

物流经营:12道采购流程细节指南 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_169623.htm

1、 供应商要提供尽可能详细的资金、经营许可证、产品、生产规模、资信认证等相关报告。资料越详细越好。 2、 采购商将对供应商提供的资料做一个详细的归类，把这些客户归在哪类客户，并且给出是否值得扶持、资金是否值得肯定的内部分析。 3、 采购商对供应商的工厂查看。视察厂家规模是否与他们提供的基础资料一致。如果有不一致的地方就不予考虑合作。 4、 采购商向供应商提出样品需求。看样品的尺寸、规格以及其他参数是否符合需求。 5、 采购商要通过技术分析，要有检验部门的分析结果。检验包括其价格、质量以及其他是否符合要求。 6、 如果符合要求，采购商对供应商下达一个评审通知书。符合要求的供应商可以进入采购商的供应链。对于再好的供应商来说，首先要进入采购商的供应链，才能有资格为其提供产品服务。 7、 采购商与供应商进行初期的商业谈判，正常的谈判时间在三个月。 8、 双方签定合同。 9、 供应商开始对采购商提供小批量的产品。 10、 采购商对供应商的小批量产品进行复查。所有的小批量产品必须进行严格的实验检查。 11、 如果小批量产品通过审核，那么此供应商将为加入采购商的产品目录。 12、 供应商加入采购商的产品目录，每一个目录都需要自己去评审，每一个地方都需要重新评审一次，整个流程需要半年时间。 资信问题更是重中之重，12道流程不能出一丝差错，资信问题更是不允许有问题。以上12个环节都成功通过以后，您就能成为此采购商的供应

商，进入他们的全球供应链。要求是极其苛刻的，如果哪一个环节上出了差错，那么都将有前功尽弃的可能。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