

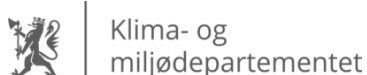
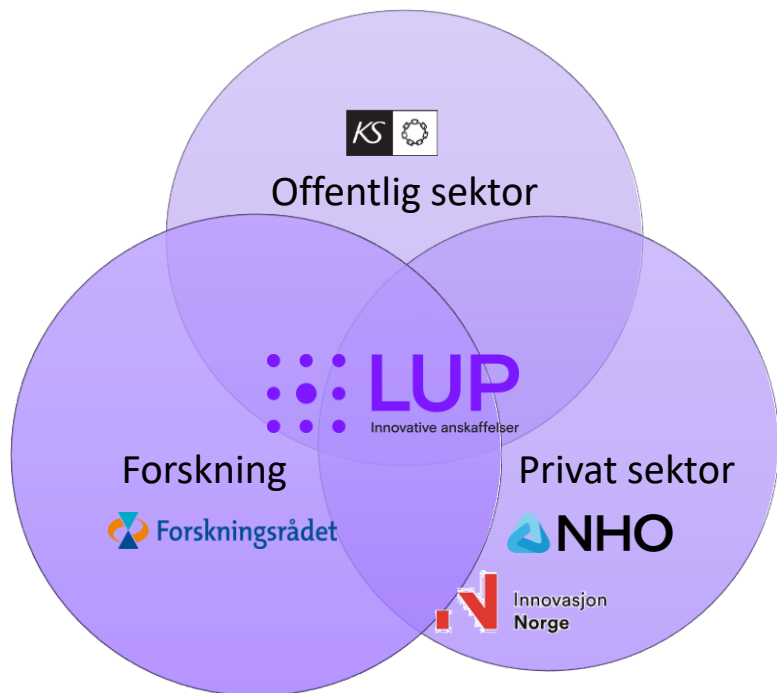
Bruk mulighetene markedsdialogen gir

Stig Bang-Andersen, innovasjonspådriver
Leverandørutviklingsprogrammet (LUP)

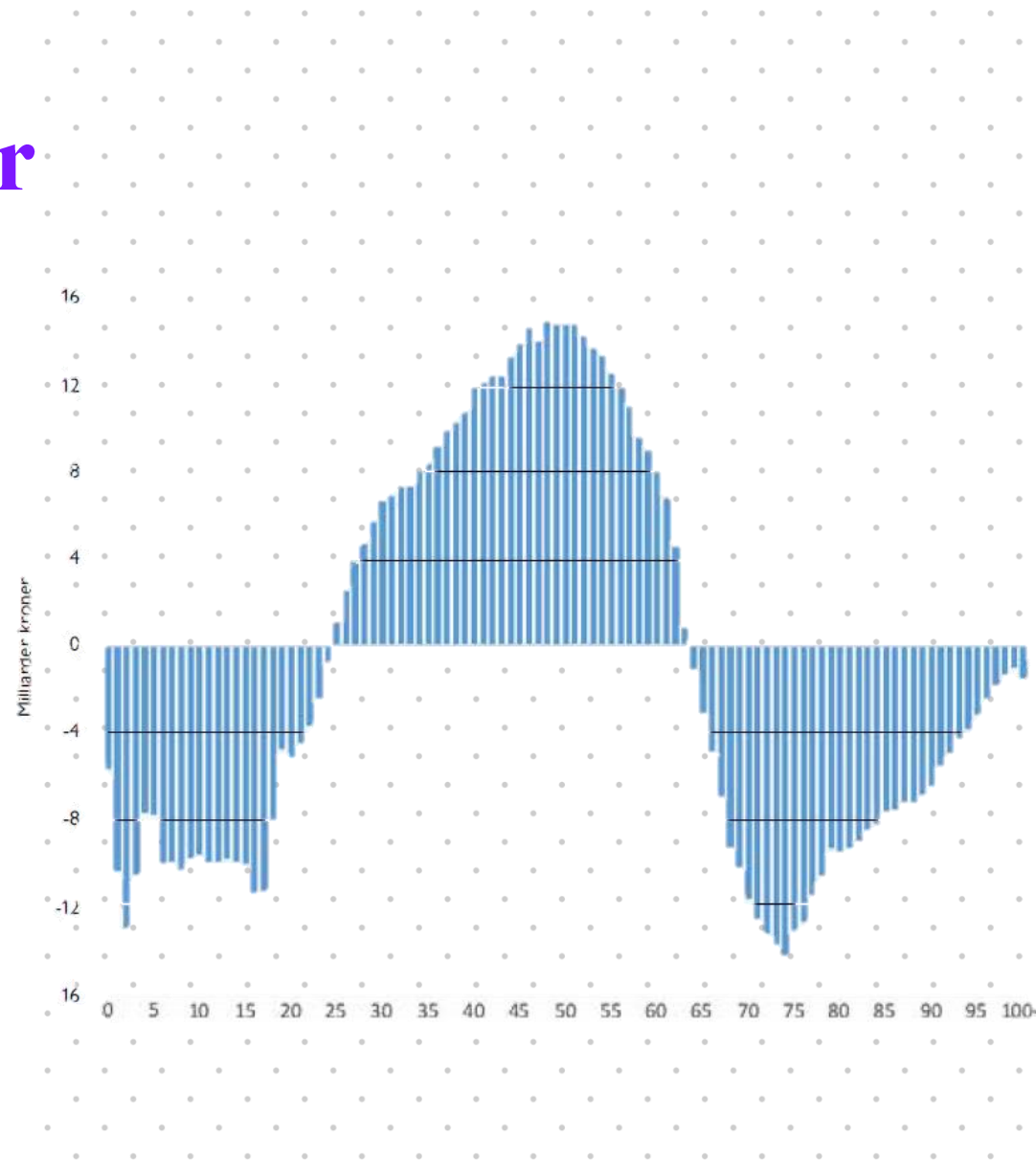
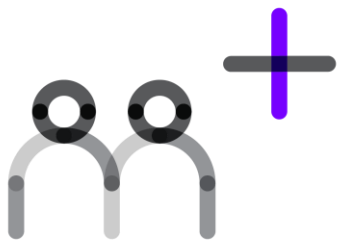
7. mars 2023

4 eiere

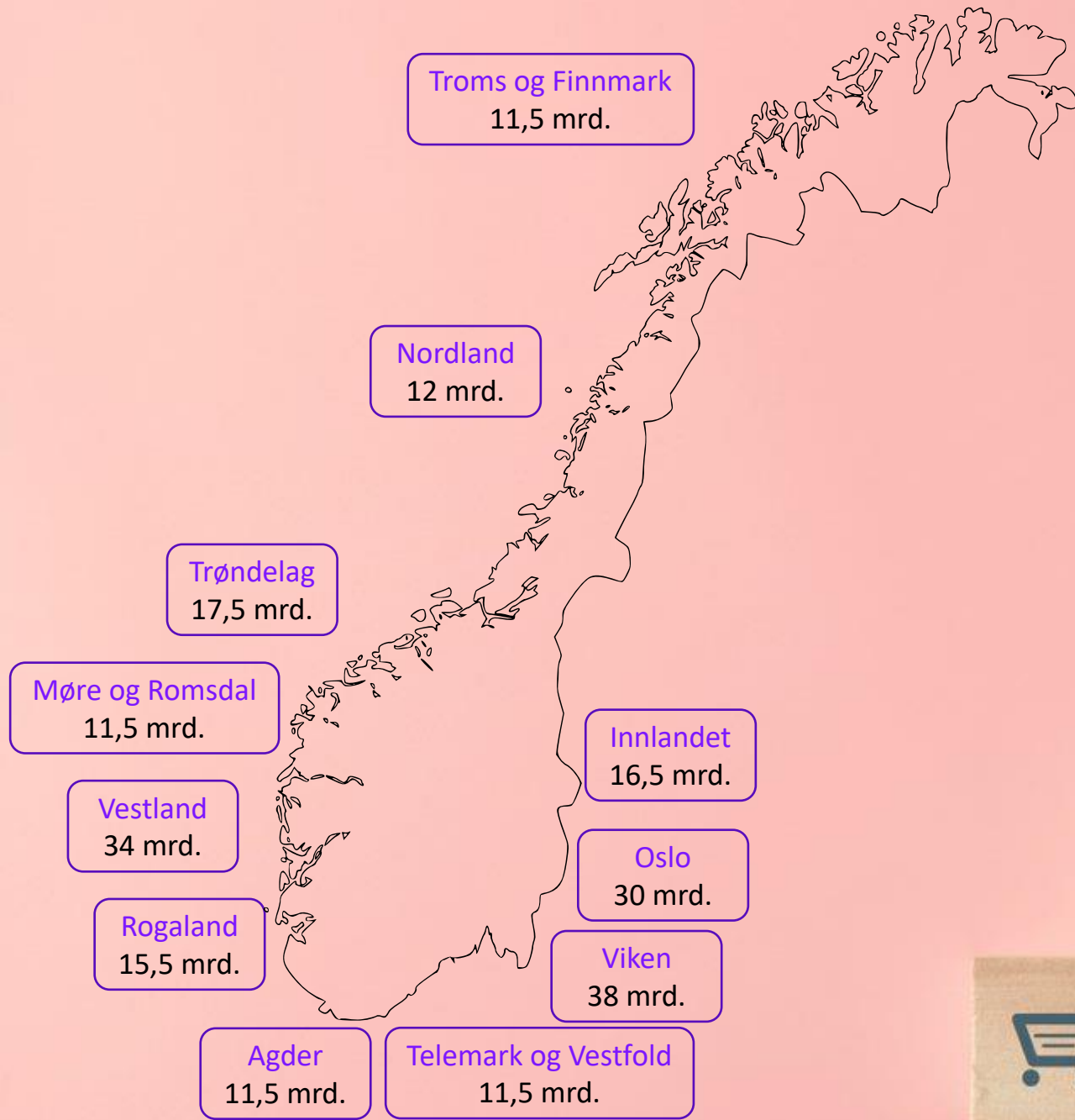
31 Partnere



Store samfunnsutfordringer



Kommunale og fylkeskommunale virksomheter kjøper varer og tjenester for ca. 250 milliarder kroner hvert år. Staten ca. 400 (SSB: 2021)

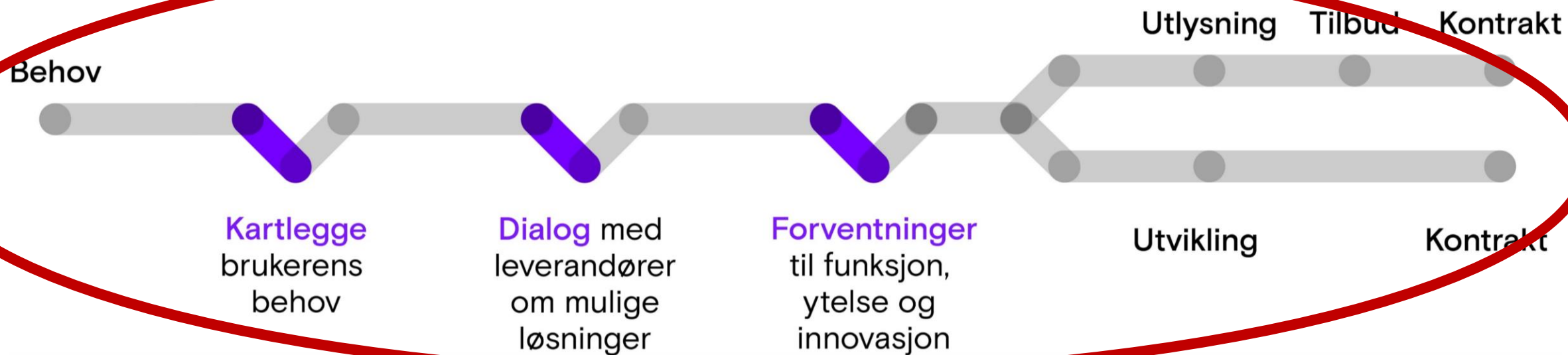


Stat og kommune kommer i stadig større grad til å etterspørre nye løsninger til morgendagens behov

Er dere klare til å være med på reisen?



Hvor kan dere spille en rolle – som rådgiver for kunden?



GJENNOM HELE ANSKAFFELSEN: som rådgivere for kunden

Hva handler dialogen om ?

Finnes det løsninger eller må tjenesten utvikles?

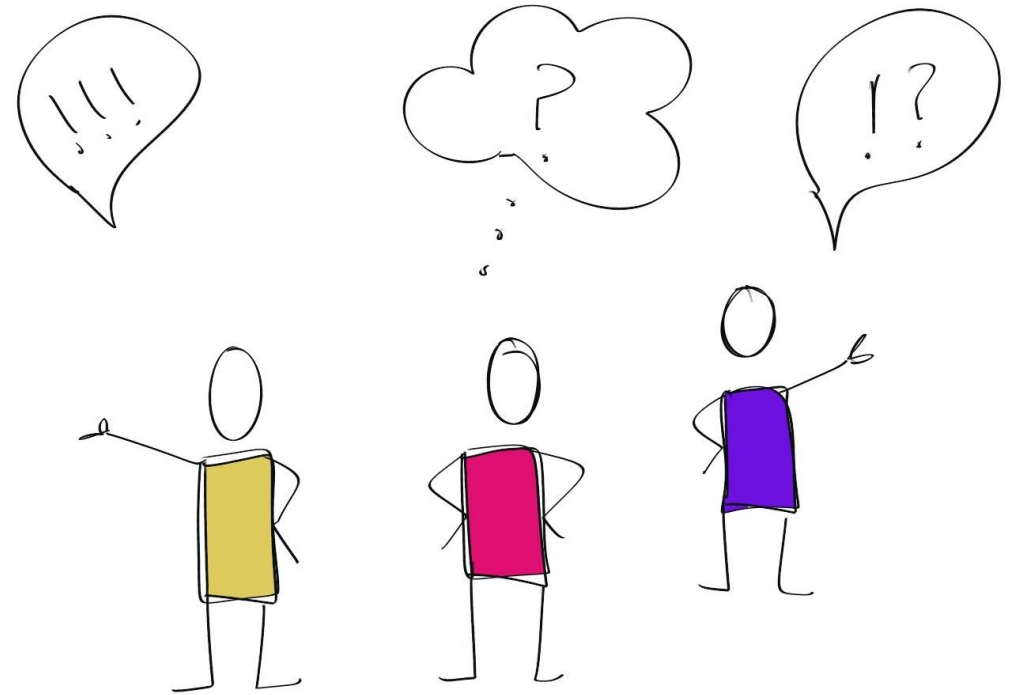
Er dette interessant for leverandørene?

Hva vil være riktig framgangsmåte?



Formålet med dialog med leverandørene

- Presentere utfordringer og behov for markedet
- Få innspill og idéer til mulige løsninger
- Få bedre informasjon om hva som påvirker konkurransen
- Bruke informasjonen til å utforme et konkurransegrunnlag som åpner for mulighetene



Delta i dialogaktiviteter

Dialogkonferanser



- Lytt til behovene og utfordringene
- Still spørsmål
- Gi tilbakemeldinger
- Vær aktiv, snakk med andre leverandører
- Bygg konstruktive allianser

En til en møter



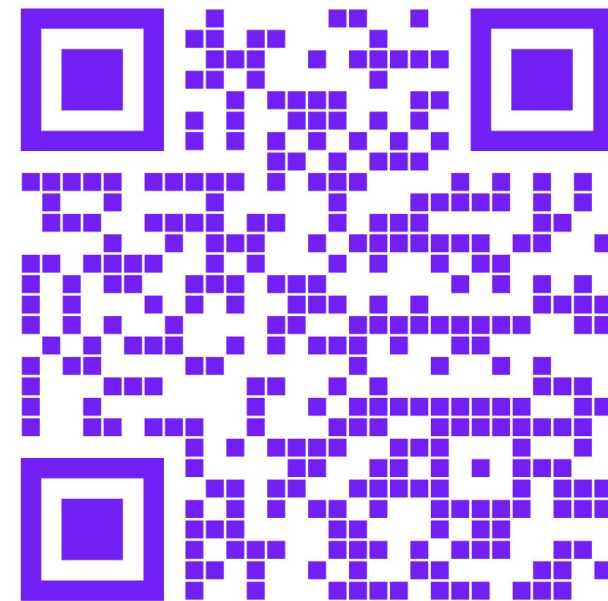
- Presenter ideer og løsningsforslag, kom med innspill
- Avstem
- Ikke bruk dette som «salgsmøte»

Ikke vær redd for å foreslå andre eller nye løsninger oppdragsgiver ikke har tenkt på





(Bilde fra Hå Rådhus)



Følg med på Doffin og innovativeanskaffelser.no



Innspill?

Spørsmål/kommentarer kan stilles i plenum (rekk opp hånden), skrive det inn i chatten, eller om ønske om anonymitet benytte dere av menti.com (kode: **8919 5372**)



Generelle
kommentarer



Hva skal til for å få
til en god prosess?



Barrierene og
potensielle
utfordringer



Hvilke spørsmål
har dere til oss?

Veien videre?

