

Slik setter du opp en vellykket overvåkningsprofil for konkurranser



En god overvåkningsprofil hjelper deg å finne relevante offentlige konkurranser uten unødvendig støy. Ved å kombinere søkeord med CPV-koder tilpasses overvåkingen til hvordan oppdragsgivere beskriver sine behov, ikke bare hvordan leverandører beskriver løsningene sine.

Bruk stegene nedenfor for å bygge en overvåkningsprofil som er treffsikker, fleksibel og enkel å justere over tid.

10 steg for å sette opp en vellykket overvåkningsprofil

- 1 Avklar hva dere faktisk tilbyr**

Vær tydelig på hvilke produkter og tjenester dere leverer, hvilke markeder dere jobber i, og hvilke typer kontrakter dere ønsker å gå etter. Fokuser på det dere faktisk selger, ikke alt dere kan levere i teorien.
- 2 Tenk som en oppdragsgiver**

Oversett tilbudet deres til oppdragsgiverens språk. Tenk gjennom hvilke ord, synonymer og formuleringer en offentlig oppdragsgiver sannsynligvis bruker når de kunngjør konkurranser innenfor deres område.
- 3 Se på tidligere konkurranser**

Gå gjennom konkurranser dere har deltatt i eller fulgt tidligere. Se hvilke søkeord og CPV-koder som går igjen, og legg merke til begreper dere eventuelt har oversett før.
- 4 Utforsk CPV-strukturen**

CPV-koder går fra brede kategorier til mer detaljerte nivåer. Start overordnet og jobb deg nedover for å forstå hvilke grupper og koder som faktisk passer til det dere tilbyr
- 5 Velg CPV-koder som dekker mesteparten av omfanget**

Velg CPV-koder som dekker størstedelen av leveransene deres, gjerne rundt 80%. Litt bredere koder er ofte bedre enn for snevre, slik at du ikke går glipp av relevante konkurranser.
- 6 Test søkeord og CPV-koder**

Sjekk hvilke konkurranser hvert søkeord og hver CPV-kode faktisk gir treff på. Juster begreper som gir for mange irrelevante treff, eller som er så snevre at gode muligheter faller bort.
- 7 Bygg overvåkningsprofilen**

Kombiner søkeord og CPV-koder i én samlet profil. Legg til geografi, kontraktsverdi og eventuelle ekskluderinger for å tilpasse treffene til virksomhetens prioriteringer.
- 8 Bruk varsler og filtre smart**

Sett opp varsler og filtre som gir deg relevante og tidsriktige varslinger, uten at du blir overveldet av irrelevante treff i hverdagen.
- 9 Følg med på de første resultatene**

Når profilen er aktiv, bør du følge med på hva som faktisk dukker opp. Se på hvilke konkurranser som er relevante, og hvilke som ikke er det, og prøv å se mønstre.
- 10 Juster jevnlig**

Markedet endrer seg, og det bør overvåkningsprofilen også gjøre. Gå gjennom profilen med jevne mellomrom, for eksempel hvert kvartal, og juster søkeord og CPV-koder basert på hva som gir gode treff.

Trefferikker overvåkning er avgjørende for å lykkes med offentlige anskaffelser



En godt satt opp overvåkningsprofil gjør det enklere å finne riktige konkurranser til riktig tid. Du slipper å bli overveldet av irrelevante treff, samtidig som risikoen for å gå glipp av gode muligheter blir mindre.

Rådene nedenfor oppsummerer beste praksis for hvordan du kan bygge, justere og videreutvikle overvåkingen over tid, slik at den gir bedre treffsikkerhet og bedre resultater i tilbudsarbeidet.

Generelle tips og beste praksis



Ta alltid utgangspunkt i oppdragsgivers perspektiv. Start med relevante søkeord, og koble dem deretter til CPV-koder, i stedet for å basere overvåkingen kun på CPV-koder.



Test brede begreper før du tar dem i bruk. Som en enkel tommelfingerregel kan søkeord eller CPV-koder som gir mer enn rundt 300 treff i løpet av ett år være for brede og bør justeres.



Bruk KI-støttede forslag til søkeord for å finne relevante begreper du kanskje ikke har vurdert selv. Det kan hjelpe deg å utvide overvåkingen på en kontrollert måte.



Unngå å starte for snevert. Det er som regel enklere å stramme inn en profil som gir for mange treff, enn å hente inn muligheter som er filtrert bort av et for strengt oppsett.



Når du vurderer konkurranser, legg merke til hva som gjorde at de traff profilen. Å vite hvilket søkeord eller hvilken CPV-kode som utløste treffet, gjør det enklere å forbedre treffsikkerheten over tid.

Trenger du mer støtte?

Hvis du trenger hjelp med selve oppsettet eller har tekniske spørsmål, står [Merzell Support](#) klare til å hjelpe.

Ønsker du mer rådgivning rundt strategi og prioriteringer, kan våre [bransjeeksperter](#) og [Value Delivery-team](#) bidra med å tilpasse profilen slik at den støtter målene til virksomheten din.

