

### **Не было участия, но после покупки Контур.Закупок появились участия и победы.**

Я, ИП Иванов, до 2016 года не участвовал в закупках. В июне 2016 года мне позвонил менеджер из компании СКБ Контур, рассказал про сервис Контур.Закупки, предоставил демо-доступ. Протестировал сервис, увидел, что по моей сфере есть довольно крупные закупки. Оплатил тариф «Эксперт» на 1 год. В июле принял участие в своей первой закупке на стирку, глажку и дезинфекцию 7 000 кг белья для городской больницы. Заказчик выставил минимальную цену за стирку единицы белья — 58,33 рубля (цена контракта — 408 310 рублей). Я рассчитал, что стирка одного килограмма обойдется в среднем 20 рублей (140 000 рублей). То есть мог торговаться не ниже этой суммы.

В итоге я выиграл контракт с ценой 140 833 рубля.

После выигрыша в госзакупках на мою прачечную вышли представители РЖД с предложением стать единственным поставщиком в их закупке на такие же услуги. Поступило предложение и от крупного коммерческого заказчика, сети супермаркетов Ашан. Оказалось, что оказание прачечных услуг для больницы сыграло свою роль в получении контракта, потому что у медучреждений высокие требования к таким услугам.

### **Были участия, но не было побед – появились победы после покупки Контур.Закупок.**

Я генеральный директор компании «Медтехника», мы занимаемся поставкой медицинского оборудования. Давно хотели поучаствовать в тендерах, вдруг получится. Сначала искали тендеры на официальном сайте госзакупок, участвовали в нескольких, но выигрывать не получалось. Решили обратиться за помощью в сопровождении торгов и тогда же стали смотреть платные сервисы, сравнивали их между собой и в итоге остановились на сервисе от СКБ Контур. В сентябре 2017 года купили Контур.Закупки, тариф «Эксперт» на год. Отдел сопровождения торгов помогли с участием в тендере. Без всяких договоренностей с первого раза выиграли подряд четыре закупки на поставку медицинского оборудования, во всех закупках могли участвовать только субъекты малого предпринимательства. Мы потратили на сопровождение 3500 рублей, а общая сумма выигранных тендеров получилась 600 000 рублей. После этого еще

несколько раз обращались в отдел сопровождения, а сейчас готовим заявки сами, ошибок не допускаем и часто выигрываем.

**Были и участия, и победы, но с покупкой Контур.Закупок количество участия и побед увеличилось.**

ООО «Первая типография» использует Контур.Закупки больше двух лет. До этого сервиса мы использовали другой, регулярно участвовали в закупках и выигрывали. Но все равно оставалось много тендеров, в которых победить не получалось. Задумались о том, что полезно было бы проводить анализ интересующих нас поставщиков и конкурентов, которые выигрывают в их закупках. Начали смотреть другие сервисы, искать у кого есть такие возможности. Наиболее подходящим показались Контур.Закупки, тариф «Эксперт». Настроили шаблоны по нужным видам деятельности, каждый день на почту приходят подходящие закупки. Постоянно пользуемся разделом с аналитикой, смотрим с какими ценами выигрывают конкуренты, оцениваем поставщиков на недобросовестность, чтобы не тратить время на такие тендеры. После покупки сервиса количество наших побед возросло, а время, которое мы тратили на поиск и участие – сократилось.