

# SCORE® Offertescoringskans

Een SCORE verkoopmethodiek is een praktisch handvat voor verbetering van en meer inzicht in verkoopsgesprekken, verkoopprocessen en/of verkoopprestaties. SCORE is een acroniem (het woord 'score' wordt gevormd door de beginletters van vijf andere woorden); een SCORE® Verkoopmethodiek bestaat uit vijf fasen, vijf soorten, enzovoort. In de regel wordt een SCORE verkoopmethodiek ingezet tijdens een trainings- en/of coachingstraject.

**SCORE® Offertescoringskans is een methode om de belangrijkste factoren te herkennen die het succes van een offerte beïnvloeden.**

S Solvabel  
C Contact  
O Oplossing  
R Reductie  
E Ervaring

Offertes leiden helaas niet automatisch tot opdrachten. Het aantal vergeefse offertes lijkt stijgend te zijn. Daarom is het belangrijk te weten hoe uw offertescoringskansen liggen. Met SCORE® Offertescoringskans bepaalt u binnen enkele minuten de kans op een order. SCORE® Offertescoringskans leert u na korte tijd ook welke belangrijke factoren de offertescoringskans positief of negatief beïnvloeden. Betere offertes met hogere slagingskansen zijn het resultaat.

Wilt u deze methode eens proberen? Pak er dan een onlangs door u uitgebrachte offerte bij. Iedere keer worden u vijf vragen gesteld. Per vraag geeft u aan welk antwoord voor uw offerte van toepassing is. Elk antwoord levert de daarbij aangegeven punten op. Zijn alle vragen beantwoord, tel dan de punten bij elkaar op en u weet wat uw offertescoringskansen zijn.

S	Is de prospect <b>solvabel</b> genoeg dat er budget wordt vrijgemaakt?	
	Geen idee	10
	Ik heb begrepen dat het bedrijf er niet goed voor staat	0
	Er is kans op budget, maar ik kan die kans niet inschatten	15
	Er is een goede kans op het verkrijgen van budget	35
	Er is reeds voor de aanschaf gebudgetteerd	65
Heeft u – of anderen in uw onderneming – <b>contact</b> met deze prospect?		
C	Met slechts één persoon	15
	Met meerdere personen	30
	Met meerdere personen, inclusief beslisser(s)	75
	Met meerdere personen, op operationeel en management niveau	90
Bent u uniek in de in de offerte voorgestelde <b>oplossing</b> ?		
O	Dat weet ik niet	10
	Men kan overal voor dezelfde oplossing terecht	0
	Er zijn slechts twee of drie gelijkwaardige aanbieders	15
	Slechts één ander levert een gelijkwaardige oplossing	35
	Er is hiervoor geen gelijkwaardige concurrentie	65
Leidt uw aanbod tot (kosten) <b>reductie</b> en/of meer omzet voor de prospect?		
R	Dat weet ik niet	15
	Nee	0
	Zou wel verbetering brengen maar ze zouden geen kosten besparen	25
	Ik heb duidelijke efficiencyverbetering aangetoond	75
	Ik geef hen een voorsprong op hun concurrenten	90
Hoe is de <b>ervaring</b> van deze prospect met uw leveringen tot dusverre?		
E	Zij hebben geen ervaring met ons	5
	Matig	0
	Normaal	15
	Goed	35
	Zeer goed, ze zijn uitermate tevreden	90

Uw score is:

- < 200 uw offertescorekans is minder dan 50%! Kunt u wellicht nog iets doen?
- < 300 uw offertescorekans ligt tussen de 50 en 75%. Er is nog flink wat werk aan de winkel!
- < 340 uw offertescorekans is 75%-85%! Ga naar de klant of bel hem op!
- > 340 uw offertescorekans is meer dan 85%! U zou de order reeds moeten hebben. Stap in uw auto, ga naar de klant en 'Let's SCORE again!'

Is de behaalde offertescorekans exact en maatgevend? Het antwoord luidt natuurlijk: 'nee'.

Drie belangrijke factoren kunnen niet in punten worden uitgedrukt:

- > Hoe ligt uw persoonlijke relatie met het bedrijf?;
- > Als de klant in het verleden een slechte ervaring met uw bedrijf heeft opgedaan, hoe zijn die slechte ervaringen dan met 'strafpunten' uit te drukken?;
- > Bent u in staat geweest de echte behoefte te achterhalen en deze behoefte in een klantgerichte offerte te vertalen?

---

De SCORE verkoopmethodieken zijn het geestelijk eigendom van SellingNet uitgeverij. Reproduceren van de SCORE verkoopmethodieken of gebruik bij (verkoop)opleidingen, de vertaling dan wel iedere andere wijze van verspreiding, is slechts met uitdrukkelijke toestemming van SellingNet uitgeverij toegestaan.

The logo for SellingNet, featuring a stylized white swoosh above the text 'SellingNet' in a bold, sans-serif font. The 'Net' part is in a lighter shade of grey.

# SellingNet®

Copyright © SellingNet uitgeverij

[www.sellingnet.nl](http://www.sellingnet.nl)

Alle rechten voorbehouden. Nadruk verboden.

LET'S SCORE AGAIN