Uchelgais Gogledd Cymru
Ambition North Wales

Sut i gyflwyno tendr

Cynnwys

Cofrestru ... 1
Cyflwyno eich dogfennau tendro ... 2
Awgrymiadau Eraill: ... 2
Beth i'w wneud a pheidio â'i wneud ... 4
Camgymeriadau Cyffredin ... 4
Cwestiynau ac Atebion Cyffredin ... 6
Crynodeb ... 9

Os oes gennych ddiddordeb mewn cyflenwi i awdurdod lleol neu sefydliad yng Ngogledd Cymru, edrychwch ar eu gwefan am eiriau allweddol fel "Caffael", "Cyfleoedd Tendro", "Cyflenwi i'r cyngor", "cyflenwyr a ffefrir" - bydd gan y rhan fwyaf fanylion ar eu gwefan ar unrhyw gyfleoedd a sut y gallwch ddarganfod mwy amdanynt. Efallai y byddwch yn cael eich cyfeirio i borth caffael. Mae'r rhan fwyaf o Awdurdodau Lleol a sefydliadau Gogledd Cymru yn defnyddio Sell2Wales/GwerthwchiGymru.

Cofrestru

Os nad ydych erioed wedi gwneud cais drwy Sell2Wales/GwerthwchiGymru o'r blaen, cofrestrwch nawr - Mae'n hawdd ac yn rhad ac am ddim a gallant gynnig cefnogaeth i chi os oes angen gwybodaeth ychwanegol neu help arnoch drwy'r broses.

Mae hefyd yn syniad da cofrestru yn erbyn y codau nwyddau ar Sell2Wales os ydych chi'n meddwl y gallai fod yn addas i'ch galluoedd a'ch profiad busnes gan fod hyn yn caniatáu hysbysiadau awtomatig o bryd y mae tendrau a gwybodaeth gysylltiedig arall yn cael eu postio ar Sell2Wales.
https://www.sell2wales.gov.wales/helpandresources/suppliers.

Pan fyddwch yn derbyn hysbysiad o dendr sydd o ddiddordeb

Lawrlwythwch yr holl ddogfennaeth a'i storio mewn ffolder ar wahân ar eich system gyfrifiadurol. Os mai dim ond copi caled o'r ddogfen dendro sydd ar gael , gwnewch gopïau a chadw'r gwreiddiol yn ddiogel. Peidiwch â marcio'r gwreiddiol mewn unrhyw ffordd gan y bydd ei angen ar gyfer cyflwyno'n derfynol.

Darllenwch y dogfennau yn drylwyr. Nid yw asesu a yw tendr yn iawn i'ch busnes bob amser yn bosibl o'r disgrifiad hysbysu tendr byr neu'r crynodeb, felly efallai y bydd angen i chi edrych yn fanwl ar y dogfennau tendr a'r manylebau. Yn benodol, darllenwch y contract -weithiau ceir telerau o fewn y contract nad yw cwmnïau'n barod, neu'n methu, eu cyflawni, er enghraifft, ardaloedd o amgylch eiddo deallusol.

Cyflwyno eich dogfennau tendro

Sut i gyflwyno cais da gyda siawns uwch o gael y contract.

Rydych chi'n ennill trwy ddangos y gallwch chi ddarparu safon gyson uchel o ddarparu gwasanaethau ac mai chi yw'r risg leiaf, mai eich tendr yw'r risg leiaf i'r sefydliad / Prynwr sy'n tendro. Rydych chi'n dangos:

- Methodoleg gadarn. Drwy gydol eich ymateb tendr cyfan, mae angen i chi brofi eich bod yn deall sut y byddwch yn mynd ati i ddarparu gwasanaeth/ Contract.
    - Dangos arfer gorau
    - Dangos safon uchel - Peidiwch â darparu rhestr o nodweddion yn unig, cymerwch eich ymatebion gam ymhellach a nodi'r manteision.
    - Dangos sut y byddwch yn darparu'r contract a sut y byddwch yn ei gadw ar y trywydd iawn.
    - Dangos dealltwriaeth o'r risgiau. Rhestrwch y risgiau. Mae hyn yn dangos eich bod wedi cynllunio ar gyfer y risgiau hynny, mae'r cyfan yn dangos eich bod chi'n deall y cwmpas, rydych chi'n deall y dull. Rydych chi'n darparu'r dull risg lleiaf i'r farchnad neu i'r tendrwr.
    - Dangos y gallwch ei gyflawni. Rydych chi'n gwneud hyn trwy ddangos eich bod yn gwybod trwy eich dull cadarn a'ch methodoleg, trwy eich dealltwriaeth o'r risgiau, trwy eich dealltwriaeth o gwmpas, a'ch personél allweddol. Mae'r rhain i gyd yn clymu at ei gilydd i ddangos y gallwch eu cyflawni.

Awgrymiadau Eraill

Gwnewch y ddogfen yn hawdd i'r darllenydd

Cofiwch y bydd nifer o bobl yn gwerthuso eich ymateb tendr neu PQQ felly gwnewch hi'n hawdd iddynt ddarllen a deall.

Gwnewch y ddogfen hawdd i'w llywio

- Tudalen Mynegai ar y dechrau
- Defnyddio rhifau tudalen
- Dangos enw cwmni a manylion cyswllt ar y blaen
- Os yw'n bosibl, defnyddiwch *penawdau a throedynnau i* gynnwys gwybodaeth ddefnyddiol e.e. enw'r adran, cynnwys, enw'r cwmni ac ati.
- Croesgyfeiriwch lle bo hynny'n briodol ac eglurwch fel y gellir dod o hyd i eitemau yn hawdd drwy'r croesgyfeirio
- Cymerwch ofal gyda'r cynllun, yr arddull a'r copi
- Mae bwledi'n helpu i bwysleisio pwyntiau a'u gwneud yn hawdd eu hamsugno
- Defnyddio delweddau - mae llun yn paentio mil o eiriau
- Mae siartiau yn aml yn ffordd well o ddangos gwybodaeth o'u cymharu â darnau hir o eiriau e.e. siartiau llif sy'n dangos proses

Prisio clir

Cwblhewch unrhyw amserlen brisio, egluro unrhyw faterion dryslyd ac eglurwch dybiaethau. **Byddwch yn broffesiynol**

Eich ymateb tendr yw ffenestr eich siop felly gwnewch iddi edrych yn smart, byddwch yn glir, yn gryno ac yn well na'r gystadleuaeth.

Ond peidiwch â bod yn rhy wylaidd

Rhowch wybod iddynt pa mor dda ydych chi - Felly defnyddiwch dystiolaeth:

- Enghreifftiau
- Astudiaethau achos
- Tystebau

Arloesedd
Ychydig iawn o sefydliadau sydd am sefyll yn eu hunfan, maen nhw eisiau gwneud yn well; dyma pam mae dangos sut y gallwch chi ddod â syniadau newydd i gontract yn bwysig. Yn y byd hwn sy'n symud yn gyflym, mae pethau'n newid bob amser felly mae arloesedd hefyd yn dangos eich bod yn hyblyg ac yn gallu darparu mwy na datrysiad 'fi hefyd'.

Gwerth ychwanegol
Mae cwsmeriaid bob amser yn edrych i gael bargen well felly mae ychwanegu gwerth bob amser yn mynd i fod yn rhan bwysig o'ch cais. Mae hyn yn golygu cynnig mwy o 'werth am arian' yn hytrach na bod yn rhatach e.e. efallai y byddwch yn gallu ychwanegu gwasanaeth at eich cais sy'n costio ychydig neu ddim i chi ond sy'n cynnig gwasanaeth gwell i'ch cwsmer a'ch comisiynydd am gost sy'n gynaliadwy ac yn briodol (ac mae'n unol â chystadleuwyr eraill)

- Dylech gynnwys unrhyw agweddau ar eich ateb a fydd yn dod â rhywbeth i'r prynwr sydd y tu hwnt i'w gallu presennol - e.e. A allwch chi ddod â budd busnes ychwanegol i fusnes y Prynwr?
- Allwch chi ddod â sgiliau neu ddulliau newydd wrth ddarparu'r datrysiad cyffredinol?
- A allwch ychwanegu unrhyw beth ychwanegol at eich ateb heb unrhyw gost ychwanegol?
- A allwch chi wneud y broses gyffredinol yn fwy effeithlon a darparu gwell gwasanaeth personol?

Gwahaniaethu
Mae arloesi a gwerth ychwanegol hefyd yn eich helpu i sefyll allan o'r dorf. Os derbynnir pum cais sydd i gyd yn debyg iawn ond eich bod wedi dangos syniadau, gwelliannau a gwerth ychwanegol newydd yna rydych chi'n cynyddu'ch siawns o lwyddo.

Gwerth Cymdeithasol

Ar gyfer tendrau'r sector cyhoeddus, yn aml mae angen i chi ddangos gwerth cymdeithasol hefyd. Mae hyn yn ymwneud â lles economaidd, cymdeithasol ac amgylcheddol y "maes perthnasol".

Uchelgais Gogledd Cymru
Ambition North Wales

Ar gyfer pob ymarfer comisiynu a chaffael, bydd Uchelgais Gogledd Cymru (ANW) yn ystyried sut y bydd y Gwerth Cymdeithasol y maent yn anelu at ei gynhyrchu o fudd penodol i bob prosiect / tendr.

Bydd Gwerth Cymdeithasol Priodol yn cael ei andabod o Fframwaith Canlyniadau Gwerth Cymdeithasol ANW sydd wedi'i deilwra ar ffurf TOMs Cenedlaethol Cymru ar sail yr hyn sy'n berthnasol ac yn gymesur ar gyfer pob sefyllfa.

Mae hyn yn golygu bod ein dull o ymdrin â Gwerth Cymdeithasol yn ddull pwrpasol, wedi'i deilwra bob tro.

BETH I'W WNEUD A PHEIDIO Â'I WNEUD

Gwnewch	Peidiwch
Ymchwiliwch - gwnewch yn siŵr eich bod yn deall beth yw'r Gwerthoedd Cymdeithasol i'w cyflawni drwy ymarfer tendro penodol.	Peidiwch â drysu gwerth cymdeithasol, gyda gwerth am arian.
Gwnewch yn siŵr bod eich gwybodaeth Gwerth Cymdeithasol yn ymwneud â'r tendr rydych chi'n gwneud cais amdano.	Peidiwch â drysu Gwerth Cymdeithasol gyda Buddion Cymunedol
Rhowch dystiolaeth (gydag enghreifftiau os gofynnir amdanynt) o sut y byddwch yn cyflwyno'ch Gwerthoedd Cymdeithasol am hyd cyfan y contract.	Peidiwch â drysu gwerth cymdeithasol gydag effeithiau a chanlyniadau cymdeithasol.
Byddwch yn benodol - gallai bod yn amwys ddangos nad ydych yn deall yn llawn nac eisiau ymrwymo i'r hyn sy'n cael ei ofyn.	Peidiwch â chynnig unrhyw beth fel Gwerth Cymdeithasol os yw wedi'i gynnwys yn y contract craidd

Camgymeriadau cyffredin

Diffyg cydymffurfio

Yn y bôn, os yw'r prynwr / comisiynydd am i chi gyflwyno dau gopi caled, un electronig, un mewn lliw ac un du a gwyn - dyma'r gofyniad a dyma beth sy'n rhaid i chi ei gyflwyno. Efallai y bydd y broses werthuso yn diystyru'ch cais ar gam cychwynnol oherwydd nad yw eich cyflwyniad yn cydymffurfio â meini prawf cyflwyno yn unig.

- Ei gyflwyno erbyn y dyddiad cau, yn y fformat a chyda gwybodaeth y gofynnwyd amdani,

Methu dangos gallu

Dyma lle mae ymgeisydd yn ymateb i gwestiynau'r tendr a byddant yn dweud wrth y sefydliad tendro y gallant ei wneud, ond ni fyddant yn profi y gallant ei wneud. Bob tro y dywedwch y gallwch wneud rhywbeth y mae angen i chi ei ddangos a gwnewch hynny trwy ddangos enghreifftiau perthnasol o sut y gwnaethoch chi hyn yn y gorffennol, sut y byddech chi'n ei wneud ar gyfer y tendr penodol hwn, beth sy'n wahanol am y gwasanaethau eraill neu'r hyn sy'n wahanol am y gwasanaeth hwn a sut y byddwch chi'n newid eich proses i weddu i'r un hon.

Methu deall cwmpas gwaith y prosiect

Mae hyn ychydig yn wahanol na gallu. Mewn gallu, rydych chi'n ceisio dangos bod gennych chi'r sgiliau a'r profiad i gyflawni'r prosiect. Pan fyddwch chi'n ceisio dangos eich dealltwriaeth o'r cwmpas, mae angen i chi brofi i'r panel gwerthuso eich bod chi'n gwybod cymaint am y math hwn o brosiect y gwnaethoch chi gynnwys ac ystyried popeth ynddo, rydych chi'n deall y prosiect cystal.

Uchelgais Gogledd Cymru
Ambition North Wales

Cwestiynau ac atebion cyffredin

Cwestiwn	Ateb
A ydych yn caniatáu cais consortiwm gan fwy nag un cyflenwr yn cydweithio	Ydyn - mae Uchelgais Gogledd Cymru yn hapus i dderbyn cyflwyniadau gan ymgeiswyr consortiwm. Fel arfer, bydd y dogfennau ITT yn nodi a ganiateir cynigion consortiwm. Rhaid i chi fod yn sicr bod gwahaniaeth rhwng consortiwm a chydgynllwynio gan y bydd gofyn i chi gyflwyno dogfen gwrth-gydgynllwynio. Oni bai bod y consortiwm wedi'i gofrestru fel endid ar wahân, bydd angen i un cyflenwr ymrwymo i fod y cyflenwr arweiniol dan gontract yn llwyddiannus mewn dyfarniad.
A oes angen i mi gyflwyno ymateb ar gyfer yr elfen graidd a'r elfen ddewisol	Na - Gallwch ddewis cyflwyno gofynion yr elfen graidd yn unig. Neu gallwch ddewis cyflwyno yn erbyn yr elfen Graidd a dewisol. Dylid nodi mai dim ond yr elfen graidd fydd yn cael ei sgorio. **Ni fydd unrhyw gyflwyniad yn cael ei drin yn llai ffafriol neu'n cael ei ddiystyru os na fydd yr elfen ddewisol wedi'i chwblhau / cyflwyno.**
A oes rhaid i mi gyflwyno i bob Mesur gwerth cymdeithasol	Na - gall eich cyflwyniadau gynnwys cymaint neu gyn lleied o fesurau ag yr hoffech chi. Fodd bynnag, yn unol ag ITT ni fydd eich cyflwyniad yn cael ei symud ymlaen heibio cam y giât galed os na fydd unrhyw fesur yn cael ei gyflwyno. Mae angen i chi sicrhau bod eich cynnig gwerth cymdeithasol yn berthnasol i Ogledd Cymru ac amcanion y Cynllun Twf.

A ellir ymestyn amserlenni	Nid yw'n arferol i newid hysbyseb/dyddiad cau - fodd bynnag, mewn amgylchiadau esgusodol gellir ystyried hyn (gyda rheswm a thystiolaeth dda iawn), Mae bob amser yn werth gofyn drwy'r swyddogaeth cwestiwn ac ateb fel yr hysbysebwyd. Os yw ar ôl y dyddiad hwn bydd angen i chi gysylltu â'r manylion a restrir ar yr hysbyseb - BYDDWCH YN YMWYBODOL yn y rhan fwyaf o achosion mae ceisiadau i ymestyn terfynau amser yn cael eu gwrthod.
A oes angen y wybodaeth arbenigol arnaf fel y disgrifir yn y fanyleb?	Na - ond byddai disgwyl i chi brynu mewn unrhyw wasanaethau ar eich traul eich hun er mwyn gallu bodloni gofynion y fanyleb neu ystyried dull consortiwm.
A yw'r cyfle hwn yn addas ar gyfer cyflenwr o unrhyw faint?	Ydi - ar yr amod y gellir dangos a bodloni'r holl ofynion a bennir yn y ddogfennaeth a'u bodloni. Bydd yr hysbyseb a'r fanyleb fel arfer yn nodi os nad yw'r cyfle yn addas i gyflenwr o faint penodol.
Rwyf wedi darparu i'r sefydliad sydd wedi hysbysebu'r gwahoddiad i dendro yn y gorffennol, a gaf ddefnyddio profiad blaenorol o gyflenwi iddynt fel enghraifft.	Os yw'n berthnasol i'r gwasanaeth rydych chi'n cyflwyno cais amdano yna cewch, fodd bynnag, atebwch bob cwestiwn yn y ddogfen gais - gall colli cwpl o gwestiynau hanfodol golli'r cais cyfan i chi. Rheolaeth dda yw cwblhau'r cais gan ateb pob cwestiwn fel pe na baech erioed wedi darparu i'r sefydliad o'r blaen. Gwerthwch eich hun a pheidiwch â chymryd yn ganiataol bod y broses werthuso yn gwybod unrhyw beth amdanoch, eich sefydliad na'r hyn rydych chi'n ei gyflenwi / ei ddarparu. Cofiwch hefyd, os ydych chi'n defnyddio profiad blaenorol gyda sefydliad i wneud popeth yn ddienw er mwyn sicrhau nad ydych chi'n torri canllawiau diogelu data ac yn parhau i fod yn broffesiynol. **Gair i Gall: BYDDWCH YN**
Mae yna gwestiynau a phrosesau nad wyf yn eu deall yn y Gwahoddiad i dendro, a ddylwn i ond eu hateb hyd eithaf fy ngallu.	Na - Mae cyfnod o amser pan gall unrhyw ymgeisydd posibl gyflwyno cwestiynau am eglurhad ar y broses a'r wybodaeth sy'n ofynnol drwy'r dull a hysbysebir. Defnyddiwch hyn yn ddoeth a gofynnwch gymaint o gwestiynau eglurhaol ag sydd eu hangen arnoch. Mae'n ddoeth peidio â chyflwyno unrhyw gais nes bydd y cyfnod hwn yn cau oherwydd gall ymgeiswyr eraill ofyn cwestiynau gwahanol a rhennir POB cwestiwn ac Ateb gydag unrhyw ymgeisydd sydd â diddordeb. Mae angen i chi fod yn ymwybodol mai dim ond drwy'r dull a hysbysebir y gallwch ofyn cwestiynau serch hynny - ni chaniateir i swyddogion / gwasanaethau unigol gynnig unrhyw eglurder o dan ddeddfwriaeth y broses gaffael.

Rwyf wedi cwblhau ymateb ond mae'n fwy na'r terfyn geiriau - Ydw i'n gallu ei gyflwyno beth bynnag	Gallwch ei gyflwyno; Fodd bynnag, ni fydd y broses werthuso yn cymryd unrhyw beth uwchlaw'r terfyn geiriau a hysbysebir i ystyriaeth a bydd yn cael ei ddiystyru. Os ydych chi'n teimlo mai'r darn olaf hwn o wybodaeth yw'r hyn sydd wir yn gwerthu eich sefydliad, ystyriwch ei roi ar ddechrau'r terfyn geiriau a chael gwared â rhywbeth nad yw mor bwysig. Rhaid cofio cadw at y math ffont penodedig a'r maint hefyd. Does dim angen i chi ailadrodd y cwestiwn ar ddechrau eich terfyn geiriau - cyn belled â'i fod wedi'i farcio'n glir ynghylch â pha gwestiwn y mae'n ymwneud, yna mi
Rwyf eisoes wedi darparu mewn un adran ac yn awr mae'n yr un wybodaeth mewn gwahanol adran, a gaf fi eu cyfeirio atynt yn y wybodaeth wreiddiol.	Argymhellir eich bod yn cael eglurhad o hyn yn ystod y ffenestr o gyfle i ofyn cwestiynau. Bydd sefydliadau gwahanol yn sgorio'n wahanol a gallant rannu'r cais yn adrannau gwahanol ar gyfer unigolion gwahanol ac o'r herwydd ni chaniateir croes-ddyfarnu. Os ydych chi'n cyfeirio, gwnewch yn a'i fod yn ateb pob elfen o'r cwestiwn a ofynnwyd. Byddai arfer gorau yn awgrymu, os gofynnir i chi cyflwyno gwybodaeth am gwestiwn gwahanol (hyd yn oed os yw wedi cael ei ofyn o'r blaen) dylech ailgyflwyno'r wybodaeth yn llawn.
Rwyf wedi ceisio cyflwyno fy nghais electronig ac mae'r system yn crasho / llwytho'n araf / nid yw'n gyflwyno - dwi'n poeni mod i'n mynd i dyddiad cau. Beth alla i'i wneud?	Yn gyntaf, gwiriwch eich bod wedi uwchlwytho (os yn bosibl) y dogfennau gorfodol / gîat galed. Mewn rhai enghreifftiau, ni fyddwch yn gallu cyflwyno'r rhan nesaf heb i hyn gael ei gwblhau. Os ydych yn wedi cwblhau'r dogfennau gorfodol / giât galed, cysylltwch â'r darparwr ar unwaith lle mae'r Gwahoddiad wedi'i restru a'r porth yr ydych yn ceisio ei uwchlwytho iddo - yn y rhan fwyaf o achosion Sell2Wales neu Etenderwales. Dilynwch y camau canlynol:
	• Cymerwch sgrin lun o'r neges gwall - os yn bosibl gwnewch yn siŵr bod amser y sgrin lun yn cael ei gynnwys (bydd hyn yn helpu i benderfynu a yw cyn y dyddiad • Nodwch y dyddiad, amser ac enw'r sawl atebodd eich galwad • Esboniwch y broblem yn glir a gwrandewch ar unrhyw gyngor / camau gweithredu • Cyswlltwch â'r enw a restrir ar wahoddiad y tendr i'w gwneud yn ymwybodol ac i roi gwybod pa gamau rydych wedi'u cymryd. - Gall y comisiynydd siarad yn uniongyrchol â'r platfform /porth lletya a gofyn am log o'ch galwadau a'ch materion • Os caiff y mater ei ddatrys ond mae'r dyddiad cau wedi mynd heibio dylech barhau i gyflwyno'ch cais - yna bydd penderfyniad yn cael ei wneud ynghylch a fydd gwerthusiad o'ch cyflwyniad yn digwydd ar sail y ffeithiau am y digwyddiad sy'n arwain at gyflwyno'n hwyr.

Crynodeb

Sut i gyflwyno cais da gyda siawns uwch o gael y contract.

Rydych chi'n ennill trwy ddangos y gallwch chi ddarparu safon gyson uchel o ddarparu gwasanaethau ac mai chi yw'r risg leiaf, mai eich tendr yw'r risg leiaf i'r sefydliad / Prynwr sy'n tendro. Rydych chi'n dangos:

- Methodoleg gadarn. Drwy gydol eich ymateb tendr cyfan, mae angen i chi brofi eich bod yn deall sut y byddwch yn mynd ati i ddarparu gwasanaeth/ Contract.
    - Dangos arfer gorau
    - Dangos safon uchel - Peidiwch â darparu rhestr o nodweddion yn unig, cymerwch eich ymatebion gam ymhellach a nodi'r manteision.
    - Dangos sut y byddwch yn darparu'r contract a sut y byddwch yn ei gadw ar y trywydd iawn.
    - Dangos dealltwriaeth o'r risgiau. Rhestrwch y risgiau. Mae hyn yn dangos eich bod wedi cynllunio ar gyfer y risgiau hynny, mae'r cyfan yn dangos eich bod chi'n deall y cwmpas, rydych chi'n deall y dull. Rydych chi'n darparu'r dull risg lleiaf i'r farchnad neu i'r tendrwr.
    - Dangos y gallwch ei gyflawni. Rydych chi'n gwneud hyn trwy ddangos eich bod yn gwybod trwy eich dull cadarn a'ch methodoleg, trwy eich dealltwriaeth o'r risgiau, trwy eich dealltwriaeth o gwmpas, a'ch personél allweddol. Mae'r rhain i gyd yn clymu at ei gilydd i ddangos y gallwch eu cyflawni.
    - Byddwch yn ymwybodol o'r gwerth cymdeithasol a'r buddion cymunedol y gall eich sefydliad eu cynnig. Tynnwch sylw at y rhain yn eich ceisiadau.

PEIDIWCH Â GADAEL CWBLHAU ACHYFLWYNO'CH CAIS

TAN Y FUNUD OLAF

Gellir dod o hyd i ragor o wybodaeth a chefnogaeth yn:

https://businesswales.gov.wales/growing-business/contracts-and-tenders-sell2-wales-selling-government/tender-contract