

ไอบีเอ็มยกยอบวอนไอทีโซลูชันส์ช่วยธุรกิจهامุมมอง และวิธีการใหม่ นำเทคโนโลยีช่วยพัฒนาและเพิ่ม ประสิทธิภาพองค์กรให้ก้าวหน้า

ไอบีเอ็มจัดงาน IBM LeadershipConnnet (ILC) ยกยอบวอนไอทีโซลูชันส์ที่ช่วยตอบโจทย์เป้าหมายสูงสุดขององค์กรทั้งในด้านการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ การบริหารจัดการบัญชีการเงินและด้านการตลาด เปิดมุมมองใหม่และไอทีโซลูชันส์เพื่อช่วยบริหารการเปลี่ยนแปลง ให้สอดคล้องกับระบบเศรษฐกิจและการตลาดยุคใหม่และคนรุ่นใหม่



ภายในงาน มีหัวข้อเกี่ยวกับการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล โดยผู้เชี่ยวชาญอาวุโสมาเผยความลับเกี่ยวกับความสามารถสำคัญสามอย่างสำหรับผู้ที่จะเป็นผู้นำคนสำคัญในการผลักดันกระบวนการและสร้างสภาพแวดล้อมการทำงานที่มีประสิทธิภาพสูงพร้อมสร้างสรรค์ที่ทำงานที่ชาญฉลาด จากข้อมูลเจาะลึกของผู้นำด้านงานบริหารบุคคลกว่า 700 ราย ของไอบีเอ็มพบว่ามากกว่าครึ่งของซีอีโอทั้งหมด เล็งเห็นว่า ทรัพยากรบุคคล ลูกค้าสัมพันธ์และนวัตกรรมใหม่ คือ หัวใจสำคัญของการสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจที่ยั่งยืน

ซีอีโอทั้งหลาย พยายามสร้างความเปลี่ยนแปลงของวิธีการสร้างความมีส่วนร่วมของผู้คนในองค์กรและกับผู้อื่น โดยยึดแนวคิดที่เทคโนโลยีคือกลจักรสำคัญในการผลักดันประสิทธิภาพ ซึ่งแนวคิดนี้ล้ำสมัยไปแล้ว ซีอีโอในปัจจุบันควรมองเทคโนโลยีเป็นเครื่องมือที่ช่วยเปิดโลกแห่งการเชื่อมต่อประสานงานและสร้างความสัมพันธ์ ซึ่งการเชื่อมโยงความสัมพันธ์นี้เป็นแรงผลักดันสำคัญสู่ความคิดสร้างสรรค์และการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ

ในช่วงหัวข้อสัมมนาเกี่ยวกับการเงิน เจ้าหน้าที่บริหารการเงินระดับสูง หรือ CFOs ถูกย้ำเตือนเสมอถึงความท้าทายในบทบาทที่เปลี่ยนแปลงไป ซีอีโอจะต้องปรับปรุงยุทธศาสตร์การเงินด้วยการมุ่งเน้นไปที่กระบวนการ เทคโนโลยี การวิเคราะห์ข้อมูลและคน ซึ่งกรณีศึกษาที่ดีและได้รับการพิสูจน์แล้วก็คือ กรณีของไอบีเอ็ม

ไอบีเอ็มได้เปลี่ยนแปลงธุรกิจโดยผสมผสานเพิ่มมูลค่าธุรกิจ สร้างเทคโนโลยีที่ให้ผลกำไรสูงและตอบโจทย์โอกาสทางการตลาดมากขึ้น เมื่อเข้าใจการเปลี่ยนแปลงของตลาด ไอบีเอ็มก็พร้อมเปลี่ยนธุรกิจจากธุรกิจส่วนประกอบขายฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ไปเป็นขายอินฟราสตรักเจอร์ และจากอินฟราสตรักเจอร์ก็มาสู่โซลูชันเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

นี่คือผลจากการสร้างความแตกต่างมูลค่าทางธุรกิจและการสร้างผลกำไร วันนี้ไอบีเอ็มได้กลับมาเป็นบริษัทที่มีประสิทธิภาพสูง มีความคล่องตัวและยืดหยุ่นในการทำธุรกิจมากกว่าหลายปีที่ผ่านมา โดยมองไปข้างหน้าและยังคงก้าวสู่ความเปลี่ยนแปลงเพื่อการเติบโตต่อไป

มุมมองการตลาดกำลังเปลี่ยนแปลง เครื่องมือที่องค์กรจะสามารถใช้เพื่อขยายหรือผลักดันความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรกับตลาดนั้น กำลังเปลี่ยนแปลงไปและกลายเป็นอะไรที่พิเศษยิ่งขึ้น

เรากำลังเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงอย่างก้าวกระโดดในธุรกิจที่ถูกชักนำโดยผู้บริโภคที่มีศักยภาพ – มือถือ/โซเชียล/ดิจิทัล กำลังเปลี่ยนแปลงไปไม่ใช่แค่วิธีการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้บริโภคกับเราเท่านั้น แต่พวกเขาจะเปลี่ยนแปลงโมเดลทางธุรกิจและขยายขอบเขตการค้าให้กว้างไกลทั่วโลก

หัวข้อสัมมนาสำหรับนักการตลาดในงาน ยังมุ่งเน้นการปรับทัศนคติเกี่ยวกับการตลาดที่จะเป็นในทวีปเอเชีย โดยมุ่งเน้นที่จะให้ผู้ร่วมสัมมนาได้เรียนรู้จากประสบการณ์ตรงด้านการตลาด แนวทางปฏิบัติที่ประสบความสำเร็จ และปรับเพื่อใช้ให้เหมาะกับอาเซียน ซึ่งจะช่วยให้สามารถทำการตลาดได้อย่างก้าวกระโดด โดยมีสามประเด็นสำคัญที่จะเจาะลึกในหัวข้อสัมมนาสำหรับนักการตลาดนี้ 1. สร้างกลวิธีทำความเข้าใจผู้บริโภคในระดับรายบุคคล 2. การสร้างระบบที่ก่อให้เกิดมูลค่าสูงสุดในทุกๆ ปฏิสัมพันธ์ที่เกิดขึ้น และ 3. ออกแบบวัฒนธรรมและแบรนด์ให้เป็นเอกลักษณ์

ในช่วงหัวข้อกล่าวถึงภาครัฐ ผู้บริหารได้เรียนรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์ในการลดต้นทุนค่าใช้จ่าย ลดการพึ่งพารายได้สนับสนุน หาแหล่งเงินลงทุนใหม่ที่จะช่วยลดผลกระทบงบประมาณภาษีของประชาชน ในหลายๆ ประเทศยังคงทบทวนกลไกการให้ทุนงบประมาณสำหรับผู้พิการและดูแลค่าตอบแทนแรงงานเป็นพิเศษ เพราะปัจจุบัน “มาตรฐานเดียวกัน” ไม่สามารถตอบโจทย์ในทุกความต้องการได้อีกต่อไป

คาเรน โคปแลนด์ ฝ่ายบริหารผลิตภัณฑ์หลัก SME & GMU Cúram Software ของไอบีเอ็ม ได้แนะนำ Right Servicing ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบโจทย์ธุรกิจ ช่วยสร้างความแตกต่างในการตอบสนองต่อกระบวนการจัดการทางสังคม Right Servicing มีความยืดหยุ่นและคล่องตัวในการสร้างความแตกต่างในการให้บริการ “Right Servicing จะสร้างมูลค่าและประโยชน์ให้กับงานบริการสังคม ภาครัฐ และองค์กรที่มีโครงการเพื่อสังคมต่างๆ ผ่านกระบวนการจัดการค่าใช้จ่ายและการปันผลตามศักยภาพการทำงาน” โคปแลนด์ กล่าว