

# OEFENING hoofdstuk 3

## OPGAVE: Omzetprognoses in een B-to-B bedrijf

Het bedrijf 'Build & Calculate', actief in het ontwikkelen van software voor bouwbedrijven, introduceert jaarlijks een ge-update softwarepakket voor de bouwsector.

Deze software stelt de bouwaannemers in staat om complexe berekeningen voor het bouwen van kantoor- en fabrieksgebouwen op een professionele manier uit te voeren. De software bevat geactualiseerde data over diverse kostenelementen in de bouw zoals grondstoffenprijzen, loonkosten, kosten sociale zekerheid, transportkosten, ... Volgens de beschikbare data zijn er 148 grotere bouwbedrijven die in aanmerking komen voor deze software.

Deze bedrijven kopen jaarlijks voor 865.000 € aan software-ondersteuning.

Om deze software te commercialiseren, organiseert 'Build & Calculate' een demo-sessie. Er nemen 115 bouwbedrijven deel aan deze demo-workshop.

Na deze workshop worden 48 offertes opgevraagd.

Uit deze 48 offertes volgen 14 gesprekken met de accountmanager van 'Build & Calculate'. Er worden finaal 11 bestellingen genoteerd van deze software.

### Bereken op basis van deze gegevens de omzetprognose voor het volgend jaar

1. Het aantal potentiële klanten voor dit softwarepakket bedraagt

2. Het aantal suspects kan geraamd worden op

3. Het aantal prospects is gelijk aan

4. Het aantal leads bedraagt

5. Het aantal kopende klanten

6. Het marktaandeel voor de volgende periode wordt bijgevolg geraamd op

7. De omzetprognose voor volgende periode bedraagt bijgevolg