

# 一流バイヤーの入札

---

松本祥子

キャリアウーマン

# 松本祥子

- 購買歴一年
- 25億円購買の担当（店舗関連の间接材）
- 会社名秘密

本日のプレゼン難易度



質問

恋愛をしていますか？

戀愛活動 ≡ 購買活動

本日お伝えしたいこと

自社に最良のサプライヤーを見つける方法

||

私に最良の彼氏を見つける方法

# 現状

## 自社（販促用印刷物）

- 仕様がバラバラでハイスペック
- サプライヤー数が多い
- 全てのベンダーが10年以上固定され入札及び他社比較がされていない

## 松本祥子

- 彼氏に何を求めたらよいかまとまっていない
- 彼氏がたくさんいる
- 長年ダラダラと腐れ縁

# 候補社（者）選び

## 自社

- 過去取引業者
- タイプ別
- 規模

## 松本祥子

- 元彼
- 学歴系？スポーツ系？  
五子系？オラオラ系？
- 年収



# KPI

## 自社

- コストの透明性
- 価格
- 営業・生産体制
- 付帯業務レベル
- 継続的改善活動

## 松本祥子

- 収入・支出の透明性
- 年収
- 家族構成
- 特技・趣味・趣向
- 記念日のプレゼント

# 選び方

## 自社

- 複数社同時コンペ
- 2段階選抜 (C, QD)
- マーケティング部門をフルに巻き込み、役割、責任分担を明確にする

## 松本祥子

- 複数男性同時コンペ
- 年収1000万で足切、それ以上の男だけ面談する
- 家族、友人をフルに巻き込み、役割、責任分担を明確にする

## Key points - 選び方 -

- こちらの本気度を見せる
- 魅力度を最大化する
- 平等なチャンス
- 継続的な優位性をコミットさせる

# 実行

## 自社

- RFP説明会
- 1次選考（価格提出）
- 2次選考（プレゼン）
- 決定

## 松本祥子

- 彼氏に求めることを候補イケメン達に説明
- 年収チェック
- 面談
- オファー

# Key points - 実行 -

- 透明・公平
- 競合がだれか（何社か）は秘密
- 見積りフォーマットはこちらで指定
  - あらゆる印刷に適応できる分解見積り
- 2次プレゼンフォーマットもこちらで指定
- 価格受取後の交渉はしない！
- 継続的改善のコミットをさせる

# 契約

## 自社

- 提案内容をすべて契約書面化
- 自社テンプレートを使用する

## 松本祥子

- 男は最初の口約束だけ。だから書面化してサインをもらうの
- だまされないわ。私がか用意した紙にサインするだけよ。

# 結果

## 自社

- 新サプライヤー
- 年間31%削減
- 品質、サービスレベルは現状同等もしくはそれ以上
- 継続的削減活動へ移行できる

## 松本祥子

- 新しい彼氏
- 元彼より31%年収高い
- イケメン
- 将来性が高い