



DocProcess

MANAGEMENTUL FURNIZORILOR

CU 100% RATĂ DE SUCCES

SERVICIUL NOSTRU ÎN CIFRE

- 100% rată de înrolare a furnizorilor
- 95% conversie la fluxuri electronice de documente
- 100% abilitatea de a gestiona toate tipurile și formatele de fișiere
- 0.1% rată de eroare, chiar și când digitizezi hârtia

Profitabilitatea unei tehnologii depinde de factori multipli, dar, când e vorba despre automatizare P2P, niciun factor nu e mai presant decât înrolarea furnizorilor. Până la urmă, ce poate fi mai important pentru o platformă decât oamenii care o folosesc? Cu lanțuri de aprovizionare fragile, cicluri de viață scurte de produs și o criză în plină desfășurare, integrarea furnizorilor nu este o sarcină ușoară. Din acest motiv am decis să o facem noi pentru tine! Și pentru că avem peste 15 ani de experiență în domeniu, îți putem oferi cele mai bune rezultate.

DocProcess oferă înrolare 100% gestionată de echipa noastră, cu suport la 360°, indiferent de mărimea, tipul sau abilitatea tehnologică a furnizorilor. Echipa noastră se va asigura că furnizorii tăi pot trimite documente electronice încă din prima zi. Le vom oferi o gamă largă de opțiuni de înrolare, adaptate stadiului lor tehnologic. Mai mult, funcționalitățile noastre O2C oferă valoare semnificativă furnizorilor tăi, motivându-i să ni se alăture.

Carrefour 

Mondelēz
International



ALBALACT

DIFERENȚA DOCPROCESS

5 moduri de a-ți înrola furnizorii

asigurându-te că partenerii tăi vor fi în proporție de 100% în platformă.

Procesul este gestionat de echipa noastră, fără efort sau costuri suplimentare din partea ta și cu raportări constante.

Strategii personalizate de înrolare, bazate pe o metodă proprie și menite să-ți aducă rezultate încă din primele 2 luni.

Accesibilitate maximă, cu înrolare rapidă și un portal web ușor de folosit și susținut de o bază de tutoriale.

Comunicare constantă

și statusuri de proiect, permițându-ți să știi în ce stadiu se află înrolarea.

Capabilități O2C pentru furnizori

care includ nu doar crearea de documente, ci și conversia lor.

Valoare adăugată pentru furnizori, care îți va îmbunătăți în timp relațiile comerciale cu aceștia.

Suport permanent

atât în perioada de onboarding, ci și imediat după încheierea lui.

