

Evaluari 100% corecte



Devize...



Devize...

**Cum să ofertezi sigur și simplu
(în jumătate din timp)**

- Am auzit de foarte multe ori constructori, distribuitori, revânzători care **"fugeau" de cererile de ofertă** pentru că simțeau că sunt folosiți doar ca **"iepurii"**. Întotdeauna am simțit frustrare în momentul în care lucram între 1 și 5 zile la o ofertă și îmi dădeam seama că nici nu am fost luat în calcul în mod serios.

În ofertare nimănui nu-i pasă că ai avut a doua cea mai buna ofertă



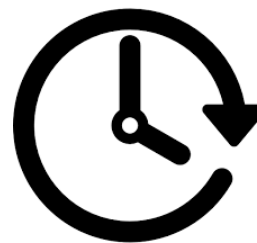
- Unde tragem linia între "costul" timpului cu ofertarea și "costul" oportunităților pierdute?
- Aici intervine [Pareto](#), un principiu care pe mine m-a ajutat de foarte multe ori să-mi maximizez eforturile. Simplificat, Pareto se traduce prin **80% din rezultatele tale îți sunt aduse de 20% din acțiuni**. Am aplicat principiul și în proiectele din construcții la care am luat parte și am observat că principiul se aplică.

- Am făcut un test pentru o construcție rezidențială, în care am folosit 3 metode de ofertare în softul profesional pentru devize în construcții și instalații, **eDevize**. Pentru test am luat o listă de cantități primită de la un arhitect și am plecat de la un șablon de construcție rezidențială din **eDevize**.

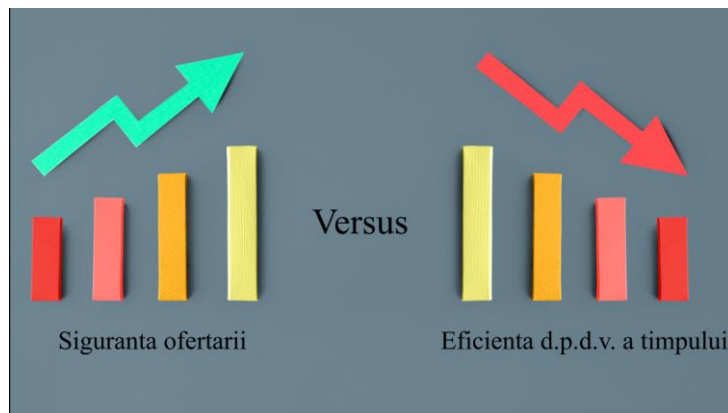
I. Ofertarea "farmacie"

Pașii pe care i-am urmat:

- Am luat lista de cantități de la arhitect,
- Am evaluat și ajustat operațiile din șablon,
- Am generat lista de materiale din extrase
- Am început să pun **prețurile pentru fiecare material** care apărea în lucrare.
- Vom considera valoarea reieșită cu aceasta metodă "x" ca standard, doar este "farmacie".



**Timp de lucru aprox.
8 ore**



Evaluari 100% corecte



II. Ofertarea "rapidă"

Pașii pe care i-am urmat:

- Am luat lista de cantități de la arhitect,
- Am evaluat și ajustat operațiile din șablon,
- Am generat lista de materiale din extrase



**Timp de lucru aprox.
4 ore**

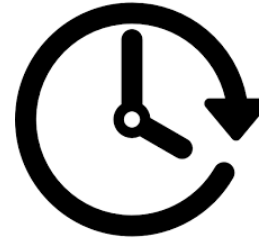


- Am pus prețurile pentru cele mai importante materiale (aprox. 20% din totalul de materiale), iar restul le-am lăsat cum au venit din soft.
- Am făcut o scurtă verificare ca să mă asigur că totul este în regulă.

III. Ofertarea "avansată"

Pașii pe care i-am urmat:

- Am luat lista de cantități de la arhitect,
- Am evaluat și ajustat operațiile din șablon,
- Am generat lista de materiale din extrase



**Timp de lucru aprox.
4 ore și 15 min**

“De exemplu, am vrut să pun un discount de 10% la manoperă, dar fără ca anumiți muncitori să ajungă cu venitul sub salariul minim(esențial pentru licitații) așa că am **blocat resursele care erau plătite cu salariul minim** și am oferit discountul doar din celelalte **resurse**. Același principiu se poate folosi și dacă avem anumite materiale deja negociate ca preț”.

Florin Manoloiu

- Am pus prețurile pentru cele mai importante materiale, (aprox. 20% din totalul de materiale),
- Am deschis o fereastră de calcul invers avansat,
- Am blocat resursele acestea(care de obicei au și prețul negociat cu beneficiarul), iar pentru restul de 80% din resurse am calculat un cost total de 20% valoarea contractului.

Concluzie

Per total, pentru o ofertare sigură metoda "farmacie" este cea mai sigură. Ofertarea "rapidă" și ofertarea "avansată" permit ofertarea mai multor lucrări.

Ținând cont că șansele de câștig cresc, se poate crește și marja de ofertare astfel încât sa acopere "riscul".

Pentru a descoperi exact ce tip de ofertare va avantajează cel mai mult, puteți utiliza softul profesional pentru devize în construcții și instalații, [eDevize](#).



[Creeaza cont gratuit](#)