

خدمات إدارة تقديم العطاءات في مؤسسة Purpol المحدودة للتسويق

هل أنت على ثقة في قدراتك في تقديم العطاءات، ولكنك ترغب في منظور جديد؟

لست واثقًا من كيفية الترويج لقدرات شركتك؟

هل ترغب في الفوز بالمزيد من العمل، ولكنك تخفق في تحقيق ذلك؟

هل وجدت عطاء مؤكد الفوز به، ولكنك غير متأكد من أين تبدأ؟

تُستخدم كلمة "عطاء" في الأساس لوصف أي عروض قد يتم استخدامها لوصف إصدار المشتري "المستندات العطاء" إلى مقدمي العطاءات المحتملين، والإرسال الفعلي للعطاءات من خلال المشاركين. يتضمن المصطلح عروض الأسعار، وعروض العمل، والعطاءات، وعروض المزايدات.

تقديم العطاءات هو المسار الرئيسي للتسويق في العديد من قطاعات السوق، لذلك يعتبر فهم العملية المعقدة لتقديم العطاءات أمرًا في غاية الأهمية. نحن نعمل مع عملائنا على توفير دعم تقديم العطاءات وقتما وأينما يحتاجون ذلك للتأكد من فوزهم بالمزيد من العطاءات والمناقصات.

أيما كانت مخاوفك بشأن إدارة العطاءات والمخاوف المتعلقة بتقديم المناقصات، Purpol المحدودة للتسويق ستغطي ذلك. دعنا نتحمل الضغوط عنك في عملية تقديم العطاءات ونقدم لك الدعم في الجوانب التالية:

- كتابة العطاءات
- إدارة العطاءات
- مراجعة العطاءات
- الإثبات
- بدء العمل
- إنشاء مكتبة العطاءات
- استقطاب الموارد والمشتريات عبر الإنترنت

يسر مؤسسة Purpol المحدودة للتسويق تقديم خدمات إدارة العطاءات لك حيث تُقدم خدمات إدارة عطاءات معتمدة.

مسرّد مصطلحات العطاءات

Tender (العطاء) - هو عرض رسمي من مقدم الخدمة، عادة ما يكون استجابة لطلب العطاء [RFT]. عادة ما تستخدم العطاءات لتحديد نطاق العمل وعند وجود موردين متعددين قادرين على تقديم العطاء للتعاقد. وعادة ما يتم هيكلة وثيقة العطاء بحيث يتم قبول عرض المورد دون قيد أو شرط، وعادة ما يكون ذلك وفقًا لشروط وأحكام المشتري.

Bidding, Two Stage (تقديم العطاءات، مرحلتين) - في عملية تقديم العطاءات على مرحلتين، تكون المرحلة الأولى منها لدعوة مقدمي العطاءات لتقديم حلول فنية أو تقديم معلومات بشأن عروضهم. ويحدد المشتري مجموعة من بين المشاركين ثم يقوم بإصدار مجموعة مستندات عروض أخرى، والتي عادة ما تكون لدعوة المشاركين المختارين لتقديم العروض التجارية.

Pre-qualification (التأهيل المسبق) - يصف التأهيل المسبق عملية تقييم مقدمي العطاءات المحتملين، قبل دعوة مقدمي العطاءات، وفقًا لقائمة من المعايير وذلك لضمان عدم مشاركة مقدمي عطاءات سوى فقط هؤلاء الذين يلبون معايير التأهيل لتقديم العطاء، الأمر الذي من شأنه تخفيض الدورة الزمنية لعملية التوريد.

Tender Evaluation (تقييم العطاءات) - التقييم المنهجي والهيكلية لعروض الموردين. تكون نتائج تقييم مقدمي العطاءات هي تحديد العروض الناجحة. ويتم وضع استراتيجية التقييم قبل إصدار العطاءات، مع تضمينها لعملية هيكلية وشفافة ومحددة.

Unsuccessful Bidder (مقدمي العطاءات غير الناجحين) - هم المشاركين في السوق التنافسي الذين لا يتم قبول عروضهم لأسباب الأسعار أو الجودة أو الخدمة أو أي عوامل أخرى. وعادة ما يسعى مقدمي العطاءات غير الناجحين لتلقي الملاحظات في صورة بيان للمعلومات، وذلك لفهم كيف يمكنهم أن يكونوا أكثر تنافسية في المستقبل.

دعنا نستخدم خبرتنا في عملية التوريد وسنوات الخبرة في تقديم العطاءات للوصول إلى استجابات الفوز بالعطاءات والتي ستتجاوز توقعات المشتريين. فنحن يُمكننا مساعدتك على تحقيق حملة تقديم عطاءات تنافسية تضمن أطر الفوز ونقاط البيع الفريدة ونقاط التميز الرئيسية.

يُمكنك الاتصال بنا للاطلاع على المزيد من المعلومات بشأن كيفية مساعدتنا لك:

Purpol المحدودة للتسويق

6 Wicks Drive

Chippenham

Wiltshire SN15 3ES

المملكة المتحدة

هاتف: +44 (0)7966 333 657

هاتف: +44 (0)1249 481 411

البريد الإلكتروني: hello@purpolmarketing.co.uk

<http://www.purpolmarketing.com>