

Mahindra Comviva เซ็นสัญญาซื้อกิจการ Emagine International



- ยกระดับชุดซอฟต์แวร์บริหารจัดการข้อมูลลูกค้า พร้อมขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์โซลูชัน MobiLytix(TM)

Mahindra Comviva ผู้นำระดับโลกด้านโมบิลิตี้โซลูชันส์ ได้เซ็นสัญญาซื้อกิจการ Emagine International ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านโซลูชันการตลาดเชิงบริบทแบบเรียลไทม์และบริการจัดการข้อมูลทางธุรกิจ โดยไม่มีการเปิดเผยมูลค่าของสัญญา

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

การบริหารจัดการข้อมูลลูกค้าถือเป็นโอกาสใหม่ในการสร้างคุณค่าของธุรกิจ การเข้าซื้อ Emagine จะช่วยเสริมสร้างจุดแข็งของ Comviva ได้เป็นอย่างมาก โดยนอกจากความสามารถด้านเทคโนโลยีและโซลูชันของทั้งสองบริษัทแล้ว บริการด้านการตลาดที่มีความพร้อมเต็มที่ยังจะช่วยให้ Comviva สามารถยกระดับคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ การซื้อกิจการ Emagine จะช่วยส่งเสริมศักยภาพของ Comviva ในระดับท้องถิ่นให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น เพื่อนำเสนอโซลูชันที่ครอบคลุมให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังได้ลูกค้ารายสำคัญเพิ่มขึ้นอีกด้วย ไม่ว่าจะเป็น Optus, 9 Mobile (ชื่อเดิมคือ Etisalat Nigeria), Virgin Mobile, Vodacom และ Vodafone Australia

พร้อมกันนี้ Comviva ยังได้ประกาศแต่งตั้ง David Peters ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของ Emagine International และ Amit Sanyal หัวหน้าธุรกิจบริหารจัดการข้อมูลลูกค้าของ Comviva ให้ดำรงตำแหน่งหัวหน้าฝ่ายบริหารของธุรกิจที่ควบรวมกัน

Manoranjan 'Mao' Mohapatra ซีอีโอของ Mahindra Comviva ได้กล่าวถึงเรื่องนี้ว่า "เรามีความยินดีที่ได้จับมือกับ Emagine เพื่อยกระดับความสามารถของเราในการใช้ประโยชน์จากโซลูชันวิเคราะห์ผู้บริโภครายที่กำลังเป็นที่ต้องการอย่างถล่มทลาย Comviva มุ่งมั่นที่จะครองตำแหน่งผู้นำในวงการนี้ และด้วยเหตุนี้ เราจึงพร้อมเร่งขับเคลื่อนการเติบโตของรายได้ให้กับผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย"

David Peters ซีอีโอของ Emagine International กล่าวเนื่องในโอกาสนี้ว่า "เรามั่นใจว่า เมื่อเรารวมจุดแข็ง ความเชี่ยวชาญด้านบริการ และความสามารถของทั้งสองบริษัทเข้าด้วยกันแล้ว เราจะสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการแบบครบวงจรที่เหนือชั้นยิ่งกว่าเดิมให้แก่บรรดาผู้ให้บริการโทรคมนาคม พร้อมมอบความคุ้มค่าให้กับลูกค้าทั่วโลก และช่วยผลักดันให้บริษัทเติบโตเร็วมากยิ่งขึ้น"

Emagine International ก่อตั้งขึ้นในปี 2541 โดยเป็นผู้ให้บริการซอฟต์แวร์การตลาดแบบเจาะกลุ่มเป้าหมาย (contextual marketing) ชนิดเรียลไทม์ และเป็นผู้บริหารจัดการบริการด้านการตลาดของผู้ให้บริการระบบสื่อสารชั้นนำ Emagine ได้ช่วยเปิดทางให้ผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมสามารถลดอัตราการย้ายค่ายของลูกค้า ควบคู่ไปกับการสร้างรายได้ส่วนเพิ่มสุทธิ โดยอาศัยแคมเปญอัจฉริยะและการตอบสนองแบบเรียลไทม์ซึ่งมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีความสอดคล้อง และมาถูกที่ถูกเวลา ภายใต้ชื่อ 'Marketing To One(R)' ทั้งนี้ Emagine ได้พัฒนาแพลตฟอร์มการตัดสินใจแบบเรียลไทม์ที่ช่วยพลิกเกมการตลาดซึ่งมีชื่อว่า RED.cloud (Real-time Event Decisioning) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่ช่วยเปิดโอกาสให้ผู้ให้บริการสามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้า อันจะช่วยตอบสนองความต้องการในช่วง micro-moments ของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ส่งผลให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีขึ้น และทำให้ผู้ให้บริการมีรายได้เพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน

เกี่ยวกับ Mahindra Comviva

Mahindra Comviva เป็นผู้ให้บริการโมบิลิตี้โซลูชันชั้นนำระดับโลกในเครือบริษัท Tech Mahindra และเป็นส่วนหนึ่งของ Mahindra Group ที่มีมูลค่า 1.9 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ ด้วยประสบการณ์ดำเนินงานในด้านการให้บริการผ่านโทรศัพท์มือถือที่มีความครอบคลุม ทั้งในส่วนของการทางการเงิน คอนเทนต์ ข่าวสารความบันเทิง ข้อความ และโซลูชันข้อมูลบนโทรศัพท์มือถือ Mahindra Comviva จึงช่วยให้ผู้ให้บริการเพิ่มประสบการณ์ให้กับลูกค้า ลดต้นทุน และเร่งอัตราการเติบโตของรายได้ โมบิลิตี้โซลูชันของบริษัทได้ถูกนำไปใช้งานโดยผู้ให้บริการมือถือและสถาบันการเงินกว่า 130 แห่งในกว่า 95 ประเทศ และช่วยเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คนมากกว่า 2 พันล้านรายทั่วโลก

รับชมข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ <http://www.mahindracomviva.com>

สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

Sundeep Mehta
Global PR & Corporate Communications
Mahindra Comviva

โทร: +91-124-481-9000

อีเมล: pr@mahindracomviva.com

ที่มา: Mahindra Comviva