

Näin luot onnistuneen seurantaprofiilin

Vahva seurantaprofiili auttaa sinua löytämään olennaiset julkiset hankintamahdollisuudet ilman turhia osumia. Yhdistämällä avainsanat ja CPV-koodit kohdistat seurannan ostajien kielelle ja tarpeisiin, etkä vain omien ratkaisujesi kuvauksiin.

Näiden vaiheiden avulla rakennat seurantaprofiilin, joka on tarkka, joustava ja helposti kehitettävissä ajan mittaan.

10 askelta onnistuneen seurantaprofiilin luomiseen

- 1 Määrittele liiketoimintasi ydin**

Tunnista selkeästi ydintuotteesi ja -palvelusi, markkinat joilla toimit, sekä tavoittelemasi sopimukset. Keskity siihen, mitä oikeasti toimitat - älä siihen, mitä voisit teoriassa toimittaa.
- 2 Ajattele kuin ostaja**

Käännä tarjoamasi ratkaisut ostajan kielelle. Tunnista avainsanat, synonyymit ja ilmaisut, joita julkinen ostaja käyttää kilpailuttaessaan vastaavia palveluita tai tuotteita.
- 3 Opi aiemmista tarjouskilpailuista**

Tarkastele aiempia tarjouskilpailuja, joihin olet osallistunut tai joita olet seurannut. Huomioi toistuvat hakusanat, CPV-koodit ja termit, jotka olet aiemmin saattanut ohittaa.
- 4 Tutustu CPV-rakenteeseen**

CPV-koodit vaihtelevat laajoista kategorioista hyvin tarkkoihin nimikkeisiin. Aloita ylätasolta ja etene syvemmälle löytääksesi tarjoamaasi parhaiten vastaavat ryhmät ja luokat.
- 5 Valitse tarpeeksi kattavat CPV-koodit**

Valitse CPV-koodit siten, että ne kattavat n. 80 % tarjonnastasi. Hieman yleisempien koodien käyttö varmistaa, etteivät olennaiset kilpailutukset jää sinulta huomaamatta.
- 6 Testaa eri avainsanoja ja CPV-koodeja**

Tarkista, millaisia tarjouspyyntöjä kukin avainsana tai CPV-koodi tuottaa. Säädä termejä, jotka ovat liian laajoja tai liian kapeita, ja testaa eri yhdistelmiä osuvuuden parantamiseksi.
- 7 Rakenna seurantaprofiilisi**

Yhdistä avainsanat ja CPV-koodit profiiliksi. Lisää alue- ja arvorajat sekä määritä, mitä haluat sulkea pois, jotta tulokset vastaavat liiketoimintasi tavoitteita.
- 8 Ota käyttöön ilmoitukset ja suodattimet**

Hyödynnä sähköposti-ilmoituksia ja suodattimia, niin saat osuvat ilmoitukset ajoissa ja vähennät manuaalista työtä.
- 9 Seuraa alustavia tuloksia**

Tarkastele käyttöönoton jälkeen, mitkä osumat ovat olennaisia ja mitkä eivät. Pyri tunnistamaan kaavoja, joiden avulla voit hienosäätää profiiliasi.
- 10 Tarkista ja kehitä seurantaprofiilia säännöllisesti**

Markkinat muuttuvat. Tarkista profiilisi säännöllisesti, esimerkiksi neljä kertaa vuodessa, ja päivitä avainsanoja ja CPV-koodeja sen mukaan, miten profiili on toiminut.

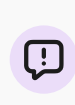
Oikein rakennettu seurantaprofiili on menestystekijä



Hyvin rakennettu seurantaprofiili auttaa toimittajia tunnistamaan oikeat mahdollisuudet oikeaan aikaan ilman epäolennaisuuksia tai arvokkaiden hankintojen huomaamatta jäämistä.

Nämä vinkit ja parhaat käytännöt auttavat sinua rakentamaan, kehittämään ja parantamaan seurantaasi entistä tarkemmaksi ja tuloksellisemmaksi ajan myötä.

Yleisiä vinkkejä ja parhaita käytäntöjä

-  **Ostajan näkökulma:** Lähesty seurantaprofiilia aina ostajan näkökulmasta. Aloita tärkeistä avainsanoista ja yhdistä ne sitten CPV-koodeihin, sen sijaan että luottaisit pelkkiin koodeihin.
-  **Testaa laajat termit:** Laajat termit tulisi aina testata. Nyrkkisääntönä: jos avainsana tai CPV-koodi tuottaa yli 300 tulosta 12 kuukauden aikana, se on todennäköisesti liian laaja ja sitä tulisi tarkentaa.
-  **Hyödynnä tekoälyä:** Käytä tekoälyn ehdottamia avainsanoja tunnistaksesi termejä, joita et ehkä ole tullut ajatelleeksi. Nämä voivat auttaa laajentamaan seuranta hallitusti.
-  **Älä aloita liian kapeasti:** On helpompaa tarkentaa laajaa profiilia kuin yrittää paikata liian tiukkojen kriteerien vuoksi menetettyjä mahdollisuuksia.
-  **Ymmärrä osumien luonne:** Kun tarkastelet tarjouspyyntöjä, kiinnitä huomiota siihen, miksi ne osuivat profiiliisi. Kun ymmärrät, mikä avainsana tai CPV-koodi laukaisi osuman, voit parantaa osumatarkkuutta ajan mittaan.

Tarvitsetko lisätukea?

Jos tarvitset apua seurantaprofiilin rakentamisessa tai sen hienosäädössä, tutustu [MerceLL Support](#) -sivustoon, josta löydät siihen ohjeita ja tukimateriaaleja.

Jos kaipaat syvempää, markkinakohtaista neuvontaa, [ota yhteyttä asiantuntijoihimme](#) tai [Value Delivery -tiimiimme](#).

Hyvin rakennettu seurantaprofiili auttaa sinua keskittymään oikeisiin mahdollisuuksiin ja osallistumaan tarjouskilpailuihin itsevarmuudella.

