

Виртуальные коммерческие тендеры

В условиях жесткой конкуренции современный рынок активно осваивает новый вид поиска покупателя продукции или услуг на всех доступных ресурсах. Ежегодно реклама требует огромные средства, которые не всегда оправдываются прибылью, получаемой от реализации товара.

Проект Tenderg.ua создан для помощи коммерческим структурам выйти на международный уровень.

Коммерческий [тендер на оборудование](#) может стать началом развития частного бизнеса, так как тендерный сайт доступен пользователям в странах Евросоюза и СНГ. Кроме этого группа компаний, занятых в проекте, имеет представительства в ряде стран, среди которых лидирующие позиции по тендерам представляют Греция, Хорватия, Венгрия, Германия, Словения, Болгария. В международных торгах принимают участие Украина, Великобритания, Польша, Сербия, Румыния, Македония, Швейцария.

В отличие от государственных закупок, где за рекламу товара оплачивает производитель, проект Tenderg.ua предоставляет возможность пользователям сайта подать бесплатную пробную заявку на тендер. Она проходит модераторскую проверку достоверности информации, после чего публикуется на сайте в соответствующей рубрике.

Поиск необходимой информации на сайте Tenderg.ua производится вручную и автоматически по ключевым словам, а эти особенности позволяют получать лучшие предложения услуг и товара. Поиск тендера коммерческого проекта позволяет экономить не только время, но и значительные денежные средства, затрачиваемые на рекламу.

При обращении в тендерную комиссию участник торгов предоставляет сведения о товаре или форме выполнения специфических работ. [Тендеры на услуги](#) и товар отслеживаются руководителями проекта, структурируются по отраслям, предприятиям и поисковым запросам. Информация о предложениях сотрудничества направляется пользователю по электронной почте, RSS-каналам, SMS-сообщением.

При отборе участников торгов в тендерную комиссию направляются документы, содержащие информацию, предусмотренную условиями приема заявки, а также выгодные условия поставок продукта. Документация должна содержать техническую и коммерческую часть, отражать достоверные сведения о предмете торгов, информационную карту, инструкция к использованию продукта.

Коммерческая часть документов должна содержать порядок формирования цен на товары и услуги, условия, график внесения платежей, а также поручитель и источник финансирования договора по контракту. Участники тендера подают предложения в электронном виде, их изучает комиссия и они недоступны для конкурентов.