

上市公司采购必须货比三家吗为什么...如何看待货比三家？（供应商选择）-股识吧

一、采购活动中需遵循哪些原则

价格永远是采购活动中的敏感焦点，企业在采购中最关心的要点之一就是采购能节省多少采购资金，因此采购人员不得不把相当多的时间与精力放在跟供应商的"砍价"上。

物品的价格与该物品的种类、是否为长期购买、是否为大量购买及市场供求关系有关，同时与采购人员对该物品的市场状况熟悉状况也有关系，如果采购人员未能把握市场脉搏，供应商在报价时就有可能"蒙骗"采购人员。

一个合适的价格往往要经过以下几个环节的努力才能获得。

多渠道获得报价：这不仅要求有渠道供应商报价，还应该要求一些新供应商报价。

企业与某些现有供应商的合作可能已达数年之久，但它们的报价未必优惠。

获得多渠道的报价后，企业就会对该物品的市场价有一个大体的了解，并进行比较。

比价：俗话说"货比三家"，因为专业采购所买的东西可能是一台价值百万或千万元的设备或年采购金额达千万元的零部件，这就要求采购人员必须谨慎行事。

由于供应商的报价单中所包含的条件往往不同，故采购人员必须将不同供应商报价中的条件转化一致后才能进行比较，只有这样才能得到真实可信的比较结果。

议价：经过比价环节后，筛选出价格最适当的二至三个报价环节。

随着进一步的深入沟通，不仅可以将详细的采购要求传达给供应商，而且可进一步"杀价"，供应商的第一次报价往往含有"水份"。

但是，如果采购物品为卖方市场，即使是面对面地与供应商议价，最后所取得的实际效果可能要比预期的要低。

定价：经过上述三个环节后，买卖双方均可接受的价格便作为日后的正式采购价，一般需保持两至三个供应商的报价。

这两、三个供应商的价格可能相同，也可能不同。

二、人们购买商品时总有喜欢“货比三家”，在这里消费者主要应该“比”什么 商品的质量，即使用价值； 商品

b

三、 “货比三家” 都比什么?为什么要这样做?答案

比如你喜欢一双鞋子 你可以去a家看 他们家120 b家110 c家130
你看哪一家便宜你就可以选择哪一家

四、人们购买商品时总有喜欢“货比三家”，在这里消费者主要应该“比”什么 商品的质量，即使用价值； 商品

d

五、如何看待货比三家？（供应商选择）

还有服务，有时候质量好也是很关键的，现在的人还是喜欢好的东西，便宜的东西基本没什么好货。

。

参考文档

[下载：上市公司采购必须货比三家吗为什么.pdf](#)

[《股票交易停牌多久》](#)

[《北上资金流入股票后多久能涨》](#)

[《股票上市前期筹划要多久》](#)

[《股票放多久才能过期》](#)

[下载：上市公司采购必须货比三家吗为什么.doc](#)

[更多关于《上市公司采购必须货比三家吗为什么》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/subject/18414543.html>

