



« Le logiciel MindView s'est avéré un outil indispensable pour développer les propositions gagnantes et parvenir à ces résultats. »

– *James Franklin*
chef de projet & spécialiste en appels d'offres

L'emploi de MindView pour développer des propositions commerciales gagnantes



Utilisateur

James Franklin

Industrie

Chef de projet et spécialiste en appels d'offres

Résumé

Cette étude de cas présente les avantages de l'utilisation du logiciel de Mind Mapping MindView pour développer des propositions commerciales gagnantes.

Le contexte

Je travaille pour un sous-traitant du gouvernement (dont l'identité est confidentielle) en Californie du Sud, et en 2012, nous avons répondu à sept appels d'offres du gouvernement sur différents projets, incluant la modernisation de systèmes de distribution de carburant et la réfection de plusieurs bases militaires du Sud-Ouest. Le budget prévu par le client pour ces projets allait de 250.000 de dollars à 5.000.000 de dollars. Chacune de nos propositions a été évaluée en fonction de l'approche technique envisagée, de l'historique des performances et des coûts. Nous avons décroché cinq de ses sept projets, pour une somme totale de 3.000.000 de dollars. Le logiciel MindView s'est avéré un outil indispensable pour développer les propositions gagnantes et parvenir à ces résultats.

Le défi

Nous avons utilisé MindView pour analyser l'appel d'offres, définir les exigences du projet et développer une stratégie gagnante. A l'aide d'une mind map de capture des informations, nous avons exploré nos idées, documenté les besoins et la portée du projet, et cerné la stratégie d'approche du marché. Nous avons ensuite exporté la mind map dans Microsoft Word pour créer les documents d'orientation et de stratégie, puis créé une mind map WBS pour décomposer les étapes du projet et définir les livrables. Le WBS a été indispensable pour nous aider à développer une évaluation des coûts compétitive. Pour finir nous avons créé une mind map d'activités pour identifier les tâches à envisager, les besoins en ressources et les durées impliquées, que

nous avons ensuite exportée dans Microsoft Project pour générer le planning du projet.

Nous nous sommes aussi servis de MindView pour centraliser les éléments constitutifs de notre réponse à l'appel d'offres, y compris les exigences du projet, sa portée, l'approche technique, le plan d'atténuation des risques et la stratégie de capture du marché. Grâce à cette méthodologie, nos rédacteurs ont pu élaborer très rapidement une proposition abordant tous les points clés de l'appel d'offres. Un des atouts les plus évidents de MindView est que la proposition ainsi créée reste entièrement cohérente avec le WBS, l'évaluation des coûts et le calendrier du projet.

« La mind map de réponse à l'appel d'offres intègre à la fois la stratégie de capture du marché et le planning du projet. »

La solution

MindView est un outil de préparation de réponse à appel d'offres puissant, dans le sens où il est optimisé pour la gestion de projet et l'élaboration de propositions. Une équipe d'évaluation peut rapidement examiner les exigences du cahier des charges, développer l'ébauche de la proposition, découper les étapes en WBS, créer le planning du projet, et rédiger la proposition finale. Grâce à ses fonctions dédiées, MindView nous a permis de créer aisément des propositions commerciales gagnantes.