

Работа с поставщиками. Ключевые особенности
выбора и налаживания торговых отношений

Skillbox

Правила отбора поставщиков

Цель

Узнать, на какие аспекты необходимо первоначально обращать внимание при выборе поставщика.

При выборе поставщика обращайте внимание на...

- Компетентность
- Объёмы реализации
- Способность выдерживать качество
- Системность
- Цену
- Наличие документации
- Географию поставок и логистику

Компетентность

Поставщик должен разбираться в предоставляемом им продукте.

Объёмы реализации

Вы всегда должны быть уверены, что при росте ваших запросов поставщик сможет удовлетворить ваши потребности.

Способность выдерживать качество

Системный подход к производству не позволяет производить партии разного качества. Поставщик должен быть уверен, что его первая и последующая вам поставка будет идти с сохранением или улучшением качества итоговой продукции. В том числе и качество упаковки.

Системность

Системность должна сохраняться не только в качестве товара, но и бесперебойности поставок. Будет неприятно, если товар у вас заканчивается через 5 дней, а сделать новую поставку вам смогут только через 7.

Цена

Стоимость единицы товара должна изменяться от внешних экономических факторов, а не от желания поставщика заработать на вас побольше.

Наличие документации

Товар без сертификации не может быть реализован на маркетплейсах. Либо этим занимается непосредственно сам поставщик, либо вам придётся потратить немалую сумму за получение сертификата на продукцию.

География поставок и логистика

Большое логистическое плечо в условиях импорта неизбежно.
Но если вы ищете поставщика в РФ, у вас всегда есть возможность
найти производство поближе к дому или складу.

Выводы

Изучив все аспекты поставщика при отборе, вы сможете в дальнейшем избежать проблем с успешным ведением вашего бизнеса.

Важно заранее проговорить с поставщиком все детали работы, чтобы не быть озадаченным решением новой, неожиданной проблемы.