



## INNOTOOLS ANÀLISI DE PROVEÏDORS

UVemprèn

### ANÀLISI DE PROVEÏDORS

Amb aquesta eina podràs analitzar i concretar els diferents proveïdors necessaris per a la posada en marxa i funcionament nova proposta de negoci. Serà un exercici que permeta establir les relacions comercials i preveure les condicions i interdependències que sorgiran.


Els proveïdors poden convertir-se en grans aliats, però és convenient realitzar una anàlisi prèvia formulant i sotmetent l'oferta de col·laboració de cada proveïdor a una sèrie de qüestions que permeten comparar aquesta oferta per a establir adequadament les regles i pautes de la relació comercial.

Per a utilitzar correctament l'eina has d'intentar comparar i valorar els avantatges i inconvenients de cada oferta d'acord en els següents cinc factors:

1. Productes /serveis subministrats
  - o Exclusivitat
  - o Suport comercial
  - o Trajectòria i recorregut empresarial
  - o Assessorament i formació
2. Gestió de comandes, on s'establisquen els canals de comunicació, terminis de lliurament, serveis postvenda, etc.
3. Gestió de cobraments i pagaments
4. Fórmules de distribució
5. Innovació de productes/serveis

PROBLEMA/NECESSITAT


Proveïdor 1



Avantatges:

Inconvenients:


Proveïdor 2



Avantatges:

Inconvenients:

Proveïdor 3



Avantatges:

Inconvenients: