

5 dicas para escolher bons fornecedores para sua distribuidora

Meta: *Entre as dicas estão a variedade e qualidade dos produtos, assim como preço, prazo de entrega e histórico do fornecedor.*

Uma das principais etapas na busca do sucesso de um negócio é escolher bons fornecedores para sua empresa. Trata-se de uma parceria que precisa estar o tempo todo engrenada para garantir a satisfação do cliente.

No caso de uma distribuidora, ter ao lado fornecedores de qualidade é fundamental para que a firma consiga honrar os compromissos dentro de um mercado competitivo. E ainda manter a segurança do empreendedor.

<h2>Dicas para escolher bons fornecedores</h2>

<h3>1. Avalie a variedade dos produtos</h3>

A avaliação da variedade dos produtos é um quesito de suma importância quando se fala em escolher bons fornecedores. A disponibilidade restrita de opções de um determinado item pode atrapalhar a compra do mesmo e deixar o estoque parado.

Um exemplo é quando um fornecedor do ramo de informática consegue oferecer, além de computadores, acessórios como teclado e mouse de múltiplas cores e formatos.

Quando isso acontece com um mesmo fornecedor, o processo se torna mais rápido e rentável, além de facilitar a negociação e o transporte. Assim, é possível conseguir descontos e repassar mercadorias com um valor mais competitivo, sem contar o favorecimento do transporte.



A grande oferta de um produto faz o estoque girar com maior facilidade - Foto: Pixabay

<h3>2. Avalie a qualidade dos produtos</h3>

Quanto a qualidade, verifique antes de fechar qualquer negócio algumas amostras dos produtos a serem distribuídos. É muito importante saber se as mercadorias atenderão de fato as necessidades dos clientes.

Tenha em mente ainda que é válido estudar se realmente vale a pena ligar essas mercadorias com a imagem da distribuidora. Afinal, ambas situações caminham juntas e um produto sem boa aceitação pode interferir na boa reputação da companhia.

<h3>3. Compare os preços</h3>

Por mais que a variedade e a qualidade da mercadoria devam ser bem analisadas, os custos gerais que envolvem esse processo precisam caber no bolso do empresário. E isso passa pelos preços cobrados pelos fornecedores.

Uma matemática simples é concluir qual será o valor final pago pelo consumidor no caso de fechar negócio com determinado fornecedor. Considere ainda as condições de pagamento de quem vai fornecer. Pesquisar preços na concorrência também é uma alternativa coerente.

Assim, com números favoráveis, toda a cadeia tende a ganhar, já que um repassa ao outro suas condições a partir do resultado de suas negociações.

<h3>4. Considere o prazo de entrega</h3>

Se o assunto é escolher bons fornecedores, é obrigação da distribuidora saber se o prazo de entrega dessas empresas se encaixam dentro do planejamento. E se eles cumprem essas datas à risca.

Você pode conseguir um fornecedor com grande variedade e excelente qualidade nos produtos, além de um preço justo.

Mas se sua reputação é de não entregar as mercadorias dentro do prazo estipulado, a distribuidora irá sofrer as consequências com o desfalque no estoque.

<h3>5. Verifique o histórico de cada fornecedor</h3>

Há diversas maneiras de levantar o histórico para saber se é confiável fechar negócio. Isso evitará surpresas negativas no decorrer da parceria. Essa é uma maneira de entender alguns tópicos citados acima, como o padrão do produto e a pontualidade na entrega.

Essa pesquisa pode ser feita dentro do próprio mercado, através de contato com outras distribuidoras que já trabalharam com determinados fornecedores. Esses clientes podem oferecer informações sobre os problemas enfrentados e como eles foram solucionados.

Outra boa alternativa é procurar na internet reclamações ou elogios sobre a empresa. Através dessas atitudes, seu negócio estará mais protegido ao conhecer quais as vantagens e desvantagens em se trabalhar com novos parceiros.

E se você tiver outras dicas quanto a escolher bons fornecedores, deixe aqui seus comentários e compartilhe conosco seus conhecimentos.