



«Центр координации продаж и закупок»

141304, г. Сергиев Посад, Московская обл., ул. Московское шоссе, дом 17 info@ckpiz.ru

исх.28/05/ГД-15 от «28» мая 2015 г

Руководителю предприятия

на вх. _____ от «___» _____ 2015 г

Уважаемые партнеры!

«ЦКПЗ» предлагает рассмотреть предложение о взаимовыгодном сотрудничестве. Каждый пункт вытекает из предшествующего и очень важен при работе с заказчиками по ФЗ-44 и ФЗ-223.

1) **Предоставление информации:**

- по перспективным, планируемым закупкам

Информация содержит планируемые закупки из бюджета с предоставлением наименования предприятия, темы закупки, суммы, региона, даты, контакты.

Как руководитель, для дальнейшей проработки, выбираете перспективную и выгодную информацию для Вашего бизнеса и направляете работу коммерческой службы точно, посредством указания на проведение предварительных переговоров по закупке. Получаете выгоду в том, что идете на шаг впереди своих конкурентов, знаете какой результат требовать от своих подчиненных. Информацию Вы можете получить как по региону, так и по стране в целом.

- по опубликованным тендерам

Часто специалисты тендерного отдела обращают внимание только на процедуры, где в наименование указана информация по профилю компании. Не рассматривают аукционы, где внутри могут быть «спрятаны» их закупки. Анализируя, прослеживая данные аукционы всегда можно направить работу коммерческого отдела с победителем по субподряду. Мы предоставляем «скрытую» информацию по Вашему направлению.

2) **Аналитические отчеты для участия в закупках.**

- по контрактам заказчика;
- по протоколам заказчика;
- по контрактам поставщика;
- по протоколам и перспективным связям поставщика;
- отраслевой отчет.

Данный перечень отчетов дает Вам преимущества в переговорах. Получив информацию о планируемых закупках Вы запрашиваете отчеты по заказчику. Видите, с кем он «дружит», кто постоянный поставщик, какое падение возможно в процессе закупки, коррумпированный заказчик или торги в основном честные и т.д. Далее заказываете отчеты по поставщику. После изучения отчетов Вы понимаете стоит ли участвовать в закупке или лучше рабочее время своих коллег направить на более рациональные действия. При положительном решении и после изучения данной аналитики, Ваш специалист проводит более агрессивные и успешные переговоры, так как апеллирует фактами и цифрами как по заказчику, так и по поставщику. Отчеты по заказчику или поставщику формируются по предоставленному ИНН.

Отраслевой отчет рассчитывается по каждому отдельному запросу, исходя из технического задания партнера. Выполнение работ и предоставление отчетов в течение 24 часов после запроса (отраслевой после подтверждения оплаты).



«Центр координации продаж и закупок»

141304, г. Сергиев Посад, Московская обл., ул. Московское шоссе, дом 17 info@ckpiz.ru

3) Проведение успешных переговоров.

Вы можете процесс переговоров, по выбранным закупкам, после изучения информации и отчетов возложить на нашу компанию. «ЦКПЗ», как юридическое лицо, самостоятельно не участвует в процессе закупок, не выступает интегратором, не имеет аккредитацию на торговых площадках, не «сливает» и не продает успешные переговоры конкурентам своих партнеров. «ЦКПЗ» осуществляет деятельность по поиску заказчика, проводит переговоры до момента финансовых поступлений от заказчика на р/счет партнера. Также мы предоставляем услуги по прямым продажам продукта/услуги по всей стране исходя из своего опыта и профессионального подхода. Обязательства «ЦКПЗ» перед партнером заканчиваются в момент поступления авансового платежа или полной суммы контракта. Комиссия рассчитывается от полной суммы заключенного контракта между партнером «ЦКПЗ» и заказчиком и выплачивается после поступления авансового платежа или полной суммы контракта.

4) 100% специализированная помощь по процедуре торгов.

5) В случае необходимости проведение семинара по продажам в секторе b2b.

Для получения более подробной информации по условиям сотрудничества и примеров отчетов просим Вас связаться по нижеуказанным контактам:

E-mail:

Преимущества перед конкурентами!!!

1. Вы всегда на шаг впереди по информации о планируемых закупках в регионе или стране по Вашей деятельности.
2. Вы не пропускаете опубликованные аукционы с «скрытыми» закупками.
3. Вы по аналитическим отчетам видите все движения интересующего заказчика и его постоянных поставщиков - Ваших конкурентов.
4. Вы направляете точно работу своих переговорщиков. Вы держите руку на пульсе по работе с потенциальными заказчиками.
5. Вы всегда можете передать на аутсорсинг процесс переговоров.
6. Вы по желанию можете получить реальную картинку дел в корпоративном департаменте, а также практические советы для увеличения Ваших доходов.

С уважением,

Генеральный директор