



Commercial Readiness 2020

Checkbox	Item
1 Sales- & marketingplan	
	Je commercieel plan is af en gedocumenteerd.
	Het is goedgekeurd (voor zover nodig) en gedeeld met key stakeholders binnen je bedrijf. Denk aan je eigen team, MT/directieleden en overige collega's.
	Check ook: https://dutchmarq.nl/salesplan-in-b2b-inhoud-onderwerpen/
2 Je doelstelling – reverse engineering	
	Je hebt je overal doelstelling – budget voor 2020 gereed
	Je hebt per targethouder in beeld wat de persoon moet doen – alles rolt op tot je totale doelstelling.
	Je marketing omzet contributie is toebedeeld aan je juiste targethouders (omzet uit nieuwe producten / Lead Generatie omzet etc)
	Je weet exact wat je extra ambitie / stretch / GAP is én je hebt de plannen en de owners om dit in te vullen.
3 Projectplan	
	Elke targethouder heeft zijn plannen gereed, SMART beschreven en in de tijd uitgezet
	Je omzet per maand is hierop aangepast zodat je exact kan zien wanneer je welke omzet van wie verwacht.
	De eventuele specifieke aanvullende initiatieven én eventuele ambitie/stretch uit je salesplan zijn benoemd en de onderliggende stappen zijn beschreven.
	Onderliggende afhankelijkheden zijn in kaart, knelpunten geïdentificeerd en met de relevante stakeholders opgelost.
3A New business	
	Je New Business ambitie is onderbouwd. Denk hierbij in termen van Leadgeneratie, conversie doelstellingen en marketing én sales input.
	Je leadgeneratieplan is een samenwerking tussen Sales en Marketing. Planning, rollen en verantwoordelijkheden zijn benoemd.
	Commitment van zowel Sales als Marketing is hiervoor uitgesproken.
	Checks ook: https://dutchmarq.nl/acquisitie-in-b2b/
3B Existing Business	
	Je hebt een SMART account plan voor je Key Accounts gereed
	Je accountmanagers hebben een retentieplan gereed om risico klanten (ontevreden, tender) binnen te houden – Marketing is hierbij betrokken en commitment is in place
	Je accountmanagers hebben een klant/segment specifiek groeiplan gereed om bestaande klanten verder te laten groeien in omzet en marge – Marketing is hierbij betrokken waar nodig en commitment voor het jaar is in place.
	Check ook: https://www.saleshacker.com/webinar-sales-account-planning/
3C Marketing	
	Je actieplan vanuit Marketing voor dit jaar is gereed.
	Je planning is in de tijd uitgezet – voor omzet dragende initiatieven is de inloop van de omzet ingetekend voor sales en geaccordeerd door sales
	Je communicatie- en content kalender is gereed en geaccordeerd door relevante stakeholders
	Eventuele ICT aanpassingen zijn belegd, geprioriteerd en gepland.
	Check ook: https://dutchmarq.nl/b2b-content-marketing-kalender
4 Communicatie	
	Het communicatieplan van jullie commercieel plan is klaar.
	De belangrijkste mijlpalen zoals de sales kickoff en kwartaal reviews zijn ingepland
	Eventuele boardmeetings/reviews staan op de kalender en zijn bij de relevante commerciële collega's van wie eventueel input verwacht wordt zijn bekend.
	Check ook: http://www.communicatieplanvoorbeeld.nl/
5 Bonusplan	
	Het bonusplan is gereed en de relevante medewerkers zijn geïnformeerd.
	Check ook: https://www.saleshacker.com/sales-incentives/
6 Training en Ontwikkeling	
	Aansluitend op je doelstellingen heb je een teambreed, generiek ontwikkelplan klaar staan – o.a. afgestemd met trainingsburo's en marketing product ontwikkeling.
	Alle medewerkers hebben aanvullend specifieke ontwikkelbehoeften in beeld en waar nodig is hier budget voor gealloceerd.
	De data voor trainingen zijn bekend en ingepland in de agenda – ten minste 6 maanden vooruit.
	Training inbeddingsplan is gereed.
	Check ook: https://dutchmarq.nl/6-succesfactoren-sales-trainingen-2020
7 CRM & tools, aansluitend op juiste KPIs	
	Je (CRM) systeem is geschikt gemaakt om je nieuwe KPI input vast te leggen
	Je team is erop getraind en men begrijpt de achtergrond
	Je rapportages zijn voor iedereen duidelijk en inzichtelijk.
	Check ook: https://blog.hubspot.com/sales/kpis-every-field-sales-leader-should-be-measuring
8 Voortgang in de tijd	
	Je hebt een voortgang rapportage van je salesplan in place en de reviewmomenten zijn benoemd én ingepland in de tijd.
9 Veranderingen in de tijd [Hoe om om te gaan met onverhoopte tegenvallers, tegenwind en ander onheil]	
	Je hebt een lijstje met variabele krachten en oplossingen onder de knop om te activeren wanneer nodig om je eventuele gat te closen.
	Je hebt in beeld welke activiteiten je direct kan staken wanneer omzet tegenvalt.