

Checklista skutecznej oferty przetargowej

7 kluczowych elementów, które przygotujemy razem z Tobą – lub możesz je sprawdzić we własnej ofercie.



1. Analiza SWZ i identyfikacja ryzyk

Zanim zaczniesz pisać ofertę, poznaj wszystkie wymagania zamawiającego. Zweryfikuj warunki udziału, termin składania, kryteria oceny oraz załączniki.

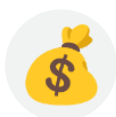
✓ *Wskazówka: Sporządź listę obowiązkowych dokumentów – nic nie może Cię zaskoczyć na finiszu.*



2. Precyzyjne określenie przedmiotu oferty

Dostosuj opis przedmiotu zamówienia do wymagań SWZ, ale podkreśl swoje przewagi, parametry i rozwiązania równoważne.

✓ *Wskazówka: Używaj jasnego, funkcjonalnego języka – zamawiający ma to rozumieć od razu.*



3. Solidna kalkulacja ceny i kosztów

Uwzględnij wszystkie składniki cenowe (materiały, robociznę, transport, ryzyko). Nie bój się zastosować kalkulacji kosztów cyklu życia (LCC), jeśli to możliwe.

✓ *Wskazówka: Zawsze przewiduj margines bezpieczeństwa na nieprzewidziane wydatki.*



4. Kryteria oceny ofert – zbierz punkty tam, gdzie możesz

Nie skupiaj się wyłącznie na cenie. Często punkty pozacenowe (jakość, terminowość, działania społeczne/środowiskowe) mogą przesądzić o wygranej.

✓ *Wskazówka: Przeanalizuj dokładnie wagę kryteriów – czasem 5% dodatkowych punktów daje przewagę nad niższą ceną.*



5. Kompletna dokumentacja (załączniki, oświadczenia, wykazy)

Zadbaj o wszystkie formularze, oświadczenia (np. o braku podstaw wykluczenia), wykazy robót/usług oraz referencje. Brak jednego dokumentu = odrzucenie.

✓ *Wskazówka: Stwórz listę kontrolną i sprawdzaj podwójnie przed złożeniem.*



6. Zabezpieczenia – gwarancje, terminy, NDA

Określ jasno warunki gwarancji, terminy realizacji, kary umowne. Przed przekazaniem danych podpisz wzajemną umowę o poufności (NDA).

✓ *Wskazówka: W ofercie możesz zaproponować korzystniejsze warunki gwarancji niż wymagane w SWZ – to dodatkowy atut.*



7. Kontrola formalna i zgodność z platformą e-Zamówienia

Przed wysłaniem upewnij się, że formaty plików, sposób podpisu elektronicznego oraz struktura oferty są zgodne z wymogami platformy (zwłaszcza miniPortal, e-Zamówienia).

✓ *Wskazówka: Zrób próbne złożenie oferty w środowisku testowym, jeśli to możliwe.*

Potrzebujesz pomocy przy przygotowaniu oferty?

Nasi eksperci przeprowadzą Cię przez każdy z tych kroków.

 **Umów bezpłatną konsultację**

Bez zobowiązań – pierwsza rozmowa to nic nie kosztuje.

i-przetargi.pl – profesjonalne doradztwo w zamówieniach publicznych. Materiał prywatny, nie stanowi oficjalnej interpretacji przepisów.
Więcej informacji: i-przetargi.pl | biuro@i-przetargi.pl | tel. +48 536 193 427