



The school supplies startup · Bán l& Thng mị iệ tí- Vn phòng phn hế nử và công s& ế(thể nử kh&); Áo, Pháp, Hà Lan, Ý, Bồ o Nha và nh& thể nử khác · ang tri& khai

Startup cung cở vn phòng phn hế nử m&ng quy mô kh& châu Âu: gi&nh 90% công việ th& công, tng tr&ng doanh số 120% và tng t& vn hành g& 5 l&.

90%

gi&nh công việ th& công

120%

tng tr&ng doanh số

5x

hiệ quả vn hành

B& C&NH KHÁCH HÀNG

Khách hàng là m&nh t&ng thng mị iệ tí& ế chuyên v&nh phòng phn hế nử và công s& ế chuy& kh&ng h& đ&o trong ngành bán l&ế Ng& ế&ng l& ấ b& ế kinh doanh t&nh 17 tu& bán máy tính c&nh tay cho b&nh hế tr&nh khi t&nh h&ph& lý &g ký công ty. T&nh t&nh i&nh t&nh gi&nh các hế sinh trong hành lang tr&nh hế, mô hình này ấ phát tri&nh thành m&nh thể nử tr&nh t&nh ph&nh v&nh hế sinh và gia ình trên kh&nh n&nh và sau ó là toàn châu Âu.

Doanh nghiệp c&nh tranh đ&nh trên s&nh d&ng s&nh ph&nh, giá c&nh và tr&nh nghiệp khách hàng xu&nh phát t&nh th&nh hi&nh s&nh ng&nh mua m&nh tiêu. Hiệ nay, doanh nghiệp ph&nh khách hàng t&nh Áo, Pháp, Hà Lan, Ý, Bồ o Nha và các thể nử khác. ấ là m&nh h&nh ấ&ng k&nh m&nh h&nh do ng&nh ế&ng l& đ&nh đ&nh mà không c&nh v&nh ế&nh bên ngoài.

THÁCH TH&NH

S&nh tr&nh ấ b&nh h&nh h&nh ch&nh các h&nh h&nh mà công ty ang s&nh đ&nh. Khi kh&nh h&nh t&nh và danh m&nh s&nh ph&nh m&nh, các quy trình th&nh công t&nh hiệ quả gi&nh ấ tr&nh h&nh g&nh n&nh. Tình tr&nh ch&nh tr&nh h&nh và sai sót t&nh kho ấ đ&nh h&nh r&nh khách hàng, và i&nh gi&nh hành ph&nh dành ph&nh l&nh th&nh gian cho các công việ nh&nh l&nh và i&nh ph&nh không t&nh ra giá tr&nh

V&nh v&nh không tin s&nh ph&nh c&nh b&nh nghiệp tr&nh. Việ quả lý m&nh danh m&nh vn phòng phn hế nử và công s&nh, c&nh nh&nh liên t&nh, trên nh&nh cá hàng và thể nử, òi h&nh đ&nh s&nh ph&nh ph&nh nh&nh quán và chính xác đ&nh i&nh. Ng&nh không có h&nh h&nh Qu&nh lý thông tin s&nh ph&nh (PIM) có c&nh trúc, việ dụy tr&nh s&nh nh&nh quán ó b&nh th&nh công và t&nh th&nh gian và đ&nh ra l&nh

H&nh t&nh t&nh tác v&nh khách hàng c&nh chà t&nh hiệ quả nh&nh mu&nh. Doanh nghiệp có đ&nh khách hàng &nh tr&nh ch&nh trình t&nh th&nh m&nh tiêu và gi&nh chân khách hàng, nh&nh l&nh th&nh h&nh &nh &nh khai. Cá nh&nh hóa và t&nh th&nh òi khách hàng không th&nh h&nh hiệ quả quy mô l&nh

Khách hàng ấ t&nh làm việ v&nh m&nh nh&nh cung cở khác tr&nh khi tìm r&nh Gradion, nh&nh các v&nh &nh l&nh v&nh chà c&nh &nh quy&nh. Nh&nh r&nh ấ rõ ràng: ma sát vn hành liên t&nh s&nh nh&nh t&nh tr&nh, làm gi&nh s&nh òi lòng c&nh khách hàng và c&nh tr&nh việ m&nh sang châu Âu. Hiệ m&nh m&nh có th&nh h&nh nh&nh m&nh ph&nh m&nh c&nh òi nh&nh thay vì m&nh nh&nh cung cở đ&nh v&nh &nh.

GIỜ PHÁP

Gradient tip có tác dụng không phải là ứng dụng công nghệ cao, mà bằng thủ công trình cho oán c^{hi}ết k^{hi}ết rõ ràng những nút thắt và hành nghiệm trình nh^ư và n^hững hóa có thể năng lực hi^ệ quả cao nh^ư

Cần thi công để triển khai hệ thống Quản lý Thông tin Sản phẩm (PIM) tùy chỉnh. PIM sẽ tích hợp trung tâm hóa việc quản lý và phân phối thông tin sản phẩm, thay thế cho các bảng tính rời rạc và quy trình thủ công truyền thống. Bằng cách tiêu chuẩn hóa các quy trình làm việc, giảm thiểu sai sót và nâng cao hiệu suất làm việc của nhân viên, PIM sẽ loại bỏ 90% tác vụ thủ công của khách hàng. Điều này giúp phóng đại năng lực vận hành, có thể chuyển hướng sang các hoạt động tăng trưởng.

Can thiệp thái là **Chứng Quản lý Quan khách hàng (CRM)** của **Thị trường** để **chuyển đổi** công ty quản lý các mối quan hệ khách hàng. Ví dụ là khách hàng của **cấu trúc hệ lý** và các quy trình tiếp thị, doanh nghiệp có thể phân khúc **thị trường**, cung cấp **truy vấn** thông cá nhân hóa và triển khai các **chương trình** giữ chân khách hàng mà trước đây không **khiếm** và **vận hành**. Kết quả doanh **năng** tăng 120%, không phải do thu hút thêm **lưu lượng** truy cập, mà do chuyển đổi giữ chân khách hàng **hiệu quả**.

Yếu tố thứ ba là việc áp dụng quản lý dự án Agile trên toàn bộ hoạt động của tổ chức. Phương pháp Agile đã mang lại nhiều lợi ích và không phải là công cụ thiết kế để thay thế những công cụ khác. Ưu tiên công việc, tính xuyên suốt, khả năng thích ứng và cấu trúc linh hoạt là những đặc điểm thay đổi mà không làm mất đi bản chất.

Ủng hộ và đồng hành cùng các doanh nghiệp Việt Nam để cùng nhau xây dựng nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, góp phần vào sự phát triển bền vững của đất nước.

K^{3/4} Q U[¢]

90%

giới tác và công

120%

tng trng doanh sñ

5x

hiệu quả hành

Giảm 90% tác vụ công: Tự động hóa PIM đã thay thế 80% công việc quản lý dữ liệu thủ công trên toàn bộ danh mục sản phẩm.

Tng trng doanh sñ 20%: Tip thấ cá nhân hóa đã trên CRM ã chuyã i đĩc quĩc chuyã i đĩc giũchân khách hàng.

Học qua n hành tng g p 5 l: Tĩ kĩ n hàng và giao hàng cĩ thi c g n m l n nhĩn hóa và tĩn gĩ quy trình làm vi c.

Minh thị trường châu Âu: Công ty hiện phải và khách hàng tại Áo, Pháp, Hà Lan, Ý, Bồ Đào Nha và nhiều quốc gia khác.

Quan họ Bắc dài họ: Gradien trở thành một bộ môn nghệ thuật khách hàng, họ hành cùng trên nhìn và mà tiêu tng trên họ nhà sáng lập.

Sử dụng AI để Đưa doanh nghiệp tăng trưởng nhanh bằng cách chuyển đổi thành mô hình kinh doanh mới, có khả năng mở rộng, minh chứng cho những gì kết hợp ứng dụng giữa PIM, CRM và triển khai Agile có thể. Các nhà sản xuất như Amazon đã chứng minh rằng việc không phải các công cụ tự-

DỀ H VẢ Ấ CUNG C

- TriA khai hể hể QuA lý Thông tin Sả pho (PIM)
- TriA khai hể hể QuA lý Quan hể khách hàng (CRM)
- Áp dể QuA lý Dển Agile
- Tể hể hóa nể tể hể thể mị iể tể
- Hể trể nể hể thể hể chể u Âu
- Xể dể hể iể hể (trung tâm triA khai tể Việ Nam)

CÔNG NGHỆ DỂ DỂ

- Hể hể PIM tùy chể hể
- Nể tể hể CRM (cá nhậ hóa tể thể và phậ khúc khách hàng)
- Bể hể cể QuA lý dển Agile

Sp sằg thể lun thách thể tể tể

Gradion hể tể vể tể các công ty phể mể, fintech và doanh nghiể công nghiể tể DACH, ông Nam Á và Chể Phi. Chể nhậ ISO 27001. 23 nm kinh nghiể triA khai trong mội trể quy rể và tể trể cao.

sales@gradion.com