Tactics håndbok

Vinn de riktige oppdragene

De 5 valgene som skiller entreprenørene som vinner fra dem som ikke gjør det.



Smart Tactics
A Hubexo Product

Byggebransjen mangler ikke ambisjoner. Den mangler forutsigbarhet.

Alle entreprenører opererer i et marked i konstant endring. Prosjekter dukker opp, partnerskap inngås, spesifikasjoner skrives, og konkurranseposisjoner låses. Det meste av dette skjer før noen på teamet ditt har fått det med seg.

Resultatet er forutsigbart. Du bruker tid og penger på å jage muligheter du aldri var posisjonert til å vinne. De som faktisk matchet dine styrker, glir forbi ubemerket.

Dette handler ikke om innsats. Det handler om timing og informasjon.

Entreprenørene som konsekvent presterer bedre enn konkurrentene, jobber ikke hardere. De leser markedet tidligere. De vet hvilke muligheter de skal gå for, hvilke de skal la ligge, og hvilke relasjoner de bør investere i før alle andre.

Denne håndboken tar for seg 5 valg som utgjør forskjellen. Hvert valg er forankret i reelle mønstre fra det nordiske byggemarkedet. Og de har alle én ting til felles: ett sted hvor hele markedet gir mening, oppdatert i sanntid før konkurrentene rekker å følge med.



Med Tactics får du markeds- og konkurrentinnsikt i sanntid.

Kostnaden ved å reagere



De fleste entreprenører opererer reaktivt. Prosjekter kommer inn via offentlige anbudsportaler, personlige nettverk eller henvendelser utenfra. Når et prosjekt når disse kanalene, er det allerede formet. Spesifikasjoner er skrevet. Relasjoner er etablert. Konkurrenter er posisjonert.

Den som kommer inn på dette stadiet, er allerede på etterskudd.

Dette reaktive mønsteret har selvforsterkende kostnader. Ressurser går til muligheter med lav vinnsannsynlighet. Kalkulasjonsteamet oversvømmes av anbud som aldri var mulige å vinne. Salgsteamet kontakter folk uten reell innflytelse på beslutningen. Hull i prosjektporteføljen oppdages for sent til å tettes.

Selskapene som bryter dette mønsteret har ikke bedre folk. De har et bedre bilde av hvor markedet er på vei.

Tactics sikrer at du når riktige personer til rett tid.

5. Slutt å investere i anbud du ikke kan vinne

Kalkulasjon er en av de mest ressurskrevende funksjonene i enhver entreprenørbedrift. Hvert anbud koster tid, oppmerksomhet og penger. Likevel kan de fleste entreprenører ikke si deg, med noen grad av sikkerhet, hvilke av sine aktive anbud som faktisk har sjanse til å lykkes.

Beslutningen om å ikke by er like verdifull som beslutningen om å by, men den krever data. Konkurranseposisjonering, historiske mønstre og kunnskap om hvem som allerede er tett på prosjektet. Uten dette behandler kalkulasjonsteamet alle muligheter som like aktuelle. Det er de ikke.

Slik ser det ut med Tactics

Du ser hvilke konkurrenter som allerede er involvert, hvilke rådgivere som er med, og om din kompetanse matcher prosjektprofilen. Før du bruker én eneste kalkulasjonstime.



4. Vit hvor du skal se før alle andre gjør det

Den dyreste feilen er ikke å tape et prosjekt. Det er å jage feil prosjekter. Entreprenørene som vinner konsekvent, starter ikke med offentlige anbudslister. De kartlegger markedet kontinuerlig og fanger opp prosjekter så tidlig som mulig. Før spesifikasjonene er låst. Før konkurrentene har etablert relasjoner.

Et tidlig markedsbilde er ikke en fordel. Det er fundamentet alt annet bygger på. Uten det tas alle etterfølgende valg med ufullstendig informasjon.

Entreprenøren som ser et prosjekt først, har ikke bare mer tid. De har flere muligheter.

Slik ser det ut med Tactics

Prosjekter dukker opp uker eller måneder før de når offentlige portaler. Du ser dem mens de fortsatt er formbare.

3. Kartlegg konkurranseland-skapet før du forplikter deg.

Hvert prosjekt har sitt konkurransebilde. Hvilke entreprenører er allerede involvert? Hvem har spesifisert hvilke produkter? Hvilke rådgivere er med?

De fleste entreprenører leverer anbud uten å ha svar på disse spørsmålene. Informasjonen er rett og slett ikke tilgjengelig for dem.

Når du ser hele bildet, tar du andre valg. Du investerer der du har et fortrinn. Du unngår kamper du ikke kan vinne. Du posisjonerer deg annerledes når du vet hvem andre som sitter ved bordet.



Slik ser det ut med Tactics

En samlet oversikt viser hvilke entre-prenører, leverandører og rådgivere som er tilknyttet et prosjekt. Du ser land-skapet før du trer inn i det.

2. Tilpass prosjektporteføljen til markedsvirkeligheten

De fleste entreprenører planlegger porteføljen basert på interne prognoser og historiske resultater. Markedet behandles som et bakteppe, ikke som en variabel. Dette skaper et farlig sprik: porteføljen forutsetter en stabil tilstand, men markedet står aldri stille.

Med en markedsprognose i sanntid kan du se når kjernemarkedet ditt trekker seg inn, når nye segmenter åpner seg, når regionale mønstre skifter. Du justerer før spriket viser seg i omsetningen. Ikke tre måneder senere på kvartalsmøtet.





Slik ser det ut med Tactics

Levende markedsprognose etter segment, region og prosjekttype. Porteføljen din gjenspeiler hvor markedet er på vei, ikke hvor du antok det ville gå.

1. Bygg relasjoner før prosjektet krever dem

I byggebransjen er ikke relasjoner en hyggefaktor. De er kommersiell infrastruktur. Entreprenøren som allerede kjenner rådgiveren som skriver spesifikasjonen, leverandøren som leverer nøkkelproduktet, eller utbyggeren som driver prosjektet, har et strukturelt fortrinn ingen sen innsats kan erstatte.

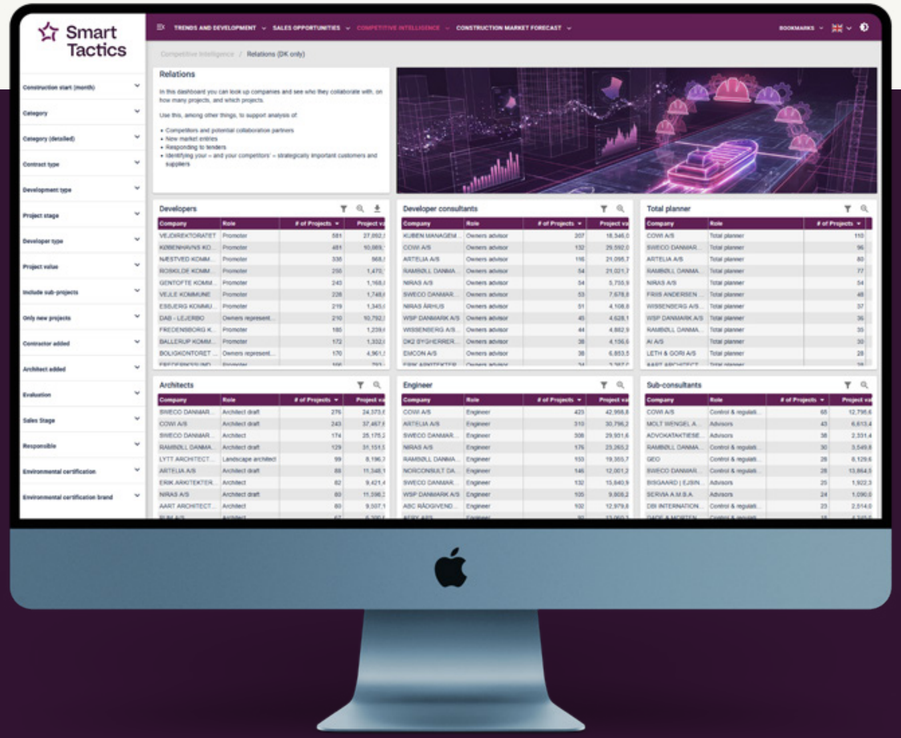
Utfordringen er å vite hvor du skal investere. Relasjonsbygging tar tid og ressurser. Uten innsikt i hvilke aktører som samler seg rundt hvilke prosjekttyper, hvilke rådgivere som får økt innflytelse, og hvilke partnerskap som er i ferd med å forme seg, faller relasjonsstrategien tilbake på vane og nærhet.

De beste partnerskapene bygges ikke under et prosjekt. De bygges før det finnes.



Slik ser det ut med Tactics

Du ser hvem som samarbeider med hvem, hvor samarbeidsmønstre er i ferd med å etablere seg, og hvilke relasjoner som er verdt å bygge. Før forespørselen kommer.



Følg markedsutviklingen på tvers av regioner og kategorier.

Hvert valg i denne håndboken har det samme kravet: en strukturert markedsprognose i sanntid. Ikke regneark. Ikke kvartalsvise rapporter. Ikke et nettverk av personlige kontakter. Ett sted hvor prosjekter, konkurrenter, relasjoner og markedsbevegelser samles og gir mening.

Dette er forskjellen mellom intensjon og gjennomføring. Alle entreprenører vet at de bør kvalifisere muligheter mer effektivt, følge med på konkurrentene, bygge strategiske partnerskap og tilpasse seg markedsendringer. Utfordringen er ikke å vite hva som bør gjøres. Det er å ha informasjonen som trengs for å gjøre det.

Slik gjør Tactics dette mulig

Tactics er markedsplattformen bygget for byggebransjen. Den samler prosjektdata, konkurrentaktivitet og samarbeidsmønstre i én sanntidsprognose for ditt marked.

- **Forutse hvor mulighetene dannes, før de når offentlige anbudsportaler**
- **Kartlegg konkurranselandskapet rundt ethvert prosjekt eller segment**
- **Identifiser relasjoner, partnerskap og spesifikasjonsmønstre**
- **Følg markedsendringer etter segment, region og prosjekttype**
- **Kvalifiser muligheter basert på data, ikke antakelser**

Hvert valg i denne håndboken kan omsettes til handling med Tactics. Ett sted hvor alt gir mening.

Neste steg

Kjenner du igjen bedriften din i disse sidene, er spørsmålet ikke lenger om du trenger bedre markedsinnsikt. Det er hvor raskt du kan få det.

Book en demo

Se markedet ditt tydelig. Book en demo og se hvordan Tactics gir deg ett sted hvor hele markedet gir mening.

Smart Tactics
A Hubexo Product

