

# Mahindra Comviva ติดโผ Gartner Magic

## Quadrant สาขาระบบงานบริหารลูกค้าและรายได้

### เบ็ดเสร็จสำหรับกลุ่มผู้ให้บริการการสื่อสาร ติดต่อ

### กันปีที่ 2



- Mahindra Comviva เป็นที่ยอมรับในด้านโซลูชันเรียกเก็บค่าบริการและวิเคราะห์ลูกค้าต่อเนื่องเป็นปีที่ 2

Mahindra Comviva ผู้นำระดับโลกด้านการให้บริการโซลูชันสำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่ ประกาศว่า บริษัทได้รับการจัดอันดับในรายงาน Gartner Magic Quadrant ประจำปี 2560 ในสาขาระบบงานบริหารลูกค้าและรายได้เบ็ดเสร็จสำหรับกลุ่มผู้ให้บริการการสื่อสาร (Gartner Magic Quadrant for Integrated Revenue and Customer Management (IRCM) for CSPs, 2017)(\*) ติดต่อกันเป็นปีที่ 2 โดยบริษัทได้รับการจัดอันดับให้อยู่ในกลุ่มผู้เล่นในตลาดเฉพาะ (Niche Player) จากการให้บริการโซลูชันการเรียกเก็บค่าบริการ (iPACS, mBAS) และชุดซอฟต์แวร์การวิเคราะห์ลูกค้า Mobilytix[TM]

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

รายงาน Magic Quadrant สำหรับตลาด IRCM ของการ์ทเนอร์ ประกอบด้วยผู้ให้บริการการสื่อสาร (CSP) ที่กำลังมองหาซอฟต์แวร์เชิงพาณิชย์ที่หาซื้อได้โดยทั่วไป และสามารถแก้ปัญหาด้านระบบงานบริหารลูกค้าและรายได้ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อธุรกิจ IRCM ตอบสนองข้อกำหนดระบบงานที่เปลี่ยนแปลงตามธุรกรรมได้ทั้งหมด โดยไม่มีข้อแม้ในด้านผลิตภัณฑ์ บริการ เครือข่ายส่งมอบบริการ ประเภทลูกค้า หรือวิธีชำระเงินของ CSP ในรายชื่อที่เจาะจง โดย IRCM ประกอบด้วยโซลูชันในการจัดการลูกค้าและเครือข่ายแบบครบวงจร ซึ่งสนับสนุนให้เกิดการซื้อขาย การเพิ่มและการรักษาลูกค้า ตลอดจนฟังก์ชันสร้างรายได้ (\*) รายงานดังกล่าวได้ทำการประเมินชุดโซลูชันต่างๆ เพื่อพิจารณาความสามารถในด้านการวางบิล การดูแลลูกค้า การจัดเรท การคิดค่าบริการ การตั้งราคา งานบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า การจัดการนโยบาย การใกล้เคียงประนีประนอม การให้ลูกค้าบริการตนเอง ระบบวิเคราะห์และฟังก์ชันงานอื่นๆ

Manoranjan Mohapatra ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของ Mahindra Comviva กล่าวว่า “เราขอแสดงความดีความชอบในครั้งนี้ให้กับกลุ่มผลิตภัณฑ์ IRCM ที่ครบวงจร ซึ่งนำเสนอความยืดหยุ่น การกำหนดค่าและการใช้งานที่ง่าย

ตาย และช่วยลดต้นทุนการเป็นเจ้าของ (TCO) ด้วยความตั้งใจที่แน่วแน่ในเรื่องการวิจัยและพัฒนา (R&D) และการส่งมอบบริการที่ตรงเวลา ประกอบกับโซลูชันสำหรับบิกดาตา เครื่องมือวิเคราะห์ บริการดิจิทัล และการส่งมอบคลาวด์ เราจึงมั่นใจว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาของวงการโทรคมนาคมได้”

โซลูชันเรียกเก็บค่าบริการพร้อมใช้งานบนคลาวด์ของ Mahindra Comviva (iPACS และ mBAS) มีการติดตั้งแล้วมากกว่า 65 ครั้งทั่วโลก โดย iPACS ช่วยให้กระบวนการทางธุรกิจมีความเป็นเอกภาพ อาทิ การบริหารการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า การเรียกเก็บค่าบริการ การจัดหาทรัพยากร และการตัดสินใจให้ความช่วยเหลือ ผ่านทางระบบวิเคราะห์และรายงานที่หลอมรวมเป็นหนึ่ง ขณะที่แพลตฟอร์ม mBAS ช่วยให้ผู้ใช้บริการโทรคมนาคมสามารถปรับปรุงยอดขายของผู้ขายจากภายนอก 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 และทำให้ออดขายเพิ่มขึ้นถึง 5%

ที่มา (\*) Gartner, Magic Quadrant for Integrated Revenue and Customer Management for CSPs 17 October 2017 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](mailto:pr@mahindracomviva.com)

ที่มา: Mahindra Comviva