

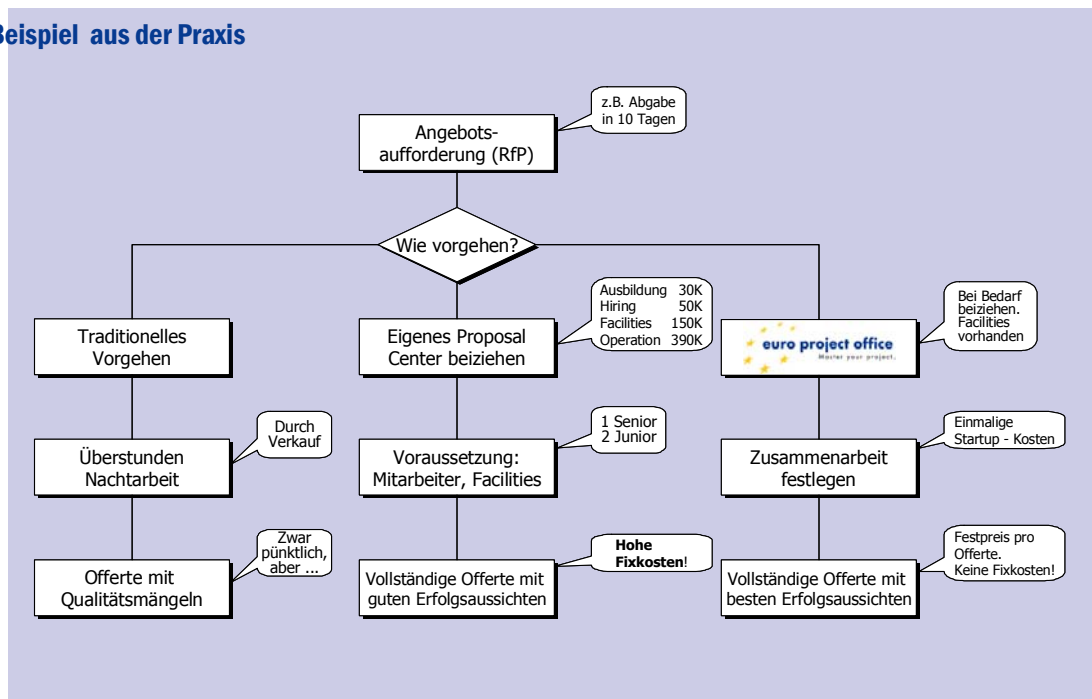
Proposal Management

Wie verbessern Sie die Erfolgchancen Ihrer Angebote?

Problematik

Die Erstellung von Offerten für komplexe Projekte, z.B. im Informatikumfeld, stellt vielfach eine nicht zu unterschätzende Aufgabe dar. Es gilt dabei, verschiedene Fachbereiche im Unternehmen und eventuell von Partnerfirmen an einen Tisch zu bringen, die Angebote zu strukturieren und Zeitpläne für Dienstleistungen oder Produktion abzustimmen. Und dies alles meistens unter grossem Zeitdruck! Nicht selten weisen solche Offerten gewisse Qualitätsmängel auf.

Ein Beispiel aus der Praxis



Proposal Center

Die Einrichtung eines eigenen Proposal Centers mit spezialisierten Mitarbeitern und einer professionellen Infrastruktur führt zum gewünschten Ergebnis, dass vollständige Offerten mit guten Erfolgchancen erarbeitet werden. Andererseits fallen zusätzliche Fixkosten an, es ist relativ teuer.

Beizug externer Spezialisten

Die Euro Project Office AG mit ihrer langjährigen "Proposal Management" - Erfahrung kann fallweise zur Mitarbeit beigezogen werden. Der Vorteil liegt darin, dass die Kosten nur bei Bedarf anfallen. Die gewünschte Offertqualität mit guten Erfolgsaussichten wird erreicht.

Fazit

Die Euro Project Office AG unterstützt Firmen beim Aufbau eines Proposal Centers, oder kann fallweise bei Bedarf beigezogen werden. In beiden Fällen verbessert sich die Angebotsqualität entscheidend.

Proposal Management

Wie es funktioniert

Wir
führen
Projekte
zum Erfolg

*Kundenorientierung und
Prozessmanagement*

Die entscheidende Ausrichtung bei der Qualitätsverbesserung im Bereich der Angebotserstellung sind die Kundenorientierung und das Management der eigenen Prozesse.

Dies bedeutet vor allem eine strukturierte Vorgehensweise und eine gemeinsame Verständnisbasis aller Beteiligten (z.B. Verkauf, Servicemitarbeiter, Partner, Administration, etc).

Bei einem hohen Aufkommen von komplexen Offerten empfiehlt sich die Einrichtung eines eigenen Proposal Centers, sonst ist aus Kostengründen die Zusammenarbeit mit einer externen Beratungsfirma angezeigt.

Proposal
Management

*Kenntnisse konzentriert
aufbauen*

Gelegentlich fehlen die Kenntnisse, wie man in kürzester Zeit ein Hochleistungs-Team zusammenstellt, oder die notwendige Infrastruktur zur Erstellung guter Offerten.

Entscheidend aber ist der Prozess, der schlussendlich für ein gutes Resultat verantwortlich ist.

Produkte
Entwicklung

*Geeignete Infrastruktur
bereitstellen*

Eine zentrale Infrastruktur mit Administrations- und Sekretariatsdiensten kann massgebend für den Verkaufserfolg und die Effizienz im Vertragsabschluss sein.

Es ist natürlich nicht sinnvoll, diese aufzubauen und nur unzureichend zu nutzen. In solch einem Fall empfiehlt sich der Beizug einer externen Firma, welche eine professionelle Infrastruktur zur Verfügung stellen kann.

Projekt
Office

Reduktion der Verkaufsaufwendungen

Investitionen in Prozessverbesserung und Infrastruktur können sich durchaus in einer gesamthaft verbesserten Effektivität im Offertprozess niederschlagen, ebenso wie in einer gesteigerten Rate der gewonnenen Projekte.

*Keine "roten" Projekte
mehr!*

Unternehmen, die sich seit längerer Zeit mit einem professionellen Proposal Management beschäftigen, stellen fest, dass ihre Projekte bei der Realisierung weit weniger häufig in Schwierigkeiten oder gar in die roten Zahlen geraten.

Beschaffungs-
Management

*Eigenes Proposal Center
oder externe Beratung?*

Die Euro Project Office AG besitzt ein grosses Know-how im Bereich des Proposal Management.

Kunden können diese Erfahrung bei der Realisierung eines eigenen Proposal Centers nutzen.

Change
Management

Als kostengünstige Variante empfiehlt sich der Beizug der Euro Project Office AG fallweise für einzelne Projekte.