

## Comdia Dialog

FÅ MARKEDSDIALOGEN TIL AT FLYDE – FRA AFDÆKNING AF BEHOV TIL KVALITETSSIKRING AF UDBUDSMATERIALET!

### COMDIA DIALOG:

Comdia Dialog er ordregivers digitale værktøj til dialog med markedet. Modulet tager udgangspunkt i basisfunktionen **åben dialog**, som gør det muligt for den offentlige sektor at have en dokumenteret dialog med leverandører og marked i perioden op til en anskaffelse.

Dialogen kan afvikles af flere omgange og indgå som en aktiv del af markedsafdækningen af nye behov og fokusområder, men også som et kvalitetstjek af konkret materiale.

Ordregiver kan desuden arbejde med dialogen før den offentliggøres. I denne fase tilpasses opsætningen af dialogen til de konkrete behov, og der oprettes fokusområder og indledende spørgsmål til markedet.

FUNKTIONER OG OPSÆTNINGS- MULIGHEDER	<b>ÅBEN DIALOG:</b> <i>Basismodul.</i> Alle med interesse i dialogen kan uploade spørgsmål, kommentarer og inputs.  Perfekt til kvalitetssikring af materiale og afdækning af nye indkøbsområder.	<b>LUKKET DIALOG:</b> Kun for inviterede brugere. Spørgsmål og svar vil ikke være synlige uden for gruppen.  Til interne dialoger (eks. i indkøbsfællesskaber) eller til særligt sensitive indkøbsområder.
	<b>DIALOG M. INTERESSE TILKENDEGIVELSE:</b> Lukket dialog, hvor deltagerne inviteres på baggrund af interessetilkendegivelse.  Til dialoger, hvor der er behov for, at deltagerne indsender produkt/løsningsbeskrivelse for at blive udvalgt.	<b>INTEGRATION M. PRE-CUREMENT MODUL:</b> Integration m. udbudsplanerne. Giver det optimale overblik og samler dokumentationen.  Til ordregivere, som også anvender Comdia Pre-curement modulet.

Funktioner og opsætningsmuligheder kan variere alt efter abonnementsstype. Basismodulet er dog altid en del af grundpakken.

### HVORFOR ANVENDE DIALOGEN?

Der er flere fordele ved at anvende Comdia Dialog som en del strategiske OPS-værktøjskasse, både når det drejer sig om at interagere med markedet, men også i forhold til at optimere selve processen omkring dialog. Det kan blandt andet være:

- ✓ **Opdateret viden:** Meget kan ske på 4 -6 år. Nye løsninger og skærpede krav og regler kan have haft betydning for markedsudviklingen. Derfor er det altid en god idé at gå i dialog.
- ✓ **Kvalitetssikring af materiale:** Ved at lade markedet kvalitetssikre udbudsmaterialet kan ordregiver få luget ud i fejl, der potentielt kunne have ført til genudbud og klager.
- ✓ **Optimering af ressourcer:** Brug dialogen til at afdække kursen for nye og potentielle anskaffelsesområder og til at vurdere, om der er behov for uddybende dialog. I stedet for, at anvende alle ressourcer i den indledende fase, kan ordregiver forholde sig afventende og derved optimere brugen af ressourcer, hvor der er behov for dette.
- ✓ **Bedre dokumentation:** Alle afsluttede dialoger er tilgængelige via Comdia's arkiv. Det er desuden nemt for ordregiver at downloade relevant dokumentation for dialogen og vedhæftet dette udbudsmaterialet. Derved kan ligebehandlingen og gennemsigtigheden altid garanteres.