

كيف تخطط لمشروعك التجاري (9) ؟ حسام الرادادي



أهلاً وسهلاً بكم معنا بالجزء التاسع من موضوع كيف تخطط لمشروعك التجاري

الموردين أو الموزعين

يعتمد أغلب أصحاب المشاريع الصغيرة على الموردين وعادة يتم اختيار المورد على السمعة الجيدة، وتكون السمعة من ما يقدم المورد من تسهيلات وضمانات وأسعار جيدة وجودة عالية ، كل الموردين لديهم شروط تكتب بصيغة عقد بينكم وأنت صاحب القرار بالقبول أو بالرفض ولكن هناك بعض الموردين يفرض شروط غير جيدة مثلاً في حال عدم تسديد المبلغ في الوقت المحدد يتم فرض رسوم إضافية على كل يوم تأخير، وقد رأيت مثل هذه الشروط في بعض عقود الموردين فأنا شخصياً أرفض مثل هذا البند بصيغة العقد ، لأن السوق متغير ومتقلب والمورد الجيد هو الذي يعرف هذه السياسة قد تجد ركود على منتج معين وتجد أكثر يبيعه في وقت آخر .

لا يمكن أن يبدأ صاحب مشروع بدون أن يكون لديه موردين والمورد ضروري لأي مشروع .

● أين نجدهم ؟

دائماً مقر الموردين والوكلاء بالمدن الكبرى بالدولة ، وكل الفروع الرئيسية تكون بالمدن الكبرى ، قد تجد بعضهم في المعارض التجارية وأسواق الجملة ، ويمكنك التعرف عليهم من خلال الغرف التجارية والصناعية أو في المجلات والصحف الورقية والإلكترونية أو في مواقع الويب وغيرها .

● الأسس الأساسية لاختيار المورد :

- المصداقية : المقصود التسليم بالوقت المحدد لأنك أنت ملتزم بتسليم منتجات لعملاء بموعد محدد كذلك .
- الموقع : المورد القريب يعتبر أفضل من المورد البعيد، لأنه يعني الوصول بوقت قصير وتكاليف شحن قليلة .
- التركيز الأساسي على السعر المناسب وجودة المنتج .
- كلما قل السعر يعتبر ذلك من أرباحك وكلما كانت الجودة جيدة زادت نسبة البيع .

● الخطوات الأساسية للتعامل مع الموردين :

- التركيز الأساسي على السعر وجودة المنتج
- ماهي الضمانات التي يقدمها المورد ؟
- ما هي مدة وصول المنتج ؟
- ما هي التسهيلات التي يقدمها المورد ؟

● ماذا يكتب بصيغة العقد :

- ما هي أنواع الخصم على المنتج ؟ ما هي وسائل وشروط الدفع ؟
- ما هي شروط الدفع بالأجل ؟ ما هو الوقت المحدد للتسليم ؟
- ما هي تكاليف الشحن ومن الذي يتحملها ؟
- ما هي التكاليف المباشرة والإضافية ؟
- ماذا عن فقد أو تلف أو كسر بعض المنتجات هل يتم استبدالها ؟

● كيف تطور علاقاتك مع الموردين ؟

- احتفظ بعلاقة جيدة مع كل الموردين
- الاحترام المتبادل مع كل الموردين
- الثقة المتبادلة وتكون بالوفاء بالعهود والعقود

● إذن، عند إختيارك للمورد لابد من التركيز على النقاط التالية :

- أفضل الموردين
- أفضل الأسعار
- أفضل المواصفات لجودة المنتج
- أفضل شروط الدفع (تسهيلات الدفع)
- أفضل شروط التسليم

في النهاية لا بد من الحفاظ على علاقة جيدة مع الموردين، فكلما كانت علاقتك جيدة بالمورد كلما أخذت تسهيلات أكثر ، وقد تكون قادراً على الاستفادة من المورد للحصول على تمويل إضافي ، وعادةً التمويل قد يأخذ شكل الشراء بالأجل .
الموردين الجيدون غير متوفرين بكثرة ، احرص على اختيار الأفضل منهم .

● نقطة التحول
إذا وجدت مورد يمدك باحتياجاتك الأساسية وهي السعر المناسب والجودة الجيدة والتوصيل بالوقت المحدد فهذا هو المطلوب .
تابع معنا الجزء العاشر من موضوع كيف تخطط لمشروعك التجاري

حسام الرادادي

أخصائي نفسي ومستشار ومتخصص بإدارة المشاريع التجارية