



PAGERO

Part of Thomson Reuters

Guide för onboarding av leverantörer

För framgångsrika P2P-projekt



Varför onboarding är viktigt

Leverantörernas medverkan är avgörande för ett lyckat P2P-digitaliseringsprojekt. Det är först när era leverantörer börjar skicka och ta emot elektroniska dokument som ni kan dra full nytta av en effektiviserad leverantörsreskontraprocess eller en utökad P2P-process.

Att flytta över era leverantörer till en e-dokumentplattform kan dock vara ett stort och komplext projekt. Pagero erbjuder därför en komplett onboardingtjänst för leverantörer som är skräddarsydd efter era affärsstrategier och mål.



Uppfyll lokala krav på e-dokument och skatteregler var du än gör affärer. Våra lösningar ger dig fullt stöd på över 75+ marknader – och fler blir det!





Tillgång till ett öppet, molnbaserat nätverk

Som ett öppet affärsnätverk har Pagero koppling till fler tjänsteleverantörer än något annat nätverk. Det innebär att om en leverantör redan har valt att investera i ett annat affärsnätverk kan de ändå skicka e-fakturer till dig. Om de inte använder en tjänsteleverantör kan de använda onlineportalen Pagero Free eller välja ett helt automatiserat alternativ med en koppling direkt till deras ERP.



Stärkt regelefterlevnad

Med en ökning av myndighetskrav på e-fakturer och e-rapportering runt om i världen blir det allt vanligare att skicka e-dokument för affärsändamål. Pagero har en av de största globala kontrollerna av regelefterlevnad, vilket innebär att köpare och leverantörer kan vara säkra på att deras faktureringsprocesser förblir skattemässigt korrekta, även när nya regler träder i kraft.



Bättre relationer med leverantörer

Att minska onödigt krångel och kommunikationsproblem är en viktig förutsättning för att upprätthålla en bra affärsrelation. En digital och automatiserad process för dokumentutbyte stärker affärsrelationerna och förtroendet för både köpare och säljare. Genom att möjliggöra systemkommunikation tar du bort faktorer som ofta orsakar förseningar, fel och onödigt manuellt arbete på båda sidor. Dessutom uppskattar leverantörer alltid att få betalt i tid!



Service för onboarding av leverantörer

Pageros onboardingtjänst hjälper dig att uppnå ditt företags digitaliseringsmål. Med hjälp av en beprövad metodik kommer du att arbeta med en särskild kampanjansvarig för att fastställa budskap och bästa tillvägagångssätt för var och en av dina leverantörer. Dina strategiskt viktiga leverantörer med höga volymer kommer att ha en egen kontaktperson på Pagero som aktivt kommer att hjälpa dem. Leverantörer med lägre volymer kommer istället att få inbjudningar via e-post för att registrera sig i den kostnadsfria onlineportalen



Förbättrad kvalitet på fakturadata

Genom att säkerställa att fakturadata överförs utan informationsförlust eller risk för felaktigheter kan ni öka tillgången till och korrektheten på datan i era system. Detta leder till ökad produktivitet för ekonomiavdelningen som strävar efter att minska det tidskrävande manuella arbetet genom automatisering.

Tidslinje för onboarding projekt

■ VECKA 1

1

Leverantörsdataexport

Skicka din leverantörslista till Pagero i det överenskomna formatet

2

Segmentering

Pagero matchar, analyserar och segmenterar dina leverantörer in i kampanjer och grupper

3

Granskning & Anpassning

Granskning och anpassning av er leverantörskommunikation och projektsida

4

Definiera omfattning

Definiera storlek på er leverantörslista och komplettera med saknad kontaktinformation

■ VECKA 5

5

Internutbildning

Gemensamt internt utbildningstillfälle för ert inköpsteam och övrig relevant personal

6

E-post till leverantörer

Alla leverantörer får information via e-post

7

Uppföljning

Pagero kontakter leverantörer via telefon och e-post med regelbundna uppföljningar

8

Webbinarie

Gemensamma webinarier för leverantörer för att förklara projektet och presentera portalen

■ VECKA 9-16

9

Uppdatering

Regelbundna möten planeras för att hålla er uppdaterade



Mitt råd är att ta hjälp av Pagero med leverantörer och/eller kunder när du startar upp. Det kommer att snabba upp processen

Klara Bodin,
Support specialist,
Swedavia

Fördelar för era leverantörer

Användare av Pagero Network kan få följande fördelar:

- ✓ Ta emot inköpsorder och omvandla dem till e-ordersvar, avancerade fraktsedlar och fakturor i den kostnadsfria portalen.
- ✓ Automatisera flödet av e-dokument till och till och från ERP-systemet och på så sätt minska manuellt arbete.
- ✓ Förkorta handläggningstiderna, minimera fel och öka effektiviteten.
- ✓ Snabb avisering om det förekommer felaktigheter på fakturan.
- ✓ Spåra leveransstatus för företagets dokument.
- ✓ Vara uppdaterad och följa skatte- och arkiveringslagstiftning.

Hur man genomför ett lyckat onboardingprojekt

För att få ut mesta möjliga av ert onboardingprojekt bör ni ha följande faktorer i åtanke:





Löpande Onboarding

När ert onboarding-projekt är avslutat kommer ni snabbt och enkelt att kunna lägga till nya leverantörer genom Pagers löpande onboardingprocess. Ni skickar helt enkelt information om de nytilkomna leverantörerna till Pagero så kontakter vi dem proaktivt när vi har fått den information som behövs.



Eftersom antalet leverantörer som ansluter sig till nätverket ökar varje vecka, kommer dessa besparingar bara att fortsätta att växa.

Anna Velante, North America Accounts Payable Supervisor & Fixed Assets Analyst, Shawcor

Pagero bygger världens största, öppna affärsnätverk

140+

länder med Pagerokunder

30+

kontor på 6 kontinenter

100+

ERPs anslutna till Pagero Network

14M+

företag i Pagero Network

75+

marknader där lagkrav efterlevs