

De 18 manieren waarop bidmanagement data verzamelt die je kunt gebruiken voor de hele commerciële organisatie

	MANAGEMENT	SALES / BIDMANAGEMENT	PRODUCT MANAGEMENT	LEGAL, RISK & COMPLIANCE
1. Sales / Tender Pipeline + prognoses	✓	✓		
2. Inzicht in Roadmap items, Certificeringen en Performance	✓	✓	✓	✓
3. Rates (Won, Lost, Pending, etc.) + Metrics	✓	✓	✓	✓
4. Risico's en risicobereidheid	✓	✓	✓	✓
5. Go / No-go beslissingen	✓	✓	✓	✓
6. Feedback o.b.v. data (bid/no-bid)	✓	✓	✓	✓
7. Klanttevredenheid o.b.v. implementaties	✓	✓	✓	
8. Optimalisatie, productmarkt (services of producten & combinaties)	✓	✓	✓	
9. Policy - Automatiseren of handmatig uitvoeren van processen	✓	✓		
10. New business vs. retentie + publiek vs. privaat	✓	✓		
11. Contract (waarde + doorlooptijden + afloopdata)	✓	✓		
12. Profit & Loss (opportunity/contract niveau)	✓	✓		
13. Business reviews (jaar, kwartaal, maand)	✓	✓		
14. Aantal implementaties / Producten gekocht		✓	✓	
15. Inzicht in Product, Concurrentie, Veelgestelde vragen, Succesfactoren		✓	✓	
16. Type procedure - Tender, RFP, RFQ, RFI		✓		
17. Team effort / resource allocatie		✓		
18. Klant evaluaties		✓		