

Moet Hennessy ขยายความร่วมมือกับ Comarch

พิสูจน์ให้เห็นว่าข้อมูลธุรกิจคุณภาพสูงช่วยขับเคลื่อนกลยุทธ์การขายที่มีประสิทธิภาพ

Moet Hennessy บริษัทในเครือ Louis Vuitton Moet Hennessy Group ซึ่งเป็นผู้นำโลกในด้านผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง ได้ร่วมมือกับ Comarch เพื่อยกระดับความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายและผู้ค้าส่ง โดยข้อมูลการขายที่แม่นยำและการแลกเปลี่ยนข้อมูลเหล่านี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพระหว่างพันธมิตร คือเป้าหมายที่ชัดเจนเพื่อช่วยให้บริษัททำการตัดสินใจด้วยข้อมูลธุรกิจที่เชื่อถือได้ กลยุทธ์นี้มีเป้าหมายที่จะสร้างโอกาสเพื่อช่วยกระตุ้นกิจกรรมการขายของพันธมิตร และหลังจากใช้แพลตฟอร์มการรายงานและการสื่อสาร Comarch Online Distribution ในโปแลนด์แล้ว Moet Hennessy จึงได้ตัดสินใจที่จะขยายขอบเขตของโครงการไปยังตลาดอื่น ๆ ในยุโรปด้วย

Comarch Online Distribution และ Comarch Online Sales Support จะให้รายงานประจำวันเกี่ยวกับข้อมูลธุรกิจที่สำคัญที่สุดโดยอัตโนมัติในส่วนของผู้ผลิตกับผู้จัดจำหน่าย/ผู้ค้าส่ง โดยสามารถเข้าถึงข้อมูลล่าสุดที่เชื่อถือได้เกี่ยวกับระดับสินค้าคงคลังของผู้จัดจำหน่ายและผู้ผลิตที่ขายหมดแล้วในช่องทางการค้าได้ในทันที ช่วยให้ Moet Hennessy ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น Comarch ได้สนับสนุน Moet Hennessy Poland มาตั้งแต่ปี 2561 ในการขยายความร่วมมือกับผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับเลือก ผ่านการใช้รายงานการนำมาขายใหม่และสินค้าคงคลังเพื่อเพิ่มยอดขายร่วมและกิจกรรมทางตลาดร่วมกัน

ผู้อำนวยการฝ่ายขายของ Moet Hennessy Europe กล่าวว่า “Comarch ซึ่งมีประสบการณ์หลายปีในด้านการใช้โซลูชันประเภทนี้ ได้รับเลือกจากการพิจารณาใน 2 ปัจจัยด้วยกัน ได้แก่ ความเป็นเลิศในบริการของบริษัทและการอ้างอิงในระดับนานาชาติที่ดีมาก ยิ่งไปกว่านั้น การนำร่องการใช้งานที่ประสบความสำเร็จในตลาดแรกทำให้เราเชื่อว่า Comarch เป็นพันธมิตรที่มีความรับผิดชอบและไว้วางใจได้”

เป้าหมายของโครงการนำร่องในโปแลนด์คือเพื่อเชื่อมต่อผู้จัดจำหน่ายเชิงกลยุทธ์หลายสิบรายเข้ากับแพลตฟอร์ม โดยการใช้ Comarch Online Distribution ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มบริการที่ครอบคลุมสำหรับการรับข้อมูลตลาดคุณภาพสูงที่สุด เช่นเดียวกับเว็บแอปพลิเคชันการวิเคราะห์ (Online Sales Support) ทำให้สามารถรายงานข้อมูลคุณภาพสูงได้ทุกวัน การเชื่อมต่อผู้จัดจำหน่ายกลุ่มแรกเข้ากับแพลตฟอร์มได้แสดงให้เห็นแล้วว่า แพลตฟอร์มนี้จะเป็นแหล่งข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ ช่วยให้ Moet Hennessy Poland และผู้จัดจำหน่ายมีโอกาสทางธุรกิจมากมาย ไม่นานหลังจากนั้น Moet Hennessy จึงได้ตัดสินใจจะขยายความร่วมมือกับ Comarch ไปยังตลาดอื่น ๆ ในยุโรปด้วย

Kamil Go?ci?ski จาก Comarch กล่าวว่า “Comarch Online Distribution ทำหน้าที่ 2 อย่าง นั่นคือให้ข้อมูล
ธุรกิจคุณภาพสูงแก่บริษัทต่าง ๆ ซึ่งเป็นรากฐานที่มั่นคงสำหรับการวางแผนกลยุทธ์การขาย นอกจากนี้ ยังรับประกัน
กระบวนการแลกเปลี่ยนข้อมูลอัตโนมัติเต็มรูปแบบด้วย ผลที่ได้นั้นทำให้บริษัทต่าง ๆ มีข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน
อย่างมาก”

โลโก้ - https://mma.prnewswire.com/media/1139881/Comarch_Logo.jpg