

# 怎么给上市公司做供应商...如何成为沃尔玛的供应商-股识吧

## 一、如何成为华为供应商？

在网站递交材料就行了？天知道真假，每天排队想和华为搭上关系的厂家不计其数，您在网上就想打发了是不行的。

如果确实有意向，戴上全套资料去找负责人面谈，即使不行也留下了印象。您可以通过生意伙伴介绍啊，先介绍个华为人聊聊，再引荐给主管。

## 二、我想做阿里巴巴供应商 请问需要怎么做

1. 首先你要注册一个阿里巴巴的帐号。
2. 进入我的阿里 &nbsp; ;  
发布供应产品&nbsp; ;  
&nbsp; ;  
&nbsp; ;  
&nbsp; ;
3. 如果没有开通店铺的，它会提示你开通旺铺，并填写信息。  
这里有一个公司的详细信息填写。  
提交保存后就可以发布你的产品了。
4. 点击 我要发布5. 填写产品的相关信息 &nbsp; ;  
提交就可以了。

## 三、如何成为沃尔玛的供应商

它的成功，来源于她的顾客第一的理念，先进的电脑管理技术及价廉物美的商品。沃尔玛一直把供应商称为“合作伙伴”，对供应商既紧密合作有严格要求。在中国，沃尔玛采购总部不仅为在中国内地的12家分店采购，也在中国采购优质的产品出口到美洲及欧洲的沃尔玛分店。  
成为沃尔玛的供应商，企业必须满足一下条件：

1. 所提供的商品必须质量优良，符合中国政府及地方政府的各项标准和要求。
2. 所提供的商品价格必须是市场最低价。
3. 必须提供全部的企业及商品资料。
4. 首次洽谈或新品必须带样品。
5. 有销售纪录的增值税发票复印件。
6. 能够满足大批量订单的需求。

在接到沃尔玛订单后，如有供应短缺的问题，应立即通知。

连续三次不能满足沃尔玛订单将取消与改供应商的合作关系。

7. 供应商应提供以下的折扣：A.年度佣金：商品销售总额的1.5%

B.仓库佣金：商品销售总额的1.5---3%

C.新店赞助费：新店开张时首单商品免费赞助 D.新品进场费：新品进场首单免费

8. 供应商不得向采购人员提供任何形式的馈赠，如有发现，将做严肃处理。

## 四、应该从哪些方面做好供应商管理

一、心态要正，做到供方与自己公司是一体的，也就是互利的关系二、根据本公司的品质要求制定适当的管理规化，帮供方从IQC到制程、出货、及技术、管理方面共同想办法解决问题；

三、不要等到问题出来了再去找他，因为预防才是管理的核心；

四、有些小公司根本不跟你谈系统的，也不知道系统，那么只能走不系统的方法，如根据产品的CTQ要求重点管理等；

五、建立良好的人际关系，从人脉下手会起到事半功倍的效果。

## 五、我想成为对方公司的供应商，我应该怎么做。

百年天地回元气 一统山河际太平 国泰民安 一帆风顺年年好 万事如意步步高  
吉星高照

## 六、

## 七、怎么才能成为国有大型企业的供应商，除了招标那个途径以外

没看懂什么意思？

## 八、请教上市公司的采购流程

采购需求、寻找供应商、送样、评审、比价议价、送货、质量稳定、批量送货、收款、售后服务。

## 九、做为公司采购怎么赚供应商钱

这是很危险的 格兰仕顺德部有个采购给通报开除了  
有差不多10万人知道这个人吃回扣，估计是得罪了供应商 而且给抓到有力证据  
在格兰仕官网上给通报的

## 参考文档

[下载：怎么给上市公司做供应商.pdf](#)

[《股票行情收盘后多久更新》](#)

[《股票保价期是多久》](#)

[《股票资金冻结多久能解冻》](#)

[下载：怎么给上市公司做供应商.doc](#)

[更多关于《怎么给上市公司做供应商》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/37475822.html>