

IVDK – Iværksætterdanmark
Annoncering af ønsket indkøb

Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Crowdfunding for iværksættere

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

Dato: 28.01.2022

Deadline: 01.03.2022

Kontaktperson / information:

Olivia Faxhøj Lisbjerg

E-mail: ofl@ehhs.dk

tel. +45 6188 4683

Opgaven:

Vi (Iværksætterdanmark) søger en samarbejdspartner til at facilitere workshopforløb omhandlende crowdfunding for iværksættere.

Workshopforløbet skal omhandle crowdfunding for iværksættere som metode for at rejse kapital og skabe opmærksomhed omkring det givne produkt. Deltagerne skal på forløbet blive introduceret til de grundlæggende principper bag crowdfunding, opnå kendskab til de forskellige typer af crowdfunding samt hvad hver type har af forpligtigelser overfor investorerne. Dertil hvordan man får udarbejdet en succesfuld crowdfunding-kampagne samt skabt opmærksomhed omkring sit produkt, hvilke platforme, der er tilgængelige samt fordele og ulemper ved at vælge crowdfunding som sin primære vej til finansiering af sit projekt.

Formålet med workshopforløbet er, at deltagerne efter forløbet skal have opnået en forståelse for, hvordan de i praksis kan anvende crowdfunding til at rejse kapital, samtidig med at de kan anvende det til at teste om deres produkt er attraktivt for deres målgruppe.

Workshopforløbet skal derudover opfordre til at deltagerne netværker på tværs. Derved kan deltagerne dele erfaringer og supportere hinanden i den videre proces. Workshopforløbet skal afslutningsvis motivere til at deltagerne vil ansøge Iværksætterdanmarks NextStep forløb, og hermed tydeliggøre, hvor virksomhederne kan sætte deres tillærte kompetencer i spil i en eventuel crowdfunding-kampagne.

Forløbet kunne tage afsæt i følgende opbygning:

Hvad er crowdfunding, hvad er mulighederne og hvorfor skal en iværksætter overhoved overveje crowdfunding? (3-4 timer):

- Introduktion til crowdfunding: de grundlæggende typer (crowdlending, equity-based crowdfunding, rewards-based crowdfunding, donation-based crowdfunding)
- Hvorfor crowdfunding? Introduktion til de tre hovedfordele ved crowdfunding: capital, validation & awareness

- Hvilken crowdfunding type passer bedst til den enkeltes virksomhed og forretningsmodel

Skab den succesfulde crowdfunding kampagne (timer: 3-4 timer):

- Hvordan skabes den mest succesfulde crowdfunding kampagne
- Hver deltager får hands-on mulighed for at arbejde med deres egen kampagne/ide, gerne i makkerpar eller i grupper

Fra idé til praksis – hvordan skal deltageren i praksis komme i mål med crowdfunding? (3-4 timer)

- Introduktion til platforme: Pris, teknik og fordele ved de mest udbredte platforme (Kickstarter, Coop crowdfunding, Indiegogo)
- Deltagerne præsenteres evt. for én eller flere cases med forskellige former for crowdfunding for at gøre det så praksisnært som muligt – formålet vil være at de efter sidste workshop vil være skarpe på, hvilke muligheder og begrænsninger hver crowdfunding type har samt hvilken som passer bedst til dem.
- Plan for deltageres videre rejse (evt. Iværksætterdanmarks NextStep)

Facilitering af opgaven:

Forløbet afholdes af Iværksætterdanmark. Forløbet forventes afholdt enten fysisk eller online, formodentlig gentages det flere gange på tværs af landet. Hvis workshopforløbet afholdes online, skal oplægsholder selv stille en digital platform til rådighed (gerne Teams eller Zoom). Vi forventer at oplægsholder tilrettelægger undervisningen, så den er så praksisnær som muligt.

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.

Da Iværksætterdanmark har en særskilt målsætning om at understøtte den grønne omstilling, skal tilbudsgivers forholde sig til, hvordan dette kan indtænkes som et underemne i forløbets samlede indhold.

Beskrivelse af målgruppe:

Målgruppen for forløbet er iværksættere der ikke endnu har produceret eller lanceret deres produkt(er), men hvor produktet er færdigudviklet eller tæt på færdigudviklet og klar til produktion. De mangler finansiering til at realisere deres forretningsidé og ønsker at tage sagen i egen hånd.

Afvikling af opgaven:

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 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. forberedelses 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.

Rekruttering til forløbet:

I processen med rekruttering af deltagere til forløbet forventer vi, at leverandøren kommer med input til markedsføringsmateriale, samt er med til at dele indhold på egne kanaler. Det kan også være en mulighed, at leverandøren laver en kort video, hvor der fortælles om forløbet. Dette aftales nærmere med den valgte leverandør.

Tilbud:

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 særlig pris eller et særligt løsningsforslag i henhold til de forskellige Erhvervshus-geografier, hvor man tager højde for transportomkostninger eksempelvis. Man kan også gøre opmærksom på, hvis man kan tilbyde online forløb eller delvist onlineforløb til udvalgte 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 gentagne 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 foråret og sommer 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.

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 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.

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.