

Работа с поставщиками: поиск, оценка, переговоры

Чек-лист от Деловой среды



СОДЕРЖАНИЕ

Где искать поставщиков	2
Как выбрать и оценить поставщика	3
Как проводить переговоры с поставщиком	5
Что нужно обговорить с поставщиком	8
Каким должен быть поставщик	10
Признаки поставщика, который принесёт прибыль	11
Как наладить работу с поставщиком по принципу win-win	12

Где искать поставщиков

- Отраслевые B2B-порталы: vashdom.ru, rosfirm.ru, unipack.ru и т. д.
- Бизнес-сообщества в социальных сетях
- Тематические интернет-форумы
- Оптовые интернет-магазины
- Интернет-каталоги товаров: «ОптЛист» и др.
- Печатные издания, справочники и журналы
- Местные оптовые базы
- Деловые мероприятия: тематические конференции, форумы
- Специализированные выставки товаров
- Конкуренты: узнай, с какими поставщиками они работают
- Упаковка товаров: там часто указаны контакты производителей или дилеров

Как выбрать и оценить поставщика

1. Запросите для начала у возможных поставщиков прейскуранты, условия оптовых или мелкооптовых поставок, специальные предложения для постоянных клиентов.
2. Отсейте те компании, кто не подходит по ключевым параметрам: срокам, объёмам, ценам.
3. Составьте таблицу с характеристиками товара, которые важны для качества вашей продукции.
4. Запросите образцы товара.
5. Получив первоначальные образцы от поставщиков, проведите тест/анализ по необходимым характеристикам.
6. Выберите двух-трёх поставщиков по итогам тестирования образцов.
7. Закажите у выбранных компаний пробную партию продукции, тщательно её оцените и сравните результаты.
8. Найдите отзывы потребителей, которые непосредственно пользуются товарами этого производителя.
Посмотрите, что их устраивает, что не нравится, что превышает ожидания.
9. Спросите, кому контрагент поставляет свою продукцию, кто является его постоянными клиентами.
10. Соберите информацию о поставщике у его партнёров.
О его фактической работе, особенностях, минусах и плюсах сотрудничества с ним.
11. Выясните у партнёров:
 - Не нарушает ли он условия договора.
 - Не срывает ли поставки.
 - Справляется ли с нагрузкой в период пиковых продаж.
 - Насколько его продукция востребована.

Продолжение на следующей странице ➔

Как выбрать и оценить поставщика

12. Уточните опыт работы компании-поставщика:
 - Как часто она внедряет новые технологии.
 - Выводит ли на рынок новые товарные позиции.
 - Совершенствует ли свои бизнес-процессы.
 - Выстроены ли у нее процессы поставки, обработки запросов.
 - Насколько оперативно действует компания при форс-мажорах.
13. Узнайте, дает ли поставщик гарантию, проводит ли техобслуживание, идет ли навстречу по оценке качества.
14. Выясните, какой производственно-технологической базой располагает поставщик.
15. Наведите справки о финансовой стабильности и платежеспособности поставщика.
16. Чтобы поставщик не снижал качество, сохраните образец продукции из первой партии – он будет эталоном для будущих поставок. Сообщите об этом поставщику, скажите, что каждую новую партию товара вы будете сверять с эталоном.

Как проводить переговоры с поставщиком

1. Договоритесь о встрече

При разговоре с глазу на глаз вы сможете добиться от поставщика лучших условий, чем при телефонных переговорах. Требуйте встречи с генеральным директором или руководителем отдела продаж — с ними можно сразу договориться о сделке.

2. Хорошо изучите рынок

Поставщик наверняка будет проверять, насколько вы хорошо ориентируетесь в рынке, производителях, продуктах. Вы должны понимать, что к чему, иначе с вами не будут сотрудничать или навяжут невыгодные условия.

3. Определите, каких условий хотите добиться

Распишите минимальный набор условий, которые вас устроят: цены, сроки поставок, оплата в рассрочку и т.д. Не соглашайтесь на сделку, если не получится договориться об этом минимуме.

4. Говорите по делу

Объясните, в каких объемах поставок вы заинтересованы. Выясните потребности, требования и условия поставщика. Не соглашайся на них сразу: торгуйтесь за каждый шаг и старайтесь выбить льготы, скидки и бонусы. Поставьте заведомо невыполнимое условие и откажитесь от него только взамен на уступку со стороны поставщика.

5. Создайте правильное впечатление

Поставщик должен воспринимать вас как серьезного участника рынка, а не как зелёного новичка. Расскажите, с какими клиентами вы сотрудничаете, какой у вас объём продаж. Вкратце обрисуйте успехи своей компании и планы развития. Будьте спокойны и уверены в себе.

Продолжение на следующей странице ➔

Как проводить переговоры с поставщиком

6. Намекните, что у поставщика есть конкуренты

Расскажите, что получили коммерческие предложения от нескольких конкурентов поставщика. Если вы уже работаете с одним из них — упомяните и об этом. Но не хвастайтесь и не переигрывайте — опытный поставщик это сразу заметит.

7. Решите, на какие уступки можете пойти со своей стороны

Нельзя добиться выгодных условий, не предлагая что-то взамен. Вы можете:

- Выполнить большой объём закупок.
- Купить товары «про запас», на склад.
- Провести с поставщиком совместную акцию или сделать спецпредложение по каким-либо его продуктам.
- Сделать по своей клиентской базе рассылку с информацией о продуктах поставщика.
- Сотрудничать только с этим поставщиком.

Всё это — мощные козыри в переговорах. Не выкладывайте их сразу, используйте осторожно и постепенно.

8. Расспросите о товаре

Поставщик может рассказать о своем товаре много интересного:

- Что лучше разместить на сайте.
- Какой товар берут хорошо, а какой — не очень.
- Что лучше сделать дороже, а что — дешевле.
- Где можно провести акции и какие.

Продолжение на следующей странице ➔

Как проводить переговоры с поставщиком

9. Договоритесь о тестовом периоде

Поставщик редко дает скидку новым клиентам. Сперва он смотрит на объём продаж своей продукции и только потом готов обсуждать вопрос о скидках. Объясните поставщику, что вы включите его товары в прайс-лист вместе с другими товарами. И чтобы его продукция была интересна покупателям, вам сразу надо установить для неё привлекательные цены. Предложите следующую схему:

- Поставщик делает вам скидку.
- В течение двух-трёх месяцев вы продаёте его товары на определённую сумму.
- Если удастся продать на эту сумму — поставщик сохраняет за вами скидку (или увеличивает её).

Что нужно обговорить с поставщиком

- ☐ Оптовая цена. По какой цене вы будете закупать товар?
- ☐ Розничная цена:
 - Есть ли минимальная розничная цена?
 - Есть ли рекомендованная розничная цена?
- ☐ Порядок оплаты:
 - Когда вы будете расплачиваться — до или после поставки?
 - Возможна ли отсрочка платежа?
 - Возможна ли рассрочка платежа?
- ☐ Форма оплаты:
 - Безналичный платёж.
 - Перевод на банковскую карту.
 - Оплата наличными.
- ☐ Скидки и бонусы. Что вы получите, если будете делать заказы регулярно или в большом объеме?
- ☐ Минимальная партия товара:
 - Каков минимальный порог закупки?
 - Сумеете ли вы продать всю партию?
- ☐ Условия доставки
 - В какой срок возможна доставка?
 - В какие дни недели происходит отгрузка?
- ☐ Информация о запасах на складе. Как вы узнаете, что товар поступил на склад или закончился?
- ☐ Документы:
 - Какую документацию прилагает поставщик к партии товара?
 - Документы подлинные?

Продолжение на следующей странице →

Что нужно обговорить с поставщиком

☐ Условия возврата:

- Можно ли вернуть товар в случае брака или если он не понравился?
- В какой срок это можно сделать?
- Что нужно для этого сделать?

☐ Информация о товаре:

- Есть ли фотографии и описание товара?
- Есть ли дополнительные материалы — инструкции, отзывы, видео?
- Может ли поставщик посоветовать, как продвигать и продавать товар в рознице?

Каким должен быть поставщик

- ☐ Знает ваши принципы и требования к качеству.
- ☐ Поставляет сырьё и детали, полностью отвечающие вашим требованиям к качеству.
- ☐ Поддерживает взаимоотношения с вами.
- ☐ Пользуется хорошей репутацией.
- ☐ Использует стабильную систему управления.
- ☐ Располагает необходимыми для бесперебойных поставок производственными мощностями и современным оборудованием.
- ☐ Совершенствует производственную систему или логистику для вашего удобства.
- ☐ Поставляет продукцию по приемлемой цене.
- ☐ Осуществляет поставки в срок.
- ☐ Соблюдает обязательства, прописанные в контракте.
- ☐ Не создаёт проблем при транспортировке.
- ☐ Не разглашает конфиденциальную информацию.

Признаки поставщика, который принесет прибыль

☐ **Маркетинговые материалы**

Поставщик предоставляет образцы продукции, брендированные POS-материалы, буклеты, листовки, баннеры и делит с вами расходы на продвижение его товаров.

☐ **Широкий ассортимент**

У поставщика есть товарная линейка, где каждый клиент найдет себе подходящий продукт. Чем большую целевую аудиторию охватывают его предложения, тем выгоднее такое сотрудничество для вас.

☐ **PR-поддержка**

У поставщика есть публикации в СМИ, он продвигает свой сайт и профили в социальных сетях, участвует в профессиональных сообществах и делится экспертным мнением в отраслевых изданиях.

☐ **Информационная поддержка**

Поставщик готов делиться опытом с вами и вашими сотрудниками, проводит обучение и презентации, а также распространяет информацию о сотрудничестве на своем сайте и в точках продаж.

☐ **Гибкость**

Поставщик может выполнять только привычную работу и просто привозить свой товар, а может перестроиться на сотрудничество по новым правилам, чтобы разрабатывать и усовершенствовать продукцию с учетом спроса и предпочтений ваших клиентов.

☐ **Гарантии и договоренности**

Заключение долгосрочного договора лучше, чем одноразовые сделки или краткосрочные поставки, ещё лучше, если поставщик даёт расширенные гарантии на свой товар и готов решать проблемы с клиентами.

Как наладить работу с поставщиком по принципу win-win

☐ Пригласите поставщика к себе и сами «напроситесь» на экскурсию.

- Пригласите поставщика к себе в компанию, лично проведите экскурсию, познакомьте его с сотрудниками отдела закупок.
- Расскажите, какие проблемы возникают в работе компании, как поставщик помогает их решать или как он мог бы помочь их решать.
- Предложите нанести ответный визит.
- Во время экскурсии по предприятию поставщика наблюдайте, как работает предприятие.

☐ Помогите поставщику продвигать его бренд:

- Расскажите о поставщике на своем сайте, объясните, почему вы выбрали его. Покажите, как он работает, приложите фотографии к посту.
- Если у вас магазин или ресторан, то разместите интересную информацию о поставщике непосредственно в зале.
- Запросите у поставщика рекламные материалы и пообещайте рекомендовать его услуги своим коллегам по отрасли.
- Выделите для товара поставщика отдельное место в магазине, на сайте.
- Придумайте совместные маркетинговые акции с участием бренда поставщика.
- Используйте одежду для персонала с фирменной символикой поставщика.

Продолжение на следующей странице →

Как наладить работу с поставщиком по принципу win-win

- ☐ Если поставщик вас устраивает и вы не планируете его менять, то предложите ему свою лояльность в обмен на дополнительные скидки.
- ☐ Бывает, что поставщик оказывает дополнительные услуги. Скажите, что вы воспользуетесь его услугами в обмен на дополнительные скидки.