Як бізнесу заробити на державних закупівлях у 2025 році через Prozorro Market

Держзакупівлі онлайн — це один із найперспективніших каналів пошуку надійних клієнтів для малого, середнього та великого бізнесу. За умов правильного підходу участь у тендерах Prozorro може стати стабільним джерелом доходу та способом масштабування. У 2025 році з'являється ще більше можливостей для підприємців, які готові навчатися, адаптуватися та діяти. Публічні закупівлі виходять на новий рівень та стають привабливішими для багатьох напрямів бізнесу. Як розібратись в них з нуля та про які правила треба знати — читайте у статті.

Що таке держзакупівлі?

Закупівлі Прозорро — це відкриті тендери, які проводять державні замовники (школи, лікарні, обласні адміністрації тощо) через спеціальну електронну систему. Усі етапи — від оголошення до підписання договору відбуваються онлайн та відкриті до перегляду. Для участі потрібно зареєструватися через авторизований електронний майданчик, знайти для себе релевантні процедури та подати цінову пропозицію.

Хто може брати участь?

Портал Prozorro відкритий для всіх підприємців: ФОП, ТОВ, навіть новостворений бізнес може виграти тендер на мільйон. На старті вам не обов'язково мати великий досвід — усе залежить від умов конкретної закупівлі.

З чого почати?

Оберіть електронний майданчик Prozorro, наприклад SmartTender.biz — один із лідерів ринку. Реєстрація на сайті безкоштовна, а серед переваг:

- зручна фільтрація тендерів за галузями та термінами подачі пропозицій;
- індивідуальна аналітика ринку для створення стратегії продажів з нуля;
- інструменти на базі штучного інтелекту, які спрощують рутинну роботу;
- регулярні сповіщення про нові держзакупівлі — на email і в Telegram;
- юридичний супровід на кожному етапі;
- безкоштовні навчальні матеріали, гайди, інструкції та вебінари.

Щоб не пропускати релевантні тендери, підпишіться на категорії, які вас цікавлять. Оберіть закупівлю, що відповідає вашому напряму роботи й ознайомтеся з тендерною документацією. З цим допоможе інструмент SmartCheck AI, який виділить вимоги замовника у чекліст та зекономить ваш час.

Що далі? Підгружаєте документ до кожної вимоги, подаєте свою пропозицію в тендер та чекаєте на результати. Всього лише декілька кліків відділяють вас від вигідної угоди.

Топ-3 помилки новачків у тендерах — і як їх уникнути

Початок шляху завжди пов’язаний з хвилюванням, незнанням деталей і ризиком помилок. Проте більшість із них — типові і передбачувані, тож їх легко уникнути, якщо знати, на що звертати увагу. Ось поради, які допоможуть виграти тендер з першого разу:

1. **Детально вивчіть умови держзакупівлі**. Важливо зрозуміти на старті, чи підходять вам умови оплати, строки поставки, вимоги до документів, гарантії тощо. Тому:
    - завжди уважно читайте всі пункти тендерної документації;
    - якщо щось не зрозуміло — ставте уточнюючі запитання замовнику;
    - скористайтесь допоміжними інструментами, як-от SmartCheck AI.
2. **Перевірте строки подачі пропозиції** й не залишайте цей крок на останній момент. Пам’ятайте, що:
    - у вас можуть виникнути технічні проблеми або перебої з інтернетом, через які ви не впишетесь у дедлайни;
    - ви можете не встигнути внести правки, якщо щось піде не так.
3. **Нехтування законодавчими нормами чи правилами системи.** Участь у держзакупівлях чітко регламентується законом, а невиконання вимог може призвести до дискваліфікації. Тож:
    - вивчайте інструкції та актуальні оновлення закупівельного законодавства;
    - ознайомтесь із базовими правилами закупівель Прозоро або пройдіть навчання від спеціалістів із досвідом;
    - у разі виникнення додаткових запитань — звертайтесь у техпідтримку майданчика.

Участь у державних закупівлях — це дієвий і доступний кожному інструмент для розвитку бізнесу. Навіть якщо ви ніколи не були дотичними до цього ринку, сучасні інструменти, підтримка менеджерів та навчальні матеріали допоможуть впевнено подавати перші пропозиції та досягати бажаних результатів.