



« Die MindView-Software war ein Schlüsselwerkzeug, um die Gewinner-Angebote zu entwickeln und die entsprechenden Ergebnisse zu erzielen. »

- James Franklin
Project Manager & RFP Spezialist

MindView zur Entwicklung von Kostenvoranschlägen



Nutzer

James Franklin

Branche

Project Manager & RFP
Spezialist

In Kürze

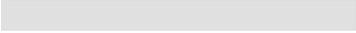
In diesem Fallbeispiel werden die Vorteile der Mind Mapping-Software MindView für die Entwicklung überzeugender Kostenvorschläge vorgestellt.

Hintergrund

Ich bin bei einem Regierungsauftragnehmer (Unternehmen ist vertraulich) in Südkalifornien angestellt, und 2012 haben wir auf Anfrage der Regierung für sieben Projekte Angebote (RFPs) eingereicht. Die Projektziele umfassten Upgrades und Reparaturen des Kraftstoffsystems an verschiedenen Militärstützpunkten im Südwesten. Die Kundenfinanzierung für diese Projekte lag zwischen 250.000 und 5.000.000 USD. Jeder Vorschlag wurde auf der Grundlage des technischen Ansatzes, der Leistung in der Vergangenheit und des Preises bewertet. Der Auftragnehmer erhielt fünf der sieben Projekte im Gesamtwert von 3.000.000 USD. Die MindView-Software war dabei ein wichtiges Werkzeug, um die Gewinner-Angebote zu entwickeln und die entsprechenden Ergebnisse zu erzielen.

Problemstellung

Mit MindView entwickelte ich eine Erfassungsstrategie, analysierte das RFP und definierte die Projektanforderungen. Mithilfe einer Erfassungs-Map haben wir die Anforderungen bzgl. des Umfangs und die Erfassungsstrategie ermittelt und dokumentiert. Die Map wurde nach MS Word exportiert, um die Erfassungsstrategie und die Dokumente zur Auftragsklärung zu erstellen. Es wurde eine Projektstrukturplan-Map erstellt, um den Arbeitsumfang zu aufzuschlüsseln und Projektergebnisse zu definieren. Der PSP war ein wichtiger Input für die Entwicklung einer wettbewerbsfähigen Kostenschätzung. Es wurde eine Aktivitätsübersicht erstellt, um die Aktivitäten, Ressourcenanforderungen und -dauern zu identifizieren. Diese Zuordnung wurde in Microsoft Project exportiert, um den Projektzeitplan zu erstellen.



« Pre RFP Capture
Map integriert
Erfassungsstrategie
und Projektplanung. »



MindView wurde verwendet, um narrative Eingaben für Angebote zu zentralisieren, einschließlich der Anforderungen an den Umfang, den technischen Ansatz, die Risikominderung und die Erfassungsstrategie. Die Verfasser von Vorschlägen waren in der Lage, schnell eine Beschreibung der RFP-Anforderungen zu entwickeln.

Ein wesentlicher Vorteil bei der Verwendung von MindView besteht darin, dass die Angebotsbeschreibung mit dem PSP, der Kostenschätzung und dem Projektzeitplan übereinstimmt.

Lösung

MindView ist ein leistungsstarkes Tool zur Angebotserstellung, das für das Projektmanagement und die Angebotserstellung optimiert ist. Ein Angebotsteam kann schnell die RFP-Anforderungen überprüfen, den Angebotsentwurf entwickeln und den PSP, den Projektzeitplan und die Angebotserzählung erstellen. Mit der MindView-Software konnten wir auf einfache Weise erfolgreiche Kostenvorschläge erstellen