

# 《部分选购篇》PPT课件

本课件将深入探讨部分选购的概念、优势、适用场景以及具体实施流程。通过案例分享和最佳实践分析,帮助学员全面掌握部分选购的方法和技巧,提高采购效率和成本控制能力。

sa by



# 课件目标

1. 深入了解部分选购的概念和特点
2. 掌握部分选购的实施流程和关键步骤
3. 学习部分选购的最佳实践和典型案例
4. 掌握部分选购的风险管控措施
5. 展望部分选购在未来采购中的发展趋势

# 课件大纲

1. 《部分选购篇》PPT课件概述
2. 部分选购的定义与特点
3. 部分选购的优势与适用场景
4. 部分选购的实施流程与关键步骤
5. 部分选购的风险管控措施
6. 部分选购的最佳实践与典型案例分享
7. 部分选购的未来发展趋势



# 什么是部分选购

部分选购是指企业针对某些非核心或者采购金额较低的物品,不采取集中采购的方式,而是根据实际需求进行分散采购的一种采购策略。相比集中采购,部分选购更加灵活,能更好地满足末端用户的个性化需求。

# 部分选购的优势

灵活性高:能根据实际需求灵活调整采购数量和频率,不受集中采购的刚性约束。

反应速度快:可迅速满足末端用户的个性化需求,缩短供应响应时间。

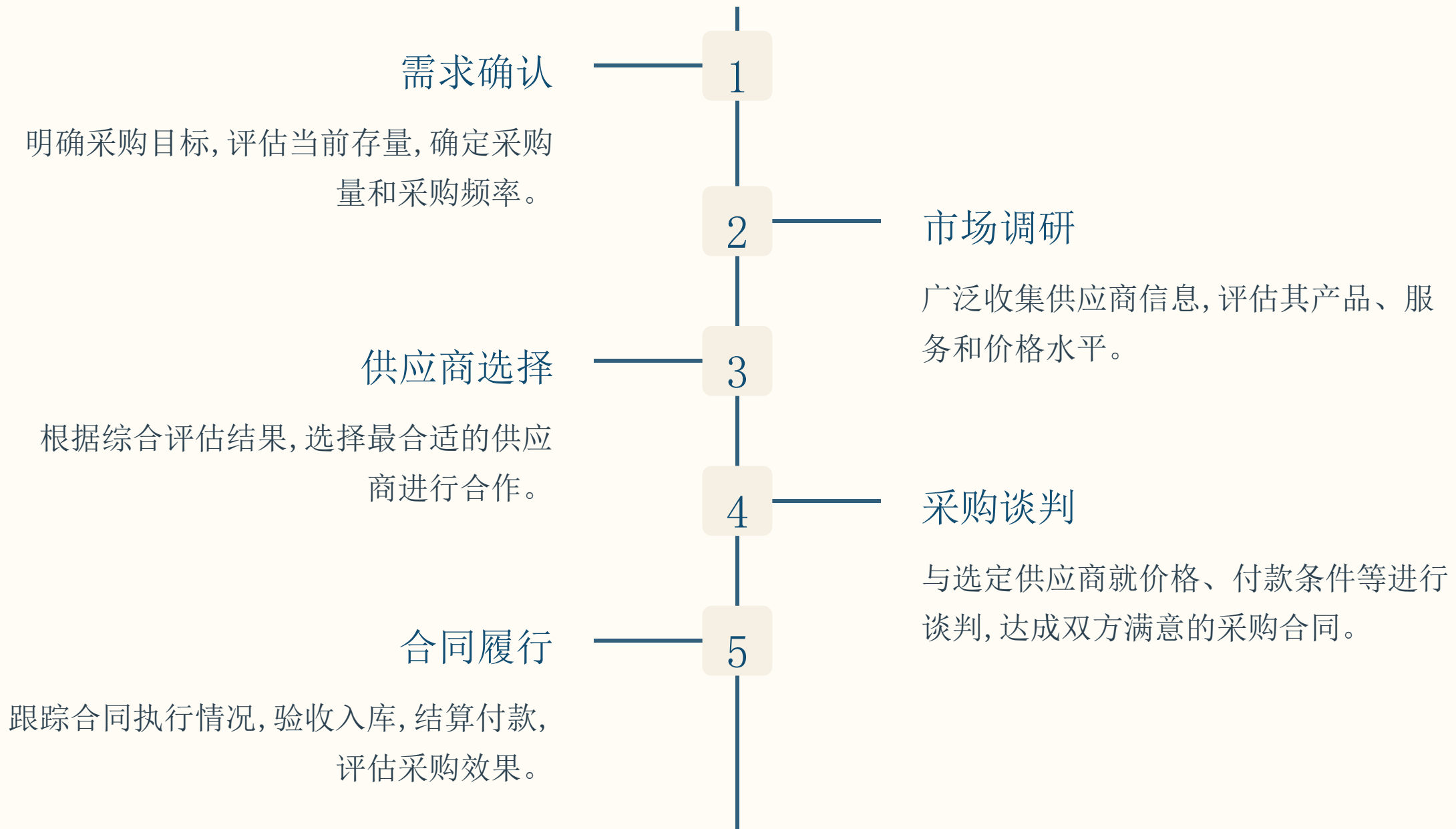
成本控制力强:针对小额采购,可更好地控制单次采购成本,避免大单采购的高溢价。

# 部分选购的适用场景

部分选购适用于企业内部的非核心采购, 例如办公用品、IT设备、日常耗材等。这些物品通常价值较低, 但需求较为分散和个性化。通过部分选购, 企业能灵活满足各部门的具体需求, 提高采购效率和满意度。



# 部分选购的流程



# 如何确定需求

## 分析当前存量

先评估现有库存水平,了解各类物品的消耗情况和库存周转速度。

## 调研用户需求

与各部门沟通,了解他们的具体需求,包括数量、规格、交期等。

## 制定采购计划

根据存量和需求分析,制定周期性的采购计划,合理确定采购量。

## 动态调整

持续监控需求变化,适时调整采购计划,确保供给与需求保持平衡。



# 如何进行市场调研

1

## 识别目标市场

针对需求确定的采购对象,明确潜在的供应商市场范围。

2

## 收集供应商信息

通过网络搜索、行业网站、同行推荐等渠道,广泛收集供应商的基本情况、产品目录、报价等信息。

3

## 评估供应商实力

对供应商的资质、生产能力、服务水平、价格优势等进行综合评估,初步筛选合适的供应商。



# 如何选择供应商



## 建立合作关系

与供应商建立长期、稳定的合作关系, 互利共赢。



## 比较价格优势

评估各供应商的价格水平, 选择性价比最高的。



## 评估服务能力

关注供应商的交货时间、售后服务等综合服务水平。



## 控制风险因素

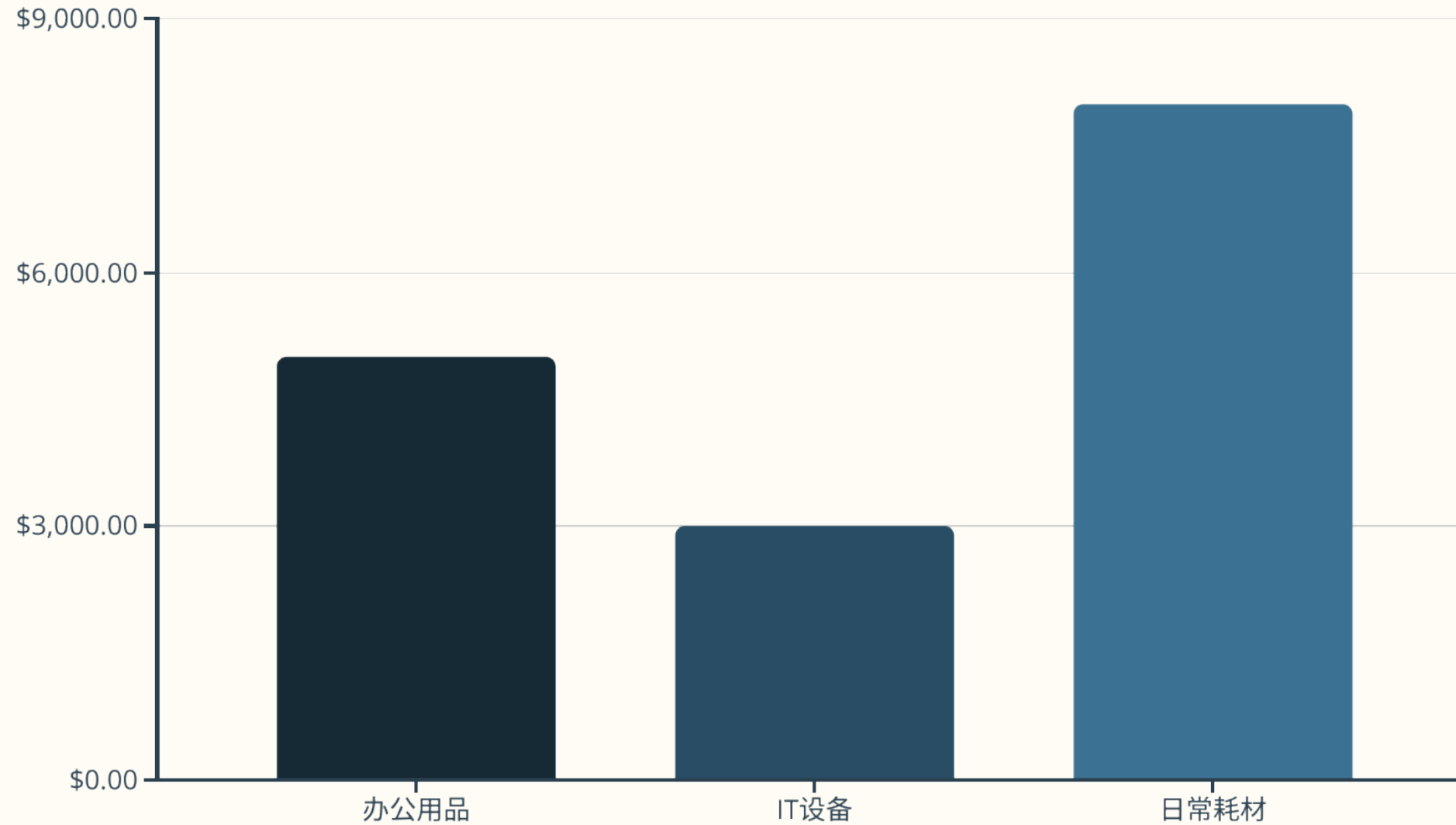
评估供应商的信用状况、生产能力、财务状况等。

# 如何进行价格谈判



进行价格谈判时, 首先要充分了解市场上同类产品的价格水平, 同时评估供应商的成本结构, 以此作为谈判的基础。在此基础上, 确定自己的最高付款价格和最低让步价格, 制定相应的谈判策略。在实际谈判中, 要保持灵活的沟通态度, 适当让步以达成最终合作意向。

# 如何确定采购量



确定采购量是部分选购的关键步骤。首先要根据现有库存和实际需求分析,合理估算各类物品的消耗量和补货周期。同时还要结合供应商的最小起订量、批量优惠等因素进行调整。最终制定出既能满足需求又能控制成本的采购计划。

# 如何管理采购合同

审核合同条款

仔细检查供应商的合同条款,确保满足企业需求,无隐藏条款。

明确双方责任

在合同中明确双方的权利义务,包括交货时间、质量标准、付款方式等。

建立绩效跟踪

定期跟踪合同执行进度,及时发现并解决问题,确保合同顺利履行。

妥善档案管理

合同签订后妥善保管,并建立采购档案,以备查阅和审计。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/195023122301011222>