

Quando minha empresa deve abrir a licitação?

Informações sobre quando e como criar uma solicitação de proposta/licitação eficaz

Uma parceria com um provedor de realocação que não seja adequada pode ter impactos negativos abrangentes, de ineficiências de custo a choques entre as culturas das empresas envolvidas. Os efeitos de longo prazo podem exaurir os recursos humanos e financeiros de uma empresa e resultar em experiências insatisfatórias para os funcionários que, em última análise, também afetam a reputação da marca de mobilidade da empresa. Em casos assim, você tem a responsabilidade para com sua empresa e seus funcionários de abrir a licitação.

Benefícios potenciais do processo da solicitação de proposta/licitação:

[As empresas de gerenciamento de realocação trazem uma abordagem própria para o processo:](#)

As RMCs são diferentes em tamanho, experiência e área de cobertura global.

Quando uma empresa de gerenciamento de realocação (RMC) implementa vários clientes anualmente, uma grande quantidade de experiência e conhecimento

global e regional é gerada, abrangendo muitos aspectos, desde imigrações a impostos regionais. A RMC também desenvolve uma grande capacidade de gerenciar

esses processos com mais eficiência e padrões de qualidade mais altos. Os processos são simplificados, a solução de problemas e as comunicações são aprimoradas, e os modelos de entrega podem ser personalizados, de acordo com os objetivos comerciais e a cultura da empresa. Como a única RMC de mudança e realocação com integração global, a SIRVA está bem posicionada para ser uma extensão valiosa das equipes de gerenciamento de mobilidade e RH de uma empresa. Graças à nossa rede de cadeia de

A colaboração com uma RMC experiente com alcance amplo global garante que as empresas estejam seguindo as práticas recomendadas do mercado e recebendo os muitos benefícios do trabalho com a rede atual de profissionais.

suprimentos expansiva e a uma matriz abrangente de serviços gerenciados internamente, podemos ajudar as empresas de todos os setores a economizar tempo e recursos, no mundo inteiro.

[A implementação de um novo programa pode ser um exercício valioso. Além disso, é algo mais fácil do que você pensa:](#)

Apesar das preocupações de que a entrada de um

novo parceiro de mobilidade tome recursos valiosos (tempo, esforço e financiamento), o trabalho com uma RMC integrada e experiente, como

a SIRVA, na verdade aproveita nosso conhecimento de uma forma que minimiza o tempo necessário das equipes internas de uma empresa. Como trabalhamos com clientes de todos os setores, de todos os portes, em todas as partes do mundo, os consultores da SIRVA estão posicionados de forma única para fazer as perguntas certas durante o processo de implementação. Isso significa que estamos mais preparados para integrar plataformas, alinhar seu programa com os objetivos da empresa e começar

o trabalho de implantação de seu programa de mobilidade com mais rapidez. Internamente, isso resulta em mais tempo disponível para as equipes de mobilidade e RH se concentrarem em outros objetivos da empresa e metas de mobilidade internas.

Quando minha empresa deve abrir a licitação?

É de conhecimento geral que uma [avaliação periódica dos programas de mobilidade](#) a cada dois ou três anos é uma forma prática de garantir que a estrutura, a abordagem de fornecimento de serviço e os custos totais do programa estejam cumprindo os objetivos pretendidos. Mas quais são os sinais que indicam que seu programa de mobilidade não está operando de forma eficiente? Como você pode saber se uma avaliação é necessária agora?

Há várias coisas a serem consideradas:

- As necessidades da empresa mudaram?
- Você tem serviços de análise comparativa para determinar se está oferecendo o suporte correto aos funcionários?
- Há interrupções de serviço frequentes com o seu fornecedor atual?

Refleta sobre cada uma dessas perguntas enquanto considera iniciar a elaboração de uma solicitação de proposta/licitação.

Depois de decidir abrir uma licitação, resta uma última pergunta: O processo de solicitação de proposta/licitação "precisa" de muita mão de obra?

Uma abordagem diferente dos kits de ferramenta da solicitação de proposta

Para simplificar um dos aspectos mais demorados das compras, a SIRVA elaborou um Kit de ferramentas de solicitação de proposta interativo. O Kit de ferramentas de solicitação de proposta oferece aos compradores um caminho rápido e fácil para alcançar resultados objetivos. Ao contrário dos questionários estáticos e de materiais com texto padrão de amostra, o Kit de ferramentas da SIRVA ajuda os compradores de mobilidade a criar com rapidez um documento de licitação personalizado que reflete verdadeiramente suas metas e objetivos. Basta inserir algumas informações sobre seu programa que o Kit de ferramentas organiza um questionário de solicitação de informações, solicitação de proposta ou solicitação de cotação direcionado. **Reunindo um banco de dados com mais de 1.100 perguntas, o Kit de ferramentas define rapidamente as perguntas certas a serem feitas para avaliar as capacidades exatas que os compradores precisam de seus fornecedores.** O Kit de ferramentas permite que os compradores criem rapidamente uma solicitação de proposta/licitação focada e alinhada com as necessidades de mobilidade exclusivas de sua empresa. A funcionalidade adicional também ajuda as equipes de compras a avaliar e comparar as respostas dos candidatos, o que garante a tomada de decisão imparcial. Depois de atribuir pontuação às respostas dos candidatos, os compradores podem determinar os resultados em até 30 segundos.

Para saber mais sobre como o Kit de ferramentas de solicitação de proposta da SIRVA pode ajudar sua organização a implementar um processo de solicitação de proposta mais fácil, [visite SIRVA.com](https://www.sirva.com).

