

7 viktige spørsmål å stille når du vurderer et nytt Source-to-Contract verktøy for å sikre forsyningskjeden



Spørsmål du bør stille når du leter etter et source-to-contract verktøy

De beste organisasjonene bruker S2C-teknologi opptil 400 % mer enn alle andre. I gjennomsnitt bidrar dette til at de oppnår:

- ✔ At **89 %** av innkjøpene gjøres i henhold til kontrakter og avtaler sammenlignet med **51 %** av alle andre
- ✔ En årlig besparelse på **12,8 %** sammenlignet med **5,6 %** for alle andre
- ✔ At **82 %** av anskaffelsesprosjekter holder deadline sammenlignet med **59 %** for alle andre
- ✔ **50 %** reduksjon i administrative kostnader for kontraktsadministrasjon sammenlignet med alle andre

For å finne et S2C-system som faktisk gjør det mulig for organisasjonen din å fungere, må du huske å stille disse 7 spørsmålene:

1. Hvor enkelt er det å bruke?

Be alltid om en demo. Det er viktig at verktøyet blir tatt i bruk av mange, og det kan bare skje hvis medarbeiderne synes det er enkelt å bruke.

2. Hvor lang tid tar det fra implementering til full drift?

Mer sofistikerte plattformer kan være i full drift på bare to dager.

3. Vil leverandøren lytte til dine tilbakemeldinger og tilby tilpasningsmuligheter?

Eller er du bare en liten fisk i dammen av kunder?

4. Hvordan ser kundesupporten ut?

Har leverandøren lokale supportteam som forstår bransjen, språket og de lokale utfordringene?

5. Hvor fleksibel er implementeringsprosessen?

Er prosessen skreddersydd, eller lik for alle?

6. Hvilken opplæring tilbyr dere?

Påtar leverandøren seg ansvaret for at du kan og lærer deg å bruke alle deler av systemet?

7. Hva sier magefølelsen?

Føler du at denne leverandøren bryr seg om din suksess og kan gi deg den avkastningen du trenger?



Vil du vite mer?

Hvis du vil ha mer informasjon om hvordan du velger et source-to-contract system som kan revolusjonere innkjøpsarbeidet ditt, kan du lese bloggen vår [her](#).

For mer informasjon, gå til:

unit4.com/no

Opphavsrett © Unit4 N.V.

Med enerett. Informasjonen i dette dokumentet er kun ment som generell informasjon, da dette er et sammendrag og kan endres. Alle nevnte navn eller varemerker fra tredjeparter er enten registrerte eller uregistrerte varemerker tilhørende sine respektive eiere. IG220921NO

UNIT4
In business for people