* هي عملية تتم بين الشركاء التجاريين العميل والمورد (تهدف الى تسهيل طلب العميل لعروض أسعار السلعة أو الخدمة أو النشاط وتشجيع الصفقات للمورد حتى اصدار الفواتير لعمليات إتمام العملية. عن طريق مجموعة منظمة من البيانات التي يتم إرسالها كرسالة تبادل إلكترونية للبيانات، والتي ستعتمد على خطوات عملية مثل طلب شراء (ثم أوامر الشراء وتأكيد الطلبات وإشعارات التسليم. في حال عدم إتمام الصفقة فان العميل يربح عرض الأسعار واطلاعه على أحدث أسعار السوق المحلية والعالمية (ويربح المورد) عملية دعائية واتصاله بعميل مرتقب.
* أتمتة عمليات تلقى العروض واصدار الفواتير وتأكيد الطلبات توفر ما بين 60 % و %80 من التكاليف - مقارنةً بالعملية الورقية. يتم تحقيق ذلك عن طريق تقصير أوقات الإنتاجية مع زيادة الجودة والشفافية في وقت واحد. تعمل عروض الاسعار واصدار الفواتير الإلكترونية أيضًا على تحسين علاقة العمل مع الموردين والعملاء.
* لا توجد فواتير مفقودة حيث ارشفة إلكترونية لكل عميل ومورد مع إدارة مكتبة للفواتير في لوحة اعدادات العملاء والموردين بما يضمن لهم الرجوع لها في أي وقت، واستخدام أفضل للخصومات وإدارة النقود من حيث الدفع وارسال واستقبال الأموال.
* تقوم المنصة بتمكين العميل C&B من ارسال طلبات الشراء بسهولة لأكبر عدد من الموردين وموظفي المشتريات والمبيعات لهم نفس النشاط وترجمة متطلبات العملاء بسهولة وسرعة إلى مقترحات وعروض أسعار خالية من الأخطاء وإرسال فواتير بسيطة باستخدام قوالب احترافية ومولد فواتر وعروض أسعار بتنسيقPDF وحلول المدفوعات مما ينظم الفواتير وتتبع الاستلام والمصروفات وتتبع وقت المعاملة وإدارة وقت العملية البيعية وإعداد التقارير عن الأعمال كلها في تطبيق واحد سهل الاستخدام. مما يلبي احتياجات المشترين المحتمل ومساعدتهم في اتخاذ قرار الشراء.

**مميزات المنصة**

* إدارة عمليات التفاوض وإتمام العملية بسلاسة بين فريق المبيعات، والمشترين، ومديري العطاءات، وفرق الإنتاج لضمان تقديم عرض سريع وخالي من العيوب
* توفير عمليات نقل لوجستية آمنة وبأسعار مناسبة للخدمات والبضائع الجاهزة بسلاسة إلى العميل لتوفري سهولة وامان وسرعة إتمام عمليات الشراء والبيع لدي عملاء المنصة
* أدوات قوية، مثل دعم العملات المتعددة والضرائب والترقيم التلقائي وارشفة الفواتير في مكتبة الفواتير لدى العملاء والموردين وكتالوج المنتجات والخدمات والتسويق بالبريد الإلكتروني.
* تمكين العملاء C&B من ارسال طلبات شراء دقيقة و قيام المورد B بإرسال مقترحات دقيقة من شأنها إقناع العملاء في مدة زمنية قصرية .
* تحليلات برامج إدارة العقود، وتحليل نتائج عمليات التفاوض والبيع بالوقت الفعلي عندما يقوم المستلم بفتح العرض لتوفير وتحليل المعلومات لفريق المبيعات لاستخدامها في تحسين عمليات البيع واقناع العملاء.
* تتضمن المنصة عروض الشراء وتحليلات الأسعار التي تتيح للمورد معرفة متى وعدد المرات التي تم فيها فتح العرض الخاص بهم بواسطة المستلم. وتحليلات مفصلة للوثيقة حول كيفية تفاعل المستلم مع العرض، مما يتيح للمورد إغلاق الصفقات بشكل أسرع.
* قياس سرعة استجابة العميل C&B و المورد B