

Referentie: **BO2020b0010034**

Informatie BOTSAUTO 25/10/2023

---

Potentiële opdrachtgever : **Het Fortuin**

Verwachte opdrachtdatum : **31/10/2023**

Omschrijving verkoopkans : **Portaal en App voor Het Fortuin**

Opmerking :

Omzetbijdrage : **68000**

Marge : **0 < 10**

Jouw e-mailadres : **jan@hetfortuin.nl**

Jouw telefoonnummer : **0610025033**

---

### Risicodekking

---

Beschrijving	Informatie	%
Budget		
In orde		8%
Budget		

Beschrijving	Informatie	%
Toelichting	<p>Ondanks het feit dat het budget in de ogen van Het Fortuin beperkt is, denken wij hier wel een creatieve invulling aan te kunnen geven. Zo kunnen wij afdwingen dat wij personeelsbijeenkomst op Het Fortuin mogen geven met een educatief karakter. Tevens geeft Het Fortuin ons ook de nodige exposure aangezien wij ons mogen uiten op het gewenste portaal en de app. Dat kost doorgaans een behoorlijk marketingbudget wat nu dus wordt bespaard. Naast dit alles past dit in ons beleid omtrent Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO).</p>	
<b>Is het budget van de potentiële opdrachtgever realistisch?</b>		
Ja		
<b>Ben je veel duurder dan de concurrentie?</b>		
Nee		
<b>Is de opdrachtgever kredietwaardig?</b>		
Ja		
<b>Budget</b>		
Uit welk budget gaat de potentiële opdrachtgever de investering financieren?	Uit het reguliere IT-budget, aangevuld met subsidie en funding.	
Hoe weten ze zeker dat het budget toereikend is?	Doordat ze goed navraag hebben gedaan bij andere opdrachtgevers van ons.	

Beschrijving	Informatie	%
Kan of moet er eventueel geschoven worden met het budget?	Neen.	
<b>Oplossing</b>		
Duim omhoog		10%
<b>Oplossing</b>		
Toelichting	We hebben voor andere non-profit instellingen ook soortgelijke projecten gedaan en daar kennen ze ons ook van.	
<b>Heeft de potentiële opdrachtgever bevestigd dat ze jouw oplossing/aanpak goed vinden?</b>		
Ja		
<b>Heb jij een goede referentie voor de geboden oplossing?</b>		
Ja		
<b>Toelichting</b>		
Welke referenties ga je inzetten?	Verschillende non-profit organisaties die in het netwerk van Het Fortuin actief zijn.	
<b>Zijn ze al klant van jouw bedrijf voor andere oplossingen?</b>		
Nee		- 3%
<b>Is er overeenstemming over de voorwaarden die bij de geboden oplossing hoort?</b>		
Ja		
<b>Oplossing</b>		

Beschrijving	Informatie	%
Welke 'pijn' ondervindt de potentiële opdrachtgever nu?	Lage betrokkenheid van vrijwilligers doordat er weinig inzage wordt gegeven, geen informatie eenvoudig kan worden gedeeld, vaak te laat duidelijk is hoe de planning eruit ziet, er geen plek is om suggesties te doen, geen e-learning voor de vrijwilligers wordt aangeboden en vaak handelingen dubbel moeten worden gedaan.	
Wat kan de potentiële opdrachtgever anders gaan doen als het probleem is opgelost?	Sneller en efficiënter werken, waardoor ze professioneler overkomen en makkelijker gefundeerde besluiten kunnen nemen.	
Wat kan de potentiële opdrachtgever zelf doen om het op te lossen / mee te helpen op te lossen?	Meewerken aan dit project en nadenken over de opzet. Voornamelijk zorgdragen voor de content op het portaal en in de app, zij zijn immers de materiedeskundigen.	
Wat is de prioriteit van het probleem (welke zaken lopen er nog meer die om aandacht vragen?)	Er lopen momenteel geen andere zaken die aandacht krijgen of voorrang moeten krijgen.	
<b>Tegenstand &amp; Tegenwerping</b>		
Duim omhoog		10%
<b>Tegenstand &amp; Tegenwerping</b>		

Beschrijving	Informatie	%
Toelichting	Doordat wij een goede klik hebben met de oprichter en goed zijn ingevoerd binnen het netwerk van Het Fortuin, denken wij de concurrenten te kunnen verslaan, naast natuurlijk het feit dat wij een perfecte oplossing kunnen bieden, die verder gaat dan wat zij ons uitvragen. Vooral de combinatie techniek en design maakt ons een sterke partner.	
<b>Heeft de potentiële opdrachtgever een voorkeur voor jouw bedrijf?</b>		
Ja		
<b>Is de bestaande leverancier een concurrent?</b>		
Nee		
<b>Heeft de concurrentie een uniek of overweldigend voordeel?</b>		
Nee		
<b>Zijn er huidige relatieproblemen?</b>		
Nee		
<b>Tegenstand &amp; Tegenwerking</b>		
Wie is de concurrentie?	Een tweetal andere, landelijke spelers.	
Loop jij ook risico op het leveren van een verkeerde of inferieure oplossing?	Nee	
<b>Situatie &amp; Schaalgrootte</b>		
In orde		4%

Beschrijving	Informatie	%
<b>Situatie &amp; Schaalgrootte</b>		
Toelichting	Ze zijn niet groot in omvang, echter wel in exposure.	
<b>Draagt deze verkoopkans voldoende bij aan de doelstelling?</b>		
Ja		
<b>Toelichting</b>		
Waarom draagt dit project voldoende bij aan de doelstelling?	Exposure, Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, Netwerk, gave techniek en mooi design.	
<b>Is het potentieel van de potentiële opdrachtgever groot genoeg?</b>		
Ja		
<b>Zal deze verkoopkans meer resources vergen dan jouw bedrijf beschikbaar heeft?</b>		
Nee		
<b>Situatie &amp; Schaalgrootte</b>		
Wat is het marktaandeel van de potentiële opdrachtgever?	N.v.t.	
Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen in de branche van de potentiële opdrachtgever?	Egelopvang is steeds noodzakelijker doordat het steeds slechter gaat met de egels in Nederland. Daarom zijn er ook steeds meer vrijwilligers nodig die zelfstandig moeten kunnen werken.	

Beschrijving	Informatie	%
Welke kernactiviteiten bepalen het grootste deel van de omzet van de potentiële opdrachtgever?	Egelopvang.	
Welke kansen ziet de potentiële opdrachtgever de komende maanden?	Vrijwilligers productiever maken door ze meer te betrekken en beter te informeren.	
Wat zijn de bedrijfs-/omzetdoelstellingen voor de komende 12 maanden?	Verdubbeling van het aantal vrijwilligers en viervoudigen van het aantal egels die worden opgevangen.	
<b>Autoriteit</b>		
Duim omhoog		5%
<b>Autoriteit</b>		
Toelichting	Met de oprichter, zijn vrouw en een aantal vooraanstaande vrijwilligers.	
<b>Weten de besluitvormers dat er een beslissing moet worden genomen?</b>		
Ja		
<b>Heb jij de potentiële opdrachtgever gevraagd:</b>		
Ja		
<b>En? Is er iets dat de deal nog kan stoppen?</b>		
Wat was het antwoord van de potentiële opdrachtgever?	Niets.	

Beschrijving	Informatie	%
<b>Heb jij of iemand binnen jouw bedrijf een slechte geschiedenis of een slechte verstandhouding met de besluitvormers?</b>		
Nee		
<b>Is iemand bij de besluitvormers nieuw in zijn of haar functie?</b>		
Nee		5%
<b>Is er een extern bureau betrokken bij de beslissing?</b>		
Nee		
<b>Heb jij de persoonlijke behoeften van de belangrijkste besluitvormers ingevuld?</b>		
Ja		
<b>Toelichting</b>		
Wat zijn de persoonlijke behoeften?	Het doel is om de betrokkenheid van de vrijwilligers te vergroten, hun zichtbaarheid in de regio te verbeteren en efficiënter te werken met onze beperkte middelen.	
<b>Heb jij de eisen van de besluitvormers begrepen?</b>		
Ja		
<b>Beschik je over een betrouwbare coach?</b>		
Ja		
<b>Heb je goed contact op C-level niveau?</b>		
Ja		



Beschrijving	Informatie	%
<b>Autoriteit</b>		
Hoe is de besluitvorming geregeld? Wie zijn nog meer bij de beslissing betrokken?	Opdrachtbevestiging voor eind oktober en binnen een week neemt de oprichter een besluit. Prijs is ondergeschikt aan de oplossing, de aanpak en de creativiteit rondom bijvoorbeeld MVO.	
Waar sta je precies in het besluitvormingsproces? Hoe ziet de planning van de potentiële opdrachtgever eruit?	Zie boven.	
Wat is er al besloten?	Nog niets.	
Wie heeft welke belangen?	Iedereen heeft hetzelfde belang.	
Hoe komt de potentiële opdrachtgever tot een beslissing?	Oplossing, aanpak en creativiteit.	
Kun je de eisen van de besluitvormers hier beschrijven?		
<b>Urgentie</b>		
Duim omhoog		10%
<b>Urgentie</b>		
Toelichting	Ze hebben het echt nodig om meer vrijwilligers te krijgen en meer egels op te kunnen vangen.	

Beschrijving	Informatie	%
<b>Heeft de potentiële opdrachtgever duidelijk uitgelegd dat er een probleem is?</b>		
Ja		
<b>Heb jij alle voordelen van de oplossing gekoppeld aan de gewenste resultaten?</b>		
Ja		
<b>Begrijpen de besluitvormers het rendement op investering (ROI) in relatie tot de businesscase?</b>		
Ja		
<b>Ga je de klant helpen bij het (verder) ontwikkelen van de business case?</b>		
Ja		
<b>Urgentie</b>		
Wat is de omschrijving van het probleem?	Ons doel is om de betrokkenheid van onze vrijwilligers te vergroten, onze zichtbaarheid in de regio te verbeteren en efficiënter te werken met onze beperkte middelen.	
Wat is de aanleiding van het probleem?	Jarenlang geen geld uitgegeven aan IT projecten en geen modernisatieslag gemaakt.	
Waarom is het nu een probleem?		
Wat is de impact op de business?		
<b>Tijdschema &amp; Terging</b>		

Beschrijving	Informatie	%
Duim omhoog		5%
<b>Tijdschema &amp; Terging</b>		
Toelichting	Past prima in onze planning.	
<b>Heeft de potentiële opdrachtgever het algemene kader en de waardepropositie van ons aanbod aanvaard?</b>		
Ja		
<b>Zijn de plannen van de potentiële opdrachtgever realistisch?</b>		
Ja		
<b>Is de beslissing of implementatie te ver weg om de moeite waard te zijn?</b>		
Nee		
<b>Tijdschema &amp; Terging</b>		
Welke zaken komen er op de potentiële opdrachtgever af?		
Wat zijn dan de uitdagingen en waarom?		
Wat heeft de potentiële opdrachtgever nodig om de uitdagingen aan te vliegen?		
<b>Originaliteit &amp; Opbrengst</b>		
Duim omhoog		10%
<b>Originaliteit &amp; Opbrengst</b>		

Beschrijving	Informatie	%
Toelichting	Ze zijn dol op wat wij gedaan hebben bij onze referenten.	
<b>Hebben ze jouw unieke voordelen verbonden aan hun beslissingscriteria, formeel of informeel?</b>		
Ja		
<b>Heeft de klant specifiek tijd vrijgemaakt om je sterke punten en unieke voordelen te onderzoeken?</b>		
Ja		
<b>Originaliteit &amp; Opbrengst</b>		
Wat is het resultaat van de oplossing, wat is de opbrengst?	Meer vrijwilligers, meer tevreden vrijwilligers. meer betrokken vrijwilligers.	
Hoe heb je daar de potentiële opdrachtgever in meegenomen?	Ja	
Hoe zou je succes meten?	Aantal vrijwilligers en aantal egels.	
Wat is de impact op de business van succes?		
<b>Ga je de leverancier ook betrekken?</b>		
Nee		- 5%
<b>Echt gevraagd?</b>		
Hoe goed denkt u dat wij uw behoeften hebben begrepen?	Ja	

Beschrijving	Informatie	%
Hoe is dit project gekoppeld aan uw bedrijfsstrategie?	Ja	
Wat kan een beslissing vertragen of het project verhinderen?	Ja	
Over welke aspecten van onze oplossing maakt u zich zorgen?	Ja	
Heeft u het gevoel dat wij een goede en betrouwbare partner zijn?	Ja	
<b>Echt gevraagd?</b>		
Heb je voldoende bewijs om je oordeel over de situatie te onderbouwen?	Ja	
Is er een actie uitgezet om eventuele ontbrekende informatie op te halen om zo de laatste zorg weg te nemen?	Ja	
Denk je dat dit een verkoopkans is die we kunnen winnen?	Ja	
Zijn er situaties/invloeden die kunnen voorkomen dat je deze verkoopkans wint?	Nee	

Beschrijving	Informatie	%
<b>wow-factor</b>		
Ja		5%
<b>wow-factor</b>		
Hoe heb je de wow-factor toegevoegd?	MVO aanpak gepresenteerd.	
<b>Verrassingselement</b>		
Ja		5%
<b>Verrassingselement beschrijving</b>		
Hoe heb je het verrassingselement toegevoegd?	Extra functionaliteit aangeboden die wij zonder kosten gaan realiseren, zoals het opzetten van een community op het portaal.	
<b>Gunfactor &amp; Klik</b>		
%		5%
<b>Maak je eerst een offerte of direct een opdrachtbevestiging?</b>		
Opdrachtbevestiging		
<b>Ga je middels BOTSAUTO het interne team informeren? (t.b.v. debriefing)</b>		
Ja		
<b>Ga je een interne kick-off beleggen met het volledige team?</b>		
Ja		
<b>Ben je een wederzijds actieplan met de potentiële opdrachtgever overeengekomen?</b>		
Ja		

Beschrijving	Informatie	%
<b>Had je het wederzijds overeengekomen actieplan met het interne team ontwikkeld?</b>		
Ja		
<b>Bezoek- en/of gesprekverslag(-en) gemaakt?</b>		
Ja		
<b>Plan je ook een interne dealreview?</b>		
Ja		
<b>Compensatie op z'n plaats?</b>		
Ja		10%
<b>Conclusie</b>		
Conclusie 3		
<b>Ga je de communicatie/de boodschap die je in de 'Project One-Pager' gaat vermelden eerst afstemmen met het interne team?</b>		
Ja		
<b>Wil je ook nu de Project One-Pager maken?</b>		
Nee		
<b>Percentage risicodekking</b>		

Beschrijving	Informatie	%
Potentiële opdrachtgever	Het Fortuin	
Verwachte opdrachtdatum	31/10/2023	
Omschrijving verkoopkans	Portaal en App voor Het Fortuin	
Opmerking		
Omzetbijdrage	68000	
Marge	0 < 10	
Jouw e-mailadres	jan@hetfortuin.nl	
Jouw telefoonnummer	0610025033	
<b>Totaal :</b>		<b>84%</b>

Veel succes met het binnenhalen van de deal!

Met vriendelijke groet,



Jan Immeke





