



SOLUTION BOARD

# Venture Capital

Als VC hast du spezielle Herausforderungen: vom Sourcing-Prozess über das Fundraising bis hin zum Portfoliomanagement. Wir kennen die Hürden und wissen, wie sie am einfachsten überwunden werden. Denn wir haben schon zahlreiche Projekte mit VCs umgesetzt.

**So verbessern wir mit Salesforce deine Prozesse:**

## 01 Sourcing & Leadgenerierung



Integrative Formulare auf der Website überführen relevante Daten der anfragenden Start-Ups direkt in dein Salesforce-System. Der Erstkontakt findet über Automationen und Wiedervorlageprozesse statt, damit dir kein neuer Lead entgeht. Und Statusanzeigen auf Ebene der neuen Leads geben dir die optimale Übersicht über deine Deal Pipeline.

## 02 Legal Documents



Relevante Dokumente werden als Vorlagen in Salesforce erstellt und automatisiert an den richtigen Empfänger versendet. Unterzeichnungsprozesse werden vollständig digitalisiert, damit du Deals schneller abschließen kannst.

## 03 Fundraising



Mit einem effizienten Fundraising Funnel schaffst du Struktur in deinem Fundraising Prozess. Mittels Investoren-Portal und Portfolio-Überblick vereinfachst du interessierten Investoren ihre Investition und erhältst einen Echtzeit-Überblick über den Fund.

## 04 Portfoliomanagement



Mittels Portal kann die Kommunikation zwischen dir als VC und Start-Ups sowie Investoren enorm vereinfacht werden. Ebenso die Übertragung aller relevanten Kennzahlen, die du für Auswertungen benötigst.

## 05 Auswertung aktueller KPIs



Die Datenauswertung geschieht automatisiert und aggregiert direkt auf Ebene der jeweiligen Portfolio Company in deinem Salesforce-System. Somit hast du immer einen grafisch aufbereiteten Überblick. Automatisierte Wiedervorlageprozesse und E-Mails unterstützen dich beim Einholen fehlender Informationen.

## Du bist in bester Gesellschaft

