

25 spørgsmål før leverandørvalg

Et praktisk kravkort til virksomheder, der vil afklare mål, produktlogik, visualisering, integration og drift før valg af produktkonfigurator.

Brug det til at:

- samle jeres interne svar før første møde
- sammenligne tilbud på samme grundlag
- opdage dyre uklarheder tidligt
- skrive målbare acceptkriterier

Direkte download - ingen e-mail-gate

Version 1.0 - juli 2026

produktkonfigurator.dk

Sådan bruger I kravkortet

Sæt 45-60 minutter af og få de rigtige personer med fra starten.

Tre enkle trin

1

Svar konkret

Brug eksempler fra jeres produkter. Skriv 'uafklaret', når I ikke ved det.

2

Markér huller

Et tomt eller uklart svar er et punkt, som skal afklares før et fast tilbud.

3

Send samme grundlag

Lad leverandører svare på samme scope, ansvar, pris og acceptkriterier.

Projektets udgangspunkt

VIRKSOMHED / TEAM

PRODUKTSERIE I FØRSTE VERSION

PROJEKTANSVARLIG

ØNSKET LANCERINGSVINDUE

BUDGETRAMME

NØDVENDIGE SYSTEMER / INTEGRATIONER

Stoplys før I indhenter tilbud

- Grøn:** Vi kan forklare behov, data og accepttest med konkrete eksempler.
- Gul:** Nogle centrale svar mangler. Vi bruger afklaringsfasen før fast pris.
- Rød:** Ingen ejer regler/data, eller vi forventer et fast tilbud på et uklart scope.

En vigtig regel

Spring ikke direkte til en bestemt platform eller visualiseringsteknik. Et simpelt valgflow med gode billeder kan være bedre end 3D. En avanceret CPQ-løsning kan være nødvendig, hvis regler, pris og tilbud er komplekse. Kravkortet skal gøre den forskel synlig.

1. Mål og afgrænsning

Få projektets formål på plads, før I diskuterer platform og 3D.

1 Hvilket problem skal konfiguratoren løse?

Beskriv den konkrete friktion i salg, webshop eller tilbudsarbejde - ikke bare ønsket om en flot oplevelse.

JERES SVAR / NOTER

2 Hvem er den primære bruger?

Vælg én hovedbruger: privatkunde, erhvervskunde, forhandler, sælger eller en intern teknisk rolle.

JERES SVAR / NOTER

3 Hvilken handling skal brugeren ende med?

Skal resultatet lægges i kurven, sendes som forespørgsel, blive til et tilbud eller gemmes som et projekt?

JERES SVAR / NOTER

4 Hvad er med i første version?

Notér produktserie, marked, sprog og vigtigste flow. Skriv også tydeligt, hvad der venter til senere.

JERES SVAR / NOTER

5 Hvordan måler I, om projektet virker?

Vælg 2-3 mål, fx gennemførte konfigurationer, færre manuelle spørgsmål, kortere tilbudstid eller højere kurvrate.

JERES SVAR / NOTER

2. Produkter, regler og data

Den svære del er ofte produktlogikken - ikke selve brugerfladen.

6

Hvilke valg kan kunden træffe?

List de reelle valgområder som mål, materiale, farve, tilbehør, placering, tekst eller tekniske egenskaber.

JERES SVAR / NOTER

7

Hvilke kombinationer er ugyldige?

Beskriv afhængigheder, udelukkelser og minimums-/maksimumsregler. Brug konkrete eksempler.

JERES SVAR / NOTER

8

Hvor kommer produktdata fra i dag?

Notér system, regneark eller personer, der ejer varenumre, priser, mål, tekster, regler og billeder.

JERES SVAR / NOTER

9

Hvordan identificeres det færdige produkt?

Er resultatet et eksisterende SKU, en kombination af SKU'er, en stykliste eller et helt unikt produkt?

JERES SVAR / NOTER

10

Hvem må ændre regler og data efter lancering?

Aftal roller, godkendelse og hvor ofte sortiment, priser og logik forventes opdateret.

JERES SVAR / NOTER

3. Visualisering og brugeroplevelse

Vælg kun den visuelle teknik, der hjælper kunden med at træffe beslutningen.

11

Hvad skal kunden kunne se undervejs?

Skal valget vises som tekst, ikoner, fotos, billedlag, 2D-tegning, 3D-model eller augmented reality?

JERES SVAR / NOTER

12

Hvilke visuelle assets findes allerede?

Optæl brugbare produktfotos, materialer, CAD-filer, 3D-modeller og tekniske tegninger - og vurder kvaliteten.

JERES SVAR / NOTER

13

Hvad er det enkleste visuelle niveau, der virker?

Beskriv hvad kunden faktisk skal forstå. Undgå 3D, hvis gode billeder eller billedlag løser opgaven bedre.

JERES SVAR / NOTER

14

Hvordan skal flowet fungere på mobil?

Aftal prioriteret rækkefølge, navigation, billedstørrelse, knapper og håndtering af lange valglister på en lille skærm.

JERES SVAR / NOTER

15

Hvilken hjælp skal brugeren have?

Notér forklaringer, målguider, standardvalg, fejlbeskeder, resume og mulighed for at gå tilbage uden at miste svar.

JERES SVAR / NOTER

4. Pris, webshop og integration

Beskriv den samlede handel og datarejse - ikke kun konfigurationsskærmen.

16

Hvordan beregnes prisen?

Er prisen fast, tillægsbaseret, formelstyret, mængdeafhængig eller så kompleks, at den skal beregnes i ERP/CPQ?

JERES SVAR / NOTER

17

Hvad skal sendes til kurv og ordre?

Definér varelinjer, valgresume, pris, filer, preview, stykliste og den information, kundeservice skal kunne se.

JERES SVAR / NOTER

18

Hvilke systemer skal udveksle data?

List webshop, PIM, ERP, CRM, CPQ, lager, produktion og analyse - og markér hvad der er nødvendigt i første version.

JERES SVAR / NOTER

19

Hvem ejer integrationerne?

Skriv hvem der stiller API'er, testdata, dokumentation, udviklere og acceptmiljø til rådighed.

JERES SVAR / NOTER

20

Hvad skal ske, når noget fejler?

Aftal brugerbesked, logning, fallback, overvågning og ansvar ved manglende priser, data eller forbindelser.

JERES SVAR / NOTER

5. Leverandør, drift og aftale

Gør ansvar og vedligehold tydeligt, mens det stadig er let at ændre.

21 Hvilke leverancer skal tilbuddet indeholde?

Bed om konkret scope for design, udvikling, produktdata, assets, integration, test, træning, hosting og lancering.

JERES SVAR / NOTER

22 Hvilke dele ejer eller kan I eksportere?

Afklar ejerskab og adgang til data, regler, billeder, 3D-filer, kode, statistik og dokumentation ved et leverandørskifte.

JERES SVAR / NOTER

23 Hvad koster løsningen efter lancering?

Indhent licens, hosting, support, assetproduktion, ændringer, integrationer og eventuelle brugs- eller ordregebyrer.

JERES SVAR / NOTER

24 Hvem står for den løbende drift?

Navngiv interne og eksterne ejere af indhold, regler, priser, fejl, releases, sikkerhed, backup og support.

JERES SVAR / NOTER

25 Hvilke acceptkriterier afgør, at I er færdige?

Skriv målbare testscenarier for mobil, regler, pris, kurv, ordre, hastighed og de vigtigste integrationer.

JERES SVAR / NOTER

Fra spørgsmål til acceptkriterier

Et tilbud er lettere at vurdere, når 'det virker' er beskrevet som en test.

Skriv kriterier som: situation + handling + forventet resultat

Eksempel: Når en mobilbruger vælger bordplade A i 220 cm, skjules det inkompatible understel, den korrekte pris vises, og samme valg fremgår af kurv og ordre.

A. Produktregel

NÅR ...

SKAL ...

SÅ ...

B. Pris og kurv

NÅR ...

SKAL ...

SÅ ...

C. Mobil og flow

NÅR ...

SKAL ...

SÅ ...

D. Integration

NÅR ...

SKAL ...

SÅ ...

Godkendelse

Hvem godkender hvert kriterium, og i hvilket testmiljø?

Jeres beslutningsresume

Saml det, der skal stå øverst i brieften til en leverandør.

DET VIGTIGSTE MÅL

FØRSTE VERSIONS SCOPE

DE TRE STØRSTE UKLARHEDER

NØDVENDIGE INTEGRATIONER

SÅDAN ACCEPTERER VI LEVERANCEN

Fire røde flag i et leverandørtilbud

- Fast pris uden tydeligt scope, dataansvar og acceptkriterier
- 3D anbefales, før behov og eksisterende assets er undersøgt
- Løbende drift, eksport og ejerskab er ikke beskrevet
- Demoen er flot, men kurv, ordre og fejlscenarier er ikke testet

Brug for næste skridt?

På produktkonfigurator.dk finder I den gratis valg-guide, prisguiden og uddybende artikler. Værktøjet er udgivet af teamet bag ConfigUX, som også leverer produktkonfiguratorer. Det er derfor faglig hjælp med en tydeligt oplyst kommerciel relation - ikke en uafhængig leverandørtest.

Læs videre på produktkonfigurator.dk