Playbook Demand Generation signetbreedband

Maayke van Remmen

marketeer signetbreedband

datum: 27 juni 2024

MR **by Maayke van Remmen**

Made with Gamma

Stop hunting, become the Hunted

Internet is een commodity en de verkoopcyclus is lang. Er is veel concurrentie en slechts een klein deel van de markt is op dit moment klaar om een nieuwe netwerkoplossing af te nemen. Ongeveer 97% van de potentiële klanten is momenteel niet actief in de markt. Hoe zorgen we ervoor dat we op de radar komen van onze ideale klant? Zodat wij op de shortlist staan op het moment dat er een concrete behoefte is? Dat bereiken we door middel van een Demand Generation Programma.



Made with Gamma

Unaware → Brand Aware



Onbewust

Demand generation is het proces om potentiële klanten bewust te maken van een probleem dat de moeite waard is om op te lossen.



Probleem-bewust

In deze fase zijn potentiële klanten zich bewust van een probleem dat moet worden opgelost. Ze zien in dat er een betere uitkomst mogelijk is.



Oplossings-bewust

Potentiële klanten zijn op zoek naar manieren om hun probleem op te lossen. Hier kunnen we de vraag opvangen.



Product/merk-bewust

In deze fase zijn potentiële klanten op de hoogte van specifieke oplossingen en/of partijen die kunnen helpen bij een volgende stap.

Made with Gamma

Demand Program in de praktijk

1

Maturity model

Hoe **volwassen** is onze ideale klant op gebied van **connectiviteit**? In welk stadium voegen we de meeste waarde toe?

2

Ideal Customer Profile

Wie willen we bereiken? Een gedetailleerd profiel van de **ideale klant** (ICP). Welke uitdagingen, doelen en obstakels?

3

Buyer Persona

Hoe gaan we deze bedrijven benaderen? Een gedetailleerd profiel van de koper (Buyer Persona) van onze ICP.

4

The story is strategy

Creëren van bewustwording bij 'kopers' dat er een **betere situatie** bestaat. Een verhaal waarin **de held** (onze klant) zich herkent.

Made with Gamma

Stap 1: Invullen maturity model

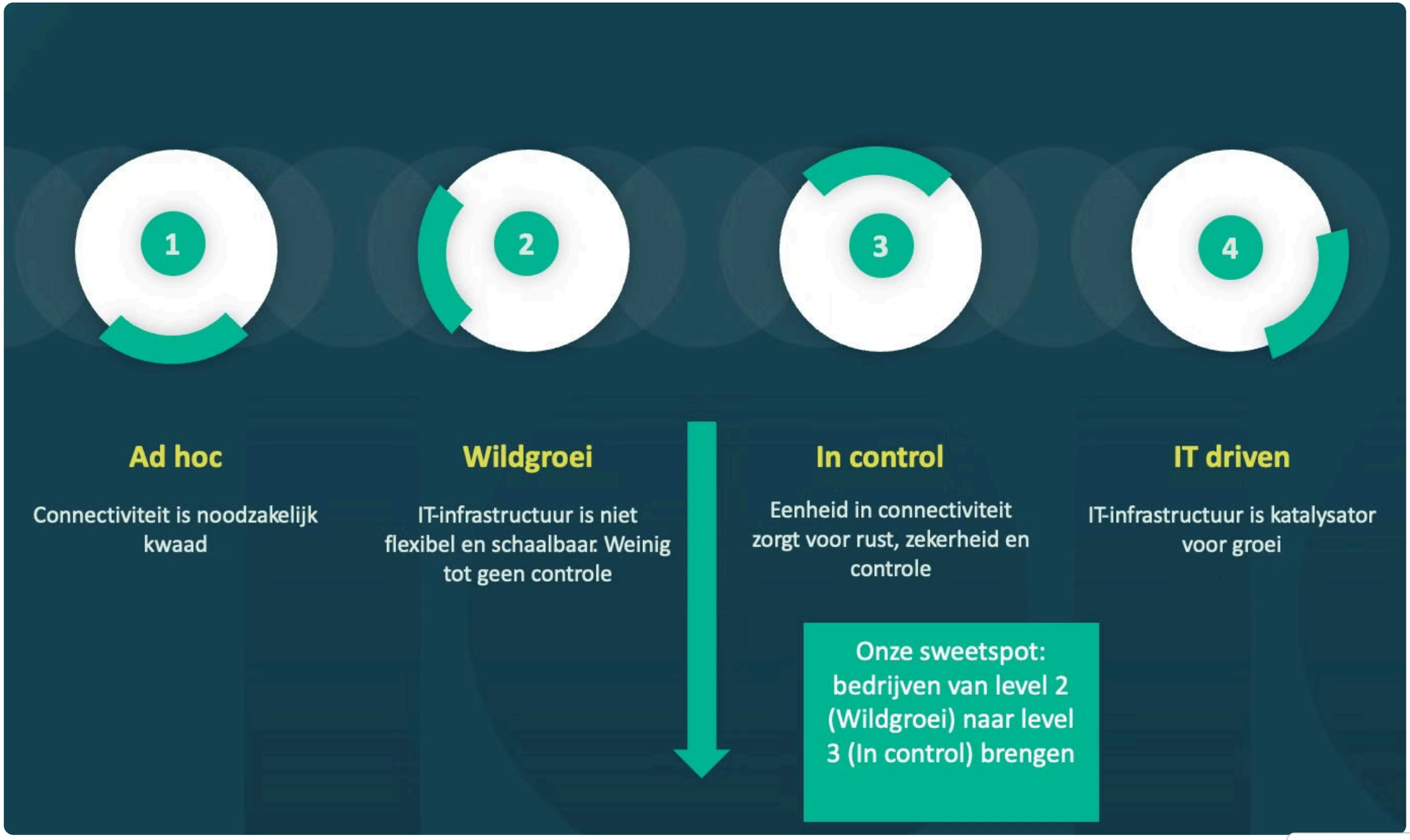
Made with Gamma

Maturity model connectiviteit

Randvoorwaarden		Level 1 Ad hoc	Level 2 Wildgroei	Level 3 In control	Level 4 IT Driven
Doelstellingen Hoe ziet de IT-infrastructuur eruit? Hoe belangrijk is connectiviteit? Hoe wordt daarop ingespeeld?	*Toekomstbestendigheid*	Niet	IT-infrastructuur voldoet nu maar is niet schaalbaar en flexibel	IT-infrastructuur groeit mee met organisatie	IT-infrastructuur is katalysator voor groei
	Systemen	Enkele systemen.	Systemen en locaties zijn met elkaar gekoppeld.	Eenheid in connectiviteit	Eenheid in connectiviteit.
	Redundantie	Niet	Beperkte mate van redundantie	Volledig redundant	Optimale redundantie
	Bedrijfskritisch	Connectiviteit is noodzakelijk kwaad	Connectiviteit is belangrijk	Connectiviteit mag nooit een belemmering zijn voor groei	Connectiviteit is levensader
	Budget	Vrijwel geen budget voor connectiviteit	Connectiviteit is commodity. Niet te veel budget aan spenderen	Investeringen zijn nodig. Belang van goede connectiviteit wordt ingezien	Deel van IT budget gaat naar connectiviteit
Organisatie & Structuur Is er een IT-afdeling? Wat is de samenstelling? Wat is de rol van connectiviteit?	*Rol IT-manager*	Niet aanwezig. Alles wordt uitbesteed aan IT-leverancier	IT-manager zit zelf aan de knoppen.	IT-manager is strategisch en controlerend. Betrokken maar niet uitvoerend in de operatie	IT-manager stuurt aan
	Teamsamenstelling	Geen IT-afdeling	IT-team dat zich met alles op het vlak van IT bezighoudt.	Meerdere disciplines onder leiding van IT-manager. Systeembeheerder, storage, security, applicatie ontwikkeling	IT is belangrijke afdeling. Groot team met aparte expertises.
	Capaciteit connectiviteit	Organisaties op dit niveau hebben vaak beperkte capaciteit op IT niveau. Laat staan connectiviteit	Deze organisaties beginnen hun capaciteit uit te breiden. Ze hebben een gedegen IT-team, maar missen mogelijk de capaciteit of specialisatie op gebied van connectiviteit	Op dit punt hebben organisaties aanzienlijk geïnvesteerd in het vergroten van zowel capaciteit als capabiliteit inclusief connectiviteit. Externe partner kan waarde toevoegen door efficientieslag te maken	Organisaties in deze fase hebben meestal de capaciteit en de capabiliteit goed ontwikkeld. Externe partners kunnen waarde toevoegen door innovatie en nieuwe perspectieven in te brengen.
	Leveranciers/providers	1 leverancier voor IT	Meerdere leveranciers. Aparte contracten, SLA's en contactpunten	Meerdere leveranciers. 1 contract en contactpunt	1 partner. Connectiviteit is volledig uitbesteed
	Kennis	Geen kennis	Beperkte kennis	Kennis aanwezig en geborgd	Specialistische kennis via partner
	Behoefte aan regie	Wil compleet ontzorgt worden. Zeg maar wat we moeten doen	Willen ontzorgt worden. help ons onze doelstellingen te realiseren	Willen ontzorgt worden - wel regie en controle	Eigen regie in handen

Made with Gamma

Maturity model connectiviteit



Made with Gamma

Stap 2: Ideal Customer Profile

Made with Gamma

Kenmerken ICP
Wie willen we bereiken?

1 Doelstellingen

- Openen extra locaties
- Bedrijfsgroei door aantrekken nieuwe medewerkers
- Verdere digitalisering (cloud, robotisering etc.)

2 Belang van connectiviteit

- Connectiviteit moet geen belemmering zijn. Het moet gewoon werken
- Connectiviteit is een nutsvoorziening

3 IT team

- 3 - 5 medewerkers (IT-manager, applicatiemanager, storagemanager, systeembeheerder)
- IT moet alles doen
- IT team met verschillende disciplines
- IT-manager maakt strategische keuzes
- Connectiviteit is ondergeschikt

4 Organisatie

- Meerdere locaties met hoofdlocatie binnen Nederland
- Leunt op digitale bedrijfsproces(sen) (ERP, Supply Chain, Ordering etc.)
- *Omzet 100-500 miljoen (0,5% IT / 0,18% connectiviteit)*
- Bedrijfsgrootte MKB en grote ondernemingen. 50 tot 500+ medewerkers

5 Netwerkbeheer en systemen

- Re-actief
- Niet flexibel en schaalbaar
- Verschillende providers en contracten
- Gedecentraliseerd (versnipperd)
- Lastig te managen
- Gebrek aan controle/overzicht
- Arbeidsintensief - veel overhead

6 Samenwerking partners/leveranciers

- Het moet gewoon werken (nutsvoorziening)
- Fijn als stukje connectiviteit uit handen gegeven kan worden
- Zoeken specialist/partner die meedenkt en helpt doelstellingen te realiseren

Made with Gamma

Stap 3: Buyer persona

Made with Gamma

Stap 3: Buyer persona
Hoe gaan we deze bereiken?



Naam: Peter de Baar
Leeftijd: 42 jaar
Woonplaats: Almere
Getrouwd/gezin: Getrouwd, 2 kinderen van 10 en 7 jaar
Hobby's: Wielrennen, voetbal, reizen en tijd doorbrengen met gezin
Rol/functie: Technisch IT-manager
Opleiding: HBO ICT
DMU: Initiator, beslisser, rapporteert aan Operations Manager

Peter de Baar, 42 jaar, is technisch IT-Manager, doorgegroeid vanuit zijn rol als senior systeembeheerder. Hij is verantwoordelijk voor het dagelijkse IT-beheer, netwerkprestaties en digitale veiligheid. Hij stuurt het IT team aan bestaande uit systeembeheerders en applicatieontwikkelaars, doet budgetbeheer en is verantwoordelijk voor lange termijn IT-planning. Peter is 7 jaar werkzaam bij het MKB-bedrijf met 200 medewerkers. Peter is een teamplayer die niet perse zelf in de spotlight hoeft te staan.

Peter doet veel research om zijn IT-kennis op peil te houden en de IT-infrastructuur te verbeteren, zodat deze beter ingericht is op de digitale ambities van het groeiende en succesvolle bedrijf. Hij vindt het soms lastig om alle ballen in de lucht te houden en zijn tijd goed te verdelen. Peter zoekt informatie via LinkedIn, Podcasts, YouTube, via collega's, zijn netwerk, events/beurzen en AI.

Peter wil graag overtuigd worden op de inhoud en doet veel onderzoek en vergelijking voordat hij een besluit neemt. Expertise en autoriteit zijn voor hem belangrijk. Hij wil graag ontzorgd worden, maar wil ook de regie in handen houden. Peter wil het verschil maken en effectief bijdragen aan het succes van de organisatie.

Made with Gamma

Kenmerken van onze Buyer Persona

Doelen, behoeften, verlangen en winsten

- Verschil maken met IT
- Blije collega's, management (business development en operations)
- Gehoord en gezien voelen
- Meedenken over digitale ambities
- Bedrijfscontinuïteit
- Oplossingen die eenvoudige integratie en beheer mogelijk maken

Pijn, angst, frustraties, belemmeringen

- Gebrek aan tijd en capaciteit
- Gebrek aan controle en overzicht
- Beheren van meerdere locaties
- Draagvlak krijgen voor verbeteringen
- IT vormt bottleneck voor realiseren van bedrijfsambities
- Niet gezien worden
- Ingehaald worden door concurrentie

Laat zich leiden door

- (oud) collega's
- Teamleden
- Netwerk
- Concurrenten

Mediagedrag en communicatie

- LinkedIn
- Blogs/content van specialisten, leveranciers en conculega's
- Fora en IT netwerkgroepen
- IT beurzen
- AI

Made with Gamma

Stap 4: The story is the strategy

Made with Gamma

Point of View

- Als IT-manager moet jij voorkomen dat IT en connectiviteit nooit een bottleneck vormt voor de ambities van je organisatie.
- Wat 7 jaar geleden misschien werkte met 50 medewerkers en 2 locaties met het hoofdkantoor als centraal punt voldoet niet meer. De wereld veranderd, de organisatie veranderd, de technologische mogelijkheden ontwikkelen in rap tempo, de ambities groeien. IT kan hierin toch niet achterblijven?
- De IT-infrastructuur moet mee-evolueren met de plannen van de business. Het is tijd om te vernieuwen en vooruit te gaan, want wie vasthoudt aan het oude riskeert irrelevant te worden in een snel veranderende wereld.
- Je hoeft het gelukkig niet alleen te doen!



Wie vasthoudt aan het oude riskeert irrelevant te worden in een snel veranderende wereld!

Made with Gamma

Strategic narrative

Karakter

Peter de Baar werkzaam als IT-manager bij GroenZorg. Een snelgroeiend en bedrijf dat kwalitatieve graszoden levert aan particulieren en bedrijven.

Context

GroenZorg moet 24/7 kunnen vertrouwen op een snelle en betrouwbare verbinding voor al haar 10 locaties verspreid over het land. Via een digitaal systeem worden de graszoden op het juiste moment bewaterd en verzorgd. Hiermee levert GroenZorg hoogwaardige graszoden die gezond, vrij van onkruid en van goede dikte zijn. Bovendien is het bedrijf afhankelijk van IT voor haar kantoorautomatisering.

Situatie

Onlangs heeft er een incident plaatsgevonden waarbij locatie Almere 4 uur geen verbinding had. Hierdoor heeft 200 hectare zoden onherstelbare schade opgelopen. De schade bedroeg €200.000. Het management vraagt Peter verantwoording af te leggen en wil zekerheid over de betrouwbaarheid van het netwerk. Bovendien heeft het management van GroenZorg ambitieuze plannen voor de toekomst waaronder de inzet van een innovatief drone- en robotsysteem t.b.v. een volledige geautomatiseerde graszodenbewatering- en verzorging en orderpicking. Dit draagt bij aan een betere klantervaring en kosten worden bespaard vanwege extreme efficiëntie. De IT-infrastructuur moet hier echter wel op afgestemd zijn, aangezien alles gedigitaliseerd wordt. Dit vereist een betrouwbaar en veilig netwerk.

Ontmoeting met een gids

Peter heeft de laatste tijd veel werkt besteed aan het identificeren van de aanwezige locaties met bijbehorende providers, contracten, SLA's, het in kaart brengen van risico's en de benodigde maatregelen en aanpassingen aan de huidige IT-infrastructuur voor het drone- en robotsysteem.

Peter gaat op onderzoek voor een geschikte oplossing en denkt aan de podcast van signetbreedband waarin Danny, accountmanager bij signetbreedband, relevante kennis en inzichten deelt t.b.v. eenheid in connectiviteit. Peter herinnert zich dat zijn collega Arno de naam signetbreedband eerder heeft genoemd tijdens een operationeel overleg en dat hij regelmatig posts van signetbreedband voorbij ziet komen. Peter besluit via LinkedIn contact op te nemen met Danny van signetbreedband.

Een gids met een plan

Peter wordt blij van het vooruitzicht dat ze afstappen van het huidige aan elkaar geknoopte netwerk en kunnen gaan werken met een efficiënte, schaalbare en toekomstbestendige IT-infrastructuur waarmee hij tijd en dus kosten kan besparen en daadwerkelijk bij kan dragen aan het realiseren van de ambities van GroenZorg. 1 contactpunt voor de volledige connectiviteit, ongeacht het aantal locaties. En Peter kan het beheer ervan volledig uit handen geven. Dat klinkt hem als muziek in de oren.

Om mislukkingen te voorkomen

Als hij nu geen actie onderneemt en op deze manier doorgaat, zal Peter achter de feiten aanlopen. IT zal vroeg of laat een hindernis zijn voor de groei, digitalisering en verdere professionalisering van de organisatie.

Om succes te behalen

Peter is in control en collega's en het management waarderen dat IT alles mogelijk maakt. GroenZorg heeft nu een half jaar op alle 11 locaties, inclusief het onlangs extra geopende kantoor in Brussel, 24/7 geautomatiseerde drones in gebruik voor het verzorgen en klaarmaken van de graszoden voor verzending. Op regelmatige basis heeft Peter contact met zijn contactpersoon bij signetbreedband dat zijn gevoel bevestigd dat alles onder controle is. Ook wordt er meegedacht over de wensen voor de toekomst.

Met behulp van het dronesysteem gaat het productieproces (van bewatering tot levering) 3 keer zo snel als voorheen. Door deze efficientieslag is GroenZorg meer omzet gaan maken. Daarbij heeft het dronesysteem inmiddels ook indruk gemaakt op concullega's uit de sector, wat veelbelovend is voor de toekomst.

Made with Gamma

Van zero tot hero

1

Zero

IT-manager Peter de Baar staat voor de uitdaging. IT-infrastructuur moet beter om te voldoen aan grote bedrijfsambities. Is nu vooral bezig met operationele taken en brandjes blussen. Weet niet waar te beginnen om dit goed aan te pakken.

2

Ontmoeting met Gids

Peter gaat op onderzoek uit. Een van de partijen die hij tegenkomt is signetbreedband.

3

Actie en Implementatie

Voorgestelde netwerkoplossing belooft betrouwbaarheid, efficiëntie en schaalbaarheid. Peter kiest signetbreedband na vergelijking met andere leveranciers vanwege persoonlijke aanpak, kennis en goed advies.

4

Hero

Klanttevredenheid stijgt (7,3 naar 8,4), en het productieproces versnelt 3x. GroenZorg behaalt concurrentievoordeel en maakt indruk op concullega's. Peter en team worden erkend als cruciale schakel in het succes van GroenZorg.

5

Leerpunten

Digitale transformatie is essentieel voor groei en innovatie. Een betrouwbare partner, zoals signetbreedband, voor de connectiviteit neemt veel werk en zorg uit handen en is cruciaal voor succes.

Made with Gamma

Demand Content Framework

Onbewust

Laat zien dat de koper een probleem heeft wat de moeite waard is om op te lossen.

Bewust van het probleem

Duidelijk maken waar de koper nu staat en de negatieve consequenties tonen.

Bewust van de oplossing

Vertellen over een betere uitkomst, waar de koper naartoe zou moeten gaan en hoe hij daar moet komen.
Motiveren om in actie te komen.

Bewust van het product

Aan de oplossing laten ruiken, pre-sales informatie delen en helpen met onboarden

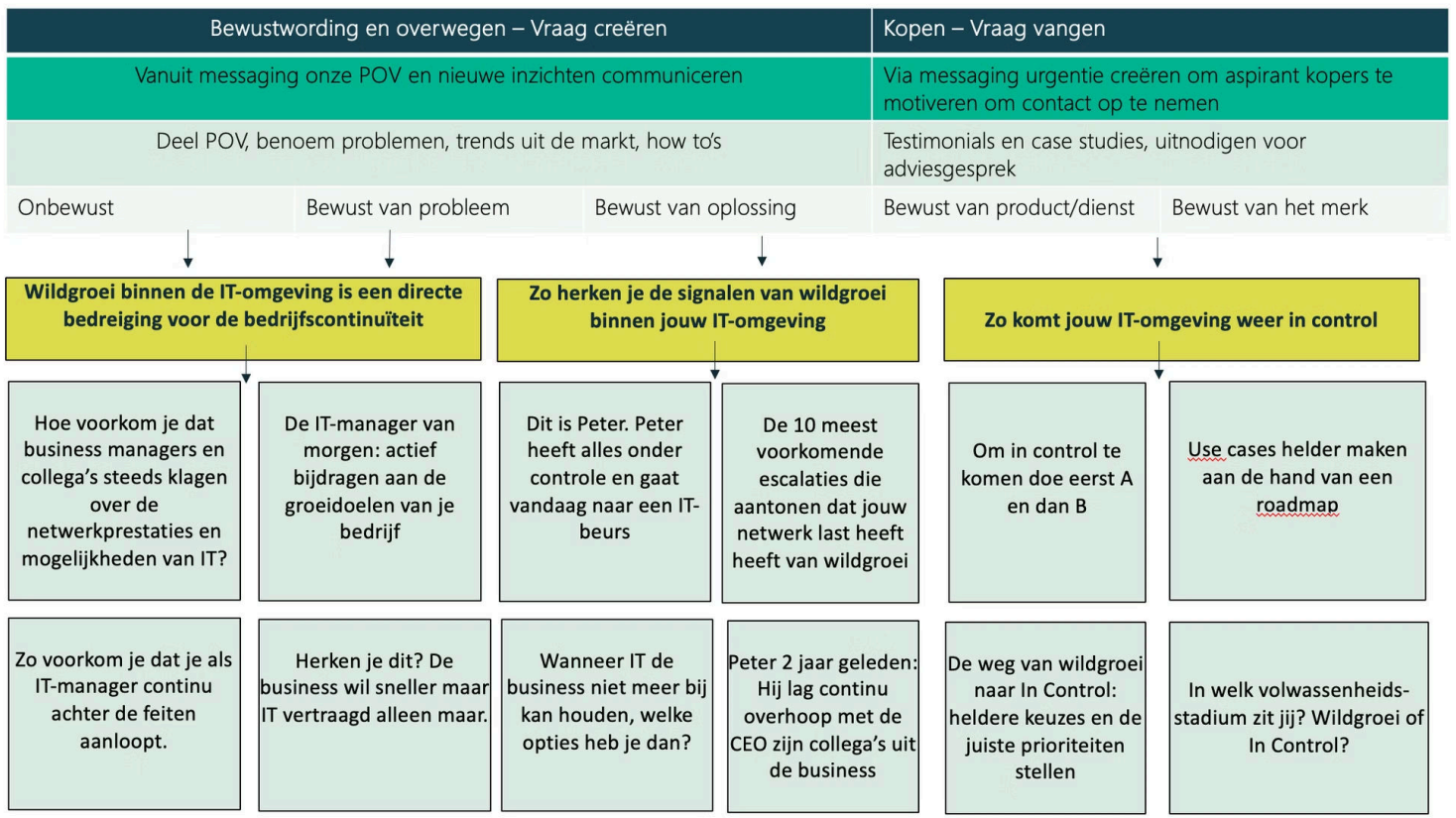
Bewust van het merk

Helpen succesvol te worden met onze oplossing.

Made with Gamma

Van 'Wildgroei' naar 'In Control'

Het framework is opgedeeld in verschillende fasen van de buyer's journey: van bewustwording en overwegen tot het vangen van de vraag. Elke fase heeft specifieke contentpilaren (gele blokken) en bijbehorende onderwerpen voor blogposts (lichtgroene blokken). Dit zorgt voor een duidelijke en doelgerichte benadering om de doelgroep effectief te bereiken en te begeleiden door het aankoopproces.



Made with Gamma

Content messaging framework

Content Pillar	Blogpost onderwerpen	blogpost varianten 1	blogpost varianten 2
Wildgroei binnen de IT-omgeving is een directe bedreiging voor de bedrijfscontinuïteit	Hoe voorkom je dat business managers en collega's steeds klagen over de netwerkprestaties en mogelijkheden van IT?	Hoe een slechte IT-infrastructuur de groei van je bedrijf kan vertragen.	De verborgen kosten van een inefficiënt netwerk.
	Zo voorkom je dat je als IT-manager continu achter de feiten aanloopt.	Hoe een sterke IT-strategie je helpt om een stap voor te blijven	Hoe je met beperkte middelen toch een efficiënte IT-infrastructuur beheert.
Zo herken je de signalen van wildgroei binnen jouw IT-omgeving	De IT-manager van morgen: actief bijdragen aan de groeidoelen van je bedrijf.	De evolutie van de rol van IT-managers; van uitvoerder naar projectleider	Hoe IT-managers strategisch kunnen bijdragen aan bedrijfsdoelen
	Herken je dit? De business wil sneller maar IT vertraagt alleen maar.	De kosten van slechte connectiviteit voor je bedrijf.	De invloed van connectiviteits-prestaties op bedrijfsproductiviteit
Zo komt jouw IT-omgeving weer in control	Om in control te komen doe eerst A en dan B.	Stap-voor-stap gids: Hoe je je IT-infrastructuur kunt optimaliseren.	Praktische tips voor het beheren van een efficiënte IT-infrastructuur.
	De weg van wildgroei naar In Control: heldere keuzes en de juiste prioriteiten stellen.	Beslissende factoren voor het verbeteren van je IT-infrastructuur	Best practices voor IT-management bij groeiende bedrijven.
	Use cases helder maken aan de hand van een roadmap.	Succesverhalen: Hoe bedrijven hun IT-omgeving transformeerden	Gebruik van roadmaps om IT-investeringen te rechtvaardigen.
	In welk volwassenheidsstadium zit jij? Wildgroei of In Control?	Hoe toekomstbestendig is jouw IT-infrastructuur?	Casestudy: Bedrijven die van wildgroei naar In Control gingen.

Voorbeelden van content

- **Blogpost:** "Hoe voorkom je dat business managers en collega's steeds klagen over netwerkprestaties?"
- **Blogpost:** "De impact van een slecht beheerde IT-infrastructuur op bedrijfsresultaten."
- **Infographic:** "De 10 meest voorkomende signalen die aantonen dat jouw netwerk last heeft van wildgroei."
- **Whitepaper:** "De IT-manager van morgen: Actief bijdragen aan de groeidoelen van je bedrijf."
- **How-to Guide:** "Om in control te komen doe eerst A en dan B."
- **Webinar:** "De weg van wildgroei naar In Control: Heldere keuzes en prioriteiten stellen."
- **Testimonial:** "Succesverhalen van bedrijven die hun IT-infrastructuur onder controle kregen."
- **Use Case:** "Heldere use cases maken aan de hand van een roadmap."
- **Podcast:** Trends en toekomst van IT-beheer

Made with Gamma

Contentplanning

We gaan een goedgevulde contentkalender maken. Deze zorg ervoor dat er consistent waardevolle content beschikbaar is, die gericht is op de verschillende stadia van bewustwording en overweging, zodat bedrijven effectief begeleid kunnen worden van 'Wildgroei' naar 'In Control'.

Dit gaat niet op chronologische volgorde. We houden namelijk rekening met de verschillende fasen waarin de ICP zich op een bepaald moment kan bevinden. Elke maand is er een mix van content beschikbaar die inspeelt op de verschillende behoeften en uitdagingen van potentiële klanten. Zo kunnen bedrijven op elk moment relevante en waardevolle informatie bij signetbreedband vinden, ongeacht hun huidige bewustzijns- of overwegingsfase. Zie de pagina hierna als voorbeeld van een mogelijke contentkalender.

Deze kalender zullen we samen verder vormgeven naar aanleiding van extra interviews met collega's en klanten en in samenwerking met CMU en de nieuwe content marketeer. Marketing zorgt ervoor dat alle input in het juiste framework wordt verwerkt en houd deze up-to-date.

Platformen

- We gebruiken de persoonlijke accounts van Key account managers **Bart** en **Jesse** bouwen deze uit tot een personal brand zodat zij op een persoonlijke manier met ons publiek kunnen communiceren en hiermee een relatie kunnen opbouwen.





- We posten minimaal 2 keer per week op LinkedIn. De contentkalender zorgt ervoor dat er op een consistente manier zonder te veel effort structureel gepost kan worden.
- We breiden ons netwerk uit door profielen die aansluiten op onze ICP uit te nodigen.

- We blijven ook posten vanaf het signetbreedband account. Hiervoor gebruiken we de contentkalender, maar we communiceren ook over medewerkers, kijkje achter de schermen, onze passie, andere campagnes, podcasts, nieuws etc. om het account relevant en levendig te houden.
- Vanuit het signetbreedband account zullen we goed presterende post van Bart en Jesse promoten door middel van **though leader ads**.

Made with Gamma

Voorbeeld contentkalender 2025

	Contentpillar	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4
Jan	Wildgroei bedreigt bedrijfscontinuïteit	Blog: Hoe voorkom je klachten over netwerkprestaties?	Infographic: Impact van slechte IT-infrastructuur	Blog: Verborgen kosten van een inefficiënt netwerk	Blog: Stabiele IT voor bedrijfscontinuïteit
Febr	Wildgroei bedreigt bedrijfscontinuïteit	Blog: Hoe IT-inefficiënties concurrentievoordeel beïnvloeden	Case Study: Bedrijfsgroei door stabiele IT	Blog: Rol van netwerkprestaties in klanttevredenheid	Whitepaper: Betrouwbare IT-infrastructuur
Maart	Signalen van wildgroei in IT-omgeving	Blog: IT-manager van morgen: Actief bijdragen	Blog: Evolutie van IT-managers	Blog: Vaardigheden voor toekomstige IT-managers	Case Study: Succesvolle IT-leiders
April	Signalen van wildgroei in IT-omgeving	Blog: Strategische bijdrage van IT-managers	Infographic: Veranderende technologieën en trends	Blog: Hoe IT-managers bedrijfsdoelen ondersteunen	Whitepaper: Skills voor de IT-manager van morgen
Mei	IT-omgeving weer in control	Blog: Stap-voor-stap gids voor IT-optimalisatie	Blog: Eerste stappen naar IT-controle	Blog: Hoe een plan maken voor IT-verbetering	Case Study: Bedrijven die hun IT onder controle kregen
Juni	IT-omgeving weer in control	Blog: Prioriteiten stellen voor IT-optimalisatie	Infographic: Praktische tips voor IT-beheer	Blog: Belangrijke factoren voor IT-verbetering	Whitepaper: Data-analyse voor betere IT-prestaties
Juli	Vraag vangen - Use cases en roadmap	Blog: Succesverhalen van IT-transformatie	Blog: Voorbeeldroadmaps voor IT-optimalisatie	Blog: Voordelen van een gedetailleerde IT-roadmap	Case Study: Implementatie van een IT-roadmap
Aug	Vraag vangen - Use cases en roadmap	Blog: Hoe IT-roadmaps effectief implementeren	Infographic: IT-roadmaps voor investeringen	Blog: Gebruik van roadmaps voor IT-investeringen	Whitepaper: Gedetailleerde IT-roadmap
Sept	Wildgroei bedreigt bedrijfscontinuïteit	Blog: Verborgen kosten van een inefficiënt netwerk	Blog: Stabiele IT voor bedrijfscontinuïteit	Blog: Hoe een slechte IT-infrastructuur groei vertraagt	Case Study: Impact van netwerkproblemen op klanttevredenheid
Okt	Signalen van wildgroei in IT-omgeving	Blog: De rol van continue monitoring in IT-beheer	Blog: Proactief problemen identificeren	Blog: Waarom snelle IT essentieel is voor innovatie	Case Study: IT-vertragingen overwinnen en groeien
Nov	IT-omgeving weer in control	Blog: Eerste stappen om IT-omgeving onder controle te krijgen	Infographic: Plan voor IT-verbetering	Blog: Praktische tips voor beheren efficiënte IT	Blog: Roadmap opstellen voor IT-optimalisatie
Dec	Vraag vangen - Use cases en roadmap	Blog: Zelfevaluatie: Hoe volwassen is jouw IT?	Infographic: IT-maturiteit meten	Blog: Bedrijven die van wildgroei naar In Control gingen	Case Study: Tools en methoden om IT-maturiteit te meten
Extra		**Podcasts**	Podcast 1: Succesverhalen van IT-transformatie	Podcast 2: Trends en toekomst van IT-beheer	

Made with Gamma

Laatste stap: Wat is de potentie van dit programma?

Made with Gamma

Total addressable market (TAM)

Hoeveel bedrijven in NL staan op level 'Wildgroei' en wat is de gemiddelde investering? Op basis hiervan kunnen we de totale waarde van onze markt berekenen.

Stappenplan voor het berekenen van de TAM

1) Identificeer aantal doelbedrijven

2) Bepaal gemiddelde investering

3) Bereken de TAM = aantal doelbedrijven x gemiddelde investering per bedrijf

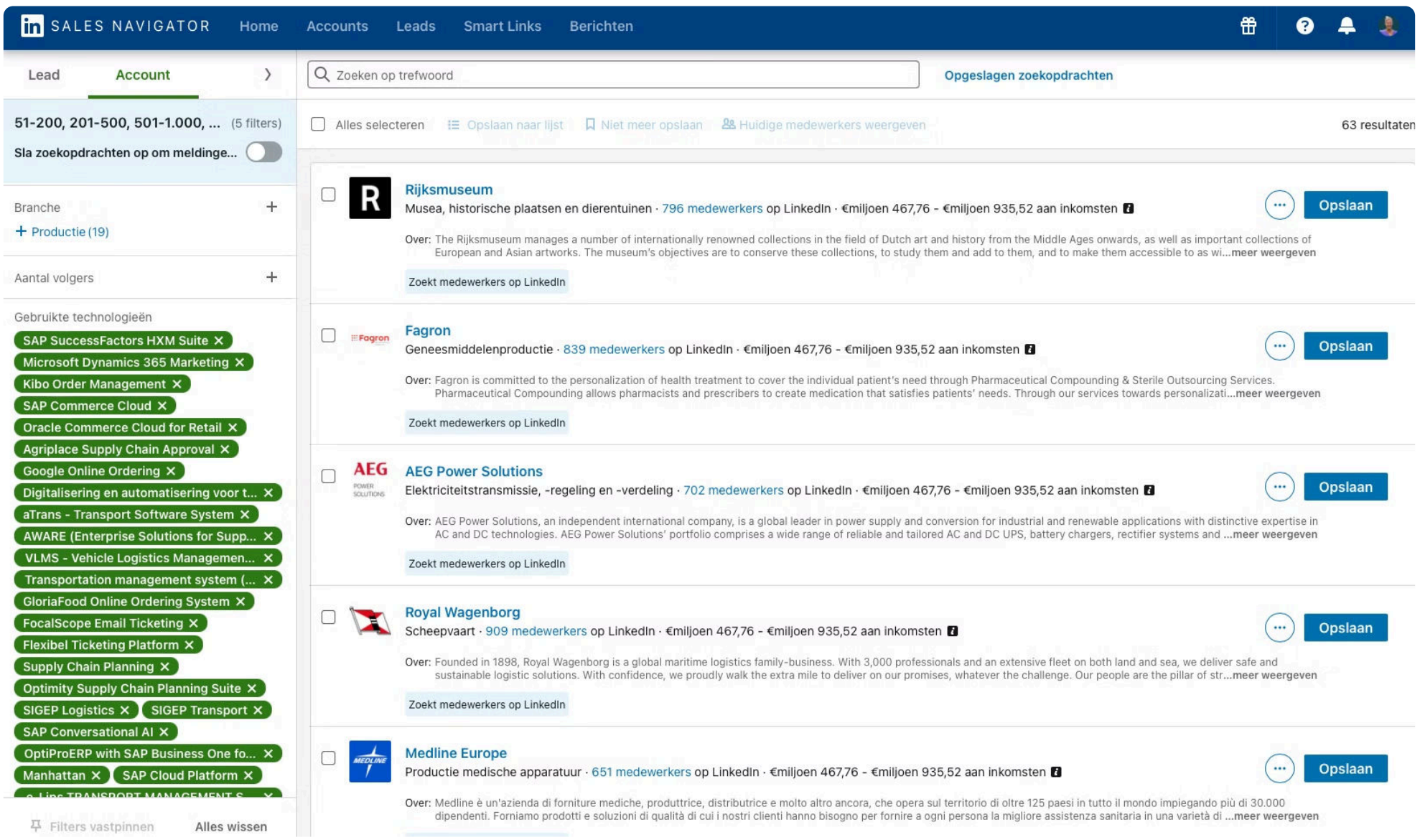
Berekenen TAM

Totaal 102 doelbedrijven via LinkedIn Sales Navigator

- Hoofdlocatie Nederland
- Bedrijfsgrootte: 51-1000 medewerkers
- Jaaromzet: 100 - 500 miljoen
- Gebruikte technologieën: SAP systeem, ERP systeem, supply chain management, order management, ticket systeem, Microsoft dynamics 365, Transport management systeem, process management systeem, transportation management systeem.
- Industrie: geen filter

Met name gebruikte technologieën is van groot belang, aangezien het om bedrijven gaat die afhankelijk zijn van digitale bedrijfsprocessen.

We gaan ervan uit dat 60% hiervan in het 'Wildgroei' niveau zit. Aantal doelbedrijven is dan 61.



Stel gemiddelde investering voor netwerkoplossing/connectiviteit is 50.000 euro.

Berekening TAM:

TAM = aantal bedrijven x gemiddelde investering per bedrijf

TAM = 102 × 50.000 euro = 3.050.000 euro

Made with Gamma

Next step to succes!

Made with Gamma