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**  Sælgernavn  Mindmill Denmark ApS  CVR: 32478298  Hasselager Centervej 21 - 23  8260 Viby J  Dato: 10. maj 2022  Underskrift | **Kunde**  Navn på kontakt  Virksomhed  CVR: xx  Adresse  Postnummer og by  Dato:  Underskrift |