



TM - Offertförfrågningar

Vi har beslutsfattarna på byggprojekten, och vet när de vill höra ifrån dig.

Vi förprospekterar och tar reda på vilka som vill ha offert/ansbud/förslag från just dig till sitt projekt.

Effektivisera arbetet för dig själv och din säljkår genom att låta oss sköta förprospekteringen. Sveriges mest använda tjänst inom bygginformation sitter inte bara på en ovärderlig databas med aktuella och planerade projekt och upphandlingar - vi kan dessutom hitta offerttillfällen för just *din* verksamhet, och hjälpa dig att få lämna offert/ansbud/förslag, till rätt person och vid rätt tidpunkt.

Rätt tajming

Effektivisera vardagen för dig och din säljkår genom att låta oss ta de ljumma eller kalla samtalen. Vi har redan expertinsikt i den marknad ni behöver bearbeta genom insamlandet av byggprojekten, och vet när upphandlingarna är på gång. Vi hittar ert offerttillfälle och ställer frågorna om när inköpen av din produkt/tjänst sker, kontrollerar vem exakt som håller i det, om det passar att ni kan vara med och lämna offert, och i så fall när och till vem. Vi ger er direkt avisering efter avslutat samtal där du ser *exakt* vad som gäller; vem du ska kontakta, hur du når personen, hur du får offertunderlaget och när i tid du bör höra av dig.

I de fall då upphandlingen redan är klar kan vi fylla på med följdfrågan vem som fick jobbet - på så sätt har du också koll på vad konkurrenterna gör, och vi frågar självklart också om det finns projekt längre fram där en offert kan bli aktuell.

Effektiv och trevlig uppvärmning

Det vi startar med är att sätta oss in i er verksamhet och att titta på era tjänster och produkter. Vi sköter intervjuetoriken med stor erfarenhet, och är lyhörda för hur ni vill att vi

presenterar och representerar er på bästa sätt. Våra kommunikatörer är kunniga, trevliga och engagerade och vet att en lyckad affär startar med god kontakt mellan människor, där den tilltänkta kunden känner trygghet, nyfikenhet och intresse. Men såklart - framförallt ett *behov*. Spar dyrbar tid genom att kontakta *bara* de vi gallrar fram, som är intresserade av offert. Du kan fokusera på din kärnverksamhet och dina säljare kan göra det de är bäst på - lönsamma affärer.

Direktavisering/Rapport

Vanligast sker rapporteringen direkt via mailaviseringar till den/de mailadresser du har uppgett. I aviseringen finns uppgifterna om vem vi pratat med och vad som sagts, med kontaktuppgifter och kommentarer från vår kommunikatör.

Aviseringarna kan delas upp efter ert behov, t ex geografiskt eller på de säljdistrikt ni själva arbetar efter.

Ni får också en slutrapport efter avslutat uppdrag, rapporterna är enkla att analysera och kan tillhandahållas i Excel-, Word-, PDF- eller PowerPoint-format. Via filtrerat rådata kan du enkelt se vilka dina säljare kommer att kontakta, och du har lätt att följa upp resultatet.



OFFERTFÖRFRÅGAN

1) Hej!
Jag heter ... och ringer från ...
Jag undrar om du är rätt person att prata med gällande projekt ... jag söker den hos er som räknar på ...
 Ja, rätt person
 Nej, fel person

2) Vi är lite nyfikna på om det ingår ... i projektet?
 Ja
 Nej

3) Vi på ... vägar påstå att vi har den bästa ... på marknaden. I din region har vi dessutom fyra regionsansvariga som jobbar med just kalkylering, projektering, support och utbildning till projekt just liknande ert. Till vår omfattande systembuid med komplett schema och materialspecifikation.
Vi vill väldigt gärna vara med och räkna på, och göra skillnad i ert projekt?
 Ja ... kan vara med och räkna på projektet
 Nej, inte denna gång

4) Ansud infördras...
yyyy-MM-dd
mars 2018
mån on to fr lö sö
26 27 28 1 2 3 4
5 6 7 8 9 10 11
12 13 14 15 16 17 18
19 20 21 22 23 24 25
26 27 28 29 30 31 1
den 1 mars 2018

5) Toppen, då ber jag min kollega ta kontakt för offertunderlag!
Namn
Företag
Projekt
Mailadress
Telefon
Övrig kommentar

100 % slutfört