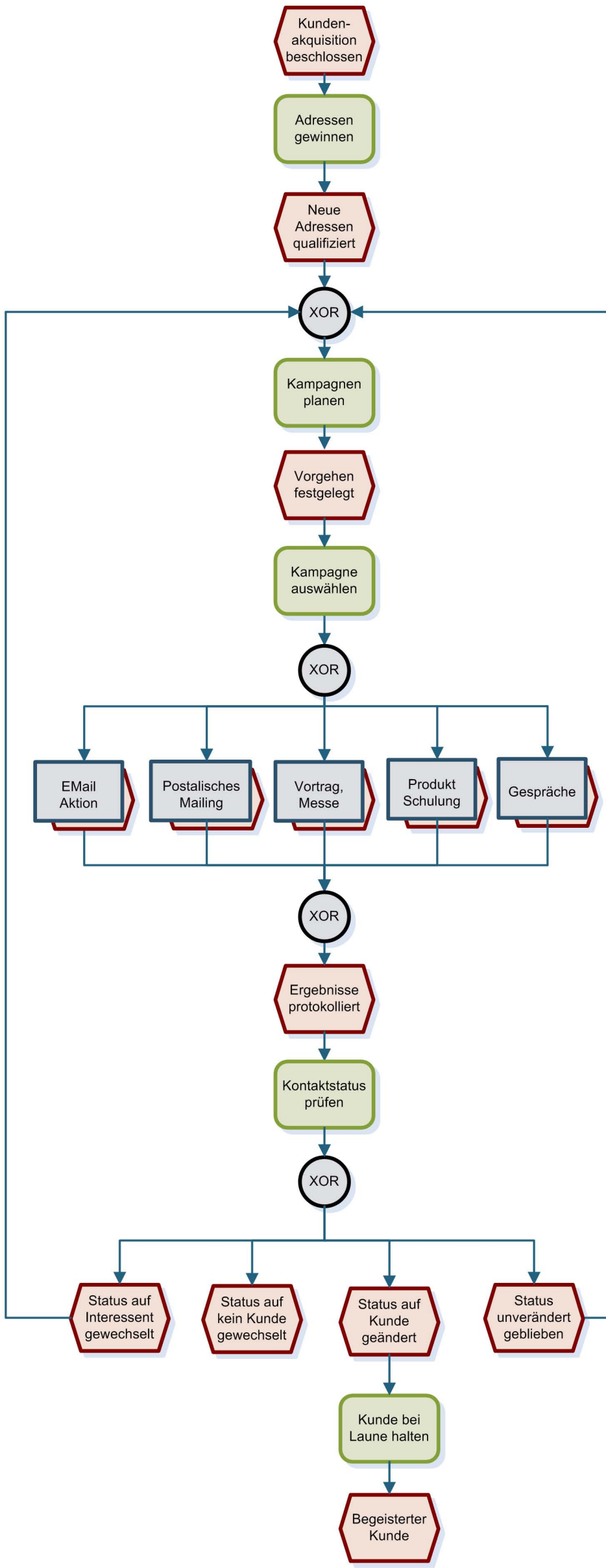
Prozessname: **Neukundengewinnung**
Prozessziel: **Weitere Kunden zum Erwerb einer Dienstleistung, Produkt oder Angebot zu gewinnen**
Auslösende Ereignisse: **Strategische Entscheidung des Managements (Kundenakquisition beschlossen)**
Schlussereignisse: **Mehr Kunden wie vor dem Prozess gewonnen (begeisterter Kunde)**
Prozessverantwortlicher: **Leiter Marketing, Vertrieb**
Änderungsdatum: **07.02.2007**
Diagrammtyp: **EPK**
Status: **Fertig**
Prozessobjekte: Adresse, Kontakt, Interessent, Kunde
Verfasser: doubleSlash Net-Business GmbH
Kurzbeschreibung: Über den Lebenszyklus eines Kontaktes (Adresse, Interessent, Kunde) werden die einzelnen Aktionen mit den Beteiligten OE´s definiert.



Ablauf	Beteiligte OE	Beteiligte Informationsobjekte		IV-System
		Input	Output	
	Marketing		Adressen	Address Mgmt.
			Kampagnen-plan	Project Planner
	Marketing	Adressen		Event Mgmt.
	Vertrieb			
			Adresse	CRM-System
			Interessent	
			Kunde	
	Service		Kunde	CRM-System