

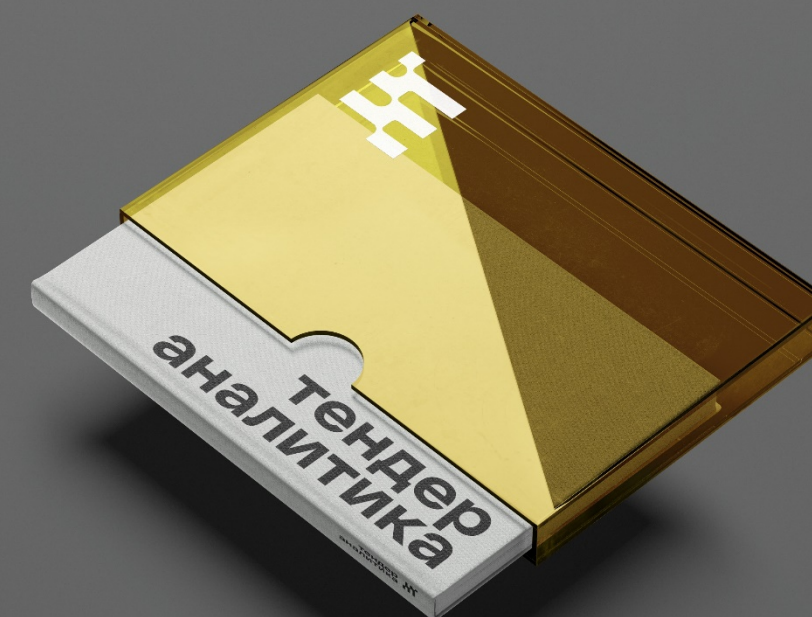
Анализ рынка госзакупок

Делаем полный обзор рынка госзакупок
для Вашего бизнеса и пошаговый план
действий



сколько может заработать
на госзакупках и тендерах
конкретно Ваш бизнес и как
это сделать

как избежать ошибок
и выбрать наиболее
эффективную стратегию
тендерных продаж



В аналитическом отчете вы получите:

уровень спроса
ваших товаров,
работ и услуг
в госзакупках

анализ отрасли
в интересующих
регионах или по РФ
за 2021-2023 годы

анализ емкости
рынка и видов
закупок

количество и суммы
тендеров

требования
к участникам
и документам

сезонная
динамика спроса
и уровень цен

кто поставщики
и сколько они
зарабатывают
на госзакупках

контактные данные
потенциальных
клиентов и объемы
заказов

выгрузка тендеров
и информации о них
в excel

**письменный аналитический отчет с
рекомендациями по развитию
тендерных продаж индивидуально для
вашей компании**

устная консультация
и ответы на вопросы

“

КАКИЕ ЗАДАЧИ МЫ РЕШАЕМ?

- Выход на рынок госзаказа с нуля
- Расширение направлений работы (новые регионы, ниши, заказчики)
- Определение приоритетных направлений работы
- Повышение конверсии в действующем канале продаж
- Формирование и анализ плана продаж и воронки тендерных продаж
- Разработка эффективной стратегии в закупках для вашего бизнеса
- Анализ, оценка и аудит вашего бизнеса на соответствие требованиям работы с госзаказом

ПРИМЕРЫ НАШИХ КЕЙСОВ:

Кейс №1

Сфера:

- Производство профнастила
- Конструкции и детали конструкций из черных металлов прочие

Запрос клиента:

- Перспективы выхода на рынок госзакупок
- Участвовать в закупках заказчика или предлагать свой товар торгующим организациям

Результаты анализа:

У клиента есть полная информация о:

- ✓ потенциальном и фактическом объемах рынка за 3 года
- ✓ перечень всех заказчиков и поставщиков, определены основные конкуренты
- ✓ повторяемости и сезонности закупок
- ✓ уровне конкуренции и демпинга
- ✓ видах закупок, которые имеют наибольшую долю на рынке
- ✓ возможных рисках при работе с госзакупками

Стратегия для успешного и эффективного участия в закупках (для каждого клиента индивидуально)

Кейс №2

Сфера:

- Производство трансформаторов
- Сервисное обслуживание
- Строительно-монтажные работы

Запрос клиента:

- Определить объем и структуру рынка
- Выявить основных заказчиков и конкурентов
- Применяется ли нацрежим

Результаты анализа:

У клиента есть полная информация о:

- ✓ потенциальном и фактическом объемах рынка за 3 года
- ✓ видах закупок, которые имеют наибольшую долю на рынке и специфике участия в них
- ✓ требованиях как к участнику закупки, так и к поставляемому оборудованию
- ✓ применении нацрежима
- ✓ повторяемости и сезонности закупок
- ✓ уровне конкуренции и демпинга
- ✓ возможных рисках при работе с госзакупками

Стратегия для успешного и эффективного участия в закупках (для каждого клиента индивидуально)

СОДЕРЖАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТЧЕТА



- Анализ отрасли
- Анализ бизнеса
- Анализ тендерной документации 44-ФЗ
- Анализ тендерной документации 223-ФЗ
- Формирование и анализ плана продаж и воронки тендерных продаж
- Анализ заказчиков и оценка закупочной деятельности
- Анализ конкурентов
- Анализ рисков
- Бизнес-процессы и ресурсы для развития тендерных продаж

срок подготовки
от 10 рабочих дней

СТОИМОСТЬ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТЧЕТА

От 100 000 РУБ.

АНАЛИЗ ОТРАСЛИ

Информация
о неконкурентных
закупках

Потенциальный
и фактический объем
рынка конкретной
отрасли в конкретных
регионах (количество
и суммы сделок)

сезонная динамика
спроса и уровень цен

информация
о заказчиках и
объемы заказов

требования
к участникам и
документам

% снижения цен
и уровень
конкуренции

СТОИМОСТЬ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТЧЕТА

ОТ 250 000 РУБ.

АНАЛИЗ ОТРАСЛИ + АНАЛИЗ И АУДИТ БИЗНЕСА

Описание существующей
линейки продуктов
(товаров/работ/услуг)
Описание активных каналов
продаж
Конкурентные преимущества

Управленческие,
финансовые
и репутационные риски
работы с госзакупками,
методы их минимизации

Этапы тендерных продаж,
бизнес-процессы,
сервисы для работы, CRM

Требования к участникам
и товарам / работам /
услугам для конкретного
бизнеса

Оценка финансовых
показателей
Описание ролей
в компании
Юридический анализ

Информация о заказчиках,
конкурентах их объемах
закупок и контактные
данные

сезонная динамика
спроса и уровень цен

СТОИМОСТЬ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТЧЕТА

ОТ 1 000 000 РУБ. АНАЛИЗ ОТРАСЛИ + АНАЛИЗ И АУДИТ + СТРАТЕГИЯ ТЕНДЕРНЫХ ПРОДАЖ
БИЗНЕСА И ПОШАГОВЫЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ

Описание существующей линейки
продуктов
(товаров/работ/услуг)
Описание активных каналов
продаж
Оценка финансовых показателей
Описание ролей в компании
Юридический анализ
Конкурентные преимущества

Этапы тендерных продаж,
бизнес-процессы, сервисы
для работы, CRM

Управленческие,
финансовые
и репутационные риски
работы с госзакупками,
методы их минимизации

Рекомендации по развитию
канала тендерных продаж,
стратегия и план
ее реализации

Требования к участникам
и товарам / работам /
услугам для конкретного
бизнеса

Построение потенциальной
воронки тендерных
продаж, план продаж

Информация о заказчиках
и конкурентах объемы закупок
и контактные данные

сезонная динамика спроса
и уровень цен

ОТДЕЛЬНО МОЖНО ЗАКАЗАТЬ



БАЗА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
ЗАКАЗЧИКОВ

АНАЛИЗ ЗАКУПКИ

10 000 РУБ.

+ 25 000 руб.

МОНИТОРИНГ

10 000 РУБ.

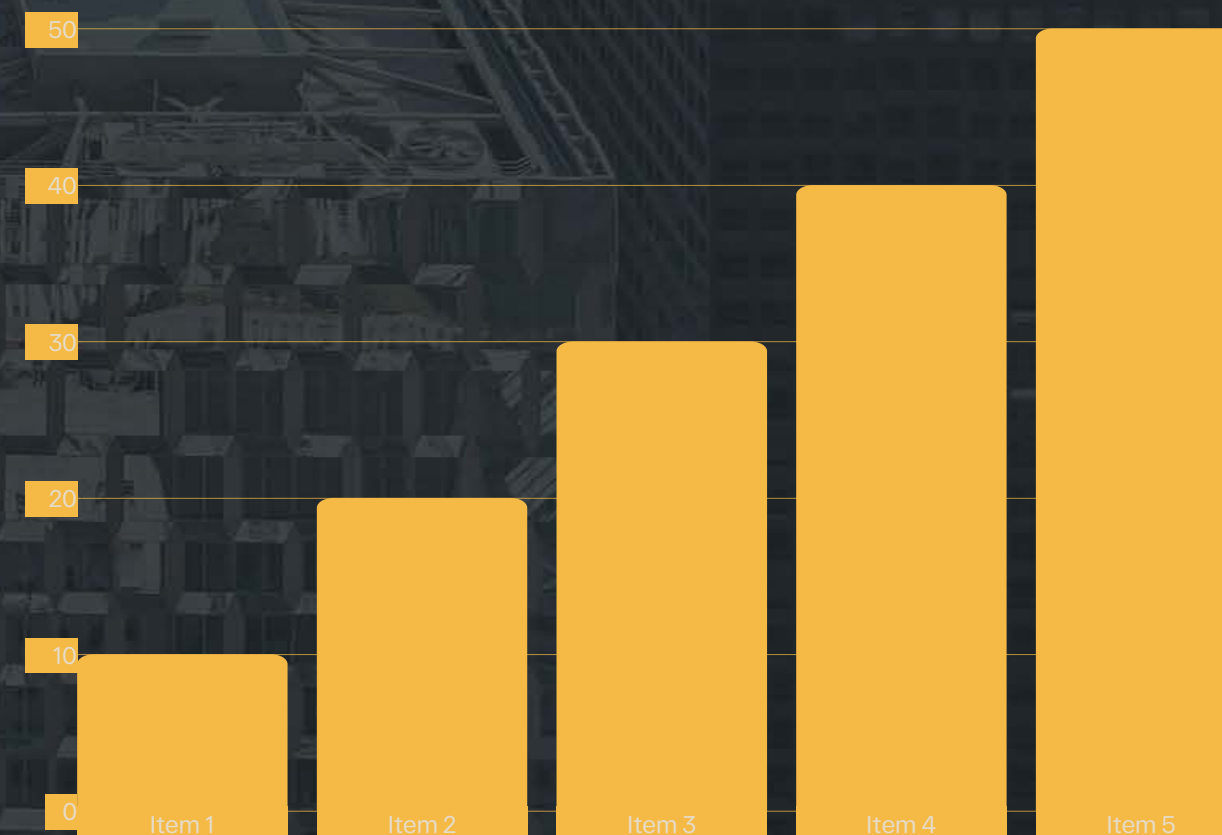
ОЦЕНКА
ТРЕБОВАНИЙ

к компании и товарам, работам, услугам

ОТ 25 000 РУБ.

АНАЛИЗ
КОНКУРЕНТОВ

ОТ 25 000 РУБ.





Олеся Добротина
Генеральный директор



Юлия Климина
Коммерческий директор



Елена Сафонова
руководитель АЦ
Бизнес-аналитик

**КОМАНДА АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА
СТАНЕТ НАДЕЖНЫМ ПАРТНЕРОМ В
РАЗВИТИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА**



ТЕНДЕР АНАЛИТИКА

ИП ДОБРОТИНА ОЛЕСЯ
ВИКТОРОВНА

ИНН 660704787773 ОГРНИП 318665800091243



АДРЕС

Екатеринбург, ул. Розы Люксембург, 49,
офис 605

Москва, Ярославская улица 8к5 офис 713



ЭЛЕКТРОННЫЙ АДРЕС

info@tender-analytics.ru



НОМЕР ТЕЛЕФОНА

+7 495 275 12 95

+7 926 115 51 03



САЙТ

tender-analytics.ru



**ЕЩЕ БОЛЬШЕ ПОЛЕЗНОЙ
ИНФОРМАЦИИ О РАЗВИТИИ БИЗНЕСА
ЧИТАЙТЕ И СМОТРИТЕ В СОЦИАЛЬНЫХ
СЕТЯХ:**

https://t.me/tender_business



https://t.me/tender_analytics



<https://t.me/abusinessacademy>



<https://t.me/flagmantender>