Top of Form

Strategisch Account Canvas Organisatie:       Datum:

Bottom of Form

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Klant Informatie*  Type instelling:    Trend in de sector:    Missie van organisatie:    Evolutie binnen organisatie:    Uitdagingen organisatie    Prioritaire doelen    Strategische projecten    Doen beroep op externe diensten omdat: | *Klant Historiek*  Datum eerste samenwerking:    Reden van samenwerking:    Primaire contactpersoon: | *DMU*  Goedkeurder    Actie:  Beslisser    Actie:  Beïnvloeder    Actie:  Supporter    Actie:  Blokker    Actie: | | *SWOT relatie klant/wij*  Sterktes    Zwaktes | Commerciële doelen  Upsell bestaande diensten:    Cross sell andere diensten:    Tender    Client Intimacy:  A  B  C  D  Omzet doelen:  Aantal product/dienst 1:    Aantal product/dienst 2:    Aantal product/dienst 3:    Kwantitatief doel: |
| *Huidige samenwerking*  Totale recrutering uitgaven:    Ons deel:    Huidige diensten:    Actieve concurrenten    Reden samenwerking concu | Opportuniteiten    Bedreigingen |
| *Organigram DMU* | | | *Noden, wensen en belangen DMU*  Goedkeurder:  Beslisser:  Beïnvloeder:  Supporter:  Blokker: | | |
| *Strategie*  Account strategie:  Service level:  Communicatie plan:  Bezoekfrequentie:  Prijs politiek:  Relatie aanpak:  Account team: | | | *Account plan – Acties*  Met betrekking tot DMU:  Timing:  Gewenste output:  Cross- en upselling:  Timing:  Gewenste output:  Met betrekking tot SWOT:  Timing:  Gewenste output:  Anderen: | | |

Top of Form