

Eväät onnistuneeseen markkinavuoropuheluun

Pentti Komssi

29.9.2023

Yritysten kommentteja markkinavuoropuhelusta

Onnistunut hankinta
vaatii suunnittelua ja
kommunikointia

- Kerrotaan hankinta-ajankohta
- Kerrotaan kaikkien osapuolten tarpeet ja haluttu vaikuttavuus
- Kysytään myös yritysten ratkaisut kaavailtuihin suunnitelmiin
- Vuoropuhelua eikä vuoroin puhelua
- Oikeaa vuoropuhelua eikä vain hankinnan esittelyä
- Mahdollisuus omien ratkaisujen esittämiseen siten että ne voidaan esittää ilman kilpailijoiden korvia
- Keskustelu palvelujen tuottamiseen liittyvistä kannustimista, hyötyjen jakautumisesta ja riskeistä
- Olisi hyvä jos esitetyillä toiveilla olisi jotain vaikutusta
- Keskustelun aloitus ajoissa, jotta saadaan varmasti ratkaisu oikeaan tarpeeseen

Ajankohta vuorovaikutukseen



- Lähtien esivalmistelusta
- Kaikkia valmistelun vaiheita tukien
- Tarjoajien tasapuolinen kohtelu

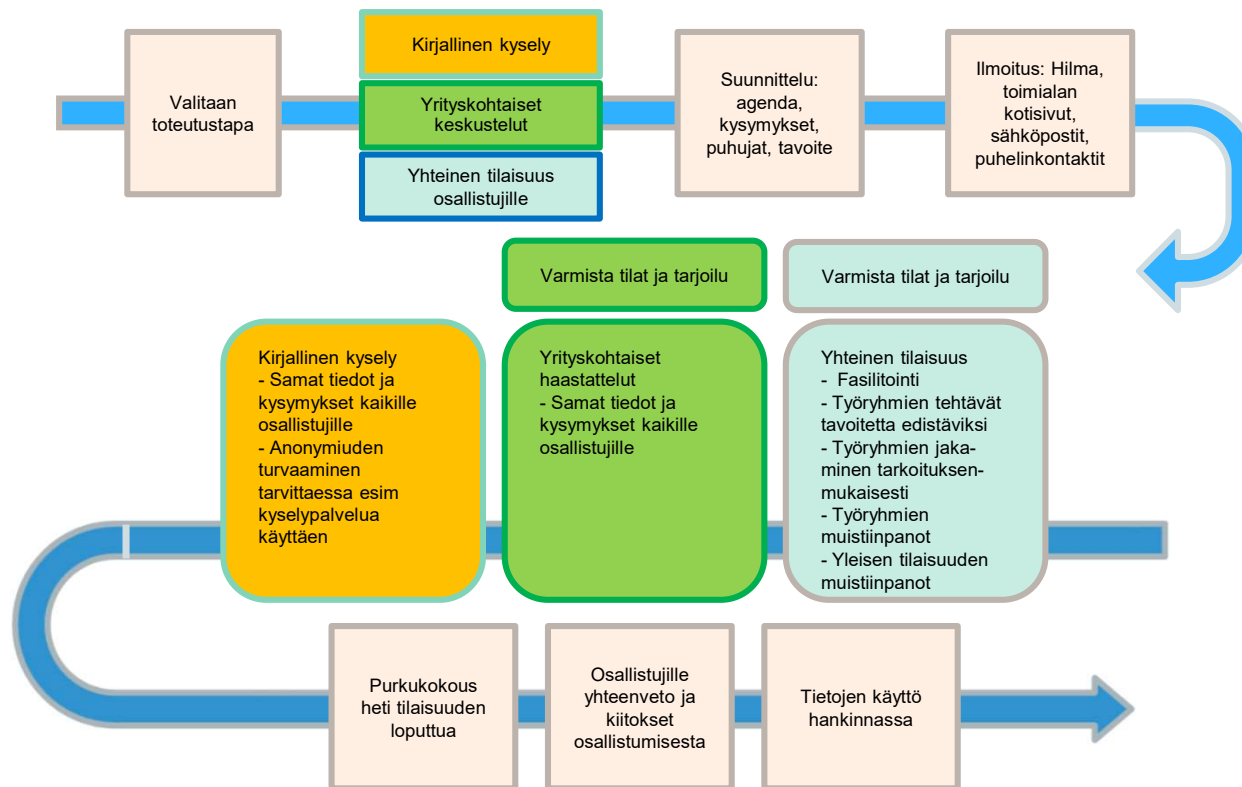
Markkinakartoituksen toteutustapoja



By Frits Ahlefeldt

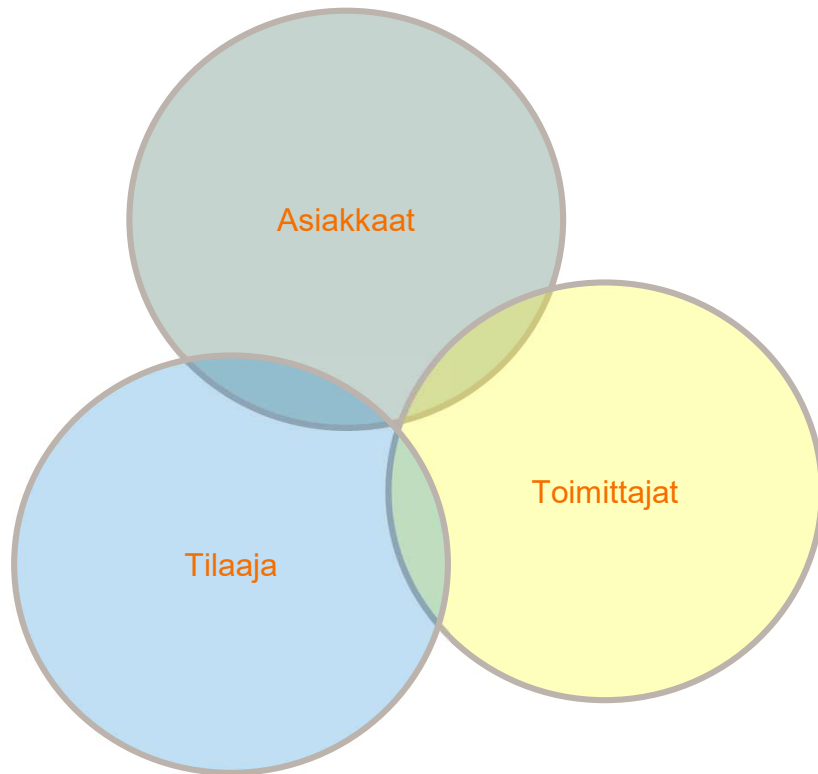
- ❑ Julkaistaan ennakoilmoitus ja mahdollisesti tietopyyntö markkinoilla olevista ratkaisuista
- ❑ Järjestämällä julkisia informaatio- ja keskustelutilaisuuksia, missä annetaan ja saadaan tietoa hyvissä ajoin ennen kilpailutusta
- ❑ Kahdenväliset tilaisuudet huomioiden tarjoajien tasapuolinen kohtelu
- ❑ Hankinta-asiakirjojen kommentointi kierrokset
- ❑ Tilaisuus myös kilpailutuksen jälkeen

Erilaisia tapoja järjestää tilaisuuksia



Ketkä mukana?

KEINO



- Kaikki halukkaat ja mahdolliset toimittajat
- Hankinnan substanssiosaajat
- Hankintavastaavat
- Asiakkaat
- Loppukäyttäjät
- Muut sidosryhmät

Onnistunut markkinakartoituksen toteutus

❑ **Kartoita markkinoilla olevat vaihtoehdot**

- Perehdy toimittajamarkkinoilla olevaan tiettyjä tuotteita ja palveluita koskevaan tietoon. Selvitä toimialaa ja liiketoimintaympäristöä koskevat käytännöt.

❑ **Irformoi markkinoita suunnitelmistasi**

- Ennakkoilmoituksen muodossa julkaistavalla tietopyynnöllä tavoitat myös toimittajaseurannan katveeseen jääneet toimittajat

❑ **Vuorovaikuta kiinnostuneiden toimittajien kanssa**

- Suhtaudu avoimesti markkinoilta saatavaan tietoon ja ratkaisumalleihin. Osallista tarpeen mukaan tarjoajia tarjouspyynnön luonnosmateriaalin kommentointiin. Mieti, miten voit hyödyntää informaatiota omassa hankinnassasi.

❑ **Huomioi tulokset hankinnassasi**

- Sisällytä uusi tieto osaksi tarjouspyyntödokumentteja. Jaa uutta informaatiota myös hankintayksikön sisällä siltä osin kuin se on hyödyllistä.



Pentti Komssi

Tel 044 343 2045

Email pentti.komssi@yrittajat.fi

<https://www.hankintakeino.fi/fi/palvelut/muutosagentit>

