GROEICHECKLIST 2027 VOOR KMO-CEO'S

Vink aan wat je bedrijf vandaag met vertrouwen kan onderbouwen.

01 MARGES

- ☐ Onze klantsegmenten met de hoogste marge zijn duidelijk
- ☐ We hebben realistische kosten- en fiscale scenario's voor 2027 doorgerekend

02 PIPELINE

- ☐ We volgen gekwalificeerde pipeline en conversie per fase
- ☐ We kennen de kosten om een rendabele deal binnen te halen

03 SALES + MARKETING

- ☐ Sales en marketing delen doelaccounts en KPI's
- ☐ Elke commerciële overdracht heeft een duidelijke eigenaar

04 TECHNOLOGIE + AI

- ☐ We vertrouwen onze CRM- en opportuniteitsdata
- ☐ We kunnen tools en processen benoemen die eenvoudiger kunnen of kunnen stoppen

05 MENSEN + UITVOERING

- ☐ Onze belangrijkste competentietekorten zijn bekend
- ☐ Elk groei-initiatief heeft een eigenaar en evaluatiedatum

MIJN BELANGRIJKSTE ACTIE VOOR 2027:

Eigenaar: _____ Evaluatie: _____

Print en bespreek met finance, sales en directie. Geen fiscaal advies.