

## Markkinatieto ja viestintä avaimena tarjonnan lisäämisessä

Jorma Saariketo  
Helsinki 30.8.2023

## Keinovalikoimaa tarjonnan lisäämiseen

Markkinatiedon  
hyödyntäminen ja  
aktiivinen viestintä lisää  
tarjoajien kiinnostusta ja  
mahdollisuuksia osallistua  
kilpailutuksiin

- ✓ Hankintakalenteri
- ✓ Tietopyyntö
- ✓ Markkinakartoitus
- ✓ Markkinavuoropuhelu
- ✓ Yritysvaikutusten arviointi
- ✓ Riittävä tarjousaika
- ✓ Lisäkysymys - vastausmenettely

Hankintakalenteri mahdollistaa potentiaalisten tarjoajien tiedonsaannin hyvissä ajoin ennen kilpailutuksen käynnistymistä.

## Hankintakalenteri

- ✓ Palveluntuottajat voivat varautua tiedon perusteella esimerkiksi investoimaan ja valmistautua rekrytoimaan henkilöstöä
- ✓ Hyvissä ajoin annettu ”myrskyvaroitusta” edistää hankintayksiön tavoitteita aktivoimalla palveluntuottajia osallistumaan kilpailutukseen
- ✓ Markkinoilla tarjolla valmiita helposti käyttöönotettavia hankintakalenteriratkaisuja (esim. ClouDia)
- ✓ Useilla kunnilla tai yhteishankintayksiköillä käytössä hankintakalenterisovelluksia

Tietopyynnöllä voidaan testata tarjoajien halukkuutta osallistua hankintaan, esittää hankintaan liittyviä linjauksia ja sopimusehtojen yksityiskohtia. Lisäksi voidaan testata hankintayksikön ajatusten toimivuutta.

## Tietopyyntö auttaa selvittämään

- ✓ Tarjoajien kykyä täyttää tuotetta, palvelua, urakkaa ja tarjouksen tekoa koskevat muut vaatimukset
- ✓ Tarjoajien kykyä täyttää vastuullisuuteen liittyvät vaatimukset
- ✓ Tarjoajien kykyä täyttää tavoitellut soveltuvuusvaatimukset
- ✓ Hankinnan erilaisia ratkaisu- ja toteutusmalleja
- ✓ Innovatiivisia ajatuksia hankintatarpeen täyttämiseen
- ✓ Hinnoittelumalleja, sopimusehtoja
- ✓ Muita tarvittavia tietoja

Markkinakartoituksen ja -vuoropuhelun hyödyntäminen osana hankinnan valmistelua kartuttaa merkittävästi hankintayksikön tietoa ja mahdollistaa hankintojen johtamisen ajantasaiseen markkinatietoon perustuen

## Markkinakartoitus ja -vuoropuhelu

- ✓ Perehdy toimittajamarkkinoilta saatavilla olevaan tuotteita ja palveluja koskevaan tietoon.
- ✓ Selvitä palveluntuottajia, toimialaa ja liiketoimintaympäristöä koskevat käytännöt
- ✓ Suhtaudu avoimesti markkinoilta saatavaan tietoon. Osallista tarpeen mukaan tarjoajia tarjouspyynnön luonnosmateriaalin kommentointiin.
- ✓ Sisällytä saamasi uusi tieto tarjouspyyntöön.
- ✓ Kutsu kiinnostuneet palveluntuottajat vuoropuheluun tavoitteenasi ehdokkaiden osallistuminen kilpailutukseen
- ✓ [Lisätietoja](#)

Tarjouspyynnön voimassaoloaika voi olla merkittävä tarjousten lukumäärää lisäävä tai rajoittava ehto etenkin jos tavoitellaan pk-yrityksiä tarjoamaan palveluitaan.

## Tarjousaika

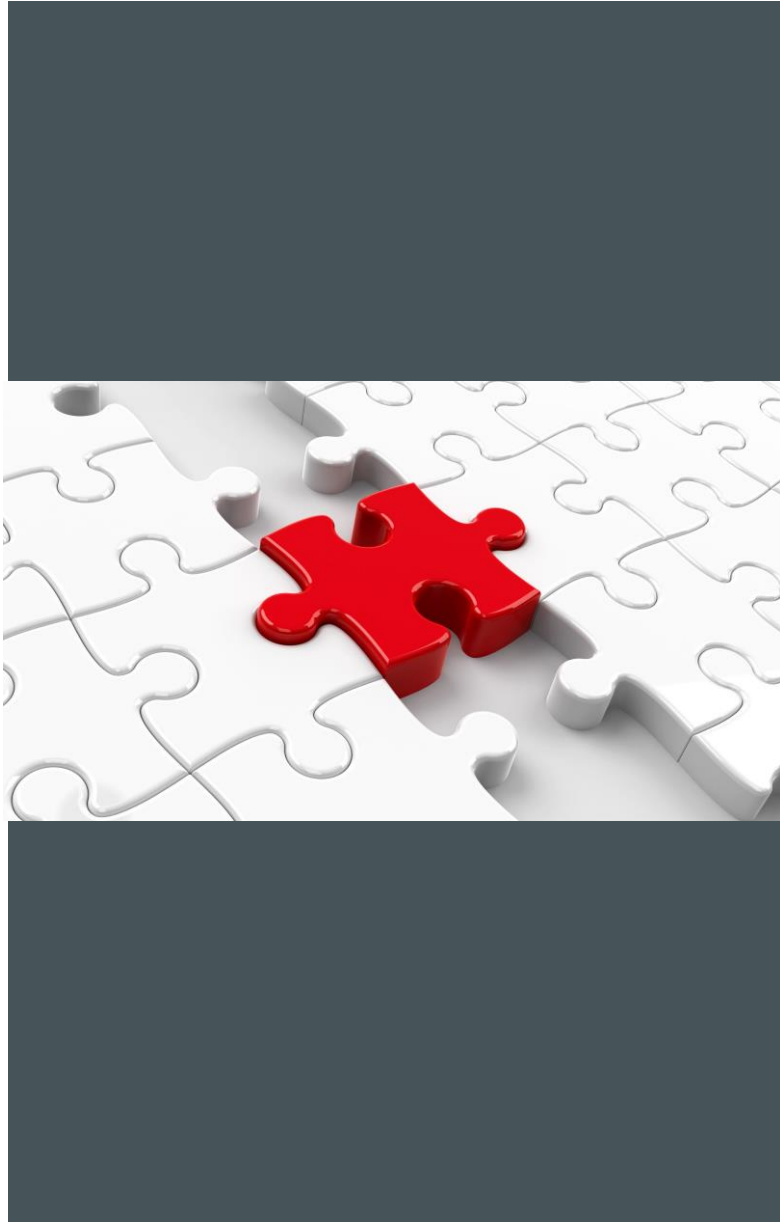
- ✓ Huomioi määräaika asettaessasi hankinnan koko ja luonne – välttämättä lain minimi ei riitä
- ✓ Varaa riittävän pitkä tarjousaika kaikkien potentiaalisten tarjoajien mukaan saamiseksi etenkin kansallisissa ja pienhankinnoissa.
- ✓ Etenkin kansallisissa ja pienhankinnoissa tarjousten määrä on suoraan verrannollinen tarjousaikaan.
- ✓ Muista että mikro- ja pk-yrityksissä tarjouksen tekijällä ei ole välttämättä valmiutta lyhyen tarjousajan hyödyntämiseen
- ✓ Tarjousaika kansallinen hankinta 3 – 4 viikkoa, pienhankinta 2 – 3 viikkoa.

Ratkaise hankintaan mahdollisesti liittyvät ongelmat helposti hyödyntämällä lisäkysymys - vastausmenettelyä

## Lisäkysymys - vastausmenettely

- ✓ Lisäkysymykset ovat hyvä kanava niin markkinaosapuolten keskinäisen ymmärryksen lisäämiseen kuin tarkentaa tarjouspyynnön ehtojen sisältöä.
- ✓ Saat arvokasta tietoa potentiaalisilta tarjoajilta hankinnan mahdollisista ongelmakohtista ja markkinoilla käytössä olevista toimintamalleista.
- ✓ Menettelyn avulla voit vaikuttaa tarjouspyynnön lopulliseen sisältöön ja saattaa kilpailutuksen mahdollisimman hyvään lopputulokseen.
- ✓ Tarkenna tarjouspyyntöä lisäkysymys – vastausmenettelyn tuloksilla ja anna tarvittaessa riittävästi lisääaikaa tarjousten jättämiseen.

## Parempia ja vaikuttavampia hankintoja





## Kiitos ajastanne

# Kilpailu jalostaa ja tuo laatua

Ps. Dokumentoi kilpailutusprosessi huolellisesti ja ota opiksi niin onnistuneista kuin vähemmän onnistuneista ratkaisuista.

Lisätietoja Jorma Saariketo +358 44 556 7638 tai [jorma.saariketo@yrittajat.fi](mailto:jorma.saariketo@yrittajat.fi)