

Annoncør

Erhvervshus Hovedstaden S/I
Fruebjergvej 3
2100 København Ø
CVR: 40084711

Kontaktperson
Frederik Kirst Müntzberg
E-mail: fkm@ehhs.dk
Tel. nr. 3010 8087

Tilbudsfrist
10-11-2024 kl. 23.55

Opgavebeskrivelse

Få styr på salget

Intro:

Iværksætterdanmark indkøber løbende undervisere til at levere workshopforløb. Hvis du tidligere har budt på opgaver, så gør vi opmærksom på at standardkravene nedenfor er opdateret og det der er meget vigtigt at du nærlæser og sikrer at dit tilbud lever op til alle krav.

Normalt modtager vi rigtig mange velkvalificerede tilbud. Det er ikke unormalt med 20 tilbud på samme opgave. Du bedes derfor nærlæse nedenstående grundigt inden afgivelse af tilbud.

Opgaven:

Vi (Iværksætterdanmark) søger en samarbejdspartner, der kan afholde 10 workshopforløb hen over foråret 2025 om salg for iværksættere. Workshopforløbet skal give iværksætterne konkrete og praktisk værktøjer, der kan styrke deres salg.

For mange kan det personlige salg virke skræmmende og kompliceret, selvom det er fuldsætdig afgørende for deres succes og overlevelse. Workshopforløbet skal derfor give iværksætterne en forståelse for salg og afmystificere hvad salg er og hvordan man sælger. Det er vigtigt, at iværksætterne får konkrete værktøjer til at gøre salgsprocessen håndgribelig, så de kan nedbryde de barrierer de har for at sælge og komme ud over rampen. Værktøjerne skal kunne implementeres i deres hverdag, og det vil være en klar fordel, hvis forløbet introducerer en række konkrete eksempler og cases, hvor lignende iværksættere med succes har arbejdet med det personlige salg.

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 mod på at sælge deres produkter/ydelser
- Have bedre styr på deres salgsargumenter og unikke 'selling points'
- Føle sig komfortable i at sælge gennem lærte (og afprøvede) værktøjer og teknikker
- Vide hvordan de helt konkret skal række ud til mulige kunder
- Vide hvordan de arbejder med pipeline og sætter salget i system
- Vide hvordan de forhandler og lukker en aftale

Målgruppen for forløbet er iværksættere, som har etableret deres virksomhed for nyligt. Det skal forventes, at de har styr på deres produkt eller ydelse, men de har ikke nødvendigvis en gennemarbejdet forretningsmodel. De har ikke 'proof of concept' endnu, og er stadig i gang med at finde frem til deres kernemarked og deres kernemålgruppe. De er uerfarne med salg, og er måske også bange for at skulle sælge. Derfor er det afgørende, at de får 'nede-på-jorden'-værktøjer til at gribe salgsprocessen an.

Forløbet afholdes af Iværksætterdanmark i tæt samarbejde med de regionale Erhvervshuse og de lokale erhvervsservice samt andre mulige partnere såsom uddannelsesinstitutioner, brancheforeninger osv. Der skal afholdes 10 forløb i løbet af 2025. 5 forløb skal afholdes i foråret, og 5 forløb skal afholdes i efteråret. 6 af de 10 forløb skal afholdes online.

Den foreløbige planlægning af de 10 workshopforløb:

- 4 forløb med fysisk fremmøde (København, Herning/Ikast-Brande, Ringsted og Mors/Thy)

- 6 online forløb

Hvert forløb skal samlet set kunne engagere 30 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 5 uger.

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.

Tilbuddet skal inkludere én samlet pris for hele leverancen 10 forløb. Prisen skal også inkludere 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 kunne løfte hele opgaven og afdække alle emner skal samarbejdspartner:

- Afholde 10 workshopsforløb af 3-5 workshops.
- Beskrive indholdet af forløbet samt indholdet af de enkelte workshops.
- Sikre en rød tråd i forløbet, således at deltagerne oplever en udvikling gennem forløbet.

2. Generelle krav for alle workshopforløb:

- Der lægges vægt på, at deltagerne lærer noget de kan bruge efterfølgende i deres virksomhed.
- 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.
- Workshopforløbet 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.
- Leverandøren skal uploade alle materialer og information undervejs til de deltagende iværksættere og Iværksætterdanmark via portal som Iværksætterdanmark stiller til rådighed.
- Ved online facilitering skal leverandøren selv stille Zoom, Teams eller lignende til rådighed for online aktiviteter.
- Der vil blive afholdt et koordinerende møde med den valgte leverandør, hvor de sidste detaljer og evt. tilpasninger aftales nærmere.
- Leverandøren forventes at deltage aktivt i markedsføringen af workshopforløbet.

3. Tilbudsspecifikation

Tilbuddet indsendes via linket, der findes nederst i dokumentet her.

Tilbuddet til Iværksætterdanmark skal som minimum specificere:

- Samlet pris for leverancen inkl. forberedelse, herunder kørsel og evt. materialer.
- Pris for tilkøb af enkeltstående forløb.
- Evt. forudsætninger for tilbuddet.
- Kontaktperson(er) angående forløbet. Her skal navn, organisation og e-mailadresse specificeres.
- Beskrivelse af forløbets samlede indhold, format, relevans for målgruppen og effekt.
- Bekræfte om leverandøren ønsker at lade sit tilbud gælde for senere forløb, selvom man i første omgang ikke vinder opgaven. Opgaven og tilbudspris skal være uændret.

Det samlede budget for opgaven som én leverandør eller konsortie af leverandører er op til DKK 280.000 ekskl. moms.

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 (herunder evt. online undervisning).
- Forståelse for og erfaring med forløbets specifikke 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 tilbyder kompetenceforløb til iværksættere med introduktion til alt det, der er godt at vide, når man starter en virksomhed. Ambitionen er at udbyde 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. Læs mere om Iværksætterdanmark på www.iværksætterdanmark.dk.

2. Mål: I perioden januar 2024 – 31. december 2025 skal mindst 3.600 iværksættere deltage i et af Iværksætterdanmarks forløb og/eller på Business Boost eller NextStep.

3. Projektets overordnede 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 specificeres yderligere i forbindelse med de enkelte workshopforløb.

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.

Budget DKK 280.000,00

[INDSEND TILBUD ONLINE HER](#)