

Integrate your telephony platform and your CRM system

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/integrate-your-telephony-platform-and-your-crm-system/>



Samenvatting

Datum: 7 April 2021

URL: <https://venturecapital.nl/integrate-your-telephony-platform-and-your-crm-system/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.9.3" _module_preset="default"][et_pb_row _builder_version="4.9.3" _module_preset="default"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.9.3" _module_preset="default"][et_pb_text _builder_version="4.9.3" _module_preset="default" hover_enabled="0" sticky_enabled="0"]
```

Beschrijving onderneming:

De missie van deze startup is om helpdeskmedewerkers wereldwijd te ondersteunen met alle benodigde klantinformatie zodra een klant belt. De helpdeskmedewerker kan elke klant snel en eenvoudig helpen, doordat alle systemen met CTI's gekoppeld zijn. Ze combineren de sterke punten van het CRM- en telefoniesysteem door klantinformatie met één klik in één scherm te presenteren. Makkelijk, tijdbesparend en kostenbesparend.

Deze startup ontwikkelt CTI-integraties voor bijna alle telefonie- en CRM-providers wereldwijd in de vorm van passend maatwerk. Voor telefonieproviders die hun functionaliteiten completer willen maken, bieden ze aanvullende CTI-integraties zoals IVR (instant voice response), Whatsapp en chatfunctionaliteiten. Zij bieden CTI-integraties voor telefonie aan voor CRM-providers die hun aanbod completer willen maken en zo hun servicepakket willen uitbreiden.

De startup werkt nu samen met grote CRM-providers zoals FreshWorks (FreshDesk), Salesforce, AFAS en Zendesk en met grote telefonieproviders zoals Genesys, RingCentral, Five9 en Broadsoft (Cisco).

Business Model:

Deze startup maakt het grootste deel van hun omzet door het doen van projecten in binnen- en buitenland, voor partijen die op zoek zijn naar integraties met het door hen gebruikte telefonieplatform en crm-, erp- en ticketing-systemen. Een klein deel van de omzet wordt momenteel gerealiseerd door de licenties van producten die de startup heeft ontwikkeld. Daar zijn ze sinds een half jaar serieus mee bezig en het doel is om de startup te transformeren van een project-gericht naar een product-gerichtbedrijf (samen met hun partners), waarbij recurring revenue leidend zal zijn.

Type klant:

B2B & B2C

Gewenst type investeerder:

Angel investor; Venture Capitalist

USP's:

Volledige integraties tegen een schappelijke prijs

Benodigd Kapitaal:

€200.000,-

Investeringsbehoefte:

Marketing €50.000, productontwikkeling €100.000, aanname personeel €50.000

Sector:

B2B Software

Bedrijfsfase:

Early Growth

Aantal founders:

1

Aantal huidige werknemers:

5-25

Maandelijks omzet (huidig):

€27.500,-

Omzet (Prognose) komende 12 maanden:

€35.000,- (per maand)

Omzet (Prognose) maand 13 - 24:

€42.500,- (per maand)

Huidige maandelijkse kosten:

€24.500,-

Reeds toegezegde financiering:

0

Is er door de ondernemers reeds een investering opgehaald bij derden voor de betreffende onderneming?:

Nee

Wordt er binnen 24 maanden nog een vervolginvestering verwacht?:

Ja

[/et_pb_text]/[et_pb_column]/[et_pb_row]/[et_pb_section]