

多特瑞 供應鏈

THE dōTERRA



企業經營最基本的商業原則：人們付錢給企業購買想要的東西。無論如何，這些產品必定是來自某些地方，這就是所謂的供應鏈。

供應鏈意味著產品從最初的生產、加工，然後送到消費者面前。一般來說，dōTERRA美商多特瑞的供應鏈從收成植物原料的田間、森林和原野開始，然後蒸餾或如柑橘類則以冷壓萃取出精油，接著這些精油循著供應鏈成為複方精油的配方加入其他產品的成分或做成一瓶瓶單方精油。一旦產品完成裝瓶，就會被送到發貨中心，再送到零售地點或廠商，最後送達終端的消費者手中。

通常，企業都會極力簡化供應鏈以節省成本和增加利潤，許多公司都儘可能地只直接跟少數幾家第三方供應商簽訂契約，但dōTERRA美商多特瑞卻和我們的精油供應鏈中的實際種植者和蒸餾廠個別發展出良好的合作關係。

dōTERRA美商多特瑞策略採購總監提姆·瓦倫丁納解釋：「只向一家或少數幾家供應商採購精油是危險的，我們將會受制於這些供應商。我們很難清楚地看到這些精油來自哪裡，實際上生產的又是誰。」

「相反的，如果和農場與蒸餾廠個別合作，就可以密切地了解我們真正合作的對象和他們生產的精油的品質。清楚他們的生產力，同時能在問題發生之前，更及時又有效率地掌握生產潛能、氣候或其他挑戰。最重要的是，能協助提供他們需要的採購承諾、資源和其他工具，幫助他們提升能力和我們一起成長。徹底改善了世界各地跟我們合作的小農和蒸餾廠夥伴的競爭環境。」

合作關係

事實上，dōTERRA美商多特瑞如果只跟一家公司採購精油會更划算，而且更方便、利潤更高。但這麼做，我們將失去幫助世人的願景。

瓦倫丁納接著說：「這是一項不可思議的挑戰，許多公司都專注於採購少樣的原材料，也許只有一、兩種，但我們從40多個國家採購超過百種以上的精油。因此，有很多的合作關係需要持續維護，但這

是值得的，我們正在完成很棒的事情。」

dōTERRA美商多特瑞與當地農民和蒸餾達人建立的夥伴關係並不只是一項購買原物料的協議。我們是第一個向合作團體保證他們能得到及時和公平報酬的公司——這不是他們慣常得到的。因為農民和蒸餾廠經常受到中間掮客的剝削，必須屈服於價格波動和不確定的採購時程。相反的，dōTERRA美商多特瑞承諾採購時間表和價格，讓供應地區得以提前規畫並改善他們的生活。「Cō-Impact Sourcing®互相效力合作計畫」還提供資源和培訓，幫助改善、甚至於大幅地改變他們的生產。

同時，dōTERRA美商多特瑞「療癒之手基金會」結合「Cō-Impact Sourcing®互相效力合作計畫」一起幫助我們的精油生產者和生產地區，並提供醫療用品、學校、微型創業貸款、供水系統，這也是「療癒之手基金會」成立的目的一一致力於提高每個人的生活水準。



SUPPLY CHAIN

把產業帶進和我們合作的區域是有持續效益的，它創造了機會，幫助人們擺脫貧困的循環。提姆·瓦倫丁納說：「估計到目前為止，我們光在10個國家的『Cō-Impact Sourcing®互相效力合作計畫』就已經在偏鄉地區創造或支持了18,400個工作。預估2020年會增加到40,000多個。這些還只是來自『Cō-Impact Sourcing®互相效力合作計畫』中的精油採購，僅佔我們所有精油採購地區的一部分。」

這個承諾讓我們的精油原物料生產者忠誠地與我們合作，看到dōTERRA美商多特瑞對社區的投資，他們也更盡心盡力地提供最好的精油做為回報。

dōTERRA美商多特瑞執行長大衛·史德齡說：「我們有非常大的潛力可以為世界上最貧窮的國家裡最貧困的地區持續做很多的好事。這是非常令人興奮的，但也是複雜、困難和精細的，需要很努力和專注才能有效地展開。我們100%承諾我們的願景是——有一天要推行到我們所有的精油生產地。透過『Cō-Impact Sourcing®互相效力合作計畫』的模式，這是絕對可行的。」

行銷業務副總裁艾蜜莉·萊特

追本溯源

說：「消費者想要負起社會責任和永續的產品，我們也是。我們正努力賦予每一種dōTERRA美商多特瑞精油人道的形象，這是讓全球消費者認同我們的基石。」

「有能力追蹤產品的來源，對於維持品質非常重要。仰賴別家公司提供精油會帶來風險，如果產量下降，就會誘使他們添加其他東西來增加供應量，使精油的品質降低。直接與農民和蒸餾廠合作，能確保我們『CPTG®專業純正調理級認證』精油的高品質要求。」

與基層一起工作，有助於預防問題。「與農民和蒸餾廠建立合作夥伴關係，使我們能夠掌握實地訊息。」提姆·瓦倫丁納說明：「知道何時收成會不好或植物有問題，事先了解狀況就能研議對策解決需求量和品質要求。與中間商合作，有時要到最後一刻才會發現問題，危機來時，連去挑戰解決問題的機會都沒有。直接參與供應鏈能幫助我們儘可能地防止諸如此類的供應問題。」

深刻觀察

「貧困普遍存在於經濟發展機會有限的農村地區，我們在這些地

區採購了許多精油。」艾蜜莉·萊特接著說：「我們所到的40多個國家中，有一半是開發中的國家，我們非常有機會將持續性的經濟發展帶到許多農村地區。我們在當地不再只是一個慈善家或做慈善事業，而是實現有意義和持續性的正面影響。我們看見經常購買精油的健康倡導者不只為了健康的益處，也為了讓精油生產者和生產地區有機會受益。」

dōTERRA美商多特瑞似乎沒必要把供應鏈變得那麼複雜，但是我們在乎的是對於真實的人們的影響。透過直接採購策略，包括『Cō-Impact Sourcing®互相效力合作計畫』，讓世界上更多地方迫切需要幫助的人們受到積極正面的影響。

「事實上，我們藉由『Cō-Impact Sourcing®互相效力合作計畫』完成的工作。」史德齡說：「嘉惠到供應鏈的終端：原物料的生產者和產品的消費者。透過純淨、安全、效力的精油改善農民的生計，帶來更美好的未來，同時也改變消費者的生活。這樣的供應鏈是否要花費更多的心力呢？當然！但一切都是值得的。」

