

Как правильно запросить и изучить коммерческое предложение на переезд офиса

Вы руководитель компании или ее структурного подразделения и вашей фирме предстоит «пережить» переезд?

Вариантов нет: вы будете нанимать компанию-мувера, предварительно собрав предложения от потенциальных исполнителей. И вот тут оценка коммерческих предложений может вызывать серьезные затруднения, так как подходы к расчету стоимости услуг у разных компаний могут сильно отличаться.

Как же не ошибиться, сравнивая разноформатные предложения, понять, что скрывается за условными обозначениями, и, главное, как отличить, когда указанная подрядчиком цена в графе «итого» является окончательной, а когда это просто уловка, чтобы получить заказ?

Чтобы ваш условный тендер на услуги переезда был успешен, вам следует:

- Грамотно сформулировать условия запроса и направить его потенциальным подрядчикам.
- Проверить (хотя бы по формальным признакам) обоснованность планируемых подрядчиком ресурсов.
- Проконтролировать, чтобы в сметах были представлены тарифы на одинаковые услуги в единых единицах измерения.



Сделать это нетрудно, просто воспользуйтесь нашими советами.

1. Грамотно сформулируйте запрос на услуги.

Чтобы обезопасить себя и получить реальный расчет от всех компаний-участников тендера, необходимо предоставить им идентичные исходные данные: максимально точные, полные и обоснованные.

- ✓ **Нельзя** ограничиваться получением от подрядчика «конечной» цифры и потом радоваться, что выбрали самую низкую. Велика вероятность, что при выборе

такого подрядчика во время переезда увеличится или стоимость, или сроки переезда. Нередки случаи, когда подрядчиком указывается стоимость работ, которых по факту недостаточно для организации переезда.

- ✓ **Нельзя** самостоятельно составлять график переезда и предлагать подрядчикам сделать по нему смету! Составленный таким образом график может быть не оптимальным, что повлияет на количество задействованных ресурсов, а, следовательно, на цену, которую вам назовут.

Достаточно указать в заявке существенные данные:

- желаемая и/или возможная дата начала/окончания переезда;
- адреса переезда;
- номера этажей и наличие лифтов (грузовых или пассажирских);
- запрет на работы в определенные дни или часы (если есть) на обоих адресах;
- наличие платной парковки;
- особые требования к услуге (например, переезд может производиться исключительно в нерабочее время или установлена четкая последовательность переезда подразделений).

Думаем, не стоит напоминать, что условия должны быть зафиксированы письменно, иначе, пересказывая их несколько раз по телефону, вы рискуете что-то кому-то забыть сказать.

2. Составьте список перевозимого имущества и его характеристики.

- ✓ **Нельзя** предлагать оценить переезд, например, просто пятнадцати рабочих мест: при окончательном расчете вас может неприятно удивить рост цен. Ведь конструктивные особенности мебели, количество и виды упаковочных материалов влияют на время работы сотрудников, а значит, и на стоимость переезда.
- ✓ **Нельзя** предлагать подрядчику оценить объем перевозимого в кубах. Ведь дорогой диван из кабинета директора и стулья из отдела продаж могут занять примерно одинаковое место в фургоне автомобиля, но потребуют разного времени на их упаковку, разной квалификации специалистов.
- ✓ **Нельзя** указывать объем имущества «приблизительно». Если перевозчик будет к нему не готов, он предоставит недостаточное количество сотрудников, машину неподходящего объема. Тогда сроки переезда нарушатся, рабочий процесс клиента прервется. Лучше составить попредметный перечень имущества, с указанием этажа и помещения, котором предмет находится/перемещается.

Кстати, муверы несут ответственность за перевозимое имущество и возмещают ущерб за конкретные предметы. Если же в договоре будет указан только объем в кубах, то возмещения в случае порчи по вине подрядчика будет добиться затруднительно.

3. Правильно оценивайте предоставленное муверами предложение.

- ✓ **Нельзя** сравнивать только цены в графе «итога». Эта цена не всегда бывает финальной. Часто при отправке ценовых предложений компании-перевозчики указывают минимальную (или базовую) цену за переезд (пресловутое «от..»). По итогу цена может увеличиться за счет «непредвиденных» дополнительных услуг.
- ✓ Отсейте подрядчиков, которые подошли к расчету вашего заказа формально. Убедитесь, что предоставленный расчет относится именно к вашей ситуации. Вы должны получить смету на решение конкретно вашей задачи, а не абстрактные расценки.

4. Сравните предложенное компаниями оборудование и ресурсы.

- ✓ Оцените основные опции:
 - упаковка (наименование, характеристики и объем);
 - количество человек и график их работы;

- время работы автомобилей, их грузоподъемность;
- наличие дополнительных возможностей (хранение имущества, услуги по утилизации и пр.).
- ✓ Попробуйте вникнуть в ценообразование. Куда подрядчик заложил свою прибыль? Если она подозрительно мала, то стоит подумать, не скрыта ли она в экономии на предложенных вам ресурсах. Это могут быть недостаточная квалификация персонала, необорудованный транспорт.
- ✓ Все ли указано в смете? Недобросовестные подрядчики могут пойти по пути замалчивания существенных условий, руководствуясь логикой: «Вы не спросили, а мы не сказали». Это могут быть доплаты за услуги такелаж, работу в ночное время, оплату парковок и пр.

5. Склоняетесь в сторону одного из исполнителей? Проверьте его надежность, познакомьтесь с ним «поближе».

- ✓ Узнайте, есть ли опыт по аналогичным проектам, есть ли конкретные отзывы и рекомендации? Запросите договор: насколько грамотно он подготовлен?
- ✓ Пригласите менеджера для окончательной оценки объема работ. Это всегда бесплатно.

Переезд – это непростая задача, но предотвратить риски не сложно, если тщательно выбрать подрядчика и грамотно спланировать совместную работу. Успехов вам в переезде! И хороших партнеров в этом деле!

Переезжайте легко, заботы мы берем на себя!

ООО «Деликатный переезд Волга»

+7 (831) 280-81-78

pereezd-nnovgorod.ru