

Чек-лист: Как понять, стоит ли перенести работу с тендерами в CRM

Если ответите «Да» хотя бы на три из этих утверждений — стоит задуматься о работе с закупками в своей учетной системе.

Организация работы с тендерами

- Мы ежемесячно участвуем больше чем в 10 закупках
- С тендерами работают больше двух человек
- У нас есть CRM — своя или готовая
- Мы работаем с тендерами в Контур.Закупках или другом агрегаторе
- У нас есть филиалы или отделы, которые задействованы в работе с торгами
- Этим отделам нужно постоянно передавать информацию о закупках

Поиск и обработка закупок

- Каждый день просматриваем больше 30 тендеров
- Переносим данные о закупках вручную
- Ошибаемся при переносе данных
- Из-за ошибок пропускаем тендеры или заключаем сделки с нарушениями, рискуя попасть в РНП
- На перенос одной закупки уходит больше двух минут
- Иногда хочется вернуться в первоисточник, чтобы посмотреть или скопировать какие-то данные по закупке
- Фиксируем информацию по тендерам в excel-таблицах или других файлах, к которым не у всех сотрудников есть прямой доступ
- Часто в нашей нише появляется больше закупок, чем обычно, и мы не успеваем их обработать

Познакомьтесь с возможностями API Контур.Закупки

Наш сервис для поиска, аналитики и работы с тендерами можно встроить в CRM — от популярных 1С и Битрикс24 до любых других учетных систем.

[Узнать подробнее](#)

Контур **Закупки**