

Ideaal Klantprofiel

ONDERWERP	KEUZE	BELANG IN IKP (%)	SCORE KLANT 0 TOT 10	TOTAAL KLANT
IDEAAL ORGANISATIE DIMENSIE				
Positionering				
Soort organisatie	1. Groeistrategie 2. Groot MKB/ Groot zakelijke markt	10%	10	1
Beslissingsbevoegdheid in Nederland	Nederland	5%	10	0,5
Opdrachtgevers	B2B	CKV	Ja	
Perspectief branche	Competitief	CKV	Ja	
Omvang in werkzame personen	100+	2%	10	0,2
Branche	1. Flex 2. Telecom en Printing 3. ICT 4. Automotive 5. Financials 6. Facility 7. Food	CKV	Ja	
Positie in sector	Challenger	5%	10	0,5
Cultuur / DNA				
Matchingselementen	1. Passie & Plezier 2. Ondernemend 3. Innovatief 4. Resultaatgericht 5. Open & Transparant 6. Afspraak is afspraak	10%	6	0,6
Subtotaal Organisatie		32%		2,8
IDEAAL CONCURRENTIE DIMENSIE				
Soort	Besluit om het extern op te lossen	6%	10	0,6
Subtotaal Concurrentie		6%		0,6
IDEAAL IMPACT DIMENSIE				
Positie in Kraljic matrix	Strategische items	10%	8	0,8
Subtotaal Impact		10%		0,8
IDEAAL DIENSTVERLENING DIMENSIE				
Gericht op rendement	Ja	5%	10	0,5
Op welke dimensie ligt de focus	Mensen, Processen, Content en Tools	5%	5	0,25
Potentieel voor additionele dienstverlening	1. Ideaal Klantprofiel 2. Bidmanagement 3. Opleiden en begeleiden 4. Gouden Jaar 5. Offertetool 6. Flexibele schil	10%	6	0,6
Subtotaal Dienstverlening		20%		1,35
IDEAAL ISSUE DIMENSIE				
Vraagstukken	1. Geen duidelijk sales- en of bidproces aanwezig 2. Ons hitratio (score van offerte/bid naar opdracht) is te laag 3. Ideale klant niet inzichtelijk 4. Salesmedewerkers presteren niet op niveau 5. Offerte- en bidproces is tijdrovend en kwaliteit is laag 6. We hebben te weinig capaciteit voor het uit te voeren werk	15%	10	1,5
Subtotaal Issue		15%		1,5
IDEAAL FINANCIËEL DIMENSIE				
Potentieel / contractwaarde	> € 50.000 per jaar	10%	10	1
Samenwerkingsduur	Minimaal 2 jaar	5%	10	0,5
Betaalgedrag	Binnen 30 dagen	2%	10	0,2
Kredietwaardigheid	Ja	CKV	Ja	
Subtotaal Financieel		17%		1,7
TOTAAL		100%		8,75