



voorbeeld:

PERSOONLIJK

persoonlijke voordelen  
voor een specifieke  
beslissers/beïnvloeder

Behalen van  
targets

RELATIE

waarde van de relatie met een  
gekozen leverancier/partner  
voor de klant

kennis van de  
leverancier

ECONOMISCH

economische voordelen van  
een gekozen oplossing voor  
de klant

minder kosten,  
nieuwe klanten

OPERATIONEEL

operationele voordelen van  
een gekozen oplossing voor  
de klant

tijdbesparing

FUNCTIONEEL

de (technische) specificaties  
van een product of dienst

product  
afmetingen

BASIS

de basisvoorwaarden voor een  
(potentiële) afnemer om jou als  
leverancier te overwegen

reputatie