

Contest: „Start Up - Champ of the Camp“

Start Up

SalesKing GmbH - www.salesking.eu

Kurzvorstellung des Teams

Georg Leciejewski (33), Dipl. Wirtschaftsinformatiker
Ole Wiemeler (33), Dipl. Grafik Designer

Die Idee

Die Idee von SalesKing besteht darin eine browserbasierte Rechnungs- und Sales- Software zu erschaffen die im Internet sowie im Intranet einsetzbar ist. SalesKing basiert auf dem Software as Service (SaaS) Prinzip und wird Freelancern und KMU als Mietmodell angeboten werden. Durch intuitive Bedienung, qualitativ hochwertige Funktionen sowie freie Umsetzungsmöglichkeiten beim Corporate Design wird der Benutzer wieder Spaß beim „Rechnungen schreiben“ haben. Übersichtlich und schnell, zu jeder Zeit an jedem Ort, flexibel und endgeräteunabhängig soll er Zugriff auf die eigenen Finanzdaten haben. Besonders bei der kollektiven Arbeit werden Zeit und Kosten eingespart und somit die Prozesseffizienz gesteigert. Darüberhinaus werden intelligente Schnittstellen SalesKing zu einer unverzichtbaren Enterprise 2.0 Anwendung erweitern die sich nahtlos in bestehende IT-Infrastrukturen einfügt.

Entwicklungsstand / Umsetzung

Aktuell bietet SalesKing eine stabile SaaS Lösung im beta Stadium an, der öffentliche Release mit Einführung des Mietmodells ist für Mitte 2009 geplant. In kurzen Entwicklungszyklen wird SalesKing darüberhinaus kontinuierlich erweitert und verbessert. Besonders wichtig in solch agiler Softwareentwicklung ist die Qualitätssicherung durch ständige Tests und Reviews innerhalb eines mehrstufigen Qualitätsmanagementprozesses.

Vision

Next Wave! Wir haben die Vision mit SalesKing eine Plattform aufzubauen die offene Schnittstellen für Drittanbieter Software bereitstellt und damit schnelle Anpassung an sich ändernde Geschäftsprozesse ermöglicht. Besonders On-Demand- und Digital-Content Unternehmer werden in Zukunft "subscription based" Billing System benötigen die sich reibungslos in bestehende Prozesse einfügen. Hierfür plant SalesKing innovative und intelligente Lösungen durch die besonders Startups ihre Business Modelle von Morgen erfolgreich umsetzen können. Die nächste Welle kommt! SalesKing ist bereit sie zu reiten!

Einnahmemodell

- Software as Service (SaaS) - Inhouse/Intranet Lösung - Whitelabel Lösung