



Level Up your service

Discovery

Wij helpen je om vóór de RFP-fase heel precies duidelijk te krijgen wat je wilt en duidelijk te maken wat je van potentiële leveranciers verwacht.

“We begrijpen dat het doen van aanbestedingen een complex en tijdrovend proces is en ook veel kosten met zich meebrengt. Aanbestedingen zijn geen doel op zich, maar alleen een proces om de juiste leverancier voor je project te selecteren. Om uiteindelijk een beter digitaal product als resultaat te hebben, helpen wij je om vóór de aanbesteding heel precies duidelijk te krijgen wat je nodig hebt, of dat aansluit bij je strategie en je gebruikers om zodoende tot een betere selectie van leveranciers te komen. Zo kunnen zij veel gericht nadenken over de oplossing die zij je kunnen bieden. De Discovery resulteert in een scherpere aanbestedingsvraag en daarmee een betere match met de leverancier met als resultaat een beter eindproduct.”

Jeroen Havinga

Lead Keen Public





Welke pijnpunten lossen we op?

Pijnpunt 1

“De kwaliteit laat te wensen over”

Pijnpunt 2

“Dat wat ik vroeg sluit onvoldoende aan bij mijn visie en strategie”

Pijnpunt 3

“Ik wil binnen budget blijven maar achteraf zijn er altijd onvoorziene kosten.”

“De kwaliteit laat te wensen over”

Aanbesteden is een ‘spel’ geworden, in plaats van een proces van vraag en aanbod waarmee twee goed passende organisaties bij elkaar komen. Niet de beste match wint, is de uitkomst, maar vaak degene die het spel ‘het beste speelt’. En is dat wat je als aanbestedende partij nou echt nodig hebt? Aanbestedingen worden in de praktijk eigenlijk ‘gewonnen’ in plaats van dat ze feitelijk ‘gegund’ worden.



Voordelen van de Discovery

De Discovery zorgt voor een win-win situatie: doordat je als organisatie vooraf een duidelijk beeld hebt gekregen en gaat aangeven WAAROM je WAT nodig hebt, kan de gegunde partij zich voornamelijk richten op waar zij het beste in zijn, namelijk HOE ze de verschillende eisen en wensen gaan realiseren.

“Het sluit onvoldoende aan bij wat ik vroeg”

Naast het aanbestedingsproces, is er de inhoudelijke kant. Inschrijvende partijen hebben veelal hun eigen specifieke ‘achtergrond’ die beperkingen en afhankelijkheden kent. Denk aan partijen die werken vanuit een IT/ontwikkel/software perspectief. Vanuit dit perspectief weten ze vaak goed HOE ze de verschillende eisen en wensen (opgehaald en opgesteld door (juridische) inkoopadviseurs) uit moeten voeren. Grote kans dat deze benadering qua budget verhoudingsgewijs een relatief groot stuk van de taart opeist. Gevolg is dat wat je vanuit je visie en strategie hebt bepaald (WAT er precies WAAROM gebouwd moet gaan worden)

onvoldoende aandacht krijgt of uitgewerkt kan worden. Bij gunning loop je vervolgens tegen die inhoudelijke beperkingen aan omdat je in de realisatiefase moet gaan ‘onderhandelen’ over WAT je precies WAAROM wilt hebben. Terwijl de leverancier denkt te weten HOE de oplossing gerealiseerd moet worden.



Voordelen van de Discovery

De Discovery zorgt ervoor dat je precies weet wat je moet uitvragen in een aanbesteding zodat het uiteindelijke digitale product je probleem oplost, in je strategie past en aansluit bij je gebruikers.

“Ik blijf binnen budget, maar later blijken er veel aanvullende kosten te zijn”

Inschrijvende partijen nemen vaak een slag om de arm en houden er rekening mee dat er nog een hoop eisen en wensen gaan veranderen zodra het traject echt begint. Als echter het WAT, WAAROM en HOE duidelijker is, zullen partijen minder risico-opslagen berekenen. Ook is er een kleinere kans op “meerwerk” als gevolg van inschrijven met een lagere (basis)prijs.



Voordelen van de Discovery

De Discovery voorkomt dat aanbestedingen “gekocht” worden en meerwerk wordt opgevoerd. Het is immers veel duidelijker WAT er WAAROM gevraagd wordt zodat aanbestedende partijen beter kunnen begroten HOE ze het digitale product kunnen realiseren.

Onze aanpak



Customer Journey Mapping

Om goede digitale producten te kunnen ontwerpen, is het belangrijk om de wensen van gebruikers in kaart te brengen. Dit alles vanuit de visie en strategie van je organisatie.



UX Concept

De eisen en wensen van jou en je team, plus de input van gebruikers, resulteren in een user experience concept met een heldere oplossingsrichting. En we testen dit concept bij gebruikers, zodat je weet dat je oplossingsrichting de juiste is.



UX Structuur

Op basis van dit concept ontwikkelen we samen een informatiearchitectuur met een sitemap en het ontwerp van een navigatiestructuur.





Technische Architectuur

De IT-architect verschaft inzicht in de technische architectuur en helpt zo IT-leveranciers om gedegen in te schatten welk werk er nog gedaan moet worden.



Requirements Review

De UX architect en de IT-architect scherpen de eerder opgestelde eisen en wensen samen aan op basis van de inzichtelijk geworden oplossingsrichting.



Wat levert een Discovery op?

01 Inzicht in gebruikersbehoeftes

Wij helpen je in kaart te brengen waar de behoeftes van je gebruikers liggen en dus wat je nieuwe product zou moeten zijn.

03 Een betere fit met de leverancier

Een gerichte aanbesteding zorgt voor betere fit met de leverancier. De leverancier weet namelijk beter wat er gemaakt moet worden.

02 Een gerichte aanbesteding

Met de gebruikersbehoefte, het UX Concept, de UX Architectuur en de technische architectuur nu voor handen, kan de aanbesteding veel gericht geschreven worden.

04 Een beter eindproduct

Wij helpen je om vóór de RFP-fase al precies duidelijk te krijgen wat je wil en wat je van potentiële leveranciers verwacht. Zo kunnen zij ook veel gericht nadenken over een oplossing. Met een beter eindproduct als resultaat.

Case beschrijving

We hebben afgelopen jaar met succes voor de Provincie Utrecht een Discovery gedaan die heeft geresulteerd in een strakke aanbesteding voor de website www.goedopweg.nl. Inmiddels is een ontwikkelpartij bezig met de realisatie.

In Goedopweg werken de provincie Utrecht, gemeenten Utrecht en Amersfoort, Rijkswaterstaat en het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat aan een goede bereikbaarheid en leefbaarheid van de regio Utrecht.





“Zonder de Discovery hadden wij geen aanbesteding kunnen starten.”

Marleen Meijers
Goedopweg

Heb jij nog vragen? Of wil jij graag bespreken of deze dienst aansluit bij jouw organisatie? Neem dan nu vrijblijvend contact met ons op en wij leggen jou graag meer uit!



Wil jij meer weten over Discovery?

julie.pontier@keen.design

+31 (0)302148024

Contact