

## ANONYMT UDBUD - MARKEDSSTRATEGI

### INTRODUKTION

En virksomhed har fået støtte til et projekt der skal laves i samarbejde med en konsulentvirksomhed. Hos den fynske virksomhed er fokus at rådgive, servicere og udbyde IT-systemer der passer til deres kunders behov. Hos virksomheden har de mange års erfaring med support af IT-systemer og udnyttelsen af disse så de passer kundens behov. Det er virksomhedens mål at blive en virksomhed der bliver anerkendt som en servicevirksomhed såvel som en virksomhed der kan tilbyde en platform til forskellige typer af virksomheder og en platform der dækker kundens behov.

### OPGAVEBESKRIVELSE

Virksomheden udnytter deres brede brancheviden til at digitalisere komplekse processer i deres branche. Virksomhedens mål er at levere et komplet management system, der giver kunderne det bedst mulige grundlag. Efterspørgslen for virksomhedens services og produkter stiger og stiger, og virksomheden har derfor erkendt, at der er et behov for en ny markedsstrategi.

Virksomhedens mål med projektet er at øge salget, herunder også eksport. Strategien skal således helt konkret hjælpe virksomheden med at indfri målsætningen om at få tredoblet deres salg og en øget markedsandel. Virksomheden vil samtidig effektivisere deres tid, samtidig med at de fastholder deres nuværende salgs omkostninger.

### FORVENTET START PÅ PROJEKTET

Projektet forventes at starte d. 15. februar og slutte d. 15. juli

### ØKONOMI PÅ PROJEKTET

200.000 kr.

### TILBUDSFRIST

Tilbuddet skal sendes til Erhvervshus Fyn senest fredag d. 02.02 kl 12.

### KRAVSPECIFIKATIONER OM DE FORSKELLIGE TILBUD

Rådgiveren skal have erfaring med digitale strategiudviklingsprojekter, som have erfaring med ERP-systemer og skrifte derimellem.

For at tilbuddene kan godkendes, skal de som minimum indeholde:

- Kortlægning af virksomhedens behov
- En handlingsplan for forløbet

- 2-4 milepæle for forløbet
- Analyse af digitale værktøjer

Ud fra de modtagne tilbud, vil der blive udvalgt en rådgiver, der vil få projektet. Dette vil ske senest d. 28.01.2021.

#### UDVÆLGELSESKRITERIER

Virksomheden evaluerer indkomne tilbud på erfaring med opgaven skitseret i ovenstående opgavebeskrivelse og andre kunders feedback på forløb med rådgiverne.

Dernæst på relevansen af indholdet på den tilbudte løsning ift. virksomhedens målsætning og vækstambitioner.

Den vindende tilbudsafgiver er dem som virksomheden vurderer, er kommet med det tilbud, som har det bedste forhold mellem relevans, pris og antagende kvalitet.

#### KONTAKTPERSON

Tilbuddet sendes til:

Projektleder, Natalie Killerup Godthaab (natkg@erhvervshusfyn.dk), Erhvervshus Fyn