

Sjekkliste for leverandørkonferanse

Før leverandørkonferanse, momenter det er viktig å vektlegge:

- Hva er målet for konferansen?
- Planlegge for at invitasjonen være veiledende kunngjøring på Doffin.no
- Identifisere samarbeidspartnere? Avtal hvem som gjør hva.
- Identifisere behovene og utfordringene hos de offentlige virksomhetene og tilrettelegge for presentasjon av dette
- Identifisere potensielle deltagere fra offentlige foretak: innkjøpere og fagansvarlige
- Identifisere potensielle deltagere fra private bedrifter/bransjer
- Lage skreddersydd invitasjon for målgruppen – en til bedrifter og en til offentlig
- Via påmelding bør bedrifter få mulighet til å laste opp logo og beskrivelse av løsning, samt melde interesse for å pitsje/presentere denne på konferansen
- Opprette en nettside med demoside for leverandører hvor de beskriver sin løsning
- Lage agenda
- Identifisere og presentere samarbeidspartnere/virkemiddelapparat
- Tilrettelegge for presentasjon av leverandørenes produkter og løsninger (5 min pr leverandør)
- Tilrettelegge for presentasjon av behovene og utfordringene hos de offentlige virksomhetene
- Tilrettelegge for matchmaking (enten digitalt eller fysisk) mellom bedrifter og offentlige virksomheter, Fokus er bedriftenes produkt og løsning.
- Promotere arrangementet på sosiale medier, kalendere, relevante nettsteder, aviser
- Sende ut mail to dager konferansen og minne om arrangementet, samt gi praktisk informasjon
- Testrom for innledere (digital konferanse)

Under leverandørkonferansen

- Være vertskap på innledere
- Konferansier som introduserer og holder i dagen
- Streaming
- Matchmaking system
- Teknisk ansvarlig

Etter leverandørkonferansen

- Legge evt opptak samt alle presentasjoner tilgjengelig på nettsiden
- Send mail til deltakere med takker for deltakelse, evalueringsskjema (Questback) samt lenke til nettsiden

Et halvt år etter leverandørkonferansen

- Følg opp med en ny mailutsending med evalueringsskjema hvor du forespør hvor mange som har 1. Hatt møte med en offentlig kunde og 2. Fått solgt sin løsning til det offentlige