

Article Translation for:

**“Redefining Customer Experience: myGAS, Our
One-Stop Online Portal For Customers”**

1. [Bahasa Indonesia](#)
2. [Thai](#)
3. [Vietnamese](#)

Mendefinisi Ulang Pengalaman Pelanggan: myGAS, Portal One-Stop Online Kami Untuk Pelanggan

"Kami selalu melebihkan estimasi perubahan yang akan terjadi dalam dua tahun ke depan dan meremehkan perubahan yang akan terjadi dalam sepuluh tahun mendatang," kata jenius technopreneur, Bill Gates, tentang evolusi komputasi. Manfaat melihat ke belakang dan pengalaman, memberikan satu kebijaksanaan yang dapat diberikan pada domain yang sama.

Seperti perilaku konsumen.

Munculnya industri elektronik dan komputasi cloud telah memungkinkan raksasa teknologi seperti Amazon dan Alibaba mempengaruhi cara kita berbelanja. Dengan platform semacam itu yang semakin populer, perusahaan lain seperti Lazada dan Redmart telah tumbuh dan berakar dalam bidang belanja online yang sangat kompetitif. Transportasi umum juga bergabung dalam pergulatan teknologi, perusahaan seperti Grab, Uber dan Go-Jek membuat jaringan perusahaan transportasi yang sudah ada ikut bersaing bersama mereka.

10 tahun yang lalu, kita cenderung tidak senang jika seseorang menyarankan ide untuk melakukan pembelian melalui komputer. Kepercayaan yang tak tergoyahkan yang kami tempatkan di toko batu bata dan mortir yang kami sukai adalah mutlak dan tidak ada satu pun yang dapat merubahnya. Namun 10 tahun kemudian, secara mengejutkan dan bertolak belakang. E-commerce menjadi hal yang populer dan tidak menunjukkan tanda-tanda akan berhenti. Perspektif telah berubah, sikap telah berubah dan perilaku mengikuti juga. Terjadi perubahan pola pikir, apa yang menyebabkannya? Bagaimana kita beralih dari dunia analog ke era digital yang kita nikmati hari ini? Sederhana. Buat informasi dengan nyaman dan sampaikan dengan tawaran yang menarik.

Di Air Liquide, kami cepat mengenali kebutuhan untuk proses pengadaan yang mudah bagi pelanggan. Dengan menggabungkan kenyamanan belanja online dan informasi yang menyertai pembelian gas, Portal Pelanggan myGAS adalah sebuah toko serba ada yang menawarkan layanan pribadi dengan tampilan yang ramah pengguna, website ini secara resmi diperkenalkan pada tahun 2015.

MyGAS, adalah sistem yang menyediakan informasi bagi pelanggan mulai dari harga hingga ketersediaan produk hanya dengan satu sentuhan jari mereka. Sistem ini juga nyaman karena dikonfigurasi untuk "mengingat" kebiasaan membeli dan untuk

memfasilitasi pembelian. Selain mendigitalkan cara pelanggan melakukan pemesanan, platform ini juga memungkinkan tim Layanan Pelanggan kami untuk fokus pada tanggung jawab inti mereka, yaitu melayani pelanggan. Dengan penghapusan pekerjaan administrasi yang membosankan, karyawan kami sekarang berada dalam posisi yang lebih baik untuk memberikan layanan tingkat tinggi untuk lebih meningkatkan pengalaman pelanggan.

Cerita Sukses

MyGAS diluncurkan pertama kali di Australia pada Mei 2015. Diciptakan oleh tim Air Liquide Australia, portal ini dirancang dengan mempertimbangkan pelanggan Australia. Setelah peluncurannya yang sukses, portal tersebut ditiru dan diadaptasi untuk digunakan di Asia Tenggara. Filipina adalah negara Asia Tenggara pertama yang mendorong myGAS dan upaya perdananya menghasilkan kesuksesan besar. Terdapat pergeseran 48% dari total pelanggan ke platform myGAS yang dapat dicapai dengan dedikasi dari tim Filipina. Mereka secara cerdas memanfaatkan kecenderungan rata-rata orang Filipina ke dunia digital dengan membuat presentasi yang disesuaikan kepada pelanggan, menyorot manfaat dan mendorong penggunaan yang efektif.

Sementara peningkatan terus berlanjut, situs one-stop self-service telah terbukti sangat menarik di antara mereka yang telah mulai menggunakan myGAS karena sistem pemesanan ulang yang disederhanakan serta aksesibilitas langsung yang aman dan cepat termasuk ke dokumen penting seperti informasi khusus produk, yaitu stok tabung dan faktur. Kenyamanan semakin ditingkatkan karena sistem ini mendukung penggunaan pada perangkat seluler.

Apa yang ada di depan

Meskipun mudah terbawa oleh kemajuan teknologi yang tak terbatas, penting untuk mengambil pendekatan pragmatis ketika membahas berbagai tingkat adopsi digital di berbagai negara tempat Air Liquide beroperasi. Selain itu, partisipasi pelanggan adalah bagian yang tak terpisahkan dari implementasi perbaikan digital. Sistem ini sedang pada tahap awal dan kami akan terus bekerja keras untuk meningkatkan semua aspek digital kami yang bertanggung jawab untuk kepuasan pelanggan.

Akhir-akhir ini, banyak dari kita telah menemukan keuntungan menggunakan situs belanja online, seperti Amazon dan Redmart untuk dikirim ke tempat tinggal kita, sementara yang lain masih lebih suka berjalan-jalan di sepanjang gang-gang supermarket. Apakah seseorang adalah pengadopsi awal atau akhir dari teknologi ini

adalah tidak penting, karena digitalisasi bukanlah fase yang sudah lewat, namun *tetap ada di sini*. Seperti halnya Air Liquide bekerja untuk menciptakan sistem yang lebih baik dan nyaman, tanggung jawab ada pada kami untuk mempersiapkan fase berikutnya dari era digital, memastikan bahwa kami menggunakan saran Bill Gates untuk tidak meremehkan perubahan yang akan terjadi dalam sepuluh tahun ke depan.

Untuk mempelajari lebih lanjut tentang myGAS di negara Anda, silakan kunjungi <https://myportal.airliquide.com/MyGas/>

Definisi ulang Pengalaman Pelanggan: myGAS, portal online satu atap untuk pelanggan kami, kontribusi oleh Camille Arnould.



Camille started her digital journey in Air Liquide as a VIE (International Volunteer Program) within the Industrial Merchant Digital team. Within her 2 years stint in Air Liquide, she has been involved in the development and deployment of multiple digital solutions in the Southeast Asia Cluster.

Camille memulai perjalanannya digitalnya di Air Liquide sebagai VIE (International Volunteer Program) dalam tim Industrial Merchant Digital. Dalam 2 tahun masa tugas di Air Liquide, Camille telah terlibat dalam pengembangan dan penyebaran berbagai solusi digital di Cluster Asia Tenggara.

การกำหนดคำนิยามให้กับประสบการณ์ ของลูกค้าใหม่: myGAS พอร์ทัลออนไลน์แบบครบวงจรสำหรับลูกค้า

“เรามักจะประเมินค่าการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในอีกสองปีข้างหน้าสูงเกินไป และประเมินค่าการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอีกสิบปีข้างหน้าต่ำเกินไป” บิลล์ เกตส์ เจ้าของธุรกิจอัจฉริยะกล่าวเกี่ยวกับวิวัฒนาการของการคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ ประโยชน์ของการเข้าใจปัญหาหลังจากที่เหตุการณ์ได้เกิดขึ้นไปแล้ว และประสบการณ์ทำให้เกิดสติปัญญาที่สามารถถ่ายทอดไปยังโดเมนที่คล้ายคลึงกันได้

เหมือนกันกับพฤติกรรมของผู้บริโภค

การปรากฏตัวขึ้นของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และการให้บริการแบบครบวงจรบนคลาวด์ (cloud computing) ทำให้บริษัทเทคโนโลยียักษ์ใหญ่ อย่างเช่น อเมซอน และ อาลีบาบา มีอิทธิพลต่อวิธีการช้อปปิ้งของเรา แพลตฟอร์มดังกล่าวกำลังได้รับความนิยม บริษัทอื่น ๆ เช่น ลาซาด้า และเรดมาร์ท ได้แผ่ขยาย และวางรากฐานในตลาดการช้อปปิ้งออนไลน์ที่มีการแข่งขันกันสูง การขนส่งมวลชนยังได้เข้าร่วมการแข่งขันกับบริษัทต่าง ๆ เช่น แกร็บ อุเบอร์ และ โก-เจ๊ก ซึ่งทำให้เครือข่ายเดิมที่มีอยู่ของบริษัทลดทอนที่เริ่มขาดรายได้

เมื่อ 10 ปีที่แล้ว ทุกคนจะเกิดความสงสัยเมื่อมีใครบางคนมาแนะนำแนวความคิดที่ไร้สาระในการซื้อสินค้าผ่านทางคอมพิวเตอร์ ให้ความไว้วางใจโดยไม่มีการปฏิเสธกับร้านค้าที่มีหน้าร้านซึ่งเป็นร้านเราซึ่งชอบจึงแน่นอนว่าไม่มีสิ่งใดมาทดแทนได้ 10 ปีผ่านไป สถานการณ์ดังกล่าวค่อนข้างเป็นไปทางตรงกันข้าม อี-คอมเมิร์ซ เป็นสิ่งที่ได้รับความนิยม และไม่มีสัญญาณของความไม่พอใจ มุมมองได้ถูกเปลี่ยนแปลงไป ทัศนคติได้เปลี่ยนแปลงไป พฤติกรรมปฏิบัติตามความเหมาะสม ความคิดถูกเปลี่ยนแปลงไป แล้วเกิดอะไรขึ้นล่ะ เราเปลี่ยนแปลงจากโลกของการช้อปปิ้งแบบอะนาล็อกไปเป็นโครงสร้างแบบดิจิทัลในแบบที่เราผลิตผลิตอยู่ในปัจจุบันนี้ได้อย่างไร ง่าย ๆ ก็คือ ข้อมูลที่เชื่อมต่อกับความสะดวกสบาย และจัดส่งที่รวดเร็วนั่นเอง

ที่ บริษัท แอร์ ลิกวิด เราตระหนักได้อย่างรวดเร็วถึงความจำเป็นในการทำให้กระบวนการจัดซื้อง่ายสำหรับลูกค้า ด้วยการผสมผสานความสะดวกสบายของการช้อปปิ้งออนไลน์เข้ากับข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับบริษัทขายแก๊ส พอร์ทัล myGAS ของลูกค้า เป็นการซื้อแบบครบวงจรที่ให้บริการตามความต้องการของแต่ละบุคคลด้วยหน้าการเชื่อมต่อที่เป็นมิตรต่อผู้ใช้งานได้ทำการเปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อปี พ.ศ. 2558

myGAS ซึ่งเป็นที่รู้จักกันว่าเป็นที่นิยม คือระบบที่มีความแข็งแกร่งให้บริการลูกค้าด้วยการให้ข้อมูล ตั้งแต่เรื่องของราคา ไปจนถึง สินค้าที่สามารถสั่งซื้อได้ เพียงแค่ใช้ปลายนิ้วของลูกค้าเท่านั้น ระบบยังสะดวกสบายในการกำหนดค่าให้ “จดจำ” พฤติกรรมของการซื้อ และอำนวยความสะดวกในการซื้ออีกด้วย นอกเหนือไปจากการสั่งซื้อของลูกค้าในรูปแบบดิจิทัลแล้ว แพลตฟอร์มยังช่วยให้ทีมงานลูกค้าสัมพันธ์มุ่งเน้นไปที่หน้าที่ที่ต้องรับผิดชอบหลักของพวกเขา – ในการให้บริการลูกค้า ด้วยสาเหตุที่ไม่จำเป็นต้องทำงานด้านเอกสารที่น่าเบื่อหน่าย ตอนนี้พนักงานฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์จึงสามารถให้บริการในระดับที่สูงขึ้นเพื่อเพิ่มประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น

เรื่องราวที่ประสบความสำเร็จ

myGAS ได้เปิดตัวครั้งแรกในประเทศออสเตรเลียเมื่อเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2558 สร้างขึ้นโดยทีมงานของบริษัท แอร์ ลิกวิด ในประเทศออสเตรเลีย พอร์ทัลได้ถูกออกแบบมาจากความคิดของลูกค้า หลังจากที่ประสบความสำเร็จจากการเปิดตัวแล้ว พอร์ทัลได้ถูกจำลอง และนำมาปรับใช้ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประเทศฟิลิปปินส์เป็นประเทศแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่ผลักดัน myGAS และเป็นความพยายามครั้งแรกที่ประสบความสำเร็จ มีการเคลื่อนไหว 48% ของลูกค้าทั้งหมดที่ย้ายไปยังแพลตฟอร์ม myGAS ซึ่งสามารถนำมาสนับสนุนกับความทุ่มเทของทีมงานชาวฟิลิปปินส์ได้ พวกเขาจับจุดแนวโน้มที่แข็งแกร่งของชาวฟิลิปปินส์โดยเฉลี่ยได้อย่างชาญฉลาดต่อการนำเสนอตามความต้องการส่วนบุคคลแบบดิจิทัลให้กับลูกค้าของพวกเขาโดยเน้นที่ผลประโยชน์ และการกระตุ้นให้เกิดการใช้งาน

ในขณะที่กำลังเพิ่มประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง เว็บไซต์ที่ให้บริการตนเองแบบครบวงจรได้รับการพิสูจน์แล้วว่าเป็นที่ดึงดูดความสนใจในกลุ่มผู้เริ่มใช้ myGAS เป็นอย่างมาก เนื่องจากระบบการสั่งซื้อที่ใช้งานง่าย ตลอดจนความปลอดภัย และความเร็วในการเข้าถึงเอกสารที่สำคัญได้โดยตรงและรวดเร็ว เช่น ข้อมูลเฉพาะของผลิตภัณฑ์ จำนวนถังแก๊สที่มีอยู่ในคลัง และใบแจ้งหนี้ ได้มีเพิ่มความสะดวกสบายมากขึ้นด้วยระบบที่รองรับการใช้งานบนอุปกรณ์มือถือ

อะไรที่รอเราอยู่ข้างหน้า

แม้ว่ามันจะเป็นระบบที่สามารถใช้งานได้ง่ายจากความสามารถที่ไม่มีที่สิ้นสุดของเทคโนโลยี แต่สิ่งที่สำคัญ ก็คือต้องใช้แนวทางปฏิบัติที่เป็นประโยชน์เมื่อต้องระบุระดับต่าง ๆ ของการนำดิจิทัลมาใช้ในหลาย ๆ ประเทศที่แตกต่างกัน ซึ่ง บริษัท แอร์ ลิกวิด กำลังดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน นอกจากนี้ การเข้ามามีส่วนร่วมของลูกค้ายังเป็นองค์ประกอบพื้นฐานของการปรับปรุงการนำดิจิทัลมาใช้ งาน ระบบกำลังอยู่ในช่วงเริ่มต้น และเรากำลังทำงานหนักอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มมุมมองของเครื่องมือดิจิทัลซึ่งเป็นความรับผิดชอบของเราต่อความพึงพอใจของลูกค้า

ปัจจุบันนี้ พวกเราหลายคนได้ค้นพบข้อดีของการใช้เว็บไซต์ข้อปึงของใช้ส่วนตัวทางออนไลน์กันแล้ว เช่น อเมซอน และเรดมาร์ท เพื่อใช้บริการส่งสินค้าตรงถึงหน้าประตูในขณะที่คนอื่น ๆ ยังคงเลือกที่จะเดินไปตามช่องของชั้นวางของในซูเปอร์มาร์เก็ต ไม่ว่าจะเป็นคนที่นำเทคโนโลยีมาใช้ก่อน หรือหลังก็ไม่มีความสำคัญอะไรเนื่องจากดิจิทัลไม่ใช่สิ่งที่ผ่านไปตามกาลเวลาแต่ – มันเป็นสิ่งที่จะคงอยู่ตลอดกาล เหมือนกับที่ บริษัท แอร์ ลิกวิด ทำงานเพื่อสร้างระบบที่แข็งแกร่ง และสะดวกสบายมากขึ้น ความรับผิดชอบของเราก็คือ การเตรียมความพร้อมสำหรับยุคต่อไปของยุคดิจิทัลเพื่อให้มั่นใจว่าเราเอาใจใส่ต่อคำแนะนำของ บิลล์ เกตส์ โดยการไม่ประเมินค่าการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอีก 10 ปีข้างหน้าต่ำเกินไป

เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับ myGAS ในประเทศของคุณ โปรด

เข้าชมที่ <https://myportal.airliquide.com/MyGas/>

'การกำหนดคำนิยามให้กับประสบการณ์ของลูกค้าใหม่: myGAS พอร์ทัลออนไลน์แบบครบวงจรสำหรับลูกค้า' จัดทำขึ้นโดย คามิลล์ อาร์โนลด์



Camille started her digital journey in Air Liquide as a VIE (International Volunteer Program) within the Industrial Merchant Digital team. Within her 2 years stint in Air Liquide, she has been involved in the development and deployment of multiple digital solutions in the Southeast Asia Cluster.

คามิลล์ ได้เริ่มต้นการเดินทางของเธอใน บริษัท แอร์ ลิกวิด ในฐานะอาสาสมัคร (โปรแกรมอาสาสมัครนานาชาติ) ภายในทีมดิจิทัลของผู้ประกอบการค้าด้านอุตสาหกรรม ภายในระยะเวลา 2 ปีที่เธอในร่วมงานกับ บริษัท แอร์ ลิกวิด เธอได้มีส่วนร่วมในการพัฒนา และการปรับการแก้ปัญหาทางดิจิทัลหลายรายการในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

Tái Định Nghĩa Trải Nghiệm Khách Hàng: myGas, Cổng Giao dịch Trực Tuyến Một Cửa Cho Khách Hàng

"Chúng ta luôn đánh giá quá cao sự thay đổi sẽ xảy ra trong hai năm tới và đánh giá quá thấp sự thay đổi sẽ xảy ra trong mười năm tới," Bill Gates, thiên tài về công nghệ, nói về sự phát triển của điện toán. Lợi ích của nhận thức và kinh nghiệm mang lại cho con người trí tuệ có thể được truyền cho các lĩnh vực tương tự.

Tương tự như hành vi tiêu dùng.

Sự ra đời của thương mại điện tử và điện toán đám mây đã cho phép những gã khổng lồ công nghệ như Amazon và Alibaba ảnh hưởng đến cách chúng ta mua sắm. Với các nền tảng như vậy ngày càng phổ biến, các công ty khác như Lazada và Redmart đã mọc lên và khởi nguồn cho lĩnh vực mua sắm trực tuyến cạnh tranh cao hiện nay. Giao thông công cộng cũng đã tham gia vào cuộc cạnh tranh với các công ty như Grab, Uber và Go-Jek khiến cho các công ty taxi truyền thống phải e ngại.

10 năm trước, ai cũng sẽ hoài nghi nếu ai đó đề xuất ý tưởng lố bịch về việc mua hàng qua máy tính. Niềm tin to lớn mà chúng ta đặt vào các cửa hàng truyền thống yêu quý của chúng ta là tuyệt đối và không ai nghĩ có điều gì có thể thay đổi thói quen đó. 10 năm sau, tình hình thật đáng kinh ngạc, hoàn toàn ngược lại. Thương mại điện tử là trào lưu nóng hổi và không có dấu hiệu ngừng lại. Quan điểm đã thay đổi. Thái độ đã thay đổi. Hành vi cũng vậy. Có một sự thay đổi tư duy. Vì sao lại như vậy? Làm thế nào chúng ta đi từ thế giới mua sắm truyền thống đến thế giới kỹ thuật số tinh vi mà chúng ta có ngày hôm nay? Câu trả lời thật đơn giản. Liên kết thông tin một cách thuận tiện và cung cấp chúng một cách siêu tốc.

Tại Air Liquide, chúng tôi đã nhanh chóng nhận ra sự cần thiết phải làm cho quá trình mua sắm trở nên dễ dàng cho khách hàng của chúng tôi. Bằng cách kết hợp sự tiện lợi của mua sắm trực tuyến và thông tin hữu ích đi kèm với việc mua khí, Cổng thông tin khách hàng myGAS, cửa hàng cung cấp dịch vụ được cá nhân hóa với giao diện thân thiện với người dùng, đã chính thức được giới thiệu vào năm 2015.

MyGAS được biết đến là một hệ thống thân thiện nhưng mạnh mẽ, cung cấp cho khách hàng thông tin từ giá cả đến tính sẵn có của sản phẩm ngay trong tầm tay. Hệ thống này cũng thuận tiện ở chỗ nó được cấu hình để ghi nhớ thói quen mua hàng và để tạo điều kiện mua hàng. Bên cạnh việc số hóa cách khách hàng đặt hàng, nền tảng cũng cho phép các nhóm Dịch vụ khách hàng của chúng tôi tập trung vào trách nhiệm cốt lõi

của họ - phục vụ khách hàng. Với công việc hành chính tẻ nhạt bị loại bỏ, những nhân viên này hiện đang có khả năng để cung cấp các dịch vụ cấp cao hơn để nâng cao hơn nữa trải nghiệm của khách hàng.

Những Câu chuyện Thành công

MyGAS được ra mắt lần đầu tiên tại Úc vào tháng 5 năm 2015. Được tạo bởi nhóm Air Liquide Úc, cổng thông tin được thiết kế dành cho khách hàng Úc. Sau khi ra mắt thành công, cổng thông tin đã được nhân rộng và điều chỉnh để sử dụng ở Đông Nam Á. Philippines là quốc gia Đông Nam Á đầu tiên áp dụng myGAS và nỗ lực đầu tiên này đã có được thành công vang dội. Có một sự chuyển đổi lớn với 48% tổng số khách hàng chuyển sang nền tảng myGAS và điều này chỉ có thể là nhờ sự cống hiến của đội ngũ Philippines. Họ khéo léo khai thác việc người Philippines có xu hướng yêu thích lĩnh vực kỹ thuật số bằng cách thuyết trình cá nhân hóa cho khách hàng của họ, nêu bật lợi ích và khuyến khích sử dụng.

Mặc dù các cải tiến vẫn tiếp tục được đưa ra, trang web tự phục vụ một cửa một dấu này đã được chứng minh là rất hấp dẫn đối với những người đã bắt đầu sử dụng myGAS do hệ thống được sắp xếp đơn giản hóa cũng như khả năng truy cập trực tiếp an toàn và nhanh chóng vào các tài liệu quan trọng như thông tin cụ thể về sản phẩm, kho hàng và hóa đơn. Sự tiện lợi được tăng cường hơn nữa khi hệ thống hỗ trợ sử dụng trên các thiết bị di động.

Điều gì Tiếp theo

Mặc dù có thể dễ dàng bị lôi cuốn bởi những tiềm năng vô tận mà công nghệ mang lại, điều quan trọng là phải có cách tiếp cận thực tế khi giải quyết các cấp độ khác nhau của việc áp dụng kỹ thuật số ở các quốc gia khác nhau mà Air Liquide hoạt động. Hơn nữa, việc tham gia của khách hàng cũng là một phần quan trọng của việc thực hiện cải tiến kỹ thuật số. Hệ thống này đang ở giai đoạn đầu và chúng tôi liên tục làm việc chăm chỉ để cải tiến tất cả các khía cạnh của các công cụ kỹ thuật số giúp nâng cao sự hài lòng của khách hàng.

Ngày nay, nhiều người trong chúng ta đã phát hiện ra những lợi thế của việc sử dụng các trang web mua sắm tạp hóa trực tuyến, như Amazon và Redmart để giao hàng đến tận nhà, trong khi những người khác vẫn thích đi dạo dọc theo các dãy hàng hóa của siêu thị. Việc một ai đó áp dụng công nghệ sớm hay muộn là không quan trọng vì số hóa không phải là một giai đoạn đã qua - *nó vẫn ở đây*. Dù Air Liquide hoạt động theo hướng tạo ra một hệ thống mạnh mẽ và tiện lợi hơn, trách nhiệm của chúng tôi vẫn là

chuẩn bị cho giai đoạn tiếp theo của kỷ nguyên số, đảm bảo rằng chúng tôi nghe theo lời khuyên của Bill Gates để không đánh giá thấp sự thay đổi sẽ xảy ra trong mười năm tới.

Để tìm hiểu thêm về myGAS tại quốc gia của bạn, vui lòng vào trang <https://myportal.airliquide.com/MyGas/>

'Tái Định Nghĩa Trải Nghiệm Khách Hàng: myGas, Cổng Giao Dịch Trực Tuyến Một Cửa Dành Cho Khách Hàng ' được đóng góp bởi Camille Arnould.



Camille started her digital journey in Air Liquide as a VIE (International Volunteer Program) within the Industrial Merchant Digital team. Within her 2 years stint in Air Liquide, she has been involved in the development and deployment of multiple digital solutions in the Southeast Asia Cluster.

Camille bắt đầu hành trình kỹ thuật số tại Air Liquide với vai trò VIE (thành viên Chương trình Tình nguyện Quốc tế) trong đội ngũ Thương Nghiệp Kỹ thuật số. Trong 2 năm làm việc tại Air Liquide, cô đã tham gia vào quá trình phát triển và triển khai nhiều giải pháp kỹ thuật số tại Khu vực Đông Nam Á.