

BEWUSSTSEIN

- Wir treffen uns mit allen Beteiligten, um ihre Bedürfnisse zu verstehen.
- Wir fragen unsere Lieferanten und Partner nach Empfehlungen.
- Wir suchen auf Google nach Informationen bevor wir mit Lieferanten reden.

ÜBERLEGUNG

- Wir fragen Freunde, welche Erfahrungen sie in ähnlichen Situationen gemacht haben.
- Wir erstellen eine Scorecard, um festzulegen, was der Lieferant leisten muss.
- Wir lesen alle Reviews zu dem Produkt und versuchen Schwächen zu finden und zu bewerten.
- Wir kaufen Beratung bei Experten und Analysten ein.

KAUFENTSCHEIDUNG

- Wir nutzen eine Testphase für die neue Software
- Wir schicken Ausschreibungen an namhafte Lieferanten
- Wir stellen Kontakt zu den Referenzkunden der Lieferanten her.
- Unser Evaluierungskomitee gibt eine Empfehlung für die Zulassung auf dem C-Level.