

IVDK – Iværksætterdanmark
Annoncering af ønsket indkøb

Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Workshopforløb om salg for iværksættere

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

Dato: 17.05.2023

Deadline: 05.06.2023 kl. 23:59

Kontaktperson / information:

Olivia Faxhøj Lisbjerg

E-mail: ofl@ehhs.dk

tel. +45 61884683

Baggrund for annoncering

1. Iværksætterdanmark (IVDK) afsluttes i sin nuværende form d. 30. juni. Der er dog en ambition om at bringe de gode erfaringer videre i et nyt initiativ under samme navn. Det nye initiativ er endnu ikke endeligt fastlagt, ligesom der endnu ikke er finansiering på plads. Denne annoncering efter leverandører er derfor med det forbehold, at der findes finansiering til aktiviteten. Tilbudsgiver skal derfor være indforstået med, at intentionen om indkøb frafalder, hvis der ikke findes finansiering til aktiviteten. En skriftlig aftale vil hurtigst muligt, efter valg af leverandør, blive indgået med forbehold for at finansieringen findes.
2. Grunden til at der foretages en markedsafsøgning efter leverandører, førend finansiering er på plads, skyldes en ambition om at komme godt og hurtigt fra start med et nyt tilbud til Danmarks iværksættere, så der ikke opstår et hul mellem nedlukning og opstart af nye aktiviteter.
3. Det forventes, at finansieringen endeligt afklares i anden halvdel af juni 2023, hvorefter den endelige kontrakt vil blive indgået med leverandøren, forudsat, at der er opnået finansiering.
4. Aktivitetens 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.
5. 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.

Opgaven:

- Erhvervshus Hovedstaden søger en samarbejdspartner, der kan afholde et workshopforløb bestående af en række workshops om det personlige salg. Workshopforløbet skal strække sig over 3 workshops og gennem disse skal iværksætterne få afmystificere salgsprocessen og få den gjort håndgribelig, da salg for mange iværksættere er en kompliceret og skræmmende størrelse. Forløbet skal derfor først og fremmest komme rundt om "hvad salg er", og give iværksætterne en begrebsafklaring samt introducere dem for de mest gængse og brugbare salgsværktøjer. Undervisningen skal være let forståeligt, konkret og iværksætterne skal kunne overføre det lærte til deres egen hverdag.
- Efter workshopforløbet skal iværksætterne have fået 1. Mod på at springe ud i at sælge sine produkter/ydelser, 2. Føle sig komfortable i at sælge gennem lærte (og afprøvede) værktøjer og teknikker samt 3. Vide hvordan de helt konkret skal rækker ud til mulige kunder grundet deres nye viden om eksempelvis markeder, forberedende salgsarbejde, kold kanvas, forhandlingssituationer mm.
- Målgruppen for forløbet er iværksættere med eller uden CVR, som, som udgangspunkt, har et begrænset kendskab til salg i sin helhed. Hvis CVR-nummer haves, må dette ikke være mere end 3 år gammelt.

Forløbet forventes afholdt 100% online hen over sommerferien. Det forventes, at vi vil afholde to forløb i perioden juli-september. Vi forventer, at leverandøren bruger deres egen platform (zoom, teams mm.), og selv faciliterer de enkelte workshops samt den nødvendige kommunikation med deltagerne. Vi forventer desuden, 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.

Forløbet skal samlet set kunne engagere 30-40 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 4 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, og er med til at dele markedsføringsmateriale på egne kanaler.

Tilbuddet skal inkludere én samlet pris for afholdelse af hele forløbet ved minimum 30 deltagere, inklusive kørsel og evt. materialer. Der skal udover de tilmeldte deltagere være plads til ansatte fra Erhvervshusene og/eller den lokale erhvervsservice.

1. Opgavebeskrivelse

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

- Afholde to workshopforløb af 3-5 workshops i perioden juli-september 2023.

- Hvert forløb skal samlet set kunne rumme minimum 30-40 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, så deltagerne oplever en udvikling gennem forløbet.
- Facilitere de enkelte workshops på en sådan måde, at iværksætterne kan arbejde praktisk med deres idé.
- 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, og stiller alt materiale til rådighed for Iværksætterdanmark.
- For aktiviteter der gennemføres helt eller delvist virtuelt, skal leverandøren vise erfaring med online formidling, samt sikre, at det tekniske setup kan løfte opgaven på professionel vis.
- 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.

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 iværksætter-målgruppe, hvis denne ønskes nærmere beskrevet.
- 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 30 deltagere ved gennemførelse 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 vægtningen 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.