



招投标是医疗器材企业日常业务中的重要工作，整个过程包括整理各类产品资质文件、制定合理的报价、提交相关人员进行审批等诸多环节。如何将零散琐碎的工作步骤整合为一体从而提高招投标效率及成功率，成为医疗器材企业IT建设的重点方向之一，葡萄城推出的医疗器材行业招投标系统，在巴德医疗公司获得成功应用。



客户背景

巴德公司是一家致力于推广具有世界领先水平医疗技术和产品的跨国企业，其业务范围涵盖血管、泌尿、肿瘤和专业外科等医疗领域适用的医疗器械的开发、生产和销售。在开发供单个病人应用的手术器材和专业护理器材方面，巴德公司在行业中始终处于领先的位置，主要产品线包括：外科补片、PICC、植入式输液港、血管支架、扩张球囊、人工血管、滤器、消融导管、多导生理仪、活检枪针、肾造瘘产品、输尿管支架、导尿管、各种手术导管与导丝。

自1996年进入中国之后，巴德公司在IT建设方面亦投入心力，并与上海葡萄城达成长期合作，共同攻克医疗企业IT难题。

业务难题

通过对巴德医疗现有招投标工作的调研分析，葡萄城顾问发现问题主要集中在以下几方面：

- **资质文件多，手工管理不便** 由于巴德医疗产品线众多，各产品部门、产品资质文件也不同，导致每一次招投标项目启动时都需要在成千上万份文件中寻找，对于员工不啻于重复劳动并且管理也不方便。
- **区域及历史报价查询不便** 报价是招投标项目最重要的一环，区域及历史价格是最好的参照。然而现状则是价格数据都分散在各个销售手中，缺乏关联性导致招投标项目启动及审批时相关人员针对报价均需要与不同的人反复沟通，影响了效率。
- **邮件审批无法保障安全性** 巴德医疗的招投标项目审批工作，在实施招投标系统之前，通过电子邮件完成。虽然电邮能保证审批的及时性，但由于审批者职级、权限各不相同，因此一个招投标项目的审批邮件往往要经过数次分拆、合并才能顺利结束，而这个过程中的安全性并不能得到百分百的保障。
- **手工完成报表分析耗费时间** 基于目前的操作方式，对已完成或正在进行中的招投标项目做报表分析必须通过手工方式实现，数据的整理、收集过程不仅耗费时间，领导也不能随时得到数据。

解决方案

葡萄城的实施顾问在对巴德医疗招投标工作现存问题充分调研的基础上，结合葡萄城公司的招投标系统，将巴德公司招投标现有数据、流程完全电子化，主要体现在以下几方面：

- 1. 完善基础数据模块：**招投标系统将巴德现有产品的资质文件、公司资质、产品数据、历史价格、区域价格、主要竞争对手等信息全部整理保存在基础数据模块，招投标部门负责人员只需勾选招投标项目涉及到的产品，相关数据会自动关联。
- 2. 电子化流程结合权限管控：**招投标系统将审批流程和权限管理紧密结合，根据不同的角色分别授权，在顺利完成投标产品和价格的确定、审批及资质准备的同时保证内容的安全性。对于正在进行中的项目，电子化流程的优势之一在于系统的项目提醒功能可以及时通知相关人员进行审批或联络经销商进行配送，避免贻误时机。另外，系统还具备报价解密功能，在一定期限内对价格进行保密保护，仅供有权限的人员查看。
- 3. 支持多维度查询：**系统将产品相关的价格、资质文件、历史招投标项目过程等数据进行了关联，支持用户通过多种组合查询，能帮助用户更好地进行工作。
- 4. 人性化功能提高效率：**葡萄城的招投标系统还针对招投标工作的特点对某些环节进行了优化。例如打印标书，在系统内选择产品后，相关资质文件将自动关联，用户只需在系统内进行排序，选择“打印”即可直接打印成标书，不再像以往必须手动打印资质文件。当某一产品关联的资质文件存在重复，系统还会自动检验并提示用户是否需重复打印。审批价格环节，当涉及众多产品时，审批人员可对单独某个产品进行审批，节省了其他产品的审批时间。

用户收益

“通过这个系统的应用，投标项目流程将更为清晰，用户在投标项目中承担的责任更为分明，同时实现文档的自助查询。对历史投标项目的回顾和分析，也有助于各位同事更轻松及时的了解区域内的投标及中标情况。我们相信投标系统的应用，必将提高对投标项目的掌控分析能力，同时提高我们日常工作的效率。”

来自巴德医疗的反馈充分证明葡萄城招投标系统在实际工作中的效用，同时也将促使葡萄城在医疗行业解决方案方面取得更大进步。

葡萄城医疗行业解决方案

上海葡萄城信息技术有限公司针对医疗器材行业已形成一整套管理解决方案，包括：分销商管理系统、注册证管理系统、费用报销系统、招投标系统、渠道管理系统、工具管理系统、工程师售后服务系统、电子标签解决方案等，并且在强生医疗器材、美敦力、巴德医疗、辛迪思、希森美康、贝朗、施乐辉、柯达医疗等多家全球知名医疗企业成功实施上线，均获得显著收益。