
SKALERING GENNEM DIGITALISERING OG INTERNATIONALISERING MARKEDSAFDÆKNING VEDRØRENDE INDKØB AF KONSULENT

GENERELLE OPLYSNINGER

Udbuddets titel: Rådgivende bistand i forbindelse med gennemgribende ændring af Feibers IT setup

Udbyder: Feiber A/S Adresse: Avedøreholmen 46 CVR nr.: 31755239

Dato: 7 marts 2022

Deadline for tilbud: 31 marts

Spørgsmål og tilbud rettes til: Jesper Ditlefsen tlf 52662002/ jnd@feiber.dk Markedsafdækning forud for indgåelse af aftale om:

PRÆSENTATION AF UDBYDENDE VIRKSOMHED

Feiber er en etableret distributionsvirksomhed, som har været til stede i markedet siden 2008. Forretningen har fokuseret på at skabe deres vækst gennem et bredt nationalt forhandlernetværk med salg fordelt på forskellige brands i henholdsvis Danmark. Den fortsatte vækst, er planlagt at have focus online dtc, med vækst både i Danmark og eksport.

Vækstplanens Nye fokus udfordrer eksisterende arbejdsgange og processer, samt især IT systemer fra erp wms crm b2b edi mm som gennem tiden er løbende udviklet og tilpasset til at passe til et stadigt mere komplekst distributions setup.

BESKRIVELSE AF OPGAVEN UNDER MARKEDSAFDÆKNING

For at kunne gennemføre vækstplanen, er det nødvendigt at der laves væsentlige ændringer i eksisterende setup, eller evt implementeres helt nye systemer.

Det eksisterende IT setup er simpelthen ikke skalerbart med henblik på Online dtc salg.

Feiber ønsker rådgivning og om hvordan vi transformerer det eksisterende setup hurtigt og effektivt til også at kunne håndtere dtc salg i flere lande, og komme i mål med vores vækststrategi.

Vi forventer at rådgivning er baseret på en dybdegående indsigt i den eksisterende forretning, og at de løsninger der endes med at anbefales, tager højde for det i dag ret komplekse setup, som forventes af det marked vi opererer i.

Udover ovenstående beskrivelse af projektet vil tilbudsgiver blive mundtligt briefet om projektet af udbyder, såfremt det ønskes/er nødvendigt.

OPGAVENS MÅL OG SUCCESKRITERIER

Tilbudsgivers succesfulde leverance omfatter følgende målbare resultater, milepæle og delmål:

Succes kriteriet er at anbefalingen af Feiber's setup til at håndtere en skalerbart d2c løsning, er færdiggjort i Juli

Delmål:

April – klar plan over projektet med tidsplan over hvornår de forskellige ansvarlige i Feiber involveres (salg, marketing, web, lager indkøb, it)

Juli- færdig anbefaling ligger klar

FORVENTET KONTRAKTSUM OG TILBUDSSPECIFIKATION

Vi forventer, at det skriftlige tilbud som minimum indeholder:

- En kort præsentation af tilbudsgiver med referencer og historik
- Skriftlig bekræftelse på at tilbudsgiver kan leve op til de ovenfor beskrevne krav
- Angivelse af pris
- Evt. mængderabat
- Forventet tidsplan
- Evt. forudsætninger for tilbuddet •

Vi understreger at tilbudsgiver alene må give tilbud på den efterspurgte leverance. Ydelser af eksekverende eller implementerende karakter kan ikke godkendes.

Det endelige tilbud vælges af udbydende virksomhed ud fra en vurdering af bedste sammenhæng mellem pris og kvalitet.