



Trinn 2 - Hvordan å vinne kontrakter

Hvordan skrive et vinnende bud

Oversikt

01 Bud strategi og bud styring

- A strategisk tilnærming og en sammenhengende prosess for bud styring

02 Forstå kundens krav

- identifisere kundens behov og svare på dem

03 Strukturere og presentere budet

- Presentere budet–planlegge innholdet, identifisere risiko og prissetting.

04 Verdiforslag og fordeler

- Identifisere konkurransefortrinnet ditt

05 Bud på finansiering

- Forskjellene mellom bud på kontrakter og bud på finansiering

06 Hvordan øke sannsynligheten for et vellykket bud

- Noen tips

Introduksjon

➤ Et vinnende bud...

overholder anbudet

svarer på kundenes behov

er klare og konsise

tilfører verdi

Er konkurransedyktig

Er høy kvalitet

01 Budstrategi og budstyring

- Noen punkter å vurdere

1

Hvorfor trenger du en budstrategi og en budsstyring prosess?

En gjennomtenkt og metodisk tilnærming. Er det bud eller ingen bud? Skal vi legge i et bud eller ikke?

2

Innledende arbeid

Finne budmuligheter.
Forstå terminologien.

3

Strategiske vurderinger

Spørsmålene som må vurderes for å hjelpe med din bud/ikke-bud-beslutning.

4

Bud/ikke- bud beslutningen

Vurdering av budet

02 Forstå kundens krav

- Noen punkter å vurdere

1

Forstå og møte kundens krav

Identifisere behov og mål

2

Forstå spesifikasjonen

Tekniske spesifikasjoner, leveringsomfang, leveranser og leveringsdatoer.

3

Oppfyller spesifikasjonen

Utarbeidelse av en responsmatrise – matche produktet/tjenesten til spesifikasjonen.

4

Vær kundefokusert

Forstå kundens verdier og retningslinjer

5

Eliminere tvetydighet

Hva gjøre man når informasjonen mangler eller er uklar.

03 Strukturere og presentere budet

- Den typiske budstrukturen

- Hvis ingen mal er oppgitt av kunden, bruk følgende overskrifter:
 - **Sammendrag**
 - Forståelse av kundens krav
 - **Beskrive hvordan du kan svare kravene** (bruk kundenes struktur).
 - Arbeidsplan / milepæler
 - Prosjekt teamet
 - **How kvalitetsstyring**
 - Pris

04 Verdiforslag og fordeler

- Overvinne dine svakheter

- Bud mislykkes ofte på grunn av at budgivere ikke viser tilstrekkelig erfaring eller kompetanse til å levere spesifikasjonen.
- Hvis du mangler relevant erfaring:
 - Del opp spesifikasjonen i ulike temaer og legg sterk vekt på hvor du har erfaring.
 - Forklar hvordan du vil å gripe oppgaven - bruk eksempler fra lignende prosjekter.
- Bruk en ferdighetsmatrise for å illustrere hvem som kan gjøre hva.