Denne tillægsaftale på **LEAD MANAGEMENT** er et
add on til det eksisterende aftaledokument.

TILLÆGSAFTALE

B2B Marketing Framework®

>Virksomhedsnavn<

### **LEAD MANAGEMENT**

Følgende tillægsaftale er et add on til den oprindelige samarbejdsaftale imellem >virksomhed< og Mindmill Denmark ApS.

Der er aftalt samarbejde omkring Mindmills Lead Management.

I samarbejdet får kunden:

* Udvidet leadtracking og opfølgning på salgsbearbejdning af leads
* Udvidet leaddashboard, som udstiller alle salgsindsatser på leads
* Udvidet digital salgsudvikling med fokus på håndteringen af leads og styrkelse af salgskultur
* Et stærkt hjælpeværktøj til pipelinestyring og lead enablement
* Ledelsesredskab, der skaber overblik og transparens i salgsaktiviteter

Mindmills Lead Management opsættes som udgangspunkt i marketing automation-værktøjet ActiveCampaign. Ønsker kunden at anvende sit eget marketing automation system, tilpasser Mindmill opsætning og levering herefter.

**FAKTURERING**

Aftalen på Lead Management i Active Campaign (CRM opsætning): **3.000 kr. / måneden.**
Beløbet faktureres månedligt.

Denne tillægsaftale følger den oprindelige samarbejdsaftale i løbetid. Den kan opsiges i løbende måned + 60 dage.

Første faktura fremsendes: xxxxx.

##

## **AFTALENS INDGÅELSE**

|  |  |
| --- | --- |
| **Leverandør**SælgernavnMindmill Denmark ApSCVR: 32478298 Hasselager Centervej 21 - 23 8260 Viby JDato: 10. maj 2022Underskrift  | **Kunde**Navn på kontaktVirksomhedCVR: xxAdressePostnummer og byDato: Underskrift |