

IVDK – Iværksætterdanmark
Annoncering af ønsket indkøb

Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Kom godt fra start med en ny detailbutik - iværksætterforløb

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

Dato: 15.11.2023

Deadline: 05.12.2023 kl. 23.59

Kontaktperson / information:

Emil Wael Ødegaard

E-mail: eoe@ehhs.dk

tel. +45 31684101

Intro:

Iværksætterdanmark har modtaget tilsagn om ny bevilling fra Erhvervsstyrelsen, og vi vil fortsat indkøbe en lang række undervisere til at levere workshopforløb. Hvis du tidligere har budt på opgaver, så gør vi opmærksom på at standardkravene nedenfor er opdateret og det der er meget vigtigt at du nærlæser og sikrer at dit tilbud lever op til alle krav.

Normalt modtager vi rigtig mange velkvalificerede tilbud. Det er ikke unormalt med 20 tilbud på samme opgave. Du bedes derfor nærlæse nedenstående grundigt inden afgivelse af tilbud.

Opgaven:

Vi (Iværksætterdanmark) søger en samarbejdspartner, der kan gennemføre 3 workshopforløb om detailhandel for iværksættere.

Detailhandlen er udfordret af internethandlen, og dens mastodonter som Amazon og eBay presser de små butikker på omsætning og indtjening. Et workshopforløb skal sikre at de deltagende *iværksættere* klædes ordentligt på til at modstå dette pres. Forløbet skal komme rundt om kunderejsen, da denne er afgørende for, hvordan kunderne vurderer deres oplevelse i butikken, og det er her man som forretningsdrivende kan adskille sig positivt fra konkurrenterne.

De deltagende iværksættere skal altså gives indblik i, hvordan de kan arbejde med hele kunderejsen lige fra det øjeblik kunden stifter bekendtskab med forretningen, og indtil kunden forlader butikken. Derudover skal forløbet også komme rundt om forretningens økonomi, da økonomien er en vigtig forudsætning for enhver butik. Det er afgørende at have den rigtige prissætning, og priser på både indkøb og salg er essentielle, og kan anvendes som et styringsværktøj i den daglige drift af forretningen.

Ydermere skal forløbet komme rundt om markedsføring både online, særligt Google My Business, men også offline. Den trykte/offline markedsføring kan stadig tænkes ind som et supplement til online markedsføring, fx via muligheder for at koble sig på lokale netværk og samarbejder, hvor lokale butikker spiller hinanden gode i stedet for at konkurrere direkte. Slutteligt skal forløbet komme rundt om fremtidens

trends inden for detailhandel, her med et særligt fokus på bæredygtighed og grøn omstilling. Det er derfor vigtigt at deltagende iværksættere får idéer til, hvordan de kan tilpasse deres forretning til fremtidens nye indkøbsvaner og krav.

Alle 3 forløb afholdes af Iværksætterdanmark i tæt samarbejde med lokale samarbejdspartnere i hhv. Holstebro, Svendborg og Aalborg. Forløbet i Svendborg afholdes med fysisk fremmøde og der forventes opstart ca. uge 6. Forløbet i Holstebro afholdes med fysisk fremmøde og der forventes opstart ca. uge 12. Forløbet i Aalborg skal afvikles i et hybridformat, hvor der både er mulighed for fysisk fremmøde til undervisningen som skal foregå i Aalborg med opstart ca. uge 16 og deltagelse digitalt via passende platform (fx MS Teams). I hybridforløbet skal det være muligt for deltagerne, der deltager digitalt, at stille spørgsmål til underviseren som på den måde inddrage alle i workshoppen.

Målgruppen for forløbet er iværksættere, der har etableret virksomhed og driver butik. Iværksætterne skal nu i gang med at drifte og udvikle butikken. Typisk har målgruppen brug for praktiske input og inspiration som hurtigt og effektivt kan oversættes til hverdagen. Der er en begrænsning på at deltagende virksomheder maksimalt må være 3 år gamle (etableringsdato for CVR).

Hvert forløb skal samlet set kunne engagere 20 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.

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.

Tilbuddet skal inkludere én samlet pris for hele leverancen bestående af 3 workshopforløb. Prisen skal også inkludere kørsel og evt. materialer. Der skal udover de tilmeldte deltagere være plads til ansatte fra Erhvervshusene og/eller den lokale erhvervsservice.

1. Opgavebeskrivelse

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

- Afholde 3 workshopforløb af ca. 3-5 mødegange i hhv. Svendborg (opstart ca. uge 6), Holstebro (opstart ca. uge 12) og Aalborg (opstart ca. uge 16), hvor forløbet i Aalborg skal tilbydes som hybrid.
- Beskrive indholdet af forløbet samt indholdet af de enkelte workshops.
- Sikre en rød tråd i forløbet, således deltagerne oplever en udvikling gennem forløbet.

2. Generelle krav for alle workshopforløb:

- ✓ Der skal lægges vægt på, at deltagerne lærer noget de kan bruge efterfølgende i deres virksomhed.
- ✓ 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.
- ✓ 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/hybrid. Den lokale partner i Aalborg sørger for det tekniske setup til afvikling/streaming.
- ✓ Ved online facilitering skal leverandøren selv stille Zoom, Teams eller lignende til rådighed for online aktiviteter med mindre andet aftales efterfølgende.
- ✓ Der vil blive afholdt et koordinerende møde med den valgte leverandør, hvor de sidste detaljer og evt. tilpasninger aftales nærmere.
- ✓ Deltage aktivt i markedsføringen af tilbuddet.
- ✓ Der skal udover de tilmeldte deltagere være plads til ansatte fra Erhvervshusene og/eller den lokale erhvervsservice.

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 skal som minimum specificere:

- Samlet pris for leverancen inkl. forberedelse, herunder kørsel og evt. Materialer.
- Pris for tilkøb af enkeltstående forløb.
- Evt. forudsætninger for tilbuddet.
- Kontaktperson(er) angående forløbet. Her skal 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, og den erfaring man har med undervisning og rådgivning af målgruppen.
- Bekræfte om leverandøren ønsker at lade sit tilbud gælde for senere forløb, selvom man i første omgang ikke vinder opgaven. Opgaven og tilbudspris skal være uændret.
- Hvis samarbejdet er en succes, og Iværksætterdanmark ønsker at gennemføre flere forløb af samme type kan dette komme på tale.

Det samlede budget for opgaven som én leverandør eller konsortie af leverandører er op til DKK 80.000 ekskl. moms.

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 vægtingen 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 specifikke 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 tilbyder kompetenceforløb til iværksættere med introduktion til alt det, der er godt at vide, når man starter en virksomhed. Ambitionen er at udbyde 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. Læs mere om Iværksætterdanmark på www.iværksætterdanmark.dk.
2. Mål: I perioden januar 2024 – 31. december 2025 skal mindst 3.600 iværksættere deltage i et af Iværksætterdanmarks forløb og/eller på NextStep Light eller NextStep.
3. Projektets overordnede 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 specificeres yderligere i forbindelse med de enkelte workshopforløb.
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.