

Má smysl, stát se dodavatelem do obchodních řetězců?!



Jak se stát dodavatelem do velkých obchodních řetězců? Jaké výhody a nevýhody z toho plynou? 10 faktů, s kterými byste měli počítat.

Sen každého prodejce je stát se **dodavatelem velkého obchodního řetězce**. Představa obrovského množství prodaného zboží zní skvěle, ale co za tím stojí? Je to opravdu, tak růžové? Na základě sledování ostatních dodavatelů si lze udělat hrubou představu o překážkách, které s tím souvisí.

Fakta, s kterými byste měl počítat:

- 1) V případě, že chcete dodávat zboží do obchodního řetězce, tak musíte počítat s **dostatečným kapitálem**, který budete potřebovat na pořízení zboží (zaplnění regálů) a pokrytí období, než vám za prodané zboží zaplatí.
- 2) Obchodní řetězce vynikají tím, že mají **velmi dlouhou splatnost za odebrané zboží**. Může být a ve většině případů je několik měsíců.
- 3) Počítejte, že si **dodavatel běžně přiřkláčí za různé výhody**. Například za lepší umístění v regálu, umístění zboží do letáku a dokonce i za doplňovače zboží (**mohou po Vás chtít, abyste si zboží doplňoval sám**).
- 4) **Obchodní řetězce požadují bezstarostný odběr**. Musíte zajistit perfektní servis, schopnost vykrytí objednávek, nabídnout akční cenu...
- 5) Musíte zvládnout prvotní kolotoč, kde **požadují zkušební vzorky, atraktivní cenovou nabídku...**
- 6) Můžete se setkat s dotazem na úplatek. **Nákupčí jsou si vědomi své výhody**. Doporučuji si vypěstovat dobrý vztah. Formou malých pozorností.
- 7) Obchodní řetězce Vám mohou házet klacky pod nohy. Určitě jste si všimli, že např. Tesco, Kaufland a další prodejci **tlačí na pulty své vlastní výrobky**.
- 8) Velké celosvětové řetězce dávají přednost firmám, které mají celoevropské pokrytí.
- 9) Počítejte s velikou konkurencí, pokud nenabízíte zcela originální zboží.
- 10) Zvýhodněny jsou řetězce se širší nabídkou produktů.

Kde začít?

Pokud Vás ani jeden z výše uvedených bodů neodradil. Tak řetězec oslovíte přes šéfa centrálního nákupu či **nákupčího na centrále**. Lze se poměrně snadno k takovému kontaktu dopátrat jen za pomoci internetu.

Jaká je výše provize u řetězce? Mnohem menší než u malých obchodních řetězců. Počítejte však, že malá provize je vykoupena velkým odběrem.

Autor článku Tkim, článek byl napsán 8/7/2015.

URL článku: <https://www.zadany.cz/vse-o-podnikani/dodavatel-do-obchodnich-retezcu>.