

## Case Studies Of

# Digital Transformation

*Bài học thành công từ các thương hiệu lớn trên thế giới*



**Audi**



**amazon**business



**Quá trình chuyển đổi số không diễn ra trong một sớm một chiều, cho nên những kết quả đạt được trong ngắn hạn chưa nói lên điều gì.**



# Case studies of digital transformation

Nguồn: [Biznology](#)

# 1 | amazonbusiness

Là một ví dụ điển hình về kỳ vọng của 'khách hàng số' khi chuyển sang phân khúc doanh nghiệp B2B. Các tính năng của Amazon Business bao gồm: *giao hàng miễn phí trong hai ngày đối với đơn đặt hàng từ \$49 trở lên, chiết khấu giá riêng, hàng trăm triệu sản phẩm, tích hợp hệ thống mua hàng, mua hàng miễn thuế cho khách hàng tiềm năng, chia sẻ phương thức thanh toán, quy trình phê duyệt đơn đặt hàng và báo cáo đơn hàng nâng cao cùng nhiều tính năng tuyệt vời khác.*

Amazon Business ra mắt vào tháng 4 năm 2015, với hơn 250 triệu sản phẩm và là một thị trường toàn diện dành cho các công ty B2B.

## 2



Audi đã thay đổi cách thức bán xe của công ty bằng việc giới thiệu một **ý tưởng phòng trưng bày sáng tạo** ra mắt vào năm 2012 mang tên Audi City. Audi City mang đến một trải nghiệm thương hiệu độc đáo và cho phép khách tham quan **khám phá toàn bộ danh mục các mẫu xe của Audi** tại các cửa hàng ở trung tâm thành phố, điều mà không thể thực hiện được ở các showroom.

Kết quả là **doanh số bán hàng đã tăng 60%** so với showroom truyền thống, trước đó doanh số đến từ mảng này là chính. Hơn nữa, họ chỉ có sẵn bốn chiếc xe, vừa giảm chi phí khi không phải giữ một khối lượng xe lớn mà lại không đúng với tiêu chí chọn của khách hàng.



Phòng trưng bày xe Audi City. Xem video [tại đây](#)

# 3



**Tái cơ cấu công ty vào đầu năm 2006**, khi các khối trung tâm kinh doanh khu vực và khối công nghệ phân rã. Từ năm 2006 trở đi, Ford tiến lên với các mục tiêu rõ ràng hơn: *đơn giản hóa dòng sản phẩm của công ty, tập trung vào dữ liệu định lượng và phương tiện chất lượng.*

Về lĩnh vực CNTT, **Ford đã cắt giảm ngân sách tới 30%**. Tuy nhiên, mục tiêu của họ không phải là giảm chi phí, mà là sử dụng các nguồn lực có sẵn để duy trì các hệ thống kế thừa phân mảnh và phức tạp, đồng thời giải phóng chúng để sử dụng trong việc mở rộng và đổi mới. Tất cả những biện pháp này cùng lúc đã mang lại cho Ford sự nhanh nhạy và nguồn vốn để đầu tư vào các dự án đột phá như Ford SYNC và MyFord Touch.

Trang trại điện gió của GE là một hệ sinh thái năng lượng gió kết hợp các tuabin với cơ sở hạ tầng kỹ thuật số cung cấp nguồn năng lượng gió cho ngành năng lượng gió.

Giải pháp trước đây của GE là sử dụng công nghệ Wind PowerUp, được lắp đặt cho 4.000 tổ máy và giúp cải thiện hiệu suất tuabin lên tới 5%, tăng 20% lợi nhuận cho mỗi tuabin; công nghệ Trang trại điện gió mới hứa hẹn **cải thiện hiệu suất 20%**, có thể giúp tạo ra **giá trị ước tính lên tới 50 tỷ đô la** cho ngành năng lượng.

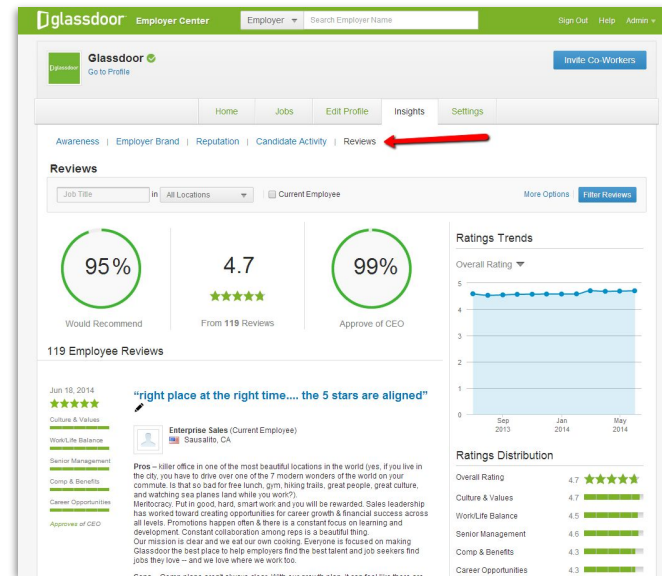


# 5 | glassdoor

Glassdoor là một trong những trang web tuyển dụng và việc làm phát triển nhanh nhất trên thế giới, **được định giá khoảng 1 tỷ đô la**. Với mạng lưới hơn 450.000 công ty tại 190 quốc gia và vùng lãnh thổ. Hơn 3.000 công ty đăng kí sử dụng các công cụ tuyển dụng và xây dựng thương hiệu trên Glassdoor (hơn 55.000 tài khoản nhà tuyển dụng miễn phí).

Glassdoor đã sử dụng dữ liệu để nghiên cứu thị trường lao động ở Mỹ; **nắm dữ liệu hơn 8 triệu đánh giá** về các công ty, xếp hạng phê duyệt của CEO, báo cáo lương, câu hỏi và các đánh giá phỏng vấn, đánh giá môi trường làm việc, ảnh văn phòng....

Trong danh mục bình chọn “Những công ty tốt nhất để làm việc” của Fortune, Glassdoor đã vượt qua **84,2% so với S&P 500**, trong khi lượt bình chọn “Những nơi tốt nhất để làm việc”, Glassdoor vượt qua trường chung **115,6%**.



Mạng tuyển dụng, việc làm Glassdoor



Sau một thời gian mở rộng (1970-1991) hoạt động kinh doanh của LEGO sa sút liên tục (1992-2004) và đến năm 2004 LEGO gần phá sản.

Đây cũng là lúc đỉnh điểm nhất trong kinh doanh, LEGO bắt đầu **tái cấu trúc và chuyển đổi số tập trung vào các nguồn doanh thu mới đến từ phim ảnh, trò chơi di động và ứng dụng di động.**

LEGO đã đạt được tỷ suất lợi nhuận EBITDA là 37,1% trong năm 2014, tăng 15% kể từ năm 2007.

Năm 2014, **bộ phim đầu tiên** của LEGO đạt **doanh thu xấp xỉ 468 triệu USD** với **kinh phí sản xuất chỉ 60 triệu USD.**



*The Lego Movie bộ phim ra mắt đầu tiên năm 2014*



**Ra mắt ứng dụng FlavorPrint**, một công cụ online **giúp khách hàng tái hiện lại khẩu vị của mình**. Người tiêu dùng sẽ bắt đầu với bộ câu đố gồm 20 câu hỏi về thói quen, sở thích và các loại thực phẩm không yêu thích.

FlavorPrint lấy dữ liệu này và đưa ra đề xuất công thức nấu ăn dựa vào thuật toán. Công cụ được mệnh danh là **"Netflix trong ngành ẩm thực"** vì khả năng đề xuất các công thức nấu ăn dựa trên khẩu vị của từng người.

FlavorPrint đã thành công đến mức McCormick tách ra thành công ty công nghệ của riêng mình mang tên Vivanda.



*FlavorPrint đề xuất công thức nấu ăn dựa vào thuật toán*

8



Nhận thấy sự thay đổi lớn trong hành vi của người tiêu dùng. Ví dụ điển hình, vào **năm 2015**, McDonald's đã bắt đầu **lắp đặt các ki-ốt tự phục vụ**, cho phép người mua có thể tùy chọn burger với các loại nhân thượng hạng. Một trong những cam kết trước đó của họ là giành chức vô địch bóng đá Super Bowl 2015.

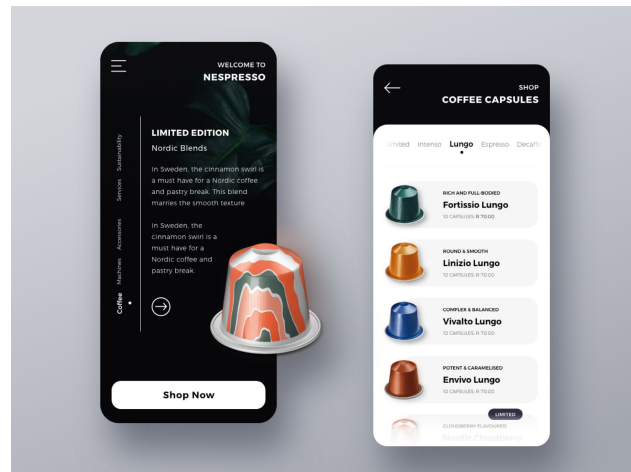
McDonald's đã sử dụng mạng xã hội để tặng các sản phẩm liên quan đến quảng cáo được phát sóng trong suốt trận đấu.

Điều quan trọng là, McDonald's có **khả năng phản hồi ngay lập tức với người tiêu dùng** và **chủ động theo dõi các xu hướng trên mạng xã hội** trong thời gian thực. Bằng nỗ lực này, họ đã **thu hút hơn 1,2 triệu lượt retweet** bao gồm cả những người nổi tiếng như Taylor Swift.

Với **mong muốn chuyển đổi số để có thêm nhiều khách hàng mới**, thấu hiểu hơn về khách hàng và quản lý các quy trình mua hàng phức tạp. Trên tất cả, phải được tuân thủ theo mục tiêu rõ ràng của công ty đó là: Tạo ra trải nghiệm khách hàng hoàn hảo với cà phê.

Các sáng kiến của Netspresso được **thực hiện nhờ giải pháp điện toán đám mây giúp tương tác với khách hàng hiện đại**.

Giải pháp này hoạt động như một nền tảng đổi mới có khả năng xử lý toàn bộ chu kỳ mua hàng từ định giá, báo giá và đơn đặt hàng. Các sáng kiến kỹ thuật số của Nespresso đã cho thấy hiệu quả rõ rệt và **đem lại lợi ích** như: *khả năng thâm nhập nhiều hơn vào các thị trường mới, doanh số bán hàng cao hơn và người dùng yêu mến thương hiệu hơn, năng suất bán hàng tốt hơn và tương tác nhanh nhạy với người tiêu dùng hơn...*



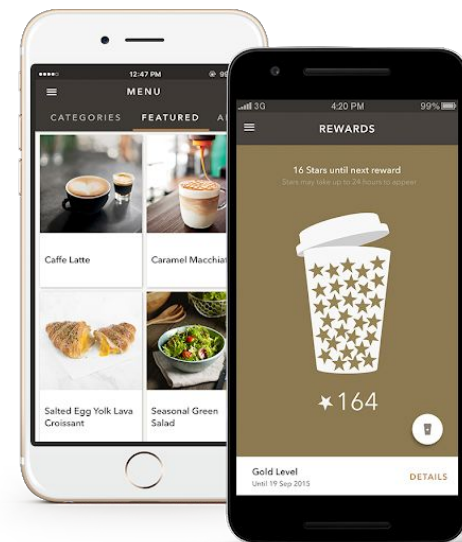
10 |



COO Kevin Johnson đã tóm tắt lại rằng “*Khi những người khác đang cố gắng xây dựng một ứng dụng di động, thì Starbucks đã xây dựng một nền tảng người tiêu dùng đầu cuối dựa trên lòng trung thành.*”

Sự đổi mới của công ty chính là **ra mắt ứng dụng Đặt hàng và Thanh toán trên thiết bị di động**. Về cơ bản, đây là **chiến lược lấy khách hàng làm trung tâm**, vì nó giải quyết những mong muốn cơ bản của người tiêu dùng: tiện lợi, chờ đợi đặt hàng...

Cùng với chương trình khách hàng thân thiết mở rộng, ứng dụng mang đến cho Starbucks một địa điểm hoàn hảo để bán hàng và tiếp thị tới người tiêu dùng. Hơn nữa, ứng dụng thu thập được một lượng lớn dữ liệu người dùng cho công ty, giúp họ hiểu rõ hơn về thói quen và mong muốn của khách hàng.



*Order cafe siêu nhanh qua app*



**Năm 2013, DHL ra mắt ứng dụng MyWays** nhằm hỗ trợ và tăng tiện ích đối với khách hàng có nhu cầu chuyển phát các mặt hàng thương mại điện tử. Dự án này ra mắt nhằm tối ưu hóa nguồn nhân lực cộng đồng của công ty DHL.

Ứng dụng cho phép khách hàng tùy ý sắp xếp thời gian cũng như địa điểm và mức thu phí tốt nhất cho mỗi kiện hàng. Bất cứ người nào cũng có thể là “nhân viên chuyển phát” với một khoảng thu nhập kha khá vì những thông tin về kiện hàng sẽ được đăng tải lên hệ thống MyWays.

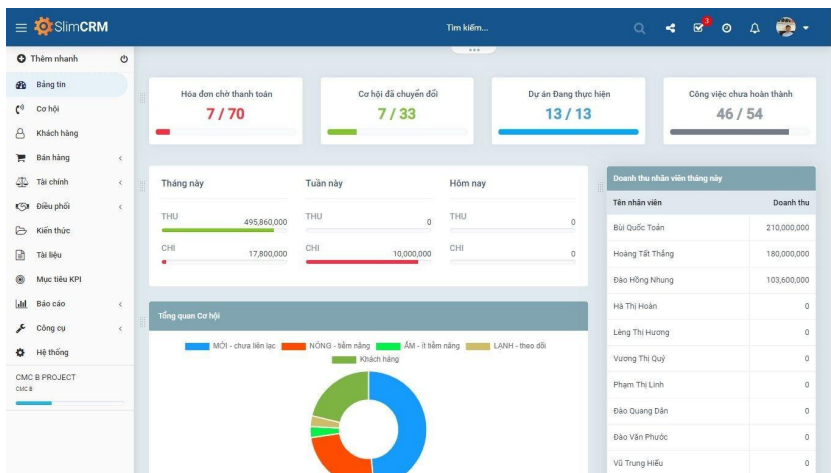
Để thực hiện chiến lược quảng bá hiệu quả cho dịch vụ này, DHL đã **tích hợp thêm ứng dụng game** hấp dẫn dành cho khách hàng trên website MyWay. Và chọn hãng bán lẻ Addnature (Thụy Sĩ) làm đối tác để **chạy thử nghiệm mô hình MyWays tại trung tâm Đổi mới** và giải pháp của công ty và nhận được sự ủng hộ nhiệt liệt của cư dân Stockholm.

MyWays thu phí 10% tiền giao hàng của người dùng để duy trì nền tảng.

# Giải pháp chuyển đổi khi ngân sách hạn hẹp

Từ những casestudy này bạn đã hiểu rõ hơn về khái niệm chuyển đổi số? Những nghiên cứu điển hình này có liên quan đến doanh nghiệp của bạn không?

Doanh nghiệp bạn đã có công cụ trợ giúp chuyển đổi số?



## SlimCRM - Công cụ hỗ trợ chuyển đổi số doanh nghiệp

- Tạo ra môi trường làm việc online ổn định
- Số hóa toàn bộ dữ liệu kinh doanh
- Điều hành doanh nghiệp từ xa
- Tăng năng suất làm việc cá nhân và nhóm
- Hợp lý các dự án, quy trình kinh doanh, nhóm cộng tác

Trải nghiệm **MIỄN PHÍ** tại <http://slimcrm.vn/>

# Hệ sinh thái chuyển đổi số SlimSoft.vn



Công cụ tăng năng lực quản trị



Công cụ thiết kế web chuẩn marketing



Công cụ tiếp thị email tự động



Công cụ tăng số lượng khách hàng

[Kết nối ngay với chúng tôi](#)

