

8 KPI's om te tracken in je bidmanagement proces

Win rate is belangrijk, maar het laat niet zien *waarom* je echt wint.

Win-rate	Tender kosten	Bid/No-bid rate	Kwaliteitsscore	Klanttevredenheid	Omzetgroei	Return on Investment	Winstmarge
Meet het succespercentage van de bids die een organisatie heeft ingediend.	Interne uren van bid managers, SME's en sales mensen. Eventueel externe consultants.	De verhouding tussen bids waarvan besloten is ze na te streven en bids die niet worden nagestreefd.	Beoordelingsscore die wordt gegeven aan de kwaliteitsaspecten van een voorstel, vaak door de klant.	De tevredenheid score (%) die klanten toekennen op basis van de uitvoering van de diensten	De toename in inkomsten gegenereerd door succesvolle bids over een bepaalde periode.	Het financiële rendement dat wordt behaald met de middelen en tijd die in bids zijn geïnvesteerd.	Het percentage winst uit succesvolle bids.
Gezond Efficiënt bid proces. Effectieve bid strategie.	Gezond De kosten staan in een gezonde verhouding tot de winstmarge. Effectieve samenwerking en gedocumenteerd proces. Centrale content management.	Gezond Duidelijke kwalificatiecriteria, focus op winstgevende bids. Goede forecast, juiste proposities en producten die aansluiten op marktvraag.	Gezond Hoogwaardige, goed afgestemde voorstellen vanuit een passende strategie; propositie perfect afgestemd op de marktvraag.	Gezond Concurrentievoordeel. Sterke klantrelaties. Sterke relatie tussen operatie en sales.	Gezond Effectieve bid strategieën leiden tot financiële groei. Data inzichten worden benut voor verbetering.	Gezond Jaar op jaar groei in ROI. Efficiënt gebruik van middelen, winstgevende bidprocessen.	Gezond Hoge winstgevendheid van bids, kostenefficiënte processen. Juiste focus op verticals en accounts in bidstrategie.
Ongezond Slechte voorstellen, kwalificatie en beïnvloeding. Sterke concurrentie. Niet op elkaar afgestemde doelstellingen.	Ongezond Veel tijdsbesteding van bid managers, SME's en sales; ongestructureerde meetings en content management, geen procesautomatisering.	Ongezond Ontbrekende strategische focus, slechte forecast en beïnvloeding, en verspilling van resources.	Ongezond Voorstellen van lage kwaliteit, slecht afgestemd op klantbehoeften; services en proposities niet goed uitgelijnd.	Ongezond Verbeteringen nodig in uitvoering van product/service. Verwachtingen niet afgestemd, slechte relatie tussen operatie en sales.	Ongezond Stagnatie of daling door onsuccesvolle bidstrategie; er wordt niet geleerd uit eerdere bids, inefficiënt proces.	Ongezond Stagnatie of daling van ROI. Slecht rendement op investeringen, inefficiënte processen.	Ongezond Lage winstgevendheid, hoge kosten of te lage prijzen. Niet juiste focus in bidstrategie.
Basis gebruik Totale win-rate (aantal wins/ totaal aantal bids)	Basis gebruik De gemiddelde kosten per bid zijn goed berekend. Uren investering x uurtarief.	Basis gebruik Ratio van potentiële kansen vs kansen waar op wordt ingeschreven.	Basis gebruik Gemiddelde score per voorstel.	Basis gebruik Gemiddelde tevredenheidsscore.	Basis gebruik Inkomstengroei van jaar tot jaar uit bids.	Basis gebruik Totale ROI uit bid activiteiten.	Basis gebruik Gemiddelde winstmarge per bid.
Geavanceerde toepassing Winstpercentage gesegmenteerd naar type klant, regio of project.	Geavanceerde toepassing De bid kosten zijn evenredig met de winstmarge.	Geavanceerde toepassing Analyse van redenen afwijzing, per vertical en bidwaarde.	Geavanceerde toepassing Analyse van feedback per voorstel en stuk van voorstel, gekoppeld aan de schrijver, bidmanager, en beoordelaar.	Geavanceerde toepassing Score-analyse, gesegmenteerd naar klant en type voorstel.	Geavanceerde toepassing Analyse van omzetgroei per klant, industrie of projecttype, inclusief marge	Geavanceerde toepassing ROI-analyse per type voorstel, klant of resource toewijzing.	Geavanceerde toepassing Winstmarge analyse per projecttype of klant.
Handig voor Evalueren van de algehele effectiviteit van bids en sturen van strategische beslissingen.	Handig voor Handig voor het verkrijgen van inzicht in kosten, wat helpt bij het optimaliseren van budgettoewijzing en kostenbeheersing.	Handig voor Zorgen voor optimale toewijzing van resources aan de meest veelbelovende kansen.	Handig voor Verbetering van kwaliteit van voorstellen en afstemming op verwachtingen van de klant.	Handig voor Verbetering van klantrelaties en identificeren van kansen voor procesverbetering.	Handig voor De financiële impact van bidactiviteiten meten en strategische investeringen sturen.	Handig voor De efficiëntie en winstgevendheid van het bidproces beoordelen.	Handig voor De efficiëntie en het aanpassingsvermogen van je team beoordelen.