

# Leistungsvereinbarung (SLA) zwischen Marketing und Sales der [FIRMA] - (Muster)

## 1. Einleitung

Diese Leistungsvereinbarung (nachfolgend SLA) regelt Zusammenarbeit und Schnittstelle zwischen den beiden Bereichen Marketing und Sales der [FIRMA]. Mit diesem SLA verpflichten sich beide Funktionsbereiche ihren Beitrag zur nachhaltigen Stärkung des planbaren und profitablen Wachstums der [FIRMA] zu leisten.

## 2. Geltungsbereich

Diese Vereinbarung gilt für den Zeitraum von [START\_DATUM] bis [END\_DATUM] für die Geschäftseinheit [WIRKUNGSBEREICH GEOGRAFISCH] und für das Resultat der [GRUPPE\_UNTERGRUPPE] der [FIRMA].

## 3. Parteien

Die beiden Parteien, nachfolgend „Funktionen“ genannt sind [INBOUND\_MARKETING] vertreten durch [NAME] (nachfolgend „Marketing“ genannt) und [INBOUND\_SALES] vertreten durch [NAME] (nachfolgend „Sales“ genannt).

## 4. Rahmen

Der Rahmen dieser Vereinbarung erstreckt sich auf das gemeinsam zwischen Marketing, Sales und ISD erarbeitete und verabschiedete Inbound Marketing & Sales System [SYSTEM\_NAME, DOKUMENT IM ANHANG] vom [ERSTELLUNGSDATUM]. Dieses System und die Dokumentation desselben bildet die Grundlage für alle nachfolgenden Bereiche.

## 5. Definitionen

Folgende Begriffe werden gemeinsam von Marketing und Sales definiert:

- Als Visits gelten .....
- Als Contacts gelten .....
- Als Leads gelten .....
- Als Prospects gelten .....
- Als Marketing-qualifizierte Leads (MQL) gelten .....
- Als Sales-qualifizierte Leads (SQL) gelten .....
- Als [X zu Y] Conversion Rate gilt .....
- Als [Y zu Z] Conversion Rate gilt .....
- Als Close-Rate gilt .....
- Als Attribution gilt .....
- Als DEAL-Stages gelten .....
- Als „Closed-Won“ gelten .....
- Als Umsatz gilt .....
- Als [WEITERE DEFINITIONEN] gelten .....

## 6. Zielsetzungen

Im Sinne eines Closed-Loop-Ansatzes gelten folgende Zielsetzungen:

- Marketing übergibt Sales [ANZAHL] Sales-qualifizierte Leads im [ZEITRAUM].
- Sales bearbeitet die erhaltenen Leads innerhalb [STUNDEN] und meldet Marketing [UMSATZ/ATTRIBUTION] umgehend nach erfolgtem Abschluss

## 7. Metriken

Als Metriken zur Zielerreichung gelten [SQL METRIKEN, UMSATZ].

## 8. Verantwortungsbereiche

- Zielerreichungs-Verantwortung auf Marketing-Seite liegt bei [NAME] und [STELLVERTRETUNG]
- Zielerreichungs-Verantwortung auf Sales-Seite liegt bei [NAME] und [STELLVERTRETUNG]

## 9. Reporting

Über den aktuellen Stand der Zielerreichung wird über [HUBSPOT MARKETING/SALES DASHBOARD/PPT/TOOL] regelmässig informiert. Diese Information wird auch zu Händen [LEITUNGSEBENE/GESCHÄFTSLEITUNG] bereitgestellt.

## 10. Performance-Optimierung

Zwecks Performance-Optimierung vereinbaren die Parteien einen [INTERVALL] und regelmässigen Austausch im Team im Sinne der Steigerung von Effizienz und Performance der Marktbearbeitung.

## 11. Erneuerung

Diese Vereinbarung gilt für den Zeitraum von [START\_DATUM] bis [END\_DATUM] und wird per [ERNEUERUNGSDATUM] erneuert.

Mit dieser Vereinbarung/SLA einverstanden erklären sich:

Für „Marketing“

Für „Sales“

[NAME/DATUM]

[NAME/DATUM]

.....

.....

