

Udbud / markedsafdækning vedr.

Indholdsleverance til salg og markedsføring

1. Generelle oplysninger

Vi søger tilbud til markedsafdækning forud for indgåelse af aftale om indholdsleverance til salg og marketing i Erhvervshus Hovedstaden.

UDBYDER

Erhvervshus Hovedstaden S/I; Fruebjergvej 3, 2100 København Ø,
CVR nr. 40084711

DATO

13. juni 2022

DEADLINE FOR TILBUD

24. juni 2022 kl. 23.59

KOMMUNIKATION

Spørgsmål og tilbud rettes til Thomas Tom Thomas, e-mail:
ttt@ehhs.dk, tlf.: 61884605

2. Præsentation af udbydende virksomhed

Erhvervshus Hovedstaden yder uvildig sparring til små og mellemstore virksomheder i hovedstadsområdet og Bornholm. Målgruppen omfatter primært ledere/ejere, sekundært medarbejdere i små og mellemstore virksomheder.

Erhvervshus Hovedstaden rådgiver om forretningsområder som bæredygtighed, eksport, rekruttering, digitalisering, økonomi, ledelse m.v. Vi er en organisation på ca. 100 medarbejdere, herunder størstedelen som konsulenter med stor specialisterfaring og indgående branchekendskab fra arbejde i det private erhvervsliv. Læs mere om os her: <https://ehhs.dk>

3. Beskrivelse af opgaven under markedsafdækning

Erhvervshus Hovedstaden vil øge kendskabet til os og vores ydelser blandt målgruppen, specifikt ved at skabe digitalt engagement. Til udvikling og markedsføring søger vi i den forbindelse som følger:

PROFIL

Vi søger en (eller flere) rådgiver(e), der kan udvikle og producere visuelt indhold (copywriting, grafisk produktion, evt. videoproduktion) til markedsføring af os på digitale kanaler. Formålet er at opsamle

tilladelser til yderligere kommunikation af vores tilbud via vores mailsystem, derfor søger vi en rådgiver der har forståelse for denne taktik og som kan bygge og vedligeholde en platform til dette, samt levere lister med leads til upload – vi håndterer selv videre dialog. Vi søger også en rådgiver der kan håndtere medieindkøb.

FORVENTET OMFANG

Opgaverne spænder over 5 opgavetyper:

a) Analyse og strategi

Erhvervshus Hovedstadens overordnede marketingplan - at definere hvordan målgruppen kan nås mest effektivt. Fokus på ROMI.

b) Kreativt oplæg til engagement-kampagne

Med udgangspunkt i analyse og strategi at udvikle kreative koncepter, der resonerer med målgruppen og når vores målsætning.

c) Produktion af indhold og kampagnemateriale

Forestå udvikling af det nødvendige indhold i de rette formater, der passer til strategi og kreative koncepter.

d) Distribution/annoncering af kampagne

Udarbejde plan for indkøb af placeringer og håndtering af materiale. Løbende optimering baseret på ROMI.

e) Udvikling og vedligehold af platform til opsamling samt levering af leads til vores system .

DEADLINE

Opgaven forventes opstartet i juli 2022 og skal leveres senest 1. september 2022 Herefter kan forventes et samarbejde til ultimo 2023 med løbende optimeringsopgaver.

OPGAVENS MÅL OG SUCCESKRITERIER

Opgavens mål er, i løbet af 2022 og 2023 at skabe højst muligt kendskab til - Erhvervshus Hovedstadens brand og ydelser blandt målgruppen, ved rekruttering af leads fra en engagement-platform. Målet for 2022 er at opnå min. 2000 kvalificerede tilladelser til kontakt.

FORVENTET TILBUDSSPECIFIKATION

Vi forventer at modtage et skriftligt tilbud, der som minimum indeholder:

a) En kort præsentation af tilbudsgiver med CV for det deltagende team, referencer og historik

b) Tydelig angivelse af hvilken af de fem ovennævnte opgavetyper tilbuddet omfatter. Hvis tilbudsgiver ønsker at afgive tilbud på mere end én af de fem opgavetyper; skal tilbuddet omfatte ovenstående specifikation for hver opgavetype.

c) Skriftlig bekræftelse på at tilbudsgiver kan leve op til de ovenfor beskrevne krav.

d) Kort skitsering af løsningsforslag (1 side) samt angivelse af samlet pris for at nå vores mål, samt pris for hver af de enkelte opgavetyper(A-E). Samtidig bedes om timepriser for løsning af yderligere opgaver. Tilbudsgiver kan derudover frivilligt angive eventuelle mængderabatter. I den samlede pris skal tydeligt angives fordelingen mellem tilbudsgivers andel og medieindkøb.

e) Evt. forudsætninger for tilbuddet.

6. Bedømmelseskriterier

Umiddelbart efter deadline vil alle modtagne tilbud blive bedømt efter følgende kriterier:

- 1) Samlet pris
- 2) Timepris
- 3) Erfaring fra løsning af lignende opgaver, via eksempler på tidligere arbejde.
- 4) Kvalitet i arbejdet, via eksempler på tidligere arbejde.
- 5) Teamets kvalitet, via vedlagte CV
- 6) Løsningsforslag/forståelse

Herefter vil tilbudsgivere blive kontaktet via mail med enten et afslag eller ønske om et møde. Evt. afslag vil ikke blive begrundet og er endegyldige.

Fremsendte tilbud der ikke lever op til ovenstående kriterier, eller mangler efterspurgte informationer vil ikke blive bedømt.

7. Baggrund for udbud

Erhvervshus Hovedstaden er underlagt en række krav om god, sund finansforvaltning, herunder dokumentation for at den aftalte pris ved eksterne indkøb er et udtryk for markedsprisen. Indeværende udbud er et led heri.

8. Øvrigt

Offentlige ejede virksomheder samt foreninger må ikke byde på opgaven.

Vi ser frem til at modtage tilbuddet.

/ Erhvervshus Hovedstaden