



MARKTCONSULTATIE

Eindejaarsgeschenken IUC26-610

BIJLAGE 1 - VRAGENLIJST

Graag hier uw gegevens invullen, zodat de Aanbestedende Dienst indien nodig contact met u kan opnemen.

Naam organisatie	
Naam contactpersoon	
Functie	
Telefoonnummer	
E-mailadres	

Indien u om welke reden dan ook geen antwoord wilt geven op een bepaalde vraag, verzoeken wij u aan te geven waarom u geen antwoord wenst te geven. Indien u geen openbaar antwoord wenst te geven, bijvoorbeeld vanwege commercieel gevoelige informatie, verzoeken wij u dit expliciet aan te geven bij de beantwoording.

N.B. Acquisitieactiviteiten naar aanleiding van deze marktconsultatie worden niet op prijs gesteld.

De ingevulde vragenlijst kan als bijlage via de berichtenmodule van TenderNed worden toegestuurd.

Bij voorbaat dank voor uw bijdrage.

A) Vragen over marktontwikkelingen	
1.	Wat zijn de belangrijkste trends en ontwikkelingen in de markt voor eindejaarsgeschenken en cadeaubelevingen?
<Antwoord marktpartij>	
2.	Welke veranderingen verwacht u in deze markt in de komende 3-5 jaar (bijv. digitalisering, personalisatie, wet- en regelgeving, veranderend consumentengedrag)?
<Antwoord marktpartij>	
3.	Wat zijn u verwachtingen te aanzien van de veranderende behoeftes bij de doelgroep? (bijv. generatieverschillen, hybride werkers, inclusiviteit)?
<Antwoord marktpartij>	
4.	Welke best practices van eindejaarsgeschenken; fysieke geschenken en cadeaubonnen ziet u bij andere (semi-)publieke of grote organisaties?
<Antwoord marktpartij>	
5.	Welke factoren zijn volgens u bepalend voor succes binnen deze markt en waarin onderscheiden marktpartijen zich doorgaans van elkaar?
<Antwoord marktpartij>	

B) Vragen over voucherconcept (Huidige ervaringen en verbeterpunten)	
1.	Wat zijn volgens u de belangrijkste knelpunten van de in de leidraad beschreven voucherconcept?
<Antwoord marktpartij>	
2.	Hoe kan het voucherconcept aantrekkelijker worden gemaakt voor medewerkers?

<Antwoord marktpartij>

C) Vragen over innovatieve en nieuwe ideeën voor het voucherconcept

1. Welke innovatieve concepten kunt u bieden om het voucherconcept meer te onderscheiden, verrassender en betekenisvoller te maken dan traditionele gamification?
Beschrijf hoe deze aanvullende concepten bijdragen aan:
- beleving en betrokkenheid;
 - aansluiting bij een diverse doelgroep;
 - versterking van de boodschap van de eindejaarstoespraak.
- U kunt hierbij denken aan storytelling, thematische verhaallijnen, symboliek, rituelen, keuzeconcepten gekoppeld aan kernwaarden, reflectie- of dakelementen en korte thematische spelelementen. Deze opsomming is niet limitatief.

<Antwoord marktpartij>

2. Welke mogelijkheden ziet u om communicatie, waardering en beleving te integreren in het voucherconcept of een aanvullend concept rondom het eindejaarsgeschenk?

<Antwoord marktpartij>

3. Voucherconcepten kennen vaak een vergelijkbaar aanbod. Wij hechten waarde aan vernieuwing, onderscheidend vermogen en een verrassende keuze voor medewerkers. Hoe borgt u de vernieuwing en originaliteit van het aanbod?
- Hoe voorkomt u een voorspelbaar of eenzijdig aanbod?
 - Hoe voegt u nieuw, lokaal, kleinschalig of opkomend aanbod toe en voorkomt u keuzemoedigheid?
 - Hoe toetst u of medewerkers het aanbod als verrassend en onderscheidend ervaren?
 - Hoe combineert uw concept saamhorigheid en collectiviteit met individuele keuzevrijheid?

<Antwoord marktpartij>

4. Kunt u voorbeelden beschrijven van concepten (nationaal of internationaal) waarin een cadeau of voucher expliciet onderdeel is van een groter verhaal of moment, zoals een jaarafsluiting?

<Antwoord marktpartij>

D) Vragen over maatwerk en herkenbaarheid van het concept

1. Welke onderdelen van uw dienstverlening lenen zich niet of beperkt voor maatwerk en waarom Beschrijf daarbij:
- de mogelijkheden voor flexibiliteit en personalisatie;
 - voorbeelden van maatwerk bij andere opdrachtgevers;
 - eventuele beperkingen, bijvoorbeeld op het gebied van schaalbaarheid, doorlooptijd en kosten.

<Antwoord marktpartij>

E) Vragen over duurzaamheid & maatschappelijke impact	
1.	Welke duurzaamheidstrends zijn momenteel het meest relevant binnen de markt voor eindejaarsgeschenken?
<Antwoord marktpartij>	
2.	Hoe geeft u duurzaamheid concreet invulling binnen uw aanbod? Ga daarbij in op: a. materiaalgebruik; b. logistiek en verzending; c. leveranciers- en ketenbeleid; d. eventuele meetbare resultaten, keurmerken of voorbeelden uit de praktijk.
<Antwoord marktpartij>	
3.	Hoe maakt u duurzaamheid zichtbaar en herkenbaar voor de medewerker?
<Antwoord marktpartij>	
4.	Hoe past u circulaire producten, hergebruik, retourconcepten en CO ₂ -neutrale of CO ₂ -positieve oplossingen toe binnen uw aanbod, en welke kansen ziet u voor verdere ontwikkeling hiervan?
<Antwoord marktpartij>	
5.	Welke mogelijkheden biedt uw voucherconcept om sociale impact te vergroten, lokale ondernemers te ondersteunen en ervoor te zorgen dat iedere medewerker een passende keuze kan maken?
<Antwoord marktpartij>	
6.	Welke duurzaamheidsvereisten ziet u regelmatig terug in aanbestedingen die volgens u weinig toegevoegde waarde hebben voor de daadwerkelijke impact?
<Antwoord marktpartij>	

F) Vragen over personalisatie, keuzevrijheid en inclusiviteit	
1.	Hoe vergroot u de keuzevrijheid voor medewerkers zonder dat dit leidt tot keuzestress? Ga daarbij in op de wijze waarop u medewerkers ondersteunt bij het maken van een passende keuze.
<Antwoord marktpartij>	
2.	Welke mogelijkheden biedt u voor gepersonaliseerde communicatie rondom het eindejaarsgeschenk of voucherconcept? Denk hierbij aan communicatie op basis van voorkeuren, interesses of gebruikersprofielen.
<Antwoord marktpartij>	
3.	Hoe zorgt u ervoor dat het aanbod aansluit bij een diverse groep medewerkers? Ga daarbij in op verschillen in culturele achtergrond, huishoudsituatie, inkomensniveau en specifieke behoeften, zoals dieetwensen, geloofsovertuigingen of fysieke beperkingen.

<Antwoord marktpartij>	
4.	Op welke wijze is inclusiviteit geïntegreerd in uw concept en aanbod? Beschrijf daarbij hoe u ervoor zorgt dat iedere medewerker een passende en gelijkwaardige keuze kan maken.
<Antwoord marktpartij>	

G) Vragen over implementatie, schaalbaarheid en samenwerking	
1.	Wat zijn volgens u de grootste risico's bij de implementatie van een eindejaarsgeschenkconcept voor een organisatie van circa 36.000 medewerkers?
<Antwoord marktpartij>	
2.	Welke flexibiliteit biedt uw concept bij: a. Groei of krimp van het aantal medewerkers? b. Last-minute wijzigingen? c. Specifieke wensen van organisatieonderdelen?
<Antwoord marktpartij>	
3.	Hoe ziet u de ideale samenwerking tussen opdrachtgever en leverancier?
<Antwoord marktpartij>	
4.	Hoe informeert u opdrachtgevers gedurende de contractperiode over resultaten, gebruikersinzichten en verbetermogelijkheden van het voucherconcept?
<Antwoord marktpartij>	

H) Vragen over toekomstvisie & aanbestedingsruimte	
1.	Welke ruimte zou een aanbesteding moeten bieden om innovatie en doorontwikkeling gedurende de contractperiode mogelijk te maken?
<Antwoord marktpartij>	
2.	Hoe kan een opdrachtgever innovatie stimuleren zonder de aanbesteding of uitvoering onnodig complex te maken?
<Antwoord marktpartij>	
3.	Welke aspecten ziet u in traditionele aanbestedingen als belemmerend voor innovatie, en hoe zouden deze beter kunnen worden ingericht?
<Antwoord marktpartij>	
4.	Welke innovatieve ideeën of oplossingen worden tijdens marktconsultaties vaak besproken, maar krijgen volgens u vervolgens onvoldoende ruimte in aanbestedingen?
<Antwoord marktpartij>	

5.	Welke minimumeisen worden in aanbestedingen binnen deze markt regelmatig gesteld terwijl deze volgens u geen aantoonbare meerwaarde leveren voor kwaliteit of dienstverlening?
<Antwoord marktpartij>	

I) Algemene vraag en ruimte voor advies

1.	Hoe ziet volgens u het ideale eindejaarsgeschenk- of voucherconcept van de toekomst eruit en welke elementen maken dit concept succesvol?
<Antwoord marktpartij>	
2.	Welk advies of welke drie aandachtspunten wilt u de Aanbestedende Dienst meegeven voor de voorbereiding van de voorgenomen aanbesteding?
<Antwoord marktpartij>	

J) Vragen over het aanbestedingsmodel

1.	Welke gunningscriteria zouden volgens u het meeste onderscheidend vermogen bieden tussen marktpartijen?
<Antwoord marktpartij>	
2.	Welke prestatie-indicatoren zijn geschikt om kwaliteit gedurende de contractperiode te monitoren?
<Antwoord marktpartij>	
3.	Welke contractuele bepalingen bevorderen innovatie gedurende de looptijd?
<Antwoord marktpartij>	