

Vinn fler affärer!

Att vinna fler affärer handlar inte bara om att ha den bästa produkten, tjänsten eller ens det lägsta priset. Det handlar också om att kunna presentera ditt erbjudande på ett sätt som tilltalar kunden och visar att du förstår deras behov. Ett genomtänkt och kundfokuserat offertarbete kan göra stor skillnad. Här är några tips:

1. Börja tidigt:

- Vänta inte tills du får en förfrågan om att lämna ett anbud. Börja bearbeta potentiella kunder redan innan de har börjat sin upphandlingsprocess.
- Följ branschnyheter och bevaka dina konkurrenter för att identifiera kommande affärsmöjligheter.
- Kartlägg kundens behov och önskemål, och formulera strategiska säljbudskap som visar hur du kan tillgodose dem.

2. Fokus på kunden:

- Använd kundens språk och uttryck, och fokusera på de fördelar och den nytta de kan få av ditt erbjudande.
- Följ kundens anvisningar och önskemål om hur anbudet bör vara uppställt, använd ett översiktligt och läsvänligt format.
- Använd grafik och bilder för att förtydliga ditt budskap, och se till att stavning och grammatik är korrekt.

3. Visa din expertis:

- Besvara alla krav i förfrågningsunderlaget på ett tydligt och koncist sätt.
- Visa att du förstår kundens problem och utmaningar, presentera en konkret lösning som adresserar dem.
- Använd kundreferenser för att stärka din trovärdighet.

4. Var tydlig, transparent och tillgänglig:

- Var tydlig med vad du erbjuder, undvik facktermer och jargong.
- Ange tydliga priser och villkor, var beredd att svara på frågor från kunden.
- Visa att du är en pålitlig och seriös partner som kunden kan lita på.

Genom att följa dessa tips kan du öka dina chanser att vinna fler affärer.

- De bästa företagen vinner 8 av 10 anbud, bli ett av dem.
- En metodisk och målinriktad process kan ge dig en betydande konkurrensfördel.
- Lägg inte tid och energi på offerter som du med hög sannolikhet kommer att förlora.
- Var intresserad, följ upp.

Vi på VD-stödet kan hjälpa dig att bli en vinnare.