

9 złych praktyk w procurementie

Proces



Nie pozostawiaj procesu, jakim jest procurement jednej osobie oraz nie rób tego „w międzyczasie”. Jest to praca pełnoetatowa, która potrzebuje wsparcia kilku osób, aby cały proces był efektywny.

Polityka zakupowa



Nie opieraj swojej polityki zakupowej na wąskiej grupie dostawców, badaj cały czas rynek, da Ci to przewagę negocjacyjną.

Koszty



Nie pozwalaj na indywidualne wydatki, które generują niepotrzebne koszty z nieznanych źródeł zaopatrzenia.

Przegląd procesów



Nie pozostawaj bierny, dokonuj przeglądów procesów, aby być na bieżąco je ulepszać.

CSR



Nie ignoruj CSRu (Corporate social responsibility), pomaga w opracowywaniu programów rozwoju i różnorodności oraz wspiera współpracę i innowację dzięki dostawcom.

Wsparcie narzędziowe



Nie kupuj narzędzi wspomagających proces procurementu bez konsultacji ze swoim działem IT. Bez ich wsparcia wybrane przez Ciebie narzędzie nie będzie dostosowane do SI (systemu informatycznego) Twojej firmy.

Księgowość



Budując procesy zakupowe nie pomijaj działu księgowości

Sprawdzone rozwiązania



Nie ignoruj dobrych praktyk rynkowych - sprawdzone rozwiązania mogą przynieść najlepsze efekty.

Trwałe relacje



Nie pomijaj nawiązywania trwałych relacji ze swoimi kluczowymi dostawcami w oparciu o długoterminowe umowy ramowe. Stała współpraca z dostawcami pomaga zautomatyzować łańcuch dostaw, co optymalizuje procesy zakupowe, logistyczne i rozliczeniowe.

Zespół Marketplanet jest do Państwa dyspozycji!

Dowiedz się więcej na

marketplanet.pl



Rozwijaj się z blogiem Marketplanet



Śledź nas na Twitterze



Polub nas na Facebooku Marketplanet



Dołącz do nas na LinkedIn Marketplanet