بهدف بلورة فهم متعمق حول متطلبات العملاء وخدمتهم بالشكل الأمثل، ثمة إمكانية للحد بشكل كبير من أوجه القصور وانعدام الكفاءة عبر كامل حلقات سلسلة التوريد، ولتأخذ قطاع التجارة الإلكترونية مثلاً على ذلك، ستتمكن هذه الجهات بشكل جماعي من تحقيق ربحية أكبر من عملهم بشكل منفرد. فضلاً عن تسجيل زيادة كبيرة في معدلات رضا العملاء. يجب أن تتمثل الخطوة الأولى عند معاينة هيكلية التكاليف لدى أي شركة في تقييم حجم الإنفاق مع الموردين من الأطراف الثالثة؛ خصوصاً وأن الإنفاق على موردي المواد والسلع والخدمات من أطراف ثالثة يستأثر بنسبة 60٪ من تكاليف الشركات عموماً. فإن الموردين يتعاملون مع جهات توريد خاصة بهم، بما يعني بشكل أساسي أن كل شيء يمتلكه أو قد تشتريه يتأثر بإدارة المشتريات وإدارة سلسلة التوريد. يساعد التحول الرقمي أقسام المشتريات أكثر من أي وقت مضى على تادية دورٍ فعّال في تحسين الأعمال التجارية وسلسلة التوريد لدى الشركات، فإن التحول الرقمي يقلل من تكاليف الاستعانة بالمصادر الاستراتيجية، الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق وفورات كبيرة في التكاليف. تتيح أتمتة النظم لمديري فئات المنتجات والسلع خفض الإنفاق بشكل كبير في مجالات محددة، إضافة إلى مساعدة الشركات على تحديد مصادر إضافية للقيمة، فإن تحسين منظومة سلسلة التوريد عبر الاستعانة بأحدث تقنيات المشتريات الاستراتيجية، وصولاً إلى تسليم المنتجات؛ وهو ما سيثمر بنهاية المطاف عن تقديم منتجات وسلع عالية الجودة وضمن فترات تسليم سريعة قدر الإمكان. خصوصاً مع استمرار تزايد الطلب على السلع الاستهلاكية عن طريق المنصات الرقمية والإلكترونية التي ترسخ مفهوم «تلبية متطلبات العملاء بسرعة وبشكل فوري ومن مكان واحد»، والذي يمثل سلسلة توريد قائمة بالدرجة الأولى على الطلب. وتسهم التكنولوجيا المتقدمة في تعزيز الإنتاجية على مستوى سلسلة التوريد، وإذا كانت التكنولوجيا المتقدمة هي صميم الإنتاجية، حيث تتعامل مع الأمور المتعلقة بالاستحواذ على الأصول، نشهد الكثير من الابتكارات الجديدة على صعيد تقنيات المشتريات التي تسهم في إثراء القيمة ضمن كل من القطاعين العام والخاص، حيث تساعد هذه الابتكارات الرقمية بشكل خاص على ترسيخ مستويات الشفافية والإنتاجية، وتشهد منطقة الشرق الأوسط جهوداً واسعة النطاق على مستوى الابتكار والتطوير في قطاع الأعمال، وهو ما يتجلى بوضوح من خلال الاستعانة بأحدث التقنيات الرقمية. وزيادة الكفاءة التي تضيف قيمة عالية لأعمالها؛ فالشركات التي تنتهج أساليب تفكير مستقبلية وتركز على الاستثمارات الاستراتيجية في تكنولوجيا المعلومات لديها فرص أكبر للنجاح في تعزيز آفاق أعمالها على نحو كبير، عبر السعي لتحقيق رضا العملاء وجعلهم أكثر سعادة بكلفة مناسبة.