

Vymo ระดมทุน 18 ล้านดอลลาร์จาก Emergence Capital และ Sequoia India มุ่งเสริมศักยภาพทีมขาย



องค์กรธุรกิจระดับโลกกว่า 50 แห่ง เช่น AXA, Allianz, VPBank, Sumitomo Life, DuPont และ Generali ต่างใช้บริการผู้ช่วยส่วนบุคคลสำหรับทีมขายผ่านมือถือของ Vymo เพื่อเก็บข้อมูลอัตโนมัติ ใช้ประโยชน์จากข้อมูลเชิงบริบท และเพิ่มประสิทธิภาพการขายสูงสุด 35%

Vymo ผู้ช่วยส่วนบุคคลที่ช่วยให้ทีมขายภาคสนามทำงานอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ประกาศว่า บริษัทระดมทุนรอบ Series B ได้ 18 ล้านดอลลาร์จาก Emergence Capital บริษัทร่วมลงทุนในระบบคลาวด์ระดับองค์กร ซึ่งเคยลงทุนในบริษัท SaaS ชั้นนำอย่าง Salesforce, Box, Veeva และ Zoom นอกจากนี้ Sequoia India ซึ่งเป็นนักลงทุนรายเดิม ได้ร่วมสนับสนุนเงินทุนในรอบนี้ด้วย

Vymo จะนำเงินทุนก้อนนี้ไปใช้เปิดตัวในสหรัฐอเมริกาอย่างเป็นทางการ ด้วยการเปิดสำนักงานใหญ่ในนิวยอร์ก รวมทั้งจะนำไปขับเคลื่อนการเติบโตในตลาดทั่วโลก โดย Vymo สร้างความร่วมมือกับบริษัทประกันและสถาบันการเงินยักษ์ใหญ่ทั่วโลก เช่น AXA, Allianz, AIA, Generali และ Sumitomo รวมถึงธนาคารรายใหญ่หลายแห่งในเอเชียแปซิฟิก

ผู้ลงทะเบียนใช้งาน Vymo กว่า 75% ล็อกอินและเข้าใช้งานทุกวัน ส่งผลให้ระดับการใช้งาน Vymo สูงกว่ามาตรฐานของระบบ CRM อื่นๆกว่า 2 เท่า Vymo เก็บข้อมูลการใช้งานแบบอัตโนมัติ ทำให้ทีมขายสามารถโฟกัสไปที่การทำกิจกรรมที่มีมูลค่าสูงกับลูกค้าและเวลาที่ลูกค้า นอกจากนี้ Vymo ยังใช้ข้อมูลเชิงบริบทที่มีมากมายเพื่อเรียนรู้ว่า

พนักงานขายที่ยอดเยี่ยมที่สุดในองค์กรกำลังทำอะไร และเปลี่ยนเป็นแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดสำหรับทีมขายทั้งทีม

Vymo สามารถทำให้ตัวชี้วัดประสิทธิภาพการขายเพิ่มขึ้นถึง 35% และทำให้กลยุทธ์ CRM มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยเฉพาะสำหรับสถาบันการเงินและบริษัทประกัน ปัจจุบัน องค์กรต่างๆ ต้องทุ่มงบหลายล้านดอลลาร์และแรงงานเป็นจำนวนมากในการใช้ระบบ CRM แต่ทีมขายกลับไม่สามารถสร้างมูลค่าทางธุรกิจจากการลงทุนดังกล่าวได้ โดยระบบ CRM มีการใช้งานเฉลี่ยไม่ถึง 30% เพราะการรายงานข้อมูลแบบแมนนวลยังเป็นเรื่องท้าทายสำหรับทีมขายที่ต้องทำงานนอกสถานที่ ขณะเดียวกัน บริษัทวิจัยและที่ปรึกษา Gartner ระบุว่า “รายงานภาคสนามไม่ได้เข้าสู่ระบบอัตโนมัติของทีมขายในทันที ข้อมูลจึงไม่สดใหม่แล้ว”

รับชมข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ Vymo ได้ที่ <https://www.youtube.com/watch?v=9saePnvir4M>

Jake Saper หุ้นส่วนของ Emergence Capital ซึ่งเข้าร่วมเป็นกรรมการของ Vymo หลังการระดมทุนครั้งนี้ กล่าวว่า “ในการพิจารณาลงทุนในบริษัท SaaS มักขาดดัชนีวัดผลต่างๆ เช่น จำนวนลูกค้าที่ยกเลิกบริการและการเติบโตของรายได้ แต่คุณลักษณะเด่นของทุกบริษัทที่เราเข้าไปลงทุนก็คือ ลูกค้ามีส่วนร่วมสูง ทั้งนี้ Vymo มีระดับการใช้งานสูงมาก และฐานผู้ใช้งานก็ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ครอบคลุมพนักงานขาย 100,000 คนในองค์กรธุรกิจระดับโลกกว่า 50 แห่ง Vymo จึงมอบคุณค่าที่สามารถพลิกโฉมธุรกิจได้อย่างแท้จริง นอกจากนี้ Vymo ยังมีคุณสมบัติของบริษัทที่เราต้องการร่วมมือด้วย นั่นคือ การยกระดับชีวิตการทำงานในแต่ละวันของคนหลายล้านคน”

Shailesh Lakhani กรรมการผู้จัดการของ Sequoia Capital ให้ความเห็นในทำนองเดียวกันว่า “ในฐานะที่เป็นหุ้นส่วนมาตั้งแต่ต้น เราเห็น Vymo เติบโตรวดเร็วมากในทุกๆ ด้าน แต่ที่สำคัญที่สุดคือการทำพนักงานขององค์กรยักษ์ใหญ่ทั่วโลกต่างใช้งาน Vymo ผ่านมือถือกันอย่างคึกคัก Vymo จะกลายเป็นมาตรฐานสำหรับฝ่ายขายและฝ่ายจัดจำหน่ายขององค์กรเหล่านี้ เราชื่นชมคุณ Yamini คุณ Venkat และทีมงานชั้นยอดที่สานต่อความสำเร็จมาจนถึงตอนนี้ และเรามั่นใจว่าความสำเร็จจะตามมาอีกมากมายในอนาคต”

การเติบโตและการขยายตัว

Vymo มีการเติบโต 3 เท่าเมื่อเทียบรายปีในช่วงสองปีที่ผ่านมา โดยมีการนำไปใช้งานใน 7 ประเทศ

ในขณะที่ Vymo ขยายฐานลูกค้า พบว่ามีการเติบโตมากเป็นพิเศษในกลุ่มสถาบันการเงินชั้นนำ โดยลูกค้ากว่า 80% อยู่ในอุตสาหกรรมบริการทางการเงิน และกว่า 90% ในจำนวนนี้เป็นองค์กรขนาดใหญ่ รวมถึง AIA และ AXA ซึ่ง Vymo ถูกนำไปใช้งานในหลายประเทศเพื่อรองรับงานขายทั้งแบบขายตรงและขายผ่านตัวแทน โดย Claude Seigne ซีอีโอของ AXA General Insurance Thailand กล่าวว่า “เราใช้ Vymo เพื่อช่วยให้ทีมขายสามารถสร้างการมีส่วนร่วมของลูกค้าอย่างเพียงพอและถูกเวลา ซึ่งจะก่อให้เกิดความสัมพันธ์อันแน่นแฟ้นและความไว้วางใจ”

Vymo บุกเข้าตลาดสหรัฐในช่วงเวลาสำคัญของอุตสาหกรรมการธนาคารและการประกัน โดยข้อมูลจากรายงานการศึกษาลูกค้าบริการทางการเงินทั่วโลกของ Accenture ประจำปี 2562 พบว่า ลูกค้าในภาคธนาคารและการประกันต้องการบริการที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น พร้อมวิธีที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นในการผสมช่องทางดิจิทัลเข้ากับปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าแบบตัวต่อตัว Vymo ช่วยสร้างปฏิสัมพันธ์ที่มีมูลค่าสูงกับลูกค้าและว่าที่ลูกค้าผ่านข้อมูลและระบบอัจฉริยะ ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มความไว้วางใจของลูกค้าและส่วนแบ่งในตลาด

Yamini Bhat ผู้ร่วมก่อตั้งและซีอีโอของ Vymo กล่าวว่า “เรายินดีที่ได้จับมือกับ Emergence Capital และอาศัยประสบการณ์ของพวกเขาในการสร้างผลิตภัณฑ์และบริษัทที่มอบคุณค่าให้แก่ลูกค้าด้วยการเรียนรู้จากข้อมูลด้านพฤติกรรม”

เกี่ยวกับ Vymo

Vymo เป็นผู้ช่วยส่วนบุคคลสำหรับทีมขายผ่านมือถือ โดยสามารถบันทึกข้อมูลกิจกรรมการขายแบบอัตโนมัติ เรียนรู้จากพนักงานขายที่ดีที่สุดขององค์กร และแนะนำแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุด Vymo ช่วยให้พนักงานไม่ต้องรายงานข้อมูลแบบแมนนวลเข้าระบบ CRM ขณะที่ผู้จัดการสามารถให้คำปรึกษาได้แบบเรียลไทม์ และผู้บริหารสามารถวางแผนธุรกิจโดยใช้ข้อมูลเชิงลึก

Vymo ถูกนำไปใช้งานอย่างแพร่หลายโดยพนักงานขาย 100,000 คนในองค์กรธุรกิจระดับโลกกว่า 50 แห่ง เช่น AXA, Allianz, AIA, Generali และ Sumitomo รวมถึงธนาคารชั้นนำในเอเชียแปซิฟิก บริษัทที่มีสำนักงานใหญ่ในสหรัฐอเมริกา และสำนักงานสาขาในสิงคโปร์ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย และอินเดีย ทั้งนี้ Vymo ได้รับการยกย่องจาก Gartner ให้เป็น “Cool Vendor” ในด้าน CRM ทั้งยังคว้ารางวัล “Demo Day” จาก CB Insights และรางวัล “AI for All” จาก Microsoft

งานที่เตรียมจัด:

23-26 กันยายน: FinovateFall 2019, นิวยอร์ก

23-25 กันยายน: InsureTech Connect 2019, ลาสเวกัส

การสัมมนาออนไลน์ที่เตรียมจัด:

หัวข้อ “บริษัทประกันสามารถใช้ Technology Stack ที่ใหม่และชาญฉลาดกว่าเดิมเพื่อพลิกโฉมการขายได้อย่างไร” โดย Yamini Bhat ซีอีโอของ Vymo และ Kevin Rall รองประธานของ Novarica

ลิงก์ที่เกี่ยวข้อง:

เว็บไซต์: <https://www.getvymo.com>

ดาวน์โหลดโลโก้: <https://drive.google.com/file/d/0Bx0uX7vTcn39QV9DekNyam9JVnc/view>

ติดต่อ:

Gunjan Saha
Growth Marketer, Vymo
gunjan@getvymo.com

วิดีโอ: <https://mma.prnewswire.com/media/957814/Vymo.mp4>