

Тендерный отдел. Принципы успеха

**Управленческий опыт построения
эффективного и результативного
тендерного отдела**

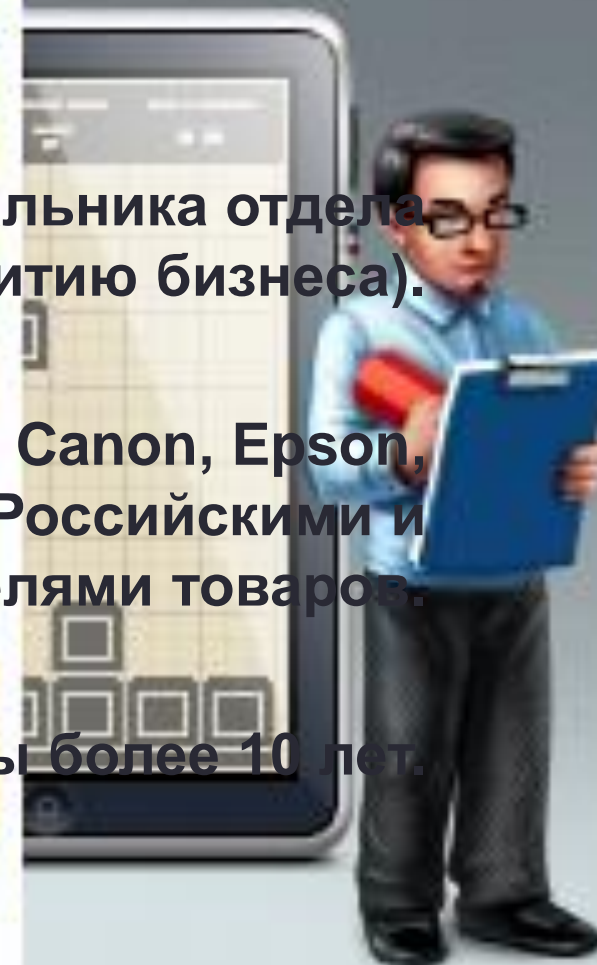
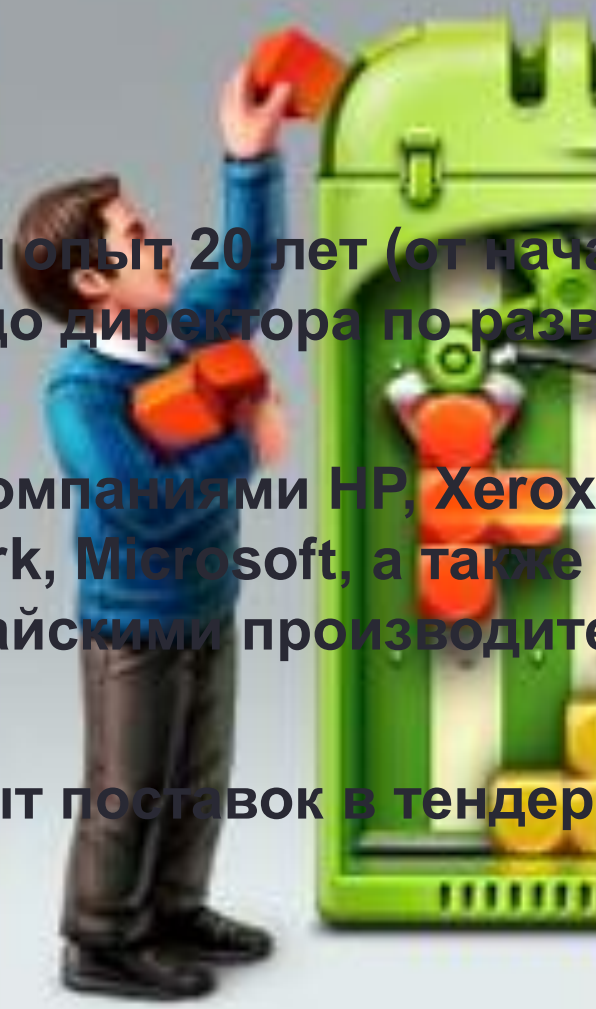


Стаж работы

Управленческий опыт 20 лет (от начальника отдела продаж до директора по развитию бизнеса).

Работал с компаниями HP, Xerox, Canon, Epson, Lexmark, Microsoft, а также Российскими и Китайскими производителями товаров.

Опыт поставок в тендеры более 10 лет.



Более 300 побед (ФЗ-94, ФЗ-223, ФЗ-44, тендеры коммерческих организаций)

- Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова;
- Российская академия наук;
- Таможни (Мурманская, Новороссийская, Уссурийская);
- Государственное бюджетное учреждение города Москвы по эксплуатации и ремонту инженерных сооружений "Гормост»;
- Прокуратура Московской области;
- Главное управление записи актов гражданского состояния Московской области;
- Пенсионный фонд Российской Федерации;
- Министерство юстиции Российской Федерации;
- Российская академия медицинских наук;
- Управление Федеральной службы судебных приставов;
- Департамент социальной защиты населения города Москвы;
- Московская городская Дума;



- "Морозовская детская городская клиническая больница Департамента здравоохранения города Москвы»;
- Воронежский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Московский государственный университет путей сообщения»
 - Управление Федерального казначейства;
- Государственное бюджетное учреждение города Москвы "Московское объединение ветеринарии»;
 - Министерство юстиции Российской Федерации;
- Открытое акционерное общество "Государственный научно-исследовательский и проектный институт редкометаллической промышленности "Гиредмет»;
- Федеральное государственное бюджетное учреждение "Якутское управление по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды»;
 - Министерства здравоохранения Российской Федерации;
- Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана.
И другие...

marketing
visualisation
online media workshop
plan van ontwerp
interactive strategy

strategy
business
strategic
marketing
visualisation

interactive
social media train
online media workshop
marketing
visualisation

Когда тендерный отдел не нужен и даже вреден для бизнеса?

“Мне руку поднял рефери, которой я не бил”

Владимир Высоцкий

1. Когда через тендеры начинаешь конкурировать с собственными дилерами (например, для классического дистрибьютора)

Следует заменить участие в тендерах на аналитику победителей тендеров.

В этом случае меняем тендерный отдел на аналитический (маркетинговый отдел).

Выявление наиболее эффективных участников торгов, вербовка их в качестве дилеров.





2. Мало ресурсов (начинающий бизнес)

Аналитика результатов, работа с ЛПР (лицом принимающем решения) и отделом закупок победителя.

Работаем в качестве субподрядчика, поставщика для победителя

Создаём тендерный отдел, принципы успеха

1. Ответить на вопрос: «Кому и как можем принести пользу?»

Например: поставка инновационных продуктов для развития экономики России и повышения уровня и качества жизни граждан, экономия бюджетных средств.

Создаём тендерный отдел, принципы успеха

2. Смелость города берёт. Тяжело в ученье – легко в бою.

(А. В. Суворов)

Психология **П**обедителя + **П**остоянное повышение квалификации (тренинги, семинары, работа с законодательной базой и консультантами).

Создаём тендерный отдел, принципы успеха

3. Маркетинг+Аналитика+УТП (уникальное торговое предложение)

Маркетинговый комплекс 5P (Цена, Продукт, Место, Продвижение, Люди)

Создаём тендерный отдел, принципы успеха

4. Стратегия

Не числом, а умением. (А.В. Суворов).

Сегментация клиентов и конкурсов.

5. Системный подход +Автоматизация

Бизнес-процессы (регламенты + функционал + мотивация)

МЭЛТОР(Мастер Электронных Торгов)

Авдасёв Игорь Александрович
avdasev@rambler.ru