

邯郸标书制作、邯郸标书编写、邯郸标书代写

产品名称	邯郸标书制作、邯郸标书编写、邯郸标书代写
公司名称	邯郸市万帮会计咨询服务有限公司
价格	2000.00/件
规格参数	
公司地址	河北省邯郸市邯山区光明南大街城市新秀写字楼18层
联系电话	0310-3334555 13703109979

产品详情

标书 (bidding documents) 是由发标单位编制或委托设计单位编制，向投标者提供对该工程的主要技术、质量、工期等要求的文件。标书是招标工作时采购当事人都要遵守的具有法律效应且可执行的投标行为标准文件。它的逻辑性要强，不能前后矛盾，模棱两可；用语要精炼、简短。标书也是投标商投标编制投标书的依据，投标商必须对标书的内容进行实质性的响应，否则被判定为无效标（按废弃标处理）。标书同样也是评标重要的依据。标书一般有至少一个正本，两个或多个副本。

根据具体标的目的不同标书内容差异非常大。如工程类（分施工工程、水利工程、化学工程等）。本文主要针对工程类标书做分析和建议，在市场销售中投标是一个重要的过程，在这个过程中，标书的质量毋庸置疑。我们就以“如何做一份有质量的标书”作以简单分析。

01 标书问题存在的主客观原因分析

如何提升标书质量，那么首先我们要知道什么是“标书质量”。这里我把它分成为标书质地和标书含金量两部分：

标书质地

标书质地即标书制作的质量，是否完全响应并匹配招标文件的要求，是否存在纰漏或者错误，这部分是基础的，但也是重要的。这部分取决于标书制作人员的认真程度、对招标文件的理解程度，这是影响标书质地的直接原因。

标书含金量

标书含金量这里指的是标书的“能量”，标书在评标过程中所能发挥的大作用，指的是标书完美响应、契合评标原则的水平。这既是对标书内容质量的要求，更是对市场工作的要求。后面建议内容中我们做详细阐述。

02客户对标书的要求及反应

对客户的定义，我个人认为应该延伸到业主和评标专家。现在市场上很多的项目评标，采用的是随机抽调评标专家的方法。通常市场一线做足了业主单位的工作，但是并不是每一次都能去延伸到评标专家。那么对于这些评标专家而言，他们在短时间内的评标工作，自然取决于标书所展现出来的内容和水平。而对于业主单位也同样，他们想看什么，他们注重哪些内容，这同样也是需要我们无论是标前引导评标原则，还是制作标书过程，都要去注意的问题。

03借鉴竞争对手

1、标书针对性较强，地域上、业绩上、行业上，针对性地制作标书。

2、注重前期工作，引导评标原则，进而对应地制作标书，提升标书质量。

04建议

A、标书质地上

标书内容准确

强化标书制作人员的责任意识、提升业务能力，确保标书质地上不出纰漏、准确无误；这部分我司有标书组把关，基本上不存在问题。市场人员应做好二次审查、配合标书组制作标书的工作，做好标书组与招标方之间的桥梁沟通工作。

标书内容精简、干练，不繁冗拖沓

招标文件要求什么，我们就放什么。比如招标文件仅要求2019年审计报告，而不是近三年审计报告，那我们就按照要求只放2019年审计报告就可以了，验资报告、2018、2017的审计报告没必要放。曾经遇到过一次投标，同行一个厂家在审计报告前放了验资报告，结果客户评标时在这一项没有认真看，认为只放了一个内部报告，没有放要求的审计报告。结果这一项评标给了0分，岂不是画蛇添足，得不偿失？标书内容并不是越多越好，而是准确匹配内容要求。

严格匹配招标文件要求的格式

基本上每一份招标文件都会明确投标文件按如何的顺序编制，切记一定要严格遵守，不要借题发挥。很多时候我们想展示公司实力会多放很多东西，进而打乱了招标文件要求的格式。这个地方我们要格外注意，可以适当调整思路，如认为有必要加的地方可以在招标文件要求格式项下以小标题形式呈现，或在主标题末尾增加“投标人认为有必要提交的其他资料”等等。即换个形式，切忌打乱招标文件要求的顺序。

B、标书含金量上

首先表现在要用心思，要有针对性地制作标书

即使在清贫的岁月，也不能失去对幸福美好的向往，那些摆脱平庸的梦总能编制我们简单的生活，为我们简单的时光点缀希望。不能说我们要多热爱生活，但总要有一颗懂得欣赏和珍惜的心。

投标案例v1

以风电项目或者光伏项目的业绩为例，如果你作为业主单位和评标专家，你是希望看到整页整页有说服力的风电或者光伏项目业绩，还是整页的其他用户工程的业绩？当然这里有一个问题，就是其它类项目的业绩是有说服力的，但是我想于用户角度，更重视的是对口的业绩。可以放一些重量级的其它类项目的业绩作为支撑，然后重点的是对应的风电项目或者光伏项目的业绩，这样才是完美的。这个就是前面提到的，借鉴别的厂家的一些好的地方。针对性的，如地域、行业，针对性地做标书；其次，我们的业绩需要实时更新，不能投标2019年的项目，放的还都是2016、2017年的业绩，这实在说不过去。如果我是评标专家，我一定会提出质疑。标书部门任务量繁重，建议可以按市场部为单位，安排专人对所辖业绩、合同扫描件进行实时整理、更新，以便放入到标书文件中；当然这只是举个例子，我们要认真审视招标文件，看重点在哪里。重点在技术上我们就在技术上大兴水墨，重点在商务上我们就在商务上做足文章。

要让标书清晰明了

尤其是一些价格只占部分，商务技术标书也有很大权重的项目，这时评标原则里可能会罗列出很多的评标项、得分项。类似这种情况，我

们除了严格按照标书要求格式制作之外，建议我们对每一份标书做评分项索引。因为很多时候我们发现，厚厚的一本标书，评标组针对每一个评分项去细细地翻细细地找，很多时候会出现纰漏的。评标索引让评标专家清晰地找到每一个得分项在具体的位置，清晰明了。针对这类评标，建议制作索引。

完美契合评标原则

上面两个内容讲的都是从内容上、心理上丰富标书实质内容，但更为重要的是，所谓标书含金量，其实是如何完美契合评标原则。评标原则要求价格好，我们就必须价格好，同时别的不能差；评标原则不完全是看价格，那我们就更要保证商务技术出众，拉开分值。那么，这就是对市场提出的更高要求，我们要去夯实客户关系，去能够影响用户按照我们的思路调整评标原则，从而让我们在标书中可以顺应我们调整的评标原则，优势大化。

投标案例v2

项目单位原评标原则为价格占85分，其他商务技术等等内容占15分。基本上低价中标。标前考虑到该项目我司价格不占优，经与用户相应人员协调，评标原则调整为价格75分，其他25分。然后在这25分钟里，开始设定门槛。比如单个合同超过1000万的3分，比如注册资金要达到20亿或者30亿，比如年销售额要达到多少多少，朝着我们有利的方向去设定门槛，这样我们尽可能的在商务技术上拉开差距，去弥补价格上可能存在的不足，中标概率就大大增加。标书工作就可以按照我们自己设计的思路得心应手，这是标书的“隐性质量”。

05总结

综上，标书工作中其实还是有很多的工作可以去做，如何提升标书的“面子”加“里子”的质量，这需要市场和公司共同努力。市场一线和公司要各司其职；

1、市场一线要大程度夯实客户关系，尽可能标前导入评标原则，使得后续标书制作工作能按照我们的优势、我们的思路去完成；

2、公司标书组要确保标书格式的正确、内容编排无误、公司资料无误，严格按照招标文件要求保证标书的内容的准确性；

3、在标书制作过程中，市场一线要作为责任人，因为市场人员才清楚项目的实际动态，真实情况。市场人员要与公司标书组积极沟通，表达自己对标书制作的意见和建议。

4、市场一线作为标前标书后的审核人员，要认真检查、审核标书。确保标书内容无误、质量优良。

一句话，如何提升标书质量，始于市场，落实于公司，终于市场。各司其职，确实做到人尽其责，才能有实质性的结果。于市场，于公司，都不是一份机械性的工作，而是需要花心思去琢磨，去经营。