



COMO MELHORAR SUA RELAÇÃO COM OS FORNECEDORES?

Muitos empreendedores, ao pensarem a respeito do público externo da empresa, tendem a reduzi-lo ao grupo de clientes, que de fato é muito importante. No entanto, é essencial ter em mente que os fornecedores também são um público de grande interesse. Portanto, melhorar o relacionamento com eles é vital para a saúde do seu negócio.

Importante adotar algumas estratégias:

ATENÇÃO ESPECIAL AO CONTRATO

A relação entre empresa e fornecedor é esclarecida em um contrato, atente-se muito a esse documento. Ali estão os prazos de entrega dos suprimentos, o que acontece em caso de atraso, valores e outros elementos que muitas vezes são motivos de desentendimento entre as partes. Esteja, portanto, ciente de tudo que diz no contrato.

OBJETIVOS ALINHADOS

A escolha dos fornecedores deve priorizar aqueles que tenham objetivos que combinem com os da empresa. Por exemplo, se o seu foco é ampliar a participação no mercado a nível estadual, fornecedores que desejam o mesmo, poderão lhe atender com mais qualidade, pois haverá uma sinergia maior. Além disso, esse alinhamento possibilita que ambos consigam pensar em estratégias para atingir esse objetivo, tornando o processo muito mais eficiente.

CUIDADO COM A EXCLUSIVIDADE

Muitos fornecedores oferecem benefícios, desde que a empresa aceite assinar um contrato de exclusividade. Às vezes, isso pode ser uma armadilha.

Lembre-se de que, podendo negociar uma mesma mercadoria com mais fornecedores, as chances de conseguir uma condição mais vantajosa são maiores. Estude para saber se vale mesmo a pena se comprometer dessa forma.