

如何联系上市公司成为供应商，想找要上市的公司，然后并购把我这边公司也带上市，该怎么找-股识吧

一、那我想问个在阿里巴巴采购员怎么找供应商

展开全部1. 你把你需要采购的东西通过阿里巴巴发出来。

询价单，供应商自然会找到你、2.

你需要什么东西，就阿里巴巴里面查询，别人有报价的，里面不是有供应商了吗

二、供应商管理：如何与供应商建立良好的伙伴关系

详细 0 3

建立好的供应商关系可满足企业不断变化着的需求，并提高采购人员的作业效率。

过去，许多企业把自己的供应商看成对手，并在此基础上与他们共事。

而在日本人的经验里，好的供应商关系带来许多好处，即得到能够接受交货的时间、质量、数量改变的灵活多变的供应商。

另外，供应商还总能帮着发现问题，提出解决建议。

因此，单纯依据价格选择和变换供应商是一种很短视的方法，不能满足企业不断变化着的需求。

许多日本企业只用为数不多的供应商就能满足需求。

相反，在国内许多采购企业却在和无数供应商打交道，他们认为，“鹬蚌相争，渔翁得利”。

事实上，并非如此，供应商也没有那么愚蠢。

所以，最好的办法是与供应商建立良好的伙伴关系。

这样，以便供应商能够进行高质量供应，严格按照交货时间运作，保持与生产规格变化、交付时间等相关的柔性。

两种相反的供应商观点对比如下表所示：通常，供应商可借以下9

点，为采购企业提出建议并提高竞争优势。

(1)降低购买成本。

(2)提高顾客满意度。

(3)降低运输成本。

(4)提高产品质量。

(5)降低生产成本。

(6)改进产品设计。

(7)减少存货成本。

(8)引进新产品或新工序。

(9)减少产品抵达市场所花的时间。

采购企业若与供应商关系良好，他们通常都会慷慨接纳供应商意见。

供应商伙伴关系只有在共同压缩存货、计划和稳定生产时才能合作愉快。

通常，买方或供应商应是大型

三、一个公司如何成为联想供应商

首先你要知道你的产品是不是符合联想的要求，其次你要了解你的竞争对手是谁（目前联想的供应商是谁），你与他比有何优势，最后你在与联想去谈判。

四、企业供应商是怎么联系的？

- 1、了解企业产品所使用的材料；
- 2、企业厂名一般与生产的产品有关；
- 3、了解这些企业得性质和规模；
- 4、确定这些企业所用你公司产品的需求量；
- 5、确定这些需求量的使用周期；
- 6、通过走访、调查、售后服务、网上查询等手段，最后确定这些企业对需求量得采购时间。

五、供应商管理：如何与供应商建立良好的伙伴关系

详细 0 3

可在电脑上传递出你的要约

六、怎么在阿里巴巴采购呢？怎么选择供应商？

1688平台是阿里巴巴集团主打B2B企业采购的品牌，它的定位是企业的批发采购，

“为天下网商提供海量商机信息和便捷安全的在线交易市场”。

阿里巴巴大企业采购业务成立于2022年年底，作为业界最大的B2B平台，大企业采购定位为帮助大型企业、国有央企等进行采购转型，从传统的采购模式升级到阳光高效的互联网采购。

采购金额从数百万到十几亿，需求涵盖工程建材、3C电子、化工原料、纺织面料、办公用品等多个领域。

就目前的产品和市场来看，阿里的大企业采购是面向核心生产部门的原材料采购，它们有完善的供应商评价体系和强大的技术支撑，并且已经形成了较完整的交易管理体系。

1688上会对申请入驻的厂商进行资格审查，评价体系有诚信通，并且会有牛头标，一般来说等级越高代表厂商实力越大。

总的来说，近几年来随着电商平台和物流体系的完善，企业线上采购已经成为了一种趋势，已经出现了很多专门的企业采购网站，例如说主打工业用品的工品汇、易派客，还有主打办公用品的晨光科力普省心购，还有像京东企业购、苏宁大客户等等，垂直领域划分清晰。

七、想找要上市的公司，然后并购把我这边公司也带上市，该怎么找

做好自己的生意，做好自己的公司，你有价值，自然有人找你

参考文档

[下载：如何联系上市公司成为供应商.pdf](#)

[《股票合并多久能完成》](#)

[《北上资金流入股票后多久能涨》](#)

[《跌停的股票多久可以涨回》](#)

[《上市公司回购股票多久卖出》](#)

[下载：如何联系上市公司成为供应商.doc](#)

[更多关于《如何联系上市公司成为供应商》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/store/36203674.html>