STOF

Businesscase voor een ABM-pilot.

Vul dit in met directie, sales en marketing samen, met jullie eigen cijfers van de afgelopen twee jaar. Blad 1 verzamelt de getallen, blad 2 zet ze in de rekensom en legt de voortekenen en het beslismoment vast.

Voor je begint

Staat ons ideale klantprofiel? (zo niet: eerst dat)	Accounteigenaren uit sales, met tijd voor de pilot	Beslismoment na 90 dagen, en wie beslist	Datum en betrokkenen

STAP 1

Dealwaarde en marge

- Gemiddelde omzet van een nieuwe klant uit het ideale klantprofiel, in jaar één
- Welk deel daarvan is marge?

STAP 2

Verkoopcyclus

- Gemiddeld aantal maanden van eerste serieuze gesprek tot getekende opdracht
- Wanneer kunnen we dus de eerste omzet uit de pilot verwachten?

STAP 3

Accounts

- Hoeveel organisaties kan sales in 90 dagen echt persoonlijk bewerken, naast het gewone werk?
- Per account: de reden waarom nu

STAP 4

Interne tijd

- Uren per week: sales, marketing, directie
- Interne kostprijs per uur

STAP 5

Externe kosten

- Content, sessie of event, data, tools, begeleiding

✓

Past ABM bij ons?

- [ ] Is één gewonnen klant meer waard dan wat de pilot kost?
- [ ] Is de verkoop groot genoeg, met meerdere beslissers?
- [ ] Is het ideale klantprofiel scherp?
- [ ] Heeft sales tijd om accounteigenaar te zijn?
- [ ] Verwacht de directie geen omzet binnen 90 dagen als de cyclus langer is?

© STOF tot groei · vrij te gebruiken

STOF

De rekensom en het beslismoment.

Werk van boven naar beneden. Voortekenen spreek je vooraf af, want bij een lange verkoopcyclus zie je na 90 dagen nog weinig omzet. Bereik en impressies tellen hier niet.

Stap	Rekensom	Ons getal	Toelichting
1. Accounts in de pilot	Uit blad 1, vak 3		
2. Waarde van één nieuwe klant	Omzet jaar één × marge %		
3. Interne tijd	Uren per week × 13 weken × kostprijs per uur		
4. Externe kosten	Uit blad 1, vak 5		
5. Totale kosten	Stap 3 + stap 4		
6. Omslagpunt	Stap 5 ÷ stap 2 = aantal gewonnen accounts dat de kosten dekt		
7. Moment van omzet	Start pilot + verkoopcyclus		
8. Voortekenen na 90 dagen	Accounts met een beslisser in gesprek · rollen per account · vervolgafspraken · kansen in het CRM		
9. Beslissing	Opschalen, aanpassen of stoppen? Wie beslist, en op welke datum?		

Samen een pilot doorrekenen? Plan een gratis Tafelgesprek van 45 minuten: stoftotgroei.nl/tafelgesprek

© STOF tot groei · vrij te gebruiken