

投標

簡要

一般較大型公司為表公平都會透過公開招標尋找供應商，或將公開投標作為與供應商續約的程序之一。此舉固然可將私相授受、利益輸送減至最低，但同時亦承受投標機制所帶來的風險一價低者得。貨櫃公司明白投標機制，既可自保，免因投標失去客戶或被壓低報價，亦可進攻贏取新客戶。

投標程序

一般投標的操作均會經以下程序，在下表中亦簡單說明貨櫃車公司可採取的相應行動。

程序	現客戶投標的防守	新客戶投標和攻略
擬定投書及提供投標項目詳情	<ul style="list-style-type: none">● 將所有服務承諾加入標書● 運算依據不要太仔細● 加入同類操作經驗條款● 加入公司特點作條款	
公報招標	<ul style="list-style-type: none">● 希望能半公開招標，不會引入太多競爭者● 公開招標期儘量縮短	<ul style="list-style-type: none">● 留意報紙招標消息● 參加社交活動，尋找半公開招標資訊
標書內容答問會（如有）	<ul style="list-style-type: none">● 必須參加，並低調地收集潛在對手資料● 儘量不要澄清資料● 把未列在標書內隱藏的服務承諾釐清	<ul style="list-style-type: none">● 詳細分析查詢需求，明確服務細則以便報價/計算成本● 參加問答大會收集現時服務供應商背景及強項
截標	<ul style="list-style-type: none">● 按時入標	<ul style="list-style-type: none">● 按時入標● 注意保密及盡可能在最後期限前入標
開標	<ul style="list-style-type: none">● 如未能中標，應主動約見，並表示以最低標價續約的誠意	<ul style="list-style-type: none">● 在中標後發信致謝及儘早要求開會商討過渡安排