

Duurs: Tarjoustyöskentely tehokkaaksi KIRA-digi Loppuraportti

25082017

Paula Viinamäki & Jussi Paanajärvi

References:



Duwers provides a cloud service for small businesses to easily create and manage well structured and visually impressive proposals. This scales across segments and countries. We want to empower people to work smarter!

OPPORTUNITY

CLOSING DEALS HAS NEVER BEEN THIS EASY.

Duwers is globally unique and scalable solution helping everyone to succeed in sales.



CUSTOMER VALUE: Pilot customers save up to 50% of their time in making deals and see large potential to increase sales through better proposals.

TRACTION

90% of our pilot customers are committed to start using the service when launched.
We were approved as one of the 'top projects' in the nationwide KIRA digi program.

TEAM

Strong founding team of three people with background in international product management, innovation labs and software development. Team members have also previous experience from startups and online sales.

GROWTH PLAN

1. Now working with 40+ pilot customers in Finland.
2. Achieve readiness to launch MVP during Autumn 2017.
3. Get the product-market fit done by the end of 2017.
4. Strengthen the team with investor/advisor/board member who's interested to grow abroad.
5. Expand the solution to 'offer requests' and complete the end-to-end proposal management pipeline.
6. Localization to international markets.

Tarjoustyöskentely tehokkaaksi – KIRA-digi hankkeen kuvaus

- Idea Duuersin kokeiluhankkeelle syntyi nykyisten pilottiasiakkaiden haastatteluissa. Näissä selvisi, että isoissa urakoissa alihankinta ja lisätyö tuottavat suuren määrän tarjouspyyntöjä ja tarjouksia, joiden laadussa, vertailtavuudessa ja läpimenoprosentissa on huomattavaa parantamisen varaa.
- KIRA digi kokeiluhankkeen päätavoitteena on luoda ja validoida pohja ratkaisulle, joka parantaa laatua ja vauhdittaa tarjouspyyntöprosessia. Hankkeen aikana validoidaan ja määrällistetään asiakkaan saama lisäarvo prototyyppien avulla.
- Tavoitteena on mahdollistaa uusien työ- ja toimintatapojen muodostuminen, parantaa yrityksen tuottavuutta sekä tehdä tilaa uusille ratkaisuille ja yrityksen kehittämiselle vapauttamalla aikaa kuormittavista prosesseista.
- Hanke tullaan toteuttamaan mahdollisimman aidossa toimintaympäristössä prototyyppien avulla simuloiden. Hankkeen pilottina toimii Työmaapalvelut Express Oy yhdessä 10 toimittajansa kanssa. Toimijat edustavat eri toimialoja, ovat erikokoisia ja ovat digitalisoitumisen eri vaiheissa, jolloin saamme hyvän testikattauksen aikaan.
- Hanke toteutetaan nopeissa sprinteissä jatkuvan oppimisen kautta. Tärkein työkalu on Googlen lanseeraaman 5-päivän sprintti. Tämän lisäksi hankkeessa tullaan tekemään suuntaa antava vaikuttavuusanalyysi.

References:



Tarjoustyöskentely tehokkaaksi – Toteutettu kokeilu

- Hanke toteutettiin suunnitelman mukaisesti aikaisempaan kokemukseen perustuen.
- Esivalmisteluina rekrytoitiin Työmaapalvelu Express Oy:n alihankkijaverkostosta kattava otos osallistumaan 5-päivän Google sprintin eri vaiheisiin, aikataulutettiin sprintti ja tehtiin hankesuunnitelman tarkennus eli sprintin kuvaus.
- Seuraavat yritykset osallistuivat sprintin haastatteluihin ja testaukseen: Työmaapalvelu Express Oy, Helsingin Kurottajapalvelut Oy, Raxan Oy, Link Accounts Oy, Factory Oy, Löbö Oy, Finn-Tech Finland Oy, Smilepalvelut Oy ja EMS Consulting Oy.
- 5-päivän Google sprintin kulku on avattu tarkemmin seuraavalla sivulla.
- Prototyyppi voidaan demota pyynnöstä erikseen.

Erityiskiitos kaikille osallistuneille yrityksille hienosta panoksesta, energiasta, innosta ja avoimuudesta kokeiluun!

References:



5-päivän Google sprintin kulku

- Päivä 1: Päivä aloitettiin hahmottamalla seinälle sprintin pääongelmakohdat ja ylitason prosessikuvaus, jotka validoitiin vielä Työmaapalvelu Express Oy:n kanssa. Seuraavaksi haastattelimme 5 yritystä, kutakin 20 minuuttia, joka auttoi meitä tarkentamaan sprintin tavoitteet ja ydinkysymykset.
- Päivä 2: Toinen päivä oli ideointipäivä. Validoitava alue jaettiin vielä pienempiin osiin, joista osallistujat kehittivät itsenäisesti ideoita ilman suodattimia. Ideat pisteytettiin anonyymeina.
- Päivä 3: Seuraavaksi rajasimme edellisen päivän ideat eniten lisäarvoa tuottaviin. Näitä jalostimme ja pisteytimme yhdessä Työmaapalvelu Express Oy:n kanssa edelleen siten, että lopputuloksena tuli selkeä käsikirjoitus seuraavan päivän prototyypin rakentamiseen.
- Päivä 4: Rakensimme prototyypin Sketch ja InVision työkaluilla, missä käsikirjoitettu kokonaisuus saatiin hahmotettua validoitavaan formaattiin.
- Päivä 5: Lopuksi neljä yritystä tulivat testaamaan kukin tunnin ajan prototyyppiä ja antoivat palautteen sen tarpeellisuudesta ja käytettävyydestä.



Tarjoustyöskentely tehokkaaksi – Tulokset ja opit

Tärkeimmät opit hankkeesta

- Alalla puitesopimukset ovat yleinen tapa toimia. Sopimuksia tarkistetaan ja vertaillaan vastaamalla pitkälle yksilöityyn tarjouspyyntöön ja usein neuvottelemalla kasvotusten.
- Varsinaisen puitesopimuksen jälkeen tilausten vahvistaminen on usein hyvinkin nopeatempoista.
- Tarjouspyynnöt voivat olla hyvinkin laajoja ja yksityiskohtaisia, mikä tekee niiden vakioinnista haastavaa nykyisillä toimintamalleilla. Toimintamallien muuttaminen saattaa olla pitkä prosessi, johon liittyy mm. lainsäädäntö.
- Terminologia vaihtelee toimialoittain, ja niiden sisälläkin löytyy eroja, jotka saattavat aiheuttaa väärinkäsityksiä.
- Hankkeen myötä saimme lisävahvistusta siihen, että Duuersin nykyinen tuotekehityssuunta on oikea ja itse asiassa ratkaisee jo haasteltujen yritysten isoimmat ongelmat tarjoustyöskentelyssä.
- Päätimme olla jatkamatta kokeiluhanketta pidemmälle, sillä kokeilu saavutti tavoitteensa validoimaan, että myös tarjouspyyntötyöskentelyssä alihankkijoiden kanssa on huomattavasti parantamisen varaa ja tarjouspyyntötyökalu tulee vain täydentämään olemassa olevaa Duuersin ratkaisua.
- Yksinään tarjouspyyntötyökalu olisi liiketoiminnallisesti haastava, sillä se ei tulisi ratkaisemaan tarjoustyöskentelyyn liittyvää laajempaa problematiikkaa.

Tarjoustyöskentely tehokkaaksi – Poikkeama

- Hanke toteutettiin pääosin kesäkuun loppuun mennessä. Viimeiset haastattelut, tulosten analysointi sekä loppuraportti jäivät heinäkuun osalle.
- Hankkeen aikaisempi loppuunsaattaminen ja pienemmät toteutuskulut ovat poikkeama alkuperäiseen hankesuunnitelmaan. Alkuperäinen hankesuunnitelma oli elokuun loppuun.
- Lopputulos oli jo selkeästi nähtävissä, jolloin jatkokehitykselle ei nähty tarvetta.
- Testattavia yrityksiä oli yhdeksän 10 sijasta muutamana estyessä työkiireiden vuoksi.
- Haettavan tuen määrä on siten pienempi (ks. Päivitetty kustannusarvio / maksatushakemus)

References:



Tarjoustyöskentely tehokkaaksi – Viestintä

- Viestintä tapahtui pääosin sprintin aikana jakamalla eri vaiheita Duuersin Twitter, Facebook ja LinkedIn sivujen kautta, jotka edelleen jaettiin KIRA digin kautta - kiitos siitä!
- Heinäkuun osalta viestintä jäi myös hiljaisemmän lomakauden vuoksi pienemmälle.
- Osallistuminen KIRAn järjestämiin tilaisuuksiin ja jakamalla avoimesti kokeiluhankkeen suunnitelma ja tulokset

References:



Tarjoustyöskentely tehokkaaksi – Kehittämisideoita

KIRA digille

- Yleisesti hanke-esittelyssä olleet kokeilut vaikuttivat ennemminkin yritysten normaaleilta, melko laajamittaisilta kehitysprojekteilta kuin ketteriltä kokeiluhankkeilta.
- Toivomme enemmän painoarvoa ja tukea todellisille kokeiluhankkeille. Esimerkiksi tuen suuruus voisi olla prosentuaalisesti suurempi pienemmille ja lyhyemmille kokeiluille. Tällöin kannustettaisiin siihen, että kokeilut tehdään minimikustannuksilla ja pidetään ketterä kokeiluhenki yllä.
- Kokeiluluontoisuuden tarkempi määrittely hankkeissa esimerkkien avulla.
- Osallistuminen KIRA digiin toi pieniä lisähaasteita erityisesti start-up vaiheen omarahoituksen suunnitteluun, joka on erittäin rajallinen.
- Projektin kustannukset pitäisi olla takautuvia, toisin sanoen projekti pitäisi pystyä aloittamaan ennen tukipäätöstä.
- Ketteryyttä voisi yleisesti lisätä koko prosessin hallinnointiin, esim. poikkeamien hallinnointi etunojassa helpommaksi (mitä tarkoittaa oikaisuvaatimus, missä vaiheessa täytetään). Kokeiluiden luonteeseen kuuluvat jatkuvat muutokset ja nopeus.

References:



Kustannukset ja henkilötyöpäivät

Toteutuneet Kustannukset (yhteensä touko, kesä, heinä)

- Henkilöstökustannukset 6,261,66€ (henkilösivukuluineen)
- Välineet ja laitteet 0€
- Ulkopuoliset palvelut 4,508€ (ilman alv)
- Muut yleis- ja toimintakustannukset 386,71€

Yhteensä 11,156,37€

KIRA digi tuen osuus 2,789,09€

Käytetyt henkilötyöpäivät

- Paula 22Htp (Kesä 11.3Htp ja Heinä 10.7Htp)
- Jussi 22Htp (Kesä 10Htp ja Heinä 12Htp)

References:



LET'S WORK TOGETHER

Are you interested in joining to lead the evolution?

We're looking for new partners and customers to join our pilots.



Paula Viinamäki

paula@duuers.com

+358 40 7080513

www.duuers.io

Duuers
— IT'S A DEAL —