

B2B采购供应商管理系统分类标准

产品名称	B2B采购供应商管理系统分类标准
公司名称	广州市数商云网络科技有限公司
价格	10000.00/个
规格参数	品牌:数商云 服务范围:全国 服务对象:需要定制开发系统的企业
公司地址	广州市海珠区新港东路1068号中洲中心北塔6楼 全层
联系电话	020-85169797 18924322993

产品详情

供应商管理分类是按照什么标准区分的？【

数商云贸】作为供应链管理系统

搭建行业的标杆，这里为各位电商企业解答疑惑，常规供应商分类在行业中分法各有不同，但是标准是一致的：客观统一，有跨职能的认可，简单来说可以分为四类。

一、在基于绩效的供应商分类体系中，供应商可分为以下几类：

1、战略供应商（高采购额、高风险，替代困难）；

2、优选供应商（采购额可观、风险可观，供应商绩效好，有替代供应商）；

3、资格未定供应商（例如新技术、新供应商，或者降级的优选/战略供应商）；

4、淘汰供应商（采购额小，风险小，可替代多）。

二、B2B采购供应商管理分类解释1、战略供应商

指那些对公司有战略意义的供应商。例如他们提供技术复杂、生产周期长的产品，他们可能是唯一供应商，也可能有替代，但替换成本高、风险大。

2、优选供应商

提供的产品或服务可在别的供应商处得到，但由于这些供应商的绩效好，公司愿意优先跟他们做生意。这是与战略供应商的根本区别。优选供应商是基于供应商的总体绩效，例如价格、质量、交货、技术、服务、资产管理、流程管理和人员管理等。

3、资格未定供应商

一般提供产品或服务，公司对其表现还不够理解，于是给一定期限（例如半年）来考察。考察完毕后，要么升级为优选供应商，要么降为淘汰供应商。当然，对于优选或战略供应商，如果绩效在某段时间下降，也可调为资格未定，“留校察看”，给他们机会提高，然后要么升级，要么降级。

4、消极淘汰供应商

不应该再得到新生意，但公司也不主动把现有生意移走。随着老产品下市，这样的供应商就自然而然淘汰出局。对这种供应商要理智对待。如果绩效还可以的话，不要破坏现有的平衡。从供应商管理系统角度来说，产品已在生产，额外的投入不多，也乐得继续支持你；从采购方来说，重新选择供应商可能成本太高。这样，双方都认识到维持现状是选择。

以上四点我们可以发现：战略供应商和资格未定的供应商是供应链系统管理平台的关注重点，也是投资

回报率占比高的。所以供应商管理分类的核心在于拥有关键技术的同时，也要拥有一定的战略资源，市场规模大，竞争确是有能者居之。

作者：云朵匠 | 数商云(微信ID：shushangyun_com)

<数商云是国内知名企业级电商平台提供商，为企业级商家提供系统开发（多种模式电商平台搭建：B2B/B2B2C/B2C/O2O/新零售等）、供应商系统及电商解决方案服务>