

Projektledning av anbud

Ett vinnande anbud ska både vara korrekt och attraktivt för upphandlaren. Det ordnar vi.

När vi projektleder ert anbud får ni mer tid över för era ordinarie arbetsuppgifter, i stället för att binda upp värdefulla resurser i anbudsprocessen.

Ni behöver inte heller avstå från upphandlingar för att ni inte har tid eller resurser att hantera dem – vi arbetar för er när ni behöver oss.

Ni har kunskap om produkten eller tjänsten – vi har kunskap om offentlig upphandling och marknad. Vår samlade kunskap ger er ett försprång gentemot era konkurrenter.

När ni låter oss ta hand om projektledningen av anbudet kan ni:

fokusera på priset och produkten eller tjänsten

vinna fler upphandlingar med korrekta, smarta och tydliga anbud

använda oss som en strategisk partner och rådgivare

delta i fler upphandlingar – ni behöver inte avstå på grund av tidsbrist

Så här går det till:

- Vi beställer förfrågningsunderlaget från upphandlaren
- Vi granskar förfrågningsunderlaget och kontaktar upphandlaren vid eventuella otydligheter
- Vi tar fram en checklista till er med punkter där vi behöver ert kunnande, till exempel när det gäller priset och produkten
- Vi tar fram en innehållsstruktur för anbudet, dvs. rubriker, underrubriker etc.
- Vi ger en kvalitativ coaching till mervärdesdelen av anbudet
- Vi bevakar svar på frågor och övriga kompletteringar från upphandlaren
- Vi sammanställer ett korrekt och komplett anbud
- Vi ser till så att anbudet lämnas in i tid. Vi kan även lämna anbud elektroniskt
- Vi följer upp resultatet och granskar tilldelningsbeslutet

Prisindikation: Fast pris per projekt samt X % på anbudsvärdet

Anbudstjänsterna (produktlogik)

