





Wilt u weten hoe sterk uw organisatie is om de Go2Market voor commerciële innovaties succesvol te realiseren? Beantwoord de volgende vragen met 'ja' of 'nee'. Uw score en een referentie staat onderaan deze pagina.

| | | | Uw antwoord |
|---|-----------------------|---|-------------|
|  | Organisatie | Is er directie support om het succes van de specifieke innovatie te bevorderen? | Ja / Nee |
| | | Heeft de commercieel eindverantwoordelijke voor het succes van de innovatie voldoende bevoegdheden gekregen om product ontwikkelaars en/of productie te laten volgen i.p.v. andersom? | Ja / Nee |
| | | Zijn er geaccordeerde afspraken hoe proef producties (aantal/omvang/levertijd etc.) voor gekwalificeerde kansen zonder 'gedoe' aan de klant beloofd kunnen worden? | Ja / Nee |
| | | Is de hele organisatie goed op de hoogte van het belang van het commercieel slagen van de innovatie? | Ja / Nee |
|  | Klantgericht | Is uw businessplan voor de specifieke innovatie gebaseerd op een evaluatie van door de klant erkende behoeften? | Ja / Nee |
| | | Hebben uw klanten erkend dat er nog geen afdoende oplossing is voor hun behoeften? | Ja / Nee |
| | | Is er een 'panel' van klanten om directe gebruikers feedback te verzamelen en te gebruiken om de performance van de innovatie te verbeteren? | Ja / Nee |
| | | Zullen de klanten significante en meetbare resultaat verbeteringen of kostenbesparingen realiseren door het toepassen van de innovatie? | Ja / Nee |
|  | Aanbod | Is de kern van het vernieuwende aanbod en de relevantie en het voordeel voor de klant in 1 minuut uit te leggen? | Ja / Nee |
| | | Is het aanbod in de introductieperiode: 'easy to buy & easy to try'? | Ja / Nee |
| | | Is implementatie- of projectmanagement (naar de klant!) een vast onderdeel van uw innovatieve aanbod? | Ja / Nee |
| | | Heeft verkoop de beschikking over de juiste verkoopondersteunende marketing materialen? | Ja / Nee |
|  | Verkoop aanpak | Is geaccordeerd hoe de verkoopsituatie voor de innovatie afwijkt van de meest gangbare verkoopsituatie? | Ja / Nee |
| | | Wordt in uw verkoopaanpak proactief én gedocumenteerd gebruik gemaakt van de kracht van 'social selling' én van 'persoonlijke verkoop' om geloofwaardigheid, relevantie en urgentie t.o.v. de concurrentie te realiseren? | Ja / Nee |
| | | Is argumentatie ontwikkeld voor de situatie dat de klant een hoge 'risk/cost' of change ervaart? | Ja / Nee |
| | | Wordt succes beloofd? | Ja / Nee |
|  | Campagne | Is uw verkoopteam getest op productkennis én op het uitvoeren van de gedocumenteerde, nieuwe verkoopaanpak? | Ja / Nee |
| | | Is een verkoopcampagne uitgewerkt om vorderingen in de verkoop pijplijn betrouwbaar en duidelijk te volgen? | Ja / Nee |
| | | Is uw verkoopmanagement toegewijd om de campagne te coachen en te begeleiden? | Ja / Nee |
| | | Leert het management vanuit de rapportages en de pijplijn inzichten en sturen ze bij op basis van die inzichten? | Ja / Nee |



Uw score wordt als volgt bepaald: Uw punten

Tel één punt voor elke 'ja'

Tel 3 punten voor elke categorie met 4 keer een 'ja'

Trek 3 punten af voor elke categorie waarin géén enkele 'ja' staat

Uw score

| Vergelijk uw score | Resultaat | Tip |
|----------------------|------------|---|
| 29 punten of meer | Uitstekend | Neem nog één initiatief in de minst scorende categorie |
| 24 - 28 punten | Goed | Pas op voor de categorie waarin u géén enkel punt heeft |
| 19 - 23 punten | Gemiddeld | Probeer nog minstens één categorie 'vol' te maken |
| 14 - 18 punten | Matig | Neem initiatieven in minstens twee categorieën |
| Minder dan 14 punten | Slecht | Maak minsten één categorie extra vol en neem minstens één initiatief in elke 'lege' categorie |