


# Scenariusz innowacji – jak wejść w dialog konkurencyjny

Twoja firma ma innowacyjny produkt, ale nie wiesz, jak sprzedać go instytucji publicznej? Oto sprawdzony scenariusz – krok po kroku.

1

## Znajdź odpowiednie postępowanie lub ogłoś potrzebę

Szukaj ogłoszeń, w których zamawiający używa **wymagań funkcjonalnych** (a nie sztywnych specyfikacji). Może to być dialog konkurencyjny, partnerstwo innowacyjne lub tryb podstawowy z negocjacjami.

 **Pro Tip:** Jeśli nie widzisz idealnego postępowania – skontaktuj się z zamawiającym i zaproponuj wstępne konsultacje rynkowe (art. 84 PZP). To legalne i często mile widziane.

2


## Przygotuj ofertę funkcjonalną, nie techniczną

Skoncentruj się na **celu biznesowym** i korzyściach dla zamawiającego. Opisz, jak Twój produkt rozwiązuje jego problem, nie podając od razu wszystkich szczegółów technicznych (to przyjdzie w negocjacjach).

3

## Weź udział w dialogu – zadawaj pytania i proponuj rozwiązania zastępcze

W dialogu konkurencyjnym możesz negocjować. Nie bój się pytać o szczegóły i proponować **rozwiązania równoważne** (lepsze, tańsze, bardziej innowacyjne).

 Pamiętaj: to nie zwykły przetarg – tu możesz **zmieniać** swoje rozwiązanie w trakcie rozmów. Zamawiający oczekuje doprecyzowania.

4

## Przygotuj prototyp lub pilotaż (jeśli wymagane)

W partnerstwie innowacyjnym lub zamówieniu przedkomercyjnym często potrzebny jest **prototyp**. Opisz harmonogram i koszty. Możesz ubiegać się o zaliczkę.

5

## Zabezpiecz swoje know-how (własność intelektualna)

W umowie zastrzeż, że **prawa do rozwiązań** pozostają po Twojej stronie lub są dzielone. Nowa polityka to dopuszcza – nie oddawaj całego IP za darmo.

6

## Po wygranej – dbaj o relację i referencje

Innowacyjne zamówienia często prowadzą do długoterminowej współpracy. Sukces w jednej instytucji otwiera drzwi do kolejnych.

**Potrzebujesz wsparcia w przygotowaniu oferty innowacyjnej?**

✉ [biuro@i-przetargi.pl](mailto:biuro@i-przetargi.pl) | ☎ +48 536 193 427

Przeanalizujemy Twój produkt i dobierzemy najlepszy tryb – bezpłatnie.

---

Materiał przygotowany przez i-przetargi.pl – prywatny podmiot doradczy. Opracowano na podstawie Polityki Zakupowej Państwa 2026–2029 oraz Wytocznych Komisji Europejskiej dot. zamówień na innowacje.

© 2026 i-przetargi.pl