DE VIER PIJLERS VAN KOSTENEFFICIËNTE GROEI

Een snelle directiediagnose: vink elke stelling aan die je kunt onderbouwen.

STRATEGIE

Richten we ons op rendabele segmenten?

- [ ] We kennen ons ideale klantprofiel en onze sterkste toepassingen
- [ ] Groei-investeringen voor 2027 zijn gerangschikt op commercieel potentieel

TECHNOLOGIE

Levert onze technologie meetbare waarde?

- [ ] Ons CRM biedt betrouwbare pipelinedata
- [ ] AI en automatisering besparen meetbaar tijd of geld

PROCESSEN

Draait de commerciële motor betrouwbaar?

- [ ] Sales en marketing hanteren dezelfde fases en definities
- [ ] Conversieknelpunten hebben eigenaars en actieplannen

MENSEN

Kan ons team uitvoeren zonder extra lagen?

- [ ] Rollen, verantwoordelijkheden en beslissingen zijn duidelijk
- [ ] Voor competentietekorten is er een realistisch plan: ontwikkelen, inkopen of samenwerken

VOLGENDE STAP: Prioriteer de zwakste pijler; wijs een eigenaar en een actie voor 30 dagen aan.