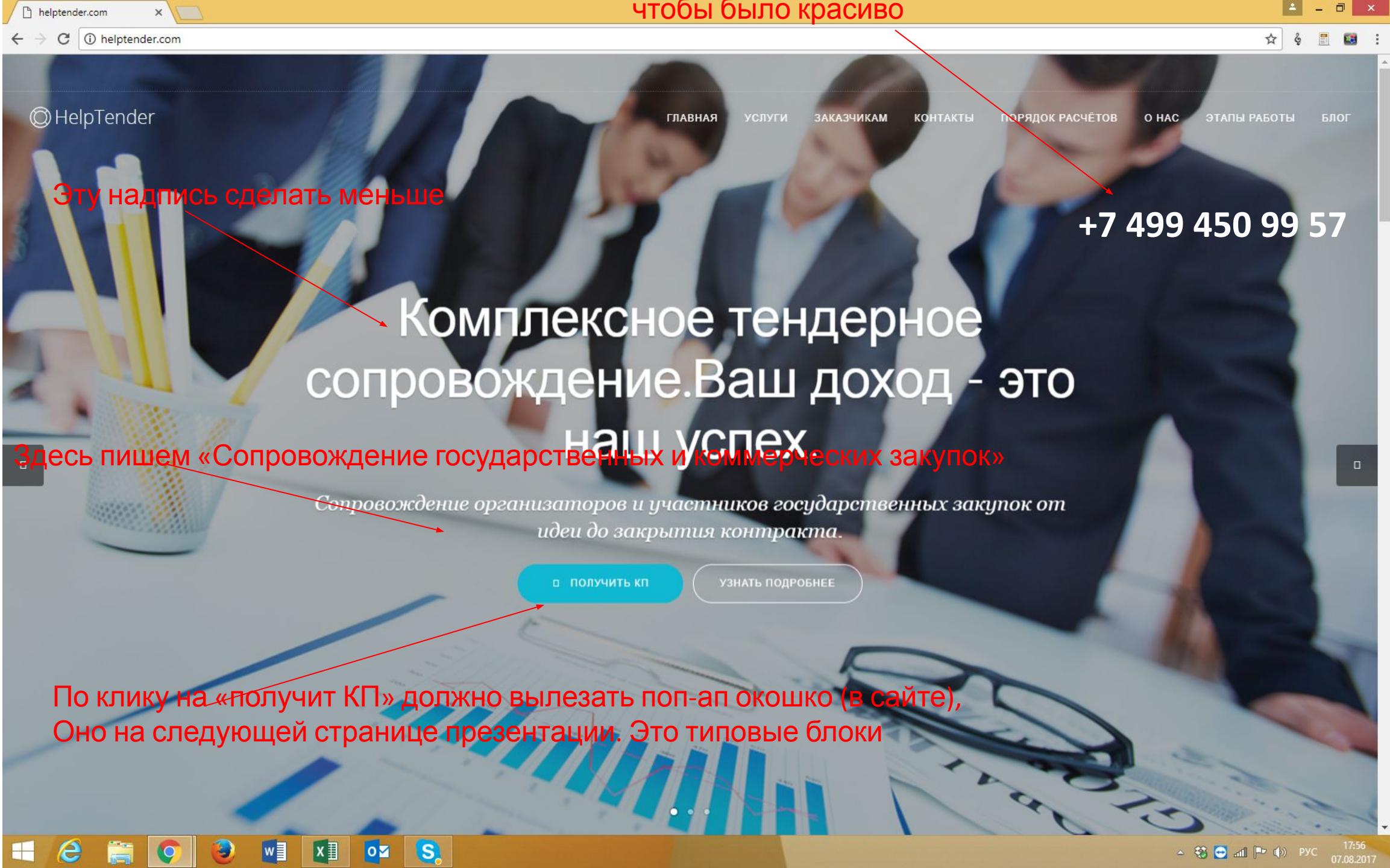


Список разделов

- Главная
- О нас
- Услуги
- Контакты

чтобы было красиво



HelpTender

ГЛАВНАЯ УСЛУГИ ЗАКАЗЧИКАМ КОНТАКТЫ ПОРЯДОК РАСЧЁТОВ О НАС ЭТАПЫ РАБОТЫ БЛОГ

Эту надпись сделать меньше

+7 499 450 99 57

Комплексное тендерное сопровождение. Ваш доход - это наш успех

Здесь пишем «Сопровождение государственных и коммерческих закупок»

Сопровождение организаторов и участников государственных закупок от идеи до закрытия контракта.

получить КП

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ

По клику на «получит КП» должно вылезать поп-ап окошко (в сайте), Оно на следующей странице презентации. Это типовые блоки

Блоки «Получить КП», «Перезвоните мне», «Нужна консультация», «Нужна помощь»

Имя: _____

Телефон: _____

Номер закупки или ссылка на закупку: _____

Ваш вопрос: _____

Никакое из полей не является обязательным.

Здесь размещаем следующие тексты.

- 1. GR-специалисты.** Профессионалы, имеющие за плечами многолетний стаж работы в федеральных и региональных органах государственной власти, обладающие мышлением Заказчика и курирующих организаций, связями и опытом.
- 2. Тендерные специалисты.** Сотрудники, имеющие опыт работы на уровне начальников отделов в различных бюджетных учреждениях или организациях, выполняющих функции технического заказчика. Это те люди, которые непосредственно допускали или отклоняли участников торгов и отвечали за свои действия, выработывали позицию Заказчика в ходе конфликтных ситуаций и отстаивали ее, в том числе, в суде.
- 3. Юристы.** Узкопрофильные специалисты, имеющие богатый опыт решения арбитражных споров.
- 4. Финансисты.** Аудиторы и финансовые директора, которые разработают для вас оптимальную и законную финансовую схему.
- 5. Бухгалтеры.** Сотрудники с бухгалтерским образованием и опытом работы, осуществляющие текущее сопровождение.
- 6. Администраторы.** Специалисты, осуществляющие текущее взаимодействие и координирующие работу команды.

Администраторы выделяем черным цветом
Смотрим на макет! Где размещены эти надписи (центровка по левому краю)
Шрифты поправить под сайт

Опыт команды специалистов
Конфиденциальность в работе
Открытость к сотрудничеству

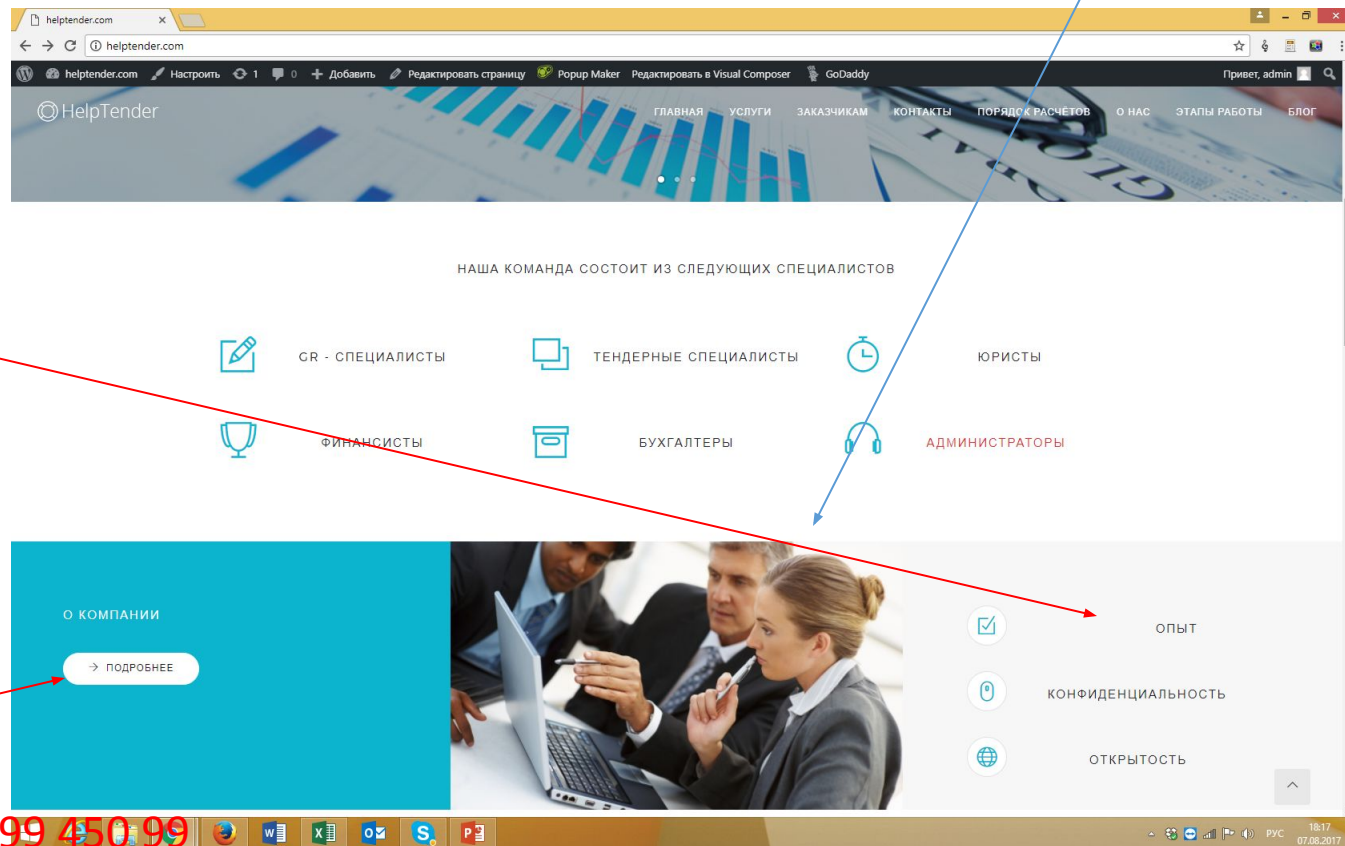
HelpTender – тендерные юристы, всегда готовые прийти на помощь в трудной ситуации! Мы имеем богатый опыт работы с Исполнителями и Заказчиками разных уровней, опыт решений досудебных споров и судебных разбирательств.

«О компании» ведет в раздел «О нас»

См. следующий слайд

Справа от «Подробнее» размещаем телефон +7 499 450 99

Сюда надо вставить горизонтальную форму «Появились вопросы? Тел. **мне**» («перезвоните мне» – это кнопка форма).



Команда высокопрофессиональных специалистов в области государственных закупок

Мы решаем вопросы, а не составляем документы.

Мы помогаем зарабатывать и работаем на результат.

Наша команда состоит из следующих специалистов:

- 1. GR-специалисты.** Профессионалы, имеющие за плечами многолетний стаж работы в федеральных и региональных органах государственной власти, обладающие мышлением Заказчика и курирующих организаций, связями и опытом.
- 2. Тендерные специалисты.** Сотрудники, имеющие опыт работы на уровне начальников отделов в различных бюджетных учреждениях или организациях, выполняющих функции технического заказчика. Это те люди, которые непосредственно допускали или отклоняли участников торгов и отвечали за свои действия, вырабатывали позицию Заказчика в ходе конфликтных ситуаций и отстаивали ее, в том числе, в суде.
- 3. Юристы.** Узкопрофильные специалисты, имеющие богатый опыт решения арбитражных споров.
- 4. Финансисты.** Аудиторы и финансовые директора, которые разработают для вас оптимальную и законную финансовую схему.
- 5. Бухгалтеры.** Сотрудники с бухгалтерским образованием и опытом работы, осуществляющие текущее сопровождение.
- 6. Администраторы.** Специалисты, осуществляющие текущее взаимодействие и координирующие работу команды.

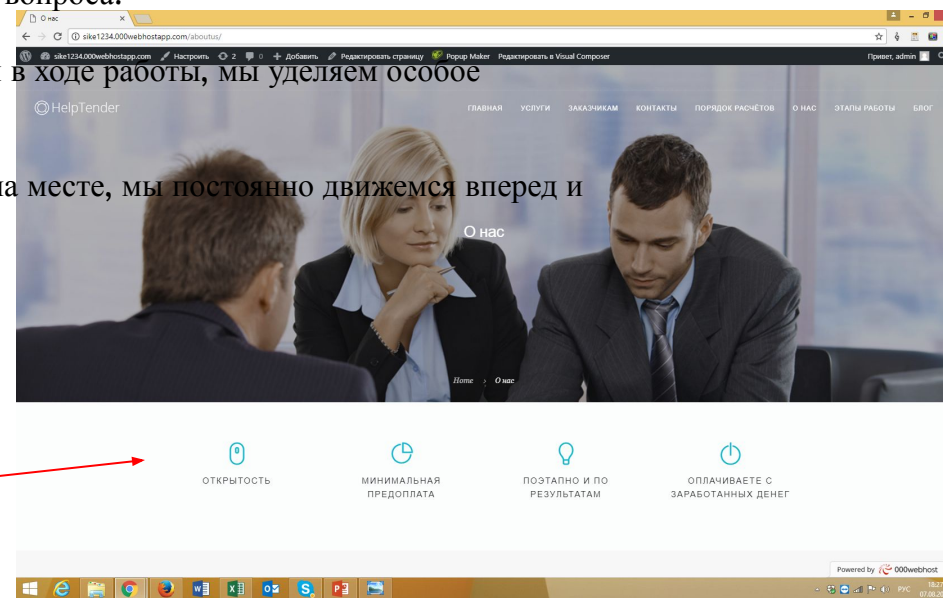
Опыт команды специалистов. Команда специалистов сформирована и проверена временем. В зависимости от тех задач, которые стоят в рамках работы с конкретным тендером, к работе подключаются специалисты, необходимые для решения данного вопроса.

Конфиденциальность в работе. Понимая критичность бережного отношения к информации, получаемой в ходе работы, мы уделяем особое внимание информационной безопасности и не рискуем доверием наших клиентов.

Открытость к сотрудничеству. Понимая, что закупочное законодательство и практика работы не стоит на месте, мы постоянно движемся вперед и всегда открыты к предложениям о сотрудничестве. Звоните!

Блоки следующие:

- Простота заказа
- Минимальная предоплата
- Внимание к деталям
- Точное соблюдение



До объявления торгов

- Проконсультируем по основным этапам работ
- Приведем в порядок ваши документы и отчетность
- Получим ЭЦП

Этап «Торги объявлены»

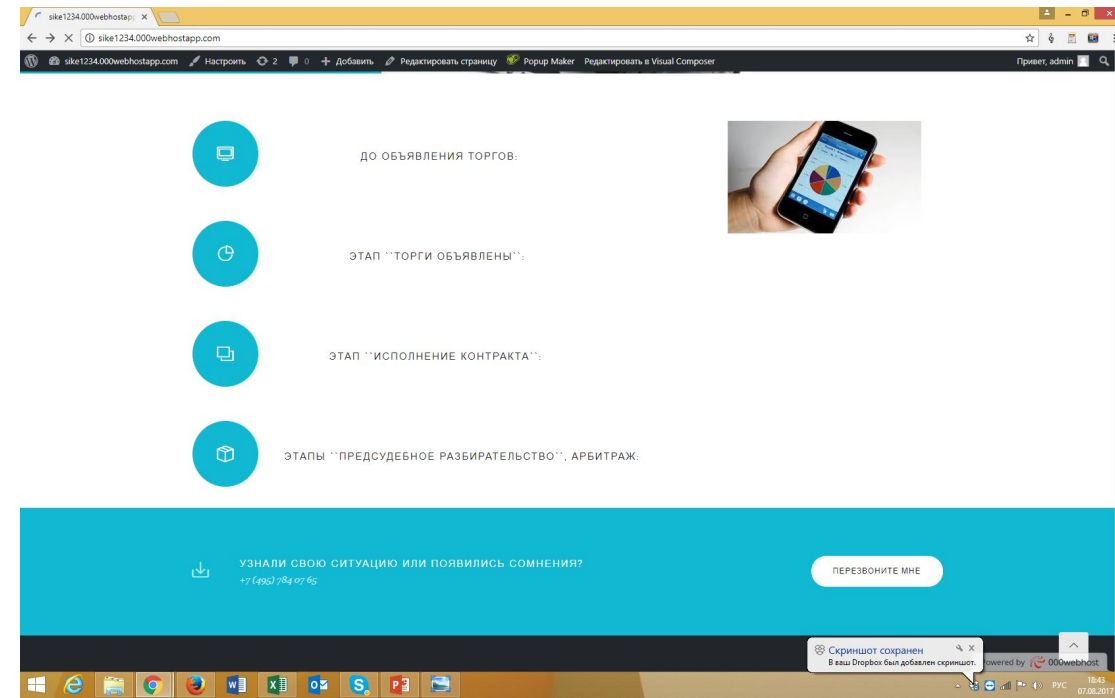
- Подберем объявленные закупки по вашим запросам
- Дадим рекомендацию по участию
- Рассчитаем цену, которую подать на тендер
- Поможем с банковскими гарантиями
- Подготовим и подадим заявку

Этап «Исполнение контракта»

- Осуществим документооборот с Заказчиком
- Добьемся своевременной подписи документов и оплаты

Разрешение споров

- Составим и направим жалобу в ФАС
- Приложим максимум усилий к решению возникшего спора в досудебном порядке
- При невозможности досудебного решения, отстоим ваши права в судебном порядке



The screenshot shows a web browser displaying a page with a vertical list of four stages, each with a teal circular icon and a corresponding text label. The stages are:

- 1. Icon: Document with checkmark. Label: ДО ОБЪЯВЛЕНИЯ ТОРГОВ.
- 2. Icon: Clock. Label: ЭТАП "ТОРГИ ОБЪЯВЛЕНЫ".
- 3. Icon: Document with checkmark. Label: ЭТАП "ИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТА".
- 4. Icon: Document with checkmark. Label: ЭТАПЫ "ПРЕДСУДЕБНОЕ РАЗБИРАТЕЛЬСТВО", АРБИТРАЖ.

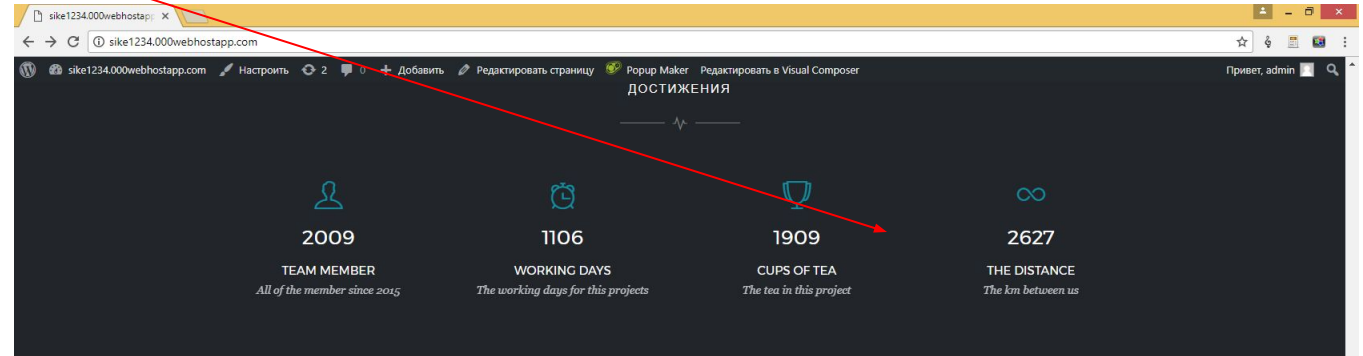
On the right side of the page, there is an image of a hand holding a smartphone displaying a colorful pie chart. At the bottom of the page, there is a teal banner with the text: "УЗНАЛИ СВОЮ СИТУАЦИЮ ИЛИ ПОЯВИЛИСЬ СОМНЕНИЯ? +7 (499) 794 07 65" and a button labeled "ПЕРЕЗВОНИТЕ МНЕ".

17 сотрудников

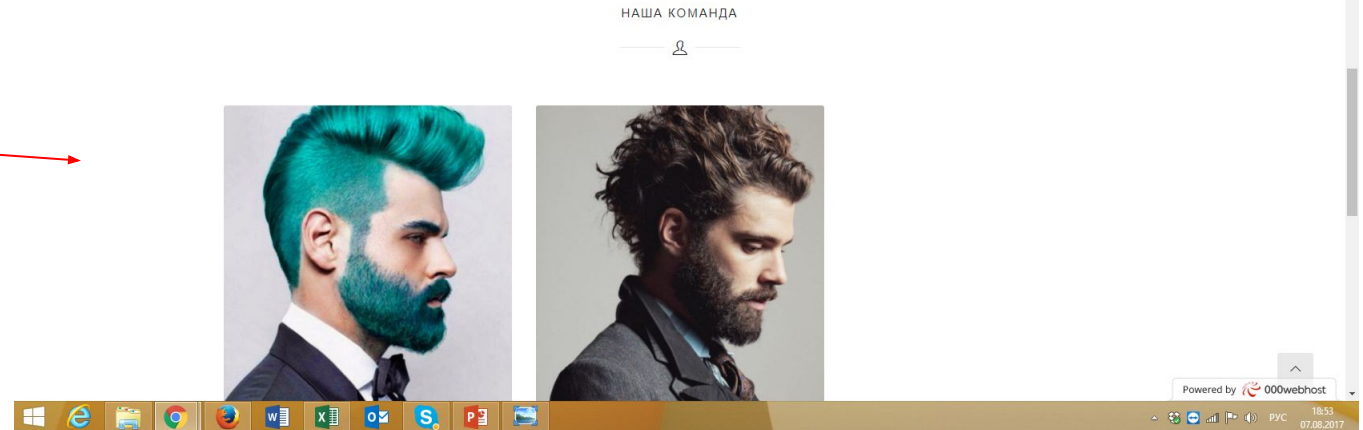
2012 – год начала работы

500+ выигранных тендеров

100+ постоянных клиентов



Наша команда – убираем блок



Сюда вставляем статьи с бывшего сайта andreykatkov.ru
А именно: «Типовые ошибки до объявления торгов»
«Неправильные действия после объявления торгов»
«Ошибки в работе с Заказчиком»
«Самостоятельное решение споров»

Инфу для всего этого можно взять отсюда (я потом сам допишу):

До объявления торгов:

Иллюзии и неверная информация о полномочиях лиц, проводящих переговоры со стороны Заказчика;
Неосуществление или неправильный заход на принимающего решения человека;
Отсутствие информации о «карманных» компаниях Заказчика, отсутствие анализа предыдущих заказов;
Невозможность сформулировать собственные конкурентные преимущества и сделать уникальное, качественное предложение; некорректные способы и методы продаж Заказчику;
Плохо составленные Заказчиком ТЗ, КД (АД), проект гос. контракта;
Отсутствие мотивации принимающего решения лица на дальнейшую продуктивную работу и оплату услуг;
Создание потенциальных психологических «ловушек» в дальнейшем взаимодействии;
Утечка инсайдерской информации Исполнителя.

Этап «торги объявлены»:

Отсутствие запросов разъяснений положений документации со стороны Исполнителя;
Позднее предоставление документации;
Некорректное внесение обеспечения заявки;
Ошибки и неточности в подаваемых документах;
Ошибки, связанные с банковской гарантией на обеспечение исполнения контракта;
Аукцион: ошибки при работе с площадками электронных торгов;
Конкурс, запрос котировок: некорректная или несвоевременная подача документации;
Некорректное подписание гос. контракта;
Незнание прав Заказчика и Исполнителя в спорных ситуациях, невозможность сформировать правовую позицию;
Отсутствие правильного взаимодействия с Заказчиком в рамках решения спорных ситуаций;
Отсутствие взаимодействия с ФАС и Прокуратурой в случае неправомерного снятия с торгов.

Этап «исполнение контракта»:

Некорректное ведение документооборота по проекту внутри компании и с Заказчиком;
Некорректное формирование поэтапной отчетности;
Несоответствие фактического исполнения контракта Техническому заданию;
Некорректные действия Исполнителя в случае невозможности выполнить Техническое задание или при наличии просьб Заказчика об изменениях Технического задания;
Пренебрежение согласованиями;
Неправильные действия в случае отказа Заказчика от поэтапной оплаты оказанных услуг (если это предусмотрено контрактом);
Пренебрежительное отношение к отчетной документации по всему проекту и срокам ее предоставления;
Несоблюдение последовательности и своевременности действий Исполнителя по «закрытию» всего гос. контракта;
Раскрытие информации, представляющей коммерческую тайну;
Некорректные, сомнительные или противоправные финансовые действия в рамках исполнения контракта;
Неграмотно составленная учетная политика по проекту, неправильные бухгалтерские проводки, неоптимизированное налогообложение.

Этапы «предсудебное разбирательство», арбитраж:

Некорректные действия по созданию правовой позиции Исполнителя, невозможность сформировать позицию;
Пренебрежение правильными переговорами с Заказчиком;
Невыполнение правильной процедуры формального предсудебного разбирательства;
Нежелание идти в суд по причинам слабой правовой позиции и (или) психологических факторов;
Неверная расстановка акцентов при выборе команды юристов для арбитража;
Отсутствие работы с судом и казначейством после вынесения судебного решения.

После исполнения гос. контракта:

Отсутствие комплексного видения дальнейшей работы компании (группы компаний) на период до 3х лет;
Неправильные регистрационные действия по компаниям, участвовавшим в гос. контракте, невозможность квалифицированно оценить необходимость этих действий;
Создание неправильной дополнительной закрывающей отчетности по контракту;
Некорректное взаимодействие со СМИ.

Co-founder and member

Scelerisque ut tempus aliquam tincidunt veneditis

СТАТЬИ

29 Post Image Content
Окт in General News

06 Post Content Only
Авт in General News

Modify this text in: Appearance > Customize > Footer

sike1234.000webhostapp.com/2009/08/06/post-content-only/

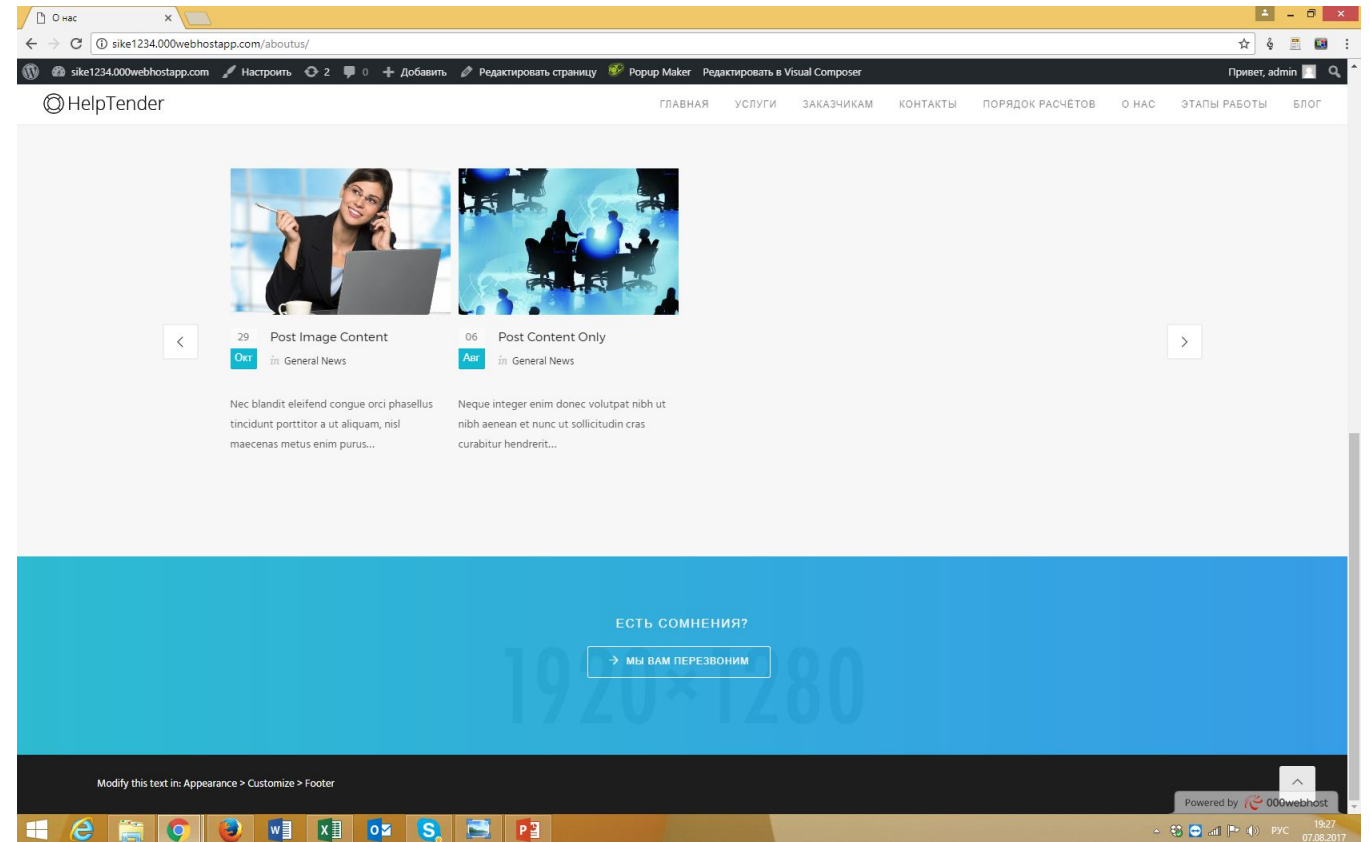
Powered by 000webhost

Вторая часть доработок (со следующего слайда)

Footer:

+7 499 450 99 57 *(телефон крупно слева)*

© helptender.com 2017
Все права защищены



Страница «Контакты»

ОФИС

Бизнес-парк «Орджоникидзе, 11», офис

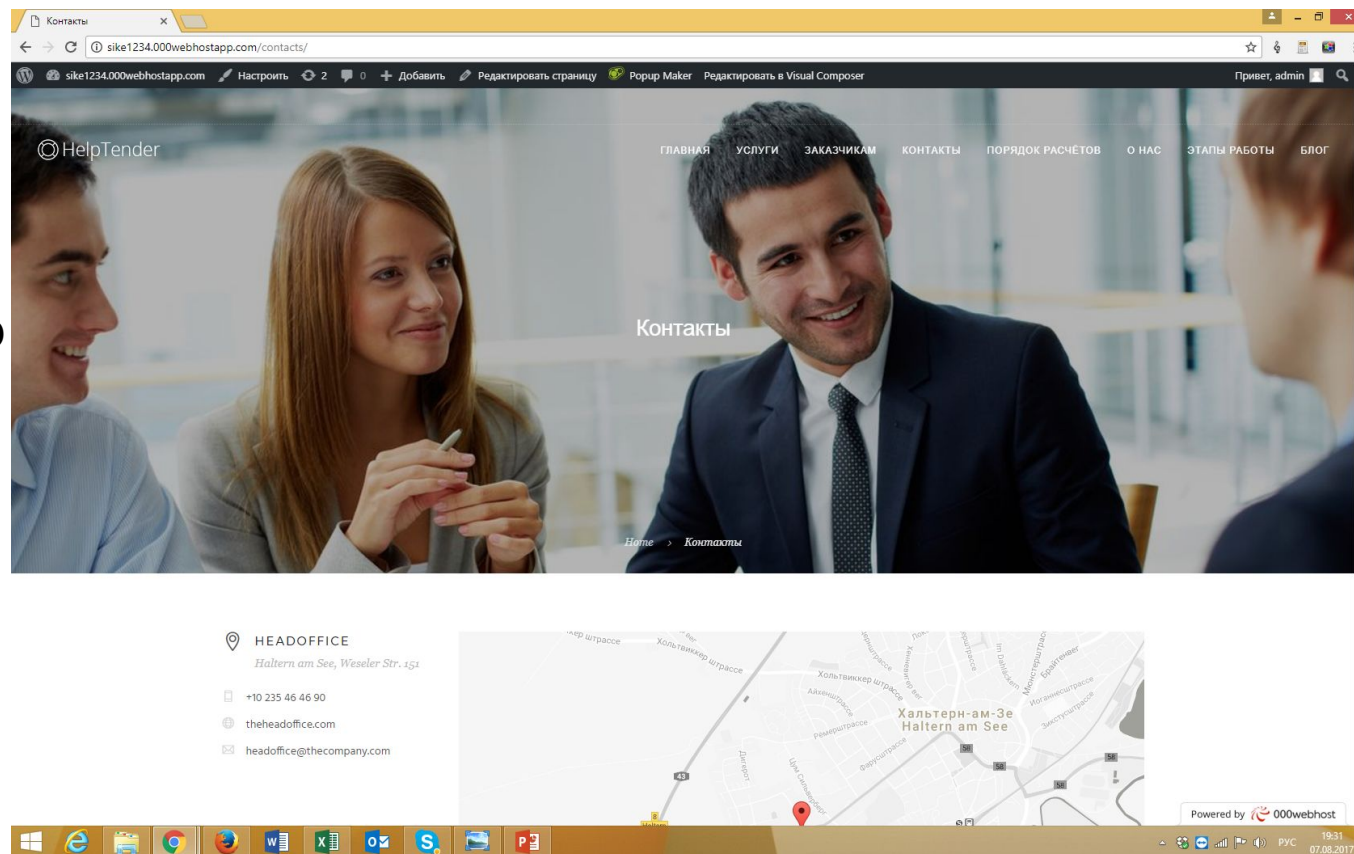
+7 499 450 99 57

helptender.com

info@helptender.com

И ниже форма обратной связи

Карта должна показывать на орджоникидзе 11 стр
11



Страница «Услуги» - берем за основу страницу «Заказчикам».

Размещаем там:

До объявления торгов

- Проконсультируем по основным этапам работ
- Приведем в порядок ваши документы и отчетность
- Получим ЭЦП

Этап «Торги объявлены»

- Подберем объявленные закупки по вашим запросам
- Дадим рекомендацию по участию
- Рассчитаем цену, которую подать на тендер
- Поможем с банковскими гарантиями
- Подготовим и подадим заявку

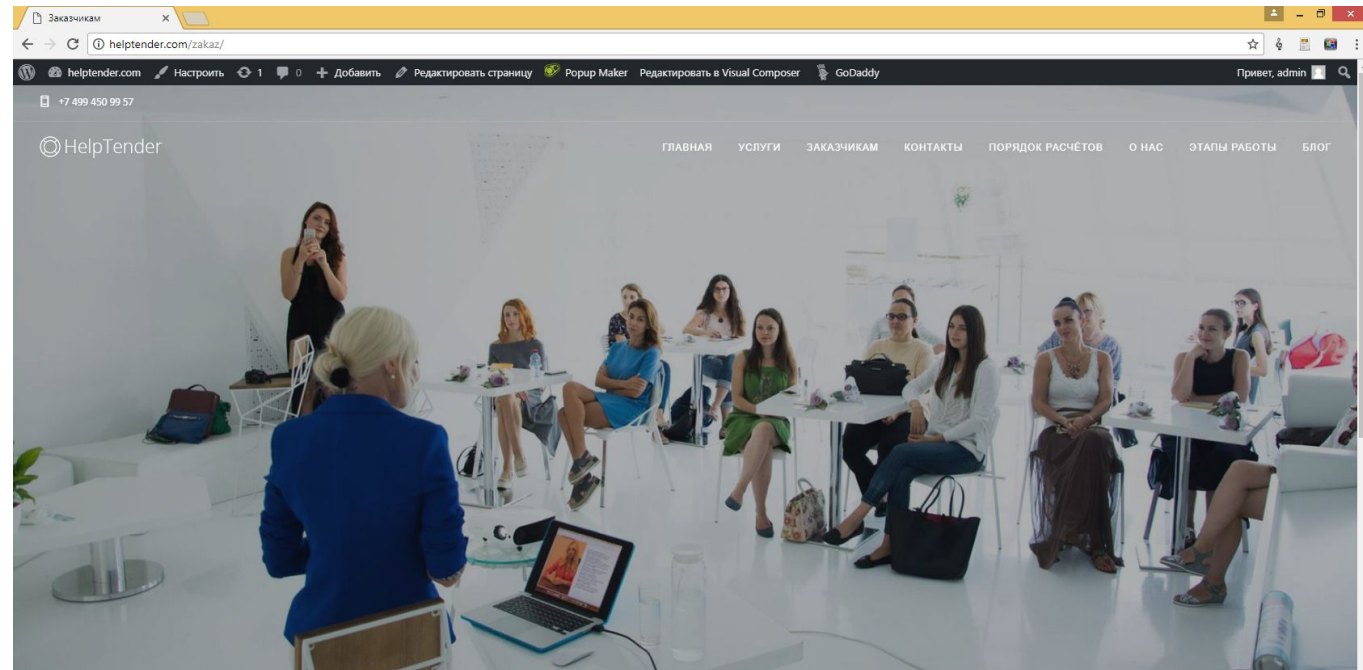
Этап «Исполнение контракта»

- Осуществим документооборот с Заказчиком
- Добьемся своевременной подписи документов и оплаты

Разрешение споров

- Составим и направим жалобу в ФАС
- Приложим максимум усилий к решению возникшего спора в досудебном порядке
- При невозможности досудебного решения, отстоим ваши права в судебном порядке

И под этим – блок «Заказать звонок»
(см. слайд 3 этой презентации)



Страница «Обратная связь»

Берем за основу страницу «Порядок расчетов»

Сначала идет небольшой текст. Далее блок вопрос-ответ. И ниже – форма обратной связи

Мы будем рады ответить на все Ваши вопросы. Ответы на наиболее частые из них мы собрали ниже.

Вопрос: Какие гарантии вы предоставляете?

Ответ: Мы заинтересованы только в положительном опыте наших клиентов, поэтому в случае недопуска нашей заявки вследствие нашей ошибки, мы вернем вам 100% уплаченных нам денег.

Вопрос: Что происходит, если мы не выиграли тендер по цене или качественным характеристикам?

Ответ: Ваше ценовое предложение, предложение качества поставляемого товара (оказываемых услуг) в ходе торгов – это коммерческая составляющая вашего бизнеса, на которую мы не можем повлиять. В этой связи, мы не можем гарантировать вашу победу (никто не может)

Вопрос: Нужно ли заявляться на торги, даже если шанс выиграть минимален?

Ответ: Нужно. Поучаствовав в торгах (особенно – в открытом конкурсе), вы заявите о себе заказчику и конкурентам, познакомитесь со всеми участниками процесса в ходе проведения процедуры вскрытия конвертов и т.д. Вы ознакомитесь с тем, что подавали ваши конкуренты, и сможете лучше подготовиться к следующим торгам. И не забывайте – бывают случаи, когда контракт достается далеко не победителю, из-за допущенных победителем тендера ряда технических ошибок.

Ниже – форма обратной связи (см. слайд 3 презентации)

