

Sviluppo commerciale e vendita tecnica

Le offerte tecniche devono avere un legame comprensibile con le attività dei clienti. Colleghiamo lo sviluppo commerciale alla comprensione tecnica e al supporto operativo alle vendite. Insieme individuiamo destinatari, applicazioni e percorsi decisionali adatti all'offerta, traducendoli in un approccio al mercato realizzabile.

Consideriamo insieme mercato, offerta e capacità di realizzazione interna. Un contatto qualificato non è ancora un ordine e una funzione tecnica non dimostra da sola il valore per il cliente. Ipotesi chiare, riscontri adeguati e responsabilità concordate aiutano a valutare le opportunità e pianificare i passi successivi.



Strutturare mercati e applicazioni

Individuiamo destinatari, attività dei clienti e condizioni rilevanti. Colloqui e informazioni disponibili vengono tradotti in ipotesi verificabili. Da queste derivano applicazioni adatte, priorità e prime attività di mercato. I requisiti non chiari restano visibili come questioni aperte, senza essere considerati prematuramente una domanda già confermata.



Rendere comprensibili le offerte tecniche

Colleghiamo caratteristiche e ambito delle prestazioni alle attività concrete del cliente. Presupposti, interfacce e limiti vengono descritti insieme ai possibili vantaggi applicativi. Per offerte, dimostrazioni e iniziative pilota strutturiamo le questioni tecniche ed economiche e coordiniamo i contributi dei gruppi coinvolti.



Organizzare vendite e partnership

Supportiamo l'organizzazione della qualificazione dei contatti, delle attività successive e dei passaggi. Criteri uniformi possono rendere più trasparente la valutazione delle opportunità. Nello sviluppo delle partnership chiariamo ruoli, contributi tecnici e modalità di lavoro comuni. Le informazioni dai clienti ritornano in modo strutturato all'offerta e alla realizzazione.

Dalla comprensione alla realizzazione.

1 Comprendere

Chiarire insieme obiettivi, partecipanti e situazione iniziale. Esaminare le informazioni disponibili e documentare le questioni aperte.

2 Valutare

Assegnare priorità agli ambiti di intervento. Confrontare impegno, effetti attesi, rischi e presupposti tecnici con i gruppi coinvolti.

3 Sperimentare

Realizzare un ambito circoscritto, provare casi realistici e concordare insieme le condizioni di accettazione funzionale.

4 Consegnare

Concordare documentazione, responsabilità e gestione successiva. Valutare i risultati e pianificare insieme ulteriori miglioramenti.

Applicazioni tipiche

- Ingresso e sviluppo nei mercati
- Offerte tecniche e servizi complessi
- Sviluppo di partner e accesso congiunto al mercato
- Processi di vendita, offerte e iniziative pilota

Collaborazione con un incarico chiaro

Offriamo consulenza, rafforziamo il vostro gruppo di progetto o assumiamo il coordinamento concordato. Attività, responsabilità e limiti professionali vengono definiti prima dell'avvio. Le vostre funzioni restano coinvolte in requisiti, valutazioni e decisioni. Se necessario coordiniamo i contributi dei partner tecnici. Risultati, punti aperti e gestione successiva sono documentati per una consegna comprensibile.

BestExperts GmbH · Am Technologiezentrum 5 · 86159 Augsburg
office@bestexperts.gmbh · bestexperts.gmbh