

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

ThS. PHAN QUỐC CƯỜNG





- Do công ty tư vấn Boston Consulting Group xây dựng và phát triển.
- Dựa trên yếu tố: thị phần tương đối của DN và tốc độ tăng trưởng, mỗi yếu tố chia làm 2 mức cao và thấp

Ma trận BCG viết tắt của Boston Consulting Group. Lý thuyết ma trận BCG được xây dựng nhằm giúp doanh nghiệp định hướng chiến lược tăng trưởng thị phần cho doanh nghiệp mình bằng cách đưa các danh mục sản phẩm vào 4 nhóm, xác định vị trí của các sản phẩm này trên thị trường để đưa ra quyết định đầu tư hay loại bỏ.







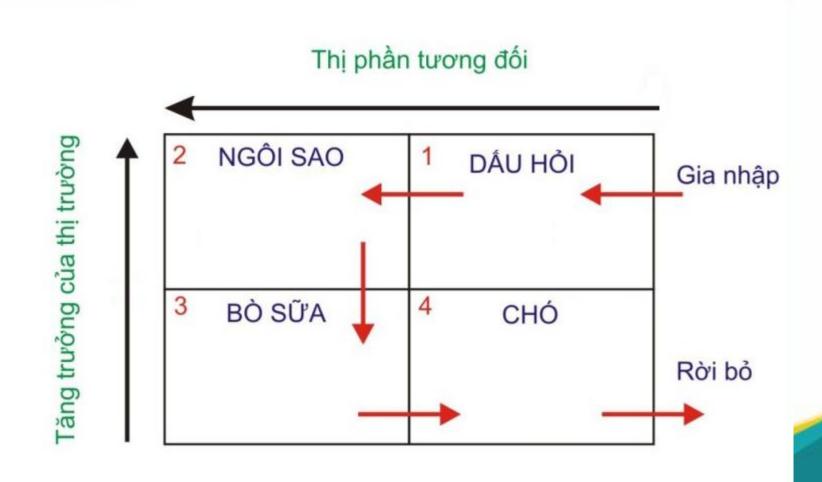




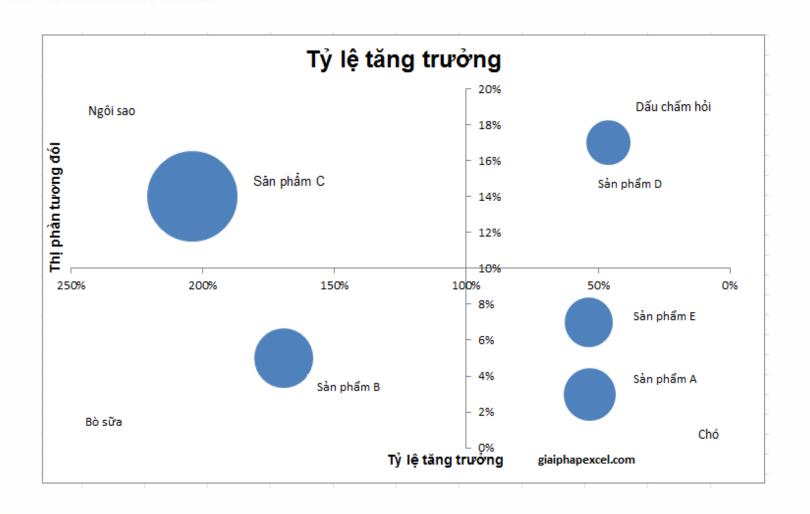
- 1. Bò sữa Thị phần cao nhưng tốc độ tăng trưởng thấp (có lợi nhất).
- 2. Ngôi sao Thị phần cao và tốc độ tăng trưởng cao (cạnh tranh cao).
- 3. Dấu chấm hỏi Thị phần thấp và tốc độ tăng trưởng cao (không chắc chắn).
- 4. **Chó** Thị phần thấp và tốc độ tăng trưởng thấp (lợi nhuận thấp hơn hoặc thậm chí có thể là lợi nhuận âm)



CHU KỲ CỦA SẢN PHẨM THEO BCG









PHƯƠNG PHÁP MA TRẬN BCG

Phương pháp này dựa vào số liệu kinh doanh sẽ hướng dẫn chúng ta vẽ đồ thị trong đó:

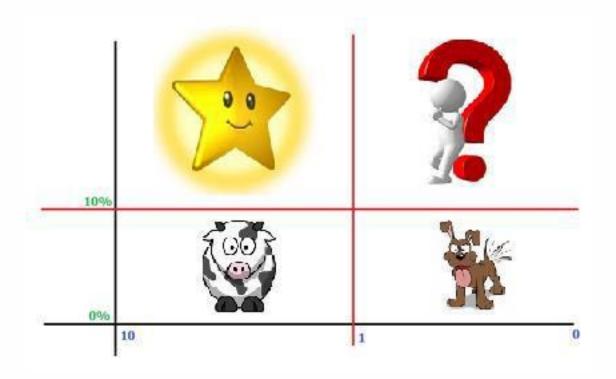
- Trục tung là Tỷ lệ Tăng trưởng.
- Trục hoành là Thị phần tương đối.

Để thực hiện phương pháp ma trận BCG, chúng ta cần 3 yếu tố sau:

- Tỷ lệ Tăng trưởng: Đây là tỷ lệ tăng trưởng doanh thu của sản phẩm năm nay so với năm trước.
- Thị phần tương đối: Là tỷ lệ doanh thu của sản phẩm so với doanh thu của đối thủ lớn nhất trên cùng sản phẩm.
- Thị phần nội bộ: Là tỷ lệ doanh thu của sản phẩm so với tổng doanh thu của tất cả sản phẩm.



PHƯƠNG PHÁP MA TRẬN BCG





VÍ DŲ 1

Cho bảng số liệu sau đây, hãy đánh giá các sản phẩm theo phương pháp ma trận BCG

	Doanh số triệu USD (X)	Số đối thủ	Doanh số của 3 doanh nghiệp dẫn đầu (triệu USD)			Mức tăng trưởng thị trường %(Y)	
1	2	3		4		5	
Α	50	8	70	70	50	15	
В	160	22	160	160	100	18	
С	180	14	180	120	100	7	
D	320	5	320	80	70	4	
Е	50	10	250	180	170	4	
Σ	760						



VÍ DŲ 2

Cho bảng số liệu sau đây, hãy đánh giá các sản phẩm theo phương pháp ma trận BCG cho năm 2012 (Giả sử chúng ta đang ở tháng 4 năm 2013)

2	DOANH Số			DOANH SỐ CÁC ĐƠN VỊ DẪN		
	2011	2012	ĐẦU TRONG THỊ TRƯỜNG			
A	230	235	235	120	100	
B	345	360	450	420	400	
C	210	190	360	300	300	
D	450	480	480	240	200	
E	120	140	140	120	100	
F	270	200	470	450	400	



THANK YOU



BÀI TẬP ÔN TẬP

Cho bảng số liệu sau đây, hãy đánh giá các sản phẩm theo phương pháp ma trận BCG cho năm 2020 (giả sử chúng ta đang ở tháng 4 năm 2021)

	DOAN	VH SỐ	DOANH SỐ CÁC ĐƠN VỊ DẪN			
	2019	2020	ĐẦU TRONG THỊ TRƯỜNG			
A	150	1xx	175	140	125	
В	190	160	300	260	180	
С	250	260	260	50	40	
D	160	1xx	250	180	100	
Е	107	1xx	200	180	150	
F	215	230	230	150	130	