采购基本功 · 询价

询价单发出去
报价就定了

报价乱七八糟
多半是你没问清楚

老刘说采购

先看一个常见场景

三家报价回来了

一家报含税
一家报不含税
一家说运费另算

有的写总价
有的写单价
有的干脆只写个数字

你拿着一堆纸
根本没法比

问题不在供应商

在于你发出去的那句话

「麻烦报个价」

这句话给了对方
无限的解释空间

他按自己最省事的方式报
你按自己最想要的方式期待

中间那一段
就是扯皮的来源

① 数量和时间

要写清：
本次采购量、年度预估量
要求到货时间

同一个东西
1 吨和 100 吨是两个价
本月要和下季度要
也是两个价

不写量
对方只会给你一个
「看情况」的价格

② 技术要求和验收标准

不能只写品名

要写：
执行标准号、关键指标范围
包装形式、运输要求
验收方式

最关键的一句：
「报价视为接受上述技术条件」

没有这句
中标了还能跟你谈条件

③ 报价口径

这四条必须逐条写明：

是否含税，税率多少
是否含运费，送到哪里
账期要求（现款 / 30 天 / 60 天）
报价有效期

缺一条
价格就没法横向比

（比价那篇讲过为什么）

④ 报价格式

直接给他一张表
让他往里填

比「请报价」有效十倍

表中固定好这些列：
单价 / 税率 / 运费
账期 / 有效期 / 交货期

格式统一了
你收到的就不是三份小说
而是三行数据

一句提醒和一个坑

提醒：
询价单发出前
自己先答一遍
「如果我是供应商
能不能照着这个报价」

坑：
同一批货同时问太多家
价格会互相传染
最后谁也拿不到底价

一般 3-5 家足够

最后

询价这一步做扎实
后面比价、谈判、签合同
都能省一半力气

反过来
开头只发一句「报个价」
后面全在补漏洞

你现在的询价单
一次写几条要求?
评论区说说