

E-BOOK



activas

O FORNECEDOR

Como o fornecedor certo de resinas plásticas pode te ajudar a alcançar a liderança de mercado

ÍNDICE

Fornecedor: o seu parceiro de negócios mais importante

- 2. Qualidade na prestação de serviço
- 3. Agilidade na entrega
- 3. Preço justo
- 4. Certificações
- 5. Referência de outros clientes ou histórico de serviços prestados
- 5. Disponibilidade dos produtos
- 6. Experiência de mercado
- 7. Respeito às normas de segurança
- 7. Flexibilidade para mudança em pedidos
- 8. Sigilo de informações
- 8. Modernidade
- 9. Alinhamento de expectativas
- 9. Responsabilidade ambiental

Fornecedor: o seu parceiro de negócios mais importante

Escolher um bom fornecedor não é uma tarefa fácil. Essa decisão pode ajudar a sua empresa a alcançar o topo do seu mercado de atuação. Afinal, um fornecedor é um parceiro de negócios de extrema importância.

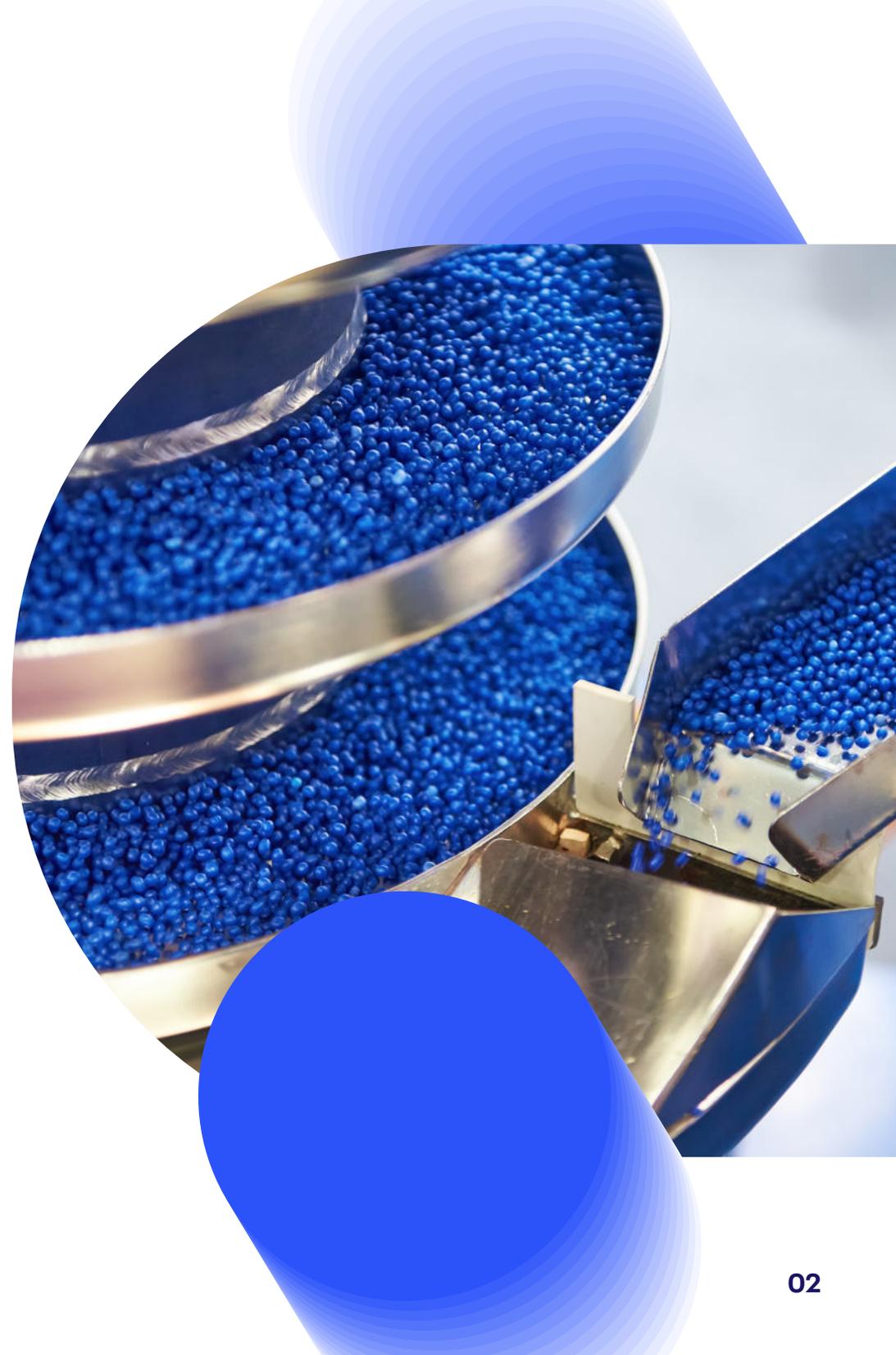
Para ajudar na seleção de um bom fornecedor no mercado de resinas plásticas, preparamos este e-book com 13 etapas que devem ser analisadas por empresas que querem ter sucesso em seus negócios. Confira a seguir.

Qualidade na prestação de serviço

Em qualquer mercado, a qualidade na prestação de serviço é crucial para os negócios. Além de entregar materiais de qualidade e dentro do prazo previamente acordado, um bom fornecedor de resinas plásticas deve, também, se preocupar com a sustentabilidade de sua operação.

Desse modo, tanto fornecedor quanto comprador podem sair ganhando sem prejudicar o meio ambiente.

Outro ponto importante para um fornecedor de resinas plásticas é garantir um bom serviço de assistência técnica e suporte ao cliente com atendimento personalizado, seja antes ou depois da compra.



Agilidade na entrega

As entregas rápidas são um diferencial importante para os compradores. O fornecedor mais eficiente é aquele que atende, ou mesmo supera as expectativas e necessidades do seu negócio. Assim como em uma compra online, o prazo de entrega pode ser o que determina a escolha de um fornecedor.

E a satisfação com a mercadoria também está ligada ao processo de entrega.

Portanto, a escolha de um fornecedor deve ser pautada por um processo robusto e eficiente de logística, algo normalmente visto em empresas consolidadas no setor.

Preço justo

Muitas vezes, o preço é um dos critérios de compra mais fortes para uma empresa. No entanto, mais do que isso, é preciso avaliar o valor gasto em suprimentos.

Ou seja, nem sempre o produto de menor preço é a melhor opção.

É importante estar atento à qualidade dos materiais utilizados pelo fornecedor, às práticas de sustentabilidade e à reputação da empresa em questão.



Certificações

Bons fornecedores possuem certificações e selos de qualidade. Uma certificação importante é a NBR ISO 9001.

Empresas que a possuem são aquelas que estabelecem requisitos para o Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ), que visa eficiência operacional e bom atendimento aos clientes. Essa certificação é um atestado internacional de qualidade de um fornecedor.

Selos relacionados ao negócio do fornecedor são igualmente importantes. Por exemplo, uma empresa como a ACTIVAS, líder no mercado de resinas plásticas no Brasil, tem o selo CO2 por ter zerado suas emissões de carbono na distribuição de produtos.

A ACTIVAS também conta com o selo Green IT, relacionado a práticas sustentáveis nos setores de tecnologia.

Para conquistar o selo foram necessárias várias medidas, como adotar notebooks em vez de computadores tradicionais; usar videochamadas para evitar deslocamentos; trocar data centers por servidores em nuvem; e a redução de impressões de e-mails e da quantidade de impressoras na empresa.



Referência de outros clientes **ou** histórico de serviços prestados

A reputação de um fornecedor em seu nicho de atuação é um indicador importante da qualidade do seu serviço. Isso se constrói com o tempo e com cuidado extremo na entrega de cada produto vendido.

Por isso, a escolha de um fornecedor de resinas plásticas deve obrigatoriamente incluir uma verificação das referências e do histórico dos serviços prestados pelas empresas.

Disponibilidade dos produtos

No mercado de resinas plásticas, um bom fornecedor precisa ter um amplo portfólio de produtos e materiais.

PET, acetato, EVA, ABS, PP, PS são alguns dos materiais mais utilizados nesse mercado.

Ao oferecer uma ampla gama de produtos, o fornecedor pode ser um importante aliado nos negócios para levar a sua empresa ao topo do seu nicho de mercado.



Experiência de mercado

A experiência fala mais alto na hora de escolher um fornecedor no mercado de resinas plásticas.

Empresas como a ACTIVAS, que tem três décadas de atuação, não só conhecem os mínimos detalhes do mercado, como também se preocupam com a inovação no seu modelo de gestão.

A empresa almeja tornar-se uma organização exponencial, com a inovação permeando todas as áreas. Sendo assim, ela pode chegar a crescer dez vezes mais do que seus pares -- e os parceiros de negócios crescerão juntos.



Respeito às normas de segurança

O respeito às normas de segurança é essencial para uma empresa que tem visão de longo prazo.

Além de ser uma atitude em prol da própria reputação no mercado, essa preocupação é um cuidado com o cliente, que sempre receberá produtos feitos segundo as regras de segurança.

Ou seja, ir atrás de uma empresa que oferece preços baixos, mas não segue normas de segurança, pode ser uma cilada que prejudicará os negócios.

Flexibilidade para mudança em pedidos

A personalização dos pedidos é um dos itens mais importantes para o sucesso do seu negócio. Por isso, o fornecedor de resinas plásticas precisa oferecer diferentes opções de compra, e até mesmo a possibilidade de comprar uma pequena quantidade de resinas plásticas de uma grande indústria.

Mas pode ser necessário fazer alguma alteração no seu pedido, seja porque você precisará de mais ou de menos material na sua operação. Uma boa assistência técnica com atendimento personalizado facilita a comunicação, por telefone ou por e-mail, e pode ajudar na hora de fazer mudanças nos pedidos.

Sigilo de informações

Um bom fornecedor precisa ser confiável. Suas operações não podem vazarem no mercado, dando margem competitiva para a concorrência direta.

Por isso reforçamos que a boa reputação de uma empresa vale ouro e pode ser o fator determinante entre seus negócios darem certo ou não.

Modernidade

Toda empresa que não se renova fica para trás. Essa é a lei do mercado em qualquer setor. Portanto, seu fornecedor, que é também seu parceiro de negócios, precisa ter uma postura favorável à inovação e estar atento a tendências de mercado, em vez de ser apegado a processos que sempre funcionaram.

Empresas inovadoras tendem a ter os melhores equipamentos e colaboradores, o que as tornam as mais eficientes do mercado. Desse modo, negligenciar a modernidade de um fornecedor pode ser um erro.



Alinhamento de expectativas

O alinhamento de expectativas é importante em toda a negociação, mas é ainda mais crítico na relação entre comprador e fornecedor.

Sendo assim, a contratante deve tirar todas as suas dúvidas sobre os produtos comprados, o frete, os prazos de entrega e eventuais atrasos devido a alterações de pedidos. Portanto, todos saem ganhando em uma negociação bem feita.

Responsabilidade ambiental

Um bom fornecedor não é só aquele que tem produtos de qualidade, mas também aquele que cuida de todo o ciclo de vida dos seus produtos. Por isso, é essencial investigar se a empresa apoia projetos socioambientais e, desse modo, ajuda a reduzir o impacto do plástico no meio ambiente.

A ACTIVAS rodou 942.930 km com seus caminhões para entregar produtos aos seus clientes em 2019. Na mesma proporção, ela zerou a emissão de poluentes por meio da aquisição de créditos de carbono do Projeto Ecomapuá.



Chegou a hora de escolher o fornecedor certo para o seu negócio

Agora que você sabe tudo sobre a escolha de um bom fornecedor para levar a sua empresa ao sucesso, entre em contato com a ACTIVAS: contato@activas.com.br.

Sobre a ACTIVAS

Com 30 anos de mercado, a ACTIVAS atua no segmento de resinas plásticas com a entrega produtos e soluções financeiramente e socialmente sustentáveis para os clientes de todo o Brasil que buscam se conectar a uma marca humana, tecnológica e preocupada com o futuro.

Hoje líder de mercado, a ACTIVAS nasceu em 1990, na cidade de São Paulo, e logo expandiu suas atividades para Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro e Pernambuco.

A empresa também cresceu por meio de aquisições, como foi o caso do fundo de comércio de resinas da Unipar Comercial, que agregou 700 clientes e 30 mil toneladas a seu volume, e a parceira com novos fornecedores, em 2013.

A transparência e a leveza sempre foram valores importantes para a ACTIVAS. A empresa oferece resinas sustentáveis e tem frota de veículos preparados para a utilização de biodiesel.

Em busca de um parceiro para um projeto de Logística Reversa?

A ACTIVAS disponibiliza sua frota própria para a construção de rotas de logística reversa com o transporte de produtos paletizados, padronizados para sidens e que atendem em todas as suas unidades de forma recorrente ou sob demanda.

Entre em contato e saiba como se tornar um parceiro: contato@activas.com.br