



Februari 2023

Offertförfrågan

Föreläsning och digital coaching inom säljteknik och värdskap för
ökad försäljning, lönsamhet och kundlojalitet

Leverantörer till ”**Ökad Handelskraft och Samverkan**”

Sista inlämningsdag för offerter 2023-03-05

1. Allmän information

1.1 Inbjudan

Härmed inbjuds leverantörer att komma in med anbud gällande upphandling av tjänsten: Föreläsning och digital coaching inom Säljteknik och värdskap för ökad försäljning, lönsamhet och kundlojalitet till projektet Ökad Handelskraft och Samverkan.

1.2 Om upphandlingsförfarandet

Upphandlingen genomförs i enlighet med Lag (2007:1091) om offentlig upphandling och enligt reglerna för direktupphandling

1.3 Antal avtalsparter

Den upphandlande organisationen har för avsikt att teckna avtal med **en** leverantör.

1.4 Upphandlande organisation

Falun Borlänge-regionen AB, Forskargatan 3, 781 70 BORLÄNGE

1.5 Ansvarig upphandlare

Kontaktperson för denna upphandling: Tomas Kristoffersson 0243-24 80 52

E-post: tomas.kristoffersson@fbregionen.se

1.6 Information om Falun Borlänge-regionen AB

Falun Borlänge-regionen AB är ett fristående, kommunägt utvecklingsbolag. Bolagets verksamhet syftar till att öka regionens attraktionskraft och verkar inom fyra utvecklingsområden: Näringslivsutveckling, kompetensförsörjning, bostadsbyggande och infrastruktur. Vi tar bland annat fram beslutsunderlag, formar och driver utvecklingsprojekt och samordnar olika kommungemensamma aktiviteter. Våra insatser utförs på uppdrag av och i nära samverkan med våra ägarkommuner.

Falun Borlänge-regionen AB ägs av Falun, Borlänge, Gagnef och Sätters kommuner.

Mer information finns på: www.fbregionen.se

2 Beskrivning av projektet

Falun Borlänge-regionen AB har av Europeiska Regionala Utvecklingsfonden samt av Region aktiviteter Dalarna beviljats projektstöd för **projektet Ökad Handelskraft och Samverkan**. Projektet pågår under perioden 1 maj 2020 – 31 oktober 2023:

Handeln och servicenäringsen är viktig för vår region på flera plan; många unga får sin introduktion i yrkeslivet via arbete i butiker och servicenäringsen och många människor med utomnordisk bakgrund får sina instegsjobb inom branschen. Dessutom är det en bransch med många egenföretagare och en förutsättning för en växande turism- och besöksnäring. En levande stadskärna/centrum skapar mervärde för hela kommunen och har ett stort symbolvärde. Handeln har därför en central roll i att skapa hållbara och attraktiva samhällen för såväl invånare, besökare och företag.

Det stora engagemanget i debatten om olika handelsplatser och den fysiska butikens framtid är talande för handelns betydelsefulla roll. Det pågår en omfattande strukturomvandling i näringen sedan flera år

och den sker i en snabb takt, främst inom detaljhandel. Den enskilt största anledningen till det är den digitala omställningen. Förändringarna kan innebära både hot och möjligheter för företagen men för att överleva och växa behöver de ta del av, förhålla sig till och i många fall anpassa sig till dem.

Ökad Handelskraft och Samverkan syftar till att stärka små och medelstora företag i handel- och servicenäringen till ökad konkurrenskraft genom samverkan, kompetensutveckling och företagsspecifik rådgivning. Fördjupad omvärldsbevakning, kreativa workshops och erfarenhetsutbyte blandas med utbildning i digitalisering/ ny teknik, affärsmodellering och konceptutveckling mm.

Den fysiska handeln behöver anpassas efter ändrade konsumtionsvanor och beteenden hos kunderna och samordnas med digitaliseringen. Företagen och främjare behöver tillsammans kraftsamla så att företagen hittar nya sätt att positionera sig i konkurrensen om framtida kunders behov och önskemål.

I denna tilltagande konkurrens är det viktigt att identifiera vilka områden företagen upplever som mest begränsande för att kunna vidareutveckla sin verksamhet. Många företagare saknar i dag kunskap, tid och möjligheter att möta förändringarna i den takt som krävs vilket gör det än svårare att utveckla verksamheten.

I projektet vill vi därför tillhandahålla riktade insatser, framförallt för de mindre aktörerna, som är rätt anpassade i nivå, tid, innehåll och relevans.

Den primära målgruppen är befintliga och presumtiva företag i Falun, Borlänge, Säter, Gagnef, Ludvika och Smedjebackens kommuner.

Projektet bygger på målgruppens behov och en bred samverkan med relevanta aktörer; Kommunernas näringslivsenheter, näringslivsfrämjare, medlems- och intresseföreningar och naturligtvis enskilda företag. Projektets insatser kan komma att se olika ut beroende på vilka behoven är i kommunerna. I Falun Borlänge-regionen finns stadskärnor, mindre tätorter och landsbygd, alla med specifika utmaningar kring handel och kommersiell service.

Oavsett förutsättningar är målet att, med hållbarhetsaspekterna som hävstång, öka kompetensen och förmågan hos företagen att ta del av de möjligheter som omställningen ger och på så sätt växa. En ökad konkurrenskraft och tillväxt inom handeln bidrar dessutom till att regionens attraktionskraft ökar.

3 Uppdraget

I denna upphandling söker vi en leverantör som kan leverera tjänster inom säljteknik och värdskap för ökad försäljning, lönsamhet och kundlojalitet.

Vi söker en leverantör som kan erbjuda sina tjänster under hela perioden, fram till den 31 augusti 2023.

Föreläsningarna är tänkta att genomföras både fysiskt och digitalt. Om yttre omständigheter inte tillåter att aktiviteterna genomförs fysiskt, i enlighet med nedan beskrivet, ska möjligheten finnas att genomföra dem webbaserat.

Merparten av deltagarna förväntas delta i hela programmet: A-C, men det ska vara möjligt för enskilda deltagare att delta i aktivitet A, A och B, alternativt A och/eller C.

Mindre justeringar i innehåll och/eller genomförande, utifrån anbudet, kan komma att göras och sker då i dialog mellan leverantören och projektledningen.

Nedanstående tidsram är en uppskattning. Anbudsgivaren kan utifrån kompetens och erfarenhet göra mindre justeringar i upplägg och genomförande. Förändringarna ska motiveras i anbudet.

Säljteknik och värdskap för ökad försäljning, lönsamhet och kundlojalitet. Genomförs i tre block enligt nedan beskrivet:

A. Fysisk föreläsning

Den första fysiska föreläsningen tillhandahålls på två orter: en i Falun alternativt Borlänge och en i Ludvika. Föreläsningarna ska genomföras under en och samma förmiddag ca kl 08.00-11.00.

- Föreläsningen förväntas ge konkreta tips för ökad försäljning som även den mindre butiken kan omsätta till praktisk handling
- Hemuppgifter /utvecklingsuppgifter att jobba vidare ska ingå
- En tydlig hållbarhetsinriktning

B. Individuell coachning digitalt utifrån önskemål, max 2 timmar/deltagare

- Företagsspecifik uppföljning av uppgifterna samt rådgivning rörande ovanstående områden till de deltagare som så önskar
- Projektet skickar ut en förfrågan för bokning efter föreläsning

C. Fysisk/digital föreläsning/workshop i Falun eller Borlänge och Ludvika

- Deltagarna samlas på minst två olika geografiska platser, ca kl 08.00-11.00. På plats finns projektpersonal. Föreläsaren deltar digitalt på båda platserna. Kan kompletteras med en lokal handlare/företagare som intervjuas av projektpersonal på plats alternativt medverkar på länk.

Leveranstillfällen kommer företrädesvis att förläggas till tidpunkter som är förenliga med butiks- och serviceföretags öppettider. Företrädesvis tidigt på förmiddagen, men kvällstid och veckoslut kan förekomma.

Projektet ser, som tidigare nämnts, helst att deltagarna är med på alla tre blocken. Men möjligheten ska finnas att delta i utvalda delar. Ökad handelskraft kommer därför att filma föreläsning 1 med mobilliknande utrustning i syfte att ge ett mindre antal personer som anmält sig möjlighet att ansluta till övriga insatser. Detta material kommer inte att spridas utanför kretsen och kommer efter genomfört program att kasseras.

Uppdraget i sin helhet syftar till att stärka företags möjligheter att utveckla verksamheten, individuellt eller i samverkan med andra företag.

4 Uppdragets olika delar

Tillhandahålla information om innehåll och upplägg som projektledningen kan använda för att rekrytera deltagare.

Förberedande arbete tillsammans med medarbetare i projektet i syfte att skapa ett optimalt kursupplägg (innehåll och tidsplan).

Genomföra föreläsningarna samt genomföra företagsspecifik rådgivning kopplad till dessa.

Kursmaterial och eventuella power points som visas i utbildningen mejlas till deltagare efter genomförandet.

Utvärdering av insatserna som tillhandahålls av Ökad Handelskraft och Samverkan.

Rapportering till projektledningen.

Projektet ombesörjer inbjudningar till kursdeltagare.

4.1 Uppdragets tidplan och omfattning

Uppdraget innefattar insatser i en eller flera kommuner i Dalarna, se ovan. Uppdraget omfattar perioden från avtalstecknande fram till och med augusti 2023.

Andra projekt som drivs av Falun Borlänge Regionen AB ska vid behov kunna ta del av insatserna.

4.2 Lokaler och utrustning

Eventuella lokalkostnader och förtäring bekostas av projektet.

4.3 Krav på leverantören

Bred kompetens inom det efterfrågade området.

Erfarenhet av pedagogiskt arbete och kompetensutveckling.

Erfarenhet av att genomföra utbildningsinsatser med anpassningar till olika svårighetsgrader och förkunskaper.

Leverantören ska kunna genomföra alla delar av de efterfrågade insatserna.

5 Anbudets form

Anbudet ska vara skriftligt och vara undertecknat av behörig företrädare hos anbudsgivaren.

Anbudet ska presenteras enligt följande rubriker i föreslagen ordning;

5.1 Rubrik

”Föreläsning och digital coaching inom säljteknik och värdskap för ökad försäljning, lönsamhet och kundlojalitet”

5.2 Företagsuppgifter

Ert företagsnamn, organisationsnummer, uppgift om att ert företag är registrerat för F-skatt, adress, kontaktperson på ombud, inklusive namn, telefonnummer och e-postadress under anbudstiden och vem som besvarar förfrågningar angående anbudet.

5.3 Verksamhet

Kort beskrivning av företagets verksamhet (erbjudanden samt målgrupp). Max en sida.

5.4 Presentation av utbildare samt CV

Endast presentation av den eller de personer som ska utföra/hålla i Föreläsningar/coaching. CV för dessa personer ska bifogas offerten.

5.5 Kravuppfyllelse

Beskriv hur du/ni, punkt för punkt, uppfyller kraven som ställs på leverantören (se punkt 4.3 ovan).

5.6 Arbetssätt

Beskriv hur ni tänker genomföra föreläsningar och coachuppdrag. Hur lägger ni t ex upp tillfällena med teori, övningar och delaktighet från deltagarna? Hur fungerar de fysiska respektive distansaktiviteterna

Ange vilka krav på eventuell utrustning som krävs samt vilket utbildningsmaterial som deltagarna behöver i utbildningen.

5.7 Pris

Ange ert pris, gällande för hela avtalsperioden.

A. Pris/per fysisk träff	XX kr
B. Pris per timma företagsspecifik rådgivning och förberedande möte med uppdragsgivaren	XX kr
C. Pris/per kurstillfälle, Fysisk/digital föreläsning/workshop	XX kr
Anbudspris: $A*2+C+B*20$	XX kr

Priset ska anges i SEK exklusive moms. Vid fysiska träffar ersätts leverantörens resor räknat från kontorsadress till seminarieplats, tur och retur, med 35kr/mil. Övriga delar av uppdraget i enlighet med punkt 4 ska också vara inräknat i utbildningskostnaden.

Kursmaterial ska ingå i anbudspriset och vara inräknat i kostnaden.

6 Beslutsprocess

De anbud som uppfyller kraven som ställs på leverantören (se punkt 4.3) kommer att utvärderas med hänsyn tagen till det ekonomiskt mest fördelaktiga.

Anbudet kommer att bedömas utifrån offertens beskrivning av innehåll och genomförande, den erfarenhet och kunskap inom ämnesområdet som angivna personer besitter samt leverantörens erfarenhet av liknande uppdrag. Inkomna anbud poängsätts enligt nedanstående kriterier.

I utvärderingen räknas en jämförelsesumma fram baserat på poängsättning och det anbudspris som leverantören angivit (se punkt 5.7). Uppdraget kommer att tilldelas den anbudsgivare som får lägst jämförelsesumma.

Genomförandet, erfarenhet och kunskap kommer att betygsättas utifrån en femgradig skala där fem (5) som ger avdrag på 50 000 kr är det bästa resultatet och ett (1) som ger 0 kr i avdrag är det sämsta. Om anbudsgivaren får betyg ett (1) på någon av frågorna har Falun Borlänge-regionen AB (FBR) rätt att förkasta anbudet.

Jämförelsesumman räknas ut enligt följande:

Anbudspris- sammanlagd bedömning av erfarenhet och kunskap = jämförelsesumma.

Poängsättning vid urval	1	2	3	4	5
Värde	0	10 000	20 000	30 000	50 000
Beskrivning av innehåll och genomförande					
Erfarenhet och kunskap inom ämnesområdet (CV)					
Erfarenhet från liknande uppdrag					
Summa:					

Betyg 5 (Avdrag 50 000 kr)

Den sammanlagda bedömningen är att anbudsgivarens innehåll och genomförande alternativt erfarenheter respektive kunskaper inom området är på en utmärkt nivå och ger ett betydande mervärde för beställaren. Anbudsgivaren beskriver på ett mycket tydligt, strukturerat och detaljerat sätt och med mycket stor relevans det som efterfrågats.

Betyg 4 (Avdrag 30 000 kr)

Den sammanlagda bedömningen är att anbudsgivarens innehåll och genomförande alternativt erfarenhet respektive kunskaper inom området i huvudsak uppfyller önskemålen och ger ett mervärde för beställaren. Anbudsgivaren beskriver på ett tydligt, strukturerat och detaljerat sätt och med relevans det som efterfrågats. Beskrivningen har några få brister av mindre betydelse.

Betyg 3 (Avdrag 20 000 kr)

Den sammanlagda bedömningen är att anbudsgivaren delvis uppfyller önskemålen och bedöms tillföra en god kvalitet. Anbudsgivaren beskriver på en fullgod nivå det som efterfrågats. Beskrivningen har ett antal brister.

Betyg 2 (Avdrag 10 000 kr)

Den sammanlagda bedömningen är att anbudsgivarens innehåll och genomförande alternativt erfarenheter respektive kunskaper inom området har tydliga brister i jämförelse med önskemålen. Anbudsgivaren beskriver det som efterfrågats på en nivå som inte är utmärkande.

Betyg 1 (kan förkastas) (Avdrag 0 kr)

Kunskap och erfarenheter är på en otillräcklig nivå. Önskemålen uppfylls inte alls.

Två tjänstemän på Falun Borlänge Regionen AB kommer att göra bedömningen av innehåll och genomförande, erfarenhet och kunskap.

Om anbudsgivaren får betyg ett på någon av bedömningsgrunderna har FBR rätt att förkasta anbudet.

Upphandlande organisation kommer att välja **en** leverantör. Samtliga leverantörer som lämnat offert meddelas om Ökad Handelskraft och Samverkan beslut om valda leverantörer.

7 Anbudsinlämning

Inlämnas senast den 5 mars 2023. Anbudet skickas till tomas.kristoffersson@fbregionen.se

Anbudet ska märkas; "Föreläsning och digital coaching inom säljteknik och värdskap för ökad försäljning, lönsamhet och kundlojalitet"

Vi är tacksamma om offert och bilagor kan skickas som en (1) PDF-fil.

8 Avtal

För uppdraget upprättas ett skriftligt avtal. Kontraktet utgörs av ett skriftligt avtal som undertecknas av parterna. Uppdragskontraktet baseras på innehållet i denna anbudsinvjudan och antaget anbud.

9 Beställning

Ökad Handelskraft kontaktar leverantören när det finns en lämplig grupp för start inom respektive kurs. Ökad Handelskraft och leverantören kommer överens om kursstart senast fyra veckor från beställningsdatum.

10 Avbeställning

Vid avbokning senast två veckor (14 dagar) innan kursstart ska möjlighet till ombokning kunna ske kostnadsfritt en gång inom två månader.

Vid avbokning senare än två veckor (14 dagar) innan kursstart utgår ersättning med 50% av avtalat arvode.

11 Skatte- och avgiftskontroll

Anbudsgivare ska vara registrerad för mervärdeskatt och registrerad för F-skatt samt fri från skulder för skatter och sociala avgifter. Genom inlämnande av anbud intygar anbudsgivaren att så är fallet.

12 Betalningsvillkor

Fakturering sker månadsvis efter utfört arbete enligt Falun Borlängeregionens faktureringsrutiner. Betalning kommer att ske 30 dagar efter mottagen faktura. Dröjsmålsränta gäller enligt räntelagen. Om eventuell försening beror på felaktig eller ofullständigt fakturaunderlag, ska dröjsmålsränta inte utgå. Expeditions-, fakturaavgifter eller liknande godkänns inte.