

十大
挑战

提供致胜投标的



简介

对于想要实现业务增长的制造商而言，赢得新客户和新合约至关重要。能够参与更多投标是非常重要的，但实现业务增长的更佳方法是优化投标流程以赢得更有利可图的投标。

目标：

① 赢得具有更高利润率的业务

仅仅赢得各种业务是远远不够的。制造商需要致力于赢得合适的业务。增加收入固然很好，但最好能够提高利润率。更完善的信息和更准确的定价（不一定要定价较高）有助于提高利润率。

② 提高中标率

在执行所需工作以生成投标时，要求制造商能够确保很高的中标率。时机、准确性、定价和投标质量这些因素均会对赢得或痛失投标造成影响。小改进可实现大成就。

实现这些目标并非易事，而且在执行更好、更多致胜投标方面面临着诸多障碍：

- 报价不准确，报价流程效率低下
- 来自竞争对手的压力
- 不断变化的客户需求
- 提高质量和速度的压力

我们已经明确制造商在提供致胜投标方面所面临的十大挑战。这将有助于您发现并解决投标流程中存在的问题，从而缓解您的压力。

无需慌张，制造商可以在其投标流程中相对快速地实施一些关键举措以获取更好的结果 - 即，更有利可图的致胜投标。



提供致胜投标的挑战



1. 投标效率低

如果在定价时使用手动流程（如电子表格），将难以查找信息，更难以更新信息，进而导致投标效率低下。手动流程会使整个投标流程极其繁琐和耗时。流程效率低下会影响投标完整性和准确性。



2. 信息不精确

如果没有单个资源库来存储与工程数据、文档以及供应商规格和报价相关的信息，则很难创建准确投标。投标不准确会导致定价过高，进而失去竞争力；或导致定价过低，进而出现无法迎合客户要求的风险。缺乏准确性会面临中标率低下风险，更重要的是，会影响利润率。



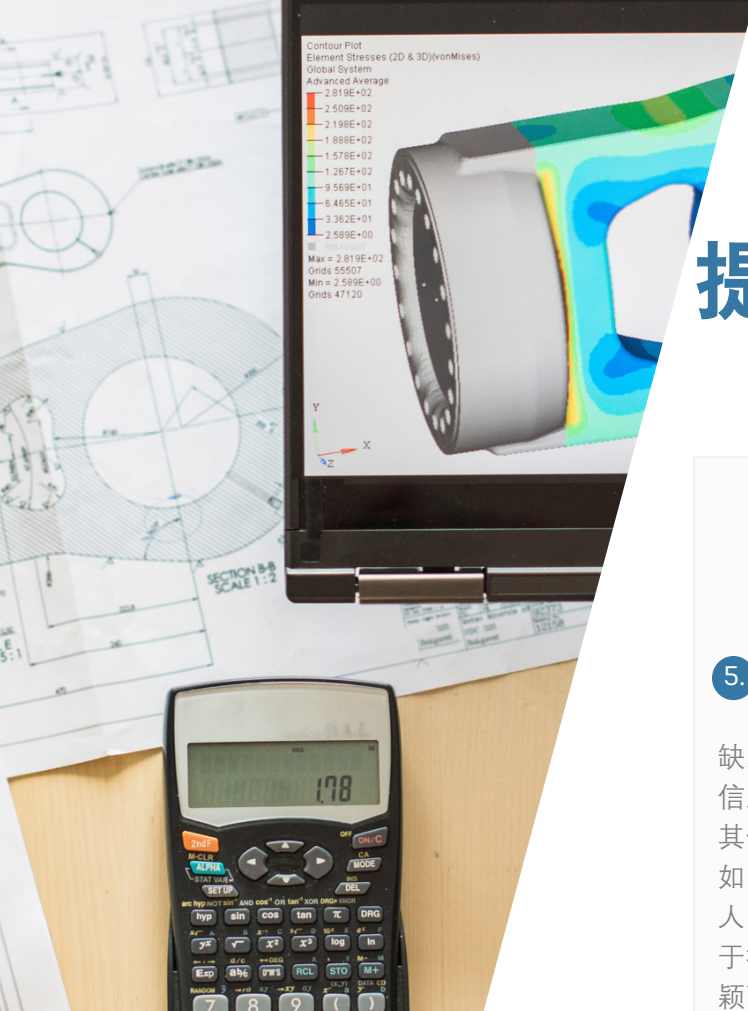
3. 投标响应慢

响应能力对投标流程至关重要，可以左右输赢。如果未及时提供投标，可能会削弱客户信心，而且客户可能会怀疑您的交付能力。如果您的竞争对手能够及时或提前提供投标，则可以打造自身优势，尤其是当他们的投标更完整和准确时更是如此。



4. 标书质量低

如果无法检索或获取具有说服力的信息以纳入投标中，这可能会影响投标质量。此外，信息不一致也会降低投标质量，缺乏针对客户要求的细节将不利于增强信心。不良投标流程可能会影响为客户提议的解决方案质量，因为时间将浪费在重复性低价值任务上。



提供致胜投标的挑战



5. 投标演示不佳

缺乏可视化效果和详细的工程信息，会导致您的投标逊色于其他具有竞争力的投标。例如，您的二维图形将无法与他人的三维呈现效果相匹敌。对于投标流程，从竞争对手中脱颖而出至关重要；详细的可视化效果可增强客户对所提议解决方案的信心。无法在投标流程中高效部署合适的资源会导致演示不佳。



6. 模型缺乏智能性

如果无法访问现有 IP 且无法集成投标流程，将很难应对客户提出的自定义要求。这会影晌投标流程，因为需要花费更多时间从头开始创建模型。



7. 没有集成式仿真工具

如果投标流程中涉及自定义的复杂产品（客户通常不会提供完整信息），则将很难确定客户要求是否合理。此外，客户要求也在不断变化，如果没有仿真工具，则会使投标双方均面临极大的投标风险。



提供致胜投标的挑战



8. 沟通不畅

准备复杂投标时，需要各个部门、相关人员以及第三方供应商高效地进行协作。如果沟通不畅，则无法高效地协调各个活动和并行流程，导致出现错误和浪费时间。



9. 返工

信息不准确、无法访问重要IP、沟通不畅以及忽视细节，均会导致出现错误。在投标流程中，未被发现的错误会导致投标不完整或不准确。如果在流程中发现错误，则需要大规模返工以进行更正，这会浪费时间和资源并可能导致无法及时提供投标。



10. 尝试在内部实现自动化

自动执行投标流程的优势包括：从日常工作中释放出宝贵的工程资源，通过更好地访问最新定价和成本信息来提高准确性。因此，许多公司开始着手在内部自动执行投标流程，但结果不尽相同。如果公司痛失投标，则意味着浪费了大量时间和资源 - 本可以将这些时间和资源用于公司核心业务，包括创建更好的投标。

改进投标流程的关键举措

很明显制造商在改进投标流程方面面临着诸多挑战，但幸运的是可以实施一些关键举措来创建更好、更有利可图的致胜投标。



工程流程自动化

自动化是改进投标流程的关键所在。这样，投标团队能够释放出宝贵的工程资源时间、捕获并重用有用的内部 IP 以及将投标流程纳入工作流，以便当项目最终中标时可以重用其初始投标数据。



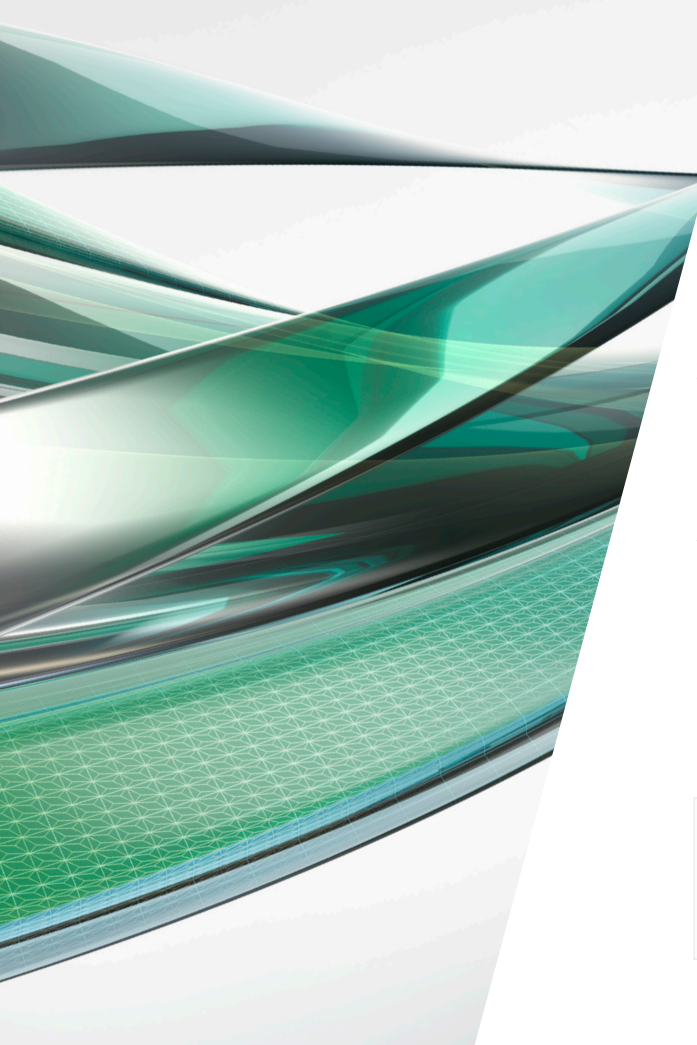
投标报价更精确

在投标流程中管理定价和成本信息对设置价格和确保利润率至关重要。自动化工具不仅可以跨各种数据库链接分散的定价信息，还可以与基于现有设计规则 and 标准设定的工程规格进行集成，从而快速创建准确价格。



标书更具竞争力

提交更好的投标意味着，为客户改进了投标。在纳入详细的工程信息和可视化效果时质量是第一位的，旨在确保客户可以准确了解他们获得的结果。当通过自动化工具从日常工作中释放出关键工程资源时，将有助于实现这一目标。当然，这也可以确保投标流程更高效（即，及时提交投标），并在使用相同资源的情况下提高投标量。



关于 Autodesk

30 多年来，Autodesk 一直致力于帮助人们构想、设计和创造更美好的世界。如今，Autodesk 正面临工业革命以来制造产品方式中涌现的巨大变革。

众所周知，便捷的三维设计和预制加工技术正在不断进步，不断颠覆着工程和制造行业。因此，Autodesk 以其设计为根基，并运用行业见解开启制造业的新时代。

我们的工具组合非常强大且不断完善，不仅易于获取、易于使用而且功能强大。

有关更多信息，请访问 [autodesk.com.cn](https://www.autodesk.com.cn) 或关注 @autodesk

要获取更多资源，请访问 <https://www.autodesk.com.cn/industry/manufacturing/resources/engineering-leadership>。如果您想详细了解如何提供致胜投标，请与我们联系。



Autodesk 和 Autodesk 标识是 Autodesk, Inc. 和/或其子公司和/或其关联公司在美国和/或其他国家或地区的注册商标或商标。所有其他品牌名称、产品名称或者商标均属于其各自的所有者。Autodesk 保留随时调整产品和服务和规格的权利，恕不另行通知。同时 Autodesk 对于此文档中可能出现的文字印刷或图形错误不承担任何责任。© 2018 Autodesk, Inc. 保留所有权利 (All rights reserved)。

Autodesk and the Autodesk logo are registered trademarks or trademarks of Autodesk, Inc., and/or its subsidiaries and/or affiliates in the USA and/or other countries. All other brand names, product names, or trademarks belong to their respective holders. Autodesk reserves the right to alter product offerings and specifications at any time without notice, and is not responsible for typographical or graphical errors that may appear in this document. © 2018 Autodesk, Inc. All rights reserved.