

Beyond Beta

søger bureau

Deadline for tilbudsgivning: 4/4/2022

Beyond Beta er:

Danmarks førende program for ambitiøse startups med vækstpotentiale. Projektet er støttet af EU's socialfond, EU's Socialfond REACT og Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse.

Beyond Beta har eksisteret siden 2019 og løber i sin nuværende form fra 4/6/2021 til 30/6/2023. Det er udelukkende denne version, en ny K&M-partner skal forholde sig til.

Partnerkredsen i Beyond Beta udgøres af Accelerace, DDC, 14 klynger og Erhvervshusene. Erhvervshus Hovedstaden er lead, og både projektlederen og den kommunikationsansvarlige er forankret der. Beyond Beta er dog et nationalt projekt, og derfor også både et regionalt og lokalt projekt – noget der skal tænkes med hele vejen.

NB: Al markedsføring og kommunikation foregår på hovedsproget i det internationale danske startup-miljø, nemlig engelsk, og vores hjemmeside siger om os:

"Denmark's top-tier startup program – from idea to investment & scale

An all-in-one next-generation startup program that combines the strength of 14 industry-specific clusters with public regional business mentors all over Denmark and leading startup accelerator specialists, Accelerace.

The result is a unique program that gears startups for rapid scaling, covering the full journey from idea to first larger investment. No matter your sector, Beyond Beta will boost your early-stage startup's business, through our core accelerator or industry-specific incubators."

Internt benytter vi os af et både jovialt og bramfrit dansk. Og tilbuddet må endelig være forfattet på ditto.

Liste over dokumenter der kan fremsendes ved interesse: Overordnet om projekt, partnerkreds og målgruppe. Om acceleratorforløbet. Om incubatorforløbene. Seneste udkast til communication guide. CVI.

Beyond Beta ønsker tilbud på:

Et kundevenligt og praktisk brugbart bud på en fortælling om vores værditilbud, og hvordan de bringes bedst muligt og mest ligeværdigt i spil i forhold til hinanden og målgruppen. I får adgang til al relevant dokumentation og nøglepersoner i vores unikke partnerkreds. **Fortællingen åbenbarer naturligvis også en strategi, og den vil vi gerne have med.** Et uital af vidunderlige, **konkrete muligheder, vi ikke selv har tænkt over**, følger garanteret også. Giv gerne særskilte tilbud på dem.

www – fra U til X

Fortællingen skal, som minimum, være udgangspunkt for **en omkalfatring af hjemmesiden. Vi er glade for vores grafiske identitet, men** ønsker os en forbedret kunderejse/brugerdesign, og tekster der kan prale behørigt af de banebrydende tilbud og fremhæve de detaljer/enkeltdeler, målgruppen tænder mest på. **SEO – siger sig selv.** Og så skal vi selv være i stand til at drifte den efterfølgende.

Se nuværende side: www.beyondbeta.dk (Wordpress)

Mellem 1 og 100 kanaler

Hjemmesiden er projektets eneste egen kanal, så majoriteten af markedsføringen foregår direkte fra **partnerne kanaler: Hjemmesider, SoMe, nyhedsbreve og som onepagers m.v.** Her vil vi gerne have bud på både strategi og indhold, også i forhold til (begrænset/nålestiks-)paid media.

Voldsomt omfattende og fuldstændig enkelt

Vi skal bruge generiske formater til de forskellige typer af kanaler, hvor vi kan skifte lidt af indholdet ud løbende og efter behov. Acceleratoren får nogle, Incubatorerne (som jo er 14 forskellige forløb) får hver deres. Overordnede skriv skal også med. **Altså, Indhold: Om alle tilbud til alle kanaler.** Stærke vinkler på seje budskaber, som partnerne gider at dele og målgruppen at tjekke ud. Tekst/video/grafik ...

Kortlægning af relevante private/græsrods/interesse/forenings-fora, så vi kan få et større, relevant reach, særligt ift. klyngernes branchespecifikke incubator-forløb, er også på dagsordenen.

Er en opadgående kurve virkelig den eneste måde at vise vækst på?

Vi vil også gerne have **vores helt egne, helt særlige "unstock"-photos**, der kan gå til alle formater, og signalere den dynamik, der faktisk er hele hovedsagen. I kan få adgang til relevante virksomheder/aktiviteter men også, som supplement, tænke i mere metaforiske motiver. **Hvor mange fotos er det mon godt at have i rotation?**

Med på The Cases Craze

Vores deltagere er glade for os, og den spejling skal potentielle nye bestemt ikke snydes for. Vi vil gerne have **et stort antal cases, der kan repræsentere bredden i både acceleratoren og incubatorerne. Omtrent 20 stk.** i løbet af perioden, som kan gøre sig på de fleste kanaler. Vi tænker, at de kan bestå af både tekst og/eller video. Og at de ikke nødvendigvis er fuldstændig udtømmende/oppe i det helt store format alle sammen.

Breakin' ...

"Hey, se, vi er i avisen!" Hjælp til PR-strategi og produktion ønskes. Vi skal vise de gode resultater frem, og vi skal bruge både gode pressemeddelelser og lettere adgang til relevante journalister. Medier med erhvervsstof, herunder branchespecifikke, bør kunne lokkes til at dele vores gode cases og attraktive tilbud!?

?

Hvad ellers? Er I verdensmestre i mersalg? Vi er førende i kritisk sans og respekt for skatte kroner, så lad os se om vi ikke kan mødes et godt sted – relevante nye idéer og vinkler er altid velkomne.

Om samarbejdet:

I skal først og fremmest **referere til projektets kommunikationsansvarlige og projektets leder**. Beyond Beta har mange partnere og dermed også mange gode idéer og ønsker til kommunikation og markedsføring. For at sikre effektivitet i både proces og eksekvering, vil den kommunikationsansvarlige sørge for koordination og evt. godkendelse indadtil i projektet og kontakt til de rette personer, når der er behov for specifik involvering.

Vi ønsker et udspecificeret tilbud på (hver af) de ovenstående opgaver

Ud over de skitserede leverancer, leder vi efter en samarbejdspartner, der løbende kan rådgive og/eller producere med os – på vejen til succes for de startups, vi sammen sørger for at give det ultimative rygstød mod vækst. **Fremtidige opgaver, og prisen derpå, aftales naturligvis særskilt.** Vi vil dog gerne bede om jeres **menukort m. timepriser**, så vi kan sammenligne tilbud så fair og præcist som muligt.

Vi har travlt, og søger derfor et bureau der kan gå i gang med alle de ovenfor definerede opgaver ... i går. & de skal være **leveret/afsluttet senest 30/6/2022.** Prioriteringen giver næsten sig selv – naturlig rækkefølge and all, men spørg endelig. Derefter er der **mulighed for et forrygende samarbejde med løbende opgaver indtil projektet udløber pr. d. 30/6/2023.**

Opsum(mering)!

Liste over de ovenfor beskrevne opgaver (Efterfølgende omprioritering & op/nedjusteringer kan forekomme inden endelig aftale):

Kernefortælling & overordnet markedsføringsstrategi

Hjemmeside

Fotos/grafik

Konkret indhold til kanalerne

Cases – video/tekst

Pressestrategi, indhold og kontakt

Det vi ikke har selv har tænkt på, men ifølge jer ikke kan undvære eller bare bør overveje seriøst

Paid media a la guerilla (i lille, skarp skala)

Efterfølgende, fortsat samarbejde:

I forhold til eventuelle yderligere opgaver/tilkøb ønsker vi en oversigt over timepriser/priser på faste ydelser, så vi kan foretage en fair vurdering af de indkomne tilbud på dette punkt også. Fremtidige opgaver og priser aftales naturligvis særskilt, og som behovet opstår.

Ramme for den samlede opgaveløsning udgør: 500.000 kr.

Sidste lille forventningsafklaring:

Vi er vilde med at I har en størrelse, der gør at I (ca.) huser alt det, der skal til for at tilfredsstille os, så vi kan rykke rimelig hurtigt sammen. Og det bliver absolut ikke værre af, at I tidligere, og med succes, har arbejdet med målgruppen. Tak for det!

Kontakt vores kommunikationsansvarlige, Marius Nørup-Nielsen, hvis I har spørgsmål og/eller ønsker at få yderligere materiale tilsendt.

Marius Nørup-Nielsen

Kommunikationskonsulent i Erhvervshus Hovedstaden / Kommunikationsansvarlig i Beyond Beta

Mobil 3010 8118 – mnn@ehhs.dk

THE EUROPEAN UNION
The European Social Fund



Funded as part of the Union's response
to the COVID-19 pandemic

Investing in your future

 Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

Beyond Beta