

บทสัมภาษณ์: “ไบค์ บูเลวาร์ด” เลือก “เน็กซ์สช”

วางระบบ SAP Hybris Sales Cloud บริหารงานทีมขาย มั่นใจระบบใหม่ช่วยปิดดีลการขายเร็วขึ้น และอัปเดตข้อมูลได้อย่างทั่วถึง ตอบสนองความต้องการกลุ่มคนรักจักรยาน



ถ้าจะเอ่ยถึงธุรกิจที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็วในขณะนี้ หนึ่งในนั้นคงหนีไม่พ้น ธุรกิจที่เกี่ยวกับการปั่นจักรยานเพื่อการออกกำลังกาย เพราะถือเป็นธุรกิจที่โตขึ้นตามความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มรักสุขภาพอย่างแท้จริง ล่าสุด “บริษัท เน็กซ์ส ซิสเต็ม รีซอร์สเซส จำกัด” ผู้เชี่ยวชาญด้านการให้คำปรึกษา และวางระบบซอฟต์แวร์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ ที่ได้รับความไว้วางใจจาก “บริษัท ไบค์ บูเลวาร์ด จำกัด” ผู้นำเข้า และจัดจำหน่ายอุปกรณ์ซ่อมหรือตกแต่งรถจักรยานให้กับร้านค้าชั้นนำทั่วประเทศ ให้เข้ามาวางระบบ SAP Hybris Sales Cloud เพื่อการจัดการบริหารงานขายและทีมขาย (Sales Team Management) ได้มีโอกาสสัมภาษณ์ พงศกรณ์ มีทรัพย์วัฒนา กรรมการผู้จัดการบริษัท ของบริษัท ไบค์ บูเลวาร์ด จำกัด ผู้บริหารหนุ่มไฟแรงถึงแนวความคิด และเหตุผลที่ต้องใช้ระบบการจัดการบริหารงานขายและทีมขาย (Sales Team Management) เข้ามาช่วยในการบริหารธุรกิจให้เหนือคู่แข่ง

รบกวนแนะนำธุรกิจ “ไบค์ บูเลวาร์ด” คร่าวๆได้ไหมคะ

เราทำธุรกิจเกี่ยวกับการนำเข้าอุปกรณ์ตกแต่งและเครื่องมือซ่อมรถจักรยานแบบครบวงจรจากต่างประเทศ เพื่อจัดจำหน่ายในไทยครับ เราทำธุรกิจมาประมาณ 4 ปีแล้ว ซึ่งตอนนี้เราก็เติบโตและขยายตัวไปถึงการนำเข้าอาหารเพื่อสุขภาพของคนรักจักรยานทั้งหมดเลยครับ

จุดเด่นของ “ไบค์ บูเลวาร์ด” ที่ทำให้ลูกค้ายอมรับส่งผลให้ธุรกิจเจริญเติบโตมากขนาดนี้

จุดเด่นของเราคือจำนวนสินค้าที่ครอบคลุมครบวงจรมีให้เลือกหลากหลายแบรนด์และมีเครื่องมือซ่อมจักรยานมากกว่า 400 รายการ และที่สำคัญกว่านั้นคือการบริการก่อนและหลังการขายของเราจะให้ความสำคัญมาก สินค้าส่วนใหญ่ของเราก็มีการันตีรับประกันตลอดชีพหรืออายุการใช้งานครับ ทำให้ลูกค้าค่อนข้างที่จะมั่นใจและใช้บริการด้วยกันตลอดครับ

เหตุผลที่เลือก SAP Hybris Sales Cloud เข้ามาใช้ในการจัดการบริหารงานขาย และทีมขาย

บริษัทเราเป็นธุรกิจที่ต้องมีเซลล์ออกวิ่งขายต่างจังหวัดตลอด ดังนั้นปัญหาส่วนใหญ่ของเราคือการอัปเดตข้อมูลซึ่งกันและกันระหว่างผู้บริหาร ทีมงานขาย พนักงานขาย และเจ้าหน้าที่สต็อกจัดส่งสินค้า และการเช็คสต็อกสินค้าที่จะเหลือหรือขายได้ รวมถึงการดูข้อมูลการเข้าพบลูกค้าของเซลล์แต่ละคนว่าไปพบลูกค้าอย่างไร ที่ไหนบ้าง เพื่อนำมาเป็นข้อมูลการเบิกค่าเดินทาง อีกทั้งส่วนของฝ่ายบริหารเองก็ต้องการที่จะเห็นจำนวนและรายละเอียดลูกค้าทั้งหมดที่เซลล์ดูแลอยู่ หรือช่วยในการวางแผนการขาย ซึ่งผมก็มองว่าตัวระบบการจัดการบริหารงานขายและทีมขาย SAP Hybris Sales Cloud นี้ ค่อนข้างที่จะตรงกับความต้องการของเรา สามารถทำให้การทำงานและบริหารงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น

เหตุผลที่เลือก เน็กซ์ซัส เข้ามาวางระบบการจัดการบริหารงานขาย และทีมขาย

ก่อนที่ผมจะเลือกพบกับ เน็กซ์ซัส ผมก็ได้ลองติดต่อดูระบบกับหลายๆเจ้า ซึ่งแต่ละเจ้าก็มีความสามารถแตกต่างกัน ส่วนเหตุผลที่เลือกเน็กซ์ซัส เพราะจากการที่ได้คุยงานกัน เน็กซ์ซัส ค่อนข้างที่จะเข้าใจในการทำงานของธุรกิจเรา มาก และให้คำแนะนำต่างๆได้ชัดทำให้ผมและทีมมีความเชื่อมั่น วางใจในการวางระบบครั้งนี้

ความคาดหวังและก้าวต่อไปของ “ไบค์ บูเลวาร์ด” หลังใช้งานระบบการจัดการบริหารงานขายและทีมขาย

ผมและทีมงานเองมีความตั้งใจว่าเราอยากขยายตลาดเข้าไปในทุกภาคและจะเพิ่มการนำเข้าอุปกรณ์ต่างๆ เพื่อสนับสนุนและให้บริการคนรักจักรยานให้มากที่สุด ซึ่งหลังจากทำการวางระบบการจัดการบริหารงานขายและทีมขายนี้เสร็จสิ้นแล้ว เราคาดหวังว่าในมุมมองของทีมขายเราจะปิดการขายได้รวดเร็วยิ่งขึ้น ข้อมูลต่างๆเราจะอัปเดตถึงกันได้ อย่างทันที และในส่วนของบริการหลังการขายเราสามารถดูแลลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น ใกล้ชิดและให้บริการได้รวดเร็วยิ่งขึ้นครับ

เกี่ยวกับเน็กซ์ซัส

บริษัท เน็กซ์ซัส ซิสเต็ม รีซอร์สเซส จำกัด เป็นผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์กว่า 19 ปี ด้านการวางระบบในกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม โรงงาน การกระจายสินค้า และธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก โดยบริษัทมีโซลูชันประกอบด้วย โซลูชันระดับเอนเตอร์ไพรส์ ระดับเอสเอ็มอี และโซลูชันบนคลาวด์ ทั้งของ SAP และระบบเสริมอื่นๆ เพื่อช่วยสนับสนุนลูกค้าในการบริหาร รวมถึงยกระดับการทำงานให้มีประสิทธิภาพ และเป็นมาตรฐานสากล เพื่อการแข่งขันในตลาดยุคดิจิทัลนี้ รายละเอียดเพิ่มเติม www.nexus-sr.com หรือโทรศัพท์ 02-091-1900