

# Playbook Strategie & AI

## *Samen sneller van ambitie naar resultaat*

### Inleiding

Het afgelopen jaar hielpen we veel directieteams met hun strategie en het toepassen van AI. En in vrijwel elk bedrijf zagen we hetzelfde beeld: veel enthousiasme, maar ook twijfel. In elk team zitten mensen die staan te popelen om te beginnen, en anderen die nog zoeken naar de juiste betekenis en plek van AI binnen het bedrijf.

Dit **Strategie & AI Playbook** biedt structuur, richting en een gemeenschappelijke taal om dat gesprek goed te voeren. Het laat zien hoe AI kan aansluiten bij jullie strategie, identiteit en manier van werken, niet als hype maar als hefboom voor groei, trots en klantwaarde.

De aanpak is ontstaan uit de praktijk: tientallen teams, veel leren, soms struikelen, vaak lachen, en steeds beter begrijpen wat wél en niet werkt. Zo groeide stap voor stap deze tien-fasenaanpak die we graag met jullie delen.

Je hoeft als directie of managementteam geen AI-expert te worden. Wel is het essentieel dat je genoeg weet om de juiste vragen te stellen, scherpe keuzes te maken en het tempo vast te houden. Dit playbook helpt je om AI concreet te maken: wat past bij jullie, wat levert het op, en waar begin je morgen?

Zie het als routekaart om de juiste gesprekken te voeren en keuzes te maken die bij jullie passen, met de juiste balans tussen technologie én mens. En als het onderweg even stroef gaat, helpen we graag om het eenvoudiger te maken en om tempo, vertrouwen én plezier vast te houden.

Door de fasen uit dit playbook samen te doorlopen groeit niet alleen jullie kennis van AI, maar ook het gezamenlijke toekomstbeeld en de daadkracht. Precies dat wat nodig is om in de komende jaren het verschil te maken.

**Veel plezier en succes!**

Team IMPACT on the Job

## Playbook Strategie & AI

| Fase                                          | Kernvraag                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Verkennen van AI-trends</b>             | Wat zijn de belangrijkste AI-ontwikkelingen van de afgelopen 6 maanden en de verwachtingen voor de komende 6 maanden?                                                                                                          |
| <b>2. Vertalen naar onze markt</b>            | Welke impact hebben de ontwikkelingen uit fase 1 op onze markt: klanten, de businessmodellen en medewerkers in de komende 18 maanden?                                                                                          |
| <b>3. Impact van níet reageren</b>            | Stel dat wij niets doen, en onze concurrenten of klanten wél gebruikmaken van AI, wat gebeurt er dan met onze klantwaarde, concurrentiepositie en resultaten?                                                                  |
| <b>4. Impact van wél reageren</b>             | Als we wél inspelen op deze ontwikkelingen: waar en hoe kunnen we AI, data of robotisering inzetten om waarde te creëren voor klanten, medewerkers, partners en leveranciers en zo onze continuïteit en resultaten versterken? |
| <b>5. Onze keuzes voor strategie &amp; AI</b> | Welke AI-ideeën pakken we als eerste op, en waarom juist deze?                                                                                                                                                                 |
| <b>6. Afspraken over AI in ons bedrijf</b>    | Welke principes en spelregels bepalen hoe we AI toepassen? Hoe zorgen we dat dit past bij onze ambitie, identiteit, mensen en klanten?                                                                                         |
| <b>7. We zijn succesvol als...</b>            | Hoe weten we of onze AI-initiatieven op koers liggen? En wat leren we onderweg over succes, waarde en impact?                                                                                                                  |
| <b>8. Wat hebben we te organiseren</b>        | Welke kennis, vaardigheden en systemen moeten we ontwikkelen of inkopen? En welke managementsystemen zorgen voor tractie en blijvend succes?                                                                                   |
| <b>9. Wie hebben we te mobiliseren</b>        | Hoe nemen we mensen en klanten mee in deze transitie? En hoe creëren we veiligheid, betrokkenheid en enthousiasme rond AI?                                                                                                     |
| <b>10. Van papier naar praktijk</b>           | Hoe bundelen we de uitkomsten van alle stappen tot één concreet plan waarmee we direct aan de slag kunnen?                                                                                                                     |

## Playbook Strategie & AI

### Fase 1: Verkennen van AI-trends

**Kernvraag:** Wat zijn de belangrijkste AI-ontwikkelingen van de afgelopen 6 maanden en de verwachtingen voor de komende 6 maanden? (generatieve AI, zelflerende systemen, data, robotisering / humanoids, voice, video, regelgeving enz.)

**Aanpak:** Jullie richten je in deze eerste stap puur op het verkennen. Geen conclusies, geen vertaling naar de eigen markt, wel een scherp en gedeeld beeld van wat er speelt.

1. Bepaal als team welke thema's relevant zijn voor jullie bedrijf, zoals generatieve AI, data, regelgeving en robotisering.
2. Verdeel het verkennend werk. Elk teamlid brengt actuele informatie in via betrouwbare bronnen: nieuws, podcasts, papers, rapporten, klantobservaties of voorbeelden uit andere sectoren en bedrijven.
3. Vat per thema kort samen wat er feitelijk gebeurt, welke richting het opgaat in de komende 6 maanden en welke voorbeelden opvallen.
4. Bundel de inzichten in één overzicht, zonder duiding of vertaling naar jullie markt.
5. Schrijf samen een korte Trendbrief die de gedeelde kennis samenvat en dient als feitelijke basis voor de volgende fase.

**Resultaat:** Een **AI-Trendbrief** die het team samenstelt en bespreekt. De brief geeft in één oogopslag inzicht in:

- de **belangrijkste AI-ontwikkelingen** van dit moment, kort toegelicht
- inspirerende **praktijkvoorbeelden** uit andere sectoren
- signalen van **veranderend klantgedrag**
- **verwachtingen** voor de **komende 6 maanden**

Het is geen rapport, maar een kort update-moment dat het directieteam helpt om met dezelfde actuele kennis en blik de volgende fase in te gaan.

## Playbook Strategie & AI

### Fase 2: Vertalen naar onze markt

**Kernvraag:** Welke impact hebben de ontwikkelingen uit fase 1 op onze markt: de klantverwachtingen, hoe we onze klantbeloften waarmaken, de businessmodellen en de distributiekkanalen in de komende 18 maanden?

**Aanpak:** Nu volgt de vertaling. Jullie leggen de ontdekte trends over jullie eigen markt(en)/klantsegmenten en maken zichtbaar waar de beweging zit.

1. Leg de belangrijkste trends uit de AI-Trendbrief naast jullie markt en klantgroepen.
2. Onderzoek samen wat dit betekent voor:
  - de verwachtingen van klanten
  - hoe bedrijven klantbeloften waarmaken
  - verdienmodellen
  - distributiekkanalen
3. Vul de inzichten aan met externe signalen: rapporten, nieuws, klantgesprekken en marktcijfers.
4. Breng de uitkomsten samen in één visueel overzicht dat de verschuivingen in de markt zichtbaar maakt.

**Resultaat:** Een **Markt-Impact-Radar** die per klantgroep en onderdeel van de waardeketen laat zien waar de grootste bewegingen ontstaan door AI, data en robotisering. De radar maakt in één oogopslag zichtbaar wat er verandert in:

- **Klantverwachtingen:** wat klanten tegenwoordig vanzelfsprekend vinden op het gebied van snelheid, gemak, personalisatie en transparantie
- **Hoe bedrijven klantbeloften waarmaken:** via logistiek, procesautomatisering, planning, productie en service
- **Businessmodellen:** hoe bedrijven waarde creëren, prijzen bepalen en opbrengsten delen met klanten en partners
- **Distributiekkanalen:** hoe klanten worden bereikt en bediend, bijvoorbeeld via website, app, adviseurs of partners

Het resultaat is één overzicht waarop direct duidelijk wordt waar de markt verschuift en waar nieuwe kansen of risico's ontstaan.

## Playbook Strategie & AI

### Fase 3: Impact van níet reageren

**Kernvraag:** Stel dat wij niets doen, en onze concurrenten of klanten wél gebruikmaken van AI, wat gebeurt er dan met onze klantwaarde, concurrentiepositie en resultaten?

**Aanpak:** Jullie verkennen hier de consequenties van stil blijven staan. Het helpt om scherp te zien waar kwetsbaarheden en beschermingsfactoren zitten.

1. Werk als team drie tot vijf realistische stel-dat-scenario's uit, bijvoorbeeld:
  - Stel dat een concurrent dankzij AI gemiddeld 10 tot 20 procent sneller kan leveren of reageren. Wat doet dat met onze klanten?
  - Stel dat een nieuwe speler met AI-automatisering 20 tot 40 procent lagere kosten realiseert. Waar raken we omzet kwijt?
  - Stel dat klanten zelf AI-adviseurs gebruiken om offertes, berekeningen of keuzes te maken. Waar verliest onze kennis dan waarde?
2. Breng per scenario in beeld wat dit betekent voor klantgedrag, marktaandeel en winstgevendheid.
3. Teken een eenvoudige waardeketen of klantreis en markeer waar de effecten het hardst binnenkomen.
4. Benoem jullie huidige beschermingsfactoren die jullie juist sterk maken, zoals unieke data, langdurige relaties of contracten, of specifieke kennis die moeilijk te kopiëren is.
5. Vat de bevindingen samen in een kort document met één gezamenlijke conclusie.

**Resultaat:** Een **Niets-doen-analyse** waarin het team drie tot vijf realistische scenario's uitwerkt. De analyse bevat:

- een schets van jullie waardeketen of klantreis waarop zichtbaar is **waar effecten van AI het hardst binnenkomen**
- een **overzicht van beschermingsfactoren** die nu al kracht geven
- een conclusieblok met drie kernvragen:
  1. **Waar zit onze grootste kwetsbaarheid?**
  2. **Wat beschermt ons vandaag al tegen deze risico's?**
  3. **Is er werkelijk reden tot zorg of niet?**

Het resultaat is één overzicht dat in gewone taal laat zien wat er gebeurt als jullie niets doen, waar dat pijn doet, en waar nog een voorsprong ligt.

## Playbook Strategie & AI

### Fase 4: Impact van wél reageren

**Kernvraag:** Als we wél willen reageren op de ontwikkelingen uit fase 1 en 2, waar en hoe kunnen we dan, met inzet van AI, data of robotisering, waarde creëren voor onze klanten, medewerkers, partners/leveranciers, de continuïteit van ons bedrijf borgen en onze resultaten laten groeien?

**Aanpak:** Hier bepalen jullie waar je als eerste beweging wilt maken. Dat begint bij helder zicht op processen en bij gerichte vragen die tot concrete kansen leiden.

1. Breng samen de belangrijkste klant- en bedrijfsprocessen in kaart, vijf tot acht stappen van oriëntatie tot service.
2. Gebruik per stap drie denkvragen:
  - **Verbeteren en vereenvoudigen:** wat kunnen we hier slimmer, sneller of goedkoper maken met AI?
  - **Verankeren en versnellen:** welke unieke kracht, zoals data, kennis, relaties of merk, kunnen we hier met AI beter benutten of opschalen?
  - **Vernieuwen en verrassen:** wat kunnen we hier nieuw creëren dat klanten echt verrast of ons businessmodel verandert?  
Voorbeelden ter inspiratie: klantvragen samenvatten, orders voorspellen, offertes automatisch opstellen, foutdetectie, slimme planning.
3. Verzamel alle ideeën zonder te filteren of te selecteren.
4. Bundel de opbrengst tot één visueel overzicht: de **AI-Ideeënkaart**.

**Resultaat:** Een **AI-Ideeënkaart** van de mogelijkheden om jullie strategie krachtiger te maken met AI:

- **waar jullie met AI beter kunnen presteren**
- **waar jullie met AI jullie kracht en voorsprong verder kunnen uitbouwen**
- **waar met AI kansen liggen voor vernieuwing van jullie businessmodellen**

De kaart geeft richting aan de prioritering in de volgende fase.

## Playbook Strategie & AI

### Fase 5: Onze keuzes voor strategie & AI

**Kernvraag:** Welke AI-ideeën pakken we als eerste op, en waarom juist deze?

**Aanpak:** In deze fase gaat het om kiezen. Niet op gevoel, maar op gezamenlijke logica. Het team gebruikt de inzichten uit de vorige fase om te bepalen welke ideeën het meeste opleveren voor klanten, medewerkers en het bedrijf én welke haalbaar zijn binnen afzienbare tijd.

Jullie beginnen met de **AI-Ideeënkaart** uit fase 4. Leg alle ideeën naast elkaar, kort en helder geformuleerd, zodat het gesprek meteen over inhoud kan gaan. Vervolgens beoordelen jullie elk idee langs twee lijnen: waarde en haalbaarheid.

Waarde draait hier om drie vragen:

- *Verbetert dit onze waardepropositie of klantbeleving?*
- *Maakt dit het werk van medewerkers makkelijker, leuker of slimmer?*
- *Draagt dit bij aan groei, marge of continuïteit van het bedrijf?*

Elke vraag krijgt een eenvoudige score: *laag, middel of hoog*. Samen vormen ze de totale waardescore.

Daarna kijken jullie naar de haalbaarheid. Ook hier helpt een praktische inschatting:

- *Hebben we de tijd, kennis en capaciteit om dit te doen?*
- *Is de benodigde data of technologie beschikbaar?*
- *Past de investering of complexiteit binnen onze huidige kaders?*

Ook hier: *laag, middel of hoog*.

Als alle ideeën zijn beoordeeld, worden ze samen op de Selectiematrix geplaatst. Op de horizontale as staat de haalbaarheid (van laag naar hoog), op de verticale as de waarde (van laag naar hoog). Zo ontstaat een visueel overzicht dat direct laat zien waar de energie moet liggen.

**De matrix verdeelt zich in vier kwadranten:**

## Playbook Strategie & AI

- **Quick wins:** makkelijk te realiseren en snel waardevol.
- **Strategische projecten:** waardevol, maar complexer, zorgen voor structurele groei.
- **Experimenten:** interessant, maar nog onzeker, klein beginnen en leren.
- **Niet nu:** weinig waarde of te lastig, bewust parkeren voor focus.

Wanneer alle ideeën hun plek hebben, bespreekt het team samen wat er echt toe doet. De discussie gaat niet meer over meningen, maar over inzichten: wat levert het meeste op, wat kunnen we nu aan, en wat vraagt nog tijd?

Tot slot maakt het team een korte Top-3 van prioriteiten. Per prioriteit wordt vastgelegd wie eigenaar is en wat de eerstvolgende stap is: starten, onderzoeken of voorbereiden. Zo verandert een volle brainstormmuur in een duidelijk en gedragen plan van aanpak.

**Resultaat:** De **Selectiematrix** laat in één oogopslag zien waar de meeste waarde te behalen is en wat binnen bereik ligt. Ze bevat:

- een overzicht van alle AI-ideeën;
- twee assen waarop de ideeën worden beoordeeld;
- vier duidelijke kwadranten met betekenisvolle keuzes;
- en een beslisblok waarin de top-3 prioriteiten

Dit zorgt voor focus en richting. Iedereen in het directieteam weet waar te beginnen, waarom dat logisch is en hoe het bijdraagt aan de strategie van het bedrijf.

## Playbook Strategie & AI

### Fase 6: Afspraken over AI in ons bedrijf

**Kernvraag:** Welke principes en spelregels bepalen hoe wij als bedrijf AI toepassen, zodat het past bij onze ambities, identiteit, onze mensen en onze klanten?

**Aanpak:** Jullie leggen hier de basis vast voor alle keuzes die volgen. Het document is praktisch en richtinggevend, niet theoretisch.

1. **Formuleer een kort kernstatement** dat het uitgangspunt van het bedrijf samenvat, bijvoorbeeld: *“Wij gebruiken AI om menselijk vakmanschap te versterken, niet te vervangen.”*
2. **Bepaal 8 tot 10 principes** die samen het morele en strategische fundament vormen. Werk elk principe uit volgens drie vragen:
  - o *Wat vinden we belangrijk?*
  - o *Wat betekent dat concreet in ons werk?*
  - o *Hoe toetsen we dit in de praktijk?*

Een uitgewerkt voorbeeldprincipe kan zijn:

#### ***“Mens vóór machine”***

##### ***Wat vinden we belangrijk?***

*Wij geloven dat technologie het werk van mensen moet versterken, niet vervangen. AI dient het vakmanschap, de creativiteit en het beoordelingsvermogen van onze mensen – nooit andersom.*

##### ***Wat betekent dat concreet?***

*We zetten AI alleen in als het de kwaliteit van werk, de trots van professionals of de klantervaring verbetert. Waar menselijk oordeel essentieel is, blijft de mens eindverantwoordelijk.*

##### ***Hoe toetsen we dit?***

*Bij elk nieuw AI-initiatief beantwoorden we drie vragen (Alleen bij drie keer ‘ja’ gaat het initiatief door) naar uitvoering):*

1. *Verhoogt dit de waarde van menselijk werk?*
2. *Blijft er menselijke controle over beslissingen met impact?*
3. *Begrijpen medewerkers en klanten hoe AI hen ondersteunt?*

## Playbook Strategie & AI

Andere voorbeeldprincipes kunnen zijn (niet uitgewerkt):

- **Data met doel:** we gebruiken data bewust, veilig en alleen als dit klant- of bedrijfswaarde toevoegt.
  - **Transparantie:** medewerkers en klanten weten wanneer en hoe AI wordt ingezet.
  - **Betrouwbare partners:** we werken alleen met leveranciers die voldoen aan Europese normen.
  - **Kwaliteit boven snelheid:** AI mag processen versnellen, maar nooit de kwaliteit of integriteit verlagen.
  - **Bescherming van mensen:** als AI taken vervangt, zorgen we goed voor de mensen die geraakt worden.
  - **Persoonlijk blijft persoonlijk:** waar klantrelatie of vertrouwen essentieel is, blijft menselijk contact leidend.
  - **Lerend systeem:** we blijven meten, leren en verbeteren hoe AI bijdraagt aan klantwaarde, bevlogenheid en resultaat.
2. Scan de door jullie bepaalde principes op mogelijke spanning/dilemma's.  
Bijvoorbeeld: *Welke spanning zien we tussen snelheid en zorgvuldigheid, tussen innovatie en privacy, tussen schaal en maatwerk?*
  3. Leg vast hoe dit in beleid, gedrag en besluitvorming wordt geborgd. Denk aan beslissingscriteria, toetsmomenten en wie waarop let.

**Resultaat:** Een **AI-Kompas** waarin het MT de principes, grenzen en spelregels vastlegt die richting geven aan alle toekomstige AI-initiatieven. Geen ethische verklaring op afstand, maar een concreet besluitdocument dat helpt om keuzes te maken, initiatieven te stimuleren binnen heldere kaders, dilemma's te bespreken en consistent te blijven in gedrag en besluitvorming. Het AI-Kompas geeft richting, vertrouwen en houvast voor de verdere AI-transitie.

## Playbook Strategie & AI

### Fase 7: We zijn succesvol als...

**Kernvraag:** Hoe weten we of we met onze AI-initiatieven op koers liggen, en wat leren we onderweg over succes, waarde en impact?

**Aanpak:** Het doel is leren wat werkt en tijdig bijsturen. Niet meer rapporteren om het rapporteren, wel ritme en scherpste in de gesprekken.

1. Bepaal per initiatief een heldere succesdefinitie langs drie dimensies:
  - **Klantwaarde:** verbeteren we beleving, snelheid, personalisatie of betrouwbaarheid?
  - **Medewerkerswaarde:** vergroot dit werkplezier, autonomie of effectiviteit?
  - **Resultaatwaarde:** draagt dit bij aan groei, marge of efficiency?
2. Spreek een meetcyclus af die ritme en leren ondersteunt. Bijvoorbeeld:
  - *Maandelijks bespreken projectteams voortgang en leermomenten.*
  - *Per kwartaal reviewt het MT de KPI's/OKR/OGSM, leereffecten en verbeterbesluiten.*
  - *Iedere zes maanden volgt een strategische evaluatie: wat is de werkelijke AI-impact op klanten, medewerkers en resultaat?*
3. Maak onderaan een beslisblok met drie vragen:
  - *Welke prestatie-indicatoren zijn onmisbaar voor succes?*
  - *Wie monitort en bespreekt de voortgang?*
  - *Hoe gebruiken we inzichten om continu te leren en verbeteren?*

**Resultaat:** Een **Prestatiekader** waarin het directieteam vastlegt hoe succes van AI-initiatieven wordt gemeten, gevolgd en verbeterd. Het geeft een helder ritme, duidelijke indicatoren en een gezamenlijke taal om waarde, voortgang en bijsturing te bespreken. Zo wordt AI niet alleen geïmplementeerd, maar ook echt benut als hefboom voor groei, trots en klantwaarde.

## Playbook Strategie & AI

### Fase 8: Wat hebben we te organiseren

**Kernvraag:** Welke kennis, vaardigheden en systemen hebben we in huis te ontwikkelen of in te kopen, en welke managementsystemen zorgen voor tractie en blijvend succes?

**Aanpak:** Deze stap brengt nuchter in beeld waar jullie staan en wat nodig is om ambities waar te maken. Eerlijk kijken, concreet besluiten.

#### **1. Maak een schets van de huidige AI-capabilities op vier domeinen:**

- **Technologie en data:** kwaliteit, toegankelijkheid en veiligheid van data; beschikbare infrastructuur, tooling en integraties; partnerships met betrouwbare leveranciers.
- **Talent en vaardigheden:** kennis van AI, data-analyse, promptdesign en automatisering; vermogen om kansen te signaleren en te vertalen naar de praktijk.
- **Managementsystemen:** sturing op experimenten, succesdefinities, besluitvorming en evaluaties; de mate waarin AI is ingebed in strategie, kwartaaldoelen en performancegesprekken.
- **Cultuur en gedrag:** houding tegenover technologie en verandering; ruimte om te leren, fouten te maken en successen te delen.

#### **2. Beoordeel per domein in drie stappen:**

- Waar staan we nu (sterktes en beperkingen)?
- Wat is nodig voor de komende maanden?
- Wat ontwikkelen we zelf en wat kopen we in?

#### **3. Werk een samenvattend overzicht uit,** bijvoorbeeld in een matrix of tabel, met per domein de belangrijkste gaps, de actiehouders en de tijdshorizon kort, middellang of lang.

**Resultaat:** Een **Gap-analyse** die realistisch laat zien waar het bedrijf staat, wat nodig is en hoe je zorgt voor blijvende tractie in technologie, talent, leiderschap en cultuur. Het overzicht maakt duidelijk welke randvoorwaarden op orde moeten zijn om AI-initiatieven te laten slagen en wie welke stap zet om de strategische ambities ook echt waar te maken.

## Playbook Strategie & AI

### Fase 9: Wie hebben we te mobiliseren

**Kernvraag:** Hoe nemen we onze mensen en klanten mee in deze transitie, zodat zij zich veilig, betrokken en enthousiast voelen bij de inzet van AI?

**Aanpak:** Communicatie is hier geen bijlage, maar het hart van verandering. Jullie kiezen woorden, momenten en middelen die passen bij het bedrijf en bij de mensen die het waarmaken.

1. **Analyseer de doelgroepen:**
  - **Kernteam en MT:** leiderschap en voorbeeldgedrag.
  - **Medewerkers:** betrokkenheid, vaardigheden en veiligheid.
  - **Klanten en partners:** betrekken, vertrouwen en transparantie.
2. **Ontwikkel een heldere storyline** die richting en vertrouwen geeft en aanzet tot actie:
  - Waarom we AI omarmen, zowel ambitie als noodzaak.
  - Wat dit betekent voor onze klanten en mensen, in impact en kansen.
  - Hoe we dit samen doen, met veiligheid, ontwikkeling en leiderschap.
3. **Werk per doelgroep een aanpak uit in drie stappen:**
  - Informeren: helder communiceren over ambitie, richting en betekenis.
  - Betrekken: medewerkers en klanten actief laten meedenken, testen en verbeteren.
  - Versterken: training, coaching en ruimte om te experimenteren.
4. **Een overzicht van leiderschapsinterventies** die helpen bij gedragsverandering, gericht op vragen als:
  - Hoe creëren we psychologische veiligheid en perspectief?
  - Hoe stimuleren we nieuwsgierigheid, eigenaarschap en groei?
  - Hoe zorgen we voor tractie en resultaat?

**Resultaat:** Een **Communicatieplan** waarin het directieteam vastlegt hoe medewerkers en klanten worden meegenomen in de AI-transitie. Het plan zorgt voor een helder verhaal, betrokken mensen en leiders die de verandering zichtbaar en veilig vormgeven.

## Playbook Strategie & AI

### Fase 10: Van papier naar praktijk

**Kernvraag:** Hoe brengen we alle inzichten, keuzes en deliverables samen in één concreet plan waarmee we direct aan de slag kunnen?

**Aanpak:** Hier maak je de stap van denken naar doen. Compact, concreet en klaar om te sturen.

1. **Bundel de opbrengsten uit alle fasen tot één logisch geheel.** Neem op:
  - Trendbrief, Markt-Impact-Radar, Niets-doen-analyse
  - AI-Ideeënkaart, Selectiematrix, AI-Kompas
  - Gap-analyse, Communicatieplan, Prestatiekader
2. **Vertaal dit naar een uitvoerbaar plan,** inclusief een of twee **100-dagen challenges** die direct tractie en eigenaarschap creëren.
3. **Leg het ritme van sturing vast:**
  - Per kwartaal een MT-review op voortgang en besluiten.
  - Halfjaarlijks een strategische evaluatie op impact en koers.

**Resultaat:** Een **AI-Strategieplan** waarin het directieteam de uitkomsten van alle voorgaande fasen samenbrengt tot één samenhangend en uitvoerbaar geheel. Het plan vormt de praktische brug tussen strategie en realisatie. Het geeft een snel totaalbeeld van waar het bedrijf staat in de AI-transitie en maakt concreet waar jullie morgen mee beginnen, wat over drie maanden staat en wanneer opnieuw wordt bijgestuurd.

Zo bouw je samen aan een bedrijf dat AI gebruikt als hefboom voor groei, trots en klantwaarde.

## Playbook Strategie & AI

### Aan de slag en blijf in gesprek

Dit playbook biedt je hopelijk voldoende praktische handvatten om samen met je team enthousiast en doelgericht aan de slag te gaan met AI. Niet door technologische kennis centraal te zetten, maar door *draagvlak, samenwerking en leiderschap* te versterken.

Zo benut je AI niet als doel op zich, maar als middel om *mens én technologie elkaar te laten versterken*, in dienst van jullie *strategie en groei*.

Verwacht geen rechte lijn: soms lukt iets meteen, soms niet. Dat hoort bij leren en vernieuwen. En loopt het onderweg even stroef, of wil je gewoon samen van gedachten wisselen? *Bel ons gerust*. We denken graag mee om het *tempo, vertrouwen én plezier* vast te houden.

#### Team IMPACT on the Job

[www.impactonthejob.nl](http://www.impactonthejob.nl)

© IMPACT on the Job, 2025.

Alle rechten voorbehouden. Gebruik en verspreiding alleen met toestemming van IMPACT on the Job.