

Blog

3 faresignaler der indikerer, at prisen er for høj

af Anders Hesdam |  22. april 2024[← Tilbage til inspirationssiden](#)

Når du står og skal træffe valget mellem to eller flere forskellige IT-systemer og konsulenter, der skal forbedre dit Indkøb, vil prisen ofte være et af de parametre, du bruger til at nå frem til en endelig beslutning.

Det er nemlig vigtigt, at I tjener jeres penge hjem. Og jo højere prisen er, jo sværere bliver dette.

For at hjælpe dig med at opnå den bedste pris, har vi her listet 3 vigtigste faktorer, som kan indikere, at prisen på en ydelse eller et system er for højt.

#1: Du forstår ikke det arbejde, udbyderen vil lave for dig. Når de forklarer det, lyder det svært og komplekst



Ulystiske IT-systemer eller ydelser kan nemt virke meget komplekse og svære at forstå. Det at få enten ydelse eller It-system til at virke komplekst er en teknik, nogle

udbydere gør brug af for at presse prisen op.

Men der findes i dag mange nye, enormt enkle måder, hvorpå man kan bruge data til at optimere Indkøb, der både er enkle at forklare, og som gør, at priserne slet ikke behøver at være så høje.

Det er altså et faresignal, hvis en udbyder får tingene til at virke meget komplekse. Du bør som udgangspunkt altid have en grundlæggende forståelse for, hvad der bliver lavet for dig, og hvad du får ud af det.

#2: Projektet vokser sig større end hvad dine oprindelige behov var

De fleste IT-systemer og konsulenter kan hjælpe dig på enormt mange forskellige måder. Måske endda nogle måder, du ikke selv var klar over. Og når det kommer til at optimere jeres arbejde og forretning, bør der jo ikke være nogen grænser.

Eller gør der?

Vi oplever ofte, at vores kunder har haft dårlige erfaringer med tidligere projekter, som tegnede rigtig godt, men som slog fejl. Simpelthen fordi der blev gabt over for meget.

At kunne begrænse sig og nå i mål med det allervigtigste først er nøglen til succes. Kun på den måde kan du opnå hurtige, mærkbare resultater, kortere implementeringstid og en lavere pris.

Det er altså et faresignal, når projekter vokser sig over hovedet på dig. Det presser prisen op og kan betyde, at I ikke når i mål med noget som helst.

#3: Du har ikke et overblik over, hvad omkostningerne dækker over

Det giver naturligvis sig selv, at din leverandør bør give dig et detaljeret indblik i, hvad pengene går til.

Men ofte hører vi, at det langt fra er hverdagen derude. IT-leverandører og analytiske konsulenter mangler ofte transparens i deres prissammensætning, og det kan være

du en taktik for at presse prisen op.

← [Tilbage til inspirationssiden](#)

Vil du gerne lære mere?

Vores evangelist, Anders, tilbyder gratis undervisning i differentieret styring, segmentering, complexity management og ABC-analyse – med en særlig styrke for formidling.

Få besøg af Anders

Del



inact



Inact ApS

For kunder

CVR 26360714

Support@inact.io

Rued Langgaards Vej 7, 5C, 2300

Inact help

København S

Cookie- og privatlivspolitik

sales@inact.io

Inspiration

+45 7020 2668

