



AKO SA STAŤ PREFEROVANÝM ZÁKAZNÍKOM



Mário Biñas & Martin Jarábek

Bratislava

12.5.2016

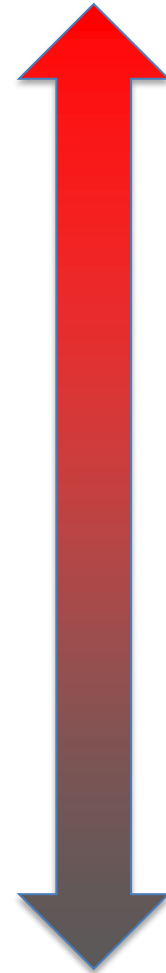


AKO ZAUJAŤ AJ BEZ VEĽKÉHO FINANČNÉHO POTENCIÁLU

- **Čo je veľký finančný potenciál?**
 - Aj malý odberateľ má právo nakupovať efektívne
- **Výhody “finančne veľkej” spoločnosti vs. transparentnej spoločnosti s malými nakupovanými objemami.**
 - Nie je to len o objemoch (pravidelný dodávateľ vs jednorázový dodávateľ)
 - Jasne definovaný proces (smerom von)
 - Zdieľanie informácií, ak áno tak ktoré?
 - Plánu nákupu
 - Zverejňovanie tendrov (všetky?, od určitej hodnoty?)
 - Hodnotiace kritéria
 - Výberová komisia
 - ???

KDE SÚ MANTINELY?

- **Nikde 😊, cash is the King**
 - ~ Nezaujíma nás nič iba úspora
 - ~ Vystupujeme z pozície sily
 - ~ Rokovanie po e-aukcii
 - ~ Nezdieľame informácie
 - ~ Delenie zákaziek – kde je hranica?
 - ~ Nejasná komunikácia s dodávateľom
 - ~ Rezervy v nákupnom tíme
 - ~ Benevolentné/nedostatočné zmluvné podmienky
 - ~ Zdieľame nezmyselne veľa informácií
- **Obmedzujeme sami seba**





ĎAKUJEME ZA POZORNOST

WWW.NAFTA.SK

WWW.BMGROUP.SK

