



8Manage 供应商管理

供应商越来越多的时候，
我们就更加需要一款行之有效的管理工具
来帮助我们更高效更精细地管理所有的供应商。



供应商管理是确保组织支付给供应商的钱获得最大价值的过程，而供应商生命周期管理是涵盖整个供应商生命周期的供应商管理过程。供应商生命周期管理的主要目的是识别供应商能够提供的价值，并通过将供应商置于公司采购战略和流程的核心位置来获得这种价值。

遵循以下 8Manage SRM 的整体、集成方法，你将获得毋庸置疑的好处。

供应商识别 —— 8Manage SRM 允许你根据询价招标过程收到的报价，筛选潜在供应商。

供应商选择和细分 —— 8Manage SRM 的供应商选择流程让你可以确定特定供应商是否有能力提供必要的商品或服务。8Manage SRM 的供应商细分流程允许你根据生命周期成本、质量、时间、可用性、交易量、依赖性、维护和支持成本、合规性等多项指标来确定供应商。

供应商准入 —— 8Manage SRM 的供应商准入流程允许你收集将供应商添加到已审批供应商列表所需的所有文件和数据。在此过程中收集的数据使你能够有效地开展业务并采购必要的产品或服务。

供应商绩效管理 —— 8Manage SRM 的供应商绩效管理流程允许你衡量和分析供应商在整个合同期内的绩效，从而发现劣势并遏制供应商风险。

供应商信息管理 —— 8Manage SRM 的供应商信息管理是从供应商生命周期的每一步收集信息的过程，从供应商入职到正式离职。此外，它还涵盖与风险管理、持续合同履行等相关的信息。

供应商风险管理 —— 8Manage SRM 的供应商风险管理是在供应商库中发现、分析和减轻风险的过程。你需要积极监控所有新的和现有的供应商，并制定有效的风险应急计划，防止大规模的供应链反弹。

供应商关系管理 —— 8Manage SRM 的供应商关系管理流程让你能够识别最具战略意义的供应商并与他们建立长期关系，这是采购最佳实践之一。

供应商退出 —— 8Manage SRM 的供应商退出是在合同或关系终止期间从你的财务和行政记录中删除供应商的过程。

2. 公开招募与预选

由于竞争可以降低价格，企业会定期招募新供应商来维持供应商间的竞争。8Manage SRM 系统支持公开招募供应商，企业可按需设置预选问卷和发布招募公告，供应商可自助注册填写预选问卷。8Manage SRM 会根据预选问卷上每道题的预设分数自动计算每个申请人的总分，从而判定其是否通过资格预审。



3. 资格，等级与黑名单



8Manage SRM 供应商管理软件支持管理供应商的资格审核与等级。用户可随时查看资格审核的审批规则和设置审批流程，供应商只有通过了资格审核才能成为合格的供应商。

成为合格的供应商后，只有有修改权限的用户才能修改它们的状态和等级。同时，8Manage SRM 提供黑名单管理功能，有权限的用户可以把不好的供应商列入黑名单。

4. 供应商的细分管理

8Manage SRM 支持用户按需自定义以下类别对供应商进行细分，并且这些类别可用于查找筛选和规则控制。

- 等级
- 地区
- 行业
- 服务类别
- 产品类别

8Manage SRM 能区分不同供应渠道的供应商（如：制造商，供应商和承包商），并且支持按照以下资格类型来管理：

- 未确认是否合格
- 不合格
- 合格
- 黑名单
- 优质



此外，8Manage SRM 还区分不同供应商的联系人类型，方便用户查询：

- 常用方式
- 市场营销
- 技术
- 法律
- 交付 / 聚集
- 销售
- 招标
- 服务支持
- 财务
- 其他

5. 供应商信息管理



在 8Manage 中，创建一个新的供应商只需输入其名字即可，非常简单快捷。8Manage 允许用户创建之后逐步采集并完善供应商的信息。同时，8Manage 也支持供应商自助更新他们的产品与服务信息（包括价格与折扣信息）。这样不仅为企业节省了大量的时间与工作量，也提高了这些信息的准确性与时效性。



当企业与供应商进行沟通与交易时，8Manage 会自动采集所有的沟通与交易信息，并可供用户实时查找查看与分析。

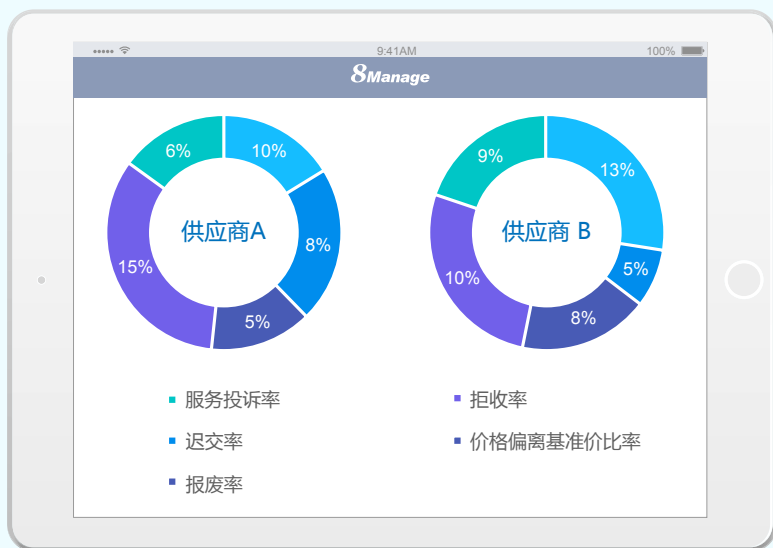
8Manage 可帮助用户解决全球供应商的名字问题：

- 自动识别有不同名字的同一个人供应商
- 自动把沟通与交易信息链接到有不同名字的同一个人供应商

6. 交付质量评分

在“交付与验收”过程中，8Manage 会按照预设的评估标准与规则自动追踪以下信息，并实时自动汇总与计算评估结果：

- 价格等级（1 为最差，10 为最佳）
- 性价比等级（1 为最差，10 为最佳）
- 迟交率（%）
- 报废率（%）
- 服务投诉率（%）
- 价格偏离基准价（%）
- 平均迟交天数
- 迟交频率（迟交次数 / 总次数）
- 拒收率（%）
- 投诉频率（投诉次数 / 总次数）
- 邀标率（被邀请的次数 / 总招标数）
- 应标率（应标次数 / 总邀请次数）
- 中标率（中标次数 / 总应标次数）
- 落标率（落标次数 / 总应标次数）



自动采集客观的绩效数据对于全面科学地评估供应商非常有价值，8Manage 不仅能自动实时追踪这些客观的绩效数据，还可以结合直接接收供应商产品与服务的用户对他们的主观绩效评估，更加灵活全面。

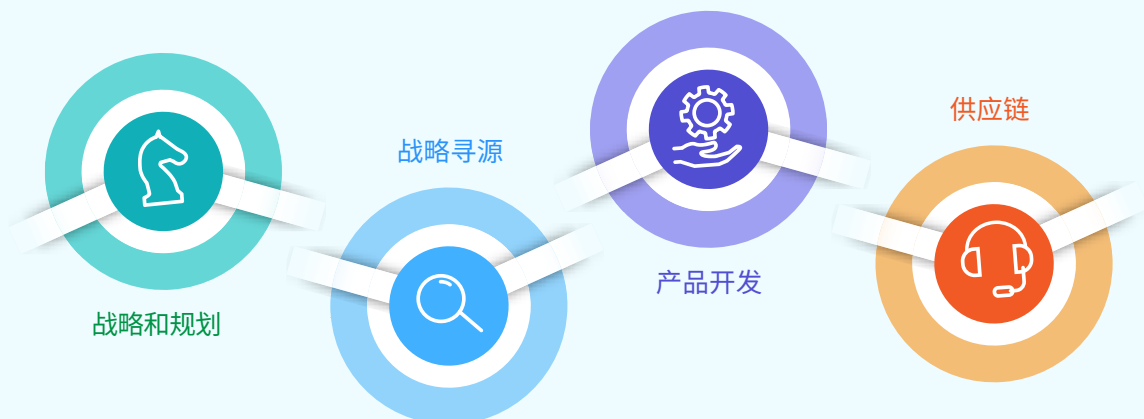
7. 供应商绩效评估



8Manage SRM 供应商管理软件支持用户按需为被评估的供应商设置绩效评估问卷，系统会自动把问卷发送给用户指定的被评估人，并根据问卷上每个回答的预设分数自动计算结果。

用户可依据绩效评估结果把表现优秀的供应商升级，把表现不好的降级甚至列入黑名单。

8. 战略供应商



表现最好的企业所拥有的战略供应商比表现较差的同行或竞争对手所拥有的少 2 到 3 倍。许多高端企业的交付需要战略寻源，而不是战术寻源。战略寻源中，最重要的是合作伙伴的质量，而不是供应商的数量。8Manage 可以帮助您与杠杆供应商建立战略关系。

利用战略供应商管理做更好的优化

战略供应商管理将给企业带来的最明显好处是，更高水平的成本节约。识别和选择能够按合适价格提供最高价值的供应商，企业将能持续实现更高水平的成本节约。

战略供应商管理的关键在于，使寻源活动与业务目标保持一致。更好的一致性能让企业实现更好的经营绩效，获得更高的效率，以及最小化供应链风险。

利用战略伙伴关系来发展您的业务

企业需要认识到，供应商战略是双向的。大多数企业关注的是，在降低成本方面，供应商能为他们做什么，而不是他们能为供应商做什么。为了持久的胜利，把供应商当做真正的合作伙伴那样对待，企业就能开始获得战略寻源优势。战略伙伴关系可以在以下方面帮助您发展业务：

接触新客户

战略合作关系意味着接触新客户，其中蕴含着免费广告的机会。

进入新市场的机会

随着业务范围扩展到更广泛的客户群体，您的品牌现在可以在从未探索的领域扩大视野。

老客户的附加价值

通过与其他公司（战略合作伙伴）建立联系，您获得月度福利的机会将会增加。

品牌知名度

通过将您的服务与拥有庞大客户基础的成功合作伙伴配对，您的品牌知名度将会提升。

品牌信任

良好的商业伙伴关系自然会产生品牌信任。当人们看到您与您的合作伙伴合作良好，他们就会更愿意支持您的企业。这一切都是为了创建一个健康、稳定和富有成效的网络。

利用商业联盟来增加您的竞争优势

当您和您的战略伙伴之间的信任水平不断提高，您就有机会将合作伙伴关系转变成商业联盟，进而加速您的上市速度。除了创造战略可选性和加速价值获取的时间之外，战略商业联盟还可以提供降低资本要求的额外优势，从而降低风险。

9. 供应商关系管理

企业通常应与其供应商和服务商维持长期双赢的合作关系，若企业是购买特殊产品和服务，企业对供应商和服务商的依赖程度会大大增加。例如，交易所的交易及结算系统属于专业性产品，交易所是否撑控好与供应商的商业关系及供应商的售后服务，将会在很大程度上影响交易结及算系统的正常运行时间。

因此，管理供应商关系变得至关重要。8Manage SRM 能为企业提供更好地管理供应商关系的工具。



跟踪所有关键的沟通和承诺记录

为了与供应商维系良好的长期关系，企业必须通过企业记忆（而非个人记忆）来记录其与供应商的关键沟通和承诺记录。8Manage 供应商关系管理系统能为企业提供记录机制来记录其与每个供应商之间的沟通和承诺，企业可以按照时间顺序查看这些记录。

清晰、便捷地跟踪讨论过和承诺过的内容，可以加强同公司内部所有人的企业记忆，并确保他们都言行一致。



供应商作为团队成员

沟通对于培养关系非常重要。8Manage SRM 系统能为外包活动提供社交分享、实施聊天、论坛等沟通工具。

在外包项目和计划中，8Manage SRM 同时也允许企业员工与外包商组成相关的团队，作为团队成员一起工作、讨论。



跟踪所有的问题

8Manage SRM 供应商管理软件支持对问题和行动进行集中跟踪，并提供自动提醒和上报机制。



外包风险管理

8Manage SRM 能自动检测外包项目和计划中的系统性风险，支持记录用户自定义风险并跟踪风险从开始到结束的整个过程

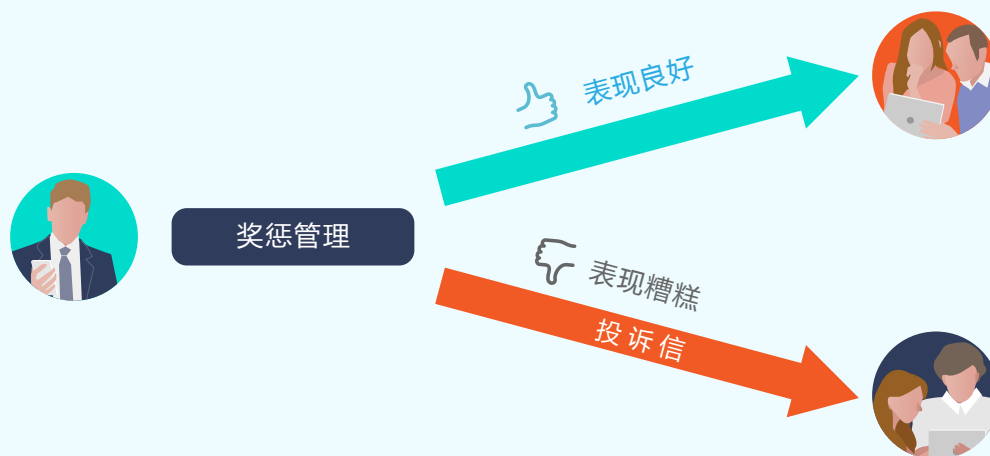
外包问题管理

8Manage SRM 可提供下列功能跟踪问题和行动，直到问题关闭：

- 多级问题汇总及跟踪
- 关键问题管理
- 应急管理

奖惩管理

8Manage SRM 的合约服务水平协议管理（SLA）实时功能可以及时检测出已承诺与已交付之间的差异，避免出现过度承诺与交付不足的问题。



8Manage SRM 供应商管理系统的合约服务水平协议管理（SLA）实时功能同时还支持基于 KPI 结果的奖惩机制。这种基于绩效的奖惩管理可以加强企业及其供应商的承诺意识，让他们清楚地知道不遵守承诺将会面临的后果。



供应商管理功能清单

功能	描述
准入与分类	
供应商信息	支持记录供应商的基本信息，如地区、行业、类型、等级、产品、状态等。
	支持及时更新供应商组织架构和联系方式。
风险识别	支持对接天眼查平台获取供应商征信信息。
准入审批	支持自定义供应商准入考核标准。
	支持自定义供应商准入审批工作流程。
供应商分类	支持将供应商分为拒绝供应商、不合格供应商、列入黑名单等八类。
互动	支持根据分类与供应商互动，并记录所有互动。
绩效考核	
考核类型	支持同时对一个或多个供应商进行绩效考核。
考核标准	支持使用自定义标准或模板标准进行个人考核。
	支持采用模板标准进行批量考核。
绩效评估	支持根据预定义的绩效评估标准进行评分。
结果审批	支持绩效结果提交审批。
	支持自定义审批流程。
控制措施	支持根据供应商的绩效结果对供应商采取控制措施。
	支持整改、冻结、列入黑名单等三种管控措施。
等级更换	支持根据绩效结果更新供应商等级。
报告和预警	
标准报告	为供应商提供供应商绩效报告、供应商成长趋势等实时报告，帮助做出更合理的决策。
实时预警	允许用户定义警报规则并自动发送警报消息以进行提醒、通知和升级。

用户界面个性化	
用户选择和定义的特定字段/页面	允许为每个主界面选择不同的字段和子页面。
	允许在每个主要界面中定义不同类型的新字段（例如文本、数字、日期、金钱、系统对象）以捕获新信息。
	允许在搜索条件中嵌入用户定义的字段，并在每个系统对象的列表页面中显示用户定义的字段值。
用户自定义菜单	允许定义要显示的主菜单和每个主菜单内的子菜单。
	允许定义要在个人仪表板上使用的实时显示组件。
	允许定义默认语言、每个主要菜单的默认页面和常用的导航流程。

8Manage 为企业管理提供标准产品和定制服务的最佳组合，在亚洲有超过 500 家企业正在使用我们的以下模块（包括本地部署或 SaaS）：

8Manage PPM：项目和项目组合管理

8Manage 工时表：资源时间和成本管理

8Manage SRM：供应商管理、电子采购和电子招标

8Manage ERP：企业全自动化

8Manage CRM：企业客户 CRM 和零售业务 CRM

8Manage ITSM：服务管理

8Manage HCM：人力资本管理

8Manage OA：办公自动化


8Manage EDMS：电子文档管理系统

8Manage 看板：可视化的敏捷和精益




扫码关注更多

高亚科技（广州）有限公司

 8Manage.cn

 sales_gz@wisagetech.com

 020-38731114