

Karta Ekonomicznego Uzasadnienia Zakupu

Uzasadnienie ekonomiczne nie ma maksymalizować liczby, tylko pokazać, co musiałoby się wydarzyć, żeby rekomendacja się zmieniła. Osiem pytań porównuje realne możliwości, pełne koszty po stronie klienta i moment, w którym efekt się pojawia.

PRACA ZESPOŁU · DWADZIEŚCIA MINUT NA JEDNO UZASADNIENIE

KIEDY SIĘGNAĆ

- + wyliczenie zwrotu powstało, żeby obronić wybraną wcześniej ofertę;
 - + korzyść liczona jest z zaoszczędzonych godzin pracowników;
 - + w zestawieniu nie ma kosztu wdrożenia po stronie klienta;
 - + liczby są okrągłe i pochodzą z waszego kalkulatora;
 - + nikt nie policzył, co się stanie, jeśli klient nie zrobi nic.
-

WYPEŁNIJ 8 PÓŁ

01 CO KLIENT ROZSTRZYGA

Jaką decyzję ekonomiczną podejmuje?

02 CO PORÓWNUJECIE

Jakie możliwości wchodzi w grę — łącznie z „zostawiamy jak jest” i mniejszym zakresem?

03 CO SIĘ STANIE BEZ ZMIANY

Co konkretnie będzie się działo dalej — i skąd to wiecie?

04 SKĄD BIERZE SIĘ EFEKT

Co po kolei musi zajść, żeby korzyść w ogóle powstała?

05 ILE TO NAPRAWDĘ KOSZTUJE

Poza ceną — czas ludzi, przestój, nauka, utrzymanie?

06 KIEDY CO SIĘ DZIEJE

Kiedy wychodzą pieniądze, a kiedy wraca efekt?

07 CO ZMIENIŁOBY REKOMENDACJĘ

Przy jakiej wartości wniosek się odwraca?

08 DECYZJA

Rekomendujecie, zmniejszacie zakres, proponujecie pilotaż czy mówicie, że nie ma podstaw?

CO Z TEGO WYCHODZI

Na liście możliwości nie ma „zostawiamy jak jest”

Dopiszcie ją w pytaniu 2. To ona wygrywa najczęściej i najrzadziej bywa policzona.

Korzyść liczona jest z zaoszczędzonych godzin pracowników

Sprawdźcie, czy ten czas zamienia się w pieniądze albo w większą przepustowość. Jeśli nikt nie odchodzi i nikt nie robi więcej — to nie jest oszczędność.

Kosztu wdrożenia po stronie klienta nie ma w zestawieniu

Wróć do pytania 5. Zestawienie bez tego klient odrzuci w pierwszej minucie i będzie miał rację.

Efekt pojawia się po roku, a koszty od pierwszego miesiąca

Pokażcie to w pytaniu 6. Rozłożenie w czasie zmienia decyzję częściej niż sama wielkość korzyści.

Wniosek nie zmienia się przy żadnym realnym założeniu

Model jest za sztywny albo dobrany do tezy. Wróć do pytania 7 — uzasadnienie, którego nic nie rusza, nie jest analizą.

Nie ma podstaw do rekomendacji

Powiedzcie to. Brak rekomendacji jest prawidłowym wynikiem tej karty i buduje więcej niż wyliczenie naciągnięte do decyzji.
