

# Vymo เปิดตัวโซลูชันสุดอัจฉริยะ Incentive

## Management Solution สำหรับบริการด้านการเงิน

ด้วยโซลูชันที่สร้างสรรค์ของ Vymo พนักงานขายสามารถคาดการณ์การจูงใจที่เชื่อมโยงกับกิจกรรมและผลลัพธ์ จึงสามารถมองเห็นประสิทธิภาพและเป้าหมายขององค์กรได้อย่างสมบูรณ์

Vymo ([www.getvymo.com](http://www.getvymo.com)) ผู้ให้บริการคลาวด์สำหรับบริการทางการเงินด้วยความเป็นเลิศในด้านการขาย ที่มีผู้ใช้งานอยู่กว่า 125,000 รายในองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่กว่า 60 แห่ง อาทิ AXA, Allianz, FE Credit, Generali, HDFC Bank และ ICICI Bank ประกาศเปิดตัวโซลูชัน Incentive Management Solution ตัวใหม่ล่าสุด ที่มุ่งเน้นการปรับผลงานของพนักงานขายให้สอดคล้องกับเป้าหมายขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ขณะที่การจูงใจเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในการผลักดันยอดขาย ทว่าระบบการจูงใจแบบเดิม ๆ ยังไม่ก้าวทันความต้องการที่มีพลวัตของการขายสมัยใหม่

พนักงานขายสมัยใหม่ต่างคุ้นเคยดีกับประสบการณ์การใช้งานแบบกดเพียงครั้งเดียวคล้าย ๆ กับ Uber ในชีวิตส่วนตัวของพวกเขา ทว่าต้องต่อสู้กับระบบเก่าในสำนักงานที่ไม่สร้างความไว้วางใจหรือความโปร่งใส ดังนั้น พนักงานขายจึงขาดแรงจูงใจที่จะทำงานอย่างเต็มที่

หัวหน้างานและผู้จัดการต้องมาคอยคลายความกังวลเรื่องรางวัลจูงใจ และให้คำแนะนำแก่ทีมของตนในการบรรลุเป้าหมายในเชิงรุก แต่ในสภาพแวดล้อมการทำงานที่ห่างไกลและกระจัดกระจาย การพูดนั้นง่ายกว่าลงมือทำ

ผู้นำธุรกิจไม่มีความพร้อมเพียงพอที่จะถ่ายทอดข้อบังคับที่ซับซ้อนของการขายและการจัดจำหน่ายบริการด้านการเงิน ไปสู่การจูงใจแบบใหม่ที่เชื่อมโยงกับเป้าหมายทางธุรกิจที่สร้างแรงจูงใจที่ชัดเจนสำหรับทีมขาย

Vymo จึงคิดทบทวนเกี่ยวกับประสบการณ์นี้ใหม่ ด้วยการสร้างความไว้วางใจ ความโปร่งใส และความคล่องตัวในกระบวนการจูงใจ

โซลูชัน Incentive Management Solution ช่วยให้

- ตัวแทนฝ่ายขายสามารถติดตามและจำลองการจูงใจ เช่น เดือนนี้ฉันจะได้อะไร
- ตัวแทนฝ่ายขายสามารถคาดเดาได้ว่าจำเป็นต้องทำกิจกรรมอะไร เช่น วันนี้ควรทำอย่างไร
- ผู้จัดการฝ่ายขายสามารถให้คำแนะนำตามบริบท เช่น ฉันควรแทรกแซงเมื่อไรและอย่างไร

นอกจากนี้

- ฝ่ายปฏิบัติการด้านการขายสามารถมองเห็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการคำนวณการจูงใจ และ
- ผู้นำด้านธุรกิจสามารถขับเคลื่อนพฤติกรรมที่ประสบผลสำเร็จครอบคลุมทั่วทั้งองค์กร

Harish Vaidyanathan รองประธานอาวุโสฝ่ายผลิตภัณฑ์ของ Vymo กล่าวว่า “จากมุมมองทางธุรกิจ คุณต้องการแบบแผนการจูงใจที่ยุติธรรม แตกต่าง และอัจฉริยะขึ้นจากประสบการณ์เดิม แบบแผนที่เหมาะสำหรับทุกคนนั่นคือเงินเดือน ทว่าแผนการที่ยากสำหรับทุกคนคือการทำลายกำลังใจ การค้นหาระดับความยากที่เหมาะสมจึงเป็นกุญแจสำคัญ แผนการสร้างการจูงใจที่ยั่งยืนผนวกรวมเป้าหมายกิจกรรมการขายและเป้าหมายยอดขายเข้าด้วยกัน และนั่นคือสิ่งที่ Vymo Incentives ช่วยให้คุณประสบความสำเร็จ ซึ่งกลั่นมาจากประสบการณ์ของเราในการทำงานกับผู้ให้บริการทางการเงินรายใหญ่ ๆ ของโลก”

โซลูชัน Incentive Management Solution ของ Vymo เป็นส่วนหนึ่งของระบบ Sales Excellence Cloud ของ Vymo โดยจะพร้อมใช้งานแบบสแตนด์อโลน รวมถึงอัปเดตให้กับลูกค้าปัจจุบัน

เกี่ยวกับ Vymo

Vymo ([www.getvymo.com](http://www.getvymo.com)) คือผู้ให้บริการคลาวด์สำหรับบริการทางการเงินด้วยความเป็นเลิศในด้านการขาย ที่ได้รับความไว้วางใจจากพนักงานขายกว่า 125,000 รายในองค์กรด้านการเงินกว่า 60 แห่งทั่วโลก บริษัทชั้นนำระดับโลกอย่าง AIA, Allianz, AXA, Sunlife, FE Credit, Generali และ HDFC Bank ต่างไว้วางใจ Vymo ให้เข้ามาพัฒนาประสิทธิภาพทางการขายและจัดจำหน่าย ทั้งนี้ Vymo ได้รับยกย่องจาก Gartner ให้เป็น Cool Vendor และเป็นบริษัทที่ลงทุนโดย Emergence Capital และ Sequoia Capital

ลิงก์ที่เกี่ยวข้อง

ดูข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโซลูชัน Sales Incentive Management Solution ของ Vymo -  
<https://info.getvymo.com/sales-incentive-management>

ดาวน์โหลดโลโก้ - <https://bit.ly/39zfXsp>

โลโก้: [https://mma.prnewswire.com/media/1026997/Vymo\\_Logo.jpg](https://mma.prnewswire.com/media/1026997/Vymo_Logo.jpg)

สื่อมวลชนติดต่อ

Gunjan Saha

Media Relations - Vymo

อีเมล: [gunjan@getvymo.com](mailto:gunjan@getvymo.com)