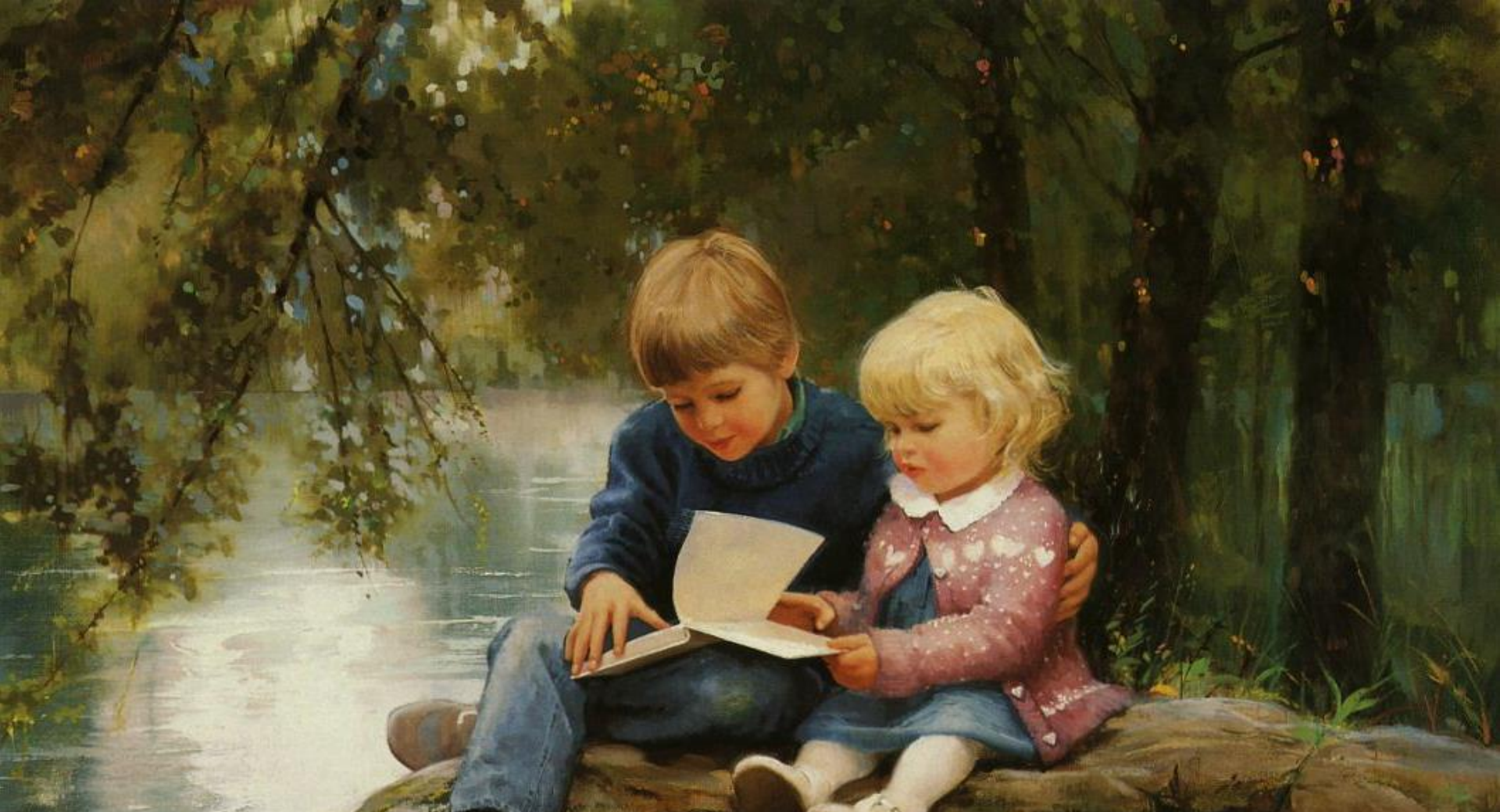




Чек-лист эффективного КП, чек-лист проигранного тендера (2014)



Используем чек-лист как для себя, так и прогоняем по нему каждого менеджера – перед презентацией/отправкой!



1. Сформулировали ли вы цели и задачи проекта? Описали ли ожидаемый результат?

Так вы убедите заказчика, что будете решать именно ту задачу, которая перед ним стоит – а не нечто в вашем воображении.

2. Описали ли вы структуру и scope работ по проекту?

Помимо прочего, этим вы показываете понимание всего необходимого спектра работ для достижения поставленной цели.

3. Показали ли вы знание отрасли/терминологии/конкурентов заказчика?

Этим вы покажете вашу заинтересованность в клиенте, профильный отраслевой опыт, а также грамотную постановку процессов аналитики в вашей компании. И будете говорить на одной языке, что сразу запишет вас в категорию «своих».

4. Есть ли в КП ответы на вопросы, которые возникли вне брифа – в результатах личного общения.

Вы не подошли формально к брифу и задаче – изучили их, задали уточняющие вопросы – и не забыли включить ответы на них в итоговый документ.



5. Показали ли вы знание компании заказчика, говорите ли вы с ним на одном языке?

Вам интересен заказчик, вы подготовились ко встрече/тендеру, говорите с ним в одном «понятийном поле».

6. Показали ли вы свой профильный опыт в предметной области проекта?

Вы достаточно компетентны и опытны для реализации задачи заказчика.

7. Описали ли вы прозрачно процесс взаимодействия, задачи на стороне клиента, разделение зон ответственности?

Зачастую процесс для заказчика – черный ящик. Вы подробно показали клиенту, как будет строиться процесс, что и где потребуется от него.

8. Показали ли вы идеи/решения, разработанные специально для проекта?

Вы подошли к задаче индивидуально, работаете с клиентом не в шаблонном режиме, способны проявлять проактивность.



9. Показали ли вы полно и прозрачно смету и план выполнения работ по проекту?

Лучше совмещать смету с упрощенной диаграммой Ганта – тогда заказчику будет максимально понятно, какой этап идет за каким, где пересечения, и что сколько стоит.

10. Указали ли вы риски по проекту?

В отличие от ваших конкурентов у вас отлажены процессы по оценке рисков – и вы не боитесь честно предупредить о них заказчика – и предлагать решения в случае наступления страхового случая.

11. Описали ли вы формат дальнейшего взаимодействия?

Заказчик понимает, что вы не бросите его после завершения проекта, что вам интересно долгосрочное сотрудничество – и что вы видите за деревьями лес.

12. Указали ли вы конкурентные преимущества компании в контексте заказчика/проекта?

Эти пункты должны следовать красной нитью через все ваше коммерческое предложение.

**Работа по проигранному тендеру –
не откладываем в долгий ящик!**





1. Общее впечатление – насколько были близки к победе?

Попросите заказчика дать общую оценку того, насколько вы были близки к победе среди других участников.

2. Уровень презентации компании, коммуникации менеджера

Пусть заказчик оценит, насколько хорошо была презентована ваша компания, и насколько правильно вел общение менеджер (этот вопрос должен задаваться его руководителем, иначе правду скажут с очень малой вероятностью).

3. Насколько понятно, прозрачно и подробно была представлена схема взаимодействия, состав работ, стоимость и сроки.

4. Соответствие: по технической экспертизе, по опыту, по цене

Насколько ваше предложение соответствовало технической части, решениям, платформам. Насколько вы подошли по портфолио, кейсам и профильному опыту. Насколько ваше предложение попало в бюджет заказчика.



5. Попадание по идеям и креативу

Насколько вы попали по конкретным предложенным идеям и креативу – или пули ушли «в молоко»?

6. Общее – почему проиграли?

Общая оценка того, чего вам не хватило для победы.

7. Общее – что можно похвалить?

Очень важно закончить разговор с заказчиком на позитивной ноте (помним уроки Штирлица) – пусть он выделит то, что в ваших действиях на тендере ему понравилось.



- Больше материалов для агентств/студий в «Библиотеке RUWARD»: www.ruward.ru/library/
- Регистрация в спецпроекте UMI: <http://lessons.umi-cms.ru>

На этом по эпизоду у нас все,
спасибо за внимание! =)

