

# 我的公司应该什么时候去招标？

## 关于何时以及如何创建有效方案征询/招标的见解

如果与人才派遣供应商的合作关系不匹配，则可能会产生广泛的负面影响，包括不经济到公司文化之间的冲突。长期来看，这些影响会耗尽公司的财务和人力资源，导致员工体验不佳，最终也会影响公司的人才派遣品牌声誉。在这种情况下，公司和员工应该出去招标。

### 方案征询/招标的潜在好处：

#### 人才派遣管理公司有其自己独特的方法：

各个人才派遣管理公司的规模、经验与全球布局各不相同。如果一家人才派遣管理公司每年发展大量的客户，那么从移民法到地区税收，它在所有领域都积累了大量的全球和地区专业技能和知识。通过提高质量标准，这家人才派遣管理公司还有强大的能力来更有效地管理这些流程。流程得以简化，沟通和问题解决得以改进，交付模型可以根据业务目标 and 公司文化进行定制。作为世界上唯一一家全球一体化的搬迁人才派遣管理公司，SIRVA 最有可能成为公司人力资源和人才派遣管理团队的强大助力。凭借庞大的供应链网络和全面的内部管理服务，我们能够帮助世界各地各个行业的公司节省宝贵的时间和资源。

如果您合作的人才派遣管理公司经验丰富，具有广泛的全球影响力，则可以确保公司遵循市场最佳实践，并且您可以从与现有专业人员网络的合作中获得许多好处。

实施新计划可能是一次宝贵的实践，而且比你想象的要更容易：

尽管有公司可能担心引入新的人才派遣合作伙伴将占用宝贵的资源（时间、精力和资金），但与经验丰富、集成化的人才派遣管理公司（如 SIRVA）合作，实际上是通过利用我们的专业知识，尽可能少地占用公司内部团队所需的时间。因为我们与来自世界各地不同行业、不同规模的客户合作过，所以 SIRVA 顾问在实施过程中能够提出正确的

的问题，这意味着我们能够更好地整合平台，使您的人才派遣计划与公司目标保持一致，更快开始部署您的人才派遣计划。在公司内部，这会使人才派遣与人力资源部团队有更多的时间专

注于公司其它目标和内部人才派遣目标。

## 我司为什么要去招标？

众所周知，一种切实可行的方法是每两到三年对[你的人才派遣计划进行一次定期审查](#)，以确保您的计划的结构、服务提供方式和总成本达到预期目标。但是，有什么迹象表明您的人才派遣计划没有有效运行呢？现在你怎么能确定是否需要审查？

有以下几个问题需要考虑到：

- 贵公司的需求已经发生变化了吗？
- 您是否对服务质量进行了基准测试，以确定您是否为合适的员工提供了适当的支持？
- 你目前的供应商是否经常中断服务？

当您考虑准备方案征询/招标的时候，请考虑到每一个问题。

一旦您决定要招标，还有最后一个问题： 方案征询/招标 “必须” 是劳动密集型的吗？

## 方案征询工具包的另一种方法

为简化采购/外包过程中最耗时的一个环节，SIRVA 开发了一个独特的交互式方案征询工具包。该方案征询工具包为买家提供了一个实现目标结果的捷径。与静态问卷和示例样板不同，SIRVA 的工具包可以帮助人才派遣买家快速创建一个定制的招标文件，真正反映他们的目标和目的。通过简单地输入一些其人才派遣计划相关的信息，工具箱就可以制定出一个有针对性的信息征询、方案征询或 RFQ 问卷。该工具包从数据库 1100 多个问题中进行挑选，迅速确定要问的正确问题，以便评估买家需要从供应商那里获得的确切能力。该工具包允许买家快速准备精准的方案征询/招标，以满足其公司独特的人才派遣需求。还有附加功能可以帮助采购团队对候选人标书进行审查和比较，以更好地保证决策过程的公正性。对候选人标书打分以后，买方就可以在少到 30 秒的时间内确定结果。

要进一步了解 SIRVA 的方案征询工具包如何帮助您的组织实施更简单的方案征询流程，[请访问 SIRVA.com](http://SIRVA.com)。

