การตัดสินใจทางธุรกิจ ค้าปลีกที่ขับเคลื่อน ด้วยข้อมูล

ในปัจจุบันที่ธุรกิจค้าปลีกแข่งขันกันอย่างรวดเร็ว ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจแตกต่างคือการใช้ข้อมูล เชิงกลยุทธ์เพื่อทำความเข้าใจเส้นทางของลูกค้า (Customer Journey) เคพีเอ็มจีมีข้อเสนอแนะ ดังนี้



- ประยุกต์ใช้กลยุทธ์เชิงข้อมูล แบบองค์รวม (Holistic data strategy)
- ลงทุนในเทคโนโลยีและบุคลากรเพื่อ ใช้ประโยชน์จากการวิเคราะห์ ข้อมูลขั้นสูงและ การใช้ปัญญาประดิษฐ์

- ยกระดับประสบการณ์ของลูกค้า ผ่านการให้บริการตาม ความต้องการของลูกค้า แบบเฉพาะเจาะจง
- ให้ความสำคัญกับความปลอดภัย ของข้อมูลและการปฏิบัติ ทางจริย⁻ธรรม

ใช้ประโยชน์จากข้อมูล เพื่อความยั่งยืนทางธุรกิจ และสิ่งแวดล้อม



มองหาคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ เพื่อช่วยจัดการความซับซ้อน ของการุปรับปรุงข้อมูลและ การเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล

ท่านสามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากเอกสาร KPMG - From data overload to data-driven decisions in retail























© 2025 KPMG Phoomchai Holdings Co. Ltd., a Thai limited liability company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.



Facebook: KPMGinThailand Instagram: kpmgthailand TikTok: @kpmgthailand YouTube: kpmginthailand X: @KPMG_TH