

SMV:Eksport – Internettet som Eksportværktøj

Annoncering af ønsket indkøb

Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Internettet som Eksportværktøj

Annoncør: Erhvervshus Hovedstaden, Fruebjergvej 3, 2100 København Ø

Dato: 1. september 2023

Deadline: 15. september 2023 kl. 16.00

Kontaktperson / information:

Thomas Hagerup

E-mail: thh@ehhs.dk

Mobiltlf: +45 6188 4654

Opgaven:

Vi søger en samarbejdspartner, som kan facilitere og afholde denne workshop, hvor man får et overblik over muligheder og faldgruber i at skabe eksportsalg via internettet, E-eksport. Hvordan kan man udnytte digitale platforme til at nå internationale kunder og udvide eksportforretningen?

Workshoppen kunne tage afsæt i følgende opbygning:

- Holistisk blik på eksportmuligheder med e-handel, herunder tendenser
- Strategiske succeskriterier
- Valg af marked (Kultur, sprog)
- Hvad koster det (eksempler)
- Hvad kræver det af virksomheden
- Hvor er fælderne (Hvad skal virksomheden være opmærksom på)
- E-eksports impact på værdikæden
 - Markedsføring
 - Logistik
 - Service
 - Etc.
- Hvad kan virksomheden få ud af det – gerne nogle cases
- Planen – deltagerne modtager en skabelon/et værktøj, der kan bruges til at formulere virksomhedens e-eksport plan ud fra de emner, som workshoppen har behandlet, og som kan hjælpe dem med at beregne en business case på denne plan som input til en go eller no-go beslutning.

I forlængelse af workshoppen opfordres deltagerne til at arbejde videre med deres egne eksportplaner og business case og tilbydes mulighed for feedback på planen, hvis den indsendes indenfor en aftalt deadline et par uger efter workshoppen.

Efter workshoppen, skal deltagerne have en grundlæggende forståelse for, hvad det vil sige at sælge varer internationalt på digitale platforme.

Workshoppen skal fokusere på internettet som værktøj til eksport, og deltagerne skal efterfølgende have nok viden, til at kunne diskutere og beslutte om denne vej til nye markeder er den rigtige.



Workshoppen afholdes af Erhvervshus Nordjylland og Erhvervshus Hovedstaden i samarbejde. Workshoppen forventes afholdt første gang fysisk i region Nordjylland, men samtidig som webinar med adgang fra hele landet. Af hensyn til at kunne bevare opmærksomheden online bør workshoppen begrænses til 3 timers varighed.

Såfremt workshoppen og samarbejdet er en succes, vil der være mulighed for afholdelse af yderligere workshops inden for projektperioden. Workshoppen skal derfor kunne afvikles i hele landet samt online.

Vi forventer at leverandører formår at afvikle workshops i høj kvalitet, formår at inddrage deltagerne og skabe en levende oplevelse.

Målgruppen for workshoppen er små og mellemstore handelsvirksomheder med op til 249 årsværk, der ikke eller i mindre omfang eksporterer i forvejen og som ønsker at komme ind på nye markeder med Internettet som værktøj. Det forventes, at målgruppen allerede i dag sælger online via egen webshop. Det forventes ikke, at deltagerne har erfaring med salg til ind- eller udland via digitale platforme, herunder markedspladser.

Workshoppen skal kunne engagere min. 10 deltagere fysisk i Aalborg, men op til 50 eller flere online deltagere. Leverandøren skal redegøre for, hvordan deltagerne forventes at bruge deres tid op til minimum 8 timer. Strukturen forventes at være som følger:

- 3 timers workshop
- 5 timers hjemmearbejde på planen
- 0,5 time til at modtage feedback

Det er vigtigt, at deltagerne oplever, at de mødes i øjenhøjde, og at de får mulighed for at sætte deres individuelle projekter i fokus gennem arbejdet på workshoppen samt eventuelle hjemmeopgaver.

I processen med rekruttering af deltagere til workshoppen forventer vi, at leverandøren kommer med input til markedsføringsmateriale samt er med til at dele på egne kanaler rettet mod målgruppen, hvor dette måtte være relevant. Det kan også være en mulighed, at leverandøren laver en 1 min video, hvor de fortæller om forløbet. Dette aftales nærmere med den valgte leverandør.

Tilbuddet skal inkludere en samlet pris for afholdelse af workshoppen ved minimum 10 deltagere, herunder kørsel og evt. materialer. Det er tilladt at angive en differentieret pris eller differentieret løsningsforslag pr. erhvervshusgeografi samt for et online forløb (Hovedstaden, Sjælland, Fyn, Syddanmark, Midtjylland og Nordjylland). Der skal, udover de tilmeldte deltagere, være plads til ansatte fra Erhvervshusene.

1. Opgavebeskrivelse

Hvis man mener, at kunne løfte hele opgaven og afdække alle emner, skal samarbejdspartner:

- Afholde mindst én workshop.
- Hvert forløb skal samlet set kunne rumme minimum 10 deltagere samt evt. forretningsudviklere fra det lokale Erhvervshus.
- Beskrive indholdet af workshoppen.
- Facilitere workshoppen på en sådan måde, at deltagerne kan arbejde praktisk med deres projekt, under eller i forlængelse af workshoppen.
- Deltage aktivt i markedsføringen af tilbuddet

2. Generelle krav for alle workshopforløb:

- Workshopen skal være en blanding af faglige ind- og oplæg og praktiske øvelser.
- Der skal lægges vægt på, at deltagerne lærer noget de kan bruge efterfølgende i deres virksomhed.
- Workshopen skal afsluttes med forslag til de næste skridt og evt. 5 gode råd.
- Workshopen skal give deltagerne bud på litteratur, artikler, hjemmesider, sociale medier o.l., som kan være nyttige i deres videre arbejde med at udvikle deres projekt.
- Workshopen skal oplyse, hvor deltagerne 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 Erhvervshusene.
- 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.
- Leverandøren skal 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.

3. Tilbudsspecifikation

Tilbuddet skal sendes til undertegnede på thh@ehhs.dk og skal dateres og underskrives.

Tilbuddet til Erhvervshus Hovedstaden bør på ca. 3-5 sider specificere:

- Pris for afholdelse af én workshop inkl. forberedelse, herunder kørsel og evt. materialer. Samt pris på gentagelse af workshopen.
- Evt. forudsætninger for tilbuddet.
- Kontaktperson(er) angående workshopen. Her bør navn, organisation og e-mailadresse specificeres.
- Beskrivelse af kontaktperson(er), der skal udføre opgaven.
- Beskrivelse af workshoppens indhold.
- Beskrivelse af den specifikke målgruppe, hvis denne ønskes nærmere beskrevet end de overordnede rammer.
- Bekræfte om leverandøren ønsker at lade sit tilbud gælde for senere workshops, 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 workshops. Opgaven og tilbudspris skal være uændret.

Det samlede budget for opgaven ved minimum 10 deltagere ved gennemførsel af en workshop som én leverandør eller konsortie af leverandører er op til DKK 35.000 ekskl. moms. Pris for evt. gentagelse af forløbet skal også fremgå af tilbuddet. Kan den individuelle feedback ikke indeholdes indenfor dette beløb, skal meromkostningen ved denne feedback fremgå, enten som fastpris eller per deltager.

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:

- Workshoppens koncept og opbygning
- Faglige kompetencer ift. Workshoppens tema.
- Erfaring og kompetencer i forhold til undervisning og facilitering.
- Forståelse for og erfaring med workshoppens 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: Erfaringer fra både Erhvervshusene og DI viser, at virksomhedernes primære udfordringer ved opstart af eksport er et tilfældigt markedsvalg, manglende forberedelse og en utilstrækkelig strategi. SMV:Eksport vil imødekomme disse udfordringer ved at give eksportparate små og mellemstore virksomheder et strategisk afsæt, nye kompetencer og relevante netværk, der styrker deres forudsætninger for at træffe kvalificerede valg og understøtte succes på nye eksportmarkeder.

2. Målgruppe: Målgruppen for SMV: Eksport er små og mellemstore virksomheder i alle dele af landet hos hvem strategisk rådgivning og/eller tilførsel af kompetencer, kan understøtte deres internationalisering. Adgangskrav til SMV:Eksport er:

- Virksomheden skal have mellem 2-249 årsværk. Antal årsværk opgøres på baggrund af tilgængeligt data fra CVR på ansøgningstidspunktet
- Virksomheden skal have mindst et afsluttet årsregnskab.

3. 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 "markeds-mæssige vilkår" og for at finde en samarbejdspartner, der kan løse denne specifikke opgave på den bedst mulige måde.