



Roundtable vom 08. Dezember 2014

„Warum Kunden Ihre Software (nicht) kaufen“

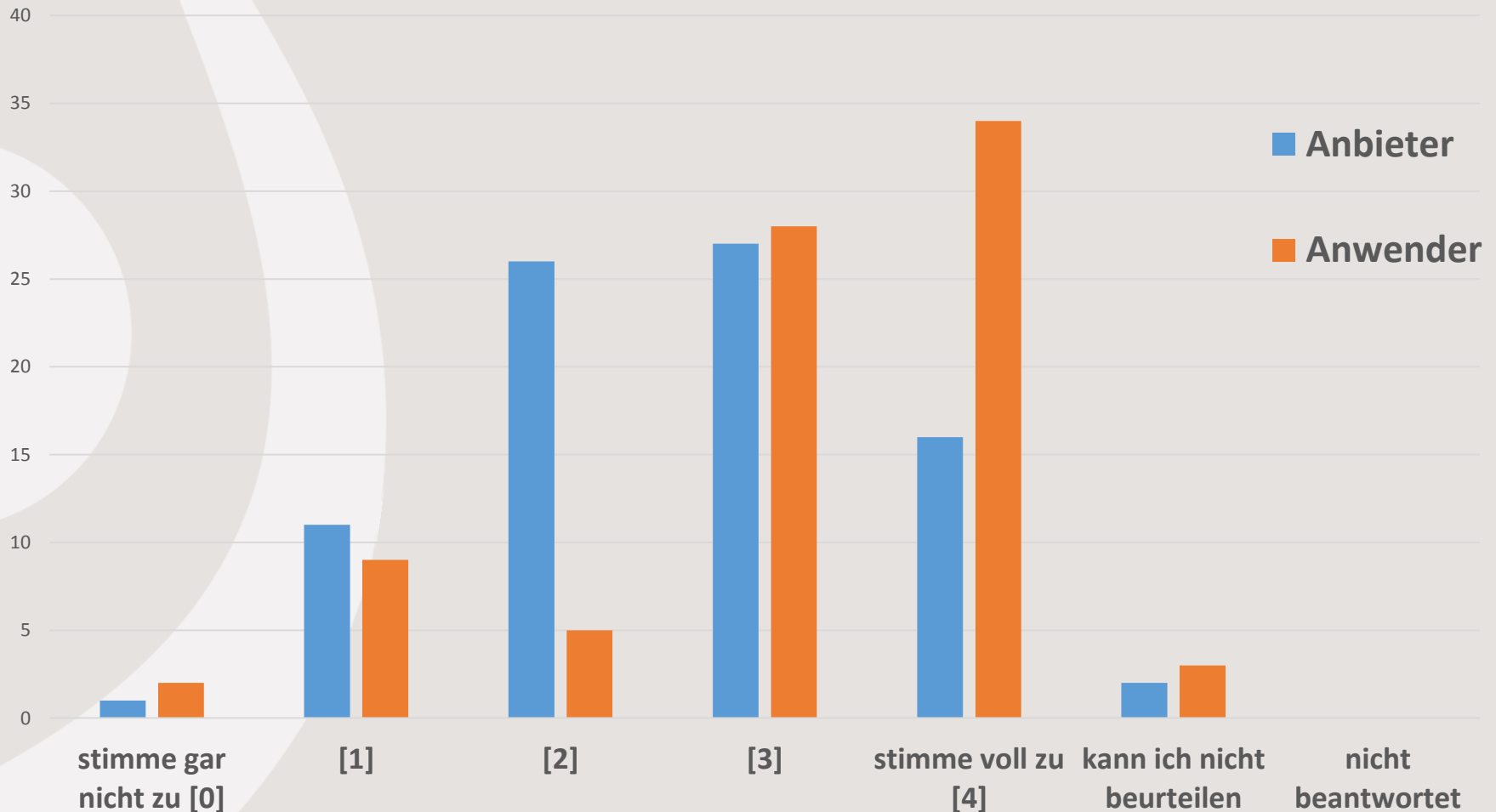
Agenda

- Kurzvorstellung der Veranstalter
- Kurzvorstellung der Teilnehmer und ihrer Lösungen
- Welche Erwartungen haben wir alle?
- Durchgang durch die Befragungsergebnisse anhand der Unterschiede zwischen Anwendersicht und Anbietersicht
- Q&A zum Auswahlverfahren generell
- Zusammenfassung der Do's und Dont's
- Check der Erwartungen
- Apéro ab ca. 18.30

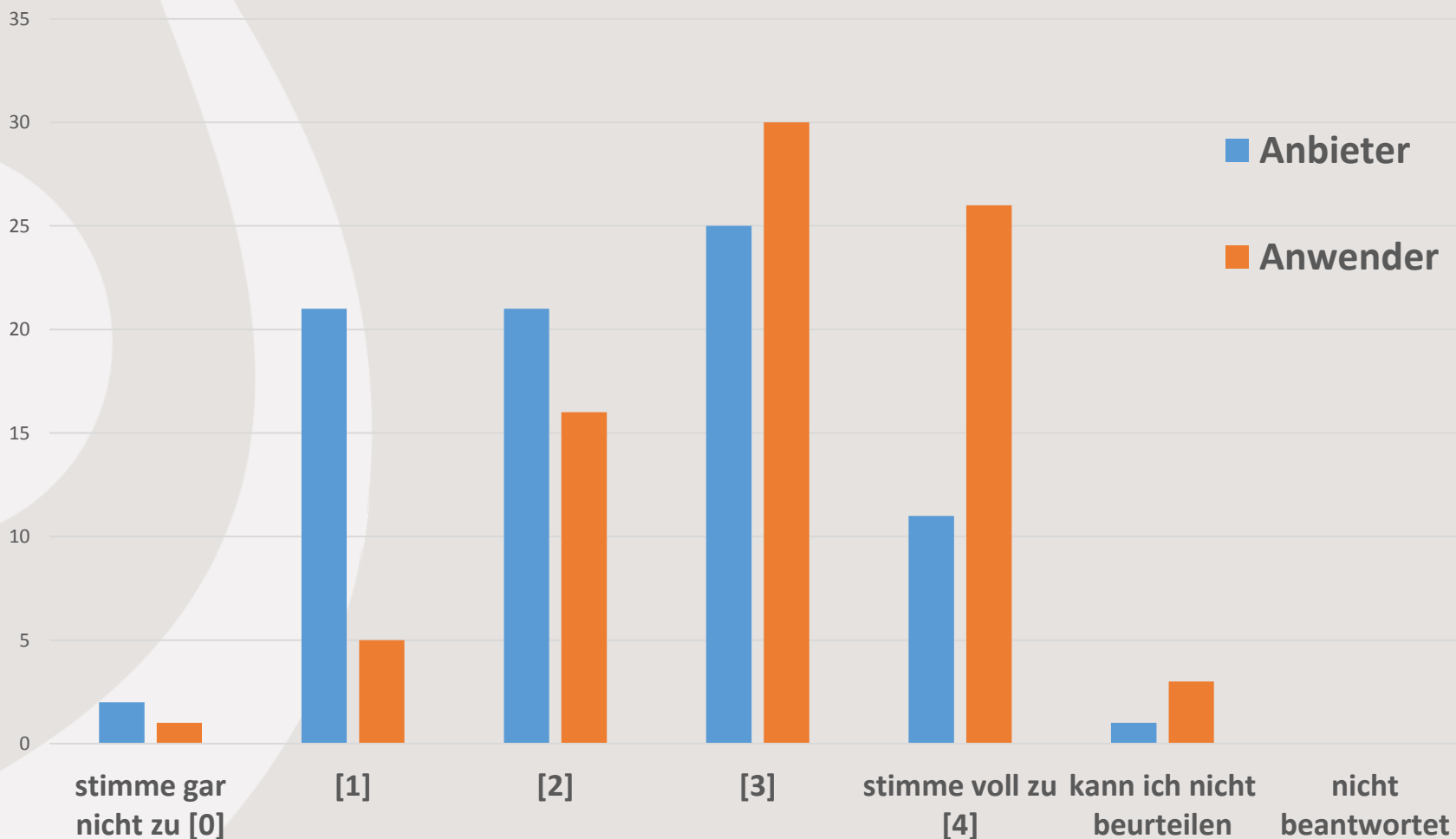
Struktur der Befragung

1. «Anonymes» Auswahlverfahren: Vom Gesamtmarkt zu brauchbaren Lösungen.
2. Suchkriterien im Auswahlverfahren und während der ganzen Evaluation.
3. Auswahlprozess: Von den passenden Lösungen zu den Top 3.
4. Schlussentscheidung: «Erklären» des Gewinners.

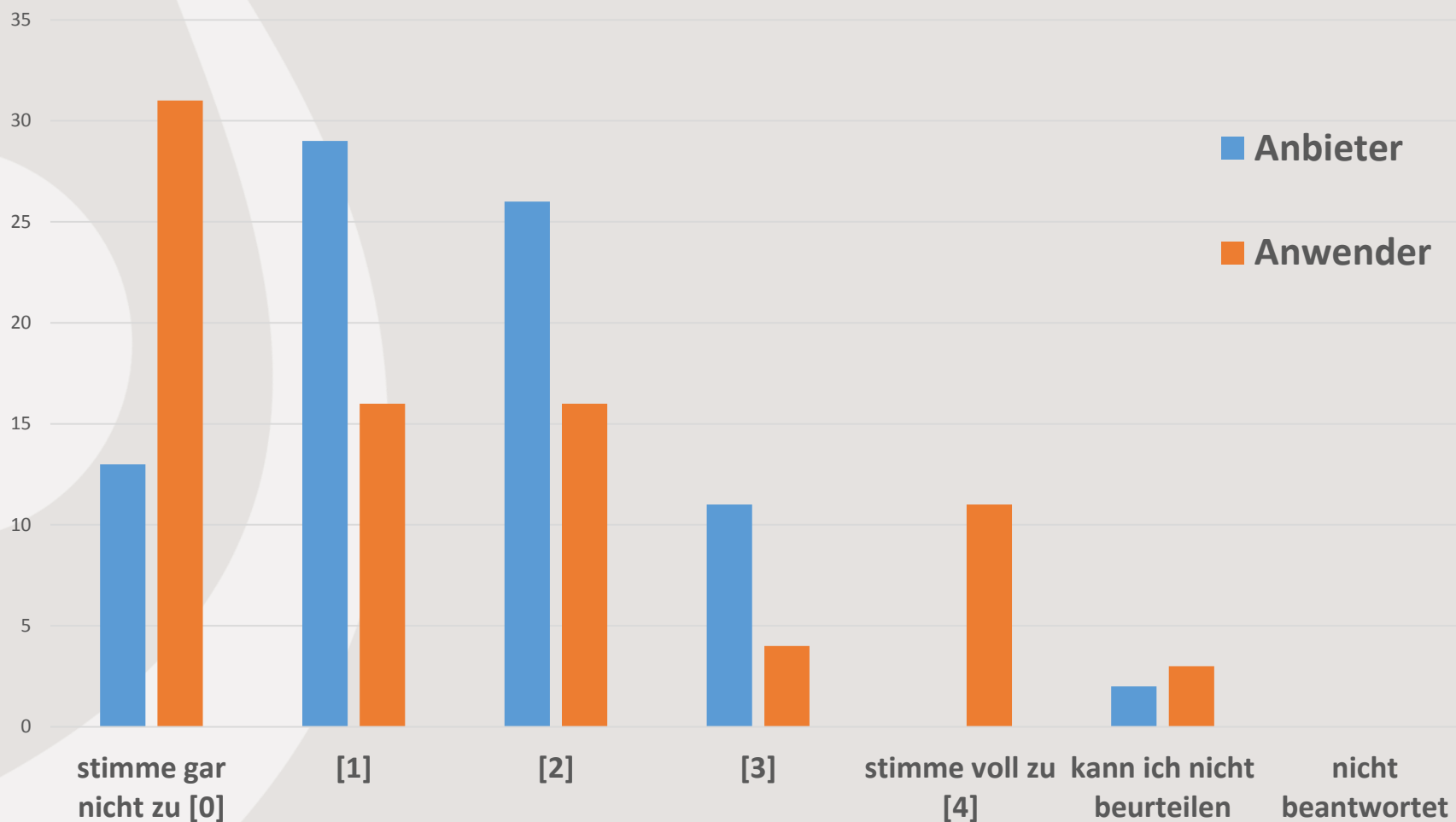
Wir gehen systematisch vor



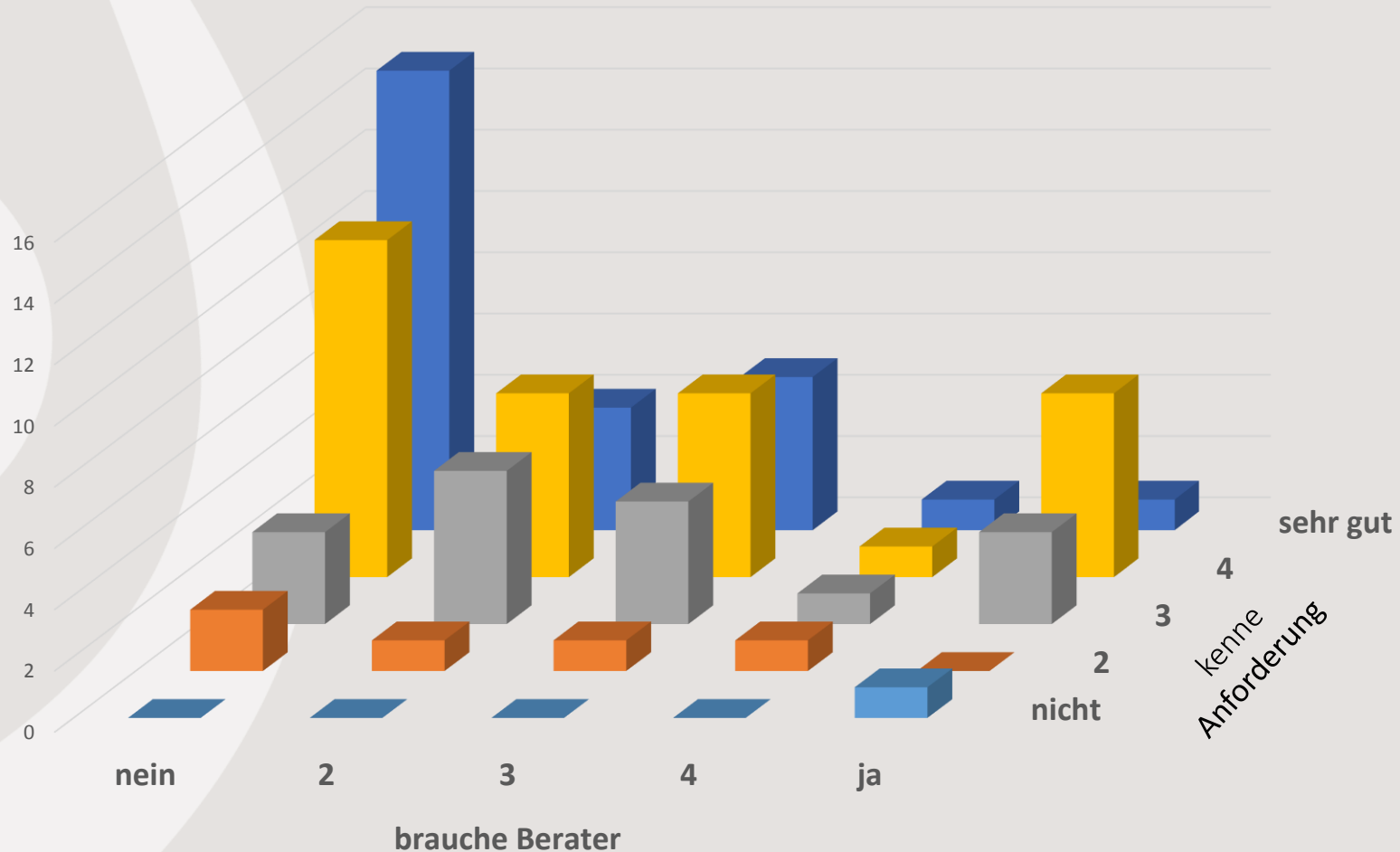
Wir kennen unsere Anforderungen



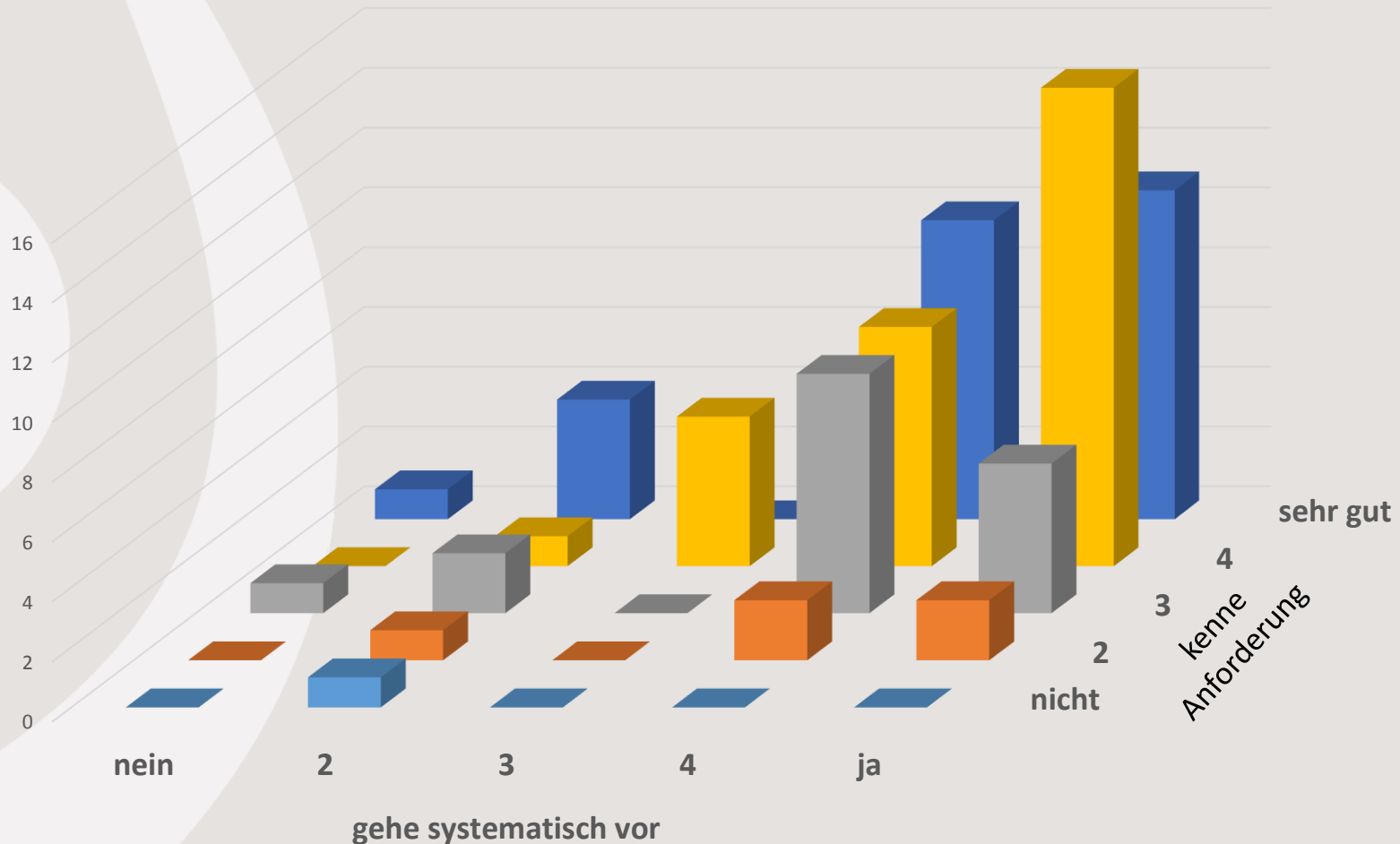
Wir ziehen einen Berater bei



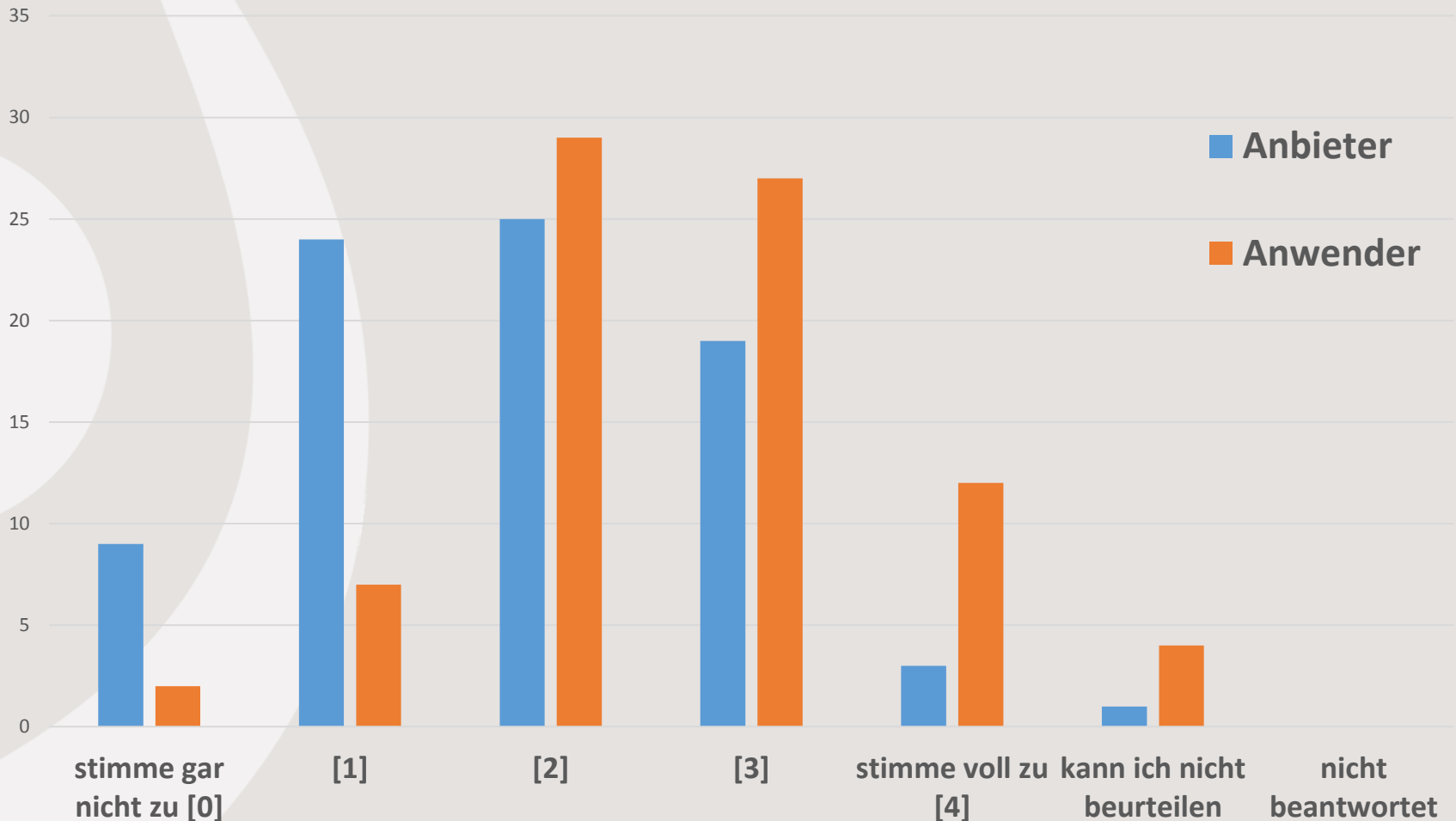
Selbstsicher oder selbstkritisch?



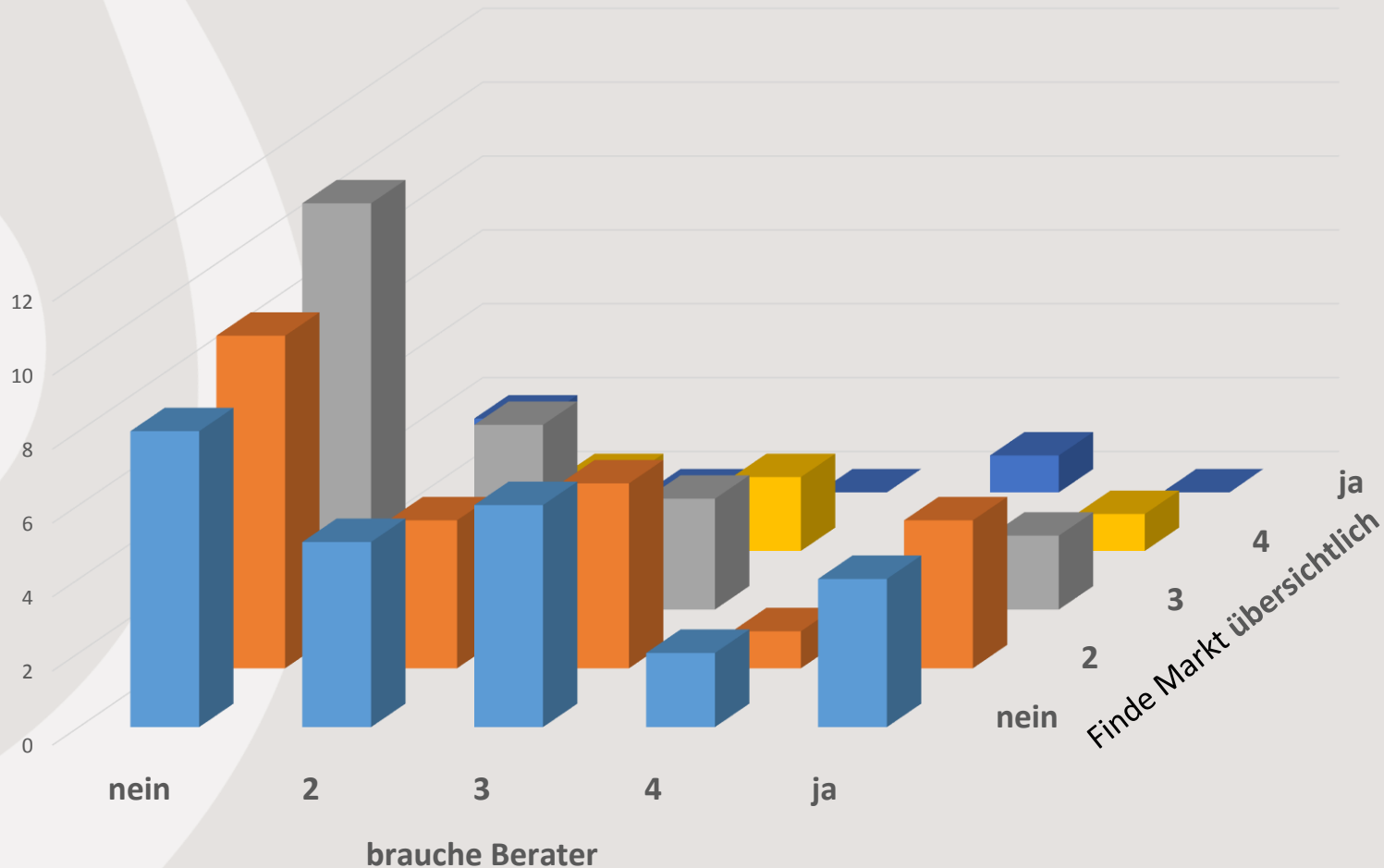
Die Selbstsicheren...



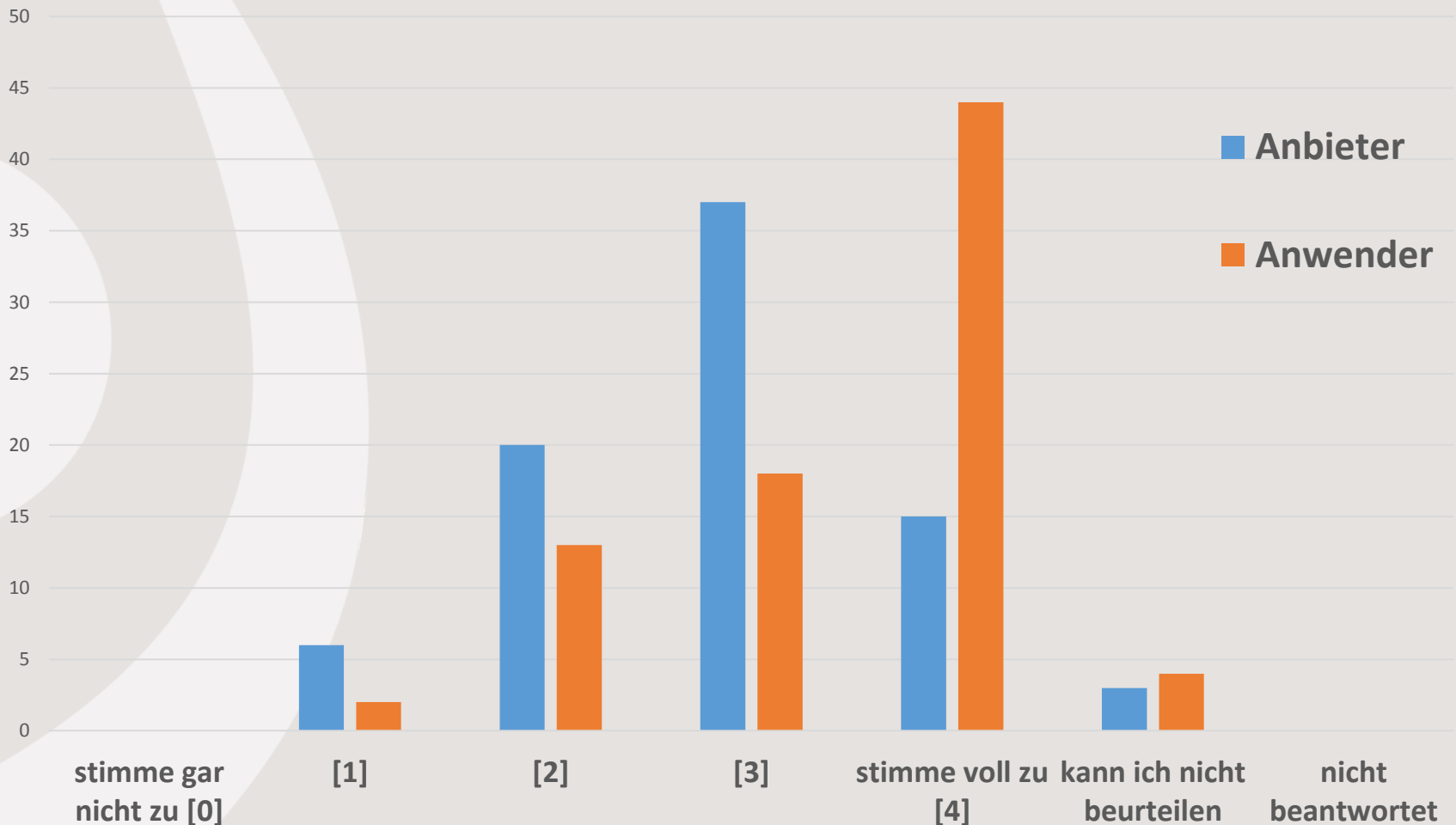
Vollständiges Bild aller Anbieter



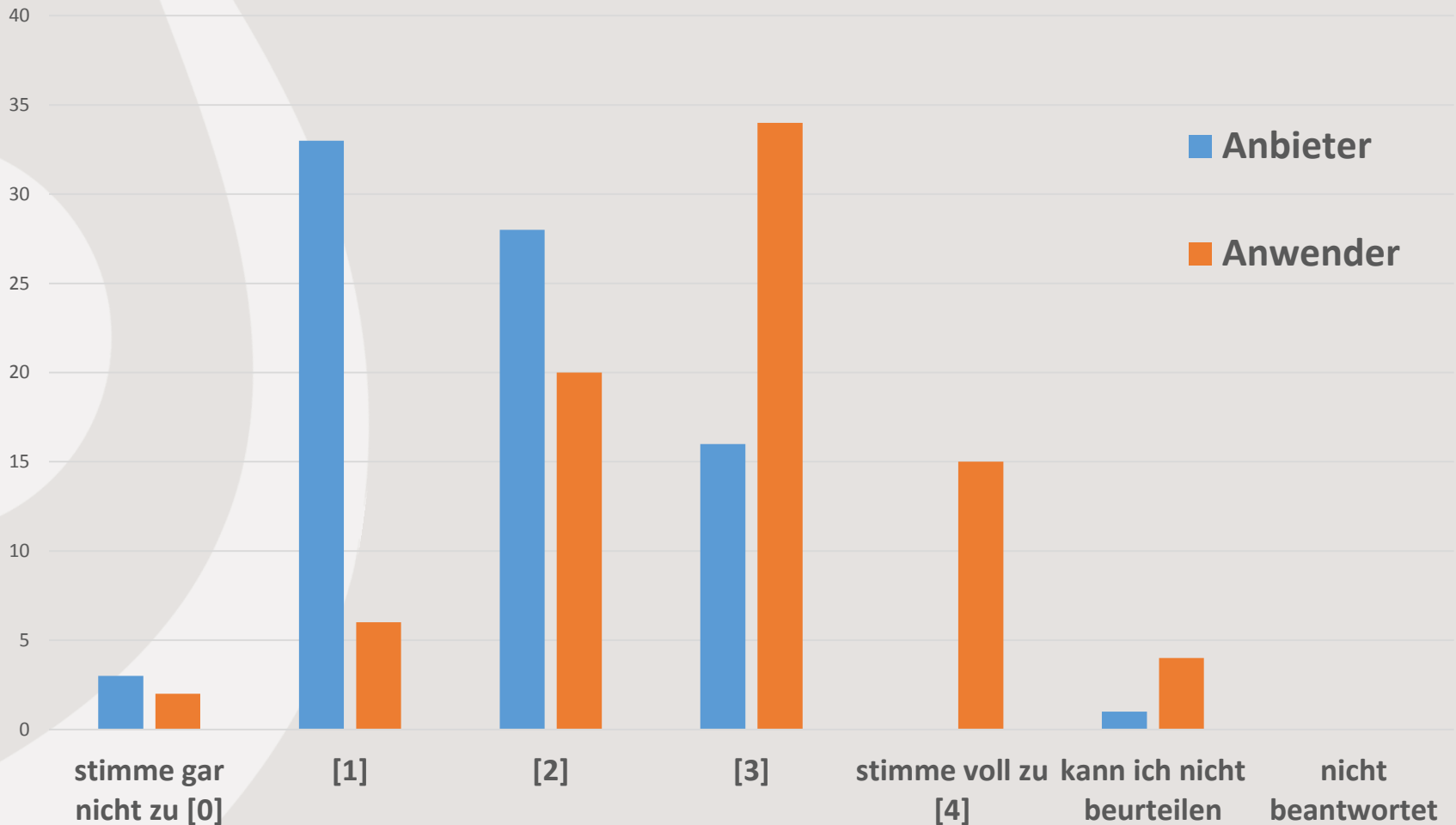
Berater nicht für Marktkenntnisse



Wir informieren uns ausführlich



Business-SW technisch gut beurteilbar



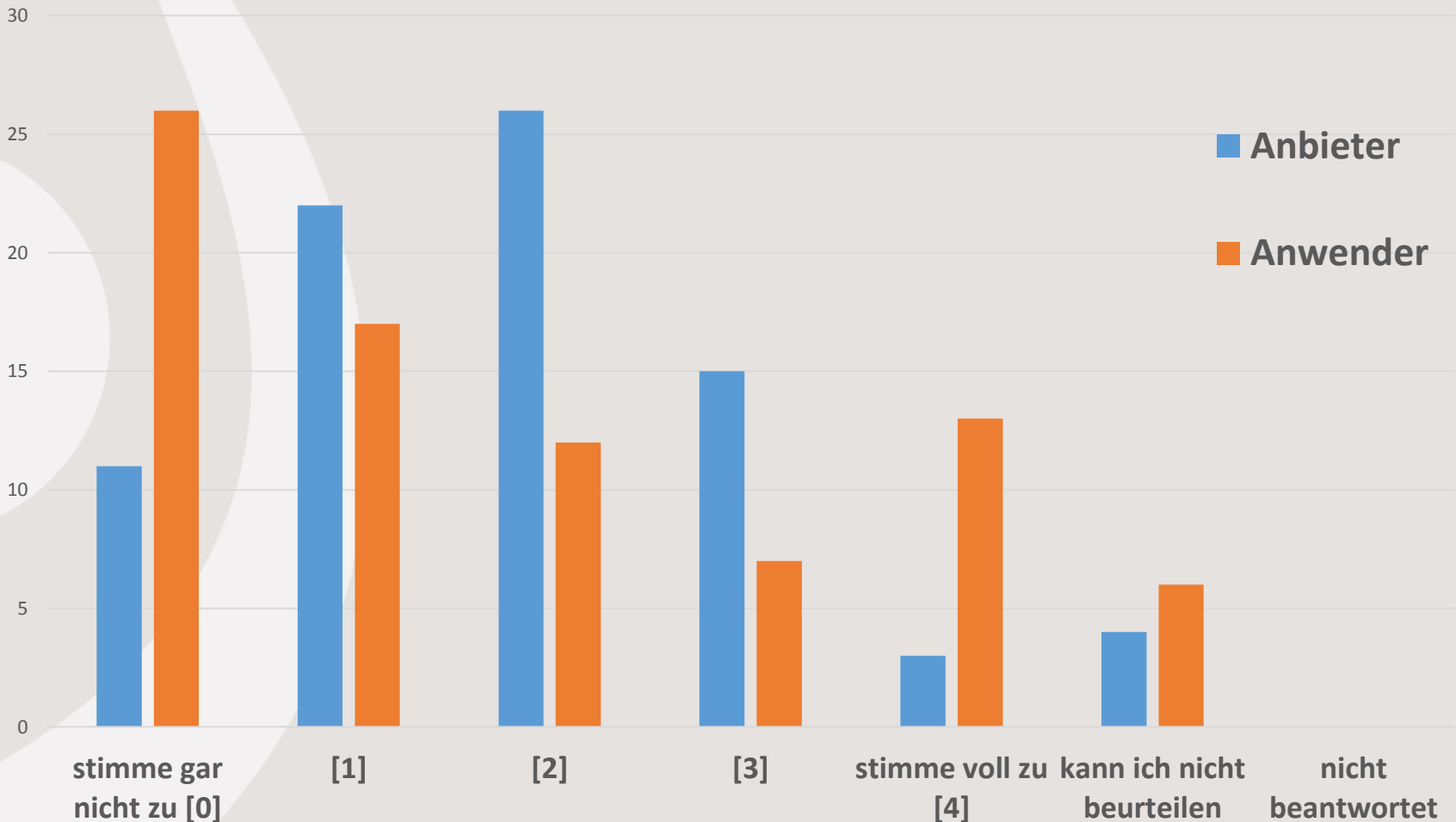
Struktur der Befragung

1. «Anonymes» Auswahlverfahren: Vom Gesamtmarkt zu brauchbaren Lösungen.
2. Suchkriterien im Auswahlverfahren und während der ganzen Evaluation.
3. Auswahlprozess: Von den passenden Lösungen zu den Top 3.
4. Schlussentscheidung: «Erklären» des Gewinners.

Oft eine grosse Übereinstimmung

- «Schöne» Software nach neustem Stand
- Swiss Made nicht so wichtig, aber CH-Partner
- Schaffung von Wettbewerbsvorteil erwartet
- Viele Funktionen gewünscht
- Bewährte Software erwartet
- Einfach und ohne viel Schulung einsetzbar

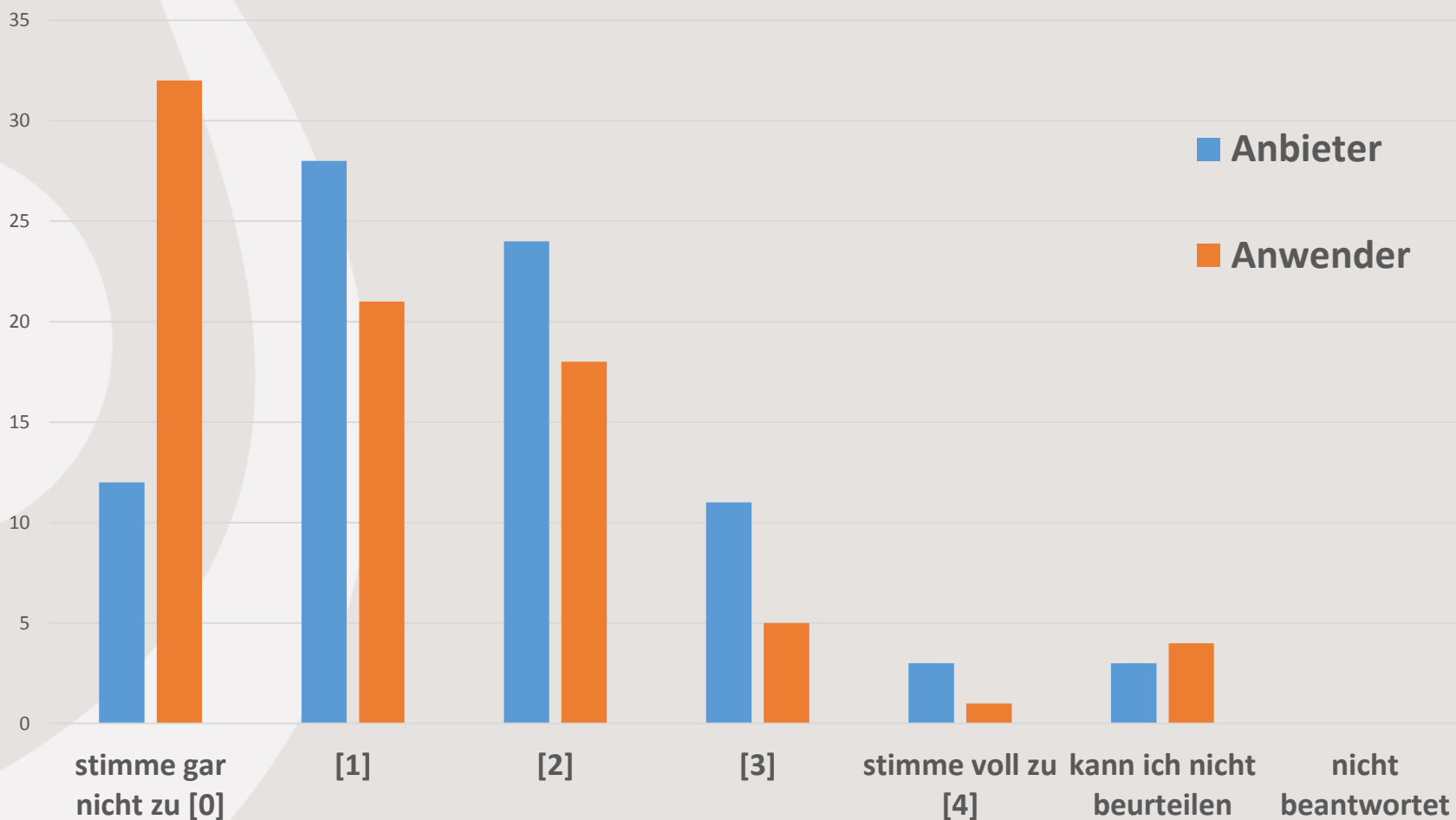
Cloud Software wichtig?



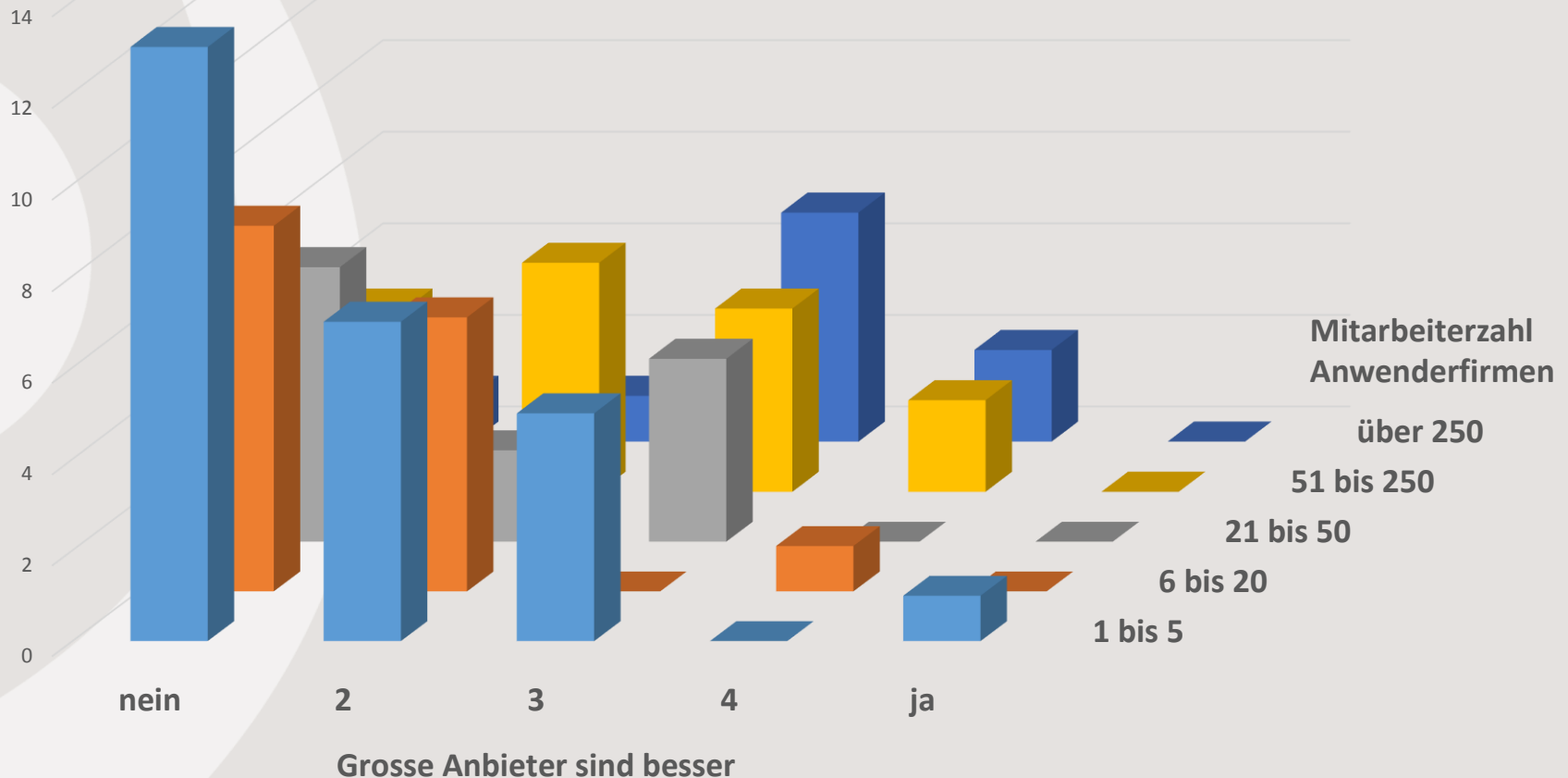
Oft eine grosse Übereinstimmung

- Anbieter, nicht Produkt steht im Vordergrund
- Branchenwissen / -erfahrung ist sehr wichtig
- Referenzen sind wichtig
- Gross ≠ beautiful

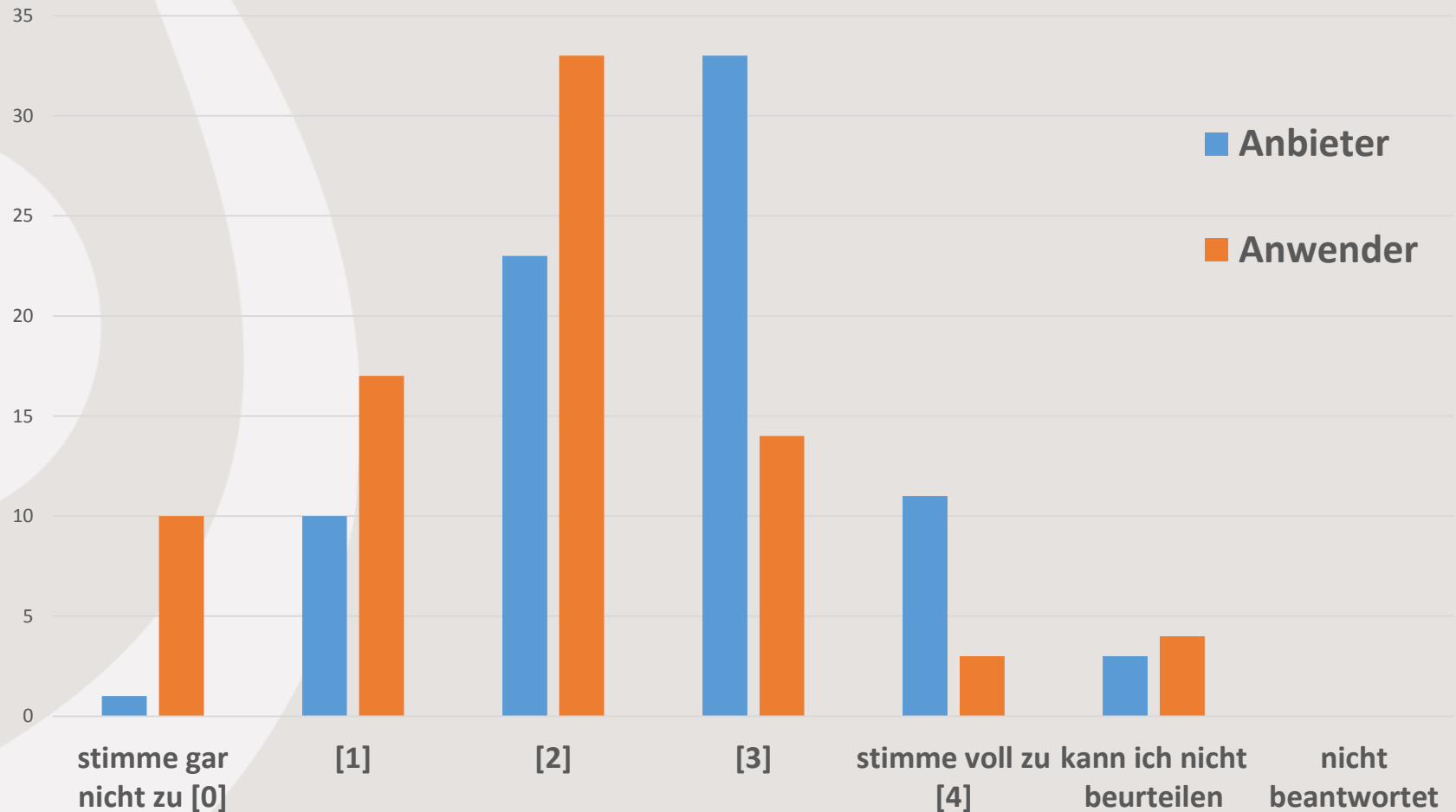
Gross ≠ beautiful



Vor allem kleine Firmen sind von grossen Anbietern nicht so begeistert



Ist das Renommee wichtig?



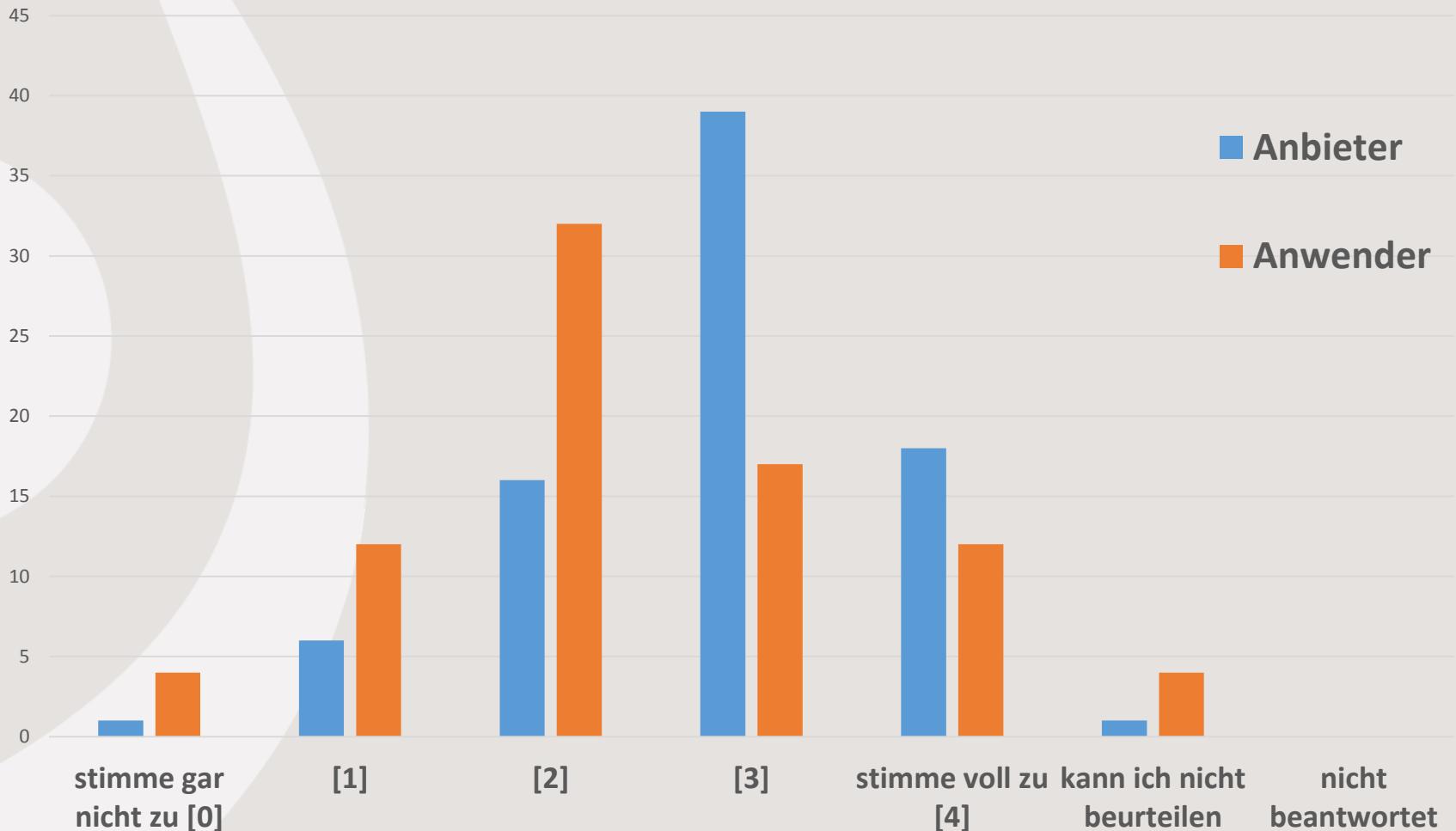
Struktur der Befragung

1. «Anonymes» Auswahlverfahren: Vom Gesamtmarkt zu brauchbaren Lösungen.
2. Suchkriterien im Auswahlverfahren und während der ganzen Evaluation.
3. Auswahlprozess: Von den passenden Lösungen zu den Top 3.
4. Schlussentscheidung: «Erklären» des Gewinners.

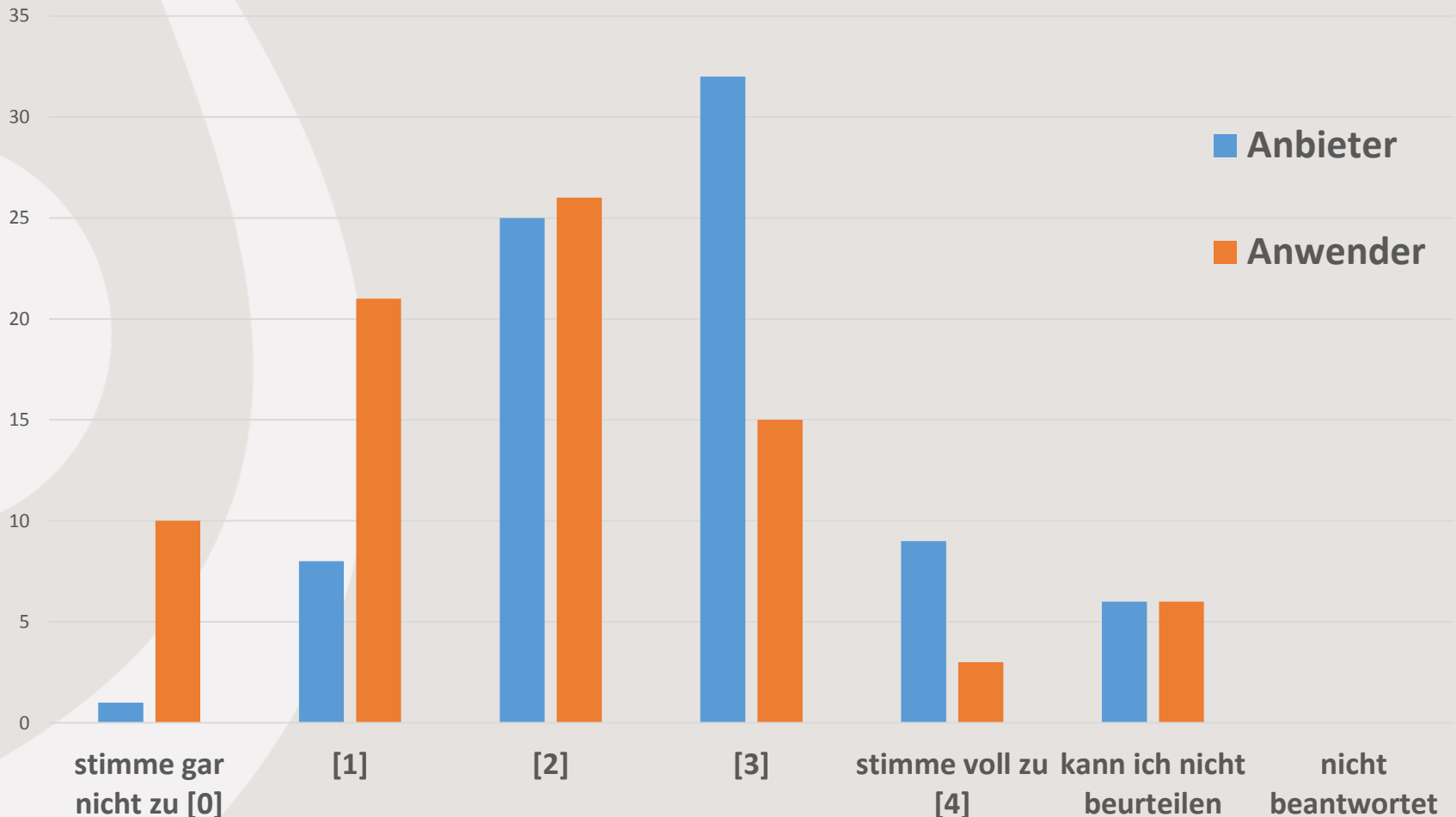
Oft eine grosse Übereinstimmung

- Anbieter soll auf Wünsche eingehen
- Prozesse können ein bisschen an die Software angepasst werden
- kostenlose Beratung bis Vertragsabschluss wird erwartet

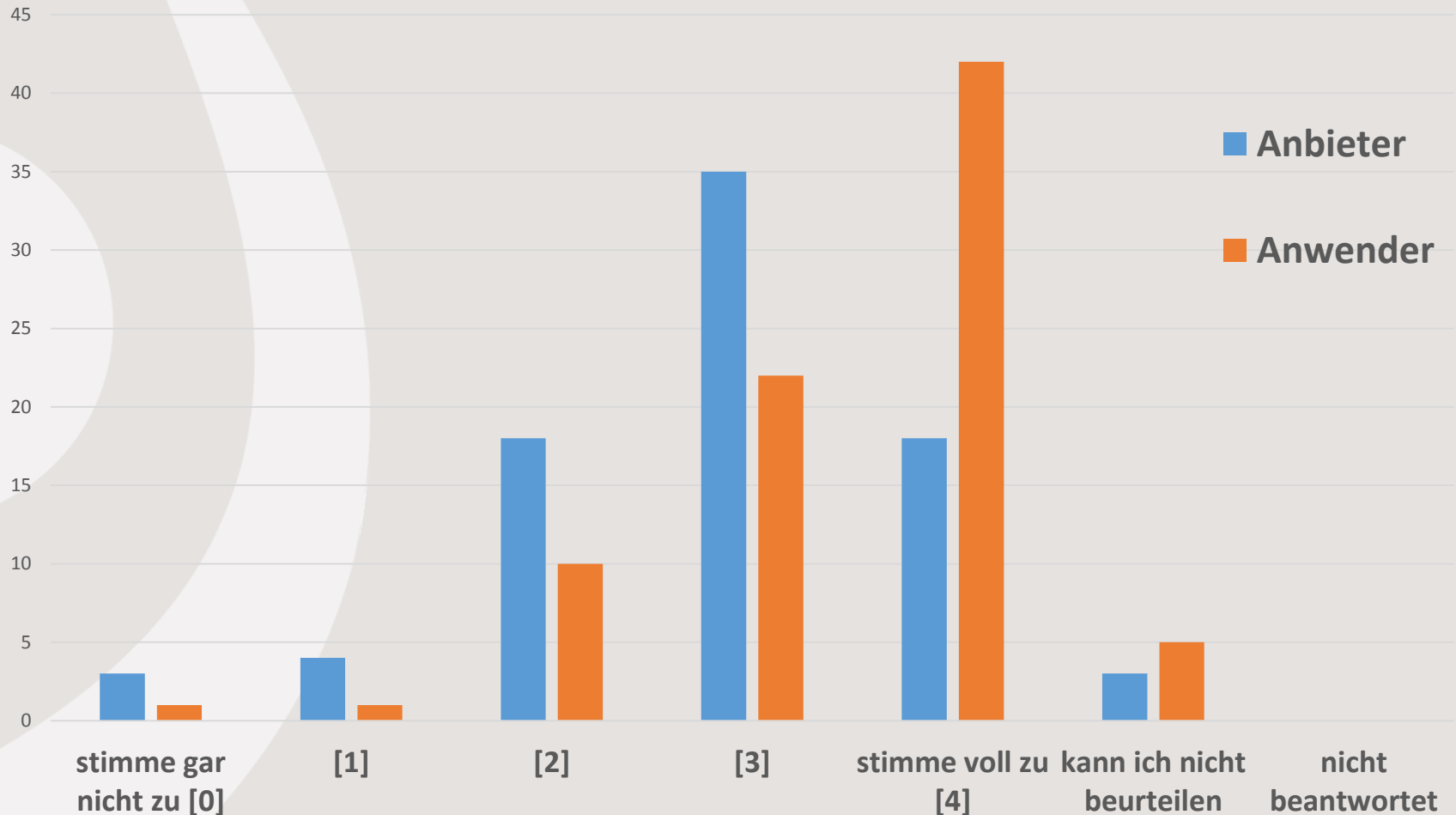
Bekannte Referenzen = gute Chance?



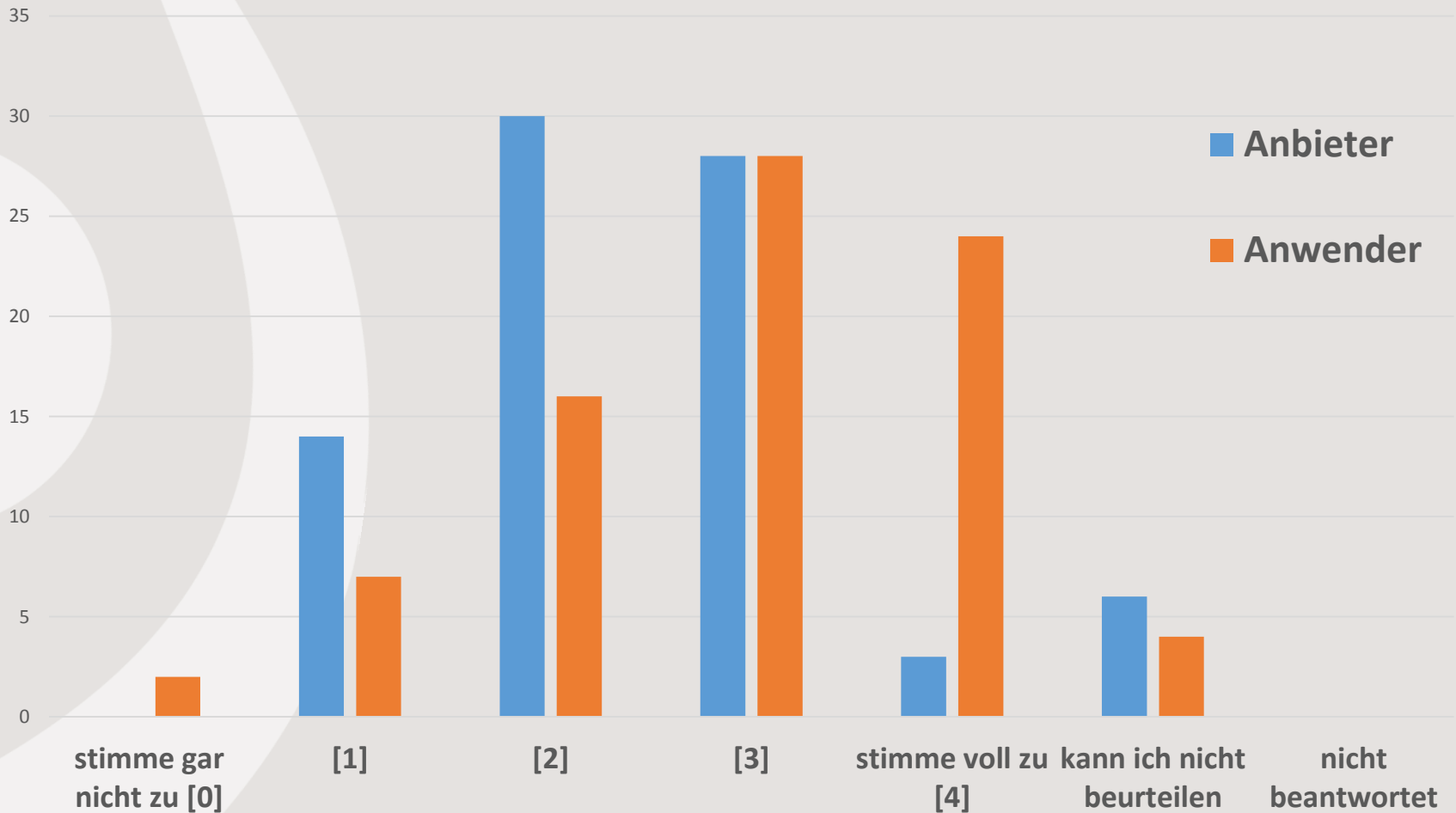
Sich gut verkaufen = gute Chance?



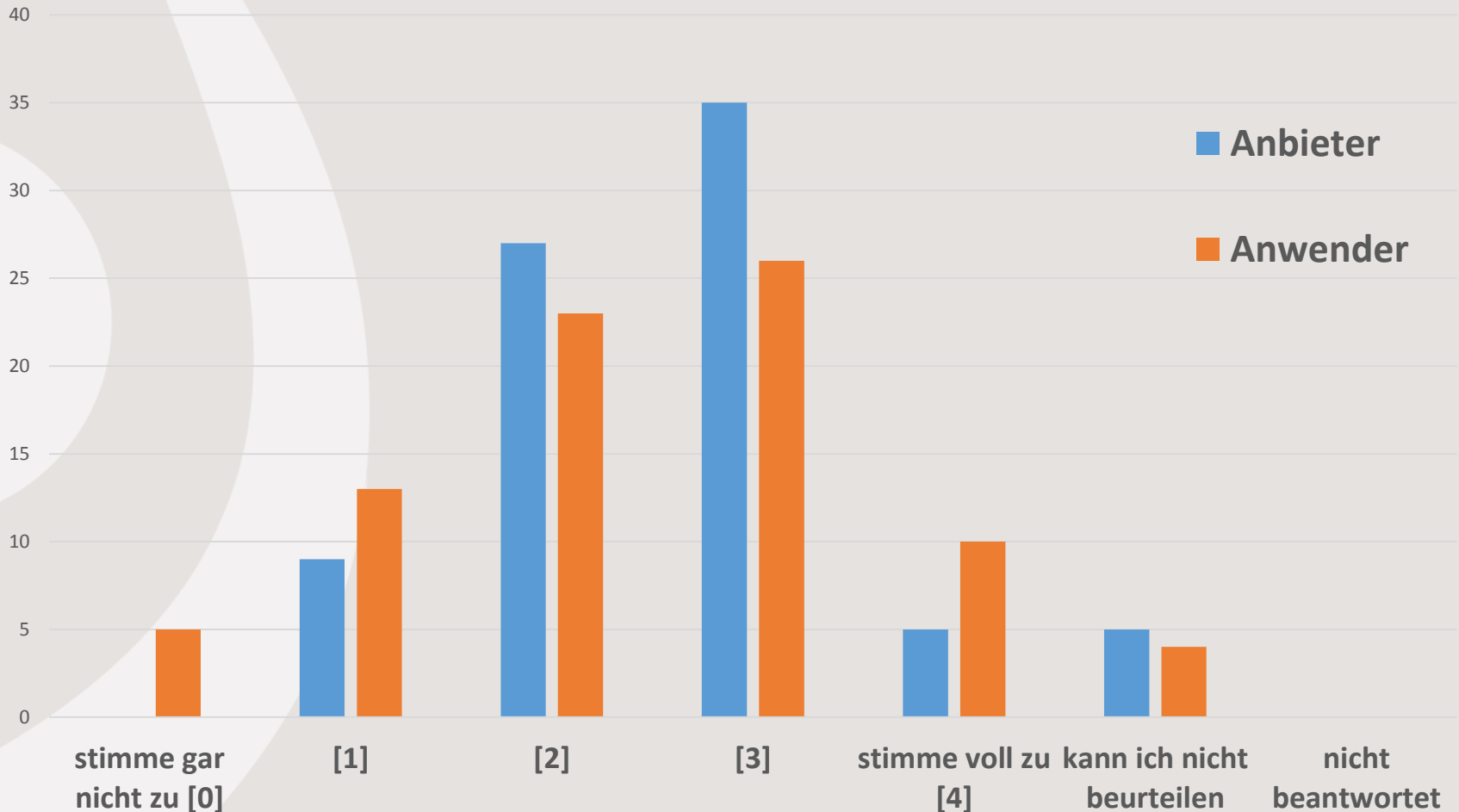
Lieber Projektleiter als Verkäufer!



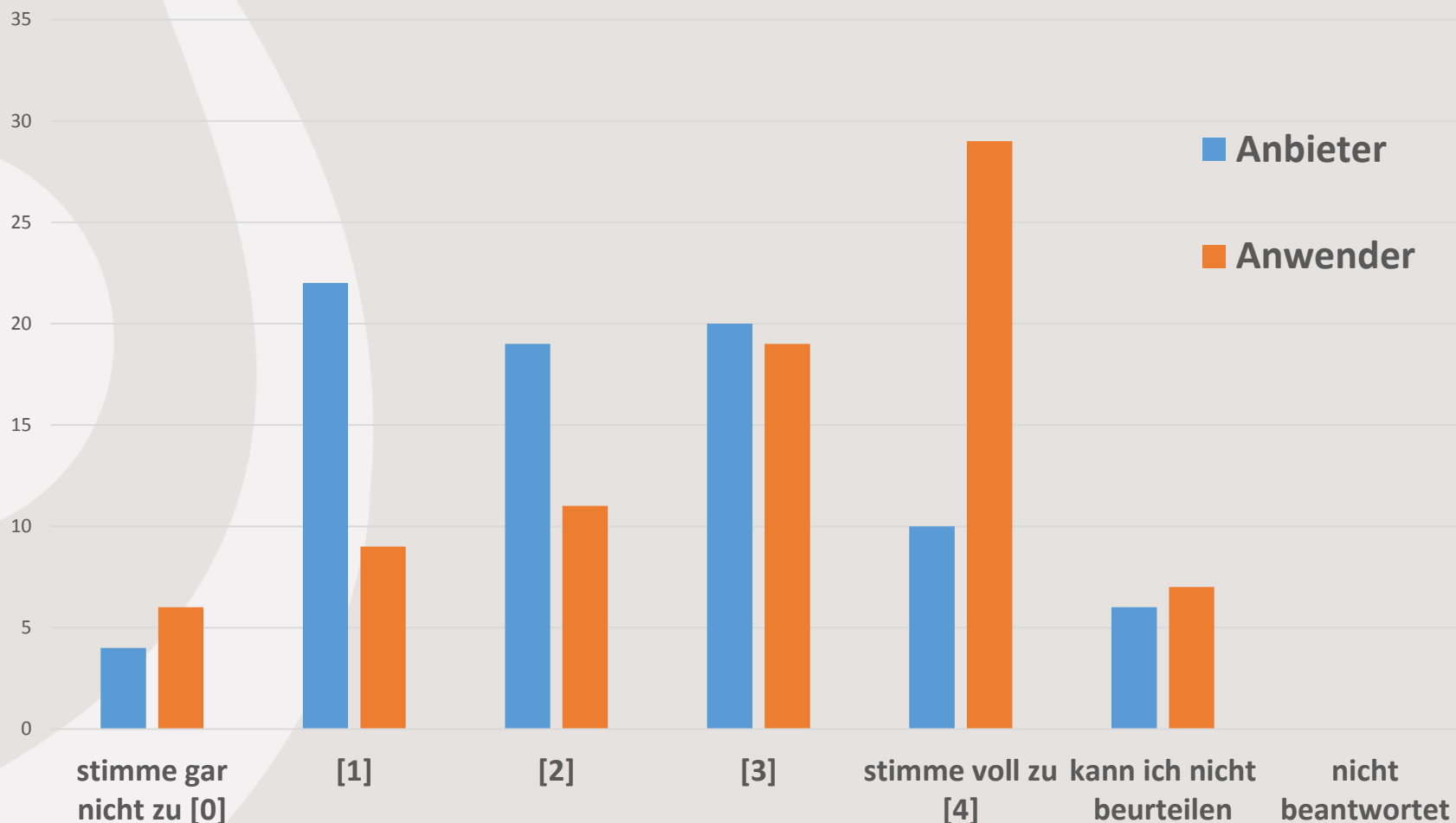
Die Sache mit der Sachlichkeit



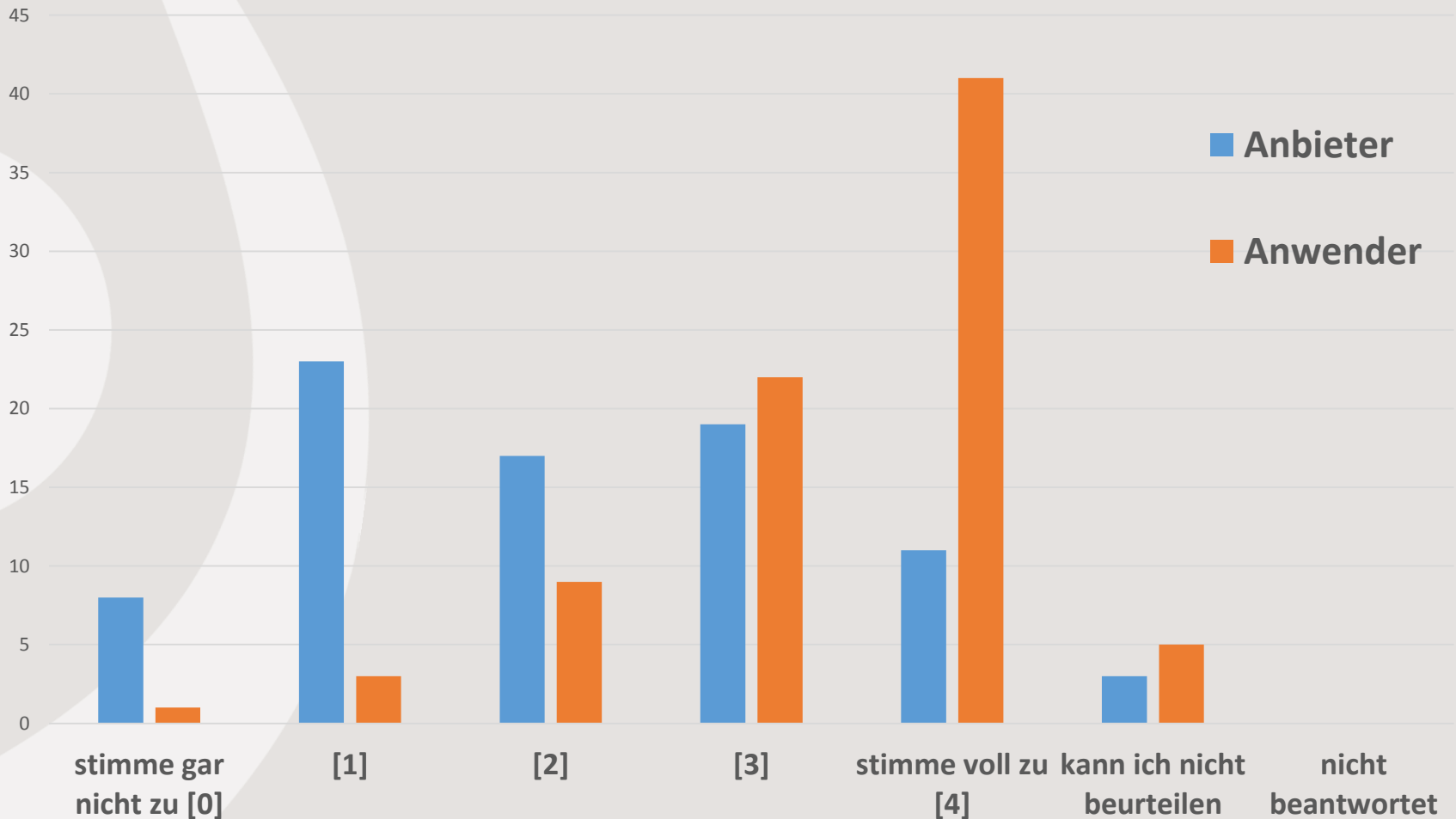
Ist Reduktion preisabhängig?



Referenzbesuch vor Entscheidung



Wer fliegt hört Begründung dafür

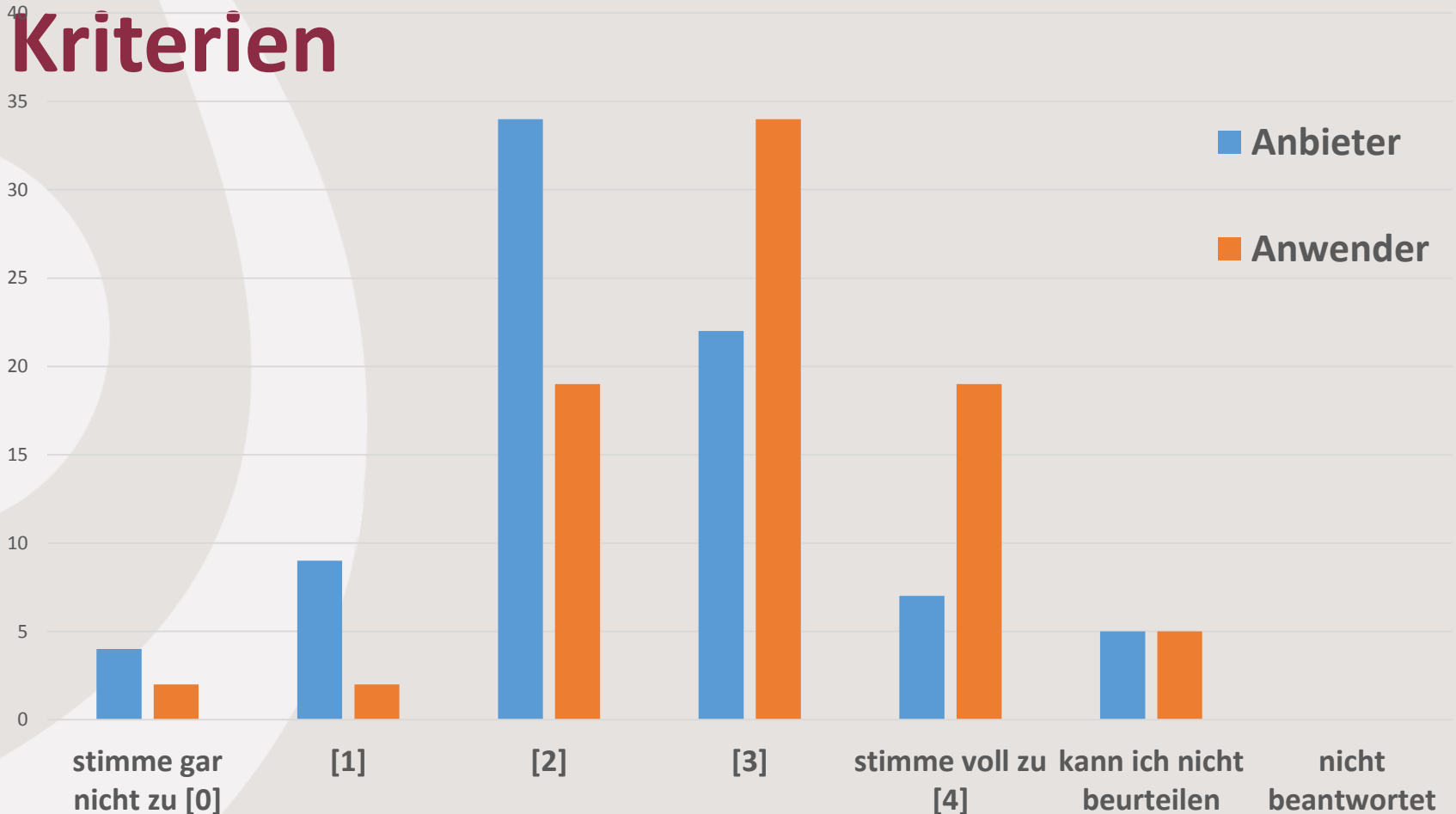


Struktur der Befragung

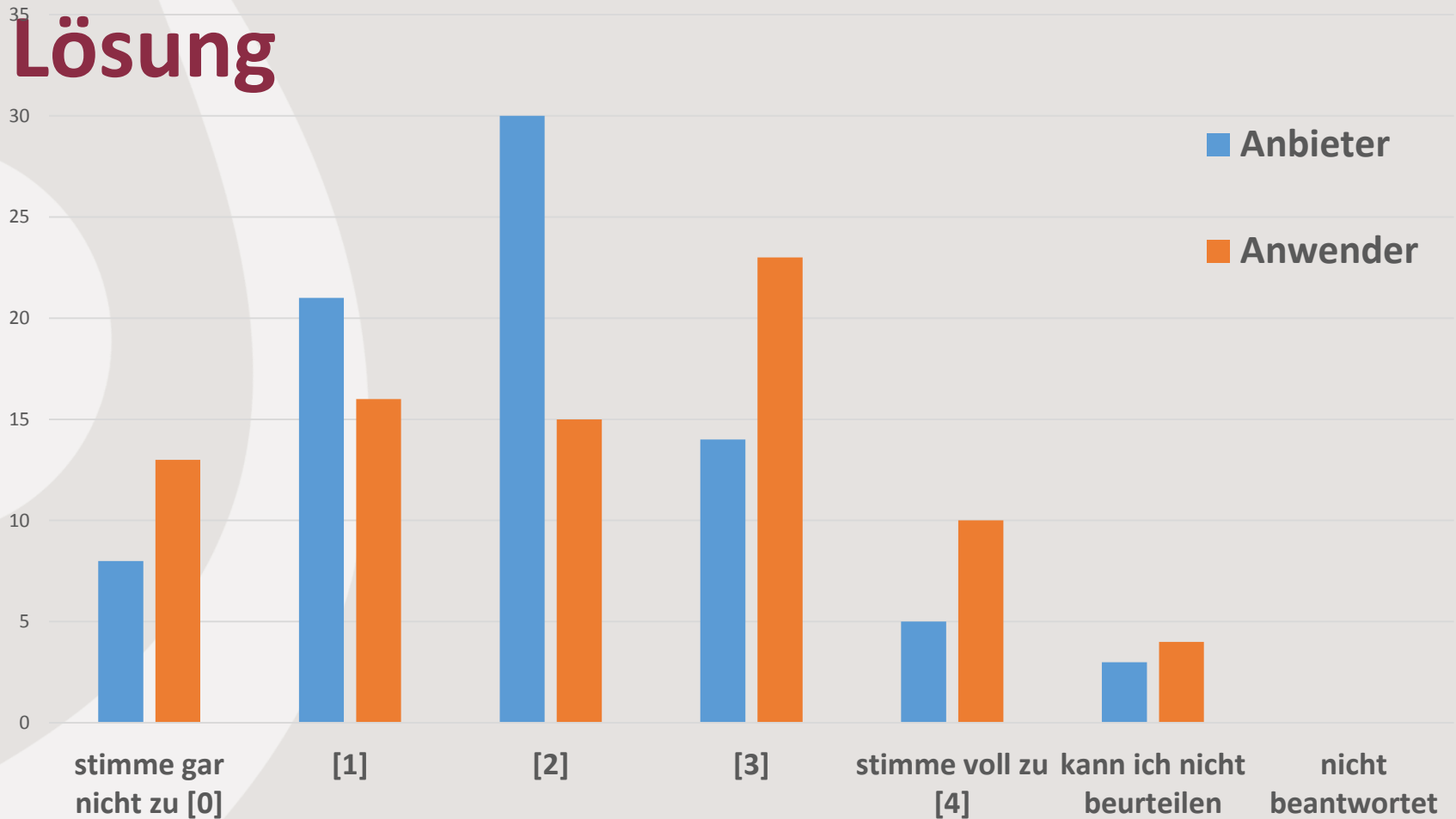
1. «Anonymes» Auswahlverfahren: Vom Gesamtmarkt zu brauchbaren Lösungen.
2. Suchkriterien im Auswahlverfahren und während der ganzen Evaluation.
3. Auswahlprozess: Von den passenden Lösungen zu den Top 3.
4. Schlussentscheidung: «Erklären» des Gewinners.

Entscheidung aufgrund sachlicher

Kriterien



Wir entscheiden uns für die günstigste Lösung



Wie wichtig ist die Sympathie?

