مراحل عملية الشراء

تعريف أسس سياسات الشراء

أسس سياسات الشراء هي المبادئ والقواعد التي يتم وضعها وإتباعها في إطار عملية الشراء في منظمة أو شركة.

تهدف هذه السياسات إلى ترشيد وتنظيم عملية الشراء بطريقة فعالة وعقيدية، بهدف تحقيق أقصى قيمة للمنشأة وتحقيق أهدافها.

المستفيدون من عمليات الشراء:

- المنظمة: تستفيد من تحسين كفاءة عملية الشراء وتقليل تكاليفها وتحقيق أهدافها.
- العملاء: يستفيدون من تحسين جودة المنتجات والخدمات المقدمة من خلال عمليات الشراء.
- الموردون: يستفيدون من تحسين العلاقات مع المنظمة وتحقيق أهدافهم المالية.

مبادئ رئيسية للشراء 4S

- الجودة المناسبة
- الكمية المناسبة
- السعر المناسب
- مصدر التوريد المناسب
- الوقت المناسب
- المكان المناسب

أهمية دراسة العوامل الاقتصادية وطبيعة السوق قبل البدء في عملية الشراء

يهدف إجراء دراسة السوق إلى تزويد المؤسسات والشركات والمستثمرين برؤى وبيانات دقيقة وشاملة حول السوق المستهدف، مما يساعدهم على اتخاذ قرارات مدروسة وفعالة. تشمل هذه الدراسة تحليل المنافسين، تحديد الفرص والتهديدات، وفهم سلوك المستهلكين وتفضيلاتهم، وتقييم الاتجاهات والعوامل المؤثرة في السوق.

- تحديد مكونات المجتمع المستهدف
- اكتشاف الفجوة السوقية
- اكتشاف عملاء محتملين
- معرفة حجم الطلب

كما يساعد في تحديد المواقع الجغرافية المناسبة لإقامة المصانع من خلال دراسة التوزيع المحتملة للمنتج وتكلفة النقل والخدمات اللوجستية. كذلك يساعد على تقدير الطلب المحتمل للوصول إلى قدرة الشركة المستهدفة، وتحديد الأسعار المناسبة التي تضمن تحقيق أرباح مجزية، وتحديد الحصة السوقية المتوقعة للمنتج أو الخدمة.

- إعادة تقييم الأداء
- تحديد الفرص والتهديدات
- تحديد الأهداف والاستراتيجيات
- تحديد الأسعار
- تحديد الحصة السوقية
- تحديد الطلب المحتمل
- تحديد المواقع الجغرافية
- تحديد المصانع

كيفية تحديد تكلفة الشراء وطبيعة المنتج قبل البدء في عملية الشراء؟

السعر = "أعلى قيمة للسلعة أو الخدمة التي تناسب ما يريده عميل آخر أو المجتمع بعلى المستهدفة، وتعني أن السعر يعني القيمة مجردة من قل من دون أن يكون".

يمكن أن يختلف السعر بعدة طرق طبقا لعدد من العوامل التالية:

- إذ يعود ذلك لقلة أو كثرة من المنافسين الذين يمكن تعاملون بنفس في الجزء المشترين الذين لا يمكنهم مواجهة تغييرات السعر الأعلى.

تعريف السعر الأساسي:

السعر المناسب هو ذلك السعر الذي يحقق أقصى أرباحك ويحافظ على رضا العملاء. ويتأثر السعر بعوامل مثل التكلفة، الطلب، المنافسة، الجودة، والظروف السوقية. الهدف من التسعير هو تحقيق التوازن بين تغطية التكاليف وتحقيق الأرباح وجذب العملاء.

- ما هو الغرض المناسب؟

يعرف السعر المناسب بأنه القيمة المناسبة للمنتج الذي يرضي كلا من المشتري والبائع، حيث يضمن للمشتري الحصول على منتج يلبي احتياجاته بسعر عادل، ويضمن للبائع تحقيق أرباح مجزية تغطي التكاليف وتحقق هامش ربح مناسب. يعتمد تحديد السعر المناسب على عوامل متعددة مثل التكلفة، العرض والطلب، المنافسة، وقيمة المنتج في نظر العملاء.

- الأخطار المحتملة التي تحيط بالمنتج

خدمة الجودة والمنافسة وتقلبات الحكومة وتوقيت المنافسة والخدمات الأساسية التي يقدمها المنتج في سوق المستهدف وتوقيت المنافسة وتقلبات الحكومة والتقلبات الاقتصادية والخدمات الأساسية التي يقدمها المنتج في سوق المستهدف.

- تكلفة المواد المنتجة في المنظمة

تكلفة المنتجات من مواد مباشرة وغير مباشرة إذا كانت المواد المباشرة هي المنتجات المشترى مرفوع المنتج والمنتج الذي يتم شراؤه.

- يمكننا بناء على مرحلة إنتاج كلمة كلف على أساس المنتجات درجة الاختلاف التي تجمع بين المنتجات المشتراة

- اختبار التكلفة
- تحليل التكاليف الثابتة
- تحليل المحتمل
- القيمة المتوقعة
- اختبار الجودة
- اختبار العرض والطلب
- اختبارات المخصومات
- المنافسة وظروف السوق

- الاعتبارات الأساسية المحتملة في تحديد السعر

- الخاصين المتوازي في تحديد السعر

أهمية اختيار مصدر التوريد المناسب

- جودة المنتجات أو الخدمات
- تكاليف التوريد
- توافر المنتجات أو الخدمات
- الموثوقية والثقة
- الالتزام والتعهدات

أهم العوامل المؤثرة في اختيار مصدر التوريد

- جودة المنتجات أو الخدمات
- السعر والتكلفة
- التوافر والتسليم
- المصداقية والسمعة
- القدرة على الابتكار والتطوير
- الدعم الفني وخدمة العملاء
- الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية
- استقرار التوريد
- متطلبات الإملال والتشريعات

ما هو تعريف جودة المنتج؟

جودة المنتج تُقصد بها تقديم منتج أو خدمة يفضل عليه بشكل دائم، فيحرص العملاء على شرائه أو الحصول عليه، ويتحقق ذلك عن طريق تلبية أو تجاوز توقعات العملاء وتوفير المنتج الذي يلبي احتياجاتهم بكفاءة وبأقل تكلفة ممكنة، مما يؤدي إلى تحقيق رضاهم وولائهم للعلامة التجارية.

- الالتزام بجودة عالية وتوفير أفضل تجربة للعملاء هو ما يميز العلامة التجارية عن المنافسين، ويضمن استمرارية الطلب على منتجاتها وتحقيق أرباح مجزية.

- مساعدة العملاء والموردين على تلبية متطلباتهم.
- التحسين على خدمة عملاء جودة ومنع استعادتك.
- تقليل الموارد المهدرة.
- التوجه نحو التطوير على جميع المنتجات.
- استدامة عند توفير الدخل.
- تطوير مرجعة عند تقديم المنتجات.
- استدامة عند التنظيمين العمرانى.

أهمية إنشاء ورقة مواصفات المنتج

- ما هي ورقة مواصفات المنتج؟

ورقة مواصفات المنتج هي وثيقة أساسية من تطوير وتصنيع المنتج، وتحتوي على كل ما يحتاجه المصنع لإنتاج المنتج بشكل صحيح وفعال. تشمل الورقة عادة تفاصيل المكونات والمواد، الأبعاد والأوزان، التعليمات الخاصة بالتجميع والتغليف، وأي متطلبات خاصة بالجودة والسلامة.

- ما هي مكونات الوثيقة؟ التفصيل الورقة

تشمل الورقة عادة تفاصيل المكونات والمواد، الأبعاد والأوزان، التعليمات الخاصة بالتجميع والتغليف، وأي متطلبات خاصة بالجودة والسلامة. تساعد هذه الوثيقة في تقليل الأخطاء وضمان جودة المنتج النهائي.

- تقليل الأخطاء والمشاكل
- تحسين الجودة والكفاءة
- تسهيل التواصل بين الفرق
- ضمان الجودة والسلامة

كيفية تحديد المواصفات المكتوبة للمنتج؟

ورقة مواصفات المنتج تحدد الآلة أن تكون مفصلة أو توضح مثلا ما يريده ولا تحتوي على تفصيل غير ضروري.

شاشة: لا يجب عليها أن تفصل لها يتمثل المنتج المطلوب.

مكونة بالمنتج بصفة وسيلة الفرا عند تصنيعك.

- ما هي الأجزاء التي تحتاج إلى تفصيل؟

ورقة ومقطعة بشكل جيد على بشكل فقط.

- توضيح كل أمر على حدة

تعتبر على تصنيع الصنع المطلوب

تعتبر على تصنيع المطلوب

مراحل تطور إدارة الجودة

- الإنتاج الكمي

أنت هو الشركة في الإنتاج الكمي، وتركز على إنتاج أكبر كمية ممكنة من المنتجات بأقل تكلفة. في هذه المرحلة، تكون الجودة أقل أولوية مقارنة بالكمية، وتُعتبر الجودة مسألة ثانوية. الهدف هو تلبية الطلب المتزايد بأقصى كفاءة ممكنة.

- ضبط الجودة

أنت هو الشركة في هذه المرحلة، تبدأ في تطبيق أساليب الرقابة على الجودة لضمان أن المنتجات تلبي المعايير المحددة. يتم فحص المنتجات بعد الإنتاج للتأكد من أنها تلبي المواصفات المطلوبة. الهدف هو تقليل الأخطاء وتحسين الجودة.

- ضمان الجودة

أنت هو الشركة في هذه المرحلة، تركز على بناء أنظمة شاملة لضمان الجودة في جميع مراحل الإنتاج. يتم تطبيق معايير الجودة على جميع العمليات، من تصميم المنتج إلى تغليفه وتسليمه. الهدف هو تحقيق رضا العملاء وبناء سمعة قوية للشركة.

- الإدارة الشاملة للجودة

أنت هو الشركة في هذه المرحلة، تعتبر الجودة ثقافة أساسية في جميع أنحاء الشركة. يتم تطبيق مبادئ الجودة على جميع العمليات، وتشجيع الموظفين على المشاركة في تحسين الجودة. الهدف هو تحقيق التميز المستمر وتلبية احتياجات العملاء بأقصى كفاءة.

كيف يؤثر نظام المخزون على قرار الشراء؟

- نظام الطلب

أنت الشراء بالكمية الكبيرة

- نظام الدفعة

أنت الشراء بالكمية الأقل

تكلفة الاحتفاظ بالمخزون

- تكلفة الاحتفاظ بالمخزون تشمل ما يلي:

تكلفة الطلب التي أقل المبلغ المستثمر ١-

تكلفة التخزين المتوسط هي ٢-

تكلفة المخزون والتلفيه ٣-

تأمين مخزون مخاطرة الأعمال الناشئة أو تحقق الإنتاج أو الصيانة مخزون للمحافظة المخزون الشراء المواد أو السعف مستعمله، أو تقوم أو المخزون المتوسط تكلفة المستثمرة المالية من المخزون.

- تكلفة التخزين

تأمين مخزون تكلفة التخزين تشمل تكاليف التخزين المخزون المتوسط تكلفة التخزين تشمل تكاليف التخزين المخزون.

- تكلفة الطلب

تكلفة الطلب تشمل تكاليف الطلب مثل مثل الأعمال أن يكون لديك تكاليف تكاليف المخزون

- سعر الطلب

أنت الشراء بالكمية الأقل

أهداف إدارة المخزون

- تحقيق الخدمة الزبونية
- استقلال وإصدار الشيء المواجه حسب الطلب
- استقرار وتنظيم القدرات انطلاقا المشروعية
- التقليل من قاعدة الشيء

أهمية نظام المخزون

- منع حدوث النمو أو التقليل الطلب
- تحسين تكلفة التخزين
- الحفظ على مخزون كاف
- تحرير الشيء الفني
- تقليل تكلفة تكلفة المخزون

المراحل المؤثرة في تحديد كميات الشراء

- عوامل خاصة بالمورد وتوافر الصنف ١-

بالموصلات المطلوبة

- الخدمات الأسعار

- موثوق بخاصة بظروف الصنف توافر ٢-

العوامل الخاصة بالمنتج الأسعار مستمر أو منتج ٣-

- تكاليف المنتج الخاصة والتسليم ٤-

معدلات استخدام المورد المخازن أو قدرة ٥-

الصنف المنتجة

- القدرة الزمنية لإعادة تعبئة المخزون الصنف ٦-

الإنتاج من يوصل أو الإنتاج ويوصل الصنعة ٧-

- القدرة الاقتصادية ٨-

ظروف الخاصة بالمورد من الصنف هو أسرع ٩-

الأهمية على المورد ١٠-

الظروف الخاصة بمشاكل المورد والشحن ١١-

المراحل المؤثرة في تحديد كميات الشراء

- تحديد الثغرات
- تحليل طلب المستهلك وأصناف الإنتاج
- تقييم التكلفة المتبعة
- تحديد مدى صلاحية المعلومات
- فحص معلومات وأداء الموردين
- تصنيف المخزون إلى فئات مختلفة
- تحديد الأهداف لكل فئة من فئات المخزون
- تحديد الإيرادات معدلات التحسين
- أخذ المشورة أو الرأي من المدراء
- صيانتها مباشرة مباشرة لإدارة المخزون

خطوات عملية إدارة المخزون

- تحديد الحاجة إلى المخزون

إذا كنت تعمل في مجال التجارة أو الصناعة، فإن تحديد الحاجة إلى المخزون يعد أمرًا أساسيًا لضمان سير العمليات بسلاسة وتحقيق الأرباح. يتطلب هذا التحديد تحليل دقيق لمبيعات الماضية والتوقعات المستقبلية، مع مراعاة عوامل مثل الموسمية والتغيرات في السوق والاتجاهات الاقتصادية. من خلال هذا التحليل، يمكن للشركات تحديد الكميات المثلى من المخزون التي تلبي احتياجات العملاء وتضمن استمرارية العمليات دون تكبد خسائر مالية بسبب الفائض أو النقص.

- تحليل الطلب

يعتمد تحليل الطلب على دراسة البيانات التاريخية للمبيعات والطلبات السابقة، بالإضافة إلى تحليل العوامل المؤثرة في الطلب مثل المواسم والاتجاهات الاقتصادية والمنافسة. يساعد هذا التحليل في التنبؤ بالطلب المستقبلي وتحديد الكميات المطلوبة من المخزون.

- تحديد الكمية المثلى

بعد تحديد الحاجة وتحليل الطلب، يتم تحديد الكمية المثلى من المخزون التي تحقق التوازن بين تكاليف التخزين والطلب. يتم استخدام نماذج رياضية وإحصائية لتحديد الكمية المثلى التي تقلل من التكاليف الإجمالية وتضمن توفر المنتجات عند الحاجة.

- تحديد نقطة إعادة الطلب

تحديد نقطة إعادة الطلب يعتمد على تحديد المستوى الذي يجب عنده إعادة طلب المخزون. يتم حساب هذه النقطة بناءً على عوامل مثل الطلب المتوقع، وقت التوريد، والمخزون الاحتياطي. الهدف هو تجنب نفاد المخزون وضمان استمرارية العمليات.

- تحديد الأهداف لكل فئة من فئات المخزون

تحديد الأولويات معدلات التحسين

أخذ المشورة أو الرأي من المدراء

صيانتها مباشرة مباشرة لإدارة المخزون

أهداف إدارة المخزون

- تحسين الطلب المخزون
- الحفظ على مخزون كاف
- تحرير الشيء الفني
- تقليل تكلفة تكلفة المخزون

أهمية نظام المخزون

- منع حدوث النمو أو التقليل الطلب

يجب إقامة فقة مقدمات المخزون من موثوق هو فقط للاحتياج وأن يكون المخزون مناسب وتوافر.

- توفر الخدمات الإضافية والتجربة الجيدة

المناسبة مع الزبونية بشكل صلب مزدوج ضمن الصنع مع الثقة في تصنيع عربة حمل المخزون ويمكن أن تكون هذه الثقة الزبونية والثقة الخدمات تجعل بعدما تحدث الصنع الأمثل الموجه ويجب هذه استخدام الإنتاج والتجربة الصناعية أن تكون جميع المخزون من الأنواع الضرورية بحيث لا تكون سبيا بعدما يكون توفر الصنع المخزون.

- يجب أن تكون جميع الموصلات والمخزون

الأنواع بشكل مناسب ومرفقة بالأصل والموصلات الفنية التي تضمن سلامة المخزون من الصنع المزدوج لا يجب أن يسمح أو موصلات أو يمكنك أن تحدث الفرص المخزوني من الفوريه وتحقيق الصنع.

- يجب تزويد كل مخازن بمكونة مرفقة تحمل المخزون

الأنواع الكهربائي هو تحقيق الصنع والمخازن.

- يجب تصميم المخازن بأنواع ومعدات المختلفة التي

تحقق الصنع المناسب المخزون وبرد أمن تحقيق معدلات المرأة المخزونية بنظام المختلف الكلي مثل أي نوع مرجعة دقيقة

- يجب تحقيق المخازن وسلسلة إنتاج المخزون

وسلسلة مع مرجعة دقيقة وتاريخ وتسريع تضمن انتاج الفرق المخصصة وتاريخ الصنع مثل تحديد الصنع بحسب التقليد مع مرجعة الصنع.

- يجب أن تكون الأرفف والقاعدة المزودة

بالموصلات الأنواع والقاعدة المخزون وبحيث أن تكون مثبت مثبت مثبتة أو أي تكون من الأنواع التي تظل ثابتة عند حدوث حريق على الأقل ووجود أنواع الفرق مرجعة.

- يجب أن تكون الأجهزة مناسبة لطبيعة المعدات

المستخدمة في ظل وتعزيز المواد داخل المخزون

- يجب تقسيم المخازن وتلك المساحات الكلية إلى

أقسام أو تحديد يجب هذا الحريق معها وتلك يمكن معدل المخزون الحجم المخزون من الكلفة إلى أي شيء فني

المتطلبات الملائمة لإدارة المخازن

- المتطلبات الملائمة لإدارة المخازن

Presented with xmind