



Go-to-Market Strategy

Antoma Optimizer™ - Strategy

"I affärsvärlden är backspegeln alltid lättare att titta genom än vindrutan." Warren Buffet

Utmaningar och behov

I dagens affärsklimat gäller inte gamla sanningar längre. Det är inte så enkelt som att välja mellan direktförsäljning eller indirekt försäljning via en partnerkanal längre. Med den digitala transformationen öppnas nya möjligheter, samtidigt som nya hot och utmaningar står för dörren. Utmaningen är att hitta rätt strategi för att flytta produkter eller tjänster på det mest effektiva sättet till kund. Detta kräver rätt mix av direktbearbetning av kunden, en partnerkanal och en digital kommunikation med kunden. Majoriteten av kunderna söker idag på nätet och påverkas av digitala medier och budskap före under och efter ett köp.

Behovet är att definiera en modern Go-to-Market strategi. En sälj- och marknadsstrategi som tar hänsyn till både direktförsäljning, indirekt försäljning via en partnerkanal samt en kombination av dessa. Behovet är även att förstå hur man ska använda och dra nytta av de digitala kanalerna, både direkt och via sin partnerkanal.

Partner är inte alltid den givna strategin. Men om analysen och beslutet är att en partnerkanal ska implementeras, utökas eller förändras, är behovet att veta vilka partners som är de rätta för att effektivt nå affärsmålen. Vilka typer av partners säljer till de kunder man riktar sig till och vilka strategier och affärsintressen har dessa partners, samt vilka är optimala att rekrytera.



Resultat och leverans

Resultat av ett Antoma Go-to-Market projekt är en av gruppen enad strategi för hur man ska utveckla sitt sälj- och marknadsarbete, direkt och/eller indirekt med partners. Samt en insikt i vilka digitala kanaler som är mest effektiva, eventuellt med en partnerkanal, för att på ett effektivt sätt förflytta produkter och tjänster till kund.

Leveransen omfattar en enad dokumenterad Go-to-Market strategi, en analys av lämpliga partnerkanaler, samt en konkret handlingsplan för att implementera den enade strategin.



Go-to-Market Strategy

Antoma Optimizer™ - Strategy

Leveransen omfattar även en undersökning av utvalda partners och en validering av den planerade Go-to-Market strategin med dessa.

- **Enad Go-to-Market strategi**
Gruppen bidrar tillsammans till och blir enig om den optimala Go-to-Market strategin, samt vilka digitala kanalerna som kan användas för bästa effekt.
- **Analys av indirekta kanaler**
Insikt och analys av vilka indirekta partnerkanaler som passar bäst att samarbeta med på marknaden för att nå kunderna.
- **Insikt i digitala kanaler**
Förståelse för vilka digitala verktyg och kanaler som effektivt kan användas i Go-to-Market strategin, direkt eller indirekt via och tillsammans med partners.
- **Partnervalidering av strategin**
En validering av befintliga och potentiella partners, hur mottagliga och mogna de är för ett samarbete enligt Go-to-Market strategin och den digitala transformationen.
- **Konkret handlingsplan**
En plan med kritiska framgångsfaktorer för att implementera Go-to-Market strategin, inklusive konkreta huvudaktiviteter, ansvar, roller och tidplan.

Metoder och insatser

En illustrativ och engagerande workshop genomförs, Antoma Business Studio, där alla i gruppen bidrar och där grunderna till Go-to-Market strategin diskuteras och formas. Genom faktainsamling valideras och testas strategin på befintliga och potentiella partners.

Vi från Antoma har djup erfarenhet från att driva förändringsarbete tillsammans med beslutsfattare på företag. Under våra snart 14 år har vi skapat oss en verktygslåda med insikter och kunskaper 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, analyserar scenarior och strukturer upp riktlinjer som blir underlag för kommande workshop och slutligen den färdiga planen.

Resultatet med Antomas analyser och rekommendationer levereras i ett Executive Report format under ett arbetsmöte med arbetsgruppen, för att alla tydligt skall se summering av arbetet och slutresultatet och vad nästa steg är.