



Model bid or no bid

Met uw PitchTeam scoort u de volgende criteria met een 1, 3 of 5 per criteria. Vervolgens telt u alle scores op.

Over de cliënt			
Het is een huidige cliënt van kantoor of we hebben in het (recent) verleden werk voor hem gedaan.	1	3	5
We kennen de beslissers bij de cliënt.	1	3	5
De relatie van ons kantoor met de beslissers is goed.	1	3	5
We kunnen bij hen terecht voor tussentijdse vragen.	1	3	5
We weten de beoordelingscriteria die ze hanteren en de onderlinge weging daarvan.	1	3	5
Over de opdracht			
Deze opdracht is niet conflicterend voor ons kantoor.	1	3	5
Deze opdracht heeft geen risico's voor de relatie met andere cliënten.	1	3	5
We weten de potentiële omzet van deze opdracht en de vervolgopdrachten.	1	3	5
Deze opdracht is strategisch waardevol voor ons kantoor	1	3	5
Er is budget vastgesteld voor de opdracht.	1	3	5
Over de concurrent			
We weten de andere kantoren die uitgenodigd zijn in de RfP.	1	3	5
We weten wat voor werk ze gedaan hebben voor de cliënt.	1	3	5
We weten hoe hun relatie is met de cliënt.	1	3	5
We kennen hun sterkten en zwakten	1	3	5
We hebben een goede strategie om hen te verslaan.	1	3	5
Over het eigen kantoor			
We weten de (in)directe kosten van het indienen van een voorstel (tijd, mensen, middelen, geld).	1	3	5
De belangrijkste partners steunen ons voorstel.	1	3	5
We zijn goed geprofileerd in de bedrijfstak van de cliënt.	1	3	5
We hebben goede kantoorgenoten beschikbaar voor deze cliënt en de opdrachten.	1	3	5
We hebben onderscheidende voordelen te bieden.	1	3	5
Totaal score			

Bid or no bid?

Zie de totaalscore en vergelijk met deze bandbreedtes:

- 75 – 100 U schat uw kansen hoog in en gaat een voorstel maken
- 45 – 75 U denkt nog even goed na of het een goed idee is om een voorstel te maken
- 20 – 45 U schat uw kansen laag in en maakt daarom geen voorstel.