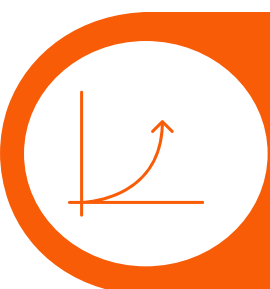


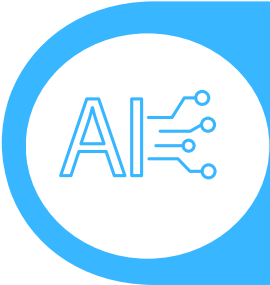
10 TRENDÓW w zakupach B2B w 2025 r.



1. Zakupy jako motor strategicznego wzrostu

Kompleksowe platformy integrują wszystkie etapy zarządzania zakupami, od wyboru dostawcy po analizę wydatków. Dzięki temu firmy zyskują pełną kontrolę nad swoimi operacjami.

Zakupy wspierają długoterminowy rozwój firmy, wpływając na innowacje, optymalizację kosztów i budowanie przewagi konkurencyjnej.



3. Sztuczna inteligencja w zakupach

Firmy koncentrują się na współpracy z partnerami, którzy spełniają wysokie standardy środowiskowe i etyczne. Taka strategia buduje reputację i wspiera realizację długofalowych celów.

2. Cyfryzacja i integracja rozwiązań zakupowych



Inteligentne algorytmy pomagają przewidywać ryzyka, optymalizować koszty i identyfikować ukryte możliwości oszczędności.



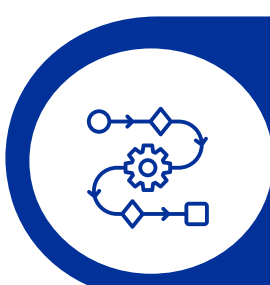
5. Zwinne zespoły zakupowe gotowe na zmiany

Rozwój strategii wielokanałowych zapewnia lepsze doświadczenia zarówno dla klientów, jak i dostawców.

4. Zakupy zgodne z zasadami ESG



Organizacje muszą szybko dostosowywać swoje strategie i procesy do nowych wyzwań i możliwości. Taka gotowość na zmiany pozwala skuteczniej reagować na potrzeby rynku.



7. Automatyzacja procesów zakupowych

Firmy poszukują partnerów z różnych sektorów i środowisk, aby zwiększać innowacyjność i elastyczność

6. E-commerce B2B i omnichannel



Automatyzacja pozwala pracownikom skupić się na bardziej strategicznych działaniach. Wprowadzenie takich rozwiązań przekłada się na większą szybkość i precyzję w zakupach.



9. Bezpieczeństwo danych w łańcuchu dostaw

Transformacja cyfrowa wymaga od liderów nowych umiejętności, takich jak zarządzanie technologiami, analiza danych i strategiczne myślenie.

8. Zarządzanie różnorodnością dostawców



Cyberzagrożenia mogą powodować znaczące straty finansowe, dlatego organizacje inwestują w rozwiązania technologiczne zwiększające bezpieczeństwo.

10. Nowe kompetencje liderów zakupowych

