

## Kundfokus och kundnytta i anbudet – Sammanfattning

*Lär dig att skriva med kundfokus och kundnytta så att kunden förstår att din lösning möter kundkraven*

### Utmaning

Du har utarbetat en strategi, "den röda tråden", som ska genomsyra ditt kommande viktiga anbud som ska skrivas. Det är viktigt att det finns ett genomgående budskap i ditt anbud när det ska utvärderas. Samtidigt saknar du ett sätt att styra det interna arbetet så att skribenterna som ska ta fram texterna förstår målet, vilka mervärden och kundnytta som ska beskrivas, hur och var.

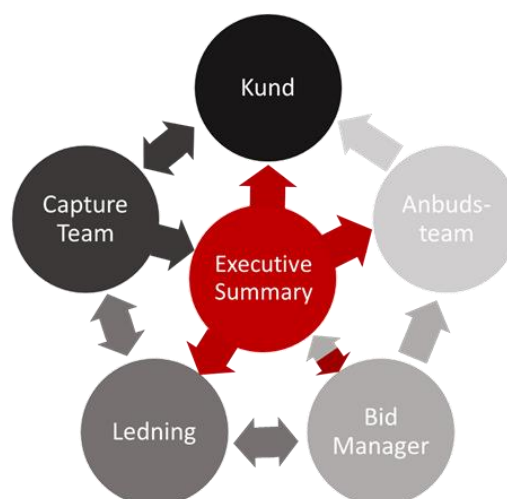
### Lösning

Ta fram en Sammanfattning som innehåller kundnyttan med din lösning och som fungerar som ett styr-dokument! När många personer utvärderar anbud, händer det att beslutstagare endast läser sammanfattningen. Därför är det extremt viktigt att du tydligt presenterar kundnyttan med din lösning som är enkel att uppfatta i hela anbudet. Parallellt får du ett verktyg att styra dina interna resurser där du kommunicerar vilken lösning och vilka budskap som ska användas.

Kundfokus och kundnytta i anbudet är det andra steget i Shipleys utbildningssteg där du:

- presenterar kundvärdet och nyttan med din lösning så kunden vill välja dig
- styr anbudsteamet så att de vet vad som är utlovat och vad de ska skriva
- håller ihop anbudsstrategin genom hela anbudsarbetet, från inledande diskussioner med kunden, genom anbudet och till anbudspresentationer i slutfasen - med ett och samma budskap
- ökar effektiviteten och tydligheten i vad ni erbjuder

### Sammanfattningen är ankaret i anbudet



*Sammanfattningen tas fram först innan själva anbudsskrivningen sker. Det ger "den röda tråden" och ett genomgående budskap*

**Syftet med en Sammanfattning.** Din Executive Summary är ditt viktigaste kommunikationsverktyg till kundens beslutsfattare. Samtidigt fungerar den som ett styrinstrument i framtagningen av anbudet. Ditt anbudsteam vet "den röda tråden" och vilken kundnytta de ska beskriva.

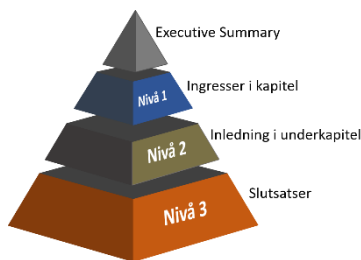
Helping you win business

## Kundfokus och kundnytta i anbudet – Sammanfattning

### Färdigheter som du skaffar dig

Med en Sammanfattning som fokuserar på kundnyttan säkerställer du att ditt säljande budskap är genomarbetat och konsekvent. Du vet vad du ska säga och hur! Det är framför allt viktigt när ni är flera som möter kunden vid olika tillfällen.

Utbildningen bedrivs som en workshop med stor delaktighet mellan deltagare och utbildaren. Vi använder Shipleys egna anbuds konsulter med stor erfarenhet och med exempel från det dagliga arbetet. Efter avklarad utbildning har du tränat på och fått färdigheter i att:



*Budskapen i  
Sammanfattningen  
återkommer i olika  
former genom hela  
anbudet*

- skriva en Sammanfattning som fungerar både externt och internt
- säkra att ditt anbud genomgående har kundfokus och kundnytta
- skriva mervärden till kundens olika beslutsfattare och utvärderare
- inkludera budskap för intern styrning av anbudstexterna
- bygga ett kommunikationsankare genom hela anbudsprocessen fram till presentationer vid förhandling och uppstart av leveransen.

Efter avslutad utbildning har du verktyg och metoder för att ta fram Sammanfattningar med kundfokus och kundnytta som stöder ert säljarbete genom hela anbudsprocessen, externt som internt.

#### Vem är utbildningen lämplig för?

- Kundensvariga / Account Managers
- Säljansvariga
- Affärsutvecklare
- Bid Managers
- Anbudsansvariga
- Marknadsansvariga
- Övriga som vill lära sig utveckla en välskriven Sammanfattning med kundfokus och kundnytta.

#### Tidsram

Öppen endagsutbildning kl 9.00 – 17.00

Kontakta oss för företagsspecifika utbildningar!

#### Program

1. Kundfokus i anbud
2. Syfte med Sammanfattning
3. Planering
4. Upplägg och struktur
5. Skrivövningar
6. Granskning
7. Redigering

#### Utbildningsupplägg

Shipleys utbildningar går i tre steg som bygger på varandra:

1. Vinnande Anbudsskrivning
2. Kundfokus och kundnytta i anbudet
3. Sälj & Anbudsstrategi – Capture Planning