Аналіз замовників і конкурентів

Розширювати продажі без сліпого зниження ціни

Короткий висновок. В умовній вибірці Компанія залежить від одного великого Замовника. Перспективний наступний крок — перевірити повторний попит інших замовників і причини втрат у спільних лотах із конкурентами.

Що важливо

• 10 підписаних договорів Компанії мають сукупну умовну ціну 10 млн грн. На Замовника А припадає 6 млн грн, тобто 60% цієї суми.

• Серед 20 завершених конкурентних лотів з установленим переможцем Компанія отримала договір у 8: 40% у цій вибірці.

• Ще 2 договори укладено напряму. Їх не зараховано як конкурентні перемоги.

• У незалежній умовній вибірці попиту є повторні закупівлі Замовника В, де участь Компанії не показана. Це напрям для перевірки, а не готове замовлення.

Головна дія

Скласти короткий список нових замовників із релевантним попитом, перевірити майбутні потреби й умови доступу. Паралельно розібрати документальні втрати, перш ніж змінювати ціну.

Межі прикладу

Вибірка охоплює умовні 12 місяців. Усі назви, результати та числа сконструйовані; вони не описують реальний ринок. Дата підготовки прикладу — 27 вересня 2026 року.

Усі приклади створено для демонстрації формату звіту. Компанії, закупівлі та цифри умовні.

Карта замовників

Замовник	Договори Компанії	Сума, млн грн	Що це означає
Замовник А	4	6	Висока залежність від одного джерела договорів
Замовник Б	3	2	Варто перевірити календар повторної потреби
Інші замовники	3	2	Менша сума, але потенціал диверсифікації
Разом	10	10	Початкові ціни підписаних договорів, не отримана виручка

Концентрація

6 / 10 = 60% суми врахованих договорів припадає на Замовника А. Показник не відображає оплату, прибуток або частку ринку. Для оцінки грошового ризику потрібні залишок виконання, графік надходжень і зміни договорів.

Попит поза поточними клієнтами

Окрема умовна вибірка попиту містить 6 закупівель Замовника В у суміжній категорії, з яких 4 передбачали повторні поставки. У 3 вимоги до сервісу відповідають заявленому профілю Компанії; доступність її ресурсів ще треба підтвердити. Минулі закупівлі не є відкритими замовленнями.

Географія й доступність

Порівнюємо місця фактичної поставки та вартість сервісу, а не лише адреси замовників. Перед включенням до плану продажів перевіряємо логістику, приймання, строк оплати й доступ до місця виконання.

Карта конкурентів і втрат

Спільні лоти за 12 місяців	Договір Компанії	Договір конкурента	Договір третьої сторони
З Учасником А: 6 лотів	2	3	1
З Учасником Б: 5 лотів	2	2	1

Рядки можуть перетинатися: один лот може містити обох конкурентів. Їх не додаємо до загального числа лотів. Усі наведені результати — підписані договори у завершених конкурентних лотах.

Що пояснює втрати

Із 12 лотів без договору Компанії у 3 умовних рішеннях зазначено документальні прогалини. У решті 9 причинний висновок не задано. Не приписуємо всі втрати ціні та не виводимо прихованих мотивів із повторних перемог конкурента.

Цінова поведінка

Для прямого зіставлення відбираємо однакові характеристики, кількість, сервіс, податкову основу, доставку та строки. Якщо ці умови різні, загальні суми не доводять цінову перевагу. У цьому прикладі нормалізованої цінової вибірки немає, тому ціновий рейтинг не побудовано.

Межі охоплення

Власна історія, історії конкурентів і незалежний попит — різні масиви. Даних для частки ринку немає. Не знайдена участь Компанії у перевіреному масиві не означає, що вона ніколи не працювала з цим Замовником. Прямі угоди, скасування та незавершені лоти не входять до показника 8 / 20.

Наступні продажі: план перевірки

Напрям	Наступна дія	Умова переходу до пропозиції
Замовник В, суміжна категорія	Менеджер перевіряє датовані плани й релевантні закупівлі	Підтверджені потреба, канал участі та відповідність вимогам
Повторні закупівлі Замовника Б	Менеджер готує календар спостереження на наступний цикл	Актуальна потреба й прийнятні умови оплати
Документальні втрати	Тендерний фахівець розбирає 3 умовні підстави до наступної участі	Виправлення пакета закриті конкретними документами
Залежність від Замовника А	Керівник перевіряє сценарій затримки та пошук інших клієнтів	Оцінені гроші, ресурси й реалістичний список альтернатив

Що отримає команда

Карту поточних замовників, карту релевантних конкурентів і перелік наступних комерційних дій із відповідальними. Очікуваний дохід не прирівнюємо до бюджету історичних закупівель.

Податковий режим оцінюється окремо: статус замовника, статус учасника та режим конкретної операції не є одним і тим самим.

Для бюджетних закупівель окремо враховуються джерело фінансування, умови оплати та залежність від бюджетного/казначейського проведення платежів.

Висновки актуальні станом на дату підготовки звіту. Перед дією за активною закупівлею потрібна повторна перевірка її стану.

Аналіз ґрунтується на доступних документах та відкритих даних. Якщо для окремого висновку потрібна спеціальна правова, податкова або технічна експертиза, це буде зазначено окремо.