



GEFELICITEERD!

Je hebt het ultieme raamwerk te pakken om je organisatie en/of team te mobiliseren en je omzet te verhogen!

WAAR KUN JE HET RAAMWERK VOOR GEBRUIKEN?

Het raamwerk helpt je de Strategie naar het Verpak, Vermarkt en Verkoop - Proces te vertalen waarin Mensen uit verschillende afdelingen met elkaar samen werken aan het opzetten en/of aanscherpen maar bovenal verkopen van de Propositie. Door regelmatig te evalueren leer en verbeter je het proces en de propositie waardoor resultaten steeds beter worden.

Onder het raamwerk liggen verschillende praktisch gemaakte modellen en theorieën

WANNEER KUN JE HET GEBRUIKEN?

- ❖ Voor een marktintroductie of marktpenetratie
- ❖ Als proces om snelheid en ritme te creëren
- ❖ Als facilitator om je organisatie / team beter te laten samenwerken
- ❖ Als methode om kennis te borgen





HANDLEIDING

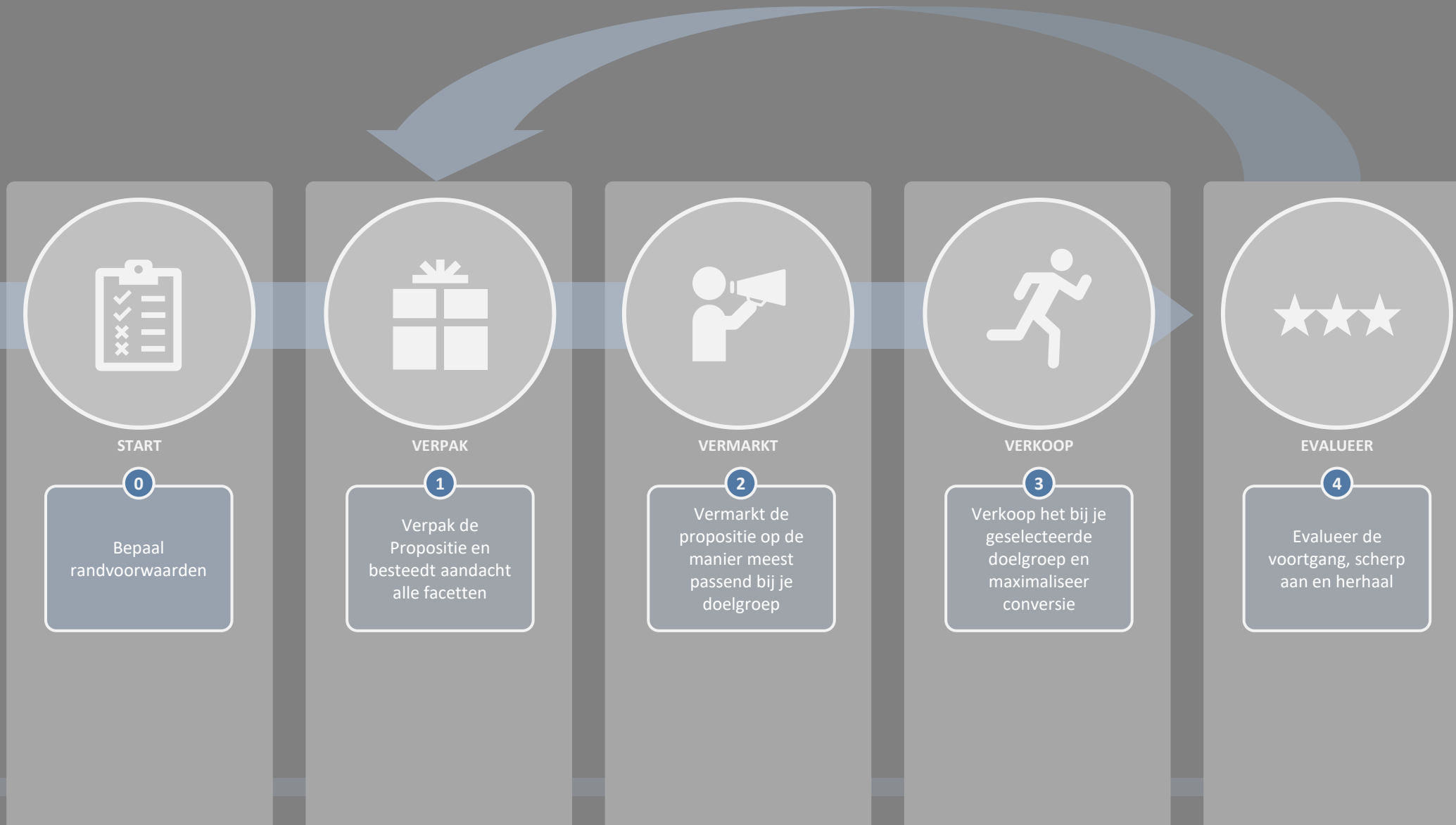
Leer hoe je het raamwerk in 4 eenvoudige stappen kunt gebruiken
nummers en toelichting corresponderen met nummers op pagina's 4 en 5

- 0 START**
Stel het multidisciplinair team samen, bepaal je doelstellingen (waarom doe je dit?) en een ritme waarin het team samenkomt. Gebruik het Verpak, Vermarkt en Verkoop-raamwerk gedurende de bijeenkomsten te werken aan de onderwerpen en om voortgang te monitoren. **BONUSTIP** : doe dit elke week!
- 1 VERPAK**
Bepaal vanuit producten en diensten én klant behoeften welke probleem je oplost. Bouw of verscherp hiermee je propositie. Werk de verschillende onderdelen uit en breng ze samen in je sales pitch. Itereer waar nodig om zo scherp verhaal te creëren voor de perfecte verpakking van jouw oplossing voor je klant.
- 2 VERMARKT**
Bepaal je go-to-market strategie door juiste positionering en het kiezen van de juiste verkoopkanalen. Zorg ervoor dat je aanpak aansluit op je doelgroep en past bij je propositie. Stel vervolgens je doelstellingen vast : hoeveel leads wil je genereren?
- 3 VERKOOP**
Bepaal je doelstellingen: hoeveel offertes heb je nodig voor een je een deal hebt? Werk vanuit een lijst met bedrijven en contactpersonen, bepaal je hoe je ze gaat benaderen en start met de executie!
BONUSTIP : verwerk de bezwaren die je tegenkomt regelmatig zodat je steeds beter wordt!
- 4 EVALUEER**
Evalueer periodiek de resultaten. Wat ging er goed en wat kan er beter? Betrek desgewenst de verschillende stakeholders (bijvoorbeeld management) om mee te denken. Gebruik het Evalueer-raamwerk gedurende de bijeenkomst.

GO-TO-MARKET MASTER FRAMEWORK

STAPPEN NAAR MEER OMZET

3



1 VERPAK

TODO DOING DONE N/A

ONTWIKKELING	WERKEND PRODUCT				
	FEATURE LIJST				
	INSTALLATIE HANDLEIDING				
	ROADMAP				
	BEELD MATERIAAL				
OPERATIE	AANPAK				
	DELIVERABLES				
	DOORLOOPTIJD				
	RACI				
	RANDVOORWAARDEN				
IEDEREEN	IDEALE KLANT				
	PERSONAS				
	PROPOSITIE				
MARKETING	TRENDS				
	MARKT VOLWASSENHEID				
	REFERENTIES				
SALES	PRIJS				
	CONCURRENTIE				
	SALES PITCH				

2 VERMARKT

TODO DOING DONE N/A

MARKETING	DOELSTELLINGEN				
	POSITIONERING				
	KANALEN				
	INBOUND STRATEGIE				
	CONTENT				
	NURTURING STRATEGIE				
	PLANNING				

3 VERKOOP

TODO DOING DONE N/A

SALES	DOELSTELLINGEN				
	LIJST BEDRIJVEN				
	LIJST CONTACTPERSONEN				
	OUTBOUND STRATEGIE				
	CADANS				
	TEGENWERPINGEN				
	EXECUTIE				

TEAM :

DOELSTELLING :

DEELNEMERS	
MARKETING	NAAM:
SALES	NAAM:
ONTWIKKELING	NAAM:
OPERATIE	NAAM:

DOCUMENTEN

WAAR TE VINDEN :

BELEMMERING

BELEMMERINGEN

1

2

3

MAATREGEL

1

2

3

VERGADERING CADANS

TODO DONE N/A

KICK-OFF			
DAGELIJKS			
WEKELIJKS			
MAANDELIJKS			
OPLEVERING			
EVALUATIE			

VOLGENDE UPDATE

DATUM:



EVALUEER

0 4

RESULTATEN

	DOELSTELLING	RESULTAAT
MQL	#	#
SQL	#	#
VERKOOPKANS	#	#
ORDER	#	#
TOTAAL OMZET	€	€

VERBETERING

MARKETING	PRIO 1 :
SALES	PRIO 1 :
ONTWIKKELING	PRIO 1 :
OPERATIE	PRIO 1 :
per team	

TERUGBLIK

	TOP	FLOP
MARKETING		
SALES		
ONTWIKKELING		
OPERATIE		

gebruik steekwoorden

TEAM :

DOELSTELLING:

SCOPE

IDEALE KLANT	SEGMENT 1	PERSONA	KOPER	PROPOSITIE	1:
	SEGMENT 2		SPONSOR		2:
	SEGMENT 3		GEBRUIKER		3:

DEELNEMERS

MARKETING	NAAM:
SALES	NAAM:
ONTWIKKELING	NAAM:
OPERATIONS	NAAM:

DOCUMENTEN

WAAR TE VINDEN :

BELEMMERINGEN	MAATREGELEN
1	1
2	2
3	3

STAKEHOLDERS

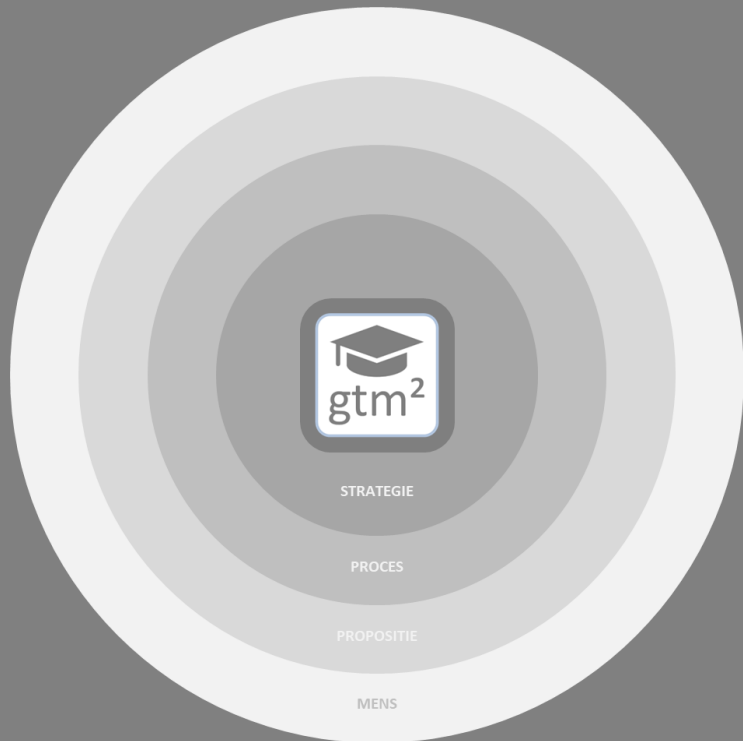
MARKETING	NAAM :
SALES	NAAM :
ONTWIKKELING	NAAM :
OPERATIE	NAAM :

FEEDBACK

MARKETING	
SALES	
ONTWIKKELING	
OPERATIE	

UPDATE DATUM

DATUM:



HEB JE VRAGEN, FEEDBACK OF HULP NODIG?

NEEM CONTACT OP

MICHIEL KOX
+31 623 688 285

