

Bureau Selectie Checklist

#teamdavid



Bezoek onze
website



Strategie	Laag	Kernwoord	Red flag
<input type="checkbox"/> 1. Vraagt de potentiële marketingpartner naar onze bedrijfs/marketing strategie/doelen?	WHY	Nieuwsgierigheid / Interesse	Er worden geen vragen gesteld over waar je nu staat en waar je naartoe wilt.
<input type="checkbox"/> 2. Doet de potentiële partner zijn of haar best om jou / je bedrijf beter te leren kennen?	HOW	Verdiepen	Er worden geen vragen gesteld om 'jouw wereld' beter te leren begrijpen.
<input type="checkbox"/> 3. Checkvraag: Wat is 'strategie' in jullie ogen?	WHAT	Vorm	Er wordt geen duidelijk plan van aanpak als geheel beschreven, maar slechts losse tactieken om tot resultaat te komen.
Samenwerking & Rapportage			
<input type="checkbox"/> 4. Hoe rapporteren jullie en hoe wordt er waarde toegekend aan cijfers?	WHY / WHEN	Vorm (Rapportage is een proces)	Er is geen periodiek rapportage proces in place en/of men kan niet goed uitleggen waarom ze op bepaalde cijfers sturen.
<input type="checkbox"/> 5. Hoe beoordelen we of de oplossing die aangedragen wordt ook de juiste is?	HOW	Reflectievermogen / Iteratief werken	Er worden geen tussentijdse evaluaties ingepland om te kijken hoe de resultaten zijn of hoe de stemming is.
<input type="checkbox"/> 6. Hoe blijven we in contact over wat de stappen zijn die we gaan zetten?	WHAT	Communicatieritme	Er wordt niet uitgelegd hoe frequent (en waarom) er ruimte is voor afstemming of die ruimte is er helemaal niet.



Bezoek onze
website



Tactieken / operationeel

Laag

Kernwoord

Red flag

- | | | | | |
|--------------------------|--|------|-------------|--|
| <input type="checkbox"/> | 7. Checkt de potentiële partner waarom wij hier mee aan de slag willen? | WHY | Echtheid | Er wordt slechts een oplossing uit hun eigen assortiment aangeboden. |
| <input type="checkbox"/> | 8. Hoe ziet het proces eruit en wie gaat wat (waarom) doen? | HOW | Kennis | Er wordt geen inzicht gegeven in wie, wat, wanneer gaat doen en in hoeverre daar capaciteit vanuit de opdrachtgever voor nodig is. |
| <input type="checkbox"/> | 9. Hoe bepalen we welke tactieken er ingezet worden en hoe evalueren we dat? | WHAT | Eigenbelang | Er is geen ruimte opgenomen voor periodieke evaluatie in de voorgestelde aanpak. |

Eigenaarschap, privacy & data

- | | | | | |
|--------------------------|--|------|------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | 10. Welke afspraken hanteren jullie over het gebruik van materialen op het gebied van copyright en intellectueel eigendom? | WHY | Intellectueel eigendom | Er wordt niet duidelijk gecommuniceerd dat intellectueel eigendom niet wordt overgedragen aan opdrachtgever. |
| <input type="checkbox"/> | 11. Worden (blijven) wij eigenaar van de gebruikte platforms zoals Google Analytics, Ads accounts, CRM, data etc? | HOW | Eigenaarschap | Er worden accounts aangemaakt op naam van van de partner in plaats van op de naam van opdrachtgever. |
| <input type="checkbox"/> | 12. Hoe gaan jullie om met Privacy wetgeving zoals de AVG? | WHAT | Privacy wetgeving | Er komt geen helder antwoord over of en hoe ingezette voldoen aan privacy wetgeving / AVG. |