

GTM *Velocity* *check*

Van stagnatie naar
acceleratie in 5 weken

Introductie

GTM Velocity Check™ is het revolutionaire assessment dat in begrijpelijke taal de 5 kritieke pijlers van je hele commerciële organisatie analyseert.

Dit assessment is speciaal ontwikkeld voor Nederlandse bedrijven van 25-250 FTE die omzetstagnatie ervaren, maar niet weten waar het probleem precies zit en hoe dit op te lossen.

Herkenbaar?

De groei stagneert, het aantal nieuwe klanten loopt terug en de bestaande strategieën leveren steeds minder op.

Het probleem

- Je voelt dat je groeikansen mist, maar weet niet waar het lek zit
- De markt verandert sneller dan jouw GTM-strategie
- Teams werken niet goed samen, er is geen structuur en geen goed lopende processen
- Er wordt gestuurd op ad-hoc basis en hoop, niet op cijfers en moderne marketingstrategieën
- Resultaat: te weinig nieuwe klanten, lage conversies en teveel churn



Je hebt geen zin in een lang en duur consultancy traject, maar... Je wilt wél snel weten waar je staat én hoe je de GTM organisatie kan moderniseren.

GTM VELOCITY CHECK™

Het is een snel en praktisch 5-pijler assessment, speciaal gemaakt voor B2B-bedrijven die snakken naar duurzame en voorspelbare omzetgroei.

In 5 weken krijg je

- Een score per pijler: waar sta je, wat moet en kan beter?
- Een oplossingsgericht plan voor je GTM-strategie
- Een maturityscan van je commerciële organisatie
- Een helder rapport van je groeikansen en blokkades



Het assessment dat wél
resultaat oplevert.

Het 5-pillar framework

Stap 1: Fundering “De basis”

ICP

Heb je glashelder wie je ideale klant is per propositie?

Category entry points

Weet je welke triggers de klant ervaart om met jou in contact te komen?

Positionering

Waarom kiezen klanten voor jou?

Value proposition

Snapt iedereen je onderscheidende waarde en ervaren de klanten die ook zo?

Marktpotentieel

Weet je hoe groot je marktpotentieel is?

Stap 2: Acquisitie “De motor”

Lead generatie

Signaleer en converteer je de juiste leads

Kanalen & content

Werken je marketingkanalen en is je content relevant?

Social Selling en Sales proces

Is jouw verkoopproces solide en meetbaar?

Buying committee

Begrijp je wie er allemaal mee beslissen bij je klant en overtuig je ze allemaal?

Conversie & sales cycle length

Waar verlies je potentiële klanten en hoe snel converteren je opportunities?

Het 5-pillar framework

Stap 3: Conversie “Effectiviteit”

Sales enablement

Hoe goed kennen ze de storyline en kunnen ze het verhaal uitleggen?

PMF en pricing

Is de prijs in balans met je product market fit?

Time spend selling

Hoeveel tijd is sales echt klantgericht actief?

Winratio & velocity

Hoe vaak win je en hoe ontwikkelt de sales cycle length?

Pipeline & forecasting

Zie je omzet aankomen, hoe betrouwbaar zijn je forecasts?

Stap 4: Retentie & Expansion “Langdurige groei”

Onboarding

Worden klanten snel succesvol ge-onboard?

Tevredenheid & NPS

Hoeveel waarde ervaren je klanten echt van jouw dienstverlening en producten?

Expansion

Welke omzetgroei leveren je vaste klanten?

Retention

Blijven klanten of lopen ze weg?

Referral

Hoe vaak worden klanten nieuwe ambassadeurs?

Het 5-pillar framework

Stap 5: Organisatie en Resources “Efficiëntie en Allignment”

Team alignment

Heb je glashelder wie je ideale klant is per propositie?

Budget

Is er voldoende budget aanwezig voor sales activatie en marketing?

Resources

Zijn er voldoende interne en extern resources beschikbaar?

Data

Is de data betrouwbaar om snel management besluiten op te kunnen nemen?

Tools

Beschikken de medewerkers over de juiste tools en gebruiken ze die ook?

Waarom *nu* starten?

- Stagnatie is een red flag. Kom in actie!
- Stop met gokken en aannames, en moderniseer je commerciële organisatie.
- Krijg direct regie op jouw groei, op basis van feiten en nieuwe inzichten.
- Maximale winst in minimale tijd: bouw een nieuw fundament voor duurzame groei.
- Concrete roadmap voor de komende 90 dagen.

Jij *profiteert* direct van een *operationele slagkracht*, zonder vaste overhead.

Zo werkt het



Intake

Korte scan, en commitment analyse. Waarom wil je het assessment en wat wil je ermee bereiken?



Assessment

Interviews, research, data-analyse en score per pijler bepalen.



Rapportage

Direct inzicht wat het maturity niveau is van je GTM organisatie. Wat zijn de knelpunten die je groei kunnen blokkeren.



Advies en verbeterplan

Heldere roadmap en quick wins, direct beschikbaar om te implementeren.

Durf te *vernieuwen*
en te *versnellen*,
maar doe het wel
op de juiste manier



Het 5-pillar framework



Proces

Binnen 5 weken afgerond, begeleiding + heldere rapportage op basis van wederzijdse commitment. Belangrijk dat we snel toegang krijgen tot de data en dat medewerkers en klanten openstaan voor interviews.



Investering

€ 15.000 fixed fee, geen verrassingen.

Exclusief implementatie en projectmanagement van uit te voeren actieplan.

Wil je begeleiding in de uitvoering van het actieplan dan kan dit in goed overleg en op projectbasis afgenomen worden voor een vaste prijs.



ROI prognose

Door de implementatie van de aanbevelingen verdient deze investering zich snel terug. We garanderen kostenverlaging en een omzetstijging. Per case verschillende ROI prognoses



FAQ: "Waarom niet gewoon blijven doen wat we deden?"

De marktdynamiek en de koopstrategie van je klanten is sterk veranderd. Daarom moet je jouw GTM strategie aanpassen.

Klaar om marketing en sales te *laten* *samenwerken?*

☎ 06 19 51 26 62

✉ paul@bureaufaas.nl

🌐 www.bureaufaas.nl

🌐 faaspaul

