

Popplife được vinh danh tại giải thưởng SME100 Châu Á 2024

10:30 02/10/2024

Nhờ kết quả kinh doanh xuất sắc và tăng trưởng nổi bật, Công ty cổ phần Popplife đã giành được giải thưởng danh giá SME100 Châu Á 2024. Lễ trao giải thưởng vừa diễn ra vào ngày 9/10/2024 tại TP. HCM.

Được tổ chức lần đầu vào năm 2009, giải thưởng SME100 Châu Á thu hút hàng ngàn doanh nghiệp trong khu vực tham dự hàng năm. Năm nay, với chủ đề “Rise and Roar Above the Best - Bứt phá và chinh phục đỉnh cao”, Tạp chí SME Châu Á ghi nhận và kết nối những doanh nghiệp không ngừng tỏa sáng, không ngừng đổi mới, sáng tạo với thành tích ấn tượng và tiềm năng phát triển bứt phá tại Việt Nam và trong khu vực Châu Á.

Để trở thành một trong những đơn vị chiến thắng, Popplife phải trải qua nhiều vòng đánh giá theo tiêu chuẩn quốc tế và có mức tăng trưởng ấn tượng hàng đầu trong số hàng trăm doanh nghiệp được đề cử năm nay.



Đại diện Popplife nhận giải SME100 Châu Á 2024

Hệ sinh thái độc đáo, gia tăng trải nghiệm khách hàng

Công ty cổ phần Popplife mới gia nhập thị trường vào tháng 12/2022 với mục tiêu cung cấp hệ sinh thái khách hàng thân thiết kết nối người dùng với những lợi ích và đặc quyền đa dạng thông qua nền tảng công nghệ.

Lấy khách hàng làm trung tâm, Popplife đã phát triển cả 2 đầu tích điểm và tiêu điểm trên cùng 1 nền tảng. Ở đó, người dùng vừa được chăm sóc bởi các thương hiệu mà họ mua sản phẩm dịch vụ, vừa được hưởng ưu đãi đến từ các doanh nghiệp, thương hiệu khác liên kết với Popplife.



Thông qua app Popplife, người dùng khi mua bất động sản, mua hàng siêu thị, đi du lịch, sử dụng thẻ tín dụng của các đối tác hợp tác với Popplife ... thì đều được tích điểm Popp. Sau đó, họ có thể dùng chính điểm Popp này để đổi kho quà trên Popplife. Điểm tích lũy được sử dụng để trải nghiệm dịch vụ đa dạng cùng hơn 3.000 Voucher đến từ hơn 1.000 đối tác ưu đãi lên tới 50% với nhiều lĩnh vực phong phú.

Ứng dụng cho phép minh bạch mọi hoạt động tích điểm, đổi điểm, quản lý điểm và sử dụng trên một nền tảng duy nhất, đảm bảo đem tới sự bảo mật tuyệt đối cũng như tối ưu hóa trong tốc độ giao dịch của đối tác và khách hàng. Bên cạnh đó, app Popplife đã được đội ngũ phát triển sản phẩm đơn giản hóa ở mức tối đa giúp người dùng mọi lứa tuổi dễ dàng sử dụng trên điện thoại thông minh.

Giải pháp đột phá cho doanh nghiệp

Với các doanh nghiệp, Popplife mang tới giải pháp khởi động nền tảng khách hàng thân thiết một cách nhanh chóng, đúng nhu cầu và dễ dàng quản lý mở rộng. Có thể dễ dàng tích hợp nền tảng này với bất kỳ ứng dụng người dùng nào như thương mại điện tử, ứng dụng di động, kios số và nhiều công cụ khác. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể tạo ra các trải nghiệm mang tính cá nhân hóa và độc nhất cho mỗi kênh kết nối; khai thác và quản trị dữ liệu khách hàng tập trung, thiết lập các chiến dịch chăm sóc riêng biệt để thiết lập và duy trì mối quan hệ với khách hàng.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp, đối tác chấp nhận điểm Popp được liên kết trong một hệ sinh thái, mở rộng cơ hội tiếp cận các tập khách hàng của đối tác khác, tăng cường bán chéo và hợp tác cùng phát triển.

Mới có mặt trên thị trường chưa đầy 2 năm nhưng Popplife đã đạt được nhiều cột mốc quan trọng. Đó là việc phát triển nền tảng khách hàng thân thiết tất cả trong một cho các đối tác lớn như Ngân hàng MSB, chuỗi khách sạn SOJO...



SOJO Hotels là đối tác chiến lược quan trọng của Popplife

Công ty cũng đang trong quá trình đàm phán và thỏa thuận cuối cùng với một số Đối tác lớn trên thị trường như chuỗi cửa hàng tiện lợi Family Mart, chuỗi phòng chờ thương gia Sông Hồng tại sân bay, ngân hàng số TNEX. Hợp tác với những đối tác này từ các ngành nghề kinh doanh đa dạng hứa hẹn sẽ là cơ hội để Popplife mở rộng hệ sinh thái khách hàng thân thiết, cung cấp thêm cho người dùng nhiều trải nghiệm độc quyền...

Đại diện Popplife chia sẻ: *"Giải thưởng SME100 châu Á 2024 là sự công nhận quốc tế với những nỗ lực xây dựng hệ sinh thái khách hàng thân thiết trong 2 năm qua. Đây là động lực để chúng tôi tiếp tục nâng cao trải nghiệm khách hàng, tối ưu hóa hành trình khách hàng và lợi ích họ nhận được. Từ đó mở rộng mô hình Popplife sang nhiều lĩnh vực khác với cách tiếp cận lấy khách hàng làm trung tâm".*

Là một công ty thuộc Tập đoàn ROX Group, Popplife được có bộ phận là nền tảng tài chính vững chắc, quản trị chuyên nghiệp và hưởng lợi từ hệ sinh thái đa dạng của Tập đoàn. Với sự xuất hiện của Popplife, ROX Group cũng mở rộng mảng dịch vụ của tập đoàn sang lĩnh vực loyalty và truyền thông - marketing.

Hiện, Popplife vẫn đang tập trung nguồn lực mở rộng mạng lưới đối tác phát hành điểm và người bán đối điểm để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người dùng cuối. Công ty cũng sẽ tận dụng dữ liệu lớn để theo dõi và dự đoán hành vi khách hàng, đưa ra những đề xuất cụ thể để tăng cường kết nối giữa doanh nghiệp với khách hàng.

PV