

7 viktiga frågor att ställa när man letar efter ett nytt source-to-contract verktyg för att säkra försörjningskedja



Frågor att ställa när du letar efter ett verktyg för source-to-contract

Framgångsrika organisationer använder S2C-teknik upp till 400% mer än andra. Detta ger dem många fördelar och i genomsnitt kan de påvisa:

- ☑ att **89%** av alla inköp sker inom policy jämfört med **51%** för alla andra
- ☑ en årlig besparing på **12,8%** jämfört med **5,6%** för alla andra
- ☑ att **82%** av upphandlingsprojekten håller deadline jämfört med **59%** för alla andra
- ☑ en minskning av administrativa kostnader för avtalsförvaltning med **50%** jämfört med alla andra

För att identifiera rätt S2C-verktyg för din organisation, glöm inte att ställa dessa 7 frågor.

1. Hur användarvänligt är verktyget?

Be alltid om en demo. Det är viktigt att alla använder verktyget när det är på plats, och det kommer bara att ske om medarbetarna tycker att det är lätt att använda.

2. Hur lång tid tar det från implementering till full drift?

Mer sofistikerade plattformar kan vara i full drift på bara 2 dagar.

3. Kommer leverantören att lyssna på er feedback och erbjuda anpassningsalternativ?

Eller är det svårt att få gehör för era behov?

4. Hur ser supporten ut?

Har leverantören lokala supportteam som förstår er bransch, ert språk och lokala utmaningar?

5. Hur flexibel är implementeringsprocessen?

Skräddarsydd eller samma för alla?

6. Vilken utbildning erbjuds?

Tar leverantören på sig ansvaret för att se till att ni känner till och lär er hur ni ska använda alla delar av systemet?

7. Vad säger magkänslan?

Känner du att leverantören bryr sig om er framgång och kan ge er den ROI ni behöver?



Vill du veta mer?

För mer information om hur ni väljer rätt source-to-contract-verktyg som kan revolutionera ert sätt att arbeta med upphandling, **läs vår blogg här.**