

¿Vas a negociar con un proveedor?

Los datos sobre tu negocio que necesitas para tener ventaja

Si él conoce tus números y tú no los tienes claros, la negociación empieza con ventaja para él.



01

LO QUE LE COMPRAS



En los últimos 12 meses

- Total comprado _____ €
- N° de pedidos _____
- Importe medio por pedido _____ €
- % sobre tus compras totales _____ %



Saber tu volumen real te da fuerza para negociar.

02

TU RÁPEL



Antes de hablar de precio, sabes exactamente dónde estás.

- Tramo actual _____ €
- Compras acumuladas _____ €
- Siguiendo tramo _____ €
- Mejora de rappel _____ %

¿Cuánto dinero hay en juego?

UMBRAL DEL TRAMO x % RÁPEL = € POTENCIALES

_____ x _____ = _____

03

SUS PLAZOS DE ENTREGA



Compara lo que promete con lo que realmente cumple.

- Plazo prometido _____ días
- Plazo real medio _____ días
- DIFERENCIA** _____ días

- Pedidos retrasados _____
- Mayor retraso _____ días



Los datos convierten una impresión en un argumento.

04

DEVOLUCIONES E INCIDENCIAS



Ten claro qué problemas has tenido.

- N° de devoluciones _____
- N° de incidencias _____
- Referencias con más problemas _____
- Tiempo medio de resolución _____ días
- Coste de devoluciones/incidencias _____ €



Cuantifica los problemas para negociar soluciones.

05

TU DEPENDENCIA



¿Qué peso tiene este proveedor en tu negocio?

% de tus compras que concentra este proveedor
_____ %

¿Estoy demasiado concentrado?



¿Estoy repartiendo demasiado mi volumen?



El equilibrio también te da fuerza para negociar.

06

¿QUÉ QUIERES CONSEGUIR?



Define tu objetivo antes de sentarte.

OBJETIVO PRINCIPAL (marca uno)

- ☐ Mejor precio
- ☐ Condiciones de pago
- ☐ Mejor rappel
- ☐ Menos incidencias
- ☐ Mejores plazos
- ☐ Otro: _____

RESULTADO MÍNIMO QUE ASPIRAS A CONSEGUIR:

MARGEN DE NEGOCIACIÓN:



Si sabes qué quieres, es más fácil conseguirlo.

ANTES DE LA REUNIÓN, COMPRUEBA QUE TIENES TODO ESTO



Datos de los últimos 12 meses



Sé cuánto le he comprado exactamente



Sé en qué tramo de rappel estoy y cuánto me falta



He comparado plazo prometido y plazo real



Tengo registradas mis incidencias y devoluciones



Sé qué porcentaje de mis compras representa



Sé qué quiero conseguir en la reunión



Los datos te dan claridad. La claridad te da ventaja.

Control Integral es el software especializado en ferreterías, almacenes de material de construcción y negocios de suministro industrial que puede ayudarte a centralizar y organizar la información de tu negocio para que juegue en tu favor. Nosotros "hablamos ferretero"



Soluciones Globales
Informática y Comunicaciones



911 68 12 21



info@solucionesglobales.es



www.solucionesglobales.es



SOLICITA TU
DEMO GRATUITA
EN TUS
INSTALACIONES

