



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DAY THREE: Supplier Diversity

DAILY SUMMARY



Day 3:
October
20

Day Three: Supplier Diversity-

What is supplier diversity and why is it important?

Supplier diversity is a business practice that refers to the inclusion of businesses owned by diverse individuals or groups in the procurement of goods and services. A diverse supplier is generally defined as a business that's at least 51% owned and operated by an individual that's part of a traditionally underrepresented or underserved group. Common classifications are minority-owned business enterprises (MBEs), woman-owned business enterprises (WBEs), and small-business enterprises (SBEs). Businesses owned by other minority groups, such as LGBTQ+, veterans, and persons with disabilities, may also be considered diverse suppliers.

| CIW Daily Video | Toolbox/Table Talks | At Home Activities |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">Day 3 Video - COMING SOON | <ul style="list-style-type: none">The Why of Supplier DiversityHow-To Guide on OutreachHow to Source Diverse Firms | <ul style="list-style-type: none">Intentional Spending At HomeYouth: Coloring SheetsHistory of Supplier Diversity |

Please share what you've learned by posting using the hashtag **#ConstructionInclusionWeek** and tag us on Instagram, LinkedIn, Twitter, and Facebook!



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DAY THREE: Supplier Diversity

DAILY SUMMARY



Day 3:
October
20

EXTERNAL RESOURCES



To Watch
[CIW YouTube Playlist]

- Tipping Point: How to Communicate Value of Supplier Diversity



To Read
[Day 2 External Download]

- Glossary of Terms - COMING SOON
- Organizations
- Certifications

Please share what you've learned by posting using the hashtag **#ConstructionInclusionWeek** and tag us on Instagram, LinkedIn, Twitter, and Facebook!



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DAY THREE: Supplier Diversity

TOOLBOX TALK

What is Supplier Diversity?

Supplier diversity is a business practice that refers to the inclusion of businesses owned by diverse individuals or groups in the procurement of goods and services. A diverse supplier is generally defined as a business that's at least 51% owned and operated by an individual that's part of a traditionally underrepresented or underserved group. Common classifications are minority-owned business enterprises (MBEs), woman-owned business enterprises (WBEs), and small-business enterprises (SBEs). Businesses owned by other minority groups, such as LGBTQ+, veterans, and persons with disabilities, may also be considered diverse suppliers.

Why is it important?

Supplier diversity is critical to the growth and success of the construction industry, and organizations that embrace supplier diversity do so for reasons that are meaningful from both a moral and business standpoint:

- Supplier diversity is vital to the sustainability of the construction industry. The demographics of the United States are rapidly changing, and our industry must also change in order to grow and thrive. From our workforce to our customers to our supply chain and trade partners, every aspect of our industry is becoming more diverse, and the future of construction will be very different from the past. Supplier diversity represents a necessary turning point in how we operate as an industry.
- Supplier diversity strengthens the economic health of local communities. Small and diverse businesses live and work in the communities they represent and are essential to the development and stability of local economies. Supplier diversity also supports job growth and fosters entrepreneurship among those who are often underrepresented in the construction industry. Investing in diverse-owned suppliers is an investment in our communities.
- Having a more inclusive procurement strategy broadens the pool of potential subcontractors, suppliers, and vendors. This encourages competition, which can improve quality and lower costs. In addition, having a more diverse network of suppliers and trade partners makes an organization more agile and resilient, enhancing performance and profitability.
- Supplier diversity is increasingly important to existing and potential customers, including private and non-governmental owners. Customers of all industries are becoming more informed and intentional when it comes to sourcing products and services, and the construction industry is no different. Utilizing small and diverse businesses demonstrates a company's commitment to corporate responsibility and ethical business practices.
- Supplier diversity programs help distinguish an organization when it comes to hiring and retaining top talent. In the face of workforce shortages across the industry, many construction companies are expanding efforts to recruit young women and people of color. Studies have shown this pool of potential talent is more likely to choose an employer with a demonstrated commitment to diversity and to equitable business practices like supplier diversity.
- Advancing supplier diversity is a substantial step companies can take to combat inequality and discrimination. Large organizations can lead by example and use their economic and social influence to support small and diverse businesses that are essential to the survival of the construction industry.

Please share what you've learned by posting using the hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DAY THREE: Supplier Diversity

TOOLBOX/TABLE TALK

Discussion Questions:

How have attitudes or perceptions of supplier diversity changed over the years in the construction industry?

- Is this the first time you've heard about supplier diversity?
- What are some myths/misconceptions about supplier diversity?
- Does the idea of supplier diversity clash with any "old school" attitudes?

Discuss how supplier diversity can benefit your company and your local community.

- Does your company have a supplier diversity program? What do you know about it?
- Are there examples of how supplier diversity has impacted a project you've worked on, influenced a customer, or won your company work?
- How does spending with small, diverse-owned businesses boost your local economy and ultimately benefit the entire community?

Discuss ways your company can help diverse suppliers grow and succeed.

- What opportunities are there to incorporate more diverse suppliers/trade partners on your projects?
- Consider all the different categories of spend (general conditions, printing needs, miscellaneous tools/hardware, sponsored lunches, etc.)
- How do you identify and connect with diverse suppliers? How do you inform diverse suppliers of opportunities on your projects?
- How do you build strong relationships with diverse-owned businesses on your projects?

Please share what you've learned by posting using the hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DÍA TRES: Diversidad de proveedores

TOOLBOX/TABLE TALK

¿Qué es la diversidad de proveedores?

La diversidad de proveedores es una práctica comercial que se refiere a la inclusión de empresas propiedad de diversos individuos o grupos en la adquisición de bienes y servicios. Un proveedor diverso se define generalmente como una empresa que pertenece al menos en un 51% y es operada por una persona que forma parte de un grupo tradicionalmente insuficientemente representado o desatendido. Las clasificaciones habituales son las empresas comerciales propiedad de minorías (MBE), las empresas comerciales propiedad de mujeres (WBE) y las pequeñas empresas comerciales (SBE). Las empresas propiedad de otros grupos minoritarios, como LGBTQ +, veteranos y personas con discapacidades, también pueden considerarse proveedores diversos.

¿Por qué es importante?

La diversidad de proveedores es fundamental para el crecimiento y el éxito de la industria de la construcción, y las organizaciones que adoptan la diversidad de proveedores lo hacen por razones significativas tanto desde el punto de vista moral como comercial:

- La diversidad de proveedores es vital para la sostenibilidad de la industria de la construcción. La demografía de los Estados Unidos está cambiando rápidamente y nuestra industria también debe cambiar para crecer y prosperar. Desde nuestra fuerza laboral hasta nuestros clientes, nuestra cadena de suministro y socios comerciales, todos los aspectos de nuestra industria se están volviendo más diversos y el futuro de la construcción será muy diferente del pasado. La diversidad de proveedores representa un punto de inflexión necesario en la forma en que operamos como industria.
- La diversidad de proveedores fortalece la salud económica de las comunidades locales. Las pequeñas y diversas empresas viven y trabajan en las comunidades que representan y son esenciales para el desarrollo y la estabilidad de las economías locales. La diversidad de proveedores también apoya el crecimiento del empleo y fomenta el espíritu empresarial entre aquellos que a menudo están subrepresentados en la industria de la construcción. Invertir en proveedores de propiedad diversa es una inversión en nuestras comunidades.
- Tener una estrategia de adquisiciones más inclusiva amplía el grupo de posibles subcontratistas, proveedores y vendedores. Esto fomenta la competencia, lo que puede mejorar la calidad y reducir los costos. Además, tener una red más diversa de proveedores y socios comerciales hace que una organización sea más ágil y resistente, mejorando el rendimiento y la rentabilidad.
- La diversidad de proveedores es cada vez más importante para los clientes actuales y potenciales, incluidos los propietarios privados y no gubernamentales. Los clientes de todas las industrias se están volviendo más informados e intencionales cuando se trata de obtener productos y servicios, y la industria de la construcción no es diferente. La utilización de empresas pequeñas y diversas demuestra el compromiso de una empresa con la responsabilidad corporativa y las prácticas comerciales éticas.
- Los programas de diversidad de proveedores ayudan a distinguir una organización cuando se trata de contratar y retener a los mejores talentos. Ante la escasez de mano de obra en la industria, muchas empresas de construcción están ampliando sus esfuerzos para reclutar mujeres jóvenes y personas de color. Los estudios han demostrado que es más probable que este grupo de talentos potenciales elija un empleador con un compromiso demostrado con la diversidad y con prácticas comerciales equitativas como la diversidad de proveedores.
- Promover la diversidad de proveedores es un paso sustancial que las empresas pueden dar para combatir la desigualdad y la discriminación. Las grandes organizaciones pueden predicar con el ejemplo y utilizar su influencia económica y social para apoyar a las pequeñas y diversas empresas que son esenciales para la supervivencia de la industria de la construcción.

Comparta lo que ha aprendido publicando con el hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DÍA TRES: Diversidad de proveedores

TOOLBOX/TABLE TALK

Preguntas de discusión

¿Cómo han cambiado las actitudes o percepciones de la diversidad de proveedores a lo largo de los años en la industria de la construcción?

- ¿Es la primera vez que escucha acerca de la diversidad de proveedores?
- ¿Cuáles son algunos mitos / conceptos erróneos sobre la diversidad de proveedores?
- ¿La idea de diversidad de proveedores choca con alguna actitud de la "vieja escuela"?

Analice cómo la diversidad de proveedores puede beneficiar a su empresa y a su comunidad local.

- ¿Su empresa tiene un programa de diversidad de proveedores? ¿Qué sabe usted al respecto?
- ¿Hay ejemplos de cómo la diversidad de proveedores ha impactado un proyecto en el que ha trabajado, ha influido en un cliente o ha ganado el trabajo de su empresa?
- ¿Cómo el gasto en empresas pequeñas y de propiedad diversa impulsa su economía local y, en última instancia, beneficia a toda la comunidad?

Analice las formas en que su empresa puede ayudar a diversos proveedores a crecer y tener éxito.

- ¿Qué oportunidades existen para incorporar proveedores / socios comerciales más diversos en sus proyectos?
- Considere todas las diferentes categorías de gasto (condiciones generales, necesidades de impresión, herramientas / hardware diversos, almuerzos patrocinados, etc.)
- ¿Cómo se identifica y se conecta con diversos proveedores? ¿Cómo informa a diversos proveedores de oportunidades en sus proyectos?
- ¿Cómo construye relaciones sólidas con empresas de propiedad diversa en sus proyectos?

Comparta lo que ha aprendido publicando con el hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DAY THREE: Supplier Diversity

TOOLBOX/TABLE TALK

HOW-TO GUIDE ON OUTREACH/BEST PRACTICES ON SUPPLIER DIVERSITY

Identification of Firms

- Work with other appropriate industry organizations to identify small and diverse businesses and create a database of all such firms (“Small and Diverse Business Database”). This database shall be a fluid document that is regularly updated to include both general information about each company as well the type of projects, size of projects, and role played in those projects. Special consideration should be made to receiving references from small and diverse business partners regarding their performance on past projects.
- Aggressively seek to proactively meet with identified small and diverse businesses, either in person, through an outreach event, or virtually. This creates a great platform to discuss opportunities and relevant scopes of work required to better determine subcontractors current performance capabilities and opportunities for growth. Such meetings shall be documented as part of the small and diverse business database.

Outreach Events

A methodical approach to planning outreach events that provides ample time for participants to learn of the event as well as have opportunities to participate in bidding activities.

- Pay special attention to your audience and whom is being invited. Ensure that the attendee list and the possible opportunities are in sync and limit the time variance between first and subsequent invitations. No one should feel as though they had an unfair advantage for procuring work because they were made aware of an opportunity long after others were aware of the same opportunity.
- Allow for separate times for attendees under different disciplines to attend; group interiors together and MEPs at a different time. Focus on mentioning creative ways in which these entities can develop partnerships within each other, that helps with their combined capacity threshold.
- Be mindful of the time of the event, as well as the location of the event. Asking a small business owner to attend an event in the middle of the work day could be problematic. Also, asking a small business owner to attend an outreach event at the end of the work day at a hotel conference room could also pose an uncomfortable situation. Use local resources and local venues in which attire and time of day are not determining factors that would influence a worthwhile attendance.
- Track outcomes of the outreach events; Facts & Figures, Presenters, Event Details, Sign-in Sheet, time duration, attendees attended, vendors and suppliers used.
- Plan for a process to reach out afterwards – thank yous, as well as updates to the procurement process outlined at the event are very beneficial. Being mindful of allowing all to receive the information at the same time. UBEs tend to be informed afterward, to help with achieving the goal.
- Questions to ask and things to consider; what is the best time to schedule this event? How can we market and advertise the outreach? What is the budget for the outreach?
- If food and/or beverages, audio/visual and furnishings are being supplied, please consider reaching out to a diverse or local business or businesses to procure these items.
- Very clear direction relative to registration, who is the intended audience, union requirements, and a scope of work narrative of the project. Also, a phone number and/or website that is monitored daily, needs to be included on all advertising material. As well as an email address to entertain questions relative to the event and schedule.

Please share what you’ve learned by posting using the hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DAY THREE: Supplier Diversity

TOOLBOX/TABLE TALK

HOW-TO GUIDE ON OUTREACH/BEST PRACTICES ON SUPPLIER DIVERSITY

Majority Firm Partnership Opportunities:

- Identify key majority firms with substantial capacity and encourage (and in certain instances require) these majority firms to mentor a small and diverse business as a condition of their contract.
- In any partnership between a majority firm and a small and diverse business, explore opportunities (and in appropriate instances may require) that the small and diverse business be the prime firm with the majority firm being their subcontractor. The goal of this structure is to provide demonstrated capacity for smaller small and diverse businesses on larger projects.
- Continue to foster an environment that allows for partnering with minority firms to provide administrative assistance to small and diverse business companies for larger scale projects including back office support, business planning, bidding and estimating, mentorship, and pathways to union membership, as applicable.
- Also as you plan outreach events that are directly connected to a upcoming project, it is a good idea to list majority subs that are already on board, such that small and diverse businesses could contact them in search of lower tiered opportunities.

Preparing the Small and Diverse Businesses for Outreach Events:

- Legible Business cards that lists pertinent company information; also bring a capability statement
- Follow up with your newly formed network after the event
- Perfect your 3 minute elevator pitch
- Take good notes that you can refer to afterwards and speak intelligently to attendees stating facts shared at the outreach event
- Focus on your one area of trade expertise – your sweet spot. You cannot do it all!

Please share what you've learned by posting using the hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



CÓMO ORIENTAR SOBRE DIVULGACIÓN / MEJORES PRÁCTICAS SOBRE DIVERSIDAD DE PROVEEDORES

Identificación de empresas:

- Trabajar con otras organizaciones de la industria apropiadas para identificar empresas pequeñas y diversas y crear una base de datos de todas esas empresas ("Base de datos de empresas pequeñas y diversas"). Esta base de datos debe ser un documento fluido que se actualiza periódicamente para incluir tanto la información general sobre cada empresa como el tipo de proyectos, el tamaño de los proyectos y el papel desempeñado en esos proyectos. Se debe prestar especial atención a recibir referencias de socios comerciales pequeños y diversos con respecto a su desempeño en proyectos anteriores.
- Busque de manera agresiva reunirse de manera proactiva con empresas pequeñas y diversas identificadas, ya sea en persona, a través de un evento de divulgación o virtualmente. Esto crea una gran plataforma para discutir las oportunidades y los alcances de trabajo relevantes necesarios para determinar mejor las capacidades de desempeño actuales de los subcontratistas y las oportunidades de crecimiento. Dichas reuniones se documentarán como parte de la base de datos de pequeñas y diversas empresas.

Eventos de divulgación:

Un enfoque metódico para planificar eventos de divulgación que brinda suficiente tiempo para que los participantes se enteren del evento y tengan la oportunidad de participar en las actividades de licitación.

- Preste especial atención a su audiencia y a quién está invitando. Asegúrese de que la lista de asistentes y las posibles oportunidades estén sincronizadas y limite la diferencia de tiempo entre la primera y las siguientes invitaciones. Nadie debe sentir que tiene una ventaja injusta para conseguir trabajo porque se le informó de una oportunidad mucho después de que otros se dieron cuenta de la misma oportunidad.
- Permita tiempos separados para que los asistentes de diferentes disciplinas asistan; interiores de grupo y eurodiputados en un momento diferente. Concéntrese en mencionar formas creativas en las que estas entidades pueden desarrollar asociaciones entre sí, lo que ayuda con su umbral de capacidad combinada.
- Tenga en cuenta la hora del evento, así como la ubicación del evento. Pedirle al propietario de una pequeña empresa que asista a un evento en medio de la jornada laboral podría ser problemático. Además, pedirle al propietario de una pequeña empresa que asista a un evento de divulgación al final de la jornada laboral en la sala de conferencias de un hotel también podría plantear una situación incómoda. Utilice los recursos y lugares locales en los que la vestimenta y la hora del día no sean factores determinantes que puedan influir en una asistencia que valga la pena.
- Seguimiento de los resultados de los eventos de divulgación; Hechos y cifras, presentadores, detalles del evento, hoja de registro, duración del tiempo, asistentes asistidos, proveedores y proveedores utilizados.
- Planifique un proceso para comunicarse después; gracias, así como las actualizaciones del proceso de adquisiciones descrito en el evento son muy beneficiosas. Ser consciente de permitir que todos reciban la información al mismo tiempo. Las UBE tienden a ser informadas posteriormente, para ayudar a lograr el objetivo.
- Preguntas para hacer y cosas a considerar; ¿Cuál es el mejor momento para programar este evento? ¿Cómo podemos comercializar y publicitar el alcance? ¿Cuál es el presupuesto para la divulgación?
- Si se están suministrando alimentos y / o bebidas, equipos audiovisuales y muebles, considere comunicarse con una empresa o empresas diversas o locales para adquirir estos artículos.
- Dirección muy clara en relación con el registro, quién es la audiencia prevista, los requisitos del sindicato y el alcance de la narrativa del trabajo del proyecto. Además, un número de teléfono y / o sitio web que se monitorea diariamente, debe incluirse en todo el material publicitario. Así como una dirección de correo electrónico para atender preguntas relacionadas con el evento y el horario.

Please share what you've learned by posting using the hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



CÓMO ORIENTAR SOBRE DIVULGACIÓN / MEJORES PRÁCTICAS SOBRE DIVERSIDAD DE PROVEEDORES

Oportunidades de asociación de empresas mayoritarias:

- Identificar empresas mayoritarias clave con una capacidad sustancial y alentar (y en ciertos casos exigir) a estas empresas mayoritarias a orientar una empresa pequeña y diversa como condición de su contrato.
- En cualquier sociedad entre una empresa mayoritaria y una empresa pequeña y diversa, explore las oportunidades (y, en los casos apropiados, pueden requerir) que la empresa pequeña y diversa sea la empresa principal y que la empresa mayoritaria sea su subcontratista. El objetivo de esta estructura es proporcionar capacidad demostrada para empresas más pequeñas y diversas en proyectos más grandes.
- Continuar fomentando un entorno que permita la asociación con empresas minoritarias para brindar asistencia administrativa a empresas pequeñas y diversas para proyectos a gran escala, incluido el apoyo administrativo, la planificación comercial, licitaciones y estimaciones, tutoría y vías para la membresía sindical, según corresponda.
- Además, a medida que planifica eventos de divulgación que están directamente relacionados con un proyecto próximo, es una buena idea enumerar los subs de la mayoría que ya están a bordo, de modo que las pequeñas y diversas empresas puedan contactarlos en busca de oportunidades de niveles más bajos.

Preparación de empresas pequeñas y diversas para eventos de divulgación:

- Tarjetas de visita legibles que enumeran la información pertinente de la empresa; también trae una declaración de capacidad
- Haga un seguimiento con su red recién formada después del evento
- Perfecciona tu discurso de ascensor de 3 minutos
- Tome buenas notas que pueda consultar después y hable de manera inteligente con los asistentes expresando los hechos compartidos en el evento de divulgación.
- Concéntrese en su área de especialización comercial: su punto óptimo. ¡No puedes hacerlo todo!



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DAY THREE: Supplier Diversity

TOOLBOX TALK

How to Source Diverse Firms

Seeking out small and diverse business partners has no “easy button,” where you can search a database and find the right firm. In order to meet and build relationships with small and diverse firms, Contractors must be proactive in their efforts to engage with local organizations, and actively participate in events focused on networking / relationship building. Said participation enables a dialogue to identify the right fit, right sized, right partnership as various opportunities arise on construction projects. Below are suggestions on how to actively source and connect with small and diverse businesses through outreach events, community / national based organizations and certification agencies.

- Internally Hosted Outreach Events:
See Outreach Best Practices Document
Example: [City of Atlanta](#)
Example: [Greater Women’s Business Council \(GWBC\)](#)
- Externally hosted Outreach Events: Attend events hosted by agencies / Clients aimed to facilitate networking between Large Firms and small / disadvantaged firms.
Types of events include:
Business Builder Expos, Matchmaking Events, Meet the Primes Events
Example: [2021 LA County Business Matchmaker](#)
Georgia Minority Supplier Development Council (GMSDC) Virtual Individual Procurement Conference (How to do Business with Prime Contractor Events)
- Community Based Organizations: Contact local agencies / organizations to identify certified firms by NAICS code or scope of work.
Example: [Small Business Development Centers \(search in your local area\)](#)
Example: [National Association of Minority Contractors \(NMAC\)](#)
Example: [Greater Women Business Council](#)
- Certification agency: Contact national and local certification agencies to identify certified firms by NAICS code or scope of work.
Example: [NMSDC](#)
Example: [WBENC](#)
Example: [Sam.gov](#)
Example: [California Department of General Services](#)
Example: [Georgia Minority Supplier Development Council \(GMSDC\)](#)
- City / County based DMS System: Contact local City / Counties to identify certified firms by NAICS code or scope of work.
Example: [Los Angeles County of Consumer and Business Affairs Office of Small Business](#)
Example: [City of Atlanta](#) (Migrating to a new portal)
Example: [Fulton County Government](#)
- DMS - Diversity Management System: Utilize various systems to identify certified firms by NAICS codes of scope of work.
[B2G Now](#)
[Prism](#)
- Client DMS System: Contact exiting clients to identify any systems they may have in place to organize small /diverse firms and / or preferred vendors.

Comparta lo que ha aprendido publicando con el hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DAY THREE: Supplier Diversity

TOOLBOX TALK

Cómo abastecerse de empresas diversas

La búsqueda de socios comerciales pequeños y diversos no tiene un “botón fácil”, donde puede buscar en una base de datos y encontrar la empresa adecuada. Para conocer y establecer relaciones con empresas pequeñas y diversas, los contratistas deben ser proactivos en sus esfuerzos por comprometerse con organizaciones locales y participar activamente en eventos centrados en la creación de redes y relaciones. Dicha participación permite un diálogo para identificar la asociación adecuada, del tamaño adecuado y la asociación adecuada a medida que surgen diversas oportunidades en los proyectos de construcción. A continuación se presentan sugerencias sobre cómo buscar y conectarse activamente con empresas pequeñas y diversas a través de eventos de divulgación, organizaciones comunitarias / nacionales y agencias de certificación.

- Eventos de divulgación alojados internamente:
Ver el documento de mejores prácticas de divulgación
- Eventos de divulgación organizados externamente:
asista a eventos organizados por agencias / clientes destinados a facilitar la creación de redes entre grandes empresas y pequeñas empresas desfavorecidas.
Los tipos de eventos incluyen:
Exposiciones de Business Builder, eventos de emparejamiento, eventos de Meet the Primes
Ejemplo: [Matchmaker de negocios del condado de Los Ángeles 2021](#)

Conferencia de adquisiciones individuales virtuales del Consejo de desarrollo de proveedores de minorías de Georgia (GMSDC) (Cómo hacer negocios con eventos de contratistas principales)
- Organizaciones comunitarias: comuníquese con las agencias / organizaciones locales para identificar empresas certificadas según el código NAICS o el alcance del trabajo.
Ejemplo: [Centros de desarrollo de pequeñas empresas \(busque en su área local\)](#)
Ejemplo: [Asociación Nacional de Contratistas de Minorías \(NMAC\)](#)
Ejemplo: [Greater Women Business Council](#)
- Agencia de certificación: comuníquese con las agencias de certificación nacionales y locales para identificar las empresas certificadas según el código NAICS o el alcance del trabajo.
Ejemplo: NMSDC
Ejemplo: WBENC
Ejemplo: Sam.gov
Ejemplo: Departamento de Servicios
- Generales de California
Ejemplo: Consejo de desarrollo de proveedores minoritarios de Georgia (GMSDC)
Ejemplo: ciudad de Atlanta
Ejemplo: Greater Women’s Business Council (GWBC)
- Sistema DMS basado en la ciudad / condado:
Comuníquese con la ciudad / condados locales para identificar empresas certificadas por el código NAICS o el alcance del trabajo.
Ejemplo: [Oficina de Pequeñas Empresas del Condado de Consumidores y Asuntos Comerciales de Los Ángeles](#)
Ejemplo: [Ciudad de Atlanta \(Migrando a un nuevo portal\)](#)
Ejemplo: [gobierno del condado de Fulton](#)
- DMS - Sistema de gestión de la diversidad: utilice varios sistemas para identificar empresas certificadas por los códigos NAICS de alcance de trabajo.
[B2G Now](#)
[Prism](#)
- Sistema DMS del cliente: Póngase en contacto con los clientes salientes para identificar cualquier sistema que puedan tener para organizar empresas pequeñas / diversas y / o proveedores preferidos.

Comparta lo que ha aprendido publicando con el hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DAY THREE: Supplier Diversity

AT HOME ACTIVITY

INTENTIONAL SPENDING - HOW TO INCORPORATE SUPPLIER DIVERSITY AT HOME

Being intentional about where money is spent is not just something businesses can focus on. As individuals, our purchasing decisions are just as powerful as the money spent with corporations and organizations. In most cases, you have more spending power at home than you do at work, so here are some steps to assist you on being intentional about your personal spending and supporting diverse businesses.

How to:

- **Step 1: Make a list**

When you take a minute to think about where your money goes every month you will probably realize there are a wide range of goods and services that you buy every day. In the morning you buy a cup of coffee, at lunch you head to the local restaurant around the corner, and maybe on the way home you stop to pick-up dinner. On your day off you get your hair done or maybe book a massage. You read books and plan fun activities to do with the kids on weekends. These are all opportunities to choose a diverse business to patronize. Take some time to review your monthly budget and think about those things that you already spend money on and write it down. Also think about upcoming purchases. Do you need your driveway paved or to buy a gift for your nephew's birthday? Maybe it's a great time to send your wife flowers. Think outside the box and beyond the obvious expenses. Write it all down and begin to realize the opportunities.

- **Step 2: Search for Local and Online Businesses**

Now that you know what you need to buy, of course the next question is, "Where do I find diverse businesses that supply the things I need?" Well, as a start there are great resources online to find diverse businesses near you. These lists are usually searchable by goods/services and location. Many of the businesses on these lists ship across the country so you don't have to worry about whether they are in your local area to spend money with them. Below are a few resources to help you find diverse businesses.

Another great way to find diverse businesses is through word of mouth. Your friends, neighbors, and colleagues are all resources and know of places to shop. Who doesn't love to share details of the great meal they had or the unique new watch they purchased from a diverse business?

Also, be on the lookout for local events like "Black Business Week" or National Small Business Week where diverse businesses are highlighted.

Other Resources:

[Intentionalist](#) makes it easy to find and support local small businesses and the diverse people behind them through everyday decisions about where we eat, drink, and shop.

Black Owned

- [Beyonce- Black Parade](#)
- [We Buy Black](#)
- [Eat Okra](#)
- [Support Black Owned](#)

LGBTQ+Owned

- [National LGBT Chamber of Commerce](#)
- [Lesbian Business Community](#)
- [Yelp Filter](#)

Women Owned

- [Woman Owned](#)
- [Yelp Filter](#)
- [126 Best Women-Owned Brands](#)

Latinx Owned

- [Support Latino Business](#)
- [HispanicYa](#)
- [Shop LatinX](#)
- [Hello Alice Latino/Hispanic Business Center](#)

Please share what you've learned by posting using the hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DAY THREE: Supplier Diversity

AT HOME ACTIVITY

- **Enjoy the Spend**

Go out and patronize the great places that you have found. Pay the asking price. Feel good about being intentional with your spend. What a great opportunity to buy the things you want and need while adding to the success of a diverse business. Know that your thoughtfulness is contributing to the wealth a diverse business is providing for their families and communities.

- **Share the good news**

Be sure to share the good news about that great cup of coffee you had at the black-owned coffee shop, or how quick and professional the LGBTQ-owned business was that performed the repairs on your roof. Many people rely on reviews to determine if they want to make a purchase, so help others to find those diverse businesses that you love. Leave reviews on a company's websites, or on sites like Google or Yelp. When your neighbor mentions needing help with landscaping around their house, recommend the business that planted those beautiful flowers in your yard. When your office is planning a business lunch, recommend the Latinx catering company that your best friend used at her wedding. Sharing your network of diverse businesses will help others to develop relationships with those same companies.

Supplier Diversity Through Entrepreneurship: Build Diverse Capacity by Starting Your Own Business

Another way to promote supplier diversity is to become a diverse supplier.

Is there something you love to do that you would like to transform into a real business? There are many resources that are available to help get you started. See a few below.

[Forbes Article: How to Become and Entrepreneur](#)

[8 Steps to Get Your Business Going](#)

It's Never too Early to Cultivate Supplier Diversity

You are never too young to begin thinking about supplier diversity and becoming a diverse business. Parents, what a great way to help them begin to understand supplier diversity, than by having them start their own business. What an outstanding way to begin building the pool of diverse suppliers and vendors by creating them at home. Below are some great resources to get you and your kids started on the process.

Kid Entrepreneurship Guides:

[7 Steps to Helping Your Child Become a Successful Kidpreneur](#)

[Kidpreneur Playbook by WagiLabs](#)

Please share what you've learned by posting using the hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



GASTO INTENCIONAL: CÓMO INCORPORAR LA DIVERSIDAD DE PROVEEDORES EN EL HOGAR

Ser intencional sobre dónde se gasta el dinero no es solo algo en lo que las empresas se puedan enfocar. Como individuos, nuestras decisiones de compra son tan poderosas como el dinero gastado en corporaciones y organizaciones. En la mayoría de los casos, usted tiene más poder adquisitivo en casa que en el trabajo, por lo que aquí hay algunos pasos que lo ayudarán a ser intencional en sus gastos personales y respaldar negocios diversos.

Cómo:

- **Paso 1: haz una lista**

Cuando se toma un minuto para pensar en dónde va su dinero cada mes, probablemente se dará cuenta de que hay una amplia gama de bienes y servicios que compra todos los días. Por la mañana compra una taza de café, en el almuerzo se dirige al restaurante local a la vuelta de la esquina, y tal vez en el camino a casa se detiene para recoger la cena. En su día libre se arregla el cabello o tal vez reserve un masaje. Lees libros y planeas actividades divertidas para hacer con los niños los fines de semana. Todas estas son oportunidades para elegir un negocio diverso para patrocinar. Tómese un tiempo para revisar su presupuesto mensual y piense en aquellas cosas en las que ya gasta dinero y anótelas. Piense también en las próximas compras. ¿Necesita pavimentar el camino de entrada o comprar un regalo para el cumpleaños de su sobrino? Tal vez sea un buen momento para enviarle flores a su esposa. Piense fuera de la caja y más allá de los gastos obvios. Escríbalo todo y comience a darse cuenta de las oportunidades.

- **Paso 2: busque negocios locales y en línea**

Ahora que sabe lo que necesita comprar, la siguiente pregunta es, por supuesto, “¿Dónde puedo encontrar empresas diversas que me suministren lo que necesito?” Bueno, para empezar, existen excelentes recursos en línea para encontrar diversas empresas cerca de usted. Estas listas generalmente se pueden buscar por bienes / servicios y ubicación. Muchas de las empresas de estas listas realizan envíos a todo el país, por lo que no tiene que preocuparse de si están en su área local para gastar dinero en ellas. A continuación, se muestran algunos recursos para ayudarlo a encontrar negocios diversos.

Otra excelente manera de encontrar negocios diversos es a través del boca a boca. Sus amigos, vecinos y colegas son recursos y conocen lugares para comprar. ¿A quién no le encanta compartir detalles de la excelente comida que tuvieron o del reloj único que compraron en una empresa diversa?

Además, esté atento a los eventos locales como la “Semana de los negocios negros” o la Semana nacional de las pequeñas empresas, donde se destacan las diversas empresas.

Otros recursos:

[Intentionalist](#) facilita la búsqueda y el apoyo a las pequeñas empresas locales y a las diversas personas que las respaldan a través de decisiones cotidianas sobre dónde comemos, bebemos y compramos.

Negro propiedad

- [Beyonce- Black Parade](#)
- [We Buy Black](#)
- [Eat Okra](#)
- [Support Black Owned](#)

Propiedad LGBTQ +

- [National LGBT Chamber of Commerce](#)
- [Lesbian Business Community](#)
- [Yelp Filter](#)

Propiedad de mujeres

- [Woman Owned](#)
- [Yelp Filter](#)
- [126 Best Women-Owned Brands](#)

Propiedad de Latinx

- [Support Latino Business](#)
- [HispanicYa](#)
- [Shop LatinX](#)
- [Hello Alice Latino/Hispanic Business Center](#)

Comparta lo que ha aprendido publicando con el hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



Construction Inclusion Week

Building the Foundation for Inclusion

DAY THREE: Supplier Diversity

AT HOME ACTIVITY

- **Disfruta el gasto**

Sal y patrocina los grandes lugares que has encontrado. Paga el precio de venta. Siéntase bien por ser intencional con su gasto. Qué gran oportunidad para comprar las cosas que desea y necesita mientras aumenta el éxito de un negocio diverso. Sepa que su consideración está contribuyendo a la riqueza que una empresa diversa está proporcionando a sus familias y comunidades.

- **Comparte las buenas noticias**

Asegúrese de compartir las buenas noticias sobre esa gran taza de café que tomó en la cafetería propiedad de negros, o cuán rápido y profesional fue el negocio propiedad de LGBTQ que realizó las reparaciones en su techo. Muchas personas confían en las reseñas para determinar si quieren realizar una compra, así que ayude a otros a encontrar esos negocios diversos que le gustan. Deja reseñas en los sitios web de una empresa o en sitios como Google o Yelp. Cuando su vecino mencione que necesita ayuda con la jardinería alrededor de su casa, recomiende la empresa que plantó esas hermosas flores en su jardín. Cuando su oficina esté planeando un almuerzo de negocios, recomiende la empresa de catering Latinx que su mejor amiga usó en su boda. Compartir su red de negocios diversos ayudará a otros a desarrollar relaciones con esas mismas empresas.

Diversidad de proveedores a través del espíritu empresarial: desarrolle una capacidad diversa iniciando su propio negocio

Otra forma de promover la diversificación de proveedores es convertirse en un proveedor diverso.

¿Hay algo que le guste hacer que le gustaría transformar en un negocio real? Hay muchos recursos disponibles para ayudarlo a comenzar. Vea algunos a continuación.

[Artículo de Forbes: Cómo convertirse en emprendedor](#)

[8 pasos para poner en marcha su negocio](#)

Nunca es demasiado pronto para cultivar la diversidad de proveedores

Nunca es demasiado joven para comenzar a pensar en la diversidad de proveedores y convertirse en un negocio diverso. Padres, qué gran manera de ayudarlos a comenzar a comprender la diversidad de proveedores, que hacer que comiencen su propio negocio. Qué manera tan sobresaliente de comenzar a construir el grupo de proveedores y vendedores diversos al crearlos en casa. A continuación se muestran algunos recursos excelentes para que usted y sus hijos comiencen el proceso.

Kid Entrepreneurship Guides:

[7 pasos para ayudar a su hijo a convertirse en un emprendedor exitoso](#)

[Libro de estrategias para niños emprendedores de WagiLabs](#)

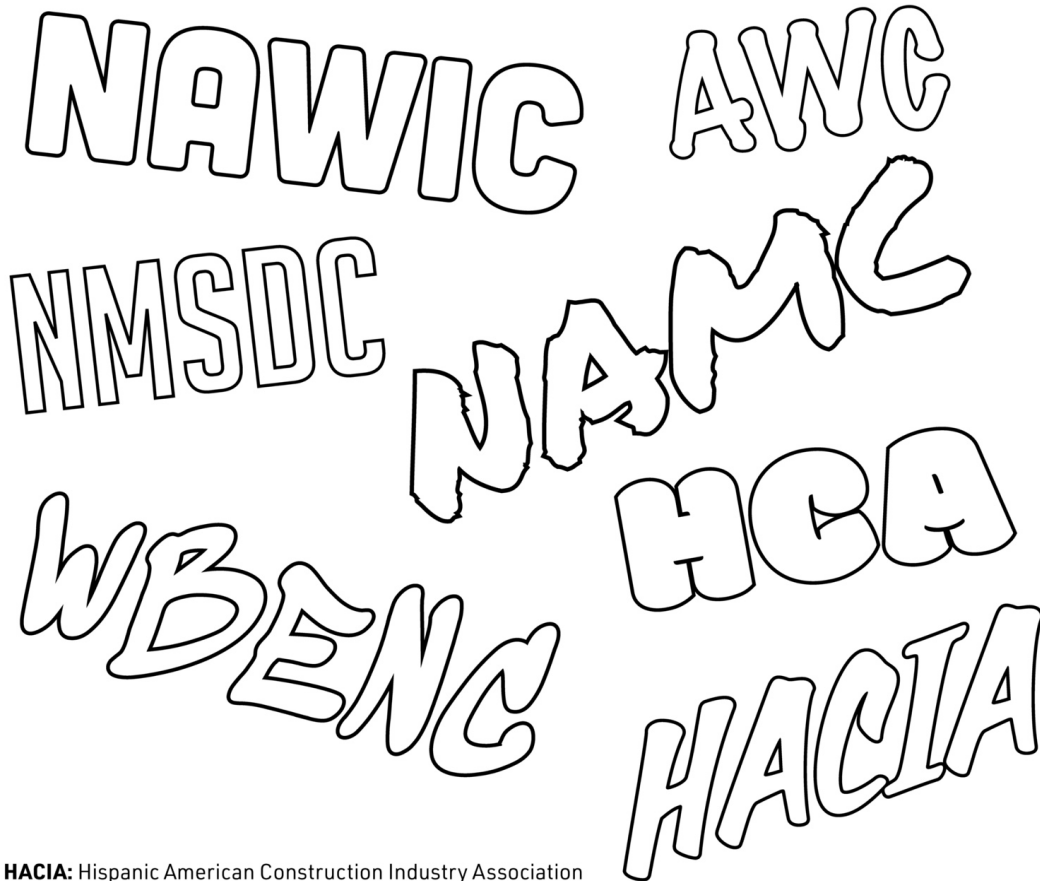
Comparta lo que ha aprendido publicando con el hashtag **#ConstructionInclusionWeek**



DIVERSE CONTRACTOR ASSOCIATIONS

Understanding Organizations!

Color the acronyms for these Diverse Contractor Associations!
These associations provide networking, training and educational resources for small and diverse businesses.



HACIA: Hispanic American Construction Industry Association
WBENC: Women's Business Enterprise National Council
NAWIC: National Association of Women in Construction
NMSDC: National Minority Supplier Development Council
NAMC: National Association of Minority Contractors
AWC: Association of Women Contractors
HCA: Hispanic Contractor Association



SUPPLIER DIVERSITY

Color the acronyms and draw a line to match them to the corresponding image that you think it describes!

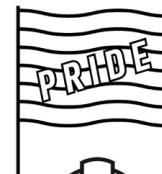
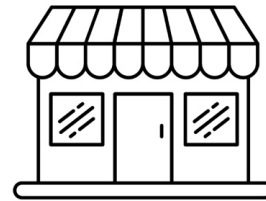
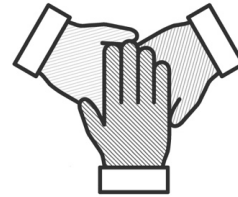
WBE

LGBTQ

SBE

VBE

MBE



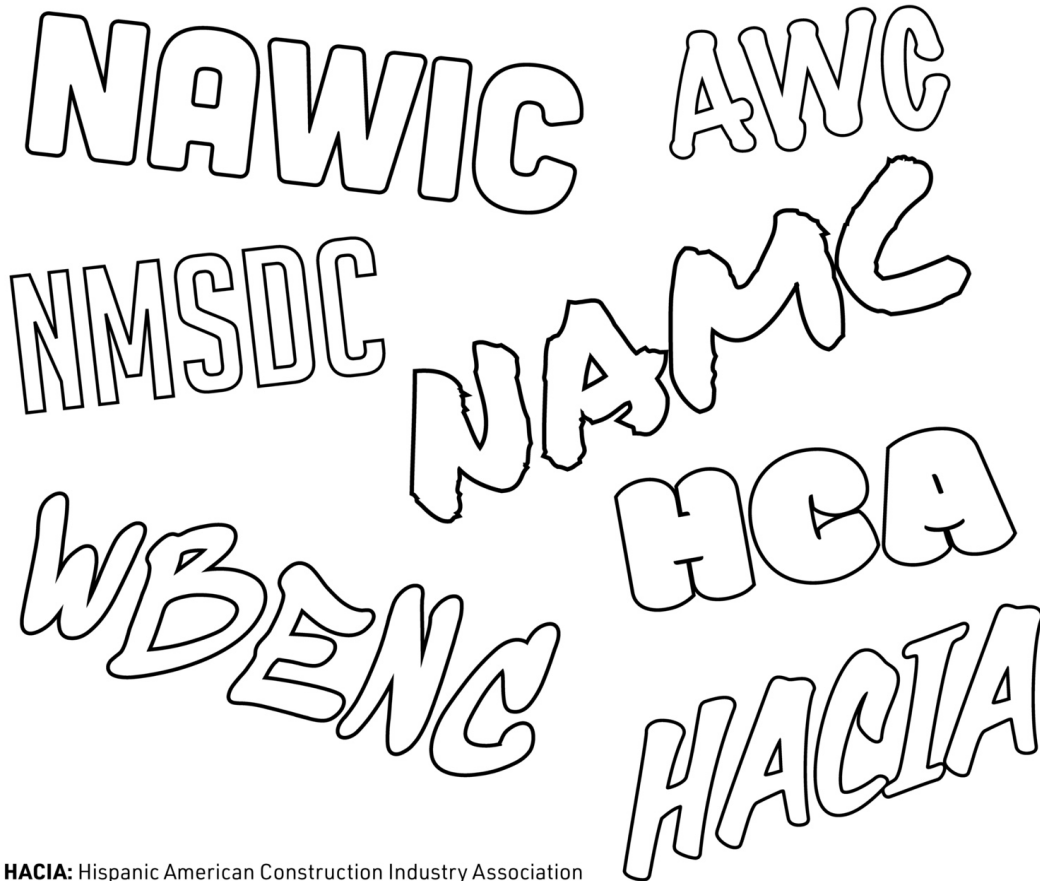
WBE: Women's Business Enterprise
MBE: Minority Business Enterprise
SBE: Small Business Enterprise
VBE: Veteran Business Enterprise
LGBTQ: Lesbian, Gay, Bisexual, Transgender & Queer/Questioning



ASOCIACIONES DIVERSAS DE CONTRATISTAS

¡Comprensión de las organizaciones!

¡Colorea las siglas de estas diversas asociaciones de contratistas! Estas asociaciones proporcionan recursos educativos, de formación y de creación de redes para pequeñas y diversas empresas.



HACIA: Hispanic American Construction Industry Association
WBENC: Women's Business Enterprise National Council
NAWIC: National Association of Women in Construction
NMSDC: National Minority Supplier Development Council
NAMC: National Association of Minority Contractors
AWC: Association of Women Contractors
HCA: Hispanic Contractor Association



DIVERSIDAD DE PROVEEDOR

Colorea las siglas y dibuja una línea para que coincida con la imagen correspondiente que crees que describe

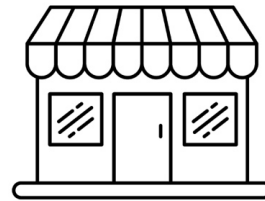
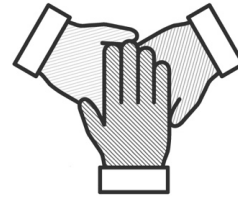
WBE

LGBTQ

SBE

VBE

MBE



WBE: Women's Business Enterprise
MBE: Minority Business Enterprise
SBE: Small Business Enterprise
VBE: Veteran Business Enterprise
LGBTQ: Lesbian, Gay, Bisexual, Transgender & Queer/Questioning