

comb.com  
[kəʊm.kəʊm]

**Wir durchkämmen das Internet für Sie !**

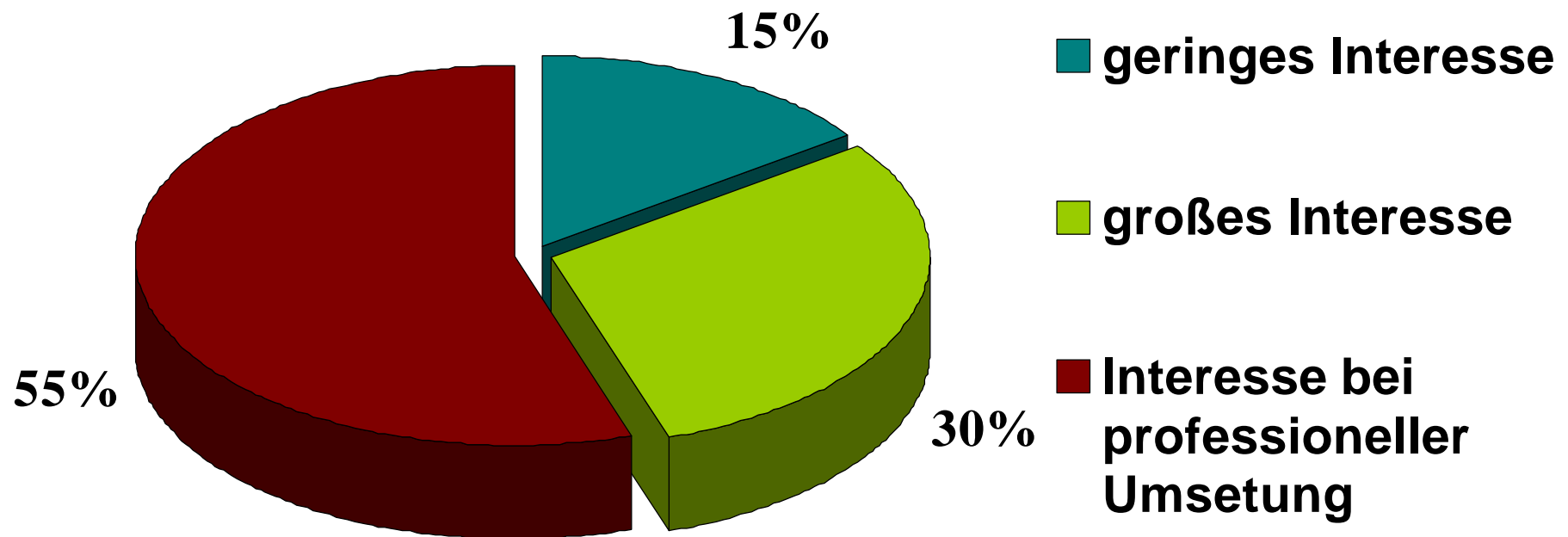
# Die **comb.com** GmbH stellt sich vor

## Grundlagen



# **comb.com** besetzt eine Marktlücke

## Bedarfsanalyse



# **comb.com** legt sein **Fundament**

## **1. Baustein**

### **Systematisches Durchkämmen des Internets nach**



**Hinweisen über Großunternehmen, die deren Selbstbildnis widersprechen**



**Neuigkeiten über Konkurrenzfirmen, die an den Kunden weitergeleitet werden**

# Warum **comb.com** besser ist ...

## Konkurrenzsituation

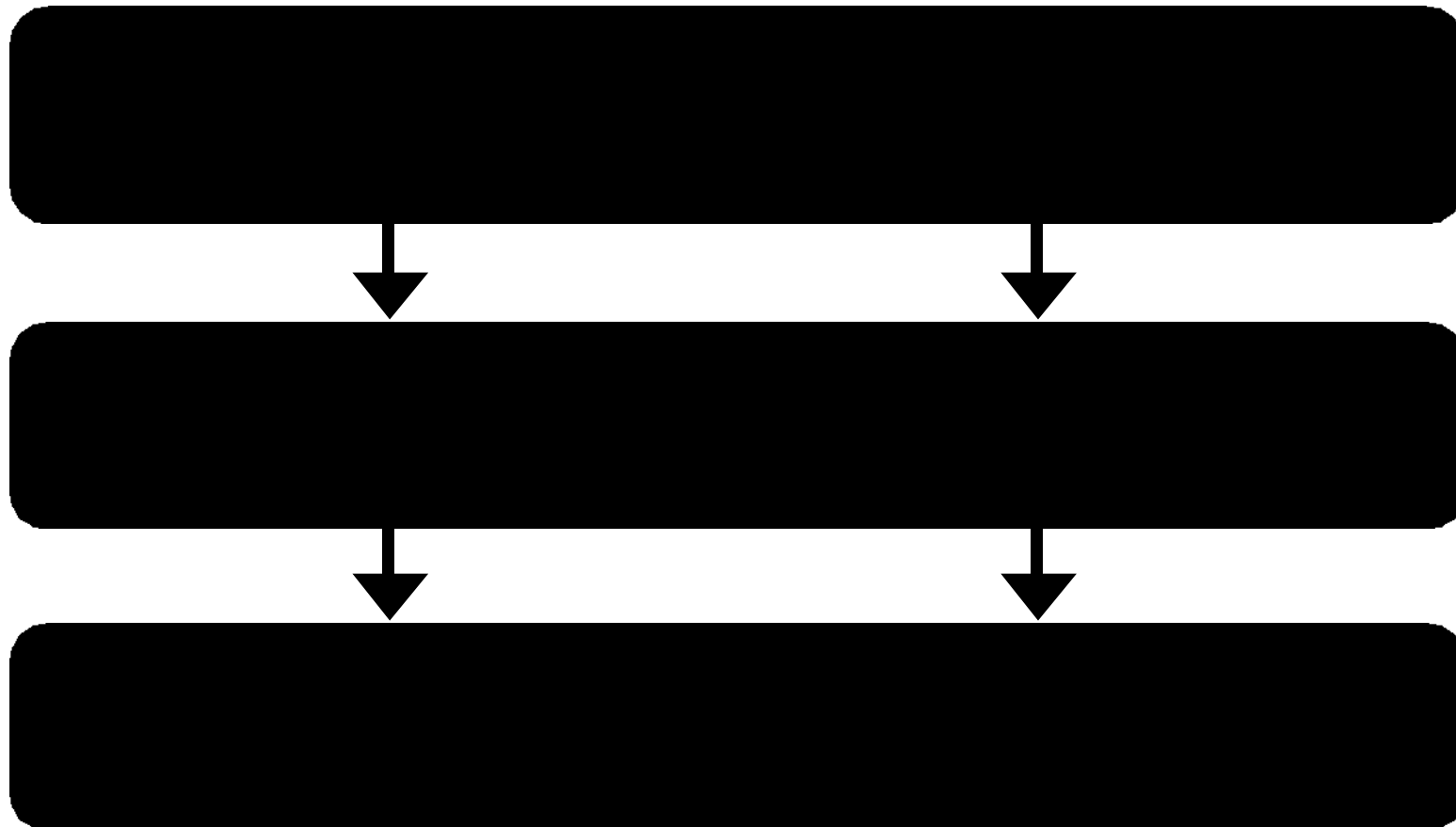
**Wir sind ...** **kostengünstiger** - als betriebs-  
interne Mitarbeiter

**zeitparender** - da Quellen für mehrere  
Unternehmen durchsucht werden

**effizienter** - als die altgediente  
Suchmaschine

# Wie **comb.com** seine Kunden gewinnt ...

## Kundenakquisition



# Wie **comb.com** arbeitet ...

## Vorgehensweise

**comb.com** durchkämmt systematisch ausgewählte Websites

**comb.com** sichtet alle Neuigkeiten über den Kunden

**comb.com** leitet geschäftsschädigende Schlagzeilen per e-mail weiter

**comb.com** erstellt einen monatlichen Lagebericht

**comb.com** ist für Feedback ständig erreichbar unter

**0 700-COMB-COM**

# **comb.com** setzt noch einen drauf

## 2. Baustein

Wir nutzen die gewonnenen Unternehmensdaten

... und porträtieren die Kundenfirmen

... für Informations- und Arbeitssuchende

Vorteile:



zusätzliche Einnahmen durch Werbebanner



Steigerung des Bekanntheitsgrades

# Wie **comb.com** Umsatz erwirtschaftet ...

## Einkünfte

Für einen Halbjahresvertrag veranschlagen wir

- 9.000 DM Grundbetrag
- 150-400 DM pro Negativschlagzeile

	worst case	realistic case	best case
Kunden	2	5	8
Umsatz	50.400	138.000	163.200

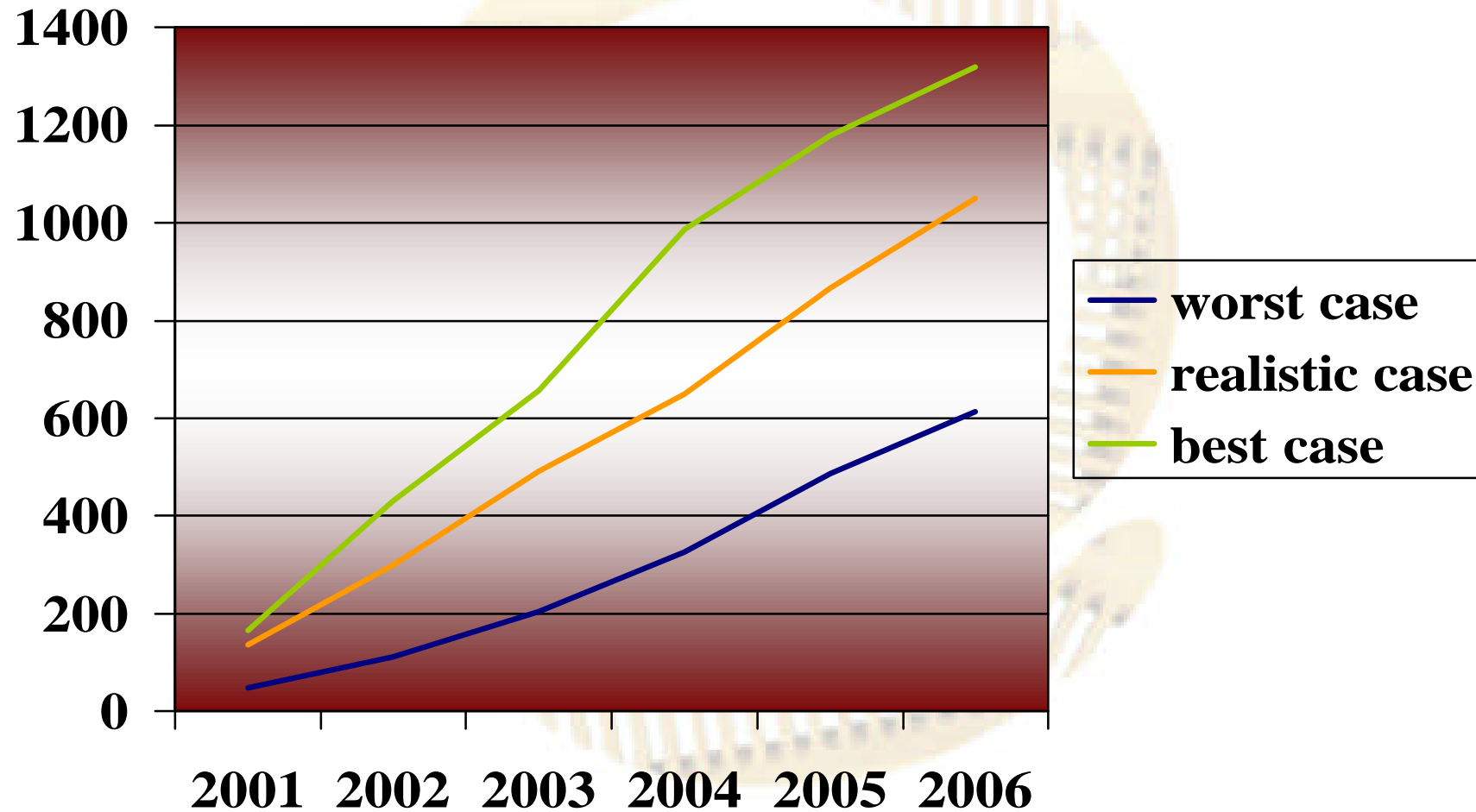
# comb.com hält die Ausgaben niedrig

fixe Kosten	Büromöbel	700,-
	ISDN-Anlage	700,-
	Hardware	8500,-
laufende Kosten (pro Jahr)	Miete/Nebenkosten	9000,-
	Telefonkosten	2400,-
	Internetzugang	4000,-
	Internetdomain	200,-
	Reisekosten	3500,-
	Versicherung	1200,-
	Büromaterial	600,-

 Ausgaben für das erste Jahr DM 30.800,-

# Wie **comb.com** den Umsatz steigert ...

Umsatzentwicklung (in TDM)



# **comb.com** erzielt beachtlichen Gewinn

## Gewinn- und Verlustrechnung

	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
1. Umsatzerlöse	138.000	299.600	492.600
2. Materialaufwand	-30.800	-26.350	-26.100
3. Personalaufwand	-88.800	-118.080	-162.480
a) Löhne und Gehälter	-78.240	-102.240	-141.360
b) Sozialabgaben	-10.560	-15.840	-21.120
4. Abschreibungen	-2.300	-3.550	-4.300
<u>5. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</u>	<u>16.100</u>	<u>151.620</u>	<u>299.720</u>
6. Steuer	-6.440	-60.648	-119.888
<u>7. Jahresfehlbetrag / Jahresüberschuß</u>	<u>9.660</u>	<u>90.972</u>	<u>179.832</u>

comb.com Deutschland - Netscape

Datei Bearbeiten Ansicht Gehe Communicator Hilfe

Zurück Vor Neu laden Anfang Suchen Guide Drucken Sicherheit Shop Stop

Lesezeichen Gehe zu: <http://www.comb.com/>

Instant Message WebMail Contact People Yellow Pages Download Channels RealPlayer

# Wie **comb.com** komplettiert wird ...

[Erweiterte](#)

```
graph TD; A[ ] --> B[ ]; A --> C[ ]; A --> D[ ]; A --> E[ ]
```

# comb.com geht mit der Zeit



*„Das Zeitalter großer Suchmaschinen, die sich an jedermann richten, neigt sich dem Ende zu.“ [BMW]*

Wir bieten eine Suchmaschine, die auf unsere Zielgruppe zugeschnitten ist.

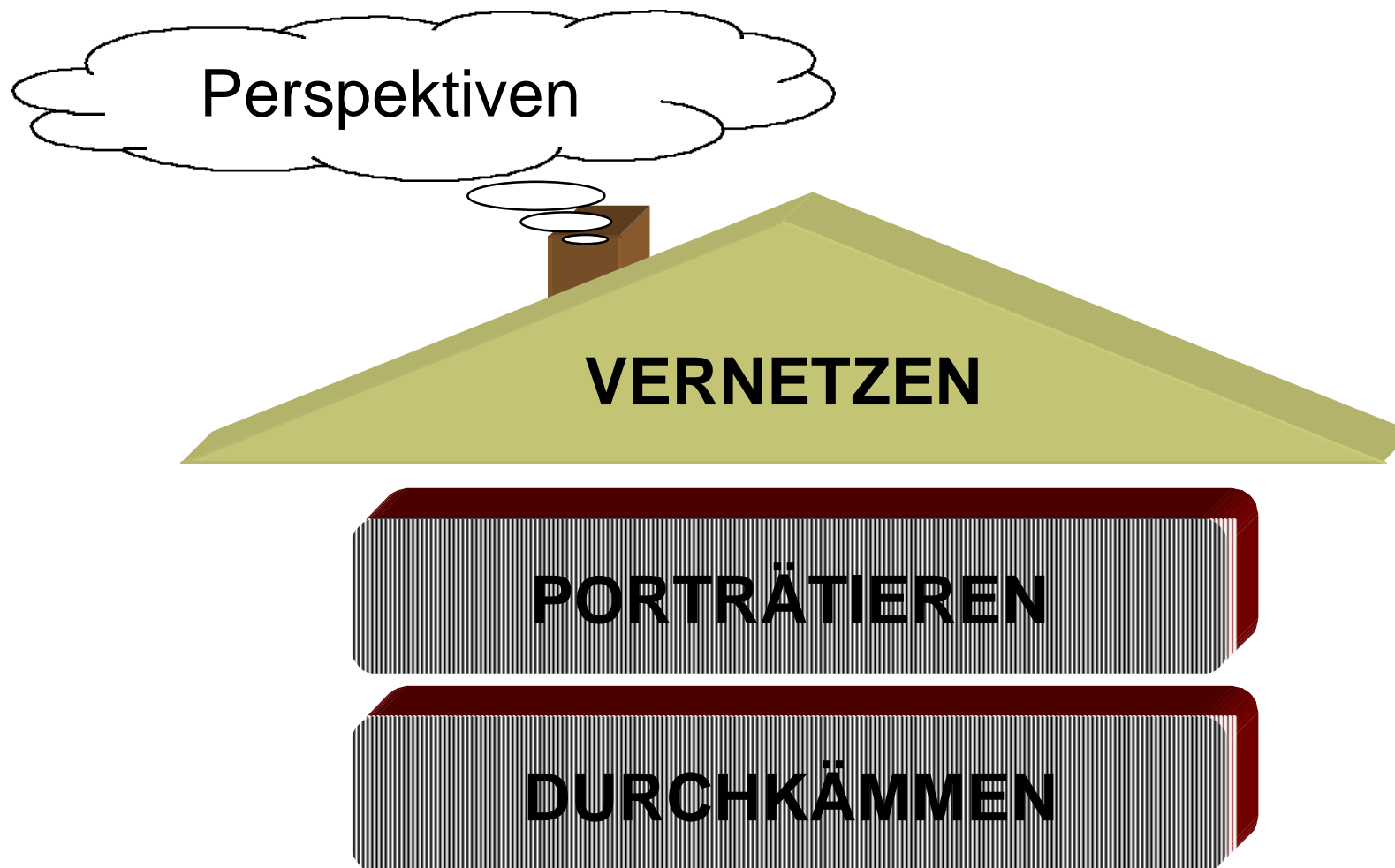


*„200 themenorientierte Portale haben in Deutschland Platz“ [Geschäftsführer von eco]*

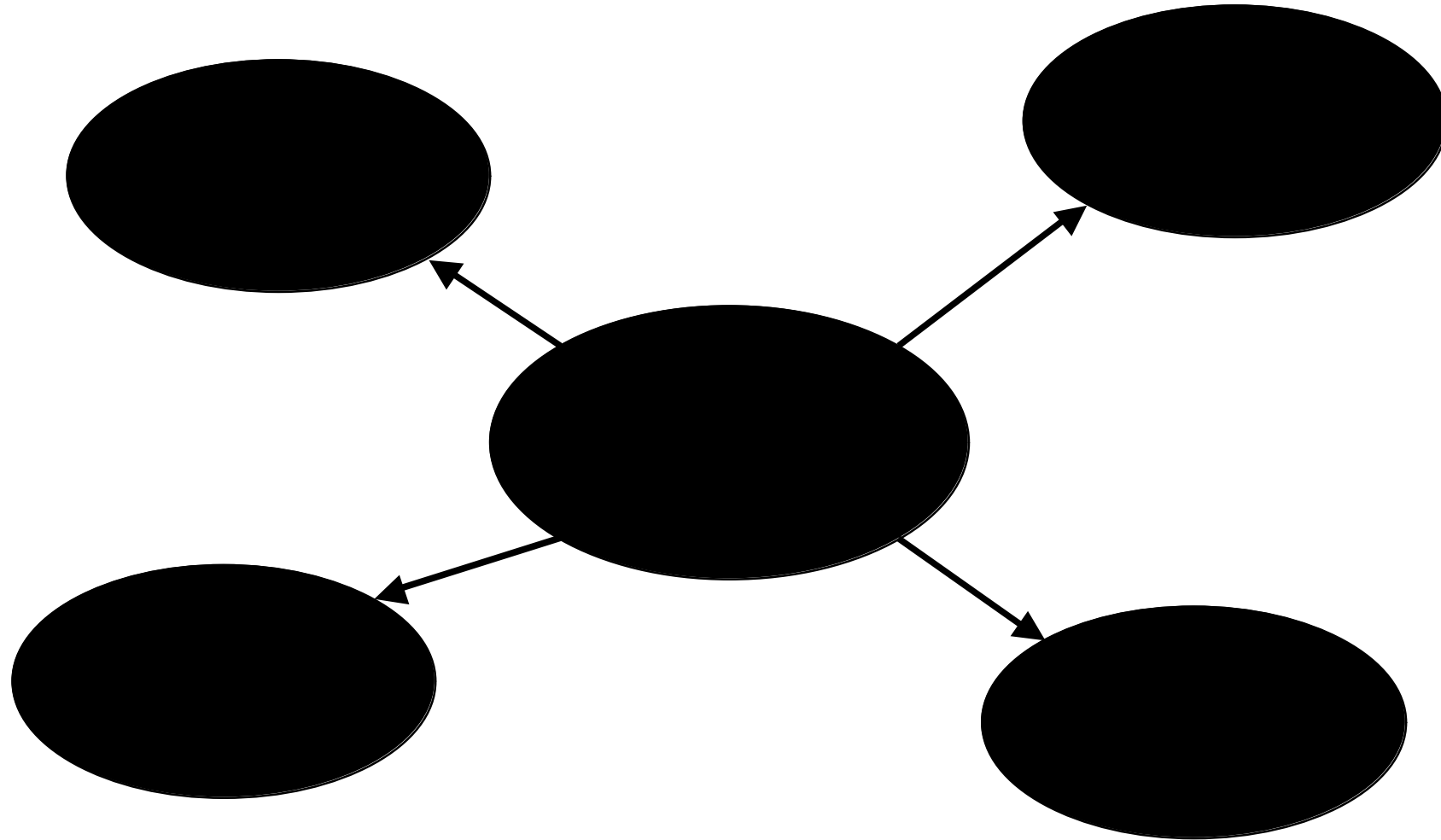
Wir bieten ein Portal, auf dem sich Angebot und Nachfrage treffen

Großkonzerne können ihre Zielgruppe ohne Streuverlust erreichen

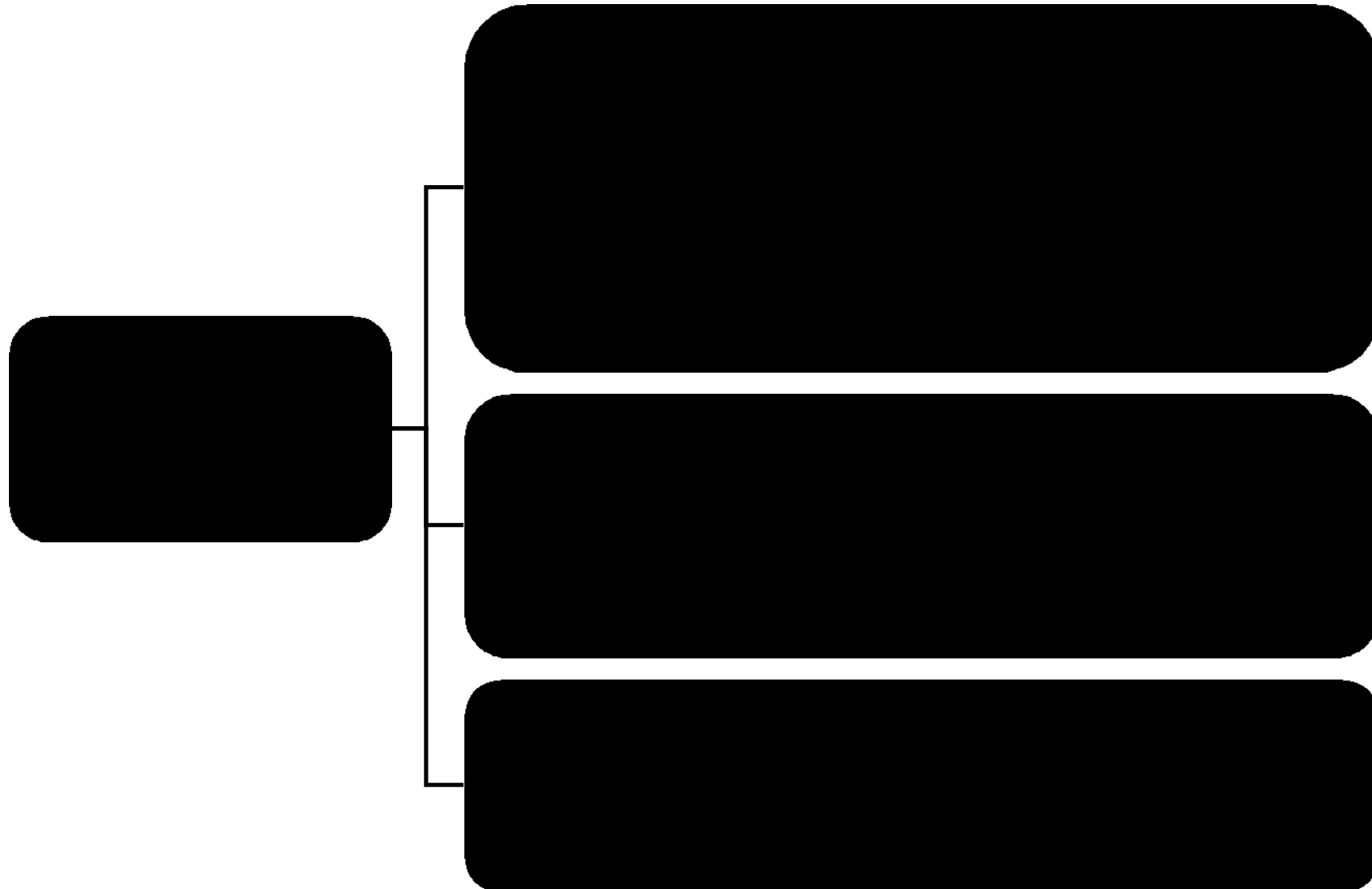
# **comb.com** nimmt feste Formen an ...



# Wie **comb.com** wächst ... und wächst ... und ...

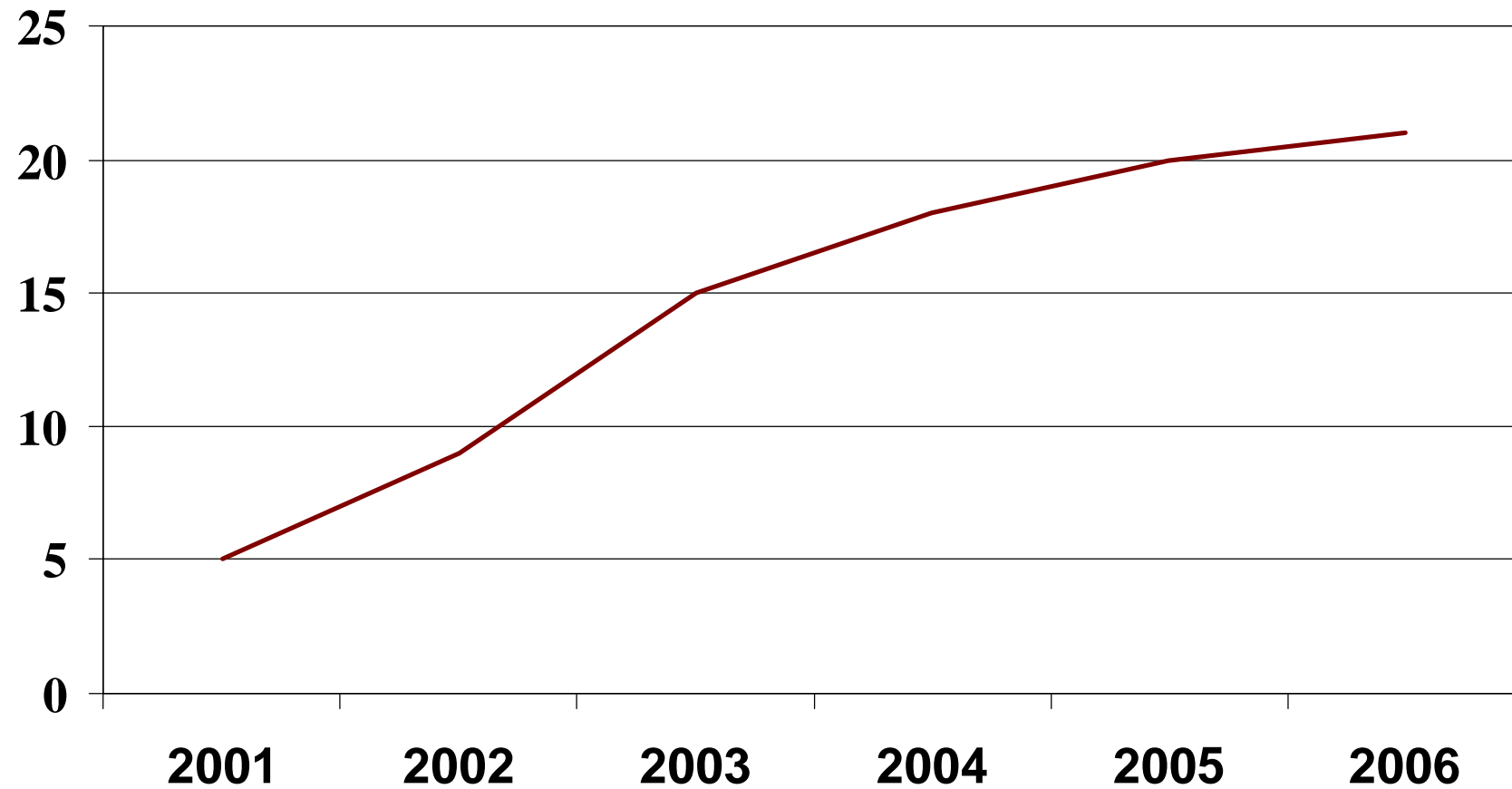


# Personalstruktur von comb.com



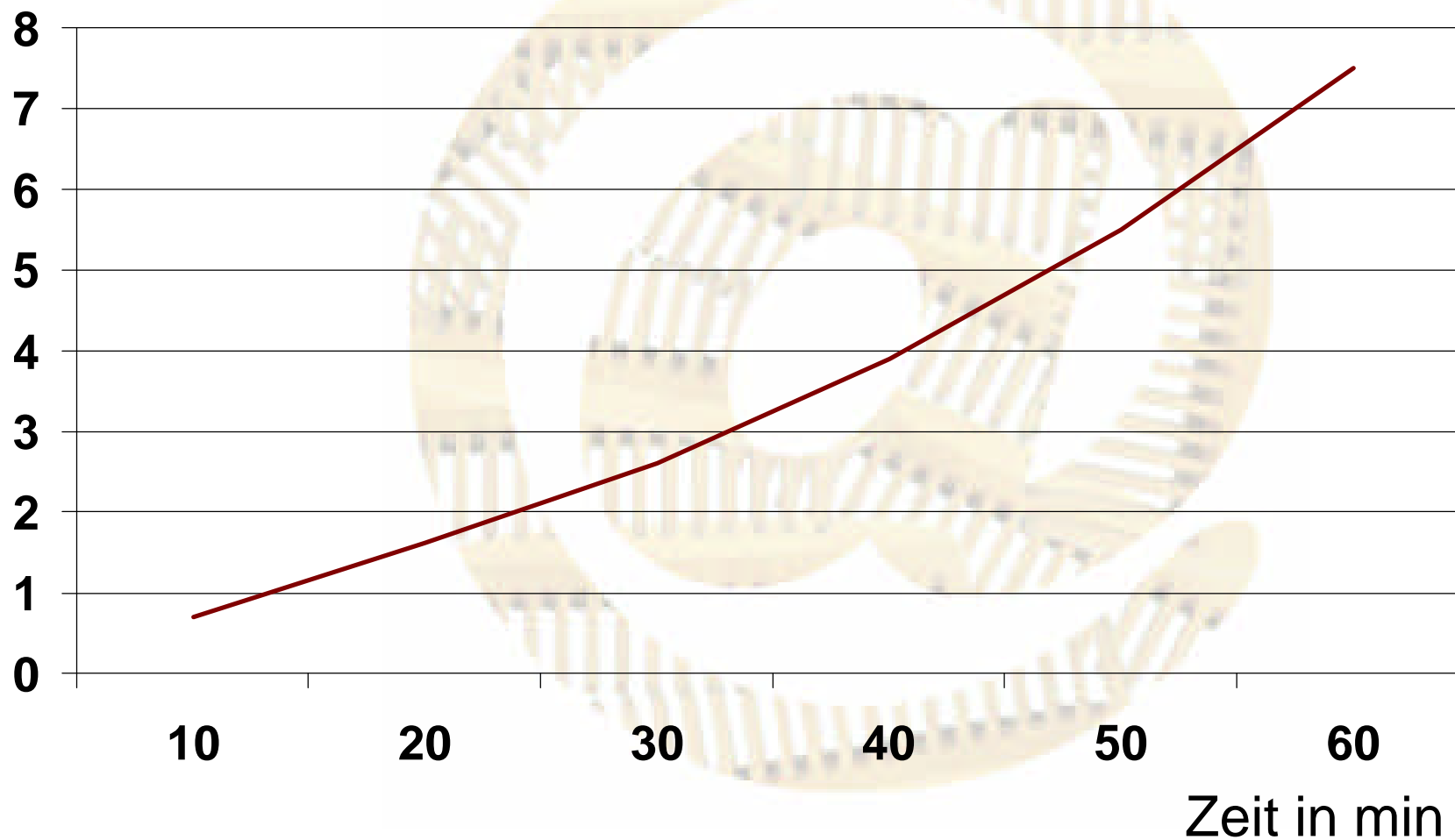
# Kundenentwicklung

Kundenzahl



# Durchkämmen benötigt Zeit

1 Website für x-Kunden benötigt



# comb.com recherchiert breitgefächert

Auf den Sites der

- Finanzportale (comdirect, Motley Fool, ...)
- Nachrichtendienste (v.a. Reuters, ...)
- Nachrichtensender (n-tv, N24, NBC, ...)
- Online-Dienste (T-Online, AOL, MSN, ...)
- großen Portale (Yahoo, Lycos, ...)
- Finanzzeitungen und -schriften (FT, Handelsblatt, Börse Online, ...)
- sonstigen großen Zeitungen und Zeitschriften (FAZ, Spiegel, ...)

Zusätzlich recherchiert **comb.com** auf Sites, die besonders für das jeweilige Unternehmen relevant erscheinen und auch in großen Foren und Communities.

# mögliche Probleme/Hindernisse

- unser Unternehmenskonzept wird kopiert
- wir arbeiten nicht rentabel genug
- zu wenig Unternehmen nehmen unsere Dienste in Anspruch
- Kundenfirmen richten ihre Presseabteilung neu aus
- Expansion lässt sich nicht realisieren
- unser Marketingkonzept greift nicht
- es werden spezifischere Suchmaschinen entwickelt