

Gesamtcheckliste: Business Development im öffentlichen Sektor

1. Vorbereiten:

- Konkretes Ziel definieren
- Region definieren (Bundesland, bzw. noch konkreter)
- Wenn Vergabeverfahren angestrebt: Ablauf des Verfahrens nachvollziehen
- Angebot anpassen

Preis

- Konkretes Preismodell definieren
- Wenn Vergabeverfahren angestrebt: Preis an den entsprechenden Schwellenwert anpassen

Angebots- und Informationsmaterialien

- Einzigartigkeit und innovativen Charakter der eigenen Lösung hervorheben
- Demo vorbereiten, um Lösung greifbar zu machen
- An die Gegebenheiten des passenden EVB-IT Vertragsmusters anpassen

Lösung

- Wenn Cloud-basierte Lösung: Hosting in Deutschland sicherstellen und/oder zusätzlich eine on-premise-Alternative konzipieren
- Wenn Cloud-basierte Lösung: Angleichung der Lösung an C5-Kriterienkatalog
- Ggf. Umkonzeptionierung der eigenen Lösung als Open-Core-Lösung
- Ggf. Escrow-Vereinbarung vorbereiten

2. Identifizieren:

- Grundsätzliche Akteursstruktur nachvollziehen
- Relevante Abteilungen sowie Digitalisierungsbeauftragte, IT-Dienstleister und Innovationslabore der anvisierten Region identifizieren
- Erste Ansprechpartner auswählen

3. Kontaktieren:

- Erstkontakt mit den identifizierten Organisationseinheiten aufnehmen, insb. via Telefonat oder auf Messen und Konferenzen

4. Kommunizieren:

- Einzigartigkeit und innovativen Charakter der eigenen Lösung hervorheben
- Produkt-Demos und eigene Veranstaltungen nutzen
- Preise konkret und verständlich kommunizieren
- Anglizismen meiden
- Technische Themen wie Hosting und Datenschutz adressieren
- Slide Decks und andere Materialien sollten sich auch ohne Erklärung erschließen lassen und final sein (d.h., zentrale Aspekte des Angebots sollten später nicht wieder geändert werden)

5. Begleiten:

- Auch über längere Zeiträume (Wochen bzw. Monate) mit interessierten, potenziellen Kunden in Kontakt bleiben (telefonisch, via E-Mail, oder durch Besuche)
- Diese Kunden durch einfach verständliche Informationsmaterialien bestmöglich bei der Vorbereitung der Beschaffung unterstützen
- Weitere Stakeholder in die Anbahnung einbeziehen und über die Mehrwerte, die Einzigartigkeit und den innovativen Charakter der eigenen Lösung informieren