

IVDK – Iværksætterdanmark
Annoncering af ønsket indkøb

Generelle oplysninger

Annonceringens titel: Salg for iværksættere

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

Dato: 17.11.2023

Deadline: 06.12.2023 kl. 23.59

Kontaktperson / information:

Olivia Faxhøj Lisbjerg

E-mail: ofl@ehhs.dk

tel. +45 61884683

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 afholde 6 workshopforløb omhandlende det personlige salg for iværksættere. Iværksætterne skal gennem workshopforløbet få afmystificeret salgsprocessen og få den gjort håndgribelig, da salg for mange iværksættere er en kompliceret og skræmmende størrelse. Forløbet skal derfor først og fremmest komme rundt om "*hvad salg er*", og give iværksætterne en begrebsafklaring samt introducere dem for de mest gængse og brugbare salgsværktøjer. Undervisningen skal være let forståeligt, konkret og iværksætterne skal kunne overføre det lærte til deres egen hverdag. Efter workshopforløbet skal iværksætterne 1. Have fået mod på at sælge deres produkter/ydelser, 2. Føle sig komfortable i at sælge gennem lærte (og afprøvede) værktøjer og teknikker samt 3. Vide hvordan de helt konkret skal række ud til mulige kunder.

Som en del af workshopforløbet skal deltagerne blive inspireret til, hvordan de kan tænke bæredygtighed ind i deres salg og bruge bæredygtighed som salgsargument. Eksempelvis hvordan man kan kommunikere sine nuværende grønne tiltag, store som små, eller hvordan man kan anvende den grønne omstilling til at differentiere sig fra sine konkurrenter og stille sig bedre på markedet ift. Kunder/samarbejdspartnere, og hvordan man kommunikerer om sine ambitioner og visioner (greenwashing vs. greenhushing). Det er centralt at undervisningen tager udgangspunkt i de iværksættere, som ikke er født grønne. Det er ligeledes positivt hvis leverandøren inddrager konkrete cases til inspiration da den grønne omstilling for mange iværksættere kan virke uoverskueligt.

For mange kan det personlige salg virke skræmmende, og det er derfor vigtigt at undervisningen ikke er for teoretisk tung/akademisk. Undervisningen skal møde iværksætterne dér, hvor de er, og værktøjerne skal kunne implementeres i deres hverdag. Det vil være en klar fordel, hvis forløbet introducerer en række konkrete eksempler og cases, hvor lignende iværksættere med succes har arbejdet med det personlige salg.

Forløbet afholdes af Iværksætterdanmark i samarbejde med en række lokale partnere. Workshopforløbet omhandlende salg ønskes afviklet i alt 6 forskellige gange. Det ønskes at leverandør afholder 4 workshopforløb med fysisk fremmøde og 2 workshopforløb 100% online. De 4 workshopforløb med fysisk fremmøde skal afvikles på hhv. Lolland Falster, Varde, Herning og Odense. De to 100% online forløb skal afvikles i samarbejde med hhv. med Bornholm som vært og Køge.

Den specifikke målgruppe for dette forløb er iværksættere, der har etableret virksomhed, og nu skal i gang med at drifte og udvikle den. Det vil typisk være soloselvstændige og små iværksættervirksomheder, hvor ejeren selv har alle kasketter på, men ikke kan være ekspert i alt.

Hvert forløb skal samlet set kunne engagere 30 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. Den enkelte workshopforløb skal afholdes over en periode på op til 4-5 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 (6 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 i alt 6 workshopforløb hvoraf hver workshopforløb består af 3-5 mødegange i hhv. Business Lolland Falster (opstart uge 6), på Bornholm (opstart uge 15), Varde (opstart uge 10), Herning (opstart uge 17), Odense (opstart uge 20) og Køge (opstart uge 25). Der kan ske ændringer i opstartsuger ifm. endelig planlægning.
- Beskrive indholdet af forløbet samt indholdet af de enkelte workshops.
- Sikre en rød tråd i forløbet, således at 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, samt sikre at det tekniske setup kan løfte opgaven på professionel vis.
- ✓ Ved online facilitering skal leverandøren 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.
- ✓ 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 150.000 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 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 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.