

Estratègies PER MILLORAR I FER CRÉIXER LA TEVA EMPRESA

Eina 5: Matriu de proveïdors

Amb la col·laboració de:

Amb el suport de:

Curt termini

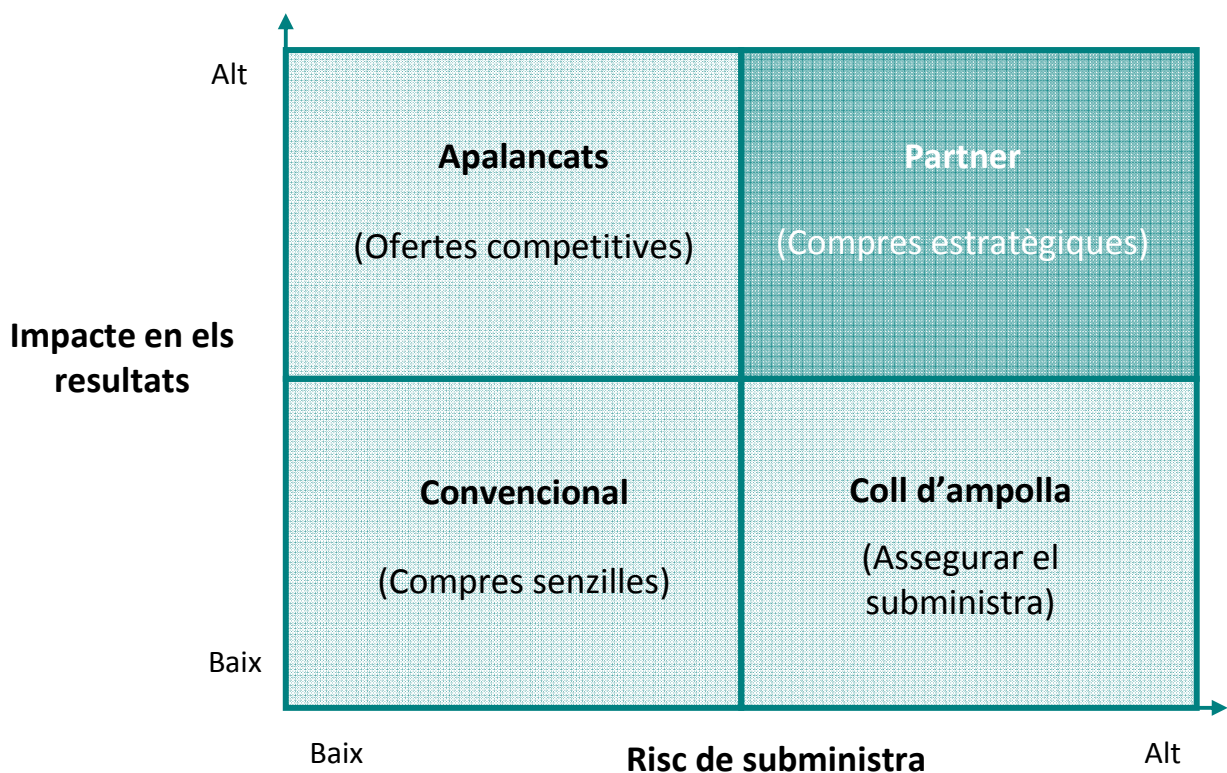
- *Optimització de processos (compres, producció, qualitat, etc.) en funció de valor aportat i el seu cost*
- *Posta en marxa de les eines per incrementar l'eficiència operativa (flexibilitat, "lead time", etc.)*

Llarg Termini

- *Cerca d'oportunitats d'optimitzar processos crítics del negoci (ex. Compres)*
- *Configuració òptima de l'operativa a partir de la nostra identitat i capacitats essencials.*
 1. *Quines són les activitats clau o processos crítics que he de realitzar per mi mateix?*
 2. *Quines activitats o processos he de subcontractar?*
 3. *Quines activitats o processos he de promoure a través d'aliances o col·laboracions?*
- *Avaluar l'impacta amb els nostres processos de les pressions medi ambientals i energètiques*
- *Cerca d'oportunitats/amenaces per canvis tecnològics*

EINA 5. MATRIU DE PROVEÏDORS

- **Objectiu:** La matriu de segmentació de productes (Krajlic) permet segmentar els productes/serveis amb la finalitat de predefinir la relació amb els nostres proveïdors i establir l'estratègia d'aprovisionament més eficient.
- **Descripció gràfica:**

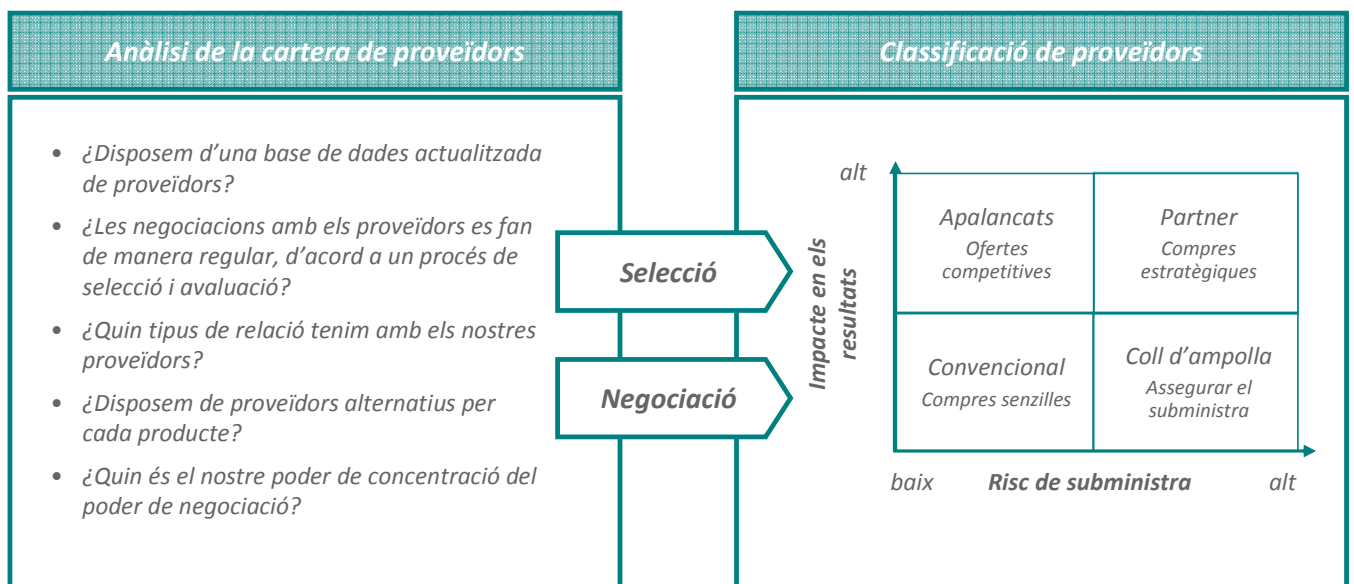


EINA 5. MATRIU DE PROVEÏDORS

- **Descripció:**

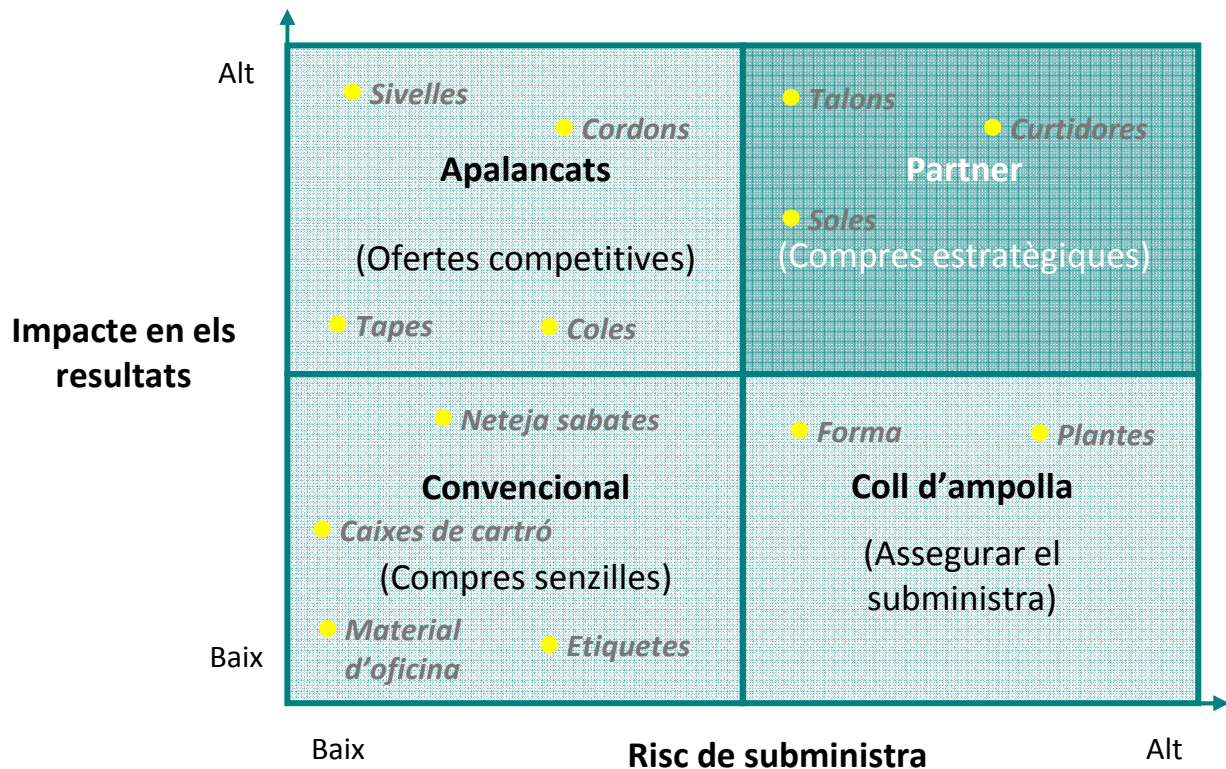
1. *Les compres i l'aprovisionament poden tenir un pes molt determinant en el cost del producte (entre el 50 i el 80% dependent del sector).*
2. *L'eficient selecció i integració de proveïdors esdevé un procés crític en la competitivitat de moltes empreses (servei i cost).*

- **Eina:** *Optimitzar la gestió de l'aprovisionament*



EINA 5. MATRIU DE PROVEÏDORS

- Exemple:**



Depenent de les característiques dels components s'estableixen diferents estratègies d'aprovisionament.

