

# Så lyckas du med dina möten

public bid



# Räcker det med AI för att vinna offentliga upphandlingar?

*Nej, det krävs möten!*

För att lyckas med offentliga upphandlingar räcker det inte med bara AI och digitala verktyg. Du behöver skapa relationer – även med offentliga kunder. Och det gör du bäst genom att träffas, helst fysiskt. Men vi vet att det inte alltid är enkelt att få till ett möte.

Här kommer  
våra bästa tips  
för att lyckas

**5** för att boka  
och genomföra  
*steg* framgångsrika  
möten



*Tips*

**1**

# Gör din **research** om kunden

Samla information om kundens tidigare upphandlingar. Börja med det gamla upphandlingsdokumentet och tilldelningsbeslutet.

## **Här kan du hitta:**

- Vilken volym kunden trodde sig behöva.
- Vilka personer som var inblandade i upphandlingen.
- Vilka krav som ställdes på varan eller tjänsten.
- Nuvarande leverantör.



*Tips*

**2**

# Läs på om kunden

Ta reda på så mycket som möjligt om kunden. Besök deras webbplats och, om det är en statlig myndighet, läs deras årliga regleringsbrev.



*Tips*

**3**

# Analysera förändringar i branschen

Fundera över vad som hänt sedan den senaste upphandlingen. Hur har din bransch förändrats? Hur kan det påverka kommande upphandlingar?

Skriv ner dina insikter i punktform och ta med dem till mötet.



*Tips*

**4**

# Kontakta kunden i god tid

Skicka ett mejl minst sex månader innan avtalet går ut. Syftet med mötet är att diskutera hur kunden kan göra en ännu bättre upphandling. Visa din branschkunskap och att du är insatt i deras behov.



*Tips*

**5**

# Följ upp och **var ihärdig**

Ring upp kunden efter att du skickat ditt mejl. Ge inte upp om du inte får svar direkt – det kan krävas flera försök.

# Vill du ta nästa steg?

Vill du lära dig ännu mer om hur du kan bygga relationer och lyckas med strategisk försäljning?

Då är vår utbildning **Certifierad Anbudsgivare (Active Bid Manager)** något för dig!

## Vad ingår i utbildningen?

**Praktiska rollspel:** Vi visar hur ett säljsamtal kan gå till.

**Handlingsplan:** Skapa en personlig plan för att förbättra både din och företagets prestation.

**Kunskap om LOU:** Lagen om offentlig upphandling (LOU) blir ett verktyg som stärker din strategi.

Med två erfarna lärare får du verktygen att bygga starkare relationer och ta hem fler affärer.

*Vill du  
veta mer?*

Läs mer här:  
[Publicbid.se](https://Publicbid.se/utbildning)  
/utbildning



# Lycka till med dina möten!

Hoppas dessa tips  
hjälper dig på vägen.

Maria & Johan

*Tycker du det  
här är svårt?*

**Boka då in dig  
på en av våra  
utbildningar!**

[info@publicbid.se](mailto:info@publicbid.se)  
[Publicbid.se](https://Publicbid.se)

**public bid**