

供应商评价管理体系认证证书申报 供应商的管理模式

产品名称	供应商评价管理体系认证证书申报 供应商的管理模式
公司名称	广东昊霖企业管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	可售卖地:全国 服务优势:全程一对一咨询辅导办理 办理周期:1-3个工作日
公司地址	深圳市宝安区松岗街道芙蓉路9号
联系电话	17707584459 17707584459

产品详情

供应商之间的伙伴关系已然成为它们对资源的获取、供应链上产品与服务传送的主要模式。至少有三个强烈的理由支持这此种模式：

【广东昊霖企业管理有限公司】

供应商评价管理体系认证证书申报 供应商的管理模式

1、效率与规模经济：人们渐渐地发现，供应商可以通过与同业的伙伴关系，运用科技的力量合力削减成本与改善效率，这在零售业中尤其盛行，例如 J. C. Penny 将其存货控制与产品补充系统与其他供应商整合在一起，这样供应链上的企业可以利用其各自的能力与资源，节省重叠的成本。

不论是通过科技让整个供给过程更为精简，或是达到研发上的规模经济，供应商之间共结伙伴关系的重要理由是，追求更大效率与更佳生产效率的需要。就这点而言，与许多供应商 - 客户间伙伴关系的促成因素如出一辙，亦即，伙伴关系是为适应追求更佳的生产效率而生。

2、新市场价值：在某些产业中，供应链上的企业之间的伙伴关系进入了一个更新的层次 - 结合力量创造更多的市场价值，为整合市场创造全新的贡献。也就是说，企业之间结合彼此的核心能力，研发新的产

品或推出新的方案，在高的层次中，这种核心能力的结合甚至会扭转整合产业的方向。从日常运营层面来看，经由合作共同创造的新的市场价值，更为结为伙伴的厂商带来强而有力的竞争优势。例如苹果电脑、IBM与摩托罗拉之间合作共同创造Power PC以及其他产品。从日常营运层面来看，经由合作所创造的新市场价值，更为结为伙伴的厂商带来强而有力的竞争优势。

3、客户需求：改变和创新整个产业策略强而有力的理由在于满足客户的期望与需求。企业之间的携手合作渐渐地成为客户的基本要求与期盼，特别是在高科技产业中这种合作尤为突出。这是由于客户所寻找的不仅仅是能提供产品与服务的供应商，更要求供应商能切入整个供给项目并有能力与他人共谋合作，客户还要求强力的伙伴关系为他们带来完整的解决方案，以及提供优良的产品和服务。