

spark-marketing.ru

## Как компания «Интерюнити» повысила конверсию участия в тендерах в победы

С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ «СПАРК-МАРКЕТИНГ»



ГРУППА  
КОМПАНИЙ  
INTERUNITY

Многопрофильная компания, обеспечивающая полный технологический цикл офисного документооборота и изготовления полиграфической продукции. С 1992 г является **премьер-партнёром и официальным поставщиком копировальной техники и расходных материалов компании Xerox.**

Компания имеет свою сервисную службу и занимается продвижением передовых технологий по автоматизации документооборота и аутсорсингу печати.



Профессионал в области информации, создатель сервисов для управления рисками и организации продаж.

### «СПАРК-Маркетинг» –

IT-система для поиска и анализа потенциальных заказчиков и их закупок, агрегирующая информацию электронных торговых площадок.



## «СПАРК-Маркетинг» стал незаменимым инструментом мониторинга и анализа закупок в «Интерюнити»

Если самому вести поиск и анализ тендеров, есть риск пропустить важную информацию, потратить слишком много времени на принятие решения. Автоматизация мониторинга, доступ к глубокой тендерной аналитике помогают увеличить долю конкурсов, которые завершаются победой.

### ПРОБЛЕМА

Сотрудники компании отслеживали несколько электронных площадок для поиска нужных тендеров, но ручной поиск часто оказывался неэффективным.

Много времени отнимал сбор информации о тендерной истории заказчика.

Было сложно оценить целесообразность участия в конкретных торгах.

**Требовался комплексный анализ конъюнктуры, чтобы найти точки роста.**

### ЗАДАЧА

**Несколько лет назад компания «Интерюнити» решила повысить эффективность работы отдела продаж:**

- объединить информацию обо всех закупочных процедурах в едином интерфейсе;
- повысить качество поиска новых тендеров;
- минимизировать трудозатраты при мониторинге торгов и сборе аналитики;
- увеличить число участия в торгах и максимизировать вероятность выигрыша в конкурсах.

### РЕШЕНИЕ

Внедрение сервиса «СПАРК-Маркетинг» позволило сформировать единую информационную среду для поиска тендеров и анализа рынка, охватывающую **100% целевых торговых площадок**, а также историю торгово-закупочной деятельности **2,5 млн компаний и ИП:**

- **заработал онлайн-мониторинг новых тендеров и планов-графиков** (благодаря гибкому языку запросов удалось подстроиться под разные критерии поиска, избавиться от информационного шума и, таким образом, повысить качество отбора закупок);
- **автоматизирована подготовка аналитических отчётов** (сотрудники компании за считанные минуты могут собрать информацию о спросе и предложении по интересующим товарам/работам/услугам – в разрезе компания/регион/период).

**«СПАРК-Маркетинг» позволил лучше увидеть «оперативный» сегмент, как он есть на текущий момент, и понять, как с ним эффективнее работать**

IT-архитектор, аналитик  
компании «Интерюнити»  
Максим Горodin

### РЕЗУЛЬТАТ

**Сервис «СПАРК-Маркетинг» помог уменьшить трудозатраты специалистов отдела продаж при поиске новых тендеров и оценке вероятности победы:**

- анализ рыночной конъюнктуры позволяет сразу увидеть релевантные для участия торги;
- выросла конверсия участия в победы, сформировалась стратегия наращивания тендерных продаж.