

BÁO CÁO KINH DOANH QUÝ 2 NĂM 2025

Công ty Cổ phần Công nghệ Tương Lai VinaTech

Địa chỉ: 123 Đường Công Nghệ, Phường Sáng Tạo, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh **Ngày báo cáo:** 30 tháng 6 năm 2025 **Người lập báo cáo:** Trưởng phòng Phân tích Kinh doanh - Nguyễn Văn An

1. TÓM TẮT DÀNH CHO LÃNH ĐẠO (EXECUTIVE SUMMARY)

Báo cáo này tổng hợp kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Công nghệ Tương Lai VinaTech trong Quý 2 năm 2025 (kết thúc ngày 30/06/2025). Quý 2 ghi nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ về doanh thu, đạt **15.8 tỷ đồng**, vượt 12% so với mục tiêu đề ra. Lợi nhuận sau thuế đạt **3.2 tỷ đồng**, tăng 18% so với quý trước. Sự tăng trưởng này chủ yếu đến từ việc ra mắt thành công sản phẩm phần mềm quản lý doanh nghiệp "Vina-ERP 2.0" và sự mở rộng thị phần ở khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Tuy nhiên, chi phí marketing tăng cao hơn dự kiến là một điểm cần lưu ý để tối ưu hóa trong quý tiếp theo.

2. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ KINH DOANH

2.1. Tổng quan về Doanh thu

Tổng doanh thu trong Quý 2 đạt **15,800,000,000 VNĐ**, tăng 25% so với cùng kỳ năm trước (Quý 2/2024) và tăng 15% so với Quý 1/2025.

Biểu đồ tăng trưởng doanh thu qua các tháng (Đơn vị: Tỷ VNĐ):

Tháng	Doanh thu (Tỷ VNĐ)	Tăng trưởng so với tháng trước
Tháng 4/2025	4.5	-
Tháng 5/2025	5.2	+15.6%
Tháng 6/2025	6.1	+17.3%

Xuất sang Trang tính

2.2. Doanh thu theo Dòng sản phẩm/Dịch vụ

Dòng sản phẩm/Dịch vụ	Doanh thu (VNĐ)	Tỷ trọng
Phần mềm Vina-ERP 2.0	7,110,000,000	45%
Dịch vụ tư vấn triển khai	4,740,000,000	30%
Dịch vụ bảo trì, hỗ trợ	3,160,000,000	20%
Các sản phẩm khác	790,000,000	5%
Tổng cộng	15,800,000,000	100%

Xuất sang Trang tính

Phân tích: Sản phẩm mới "Vina-ERP 2.0" đã nhanh chóng trở thành nguồn doanh thu chính, chiếm 45% tổng doanh thu, cho thấy sự đón nhận tích cực từ thị trường.

3. PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH

3.1. Báo cáo Lợi nhuận và Thua lỗ (Tóm tắt)

Chỉ tiêu	Số tiền (VNĐ)
Tổng Doanh thu	15,800,000,000
Giá vốn hàng bán	(6,320,000,000)
Lợi nhuận gộp	9,480,000,000
Tỷ suất lợi nhuận gộp	60%
Chi phí Bán hàng & Marketing	(3,950,000,000)
Chi phí Nghiên cứu & Phát triển (R&D)	(1,106,000,000)
Chi phí Quản lý Doanh nghiệp (G&A)	(800,000,000)
Lợi nhuận trước thuế (EBT)	3,624,000,000
Thuế TNDN (giả định 20%)	(724,800,000)
Lợi nhuận sau thuế	2,899,200,000
Xuất sang Trang tính	

3.2. Phân tích Chi phí

Chi phí Marketing trong quý tăng 30% so với quý trước, chủ yếu do các chiến dịch quảng bá sản phẩm mới. Mặc dù mang lại hiệu quả về doanh thu, cần có kế hoạch tối ưu hóa tỷ lệ chuyển đổi trong các chiến dịch sắp tới.

4. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG VÀ KHÁCH HÀNG

- Khách hàng mới:** Giành được 35 khách hàng doanh nghiệp mới, trong đó 60% là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs).
- Thị phần:** Thị phần tại khu vực TP.HCM và Hà Nội được duy trì ổn định. Đặc biệt, thị phần tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long tăng từ 5% lên 12% sau chiến dịch tiếp cận thị trường mục tiêu.
- Đối thủ cạnh tranh:** Các đối thủ chính như Misa, Fast, Bravo vẫn đang cạnh tranh gay gắt về giá và tính năng sản phẩm. VinaTech cần tiếp tục đẩy mạnh yếu tố khác biệt về dịch vụ chăm sóc khách hàng và khả năng tùy biến sản phẩm.

5. THUẬN LỢI, KHÓ KHĂN VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM

- Thuận lợi:**
 - Sản phẩm mới có tính năng vượt trội, đáp ứng đúng nhu cầu thị trường.
 - Đội ngũ kinh doanh năng động và có chuyên môn cao.
 - Nhu cầu chuyển đổi số của doanh nghiệp đang tăng cao.
- Khó khăn:**
 - Áp lực cạnh tranh về giá từ các đối thủ lớn.
 - Chi phí thu hút khách hàng mới (Customer Acquisition Cost) còn cao.
 - Quy trình triển khai cho các doanh nghiệp lớn còn phức tạp.
- Bài học kinh nghiệm:**
 - Việc đầu tư mạnh vào R&D đã mang lại quả ngọt.

- Cần xây dựng quy trình triển khai linh hoạt hơn cho từng phân khúc khách hàng.

6. MỤC TIÊU VÀ ĐỀ XUẤT CHO QUÝ 3 NĂM 2025

- **Mục tiêu:**
 - Đạt doanh thu 18 tỷ đồng.
 - Giảm chi phí marketing/doanh thu xuống còn 22%.
 - Ra mắt gói sản phẩm "Vina-ERP Lite" dành cho doanh nghiệp siêu nhỏ.
- **Đề xuất:**
 - **Phòng Marketing:** Tăng cường các hoạt động digital marketing (SEO, Content Marketing) để giảm chi phí quảng cáo trả phí.
 - **Phòng Phát triển Sản phẩm:** Ưu tiên phát triển gói "Vina-ERP Lite".
 - **Phòng Kinh doanh:** Xây dựng chương trình ưu đãi đặc biệt cho khách hàng hiện tại khi giới thiệu khách hàng mới.

NGƯỜI LẬP BÁO CÁO

(Ký tên)

Nguyễn Văn An Trưởng phòng Phân tích Kinh doanh