

ÖZEL SEKTÖR E-İHALE (E-SOURCING) GİZLİ STRATEJİ VE KAR KORUMA REHBERİ

Büyük kurumsal şirketlerin ve holdinglerin kullandığı elektronik satın alma platformlarında (Promena, Pratis, SAP Ariba vb.) rakiplerle mücadele etmek, standart satış müzakerelerinden çok farklıdır. Ekibinizin e-eksiltme (Reverse Auction) odasında şirketi zarara uğratmasını engellemek için ihaleye girmeden önce aşağıdaki stratejik analizleri yapmış olması şarttır:

1. FİYAT DİSİPLİNİ VE "WALK-AWAY" (MASADAN KALKMA) NOKTASI

- İhaleye girmeden önce "hedef fiyatınız" ile "kesinlikle altına düşülemeyecek (walk-away) dip fiyatınız" yönetim tarafından netleştirildi mi?
- (Not: İhale anındaki rekabet hırsı ve saniye stresi, ekiplerin rasyonellikten uzaklaşıp maliyetin bile altına teklif inmesine sebep olabilir. Önceden belirlenmiş dip nokta onayı hayati önem taşır.)

2. İHALE TİPİNİN BİLİNMESİ VE SÜRE YÖNETİMİ (SNIPING)

- Düzenlenen e-eksiltme "İngiliz Tipi" (sürekli rekabet/ranking) mi, yoksa "Japon Tipi" (adım adım düşüş ve kabul/ret) mi? Formatı bilmeden hazırlanan teklifler anında elenir.
- Otomatik uzatma dakikaları (Auto-extension) şartnamede belirtilmiş mi? Rakipleri yormak için son saniye teklifi atma (sniping) stratejisine uygun bir altyapınız (kesintisiz internet ve hızlı karar alma yetkisi) var mı?

3. GİZLİ MALİYETLERİN (TCO) TESPİTİ

- İhalede verdiğiniz salt birim fiyatın ötesinde; idarenin şart koştuğu vade farkları, navlun/lojistik kesintileri, erken teslimat primleri veya gecikme cezaları toplam teklif maliyetinize (TCO) yedirildi mi?

İHALE ODASINDA KAZANMANIN FORMÜLÜ Ekibiniz e-ihale platformunun ara yüzüne teknik olarak hakim olsa da, rekabet psikolojisini yönetemediği takdirde milyonluk ciroları rakiplere kaptırabilir. Bu rehberdeki kilit soruların detaylı çözümleri, rakiplerin fiyat düşüş trendlerini okuma taktikleri ve canlı ihale simülasyonları Vizyonder "Özel Sektör E-İhale Eğitimi" müfredatında uygulamalı olarak verilmektedir.

Stratejik satış ekiplerinizi e-ihalelere tam donanımlı hazırlamak için Vizyonder Kurumsal Eğitim departmanı ile iletişime geçiniz. Vizyonder Bilgi Bankası: <https://www.vizyonder.org.tr/mevzuat-bilgi-bankasi-detay-1227>

VIZYONDER EĞİTİM DANIŞMANLIK VE TEKNOLOJİ A.Ş.

İSTANBUL	:	Meşrutiyet Mahallesi, Kodaman Sokak, Bahar Apartmanı No:6 Daire:7 Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL
ANTALYA	:	Etiler Mah. Evliya Çelebi Cad. No:23 /106 Muratpaşa / Antalya
MERSİS NO	:	0925131571200001
İLETİŞİM	:	0.212 232 2016
GSM	:	0.545 335 2016
Eposta	:	bilgi@vizyonder.org.tr
TİCARET SİCİL NO	:	142629
KURUMLAR V.D.:	:	9251315712
Faks:	:	0.850 811 2016
	:	0.545 332 2016