PROCUREMENT.RO · GHID PRACTIC

GHID GRATUIT

PLANUL TĂU DE ACȚIUNE

Planul de 90 de Zile pentru -10% Costuri de Achiziții

Un plan săptămână cu săptămână, cu acțiuni concrete, template-uri completabile și KPI-uri clare — pentru companii cu CA €1M–€100M.

- ✓ Luna 1 · Diagnostic și baze: mapezi cheltuielile și contractele
- ✓ Luna 2 · Negociere și consolidare: renegociezi cu date în mână
- ✓ Luna 3 · Sisteme și automatizare: blochezi economiile pe termen lung
- ✓ Template-uri gata de folosit: e-mail negociere, fișă furnizor, tracker economii

CE VEI GĂSI ÎN ACEST GHID

Cuprins

Ghidul este structurat în 3 luni × 4 săptămâni. Fiecare lună are un obiectiv clar, acțiuni concrete și livrabile măsurabile. La final: template-uri completabile și un tracker de economii.

01 Introducere: De ce 90 de zile? — Intro
Logica planului și ce poți atinge realist

02 LUNA 1 — Vizibilitate totală — Luna 1
Săpt. 1–4: Audit cheltuieli, inventar furnizori, analiza contractelor

03 LUNA 2 — Acțiune și negociere — Luna 2
Săpt. 5–8: RFQ-uri, renegocieri, consolidare furnizori

04 LUNA 3 — Sisteme și blocare economii — Luna 3
Săpt. 9–12: Contracte-cadru, KPI-uri, evaluare furnizori

05 Template: E-mail de deschidere negociere — Tool
Copiat și adaptat în 5 minute

06 Template: Fișa de evaluare furnizor — Tool
Scor 0–100 pe 5 criterii

07 Tracker de economii — Tool
Tabel de urmărit câștigurile lunare

08 Checklist de finalizare a celor 90 de zile — Check
Bifezi ce ai dus la bun sfârșit

-10%
economii realiste pe costuri achizitii

90
zile până la primele rezultate concrete

12
săptămâni de acțiuni concrete, nu teorie

DE CE 90 DE ZILE?

Logica planului

Companiile care reușesc să reducă costurile de achiziție nu fac nimic magic. Fac lucruri banale, **sistematic și în ordine corectă.** Problema majorității IMM-urilor nu este lipsa intenției — ci lipsa unui plan concret, cu pași în ordinea care generează rezultate.

Acest ghid îți dă exact acel plan. Nu ai nevoie de un departament de procurement sau de software specializat. Ai nevoie de **3 luni de disciplină** și de instrumentele din acest ghid.

De ce 90 de zile?

🔍 LUNA 1
Vizibilitate

Nu poți reduce ceea ce nu măsori. Prima lună este dedicată complet înțelegerii situației actuale: unde se duc banii, cu cine lucrezi, ce contracte ai. Fără vizibilitate, orice negociere este oarbă.

⚡ LUNA 2
Acțiune rapidă

Cu datele din luna 1, luna 2 este despre acțiune: cereri de ofertă competitive, renegocieri cu furnizorii actuali și consolidarea comenzilor fragmentate. Primele economii apar în această lună.

🏗️ LUNA 3
Sisteme durabile

Economiile din luna 2 pot dispărea dacă nu le blochezi. Luna 3 instalează sisteme: contracte-cadru cu prețuri negociate, procese de evaluare și KPI-uri care mențin presiunea pe costuri pe termen lung.

📊 LA ZI 90
Ce vei avea

- Spend analysis complet al cheltuielilor
- Minim 3–5 contracte-cadru renegociate
- Economii documentate de minimum 5–10%
- Un sistem de procurement care rulează singur

⚠️ CONDIȚIE PREALABILĂ

Planul funcționează dacă ai **minim o persoană dedicată 4–6 ore/săptămână** pentru aceste activități. Poate fi cel care se ocupă de achiziții acum, sau un manager care preia această responsabilitate. Fără timp alocat, planul rămâne pe hârtie.

SĂPTĂMÂNILE 1–4

01 Vizibilitate Totală

Obiectiv: Știi exact unde se duc banii, cu cine lucrezi și ce ai negociat.

📥 SĂPTĂMÂNA 1
Extrage datele

- Exportă toate facturile din contabilitate, ultimele 12 luni
- Creează un tabel Excel cu: furnizor, categorie, valoare totală anuală
- Sortează descrescător după valoare — identifici top 20 furnizori (80% din cheltuieli)
- Bifează ce furnizori au contract activ vs. achiziții ad-hoc

🗂️ SĂPTĂMÂNA 2
Inventar contracte

- Adună toate contractele cu furnizorii activi
- Pentru fiecare: notează data expirare, prețuri fixate, clauze de revizie
- Marchează contractele care expiră în 3–6 luni → prioritate negociere
- Identifică furnizorii fără contract → risc și oportunitate simultane

🔎 SĂPTĂMÂNA 3
Analiza prețurilor

- Ia top 10 produse/servicii după valoare și caută 2–3 prețuri de piață online
- Compară ce plătești tu vs. prețul publicat al furnizorilor concurenți
- Notează diferența procentuală — acestea sunt oportunitățile tale
- Categorizează furnizorii: strategic (păstrat), tactic (renegociat), înlocuit

📋 SĂPTĂMÂNA 4
Planul de atac

- Prioritizează top 10 furnizori pentru negociere în luna 2
- Estimează economia potențială pentru fiecare (chiar și grosier: -5% pe X valoare)
- Identifică 3–5 categorii unde poți consolida comenzi (mai puțini furnizori)
- Pregătește un brief intern: ce cumperi, cât plătești, ce vrei să obții

📁 LIVRABILELE LUNII 1 — CE TREBUIE SĂ AI LA FINAL

- Tabel spend analysis complet (furnizor + categorie + valoare anuală)
- Lista contractelor active cu date expirare și prețuri-cheie
- Top 10 furnizori prioritizați pentru negociere, cu economie estimată

100%	Top 20	>0
facturile din ultimele 12 luni categorizate	furnizori identificați și evaluați	contracte active inventariate complet

02

SĂPTĂMÂNILE 5–8

Acțiune și Negociere

Obiectiv: Primele economii reale, contracte renegociate, furnizori comparați.

📨 SĂPTĂMÂNA 5

RFQ-uri competitive

- Trimite cereri de ofertă (RFQ) la 2–3 furnizori alternativi pentru top 5 categorii
- Folosește template-ul de e-mail din pag. 8 al acestui ghid
- Specifică exact: cantitate anuală estimată, condiții de livrare, termene plată dorite
- Setează deadline de răspuns: 5–7 zile lucrătoare

🤝 SĂPTĂMÂNA 6

Renegocieri furnizori actuali

- Programează întâlniri cu top 5 furnizori actuali — față în față sau online
- Prezintă: volumul tău anual, loialitatea, potențialul de creștere
- Cere: -5–10% la prețuri curente SAU alte beneficii (termen plată, livrare gratuită)
- Folosește ofertele concurente din săptămâna 5 ca referință — fără să blufezi

🔄 SĂPTĂMÂNA 7

Consolidare comenzi

- Identifică 3 categorii unde cumperi de la 3+ furnizori — consolidezi la 1–2
- Negociezi volum mai mare cu furnizorul ales în schimbul unui preț mai bun
- Elimini achizițiile "de urgență" prin planificarea comenzilor lunare/trimestriale
- Calculezi economia din consolidare și o documentezi explicit

📊 SĂPTĂMÂNA 8

Bilanț intermediar

- Calculezi economia reală obținută față de prețurile anterioare
- Actualizezi trackerul de economii (pag. 10)
- Documentezi ce a funcționat și ce furnizori au refuzat negocierea
- Prepari lista pentru luna 3: contracte de formalizat, furnizori de înlocuit

📁 LIVRABILELE LUNII 2 — CE TREBUIE SĂ AI LA FINAL

- Minim 3 renegocieri finalizate cu prețuri noi documentate
- Minim 1–2 categorii consolidate la furnizori mai puțini
- Economii documentate luna 2: suma în RON/EUR cu % față de anterior

💡 TACTICĂ DE NEGOCIERE CARE FUNCȚIONEAZĂ

Nu cere o reducere — cere un parteneriat. Spune: *"Vrem să centralizăm achizițiile din această categorie la un singur furnizor. Dacă prețul și condițiile sunt corecte, sunteți primii pe lista noastră. Ce puteți oferi pentru un angajament de 12 luni?"* Furnizorii răspund mult mai bine la perspectiva unui volum garantat decât la o cerere directă de reducere.

-5%	3+	2+
economie minimă așteptată la luna 2	renegocieri finalizate cu acord nou	categorii consolidate la mai puțini furnizori

SĂPTĂMÂNILE 9–12

03 Sisteme și Blocare Economii

Obiectiv: Economiile din luna 2 devin structurale — contracte, procese, evaluări.

📝 SĂPTĂMÂNA 9
Contracte-cadru

- Formalizezi în contracte-cadru top 5 furnizori renegociați în luna 2
- Inclui: prețuri fixate 12 luni, clauze de revizie indexată, penalități pentru nerespectare
- Adaugi clauze de exclusivitate parțială dacă vei concentra volumul
- Folosești modelul de contract-cadru din Ghidul A (Eroarea #2) ca punct de start

⭐ SĂPTĂMÂNA 10
Sistem evaluare furnizori

- Implementezi fișa de evaluare furnizor (pag. 9 din acest ghid)
- Evaluezi retroactiv top 10 furnizori pe ultimele 6 luni
- Furnizorii sub 60 de puncte → probatorie sau înlocuire
- Evaluarea devine trimestrială — o persoană responsabilă, calendar fix

📈 SĂPTĂMÂNA 11
KPI-uri și raportare

- Definești 3–4 KPI-uri lunare: economie realizată (RON/EUR), nr. contracte active, rata livrare la termen
- Creezi un dashboard simplu în Excel — actualizat lunar în prima zi a lunii
- Setezi alerte: orice achiziție >5.000 RON fără 3 oferte → alertă automată
- Management review trimestrial cu prezentarea performanței furnizorilor

🏆 SĂPTĂMÂNA 12
Raport final + plan an viitor

- Calculezi economia totală a celor 90 de zile vs. baza de referință
- Documentezi: ce a funcționat, ce nu, ce renegocieri au eșuat și de ce
- Identifici categoriile neabordate din lipsă de timp → plan pentru Q2
- Prezinți rezultatele la management — economia în EUR este argumentul pentru continuare

📁 LIVRABILELE LUNII 3 — CE TREBUIE SĂ AI LA FINAL

- Minim 5 contracte-cadru semnate cu prețuri fixate 12 luni
- Sistem de evaluare furnizori activ, cu calendar trimestrial
- Raport final cu economia totală documentată în RON/EUR

-10%	5+	Q
economie totală față de baza de referință	contracte-cadru semnate și active	evaluare trimestrială furnizori implementată

TOOL — COPIEZI ȘI ADAPTEZI ÎN 5 MINUTE

E-mail de deschidere negociere

Trimite acest e-mail furnizorilor selectați la începutul săptămânii 6. Câmpurile marcate în galben sunt completate de tine. Tonul este partenerial, nu agresiv — vrei o conversație, nu o confruntare.

✉️ **MODEL E-MAIL — Deschidere negociere / Revizuire condiții comerciale**

Subiect: Parteneriat *[CATEGORIA PRODUS/SERVICIU]* — Revizuire condiții 2025

Către: *[Numele contactului comercial]*, *[Firma furnizorului]*

Bună ziua *[Prenume contact]*,

Vă contactez în calitate de *[funcție ta]* la *[firma ta]*, în legătură cu relația noastră comercială pentru *[categoria de produse/servicii]*.

În cadrul unui proces intern de optimizare a achizițiilor, am analizat cheltuielile noastre pe ultimele 12 luni. Am cumpărat de la *[firma furnizorului]* produse/servicii în valoare de aproximativ *[X] EUR/RON*. Estimăm că această valoare va crește la *[Y] EUR/RON* în 2025, în special în categoria *[specifică]*.

Suntem interesați să consolidăm colaborarea cu un număr mai mic de furnizori strategici și să formalizăm condițiile printr-un acord-cadru pe 12 luni. **Vă rugăm să ne comunicați ce condiții comerciale puteți oferi** pentru un angajament de volum estimat la *[valoare estimată]* pe an:

- Prețuri unitare pentru produsele/serviciile principale
- Discount de volum aplicabil
- Termen de plată (dorim minim 30 de zile)
- Condiții de livrare și penalități pentru întârzieri

Vă propun o discuție de 30 de minute în săptămâna *[data]* pentru a alinia așteptările. Propuneți dumneavoastră o zi și oră.

Mulțumesc și aștept răspunsul dumneavoastră până pe *[dată limită]*.

Cu respect,
[Numele tău]
[Funcție] · *[Firma ta]*
[Telefon] · *[E-mail]*

💡 **NOTE DE UTILIZARE**

- **Trimite individual, nu în CC/BCC multiplu.** Fiecare furnizor trebuie să creadă că negociezi dedicat cu el

TOOL — SISTEM DE SCORARE 0–100

Fișa de evaluare furnizor

📋 IDENTIFICARE FURNIZOR

Denumire furnizor:	*[completează]*
Categorie produse/servicii:	*[completează]*
Valoare anuală achiziții:	*[RON/EUR]*
Perioadă evaluată:	*[luna/an — luna/an]*
Evaluat de:	*[Numele persoanei]*

Criteriu de evaluare	Pondere	Cum măsori	Scor (1–5)	Scor ponderat
1. Calitatea produselor/serviciilor Rata de reclamații, retururi, neconformități	30%	5 = 0 reclamații; 3 = 1–3 reclamații; 1 = >5 reclamații	_/5	_ × 30%
2. Respectarea termenelor de livrare % comenzi livrate la termen sau mai devreme	25%	5 = >95%; 4 = 90–95%; 3 = 80–90%; 1 = <80%	_/5	_ × 25%
3. Competitivitatea prețurilor Comparativ cu piața sau cu alte oferte primite	20%	5 = sub prețul pieței; 3 = la prețul pieței; 1 = peste piață	_/5	_ × 20%
4. Comunicare și reactivitate Timp de răspuns, claritate, rezolvare probleme	15%	5 = răspuns <4h; 3 = răspuns în zi; 1 = răspuns >48h	_/5	_ × 15%
5. Condiții comerciale Termene de plată, flexibilitate, clauze contract	10%	5 = 60 zile plată, fără penalități; 3 = 30 zile; 1 = plată anticipată	_/5	_ × 10%
		SCOR TOTAL (max. 100 puncte):		__

<60	60–79	80+
Furnizor probatorie sau înlocuire imediată	Furnizor acceptabil — plan de îmbunătățire	Furnizor strategic — relație pe termen lung

📝 Observații și acțiuni convenite

TOOL — ACTUALIZEZI LUNAR, PREZINȚI LA MANAGEMENT

Tracker de economii — 90 de zile

Completezi coloanele „După" și „Economie" pe măsură ce finalizezi renegocierile. Suma finală este argumentul tău față de management și justificarea pentru continuarea programului de procurement.

Categorie / Furnizor	Valoare anuală ÎNAINTE (baza de referință)	Valoare anuală DUPĂ (preț nou negociat)	Economie anuală (RON/EUR)	Economie %	Status
[Categorie 1 / Furnizor]	_____ RON	_____ RON	_____ RON	__%	În lucru
[Categorie 2 / Furnizor]	_____ RON	_____ RON	_____ RON	__%	Negociere
[Categorie 3 / Furnizor]	_____ RON	_____ RON	_____ RON	__%	Finalizat
[Categorie 4 / Furnizor]	_____ RON	_____ RON	_____ RON	__%	Finalizat
[Categorie 5 / Furnizor]	_____ RON	_____ RON	_____ RON	__%	În lucru
[Categorie 6 / Furnizor]	_____ RON	_____ RON	_____ RON	__%	Negociere
TOTAL	**_____ RON**	**_____ RON**	**_____ RON**	**__%**	

Ținta 90 zile	Realizat până acum	Progres față de țintă	Data actualizării
_____ RON	_____ RON	__%	__/__/____

💡 CUM CALCULEZI CORECT ECONOMIA

Economia = (Prețul vechi unitar × Cantitatea anuală) − (Prețul nou unitar × Cantitatea anuală). Folosești cantitățile din ultimele 12 luni, nu estimări. Dacă volumul va crește, notezi separat „economie pe volum nou" — altfel îi confunzi cu reducerea reală de preț și nu mai ai comparație curată. La prezentarea față de management, adaugi întotdeauna și "Economie % față de total cheltuieli achiziții" — e mai impresionant și mai ușor de înțeles decât suma în RON.

VERIFICARE FINALĂ – BIFEZI CE AI DUS LA BUN SFÂRȘIT

Checklist ziua 90

LUNA 1 — VIZIBILITATE

- [ ] Spend analysis complet pe ultimele 12 luni
- [ ] Top 20 furnizori identificați și categorizați
- [ ] Toate contractele active inventariate
- [ ] Prețuri curente comparate cu piața
- [ ] Top 10 furnizori prioritizați pentru negociere
- [ ] Economie potențială estimată per furnizor

LUNA 2 — NEGOCIERE

- [ ] Cereri de ofertă (RFQ) trimise la furnizori alternativi
- [ ] Minim 3 renegocieri finalizate cu rezultat documentat
- [ ] Minim 1 categorie consolidată la mai puțini furnizori
- [ ] Economie luna 2 calculată și înregistrată în tracker
- [ ] Bilanț intermediar prezentat managementului

LUNA 3 — SISTEME

- [ ] Minim 5 contracte-cadru semnate cu prețuri fixate
- [ ] Sistem de evaluare furnizori implementat
- [ ] KPI-uri lunare definite și dashboard creat
- [ ] Calendar trimestrial de evaluare setat
- [ ] Raport final cu economia totală documentat
- [ ] Plan pentru Q2 — categorii neabordate identificate

REZULTATE FINALE

- [ ] Economie totală ≥ -10% față de baza de referință
- [ ] Tracker de economii completat și actualizat
- [ ] Prezentare finală la management realizată
- [ ] Cel puțin o persoană responsabilă de procurement desemnată
- [ ] Buget Q2 de procurement recalculat cu noul baseline

Felicitări!

Ai finalizat programul de 90 de zile

Economia ta

Completezi din trackerul tău:

_____ **RON/EUR**

Ce urmează

Aplici același plan pe categoriile neabordate în Q2 ✓

procurement.ro

Vrei să mergi mai rapid sau mai departe singur nu poți ajunge?

Lucrez direct cu IMM-uri pentru a comprima acest plan de 90 de zile în 30–45 de zile și a extinde economiile la 15–20% — cu audit complet, negociere asistată și implementare de sisteme.

Solicit un audit gratuit →

-10%	48h	ROI
economii medii în 90 de zile	timp de răspuns la solicitare	pozitiv garantat sau nu plătești