

EKSPERT TIL GENNEMFØRSEL AF WORKSHOP OM SALG FOR STARTUPS

UDBUD / MARKEDSAFDÆKNING DEADLINE 13. MAJ 2024

Generelle oplysninger

Udbuddets titel

Markedsafdækning forud for indgåelse af aftale med leverandør om udvikling og gennemførelse af workshop med fokus på salg for startups. Workshopen er del 2 af campen "Funnel Building & Sales" hvor del 1 fokuserer på funnel building. Se udbuddet [her](#).

Udbyder

Beyond Beta, Erhvervshus Hovedstaden; Fruebjergvej 3, 2100 København Ø, CVR nr. 40084711.

Dato

22. april 2024

Deadline for tilbud

13. maj 2024

Spørgsmål

Spørgsmål og tilbud sendes til programleder Anne Neerup Handlos: 30108081 / ah@ehhs.dk.

Præsentation af udbyder

Organisationen

Erhvervshus Hovedstaden yder uvildig sparring til virksomheder om forretningsområder som vækst, eksport og job. Vi er organiseret med ca. 40 konsulenter med stor specialisterfaring og indgående branchekendskab fra arbejde i det private erhvervsliv.

Beyond Betas accelerationsforløb & målgruppe

Erhvervshus Hovedstaden driver, sammen med en række andre partnere, accelerationsforløbet Beyond Beta. Beyond Beta hjælper ambitiøse startups med at bygge fundamentet til en skalerbar forretning og tiltrække de rigtige investorer. Den landsdækkende accelerator er tilpasset startups individuelle behov og målet er at give adgang til de rigtige ressourcer på det rigtige tidspunkt både i Danmark og internationalt.

I Beyond Beta får startups adgang til et stærkt netværk inden for relevante industrier kombineret med en dyb viden om, hvad der skal til for at vokse.

Beyond Beta er målrettet tidlige startups med vækstpotentiale og dækker en række sektorer – herunder 11 erhvervsklynger.

Beyond Beta drives af Accelerace, de seks regionale erhvervshuse, 11 erhvervsklynger samt TechBBQ.

Se mere på beyondbeta.dk

Beskrivelse af opgaven og leverandør

Målsætning / succeskriterium

Workshoppen er del 2 af campen "Funnel Building & Sales", hvor del 1 fokuserer på funnel building. Se også dette udbud [her](#).

Efter endt workshop skal den deltagende virksomhed:

- Have klare mål for salgsindsatsen de næste 12 måneder
- Have udviklet et salgs-script der øger chancerne for møder
- Have trænet deres salgs-script / rollespil
- Kunne lave et salgsbudget og derved kunne måle salgs- og marketingaktiviteter og udgifter på et tidligt stadie.

Vi forventer at 25 startups deltager i workshoppen. Workshoppen gentages 2 gange - **den 19. juni og 9. oktober 2024** som udgangspunkt fra kl. 9 - 16. Sproget på workshoppen er engelsk og workshoppen afvikles online. Erhvervshus Hovedstaden stiller online workshop-setup til rådighed og assisterer ved afviklingen af workshoppen.

Opgave

Workshoppen indgår som en del af Beyond Betas acceleratorprogram, der udover at tilbyde sektorspecifik mentoring, rådgivning om internationalisering og markedsbesøg, indkøb af virksomhedsspecifik viden/test også indeholder følgende kollektive (online) camps:

1. Product Market fit (*beach head, problem/value proposition*)
2. Business models & leadership
3. Funnel Building & Sales
4. Getting Funding
5. Scaling

Workshoppen bygger således videre på camp 1 og 2 og skal tænkes ind i det samlede acceleratorforløb.

Tilbuddet skal indeholde beskrivelse af, hvordan følgende opgaver tænkes løst:

- Forberedelse: Workshoppen skal fokusere på arbejdet med salg for tidlige startups og leverandøren skal derfor levere forberedende materiale til startups – både af teoretisk karakter men også værktøj(er) - som startups i samarbejde med deres mentorer kan arbejde med før workshoppen. Dette for at arbejdet på workshoppen kan være så fokuseret som muligt.

- Udvikling og gennemførelse af workshop: Workshopkoncept, der fokuserer på sparring og mindre på oplæg og tager udgangspunkt i deltagerne startups og lignende startupcases, som deltagerne kan spejle sig i. Workshoppens skal fokusere på arbejdet med salg for b2b. Målet med workshoppens er, at deltagerne udarbejder klare mål for deres salgsarbejde de næste 12 måneder og har udviklet og øvet et salgs-script.

Leverandøren skal være villig til at sætte sig ind i og arbejde ud fra den metodik, som Beyond Beta bygger på. For at sikre sammenhæng til de øvrige aktiviteter i Beyond Beta skal udviklingen af opgaven ske i samarbejde med Beyond Betas programledelse.

Budget

Maksimalt budget for hele opgaven: 50.000 kr.

Leverandørprofil

Erhvervshus Hovedstaden søger en leverandør med dyb erfaring og spidskompetence indenfor salg målrettet små og tidlige startups.

Erhvervshus Hovedstaden er ikke eksperter på dette område, så vi ser gerne input fra tilbudsgiver på, hvordan opgaven kan løses – også selvom den opgaveløsning bryder ovenstående rammer.

Tidsplan

- Deadline for afgivelse af tilbud: 13. maj 2024
- Valg af leverandør: I løbet af uge 20
- Planlægning: Maj/juni 2024
- Gennemførelse: 19. juni og 9. oktober 2024

Erhvervshus Hovedstaden kan udsætte deadline for tilbudsgivning (og efterfølgende deadlines), såfremt det vurderes, at intet tilbud, lever op til målsætningen.

Tilbud

Fordi der er tale om indkøb med offentlige midler, gennemføres en markedsafdækning med indhentning af flere tilbud til at afdække markedets bud på løsninger på ovenstående beskrevet opgave. Som et element i markedsafdækningen kan programledelsen hos Erhvervshus Hovedstaden gennemføre korte møder med de bydende aktører.

Specifikation

Det forventes, at tilbudsgiver udarbejder et skriftligt tilbud som følger:

1. På dansk eller engelsk
2. Maksimalt 5 A4 sider inkl. bilag
3. Tydelig angivelse af dato for tilbud og tilbudsgivers kontaktperson
4. En kort præsentation af tilbudsgivers erfaring, resultater, kompetencer, samt referencer – særligt fokus på arbejdet med startupsegmentet

5. Præsentation af hvordan overstående opgaver tænkes løst
6. Tydelig indikation af en fast pris eksklusiv moms for ovennævnte opgaver
7. Pris for tilkøb af yderligere workshops i Beyond Betas programperiode
8. Timepris ved køb af ekstra ydelser
9. Forventet tidsplan
10. Evt. forudsætninger for tilbuddet

Hvis samarbejdet er en succes, og Beyond Beta ønsker at gennemføre flere forløb af samme type, kan dette komme på tale.

Indsendelse af tilbud

Tilbud sendes til Anne Neerup Handlos **senest den 13. maj 2024: ah@ehhs.dk**

Tildeling

Den vindende tilbudsgiver findes efter en evaluering af tilbuddets pris og kvalitet herunder erfaringer med nærværende opgave og indholdet i den tilbudte løsning.

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:

- Workshoppens opbygning
- Faglige kompetencer ift. workshoppens tema
- Erfaring og kompetencer i forhold til undervisning og facilitering
- Forståelse for og erfaring med den specifikke målgruppe.