



Bid or no bid

Objectiviteit in keuzes om wel/niet mee te doen aan RfP

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			
De opdracht is helder beschreven en we begrijpen wat ze echt willen	1	3	5
We begrijpen de risico's die deze opdracht met zich meebrengt.	1	3	5
Deze opdracht is strategisch waardevol voor ons kantoor	1	3	5
Er is budget vastgesteld voor de opdracht.	1	3	5
Dat budget betekent een significante bijdrage aan kantooromzet	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 ons			
We hebben de juiste expertise om deze cliënt echt toegevoegde waarde te bieden	1	3	5
We hebben de juiste ervaring om deze cliënt echt toegevoegde waarde te bieden	1	3	5
We hebben de juiste mensen om deze cliënt echt toegevoegde waarde te bieden	1	3	5
Onze propositie in deze RfP is onderscheidend en concurrerend	1	3	5
We weten de (in)directe kosten van het indienen van een voorstel (tijd, mensen, middelen, geld).	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.