Inmeta – gap lage tilbud

24. februar 2013

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Strategic objective | Current standing | Deficiency | Action plan |
| **Todelt mål**  Vinne kontrakter med gode tilbud.  Lage gode tilbud til en lavest mulig kost. | * Lav «win» prosent på tilbud * Ujevn kvalitet på tilbud * Unødig høy kostnad på å lage tilbud * Bruker Dropbox, OneDrive, Sharepoint, Mail og andre fantasifulle løsninger for å dele dokumenter. * Usikre estimater? * Vet ikke hvorfor vi ikke «vant» tilbudet | * Bruker for lang tid på å finne ut om vi skal utarbeide tilbud eller ikke (mottak – beslutning i review board) * Lite gjenbruk av standard tekster/dokumenter * Ofte forskjellige personer som blir involverte (ledig på benk?) * Ikke nok tid (på slutten) til en «kvalitetsmessig» gjennomgang * Har ikke fungerende felles dokumentlager (ut/inn sjekking) * Har ikke veletablert estimeringsmodell * Hvordan går vi igjennom tilbudet etter avslag – tar lærdom av hva som gikk feil? | * Få å «fastere» ramme på tilbudsprosessen og gjenbruk av ferdige tekster (eks prosess, ALM, utviklingsmetodikk, referanser, arkitektur) * Definere deliverables på et tilbud. Eks hva skal etableres i Enterprise Architect/TFS? Og hva med standard uttrekk til tilbudsdokument? * Etablere en pool med ressurser som er gode til å skrive tilbud * Etablere review board for kvalitetssikring. Eks «architecture review board» * Etablere fungerende intranett eller CRM system med ut/inn sjekking av dokumenter til dokumentlager. * Få en bedre review av tilbud både ved avslag og gjennomført leveranse. |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |