

Markkinavuoropuhelu

Mikä urakoitsijana minua kiinnosta - mihin voidaan vastata markkinavuoropuhelun avulla

Hankinnan esittely / yleiskuvaus. Erityisesti:

- Aikataulu
- Budjetti
- Oma investointi
- Toteutusmuoto
- Hankkeen "realistisuus"

Miksi edellä oleva asiat kiinnostava kiinnostavat

- Resurssisuunnittelu (omat ja yhteistyökumppanit)
 - Henkilöt, aika, raha
- Mahdollisuudet menestyä
 - Onko meidän osaamista
 - Kannattaako meidän investoida, voidaanko menestyä
 - Kannattaako meidän lähteä mukaan tavoittelemaan toimeksiantoa
- Hankkeen toteutuskelpoisuus

1. Parhaimmillaan jopa tilaajan ja tarjoajien välinen vuoropuhelu, aito mahdollisuus vaikuttaa
2. Me kilpailemme tilaajan hankkeesta – Tilaajat kilpailevat meidän ajasta ja osaamisesta omaan hankkeeseen.
3. Markkinavuoropuhelu antaa urakoitsijalle aikaa ajatustyötä ja päätöksentekoa varten. HILMA ilmoituksen aika voi tuntua jättäjästä pitkältä, mutta tarjoajasta se usein on lyhyt.
4. Ei tarpeellinen yksinkertaisessa "ostamisessa", mutta suositeltavaa kun vaatimustaso ja tarjoajan sitoutuminen korostuvat