



Digital Systems & Tools

Antoma Optimizer™ - Readiness

"If your business is not on the Internet, then your business will be out of business". Bill Gates

Utmaningar och behov

Effektivisering av sälj och marknadsarbetet är högt upp på agendan hos många företag. Senaste åren har spelplanen förändrats där kunder och partners förväntar sig nya sätt att kommunicera och interagera. Effekterna av sälj- och marknadsarbetet når ofta inte upp till de mål och ambitioner som definieras.

Då ny teknik kan effektivisera sälj- och marknadsarbetet så skapas det mängder av innovativa applikationer som på olika sätt ger möjligheter. Dock skapar mångfalden av alternativ en frustation och osäkerhet över vilka lösningar och verktyg som är de rätta för just ert företag.

En översyn och guidning i utbudet är något många företag har ett stort behov av.



Resultat och leverans

Resultatet av ett Antoma Digital Systems & Tools uppdrag blir en plan som i prioriterad ordning rekommenderar teknologier och tjänster för att maximera ert företags potential. Den framtagna planen har sin utgångspunkt i att effektivisera er sälj- och marknadsbearbetning med hjälp av rätt teknologi.

Rekommendationen baseras på ert nuläge på marknaden och den sälj- och marknadsstrategi ni beslutat. Det tar även utgångspunkt i förväntningar som era befintliga och tilltänkta återförsäljare har på ett framgångsrikt samarbete om uppdragsgivaren arbetar med en indirekt säljmodell.

Resultatet och leveransen efter ett genomfört Antoma Channel Systems & Tools är:

- **Teknologianalys utifrån samspelet med era partners**

Baserat på intervjuer med partners och interna resurser levereras en analys och en rekommendation av vilka teknologier och verktyg som ger bäst effekt.



Digital Systems & Tools

Antoma Optimizer™ - Readiness

- **Antomas analyser och rekommendationer.**
Utifrån uppdragsgivarens egna situation, marknadsläge och analys, ger Antoma sina rekommendationer baserat på erfarenhet och insikter om effektiva lösningar och verktyg.
- **Tydlig och konkret handlingsplan.**
Kritiska framgångsfaktorer med prioriterade delmål och huvudaktiviteter för att framgångsrikt implementera den genomarbetade planen.
- **Enighet och en gemensam målbild.**
Gruppen blir enig om utformningen och innehåll i planen, samt hur man vill positionera och differentiera sig hos återförsäljarna med dom nya möjligheterna som nu öppnas.

Metoder och insatser

Antomas insatser börjar alltid med en undersökning och djupintervjuer med utvalda medarbetare samt partners. Vi faciliterar sedan workshops med vår speciella Business Studio-teknik som ökar engagemanget och skapar delaktighet hos dom berörda beslutsfattare som är involverade. Planen levereras under ett arbetsmöte där även konkreta huvudaktiviteterna för implementation identifieras och beslutas.

Vi från Antoma har djup erfarenhet från att driva förändringsarbete med utvalda beslutsfattare. Uppdrag under våra snart 14 år har gett oss en verktygslåda med insikter och kunskap som vi använder för att ge er som kund maximal effekt av uppdraget. Denna process kallas för Antomas tankesmedja, en fas där vi sammanställer all data, simulerar effekter och strukturer upp riktlinjer som blir underlag för kommande workshop och slutligt den färdiga planen.

Slutresultatet levereras under ett arbetsmöte med arbetsgruppen i en Executive Report format för att alla tillgängligt skall se summering av vårt slutresultat.

I uppdrag som genomförs av Antoma finns alltid en utsedd Affärsledare som sammanhåller projektet. I detta uppdrag involveras alltid utvalda partners som ingår i vårt kompetensnätverk för att säkerställa maximal kunskapsbank för vår uppdragsgivare.