

实现致胜 投标的四种 最佳做法



实现致胜投标的四种最佳做法

简介

出色的投标应具备精确性、说服力和一致性。但是，很多公司在为实现致胜投标而准备的过程中，不得不面对诸多资源限制，包括时间、人力和资金等。这些资源的可用性关乎：

- 可以响应的投标数量
- 赢得投标的数量，即中标率
- 每个提交的投标的利润率/利润

很多公司因缺乏资源而不得不放弃对更多高品质投标的追求。

电子书《提供致胜投标的十大挑战》建议采取一些关键举措以改善投标流程：

- ① 工程流程自动化
- ② 投标报价更精确
- ③ 标书更具竞争力

我们明确指出了实现致胜投标的四种最佳做法，以下页面对此进行了详细介绍。这些做法将有助于增强投标响应流程的能力并打造竞争优势，以实现更多致胜投标。

实施这些最佳做法的优势包括：

- 创建技术提案所需的时间更短、所用资源更少
- 提交更高品质投标，提高中标率
- 更灵活地应对不断变化的客户要求
- 提高响应能力并降低风险，进一步改善客户关系。

实现致胜投标的四种最佳做法

1. 配置

要想让投标变得更高效、更有效，关键在于实现投标流程的自动化。自动化可以使工程专家腾出更多时间处理其他更有价值的任务，可以跨各种数据库链接重要信息，可以用于处理工程信息以创建更精确的报价。

如果公司拥有高度可配置的复杂产品，可使用配置、定价和报价 (CPQ) 应用程序实现投标自动化。配置器能够帮助简化从报价到生产的整个或部分流程，从而缩短交付期，自动生成报价文档，并消除或大幅减少投标中的错误。

使用配置器的一些主要优势包括：

将智能功能内置于模型中

客户各不相同，日益要求制造商能够在投标流程中为客户提供定制服务。使模型更智能并具备更高可配置性意味着，可更快速轻松地应对定制要求，并提高精确性。

可重复的投标流程

可重复的流程能够提高效率并利用以前的标书以及数据，使用配置选项，从而提高效率和一致性。

提高投标量

能够参与更多投标，从而提高中标率，并更高效、更有效地利用有限的公司（尤其是工程）资源实现致胜投标。重要的是，将基于更高质量标准实现更多投标，从而提高中标率。

实现致胜投标的四种最佳做法

2. 协作

准备投标时需要各个部门和相关人员通力协作，并能够获取用于先前投标的信息以从中受益。减少返工并利用旧数据对高效准备投标至关重要。

集中管理工程信息可以简化对所需数据的访问并衔接现有工作流，从而促进协作。

如果能够访问单个源数据，工程、销售、制造和采购部门可更高效、更有效地协同工作。此类资源库包含先前投标信息、工程数据、文档、标准、（新旧）报价和供应商规范。



与客户开展协作

使客户能够通过Web来访问项目详细信息，如模型和案例等，从而在整个投标流程中实现更佳客户体验。借助面向客户和投标人的实时公共视图，可以更好地解释概念和设计，更轻松地了解 and 执行所需变更。



与供应商开展协作

在投标流程中，构成投标一部分的复杂产品将很可能需要纳入供应商。这会增加投标流程的复杂性、时间和成本，影响成功率。实施可兼容且可自定义的软件平台，从而使多个供应商能够更高效、更有效地参与投标流程。





实现致胜投标的四种最佳做法

3. 可视化

具有说服力的投标更有机会成为致胜投标。在竞争极其激烈的环境中，必须考虑投标流程中客户从其他公司接收的信息类型。

纳入可视化功能可解决投标准备流程中可能遇到的多个关键问题：

- 在某些情况下，客户很难定义其精确需求。因此，纳入工程信息和可视化功能可很好地向客户精确展示基于客户需求的提案。
- 投标准备流程中，客户要求变更屡见不鲜。借助可视化功能，可以更轻松快速地应对这些变更，而且公司内部相关人员以及客户将能够更好地进行沟通并了解这些变更。

提供清晰且易于理解的呈现效果，可激发客户信心，并有助于使您的投标在竞争对手中脱颖而出。

在投标中纳入可视化功能是对工程资源的完美应用，如果实现投标流程自动化，将可以释放资源并减少许多日常任务。

实现致胜投标的四种最佳做法

4. 仿真

仿真可显著减少物理样机需求并确保所设计的项目可以制造且能正常运作。不仅如此，在投标准备流程中，仿真也是一种极其有用的工具。

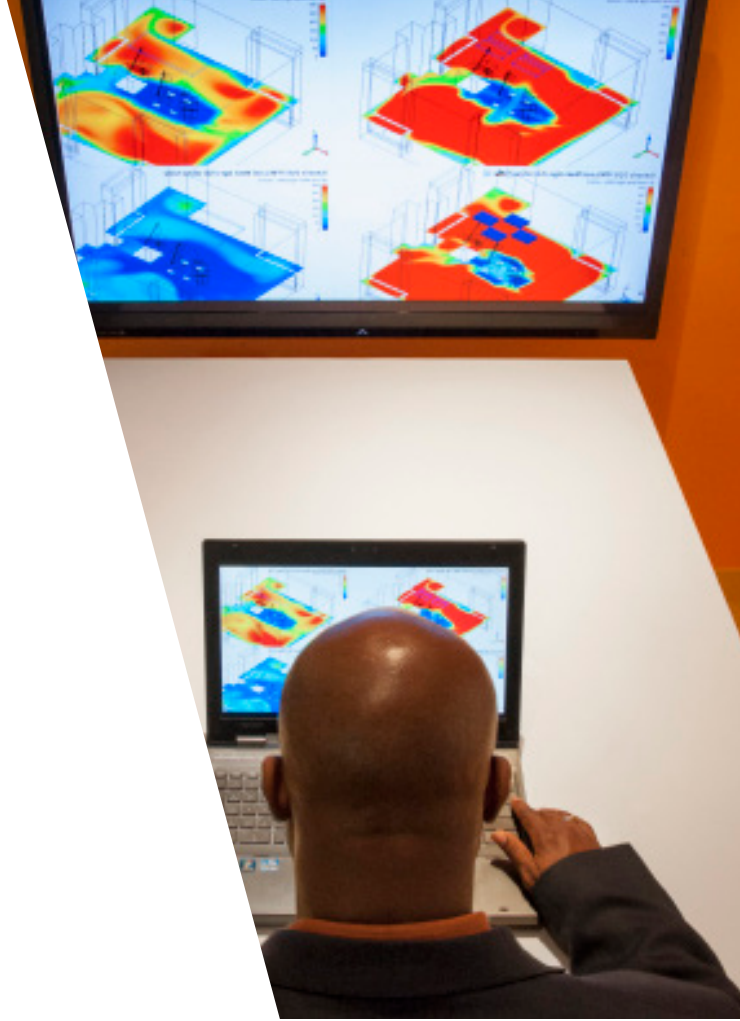
根据客户需求设计复杂产品时，仿真使工程师能够突破设计的常规限制，同时不产生代价高昂的失败风险，从而提高创造力和创新能力。

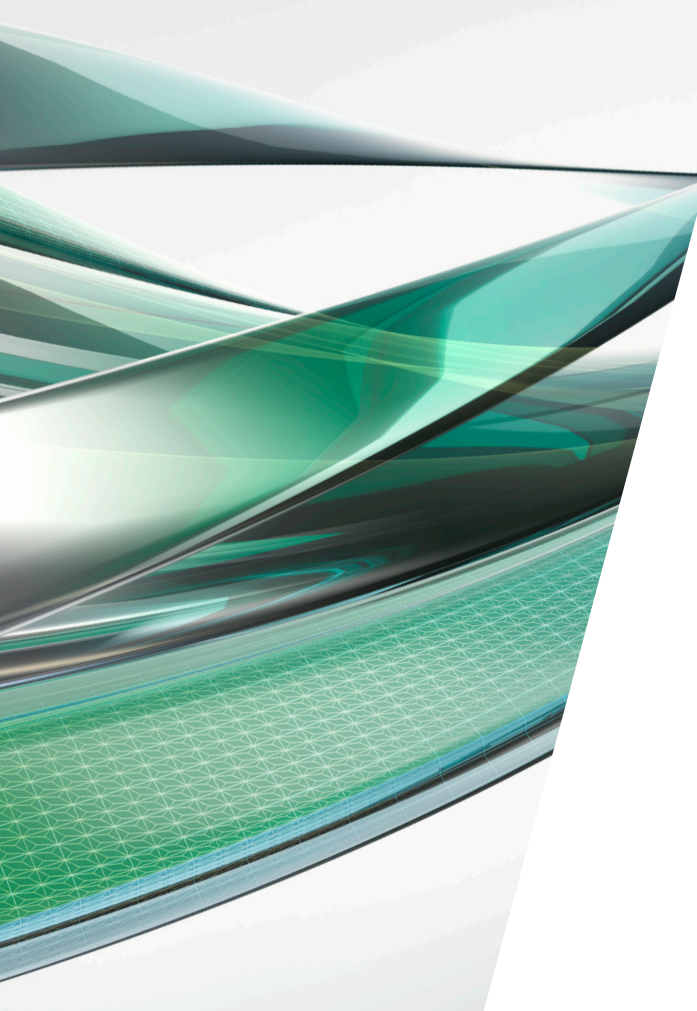
仿真可预测构建困难之处、减少制造缺陷，且能够评估许多更为优化的设计可能性。

在投标流程中使用仿真工具对投标双方均有利：

- 对于客户，能够利用仿真工具证实贵公司的交付能力以将投标授权给贵公司，从而降低风险并提高确定性
- 对于投标公司，能够利用仿真工具确保其提议的设计可以构建且正常运作，从而防止产生代价高昂的失败，而这些失败风险通常会影响投标利润率

投标流程中使用的仿真可从多个层面实现致胜投标 - 可以通过提供构成提案的更复杂工程信息提高投标提交质量，降低客户面临的风险并增强信心，当然还可以帮助投标人避免代价高昂的生产错误，而这些错误会影响投标利润率。





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产品制造方式领域涌现的巨大变革。

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，并运用深刻的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。

有关详细信息，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 www.autodesk.com/engineeringleadership，或者，如果您想详细了解如何实现致胜投标，那么我们期待与您交流。



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.