

Tabulka 4.1: Charakteristiky nákupních situací

Složka	Typ nákupu		
	opakovaný	modifikovaný	nový
poptávka kupujícího	stabilní v kvalitě i dodacích podmínkách, menší výkyvy v množství	změna kvalitativních parametrů téhož výrobku, nebo výrazné změny v množství, dodacích podmínkách	zcela nové výrobky a služby
dodavatel	stabilní, osvědčený, většinou uzavřená dlouhodobá smlouva	možná změna standardního dodavatele	hledání nového dodavatele
situace na trhu	standardní dodavatelé jsou ve výhodě, ostatní mají malou šanci	kritická situace pro současné, příležitost pro nové dodavatele	volný výběr dodavatelů
hlavní cíle kupujícího	snižování nákladů, optimalizace velikosti objednávek a dopravy, JiT-dodávky, automatizace operací	možnost posílení postavení u dodavatele, oslovení dalších možných dodavatelů	minimalizace rizik spojených s novými dodavateli
strategie prodejců současných	snaha o udržení v zásobovacím řetězci, nabídka dalších služeb, spolupráce ve vývoji	rychle reagovat na změny požadavků	trvalé sledování možných změn v požadavcích potenciálních zákazníků, informovanost
strategie prodejců potenciálních	předkládání nabídek výhodnějších dodávek a logistických služeb	sledování funkce dosavadních dodavatelů, nabídka lepších řešení problémů	o současných i budoucích nabídkách
počet stupňů nákupního procesu (viz kap.5)	jen trvalé sledování a hodnocení dodavatelů	několik nebo všech osm kroků	všech osm kroků