

Udfordringen

Er du overbevist om, at dine captureplaner sikrer dig vækst

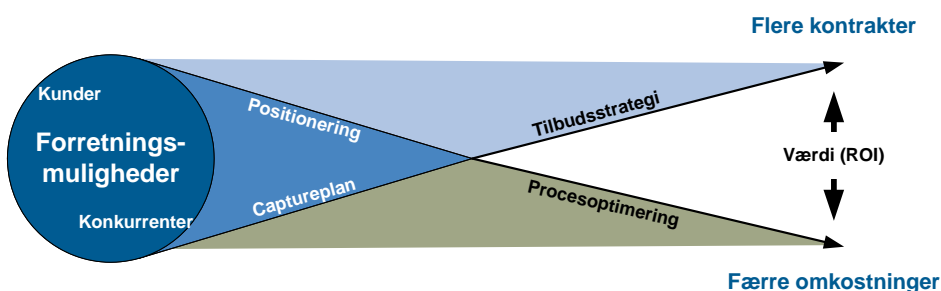
Find og vind de rigtige kunder og udbud. Det er udfordringen i captureplanlægning. Der er altså tale om en kombination, hvor du effektivt skal kombinere dine anstrengelser for at finde de rigtige udbud, og vinde de udbud du rent faktisk vælger at byde på.

Løsningen

På denne workshop lærer du, hvordan du finder og vinder de rigtige kunder og udbud, herunder

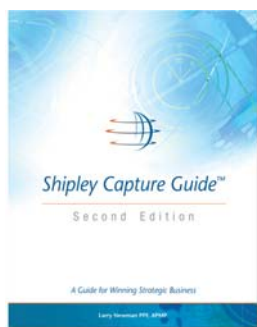
- hvordan du skaber sammenhæng mellem strategi og potentialeplanlægning.
- hvordan du evaluerer udbud.
- indsamler relevante markedsdata.
- udvikler en målrettet captureplan.

Bedre beslutninger om, hvilke udbud du vælger ikke at byde på, har stor betydning for din win rate og dine samlede omkostninger til tilbudsgivning



Workshoppen sigter på at forbedre dine evner til

- at indsamle og analysere markedsinformation. Du skal være i stand til at analysere kunde- og konkurrentinformationer, fastlægge hvad du ikke ved, og hvordan du skaffer manglende informationer. De indsamlede informationer indsættes i en meningsfuld strategisk ramme og bruges til taktisk planlægning i forhold til din potentielle kunde, således at du positionerer dig og dit tilbud, så gevinstchancen øges.
- at tænke “outside the box”— det kræver kreativitet, hvor det gælder om også at få øje på ukonventionelle løsninger, der positionerer din virksomheds løsning, som den der giver størst værdi for kunden.
- at positionere dig som vinder – ved at afbalancere omkostninger i forhold til effektivitet, vil du øge dine gevinstchancer via strategisk planlægning og effektiv ressourceindsats. Herefter må du engagere dig helhjertet med henblik på at vinde det udvalgte udbud.



Som deltager modtager du 2. udgave af Shiple's Capture Guide

Din udfordring i dagens konkurrenceprægede miljø er at holde omkostningerne nede, samtidig med at du til stadighed fastholder en høj win rate.

Det er imidlertid vigtigt, at indsatsen bliver kombineret med den nødvendige disciplin og understøttende systemer. Essensen af effektiv captureplanlægning er, at du tidligt får øje på udbudsmuligheder og hurtigt koncentrerer dine til rådighed værende ressourcer om de udbud, du har størst chance for at vinde.

Forbløffende nok viser erfaringen, at denne disciplinerede tilgang til captureplanlægning både giver dig de største gevinstchancer og det laveste ressourceforbrug. Det kan godt være, at du bruger flere ressourcer på de udbud, du vælger at udarbejde tilbud på, men de samlede omkostninger falder, fordi du ikke bruger ressourcer på at udarbejde tilbud på udbud, hvor dine gevinstchancer er små.

Dine fordele

Ved at udvikle dine evner til at håndtere effektiv captureplanlægning, vil du blive i stand til at forbedre din virksomheds bundlinie ved både at vinde flere kontrakter, samtidig med at dine omkostninger til tilbudsudarbejdelse falder.

Hvem bør deltage

Workshopen henvender sig til

- Seniorledere
- Projektledere
- Forretningsudviklingschefer
- Captureplannere

som ønsker at udvikle deres evne til at udarbejde captureplaner, der øger virksomhedens salg og indtjening.



Captureplanlægning tager udgangspunkt i hele tilbudsgivningsprocessen, men vægten lægges på processen frem til og med captureplanen.