

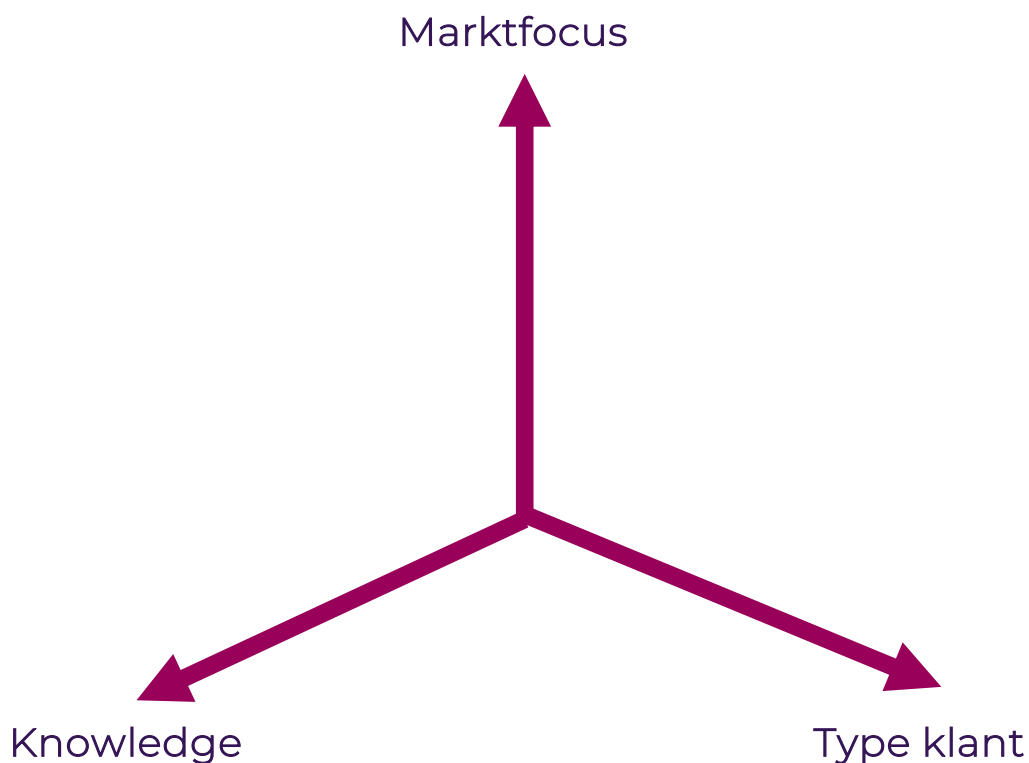
# 3D marktfocus

Dit 3D model gebruik ik zelf in de eerste stap naar een structurele groei. Het model dwingt je om vanuit de markt te kijken naar jouw organisatie. Door dit model als houvast te gebruiken, kijk je niet alleen naar de markt van een vestiging of unit, er wordt ook gekeken naar type klanten en je eigen expertise/product.

Je brengt in kaart waar de vestigingen/units goed in zijn en waar de focus qua groei op gelegd kan worden. Voor bedrijven die internationaal willen groeien, gebruik ik zelfs een 4D en ook 5D model. Nu eerst het 3D model.

- Marktfocus – Per markt de omzet en percentage van de totale omzet, met daarbij het resultaat in euro's en het percentage.
- Knowledge – Per activiteit de omzet en percentage van de totale activiteiten, met daarbij het resultaat in euro's en het percentage.
- Type klant – Per type klant (Decision Making Unit) de omzet en percentage van de totale klant portfolio, met daarbij het resultaat per type klant.

| Omzet per markt in K€ en % | Resultaat per markt in K€ en % |
|----------------------------|--------------------------------|
|                            |                                |
|                            |                                |



| Activiteit in K€ en % | Resultaat in K€ en % |
|-----------------------|----------------------|
|                       |                      |
|                       |                      |

| Type klant in K€ en % | Resultaat in K€ en % |
|-----------------------|----------------------|
|                       |                      |
|                       |                      |