

制作采购类标书公司/写一份简单的投标书

产品名称	制作采购类标书公司/写一份简单的投标书
公司名称	四川冠磐工程项目管理有限公司
价格	100.00/套
规格参数	品牌:域创金标 文档类型:pdf或word 交付方式:邮寄或电子版发送
公司地址	四川省成都市金牛区茶店子西街36号1栋2单元6层602、603号（注册地址）
联系电话	18081002916

产品详情

一直以来，评标价法都被吐槽“饿死同行，累死自己，坑死甲方”，曾有读者留言评标价法应当取缔，获得了诸多点赞。以价格作为中标供应商的决定依据，这本是通行的评标方式，到了我国却显得水土不服，不少项目陷入了“唯价格论”的困境。与大企业相比，中小企业无论是规模、服务能力还是在产业链内的议价能力，都很难获得优势，面对激烈的竞争和大企业拿出的低价，常常不得不“望标兴叹”。可是随着低价低质、不平衡报价泛滥等情况的出现，越来越多业内人士和规则制定者开始重新审视评标价法。小企业真的只能通过低价拿下项目吗？除了一味低价，还有什么其他的报价策略？本期与大家分享4种报价策略，希望能起一定帮助。策略一：不平衡报价法这是一种比较常见的报价方式，它是指在工程项目的投标总价确定时，通过抬高或降低不同分项的报价，以期既不提高总价，不影响中标，又能在结算时得到更理想经济效益的报价方式。优点：

1.通过对项目前期、回款快的分项提高价格，能够保证供应商的现金流，尽早得到回款。2.通过对预计今后工程量会增加的项目提高单价，可以在终结算时获得更多的盈利；对预计工程量会增加的项目也可以提高单价。3.对于后期的、回款慢的项目可以适当降低报价以保证整体价格的稳定；对于后期需求会减少的项目，也可以适当降价避免实际结算产生损失。弊端：1.不平衡报价法的不可控因素较多，要求对项目清单、现场情况、当地政策、招标方背景等方面都有一定了解和把握，不适合新手操作。2.由于实践中存在终结算价和报价差异巨大严重损害招标方权益的情况，法律法规对不平衡报价法进行了一定的限制，只有特定项目可以调价，调价必须在一定范围内；3.不平衡报价如果价格设定不合理，会被其他竞争对手提出质疑，严重的会导致废标。

乌鲁木齐标书制作机构策略二：多方案报价法对于部分工程范围不明确，条款不清楚或者技术规范要求过于苛刻的项目，投标人可以在充分估计投标风险的基础上采用多方案报价法。多方案报价法是指在标书中针对原招标文件给出一个价格，再对项目进行合理的预判和修改，提出如果修改了招标文件中某要求，标价就可以降低为多少多少，即给出一些备注的价格。优点：

对信息不明确的项目给出直接的报价和加注解的低价，能够提高自己的竞争优势，降低投标风险。弊端：1.多方案报价法只适合部分项目，适用范围有限；2.采用这种报价法要求对项目进行评估，判断可能出现的其他情况并给出预期的价格，投标的工作量较大。策略三：无利润报价法虽然大家都希望报价能保证一定的利润，但在缺乏竞争优势的情况下，不得已时也可以考虑牺牲利润来获得中标机会。优点：1.有利于打开市场，比如先通过低价获得首期工程，在履约过程中为第二期工程创造竞争优势，

在后续工程实施中获得利润；

2.有些单位需要获得业务来维持公司的日常运转，即使没有利润，也可以暂时缓解经营压力，渡过难关。弊端：1.没有利润，也没有摆脱低价竞争的套路。2.即使采用无利润报价法也不能保证中标。

策略四：增加建议方案法 有时招标文件会规定可以提出一个建议方案，即可以修改原设计方案来提出投标者的方案，这时投标人可以根据原方案进行报价，并且提出自己的建议方案，并给出相应的报价。

优点：如果建议方案有吸引力，企业将获得很大的竞争优势。弊端：

一般只有招标文件中明确规定的项目才支持增加建议方案法。 结语：其实招投标这种撮合形式出现之初，就是为了能通过充分的竞争来促进公平。对于饱受诟病的评标价法，目前也已经有很多省市进行了相应的限制。面对实力强大的竞争对手和远低于预期的价格，中小企业更应该积极提升自己的竞争力，通过不同的报价策略放大自己的优势。 哪些串标行为容易被识破?近年来，各地对于串标行为的打击力度越来越大，因此各类串标行为也越来越容易被识破，下面小编将具体介绍下哪些串标行为容易被识破。

招标文件雷同，比如格式相同，字体一样，表格颜色相同。

招标文件中，错误的地方惊人一致，连错都错得一样。

电子投标中，不同投标人的投标报名的IP地址一致，或者IP地址在某一特定区域。

不同的投标人的投标文件，由同一台电脑编制或同一台附属设备打印。

投标文件的装订形式、厚薄、封面等相类似甚至相同。 一家投标人的投标文件中，装订了另一家投标人名称的文件材料，比如：出现了另一家法定代表人或者授权代理人签名，加盖了另一家投标人公章等。 投标人代表不知道公司老总的电话号码。

投标人代表签字时手发抖，签的名字与名片名字不一致。

不同投标人在开标前乘坐同一辆车前往，有说有笑，开标现场却假装不认识。

不同投标人的投标报价总价异常一致，或者差异化极大，或者呈规律性变化。

不同投标人的投标总报价相近，但是各分项报价不合理，又无合理的解释。

故意废标，中标人无正当理由放弃中标，或不按规定与招标人签订合同

故意按照招标文件规定的无效标条款，制作无效投标文件。

投标人一年内有三次及以上参加报名并购买招标文件后，不递交投标文件、不参加开标会议。

递交投标文件截止时间前，多家投标人几乎同时发出撤回投标文件的声明。

不同投标人的投标保证金由同一账户资金缴纳。

多个投标人使用同一个人或者同一企业出具的投标保函。故意漏掉法人代表签字。

投标文件中法人代表签字出自同一人之手。

标书制作机构提供银川标书制作、兰州投标报价策略、乌鲁木齐标书制作机构等服务及相关资讯。

[制作车辆标书贵不贵/印刷投标的技术标书](#)