

Choco CRM หนึ่งในผู้นำการให้บริการระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า ได้รับรางวัล Rising Star จากงาน Krungsri RISE Batch 3



Choco CRM โดยบริษัท ช็อคโก การ์ด เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด หนึ่งในผู้นำการให้บริการระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management - CRM) และ POS Digital Platform นำเสนอโซลูชันระบบเชื่อมความสัมพันธ์ลูกค้าสำหรับกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ได้รับรางวัล Rising Star จากงาน Krungsri RISE batch 3 เมื่อวันศุกร์ที่ 30 พฤศจิกายนที่ผ่านมา หลังจากผ่านการ boot camp ถึง 12 สัปดาห์ ร่วมกับStartup เจ้าอื่นๆอีก 10 เจ้า

โครงการ Krungsri RISE เป็นโครงการที่ได้มอบองค์ความรู้ เพื่อขับเคลื่อนวงการสตาร์ทอัพ ขณะเดียวกัน กรุงศรีฟินโนเวต ก็ได้ค้นพบและเรียนรู้แนวทางที่จะช่วยธุรกิจสตาร์ทอัพได้ดียิ่งขึ้นด้วยรูปแบบที่แตกต่างไปจากเดิม จากที่มุ่งเน้นสตาร์ทอัพด้าน FinTech และ InsurTech แต่ใน Batch 3 เราได้เปิดรับสตาร์ทอัพจากด้านอื่นๆ อาทิ AI, Chatbot, Big Data, Blockchain, Robo-advisory, HRTech และเปิดรับทีมสตาร์ทอัพจากประเทศอื่นๆ เพื่อยกระดับการนำโซลูชันส์ที่หลากหลายมาช่วยแก้ไขปัญหาต่างๆ ในประเทศไทย

สำหรับ Choco CRM นั้นต้องการสร้างฐานลูกค้าประจำให้กับร้านค้า SMEs โดยจะอย่างไรให้ลูกค้าเกิดการกลับมาใช้ซ้ำมากขึ้นในธุรกิจนั้นๆ จึงได้พัฒนาระบบให้มี 3 ช่องทางหลักในการสื่อสารกับ End-Users คือระบบสะสมแต้ม เบอร์โทรศัพท์ และแอปพลิเคชัน โดยสามารถทำการสะสมแต้ม ชื่อคูปอง ชื่อแพ็คเกจ ฯลฯ ผ่านหน้าร้านและช่องทางต่างๆ ของร้านนอกจากนี้ยังเป็นเครื่องมือในการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าและจัดการโปรโมชั่นต่างๆ

ในยุคปัจจุบัน การเก็บข้อมูลของลูกค้าถือว่ามีค่าเป็นอย่างมาก เพราะจะทำให้ผู้ประกอบการรู้ว่าลูกค้าซื้อสินค้าได้ไป อายุเท่าไร เป็นลูกค้าประจำ หรือบางรายอาจจะเคยเป็นลูกค้าประจำแต่หายไป โดยที่ Data Analytics ของ Choco CRM จะช่วยประมวลผลให้กลุ่มธุรกิจ SMEs เข้าถึงฐานข้อมูลลูกค้าได้ง่าย อีกทั้งยังมี Marketing service ทั้งทั้งบริการการส่ง SMS อีเมล และข่าวสารผ่านแอปพลิเคชันกลับไปยัง End-Users เพื่อการทำโปรโมชั่นตามพฤติกรรม (Targeted Promotion) ที่จะกระตุ้นให้เกิดการกลับมาใช้บริการซ้ำ ที่เกิดจากความต้องการช่วยผู้ประกอบการ SMEs ในการยกระดับความสามารถทางการแข่งขันให้ทัดเทียมกับผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งส่วนใหญ่อแล้ว SMEs จะมีการลงทุนทางด้านการตลาดผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียเป็นหลัก แต่การบริหารจัดการเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าหรือการใช้ระบบ CRM เป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งได้ผลเป็นอย่างดี

อย่างไรก็ตามระบบดังกล่าวนั้นใช้การลงทุนค่อนข้างสูง Choco CRM จึงได้พัฒนาระบบโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ SMEs สามารถเข้าถึงระบบ CRM ที่ผู้ประกอบการรายใหญ่ใช้อยู่ได้ในราคาที่เหมาะสม กระบวนการพัฒนา Choco CRM จึงได้เกิดขึ้น

Choco CRM website: <http://www.chococard.co.th>

Choco CRM Facebook: Choco CRM - We Make Loyalty Happen