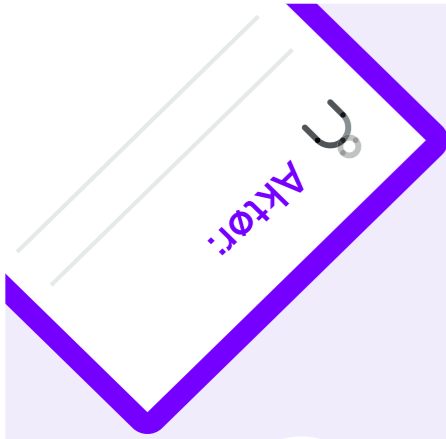


Planleggingsverktøy for markedsdialog

www.innovativeanskaffelser.no

Ark 1 av 2



Ark 1

1. Mål for anskaffelsen/løsningen

Behovet som skal dekkes

Målet for anskaffelsen skal også stå i dialognotatet. Skriv inn i kap.2 i dialognotatet

2. Målet med dialogen?

Hvorfor markedsdialog?

3. Hvem er interessentene til anskaffelsen? Hvem av disse skal delta i dialogen?



4. Under forberedelsene...
Hvilke forventninger har de ulike aktørene til markedsdialogen?



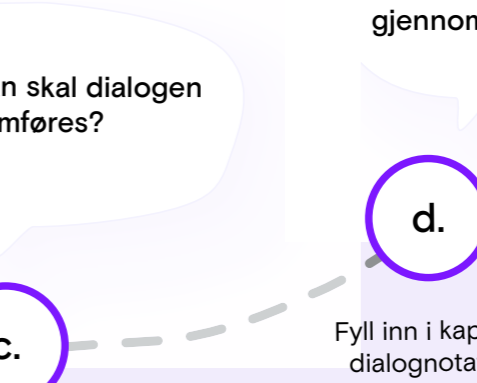
a.

Fyll inn i kap. 5 i dialognotatet



b.

Fyll inn i kap. 3 i dialognotatet



c.

Fyll inn i kap. 6 i dialognotatet



d.

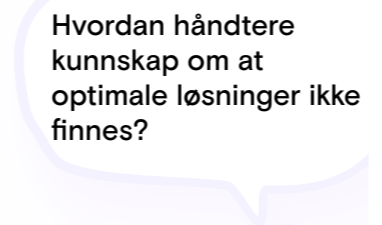
Fyll inn i kap. 6 i dialognotatet



6. I etterkant...
Hva vil være viktig for aktørene i markedsdialogen etter at den er gjennomført? Hvilken nytte skal aktørene ha fått av å delta?

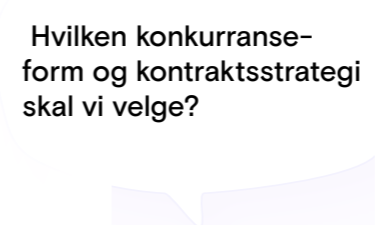
j.

Sett inn i tidsplanen. Skriv ev. inn flere aktiviteter og hvem som skal delta.



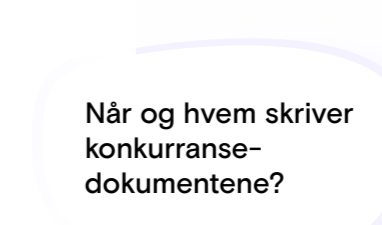
k.

Skriv i kap. 7 i dialognotatet hvordan dere har tenkt å håndtere dette.



l.

Skriv i tidsplanen når beslutningen om konkurranseform og kontraktsstrategi skal fattes.



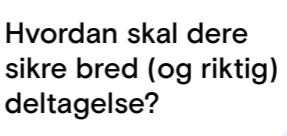
m.

Skriv inn i tidsplanen dato for kunningjøring av konkurransen.

Til slutt
Sett dato i tidsplanen for når dialognotatet skal være ferdig og dato for kunningjøring av dialogen.

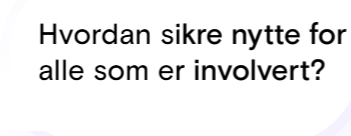


5. I gjennomføringen...
Hva motiverer de ulike aktørene til å delta i markedsdialogen, og hvilke bekymringer har de knyttet til dialogen?



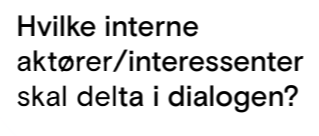
e.

Fyll inn i tidsplanen under dialogfasen



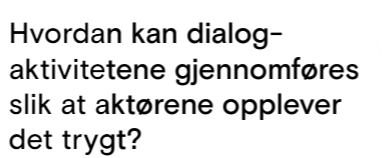
f.

Fyll inn i kap. 4 i dialognotatet.



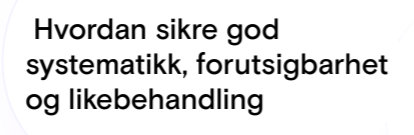
g.

Skriv ev ned i kap. 6 hvilke interne aktører leverandørene kommer til å møte i dialogen.



h.


Fyll inn i kap. 6 i dialognotatet




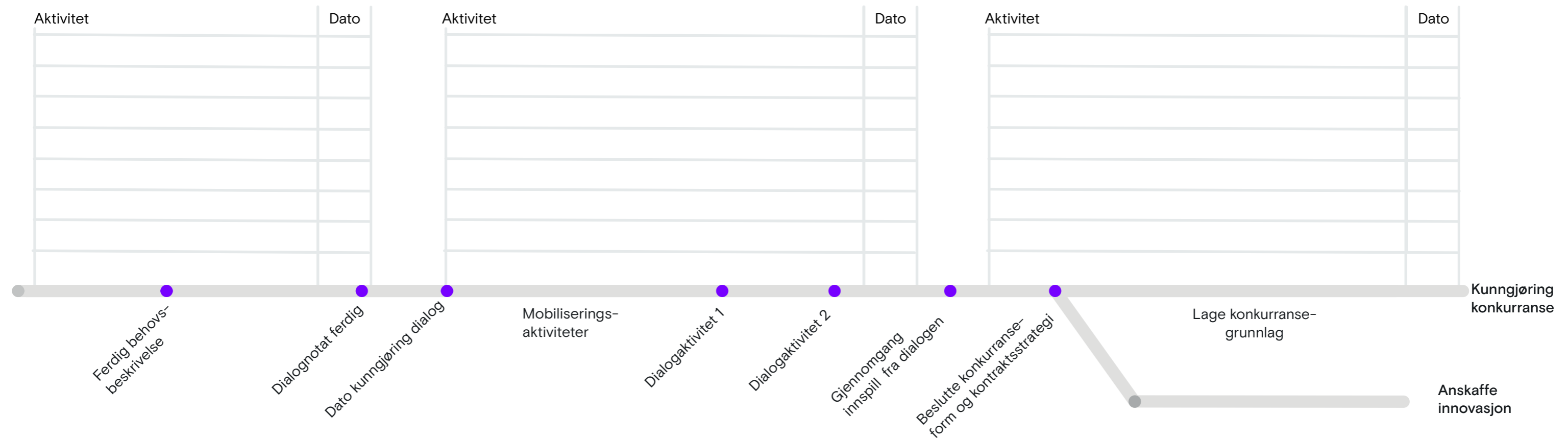
i.

Fyll inn i kap. 6 i dialognotatet

 Planleggingsfase

 Dialogfase

 Forberede konkurranseutlysning



Disposisjon til dialognotat

<p>Kap. 1 Hvem inviterer til dialog? Hvorfor inviterer vi til dialog?</p> <p>Om virksomheten(e) Målet med markedsdialogen</p>	<p>Kap. 2 Hva er behovene?</p> <p>Hvorfor er dette et behov? Målet med løsningen. Ambisjoner</p>	<p>Kap. 3 Målgrupper for dialogen</p> <p>Hvem ønsker vi å snakke med?</p>	<p>Kap. 4 Hva er markedspotensialet?</p> <p>Hva gjør det interessant å delta?</p>	<p>Kap. 5 Hva skal dialogen avdekke? Hva ønsker vi innspill på?</p> <p>Hva skal vi lære av dialogen?</p>	<p>Kap. 6 Beskrivelse av dialogaktivitetene.</p> <p>Hvordan er dialogaktivitetene tenkt gjennomført? Når? Hvor? Påmeldingsinformasjon.</p>	<p>Kap. 7 Hva skjer etter dialogen?</p> <p>Hva forventer markedet at skal skje?</p>
--	---	--	--	---	---	--