

Mahindra Comviva ติดโผ Gartner Magic Quadrant ประจำปี 2559



นิวเดลี-15 พ.ย.-พีอาร์นิวส์ไวร์/อินโฟเควสท์

Mahindra Comviva [<http://www.mahindracomviva.com/media/pr.htm>] ผู้นำระดับโลกด้านการให้บริการโซลูชันสำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่ ประกาศว่า บริษัทได้รับการจัดอันดับในรายงาน Magic Quadrant ประจำปี 2559 ของการ์ทเนอร์ ด้านระบบงานบริหารลูกค้าและรายได้เบ็ดเสร็จสำหรับกลุ่มผู้ให้บริการการสื่อสาร (Gartner Magic Quadrant for Integrated Revenue and Customer Management (IRCM) for CSPs, 2016)(*) โดยบริษัทได้รับการจัดอันดับให้อยู่ในกลุ่มผู้เล่นในตลาดเฉพาะ (Niche Player) จากการให้บริการโซลูชันการเรียกเก็บค่าบริการ (iPACS, mBAS) และชุดซอฟต์แวร์การวิเคราะห์ลูกค้า Mobilytix[™]

(โลโก้: <http://photos.prnewswire.com/prnh/20130626/625127>)

รายงาน Magic Quadrant สำหรับตลาด IRCM ของการ์ทเนอร์ ประกอบด้วยผู้ให้บริการการสื่อสาร (CSPs) ที่กำลังมองหาซอฟต์แวร์เชิงพาณิชย์ที่หาซื้อได้โดยทั่วไป และสามารถแก้ปัญหาด้านระบบงานบริหารลูกค้าและรายได้ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อธุรกิจ รายงานดังกล่าวได้ทำการประเมินชุดโซลูชันต่างๆ เพื่อพิจารณาความสามารถในด้านการวางบิล การดูแลลูกค้า การจัดเรท การคิดค่าบริการ การตั้งราคา งานบริหารความสัมพันธ์กับคู่ค้า การจัดการนโยบาย การใกล้เคียงประนีประนอม การให้ลูกค้าบริการตนเอง ระบบวิเคราะห์และฟังก์ชันงานอื่นๆ

Manoranjan Mohapatra ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของ Mahindra Comviva กล่าวว่า “เราขอแสดงความดีใจที่ความชอบในครั้งนี้ให้กับกลุ่มผลิตภัณฑ์ IRCM ที่ครบวงจร ตลอดจนแนวทางที่ยืดหยุ่นในการทำตามข้อกำหนดทางเทคนิคและธุรกิจ เพื่อความพึงพอใจในระดับสูงของลูกค้า ด้วยความตั้งใจที่แน่วแน่ในเรื่องการวิจัยและพัฒนา (R&D) และการส่งมอบบริการที่ตรงเวลา ประกอบกับโซลูชันสำหรับบิกดาตา การวิเคราะห์ บริการดิจิทัล และการส่งมอบคลาวด์ เราจึงมั่นใจว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาของวงการโทรคมนาคมได้”

โซลูชันเรียกเก็บค่าบริการพร้อมใช้งานบนคลาวด์ของ Mahindra Comviva (iPACS และ mBAS) มีการติดตั้งแล้วมากกว่า 65 ครั้งทั่วโลก โดย iPACS ช่วยให้กระบวนการทางธุรกิจมีความเป็นเอกภาพ อาทิ การบริหารการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า การเรียกเก็บค่าบริการ การจัดหาทรัพยากร และการตัดสินใจให้ความช่วยเหลือ ผ่านทางระบบ

วิเคราะห์และรายงานที่หลอมรวมเป็นหนึ่ง ขณะที่แพลตฟอร์ม mBAS ช่วยให้ผู้ใช้บริการโทรคมนาคมสามารถปรับปรุงยอดขายของผู้ขายบุคคลที่สาม รวมทั้งจัดการการชำระเงินของลูกค้าและการจัดสรรทรัพยากรต่างๆในแบบเรียลไทม์

สำหรับชุดซอฟต์แวร์การวิเคราะห์ Mobilytix ของ Mahindra Comviva นั้น มีการติดตั้งมากกว่า 40 ครั้งใน 25 ประเทศทั่วโลก และขยายขีดความสามารถให้ลูกค้ามากกว่า 500 ล้านราย Mobilytix ช่วยให้นักการตลาดได้มีเครื่องมือการตลาดที่อ้างอิงข้อมูลเป็นหลัก ทำให้พวกเขาสามารถมอบข้อเสนอทางการตลาดได้อย่างเรียลไทม์และเข้ากับสถานการณ์ ผ่านหลากหลายช่องทางและอุปกรณ์ทุกประเภท เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการขายแบบต่อยอด (up-sell) และการขายพ่วง (cross-sell) โซลูชันนี้ส่งข้อความการตลาดดิจิทัล 800 ล้านข้อความต่อวัน มีความแม่นยำสูงถึง 60% สำหรับการคาดการณ์การยกเลิกบริการ และทำให้อัตราการขายเพิ่มขึ้นถึง 5%

ที่มา (*) Gartner, Magic Quadrant for Integrated Revenue and Customer Management for CSPs 17 October 2016 Norbert J. Scholz, Jouni Forsman, Amresh Nandan

ข้อความปฏิเสธความรับผิดชอบ

การ์ทเนอร์ไม่ได้ให้การรับรองผู้จำหน่าย ผลิตภัณฑ์ หรือบริการใดๆ ที่กล่าวถึงในรายงานการวิจัยของบริษัท และไม่ได้นแนะนำให้ผู้ใช้เทคโนโลยีเลือกเฉพาะผู้จำหน่ายที่ได้รับการจัดอันดับสูงสุดเท่านั้น รายงานการวิจัยของการ์ทเนอร์ประกอบด้วยความคิดเห็นขององค์กรวิจัยของการ์ทเนอร์ ดังนั้นจึงไม่ควรตีความว่าเป็นข้อเท็จจริง การ์ทเนอร์ปฏิเสธการรับประกันทั้งหมดเกี่ยวกับรายงานการวิจัยนี้ ไม่ว่าจะโดยชัดเจนหรือโดยนัย ซึ่งรวมถึงไม่รับประกันว่าขายได้หรือเหมาะกับวัตถุประสงค์เฉพาะอย่าง

สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

Sundeep Mehta

Mahindra Comviva

โทร. +91-124-481 9000

อีเมล: pr@mahindracomviva.com

ที่มา: Mahindra Comviva