

NYSALG Inden første kundemøde

Hvor: Inden dit første fysiske eller online møde med en ny potentiel kunde.

Hvorfor: Ved at få dit lead til at svare på en GAP assessment inden første kundemøde, vil du have konkrete data og en værdifuld indsigt i hvor dit lead har udfordringer og hvor du med dine ydelser og produkter vil kunne hjælpe. Det handler også om at kvalificere mødet for kunden, og sikre de får mest mulig kvalitet ud af mødet

Pitchen: “Når vi mødes handler det om at få mest mulig kvalitet ud af mødet, både for jer og os. Til det formål har vi udviklet en GAP Assessment, som er en ekspert ramme, der måler jeres situation idag, dvs. hvor står I svagt, og hvor har I muligheder. Det kræver at du forud, skal bruge ca. 15 min., så kommer vi til gengæld med en optimal forberedelse og du får noget konkret fra os. Kan vi aftale det?”

NYSALG Kundemøde 2, 3....(mål at få flere med)

Hvor: På det første møde, når I skal aftale et næste møde, vil det være en kæmpe fordel for dig at udvide involveringen til flere medarbejdere og evt. afdelinger..

Hvorfor: Forklar, at jeres tilgang med en bredere involvering sikrer bedre data og et bedre faktiskt beslutningsgrundlag. At I på den måde fanger alt, konkrete og potentielle risici som muligheder, og at selve involveringen bringer en positiv energi med sig.

Pitchen: “Ved du hvor dine medarbejdere står i dag? dvs. hvor mener jeres medarbejdere I er i dag, og hvor mener de at I bør være? Og hvad mener jeres medarbejdere der skal ændres for at I styrker jer? Vores erfaring er hver gang, at når vi involverer bredere, så fanger vi alle relevant forhold, der løftet kvaliteten og sikrer at I træffer en beslutning på et mere kvalificeret grundlag”

TIP

Hvis du ikke lykkedes at få besvarelse før det første møde, skal du pitche din GAP Assessment på selve mødet. Husk her at brug i din pitch, visuelle hjælpemidler + en stærk fortælling.

Inden en workshop

Hvor: Inden I afholder et workshop, f.eks en scoping workshop..

Hvorfor: Forklar, at I gennemfører jeres GAP Assessment før workshoppen med det formål at forberede bedst muligt og sikre virksomheden får mest mulig værdi ud af deres tid. GAP Assessment er en ekspertramme, der afdækker fokusområdet og som virksomhed får man en unikke rapport, der giver indsigt i konkrete risici og muligheder.

Pitchen: “For at vi kan stå bedst muligt på dagen, og sikre I får mest mulig kvalitet ud af jeres tid, vil vi gerne bede dig gennemføre vores GAP Assessment. Den er udviklet af vores bedste eksperter, og sikrer os konkrete indsigter, så vi kan forberede os bedst muligt. I får på dagen en rapport, der viser jeres potentielle risici og muligheder, som skal bruges i det forstående arbejde.

Efter projektleverance (Adoption)

Hvor: Efter I har afsluttet en projektleverance. (Kan med fordel også køres inden projektopstart, og under projektleverance).

Hvorfor: Efter endt projekt gennemfører vi en GAP Assessment med jer – Formålet er at sikre, at projektet er leveret som ønsket og adoptionen er en succes.

Vores GAP Assessment er en ekspertramme, der afdækker jeres aktuelle situation inden for det relevante fokusområde. Som deltager modtager man I rapport der afdækker om adoptionen har været en succes.

Pitchen: “For at evaluere, hvordan projektet er blevet modtaget og implementeret i praksis, vil vi bede jer gennemføre vores GAP Assessment. Den er udviklet af vores eksperter og giver os konkrete indsigter i, hvordan løsningen er blevet adopteret – og hvor der eventuelt stadig er potentiale at forløse.”