

Чек-лист «Тендер»*

Анастасия Комарова,
директор
«Умного Рекламного Агентства»



На тему тендеров можно рассуждать бесконечно. Делиться своим горьким и успешным опытом. Рассказывать о честных, и куда более нечестных конкурсах и отборах. Польза от прочтения такого рода историй неумолима, но применить полученные на чужом примере знания, на собственной практике оказывается довольно не просто. Поэтому в этом выпуске я составила для вас чек-лист для работы с тендерами. С его помощью вы сможете проконтролировать ход тендера поэтапно, и избежать распространенных ошибок на каждом этапе.

***Рекомендуем распечатать следующие две страницы и разместить над рабочим столом каждого сотрудника, работающего с тендерами.**

№	Описание проекта	Срок ответа	Основные ошибки
1	Получение приглашения об участии в тендере, принятие решения об участии.	1-3 дня	«Затягивание» с ответом
2	Предоставление сведений об организации: - заявка на участие в тендере; - копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе; - копия выписки из Устава: наименование, адрес, исполнительный орган и его права; - копия решения о назначении исполнительного органа; - конкурсное предложение.	3-5 дней	1. «Затягивание» с ответом. 2. Предоставление не полной, или не достоверной информации.
3	Предварительный отбор. Тендерный комитет изучает информацию об агентствах, определяет какие из агентств, подходят ему по перечню предоставляемых услуг, опыту и другим факторам. Отбирает 5-7 агентств для прохождения на следующий этап.	7-14 дней	1. Предоставление не полной, или не достоверной информации. 2. Отсутствие портфолио проектов по заданному профилю услуг. 3. Специализация агентства не на том профиле услуг, которое интересует клиента. 4. Слишком широкий спектр услуг, если клиенту нужна профессиональная поддержка в одной узкой сфере, или наоборот (нет каких-то услуг, или о них не говорится).

4	Презентации агентств.	5-10 дней	<ol style="list-style-type: none"> 1. Некачественная подготовка презентации агентства. 2. Непрофессиональное проведение презентации агентства. 3. Отсутствие портфолио в презентации. 4. Отсутствие наглядных и раздаточных материалов. 5. Отсутствие ответов на часто задаваемые вопросы клиентов (некомпетентность менеджеров проводящих презентацию).
5	Предоставление агентствами предложений по решению конкретных рекламных (маркетинговых) задач клиента.	7-21 день	<ol style="list-style-type: none"> 1. Размытое предложение, без конкретных идей. 2. Отсутствие аргументов в пользу своего предложения. 3. Отсутствие оценки эффективности выдвинутого предложения. 4. Некачественно составленное/ некачественно оформленное предложение. 5. Перегрузка предложения текстом и отсутствие наглядности (картинок, схем, диаграмм).
6	Объявление результатов. Результатом тендера могут быть: выявление победителя, отсутствие победителя, продолжение тендера на дополнительных определенных условиях. В любом случае о результатах тендера должны быть оповещены все агентства участвовавшие в тендере.	7-10 дней	