



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

