



# Hoofdstuk 2

## Proces



# Inkoopdocumenten

- Aanbestedingsleidraad, toegangsdocument, subsidieregeling;
- Programma van Eisen;
- Uniform Europees Aanbestedingsdocument;
- Overeenkomst;
- Nota van Inlichtingen;
- Invulformulieren (alg. gegevens, gunningscriteria, ..);
- Kostprijsanalyse / Tarieven.



## Analyse - visie en strategie gemeente

- Wat is probleem van gemeente met doelgroepen/cliënten?
- Wat wil ze bereiken voor ze?
- Wat is 'stip' op de horizon en op welke termijn?
- Wat is de Unique Buying Reason (UBR)?
- Hoe kunt u de gemeente helpen?



## Missie en visie zorgaanbieder

- Missie en visie;
- Doelen;
- Doelgroepen;
- Diensten/productenaanbod;
- Wat is mijn Unique Selling Point (USP)?
- Afwegingskader.



## Inschrijfstrategie (1)

- Wat zijn de buying reasons van de gemeente?
- Wat is uw onderscheidend vermogen?
- Heeft u de gunfactor?
- Wat is onze winstrategie?
- Beantwoord:
  - Onze organisatie is onmisbaar voor onze opdrachtgever, omdat...
  - Onze organisatie is onmisbaar voor onze cliënten, omdat...



## Inschrijfstrategie (2)

- Gemeenten en regio's;
- Doelgroepen;
- Samenwerkingspartners;
- Minimumtarieven;
- Bijdrage aan de kanteling;
- Innovatie.