

在万物互联时代，企业组织之间已成为产业链中不可分割的一部分，从供应商到客户的整个链条处于一个共生、共赢、共享的协同网络中，在这个柔性的价值网络中，企业如何构建内部业务、人员、组织与产业链的协同能力，从而以贯穿内外的协同效率激发企业的持续发展动力？

用友NC Cloud 2021.05提供全产业链高效协作解决方案，建立了从外部客商，到内部计划、采购、库存、销售全产业链覆盖的供应链移动应用，企业内外部各个角色随时随地移动办公，改变原来传统ERP事后补录单据，以及纸质单据传递的局限性，拓展了企业的管理边界，实现随时随地采集运营数据的供应链协同，助力企业在数字化转型中实现产业链共赢。

用友NC Cloud之供应商协同能力

供应商协同提供了采购业务过程中企业与供应商之间的协同业务处理能力，成为采购双方之间业务协作、沟通交流的桥梁，在用友NC Cloud的移动应用能力下，企业可以随时随地进行与供应商之间的业务处理，实现从采购询报价、发货收货交易处理到入库对账和开票的一站式便捷操作，供应商快速掌握企业需求的同时缩短采购周期，降低采购成本，实现高效协作，降本增效。

采购询价报价，

开启便捷透明的采购新模式

采购业务中与供应商的交互往来始于询价、报价环节。采购员收到业务部门的请购信息后，在询价单中录入供应商、物料，形成供应商的待报价信息，然后发送给供应商进行报价；供应商收到信息后，可以在移动端直接进行报价，完成报价后反馈到采购方，采购员就这样简单的完成了询价的过程，供应商也可以便捷的在移动端查看自己的报价记录。



供应商开票确认，

实现发货、收货、开票信息的线上协同

企业会定期与供应商就采购入库单进行对账并开票，在此过程中，企业给供应商发送开票确认单后，供应商在移动端确认开票的数量和单价，后续根据开票确认单在移动端进行开票。采购员还可以在移动端通过采购入库单进行便捷对账与查询，保障发货、入库、开票信息的协同一致性，与供应商实现线上数据协同。



“一句话下单” ，

更智能的业务处理方式

询价完成后，客户针对企业报价的结果进行后续的下单操作，客户可以通过移动端自主下单，订单会发送到客户的专管业务员，业务员审批订单后给客户发送消息；客户专管业务员也可以在移动端App通过手工录入、以及语音智能的方式代客户下单，业务员可以通过“一句话下单”的方式，按照机器人小友的提示完成销售订单的创建。



在用友NC Cloud 2021.05提供的移动应用能力下，企业与供应商、客户等业务伙伴的业务衔接和信息互通不再局限于传统的线下方式，而是实现产业链业务组织间交易的协同处理和无缝衔接，跨入数智化时代的全面、实时、智能协同，这种协同能力激发的协同效率必将构建起整个产业链条的持续性发展动力