

“เอไอเอ ประเทศไทย” จับมือ Vymo เสริมแกร่งช่องทางจัดจำหน่ายของพาร์ทเนอร์

แพลตฟอร์ม Partner Relation Management ของ Vymo ทำให้ทีมผู้นำของเอไอเอสามารถติดตามสถานะทางธุรกิจของพาร์ทเนอร์ได้แบบเรียลไทม์ และปรับกิจกรรมสานสัมพันธ์ให้สอดคล้องกัน

วันนี้ Vymo (www.getvymo.com) ผู้ให้บริการคลาวด์สำหรับบริการทางการเงินด้วยความเป็นเลิศในด้านการกระจาย ประกาศว่า บริษัทได้จับมือเป็นพันธมิตรกับเอไอเอ ประเทศไทย เพื่อยกระดับประสิทธิภาพการทำงานด้านงานขายและช่องทางของพาร์ทเนอร์ในประเทศไทย เพื่อเพิ่มการมีส่วนร่วมและขับเคลื่อนธุรกิจ โดย Vymo จะช่วยให้ทีมพัฒนาธุรกิจของเอไอเอ ประเทศไทย สามารถมองเห็นและเข้าใจเกณฑ์วัดทางธุรกิจและสถานะของพาร์ทเนอร์ในแต่ละวันได้ตั้งแต่ต้นจนจบ

เอไอเอ ประเทศไทย เป็นบริษัทประกันที่ใหญ่ที่สุดในแง่ส่วนแบ่งตลาด1 โดยกรมธรรม์ประกันชีวิตในประเทศไทยนั้นเป็นของเอไอเอราว 1 ใน 32 แพลตฟอร์ม Partner Relationship Management สุดล้ำของ Vymo จะทำให้เอไอเอ ประเทศไทย สามารถติดตามผลกระทบที่กิจกรรมทางการขายมีต่อรายได้ พร้อมยกระดับคุณภาพในการดึงพาร์ทเนอร์ให้เข้ามามีส่วนร่วม ทั้งนี้ ผู้จัดการด้านความสัมพันธ์และผู้บริหารสายพัฒนาธุรกิจกว่า 300 รายในประเทศไทย จะใช้แพลตฟอร์มของ Vymo เพื่อมีส่วนร่วมกับการซื้อขายการจัดจำหน่ายของพาร์ทเนอร์

Darren Thomson ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายกลยุทธ์และการพัฒนาธุรกิจของเอไอเอ ประเทศไทย กล่าวเกี่ยวกับการเป็นพันธมิตรครั้งนี้ว่า “Vymo ได้สร้างผลงานเป็นที่ประจักษ์ทั้งกับเอไอเอและรายอื่น ๆ ในวงการ จนพิสูจน์ตัวเองได้ว่าเป็นบริษัทที่มีศักยภาพทั้งทางกายและใจในการทำงานให้มีประสิทธิภาพ”

Anurag Srivastava ผู้จัดการทั่วไปประจำเอเชียแปซิฟิกและญี่ปุ่น กล่าวเสริมว่า “เรารู้สึกตื่นเต้นที่ได้จับมือกับเอไอเอ ประเทศไทย และมุ่งมั่นที่จะเข้ามาวางมาตรฐานใหม่ในเรื่องประสิทธิภาพงานขายในภูมิภาค ความร่วมมือกับบริษัทประกันรายใหญ่ที่สุดของไทยนั้นเป็นอีกความท้าทายที่ตอกย้ำความพยายามของเรา ในการมอบโซลูชันงานขายที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า”

Vymo ได้เติบโตอย่างรวดเร็วในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก โดยในอินเดียนั้น Tata AIA Life Insurance Company Limited (Tata AIA Life) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง Tata Sons Ltd. กับ AIA Group Ltd. (AIA) ได้ใช้บริการของ Vymo เมื่อปี 2562 เพื่อยกระดับสถานะเครือข่ายของพาร์ทเนอร์และความครอบคลุมของแบรนด์ โดย Vymo ช่วยให้ผู้จัดการฝ่ายขายสามารถปรับกลยุทธ์การสร้างการรับรู้ของแบรนด์ ด้วยการส่งข้อมูลว่าที่ลูกค้าไปยังตัวแทนที่เหมาะสมที่สุด และส่งเสริมการมีส่วนร่วมเพื่อเพิ่มการตอบสนองของกลุ่มเป้าหมายของตัวแทนรายนั้น และลด

เวลาครบวงงานของลูกค้า

หมายเหตุ:

อ้างอิงข้อมูลจากสถิติประกันภัย เดือนมีนาคม 2563 จากสมาคมประกันชีวิตไทยอ้างอิงข้อมูลจากรายงานประจำปี 2561 ของสมาคมประกันชีวิตไทย

เกี่ยวกับเอไอเอ กรุ๊ป

เอไอเอ กรุ๊ป ลิมิเต็ด และบริษัทในเครือ (เรียกรวมกันว่า “เอไอเอ” หรือ “กรุ๊ป”) เป็นเครือบริษัทประกันชีวิตในเอเชียที่ใหญ่ที่สุดที่มีการจดทะเบียนมหาชน โดยดำเนินธุรกิจใน 18 ตลาดทั่วเอเชียแปซิฟิก ผ่านสำนักงานสาขาและบริษัทในเครือทั่วจีนแผ่นดินใหญ่ เขตปกครองพิเศษฮ่องกง(1) ไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย ออสเตรเลีย กัมพูชา อินโดนีเซีย เมียนมา ฟิลิปปินส์ เกาหลีใต้ ไต้หวัน (จีน) เวียดนาม บรูไน เขตปกครองพิเศษมาเก๊า(2) นิวซีแลนด์ และบริษัทในเครือ 99% ที่ศรีลังกา และธุรกิจร่วมทุน 49% ในอินเดีย

เกี่ยวกับ Vymo

Vymo (getvymo.com) คือผู้ให้บริการคลาวด์สำหรับบริการทางการเงินด้วยความเป็นเลิศในด้านการกระจาย ที่ได้รับความไว้วางใจจากพนักงานขายกว่า 100,000 รายในองค์กรด้านการเงินกว่า 60 แห่งทั่วโลก บริษัทชั้นนำระดับโลกอย่าง AIA, AXA, Sunlife, Generali, Allianz และอีกมากมาย ไว้วางใจ Vymo ให้เข้ามาพัฒนาประสิทธิภาพทางการขายและจัดจำหน่าย ทั้งนี้ Vymo ได้รับยกย่องจาก Gartner ให้เป็น Cool Vendor และเป็นบริษัทที่ลงทุนโดย Emergence Capital และ Sequoia Capital

ลิงก์ที่เกี่ยวข้อง

Vymo for Bancassurance - <https://getvymo.com/partner-management/>

ดูการทำงานของ Vymo - <https://youtu.be/DOFdcK8cUxw>

อีเวนต์และเว็บिनาร์ที่กำลังจะมีขึ้น - <https://getvymo.com/whats-happening/>

โลโก้ - <https://goo.gl/i6sEpi>

สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

Gunjan Saha

อีเมล: gunjan@getvymo.com

รูปภาพ: https://mma.prnewswire.com/media/1278065/K_Darren_with_AIA_logo.jpg

โลโก้: https://mma.prnewswire.com/media/1026997/Vymo_Logo.jpg