



□□□□□□□□



□□□□	□□□□□□□□□□□□□□
□□□	□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□
□□□□□□	DT-CO5
□□□	120x120x160mm□□□□□□□□
□□□	□□□□
□	□□□□□□□□
MOQ	100PCS
□□	2□5mm
□□□□□□	7□12□□
□□□□	25□30□
□□□□□	□□□□/□□/□□□□
□□□□	□□□□□□□□□□□□□□
□□□□	EXW□FOB□CIF
□□□□□	T / T□□□□30□□□+ 70□□□□PayPal□□□□□□□□□□□□□□
□□□□□	□□□□□□□□□□□□□□□□
	□□□□□□□□12KG 20MM EPS□□□□□
	K = K□□□□□□□□□□□□□□□□□□











17 Detron POP





Acrylic Workshop



Wood Workshop

Metal Workshop



Screen Printing Workshop



1. $K = K 5$

2.

diop



Detron

POP

&



Q1 如何選擇合適的供應商？

A1 選擇合適的供應商是企業成功的重要一環。在選擇前，應先進行市場調查，了解行業趨勢和競爭對手的供應商情況。其次，應明確自己的需求，包括產品質量、價格、交貨時間和服務態度等。然後，通過多種渠道尋找潛在供應商，並進行初步篩選。最後，通過樣品測試、廠家參觀和背景調查等方式，對篩選出的供應商進行綜合評估，選擇最符合自己需求的供應商。

Q2 如何與供應商建立長期合作關係？

A2 1. 建立互信：誠實溝通，信守承諾。2. 互惠互利：尋求雙方利益的最大化。3. 定期溝通：保持信息暢通，及時解決問題。4. 共同發展：尋求合作機會，實現雙贏。5. 尊重隱私：保護商業秘密。6. 遵守合約：嚴格執行合同條款。7. 靈活變通：在遇到困難時，能相互理解和支持。8. 長期投入：建立穩定的合作關係需要時間和精力。

Q3 如何進行供應商管理？

A3 1. 建立供應商管理體系：明確管理目標和責任。2. 進行供應商分類：根據重要性進行分類管理。3. 實施績效考核：定期評估供應商的表現。4. 加強溝通與協調：與供應商保持密切聯繫。

Q4 如何進行供應商風險評估？

A4 1. 財務風險：評估供應商的財務狀況。2. 信用風險：評估供應商的信譽。3. 質量風險：評估供應商的產品質量。4. 交貨風險：評估供應商的交貨能力。5. 法律風險：評估供應商的合法經營情況。6. 技術風險：評估供應商的技術水平。7. 環境風險：評估供應商的環保情況。8. 社會風險：評估供應商的社會責任。

Q5 如何進行供應商開發？

A5 1. 尋找新供應商：通過多種渠道尋找。2. 評估新供應商：進行綜合評估。3. 試單合作：進行小規模試單。4. 正式合作：簽訂正式合同。5. 持續改進：與供應商共同提高。

Q6 如何進行供應商談判？

A6 1. 談判前準備：了解對方底牌，明確己方目標。2. 談判過程：保持冷靜，禮貌待人。3. 談判技巧：學會傾聽，善於溝通。4. 談判結果：達成協議，簽訂合同。5. 談判後工作：履行合約，加強合作。

Q7 如何進行供應商選擇？

A7 1. 明確需求：確定所需產品的規格和數量。2. 市場調查：了解市場行情和競爭對手的供應商。3. 尋找供應商：通過多種渠道尋找。4. 初步篩選：根據基本條件進行篩選。5. 樣品測試：對篩選出的供應商進行樣品測試。6. 廠家參觀：對篩選出的供應商進行廠家參觀。7. 背景調查：對篩選出的供應商進行背景調查。8. 綜合評估：對篩選出的供應商進行綜合評估。9. 選擇供應商：選擇最符合自己需求的供應商。

Q8

如何進行供應商管理？ [如何進行供應商管理](#)