

**De proveedores a
socios comerciales:**

**PASOS PARA CONVERTIR
A LOS PROVEEDORES
EN ALIADOS ESTRATÉGICOS**



De proveedores a socios comerciales: pasos para convertir a los proveedores en aliados estratégicos



Aprovecha las siguientes recomendaciones para mejorar los procesos de producción de tu empresa:

¿Por qué los proveedores deben ser aliados?

La calidad de tus productos o servicios depende, en gran medida, de lo que recibes de tus proveedores.

La confianza que percibe tu cliente depende, en gran parte, de la seguridad que tienes de que tus proveedores también cumplen, son confiables y sus productos y servicios son de calidad.

El crecimiento de tu negocio contribuye al crecimiento de la empresa de tu proveedor.

¿Cómo convertir los proveedores en aliados?

Sigue estos pasos para que tus proveedores puedan convertirse en un aliado para el crecimiento de tu negocio:



Busca y elige los mejores proveedores que encuentres para las materias primas, mercancías y servicios que requieres. Este es un proceso que debes seguir haciendo a través del tiempo en tus negocios: buscar cada vez mejores proveedores.



No tengas miedo de acercarte directamente al propietario de la empresa directamente, ten un contacto cercano con él de manera ocasional e informal, y toma una posición de colegas.



De proveedores a socios comerciales: pasos para convertir a los proveedores en aliados estratégicos



El “mejor proveedor” no siempre es el que vende más barato o el que da más días de crédito. Por supuesto, el precio correcto y el periodo de pago son valiosos, pero es más importante que te garantice calidad, confiabilidad y te ofrezca respuestas oportunas a tus necesidades.



Aprende a negociar en posición del poder. Por supuesto, si tu negocio es pequeño, tu músculo para negociar no es tan fuerte pero no te limites a colocar pedidos, siempre busca mejores opciones, ten siempre proveedores alternativos o referentes.



Aprende a “venderte” no solo con tus clientes sino también con tus proveedores: ¡cuéntales tu visión del negocio y a dónde quieres llegar!



Cumple con las obligaciones que adquieres con tus proveedores, ello también te permitirá ser exigente sobre lo que tu necesidad.



Documenta tus requerimientos para que tu proveedor conozca específicamente lo que requieres y cómo lo necesitas!



Crea vínculos de largo plazo.

Identificar claramente el aporte de cada perfil de aliados te permitirá orientar mejor la búsqueda y selección de los socios para tu negocio.