

Verslag marktconsultatie

Bijlage 1



In dit verslag zijn de gegeven antwoorden in de marktconsultatie, waar relevant, op hoofdlijnen samengevat en weergegeven.

Nr.	Vraag
1.	De scope zoals gedefinieerd in dit document is hoe Yuverta momenteel de in te kopen Advertentiemakelaardienstverlening voor zich ziet. Zijn er volgens u specifieke diensten of producten die in de scope missen welke makkelijk tot combinatievoordelen zouden leiden voor Yuverta of u als leverancier, dan wel beide? Zo ja, zou u dat nader willen omschrijven en de voorwaarden voor het behalen van deze voordelen willen specificeren?
Antwoorden	<ul style="list-style-type: none">- Advies om de scope uit te breiden m.b.t. de opties voor buitenreclame- Advies online en offline media gescheiden te houden zoals voorgesteld door aanbestedende dienst- Advies om de uitvraag niet in percelen te verdelen i.v.m. schaalvoordeel- Advies om de scope uit te breiden met DOOH (Digital out of home) advertenties- Advies om de totale media inkoop (offline en online) op elkaar af te stemmen

Nr.	Vraag
2.	Hoe kan leverancier de toepassing van de huisstijl garanderen?
Antwoorden	<ul style="list-style-type: none">- D.m.v. huisstijlhandboeken- Controle checks- Digitaal vastleggen van templates- Eindcontrole door leverancier

Nr.	Vraag
3.	Hoe kan leverancier advertentie-inkoop met aanbestedende dienst evalueren en optimaliseren?
Antwoorden	<ul style="list-style-type: none">- Definiëren van duidelijke targets- Rapportages in kwartaaloverleg- KPI's- Onafhankelijk onderzoek

Nr.	Vraag
4.	Welke offlinemogelijkheden kan leverancier leveren? (Denkend aan hah bladen, kranten, abri's, magazines, specials, posters op school etc.)?
Antwoorden	N.v.t. om te delen.

Nr.	Vraag
5.	Welke aanvullende dienstverlening kan leverancier leveren?
Antwoorden	N.v.t. om te delen.

Nr.	Vraag
-----	-------

6.	In hoeverre heeft u ervaring met de gevraagde dienstverlening binnen het onderwijs?
Antwoorden	Veelal ervaring in het onderwijs en/of (semi)overheid.

Nr.	Vraag
7.	In hoeverre kan leverancier redactionele stukken regelen/ verzorgen naast de reguliere advertenties?
Antwoorden	Mogelijk (al dan niet) in samenwerking met.

Nr.	Vraag
8.	In hoeverre is leverancier gewend/in staat om met veel contactpersonen binnen één organisatie te schakelen?
Antwoorden	De markt is dit gewend.

Nr.	Vraag
9.	Welke termijnen hanteert leverancier m.b.t. de gevraagde dienstverlening?
Antwoorden	N.v.t. om te delen.

Nr.	Vraag
10.	In hoeverre kan leverancier zonder het gebruik van een template advertenties opmaken op basis van de huisstijl van Yuverta?
Antwoorden	Dit is mogelijk.

Nr.	Vraag
11.	Maakt leverancier gebruik van een tool/portal voor de te hanteren templates?
Antwoorden	Leveranciers gebruiken hier elk verschillende middelen voor.

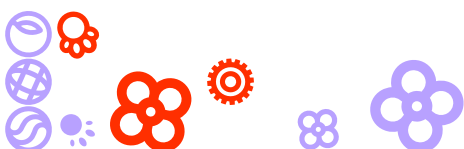
Nr.	Vraag
12.	Yuverta heeft veel locaties gespreid door Nederland en ik kleine dorpen, in hoeverre kan leverancier zijn netwerk garanderen in de regio?
Antwoorden	N.v.t. om inhoudelijk te delen, netwerk kan geboden worden op diverse wijze.

Nr.	Vraag
13.	In welke mate is flexibiliteit mogelijk m.b.t. het zelf schakelen met lokale partijen?
Antwoorden	Dit is mogelijk, deze flexibiliteit is aanwezig.

Nr.	Vraag
14.	Ziet u op basis van de scope zoals nu omschreven risico's in de te leveren diensten? Zo ja, zou u mogelijke maatregelen om deze risico's te mitigeren kort willen adresseren?
Antwoorden	N.v.t. om te delen.

Nr.	Vraag
15.	Kunt u een beschrijving geven van uw organisatie en de diensten die u aanbiedt?
Antwoorden	N.v.t. om te delen.

Nr.	Vraag
16.	Kunt u aangeven in hoeverre u bekend bent met Europees aanbesteden en acht u het wenselijk dat Yuverta - alvorens de aanbesteding start - een plenaire bijeenkomst organiseert om het aanbestedingsproces toe te lichten?



Antwoorden	N.v.t. om te delen.
------------	---------------------

Nr.	Vraag
17.	Kunt u aangeven of u – met de informatie als verstrekt in deze marktconsultatie – voornemens bent om in te schrijven op de aanbesteding?
Antwoorden	N.v.t. om te delen.

Nr.	Vraag
18.	Gezien de grootte van de opdracht c.q. het aantal locaties van Yuverta verspreid over het midden tot en met het zuiden van het land, bent u in staat om de gehele opdracht te kunnen leveren of heeft u een voorkeur voor een deel van de opdracht?
Antwoorden	In staat de gehele opdracht te leveren.

Nr.	Vraag
19.	<p>M.b.t de grootte van de opdracht c.q. het aantal locaties van Yuverta verspreid over het midden tot en met het zuiden van het land, overweegt Yuverta de volgende perceelverdeling(en):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Perceel 1: Agrifood Capital en Noord-Limburg - Perceel 2: Brainport en Midpoint - Perceel 3: Gouwe-Rijnland - Perceel 4: Groenblauwe Delta - Perceel 5: Groot-Amsterdam - Perceel 6: Heuvelrug en Rivierengebied - Perceel 7: Regio Metropool - Perceel 8: Midden- en Zuid-Limburg - Perceel 9: Midden-Nederland <p>Hoe kijkt u naar deze perceelverdeling(en)? En heeft u mogelijk een andere perceelverdeling welke u zou willen voorstellen omdat die u beter past?</p>
Antwoorden	Advies niet op te delen in percelen, leveranciers zijn in staat de gehele opdracht uit te voeren.

Nr.	Vraag
20.	Welke eisen zou Yuverta moeten stellen t.a.v. de kwaliteit van de gevraagde dienstverlening?
Antwoorden	<p>Leveranciers hebben diverse eisen voorgesteld m.b.t. de volgende onderwerpen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kwaliteit - Werkwijze - Contact(momenten) - Reactietijden - Certificeringen - Prijzen - Samenwerking - Onafhankelijkheid - Mediasysteem

Nr.	Vraag
21.	Welke eisen zou Yuverta niet moeten stellen t.a.v. de kwaliteit van de gevraagde dienstverlening?
Antwoorden	<ul style="list-style-type: none"> - Bereikcijfers voor outdoor reclame - Vooraf uitwerken van middelen



	<ul style="list-style-type: none"> - Direct resultaat - Resultaten die gekoppeld zijn aan externe factoren - Aantal inschrijvingen
--	---

Nr.	Vraag
22.	Kunt u aangeven wat volgens u passende gunningscriteria zijn waarop uw dienstverlening kwalitatief onderscheid kan maken ten aanzien van uw concurrenten?
Antwoorden	<p>Leveranciers hebben diverse onderwerpen voorgesteld m.b.t. de gewenste gunningscriteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Beschrijving werkwijze - Beschrijving ontzorging - Mediaplan ontwikkelen - Presentatie/interview - Certificeringen - Tarifiering - Referenties - Voorbeeldcases - Professionaliteit - Bereiken van de doelgroep - Ervaring met bewaken van huisstijlen - Snelheid en flexibiliteit - Prijs/kwaliteit verhouding - Service en dienstverlening - Partnerschap en expertise - Verdienmodel

Nr.	Vraag
23.	Kunt u aangeven wat een goed calculatie- / prijsmodel zou zijn, welke verdient uw voorkeur en waarom?
Antwoorden	<p>Leveranciers hebben diverse onderwerpen voorgesteld m.b.t. het gewenste prijsmodel:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Opslag (service fee) met een min en max fee - Betaling per campagne - Reserveren van campagnes. - Monitoren van de campagnes - ICT / Digitale afhandeling - Uurtarief ontwerp - Uurtarief DTP - Uurtarief projectmanagement en begeleiding media-inkoop - Fixed price voor de uitwerking van 1 middel - Welke marge wordt er gerekend over de in te kopen media, in percentage - Combinatie van uurtarief en tijd

