

# Tres Reyes®

BOLETÍN BIMESTRAL

MAYO DE 2022 • NÚMERO 4



## CONTENIDO

Consejos para mejorar el proceso de compras

Participaciones en expos, si o no

## LA RELEVANCIA DEL COMPRADOR

El comprador debe tener una mente curiosa sobre el negocio. Constantemente se encuentra calculando riesgos, analizando información, consiguiendo mejores opciones, ideando propuestas creativas y manteniendo un interés constante en como se desarrolla el negocio, es un rol clave en el desempeño del negocio, a continuación te compartimos algunos consejos para mejorar tu proceso.

## CONSEJOS PARA MEJORAR EL PROCESO DE COMPRAS

1) **Centraliza tu información.** Primero lo primero. Compras no puede ser eficiente si concentra la información de su proceso en múltiples lugares. Centralizar la información desde cuentas por pagar hasta un directorio de proveedores, les ayuda a todo el equipo a tener acceso a la misma información, en tiempo y forma, y poder tomar decisiones de forma asertiva.





**2) Crea una política de compras.** Estandarizar es tan importante como centralizar. Mientras más establecido esté tu proceso de compras, será más consistente y será más fácil comprar los productos o servicios que requiere la empresa.

**3) Establece un sistema de retroalimentación.** Cada compra que se realiza debe ser una oportunidad de mejora para tu proceso, aprende de los errores y modifica tu proceso en base a estos errores para evitar cometerlos de nuevo.

**4) Directorio de proveedores.** Contar con un directorio permite determinar rápidamente qué proveedor podría ser adecuado para un solo producto ó varios, y también construir mejores relaciones a largo plazo en la cadena de suministro.

**5) Piensa más allá de las relaciones establecidas.**

En los últimos años, globalizarse se ha vuelto más rentable incluso para las empresas más pequeñas. Considera mirar fuera de tus proveedores de siempre para encontrar nuevas opciones que puedan permitirte adquirir productos de manera más rápida, rentable y confiable.

**6) Automatiza tu proceso.** Verifica qué partes del proceso pueden ser automatizadas, esto puede ahorrar tiempo, recursos y reducir los errores humanos.

## PARTICIPACIONES EN EXPOS, SI O NO

El pasado mes de Abril asistimos a la expo de uno de nuestros distribuidores en Houston, Texas, con el firme propósito de dar a conocer mejor nuestra marca.

La experiencia fue muy enriquecedora, ya que tanto vendedores como compradores pudieron conocer mejor nuestro producto y ver su potencial.

Las expos suelen ser eventos que fortalecen y favorecen las relaciones de negocios, te permiten interactuar personalmente con los consumidores, proveedores y clientes potenciales, logras la difusión y publicidad en masa de tu marca y/o productos, y obtienes la libertad de comunicación y creatividad que pocos medios te dan.

Así que si uno de tus proveedores te invita a participar en una expo, date la oportunidad y no dudes en asistir.

