



AKAM

Как сделать

Автоматизация работы с тендерами
в модуле АКAM:Торги



тендерный отдел

супергероями продаж

На торговых площадках тысячи компаний заявляют о своей готовности покупать



И в деталях объясняют, что именно, какого качества
и в каком количестве им нужно

На торговых площадках тысячи компаний заявляют
о своей готовности покупать

Но тендерные отделы в продажах играют на вторых ролях



Но тендерные отделы в продажах играют на вторых ролях

Что мешает им находить и приводить НОВЫХ КЛИЕНТОВ?



Что мешает им находить и приводить новых клиентов?

Узкая постановка задачи

обычно тендерные специалисты ищут строго тех, кто объявил закупку продукта компании



Что мешает им находить и приводить новых клиентов?

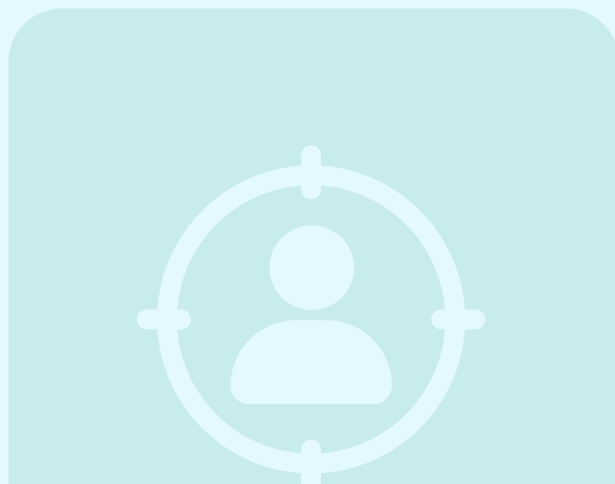
Узкая постановка задачи

**А это далеко
не все, с кем можно
сотрудничать!**



Как продавать на торговых площадках больше





1

**Найти скрытых
покупателей среди
участников торгов,
которые только что
завершились**





- **Клиенты на поставку**

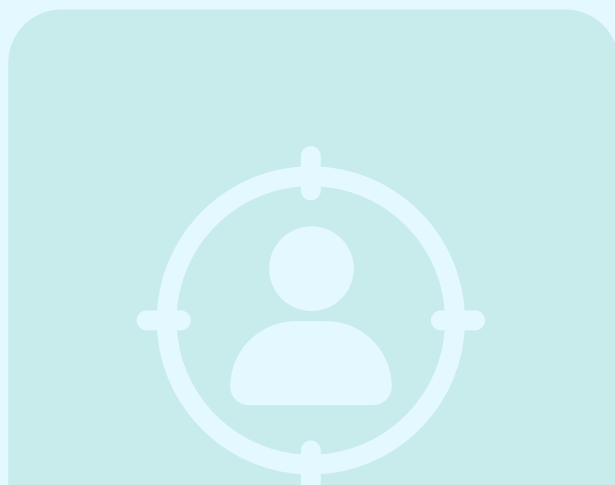
Пример: Поставщику древесины интересно связаться с победителем торгов на изготовление деревянных ящиков для Абрау-Дюрсо.

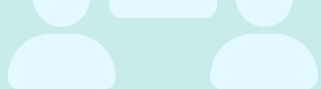
- **Клиенты на субподряд**

Пример: Компании, которая поставляет и монтирует тепловое оборудование, интересно связаться с победителем тендера на строительство детсада.

- **Клиенты на обслуживание**

Пример: Компании, которая обслуживает оборудование, указанное в описании лотов, стоит выйти на связь и с победителем торгов, и с компанией, объявившей тендер.





Как продавать на торговых площадках больше




2

Найти будущих покупателей

На торговых площадках компании публикуют план закупок, в которых можно участвовать в будущие периоды





Как продавать на торговых площадках больше

3

Найти перспективные направления развития

Анализ закупок потенциальных клиентов помогает найти новые ниши

Пример: Компания занимается установкой теплого пола в домах. Анализ закупок показывает, что каждый третий застройщик прокладывает не только тёплый пол, но и теплые стены в ванных комнатах. Очевидно, тренд набирает популярность и стоит развивать это направление.

Как продавать на торговых площадках больше

4

Найти новые регионы сбыта

Информация на торговых площадках помогает оценить потенциальные регионы продаж

Пример: Компания работает только в дальневосточном округе, планирует открыть производство в центральной части России. Стоит присмотреться к тендерам из этих регионов.

Итого находим



1

«скрытых»
покупателей,
не объявлявших
торгов



2

будущих
покупателей,
запланировавших
закупки



3

перспективные
направления
развития



4

новые регионы
сбыта

Итого находим

4

- «скрытых покупателей не объявлять торгов»
- будущих покупателей запланировать закупки
- перспективные направления развития
- новые регионы сбыта

Выглядит неплохо!



Один вопрос:

**как это сделать, если
тендерные специалисты
уже загружены?**

Как продавать на торговых площадках больше

А

**набрать в отдел
ещё людей**

или

Б

**оптимизировать
работу отдела**

Чтобы выбрать решение,
проверьте, насколько четко
работает ваш тендерный отдел



В скольких пунктах чек-листа вы готовы поставить галочки?

- Руководство не представляет, чем именно занят тендерный отдел в каждый момент времени
- Были случаи, когда специалисты пропускали время подачи заявки на торги
- Приходилось отказываться от участия в торгах, потому что не успевали предоставить обеспечение заявки
- Хотя раз выиграли тендер, который в итоге оказался убыточным
- Не знаете, в каких закупках принимают участие ваши конкуренты
- Тендеры ищутся несистемно, специальные сервисы для поиска не используются, а заявки сводятся в Excel или Google-таблицах.

A

**набрать в отдел
ещё людей**

звать
ла

**Это вариант для тех,
кто отметил в чек-листе
меньше двух пунктов**

Когда работа тендерного отдела – это черный ящик, то расширять его бессмысленно. Результат останется непредсказуемым

Б

оптимизировать
работу отдела

дел

**Для тех, кто отметил
в чек-листе два пункта
и больше, у нас хорошая
новость!**

Как продавать на торговых площадках больше

Работа с тендерами в модуле АКAM:Торги увеличивает продажи на торговых площадках на 20% в год



Когда это работает

1С

компания
использует 1С

* Модуль АКAM:Торги
работает на базе 1С:CRM

3+

тендерных
специалиста

15%+

оборота компании
составляют контракты
по тендерам

Как это работает



Типичные проблемы тендерного отдела

- Пропускают подачу заявок на торги – на каждого сотрудника приходится сотни активных тендеров, сложно отслеживать их все.
- Теряют все заявки менеджера, если он заболел или уволился – нет общей системы хранения информации по заявкам и торгам.
- Не успевают подготовить все документы или обеспечение – не отлажено взаимодействие с отделом продаж, бухгалтерией и другими смежными отделами.
- Трудно контролировать и оценивать эффективность работы отдельных менеджеров и отдела в целом.

Что меняет автоматизация с модулем АКAM:Торги для 1С:CRM



Ускоряет работу с заявками



Упрощает взаимодействие со смежными отделами



Вся информация о каждом тендере собрана в одном месте



Делает прозрачной работу тендерного отдела

Как это работает

Что меняет автоматизация с модулем
АКАМ:Торги для 1С:CRM

Система автоматически собирает информацию по торгам из внешних источников и создает заявки

Дата завершения подачи	Тема	НМЦК	Организатор	Ответственный
24.05.2023 18:00:00	Оказание услуг по техническому об...	1 547 050,40	ВТБ (Административный департамент)	Администратор
24.05.2023 17:15:00	Оказание транспортных услуг по пер...	960 000,00	ВТБ (Административный департамент)	Администратор
24.05.2023 12:00:00	Выполнение работ по ремонту газопо...	5 918 666,66	ВТБ (Административный департамент)	Администратор
23.05.2023 12:00:59	Запрос предложений на предоставле...		АО "ПОЧТА БАНК" (Представители П...	Администратор
23.05.2023 10:00:26	Оказание погрузо-разгрузочных и тра...	1 107 600,00	ВТБ (Административный департамент)	Администратор
25.05.2023 12:00:50	Оказание услуг по организации пере...	10 476 480,00	ВТБ (Административный департамент)	Администратор
23.05.2023 13:00:44	Договор на услуги по предоставлени...	2 107 000,00	ВТБ (Административный департамент)	Администратор
24.05.2023 14:00:00	SFP модуль		АО "ТИНЬКОФФ БАНК"	Администратор
24.05.2023 4:00:00	Поставка букетов цветов клиентам 3...	469 000,00	ВТБ (Административный департамент)	Администратор
26.05.2023 6:01:00	Оказание транспортных услуг по пер...	985 040,00	ВТБ (Административный департамент)	Администратор
23.05.2023 10:20:59	Заключение рамочного договора на п...		ПАО "РОСТЕЛЕКОМ"	Администратор
26.05.2023 13:00:39	ВТБ (Административный департамент)	495 960,00	ВТБ (Административный департамент)	Администратор
26.05.2023 15:00:41	Изготовление и поставка мебели для...	1 866 297,02	ВТБ (Административный департамент)	Администратор
26.05.2023 13:00:00	Смартфоны Apple для технической п...	1 135 792,00	ВТБ (Информационные технологии)	Администратор
24.05.2023 8:30:59	Срочно! Станция абонентская Cambi...		ПАО "РОСТЕЛЕКОМ"	Администратор
24.05.2023 8:30:59	Коммутатор телефонный, разветвите...		ПАО "РОСТЕЛЕКОМ"	Администратор
24.05.2023 8:30:59	Ноутбук Acer Aspire 5 A515-57-39MG ...		ПАО "РОСТЕЛЕКОМ"	Администратор
26.05.2023 15:00:00	Смартфоны для тестирования		АО "ТИНЬКОФФ БАНК"	Администратор
26.05.2023 10:00:00	Поставка медицинской одежды		ЧУЗ "ЦКБ "РЖД-Медицина"	Администратор
25.05.2023 11:00:00	Оказание услуг по сопровождению и ...		ЧУЗ "КБ "РЖД-Медицина" г. Муром	Администратор
25.05.2023 12:10:00	Поставка лекарственных препаратов		ЧУЗ "КБ "РЖД-Медицина" г. Ярославл...	Администратор

Обычно настраиваем загрузку с Seldon, отбирая заявки по фильтрам

Регион: Москва

Ответственный: Администратор

Площадка: [Электронный магазин РЖД-Медицина](#)

Способ подачи: [ЭПД](#)

Победители

Торги на площадке: <http://zakupki.rzd-medicine.ru/>

Pro.Seldon: <https://pro.myseldon.com/ru/search?searchString=194367>

Вид заявки: Коммерческие закупки

Способ размещения: Объявление о покупке

Как это работает

Что меняет автоматизация с модулем
АКАМ:Торги для 1С:CRM

Менеджеру остается только определить,
целевой тендер или нет

Заявка (Тендер) 000006200 от 23.05.2023 10:28:02 *

Основное Запустить счетчик Указать трудозатраты Источники первичного интереса Трудозатраты

Записать + Участвуем в тендере Не участвуем в тендере Заполнить заявку по ссылке на ЕИС Мониторинг итогов: Статус: Новая

Информация о тендере
Информация об организаторе
Лоты тендера
Доп. информация

Реестровый номер извещения и Наименование закупки:
№ 194367
Поставка медицинской одежды

Организатор:
ЧУЗ "ЦКБ "РЖД-Медицина"

Регион: Москва 15:15:19

Ответственный: Администратор

Площадка: Электронный магазин РЖД-Медицина

Способ подачи: ЭП

Победители

Торги на площадке:
<http://zakupki.rzd-medicine.ru/>

Pro.Seldon:
<https://pro.myseldon.com/ru/search?searchString=194367>

Вид заявки: Коммерческие закупки

Способ размещения: Объявление о покупке

Контрольные даты

Опубликован: 22.05.2023 15:55:25
Подача с: 22.05.2023 16:00:00
Подача до: 26.05.2023 10:00:00
Рассмотрение до:
Аукцион:

Финансовые показатели

Начальная цена: 4 300 000,00
Обеспечение контракта:
Способ обеспечения: Не выбран
Обеспечение заявки:
Способ обеспечения: Не выбран
Согл. мин. цена контракта: 0,00
Цена победителя:

Привычная
навигация
по данным
о торгах

Все реквизиты
тендера заполняются
автоматически

Заявка (Тендер) 000000004 от 23.05.2023 9:30:00 *

Основное Запустить счетчик Указать трудозатраты Источники первичного интереса Трудозатраты

Записать + Участвуем в тендере Не участвуем в тендере Заполнить заявку по ссылке на ЕИС Мониторинг итогов: Статус: Новая

Добавить лот

Лот
Медицинская одежда

Добавить номенклатуру

Товар/услуга
Содержание
Медицинские халаты
Медицинские халаты
Медицинские перчатки
Медицинские перчатки

Добавить участника

Участник закупки
Цена
Иваночкин 150 000,00

У каждого менеджера освобождается до 4 часов в день!

Включает отправку напоминания в дату окончания торгов

Менеджер отбирает целевые тендеры одним кликом

Заявка (Тендер) 000000004 от 23.05.2023 9:34:53 *

Основное [Запустить счетчик](#) [Указать трудозатраты](#) [Источники первичного интереса](#) [Трудозатраты](#)

Записать Участвуем в тендере Не участвуем в тендере [Заполнить заявку по ссылке на ЕИС](#) Мониторинг итогов: Статус: Новая

Добавить лот

Лот	Цена
Медицинская одежда	4 300 000,00

Добавить номенклатуру Вид цены: не заполнен

Товар/услуга	Цена	Сумма	Сумма с НДС
Содержание	Количество	Ставка НДС	Сумма НДС
Медицинские халаты	3 500,00		4 200 000,00
Медицинские халаты	1 000,000	20%	700 000,00
Медицинские перчатки	10,00		12 000,00
Медицинские перчатки	1 000,000	20%	2 000,00

Добавить участника

Участник закупки	Наш дилер	Причина отклонения участника	Номенклатура
Цена	Победитель	Комментарий	Содержание
Иваночкин	<input checked="" type="checkbox"/>		Медицинские перчатки
150 000,00	<input type="checkbox"/>		

Как это работает

Что меняет автоматизация с модулем
АКАМ:Торги для 1С:CRM



Ускоряет работу
с заявками



Упрощает взаимодействие
со смежными отделами



Вся информация о каждом
тендере собрана в одном месте



Делает прозрачной
работу тендерного отдела

Легко передать ведение заявки между коллегами без потери информации или скорости

The screenshot displays the 1С:CRM interface for managing a request. The main form is titled "Поставка медицинской одежды" (Supply of medical clothing) and includes sections for "Обеспечение заявки" (Request guarantee) and "Обеспечение контракта" (Contract guarantee). The "Обеспечение заявки" section contains fields for "Теги" (Tags), "Обеспечение заявки" (Request guarantee) with a value of 0.00, "Сроки зачисления" (Registration terms), "Выбранное обеспечение" (Selected guarantee) with buttons "БГ" and "ДС", "Депозит" (Deposit) with a value of 0.00, "Тариф" (Rate) with a value of 0.00, and a "Комментарий" (Comment) field. The "Обеспечение контракта" section is partially visible below. The "Клиент" (Client) field is populated with "ЧУЗ 'ЦКБ 'РЖД-Медицина'" and includes a phone number "+7 (816) 567890" and an email field. A "Добавить заявку" (Add request) button is located above the client information. On the right side, the "История взаимодействия" (Interaction history) panel shows a list of events, including a planned task "Согласовать участие в тендере" (Agree on participation in tender) for June 14th and a manual entry "Ручной ввод: Поставка медицинской одежды" (Manual entry: Supply of medical clothing) at 15:31. A "Запланировано" (Planned) button is visible above the history list.

Данные по обеспечению заявки

Контактные данные клиента

История взаимодействия и запланированные задачи

Как это работает

Что меняет автоматизация с модулем
АКАМ:Торги для 1С:CRM



Ускоряет работу
с заявками



Упрощает взаимодействие
со смежными отделами



Вся информация о каждом
тендере собрана в одном месте



Делает прозрачной
работу тендерного отдела

Работа с каждым тендером идет по заданному алгоритму
и видна руководителям в любой момент

Экспресс-оценка 9 интересов: 1 867 500 Р	Подготовка заявки 4 интереса: 558 887 Р	Ожидание торгов 4 интереса: 3 024 145 Р	Играем 2 интереса: 1 000 000 Р	Подведение итогов 2 интереса: 1 000 Р	Заключение контракта 4 интереса: 13 523 900 Р
Заключение рамочного договора на п... База "Продукты" 21.02.2023, 10 000 Р	Поставка продукции из железа и стали Бытовая техника 17.04.2023, 398 886,52 Р	Смартфоны для тестирования <> 06.03.2023	Поставка камер видеонаблюдения Ассоль ООО 05.05.2023, 1 000 000 Р	Тестирование Ассоль ООО 07.06.2023, 1 000 Р	Оказание услуг по модернизации ста... Видео маркет ООО 28.04.2023, 13 300 000 Р
#ИЦБ-0000004 222asd 07.03.2023	Оказание услуг по подготовке инстру... ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ Б... 04.05.2023, 160 000 Р	Закупка стиральных машин Гостиница "Заря" 04.05.2023, 3 000 000 Р	#ИЦБ-0000006 Ыффы 07.06.2023	Изготовление и поставка мебели для ... База "Мебель" 07.06.2023	Оказанию услуг по модификации, ада... ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТС... 05.05.2023
#ИЦБ-0000005 222asd 07.03.2023	414.23.00187_Поставка Электроизоляц... Филиал "Костромская ГРЭС" Акционерно... 11.05.2023	Поставка расходных материалов для... Ассоль ООО 05.05.2023, 24 145 Р			Услуги по сопровождению и обслужи... Общество с ограниченной ответственност... 05.05.2023
Заключение рамочного договора на п... Алхимов Алексей Андреевич 13.03.2023	#ИЦБ-0000017 Вы (asas) 07.06.2023	#ИЦБ-0000007 ООО "Ромашка" 06.06.2023			Поставка бытовой техники лот 1 для ... САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВ... 29.05.2023, 223 899,86 Р
УИС_Закупка стройматериалов Вега-транс 01.04.2023, 60 000 Р					
Продажа товаров АКБ АвтоБанк 10.04.2023, 137 500 Р					
тема База "Мебель" 20.04.2023					
Приобретение квартиры в с. Мильков... База "Мебель" 25.04.2023, 1 660 000 Р					
Тест САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВ... 05.06.2023					
					Завершено успешно Нет интересов: 0 Р
					Завершено неудачно Нет интересов: 0 Р

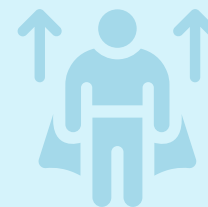
Тендер проходит по регламентированной воронке

Цветовое кодирование показывает, когда близки контрольные даты

В итоге

Работа тендерного отдела
совершенно прозрачна для
руководства.

Каждый менеджер по тен-
дерам экономит с помощью
автоматизации **порядка
35 часов в месяц.**



Тендерный отдел получает
суперспособность **находить
больше клиентов и заказов
на торговых площадках.**

Как это работает

Сколько стоит внедрение АКАМ.Торги для 1С:CRM

Зависит от того, какое ПО у вас уже есть, и как работает тендерный отдел

Пригласите нас на встречу – будем долго вас расспрашивать, а в конце разговора быстро оценим



ПО, которое
требуется купить



Стоимость работ
по внедрению

Как это работает

По опыту наших клиентов
внедрение окупается
за 1–3 месяца.

Стоимость ПО закрывает
первый же выигранный тендер.

Что дальше

Автоматизируем работу тендерного отдела

- настраиваем сценарий работы компании по тендерным продажам
- настраиваем вспомогательные бизнес-процессы по согласованию документации и обеспечения по заявкам
- интегрируем с источниками получения заявок по торгам
- разграничиваем права для менеджеров и руководителя тендерного отдела и участников смежных отделов
- формируем типовые отчеты по тендерам

Что дальше

Сопровождаем внедренное решение по запросу клиента

Дорабатываем
модуль АКAM.Торги

Внедряем 1С:CRM
в работу других
отделов компании

Для сложных продаж с длинным циклом сделки – контакт-центр и портал самообслуживания клиентов

Для объектных продаж – модуль АКAM:Инвестиционные проекты

Для управления долгами и лимитами – модуль АКAM:Управление задолженностью

Хотите больше клиентов и заказов с торговых площадок?



Давайте поговорим об этом!

Вы расскажете, как сейчас работаете с тендерами, а мы покажем, что может изменить автоматизация.



Звоните

+7 (495) 481-60-08

Пишите

sale@akam.ru

www.akam.ru

Москва, Дмитровское шоссе, д. 9, стр. 2,
этаж 4, офис 458