ملف مجاني من عالم الذكاء

25 برومت للمشتريات
مقارنة عروض الأسعار والتفاوض

قبل طلب العروض، والمقارنة، والتفاوض، والتعاقد والمتابعة، والتحليل. انسخ البرومت، وغيّر اللي بين [القوسين].

قبل ما تبدأ: أخفِ أسماء الموردين وأسعارهم الحساسة بالرموز ([المورد أ]) لو سياسة شركتك ما تسمح بمشاركتها، والتزم بأنظمة المشتريات في جهتك. والقرار والترسية لك ولجنتك، والأداة ترتب وتحسب وتشرح الحسبة عشان تتحقق منها. سوّ **Project** في Claude أو ChatGPT (أو **Gem** في Gemini) فيه سياسة المشتريات ومعايير التقييم المعتمدة.

1. قبل طلب العروض

1 تحديد الاحتياج

نحتاج [المنتج/الخدمة] لـ [الغرض]. اسألني 10 أسئلة قبل ما أكتب طلب عرض السعر: الكمية، والمواصفات الأساسية مقابل المرغوبة، ومكان التسليم، والموعد، والضمان، والدفع، والخدمة بعد البيع، والميزانية التقديرية.

2 طلب عرض سعر RFQ

من الإجابات هذي: [الصق]، اكتب طلب عرض سعر للموردين: النطاق، والمواصفات (إلزامي/مرغوب)، والكميات، والتسليم، وشروط الدفع، وصيغة العرض المطلوبة (جدول بنود موحد)، وآخر موعد للتقديم، ومعايير التقييم بأوزانها.

3 جدول بنود موحد

سوّ لي جدول تسعير موحد يعبيه كل مورد لـ [المشتريات]: البند، والمواصفة، والوحدة، والكمية، وسعر الوحدة، والإجمالي، والمدة، والملاحظات. عشان كل العروض تجي بنفس الشكل.

معايير التقييم

4

اقترح معايير تقييم لعروض [النوع] بأوزان مجموعها 100: السعر، والجودة/المطابقة، ومدة التسليم، والضمان والدعم، وشروط الدفع، والخبرة. واشرح متى أرفع وزن السعر ومتى أخفضه.

أسئلة للمورد

5

اكتب 10 أسئلة أرسلها للموردين قبل التقييم: عن المرجعيات، والقدرة الإنتاجية، والمخزون، وزمن التوريد الفعلي، والضمان، وآلية الشكاوى.

2. مقارنة العروض

توحيد العروض

6

هذي عروض [3] موردين بصيغ مختلفة بعد إخفاء الأسماء: [الصق]. رتبها في جدول واحد بنفس البنود والوحدات. وعلّم: البنود الناقصة في أي عرض، والوحدات المختلفة، والرسوم المخفية (شحن، وتركيب، وضريبة). لا تخمن أي رقم مو موجود.

المقارنة بالأوزان

7

هذا جدول العروض الموحد: [الصق]، وهذي المعايير والأوزان: [الصق]، وهذي درجاتي لكل معيار: [الصق]. احسب المجموع الموزون لكل عرض، واشرح الحسبة خطوة خطوة عشان أتحقق منها.

التكلفة الكلية

8

احسب التكلفة الكلية (مو سعر الشراء بس) لكل عرض على [3 سنوات]: السعر، والشحن، والتركيب، والصيانة، وقطع الغيار، والتشغيل، من الأرقام هذي: [الصق]. وعلّم أي رقم تقديري.

الفروقات في المطابقة

9

قارن كل عرض بالمواصفات المطلوبة: [الصق المواصفات] و[الصق العروض]. جدول: المواصفة، ومطابق/غير مطابق/غير واضح لكل مورد، والملاحظة.

العرض الرخيص جدًا

10

عرض [المورد ج] أرخص بـ [30%] من الباقي: [الصق]. وش الأسباب المحتملة؟ ووش الأسئلة اللي أسألها قبل ما أعتبره؟

ملخص التوصية

11

من التقييم هذا: [الصق]، اكتب مذكرة توصية للإدارة: الاحتياج، والعروض المستلمة، ومنهجية التقييم، والنتيجة، والتوصية مع السبب، والمخاطر. صفحة وحدة.

3. التفاوض

تحضير التفاوض

12

بفاوض [المورد] على [البنود]. من عرضه [الصق] وعروض المنافسين [ملخص]، وش نقاط القوة عندي؟ ووش الأشياء اللي ممكن أطلبها غير السعر (مدة، ودفع، وضمان، وتدريب)؟

رسالة تفاوض

13

اكتب رسالة للمورد: نقدر عرضه، وعندنا عروض أقل في [البنود]، ونطلب مراجعة السعر أو تحسين [الشرط]، مع مهلة الرد [التاريخ]. مهنية وبدون كشف أسعار المنافسين بالتفصيل.

سيناريوهات الرد

14

المورد رد: [الرد]. وش خياراتي؟ اقترح 3 ردود (أقبل، أو أفاوض على شرط ثاني، أو أنتقل للخيار الثاني) مع أثر كل وحدة.

4. التعاقد والمتابعة

قائمة شروط العقد

15

اكتب قائمة الشروط اللي لازم تكون واضحة في أمر الشراء أو العقد لـ [النوع]: النطاق، والكميات، والتسليم، والقبول والفحص، والغرامات، والضمان، والدفع، والإنهاء. والصياغة النهائية يراجعها القانوني.

رسالة ترسية 16

اكتب رسالة ترسية للمورد الفائز: الأمر، والقيمة، والخطوات الجاية والمستندات المطلوبة، ونقطة التواصل.

اعتذار للموردين 17

اكتب رسالة شكر واعتذار مهنية للموردين اللي ما فازوا، تحافظ على العلاقة، وتعطي ملاحظة عامة لو مناسب.

متابعة التوريد 18

اكتب رسالة متابعة لمورد تأخر في التسليم [المدة]: الالتزام في أمر الشراء، والأثر علينا، والمطلوب منه (موعد جديد مؤكد)، والإجراء حسب العقد لو استمر التأخير.

تقييم المورد 19

صمم نموذج تقييم أداء المورد بعد التوريد: الالتزام بالموعد، والجودة، والتواصل، وحل المشاكل، بدرجات من 5 وملاحظات.

5. التحليل والتطوير

تحليل الصرف 20

هذي مشتريات [المدة] في جدول: [الصق]. صنفها حسب الفئة والمورد، وطلّع: أكبر 5 فئات صرف، والموردين المتكررين، وفرص التجميع أو التفاوض.

سياسة شراء مبسطة 21

اكتب دليل مختصر لموظفي الأقسام: متى يكفي عرض واحد، ومتى نحتاج 3 عروض، وكيف يطلبون، وكم تاخذ العملية. (حسب سياستنا: [الحدود]).

تقرير شهري للمشتريات

22

من أرقام الشهر [عدد الطلبات، والقيمة، ومتوسط زمن الشراء، والوفر من التفاوض]: [الصق]، اكتب تقرير مختصر للإدارة: الأداء، وأبرز الصفقات، والتحديات، والتوصيات.

مخاطر سلسلة الإمداد

23

لـ [الفئة/المورد الرئيسي]، وش مخاطر الاعتماد على مورد واحد؟ وش مؤشرات الإنذار المبكر؟ واقترح خطة بديلة بسيطة.

شرح للأقسام

24

قسم [القسم] يشتكي إن الشراء بطيء. اكتب رد يشرح مراحل الشراء والمدة الطبيعية لكل مرحلة، ووش يقدرون يسوون عشان يسرعونها (مواصفات واضحة، وطلب مبكر).

قائمة موردين بديلين

25

لـ [الفئة]، وش المعايير اللي أدور فيها مورد بديل؟ ووش الأسئلة اللي أسألها في أول اتصال؟ (أنا أبحث عن الأسماء بنفسي.)

الشرح الكامل مع أمثلة قبل وبعد: **alamaldhakaa.com**
عالم الذكاء · أدوات الذكاء الاصطناعي بالعربي وبشكل عملي