

SASCO vận hành hệ sinh thái Ecommerce & Loyalty

09:16 30/03/2026

Công ty cổ phần Dịch vụ Hàng không Sân bay Tân Sơn Nhất (SASCO) phối hợp cùng đối tác công nghệ SoftWorld chính thức tổ chức Lễ chuyển giao và đưa vào vận hành hệ thống SASCO Ecommerce & Loyalty Platform.



Lễ chuyển giao hệ thống Sasco Ecommerce & Loyalty tích hợp Microsoft D365 ERP

Bước tiến chuyển đổi số

Sự kiện đánh dấu cột mốc quan trọng sau gần 6 tháng triển khai, đưa công ty trở thành một trong những đơn vị tiên phong xây dựng hệ sinh thái số tích hợp toàn diện trong lĩnh vực dịch vụ phi hàng không.

Trong bối cảnh kinh tế số phát triển mạnh mẽ, việc đưa vào vận hành hệ thống thương mại điện tử kết hợp chương trình khách hàng thân thiết không chỉ là bước nâng cấp công nghệ mà còn là chiến lược dài hạn nhằm tái định nghĩa trải nghiệm khách hàng tại sân bay.

Hệ thống được xây dựng dựa trên nền tảng Microsoft Dynamics 365, cho phép tích hợp sâu giữa các hoạt động kinh doanh và quản trị vận hành. Điểm nổi bật của nền tảng mới là khả năng kết nối toàn bộ dịch vụ của Công ty trên một hệ thống duy nhất.



Mua sắm tại SESCO shop

Hành khách có thể tiếp cận các dịch vụ như mua sắm miễn thuế, sản phẩm thủ công mỹ nghệ, đặt phòng chờ hạng thương gia, sử dụng dịch vụ ẩm thực hay các tiện ích khác thông qua website hoặc ứng dụng di động, chỉ với một điểm chạm duy nhất.

Mô hình này hướng tới mục tiêu "kết nối - liền mạch - tiện lợi", giúp hành khách tiết kiệm thời gian, đồng thời tạo ra trải nghiệm xuyên suốt từ trước, trong và sau chuyến bay. Việc số hóa toàn diện cũng góp phần nâng cao tính minh bạch, đồng bộ và hiệu quả trong vận hành.

Không dừng lại ở đó, hệ thống còn tích hợp chặt chẽ với nền tảng quản trị nguồn lực doanh nghiệp (ERP) Microsoft Dynamics 365 và hệ thống máy POS tại các điểm bán. Nhờ đó, mọi dữ liệu giao dịch được đồng bộ theo thời gian thực, giúp doanh nghiệp kiểm soát tốt hơn hoạt động kinh doanh, đồng thời tối ưu quy trình phục vụ khách hàng.

Cá nhân hóa trải nghiệm bay

Một trong những điểm nhấn quan trọng của hệ sinh thái mới là sự ra mắt của SASCO INFINITE CLUB - chương trình khách hàng thân thiết được thiết kế theo hướng cá nhân hóa trải nghiệm. Đây không chỉ là thẻ thành viên mà còn đóng vai trò như một "trợ lý đồng hành" trong mỗi hành trình của hành khách.

The graphic features a dark blue background with a large, glowing blue circular logo on the left. On the right, a stack of three SASCO Infinite Club cards is shown, with a smartphone displaying the app interface behind them. The top card is black with 'INFINITE' in large, glowing letters and 'Points: 10,000'. The middle card is light blue with 'Points: 200'. The bottom card is white with 'Points: 2,000'. Two blue coins with the SASCO logo are floating around the cards. The text 'SASCO Infinite Club' and 'TÍCH Scoin MỞ KHÓA ĐẶC QUYỀN' is prominently displayed at the top.

SASCO Infinite Club

TÍCH Scoin MỞ KHÓA ĐẶC QUYỀN

TÍCH Scoin DỄ DÀNG
Mua sắm sản phẩm/dịch vụ trong hệ sinh thái SASCO (Miễn thuế, Phòng chờ Thương gia, Bán lẻ, Ăn uống,...) nhận ngay Scoin tương ứng với giá trị giao dịch.

TẬN HƯỞNG ĐẶC QUYỀN TỨC THÌ
Giảm lên đến 300.000 VND cho lần giao dịch tiếp theo khi tích lũy đủ từ 1.000 Scoin

SASCO INFINITE CLUB: Tích lũy Scoin không giới hạn khi sử dụng bất kỳ dịch vụ nào trong hệ thống SASCO và nhận ưu đãi "đo ni đóng giày" nhờ công nghệ AI

Thông qua chương trình này, khách hàng có thể tích lũy điểm thưởng Scoin từ mọi giao dịch trong hệ thống dịch vụ của công ty, bao gồm mua sắm, ăn uống, nghỉ ngơi hay sử dụng các tiện ích khác. Điểm thưởng được tích lũy không giới hạn, mở ra nhiều cơ hội đổi quà và hưởng ưu đãi.

Đáng chú ý, hệ thống ứng dụng công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI) để phân tích hành vi và thói quen tiêu dùng của khách hàng. Từ đó, các ưu đãi, voucher hay quà tặng được "đo ni đóng giày" theo từng cá nhân, gửi đến đúng thời điểm, đúng nhu cầu.

Đây được xem là bước tiến quan trọng trong việc cá nhân hóa trải nghiệm dịch vụ tại sân bay - lĩnh vực vốn trước đây còn hạn chế về dữ liệu và khả năng tương tác.

Trong tương lai, công ty định hướng mở rộng hệ sinh thái Loyalty ra ngoài phạm vi sân bay, kết nối với mạng lưới đối tác đa ngành. Khi đó, Scoin không chỉ được sử dụng trong hệ thống nội bộ mà còn có thể quy đổi sang nhiều dịch vụ hấp dẫn khác, gia tăng giá trị cho khách hàng.



Trải nghiệm "Kết nối - Liên mạch - Tiện lợi": Chỉ qua một điểm chạm trên Website hành khách dễ dàng tiếp cận trọn vẹn hệ sinh thái dịch vụ đẳng cấp của SASCO

Phát biểu tại buổi lễ, ông Nguyễn Văn Hùng Cường, Tổng giám đốc SASCO cho biết, việc vận hành hệ thống Ecommerce & Loyalty không đơn thuần là triển khai một dự án công nghệ, mà là bước chuyển mình mang tính chiến lược. Mục tiêu cốt lõi là nâng cao trải nghiệm khách hàng, tối ưu hiệu quả vận hành và xây dựng nền tảng phát triển bền vững trong dài hạn. Theo đó, giai đoạn tiếp

theo, doanh nghiệp sẽ tập trung vào việc vận hành thực tế, đo lường hiệu quả và liên tục tối ưu hệ thống dựa trên dữ liệu thu thập được. Đây cũng là nền móng để Công ty từng bước chuyển đổi thành doanh nghiệp dịch vụ công nghệ, lấy khách hàng làm trung tâm và vận hành dựa trên dữ liệu.

Đại diện đơn vị triển khai SoftWorld đánh giá, thành công của dự án là kết quả của sự kết hợp giữa kinh nghiệm vận hành dịch vụ hàng không của Công ty và năng lực công nghệ. Sự hợp tác này tạo tiền đề cho các giải pháp chuyển đổi số tiếp theo trong tương lai.

Việc đưa vào vận hành hệ sinh thái Digital Commerce Platform không chỉ giúp công ty củng cố vị thế trong lĩnh vực dịch vụ phi hàng không mà còn mở ra cơ hội khai thác sức mạnh dữ liệu lớn (Big Data). Thông qua việc phân tích dữ liệu khách hàng, doanh nghiệp có thể nâng cao chất lượng dịch vụ, cá nhân hóa trải nghiệm và gia tăng giá trị vòng đời khách hàng.

Trong bối cảnh ngành hàng không đang phục hồi và cạnh tranh ngày càng khốc liệt, chuyển đổi số được xem là yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp bứt phá.

Với nền tảng mới, SASCO không chỉ nâng cao năng lực cạnh tranh mà còn góp phần định hình lại tiêu chuẩn dịch vụ tại sân bay, hướng tới mục tiêu tăng trưởng bền vững trong kỷ nguyên số.

Trần Mạnh