

物流经营:物流企业提高投标中标率方略 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/169/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_BB_8F_E8_c31_169633.htm 在中国的大型合资或外资企业，为了专心于自己核心产品的设计和制造，会把物流服务需求外包出去或分包出去。他们在寻找物流服务提供商时，常常采取招标的方式。现在，我国国有企业、民营企业也在逐渐采用招标的方式选择自己的物流合作伙伴，物流企业为了投标成功，应该做好以下几项工作,以提高投标成功率。

一、参与竞标前的五项准备工作

招标企业向拟定的物流企业发出招标意向书。招标意向书是招标单位在招标最初阶段发出的招标文件，主要表明招标单位开始正式招标，并提出了物流服务要求范围和招标的重点。物流企业综合分析做出投标决定后进入投标准备阶段。

- 1．组织物流项目投标小组。投标小组以物流企业的物流部为主组成，抽调公司有物流服务经验、有进行物流方案策划和设计能力的各种人员组成技术完备的投标团队。
- 2．收集招标企业的资料，认真学习和了解招标企业的状况，包括成长经历、产品类型和特点、市场状况以及物流服务的历史，掌握招标企业的组织结构和未来企业发展态势。
- 3．研究招标企业的招标意向书，编制物流项目建议书，物流项目建议书是在接到招标意向书之后和正式招标书之前，在分析招标企业的概况后做出的向招标方应标的一种表示方法。同时，也是本企业自我介绍和宣传自己物流服务能力的机会。
- 4．做好迎接招标组来本企业考察的工作准备，包括举行座谈会、POWERPNT演示稿、介绍本企业的物流服务优势，参观本企业仓库、车队，高层领

导接见等等。5. 认真研究招标文件，分析招标内容，提出招标文件中的质疑问题，并做好询标。分解招标内容，组成各内容工作小组，编制投标文件，确定中标后项目实施的资源、人力以及费用等，进行投资效益分析，可行性分析等。严格按照招标书的时间要求，确定投标活动的时间表，并制定投标工作计划。

二、投标时的八大步骤

招标方会对各个投标企业进行资格考察，如了解企业的规模和业务种类、物流服务经验、参观仓库和仓库保管水平，了解运输方式以及自有车队数量和运输监控能力以及物流信息管理水平。选定参加投标的物流企业并签订保密协议，即对招标方为对方制作投标书而提供的产品数据、客户数量以及销售渠道等资料保密，并只能用于制作投标书。在取得投标单位的保密承诺后，招标方向投标方发出正式物流服务项目的招标书。物流企业接受招标书后正式进入投标阶段，在投标小组的领导和计划下，有步骤、有节奏地按照招标书的要求，参与投标活动。投标小组召开各种会议，明确目标，做好内部分工，制定详细的工作时间计划。

1. 仔细地分析研究招标书的内容是投标成功的基础。对招标书中不清楚、不明白或有问题的地方，全部认真记录下来，一一列明。然后有计划地与招标方进行讨论，讨论结果由招标方确认，作为招标过程的支持文件。
2. 精心编写投标文件。投标文件是投标活动中最核心、关键性的文件，投标书不但是一个完整的物流服务方案，而且是招标方是否发标的依据。
3. 将投标书精心装订成册，在指定时间内，截止时间前，派人亲自将投标书送到招标人手中。
4. 有计划地向招标方介绍物流企业的物流服务水平，为物流服务而选择仓库、库房布置设计、仓库改造计划

应反复征求对方意见，按对方意见修正仓库改造计划。5. 精心准备投标答辩。将招标方可能提出的问题做好回答准备。在答辩会上，进一步展示投标方各种合理化建议，以及提高服务质量，降低物流服务成本的措施。6. 在接到中标通知书后，做签订合同的准备，并就合同细节与招标方进行谈判。制作物流服务合同，为签订合同做好各项准备工作。提出物流服务的具体实施计划，包括项目实施的时间表，实施的具体内容，人力和资源的调度，资金和费用的预算，并与物流客户交流。7. 提出采购社会物流资源计划，对外实行分包，选择分包商，与其签订分包合同。8. 组织物流运作团队。选择忠于企业，忠于职守，有一定物流运作经验的人组成物流项目运作团队。招聘新职工，进行岗位培训，购置必要设备。在接手对方物流服务之前，制定岗位手册、规章制度、现代企业管理模式。在与物流运作团队工作一段时间后，物流投标小组全部工作结束。投标小组解散，物流服务交给物流运作团队。

三、保证投标成功的六大策略

为了取得投标胜利，除了按照上述正常的投标过程工作外，还应针对不同的物流服务和竞标对手，采取不同的投标策略。

1. 掌握招标方的物流服务需求特点，提供多种物流服务方案以满足招标方特殊需要。如在运输配送物流服务和物流仓储中，可提出各种联运方案与之讨论，供招标方选择。
2. 分析竞标对手的优势和劣势，掌握竞争对手的投标动向。以自己的优势抗衡竞争对手的优势，以自己的长处对应竞争对手的劣势，或提前行动，使自己在竞标中占主动地位。
3. 与招标方建立密切联系，认真对待招投标中的每一次活动，最大限度取得招标方的信任。
4. 树立全心全意为客户服务，一切以客户

需求为中心的理念。在投标活动中，一定要站在招标方的立场上，看待自己的每一项方案和建议。尤其是当你设计的提高服务质量而降低物流服务成本的建议可能对自己不利的时候，提不提出这个建议，是检验投标方是否能真正为客户着想的具有新的物流服务理念的标准。

5. 提出灵活的报价方式。在与对方交流价格时，提出几种价格方案。由于价格不同，服务质量也有所区别，由客户选择即能满足服务质量需求，又较为合理的价格。同时，应该承诺每年以一定的百分比降低物流服务成本。因为，在开始一年，由于服务技术不成熟和对产品不太熟悉，会产生格外的成本。随着时间的推移，对产品特性的熟悉和服务技术的成熟，又加上客户的产量在不断增加，降低成本是理所当然的。由投标方主动提出，表示出合作伙伴的诚意，会使自己中标的机率加大。

6. 高层领导的交流和沟通。在投标期间，应安排物流企业高层领导与招标方领导会谈，介绍本公司的实力和发展前景，从而在招标方高层中留下深刻的印象。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com