



Bid or no bid

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

Alle vragen te beantwoorden binnen de context/kaders van de pitchvraag / RfP.

Over de cliënt				
Het is een huidige/recente cliënt van kantoor die qua omzet en/of reputatie behouden moet worden voor kantoor.	1	2	3	4
We kennen de beslissers bij de cliënt en de relaties met hen zijn goed.	1	2	3	4
Het is een nieuwe cliënt die strategisch waardevol voor kantoor is.	1	2	3	4
Deze en vergelijkbare cliënten zijn gewend (voor ons) interessante tarieven te betalen.	1	2	3	4
Door deze kunnen we ons beter positioneren in voor ons belangrijke markten/sectoren/niches.	1	2	3	4
We weten de beoordelingscriteria die de cliënt zal hanteren en de onderlinge weging daarvan.	1	2	3	4
De contactpersonen bij cliënt matchen goed met onze mensen.	1	2	3	4
Over de opdracht				
De opdracht is helder beschreven en we begrijpen wat ze echt willen.	1	2	3	4
We begrijpen de risico's die deze opdracht met zich meebrengt.	1	2	3	4
Deze opdracht is commercieel waardevol voor ons kantoor.	1	2	3	4
Er is een budget vastgesteld en het biedt ons ruimte om goede kwaliteit en toegevoegde waarde te leveren.	1	2	3	4
Over de concurrent				
We weten het huidige kantoor van de cliënt, wat voor werk ze voor hen gedaan hebben en hoe hun onderlinge relatie is.	1	2	3	4
We weten welke andere kantoren uitgenodigd zijn in de RfP en wat hun sterkten en zwakten zijn.	1	2	3	4
Deze kantoren hebben geen helder en relevant onderscheid t.o.v. ons	1	2	3	4
Over ons				
We beheersen de gevraagde (juridische) expertise(s) op het vereiste niveau.	1	2	3	4
Bovenop die expertise leveren we extra toegevoegde waarde (legal tech, kennisdeling, onderzoeken, rapportages, opleidingen, etc. etc.)	1	2	3	4
We hebben aantoonbare ervaring in de sector van deze cliënt of met vergelijkbare organisaties.	1	2	3	4
We hebben de juiste mensen (en ze zijn beschikbaar) om deze cliënt echt toegevoegde waarde te bieden.	1	2	3	4
De gevraagde prijsmodellen en kortingen zijn werkbaar en winstgevend voor ons kantoor.	1	2	3	4
We hebben bijzonder inzichten, expertise, ervaring methoden of diensten waarmee we ons onderscheiden.	1	2	3	4
Totaal score				

Bid or no bid? Zie de totaalscore en vergelijk met deze bandbreedtes:

60 – 80 U schat uw kansen hoog in en gaat een voorstel maken.

40 – 60 U denkt nog even goed na of het een goed idee is om een voorstel te maken.

20 – 40 U schat uw kansen laag in en maakt daarom geen voorstel.