

Mahindra Comviva เปิดตัว Mobilytix Customer Engagement for Digital Payments



-แพลตฟอร์มการตลาดอัตโนมัติระดับเวิร์ลด์คลาสสำหรับระบบการชำระเงินยุคดิจิทัล

- หนุนการเติบโตทั้งยอดขายและกำไร

Mahindra Comviva ผู้นำระดับโลกด้านการให้บริการโซลูชันสำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่ ประกาศเปิดตัว MobiLytix[™] Customer Engagement for Digital Payments เพื่อยกระดับการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในการใช้บริการการชำระเงินดิจิทัล MobiLytix[™] Customer Engagement for Digital Payments เป็นแพลตฟอร์มการตลาดอัตโนมัติระดับเวิร์ลด์คลาสสำหรับระบบการชำระเงินยุคดิจิทัล โดยจะช่วยกระตุ้นวงจรชีวิตของธุรกิจการชำระเงินผ่านมือถือที่มีอยู่ในปัจจุบัน อันจะนำไปสู่การเติบโตของยอดขาย (top-line) และการเติบโตของกำไร (bottom-line)

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

MobiLytix[™] Customer Engagement for Digital Payments อาศัยแนวทางการวิเคราะห์และการทำงานด้านข้อมูลเป็นหลัก เพื่อเจาะโอกาสใหม่ๆ ในวงจรชีวิตของธุรกิจการชำระเงินผ่านมือถืออย่างครอบคลุมทุกระยะ โดยมีเป้าหมายเพื่อยกระดับการใช้บริการของลูกค้าและการรักษาลูกค้า ผ่านทางการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ ตลอดจนโปรแกรมขั้นที่ฝังตัวอยู่ในทุกช่องทาง (contextual) ด้วยความเข้าใจในพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าอย่างลึกซึ้ง แพลตฟอร์มนี้จะช่วยให้นักการตลาดมีเครื่องมือที่เหมาะสมสำหรับสร้างความคุ้นเคยและความผูกพันกับลูกค้ามากขึ้น รวมทั้งสร้างระบบนิเวศทางมือถือที่ใหญ่ขึ้น ด้วยการกระตุ้นการใช้บริการชำระเงินบนมือถือ พัฒนาลูกค้าและตัวแทน และสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า อันจะนำไปสู่การรักษาฐานลูกค้าได้อย่างยั่งยืน

Amit Sanyal, Business Head, Consumer Value Solutions ของ Mahindra Comviva กล่าวว่า “การผลักดันให้มีการใช้บริการชำระเงินบนมือถือเพิ่มขึ้นนั้นยังคงเป็นความท้าทายที่สำคัญ โดยอัตราการให้บริการประจำของลูกค้าทั่วโลกอยู่ที่เพียง 32.6% ซึ่งกุญแจสำคัญในการลดช่องว่างระหว่างการสมัครใช้บริการชำระเงินบนมือถือและการใช้บริการจริง ก็คือการสื่อสารกับลูกค้าได้อย่างถูกต้อง ถูกเวลา เพื่อลดอัตราการเลิกใช้บริการ ขณะที่เพิ่มอัตราการให้บริการต่อเนื่องในระยะยาว แพลตฟอร์มใหม่ของเราจะกำหนดนิยามของบริการชำระเงินบนมือถือในรูปแบบของการนำเสนอประสบการณ์ ด้วยการส่งสารหรือข้อความที่มีความเกี่ยวข้องกับลูกค้าได้อย่างถูกต้อง ถูกเวลา อันจะเป็นการเสริมสร้างแนวทางการพัฒนาที่มุ่งเน้นความต้องการและประสบการณ์ของลูกค้าเป็นสำคัญ เพื่อช่วยขับเคลื่อน

เคลื่อนการใช้บริการของลูกค้าและการรักษาลูกค้าในระยะยาว”

ปัจจุบันมีการติดตั้ง Customer Value Solutions ของ Mahindra Comviva มากกว่า 40 จุด ใน 25 ประเทศทั่วโลก รongรับลูกค้ากว่า 250 ล้านราย สำหรับชุดโซลูชัน MobiLytix[TM] Suite นั้นช่วยให้พนักงานตลาดมีเครื่องมือในการทำการตลาดครอบคลุมทุกช่องทางที่หลากหลายและบนอุปกรณ์ทุกประเภท MobiLytix[TM] ช่วยให้พนักงานตลาดมีข้อมูล ตลอดจนสามารถวิเคราะห์และประยุกต์ใช้ข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า เพื่อยกระดับการสื่อสารให้โดนใจลูกค้าในแบบเรียลไทม์ เพื่อขับเคลื่อนความสามารถในการทำรายได้ และคว้าความได้เปรียบในการแข่งขัน เครื่องมือดังกล่าวส่งข้อความทางการตลาดในรูปแบบดิจิทัลถึง 800 ล้านข้อความต่อวัน และทำนายการสูญเสียลูกค้าได้อย่างแม่นยำถึงกว่า 60%

สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

Sundeep Mehta

อีเมล: pr@mahindracomviva.com

ที่มา: Mahindra Comviva