

7 steg for en vellykket RFP/anbud

Å finne riktig mobilitetsleverandøren for din virksomhet, avhenger av å virkelig forstå budgiverens evner, erfaring, kapasitet – og om dens kultur vil være i tråd med din egen. Hvordan kan bedrifter sette seg opp for suksess? Følg disse syv enkle trinnene for å lage en målrettet, effektivt RFP/anbud:

01

Identifiser og engasjer riktige interne interessenter

Interne avdelinger har forskjellige forventninger; engasjer riktig utvalg av aksjonærer – i løpet av RFPs design og evaluering – for å sikre at alle utfordringer, behov og milepæler blir oppfylt.



02

Gi god tid

Gi budgivere god tid til å forberede svar; da vil du få grundige svar som er mer innovative og tilpasset - og interne team vil ha mer tid til å ta velinformerte beslutninger.



03

Avgrens listen over kandidater

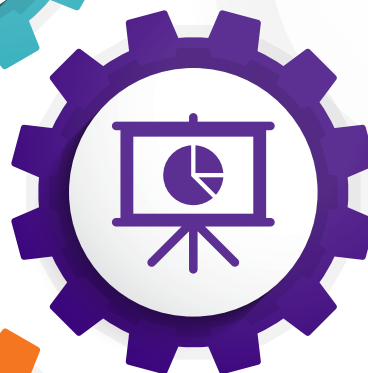
Bruk undersøkelser for å begrense listen du gir til budgivere til dem som virker best egnet; Dette gir dine interne evaluatore mer tid til å gå gjennom færre, målrettede svar.



04

Gi detaljer om mobilitetsprogrammet ditt

Å ha detaljer om policyer, flyttemønstre, historisk ytelse og annen viktig informasjon gjør det mulig for kandidater å gi mer skreddersydde svar, unike for bedriftens behov.



05

Be om bevisbaserte svar

Å stille spørsmål som fører til faktabaserte, målbare svar, hjelper selskaper å bekrefte hvor egnet potensielle leverandører er.



06

Vurder påvirkninger fra tredjepartsleverandører

Etablere et rammeverk for dem som har ledelsen/ansvaret til enhver bedriftsstyrt tredjepartsleverandør, for å sikre klarhet og unngå underprestasjoner.



07

Undersøk mer enn bare prisen

Lave priser kan ofte bety tjenester av lavere kvalitet – og ytelsesgraden har langsiktige effekter, positive eller negative, på selskapets bunnlinje.



For å få en nærmere titt på beste praksis, utfordringer og løsninger når du gjennomfører en mobilitets RFP/anbud, besøk SIRVA.com for å lese vårt siste whitepaper eller ta kontakt med oss direkte på concierge@sirva.com.