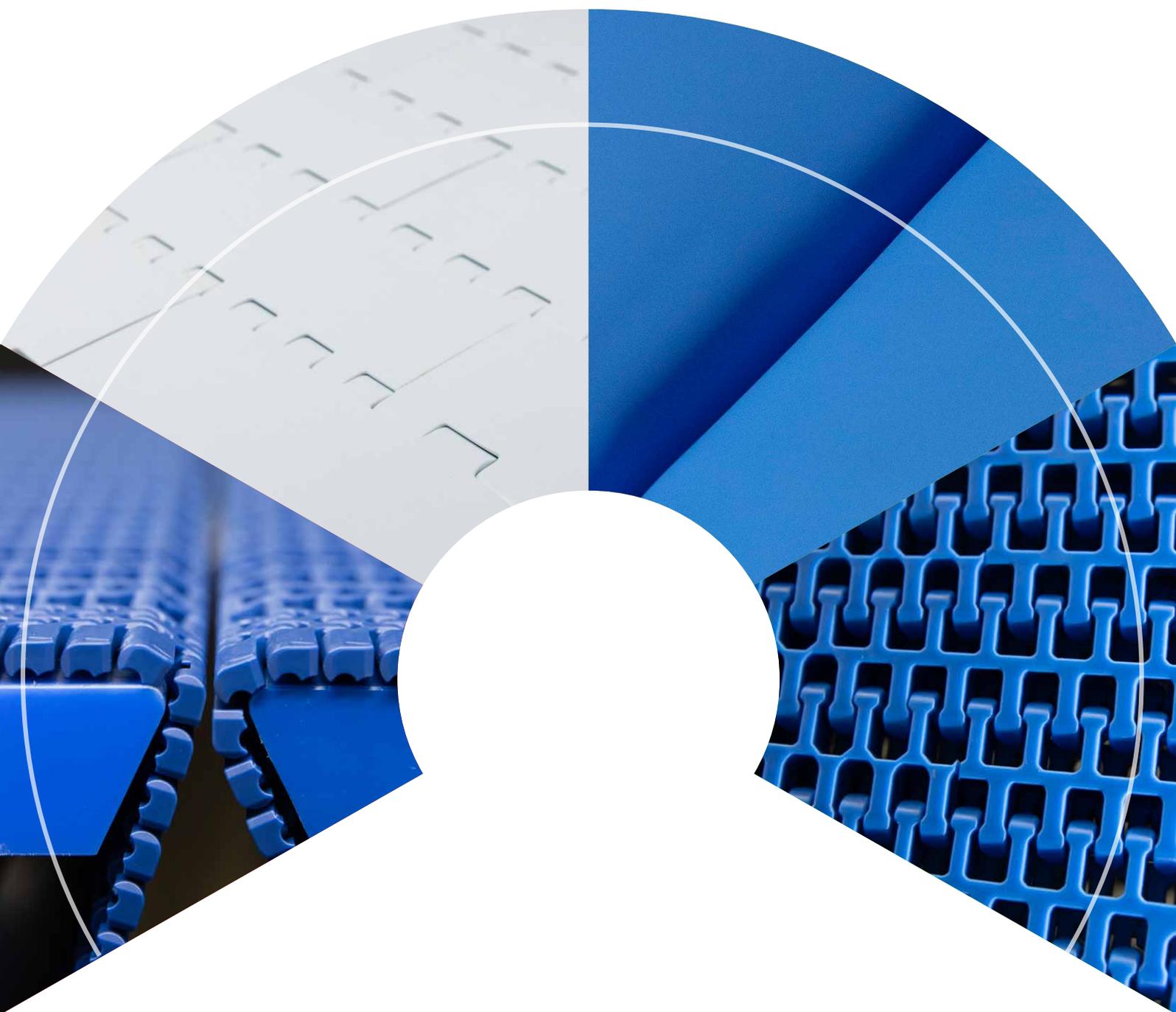


风险评估工作手册： 传送带供应商选择指南

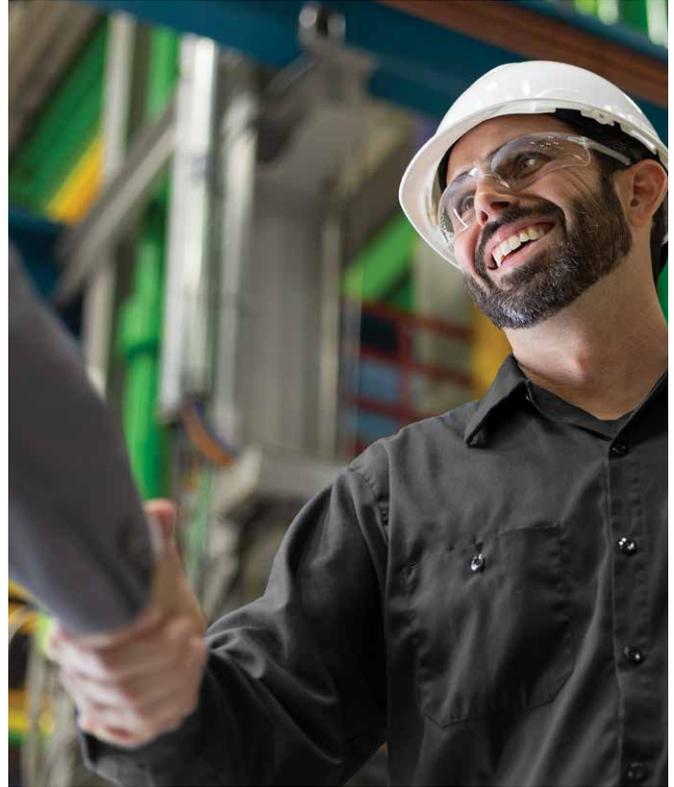


您的成功，悬于一“线”

想要毁掉一个食品品牌的声誉易如反掌。产线上一次小小的跑偏，加上传送带边缘恰到好处的磨损，然后“砰”的一声——传送带碎屑进入产品，造成的异物污染风险 (FMC) 就可能引发决定品牌命运的召回危机。不过，我们有办法能够尽可能地降低这些风险。

其中一种办法就是选择 **Intralox® FoodSafe™ 系统** 输送产品。这是专为食品行业开发的一款超安全和超高效的系统，涵盖传送带、部件与服务，可最大限度地降低传送带导致的异物污染风险。

不过，不管您选用哪家的输送解决方案，我们都希望您能为全球消费者提供最安全的食品。因此，我们还为您提供了另一种方法来降低风险：使用本手册评估潜在的传送带供应商。



英特乐团队温馨提示

将不同供应商的传送带和部件混搭使用看似没有什么坏处，但这往往会导致双方产品质保失效，并增加异物污染风险。**长远来看，这种做法最终会得不偿失，并不能真正地节省成本。**

如何评估传送带供应商

要让您的设备、传送带与部件协同运行，您必须与供应商紧密合作。利用本手册中的提问，可帮助您主动避开污染风险、质保失效以及隐藏费用等问题。对于每个提问，如果潜在供应商能够满足您的期望，您就在旁边的方框内打勾。回答所有问题后，使用最后的评分表生成供应商风险评估得分并对结果进行解读。

第 1 部分：战略合作伙伴关系

- 对方是长期合作伙伴，还是与您只是买卖关系？**
请对方介绍他们如何提供售后服务，或者，如果您在安装期间和安装后需要帮助，对方会怎么办？
- 对方是否只提供传送带？**
他们提供与传送带配套设计的部件吗？或者说，他们能提供服务和支持，以确保您的生产线实现预期的性能吗？
- 他们能为您的生产线提供定制化的解决方案吗？**
适合食品加工厂的通用型解决方案很少。请确保您的供应商能够与您一起，克服您的应用场景可能存在的独特限制条件和挑战。
- 对方的交货时间是多久，当需要加急发货时，他们会如何应对？**
一定要问清楚加急费的计算方法。如果供应商表示不需要加急费，那么，这笔费用可能是隐藏费用，或者供应商缺乏大规模加急发货经验。
- 当您联系对方时，他们能多快做出响应？**
对方有没有为您所在地区、行业或品牌配备专门的专家或团队？或者说，对方的人员配置是否充足，您是否需要与其他厂家争抢有限的资源？

第 2 部分：行业专业知识

- 对于您所在的行业，对方有没有经验？**
他们是不是新成立的公司，其产品是否成熟，有没有经过市场的验证？
- 他们会考虑传送带、部件与设备之间的协同效应吗？**
他们有没有询问过您的整条生产线的情况，还是只关注局部情况？他们会不会考虑对系统的全局性影响，还是只评估物理适配性？
- 他们是否了解您的具体应用或产品？**
对方有没有问过他们需要为您解决的问题，或者您想要达到的关键绩效指标？他们知道您需要更轻柔地处理产品，实现更高产能、耐磨性或者其他需求吗？
- 对方能否提供他们与类似客户的合作案例，或者生产线改进案例？**
请向对方索取合作过的客户联系方式，或可供参考的成功案例，以评估其能否助您达成目标、应对挑战。
- 他们的支持代表是否是您所在行业的专家？**
当您寻求技术帮助时，与您对接的是训练有素，能够解决行业特定问题的工程师吗？还是说，您只能获得一般的支持和程式化的故障排除服务？

第 3 部分：产品性能与质量

- 对方的产品开发流程是怎样的？
他们会不会与合作伙伴携手，共同填补市场空白？是什么在推动着他们创新？
- 他们的产品经过了哪些测试？
能否提供传送带的抗拉强度、化学相容性、耐高温性和耐磨性等数据？
- 他们声称可带来的性能改进能否量化？
要求对方提供相关的案例、客户证言或产品使用前后的对比数据，以便进行验证。
- 他们的产品是在哪里制造的？
其产地能否保障快速交货、质量控制和可追溯性？
- 他们会不会提供质量保证，作为产品的强大后盾？
他们会提供哪些书面承诺，出现问题又该如何处理？

风险评估打分表 每勾选一项得 1 分

各部分	评分 (0-5)	说明
1 - 战略合作关系		
2 - 行业专业知识		
3 - 产品性能与质量		
总评分		



风险评估得分

13-15 分：卓越之选：实力强劲，风险极低，可胜任任何应用场景。

9-12 分：可靠之选：基本满足要求，但需根据您的具体需求评估其短板。

0-9 分：高风险之选：可能对您的品牌构成威胁，建议考虑备选供应商。

我们乐意随时为您解答

欢迎您联系英特乐客户支持，向我们提出上述问题，并开始更全面地思考您的食品安全问题。