



2013-09-18 10:00 CEST

”Konsultföretagets affärer” – Stor potential för affärsmässig utveckling i konsultbranschen

Den nya boken ”Konsultföretagets affärer” handlar om hur konsultföretag inom planering, byggande och anläggande kan utveckla sina affärer och bli mer lönsamma. Boken är en inspirationskälla för den som vill utveckla sitt konsultföretags marknadsstrategier, kundrelationer, affärsmodeller och prissättning.

Processer för affärsutveckling och strategier för prissättning är i grunden desamma i det stora som i det lilla konsultföretaget. Resurser och bredd i

verksamheten kan skilja, men i grunden är alla sektorns företag verksamma på samma marknader med sina särskilda förutsättningar, villkor och sin kultur.

Värdeorienterad prissättning

Konsultbranschens affärsmodeller är konforma. De flesta gör som alla andra enligt gamla inarbetade mönster och med åtföljande svårigheter att kunna göra något som framstår som affärsmässigt avvikande.

Priset sätts mer utifrån vad det kostar konsultföretaget att tillhandahålla sina tjänster än från det värde tjänsterna representerar för kunden. Variationen är liten och många tänker och gör affär på ungefär samma sätt. Prissättningen är odifferentierad och tjänster med helt olika värdeinnehåll kan köpas inom ett ganska snävt prisspann. En betydande utmaning för konsultföretagen är att ta ett steg i riktning mot en mer värdeorienterad prissättning.

Ökad variation

Att utveckla konsultföretagets affärer handlar inte i första hand om att sträva efter att byta till helt nya affärsmodeller. Det gäller i stället att få till stånd en variation i affärsuppläggen och ett mindre standardiserat agerande i tänkandet kring och i genomförandet av affärerna.

Det finns idag ett markant ökat intresse i konsultföretagen att vidga sitt tjänsteutbud och ta nya roller och positioner i de processer som konsultföretagen verkar i. Insikten har också ökat om att det är nödvändigt att den utvecklingen tar sig olika uttryck och att det därför är av central betydelse att branschens företag medvetet strävar efter en större variation i affärsmodeller och i prissättning.

Stor potential

Något som förenar konsultföretag inom planering, byggande och anläggande är att det finns en betydande potential för affärsutveckling genom en sammanhållen och strategisk affärsplanering, genom en tydligare roll- och ansvarsfördelning, genom att lägga större vikt vid tjänsteförsäljningens strategier och processer samt genom att utveckla modeller för prissättning, inte minst då utgående från tjänsternas värdeskapande.

Om författaren

Staffan Carenholm, har varit verksam inom arkitekternas organisationer i över fyra decennier och har under många år skrivit om och utbildat i affärsfrågor,

standardavtal och upphandlingsfrågor.

Svensk Byggtjänst är bygg- och fastighetssektorns ledande informationsföretag. Sedan 1934 har vi samlat in, strukturerat och sålt den information som krävs för att planera, konstruera, bygga och förvalta hus och anläggningar.

Svensk Byggtjänst är störst i Sverige inom professionell bygg- och fastighetslitteratur. I sortimentet finns idag ett hundratal egna titlar och närmare 2 000 titlar från externa utgivare. Ett stort antal av titlarna finns också tillgängliga som e-böcker.

Kontaktpersoner



Karin Larén Hallström

Presskontakt

Presskontakt

karin@hallstrompr.se

+46 703 28 65 80