Kundeværdi i B2B tilbud

VALUE FIDELITY / FRA KUNDEDIALOG TIL BESLUTNING



Vi søger 3 til 5 virksomheder, som vil åbne døren til konkrete salgsforløb. Vi undersøger, om kundens behov, forventede gevinster og forudsætninger bevares i tilbuddet, og hvordan andre hos kunden forstår det, når tilbuddet skifter hænder.

Jeres udbytte

Se tilbuddet gennem kundens øjne

Få et mere nuanceret blik på, hvordan I formidler kundens prioriteter og forventede værdi, og hvordan tilbuddet bliver brugt i beslutningen.

Bidrag til forskningen

Jeres erfaringer skaber viden om, hvordan virksomheder kan bevare kundens behov og værdibegrundelse gennem salgsforløbet.

En tydelig ramme

Vi aftaler den faglige tilbagemelding ved opstart. Deltagelsen er forskning og omfatter ikke et konsulentforløb eller omskrivning af tilbud.

Det skal I kunne bidrage med

01 Konkrete salgsforløb

I sælger til andre virksomheder og laver tilbud på baggrund af kundedialog. Udgangspunktet er 2 til 3 forløb pr. virksomhed; antallet aftales konkret.

02 Adgang fra tidligt i processen

Vi følger behovsafdækning, tilbudsarbejde og kundens vurdering frem til en beslutning, en pause eller en aftalt slutdato.

03 Materiale og ændringer

I deler relevante kundedialognoter, væsentlige tilbudsudkast, ændringer og materialet, kunden faktisk modtager. Vi skal kunne følge hvad, hvornår og hvorfor.

04 Sælgerens og kundens perspektiv

Korte interviews med sælgeren og mindst én relevant person hos kunden. Helst både den oprindelige kontakt og en læser, som ikke var med i den oprindelige dialog.

05 Indblik i tilbuddet hos kunden

Vi kortlægger, hvem der modtager hvilke versioner, og hvilke forklaringer der følger med. Færdige tilbud eller sælgerens vurdering alene er ikke nok.

Sådan kommer I med

Vi afklarer først, om jeres forløb og adgang passer til undersøgelsen. I udpeger en kontaktperson; det behøver ikke være ejerlederen. Deltagelse kræver tid undervejs. Interviews, tidsforbrug og periode aftales før opstart. AI brug er ikke et krav.

Forskerteamet aftaler deltagelse direkte med virksomheden og de relevante personer hos kunden. Samtykke, fortrolighed, anonymisering og adgang afklares før indsamlingen. Rådgivere kan formidle kontakt, men deltager ikke som eksterne observatører.

Lad os tale om jeres tilbud

Karina Burgdorff Porsborg Jensen · UCN · KBJE@ucn.dk · 72 69 16 85