

Công ty Cổ phần Bibica ra mắt nền tảng chuyển đổi số ngành bán lẻ

16:59 18/08/2021

Ngày 18/08/2021, Công ty Cổ phần Bibica tổ chức sự kiện họp báo trực tuyến “Ra mắt nền tảng Chuyển đổi số ngành bán lẻ” với sự góp mặt của đại diện lãnh đạo Bộ Thông tin và Truyền thông, lãnh đạo Bibica, PanCG và hơn 40 khách mời đại diện cho các cơ quan báo chí, truyền hình, khách hàng, đối tác.



**THAM GIA LIÊN MINH CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG & BÁN HÀNG
DOANH NGHIỆP ĐƯỢC NHẬN COMBO 3 LỢI ÍCH**



Ti s kin Bibica ra mt và gii thiu nn tng 4.0 kt ni toàn b chui giá tr t nhà sn xut, nhà phân phi, ca hàng và khách hàng áp dng cho ngành bán l. D kin trong thi gian ti Bibica s trin khai cho hn 150.000 ca hàng tp hóa trên c nc và liên kt các ca hàng tr thành mt chui bán l ln hàng u Vit Nam.

Đây là dự án hưởng ứng “Chương trình đẩy mạnh chuyển đổi số và Phát triển nền kinh tế số” được Bộ Thông tin và Truyền thông khởi xướng, đã được Đại hội XIII của Đảng coi là một trong những biện pháp quan trọng để hiện thực hóa ý chí, khát vọng xây dựng phát triển Việt Nam hùng cường.

Hai thành phần chính của giải pháp là Ứng dụng di động (Mobile App) Bibica dành cho khách hàng và nền tảng dành cho cửa hàng (shop), được gọi App

Bibica Shop. Điểm nhấn quan trọng của giải pháp này là việc ứng dụng mô hình Liên Minh Tích Điểm Đổi Quà (Coalition Loyalty) do công ty Media One phát triển để kết nối giữa khách hàng, cửa hàng, nhà sản xuất với nhau và với các đối tác khác trong liên minh. Đây là mô hình tiên phong trong ngành bán lẻ theo xu hướng liên kết chăm sóc khách hàng, tiếp thị chéo và bán hàng chéo.

App Bibica chính là một thẻ tích điểm liên kết điện tử. Khách hàng được ưu đãi, tích điểm, đổi quà từ Bibica và hệ sinh thái hàng trăm đối tác liên kết khác. Ngược lại các đối tác được tiếp cận thêm khách hàng để bán hàng chéo cho nhau. Mô hình này tương tự như mô hình T.Point nổi tiếng của Nhật Bản, đã có trên 60 triệu thành viên và gần 1 triệu cửa hàng tham gia liên kết tích điểm.

App Bibica Shop là món quà hết sức ý nghĩa mà Bibica dành tặng miễn phí cho các cửa hàng tạp hoá. App cung cấp Combo 5 trong 1 chức năng chăm sóc và hỗ trợ cửa hàng tạp hóa, bao gồm đặt hàng, quản lý kho hàng, bán hàng, chăm sóc và quản lý khách hàng, cũng như thu hút thêm khách hàng mới. Đặc biệt, tính năng tích điểm đổi quà liên kết này còn giúp liên kết các cửa hàng lại với nhau thành một chuỗi để cùng nhau bán hàng và chăm sóc khách hàng.

Khi sử dụng App Shop, chủ cửa hàng tạp hóa dễ dàng quản lý toàn bộ hoạt động bán hàng của cửa hàng mình từ việc nhanh chóng đặt mua sản phẩm của Bibica và PanCG chỉ với một thao tác chạm, nhấn vào nút “Gọi Hàng” trên app; đến quản lý được toàn bộ hàng hóa mua vào bán ra, mà không tốn thời gian ghi chép thủ công trên sổ sách; đồng thời quản lý được toàn bộ thu - chi trong ngày, tuần, tháng với giao diện đơn giản mà ai cũng có thể thao tác được dù không rành về công nghệ.

Bên cạnh đó, các cửa hàng tạp hóa còn có thể chủ động đưa ra các chương trình Tích Điểm - Đổi Quà, ưu đãi, khuyến mãi, quà tặng, v.v... để chăm sóc khách hàng của mình và tiếp thị các chương trình này đến nhiều khách hàng khác. Thêm nữa, cửa hàng tạp hóa còn nhận được nhiều sự hỗ trợ khác từ Bibica để các chương trình bán hàng của cửa hàng trở nên hấp dẫn hơn, nhằm thu hút khách hàng mua sắm nhiều hơn và quay trở lại cửa hàng thường xuyên hơn.

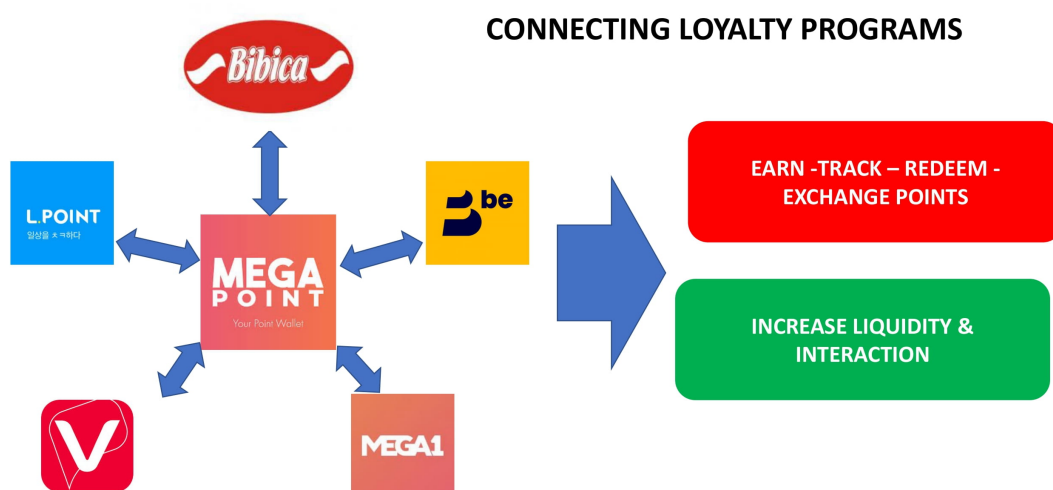
Phát biểu tại sự kiện, Chủ tịch Bibica Trương Phú Chiến nói: “Bibica luôn ý thức được vai trò và tầm quan trọng của chuyển đổi số nên chúng tôi không ngừng nỗ lực, cố gắng để ứng dụng công nghệ thông tin (CNTT) ngày càng sâu rộng hơn nữa trong mọi hoạt động của doanh nghiệp. Chúng tôi đã sử dụng nền tảng ERP của Oracle để quản lý sản xuất, sử dụng hệ thống Office 365 của Microsoft để điều hành và sử dụng hệ thống DMS để quản lý phân phối. Việc triển khai giải pháp App Mobile Loyalty nhằm kết nối với khách hàng và ngày càng mang

lại nhiều lợi ích hơn nữa cho tất cả cửa hàng đại lý của chúng tôi là mảnh ghép quan trọng và mang tính chiến lược để chúng tôi hoàn thành bức tranh chuyển đổi số tại Bibica trong giai đoạn này”.

“Việc chuẩn bị kỹ càng nhưng gấp rút triển khai giải pháp App Mobile Loyalty này là để Bibica nhanh chóng hỗ trợ một cách trực tiếp đến các nhà phân phối, đại lý các cấp và khách hàng tiêu dùng cuối nhằm giúp họ dễ dàng mua hàng trực tuyến trong bối cảnh toàn dân phải nghiêm túc chấp hành chỉ thị giãn cách xã hội của Chính phủ để chống dịch”, ông Chiến nhấn mạnh thêm.

Cũng theo ông Chiến: “Đại dịch đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến toàn bộ ngành sản xuất và phân phối nói chung, đặc biệt, gây ra vô vàn khó khăn cho hàng trăm ngàn cửa hàng tạp hóa trên cả nước. Do vậy việc cung cấp giải pháp chuyển đổi số App Mobile Loyalty này là bước đi phù hợp với thực tiễn để chúng tôi có thể chăm sóc và hỗ trợ cho các cửa hàng đại lý trên toàn quốc của chúng tôi trong lúc khó khăn này.”

Tại sự kiện, ông Trần Đức Tuyền, Tổng giám đốc PanCG bổ sung thêm về tầm nhìn của việc triển khai giải pháp: “Ngoài sản phẩm bánh kẹo của Bibica thì Tập đoàn Pan Group cũng sẽ ứng dụng giải pháp này để phân phối nhiều mặt hàng nông sản, thực phẩm khác. Trong 2 năm tới, chúng tôi sẽ triển khai mô hình tích điểm, đổi quà liên kết cho hơn 150.000 cửa hàng tạp hoá cả nước. Việc này không chỉ hỗ trợ việc quản lý bán hàng mà còn giúp các cửa hàng liên kết với nhau thành chuỗi cung ứng từ nhà sản xuất đến người tiêu dùng, hỗ trợ cùng nhau bán hàng và chăm sóc khách hàng.”



Phát biểu tại buổi lễ, Tiến sĩ Nguyễn Trọng Đường, Phụ trách Vụ Quản lý doanh nghiệp Bộ Thông Tin Và Truyền Thông nói: “Đại hội lần thứ XIII của Đảng đề cao

ý chí, khát vọng phát triển đất nước Việt Nam hùng cường. Đẩy mạnh chuyển đổi số, phát triển kinh tế số là một trong những biện pháp then chốt để hiện thực hóa việc này”.

“Ngành bán lẻ Việt Nam hiện có quy mô thị trường 142 tỷ USD, dự báo sẽ tăng lên 350 tỷ USD vào năm 2025, đóng góp 59% vào GDP cả nước là một trong những ngành quan trọng của nước ta. Tại Việt Nam hiện có trên 1.000.000 cửa hàng tạp hoá. Trong số này, chỉ có các siêu thị và chuỗi cửa hàng tiện lợi đã ứng dụng công nghệ, còn lại các cửa hàng tạp hoá chiếm trên 90% số lượng điểm bán lẻ vẫn phải dùng sổ sách ghi chép lại và biện pháp thủ công để quản lý hàng hoá và hoạt động bán hàng. Việc Bibica và Media One cùng hợp tác xúc tiến đóng góp vào công cuộc chuyển đổi số trong ngành bán lẻ quốc gia là hết sức có ý nghĩa và đáng biểu dương”, TS. Nguyễn Trọng Đường cho biết thêm.

Bên cạnh đó, Tiến sĩ Nguyễn Trọng Đường nhấn mạnh: “Đặc biệt mô hình liên kết tích điểm đổi quà được ứng dụng trong dự án còn giúp liên kết các cửa hàng nhỏ thành chuỗi cửa hàng lớn và kết nối các tập khách hàng của các doanh nghiệp thuộc nhiều lĩnh vực khác lại với nhau để cùng chăm sóc khách hàng, bán chéo và tiếp thị chéo là giải pháp hữu hiệu, phù hợp với xu hướng thời đại nên cần được nhân rộng. Trong phạm vi quản lý của mình, Bộ Thông tin và Truyền thông ủng hộ và sẵn sàng hỗ trợ cho chương trình này.”

Dưới góc độ một chuyên gia có hơn 20 năm kinh nghiệm và thực tế triển khai trong lĩnh vực Loyalty, Tiến sĩ Bùi Thiên Hà, Tổng Biên Tập Tạp chí Tin học Và Đời Sống, đồng thời cũng là Chủ tịch HĐQT công ty Media One chia sẻ: “Mô hình Liên minh Loyalty là mô hình rất phổ biến và thành công trên thế giới, nó giúp khách hàng cùng một lúc được chăm sóc bởi nhiều doanh nghiệp và giúp các doanh nghiệp liên kết lại với nhau để cùng hỗ trợ nhau trong hoạt động tiếp thị, bán hàng và chăm sóc khách hàng”

Bộc bạch thêm về kế hoạch trong thời gian tới của Media One về việc xây dựng Liên minh Chăm sóc khách hàng: “Ngoài Bibica, chúng tôi cũng đang triển khai giải pháp Loyalty liên kết cho Viettel, Be Taxi, Samsung, Lotte, BIDV, Eximbank, MSB,... để giúp các doanh nghiệp cùng nhau liên kết chăm sóc khách hàng và gia tăng lợi ích cho người dùng”.

“Sứ mệnh của Media One là giúp các doanh nghiệp liên kết để cùng nhau phát triển và mang lại giá trị, lợi ích cho người tiêu dùng. Chính vì vậy Media One đã chọn khẩu hiệu (slogan) “Quanh ta là bạn” nhằm truyền tải thông điệp các doanh nghiệp hãy đều cùng là bạn của nhau và kết nối với nhau”, Tiến sĩ Bùi Thiên Hà tâm đắc chia sẻ.

Hải Minh