

IVDK – Iværksætterdanmark
Annoncering af ønsket indkøb

Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Styr på salget

Annoncør: Iværksætterdanmark, Erhvervshus Hovedstaden, Fruebjergvej 3, 2100 København Ø

Dato: 16.03.2022

Deadline: 14.04.2022 kl. 12.00

Kontaktperson / information:

Olivia Faxhøj Lisbjerg

E-mail: ofl@ehhs.dk

tel. +45 61884683

Opgaven:

Vi (Iværksætterdanmark) søger en samarbejdspartner, der kan afholde et kompetenceforløb bestående af en række workshops om det personlige salg. Forløbet er tænkt som en grundpakke, som skal afmystificere salgsprocessen og gøre den håndgribelig for deltagerne, da salg for mange iværksættere er en kompliceret og skræmmende størrelse. Forløbet skal først og fremmest komme rundt om "hvad salg er", og give iværksætterne en begrebsafklaring samt introducere dem for de mest gængse og brugbare salgsværktøjer såsom "salgstragten". Derudover skal iværksætterne få en forståelse for, hvordan de definerer deres marked, og laver det forberedende arbejde, der leder op til salgsprocessen. Iværksætterne skal dertil have et indblik i, hvordan de genererer leads, og hvordan de kan systematisere denne proces ved hjælp af CRM-system og pipeline.

Dernæst skal iværksætterne klædes godt på, til at kunne tage kontakt til kunden – herunder hvordan de får opbygget en klar struktur på dette område. Her vil det være relevant at gennemgå pitch, kold canvas, salgscyklus og salgspersonligheder. I den forbindelse vil det også være relevant at give iværksætterne værktøjerne til at håndtere indvendinger og forskellige forhandlingssituationer frem mod lukke-processen. Slutteligt skal lukningen af et salg gennemgås, så iværksætterne bliver skarpe på, hvordan de lukker et salg og hvad der sker, efter salget er lukket succesfuldt. Det er centralt at deltagerne gennem hele forløbet får konkrete værktøjer og metoder til at få struktur på deres salgsproces. Dertil er det også en fordel hvis deltagerne får mulighed for at erfaringsudveksle og netværke på tværs.

Forløbet kunne tage afsæt i følgende opbygning:

Aktivitet 1: Det forberedende salg

- Begrebsafklaring og introduktion til overordnede begreber
- Value proposition og Business Model Canvas.
- Markedsdefinition og markedsbehov

Aktivitet 2: Generering af leads og kundepipeline

- CRM-salg

- Opfølgning og struktur
- Hvordan tager man kontakt til kunden?
- Kold canvas

Aktivitet 3: Kundedialog

- Pitch
- Salgspersonligheder – lyt til kunden og eksekvér
- Insights selling
- Håndtering af indvendinger

Aktivitet 4: Hvordan lukker man et salg og hvad kommer bagefter?

- Salgsspsykologi og forhandlingsteknik
- Rabat? Hvilke signaler sender det til kunden?
- Lukke-processen
- After sales. Krydssalg og mersalg
- Produkttrappe og produktportefølje

Der lægges derudover op til, at leverandøren kan indtænke konkrete "actions", som deltagerne skal gennemføre mellem aktiviteterne. Et eksempel kunne være, at deltagerne skal teste deres idé og tale med potentielle kunder mellem aktivitet 1 og 2. Således kan deltagerne få mulighed for at prøve værktøjerne af i praksis.

Forløbet afholdes af Iværksætterdanmark. Forløbet forventes afholdt enten fysisk eller virtuelt, gerne med mulighed for begge ting. Hvis workshopforløbet afholdes virtuelt, forventes det at leverandør kan stille egen Zoom eller Microsoft Teams til rådighed. Derudover er det en fordel hvis leverandør ved workshopforløbets afslutning giver deltagerne en liste over relevant litteratur om emnet, så deltagere selv kan arbejde videre med emnet. Det forventes dertil, at leverandør informerer aktivt om Iværksætterdanmarks NextStep forløb.

Vi forventer at leverandører formår at afvikle alle workshops i høj kvalitet, formår at inddrage deltagerne og skabe en levende oplevelse, der kan fastholde deltagerne gennem hele forløbet. Der er sandsynligt at yderligere forløb af samme type skal afholdes flere steder i landet og det skal fremgå af leverandørens tilbud, hvordan det evt. påvirker leverancen.

Målgruppen for forløbet er iværksættere, som enten har egen virksomhed eller som påtænker at starte virksomhed og som ønsker at blive bedre til salg.

Da Iværksætterdanmark har en særskilt målsætning om at understøtte den grønne omstilling, så ønsker vi tilbudsgivers bud på, hvordan dette kan indtænkes som et underemne i forløbet samlede indhold.

Forløbet skal samlet set kunne engagere 20-25 iværksættere. De enkelte workshops skal afholdes i forlængelse af hinanden, og der skal være en rød tråd imellem dem. Der er stor frihed til at strukturere forløbet, sådan som leverandøren finder det bedst. Forløbet skal afholdes over en periode på op til 5 uger. Der er ikke krav til de enkelte workshops længde, men vi forventer at en deltager, der gennemfører et forløb vil have et gennemsnitligt timeforbrug på 16 timer inkl. forberedelse og eventuelt hjemmearbejde. Leverandøren skal derfor redegøre for, hvordan deltagerne forventes at bruge deres tid op til minimum 16

timer.

Programmet for forløbet skal lægge op til en blanding af faglige input samt praktiske øvelser, hvor den enkelte iværksætter kan sætte sit eget projekt i fokus. Det er vigtigt at iværksætterne oplever at de mødes i øjenhøjde og at de får mulighed for at sætte deres individuelle projekter i fokus gennem arbejdet på de enkelte workshops samt de planlagte hjemmeopgaver.

I processen med rekruttering af deltagere til forløbet forventer vi at leverandøren kommer med input til markedsføringsmateriale samt er med til at dele på egne kanaler rettet mod målgruppen, hvor dette måtte være relevant. Det kan også være en mulighed at leverandøren laver en 1 min video, hvor de fortæller om forløbet. Dette aftales nærmere med den valgte leverandør.

Tilbuddet skal inkludere én samlet pris for afholdelse af hele forløbet ved minimum 20 deltagere, herunder kørsel og evt. materialer. Det er tilladt at angive en differentieret pris eller differentieret løsningsforslag pr. Erhvervshus-geografri samt for et online forløb (Hovedstaden, Sjælland, Fyn, Sydjylland, Midtjylland og Nordjylland). Tilbuddet skal derved tage højde for hvordan det kan afholdes i alle geografier. Der skal udover de tilmeldte deltagere være plads til ansatte fra Erhvervshusene og/eller den lokale erhvervsservice.

Såfremt forløbet og samarbejdet er en succes, vil der være mulighed for afholdelse af gentagende forløb inden for projektperioden. Forløb skal derfor kunne afvikles i hele landet samt online og hvis dette ikke er muligt, så skal det fremgå klart og tydeligt af tilbuddet.

1. Opgavebeskrivelse

Hvis man mener at kunne løfte hele opgaven og afdække alle emner skal samarbejdspartner:

- Afholde mindst ét samlet workshopsforløb af 3-5 workshops hen over efteråret 2022
- Hvert forløb skal samlet set kunne rumme minimum 20 deltagende iværksættere samt evt. forretningsudviklere fra den lokale erhvervsservice og/eller Erhvervshusene.
- Beskrive indholdet af forløbet samt indholdet af de enkelte workshops.
- Sikre en rød tråd i forløbet, således at deltagerne oplever en udvikling gennem forløbet.
- Facilitere de enkelte workshops på en sådan måde, at iværksætterne kan arbejde praktisk med deres idé.
- Beskrive hvordan situationen omkring Covid-19 kan tackles i relation til forløbets emne.
- Beskrive om og hvordan den grønne omstilling kan indtænkes i relation til forløbets emne.
- Deltage aktivt i markedsføringen af tilbuddet

2. Generelle krav for alle workshopforløb:

- Workshops skal være en blanding af faglige ind- og oplæg og praktiske øvelser.
- Workshops skal faciliteres sådan, at de fastholder deltagerne gennem hele forløbet.
- Der skal lægges vægt på, at deltagerne lærer noget de kan bruge efterfølgende i deres virksomhed.
- Workshops skal afsluttes med forslag til de næste skridt og evt. 5 gode råd.
- Workshops skal give deltagerne bud på litteratur, artikler, hjemmesider, sociale medier o.l., som kan være nyttige i deres videre arbejde med at udvikle deres forretningsidéer.
- Workshops skal oplyse, hvor iværksætterne kan finde hjælp både blandt offentlige og private rådgivere.
- Det forventes, at leverandørerne kan give deltagerne adgang til relevant materiale og information via en passende digital platform, samt stiller alt materiale til rådighed for Iværksætterdanmark.

- For aktiviteter, der gennemføres helt eller delvist virtuelt skal leverandøren vise erfaring med afholdelse online, samt sikre at det tekniske setup kan løfte opgaven på professionel vis.
- Den valgte leverandør skal lave en kort video, hvor man præsenterer forløbet (op til 3-5 min).
- Der vil blive afholdt et koordinerende møde med den valgte leverandør, hvor de sidste detaljer og evt. tilpasninger aftales nærmere.
- Den valgte leverandør skal undervejs i forløbet være med til at udpege de 5-10 mest lovende deltagere og videreformidle hvem disse er til Iværksætterdanmark.

Vær opmærksom på at det ikke er muligt at blive leverandør til Iværksætterdanmark, hvis du er nuværende eller tidligere deltager i Iværksætterdanmark. Det gælder både deltager på åbne workshop-forløb og deltager på NextStep.

3. Tilbudsspecifikation

Tilbuddet skal uploades via dette link:

<https://app.smartsheet.com/b/form/d631a60ffeab4079ade3535d56d7f4c4>, og blanketten skal udfyldes.

Tilbuddet skal dateres og underskrives.

Tilbuddet til Iværksætterdanmark bør på ca. 3-5 sider specificere:

- Pris for afholdelse af ét samlet forløb inkl. forberedelse, herunder kørsel og evt. materialer. Samt pris på gentagelse af forløb.
- Evt. forudsætninger for tilbuddet.
- Kontaktperson(er) angående forløbet. Her bør navn, organisation og e-mailadresse specificeres.
- Beskrivelse af kontaktperson(er), der skal udføre opgaven.
- Beskrivelse af forløbets samlede indhold.
- Beskrivelse af den specifikke iværksætte-målgruppe, hvis denne ønskes nærmere beskrevet end de overordnede rammer.
- Bekræfte om leverandøren ønsker at lade sit tilbud gælde for senere forløb, selvom man i første omgang ikke vinder opgaven. Det kan blandt andet komme i spil, hvis projektet vurderer at der er behov for flere leverandører til at løse opgaven nationalt eller flere forløb. Opgaven og tilbudspris skal være uændret.

Det samlede budget for opgaven ved minimum 20 deltagere ved gennemførsel af et forløb som én leverandør eller konsortie af leverandører er op til DKK 30.000 ekskl. moms. Pris for evt. gentagelse af forløbet skal også fremgå af tilbuddet.

I udvælgelsesfasen foretages en vurdering af den enkelte tilbudsgivers generelle egnethed i forhold til den efterspurgte opgave. Vurderingen bliver foretaget på baggrund af nedenstående evalueringskriterier.

Evalueringskriterierne og vægtingen af disse er følgende:

- Pris: 20%
- Kvalitet: 80%

Kvalitet bliver bedømt ud fra følgende 4 kriterier, som det samlede tilbud skal give et klart billede af:

- Forløbets koncept og opbygning
- Faglige kompetencer ift. forløbets tema.
- Erfaring og kompetencer i forhold til undervisning og facilitering.

- Forståelse for og erfaring med forløbets målgruppe.

Erhvervshus Hovedstaden forbeholder sig retten til ikke at vælge et af de modtagne tilbud, hvis ingen tilbud vurderes at kunne udføre opgaven tilfredsstillende. I så fald vurderer projektet om opgaven annonceres på ny eller ikke gennemføres.

Baggrund for annoncering

1. Resume af projektet: IvDK – Iværksætterdanmark og Iværksætterdanmark (REACT) tilbyder kompetenceforløb til iværksættere med introduktion til alt det, der er godt at vide, når man starter en virksomhed. Projektet tilbyder tre typer af forløb: fagspecifikke kompetenceforløb, branche- og temaspecifikke forløb, samt mere dybdegående NextStep-forløb. Ambitionen er at skabe et fleksibelt tilbud til alle iværksættere i Danmark. Iværksætterdanmark skal så vidt mulig være tilgængeligt, hvor og hvornår det passer iværksætteren. Samtidigt arbejdes der med at blande forskellige læringsformer for at nå så varieret og bredt ud til målgruppen som muligt, så alle iværksættere, uanset erfaring og geografi oplever at kunne tilgå de samme muligheder.
2. Mål: I perioden august 2020 – 30. juni 2023 skal mindst 4.800 iværksættere deltage i et af Iværksætterdanmarks forløb.
3. Målgruppe: Iværksættere – dvs. personer som påtænker / er i gang med / har besluttet at starte virksomhed, og virksomheder som er opstartet (har en CVR-registrering), der ikke er ældre end 3 år. Målgruppen kan specificeres yderligere i forbindelse med et særligt forløb.
4. Erhvervshus Hovedstaden er opmærksom på at handle i overensstemmelse med de forvaltningsretlige principper om saglighed, økonomisk forsvarlig forvaltning, forbuddet mod varetagelse af uvedkommende hensyn, ligebehandlingsprincippet og proportionalitetsprincippet. Erhvervshuset gennemfører denne annoncering for at leve op til EU's krav om, at ydelsen er købt på "markedsmæssige vilkår" og for at finde en samarbejdspartner, der kan løse denne specifikke opgave på den bedst mulige måde.