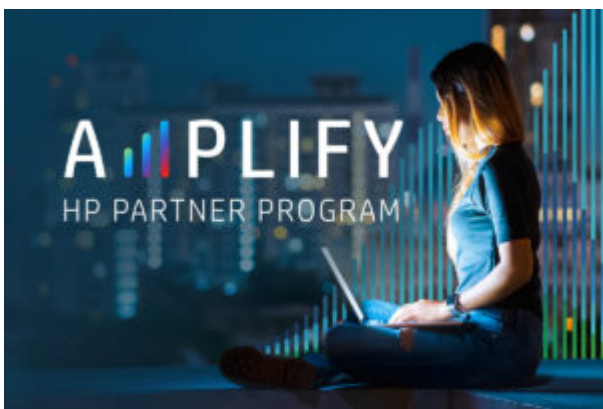
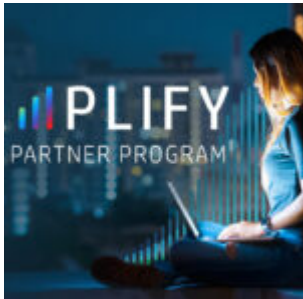


เอชพี เปิดตัวโปรแกรมการค้าใหม่ เสริมศักยภาพ พันธมิตรทั่วโลกอย่างทรงพลัง



HP Amplify™ โปรแกรมติดปีกให้คู่ค้าขยายขีดความสามารถด้วยข้อมูลเชิงลึก เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจเติบโตในยุคดิจิทัล

ไฮไลท์ข่าว:

- สนับสนุนพันธมิตรคู่ค้าให้ทำงานได้สะดวกง่ายดาย สร้างความชัดเจนด้วยโครงสร้าง 2 แบบ
- พิจารณาผลตอบแทนพันธมิตร เพิ่มคุณค่าของการให้บริการ การทำงานร่วมกัน และสมรรถนะ
- เร่งการปรับตัวรองรับดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันด้วยข้อมูลเชิงลึก พร้อมเครื่องมือในการทำงานร่วมกัน

กรุงเทพฯ – เอชพี เปิดตัว HP Amplify โปรแกรมพันธมิตรคู่ค้าแบบแรกของโลก เพื่อเร่งสร้างการเติบโตและมอบประสบการณ์ให้กับลูกค้าปลายทาง ด้วยข้อมูลเชิงลึกขยายขีดความสามารถพร้อมเครื่องมือในการทำงานที่จำเป็นในการผลักดันธุรกิจให้เติบโต รองรับการเปลี่ยนแปลงยุคดิจิทัล และพฤติกรรมผู้บริโภค โปรแกรมใหม่สำหรับพันธมิตรเชิงพาณิชย์ พร้อมใช้ตั้งแต่ 1 พฤศจิกายน 2563 และพันธมิตรกลุ่มค้าปลีกในครึ่งหลังปี 2564

จากการวิเคราะห์ส่วนที่ดีที่สุดทั้งด้านผลิตภัณฑ์ การบริหารจัดการเครื่องมือและการฝึกอบรมเข้ามาอยู่ภายใต้โปรแกรม HP Amplify จึงลดความซับซ้อน ใช้งานง่าย สร้างประโยชน์ให้กับคู่ค้าได้อย่างมากมาย พร้อมทั้งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้บริโภคในเชิงลึก นอกจากนี้ HP Amplify มีการออกแบบโครงสร้างสองส่วนแบบ Synergy และ

Power ที่จัดระดับของผลตอบแทนที่ชัดเจน ทำให้พันธมิตรคู่ค้ามีความยืดหยุ่นในการลงทุนในส่วนบริการที่สร้างมูลค่าเพิ่มและเสริมขีดความสามารถการจัดการทางธุรกิจอีกด้วย

“ผู้บริหารในทุกวันนี้ คาดหวังประสบการณ์รูปแบบใหม่ที่ต้องมาพร้อมประสิทธิภาพระบบอัจฉริยะและตอบสนองเฉพาะบุคคลได้ การเติบโตภายใต้สภาพแวดล้อมเช่นนี้ และยุคข้อมูลถือว่าเป็นเงินสกุลใหม่ เราจึงนำปัจจัยทั้งสองส่วนมาพิจารณาร่วมกันเพื่อกำหนดกลยุทธ์การดูแลพันธมิตรของเราเป็นแต่ละรายเฉพาะตัวไม่ใช่ทั้งตลาดโดยรวม”

มร. ลิม ชุน เต็ก กรรมการผู้จัดการ เอชพี อิงค์ ประเทศไทย กล่าว “HP Amplify” ไม่เพียงทำให้พันธมิตรคู่ค้าดำเนินธุรกิจกับเอชพีได้ง่ายขึ้นเท่านั้น แต่ยังช่วยให้พันธมิตรคู่ค้ามีแนวทางธุรกิจที่ชัดเจนและสามารถประสบความสำเร็จในสภาพแวดล้อมปัจจุบันและในอนาคต โดยใช้ประโยชน์จากแนวโน้มที่เกิดขึ้นและเป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญในเส้นทางการซื้อของผู้บริโภคที่ปรับเปลี่ยนตลอดเวลา”

ประสบการณ์ยุคดิจิทัลเติบโตอย่างไรขอบเขต

ผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงวิธีการหาข้อมูล การซื้อ การใช้เทคโนโลยี และวิธีการสร้างความผูกพันกับแบรนด์ พวกเขาจะใช้ช่องทางดิจิทัลมากขึ้นเพื่อซื้อสินค้าหรือบริการ เช่น อีคอมเมิร์ซ เว็บไซต์ของร้านค้าหรือบนมาร์เก็ตเพลส ในขณะเดียวกัน เทคโนโลยีและดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันก็ก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็ว ส่วนรูปแบบธุรกิจก็มีการปรับเปลี่ยนจากการมุ่งเน้นการขายสินค้าไปเป็นสู่การสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจมีสัญญาาร่วมกัน

สำหรับอุตสาหกรรมไอทีโดยรวมและช่องทาง Channel โดยเฉพาะ จะดำเนินธุรกิจอย่างเช่นที่เคยเป็นมาไม่ได้แล้ว เอชพีตระหนักถึงวิวัฒนาการนี้เป็นอย่างดี จึงพัฒนาโปรแกรม HP Amplify เพื่อเป็นอาวุธให้พันธมิตรคู่ค้าสร้างความเติบโตของธุรกิจในอนาคตและมอบประสบการณ์ที่พึงพอใจมากขึ้นแก่ผู้บริโภค

“เอชพีและพันธมิตรคู่ค้ามีโอกาสอย่างมหาศาลที่จะพลิกโฉมวิธีการทำธุรกิจและนำสินค้าเข้าสู่ตลาด มร. ลิม ชุน เต็ก กล่าวไว้ว่า “การเอาชนะโอกาสเหล่านี้จำเป็นต้องจัดการกับความบกพร่องของระบบที่ไร้ประสิทธิภาพ จัดระบบวิธีการทำงานแบบดั้งเดิม และสร้างการยอมรับกับโมเดลธุรกิจใหม่ๆ เรากำลังกระโดดเพื่อก้าวข้ามสิ่งนี้ไปด้วยกัน ช่วยกันเปิดรับและลงทุนในการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญทั้งระบบและแบ่งปันศักยภาพของกันและกัน”

ประสิทธิภาพ ความสามารถและการทำงานร่วมกัน

ถูกออกแบบเพื่อเสริมศักยภาพของกลยุทธ์การเข้าตลาด เซิงกลยุทธ์ ที่ผสมผสานระหว่างรูปแบบการขาย การทำสัญญาและไฮบริด HP Amplify มุ่งเน้น 3 แก่นหลักคือ ประสิทธิภาพ (performance) ความสามารถ (capabilities) และการทำงานร่วมกัน (collaboration)

ประสิทธิภาพ

รูปแบบการขายแบบดั้งเดิมได้รับผลกระทบอย่างมาก รวมถึงการกำหนดอัตราผลตอบแทนถึงแม้โปรแกรมนี้ยังมี

การกำหนดผลตอบแทนแก่พันธมิตรคู่ค้า ตามเป้าหมายและปริมาณการขาย HP Amplify มีระบบวัดผลและการให้รางวัลอย่างสร้างสรรค์ โดยพิจารณาปัจจัยหลายด้านของการบริหารจัดการในทุกขั้นตอนของกระบวนการขายสินค้า โดยรวม ตั้งแต่การตั้งเป้าหมาย มูลค่าการขายเฉลี่ยและการรักษาจำนวนลูกค้า

ความสามารถ

นอกเหนือจากรายได้จากการขายแล้ว HP Amplify ยังวัดผลตอบแทนตามความสามารถใหม่ๆ รวมถึงการลงทุนและพัฒนาทักษะด้านดิจิทัล ความสามารถในการส่งมอบการบริการ ประสบการณ์ผ่านช่องทาง อีคอมเมิร์ซ / omnichannel และการร่วมกันจัดเก็บรักษาข้อมูล

ความสามารถนี้ จะมีการพัฒนาให้เหมาะสมกับภาคธุรกิจของลูกค้า สร้างสรรค์ประสบการณ์ที่ตอบโจทย์เฉพาะบุคคล และผลักดันให้เกิดผลลัพธ์ที่เพิ่มคุณค่า โดย HP Amplify จะให้ผลตอบแทนแก่พันธมิตรที่มีการลงทุนพัฒนาความสามารถเพื่อแข่งขันและชนะในโลกยุคอีคอมเมิร์ซและดิจิทัลที่เข้ามามีบทบาทบนเส้นทางพฤติกรรมและประสบการณ์ของผู้บริโภคขีดความสามารถที่เพิ่มขึ้นของพันธมิตรคู่ค้าในการเก็บและรักษาข้อมูล การพัฒนาช่องทาง การขายสู่ตลาด การบริการและความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านก็ยิ่งทำให้คู่ค้าได้รับประโยชน์ได้มากขึ้น

การทำงานร่วมกัน

ความร่วมมือระหว่างเอชพีและพันธมิตรคู่ค้าเป็นสิ่งสำคัญบนความสำเร็จร่วมกัน HP Amplify ถูกออกแบบมาเพื่อจะวิเคราะห์และแปลงข้อมูลดิบให้เป็นข้อมูลเชิงลึก เพื่อนำไปสร้างกลยุทธ์และนวัตกรรมใหม่ๆ เอชพีจะทำงานร่วมกับคู่ค้าอย่างใกล้ชิดเพื่อฝึกฝนทักษะด้านดิจิทัล เช่น การเสนอราคาอัตโนมัติและขั้นตอนการสั่งซื้อ เพื่อดูแลผู้บริโภคให้ได้รับประสบการณ์ที่ดีในทุกช่องทางการติดต่อ นอกจากนี้ พันธมิตรคู่ค้ายังได้รับข้อมูลที่มีประโยชน์ตอบสนองความต้องการในเส้นทางการซื้อของลูกค้ามากที่สุด

ข้อมูล customer intelligence จะสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับพันธมิตรคู่ค้า ในการคาดการณ์และสร้างผลลัพธ์เชิงบวกให้กับลูกค้า มอบบริการอย่างราบรื่นไร้สะดุดด้วยระบบการบริหารสินค้าคงคลังอัตโนมัติ ข้อมูลการส่งคืนสินค้าและการวิเคราะห์ข้อมูลโดยรวม ประสบการณ์ร่วมอันมีค่าเหล่านี้ จะรักษาและเชื่อมความสัมพันธ์ให้ยาวนานระหว่างลูกค้า พันธมิตรคู่ค้าและเอชพี

“เป็นเวลาเกือบ 40 ปีในการตอบสนองความต้องการด้านไอทีของธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ เรายังคงเห็นวิวัฒนาการของรูปแบบธุรกิจและความต้องการซื้อของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ในระบบเศรษฐกิจดิจิทัลยุคใหม่ ลูกค้าก้าวไปเหนือความสัมพันธ์ด้านการขาย นอกเหนือจากนี้ ในปัจจุบันลูกค้ายังมองหาพันธมิตรคู่ค้าที่สามารถมอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า ด้วยโปรแกรม HP Amplify นี้ช่วยให้พันธมิตรคู่ค้าสามารถสร้างและแบ่งปันข้อมูลเชิงลึก รวมทั้งช่วยให้เอชพีและคู่ค้าสามารถขับเคลื่อนและมอบโซลูชันโดยมุ่งเน้นประสบการณ์ของลูกค้าเป็นสำคัญ Rudolph Ng, CEO, Phil-Data Business Systems, Inc. กล่าว ปัจจุบัน Phil-Data เป็นพันธมิตรระดับแพลตฟอร์มของเอชพีและเป็นพันธมิตรคู่ค้าของเอชพีมานานกว่า 28 ปี

HP Amplify สร้างการเปลี่ยนแปลง

เอชพีมุ่งมั่นสร้างและรักษาความยั่งยืนผ่านเทคโนโลยีที่ทำให้ชีวิตดีขึ้นสำหรับทุกคน ทุกที่ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญของกลยุทธ์และการดำเนินธุรกิจตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา เอชพีและพันธมิตรคู่ค้าสามารถสร้างความแตกต่างที่ยั่งยืน สร้างสรรค์นวัตกรรมและความเจริญเติบโต

เอชพี เปิดตัว HP Amplify และขอเชิญพันธมิตรคู่ค้าทั่วโลก ให้มีส่วนร่วมในการสร้างความยั่งยืนในด้านเหล่านี้

- Planet (โลก): ร่วมกันทำงานเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจแบบคาร์บอนต่ำ
- People (ผู้คน): เคารพสิทธิมนุษยชนโดยเปิดโอกาสให้ผู้คนทั่วโลกได้เติบโตอย่างมีคุณค่า และปลูกฝังวัฒนธรรมที่หลากหลายและแตกต่าง
- Community (ชุมชน): ปลดล็อกโอกาสทางการศึกษาและเศรษฐกิจไปพร้อมกับการพัฒนาคุณภาพชีวิตของชุมชนในท้องถิ่น

สำหรับพันธมิตรคู่ค้าที่เลือกเข้าร่วมโครงการนี้ เอชพีจะให้การฝึกอบรมและสนับสนุนทั้งช่วยชี้แนวทางที่เป็นไปได้ในความต้องการของพันธมิตรคู่ค้า เพื่อกำหนดวิธีการที่จะเดินไปสู่บรรลุเป้าหมายเหล่านี้ เอชพีจะให้รายละเอียดเพิ่มเติม โดยจะเปิดตัว HP Amplify ในวันที่ 1 พฤศจิกายน 2563