

7 stappen om jouw winrate bij aanbestedingen te verhogen

Je hoeft niet aan méér aanbestedingen mee te doen om te groeien. Je moet ze slimmer kiezen en beter structureren.

Fase 1 Selecteer slimmer (focus op kwaliteit)

- Gebruik een vaste Go/No-Go methodiek
- Stop met reageren op "twijfel-cases"
- Analyseer waarom je eerdere bids verloor

Fase 2 Begrijp de klant écht

- Lees beoordelingscriteria grondig
- Identificeer beslissers en stakeholders
- Verzamel context (markt, eerdere opdrachten)

Fase 3 Positioneer je sterker

- Maak je onderscheidend vermogen concreet
- Vermijd generieke teksten
- Koppel je aanbod aan klantproblemen

Fase 4 Werk met een vaste bid-structuur

- Gebruik templates voor consistentie
- Werk met vaste hoofdstukindeling
- Documenteer best practices

Fase 5 Optimaliseer de interne samenwerking

- Duidelijke rolverdeling (sales / inhoud / bid manager)
- Werk met deadlines en milestones
- Vermijd last-minute chaos

Fase 6 Analyseer elke inschrijving

- Vraag feedback op (indien mogelijk)
- Documenteer learnings
- Bouw een knowledge base

Fase 7 Bouw een pipeline

- Werk met een forecast (komende kansen)
- Plan je capaciteit vooruit
- Zorg voor continuïteit



Je hebt nu inzicht in waar je vandaag winst laat liggen en waar je direct kunt verbeteren. De volgende stap? Jouw proces verder professionaliseren en opschalen naar een voorspelbare groeimachine.

Tip: bekijk hier ons ebook ["Winnend inschrijven op overheidsopdrachten met AI en ChatGPT"](#) en leer hoe je slimmer inschrijft op aanbestedingen.