

零售商品采购策略：降低成本与风险

01

了解零售商品采购的基本知识 和流程

零售商品采购的定义及重要性



零售商品采购的定义

- **采购**是指从供应商处购买商品，以满足企业生产、销售和服务的需求。
- 零售商品采购是指零售企业在运营过程中，根据市场需求和库存状况，有计划地从供应商处购买商品的过程。



零售商品采购的重要性

- **降低成本**：通过合理的采购策略，可以降低企业的采购成本，从而提高企业的利润空间。
- **保证供应**：合理的采购策略可以确保企业在销售旺季时有足够的商品供应，提高企业的市场竞争力。
- **风险控制**：通过有效的采购风险管理，可以降低企业在采购过程中的潜在风险，保证企业的正常运营。

零售商品采购的基本流程与环节

- 零售商品采购的基本流程
 - **市场调研**：分析市场需求、竞争对手情况、消费者需求等信息，为制定采购计划提供依据。
 - **制定采购计划**：根据市场调研结果，结合企业的库存状况和经营目标，制定合理的采购计划。
 - **选择供应商**：对潜在的供应商进行综合评估，选择合适的供应商进行合作。
 - **谈判与签订合同**：与供应商就商品价格、交货期、质量要求等条款进行谈判，并签订采购合同。
 - **订单执行与跟踪**：根据采购合同，向供应商下达订单，并跟踪订单执行情况，确保商品按时到货。
 - **验收与付款**：到货后对商品进行验收，确保商品符合合同要求，并按照合同约定的付款方式进行付款。
- 零售商品采购的关键环节
 - **供应商选择**：供应商的选择对采购成本、商品质量和交货期具有重要影响，因此需要综合考虑供应商的价格、质量、交货期和服务等因素。
 - **采购谈判**：采购谈判是降低采购成本的关键环节，需要通过有效地沟通和协商，达到双方的共赢。
 - **订单执行与跟踪**：订单的执行与跟踪是确保商品按时到货的关键环节，需要密切关注订单状态，及时处理可能出现的问题。

不同零售业态对商品采购的影响

超市采购策略

- **规模效应**：超市经营规模较大，可通过集中采购降低成本。
- **商品结构**：需要保持一定比例的高毛利和低毛利商品，以满足不同消费者的需求。

专卖店采购策略

- **品牌定位**：专卖店需要根据品牌定位，选择符合品牌形象的商品。
- **商品多样性**：需要保持一定的商品多样性，以满足消费者的个性化需求。

电商采购策略

- **数据驱动**：电商可通过数据分析，实现对消费者需求的精准把握，提高采购的针对性。
- **快速响应**：电商需要保持快速的响应能力，以满足消费者对商品时效性的需求。

02

深入分析商品采购成本构成及 影响因素

商品采购成本的构成及计算方法

01

商品采购成本的构成

- **商品成本**：包括商品的价格、运输费用等。
- **交易成本**：包括谈判、签订合同、验收等过程产生的费用。
- **库存成本**：包括库存占用的资金成本、仓储费用等。

02

商品采购成本的计算方法

- **总成本法**：将商品成本、交易成本和库存成本相加，得到总采购成本。
- **单位成本法**：将商品成本、交易成本和库存成本除以采购数量，得到单位采购成本。

供应商选择与采购成本的关系

供应商管理

- **考核与激励**：通过对供应商的考核与激励，提高供应商的绩效，从而降低采购成本。
- **风险管理**：对供应商进行风险评估，确保企业在采购过程中的风险可控。

选择合适的供应商

- **优质供应商**：提供高质量、低价格的供应商，有助于降低采购成本。
- **合作稳定**：与供应商建立长期稳定的合作关系，可以享受更优惠的价格和更好的服务。

市场环境对商品采购成本的影响

市场供需关系

- **供过于求**：市场供过于求时，供应商之间的竞争加剧，有助于降低采购成本。
- **供不应求**：市场供不应求时，供应商具有较强的议价能力，可能导致采购成本上升。

行业竞争状况

- **激烈竞争**：行业竞争激烈时，企业可以通过降低采购成本来提高市场竞争力。
- **寡头垄断**：行业寡头垄断时，企业可能面临较高的采购成本。

03

探讨如何制定采购策略以实现
成本降低

制定合理采购计划与预算

制定采购计划

- **分析市场需求**：根据市场调研结果，分析市场需求变化，为制定采购计划提供依据。
- **库存管理**：结合企业的库存状况，制定合适的采购计划，确保库存平衡。

制定采购预算

- **成本分析**：分析商品成本、交易成本和库存成本等因素，制定合理的采购预算。
- **风险控制**：在预算中考虑潜在的风险，确保企业在采购过程中的风险可控。

通过谈判降低采购成本

谈判技巧

- **充分准备**：在谈判前，充分了解市场行情、供应商信息和商品信息，为谈判提供有力支持。
- **灵活运用策略**：在谈判过程中，灵活运用各种谈判策略，如互惠原则、权衡利益等，争取达到双方共赢的结果。

建立长期合作关系

- **合作共赢**：与供应商建立长期稳定的合作关系，通过长期合作实现共赢，降低采购成本。
- **共同成长**：帮助供应商提高生产和管理水平，实现双方的共同成长，降低采购成本。

利用采购技巧实现成本优化

集中采购

- **规模效应**：通过集中采购，实现规模效应，降低采购成本。
- **优化物流**：集中采购可以提高物流效率，降低物流成本。

多元化采购

- **风险分散**：通过多元化采购，降低对单一供应商的依赖，降低采购风险。
- **价格优势**：多元化的供应商可以提供更多的价格选择，有助于降低采购成本。

04

分析供应链管理与采购风险的关系

供应链管理在降低采购风险中的作用



供应链管理的重要性

- **降低成本**：通过供应链管理的优化，降低企业的采购成本，提高企业的利润空间。
- **保证供应**：通过供应链管理的优化，确保企业在销售旺季时有足够的商品供应，提高企业的市场竞争力。



供应链风险管理

- **供应商风险管理**：通过对供应商的评估和考核，降低供应商的违约风险。
- **物流风险管理**：通过优化物流管理，降低物流过程中的风险，确保商品按时到货。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/698043106071006141>