

Hakuilmoitus - Visit Finland Akatemia partnerivalmentajaverkosto

1 HAKUILMOITUKSEN TAUSTA

1.1 Business Finland lyhyesti

Business Finland Oy (jäljempänä ”Business Finland”) on suomalainen julkinen toimija, joka tarjoaa innovaatorahoitusta sekä kansainvälistymis-, investointi- ja matkailunedistämispalveluita. Business Finland työllistää 600 asiantuntijaa 40 toimipisteessä ympäri maailmaa ja 20 aluetoimistossa Suomessa. Business Finland on osa Team Finland -verkostoa. Visit Finland vastaa valtakunnallisena matkailualan asiantuntijana ulkomailta Suomeen suuntautuvan matkailun edistämisestä ja on osa Business Finlandia ja Team Finland -verkostoa.

www.businessfinland.fi

1.2 Taustaa ja tavoite

Visit Finlandin ydintehtäviin kuuluu alueilla tapahtuvan laadukkaan tuotekehityksen ja tuotteistamisen edistäminen ja sen tuloksena syntyneen tuotetarjonnan ohjaaminen edelleen oikeisiin jakelukanaviin ja kuluttajien tietoisuuteen. Matkailuyritysten tuotekehityksen ja myynnin tukemiseksi Visit Finland tuottaa yritysten käyttöön erilaisia työkaluja, tuotekehitys- ja markkinatietoa sekä foorumeita ostajien kohtaamiseen. Jotta alueilla tapahtuvan kehittämistyön tulokset päätyisivät entistä johdonmukaisemmin oikeassa muodossa oikeanlaisiin myynti- ja markkinointikanaviin ja Visit Finland yhteistyöhön, Visit Finland on luonut joulukuussa 2016 Visit Finland Akatemia -konseptin. Tavoitteena on tarjota kv-markkinoille valmiille tai niistä kiinnostuneille yrityksille tuotekehityksen, myynnin sekä markkinoinnin työkaluja. Matkailuyrityksen tuotekehityksen ja kansainvälistymisen valmennusta antavista valmentajista on koottu partnerivalmentajaverkosto, joka on tuottanut ja tarjonnut erilaisia valmennuskokonaisuuksia alueiden tilattavaksi Visit Finland Akatemia-konseptin eri tasoihin. Tällä haulla jatketaan verkoston toimintaa ja haetaan uusia valmentajia. Visit Finland ei toimi toimeksiantojen tilaajana, vaan alueet organisoivat, kilpailuttavat ja tilaavat valmennukset suoraan partnerivalmentajaverkostoon valituilta palveluntarjoajilta ja sopivat keskenään valmennuskokonaisuuden tarkemmista ehdoista tilaajan kanssa. Alueet voivat tilata valmennuksia haluamiltan valmentajilta myös verkoston ulkopuolelta. Valittu partnerivalmentajaverkosto saa Visit Finlandilta perehdytyksen Visit Finlandin palveluihin ja teemoihin.

Nykyisen valmentajaverkoston osalta ei tarvita uutta hakemusta. Tämä haku on kohdistettu ainoastaan ennalta määriteltyihin valmennusaiheisiin, joissa on todettu valmentajatarvetta.

Kyseessä ei ole hankintalain mukainen julkinen hankinta, vaan kohdistettu ilmoitus Visit Finland Akatemiaverkoston hausta vuodelle 2020 ja eteenpäin ja siitä, kuinka valmentajaksi voi hakeutua. Hakiessaan valmentajaksi, palveluntarjoaja sitoutuu noudattamaan Visit Finlandin antamia ohjeita valmennusten Visit Finland toimenpiteitä/teemoja koskevista sisällöistä, joita sisällytetään alueiden ja toimittajien välillä sovittuun valmennuskokonaisuuteen.

2 VISIT FINLAND AKATEMIAN TARKOITUS

Visit Finland Akatemia on matkailualueille ja siellä toimiville yritysryhmille suunnattu matkailutuotteiden kehityskoulutus, jonka tavoitteena on tarjota jo kansainvälisille markkinoille valmiille tai niistä kiinnostuneille matkailuyrityksille kansainvälistymisen, tuotekehityksen, myynnin sekä markkinoinnin työkaluja.

Visit Finland kerää matkailuyrityksen tuotekehityksen ja kansainvälistymisen valmennusta antavista valmentajista partnerivalmentajaverkoston, joka tuottaa erilaisia valmennuskokonaisuuksia alueiden tilattavaksi. Valmennuskokonaisuuksien organisoijana ja tilaajana toimivat Visit Finlandin yhteistyökumppanit kuten alueorganisaatiot, alueelliset hankkeet tai muut alueelliset kehittäjätahot. Valmentajat tarjoavat yhden tai useampia yksittäisiä valmennusaiheita tai -teemoja, joista tilaaja valitsee tarpeidensa mukaisen valmennuksen. Valmennukset sisältävät kunkin valmentajan tarjoaman aihealueen lisäksi tietoa Visit Finlandin toimenpiteistä ja teemoista.

Alueet ja yritysverkostot järjestävät valmennuksen omalla kustannuksellaan ja alueet organisoivat ja tilaavat valmennukset heille sopivana ajankohtana suoraan joltakin partnerivalmentajaverkoston palveluntarjoajalta omia hankintaperiaatteitansa noudattaen.

Visit Finland Akatemia konsepti käsittää kolme valmennuksen tasoa; Ready, Steady ja Go.

Uusia valmentajia haetaan seuraaviin aiheisiin tasoilla Steady ja Go:

- Vastuullinen matkailu
 - Kestävä kehitys
 - Esteettömyys ja inklusiivinen matkailu
- Sosiaalisen median sisällöt
- Kulttuurimatkailu
- Asiakaskokemuksen johtaminen matkailuyrityksessä
- Tuotteistaminen kansainvälisestä näkökulmasta (sisältäen mm. DMC-toiminta)
- Wellbeing

Kaikkiin valmennusaiheisiin toivomme sisällytettävän digitaalisuuden, vastuullisuuden ja ympärivuotisuuden asiantuntemusta.

Partnerivalmentajaksi hakeudutaan hakemuslomakkeella, johon hakija merkitsee, mihin valmennusteemoihin ja aiheisiin se antaa valmennusta (**Liite 2**). Valmennus voi olla jo olemassa oleva valmennuskokonaisuus tai hakija voi luoda valmennustasoa vastaavan uuden koulutuskokonaisuuden omalla kustannuksellaan. Hakija voi myös toteuttaa räätälöidyn valmennuksen. Valmennukseen tulee sisällyttää aina Visit Finlandin toimenpiteiden, strategioiden ja työkalujen esittelyä valmennustason mukaisesti. Visit Finlandin teemojen asiantuntijoilta voi tarvittaessa saada lisäperehdytystä koulutuspäivän sisällön luomiseen valmennuksiin, joissa syvennytään Visit Finlandin eri teemoihin.

Partnerivalmentajaksi hyväksytään palveluntarjoajat, jotka täyttävät kaikki hakemusilmoituksessa määritellyt ehdot ja kriteerit. Hyväksytyt hakijat saavat yhteisen Visit Finland -perehdytyksen, jossa käydään läpi Visit Finland strategioita, toimenpiteitä ja teemoja, mitkä valmentajien tulisi sisällyttää omaan koulutukseensa kyseiseen teemaan/aiheeseen sopeutettuna. **Perehdytys on alustavasti tiistaina 27.10.2020 klo 13-16 Teamsin välityksellä.**

Visit Finland luo hyväksytyistä valmentajista sähköisen valmentajapankin, jossa valmentajien valmennuskokonaisuudet ja erityisosaaminen kuvataan. Visit Finland tiedottaa Akatemia-konseptista ja partnerivalmentajista yhteistyökumppaneilleen (kuten alueorganisaatiot, hankkeet tai muut alueelliset kehittäjätahot).

Hyväksytyt valmentajat sitoutuvat tuottamaan seurantatietoja Visit Finlandille (koulutuksen toimeksiantaja, alue, koulutusteema, ajankohta, osallistujaluettelo, osallistujien määrä) ja sitoutuvat keräämään asiakaspalautetta jokaisesta toteutetusta valmennuksesta sekä raportoimaan sen Visit Finlandille. Valmentaja huolehtii siitä, että valmennuspolun aikana kehitettyjä, Visit Finlandin vientikelpoisuus-kriteerit ja tuotesuosituksia täyttäviä tuotteita

Visit Finland

9.9.2020

ohjataan Visit Finlandin kanaviin kuten Visit Finland DataHub-tietovarantoon ja/tai Visit Finlandin tuotemanuaaleihin. Visit Finland päättää kuitenkin viime kädessä niiden soveltuvuudesta kyseisiin kanaviin.

2.1 Valmennusaiheet ja teemat

Valmennusaiheet ovat listattu **liitteessä 2**.

”Ready” –taso: Taso ei ole mukana tässä haussa.

”Steady”-taso:

- Yrityksille ja verkostoille, jotka jo tekevät kansainvälistä markkinointia ja joilla on jo valmiita ideoita tai tuoteaihoita.
- Valmennuksia, joissa autetaan tuotteiden viimeistelyyn, hinnoitteluun ja myyntikanavavalintaan liittyvissä asioissa. Koulutuspäivä sisältää tietoa Visit Finlandin toimenpiteistä ja markkinoista aiheeseen sopeutettuna. Koulutuspäivään sisältyy osio, jossa perehdytään johonkin teemaan, jonka tilaaja on halutessaan valinnut. Tällä tasolla annetaan myös valmennuksia, jotka keskittyvät yhteen yksittäiseen teemaan. Valmennuspäivässä, jossa keskitytään pelkästään yhteen Visit Finland -teemaan, voi tarvittaessa saada lisäperehdytystä Visit Finlandin asiantuntijalta kyseisen koulutuspäivän sisällön luomiseen.
- Steady-tason koulutuksen jälkeen tuotekortti on olemassa.

”Go”-taso

- Yrityksille ja verkostoille, jotka toimivat jo aktiivisesti kansainvälisillä markkinoilla.
- Valmennuksia, joissa keskitytään tehostamaan myyntiä ja markkinointia ja ohjataan tuotteita Visit Finlandin kanaviin. Valmennukset käsittelevät syventävästi jotakin erikoistumisaluetta, esim. markkinaa tai jakelukanavaa. Valmennukseen voi sisältyä mahdollinen myyntikanavatestaus (toteutetaan Visit Finland -yhteistyönä).

Valmennuksia toteutetaan alueiden tilausten mukaisesti. Alueet voivat tilata valmennuksia haluamiltaan valmentajilta myös verkoston ulkopuolelta.

3 SOPIMUSKAUSI JA EHDOT

Ilmoitus hakijan hyväksymisestä tehdään kirjallisesti ja toimitetaan hakijalle sähköpostitse. Uudet valmentajat otetaan mukaan verkostoon sitä mukaa, kuin hyväksyminen ja valmennuskuvaukset valmistuvat. Järjestely on valmentajan osalta voimassa toistaiseksi. Tämä haku aukeaa tällä ilmoituksella 9.9.2020 ja päättyy 30.9.2020 klo 16.00. Valittujen hakijoiden kanssa tehdään kirjallinen sitoumus.

Valmentajan edellytetään sisällyttävän valmennukseen Visit Finland -perehdytyksessä saamaansa tietoa. Jos kolme valmennuksen osallistujaa/valmennuspäivä arvioi valmentajan asiantuntijuuden heikoksi kolmen eri valmennuksen palautekyselyssä viimeisen vuoden aikana, Business Finland/Visit Finlandilla on oikeus poistaa valmentaja hyväksytyjen valmentajien luettelosta. Business Finland/Visit Finlandilla on oikeus lakkauttaa Visit Finland Akatemiaa koskeva toimintamalli milloin tahansa.

4 HINNAT JA MAKSUT

Valmennuksen lopullinen tilaaja on alueorganisaatio, alueellinen hanke tai muu organisaatio, joka on myös valmennuksen maksaja. Valmennuksen hinta ja laskutus sovitaan tilaajan ja valmentajan kesken. Visit Finland ei maksa valmentajalle mitään toimeksiantoon liittyvää eikä Visit Finland puutu tilaajan ja valmentajan välisiin sopimuksiin. Visit Finland antaa valmentajille perehdytyksen maksutta. Visit Finland ei maksa valmentajien matkakuluja perehdytykseen tai muihin verkoston kokoontumisiin tai koulutuksiin.

5 KELPOISUUS JA SOVELTUVUUS

5.1 Taloudelliset edellytykset

Palveluntuottajan tulee olla merkitty lakisääteisten vaatimusten mukaisesti kaupparekisteriin, ennakkoperintärekisteriin ja muihin lakisääteisiin viranomaisrekistereihin. Palveluntuottajan tulee olla täyttänyt velvollisuutensa suorittaa lainsäädännön mukaiset verot ja sosiaaliturvamaksut sekä lakisääteiset vakuutusmaksut. Velvoitteiden täyttämisen vakuudeksi hakemukseen tulee liittää **liitteen 3** mukainen vakuutus virallisen nimenkirjoittajan allekirjoittamana.

Valitun valmentajan on toimitettava Business Finlandille ennen hyväksymistä vähintään seuraavat todistukset tai tilaajavastuu.fi -palvelusta saatava Luotettava Kumppani -raportti: kaupparekisteriote, todistus verojen maksamisesta ja todistukset lakisääteisten vakuutusmaksujen (työeläke- ja tapaturmavakuutusmaksut) maksamisesta, sekä jos Tilaajavastuulaki (1233/2006) tulee sovellettavaksi hankinnassa, edellä mainittujen selvitysten lisäksi selvitys sovellettavasta työehtosopimuksesta tai keskeisistä työehdoista. Todistukset eivät saa olla kahta kuukautta vanhempia.

Valitun valmentajan tulee olla luottokelpoinen. Pyydettyessä valmentaja toimittaa Business Finlandille luottotietoraportin Asiakastieto Oy:n tai muun vastaavan palveluntarjoajan toimittaman luottotieteanalyysin.

Tilaajat voivat esittää valitulle valmentajalle omia valmentajan taloudellisia edellytyksiä koskevia vaatimuksia.

5.2 Vaatimukset valmentajalle

Hakijalla tulee olla riittävä kokemus ja matkailuosaamisen taito. Hakijan pitää nimetä yksi henkilö toteuttamaan palvelua. Hakijan pitää täyttää seuraavat kriteerit:

KRITEERIT

1. Kolmen (3) vuoden kokemus yritysten valmennuksesta tai konsultoinnista (**Liite 1**).
2. Kolmen (3) vuoden kokemus työsuhteisena tai yrittäjänä matkailualalta kansainvälisestä liiketoiminnasta (**Liite 1**).
3. Vähintään 10 toteutettua matkailun toimeksiantoa/tilaisuutta, joista vanhin voi olla vuodelta 2015. Luettele nämä toimeksiannot/tilaisuudet, joissa valmennukseen nimetty henkilö on toteuttanut tarjottua matkailun valmennuskokonaisuutta tai vastaavaa valmennusta: Tilaaja, tilaajan kontaktihenkilö, toimeksiannon nimi/koulutuksen nimi, kesto, aihealueet (**Liite 4**).
4. Nimeä edellä annetuista 10:stä valmennuksesta kolme (3) referenssiä, jotka ovat parhaiten onnistuneita valmennuksiasi, joista vanhin voi olla vuodelta 2015. Referenssistä on käytävä ilmi referenssien yhteyshenkilöt ja näiden ajantasaiset yhteystiedot, joihin Business Finland voi olla yhteydessä. Yksi referensseistä tarkistetaan, ja referenssin on suositeltava valmentajaa (**Liite 4**).
5. Suomen tai englannin kielen sujuva taito (**Liite 1**).

5.3 Muut ehdot

Toimittajalla on oikeus käyttää Business Finland/Visit Finland aineistoa koulutuksissa Visit Finlandin määrittämän laajuusena ja Visit Finlandin määrittämien ehtojen mukaisesti.

Toimittaja ei voi käyttää Business Finlandia julkisena referenssinään ennen kuin on saanut siihen Business Finlandin kirjallisen luvan. Business Finland ei vastaa toimittajalle mistään vahingoista.

6 HAKEMUKSEN JÄTTÄMINEN

Hakemus ja sen liitteet tulee toimittaa Business Finlandille sähköpostitse. Sähköisesti lähetettyjen liitteiden tiedostomuotoina on käytettävä pdf-muotoa. Suurin mahdollinen tiedostokoko on 25 Mb.

Tallennetuissa tiedostoissa tulee selkeästi näkyä tiedoston sisältö, toimittajan nimi, tallennuspäivämäärä ja tiedostomuoto. Hakemukset toimitetaan osoitteeseen: pipsa.liljedahl@businessfinland.fi

Sähköpostin otsikkoon merkintä: ”**Hakemus – Visit Finland Akatemia**”.

Hakemusten tulee olla perillä 30.9.2020 klo 16.00 mennessä.

Hakemuksen tekemisestä tai muusta menettelyyn osallistumisesta tai siihen liittyneistä toimenpiteistä ei makseta korvausta.

Lisäkysymyksiä voi lähettää sähköpostilla osoitteeseen terhi.hook@businessfinland.fi.

7 LIITTEET

Excel-lomake

Liite 1: Nimetyn henkilön CV

Liite 2: Valitut valmennusaiheet

Liite 3: Vakuutus velvoitteiden täyttämisestä

Liite 4: Koulutusaiheiden todentaminen ja referenssit