

โมโตโรล่า โซลูชันส์ ช่วยให้ผู้ค้าปลีกไทยเชื่อมโยงกับ ผู้ซื้อและร้านค้าในรูปแบบใหม่

✘ โซลูชันเพื่อการค้าปลีกที่มากด้วยนวัตกรรมช่วยให้ร้านค้าปลีกตอบสนองความคาดหวังของนักช้อปผ่านช่องทางที่หลากหลาย (omni-channelshopper) ผู้ซึ่งมีความต้องการที่สูงขึ้น

✘ กรุงเทพฯ 24 มิถุนายน 2557 – โมโตโรล่า โซลูชันส์อิงค์ (สัญลักษณ์หุ้นในตลาดหลักทรัพย์ NYSE: MSI) ผู้ให้บริการชั้นนำด้านโซลูชันและบริการเพื่อการสื่อสารในภารกิจสำคัญสำหรับลูกค้าองค์กรและหน่วยงานภาครัฐ ร่วมกับสมาคมผู้ค้าปลีกไทย จัดแสดงโซลูชันและนวัตกรรมเพื่อการค้าปลีกใหม่ล่าสุด ณ วิเคเตอร์คลับ ดิ โอคูระ เพรสทิจ แบนค็อก ไฮเต็ล

ในอุตสาหกรรมการค้าปลีกปัจจุบัน ผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อสินค้าได้จากหลายช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นทางออนไลน์ ในร้านค้า หรือผ่านมือถือ และจากนั้นก็รอรับสินค้าที่ตนสั่งซื้อในเวลา สถานที่ และวิธีการที่พวกเขาต้องการ ประสบการณ์ของนักช้อปผ่านช่องทางเหล่านี้ทั้งหมดอาจถือเป็นความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญของร้านค้าปลีก ด้วยแนวคิด “Connected Shopper: The Experience is Everything.” โมโตโรล่าโซลูชันส์ แสดงให้เห็นว่าโซลูชันใหม่ของตนจะช่วยผู้ค้าปลีกไทยตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีศักยภาพสูงขึ้นในการหาซื้อสินค้าจากหลากหลายช่องทางได้อย่างไร

ข้อเท็จจริงสำคัญ – อนาคตของประสบการณ์ในการจับจ่ายซื้อสินค้าในธุรกิจค้าปลีก

- การเชื่อมโยงกับผู้ซื้อ (Connecting with Shoppers) – ผู้ค้าปลีกสามารถให้บริการลูกค้าด้วย Wi-Fi ในร้าน เพื่ออำนวยความสะดวกในการค้นหาข้อมูลผลิตภัณฑ์และแจ้งให้ทราบถึงผลิตภัณฑ์ที่พวกเขาสนใจ หรือมอบคู่มือส่วนบุคคลผ่านโทรศัพท์มือถือแบบ real-time และ location-based เมื่อลูกค้ามาใช้บริการที่ร้านค้าด้วยโซลูชันประเภท guest access, Proximity Awareness and Analytics และ Wi-Fi analytics ของโมโตโรล่า ทั้งนี้ ผู้จัดการร้านหรือพนักงานสามารถทราบได้ทันทีจากอุปกรณ์ของพวกเขาเมื่อลูกค้าขาประจำเดินเข้าร้าน โดยผ่าน presence technology ที่อยู่บนเครือข่าย wireless LAN (WLAN)
- เสริมศักยภาพพนักงานร้าน (Enabling Associates) – พนักงานสามารถทำการเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ ค้นหา

รายการสินค้า และปิดการขายได้ ณ จุดที่มีการตัดสินใจซื้อด้วยรูปแบบของการชำระเงินใดๆ และด้วยโซลูชันสนับสนุนงานขาย (assisted selling) และ mPOS โดยใช้โมดูลระบบการชำระเงินผ่านมือถือของโมโตโรล่า คอมพิวเตอร์มือถือสำหรับองค์กร MC40 แบบพกพารุ่นใหม่ หรือ ET1 Tablet ทั้งนี้ พนักงานสามารถเชื่อมโยงกับระบบ back-end หรือคนที่มีความรู้มากที่สุดได้ทันทีเพื่อตอบคำถามของผู้ซื้อ ไม่ว่าจะอยู่ในร้านเดียวกัน อยู่อีกรัฐหนึ่ง หรือสถานที่ของผู้ขาย รูปแบบนี้สามารถทำได้ผ่านซอฟต์แวร์ Mobile Workforce Management ประเภท intelligent real-time task management และ Enterprise Voice

- Solutions ของโมโตโรล่าที่มีอุปกรณ์ประเภท role appropriate device เช่น ET1 Tablet หรือ SB1 smart badge ใหม่ ซึ่งเป็นนวัตกรรมอุปกรณ์ที่ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายและสามารถสวมใส่ติดกับสายคล้องคอหรือติดบนเข็มขัดของพนักงานร้านค้าปลีก เพื่อให้สามารถตรวจสอบราคา สินค้าคงคลัง และข้อมูลผลิตภัณฑ์แบบเรียลไทม์ได้
- เพิ่มขีดความสามารถของแผนกไอที (Empowering the IT Organization) - ผู้ค้าปลีกสามารถทำงานร่วมกับโมโตโรล่า โซลูชันส์ เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นในการดำเนินงานและร่นเวลาที่ต้องใช้ในการเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ของการลงทุนในอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือที่มีความสำคัญต่อธุรกิจ เครือข่าย WLAN และเทคโนโลยีโมบายแอปพลิเคชัน ทั้งนี้ โดยการใช้บริการที่มุ่งเน้นผลลัพธ์มากกว่าปริมาณงาน โมโตโรล่า โซลูชันส์ ช่วยแผนกไอทีตอบสนองการดำเนินงานหลักๆ ได้แก่ การวางแผน การดำเนินโครงการ ตรวจสอบติดตาม และการจัดการ ในขณะที่เดียวกันก็ช่วยให้มั่นใจได้ว่าการสนับสนุน การรักษาความปลอดภัย และการกำกับดูแลที่จำเป็นต่อการรับมือกับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของสภาพแวดล้อมในการค้าปลีกผ่านหลากหลายช่องทาง (omni-channel) ผู้ประกอบการค้าปลีกและนักพัฒนาแอปพลิเคชันของพวกเขาสามารถสร้างแอปพลิเคชันทางธุรกิจระดับ enterprise-grade ได้อย่างรวดเร็วและประหยัดค่าใช้จ่าย ทั้งยังมีรูปแบบและให้ความรู้สึกในสไตล์ที่ผู้บริโภคต้องการผ่านหลากหลายระบบปฏิบัติการ อุปกรณ์ และขนาดหน้าจอด้วย RhoMobile Suite ของโมโตโรล่า

นิล โจเซฟ รองประธานฝ่ายขายกลุ่มธุรกิจเอ็นเตอร์ไพรซ์ โมโตโรล่า โซลูชัน เอเชียแปซิฟิกและตะวันออกกลาง โมโตโรล่า โซลูชัน อิงค์ กล่าวว่า “โซลูชันของเราช่วยให้ทีมขายของผู้ประกอบการค้าปลีกสามารถเข้าถึงคำตอบที่ถูกต้องและแหล่งความรู้แบบเรียลไทม์ได้ทุกเวลา ทุกที่ที่ต้องการในทันที ดังนั้น เมื่อถึงเวลานั้น พวกเขาสามารถส่งมอบประสบการณ์ที่จะเปลี่ยนนักช้อปเป็นผู้ซื้อ”

ศิวินธ์ โรจนเต็มศักดิ์ ผู้จัดการฝ่ายขายกลุ่มธุรกิจเอ็นเตอร์ไพรซ์(ประเทศไทยและอินโดนีเซีย) บริษัท โมโตโรล่า โซลูชัน (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า “สภาพการแข่งขันที่สูงขึ้นในแวดวงการค้าปลีกทำให้ผู้ค้าปลีกไทยต้องหาวิธีการใหม่ๆ ในการดึงดูดและรักษาลูกค้า ด้วยเหตุนี้ โซลูชันของเราจึงมุ่งเป้าไปที่การปรับปรุงประสิทธิภาพ

การยกเครื่องการดำเนินงาน และการเพิ่มโอกาสสร้างผลกำไร ที่สำคัญ เราช่วยให้ธุรกิจเปลี่ยนโฉมประสบการณ์ลูกค้า เพิ่มผลิตภาพ และเพิ่มประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทานให้อยู่ในระดับสูงสุด”

เกี่ยวกับโมโตโรลา โซลูชันส์

โมโตโรลา โซลูชันส์ ผู้ให้บริการชั้นนำด้านโซลูชันและบริการเพื่อการสื่อสารในภารกิจสำคัญสำหรับลูกค้าองค์กรและหน่วยงานภาครัฐ ด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยีการสื่อสารที่ล้ำสมัย บริษัทฯ เป็นผู้นำระดับโลกที่ช่วยให้ลูกค้าดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดในช่วงเวลาที่สำคัญ โมโตโรลา โซลูชันส์ เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์กภายใต้สัญลักษณ์ “MSI” สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาเยี่ยมชมเว็บไซต์ www.motorolasolutions.com สำหรับข่าวสารความเคลื่อนไหวต่างๆ กรุณาดูที่ newsroom ของบริษัทหรือสมัครรับ news feed ของเรา