

Digital formidlingsløsning for innovative anskaffelser

Anskaffelsen omfatter en digital formidlingsløsning for kommunikasjon om innovative anskaffelser. Budskapet omfatter formålet med, effekten av og metodikk for å ta i bruk og implementere innovative anskaffelser i offentlige virksomheter. Anskaffelsen omfatter også en navigasjonsside med lenker til andre tilgjengelige ressurser om innovative anskaffelser.

Utfordring

- Hvordan kan vi få flere offentlige virksomheter til å ta i bruk innovative anskaffelser som metodikk når de kjøper produkter og tjenester fra private tilbydere?

Selv om innovative anskaffelser gir beviselig gode effekter blir de fleste anskaffelser fremdeles gjort på tradisjonelt vis.

Utfordringen, slik vi jobber i dag, er at *personlige oppfølging* av hver enkelt offentlige virksomhet er så tidkrevende at vi ikke har kapasitet til å tilby denne tjenester til alle. Derfor er vi avhengig av en *selvinstruerende formidlingsløsning* på nett som er selgende, pedagogisk og brukervennlig. Dagens digitale informasjon om Innovative anskaffelser ligger spredt på flere nettsteder, retter seg i liten grad mot *beslutningstakere* i offentlige virksomheter, er ikke videre selgende og ikke tilstrekkelig brukervennlig og selvinstruerende.

Mål for anskaffelsen

Overordnede mål

- Flere offentlige virksomheter tar i bruk og implementerer innovative anskaffelser
- Gjøre offentlige virksomheter mer selvhjulpne på å ta i bruk og implementere innovative anskaffelser

Delmål

- Løsningen skal øke *kjennskapen* til og *kunnskapen* om innovative anskaffelser blant offentlige virksomheter og blant leverandørindustrien.

Kort om behovet

Det er gjennomført en begrenset kartlegging av behovet for en digital formidlingsløsning for innovative anskaffelser. Beskrivelsen baserer seg på innspill fra noen få offentlige virksomheter, ansatte som jobber med veiledning om innovative anskaffelser i programmet, samt innspill fra en workshop der vi hadde dette som tema. Det vil være behov for ytterligere behovskartlegging og testing av konsept/løsninger som en del av oppdraget.

Behovskartleggingen viser at vi trenger en digital formidlingsløsning som er mer helhetlig, selgende, overordnet, pedagogisk og dynamisk. Med helhetlig mener vi at vi beveger oss fra å snakke om innovative anskaffelser som prosess til også å snakke om formål, effekter og forutsetninger for å kunne ta det i bruk og gjøre det til varig praksis. Med selgende mener vi at formidlingen av budskapet utløser handling; at offentlige virksomheter tar kontakt eller på egenhånd tar initiativ til å ta i bruk innovative anskaffelser. Med overordnet mener vi at vi evner å formidle hele budskapet på effektiv og konsentrert måte. Med pedagogisk mener vi at vi gjør metoden forståelig uavhengig av hva du vet om anskaffelser på forhånd og at vi tar i bruk hele registeret av kommunikasjonsvirkemidler i løsningen. Med dynamisk mener vi at brukere av kommunikasjonsløsningen selv kan velge å fordype seg i effekter, eksempler og metodikk.

Forventninger til ytelse og funksjon i den digitale kommunikasjonsløsningen

Ytelse (konkretisering av målsettinger)

- Innholdet skal være *forståelig uavhengig av forhåndskunnskaper* om anskaffelser generelt og innovative anskaffelser spesielt.
- Introdusere innovative anskaffelser *på en overordnet og effektiv måte* med muligheter til å fordype seg i effekter, eksempler, metode osv.
- Innhold og lenker skal hjelpe brukeren *et skritt videre* for å kunne ta i bruk og implementere innovative anskaffelser.
- Forenkle *innsalget* for den som skal overbevise virksomhetens ledelse og viktige beslutningstakere om å ta i bruk innovative anskaffelser.
- Gjøre det mulig å *forstå* hva innovative anskaffelser er og hva som *kreves* av den offentlige virksomheten for å ta metoden i bruk

Funksjon (konkretisering av funksjon og begrensninger)

- Introduksjonen skal lages som film, infografikk, animasjon eller annen visuell historiefortelling, og ikke overstige 3 minutter.
- Introduksjonen skal omfatte bakgrunnen for innovative anskaffelser, formålet med, effekter av og metodikken for innovative anskaffelser på et overordnet nivå.
- Den videre funksjonaliteten i løsningen skal åpne for fordypning i metode, effekter/gevinster, eksempler på innovative anskaffelser, og virkemidler; noen ganger som undersider og andre ganger som eksterne lenker til veiledere, kunnskap, finansiering, leverandører og virkemidler. Det meste av fordypningsmaterialet eksisterer allerede på våre egen nettside (WordPress) og andre nettsider, men det må gjøres mer tilgjengelig/brukervennlig. Av ny funksjonalitet tror vi at en "planlegger" for innovative anskaffelser vil være til glede for brukerne. Dette bør utredes sammen med brukerne.
- Det må være mulig for oppdragsgiver å selv administrere innholdet (CMS) slik at løsningen kan endres og utvides ved behov uten at man er avhengig av bistand fra leverandør. Eksempler på slik administrasjon er; legge til nye eksempler/effekter, endre/slette/legge til lenker til flere ressurser/tjenester, endre overskrifter og tekster. Vi vil foretrekke at løsningen lages i WordPress ettersom eksisterende nettside ligger på denne plattformen og vi kjenner CMS-løsningen.
- Funksjonalitet som kan fange opp hvem som har vært inne i løsningen og hva de har gjort der (for kunnskap om hva brukerne er interessert i og for oppfølging)

Om tilbyders leveranse

Leveransen skal bestå av en konkretiseringsfase og en gjennomføringsfase. I konkretiseringsfasen skal leverandøren sammen med oppdragsgiver, og med innsikt/innspill fra brukere, konkretisere innhold, funksjonalitet og prosess. I gjennomføringsfasen skal innhold og funksjonalitet utvikles dynamisk, i flere iterasjoner, med testing mot målgruppen underveis.

Gjennomføringsfasen avsluttes med en overlevering der oppdragsgiver overtar det videre arbeidet med vedlikehold, innholdsproduksjon og videre utvikling/endringer.

Slik vurderer vi tilbudene (tildelingskriterier)

Vi vil tildele oppdraget til den tilbyderen med beste forhold mellom pris og kvalitet. De fire kriteriene er pris (som utgjør 25%), prestasjoner og løsning (35%), risikovurdering (15%) og kvalifikasjoner (25%).

Tilbudet skal beskrive hvordan våre forventinger til ytelse og funksjonalitet vil bli løst, slik at vi kan evaluere hvor godt tilbudet oppfyller forventingene.

Tildelingskriterium	Veiledning for tildelingskriterium
PRIS (25%) Hvilken ytelse og funksjonalitet tilbyder kan levere innenfor den økonomiske rammen på 800 000,- eksklusiv mva.	Tilbyder skal angi <i>hva</i> (fra punktene om forventinger til ytelse og funksjon) man tilbyr innenfor den økonomiske rammen. Dersom man mener det er mulig å levere ønsket ytelse og funksjonalitet til en lavere pris oppgir man denne. Foreslåtte tillegg (se <i>prestasjoner og løsning</i> lenger ned i dokumentet), som <i>ikke</i> kan leveres innenfor totalrammen på 800 000,- + mva skal merkes som <i>Opsjon</i> under totalbeløpet.

<p>PRESTASJONER OG LØSNING (35%)</p> <p>Beskrivelsen skal vise at tilbyder er i stand til å utføre prosjektet på en tilfredsstillende måte og realisere prosjektmålene.</p> <p>Overordnet løsning (ikke detaljer)</p> <p>Beskrive tiltak/tillegg som tilfører merverdi til prosjektets mål, ytelse og funksjonalitet</p>	<p>Tilbyder skal vise sin evne til å oppfylle forventninger til ytelse og funksjon i form av påstander. Påstandene skal dokumenteres med erfaring fra tilsvarende prosjekter og vurderes etter relevans og kvalitet i løsningen.</p> <p>Det man ønsker å skrive om <i>løsning</i> skal inn her. Overordnet beskrivelse av hvordan leverandøren mener mål, ytelse og funksjon kan nås.</p> <p>Løsningen vurderes etter oppgaveforståelse, tilnærming til løsning og originalitet/innovasjon.</p> <p>Tilbyder skal beskrive innholdselementer, funksjonalitet eller andre egenskaper ved løsningen som vil gi en tilleggsverdi ut over det som er beskrevet som forventninger til ytelse og funksjonalitet i konkurransegrunnlaget:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hva er tiltaket/tillegget? - Hvordan bidrar dette til å nå prosjektets mål? - Estimert pris for tiltaket/tillegget <p>Tilleggsverdien vurderes etter kvalitet (hvor god er ideen og hvilken effekt kan den forventes å gi), etter estimert pris og etter om den leveres innenfor den økonomiske rammen eller om den kommer som et tillegg til totalprisen.</p> <p>Maks 3 A4 sider eller tilsvarende tekstmengde. Eventuelle visuelle referanser legges inn som lenker i dokumentet.</p>
<p>RISIKOVURDERING (15%)</p> <p>Beskrive <i>oppdragsgivers risiko</i> for at vi med denne anskaffelsen ikke når målene for prosjektet og hvordan leverandøren kan bidra til å minimere denne.</p>	<p>Tilbyder skal identifisere de viktigste risikomomentene i prosjektet, og foreslå forebyggende tiltak og korrigerende tiltak.</p> <p>Forebyggende tiltak er tiltak tilbyder forslår for eliminere, unngå eller redusere risiko. Korrigerende tiltak er tiltak som kan iverksettes for å nå målene til tross for at en uønsket hendelse har intruffet.</p> <p>Maks 2 A4 sider eller tilsvarende tekstmengde.</p>

<p>KVALIFIKASJONER (25%)</p> <p>Beskrive kvalifikasjoner og erfaring for nøkkelpersoner og deres rolle</p>	<p>Tilbyder skal beskrive hvilke kvalifikasjoner og erfaringer nøkkelpersonene for leveransen har i relevans til denne anskaffelsen.</p> <p>Maks 1 A4 side eller tilsvarende tekstmengde for å beskrive relevante kvalifikasjoner og erfaring.</p> <p>CV for nøkkelpersonell</p>
---	--

Oppfølging av leveransen i kontraktperioden

Oppdragsgiver vil følge opp leveransene underveis i kontraktperioden etter definerte resultatmål.

Resultatmål

Områder for måling	Forklaring på resultatmål
Brukerinvolvering	<p>Brukere av den digitale kommunikasjonsløsningen (politisk og administrative ledere i offentlige virksomheter, samt ansatte i DIFI, KS og NHO som jobber inn mot offentlige virksomheter gjennom programmet) skal involveres i konkretiseringsfasen og gjennomføringsfasen.</p> <p>Tilbyder vil bli målt på at dette blir gjennomført på en tilfredsstillende måte.</p>
Tilbyders samarbeid med oppdragsgiver	<p>Tilbyder skal involvere oppdragsgiver i konkretiseringsfasen og gjennomføringen av leveransen.</p> <p>Tilbyder vil bli målt på kommunikasjon med oppdragsgiver på statusoppdateringer, respons på spørsmål fra oppdragsgiver og frister for avtalte leveranser ifølge kontrakten.</p>
Ytelse og funksjonalitet i løsningen	<p>Oppdragsgiver vil følge opp leveransen etter forventninger til ytelse og funksjonalitet, og eventuelle tillegg som er lagt inn i kontrakten.</p> <p>Tilbyder vil bli målt på at forventet ytelse og funksjonalitet er levert, og at innspill fra ulike brukere innarbeides i løsningen underveis.</p>

Utforming av tilbudsdokument:

Oppdragsgiver er ikke underlagt lov om offentlige anskaffelser, men vi følger viktige prinsipper fra dette regelverket.

Innhold

1. Forside
2. Signert og datert tilbudsbrev
3. Totalpris, med eventuelle opsjoner (tillegg som ikke er inkludert i totalsummen).
4. Prestasjon, vise at tilbyder kan levere på forventninger til mål, ytelse og funksjonalitet. Kort, overordnet løsningsbeskrivelse eller tilnærming til løsning, samt eventuelle verdiøkende tillegg/tiltak (Maks 3 A4)
5. Risikovurdering, hva kan gå galt og hvordan unngår vi det? (Maks 2 A4 sider)
6. Kvalifikasjoner (Maks 1 side om tilbudt kompetanse relatert til oppdraget + CV for nøkkelpersonell)
7. Foreslått tidsplan (overordnet på milepælnivå). Vi har et ønske om at løsningen skal være på plass i løpet av august 2017, men det er leverandøren som setter opp en fremdrift for utvikling og publisering som er mulig å levere på.

Format og frist

Tilbudet leveres per e-post til [Harald Aas](#), seniorrådgiver i Nasjonalt program for leverandørutvikling som PDF, med lenker til eventuelle visuelle eksempler.

Innlevering før kl 12.00 tirsdag 31.januar 2017

Spørsmål til konkurransegrunnlaget

Eventuelle spørsmål kan rettes til [Harald Aas](#) per epost og vil bli besvart med kopi til inviterte tilbydere.