

成功方案征询/招标的 7 个步骤

能否为您的企业找到合适的人才派遣供应商，取决于是否能真正了解投标人的能力、经验、产量，以及其文化是否与您自己的企业文化保持一致。公司如何才能为自身成功做好准备？按照以下七个简单步骤创建有针对性、有效的方案征询/招标：

01

确定并引入合适的内部相关部门

内部部门的期望值各不相同；在方案征询的设计和评估过程中，让适当的相关部门参与进来，以确保所有的挑战、需求和里程碑都能得到满足。



02

留出充足的时间

为投标人留出充足的时间准备标书；您将获得更具创新性和定制性的全面标书，内部团队将有更多时间做出明智的决策。



03

精简候选人名单

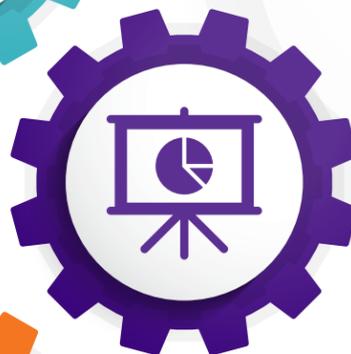
通过研究，将候选人名单限制在那些匹配度似乎更高的投标人身上，从而让内部评估者有更多的时间来对少而精的标书进行审查。



04

提供人才派遣计划的有关详细信息

掌握了有关政策、搬迁模式、历史业绩和其他关键数据点的详细信息，候选人就可以根据公司的需要提供更精准的标书。



05

征求基于证据的标书

提出的问题如能得到以事实为基础且可衡量的答案，有助于公司确认与潜在供应商的一致性。



06

考虑第三方供应商的影响

为公司指定的第三方供应商的管理/责任建立一个框架，以保证责权明确并避免表现欠佳。



07

不仅仅要看定价

低价位往往意味着低质服务，而性价比对公司的利润有着长期的正面或负面影响。



要深入了解在进行人才派遣方案征询/招标时的最佳实践、挑战和解决方案，请访问 SIRVA.com 网站阅读我们最新的白皮书或通过电子邮箱 conciierge@sirva.com 直接联系我们。