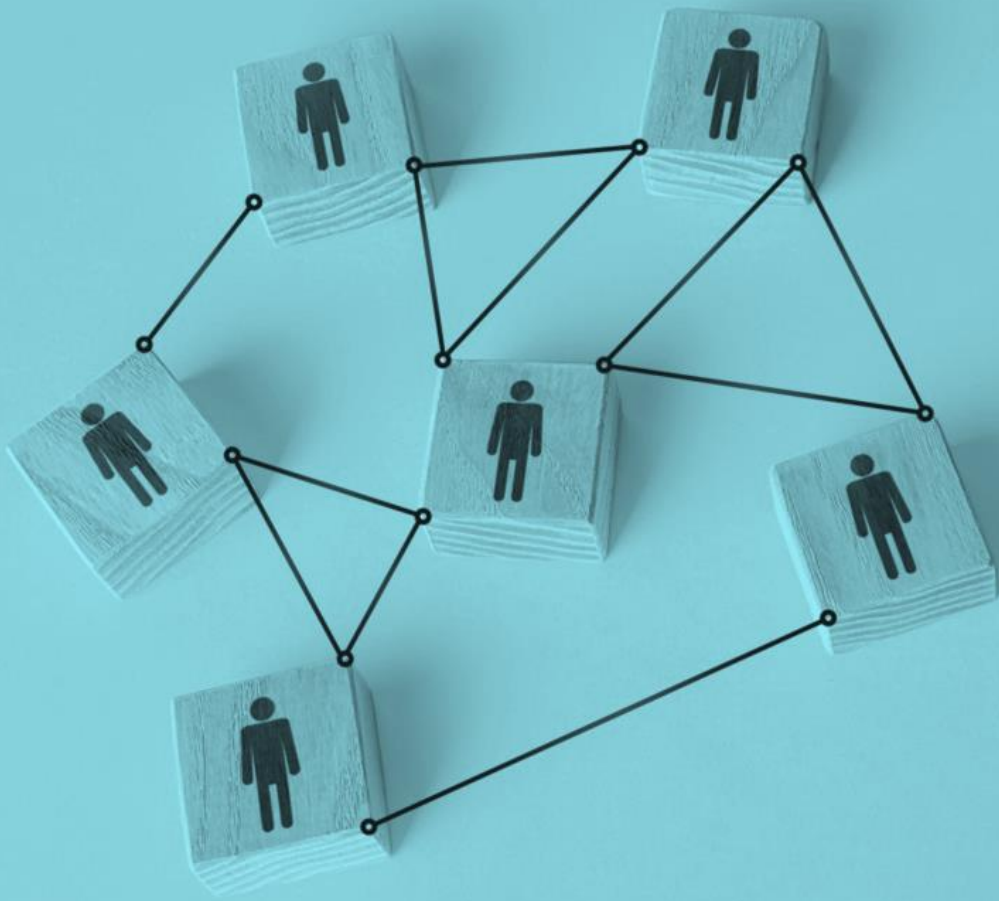


KVIKGUIDE TIL

Konsulentens fire essentielle afregningsmodeller



Konsulentens 4 essentielle afregningsmodeller

Er du træt af, at du kommer til at prise dig ud af en opgave, eller at du ender med at sælge dit projekt ALT for billigt?

Så er du ikke alene.

Når du ikke har styr på dine processer, afregningsmodeller eller arbejdsgange, er der to scenarier, som 90% af alle konsulentvirksomheder kender alt for godt til.

Scenarie 1

Du "lægger timer oven i" et projekt, fordi du er usikker på, hvor lang tid det vil tage. Resultat: Du kommer til at sætte prisen for højt, og mister kunden til konkurrenten.

Scenarie 2

Du sætter prisen på et projekt for lavt, fordi du undervurderer, hvor mange timer det vil tage. Resultat: Du taber penge.

Afregningsmodeller og arbejdsprocesser hænger sammen

Derfor giver det mening, at vælge dine afregningsmodeller med omhu. For med den "rigtige" afregningsmodel ender du hverken i scenarie et eller to.



Konsulentens 4 essentielle afregningsmodeller

Hvad er så den rigtige model at afregne kunderne efter?

Det kommer an på...

- Hvor god din virksomhed er til at estimere tidsforbrug på projekter
- Hvor meget I har standardiseret
- Hvor mange koncepter I kan tage ned fra hylderne og genbruge
- Hvor skarpe jeres processer er

Og kan du ikke standardisere, ja, så er der et par afregningsmodeller, du for alt i verden skal undgå.

Med denne kvikguide til konsulentens essentielle afregningsmodeller, kan du vælge med omhu og måske endda ende med at tjene mere per projekt!



Indhold i din kvikguide

Medgået tid	5
Klippekort	8
Fastprisprojekter	10
Abonnementer og serviceaftaler	14
Processer og afregningsmodel	17





[AFSNIT 01]

MEDGÅET TID



Medgået tid

– når du kan forhandle en høj timepris fra start

Når du arbejder efter medgået tid, fakturerer du de timer, du har brugt på en opgave. Faktureringen kan ske løbende eller for en aftalt periode ad gangen.

Det er en simpel og udbredt afregningsmodel, hvor du frit kan definere timepriser på fx medarbejdere og opgaver.

Ulemper

Hvis du vil kende din forventede omsætning eller have et stabilt cash flow, skal du ikke have for mange projekter på medgået tid.

Det skyldes dels, at du ikke ved præcis hvor mange timer, I kommer til at arbejde på en opgave. Og dels at aftaler efter medgået tid typisk er uden binding.

Derudover er en stor ulempe, at du risikerer, at dine kunder bliver frustrerede, hvis du har brugt flere timer, end de forventer.

Det kan skade kunderelationen, kræve lange samtaler om, hvad timerne er brugt på eller betyde, at I skal tilbage i jeres tidsregistreringssystem for at finde beskrivelser af opgaverne.

Det er alt sammen administrativ tid, der i stedet kunne være brugt på at lave fede projekter med kunderne.



Medgået tid

Det er svært at optimere projekter på medgået tid

Udover utilfredse kunder kan det også være svært at optimere din indtjening, når du arbejder efter medgået tid, fordi du har et 1:1 forhold mellem arbejdet time og faktureret time.

Det kan i nogen grad nemlig fjerne motivationen til at arbejde smartere, standardisere mere og effektivisere dine processer.

Du skal derfor være god til at forhandle en høj timepris fra start.

Fordele

Når du arbejder efter medgået tid, sikrer du, at de timer du arbejder, bliver fakturerede. Dermed er din risiko for at tabe penge på projekter lav.

Hvis du samtidig er god til at kommunikere med kunden om timeforbrug på opgaver, så de ikke bliver uheldigt overrasket, kan aftaler efter medgået tid, også være starten på et godt og langvarigt kundeforhold.





[AFSNIT 02]

KLIPPEKORT



Klippekort

- opbyg en relation til kunderne

I videns- og konsulentvirksomheder, måske særligt i IT-branchen, er klippekort udbredt. Her køber kunden et større antal timer forud mod at opnå rabat.

Kunden bruger så disse timer (klip), indtil de er opbrugt, og køber herefter eventuelt en ny pulje timer.

Klippekort bruges ofte på mindre opgaver, fx små fix, telefonopkald og e-mailkonsultationer.

Ulemper

Da du ikke kender opgaver på forhånd - og det typisk er ad hoc-opgaver - er det svært at fastlægge jeres arbejde eller få overblik over ressourceplanlægning, hvis du har mange aftaler på klippekort.

Fordele

Du har pengene i hånden, inden arbejdet udføres. Derudover har dine kunder mentalt allerede "brugt" pengene, og de er derfor mere tilbøjelige til at ringe til dig, når de har opgaver.

Det giver dig en chance for at tjene mere og opbygge en tæt relation til kunden.





[AFSNIT 03]

FASTPRISPROJEKTER



Fastprisprojekter

– har du stærke processer, er det her guldet er gemt

Hvis en kunde vælger et fastprisprojekt, skal du estimere antallet af timer, som du skal bruge på opgaven. Nogle gange skal omkostninger til materialer og underleverandører også med i prisen.

Sådan sætter du den rigtige pris baseret på data

- ✓ Du kan evaluere tidligere, lignende projekter
- ✓ Du kan lede efter lignende opgaver i dit tidsregistreringssystem
- ✓ Du kan bede dit team om tidsestimater

Fastprisprojekter kræver god afstemning med kunden om, hvad der er inkluderet, og hvad der IKKE er inkluderet.

Vær ikke bange for at afgrænse projektet og tage betaling for ekstra opgaver, hvis scopet på projektet udvides eller du ser, at I bruger flere timer end beregnet.



Fastprisprojekter

Du skal være knivskarp til at estimere

Når du har mange projekter som afregnes efter fastpris, må du for alt i verden ikke undervurdere, hvor vigtigt det er at estimere dine projekter korrekt. Det kan kræve en del forarbejde og analyse, før du kan give kunden en pris.

Og det er afgørende, at du:

- Forstår projektet ned til mindste detalje
- Har et godt billede af din egen effektivitet
- Kender kunden godt
- Har gode processer og arbejdsgange for estimering

Ulemper

Ved fastprisprojekter bærer du den største risiko. Hvis du ikke estimerer projektet korrekt, kan du ende med at blive underbetalt og i værste fald miste penge.


For hvis et projekt løber løbsk på grund af ekstra forespørgsler, scope creep, forsinkelser eller fordi I har undervurderet, hvor mange timer I reelt bruger, risikerer du, at dine omkostninger stiger drastisk.



Fastprisprojekter

Fordele

Med fastprisprojekter er det nemmere at planlægge jeres arbejde, og dit cash flow er forudsigeligt.

Er du god til at estimere dine projekter, har du standardiseret dine arbejdsgange og kan du skalere dine ydelser på den ene eller anden måde, kan du hente mange penge ved at køre fastprisprojekter. 

Fastprisprojekter kræver organisatorisk "modenhed", hvor du har styr på:

- ✓ Arbejdsgange, så du er effektiv og fx ikke laver omarbejde
- ✓ Processen for evaluering af tidligere projekter
- ✓ Processen for estimering af projekter
- ✓ Standarder og koncepter for så meget som muligt, så I er mere effektive, og dermed kan opnå en højere timepris.

Overgang til fastprisprojekter

Du kan have en "opstartsperiode", hvor du endnu ikke er helt skarp på, hvor lang tid de enkelte opgaver eller projekter tager.

Se de første projekter som en investering. I denne periode er det vigtigt, at du registrerer tid på alle opgaver og projekter.

Det giver dig den nødvendige indsigt. Dermed ved du hvor i din projektproces, du skal optimere, og hvordan du sætter den rigtige pris





[AFSNIT 04]

ABONNEMENTER OG SERVICEAFTALER



Abonnementer og serviceaftaler

— genvej til et stabilt cashflow

En afregningsmodel som et abonnement eller en serviceaftale er basalt set et fastprisprojekt for en bestemt periode ad gangen.

Hvis dine kunder regelmæssigt har brug for dine ydelser, er det en god måde at håndtere jeres aftale på.

Det skyldes, at kunderne ved, at du leverer den service, de har brug for, og du får et stabilt cash flow.

Læn dig ikke for meget tilbage – du skal stadig holde øje med afvigelser. Igen er afgrænsning af samarbejdet vigtigt. I skal sammen definere, hvad der er med i abonnementet.

Du skal være ekstremt skarp på at sikre, at timer er registrerede, og at du kan følge opgørelsen over forbrugte timer og/eller udgifter nøje.

Ulemper

Denne form for aftale kræver, at du har indblik i jeres processer, og er opdateret på aftalens tidsregistreringer.

Den største risiko er, at du bruger mere tid, end I har aftalt, og det vil være svært at forklare kunden, hvorfor de skal betale mere, når de i forvejen har jer på en fast aftale.



Abonnementer og serviceaftaler

Fordele

Med en løbende aftale som et abonnement ved du, hvad du har hver måned. Uanset hvor meget nysalg du skaber, har du et stabilt cash flow.

Undersøgelser viser også, at de konsulentvirksomheder, der klarer sig bedst under og efter COVID-19, er dem, der formår at flytte forretningen fra enkeltstående projekter til løbende aftale.

Derudover kan du planlægge opgaver og overskue ledig (eller booket) kapacitet langt frem i tiden.

Lige meget hvilke aftaler, du har med dine kunder, er tidsregistrering et vigtigt redskab, når du skal beregne tid og pris.

Tidsregistrering hjælper dig med at få overblik over, hvor mange timer du reelt bruger, og hvad de timer bruges på.





[AFSNIT 05]

PROCESSER OG AFREGNINGSMODEL



Takeaway – Afregning og arbejdsprocesser hænger sammen

Afslutningsvis vil jeg bemærke at **afregningsmodel og arbejdsproces hænger sammen**.

Og hvad betyder så det?

Jo. Det er simpelt.

Lad os tage fastpris kontra medgået tid som eksempel

Er I gode til at estimere jeres projekter, og har I gode processer og standardisering, kan I opnå en markant højere timepris og indtjening, når I giver kunden en fast pris.

Det kræver, at I har styr på jeres arbejdsprocesser - ellers løber I en risiko.

I skal analysere tidsforbrug på tidligere projekter, som I kan lave til præcise estimater, og I skal være gode til at tidsregistrere – helst hver dag.

Ellers udhules dit overskud med lynets hast, så snart timerne begynder at skride.

Er I ikke skarpe på estimering eller tidsregistreringsprocesser, er medgået tid oftere en fordel.



Tjen mere på dine projekter

Anbefalinger

1. Der er altid flere timer at hente (eller fakturere). Hvordan hænger jeres arbejdsprocesser sammen med jeres afregningsmodeller? Er du moden nok til fastpris, eller er medgået tid bedre for jeres forretning?
2. Start med at kortlægge processer og opgaver, så du kan estimere, hvor meget tid I bruger. Så kan du give en bedre pris.
3. Der er mange afregningsmodeller. Bland dem, så de giver værdi for din kunde og virksomhed.

Håndtér alle dine afregningsmodeller med TimeLog

Vidste du, at TimeLog er en af konsulentvirksomhedernes foretrukne platform til tidsregistrering, projektstyring og fakturering?

Det skyldes blandt andet vores mulighed for avanceret styring af afregningsmodeller. Du kan mikse de forskellige modeller, lave projekter med underleverandører og fakturere i en smidig proces med vores One Click Invoicing.

Hvis du ikke kender TimeLog allerede, er du altid velkommen til at [booke en personlig gennemgang](#) eller [teste systemet af ganske gratis i 30 dage!](#)

Lucaas Taxgaard
Business Development
Tel: 31 490 295
Mail: info@timelog.dk



Kort om TimeLog

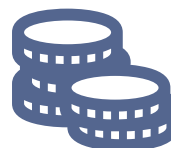
TimeLog hjælper konsulent- og rådgivningsvirksomheder med at udvikle forretningen.



Grundlagt i 2001 af to danske entreprenører



+70 glade TimeLoggere



I 2019 fakturerede vores kunder for 8.078.500.000 DKK



Kunder i +15 lande



+800 kunder



Kundestørrelse: 1-1.700 brugere

Hvis du har spørgsmål, kommentarer eller vil vide mere om TimeLog, er du naturligvis velkommen til at kontakte os:

TimeLog A/S
Vesterbrogade 149, bygn. 4, 1.
1620 København V
info@timelog.dk
+45 70 200 645

www.timelog.com/da

