



# Partner Scan & Recruitment

## *Antoma Optimizer™ - Operations*

*"Live together like brothers and do business like strangers." Gammalt Arabiskt ordspråk*

### **Utmaningar och behov**

En stor utmaning när man vill utveckla sin partnerkanal eller beslutat sig för att komplettera direktförsäljningsmodellen är att man snabbt behöver få en överblick över vilka de rätta och potentiellt framgångsrika partnerföretagen är. Därefter vill man förstå hur dom passar in i befintlig Go-to-Market modell och vårt erbjudande.

En annan utmaning är när man lanserar ett nytt produktområde som kräver andra typer av återförsäljare, som bättre passar den nya marknaden och dess kunders behov. För att nå maximal effekt måste man matcha den framtagna återförsäljarprofilen med namngivna återförsäljare som stämmer med idealprofilen och är tillräckligt intressanta för att påbörja ett partnerskap.



Att i egen regi genomföra en strukturerad och genomarbetad marknadsundersökning är resurskrävande, kräver god marknadsinsikt och ett stort kontaktnätverk vilket sammantaget gör det svårt att på ett affärsmässigt sätt genomlysa återförsäljarlandskapet.

### **Resultat och leverans**

Resultatet av en Antoma Operations - Partner Scan & Recruitment blir en komplett rapport som innehåller en prioriterad bruttolista över intressanta återförsäljare med lämpliga kontaktpersoner. I rapporten inkluderas feedback hur återförsäljarna uppfattar vår uppdragsgivares erbjudande och position på marknaden och deras intresse för ett nästa steg. Dessutom levererar Antoma en egen analys och rekommendation för det fortsatta partner rekryteringsarbetet.

Då alla återförsäljarmöten genomförs på ledningsnivå framkommer värdefull affärsinformation som vår uppdragsgivare kan ta del av för att förändra sin partnerstrategi.



# Partner Scan & Recruitment

## *Antoma Optimizer™ - Operations*

### **Metoder och insatser**

Antomas insatser börjar alltid med en undersökning och djupintervjuer med utvalda medarbetare samt återförsäljare. I det här projektet är det viktigt att få "outside-in vy" på hur, varför och vilka återförsäljare vi anser vara våra bästa och vilka som har störst potential.

Vi faciliterar sedan workshops med vår speciella Business Studio-teknik som ökar engagemanget och skapar delaktighet hos de berörda beslutsfattare som är involverade. Planen levereras under ett arbetsmöte där även konkreta huvudaktiviteter för implementation identifieras och beslutas.

Vi från Antoma har djup erfarenhet från att driva förändringsarbete med utvalda beslutsfattare. Våra uppdrag under 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 återförsäljare som ingår i vårt kompetensnätverk för att säkerställa maximal kunskapsbank för vår uppdragsgivare.