

# Desafio

## “Sou fornecedor Multiplicador”

### #Dica 3

## Mapeamento e Classificação



### 3. Faça um mapeamento corporativo de seus Fornecedores e depois classifique-os

Com o mapeamento de fornecedores, será possível **identificar** primeiramente, **quem são** seus fornecedores, **quantos são** e o **que fazem** (prestação de serviços).

Após esse passo, é ideal ter também no radar todos os **contratos firmados** com os seus fornecedores, assim também será possível **distinguir** aqueles que possuem contratos **contínuos** dos que prestam/prestaram serviços **pontuais**.

A partir do mapeamento de seus fornecedores, fica mais fácil de tomar algumas **decisões** e de conseguir realizar procedimentos de **gestão em sua cadeia**.

Após realizar o mapeamento de seus fornecedores é hora de **classificá-los**. O Mapeamento **auxiliará** na definição de alguns critérios para classificação, seja por **valor** de contratos, **volume** de contratos, **prestação de serviços** ou **relevância** dentro da empresa. Assim sua empresa saberá qual fornecedor necessita de um pouco mais de atenção.

Um exemplo é, selecionar aqueles **fornecedores** com uma maior **relevância** para sua empresa, **combinando** valor de contrato e prestação de serviços, e **definir** que eles (para sua empresa) são fornecedores críticos.

É possível também utilizar algumas ferramentas de mercado, como por exemplo a matriz de Kraljic que poderá auxiliar na classificação dos fornecedores.

Geralmente, os fornecedores que foram **definidos** como críticos, podem de alguma maneira **afetar** a operação de sua empresa. A partir disso, será **possível** realizar a devida tratativa para os que mais **precisam**, evitando de colocar **esforços** para aqueles que representam um risco mais **baixo**.

Fiquem atentos! Voltamos em breve com mais dicas...

Até lá! 