

物流经营:如何改善供应商和零售商的合作关系 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/169/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E7\\_BB\\_8F\\_E8\\_c31\\_169613.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/169/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_BB_8F_E8_c31_169613.htm) 零售商和供应商必须明白，在实现消费者愿望和需求方面，他们是合作者而不是对手。对双方来说，在理念和实践过程中，满足消费者需求是最基本也是最具挑战的任务。如雨后春笋般出现的越来越多的供应商和不断增加的品类，对零售商而言已经不是什么新鲜事。为此供应商和零售商在日常运营中建立更紧密关系和取得更好合作效果的关键是“专注”和“标准化”。那应该做些什么呢？

**精简供应商** 每一个零售商只能和有限的几个供应商一起合作。如果双方都拥有共同的目标，服务好消费者，那么他们之间便有可能建立起来良好的合作关系。因此，往往“少即是多”。紧密的合作能使双方聚焦于市场与客户需求。再则，通过增加对于某一个供应商的采购量，可以达到整个供应链的规模经济效应。

**不断优化品类** 在精简供应商的同时亦应精简品类。即便不使用复杂的品类管理技术，零售商也应该每天清点他们的商品品项。滞销商品和销售不理想的商品必须被找出并且严格地删除，从而为消费者需要的商品腾出货架空间。

**标准化合同协议** 零售商和每个供应商的业务合作是通过法律合同来明确规定的。以透明的方式管理1000个至2000个供应商需要严格的标准化、绩效考核以及内部标杆比较。对于不同级别的供应商(如主要供应商或季节性供应商)，必须制定标准化并且易于控制的合同。一定要摒弃那种和供应商签署个别合同或达成口头协定的老式做法，因为它不符合现代零售要求。

**标准化的谈判流程** 为了给

采购人员更多的时间去完成他们应该先完成的任务，采购谈判流程应该标准化，包括谈判频率和内容，只有这样做，采购人员才能有足够的时间去分析和管埋，以提高各品类的毛利和降低各品类的库存。订货流程设计 双方必须清楚地界定采购、订货和退货的责任，以进一步完善供应商零售商关系。双方亦都必须对自己需承担的责任有清晰的认识。这些界定的责任应该通过一系列的关键绩效考核指标(KPI)来考核，而不仅仅只是考核价格目标。数据交换与共享 在前面的分析中，我们已经认识到数据共享和数据的准确度对供应链运营水平有显著影响。即使缺乏现代工具，如电子化数据交换系统，零售商和供应商还是应该统一数据交换和更新的方式，并在合同中对于共享方式进行明确说明。上面提到的方法是非常实用的，而且很容易操作，需要的只是严格的纪律和良好的管理。在基础阶段，并不需要非常高级的IT系统来进行复杂分析。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)