

Коммерческий тендер – выгоден всем.

Проведение коммерческих тендеров выгодно как заказчику, так и исполнителю. Заказчик, нуждающийся в проведении каких-либо работ или в продукции, вместо поиска подходящего исполнителя просто размещает свое предложение на информационную платформу коммерческих тендеров – соответствующий Интернет сайт. В свою очередь, тот, кто может помочь заказчику, но не знает о нем, вместо поиска потенциального клиента и практически бесполезных рекламных акций просто заходит на эту Интернет страничку и выбирает понравившийся запрос, который именно он в состоянии удовлетворить. Но не только упрощение поиска клиентов/исполнителей является задачей [коммерческих тендеров](#).

Зачастую заказчик лишь стоит перед проблемой, самостоятельно не имея возможности даже выявить ее причину и составить оптимальный план ее решения. В таком случае, выйдя на платформу тендеров и выложив информацию о своей потребности, он может получить максимально полные, разносторонние и даже творческие решения от потенциальных исполнителей, выбрав самое оптимальное для себя предложение. Исходя из этих двух главных задач, которые можно решить с помощью тендера, сам тендер разделяется на ценовой (с выбором оптимальной цены решения проблемы) и тендер решения (с выбором кроме цены, еще и варианта решения проблемы). Иногда практикуется проведение двух тендеров – открытого, для любых исполнителей, а затем закрытого, в котором участвуют лишь выбранные на первом этапе компании-исполнители.

Для компании, объявляющей тендер, важно лишь четко определить свою проблему – то есть знать, что хотеть, составить приглашение-бриф для потенциальных участников конкурса, а также составить контракт, удовлетворяющий как заказчика, так и победителя тендера. Грамотно составленный бриф, содержащий всю необходимую информацию о заказчике, профиле его работ, о проблеме и желаемом решении поставленной проблемы с указанием сроков и вероятных финансовых затрат, увеличит шансы на получение грамотных и выгодных предложений от [участников тендера](#).

Исполнителям несколько сложнее – поскольку им приходится доказывать свою состоятельность успешно решить проблему. Для этого им нужно четко изучить потребности заказчика и принять решение о своем участии в тендере. Затем нужно заинтересовать заказчика, направив ему грамотно составленный проект решения проблемы.