

Meedoen aan aanbestedingen zonder ervaring – jouw snel start checklist!

Je hoeft geen expert te zijn om te starten met aanbestedingen. Met deze checklist leg je in korte tijd de basis voor een voorspelbare instroom van kansen. Werk stap voor stap – en je hebt binnen no time je eerste concrete leads.

Fase 1 Fundament

- Bepaal welke diensten/producten je écht wilt aanbieden
- Kies 2-3 duidelijke sectoren/doelgroepen (focus!)
- Analyseer 3 concurrenten die al aanbestedingen winnen
- Definieer je minimale projectgrootte (waarde €)
- Zet intern een verantwoordelijke aan (owner)



Tip

Zonder duidelijke positionering blijven kansen vaag (dit is een klassieke beginnersfout!)

Fase 2 Relevante projecten vinden

- Plan een demo met ABK en ontdek hoe je relevante aanbestedingen vindt
- Laat jouw profiel instellen op basis van jouw sector, regio en activiteit (op maat gemaakt)
- Stel jouw notificaties in zodat je automatisch nieuwe kansen ontvangt



Tip

Met gerichte data krijg je betere marktinzichten en bespaar je veel tijd.

Fase 3 Eerste kansen selecteren

- Selecteer 5-10 relevante aanbestedingen
- Check deadlines en vereisten
- Analyseer: waarom past deze bij mij?
- Bepaal: reageren of niet (GO / NO-GO)
- Maak een eenvoudige opvolglijst

Fase 4 Eerste actie & opvolging

- Neem contact op met relevante stakeholders
- Stel minimaal 1 vraag per aanbesteding
- Documenteer learnings
- Plan wekelijkse reviewmomenten
- Bouw een eenvoudige pipeline (Excel/CRM)

Gefeliciteerd, je hebt nu de basis gelegd voor structurele groei!

De volgende stap? Leren hoe je aanbestedingen ook daadwerkelijk wint. [Bekijk hier ons ebook "een overheidsopdracht winnen in 4 stappen"!](#)

