

**ĐẠI HỌC QUỐC GIA THÀNH PHỐ HCM  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN  
KHOA KH VÀ KTTT**



**BÁO CÁO ĐỒ ÁN CUỐI KỲ MÔN HỌC  
QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP CNTT**

**ĐỀ TÀI:**

**XÂY DỰNG BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH**

**Giảng viên hướng dẫn: Hồ Thị Thanh Thảo**

Nhóm sinh viên thực hiện:

- |                        |                |
|------------------------|----------------|
| 1. Đặng Quang Trung    | MSSV: 20522067 |
| 2. Nguyễn Hữu Lâm      | MSSV: 20521516 |
| 3. Nguyễn Thị Kim Ngân | MSSV: 21520068 |
| 4. Hoàng Gia Huy       | MSSV: 21522141 |

**TP. HỒ CHÍ MINH, NĂM 2024**

## **LỜI CẢM ƠN**

Lời đầu tiên, nhóm chúng em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến cô Hồ Thị Thanh Thảo – giảng viên môn Quản trị doanh nghiệp Công nghệ thông tin. Cô đã trực tiếp giảng dạy, tận tình chia sẻ những kiến thức, hỗ trợ và đóng góp những ý kiến quý báu để giúp chúng em hoàn thành thật tốt đồ án và bài báo cáo của mình.

Mặc dù nhóm đã cố gắng hoàn thành báo cáo một cách hoàn thiện và tốt nhất có thể, song không thể tránh khỏi những thiếu sót không mong muốn trong quá trình thực hiện. Mong rằng sẽ nhận được những góp ý và nhận xét quý báu từ cô và mong cô sẽ thông cảm cho những khuyết điểm của nhóm. Những nhận xét quý báu của cô sẽ giúp chúng em có thật nhiều kinh nghiệm, động lực để hoàn thành tốt hơn nữa những đồ án, dự án trong tương lai.

Một lần nữa, nhóm chúng em cảm ơn cô rất nhiều vì đã đồng hành cùng nhóm trong suốt học kỳ vừa qua để có thể hoàn thành bài báo cáo một cách tốt nhất.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 04 tháng 11 năm 2024

Nhóm sinh viên thực hiện

**Nhóm 1**

**NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*TP.HCM, ngày ... tháng ... năm 2024*

**Người nhận xét**

*Ký và ghi rõ họ tên*

## MỤC LỤC

<b>LỜI CẢM ƠN .....</b>	<b>2</b>
<b>NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN .....</b>	<b>3</b>
<b>MỤC LỤC .....</b>	<b>4</b>
<b>DANH MỤC HÌNH ẢNH .....</b>	<b>6</b>
<b>CHƯƠNG 1. GIỚI THIỆU .....</b>	<b>7</b>
<b>1.1. Tổng quan về doanh nghiệp.....</b>	<b>7</b>
<b>1.2. Mục đích thành lập và mục tiêu trong doanh nghiệp .....</b>	<b>8</b>
<b>CHƯƠNG 2. MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....</b>	<b>9</b>
<b>2.1. Sản phẩm, dịch vụ.....</b>	<b>9</b>
<b>2.2. Tính năng của sản phẩm, lợi ích cho khách hàng và năng lực cạnh tranh ..</b>	<b>12</b>
<b>CHƯƠNG 3. THỊ TRƯỜNG .....</b>	<b>14</b>
<b>3.1. Phân tích ngành .....</b>	<b>14</b>
<b>3.2. Phân tích thị trường .....</b>	<b>14</b>
<b>3.3. Phân tích đối thủ cạnh tranh .....</b>	<b>14</b>
<b>3.3.1. SAP .....</b>	<b>15</b>
<b>3.3.2. Oracle .....</b>	<b>15</b>
<b>3.3.3. Microsoft Dynamics 365 .....</b>	<b>16</b>
<b>3.3.4. FAST (Công ty Phần mềm FAST) .....</b>	<b>16</b>
<b>3.3.5. Bravo.....</b>	<b>17</b>
<b>3.3.6. MISA.....</b>	<b>17</b>
<b>3.3.7. 1C Vietnam .....</b>	<b>17</b>
<b>3.3.8. Odoo.....</b>	<b>18</b>

<b>3.4. Kết luận:</b> .....	18
<b>3.4.1. Tận dụng lợi thế cạnh tranh của SAP</b> .....	18
<b>3.4.2. Khắc phục nhược điểm của SAP</b> .....	19
<b>3.4.3. Tập trung phát triển đổi mới công nghệ:</b> .....	20
<b>CHƯƠNG 4. PHÁT TRIỂN VÀ SẢN XUẤT</b> .....	21
<b>CHƯƠNG 5. BÁN HÀNG VÀ MARKETING</b> .....	22
<b>5.1. Vai trò của bán hàng và marketing</b> .....	22
<b>5.2. Chiến lược tiếp thị của công ty</b> .....	22
<b>5.3. Nghiên cứu thị trường</b> .....	23
<b>CHƯƠNG 6. BAN QUẢN TRỊ</b> .....	25
<b>6.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp</b> .....	25
<b>6.2. Nhiệm vụ của từng phòng ban</b> .....	25
<b>6.3. Mô hình quản lý</b> .....	26
<b>CHƯƠNG 7. CÁC VẤN ĐỀ VỀ TÀI CHÍNH</b> .....	27
<b>7.1. Kế hoạch tài chính của ERP Solutions JSC</b> .....	27
<b>7.2. Báo cáo tài chính của ERP Solutions JSC</b> .....	28
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	30

## **DANH MỤC HÌNH ẢNH**

Hình 1. SAP S/4HANA Public Cloud .....	10
Hình 2. SAP Analytics Cloud .....	11
Hình 3. Oracle Netsuite.....	12
Hình 4. Sơ đồ tổ chức bộ máy QTDN.....	25

## CHƯƠNG 1. GIỚI THIỆU

### 1.1. Tổng quan về doanh nghiệp

- **Tên công ty:** ERP Solutions Joint Stock Company (ERP Solutions JSC).
- **Vị trí:** Trụ sở chính tại Tp.HCM.
- **Loại hình doanh nghiệp:** Công ty cổ phần (JSC - Joint Stock Company).
- **Lĩnh vực:** là doanh nghiệp chuyên cung cấp các giải pháp ERP như Oracle và đặc biệt là SAP cho các công ty vừa và lớn uy tín tại VN, giúp doanh nghiệp triển khai và tối ưu hóa hệ thống quản lý.
- **Tầm nhìn:** Trở thành đối tác chiến lược hàng đầu trong việc cung cấp giải pháp ERP toàn diện, giúp khách hàng tạo nên lợi thế cạnh tranh và phát triển bền vững.
- **Sứ mệnh:** Cung cấp các giải pháp ERP chất lượng cao, hiệu quả, dễ sử dụng và phù hợp với từng loại hình doanh nghiệp, từ đó góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh doanh của khách hàng.
- **Giá trị cốt lõi:**
  - Cam kết: Nói là phải làm.
  - Tôn trọng: Chấp nhận khác biệt, chinh phục mục tiêu.
  - Đam mê: Yêu cái mình làm.
  - Chia sẻ: Cho là nhận.
  - Sáng tạo: Hãy nói đề xuất của bạn.
- **Quyền sở hữu:**

ERP Solutions JSC là một công ty cổ phần, do đó quyền sở hữu được chia sẻ giữa các cổ đông. Mỗi cổ đông sở hữu một phần của công ty thông qua số lượng cổ phần mà họ nắm giữ. Các cổ đông có quyền tham gia vào quyết định quan trọng của công ty, như bầu chọn thành viên ban quản trị và đưa ra các chiến lược phát triển dài hạn. Quyền sở hữu được phân chia dựa trên tỷ lệ góp vốn và cổ phần mà mỗi cổ đông sở hữu.

## 1.2. Mục đích thành lập và mục tiêu trong doanh nghiệp

- **Mục đích:**

ERP Solutions JSC được thành lập nhằm cung cấp các giải pháp phần mềm ERP hiện đại và toàn diện, giúp doanh nghiệp tối ưu hóa quy trình quản lý, tăng cường năng suất, và phát triển bền vững. Công ty mong muốn trở thành đối tác đáng tin cậy trong việc tư vấn, triển khai, và hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc chuyển đổi số và quản lý nguồn lực hiệu quả.

- **Mục tiêu:**

- **Mục tiêu ngắn hạn:** Mở rộng thị phần trong nước, đặc biệt là ở các doanh nghiệp vừa và lớn, cung cấp giải pháp ERP với chất lượng cao và dịch vụ hỗ trợ khách hàng tốt nhất.
- **Mục tiêu dài hạn:** Trở thành nhà cung cấp giải pháp ERP hàng đầu tại khu vực Đông Nam Á và sâu xa hơn là các nước trên thế giới, tăng cường ứng dụng các công nghệ tiên tiến như trí tuệ nhân tạo (AI), dữ liệu lớn (Big Data), và điện toán đám mây (Cloud Computing) vào sản phẩm.
- **Tăng trưởng tài chính:** Nâng cao doanh thu hàng năm thông qua việc phát triển khách hàng mới và duy trì các mối quan hệ lâu dài với khách hàng hiện tại.
- **Phát triển nhân lực:** Xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên môn cao, không ngừng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ.



## CHƯƠNG 2. MÔ TẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

### 2.1. Sản phẩm, dịch vụ

ERP Solutions JSC cung cấp giải pháp hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP) với các tính năng đa dạng, tích hợp và phù hợp cho nhiều loại hình doanh nghiệp. Các sản phẩm chính bao gồm:

- **SAP S/4HANA Public Cloud:**

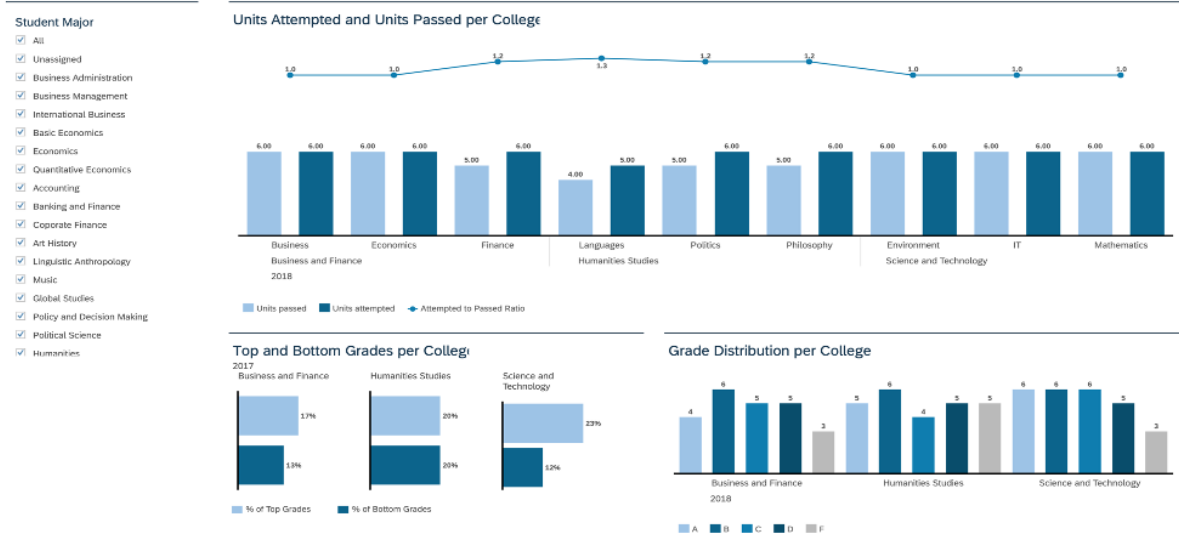
- Là giải pháp quản trị tổng thể doanh nghiệp (ERP) triển khai dưới dạng mô hình SaaS (phần mềm dưới dạng dịch vụ) do SAP cung cấp, ra đời năm 2015. Giải pháp này được xây dựng trên nền tảng in - memory public cloud của SAP - một cơ sở dữ liệu trong bộ nhớ có hiệu suất cao, giúp doanh nghiệp có thể truy cập và phân tích dữ liệu theo thời gian thực.
- Sự xuất hiện của SAP S/4HANA Public Cloud được xem là bước ngoặt quan trọng trong lịch sử phát triển của SAP, một cách tiếp cận “không rào cản”, mở ra cơ hội ứng dụng giải pháp ERP cho các doanh nghiệp nhỏ, vừa và lớn.
- Các doanh nghiệp không cần phải quản lý cơ sở hạ tầng và phần mềm, việc này sẽ được hỗ trợ trực tiếp từ hãng SAP.
- Giải pháp SAP S/4HANA Public Cloud được triển khai linh hoạt với hai bản cập nhật lớn mỗi năm. Ngoài ra, SAP bổ sung các phiên bản phụ, có thể cập nhật tùy theo nhu cầu sử dụng của doanh nghiệp.



*Hình 1. SAP S/4HANA Public Cloud*

- **SAP Analytics Cloud:**

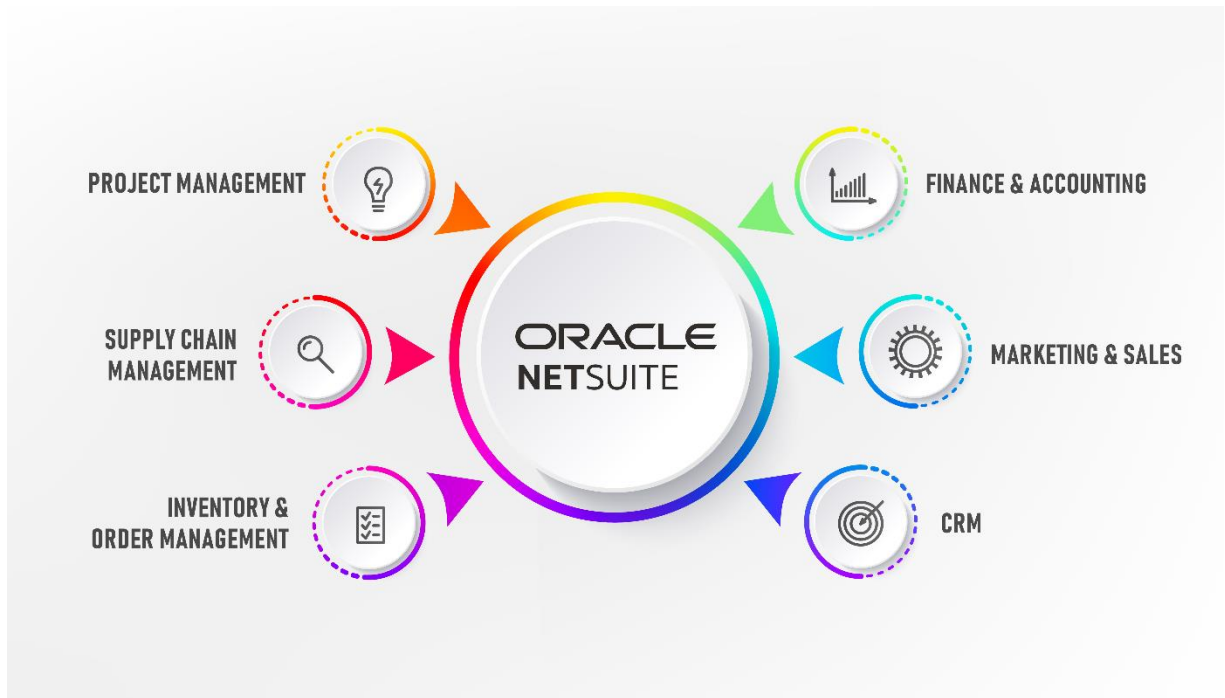
- Là bộ giải pháp lập kế hoạch tổng thể hoạt động của doanh nghiệp dựa trên tri thức quản trị và nền tảng công nghệ được phát triển bởi SAP. Đây là bộ giải pháp với trải nghiệm thành công trong nhiều industry, nhiều quy mô doanh nghiệp và đã ứng dụng thành công trên toàn cầu.
- Giải pháp SAC planning không chỉ đơn thuần là một công cụ lập kế hoạch, mà là bộ giải pháp thông minh giúp phân tích, dự đoán và định hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Với sự kết hợp giữa tri thức quản trị và công nghệ hiện đại, chúng tôi tạo nên một cách tiếp cận hoàn toàn mới đối với kế hoạch kinh doanh.
- Với khả năng quản trị trực quan các chỉ số, sẽ giúp lãnh đạo các cấp theo dõi tiến độ và đánh giá hiệu quả của kế hoạch, từ đó có tầm nhìn toàn diện trong toàn công ty về kết quả thực hiện so với kế hoạch, đánh giá hiệu quả và thay đổi kế hoạch linh hoạt, đảm bảo sự thích ứng nhanh chóng với biến đổi thị trường.



Hình 2. SAP Analytics Cloud

- **ERP Oracle NetSuite:**

- Là giải pháp quản trị tổng thể doanh nghiệp trên nền tảng đám mây, được sử dụng bởi 38.000+ doanh nghiệp trên 219 quốc gia.
- Oracle Netsuite tích hợp toàn bộ các tính năng quản trị trong cùng một hệ thống (all in one), hỗ trợ doanh nghiệp thuộc các ngành nghề và quy mô khác nhau quản lý và tự động hóa các quy trình, hoạt động cốt lõi như quản lý tài chính - kế toán, quản lý bán hàng, quản lý hàng tồn kho, sản xuất, chuỗi cung ứng... hiệu quả hơn.
- Hệ thống Oracle NetSuite cho phép thiết lập nhiều quy trình động, phù hợp với quy mô doanh nghiệp có nhiều ngành khác nhau. NetSuite cung cấp khả năng báo cáo hiển thị trực quan theo thời gian thực về hiệu quả các hoạt động tài chính, kiểm soát chặt chẽ các hoạt động sản xuất - kinh doanh, giúp doanh nghiệp quản lý hiệu suất kinh doanh một cách tiết kiệm.



Hình 3. Oracle Netsuite

## 2.2. Tính năng của sản phẩm, lợi ích cho khách hàng và năng lực cạnh tranh

- **Tính năng:**

- **MM**: Quản lý mua hàng và kho.
- **SD**: Quản lý bán hàng và phân phối.
- **PP**: Quản lý sản xuất.
- **FI/CO**: Quản lý kế toán tài chính và kế toán quản trị.
- **QM**: Quản lý chất lượng.
- **PM**: Quản lý bảo trì.
- **PS**: Quản lý dự án.

- **Lợi ích cho khách hàng:**

- **Tối ưu hóa quy trình vận hành**: Hệ thống ERP của công ty giúp doanh nghiệp quản lý nguồn lực, tài chính, và dữ liệu một cách hiệu quả hơn, từ đó tăng năng suất và giảm thiểu lãng phí.
- **Cải thiện khả năng ra quyết định**: Phần mềm cung cấp các báo cáo chính xác và phân tích dữ liệu chi tiết, giúp ban lãnh đạo đưa ra các quyết định kinh

doanh chính xác, kịp thời.

- **Tăng cường tính cạnh tranh:** Với các giải pháp ERP tùy chỉnh, khách hàng có thể tối ưu hóa quy trình, giảm chi phí, và nâng cao hiệu suất làm việc, từ đó tạo ra lợi thế cạnh tranh trên thị trường.
- **Năng lực cạnh tranh:**
  - **Công nghệ tiên tiến:** ERP Solutions JSC tích hợp các công nghệ hiện đại như điện toán đám mây, dữ liệu lớn (Big Data), và trí tuệ nhân tạo (AI) trong các sản phẩm ERP, giúp khách hàng dễ dàng quản lý và vận hành hệ thống từ xa và tăng cường khả năng phân tích dữ liệu.
  - **Đội ngũ chuyên gia:** Công ty sở hữu đội ngũ chuyên gia có kinh nghiệm trong lĩnh vực tư vấn và triển khai ERP, đảm bảo mang lại các giải pháp hiệu quả và chất lượng cao cho khách hàng.
  - **Tùy chỉnh linh hoạt:** ERP Solutions JSC cung cấp các giải pháp tùy chỉnh theo nhu cầu riêng biệt của từng doanh nghiệp, từ các công ty sản xuất, thương mại đến dịch vụ, điều này làm tăng tính linh hoạt và phù hợp của hệ thống ERP cho nhiều ngành nghề.

## CHƯƠNG 3. THỊ TRƯỜNG

### 3.1. Phân tích ngành

Tại Việt Nam, ngành sản xuất phần mềm ERP đang chứng kiến sự tăng trưởng mạnh mẽ, đặc biệt sau đại dịch COVID-19, khi các doanh nghiệp nhận thấy cần thiết phải số hóa và tự động hóa quy trình để duy trì sự cạnh tranh và linh hoạt.

### 3.2. Phân tích thị trường

Các ngành công nghiệp như sản xuất, bán lẻ, logistics, và dịch vụ có nhu cầu về ERP tăng cao do các doanh nghiệp cần tối ưu hóa quy trình sản xuất, quản lý tài chính, và chuỗi cung ứng. Doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam có số lượng lớn và những doanh nghiệp này ngày càng có nhu cầu ứng dụng ERP để quản lý doanh nghiệp của mình → **Thị trường sản xuất phần mềm ERP tại Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ và có nhu cầu cao.**

### 3.3. Phân tích đối thủ cạnh tranh

Thị trường phần mềm ERP tại Việt Nam đang cạnh tranh mạnh mẽ với sự góp mặt của các công ty quốc tế và trong nước. Các nhà cung cấp quốc tế như SAP, Oracle, và Microsoft Dynamics 365 chiếm lĩnh phân khúc doanh nghiệp lớn nhờ vào tính năng mạnh mẽ, khả năng tùy chỉnh cao nhưng chi phí triển khai lớn và phức tạp. Trong khi đó, các công ty trong nước như FAST, Bravo, và MISA tập trung vào phục vụ các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) với giải pháp linh hoạt, chi phí hợp lý, và am hiểu quy trình kinh doanh tại Việt Nam. Tuy nhiên, các sản phẩm này thường có giới hạn về khả năng mở rộng và tính năng phức tạp so với đối thủ quốc tế.

Phân tích thị trường sản xuất phần mềm ERP tại Việt Nam cho thấy đây là một thị trường đang phát triển nhanh chóng, với sự cạnh tranh từ cả các công ty trong nước và các doanh nghiệp quốc tế. Dưới đây là phân tích về các đối thủ cạnh tranh chính trong lĩnh vực sản xuất phần mềm ERP tại Việt Nam:

### 3.3.1. SAP

- **Thị phần:** SAP là một trong những nhà cung cấp phần mềm ERP hàng đầu thế giới, và tại Việt Nam, SAP cũng đã xây dựng được vị thế mạnh mẽ, đặc biệt trong các tập đoàn lớn và doanh nghiệp FDI (Foreign Direct Investment) - doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và kinh doanh trong nước.
- **Điểm mạnh:**
  - Giải pháp ERP toàn diện và có khả năng tùy chỉnh cao.
  - Được tích hợp nhiều module chuyên sâu cho từng ngành nghề như sản xuất, bán lẻ, và logistics.
  - Được tin dùng bởi các tập đoàn đa quốc gia và các doanh nghiệp lớn tại Việt Nam.
- **Điểm yếu:**
  - Chi phí triển khai và bảo trì cao.
  - Quá trình triển khai dài và đòi hỏi doanh nghiệp phải có nguồn lực công nghệ mạnh.
  - Không phải là lựa chọn tối ưu cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) do chi phí và độ phức tạp của hệ thống.

### 3.3.2. Oracle

- **Thị phần:** Oracle ERP cũng là một trong những lựa chọn phổ biến tại Việt Nam, đặc biệt với các doanh nghiệp lớn và các tổ chức chính phủ.
- **Điểm mạnh:**
  - Khả năng tích hợp tốt với các sản phẩm khác của Oracle như cơ sở dữ liệu, ứng dụng đám mây.
  - Giải pháp ERP đa chức năng với khả năng tùy chỉnh cao.
  - Hệ thống bảo mật mạnh mẽ, đặc biệt phù hợp cho các doanh nghiệp trong ngành tài chính, y tế và sản xuất lớn.
- **Điểm yếu:**
  - Chi phí cao, đặc biệt cho các dịch vụ bảo trì và hỗ trợ kỹ thuật.

- Triển khai phức tạp, cần nhiều tài nguyên.

### 3.3.3. Microsoft Dynamics 365

- **Thị phần:** Microsoft Dynamics 365 là một giải pháp ERP phù hợp với các doanh nghiệp vừa và lớn tại Việt Nam. Microsoft có lợi thế lớn về sự quen thuộc với hệ sinh thái công nghệ của mình (Windows, Office, Azure).
- **Điểm mạnh:**
  - Tích hợp sâu với các sản phẩm Microsoft khác như Office 365, Azure, và Power BI.
  - Hỗ trợ đám mây tốt, phù hợp với xu hướng chuyển đổi số của nhiều doanh nghiệp.
  - Phù hợp với cả doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs).
- **Điểm yếu:**
  - Tùy chỉnh module ERP cần sự hỗ trợ chuyên nghiệp và thường có chi phí bổ sung.
  - Đòi hỏi nhân viên phải làm quen với hệ thống, dẫn đến thời gian đào tạo dài hơn.

### 3.3.4. FAST (Công ty Phần mềm FAST)

- **Thị phần:** FAST là một trong những nhà cung cấp phần mềm ERP trong nước hàng đầu, tập trung vào phân khúc SMEs tại Việt Nam. Họ đã có mặt từ năm 1997 và cung cấp các giải pháp ERP đa ngành.
- **Điểm mạnh:**
  - Chi phí triển khai hợp lý hơn so với các nhà cung cấp quốc tế.
  - Am hiểu thị trường và nhu cầu của doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ.
  - Hỗ trợ khách hàng nhanh chóng và linh hoạt.
- **Điểm yếu:**
  - Phần mềm chưa thực sự mạnh trong các ngành đòi hỏi tính chuyên sâu cao.
  - Hệ thống có thể không đủ linh hoạt hoặc toàn diện so với các giải pháp quốc



tế.

### 3.3.5. Bravo

- **Thị phần:** Bravo là một công ty phát triển phần mềm ERP nổi bật tại Việt Nam, cung cấp giải pháp cho các ngành công nghiệp sản xuất, bán lẻ và xây dựng.
- **Điểm mạnh:**
  - Am hiểu quy trình kinh doanh tại Việt Nam, tối ưu cho nhiều ngành nghề đặc thù.
  - Giải pháp ERP linh hoạt, có thể tùy chỉnh theo yêu cầu của từng doanh nghiệp.
  - Chi phí triển khai thấp hơn nhiều so với các phần mềm quốc tế.
- **Điểm yếu:**
  - Khả năng mở rộng không cao so với các phần mềm quốc tế.
  - Giới hạn về tính năng phức tạp và quy mô triển khai trong các tập đoàn lớn.

### 3.3.6. MISA

- **Thị phần:** MISA là nhà cung cấp phần mềm kế toán và ERP phổ biến tại Việt Nam, đặc biệt trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- **Điểm mạnh:**
  - Chi phí hợp lý, dễ tiếp cận với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.
  - Dễ sử dụng, giao diện thân thiện, phù hợp cho doanh nghiệp có ít kiến thức công nghệ.
  - Hỗ trợ khách hàng tốt với mạng lưới rộng khắp tại Việt Nam.
- **Điểm yếu:**
  - Khả năng tùy chỉnh hạn chế, chưa tối ưu cho các doanh nghiệp có quy trình phức tạp.
  - Chưa phát triển mạnh về các module chuyên sâu như quản lý kho, sản xuất.

### 3.3.7. 1C Vietnam

- **Thị phần:** 1C là nhà cung cấp phần mềm ERP và kế toán từ Nga với thị phần đang tăng trưởng nhanh tại Việt Nam. 1C nhắm vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ

(SMEs) với giải pháp ERP tích hợp kế toán.

- **Điểm mạnh:**

- Chi phí triển khai hợp lý, tập trung vào phân khúc SME.
- Hệ thống ERP kết hợp với kế toán, giúp quản lý tài chính hiệu quả.
- Hỗ trợ đa ngôn ngữ, bao gồm tiếng Việt, thích hợp cho các doanh nghiệp FDI và Việt Nam.

- **Điểm yếu:**

- Chưa phát triển mạnh trong các ngành đặc thù như sản xuất lớn hoặc bán lẻ phức tạp.
- Tính năng không đa dạng và linh hoạt như các phần mềm quốc tế.

### 3.3.8. Odoo

- **Thị phần:** Odoo là một phần mềm ERP mã nguồn mở phổ biến trên toàn cầu và cũng đang tăng trưởng tại Việt Nam. Odoo phù hợp cho cả SMEs và các doanh nghiệp lớn nhờ tính linh hoạt và khả năng tùy chỉnh cao.

- **Điểm mạnh:**

- Mã nguồn mở, dễ dàng tùy chỉnh và mở rộng.
- Nhiều module tích hợp sẵn như CRM, kế toán, quản lý kho, bán hàng.
- Chi phí ban đầu thấp do miễn phí phần mềm, chỉ cần trả phí cho dịch vụ triển khai và hỗ trợ.

- **Điểm yếu:**

- Cần đội ngũ kỹ thuật có năng lực để tùy chỉnh và bảo trì.
- Hỗ trợ khách hàng trong nước còn hạn chế so với các nhà cung cấp trong nước.

### 3.4. Kết luận:

Dựa trên phân tích đối thủ cạnh tranh và vị thế của SAP tại Việt Nam, dưới đây là các chiến lược chi tiết nhằm củng cố thị phần, gia tăng giá trị, và mở rộng lợi thế cạnh tranh:

#### 3.4.1. Tận dụng lợi thế cạnh tranh của SAP

### **Giải pháp ERP toàn diện:**

SAP sở hữu bộ module chuyên sâu và tích hợp chặt chẽ, bao gồm tài chính, quản trị chuỗi cung ứng, nhân sự, sản xuất và bán hàng.

- Nhấn mạnh khả năng quản lý toàn diện, đặc biệt phù hợp với các doanh nghiệp đa quốc gia, tập đoàn lớn hoặc các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam.
- Tăng cường truyền thông về khả năng mở rộng của SAP khi doanh nghiệp phát triển, từ nội địa ra quốc tế.
- Phát triển các tài liệu minh họa giá trị ROI (lợi tức đầu tư) mà SAP mang lại trong việc tối ưu hóa quy trình kinh doanh và giảm chi phí vận hành lâu dài.

### **Tập trung vào các ngành mũi nhọn**

- Tăng cường chuyên môn hóa sản phẩm theo từng ngành thông qua các giải pháp SAP Best Practices.
- Hợp tác với đối tác ngành (industry partner) tại Việt Nam để xây dựng các giải pháp tùy chỉnh chuyên biệt cho từng ngành (ví dụ: logistics địa phương, bán lẻ truyền thống).

### **3.4.2. Khắc phục nhược điểm của SAP**

#### **Chi phí cao và triển khai lâu**

Một trong những nhược điểm lớn nhất của SAP là chi phí triển khai và bảo trì cao, thường không phù hợp với SMEs. Chiến lược đề xuất:

- **SAP Cloud Solutions:** Đẩy mạnh triển khai SAP S/4HANA Cloud để giảm thời gian và chi phí đầu tư ban đầu.
- Cung cấp các gói giải pháp linh hoạt (modular solutions), cho phép doanh nghiệp bắt đầu với các module cơ bản và mở rộng theo nhu cầu.
- Giảm thời gian triển khai thông qua các mô hình triển khai nhanh (rapid deployment models) và đội ngũ tư vấn địa phương.

#### **Hạn chế tiếp cận SMEs**

SAP không được coi là lựa chọn lý tưởng cho SMEs tại Việt Nam, nơi Odoo, MISA và FAST đang chiếm ưu thế. Chiến lược đề xuất:

- Phát triển giải pháp "lean ERP" với chi phí thấp và module đơn giản, đặc biệt hướng đến các SMEs đang trong giai đoạn chuyển đổi số.
- Hợp tác với các đối tác nội địa để triển khai SAP nhanh chóng với chi phí phù hợp.
- Cung cấp các gói hỗ trợ tài chính (như trả góp chi phí triển khai) nhằm giảm gánh nặng chi phí ban đầu.

### 3.4.3. Tập trung phát triển đổi mới công nghệ:

SAP có lợi thế trong việc tích hợp AI, phân tích dữ liệu và tự động hóa quy trình (RPA). Chiến lược đề xuất:

- Tích hợp công nghệ phân tích thời gian thực (real-time analytics) để hỗ trợ doanh nghiệp ra quyết định nhanh chóng.
- Sử dụng công nghệ **machine learning** để tối ưu hóa quy trình kinh doanh, chẳng hạn như dự báo nhu cầu hoặc quản lý hàng tồn kho.

➔ Bằng cách tập trung vào lợi thế của SAP, cải thiện nhược điểm về chi phí và thời gian triển khai, đồng thời mở rộng khả năng tiếp cận SMEs, doanh nghiệp bạn có thể duy trì và mở rộng thị phần tại Việt Nam. Các chiến lược trên không chỉ giúp tối ưu hóa hiệu quả sử dụng SAP mà còn tạo ra giá trị vượt trội cho khách hàng.

## CHƯƠNG 4. PHÁT TRIỂN VÀ SẢN XUẤT

- Việc đề xuất sản phẩm phải được cá nhân hóa dựa trên loại hình và quy mô của từng công ty khách hàng. Điều này bao gồm việc phân tích nhu cầu về quy trình quản lý chuyên biệt của từng khách hàng để tinh chỉnh sản phẩm hiện có hoặc phát triển các tính năng mới, đảm bảo phục vụ tốt nhất cho hoạt động đặc thù của họ. Các tính năng này có thể bao gồm quản lý tài chính, nhân sự, kho vận, hoặc sản xuất, tùy thuộc vào đặc thù ngành nghề của doanh nghiệp khách hàng.
- Sau khi khách hàng đã lựa chọn giải pháp ERP phù hợp, tiến hành phân tích chi tiết cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin (CNTT) của họ. Điều này bao gồm đánh giá hệ thống máy tính, đường truyền mạng, và trình độ nhân sự (khả năng tiếp cận và sử dụng phần mềm) để xây dựng kế hoạch triển khai chi tiết. Nếu cần thiết, doanh nghiệp sẽ đề xuất thay mới hoặc bổ sung các trang thiết bị, đồng thời tổ chức các buổi tập huấn đào tạo cho nhân viên của khách hàng để đảm bảo họ có thể sử dụng phần mềm ERP hiệu quả nhất.
- Khi hoàn tất các bước chuẩn bị và đào tạo, sản phẩm sẽ được bàn giao cho khách hàng. Kế hoạch bàn giao sẽ được điều chỉnh dựa trên tình hình thực tế và các vấn đề phát sinh trong quá trình triển khai. Sau khi sản phẩm được đưa vào sử dụng, kế hoạch bảo trì và nâng cấp thường xuyên cũng cần được thiết lập để đảm bảo hệ thống hoạt động ổn định và có khả năng mở rộng theo nhu cầu phát triển của khách hàng trong tương lai. Điều này sẽ giúp duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng, đồng thời đảm bảo sự phát triển bền vững cho doanh nghiệp ERP.

## CHƯƠNG 5. BÁN HÀNG VÀ MARKETING

### 5.1. Vai trò của bán hàng và marketing

- Trong kế hoạch kinh doanh của ERP Solutions JSC, bộ phận bán hàng và marketing đóng vai trò quan trọng, giúp doanh nghiệp đưa sản phẩm và dịch vụ ERP (Oracle và SAP) đến với các doanh nghiệp vừa và lớn tại Việt Nam. Điều này giúp tạo ra sự liên kết giữa giải pháp công nghệ và nhu cầu quản lý của khách hàng.
- Khi khách hàng tin tưởng và đầu tư vào các giải pháp ERP của công ty, đó là yếu tố quyết định cho sự thành công và tăng trưởng của doanh nghiệp.

### 5.2. Chiến lược tiếp thị của công ty

- **Mục tiêu:**

ERP Solutions tập trung vào việc trở thành nhà cung cấp hàng đầu về giải pháp ERP SAP và Oracle cho các doanh nghiệp vừa và lớn tại Việt Nam, giúp các doanh nghiệp này tối ưu hóa quản lý, cải thiện hiệu suất và giảm thiểu rủi ro trong quá trình vận hành.

- **Các bước cụ thể trong chiến lược tiếp thị:**

- **Xác định đối tượng khách hàng:**

- **Doanh nghiệp vừa và lớn** trong các ngành sản xuất, dịch vụ, thương mại và bán lẻ tại Việt Nam, đặc biệt là những doanh nghiệp có quy mô nhân viên từ 200 trở lên và có nhu cầu tự động hóa quy trình quản lý.
- **Khách hàng chính:** Các công ty gặp khó khăn trong việc quản lý quy trình nội bộ do hệ thống cũ không đáp ứng đủ nhu cầu hoặc chưa sử dụng ERP.

- **Định vị thương hiệu:**

ERP Solutions định vị mình là nhà cung cấp giải pháp ERP toàn diện, tích hợp SAP và Oracle, 2 trong số những nền tảng ERP tốt nhất trên thị trường, phù hợp với yêu cầu khắt khe của doanh nghiệp Việt Nam. Sản phẩm của

ERP Solutions sẽ được tùy chỉnh cao, với hỗ trợ mạnh mẽ sau triển khai và dịch vụ khách hàng liên tục.

○ **Chiến dịch truyền thông đa kênh:**

- **Marketing kỹ thuật số:** Thực hiện các chiến dịch quảng cáo Google Ads, Facebook Ads nhắm vào các nhà lãnh đạo doanh nghiệp, giám đốc công nghệ thông tin (CIO), và các quản lý cấp cao trong doanh nghiệp. ERP Solutions sẽ tạo nội dung giáo dục về lợi ích của việc chuyển đổi số và triển khai hệ thống ERP hiện đại.
- **Hội thảo và sự kiện trực tuyến:** ERP Solutions sẽ tổ chức các buổi hội thảo trực tuyến, nơi doanh nghiệp tiềm năng có thể xem trình bày trực tiếp về cách các giải pháp ERP có thể cải thiện hiệu quả hoạt động.
- **Quan hệ công chúng (PR):** Viết bài báo, nội dung cho các tạp chí công nghệ và kinh doanh uy tín như Vietnam Economic Times, CIO Magazine Vietnam để nâng cao uy tín của công ty.

○ **Chiến lược giá:**

ERP Solutions sẽ đưa ra các gói dịch vụ linh hoạt với giá cả cạnh tranh. Ngoài ra, công ty sẽ cung cấp các gói thanh toán trả chậm hoặc dựa trên hiệu quả để giảm thiểu rủi ro cho các khách hàng mới.

○ **Hỗ trợ khách hàng mạnh mẽ:**

Sau khi triển khai, công ty cung cấp dịch vụ hỗ trợ liên tục và bảo trì phần mềm với các đội ngũ chuyên gia luôn sẵn sàng giải quyết mọi vấn đề kỹ thuật.

### 5.3. Nghiên cứu thị trường

Phân tích thị trường ERP tại Việt Nam:

• **Xu hướng thị trường:**

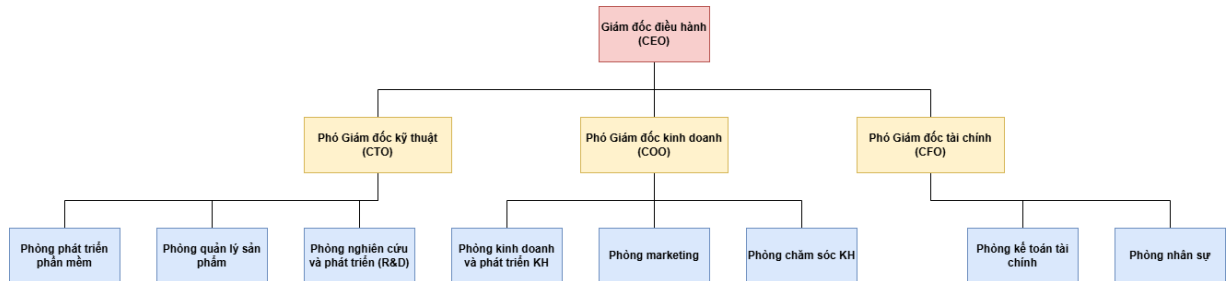
- Theo một báo cáo từ IDC Vietnam, thị trường ERP tại Việt Nam đang có xu hướng tăng trưởng mạnh do làn sóng chuyển đổi số của các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là các công ty vừa và lớn. Các ngành sản xuất và dịch vụ đang có nhu cầu lớn về quản lý quy trình tự động và giảm chi phí vận hành.

- Thị trường ERP tại Việt Nam dự kiến sẽ tăng trưởng khoảng 15% hàng năm, và phần lớn các doanh nghiệp đang chuyển từ hệ thống quản lý thủ công hoặc các giải pháp phần mềm nhỏ lẻ sang các hệ thống ERP tích hợp để nâng cao hiệu quả quản lý.
- **Phân khúc khách hàng tiềm năng:**
  - **Sản xuất:** Các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất là đối tượng khách hàng chính, do sự phức tạp trong chuỗi cung ứng và nhu cầu về tính toán chính xác nguyên liệu, hàng tồn kho, và quy trình sản xuất.
  - **Dịch vụ và Bán lẻ:** Các công ty dịch vụ và bán lẻ có quy mô lớn đang cần hệ thống ERP để quản lý tài chính, nguồn nhân lực, và dịch vụ khách hàng một cách hiệu quả.
- **Khảo sát khách hàng tiềm năng:** ERP Solutions có thể tiến hành các cuộc khảo sát thông qua email hoặc các cuộc phỏng vấn trực tiếp với các doanh nghiệp vừa và lớn, đặc biệt là những doanh nghiệp đã sử dụng hoặc đang cân nhắc triển khai hệ thống ERP. Các khảo sát sẽ tập trung vào:
  - **Nhu cầu chưa được đáp ứng:** Họ có đang gặp khó khăn gì với hệ thống quản lý hiện tại? Những vấn đề nào chưa được giải quyết?
  - **Khả năng chi trả:** Các doanh nghiệp này sẵn sàng chi bao nhiêu cho một giải pháp ERP, và yếu tố nào khiến họ đưa ra quyết định mua hàng?
  - **Tính năng mong muốn:** Doanh nghiệp cần những tính năng cụ thể nào từ ERP, chẳng hạn như tích hợp với phần mềm hiện có, hoặc khả năng mở rộng trong tương lai?
- **Phân tích đối thủ cạnh tranh:** ERP Solutions sẽ phân tích các đối thủ lớn như Bravo, Misa, SAP VN và các công ty nước ngoài cung cấp ERP tại Việt Nam để tìm hiểu cách họ định giá, tiếp cận thị trường và những yếu tố thành công của họ. Điều này giúp công ty xây dựng chiến lược định vị khác biệt và đưa ra các gói giải pháp phù hợp hơn với thị trường trong nước.



## CHƯƠNG 6. BAN QUẢN TRỊ

### 6.1. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp



Hình 4. Sơ đồ tổ chức bộ máy QTDN

### 6.2. Nhiệm vụ của từng phòng ban

- **Phòng phát triển phần mềm:**
  - Phát triển và duy trì hệ thống ERP.
  - Đảm bảo các yêu cầu kỹ thuật và bảo mật cho sản phẩm.
  - Cải tiến tính năng và đảm bảo phần mềm đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- **Phòng quản lý sản phẩm:**
  - Nghiên cứu nhu cầu thị trường và xây dựng lộ trình sản phẩm.
  - Quản lý tính năng và sự phát triển của sản phẩm, đảm bảo phù hợp với chiến lược kinh doanh.
- **Phòng nghiên cứu và phát triển (R&D):**
  - Nghiên cứu các xu hướng công nghệ mới, tìm kiếm giải pháp cải tiến.
  - Đề xuất phát triển các tính năng mới hoặc sản phẩm liên quan.
- **Phòng kinh doanh và phát triển khách hàng:**
  - Tìm kiếm và xây dựng mối quan hệ với các khách hàng tiềm năng.
  - Ký kết hợp đồng, phát triển doanh thu cho công ty.
  - Xây dựng chiến lược kinh doanh và bán hàng.
- **Phòng marketing:**
  - Quản lý và thực hiện các chiến dịch marketing.

- Nghiên cứu thị trường, lập kế hoạch quảng bá sản phẩm.
- Phát triển thương hiệu cho doanh nghiệp.
- **Phòng chăm sóc khách hàng:**
  - Hỗ trợ khách hàng trong quá trình sử dụng sản phẩm.
  - Đảm bảo sự hài lòng của khách hàng, giải quyết khiếu nại và vấn đề kỹ thuật.
- **Phòng kế toán tài chính:**
  - Quản lý tài chính, lập báo cáo tài chính.
  - Quản lý dòng tiền, dự toán chi phí và thu nhập.
  - Theo dõi và đảm bảo việc chi tiêu hiệu quả.
- **Phòng nhân sự:**
  - Tuyển dụng, đào tạo và phát triển nhân sự.
  - Quản lý chế độ phúc lợi, tiền lương và các chính sách cho nhân viên.
  - Phát triển văn hóa công ty.

### 6.3. Mô hình quản lý

- Giám đốc điều hành (CEO) là người đứng đầu công ty, chịu trách nhiệm định hướng chiến lược phát triển.
- Phó giám đốc kỹ thuật (CTO) tập trung vào phát triển sản phẩm và công nghệ, cũng như tư vấn triển khai các giải pháp ERP.
- Phó giám đốc kinh doanh (COO) chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh và phát triển khách hàng.
- Phó giám đốc tài chính (CFO) quản lý tài chính, đảm bảo sự ổn định tài chính cho công ty.

## CHƯƠNG 7. CÁC VẤN ĐỀ VỀ TÀI CHÍNH

### 7.1. Kế hoạch tài chính của ERP Solutions JSC

- **Mục tiêu tài chính:**

ERP Solutions đặt mục tiêu duy trì và phát triển bền vững trong 5 năm tới với tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình hàng năm là 20%, đồng thời đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận trên vốn đầu tư (ROI) ít nhất 15% vào cuối năm thứ ba.

- **Các yếu tố trong kế hoạch tài chính:**

- **Xác định nguồn vốn đầu tư:**

- **Vốn chủ sở hữu:** Công ty hiện có nguồn vốn từ các nhà sáng lập và các nhà đầu tư chiến lược. ERP Solutions có kế hoạch huy động thêm vốn từ các quỹ đầu tư công nghệ để tăng cường khả năng mở rộng kinh doanh, đặc biệt trong các dự án lớn với khách hàng tầm trung và lớn.
- **Vay ngân hàng:** Để đáp ứng nhu cầu tài chính ngắn hạn, ERP Solutions sẽ cân nhắc việc vay từ các ngân hàng hoặc các tổ chức tín dụng với lãi suất ưu đãi, đặc biệt là khi công ty cần thêm nguồn lực để triển khai các dự án ERP lớn.

- **Cân đối chi phí hoạt động:**

- **Chi phí nhân sự:** Do đặc thù kinh doanh của công ty là cung cấp giải pháp ERP, chi phí nhân sự chiếm tỷ trọng lớn, bao gồm chi phí cho các chuyên gia kỹ thuật cao cấp trong lĩnh vực phần mềm và công nghệ thông tin. ERP Solutions sẽ duy trì mức lương cạnh tranh để giữ chân nhân tài, đồng thời dự kiến chiếm khoảng 40% tổng chi phí.
- **Chi phí phát triển và duy trì hệ thống:** Các chi phí liên quan đến phát triển phần mềm, nghiên cứu và phát triển (R&D) để nâng cấp và cải tiến sản phẩm, ước tính chiếm khoảng 30% tổng chi phí.
- **Chi phí marketing:** Dự kiến chiếm khoảng 10-15% doanh thu để triển khai các chiến dịch tiếp thị và phát triển thương hiệu nhằm mở rộng cơ sở

khách hàng.

- **Dự báo doanh thu:** ERP Solutions dự báo tăng trưởng doanh thu từ các hợp đồng triển khai ERP cho các khách hàng lớn trong nước, đặc biệt trong ngành sản xuất, thương mại và bán lẻ. Các hợp đồng bảo trì và hỗ trợ kỹ thuật dài hạn sẽ là nguồn doanh thu ổn định.

## 7.2. Báo cáo tài chính của ERP Solutions JSC

- **Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:**

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ sẽ thể hiện cách công ty quản lý dòng tiền từ hoạt động kinh doanh, đầu tư và tài chính.

- **Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh:** Thu từ các hợp đồng bán giải pháp ERP và dịch vụ bảo trì. Mỗi năm dự kiến thu nhập từ hợp đồng là nguồn chính.
- **Dòng tiền từ hoạt động đầu tư:** Sử dụng để phát triển sản phẩm mới, nâng cấp hệ thống và nghiên cứu công nghệ mới.
- **Dòng tiền từ hoạt động tài chính:** Gồm vốn đầu tư từ các quỹ hoặc vay vốn ngân hàng, dùng để hỗ trợ cho hoạt động mở rộng thị trường.

- **Bảng tổng kết tài sản:**

Bảng này sẽ phản ánh tổng tài sản của công ty, bao gồm tài sản ngắn hạn và dài hạn.

- **Tài sản ngắn hạn:** Bao gồm tiền mặt và các khoản tương đương tiền, khoản phải thu từ khách hàng, và các tài sản lưu động khác
- **Tài sản dài hạn:** Gồm các phần mềm và hệ thống ERP mà công ty phát triển, cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin và trang thiết bị.

- **Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:**

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh thể hiện doanh thu, chi phí và lợi nhuận của công ty.

- **Doanh thu:** Doanh thu chính đến từ việc triển khai ERP và dịch vụ bảo trì.
- **Chi phí:** Bao gồm chi phí hoạt động như lương nhân viên, chi phí phát triển

hệ thống, và chi phí marketing. Ước tính chi phí sẽ chiếm khoảng 70-80% doanh thu hàng năm.

- **Lợi nhuận trước thuế, sau thuế.**

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- [1] Citek - Tư vấn và triển khai SAP, Oracle NetSuite, MES
- [2] DANGQUANGTRUNG BTKETOAN.xls