



Para avaliar oportunidades de mercado é preciso conhecer seus clientes, fornecedores e concorrentes.

O mercado dispõe de inúmeras empresas que podem fornecer os produtos e serviços de que um negócio precisa. O empresário deve escolher aquelas que oferecem as melhores condições de entrega, pagamento, preço e qualidade.

A boa seleção dos fornecedores proporciona ganhos que podem ser decisivos frente à concorrência. Já uma escolha errada pode resultar em problemas que repercutem em todo o processo produtivo da empresa.

Pesquisar e avaliar as condições oferecidas pelos fornecedores é importante para obter melhores condições comerciais como pagamento, prazos de entrega, qualidade e assistência técnica.

Você deve conhecer detalhadamente cada concorrente. Assim poderá definir uma forma de atuação que permita aumentar sua competitividade.



Conhecer e cultivar bons fornecedores são ações muito importantes para o sucesso de um negócio. É muito importante manter um cadastro atualizado dos seus fornecedores para ter uma melhor visão de quem são e de como eles atuam.

Mesmo podendo escolher um entre vários fornecedores, é importante manter contato com todos, ou pelo menos com os principais, pois não é possível prever quando um fornecedor enfrentará dificuldades para entregar uma mercadoria.

Todo fornecedor deve ser capaz de suprir o material ou as mercadorias desejadas, na qualidade exigida, dentro do prazo estipulado e com o preço combinado.

A pesquisa e a comparação de preços facilitam a coleta de informações sobre aquilo que se deseja adquirir, aumentando as chances de se tomar decisões mais acertadas.

Dica: verifique se é exigida quantidade mínima de compra e lembre-se de evitar intermediários, sempre que possível, para não elevar muito seus custos.





Confira o modelo de planilha abaixo que você poderá utilizar na sua empresa.

CADASTRO DE FORNECEDORES

Nome da empresa

CNPJ

Endereço

Telefone

E-mail

Nome vendedor

Produto

Preço

Condição de pagamento

Prazo de entrega

Compra mínima

Garantia oferecida

Observações

Bibliografia

SEBRAE. Caderno de ferramentas: 2010.

Para que possamos continuar a acompanhar o seu negócio,
retorne a um de nossos pontos de atendimento e atualize gratuitamente
o Plano de Desenvolvimento do Cliente.

Com ele será possível identificar quais temas merecem prioridade em sua
gestão, apontando as soluções indicadas para cada um deles.

Para receber orientação presencial no Sebrae mais próximo,
agende dia e horário em nossa Central de Relacionamento 0800 570 0800,
de 2^a feira a 6^a feira, das 8h às 20h.



Especialistas em pequenos negócios
www.sebraerj.com.br / 0800 570 0800

