

8 cosas que
muchos
proveedores
no quieren
que sepas



No todos los clientes reciben los mismos precios y servicios

Los precios de un proveedor varían, aunque dos clientes compren el mismo volumen.

Además, los proveedores pueden ofrecer una serie de servicios gratuitos (formación, informes detallados, etc.) que probablemente no estés utilizando. Infórmate y comprueba precios y servicios disponibles.

La fijación de márgenes y servicios combinados ocultan los beneficios

Los proveedores recurren a los márgenes de precios para mantener asequibles los artículos de compra frecuente (como el papel), pero compensan esas pérdidas con otros productos. Los paquetes de servicios también ocultan los costes reales. Por ese motivo, podrías terminar pagando más por artículos comprados con menor frecuencia o por servicios innecesarios.

Hasta los proveedores más fuertes retroceden

Los clientes pueden presionar a los proveedores para obtener un descuento amenazándoles con llevarse su negocio a otra parte. Esto lleva a los proveedores a partir con precios más altos para tener margen de negociación más adelante. Tener tacto con los proveedores dará mejores resultados a largo plazo.

Las relaciones a largo plazo con los proveedores son caras

Mantener a los proveedores a largo plazo genera confianza, lo que a su vez puede dar lugar a una subida de precios. Para cuidar la buena relación, los proveedores te ofrecerán un descuento decente, pero pueden dar mucho más. Compara precios para demostrar que te tomas en serio las ofertas.



5

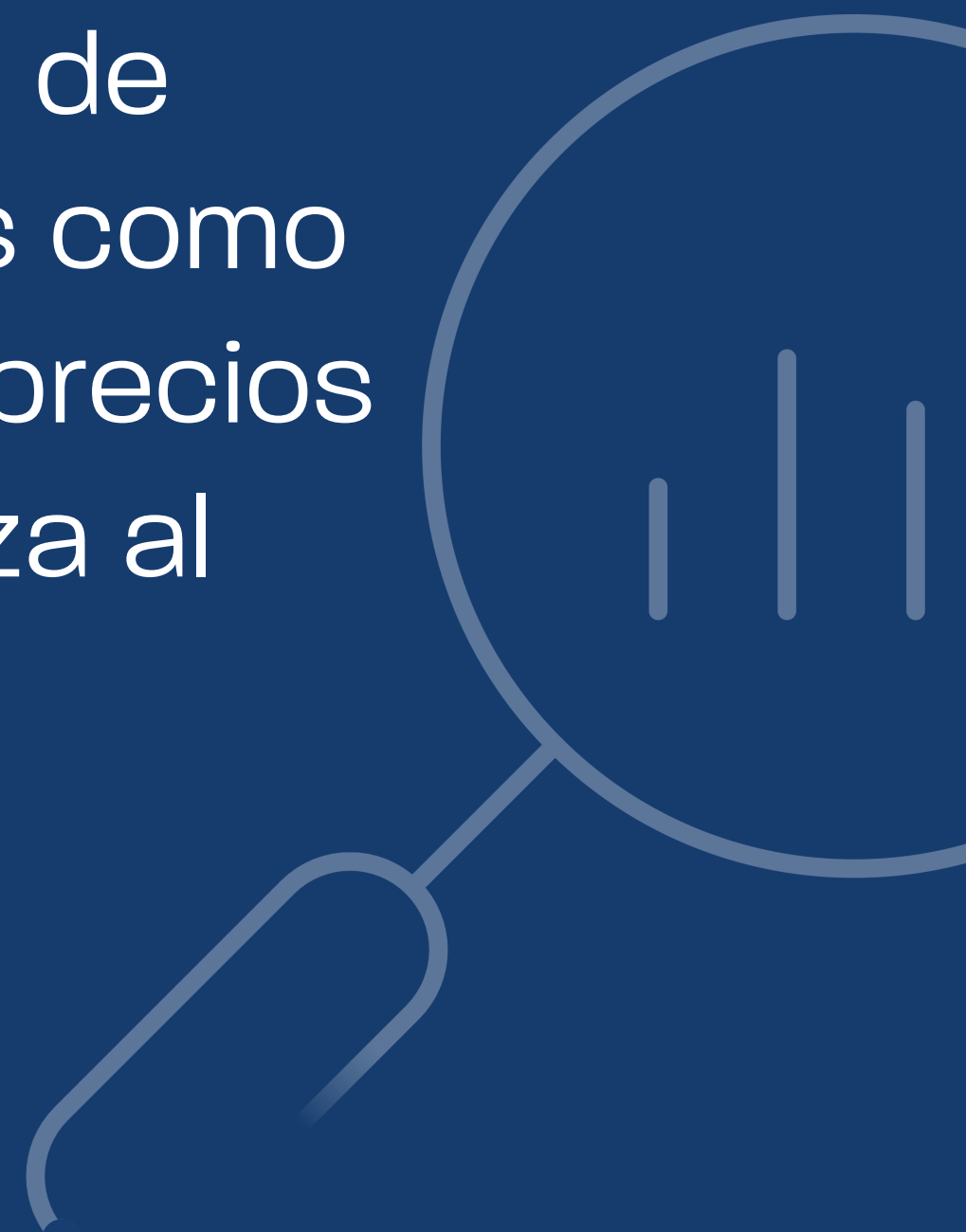
Los contratos pueden ser buenos

Muchas empresas no solicitan un contrato pese a que pueden mejorar los precios. Sin embargo, también pueden bloquearte, sobre todo en un contexto económico desfavorable.

Asimismo, cuidado con las renovaciones automáticas. Lee detenidamente los contratos y contempla los peores escenarios.

Revisa las facturas y vigila las comisiones

Revisa periódicamente tus facturas para comprobar su exactitud, ya que los acuerdos de precios pueden ser erróneos. Por otra parte, los proveedores suelen beneficiarse de comisiones adicionales. Ventajas como el envío gratuito pueden ocultar precios no competitivos. Por tanto, analiza al detalle tus hábitos de compra.



Los precios del mercado fluctúan

A veces los proveedores suben los precios porque es lo esperado, y ese incremento, con el tiempo, puede ser notable. También hay ocasiones en que los precios deberían bajar, pero no se traduce en ahorros. Una razón más para revisar las facturas.

Examina con atención los descuentos agrupados

Si tu competidor tiene una ventaja importante en costes, plantéate cómo conseguir superarla, e incluso desarrollar otras estrategias de mercado, como apostar por una nueva inversión.





Nuestros especialistas
pueden optimizar tu cartera
de proveedores.

Más información en:

eragroup.com