

Bijlage 6 Programma van Wensen

Aanbesteding Promotieartikelen Albeda 2022

Inleiding
In dit PvW staan de wensen/vragen van Albeda omtrent de levering en dienstverlening van de Inschrijver betreffende promotieartikelen. Deze wensen/vragen zijn onlosmakelijk verbonden met hoofdstuk 1.2 en 1.3 en met bijlage 5 Programma van Eisen In het antwoord op de wensen/vragen dient de Inschrijver een zodanig smart geformuleerde omschrijving te geven, dat een duidelijk beeld ontstaat hoe deze wens/vraag door de Inschrijver wordt ingevuld. Op basis van de toepasbaarheid/ toegevoegde waarde voor Albeda van het antwoord worden punten aan het desbetreffende antwoord toegekend (zie tevens de scoretabel in § 5.2.1). Het maximaal te behalen aantal punten is per vraag aangegeven in de kolom 'Max. score'. De Inschrijver dient voor de beantwoording gebruik te maken van Formulier H.

Dienstverlening en Kwaliteit		
Dienstverlening en Borging Kwaliteit		
1.	De inschrijver beschrijft hoe hun visie en aanpak bijdraagt aan het realiseren van de duurzame doelstellingen ten aanzien van het realiseren van de producten. Beschrijf smart geformuleerd uw antwoord maximaal 1 A4.	Max score 25 p
2.	Albeda wenst een langdurige en duurzame samenwerking. Van de inschrijver wordt verwacht dat deze soortgelijke accounts/klanten heeft zoals ROC Albeda. Dit in verband met de diversiteit in doelgroepen (bijvoorbeeld studenten tbv zorg-, techniek-, en horecaonderwijs) Beschrijf helder, duidelijk en specifiek in twee korte cases op welke wijze u twee klanten (bij voorkeur zelfde werkveld of doelgroep als Albeda) voorziet van duurzaam inzetbare promotie-artikelen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het totstandkomingsproces, advies en keuze duurzaam artikel/assortiment, het kostenaspect en de levertijden etc. Gebruik hiervoor per case maximaal ½ A4.	50 p
3.	De doelgroep studenten van Albeda is zeer divers. Beschrijf helder en kort hoe u als inschrijver denkt over de diverse doelgroepen van Albeda, hoe u aan de wensen en eisen van deze doelgroepen zou kunnen voldoen en wat u dus als leverancier deze doelgroepen kan bieden. Beschrijf smart geformuleerd uw antwoord maximaal 1 A4.	100 p
4.	U als leverancier van promotieartikelen weet als geen andere welke items momenteel hoog scoren, stel voor Albeda een start assortiment op wat duurzaam is, wat geschikt is voor de doelgroep en wat maximaal 3 euro incl. BTW gaat kosten per stuk. Maak van dit assortiment een presentatie en omschrijf alle producten die u presenteert (Minimaal 5 en maximaal 10 producten). Ga hierbij uit van een oplage van 2.500 ex. per item. (Let op dit	150 p

	zijn geen relatiegeschenken maar items voor op beurzen, open dagen en voorlichtingsdagen).	
	Gebruik per item maximaal ½ A4.	
5.	De inschrijver dient rekening te houden met leveringen op verschillende locaties (zie website). Kunt u aangeven hoe u de levertijd kunt borgen?	50 p
	Beschrijf smart geformuleerd uw antwoord maximaal ½ A4.	
6.	U dient op basis van paragraaf 1.3.1 van het bestek de vier (4) door u aan te bieden (kernassortiment) items (pennen, drinkfles, memoblokjes en sticky notes) te omschrijven. U dient uw keus voor deze items te onderbouwen. De proefmodellen/monsters worden beoordeeld op basis van functionaliteit en vormgeving, zie paragraaf 5.3.	150 p
	Beschrijf smart geformuleerd de items, deze mag max. ½ A4 per item bevatten	
7.	Omschrijf helder en specifiek hoe u voorraadartikelen binnen 48 uur geleverd kan krijgen? En hoe u omgaat met spoedleveringen. Heeft inschrijver een eigen productie omgeving? Of koopt inschrijver alle productie in bij derden? Hoe flexibel is inschrijver betreft spoedopdrachten en de productie hiervan?	150 P
	Beschrijf smart geformuleerd uw antwoord, deze mag max. 1 A4 bevatten	

Algemene bepalingen

8.	Onderdeel van de overeenkomst is een Service Level Agreement met bijbehorende KPI's. Deze SLA wordt opgesteld door de inschrijver en is gekoppeld aan de opgenomen eisen en invulling van de wensen betreffende de gevraagde: • Prestaties, Kwaliteit en Klanttevredenheid • Financieel • Prijzen/ tarieven • Indexering • Facturatie • Klachten • Frequentie rapportages • <i>Exit plan (Dit onderdeel dient niet meegenomen worden bij het beantwoorden van deze wens; na de definitieve gunning dient Opdrachtnemer het Exit plan echter wel uit te werken als onderdeel van de uiteindelijke SLA)</i> Albeda wil een beeld krijgen van het vertrouwen dat de Inschrijver in diens eigen prestaties en kwaliteit heeft en vraagt de Inschrijver een korte SLA uit te werken en een KPI-model aan te leveren van de aan de SLA gekoppelde KPI's. De Inschrijver dient te beschrijven op welke wijze de KPI's gemeten worden, wat daarbij de norm is én per KPI aan te geven welke consequenties Opdrachtnemer verbindt aan het niet behalen van die KPI. In de beschrijving zijn alle uitgevraagde eisen verwerkt en de invulling van de wensen zoals opgenomen in de aanbieding van Inschrijver. Het minimaal voldoen aan deze eisen levert geen meerwaarde op. Als uit de beschrijving blijkt dat de Inschrijver meer biedt dan minimaal uitgevraagd is en ook duidelijk wordt hoe dat wordt vormgegeven, kan dit wel	Max score 25 p
----	--	---------------------------

	van meerwaarde zijn indien dit daadwerkelijk van toegevoegde waarde voor Albeda is en Albeda daarvan gebruik zou willen maken. De uiteindelijke SLA met KPI's en consequenties voor het niet behalen van deze KPI's zullen Albeda en Opdrachtnemer na de gunning vaststellen; onderdelen uit deze korte SLA met KPI's én consequenties kunnen worden opgenomen in de uiteindelijke SLA. Uw SLA met KPI-model dient smart geformuleerd te zijn en mag max. 2 A4 bevatten.	
--	---	--