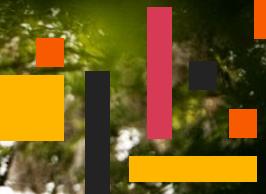


Capturefasen – vind mere forretning

Tilbuds konferencen 2024

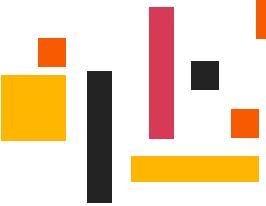




Agenda

- Introduktion og baggrund
- Et kig nærmere på PwC
- Capturefasen – i PwC perspektiv
 - Metode
 - Værktøjer
- Spørgsmål - og tak





Lidt baggrund...



Arbejdsliv

PwC siden 2020, først leder af Proposal Management (8 kolleger) og nu leder af Business Development (25 kolleger).

15 år i arkitekt-, ingeniør- og entreprenørbranchen (Balslev, KANT Arkitekter, NCC og MTH), kommunikation, ledelse og vinde tilbud og ny forretning.

Uddannelse

Uddannet Cand. Mag. fra Aarhus og Aalborg Universitet i 2003

Efteruddannelse: Diplomuddannelse fra Danmarks Medie- og Journalisthøjskole, Byggeøkonom og Facilitering.

Arbejdsmæssigt brænder jeg for...

...at klæde vores forretningen på til at gå ud og skabe gode og solide relationer og vinde endnu mere forretning. Jeg er også optaget af ledelse og at spille andre mennesker gode (mentorordning for kvinder)

Privat: Gift med Klaus, to teenagebørn (Eva 17 og Filip 14). 49 år og bor i Valby

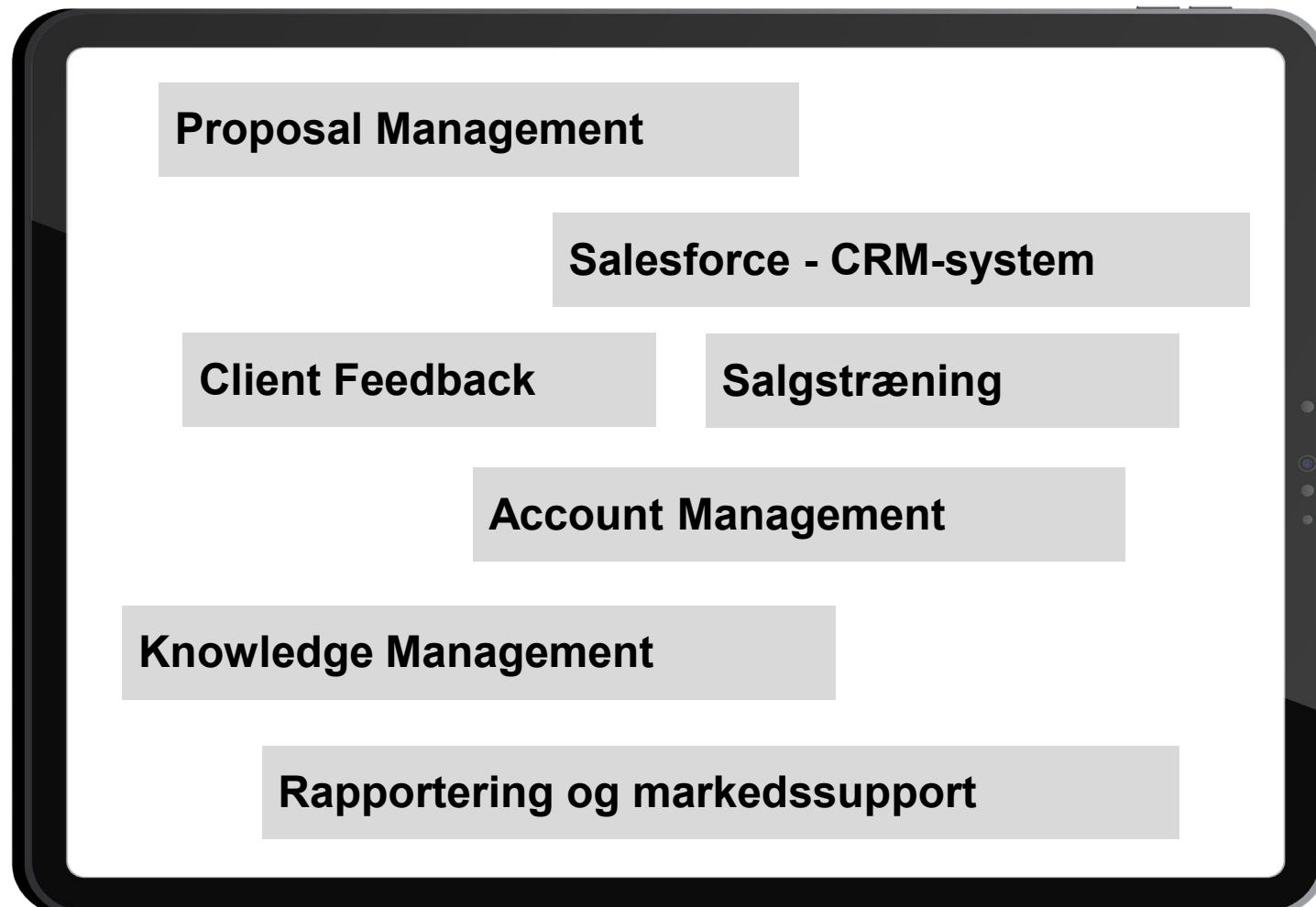
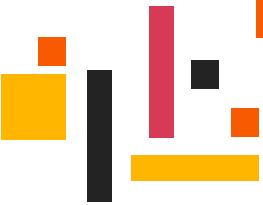
Succes skaber vi sammen ...

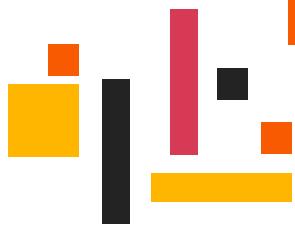
pwc

Lene Møldrup Kristiansen Director | Head of Business Development | PwC Denmark Copenhagen Metropolitan Area - [Contact info](#)

pwc PwC Denmark

Business Development i PwC





Et kig nærmere på PwC

Revision

Skat

Consulting

Vores globale netværk

Globalt er vi **+364.000**
PwC'ere i **151** lande.

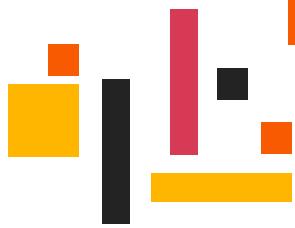
Det giver os mulighed for at
trække på et
verdensomspændende
netværk af erfaring.

Vores lokationer

I Danmark er vi ca. **2.800 PwC'ere**, med
234 partnere og **242** statsautoriserede
revisorer.

Vi er til stede på tværs af landet, og det
gør det muligt for os at være tæt på vores
kunder og samarbejdspartnere.





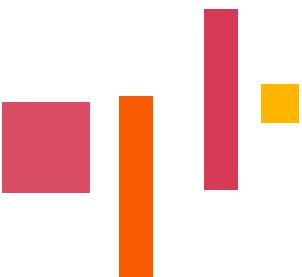
Hvad er Capture-fasen?

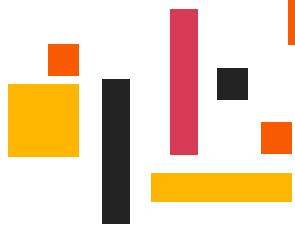
"Capture-fasen er processen med at identificere og vurdere **opportunities**, indgå i en god dialog med udbyder og utænke og implementere en god vinderstrategi."

Most sales and marketing veterans agree that

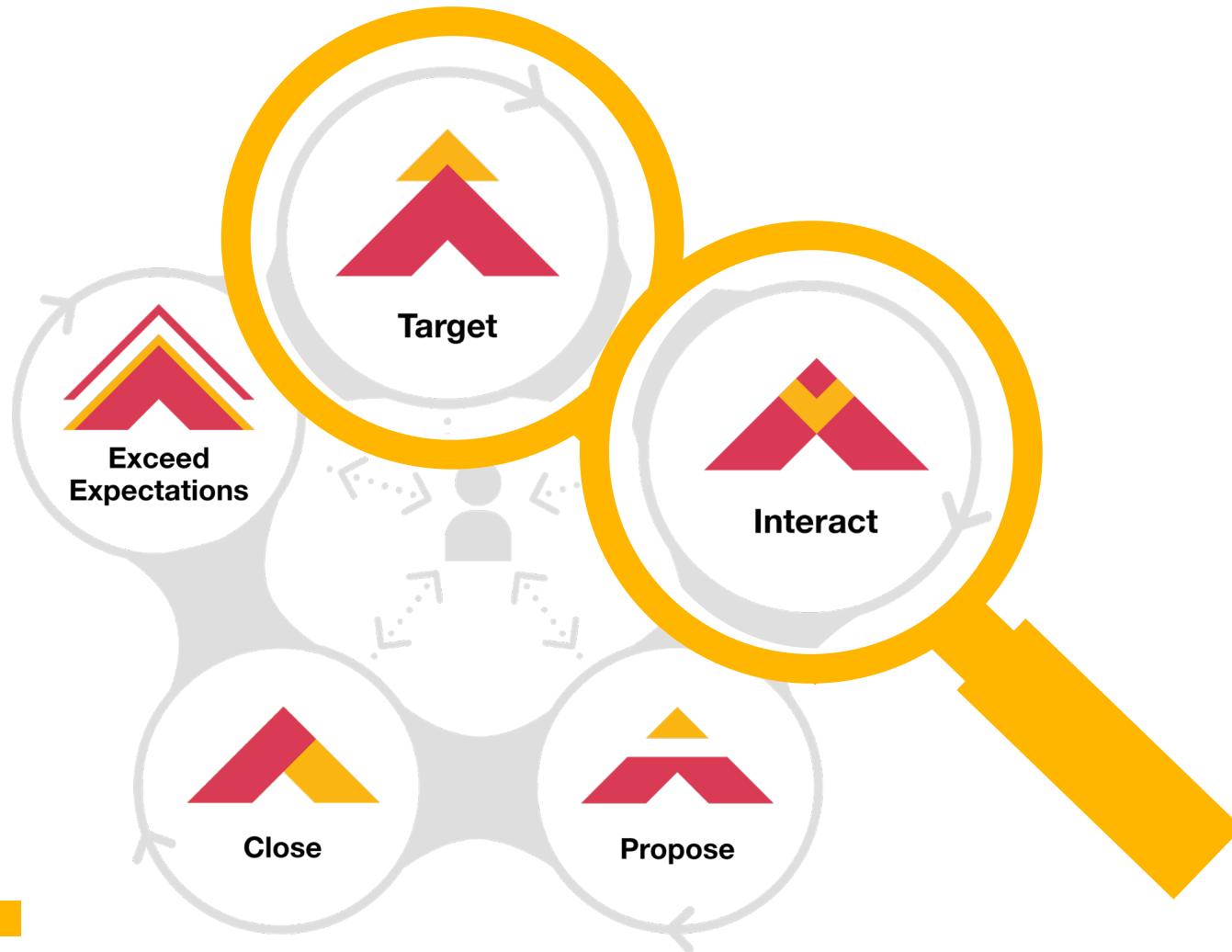
40-60 %

of the time, customers decide whom they would prefer to buy from before proposals are submitted.





Capture-fasen – i PwC perspektiv



PwC tilgang

- Er *ikke* en lineær tilgang
- Er skalerbar
- Giver mulighed for en struktureret indsats og et fælles sprog

Target-fasen – 6 fokusområder



Account strategy and planning

Research and Identify opportunities

Qualify the opportunity

Build professional relationships

Frame and reframe client issues

Develop a Capture strategy

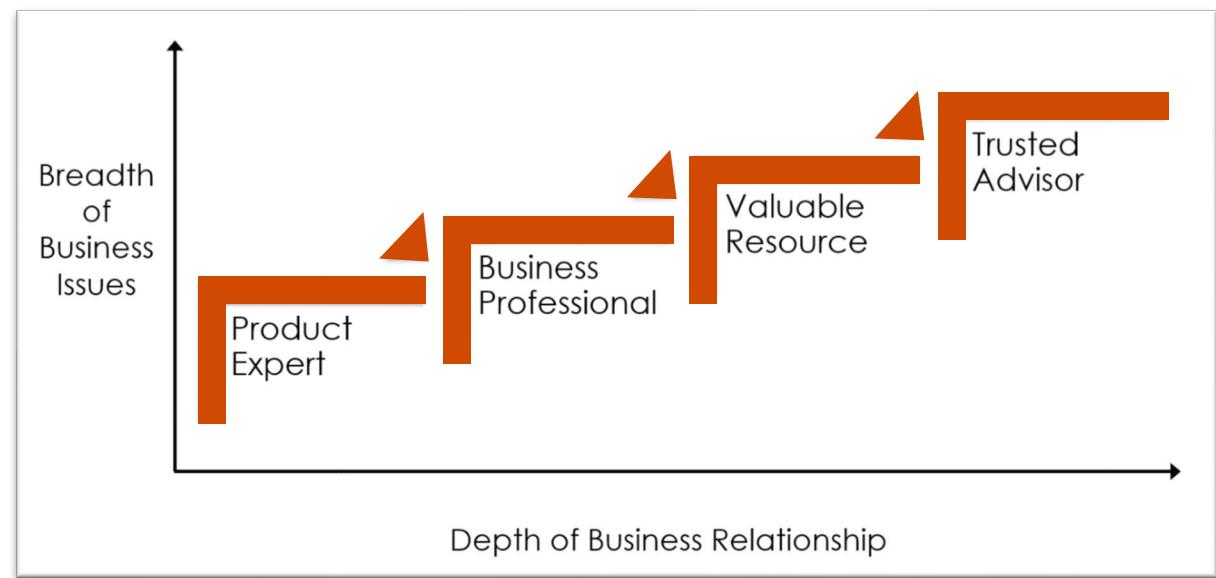
Outcome:

Time invested in understanding client issues and an action plan for helping clients with their issues.



Trusted advisor

“A trusted advisor is a company or individual that's given a seat at the customer's table. Instead of being just another vendor or potential vendor, you're considered a strategic partner that the customer sees as an asset to reach their goals”



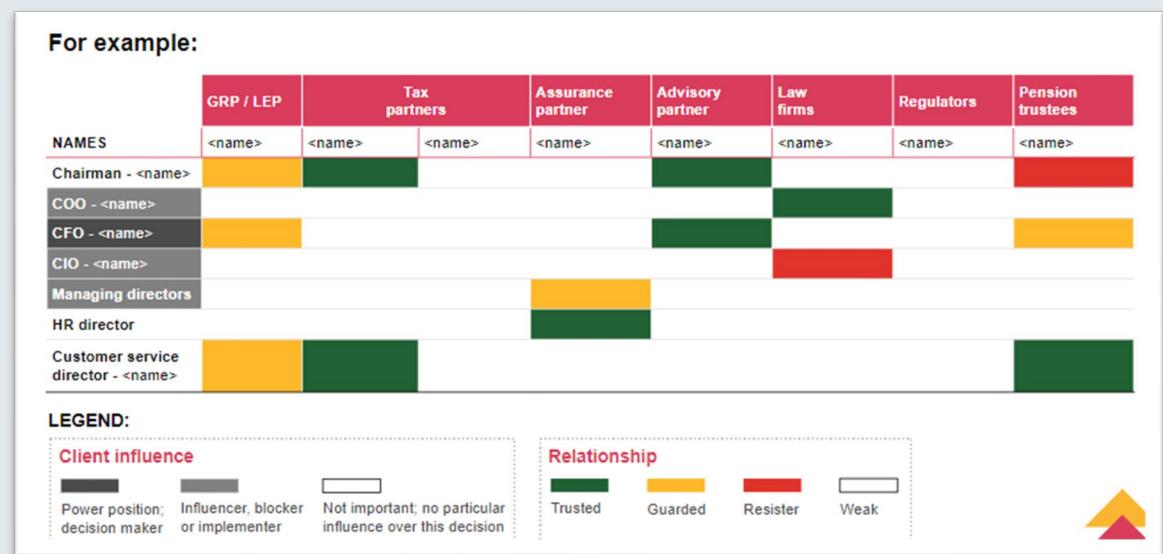
Target-fasen – værktøjer - relationsanalyse



Use the client relationship scale to objectively assess your existing relationships:

-1 Detractor / opposed to PwC	0 No relationship	1 Acquainted	2 Limited relationship	3 Working relationship	4 Trusted advisor *
Loyal to another firm; may have a previous negative experience with us	Unable to identify a relationship owner at the client and / or PwC	Introduced, but no meaningful contact or relationship established	Potential to develop relationship to the next level	Will return calls, agrees to frequent meetings, shares issues and wants our point of view	Looks to PwC first to provide an objective view on their business and issues

Værktøj til vurdering af relationers styrke:



Test jeres relationer?

Det er nemt at overvurdere vores relationer og tro, at vi er *Trusted Advisors*

– her er 5 test-spørgsmål...

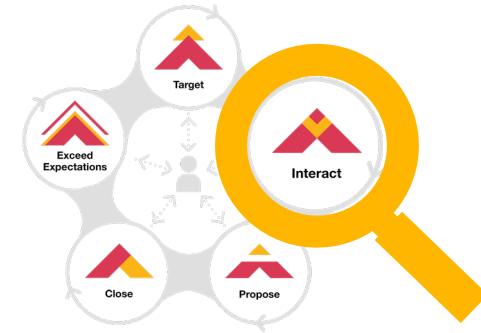
1. Returnerer din kunde de fleste af dine opkald inden for 12–24 timer?
2. Ringer din kunde til dig med det samme, når der sker noget vigtigt?
3. Vil din kunde opsøge dig for at få rådgivning om en lang række spørgsmål?
4. Arrangerer din kunde introduktioner for dig med andre beslutningstagere / influencers?
5. Er din kunde åben med feedback om din virksomhed og modtagelig for at høre feedback fra dig?



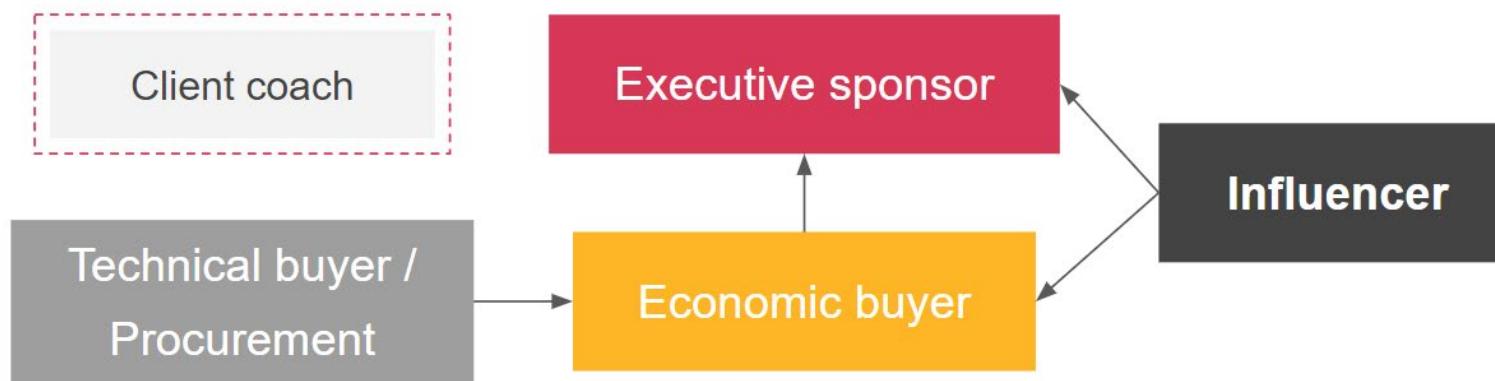
Interact-fasen – 3 kritiske steps



Interact-fasen – hvem er købscentret?



Interacting with specific buyer types



Afslutning – et par huskeregler

- Mennesker køber af mennesker
- Stærke relationer og tilfredse kunder køber mere, køber igen, er mindre prisfølsomme og anbefaler dig gerne til andre
- Ingen interesserer sig for hvad du ved, før de ved, du interesserer dig for dem
- Lad være med at vente med **kontakt** til der er noget, du vil tale om.

Capture-fasen: En investering på den lange bane



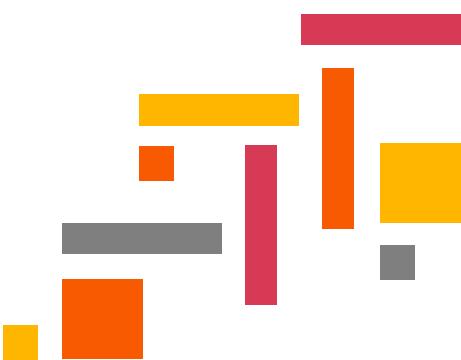


pwc

Succes skaber vi sammen...

Spørgsmål?

Tak for
jeres tid



This publication has been prepared for general guidance on matters of interest only, and does not constitute professional advice. You should not act upon the information contained in this publication without obtaining specific professional advice. No representation or warranty (express or implied) is given as to the accuracy or completeness of the information contained in this publication, and, to the extent permitted by law, PricewaterhouseCoopers Statsautoriseret Revisionspartnerselskab, its members, employees and agents do not accept or assume any liability, responsibility or duty of care for any consequences of you or anyone else acting, or refraining to act, in reliance on the information contained in this publication or for any decision based on it.

© 2024 PricewaterhouseCoopers Statsautoriseret Revisionspartnerselskab. All rights reserved. In this document, "PwC" refers to PricewaterhouseCoopers Statsautoriseret Revisionspartnerselskab which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.