



Employee Handbook

Fundamentals of FPT Digital Kaizen™





Imagine. Innovation. Lead.

Nội dung chính

- 1** Tổng quan về Chuyển đổi số
- 2** Phương pháp luận FPT Digital Kaizen™
- 3** Case study
- 4** Quy trình làm việc

01

Tổng quan về Chuyển đổi số

1.1 | Định nghĩa Chuyển đổi số



Chuyển đổi số (Digital Transformation)

Định nghĩa phổ biến trên thế giới

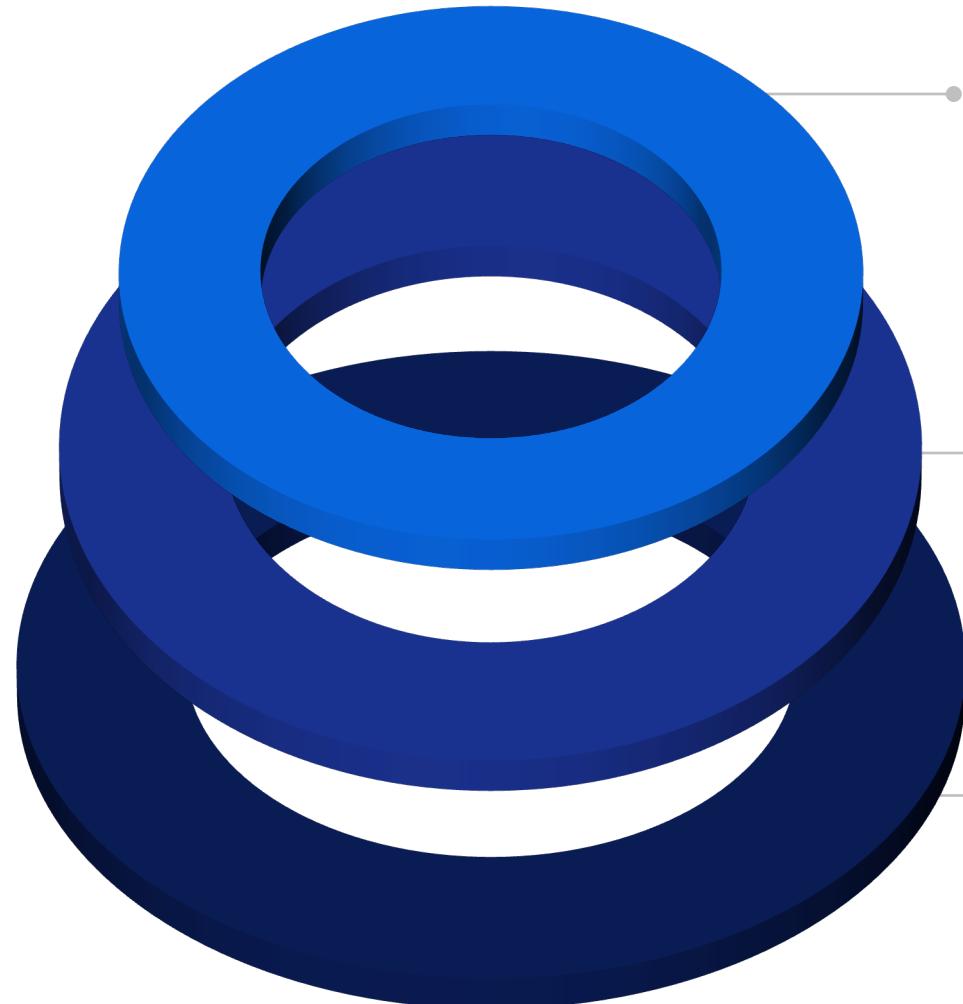
Chuyển đổi số không nhất thiết nói về công nghệ số, mà nói về việc công nghệ số giúp con người giải quyết các vấn đề truyền thống. Và con người ưu tiên các giải pháp số hiện đại thay vì các giải pháp cũ.

(Nguồn: Jo Caudron, Dado Van Peteghem - Digital Transformation: A Model to Master Digital Disruption - Trang 280)

Chuyển đổi số là quá trình khai thác các công nghệ số và các khả năng hỗ trợ để tạo ra một mô hình kinh doanh số mới mạnh mẽ.

(Nguồn: <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/digital-business-transformation>)

Chuyển đổi số được thực hiện liên tục với nhiều giai đoạn công việc



Số Hóa Toàn Diện – Digital Transformation

Chuyển đổi số là sự thay đổi mang tính căn bản về công nghệ và tâm lý, tạo ra sự đột phá và chuyển đổi quy trình cả bên trong và bên ngoài doanh nghiệp, xã hội.

Số Hóa Quy Trình – Digitalization

Số hóa quy trình là việc áp dụng công nghệ để tự động hóa quy trình hiện tại, giúp giảm chi phí vận hành và tăng hiệu quả.

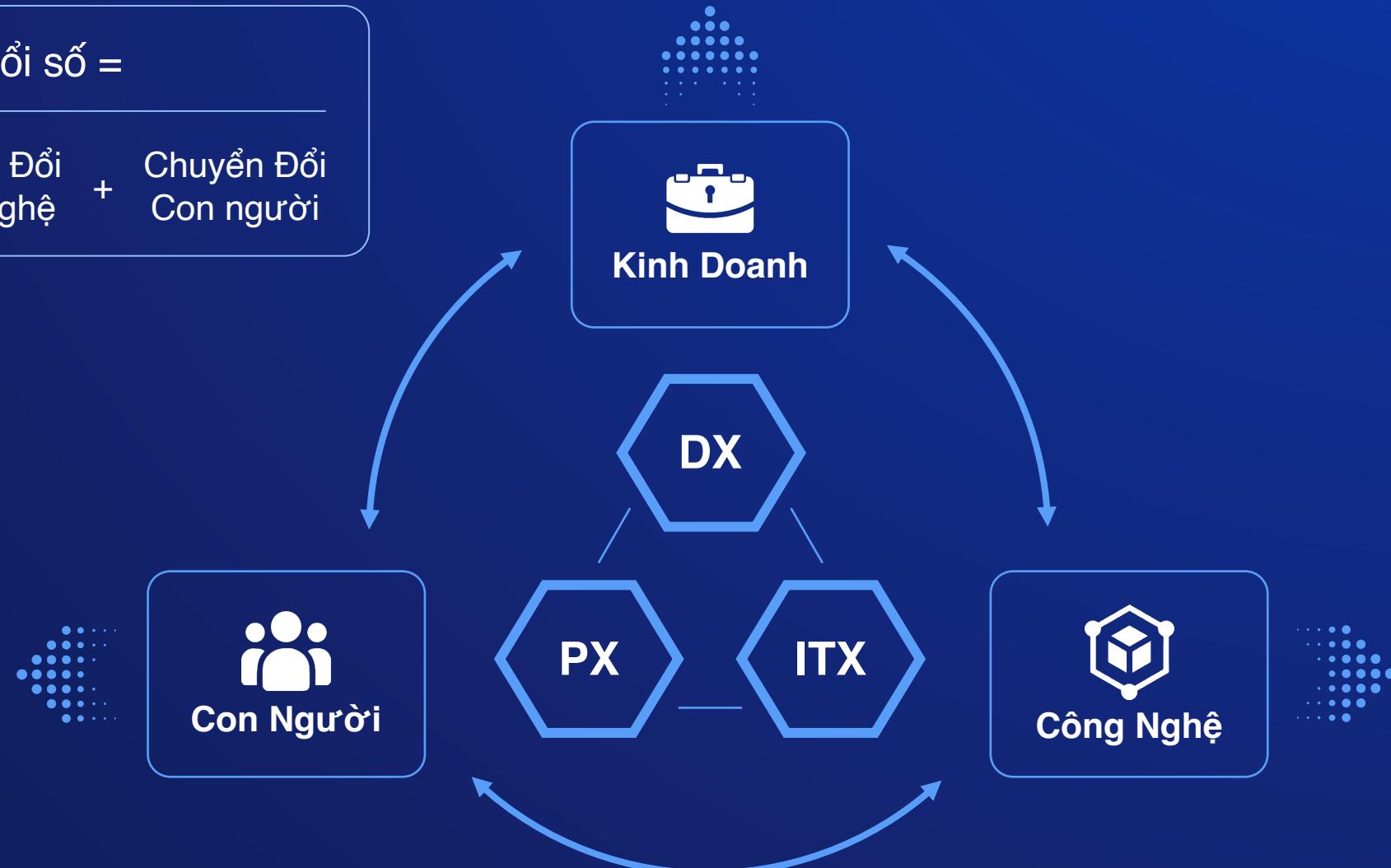
Số Hóa Thông Tin – Digitization

Số hóa thông tin là việc chuyển đổi dữ liệu từ dạng vật lý (analog) sang dạng kỹ thuật số (digital)

Doanh nghiệp cần đảm bảo sự liên kết chặt chẽ giữa kinh doanh, công nghệ và con người hướng đến chuyển đổi số thành công

Chuyển Đổi số =

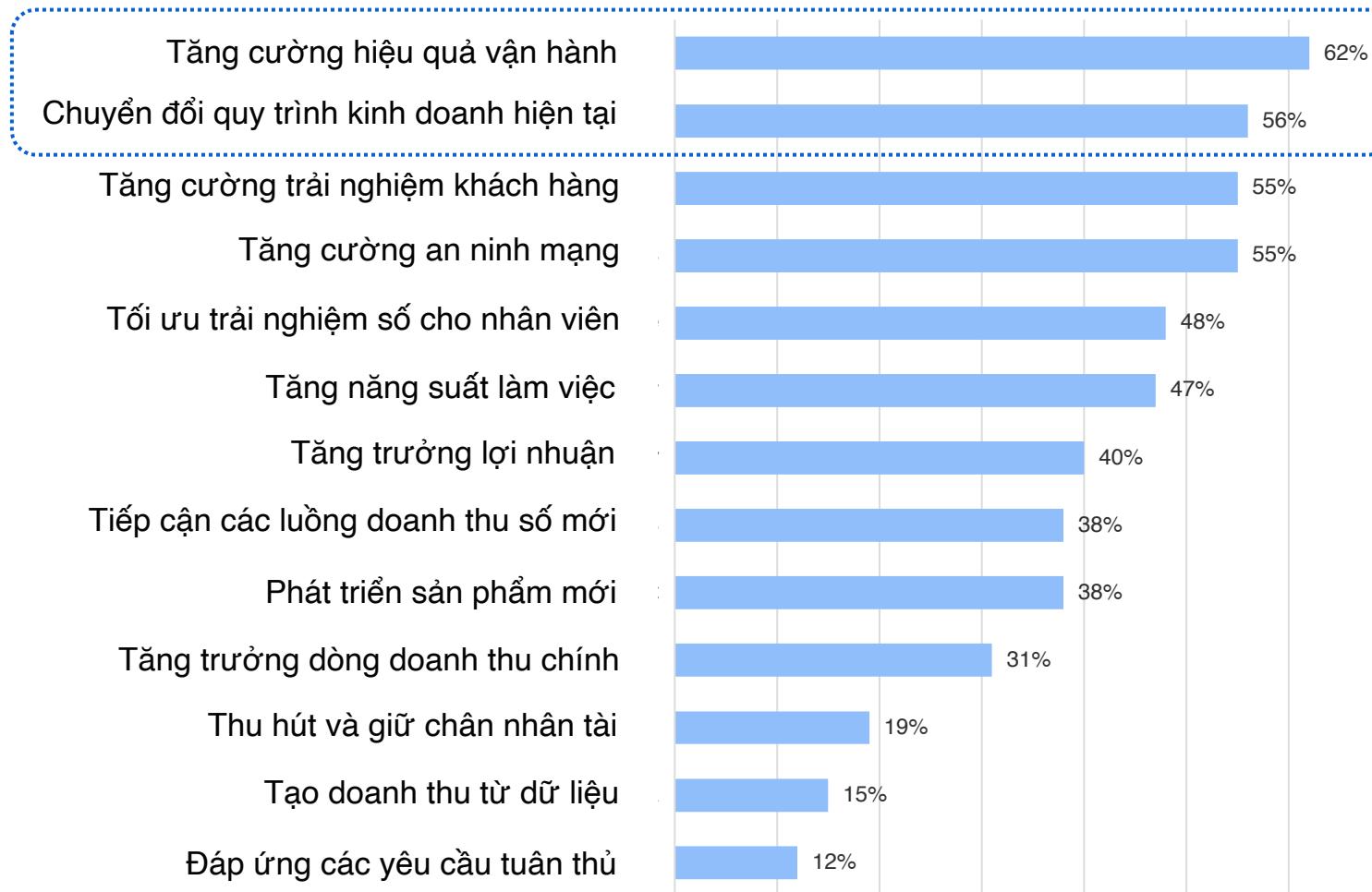
Chuyển Đổi Kinh doanh + Chuyển Đổi Công nghệ + Chuyển Đổi Con người



1.2 | Chuyển đổi số đang diễn ra như thế nào trên thế giới

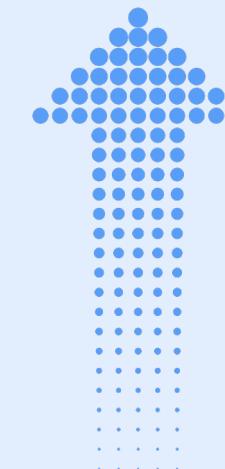
Đầu tư cho Chuyển đổi số toàn cầu đang tăng lên đáng kể, với trọng tâm số 1 tập trung vào tăng cường hiệu quả vận hành

Các nội dung được ưu tiên trong chiến lược Chuyển đổi số



Ước lượng tốc độ tăng trưởng
từ năm 2020 đến 2025:

trên 17%



Đầu tư
2.8 nghìn tỷ USD
Năm 2025

1.3 nghìn tỷ USD
Năm 2020

Nguồn: Statista Report

1.3 | Case study về Chuyển đổi số trên thế giới

Câu chuyện thành công 1

Under Armour phát huy tối đa tiềm năng dữ liệu trên từng sản phẩm của họ

Thông tin doanh nghiệp

- Under Armour là một thương hiệu đồ thể thao Mỹ được ra mắt vào năm 1996, định hướng trở thành một thương hiệu quần áo võ thuật, đồ lót thể thao giữ nhiệt và áo thi đấu trong các môn thể thao như bóng chày và bóng rổ. Sau này, Under Armour đã mở rộng tầm nhìn và tham vọng, tiếp tục phát triển như một trong những nhà sản xuất thời trang và phụ kiện thể thao với 2 giá trị cốt lõi - "truyền cảm hứng" và "trao quyền" - đem lại những thông điệp ý nghĩa tới không chỉ những vận động viên mà cả những cá nhân trong xã hội đương đại

Thử thách và cơ hội

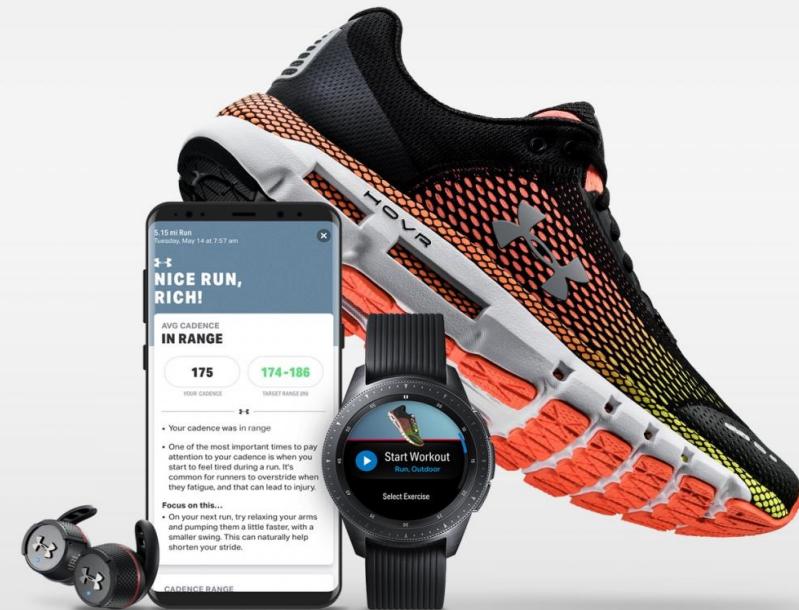
- Under Armour có xuất phát điểm thuận lợi khi áp dụng mô hình kinh doanh DTC: Trở thành bên thứ nhất sở hữu nguồn dữ liệu khách hàng dồi dào và tiềm năng
- Mở rộng phạm vi phân phối và đầu tư cho sự tăng trưởng dài hạn
- Nắm bắt những xu hướng ảnh hưởng tới ngành thể thao nói chung: Ứng dụng CNTT nhằm đánh giá và cải thiện hiệu suất, cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng với chi phí hợp lý, định hình và truyền bá những xu hướng và hành vi trên đa nền tảng và điểm chạm

Giải pháp

- Thiết kế hệ sinh thái toàn diện giúp mở rộng danh mục cung cấp của mình ngoài các sản phẩm cốt lõi với nhiều dịch vụ và giải pháp tích hợp
- Ứng dụng chiến lược "lấy khách hàng, con người làm trung tâm", tập trung nâng cao trải nghiệm khách hàng bằng hiệu ứng khóa, từ đó thành công tăng cường tỷ lệ chuyển đổi và tỷ lệ giữ chân khách hàng: Cung cấp cho người tiêu dùng "dữ liệu huấn luyện" và sức khỏe theo thời gian thực

Kết quả

- Được mệnh danh là nhà bán lẻ kỹ thuật số "đi trước tương lai", khai phá những sản phẩm, dịch vụ và mô hình kinh doanh đổi mới và sáng tạo
- Tăng tốc độ thị trường, tối ưu hóa chuỗi cung ứng và các quy trình thủ công
- Xây dựng một đế chế hợp tác mạnh mẽ và khắng khít với những chuyên gia kinh nghiệm và công nghệ hàng đầu thế giới, cũng như nâng cấp giá trị sản phẩm khi sở hữu cộng đồng cao cấp của riêng mình



Câu chuyện thành công 1

Mô phỏng Hệ sinh thái kết nối toàn diện của Under Armour

Trò chơi AR

Hợp tác cùng Snapchat và vận động viên thuộc NFL (Giải bóng đá chuyên nghiệp Mỹ) – Cam Newton để tổ chức các cuộc thi thể thao

Hỗ trợ từ các công ty khác

Cung cấp các sự kiện thể thao và tổ chức các giải thi đấu, câu lạc bộ thể thao nhằm ủng hộ các vận động viên chuyên nghiệp

Chương trình giáo dục và thành viên

Hợp tác với những tổ chức phi lợi nhuận

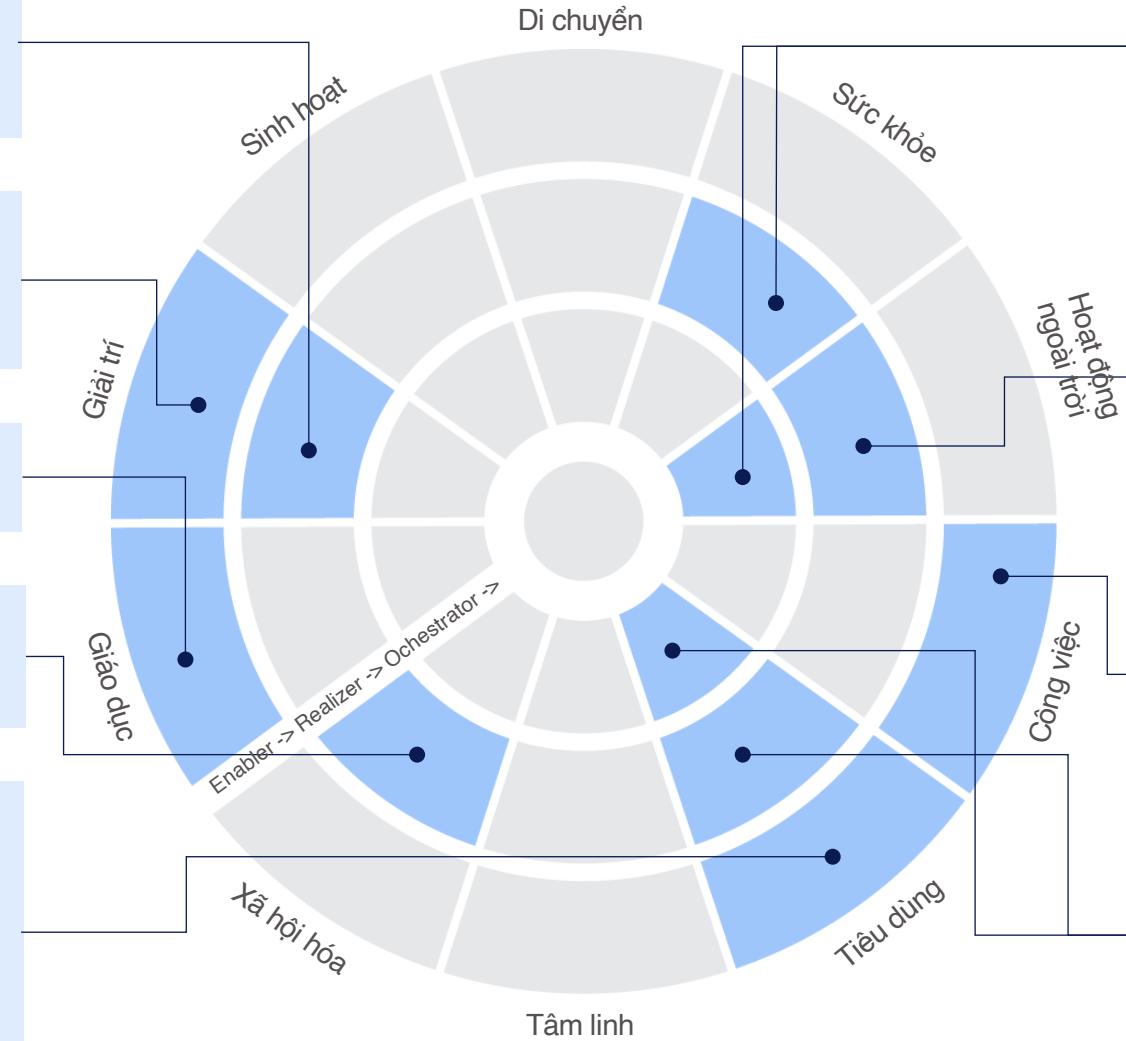
Sự kiện cộng đồng

Những cộng đồng quốc tế và những nhóm thể thao có trách nhiệm kết nối và thúc đẩy tương tác

Khuếch đại giá trị sản phẩm

Hợp tác với những thương hiệu cao cấp như Palm Angels:

- Hợp tác với những nghệ sĩ nổi tiếng hàng đầu, và những vận động viên chuyên nghiệp như Dwayne Johnson và Stephen Curry
- Thiết lập quan hệ đối tác bán buôn chiến lược
- Chương trình liên kết: Nhận hoa hồng bán hàng



Ứng dụng MapMyFitness và MapMyRun

Giúp vận động viên theo dõi quá trình tập luyện của họ, tăng hiệu suất và ăn mừng thành tích. Cung cấp tính năng theo dõi trực tiếp giữa các người dùng

Giày chạy bộ kết nối UA

Giúp chạy thông minh theo dõi và lưu trữ dữ liệu hiệu suất, kết nối với ứng dụng MapMyRun

Tai nghe không dây UA

Thiết kế bởi JBL, tai nghe thể thao theo dõi nhịp tim

Trung tâm hiệu suất Under Armour

Những phòng tập gym là đối tác của FX Fitness (Công ty gym cao cấp của Mỹ), cung cấp các dịch vụ đa dạng

Đồ bảo hộ vũ trụ

Virgin Galactic hợp tác với Under Armour sản xuất đồ bảo hộ cho khách du lịch vũ trụ

Doanh nghiệp DTC và bán lẻ

Bao gồm các thương mại điện tử và cửa hàng vật lý của thời trang thể thao, giày dép và phần cứng

Ứng dụng Under Armour

Bộ sưu tập dữ liệu được cung cấp bởi bên thứ nhất, bao gồm dữ liệu và insights khách hàng

Thành viên AU

Chương trình giải thưởng và thẻ thành viên

Câu chuyện thất bại - Kodak

Về Kodak

- Được sáng lập bởi George Eastman và Henry A. Strong vào ngày 04/09/1888
- Trong thế kỷ 20, Kodak giữ vị trí dẫn đầu trong ngành in ấn phim ảnh
- Năm 1996, Kodak có doanh thu 15,97 tỷ USD và chiếm 80,1% thị phần tại Mỹ

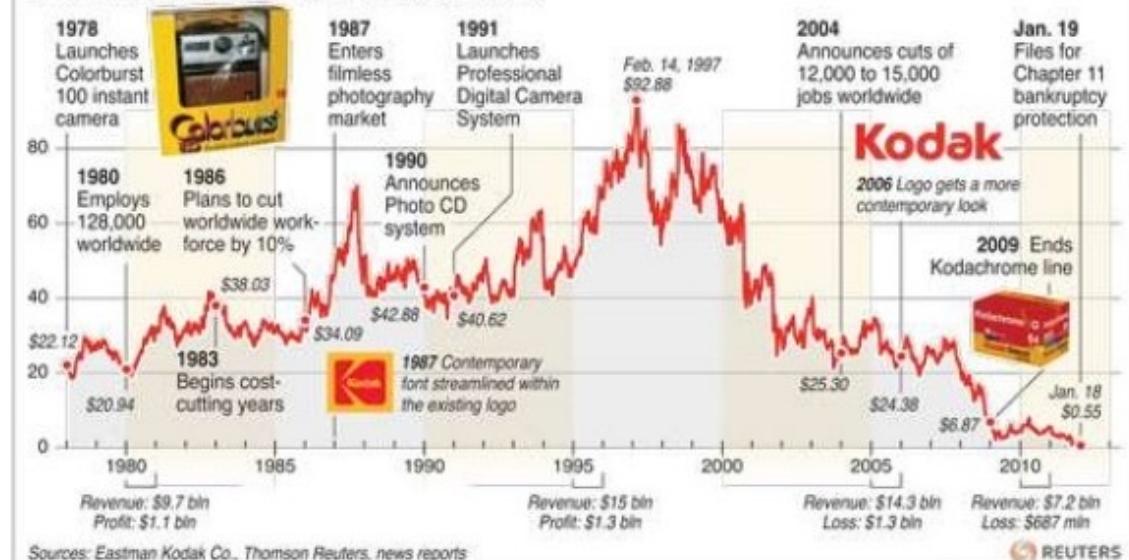
Kodak thực hiện “chuyển đổi số”:

- Nguyên mẫu máy ảnh số đầu tiên được sáng chế năm 1975 bởi Steve Sasson, một kỹ sư của Kodak.
- Năm 1996, Kodak đầu tư hơn 2 tỷ USD để nghiên cứu cải tiến máy ảnh số có chất lượng ảnh chụp như máy ảnh film thay vì đầu tư cho tự tiện dụng, kết nối và chia sẻ của máy ảnh số.
- Năm 2001, Kodak mua Ofoto, một trang web chia sẻ ảnh nhưng lại sử dụng với mục đích mong muốn người dùng in ảnh nhiều hơn nhưng đến 4/2012 nó đã phải bán trang web này như một phần của kế hoạch phá sản
- Cũng trong tháng 4/2012, Facebook mua Instagram, mạng xã hội chia sẻ ảnh, với giá 1 tỷ USD, lúc đó Instagram chỉ có 13 nhân viên và mới thành lập 18 tháng
- Kodak nộp đơn xin bảo hộ phá sản tháng 1/2012.**

KODAK FILES FOR BANKRUPTCY

Eastman Kodak Co., a 130-year-old photographic film pioneer, has filed for bankruptcy protection. It said it had also obtained a \$950 million, 18-month credit facility from Citigroup to keep it going.

SHARE PRICE HISTORY – WEEKLY CLOSE IN US\$



“Khai phá” số chưa phải là Chuyển đổi số

Hoạt động gặp
nhiều khó khăn
trong việc kiểm
soát và cung cấp
trải nghiệm số



Chưa tiếp cận

Khai phá

Hoạt động vẫn còn
nhiều điểm thiếu đồng
bộ vì các dự án số
triển khai còn rời rạc
và chưa thống nhất



“Bãy” chuyển đổi

Hoạt động vận hành
tối ưu và cung cấp trải
nghiệm tốt hơn cho
khách hàng, nhưng
chưa khai thác được
tiềm năng đột phá của
chuyển đổi số



Sử dụng

Hoạt động được tối
ưu ở mức độ cao;
đồng thời dẫn đầu
thị trường thông qua
việc cung cấp trải
nghiệm tốt nhất cho
khách hàng



Chuyển đổi số

Doanh nghiệp đóng vai
trò là người dẫn dắt,
thay đổi thị trường, có
khả năng tạo ra các sản
phẩm mới hoặc mô hình
kinh doanh mới



Đột phá

Nhiều doanh nghiệp chỉ khai phá, triển khai rời rạc một số ứng dụng và **cho rằng mình đã chuyển đổi số** chứ chưa chạm tới sự thay đổi về tư duy, nhận thức và mô hình kinh doanh, vận hành.

Link gốc các tài liệu tổng quan Chuyển đổi số

Tài liệu latest được cập nhật ở link dẫn bên dưới

Tài liệu	Tên tài liệu/Link tài liệu	Description
Chương trình đào tạo CDS – Khoa học Chuyển đổi số (DX cơ bản)	DX cơ bản	Khoá học DX cơ bản là tài liệu đào tạo cung cấp kiến thức về khái niệm cơ bản, hiện trạng Chuyển đổi số cũng như phương pháp luận thực hiện FPT Digital Kaizen™ đã được cấp chứng nhận bản quyền Bên cạnh đó, tài liệu giới thiệu về một số công nghệ tiêu biểu phục vụ Chuyển Đổi số, các giải pháp CDS Made by FPT dành cho toàn bộ nhân viên FDX chủ yếu là nhân viên mới
Chương trình đào tạo nền tảng về Chuyển đổi số (Digital Transformation)	Digital Transformation ▶ Thi cuối khoá tại đây	Khoá học Digital Transformation đưa ra các góc nhìn sâu sắc về tác động mà CDS mang lại cho các doanh nghiệp, các trọng tâm chuyển đổi số bao gồm chiến lược, quy trình, công nghệ cũng như các nguồn lực cần thiết để thực hiện CDS thành công.

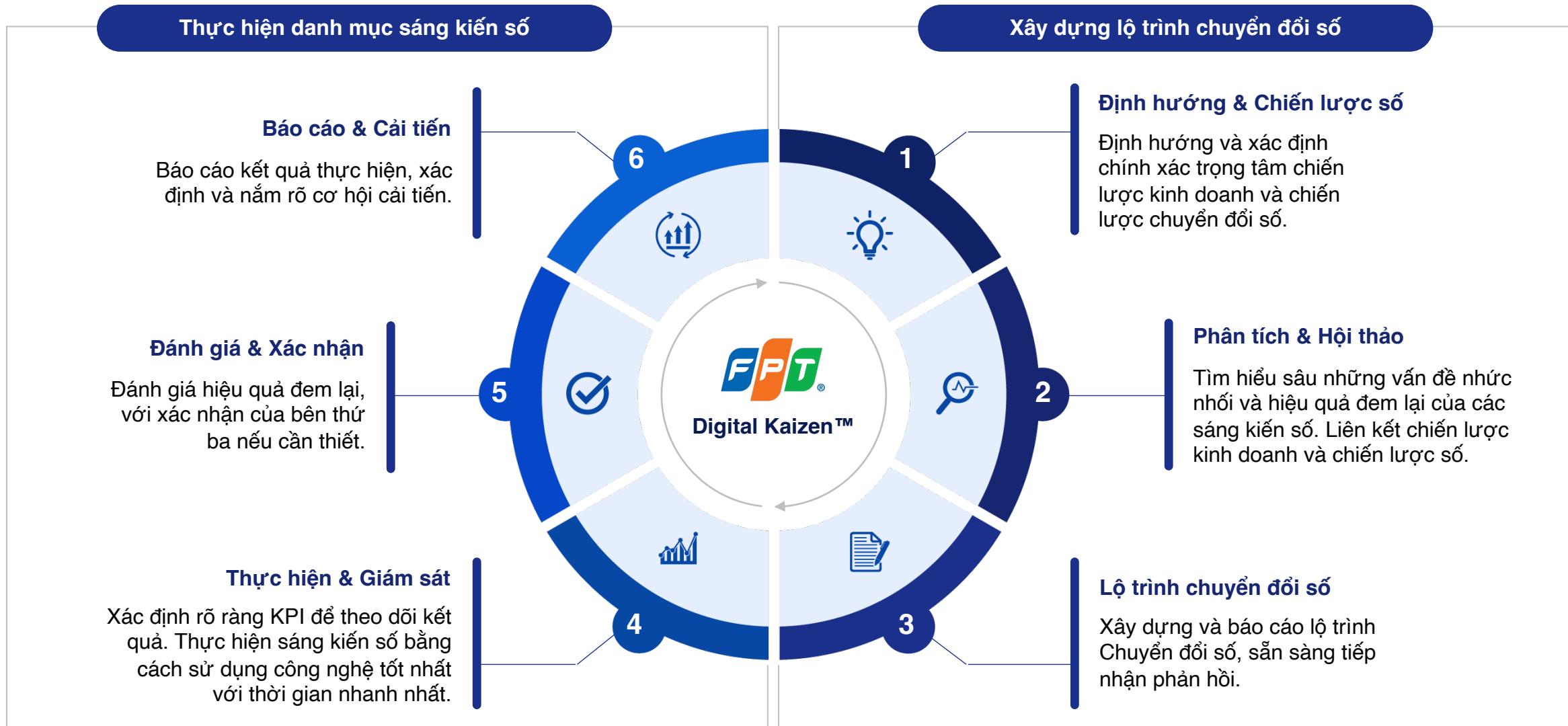
Sau khi kết thúc các khóa đào tạo trong tuần đầu tiên onboard, member mới gửi chứng nhận hoàn thành tới Admin và Teamlead để được ghi nhận đã hoàn thành khóa học.

Lưu ý: Vui lòng click vào các phần gạch chân để biết thêm thông tin chi tiết

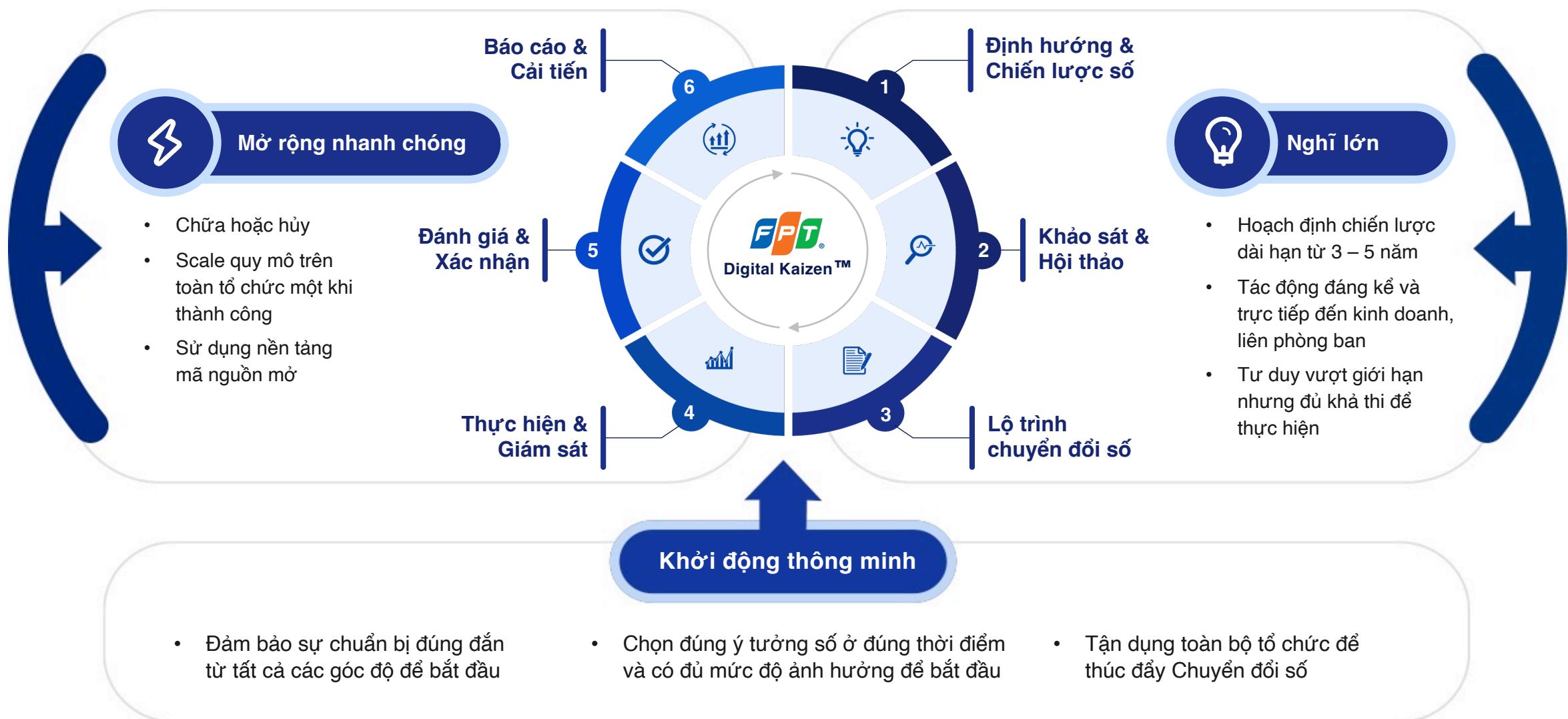
02

Phương pháp luận FPT Digital Kaizen™

6 bước trong Phương pháp luận FPT Digital Kaizen™



FPT Digital Kaizen™ đảm bảo thành công cho chuyển đổi số dựa trên 3 tiêu chí: Nghĩ lớn – Khởi động thông minh – Mở rộng nhanh chóng



FPT Digital Kaizen™ / Xây dựng lộ trình Chuyển đổi số



FPT Digital Kaizen™ / Hiện thực hoá danh mục sáng kiến số



Báo cáo & Cải tiến

- Xác định các mục cần cải tiến
- Điều chỉnh cho chu kỳ tiếp theo
- Báo cáo kết quả
- PR & Truyền thông

Đánh giá & Xác nhận

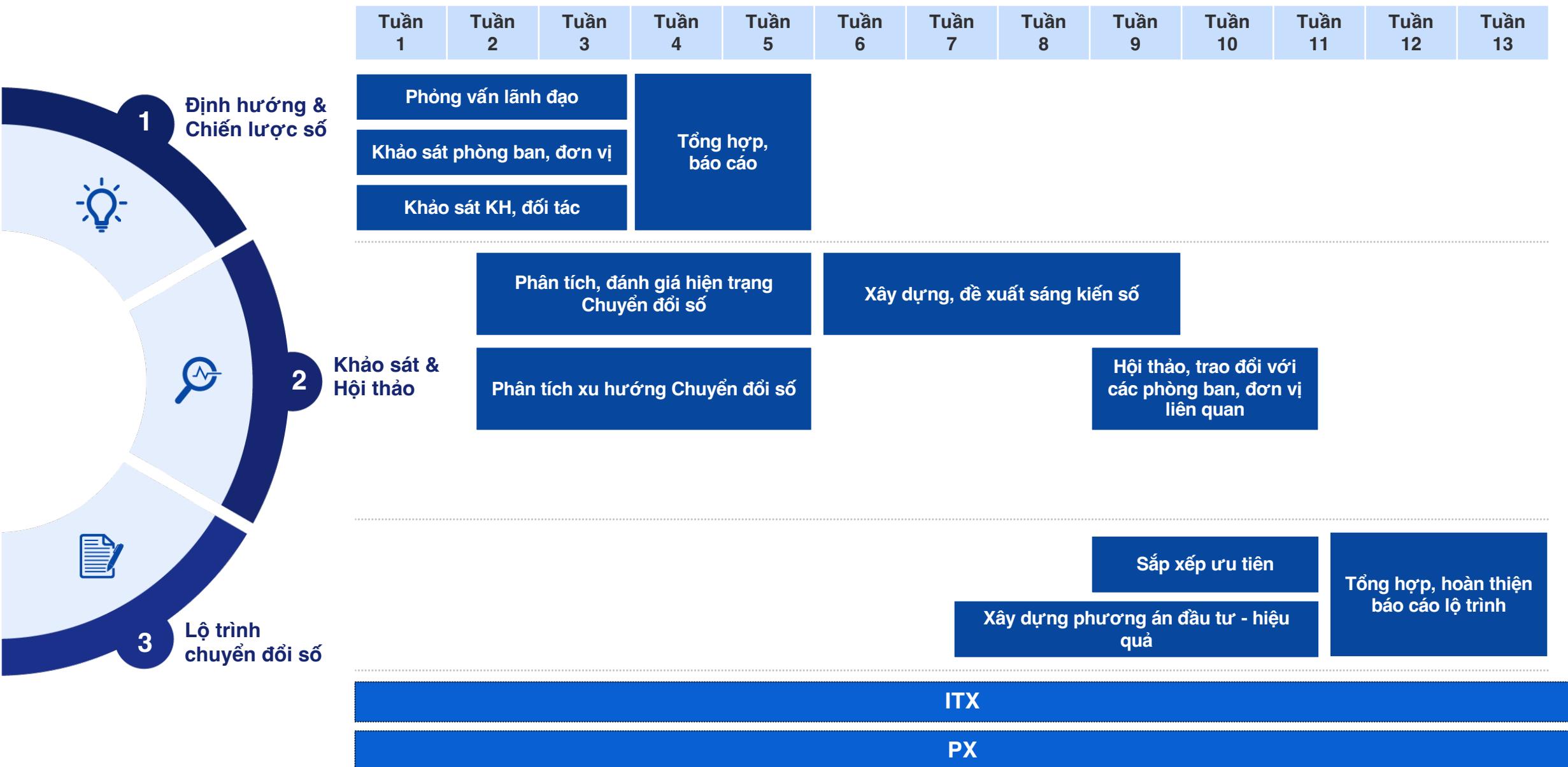
- Kiểm tra kết quả
- Đánh giá kết quả
- Mời xác thực bên ngoài

Thực hiện & Giám sát

- Xác định KPI để theo dõi
- Thiết lập cổng thông tin Kỹ thuật số
- Giám sát việc thực hiện các dự án
- Giải quyết các vấn đề và rào cản



FPT Digital Kaizen overview timeline



Link gốc tài liệu về Phương pháp luận FPT Digital Kaizen™

Do chưa có tài liệu nào chỉ tập trung vào phần Phương pháp luận FPT Digital Kaizen™ nên slide này sẽ dẫn đến link gốc của tài liệu Mega slide latest

Tài liệu	Tên tài liệu/Link tài liệu	Description	Ghi chú
Phương pháp luận FPT Digital Kaizen™	<u>Master slide</u>	Tài liệu Master Slide cung cấp kiến thức về các phương pháp tiếp cận tư vấn CDS; Xu hướng chuyển đổi số trong nhà máy; PPL FPT Digital Kaizen; Đề xuất tư vấn chiến lược và hỗ trợ thực hiện truyền thống CDS; Đề xuất Training; Đề xuất thực hiện LE; Đề xuất thành lập Ban CDS trong DN KH; Các case đã thực hiện tư vấn CDS, dành cho toàn bộ nhân viên FDX	Tài liệu về phần phương pháp luận nằm trong section Phương pháp luận FPT Digital Kaizen™ từ slide 68 - 108

Lưu ý: Vui lòng click vào các phần gạch chân để biết thêm thông tin chi tiết

03 Case studies

3.1 | Minh Phú

Chuyển đổi số cho Tập đoàn sản xuất, chế biến và xuất khẩu tôm Top 1 thế giới



Thông tin doanh nghiệp

- Doanh nghiệp hàng đầu thế giới về xuất khẩu tôm
- 25% thị phần tôm thế giới
- Khát vọng về “Hệ sinh thái hoàn chỉnh cho ngành tôm Việt”



Vai trò của FPT

- Áp dụng phương pháp tiếp cận tổng thể, tác động đến toàn bộ hệ sinh thái và chuỗi giá trị
- **Xây dựng lộ trình Chuyển đổi số trong 5 năm** tập trung vào giải pháp số và phát triển con người
- Tổ chức **chuỗi hội thảo liên phòng ban**, cùng khách hàng xây dựng **30 sáng kiến số** tập trung vào chuyển đổi mô hình kinh doanh, hệ thống CNTT và con người
- Xây dựng và vận hành **Văn phòng Chuyển đổi số**
- **Thực hiện truyền thông xuyên suốt các cấp**



Yếu tố để thành công

- Ý chí Chuyển đổi số mạnh mẽ
- Sự tham gia xuyên suốt của các phòng ban và 11 công ty thành viên trong chuỗi giá trị
- Nguồn lực chuyên trách

Kết quả

Lợi nhuận trước thuế **32.8 triệu USD**

Giảm 30% nhân sự vận hành mô đun nuôi tôm

Giảm 8% chi phí thức ăn

Hệ thống công nghệ thông tin được **nâng cấp, mở rộng** với những công nghệ tiên tiến như cloud, big data, IoT,...

>100 nhân sự các cấp tham gia trực tiếp vào chương trình Chuyển đổi số



Thông tin doanh nghiệp



Hiện tại

Doanh nghiệp chế biến và
xuất khẩu tôm hàng đầu
thế giới

Doanh thu

700tr USD/năm

Chiếm

5% thị phần tôm thế giới

Nhân sự

> 12.000 người

Trung hạn

**Định hướng chủ động nguồn nguyên liệu với
chất lượng tốt và giá thành thấp, trong đó tự
nuôi chiếm hơn 50%**

Tầm nhìn chiến lược 5 năm:

- Đầu tư vào công nghệ nuôi trồng thủy sản để
dẫn đầu trong ngành công nghiệp
- 4 định hướng phát triển xoay quanh cải thiện:
con giống, nuôi trồng, thức ăn chăn nuôi và
chế biến

**Tầm nhìn 5 năm ứng với chương trình
Chuyển đổi số tập trung vào việc mở rộng hệ
sinh thái nâng cao giá trị của doanh nghiệp**

Dài hạn

Mục tiêu dài hạn chiếm
25%

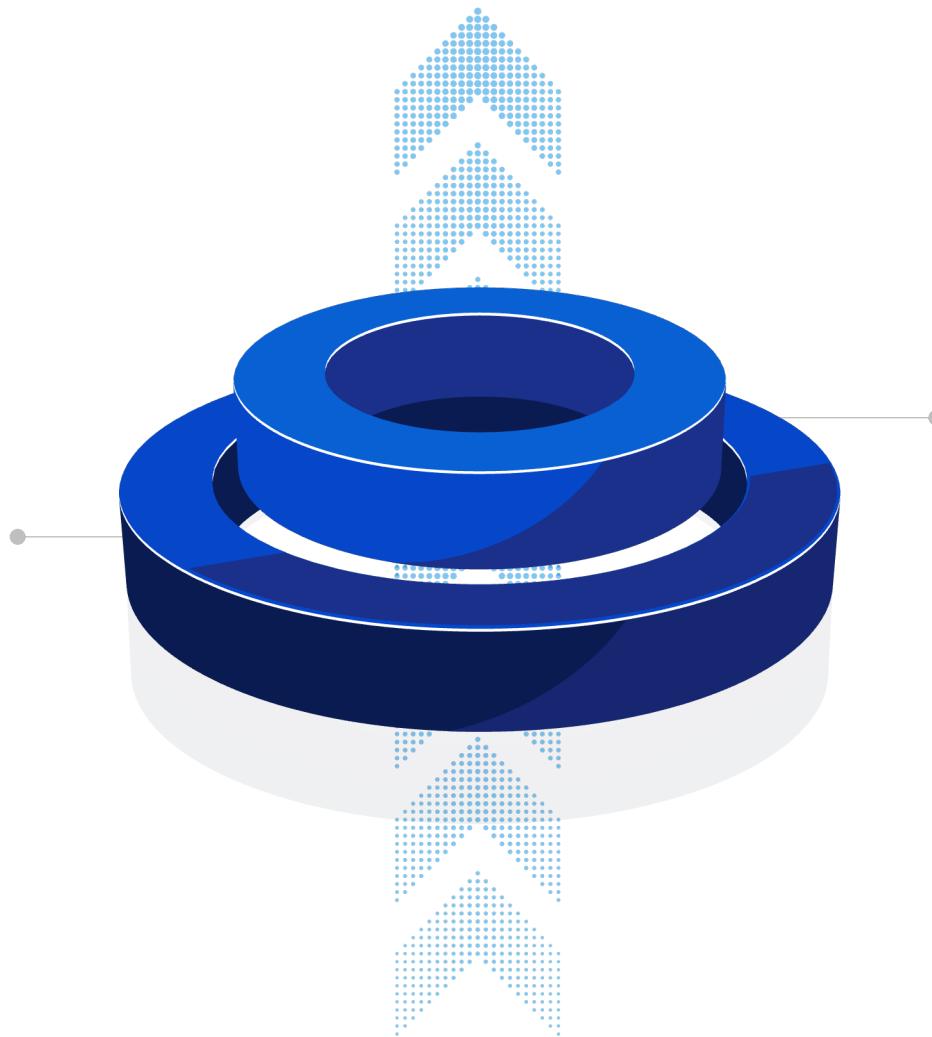
thị phần tôm thế giới vào
năm 2045

“Khát vọng về “Hệ sinh thái hoàn chỉnh cho ngành tôm Việt Nam”, đem lại lợi ích cho không chỉ doanh nghiệp mà cả bên
đối tác như người nông dân, nhà cung cấp, khách hàng”

Các yếu tố thúc đẩy Chuyển đổi số

Yếu tố ngoại cảnh

- Thị trường thuộc ngành nghề truyền thống, tăng trưởng chậm, dưới 10%
- Cạnh tranh khốc liệt về giá từ Ấn Độ, Ecuador, Thái Lan, Indonesia
- Các doanh nghiệp sản xuất chuyển đổi mô hình từ B2B sang B2B2C
- Xu hướng sử dụng thực vật thay thế cho bột cá làm thức ăn cho tôm để giảm giá thành nuôi trồng và ô nhiễm nước
- Các mô hình nuôi tôm siêu thảm canh ngày càng phát triển mạnh với nhiều quy trình, kĩ thuật nuôi khác nhau



Vấn đề nội tại

- Năng suất nhà máy chỉ đạt 50 - 60%
- Tỉ lệ hàng tồn kho từ 30-40%
- Phần mềm quản trị như ERP, CRM được triển khai nhưng chưa đạt hiệu quả kì vọng
- Chưa có nền tảng dữ liệu chung phục vụ toàn bộ hệ sinh thái và chuỗi giá trị
- Truy xuất nguồn gốc sản phẩm gặp nhiều khó khăn do thiếu các công nghệ hỗ trợ

Các nhóm lĩnh vực ưu tiên chuyển đổi



Dự báo và kế hoạch

Tập trung nâng cao khả năng lập kế hoạch và dự báo thông qua kết nối các quy trình sản lượng đầu vào, bộ phận sản xuất và kinh doanh để đưa ra các quyết định thời gian thực tối ưu hiệu quả kinh doanh và vận hành



Quản lý năng suất

Cải tiến các quy trình và hệ thống đánh giá và ghi nhận năng suất xuyên suốt các khâu trong chuỗi giá trị, phục vụ việc tăng minh bạch, công bằng trong đánh giá năng suất lao động và tối ưu năng lực sản xuất



Công nghệ mới

Ứng dụng các công nghệ tiên tiến như camera siêu phổi, blockchain, IoT để nâng cao hiệu quả sản xuất đồng thời giảm chi phí vận hành



Hệ thống CNTT

Tái thiết kế kiến trúc hạ tầng CNTT của doanh nghiệp, tăng tính kết nối và trao đổi thông tin giữa các hệ thống có sẵn nhằm cải thiện giá trị sử dụng

FPT đã làm gì



Áp dụng phương pháp tiếp cận tổng thể, tác động đến toàn bộ hệ sinh thái và chuỗi giá trị

Xây dựng lộ trình Chuyển đổi số trong 5 năm song hành với chiến lược kinh doanh của khách hàng, định hướng đầu tư vào giải pháp số và phát triển con người

Tổ chức chuỗi hội thảo liên phòng ban, cùng khách hàng xây dựng 30 sáng kiến số tập trung vào chuyển đổi mô hình kinh doanh, hệ thống CNTT và con người

Tư vấn xây dựng và vận hành Văn phòng Chuyển đổi số

Thực hiện truyền thông xuyên suốt các cấp từ lãnh đạo tới nhân viên và các đối tác bên ngoài

Yếu tố để thành công



Kết quả

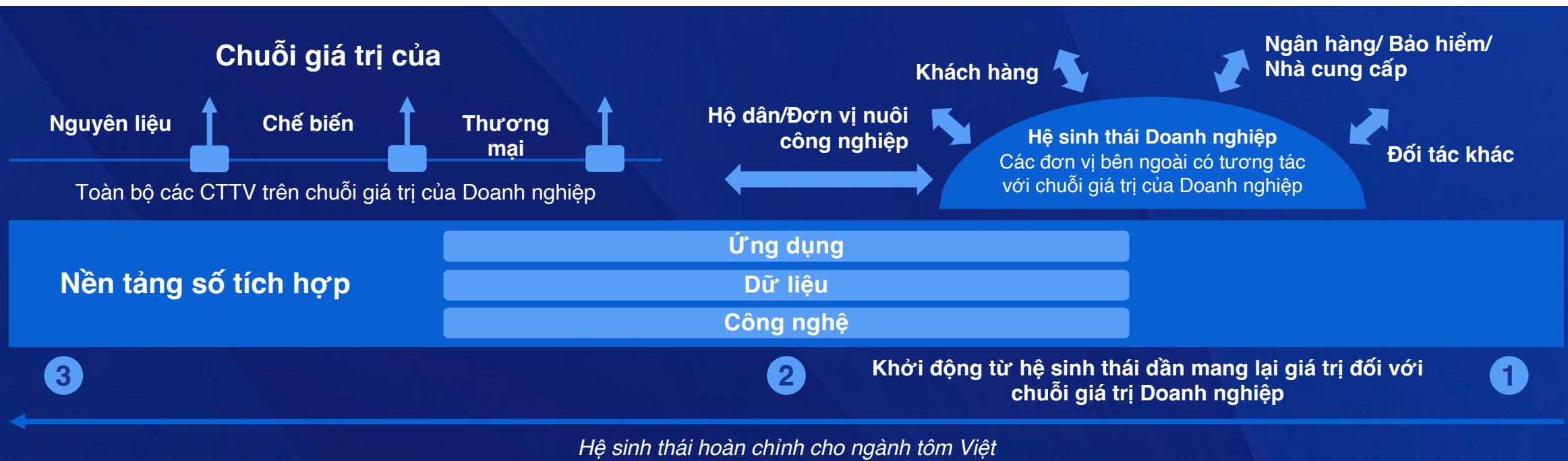
Lợi nhuận trước thuế
đạt **32.8 triệu USD**
sau khi hoàn thành
lộ trình.

Giảm 30%
nhân sự vận hành
mô đun nuôi tôm

Giảm 8% chi phí
thức ăn

Hệ thống công nghệ
thông tin được **nâng
cấp, mở rộng** với
những công nghệ tiên
tiến như cloud, big
data, IoT,...

Hơn 100 nhân sự
các cấp tham gia trực
tiếp vào chương trình
Chuyển đổi số



3.2 | Thiên Long

Chuyển đổi số cho doanh nghiệp văn phòng phẩm số 1 Việt Nam



Thông tin doanh nghiệp

- Khách hàng là doanh nghiệp văn phòng phẩm **số 1 Việt Nam**
- Tầm nhìn trở thành doanh nghiệp văn phòng phẩm **số 1 ĐNA** và trong **top đầu thế giới**.
- Tham vọng **tăng 3 lần doanh thu** vào năm 2025.



Vai trò của FPT

- Tư vấn tổng thể trên toàn chuỗi giá trị**, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững
- Xây dựng lộ trình Chuyển đổi số cho giai đoạn 2021-2025, song hành với **chiến lược kinh doanh** của khách hàng, định hướng phục vụ Sản xuất kinh doanh và Chuyển đổi hệ thống CNTT.
- Tổ chức chuỗi hội thảo liên phòng ban với kết quả là 26 sáng kiến số tập trung hỗ trợ Phát triển thị trường vững mạnh, Tối ưu vận hành và Kết nối người dùng bằng trải nghiệm số
- Tư vấn xây dựng và vận hành Văn phòng Chuyển đổi số
- Thực hiện truyền thông và đào tạo về Chuyển đổi số cho tất cả các cấp lãnh đạo và nhân viên



Yếu tố để thành công

- Chiến lược kinh doanh rõ ràng** tạo tiền đề cho định hướng Chuyển đổi số
- Lãnh đạo cấp cao nhận thức rõ các thách thức, cơ hội** để đạt được mục tiêu chiến lược thông qua Chuyển đổi số
- Sự tham gia đồng lòng Chuyển đổi số** của phần lớn nhân sự tập đoàn
- Sự phối hợp chặt chẽ** giữa văn phòng Chuyển đổi số của doanh nghiệp và đội ngũ dự án FPT.



Kết quả

Lợi ích từ các sáng kiến số lên tới **298 tỷ VNĐ**

Tăng 5% doanh thu trên kế hoạch hiện tại

Lộ trình CDS đóng góp **11.2%** vào tỉ lệ **tăng trưởng kép**

Hệ thống CNTT đảm bảo được tính **ổn định, khả năng mở rộng, thúc đẩy quá trình Chuyển đổi số**

Văn hóa doanh nghiệp sẵn sàng cho đổi mới, sáng tạo

Gần 100 ấn phẩm truyền thông



Thông tin doanh nghiệp



Hiện tại

**Khách hàng là doanh nghiệp
văn phòng phẩm số 1 Việt Nam**

Doanh thu

3000 tỷ đồng

Chiếm

65% thị phần nội địa

Nhân sự

> 3.500 người

Mục tiêu

- Tham vọng **tăng 3 lần** doanh thu, đạt doanh thu vạn tỷ vào năm 2025.
- Định hướng **Phát triển thị trường** vững mạnh song song với **Tối ưu vận hành**

Dài hạn

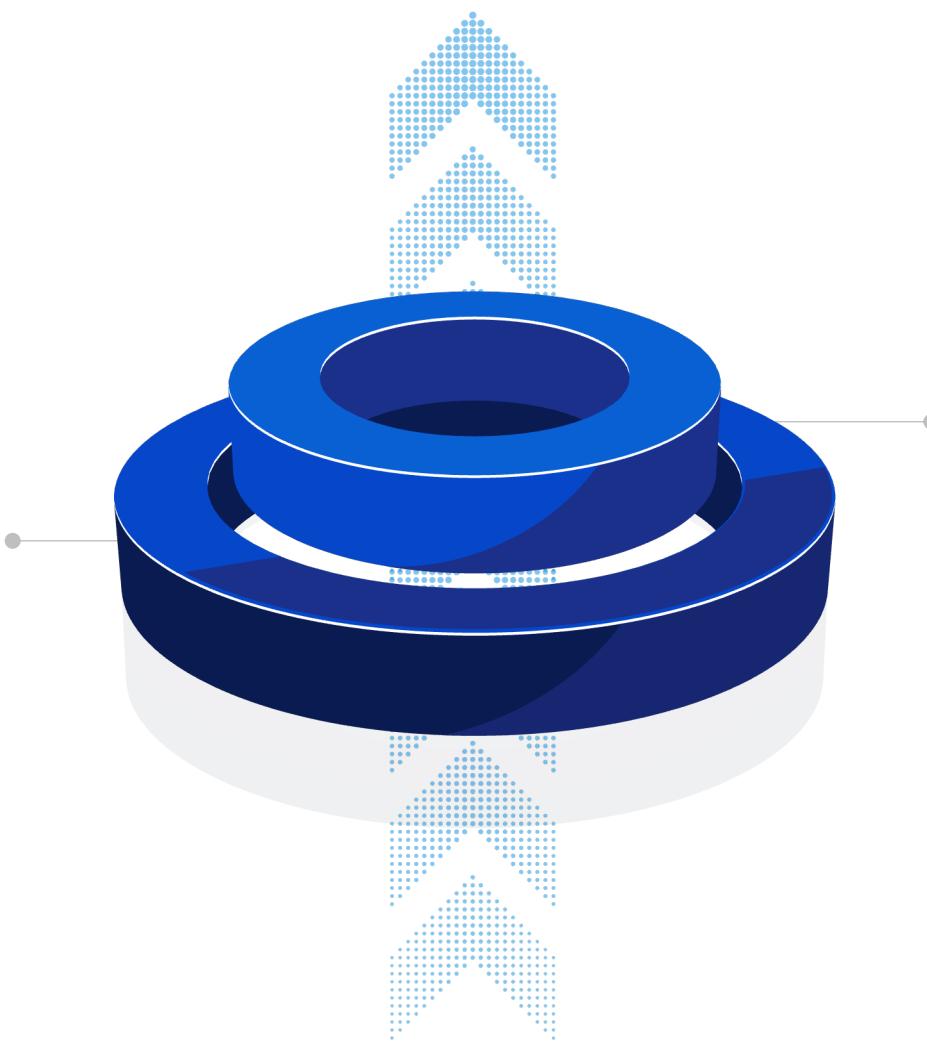
**Tầm nhìn dài hạn trở thành
doanh nghiệp văn phòng phẩm
số 1 ĐNA
và trong
top đầu thế giới.**

Doanh nghiệp tự tin hướng tới kế hoạch “Vạn tỉ” với nền tảng thương hiệu mạnh mẽ, sự tin yêu của người tiêu dùng cũng như những hoạt động cải tiến sáng tạo liên tục với hệ sinh thái văn phòng phẩm mạnh mẽ.

Các yếu tố thúc đẩy CDS

Yếu tố ngoại cảnh

- Thị phần của kênh bán lẻ truyền thống vẫn chiếm 75% và đáp ứng đến 85% nhu cầu tiêu dùng, tuy tỉ lệ tăng trưởng chỉ có 1%.
- Xu hướng mua hàng trực tuyến qua ứng dụng điện thoại tăng trưởng trung bình 20%/năm tại Đông Nam Á.
- Khách hàng có xu hướng ủng hộ một nhãn hàng mang lại trải nghiệm cá nhân hóa, phù hợp với phong cách và kết nối về mặt cảm xúc với họ
- Các doanh nghiệp trong ngành văn phòng phẩm đã và đang đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ như IoT, AI, Cloud, RFID,... trong sản xuất và quản lý vận hành



Vấn đề nội tại

- Việc tiếp cận khách hàng trên các kênh mới còn hạn chế
- Từ 5-10% SKUs có hiệu quả kinh doanh kém nhưng không được thanh lọc
- Các dự án CNTT thường do bộ phận IT đề xuất, chủ yếu dựa trên nhận định của bộ phận CNTT về hoạt động của công ty thay vì từ nhu cầu của người dùng
- Cần có một nền tảng tích hợp để phục vụ mục tiêu dài hạn

Các nhóm lĩnh vực ưu tiên chuyển đổi



Kế hoạch kinh doanh và bán hàng

Tập trung số hóa các tác vụ, tạo sự kết nối giúp tăng cường tính thời gian thực của thông tin, hướng tới mục tiêu ra quyết định dựa trên dữ liệu



Quá trình phát triển sản phẩm mới

Tái tư duy để theo dõi toàn bộ quy trình SPM, tăng cường mức độ phối hợp giữa các bộ phận liên quan, đa dạng hóa thông tin đầu vào từ nghiên cứu thị trường và các nguồn khác



Quy trình nội bộ

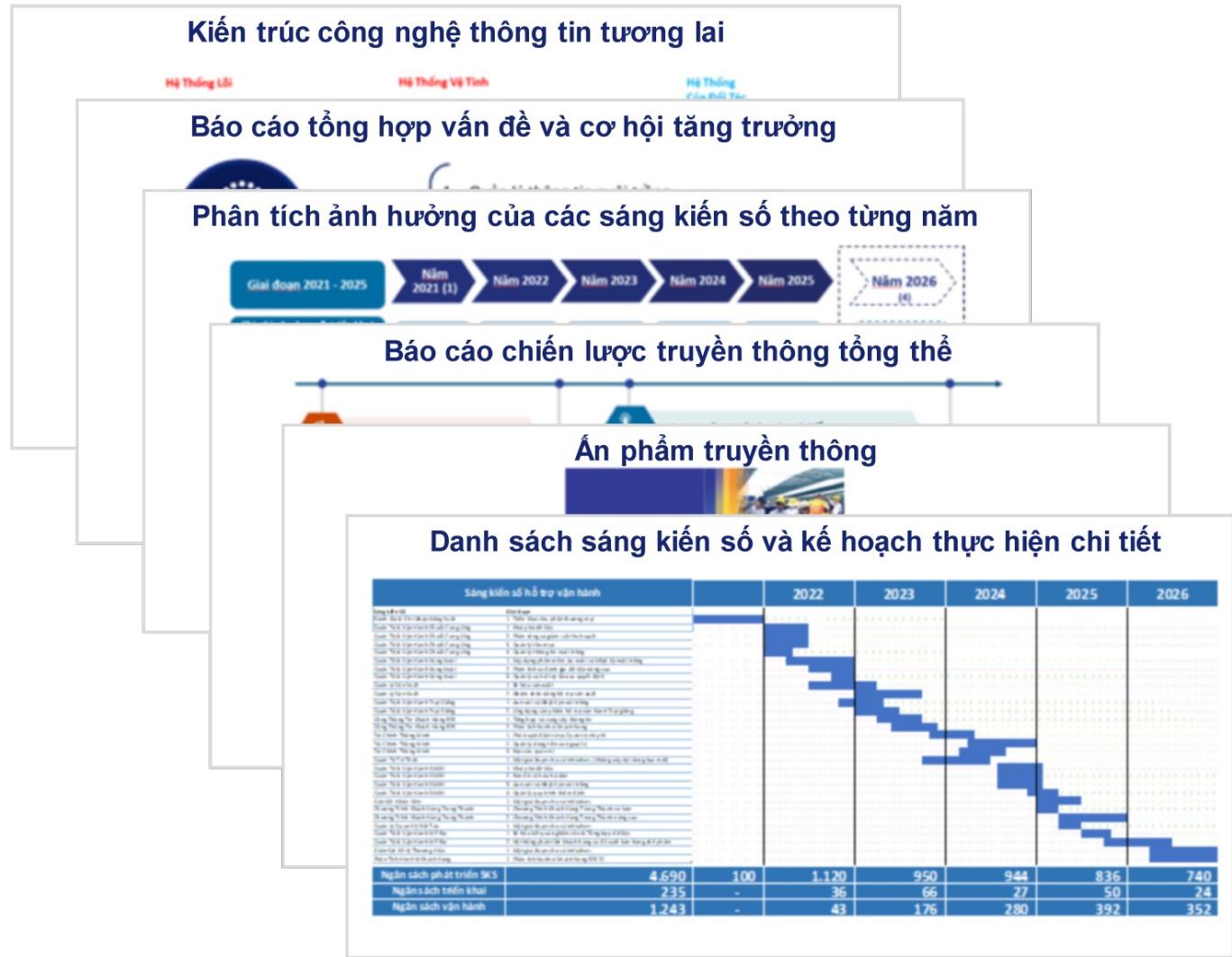
Tái cấu trúc và tối ưu các quy trình nội bộ để kiểm soát các khâu sản xuất, hỗ trợ kiểm soát và đánh giá đối tác, làm nền tảng giúp quản trị toàn diện, nhanh gọn và chính xác hơn



Thấu cảm người tiêu dùng

Nghiên cứu và xây dựng những điểm chạm mới cho khách hàng, tăng cường tương tác đồng thời tối ưu trải nghiệm khách hàng.

FPT đã làm gì



Tư vấn tổng thể trên toàn chuỗi giá trị, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững

- Xây dựng lộ trình Chuyển đổi số cho giai đoạn 2021-2025, song hành với chiến lược kinh doanh của khách hàng, định hướng phục vụ Sản xuất kinh doanh và Chuyển đổi hệ thống CNTT.
- Tổ chức chuỗi hội thảo liên phòng ban với kết quả là 26 sáng kiến số tập trung hỗ trợ Phát triển thị trường vững mạnh, Tối ưu vận hành và Kết nối người dùng bằng trải nghiệm số.
- Tính toán ngân sách và lợi ích mang lại của lộ trình Chuyển đổi số ở mức tổng thể và chi tiết tới từng sáng kiến số.
- Tư vấn xây dựng và vận hành Văn phòng Chuyển đổi số
- Đánh giá hệ thống CNTT hiện tại và xây dựng kiến trúc CNTT tương lai
- Thực hiện truyền thông và đào tạo về Chuyển đổi số cho tất cả các cấp lãnh đạo và nhân viên

Yếu tố để thành công

01

Chiến lược kinh doanh rõ ràng tạo tiền đề cho định hướng Chuyển đổi số

02

Sự tham gia đồng lòng Chuyển đổi số của phần lớn nhân sự tập đoàn

03

Lãnh đạo cấp cao nhận thức rõ các thách thức, cơ hội để đạt được mục tiêu chiến lược thông qua Chuyển đổi số

Sự phối hợp chặt chẽ giữa văn phòng Chuyển đổi số của doanh nghiệp và đội ngũ dự án FPT

04

Người hỗ trợ sáng kiến số, chịu trách nhiệm chính trong quá trình triển khai và vận hành

05

Phương pháp luận FPT Digital Kaizen™

06



Kết quả

Lợi ích từ các sáng kiến số lên tới **298 tỷ VNĐ**.

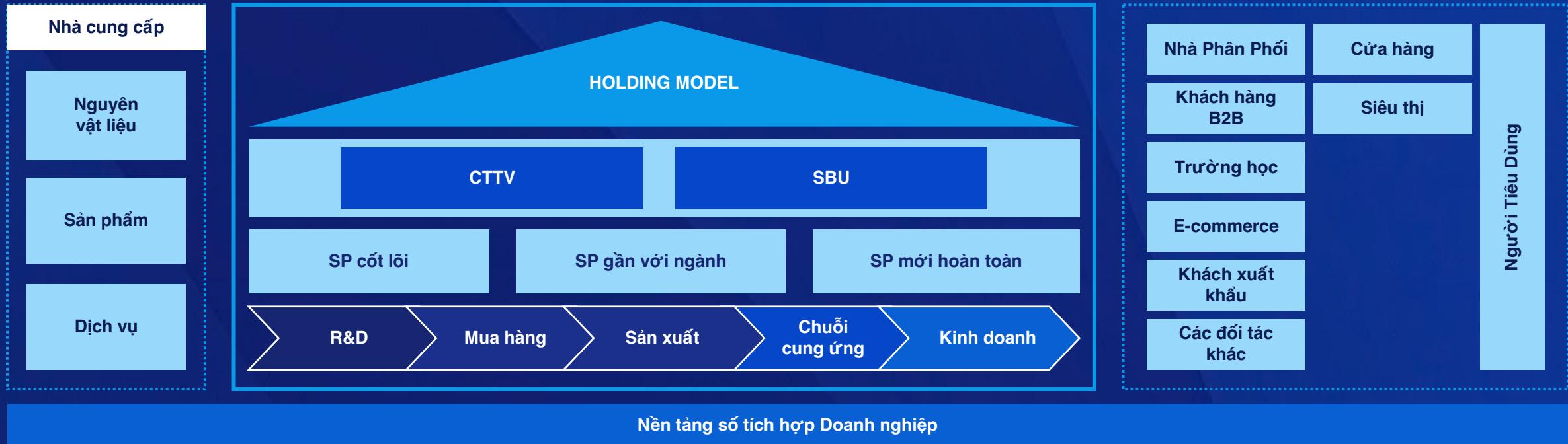
Tăng 5% doanh thu trên kế hoạch hiện tại

Lộ trình CDS đóng góp **11.2%** vào **tỉ lệ tăng trưởng kép**.

Hệ thống CNTT đảm bảo được tính **ổn định, khả năng mở rộng, thúc đẩy quá trình Chuyển đổi số**

Văn hóa doanh nghiệp sẵn sàng cho đổi mới, sáng tạo

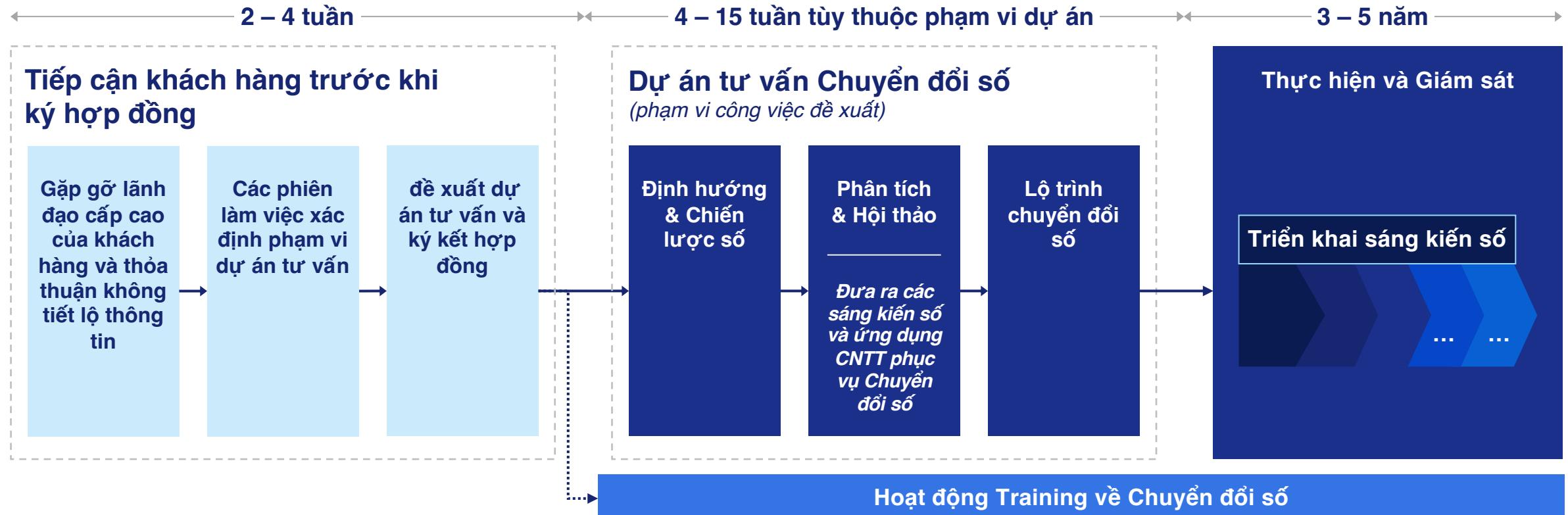
Gần **100 ấn phẩm** truyền thông



04 Quy trình làm việc trong công ty

4.1 | Trình tự thực hiện dự án tư vấn và nhiệm vụ của nhân viên

Lịch trình tổng quan thực hiện hợp tác Chuyển đổi số giữa FPT Digital và khách hàng



Các bước tiếp cận khách hàng trước khi ký hợp đồng

Tiếp cận khách hàng trước khi ký hợp đồng



Gặp gỡ lãnh đạo cấp cao của khách hàng và thỏa thuận không tiết lộ thông tin



Các phiên làm việc xác định phạm vi dự án tư vấn



FPT đề xuất dự án tư vấn và ký kết hợp đồng



- Kết nối với khách hàng trước khi gặp mặt chính thức thông qua những research tổng hợp thông tin về Khách hàng
- Bước đầu tìm hiểu thông qua buổi gặp lãnh đạo



- Khảo sát sơ bộ về hiện trạng, mong muốn và mục tiêu của Khách hàng thông qua các hình thức:
 - Phỏng vấn
 - Khảo sát thực địa
 - Nghiên cứu tài liệu/ dữ liệu được khách hàng cung cấp



- Nộp và trình bày đề xuất tư vấn Chuyển đổi số dựa trên những thông tin thu thập được
- Chuẩn bị giấy tờ liên quan và các kế hoạch cho buổi ký kết
- Ký hợp đồng

Các bước thực hiện dự án tư vấn Chuyển đổi số



Link gốc tài liệu về Phương pháp luận FPT Digital Kaizen™

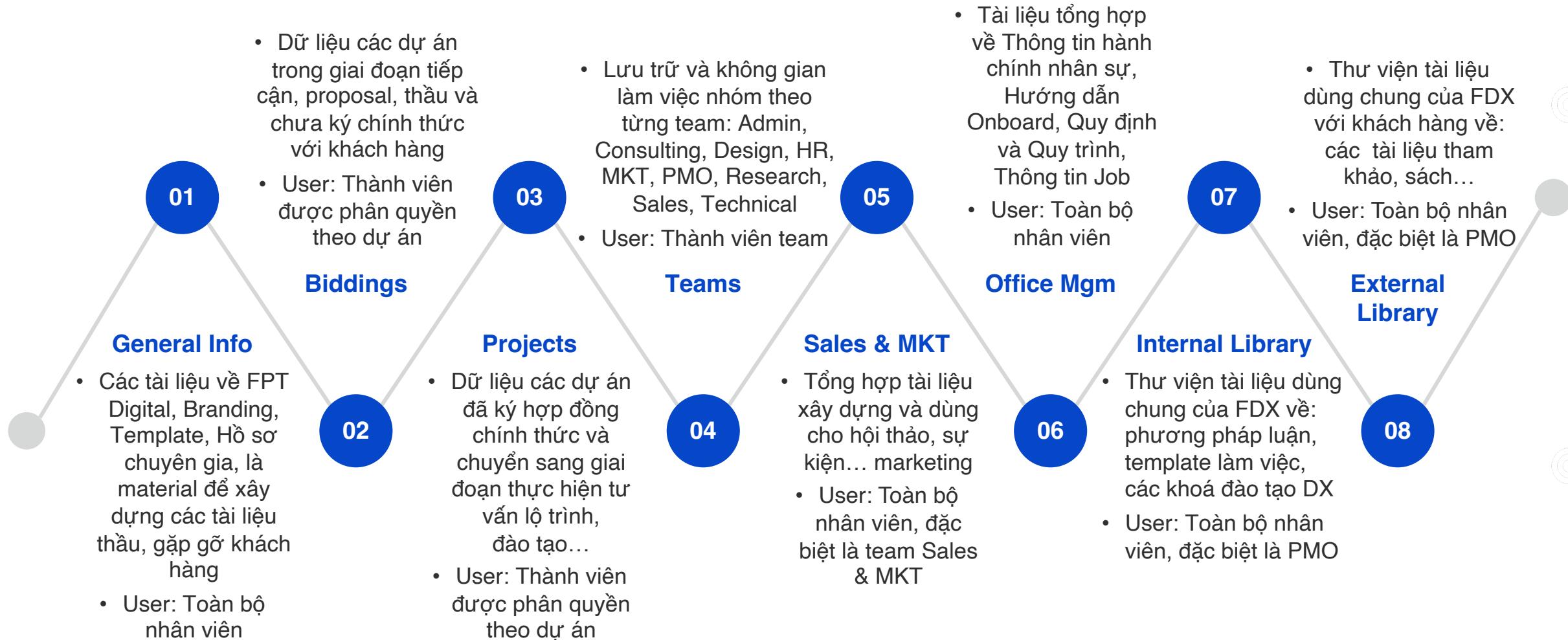
Tài liệu latest được cập nhật ở link dẫn bên dưới

Tài liệu	Tên tài liệu/Link tài liệu	Description	Ghi chú
Quy trình vận hành một dự án tư vấn CDS	<u>FDX Quy trình vận hành dự án CDS</u>	Tài liệu cung cấp thông tin về quy trình vận hành dự án CDS từ bước Pre-sale tới khi đóng dự án được đúc rút từ 2 dự án đã làm thực tế	

Lưu ý: Vui lòng click vào các phần gạch chân để biết thêm thông tin chi tiết

4.2 | Bảng tra cứu template thực hiện công việc

Bảng tra cứu danh sách tài liệu FPT Digital Library



Template các loại tài liệu cho bước tiếp cận khách hàng trước khi ký hợp đồng

Gặp gỡ lãnh đạo cấp cao của KH và thỏa thuận không tiết lộ thông tin

Tài liệu chuẩn bị thông tin

 **(PS1)** Customer profile

Tài liệu tiếp cận khách hàng

 **(FM1)** Mega First Meeting

 **(FM2)** Phân tích Stakeholder

 **(FM3)** Biên bản họp First Meeting

Các phiên làm việc xác định phạm vi dự án tư vấn

Tài liệu khảo sát sơ bộ

 **(LE1)** Lịch trình khảo sát

 **(LE2)** Đề xuất khảo sát sơ bộ

 **(LE3)** Bộ câu hỏi Khảo sát (LE)

 **(LE4)** Biên bản khảo sát sơ bộ (MOM)

 **(LE5)** Danh sách tổng hợp painpoints & grow opportunity sơ bộ

FPT đề xuất dự án tư vấn và ký kết hợp đồng

Tài liệu đề xuất proposal

 **(PR1)** Proposal template

 **(PR2)** Consulting rate

 **(PR3)** Biên bản họp Proposal

Tài liệu ký kết hợp đồng

Tài liệu template hợp đồng

 **(CT3)** Tên KH_FPT_NDA

 **(CT4)** Tên KH_FPT_MOU

 **FDX Standard Contract**

Tài liệu chuẩn bị lễ ký kết

 **(CS1)** Trình bày trong lễ ký kết

 **(CS2)** Logistic dùng trong lễ ký kết
NDA + MOU

 **(CS3)** Logistic dùng trong lễ ký kết
hợp đồng

Template các loại tài liệu cho bước thực hiện dự án tư vấn Chuyển đổi số

Định hướng & Chiến lược số

Tài liệu Khảo sát Chiến lược số

- (ST1)** Bộ câu hỏi khảo sát chiến lược (Lãnh đạo)
- (ST2)** Biên bản khảo sát chiến lược (MOM)
- (ST3)** Kịch bản checklist phòng vấn (Lãnh đạo)

Tài liệu Khảo sát Chiến lược số

- (ST4)** Tổng Kết Chiến Lược KD & Chiến lược CDS

Phân tích & Hội thảo

Tài liệu Khảo sát chi tiết

- (AS1)** Data Checking Request
- (AS2)** Lịch trình khảo sát
- (AS3)** Bộ câu hỏi khảo sát quy trình & CNTT
- (AS4)** Biên bản khảo sát chi tiết (MoM)
- (AS5)** Báo cáo tổng kết quá trình khảo sát

Tài liệu Đào tạo

- (TN1)** Định nghĩa về CDS
- (TN2)** Tổng quan về FPT Digital Kaizen

Tài liệu Khảo sát chi tiết

Tài liệu handout workshop

- (WS4)** Handout Initiative
- (WS6)** Phiếu khảo sát ý kiến đánh giá

Tài liệu chuẩn bị chương trình và logistic

- (WS1)** Lịch trình (Mẫu chi tiết)
- (WS2)** Check list Hội thảo
- (WS3)** Danh sách check in
- (WS5)** Standee Layout

Tài liệu chung xuyên suốt dự án

(All) Biên bản họp tuần dự án

(All1) Báo cáo công việc hàng tuần

Lưu ý: Vui lòng click vào các phần gạch chân để biết thêm thông tin chi tiết

Template các loại tài liệu cho bước thực hiện dự án tư vấn Chuyển đổi số (tiếp)

Phân tích & Hội thảo

Tài liệu cho Hội Thảo (Tiếp)

Tài liệu trình bày trong workshop (Pre – workshop)

-  [\(PRE1\) Giới thiệu hội thảo](#)
-  [\(PRE2\) Bức tranh tương lai CDS](#)
-  [\(PRE3\) Tên SKS_Presentation](#)
-  [\(PRE4\) Phân tích độ trưởng thành số](#)

Tài liệu báo cáo tổng kết sau hội thảo

-  [\(PW1\) Báo cáo tổng kết phản hồi sau workshop](#)

Tài liệu báo cáo tổng hợp

-  [\(PW2\) Báo cáo trung kỳ về lộ trình](#)
-  [\(PW3\) Báo cáo cuối kỳ về lộ trình CDS](#)
-  [\(PW4\) Biên bản họp báo cáo lộ trình](#)
-  [\(RP1\) Báo cáo khảo sát hiện trạng
CNTT và quy trình vận hành \(Quyển 1\)](#)
-  [\(RP2\) Báo cáo tổng hợp về lộ trình CDS
\(Quyển 2\)](#)

Lộ trình chuyển đổi số

Tài liệu Truyền thông

Tài liệu truyền thông chung

-  [\(RP3\) Script video](#)
-  [\(RP4\) Layout tạp chí CDS](#)

Tài liệu Parade day

-  [\(PD1\) Thiết kế chương trình Parade Day](#)
-  [\(PD2\) Danh sách nội dung cần chuẩn bị
cho Parade Day](#)
-  [\(PD3\) Thư mời](#)
-  [\(PD4\) Tổng kết quá trình CDS](#)
-  [\(PD5\) Logistic Parade Day](#)

Tài liệu chung xuyên suốt dự án

 [\(All\) Biên bản họp tuần dự án](#)

 [\(All2\) Báo cáo công việc hàng tuần](#)

4.3 | Các hoạt động khác

Các hoạt động tập thể chung của FDX

Hoạt động được thực hiện bởi tất cả nhân viên FPT Digital nhằm nâng cao kiến thức và đóng góp xây dựng công ty

Bài viết nghiên cứu là các bài viết có nội dung xoay quanh Chuyển đổi số, Chuyển đổi xanh, Phát triển bền vững

Viết bài nghiên cứu giúp nâng cao khả năng research và kỹ năng diễn đạt của Chuyên gia



Viết bài nghiên cứu

Hoạt động diễn ra thông thường vào chiều thứ Sáu được thực hiện bởi các Chuyên gia nhằm chia sẻ kiến thức chuyên môn hoặc bởi các Đối tác nhằm chia sẻ thông tin cập nhật theo ngành, công nghệ nhằm phục vụ dự án



Knowledge Sharing

Hoạt động quảng bá Chuyên gia và Công ty thông qua việc chia sẻ kiến thức theo ngành bằng các clip phỏng vấn ngắn được chia sẻ trên các kênh truyền thông FPT Digital



Dxperts

Báo cáo thực hiện hàng tháng bởi Chuyên gia FPT Digital với nội dung về hiện trạng và cập nhật xu hướng Chuyển đổi số theo ngành

Xem báo cáo

Những dữ liệu chủ chốt, những xu hướng mới và những phân tích từ chuyên gia trong thời đại số

A thumbnail for a monthly report. It features a dark background with colorful abstract patterns. At the top, it says "BÁO CÁO" and "Ứng dụng Trí tuệ nhân tạo trong ngành Ngân hàng - Bảo hiểm - Chứng khoán và Đầu tư tài chính". Below that, it says "Tháng Mười 2023". On the right, there's a small image of a document page and a QR code.

DxReports

Thank you!



Imagine. Innovate. Lead.