

Коммерческий тендер—что это такое

Тендеры в России воспринимают по-разному: с одной стороны предполагают, что это пустая трата времени и денег, с другой же, что это эффективный способ выхода на новые рынки, который сопровождается ростом продаж с появлением новых заказчиков.

Как определение, коммерческий тендер представляется как указание несколькими продавцами потребностей определённых товаров и услуг одновременно, сопровождающееся поисками поставщика, проходящими на конкурсной основе.

Сейчас тендеры охватывают большой круг товаров и услуг, таких как: государственные закупки, поставка программного обеспечения и оборудования, строительство и множество других. На данный момент в России участие в тендерах принимают практически все предприятия и фирмы.

Самой распространённой разновидностью тендера является конкурс цены.

Т.е. лучшая цена выигрышная в этом тендере, однако существуют некоторые тенденции в отборе поставщиков: рекомендации от других компании, как долго участник торгует на рынке, оперативно ли выполняются работы, а так же какой гарантийный срок обслуживания.

На втором месте стоят тендеры «открытого брифа»: Торги объявляют при условии, если есть несколько способов для достижения результата, следует, что цены на услуги могут сильно отличаться.

Наиболее удачной тактикой тендеров, исходя из российской экономики, считается: Сначала заказчик выбирает одно из представленных решений задачи, а после выбирает наиболее выгодную цену.

Как же правильно выбрать тендер из предложенных 2000 наименований или более?

В - первых: Тщательный анализ требований заказчика, т.е. какие из них завышены в цене, а какие являются законными.

Во- вторых: Если всё же есть какие-то нарушения, то лучше всего попросить организатора изменить правила тендера.

В - третьих: Необходимо узнать потребности заказа не только от документации конкурса, но и провести что-то вроде расследования, почему этой кампании данный тендер так важен.

В - четвёртых: Разговор с клиентом лучше всего начинать с его проблем и потребностей, а после к вариантам их решения.

Чем же важен выигрыш в тендерах: Кампания зарабатывает существенный опыт продаж, а так же получает постоянных поставщиков и заказчиков. Следовательно, увеличивается шанс в выигрыше на другом тендере.

Так что не стоит ограничиваться одним родом деятельности: участвуя в тендерах, многие маленькие кампании смогли получить устойчивое положение на рынке, а так же репутацию.