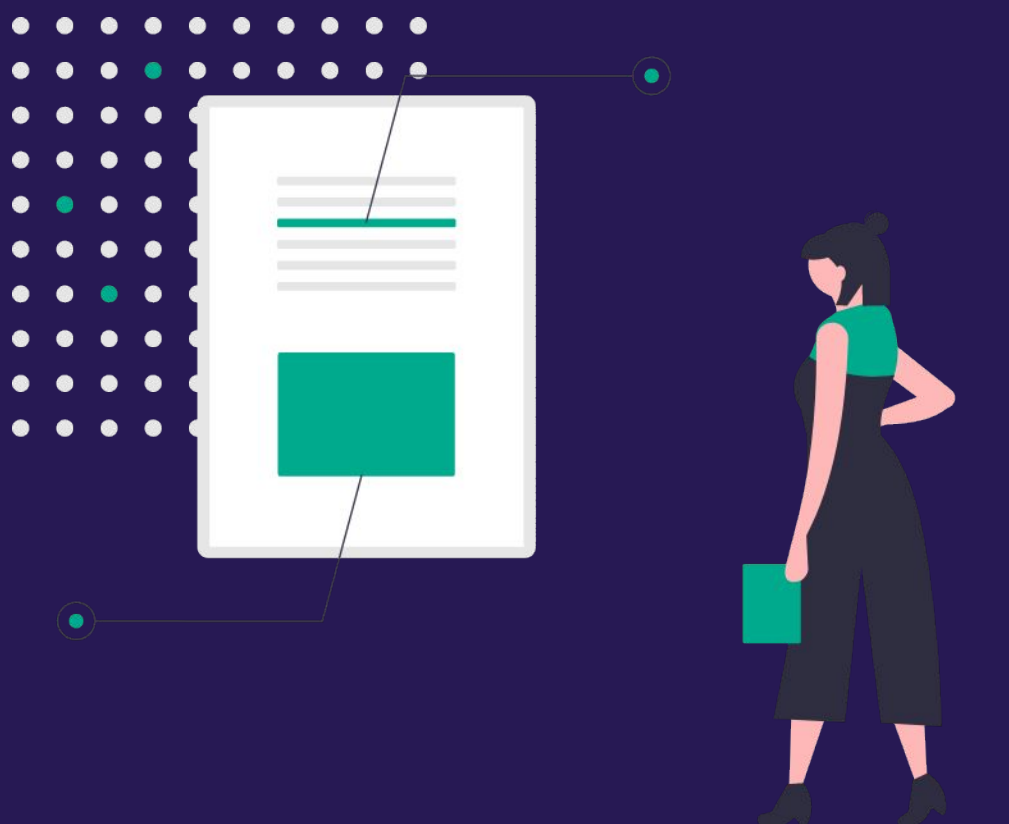




Guide Bäst förberedd vinner



Förstå myndighetens behov



1266

Antal upphandlande myndigheter



18 506

Antal upphandlingar



> 600 miljarder SEK

Värdet av upphandlingar

Varje år köper svenska myndigheter varor och tjänster för över 600 miljarder kronor fördelade på över 18 000 offentliga upphandlingar, enligt Konkurrensverket. Trots detta är det endast omkring två till tre procent av de svenska företagen som deltar i upphandlingar, och många av de som lämnar anbud saknar bra underlag och en ordentlig strategi.

“Den som är bäst förberedd har störst chans att vinna upphandlingen. Företag som arbetar strukturerat med försäljning till offentlig sektor kan få en stor konkurrensfördel och med några dagars arbete säkra kontrakt för miljontals kronor,” säger Anders Nyberg, produktchef Mercell Opic.

En av de viktigaste nycklarna till framgång ligger i att göra en grundlig marknadsanalys. En beställare hos en myndighet kan börja arbeta med att ta fram en kravspecifikation ett år innan det nuvarande avtalet går ut. Företag som vet när avtalet går ut kan då kontakta beställaren i ett tidigt skede. Genom att informera om de egna lösningarna och vilka fördelar dessa kan skapa för den upphandlande myndigheten är det möjligt att påverka myndighetens kravbild för entreprenaden, tjänsten eller produkten som ska upphandlas.

Att ha kännedom om volymen utgående avtal gör att du kan planera ditt proaktiva försäljningsarbete.



Bild hämtad från Merzell Opic Analys

Marknadsanalys ger försprång

Att på egen hand ha överblick över när varje avtal går ut hos myndigheterna är nästintill omöjligt. Med rätt verktyg, exempelvis Merzell Opic Analys, finns möjlighet att automatiskt övervaka när avtal går ut, och få fram samtliga upphandlingar som är relevanta att lämna anbud på inom de närmaste tolv månaderna.

Verktyget kan ge information om vem hos myndigheten som gjorde den föregående upphandlingen, vilka företag som deltog, vem som vann, hur kravspecifikationen såg ut, vad priset blev, hur mycket kontraktet var värt, hur kraven viktades och mycket mer. Det är viktigt att även göra en konkurrentanalys för att se vad konkurrerande företag kan erbjuda, vilka priser de offererar och mycket mer.

“En bra idé kan också vara att beställa det tidigare vinnande anbudet för att se hur det företaget skrev det anbudet. Hos myndigheter är leverantörsreskontrat en offentlig handling och det är möjligt att begära ut det för att se hur mycket den nuvarande leverantören sålt under avtalsperioden för att se affärspotentialen i den kommande upphandlingen,” säger Anders Nyberg.

Vid ett kundmöte har sedan leverantören tillfälle att få en bättre förståelse för myndighetens behov, presentera sin egen syn på marknaden och förklara vad de egna produkterna och tjänsterna kan erbjuda. Det ger också en bra möjlighet att argumentera för varför tidigare skalkrav, som inte passar det egna företagets erbjudande, inte borde vara skalkrav och hur myndigheten skulle gynnas av att fokusera på andra krav.

Att arbeta proaktivt kan ha en avgörande betydelse, och har en leverantör inte träffat myndigheten före eller under arbetet med kravspecifikationen är sannolikheten stor att en eller flera av leverantörens konkurrenter gjort det, vilket kan leda till att affären går förlorad.

Chans på miljonkontrakt

En bra marknadsanalys visar även vilka affärer som leverantören bör avstå ifrån. Har exempelvis en myndighet skrivit avtal med samma leverantör under en lång tid och kraven passar som hand i handske med leverantörens erbjudande kan det bli svårt att vinna kontraktet. Då kan det vara bättre att styra om riktningen och fokusera på en annan potentiell affär.

När upphandlingsdokumentet kommer kan det förefalla överväldigande, men den tid det tar att gå igenom underlaget och skriva anbudet kan vara mödan värd.

“Totalt kanske du behöver lägga ner 20–30 timmar, från den första marknadsanalysen till det att anbudet är ivägskickat, för att få chansen att ta hem ett miljonkontrakt. De flesta som säljer till privat sektor är beredda att lägga mycket mer tid och resurser än så för ett sådant kontrakt,” säger Anders Nyberg.

4 tips - Så vinner du kontraktet

- 1. Var ute i god tid**
Identifiera kommande upphandlingar med relevans för verksamheten och boka möte med beställaren tolv månader innan nuvarande kontrakt går ut för att kunna vara med och påverka kravspecifikationen från start.
- 2. Var väl förberedd**
En bra marknadsanalys ger dig en fördel mot dina konkurrenter och gör att du i ett tidigt skede kan träffa myndigheten och påverka dess krav.
- 3. Fokusera på myndighetens prisbild**
Myndigheten visar i upphandlingsdokumentet hur du ska prissätta och den ordinarie prislista som används i verksamheten kanske inte stämmer överens med vad myndigheten frågar efter.
- 4. Få med organisationen**
Ledningen bör ge riktning och visa att affären ska prioriteras för att säljare och andra i verksamheten ska ge det stöd som behövs vid exempelvis kundbesök samt i själva anbudsarbetet för att vinna upphandlingen.

Om Mercell Opic Analys

Skaffa dig bästa utgångsläget till att vinna kontraktet. Mercell Opic Analys är en unik tjänst för leverantörer som vill analysera sin marknad i offentlig sektor. Med Mercell Opic Analys kan du analysera de myndigheter som upphandlar och de företag som svarar på upphandlingarna, den hjälper dig med din proaktiva införsäljning genom att identifiera utgående avtal samt fungerar som ett analysstöd vid anbudsskrivning. Här hittar du bland annat information om konkurrenter och avtalstider.

Vill du veta mer om hur Mercell kan hjälpa er med att sälja mer till offentlig sektor – kontakta oss på:

**Växel 010-1413300 | Försäljning 010-14 13 318 |
Mail sales.opic@mercell.com**

www.opic.com



MERCELL