





## As 10 principais perguntas a fazer ao realizar uma solicitação de proposta/licitação de mobilidade global


Quando se trata de criar uma solicitação de proposta/licitação de mobilidade, uma única, pergunta estratégica pode muitas vezes contribuir com mais insight sobre as capacidades do provedor que 20 páginas de perguntas. A incorporação de consultas projetadas para sondar o alinhamento com as necessidades da sua empresa pode simplificar seu questionário e reduzir o tempo de avaliação. Para ajudar você a começar, fornecemos a seguir nossas recomendações das 10 principais perguntas que você pode fazer.


- 


1. Como provedor de mobilidade, por que sua empresa é a mais adequada para nossos objetivos?
- 

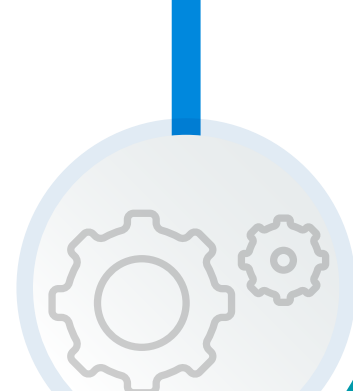
2. Quantas mudanças você gerenciou com origem e destino em (países/cidades prioritárias específicas da empresa) nos últimos dois anos?
- 

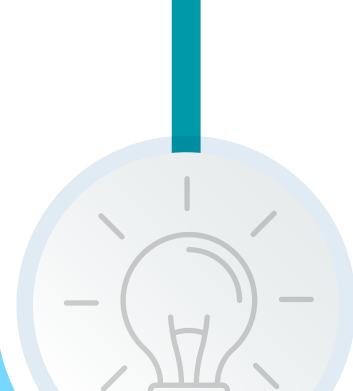
3. Você pode fornecer exemplos da pesquisa e/ou das publicações que você produziu ou para as quais contribuiu nos últimos três anos?
- 


4. Você pode compartilhar sua experiência com a implementação de um programa complexo de um cliente e descrever as melhorias resultantes dos seus métodos de transição?
- 

5. Qual porcentagem dos serviços em nosso programa será oferecida por fornecedores terceirizados e como você garantirá a uniformidade na experiência e na qualidade do serviço?
- 

6. Quantos clientes você atende em nosso setor e o que você considera como fatores essenciais para proporcionar uma experiência excelente aos funcionários que estão sendo transferidos?
- 

7. Nos últimos 12 meses, quais foram as taxas de satisfação de funcionários nos níveis de política que você fornece?
- 

8. Quais recomendações você tem para aprimorar o desempenho do nosso programa sem afetar de forma adversa o suporte fornecido aos nossos funcionários em transferência?
- 

9. Como você ajudará nosso programa de mobilidade a contribuir para as metas de negócios gerais?
- 

10. Como você nos ajudará a lidar com qualquer tendência e evento futuro que terá mais impacto em nosso programa?

### Um kit de ferramentas de solicitação de proposta objetivo e inovador

Para simplificar o processo de aquisição de um provedor de mobilidade, a SIRVA desenvolveu um Kit de ferramentas de solicitação de proposta que oferece aos compradores de mobilidade um caminho mais rápido e mais fácil para alcançar os resultados objetivos. O kit de ferramentas orienta os compradores por cada etapa do processo de solicitação de proposta/licitação, ajudando-os a determinar pela primeira vez quais são as principais áreas que a empresa está tentando corrigir, o que orientará a curadoria de perguntas direcionadas que ajudarão a avaliar as capacidades de desempenho do candidato certo. O resultado final é uma solicitação de proposta/licitação personalizada e de grande foco alinhada com as necessidades de mobilidade exclusivas da empresa e a capacidade de comparar as respostas dos candidatos, lado a lado, para determinar de forma objetiva qual provedor pode atender melhor às metas da empresa para o programa de mobilidade.

Para obter uma visão aprofundada das práticas recomendadas, dos desafios e das soluções ao realizar uma solicitação de proposta/licitação de mobilidade, visite o [Centro de solicitação de proposta da SIRVA](#) ou entre em contato conosco pelo e-mail [conciierge@sirva.com](mailto:conciierge@sirva.com).