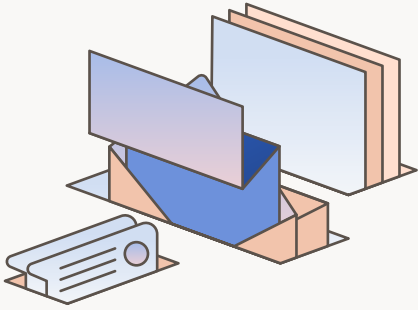


Så väljer du rätt bevakningstjänst. 6 frågor att ställa när du jämför alternativen.

Här får du konkreta frågor att ställa till respektive leverantörer så att du ska kunna fatta ett tryggt och välgrundat beslut när du väljer bevakningstjänst.



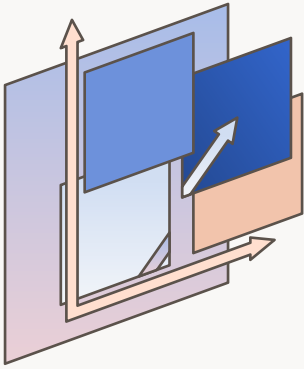
1. Finns alla upphandlingar?

En bevakningstjänst skapar bara värde om den fångar upp de affärsmöjligheter som är relevanta för er verksamhet. Börja därför med att undersöka vilka källor tjänsten bevakar, hur upphandlingarna samlas in och hur leverantören arbetar för att säkerställa en heltäckande bevakning.

Upphandlande organisationer använder olika upphandlingsverktyg och annonseringsdatabaser. Upphandlingar över EU tröskelvärden ska som huvudregel annonseras i Tenders Electronic Daily (TED), medan upphandlingar under tröskelvärdena annonseras i registrerade annonsdatabaser. Det finns också situationer där en upphandling inte behöver annonseras.

Frågor att ställa:

- Vilka annonsdatabaser och andra källor bevakar tjänsten?
- Omfattar bevakningen hela marknaden eller endast vissa branscher och källor?
- Behöver ni komplettera tjänsten med andra bevakningar för att få den täckning ni behöver?



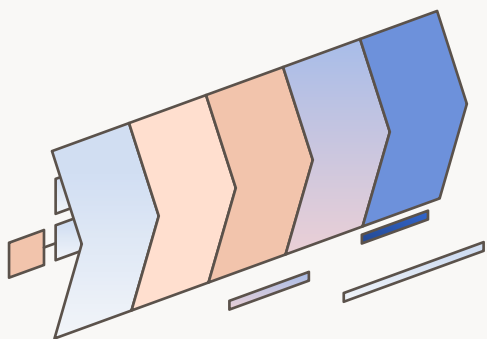
2. Möter tjänsten dina behov?

En bra bevakningstjänst hjälper er inte bara att hitta upphandlingar. Den behöver passa hur ni arbetar med offentlig försäljning i praktiken - från den första bevakningen till prioritering, samarbete och planering av kommande affärsmöjligheter.

Börja därför med att kartlägga vad ni behöver få ut av tjänsten. Behöver olika affärsområden eller avdelningar egna bevakningar? Ska flera kollegor kunna arbeta med samma anbud? Vill ni följa konkurrenter, hålla koll på när befintliga avtal löper ut eller använda historisk data för att förstå hur marknaden kan utvecklas?

Frågor att ställa:

- Tillkommer extra kostnader för CPV-koder, sökord, bevakningsprofiler eller gemensamma arbetsytor för flera personer och team?
- Kan jag följa konkurrenter och deras vunna offentliga affärer samt se befintliga avtal och när de löper ut?
- Finns marknadsdata som hjälper oss att identifiera och prognostisera framtida affärsmöjligheter?



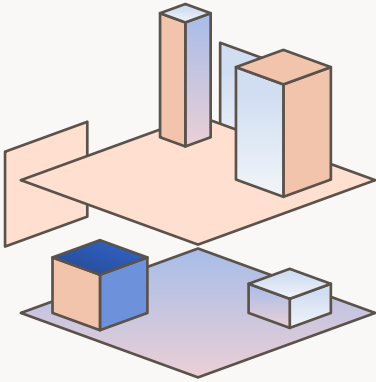
3. Hur förenklas anbudsprocessen för dig?

Fundera på vilka delar av arbetet du vill förenkla - från att upptäcka rätt affärsmöjligheter till att förstå underlaget och hålla ihop arbetet med kollegorna.

Vill du lägga mindre tid på att leta? Undersök om tjänsten samlar upphandlingar och tillhörande dokument från olika källor på ett ställe. Ju mindre du behöver växla mellan databaser och system, desto enklare blir den löpande bevakningen.

Frågor att ställa:

- Hur väl möter bevakningstjänsten era behov - både idag och när verksamheten utvecklas?
- Hur enkelt kan ni anpassa bevakningar, arbetsytor och arbetssätt efter olika affärsområden, marknader och kollegor?
- Hur mycket av ert arbete med att hitta, förstå, bevaka och arbeta vidare med offentliga affärer kan ni samla i samma tjänst?



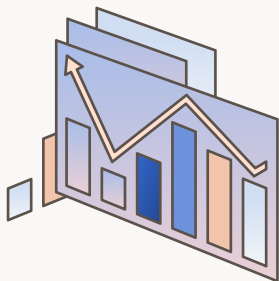
4. Vad kostar tjänsten - egentligen?

Priset på en bevakningstjänst är mer än siffran på offerten. För att kunna jämföra olika alternativ behöver du förstå vad som faktiskt ingår, vilka kostnader som kan tillkomma och vilka villkor som gäller över tid.

Är priset tydligt från början? Undersök om leverantören har en transparent prismodell och om samma förutsättningar gäller för olika kunder. Ett publikt pris gör det enklare att veta vad tjänsten kostar och att jämföra alternativen på lika villkor.

Frågor att ställa:

- Är priset transparent och gäller samma prismodell för alla kunder?
- Vad ingår i priset - och tillkommer kostnader när vi behöver fler bevakningar, CPV-koder, sökord eller funktioner?
- Hur ser bindningstid, uppsägning och förlängning ut - och vilka villkor gäller över tid?



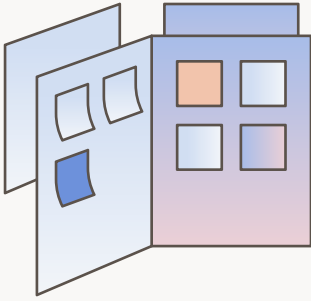
5. Är leverantören en trygg partner över tid?

När du väljer bevakningstjänst väljer du också en leverantör som kan bli en viktig del av ditt arbete under många år. Därför finns det anledning att titta bortom funktionerna och bedöma bolaget, kompetensen och förutsättningarna för ett långsiktigt partnerskap.

Finns kunskapen bakom tekniken? Offentlig upphandling är ett specialistområde. Undersök vilken erfarenhet leverantören har, vilken upphandlingskompetens som finns i organisationen och om den kunskapen är tillgänglig för dig som kund.

Frågor att ställa:

- Vilken erfarenhet och kompetens inom offentlig upphandling finns bakom tjänsten?
- Hur ser bolagets förutsättningar ut att utveckla och stödja tjänsten långsiktigt?
- Får vi en systemleverantör - eller en partner som kan hjälpa oss att utveckla vårt arbete över tid?



6. Vilken hjälp får du när du behöver den?

En bevakningstjänst ska vara enkel att använda, men ibland behöver du hjälp - både när du kommer igång och när dina behov förändras. Undersök därför vilken support som faktiskt ingår, hur lätt den är att nå och vilken typ av hjälp du får.

Hur snabbt kommer du igång? En bra onboarding kan göra stor skillnad för hur snabbt du får nytta av tjänsten. Ta reda på om leverantören hjälper dig att sätta upp bevakningar och anpassa tjänsten efter din verksamhet - och om det ingår i priset.

Frågor att ställa:

- Vilken onboarding, support och rådgivning ingår i priset?
- Hur snabbt får jag hjälp - och får jag personlig kontakt direkt?
- Hur arbetar leverantören med kundernas feedback och behov när tjänsten utvecklas?

Så arbetar vi på Pabliq

Kriterierna i den här guiden är också sådant vi själva tycker är viktigt i en bevakningstjänst. Pabliq är utvecklat för att göra det enklare att hitta, förstå och arbeta vidare med offentliga affärsmöjligheter - från den första bevakningen till marknadsanalys och anbudsarbete.

Därför har vi bland annat valt en transparent prismodell, flexibla bevakningar och nära tillgång till kostnadsfri och personlig support och onboarding. Vi samlar alla upphandlingar med all tillhörande dokumentation och utvecklar löpande tjänsten utifrån hur våra kunder faktiskt arbetar med offentlig försäljning.

[Testa Pabliq kostnadsfritt](#)

[Boka demo](#)