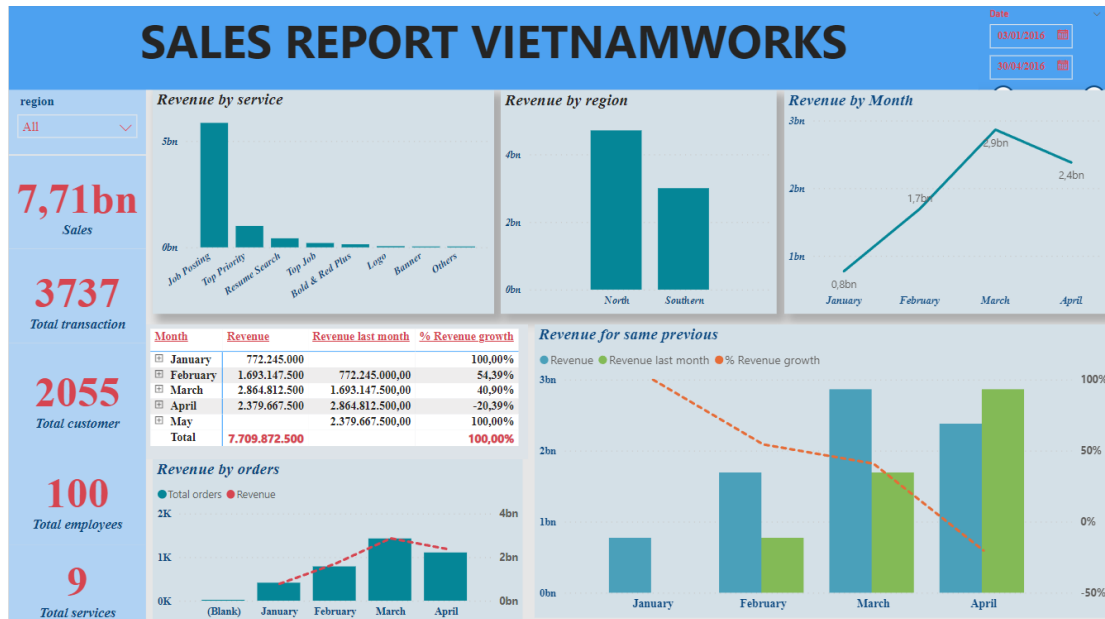


# BÁO CÁO DOANH THU VIETNAMWORKS

## 1. Lời mở đầu

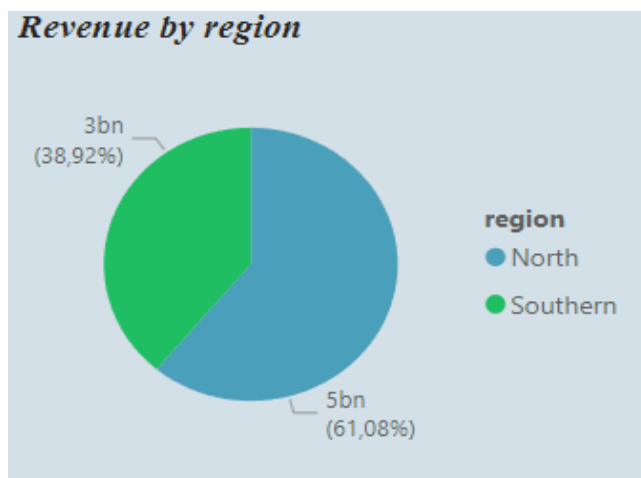
Nhìn chung trong khoảng thời gian 4 tháng đầu năm 2016 công ty cũng đạt được một số điểm đáng để phát huy và bên cạnh đó cũng có một vài điểm cần khắc phục. Bài báo cáo dưới đây sẽ tập trung vào các chỉ số doanh thu, tăng trưởng bán hàng và hiệu suất làm việc của nhân viên. Báo cáo cũng đưa ra các số liệu cụ thể về doanh thu bán hàng của mỗi nhân viên qua mỗi tháng, cùng với một vài phân tích về nhóm khách hàng.

## 2. Tổng quan tình hình Doanh thu Vietnamworks:



Hình 1: Tổng quan và doanh thu

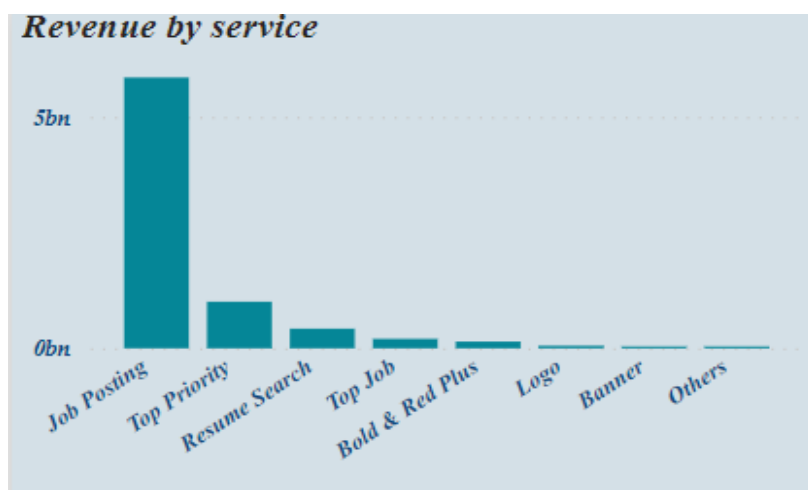
Trong 4 tháng đầu năm 2016 tổng doanh thu công ty đạt được là 7,71 tỷ đồng. Với hơn 2 nghìn khách hàng mang về gần 4 nghìn giao dịch. Trong đó khu vực chiếm doanh số nhiều nhất là khu vực phía Bắc mang về gần 5 tỷ đồng chiếm hơn 60% tổng doanh thu.



Hình 2: Doanh thu theo khu vực

### 2.1. Doanh thu theo sản phẩm dịch vụ.

Dịch vụ hiện tại đang nằm top 1 của công ty đó là “Job posting”, đây là dịch vụ chủ yếu và được quan tâm nhất trong công ty về tuyển dụng.



Hình 3: Doanh thu theo dịch vụ

Chỉ với mỗi dịch vụ Job posting mà đã chiếm đến gần 76% tổng doanh số. Tuy nhiên để 1 công ty có thể vận hành ngày càng phát triển thì không thể chỉ tập trung vào mỗi 1 sản phẩm dịch vụ được, vì với dịch vụ Job posting thì tỉ lệ cạnh tranh với những công ty khác trên thị trường là rất cao.

Vì vậy công ty cần có những chiến lược phát triển những sản phẩm dịch vụ còn lại để tạo nên sự khác biệt so với đối thủ của mình.

“Top priority” là dịch vụ mà công ty nên tập trung khai thác đẩy mạnh các công cụ để khách hàng có thể tiếp cận và trải nghiệm nhiều hơn. Vì thời đại công nghệ phát triển, đa số mọi người sẽ tìm kiếm thông tin trên internet.

Nếu công ty nào cũng đăng tuyển trên cùng một trang tuyển dụng mà không sử dụng dịch vụ ưu tiên top đầu thì khả năng để ứng viên tìm thấy thông tin đăng tuyển của mình là rất thấp.

Có thể thấy “Top Priority” là dịch vụ rất hay và hữu ích cho khách hàng. Tuy nhiên, công ty chưa khai thác được hết tiềm năng của dịch vụ này. Cụ thể Thời gian vừa qua doanh thu mang về đang khá thấp chỉ chiếm 13% tổng doanh thu.

**Đề xuất:** Công ty nên có những chiến lược truyền thông, marketing rộng rãi hơn về những sản phẩm dịch vụ có tiềm năng như thế này để khách hàng có thể tiếp cận dễ dàng hơn. Ngoài ra nên có những khảo sát nhu cầu của khách hàng để nâng cấp, làm mới những sản phẩm dịch vụ của mình để phù hợp với nhu cầu đó.

## 2.2. Doanh thu theo tháng



Hình 3: Doanh thu theo tháng

Nhìn vào biểu đồ ta cũng có thể dễ dàng nhận thấy xu hướng tăng trưởng doanh thu của công ty qua các tháng như thế nào.

Trong 3 tháng đầu năm doanh thu có chiều hướng tăng trưởng tốt, nhưng bước qua tháng 4 thì lại đang có chiều hướng đi xuống.

Tuy nhiên tỉ lệ giảm không đáng kể so với tháng 2. Có thể thời điểm đầu năm là thời điểm mà mọi người nhày việc khá nhiều nên tỉ lệ đăng tuyển nhân viên khá cao. Đỉnh điểm là vào tháng ba mang về gần 3 tỷ đồng chiếm gần 40% tổng doanh thu.

Month	Revenue	Revenue last month	% Revenue growth
January	772.245.000		100,00%
February	1.693.147.500	772.245.000,00	54,39%
March	2.864.812.500	1.693.147.500,00	40,90%
April	2.379.667.500	2.864.812.500,00	-20,39%
May		2.379.667.500,00	100,00%
Total	7.709.872.500		100,00%

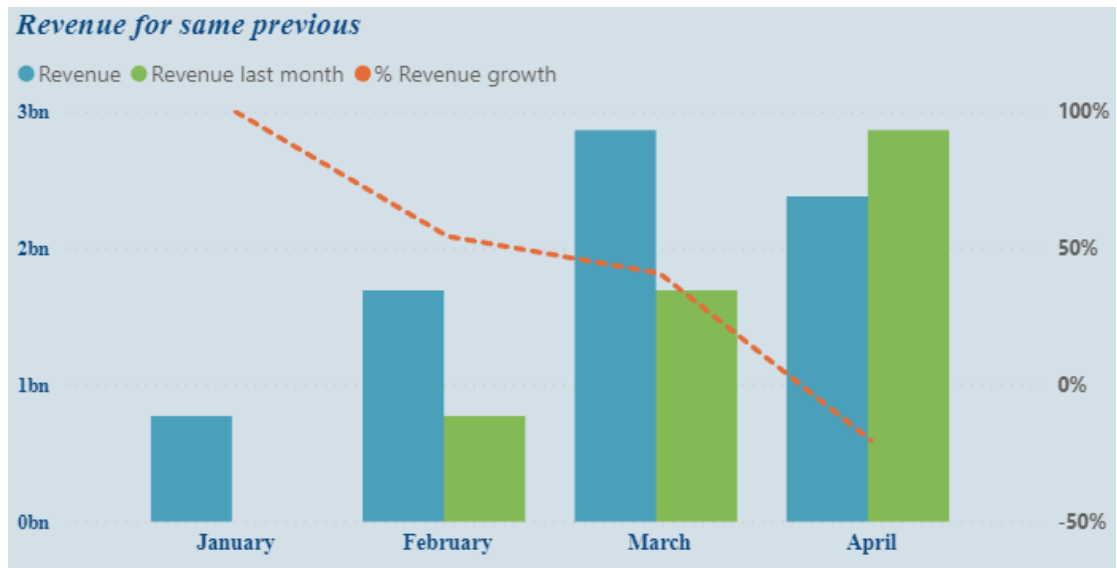
Hình 4: Bảng doanh thu so với cùng kỳ

Tháng 1 và nửa đầu tháng 2 là thời điểm nghỉ tết, số lượng người nhảy việc chưa nhiều nên doanh số ở thời điểm này đang ở mức thấp.

Từ thời điểm nửa cuối tháng 2 sang tháng 3 là thời điểm vàng để nhảy việc, nhìn vào bảng trên ta có thể thấy rõ điều đó qua thông số tỉ lệ tăng trưởng doanh thu từ tháng 1 lên tháng 2, tháng 3 lần lượt là 54,39%, 40,9%.

Như đã phân tích ở trên thì sang tháng 4 tỉ lệ tăng trưởng doanh thu quay về mức âm (-20,39%)

Ta có thể xem rõ biểu đồ bên dưới thể hiện được sự so sánh doanh thu cùng kỳ như thế nào:



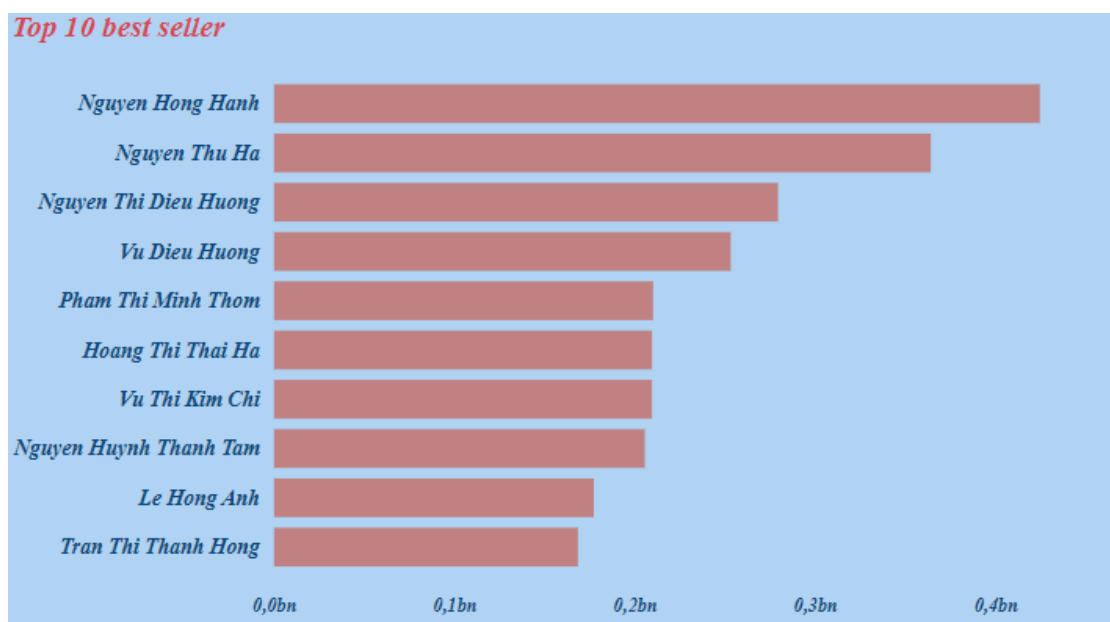
Hình 5: Biểu đồ doanh thu cùng kỳ

Để nắm bắt được tình hình hiệu suất làm việc của nhân viên như thế nào, doanh thu của mỗi nhân viên mang về ra sao, dưới đây là phần tiếp theo chúng ta cần phân tích:

### 3. Nhân viên

Hiện tại có 100 nhân viên đang làm việc tại công ty.

Dưới đây là Top 10 nhân viên xuất sắc nhất trong 4 tháng vừa qua:



Hình 6: Top 10 nhân viên có doanh số cao nhất

Trong đó nhân viên đang giữ chức danh “best seller” là bạn Nguyen Hong Hanh.

EmployeeName	Count of ServiceName	Revenue
Nguyen Hong Hanh	5	424.665.000
Nguyen Thu Ha	6	364.185.000
Nguyen Thi Dieu Huong	5	279.472.500
Vu Dieu Huong	6	253.215.000
Pham Thi Minh Thom	4	210.172.500
Hoang Thi Thai Ha	4	209.587.500
Vu Thi Kim Chi	3	209.542.500
Nguyen Huynh Thanh Tam	5	205.582.500
Le Hong Anh	5	177.322.500
Tran Thi Thanh Hong	5	168.525.000
Kim Dang Ngoc Thao	5	163.597.500
Nguyen Thuy Nhung	6	157.162.500
Le Thi Thu Huong	7	146.475.000
Pham Hoai Linh	5	145.035.000
Duong Thu Hien	5	143.887.500
Tran Kim Trang	6	143.055.000
Truong Thi My Tien	6	141.120.000
Do Thi Bich Hue	4	137.677.500
Nguyen Thi Linh Suong	5	134.505.000
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>7.709.872.500</b>

Hình 7: Bảng chi tiết doanh thu từng nhân viên

Doanh thu nhân viên top 1 mang về cho công ty là hơn 400 triệu đồng với 5 dịch vụ được chào bán cho khách hàng.

Cụ thể từng dịch vụ và doanh thu bạn thu về từ dịch vụ đó như sau:

ServiceName	Revenue
Job Posting	363.285.000
Top Priority	47.340.000
Resume Search	8.235.000
Bold & Red Plus	3.780.000
Top Job	2.025.000
<b>Total</b>	<b>424.665.000</b>

Hình 8: Bảng chi tiết dịch vụ của 1 nhân viên

Theo tiêu chuẩn đánh giá trong 4 tháng vừa qua có 8 nhân viên đạt nhóm nhân viên xuất sắc của công ty:

EmployeeName	Employees Revenue	Employee Evaluation
Nguyen Hong Hanh	424.665.000	Excellent
Nguyen Thu Ha	364.185.000	Excellent
Nguyen Thi Dieu Huong	279.472.500	Excellent
Vu Dieu Huong	253.215.000	Excellent
Pham Thi Minh Thom	210.172.500	Excellent
Hoang Thi Thai Ha	209.587.500	Excellent
Vu Thi Kim Chi	209.542.500	Excellent
Nguyen Huynh Thanh Tam	205.582.500	Excellent

Hình 9: Nhóm nhân viên xuất sắc nhất

Kế sau nhóm nhân viên xuất sắc thì tiếp nhóm sau cũng mang về doanh thu khá tốt cho công ty:

EmployeeName	Employees Revenue	Employee Evaluation
Le Hong Anh	177.322.500	Very good
Tran Thi Thanh Hong	168.525.000	Very good
Kim Dang Ngoc Thao	163.597.500	Very good
Nguyen Thuy Nhung	157.162.500	Very good
Le Thi Thu Huong	146.475.000	Very good
Pham Hoai Linh	145.035.000	Very good
Duong Thu Hien	143.887.500	Very good
Tran Kim Trang	143.055.000	Very good
Truong Thi My Tien	141.120.000	Very good
Do Thi Bich Hue	137.677.500	Very good
Nguyen Thi Linh Suong	134.505.000	Very good
Nguyen Thanh Loan	125.572.500	Very good
Hoang Ngoc Anh	124.222.500	Very good
Nguyen Thi Ha	115.267.500	Very good
Vu Thi Thu Hien	108.945.000	Very good
Phan Thi Thanh Trang	106.042.500	Very good
Duong Thai Ha	102.870.000	Very good

Hình 10: Nhóm nhân viên tốt

Bên cạnh những nhân viên xuất sắc thì cũng đang có khá nhiều nhân viên chưa đạt được doanh số như kỳ vọng của công ty cụ thể:

EmployeeName	Employees Revenue	Employee Evaluation
Võ Thị Hạnh Hoa	39.555.000	Nomal
Phạm Thị Nhung	38.902.500	Nomal
Nguyễn Thị Phương Linh	38.070.000	Nomal
Lưu Diệu Khanh	34.087.500	Nomal
Bùi Thị Khuông Thao	31.545.000	Nomal
Dương Thị Văn Anh	28.800.000	Nomal
Linh Nguyễn	26.640.000	Nomal
Huỳnh Thị Lai	26.257.500	Nomal
Nguyễn Ngọc Tường Nhung	23.557.500	Nomal
Trần Thủy Hằng	19.800.000	Nomal
Nguyễn Thị Thanh Linh	19.327.500	Nomal
Võ Hoàng Yến	18.787.500	Nomal
Nguyễn Ngọc Thảo	17.685.000	Nomal
Dương Quỳnh Nga	17.527.500	Nomal
Nguyễn Thị Mai Trâm	16.875.000	Nomal
Huà Huỳnh Ngọc Vĩ	13.972.500	Nomal
Nguyễn Thanh Dung	13.117.500	Nomal
Huỳnh Thị Thu Trang	12.735.000	Nomal
Ngô Thị Bích Trần	11.610.000	Nomal
Hồ Nguyễn Anh Ngân	11.385.000	Nomal
Trương Thị Mai Thảo	11.182.500	Nomal
Phạm Thị Kim Oanh	6.502.500	Nomal
Hoàng Thị Thu Hiền	6.255.000	Nomal
Bùi Phương Anh	6.075.000	Nomal
Nguyễn Thanh Phương	2.340.000	Nomal
Phạm Thị Thu Loan	2.340.000	Nomal
Đào Hải Chung	2.115.000	Nomal
Nguyễn Thị Nhật Thảo	1.822.500	Nomal
Tạ Thanh Hòa Phương	1.350.000	Nomal
Trần Thị Thiên Sang	1.012.500	Nomal
Phạm Trà My	720.000	Nomal
Hoàng Thị Thủy Dương	630.000	Nomal

Hình 11: Nhóm nhân viên chưa đạt KPI

Tại sao lại có những nhân viên lại chỉ mang về với số doanh thu rất thấp trong vòng 4 tháng như vậy?

Đề xuất ban lãnh đạo cần có những buổi đào tạo về kỹ năng cũng như chuyên môn để nhân viên có thể phát huy hết hiệu suất và khả năng làm việc của mình. Ngoài ra những bạn nhân viên nên học hỏi từ những người có nhiều kinh nghiệm hơn, rút ra cho mình những bài học để có thể đạt được KPI của công ty.

#### 4. Yếu tố khách hàng

Tình hình khách hàng hiện tại của khách hàng đang phân bổ đều ở cả 2 miền Bắc và Nam.

Theo tiêu chuẩn đánh giá khách hàng của công ty thì ta có 4 nhóm khách hàng chính như sau:

Customer Segment	Sum of Revenues
Khách hàng quần chúng	6.189.772,50
Khách hàng Thứ cấp	659.745,00
Khách hàng Vip	538.537,50
Khách hàng Cao cấp	321.817,50
<b>Total</b>	<b>7.709.872,50</b>

Hình 12: Nhóm khách hàng

Tình hình hiện tại của công ty thì nhóm khách hàng quần chúng vẫn đang chiếm đa số. Để tăng doanh số thì doanh nghiệp nên đầu tư nhiều hơn vào nhóm khách hàng Vip. Vì nhóm này là nhóm mạnh về tài chính và sẵn sàng chi số tiền lớn để được sử dụng dịch vụ.

Tuy nhiên trong 4 tháng đầu năm thì doanh số từ nhóm khách hàng này còn rất ít so với tổng doanh thu. Sau đây là số giao dịch của nhóm khách hàng Vip trong 4 tháng qua:

Month	Orders
<b>January</b>	<b>1</b>
28	1
<b>February</b>	<b>6</b>
14	1
17	3
18	1
21	1
<b>March</b>	<b>9</b>
1	1
4	1
5	1
10	2
28	2
30	2
<b>April</b>	<b>8</b>
5	1
13	2
15	2
19	1
26	1
29	1
<b>Total</b>	<b>24</b>

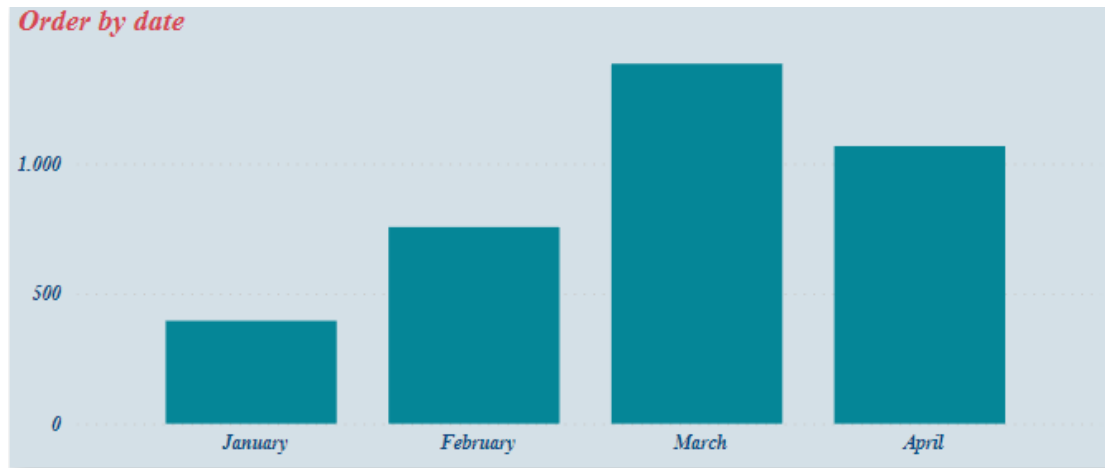
Hình 13: Số lần giao dịch của nhóm VIP



=> Doanh nghiệp cần có những chiến lược và phát triển sản phẩm dịch của mình để đáp ứng được nhu cầu của nhóm khách hàng Vip. Đối với nhóm này thì cần tập trung nhiều nhất vào chất lượng sản phẩm và dịch vụ để mang lại cho khách hàng những trải nghiệm tốt nhất, hiệu quả nhất thì khi đó mới có thể giữ chân được nhóm khách hàng này.

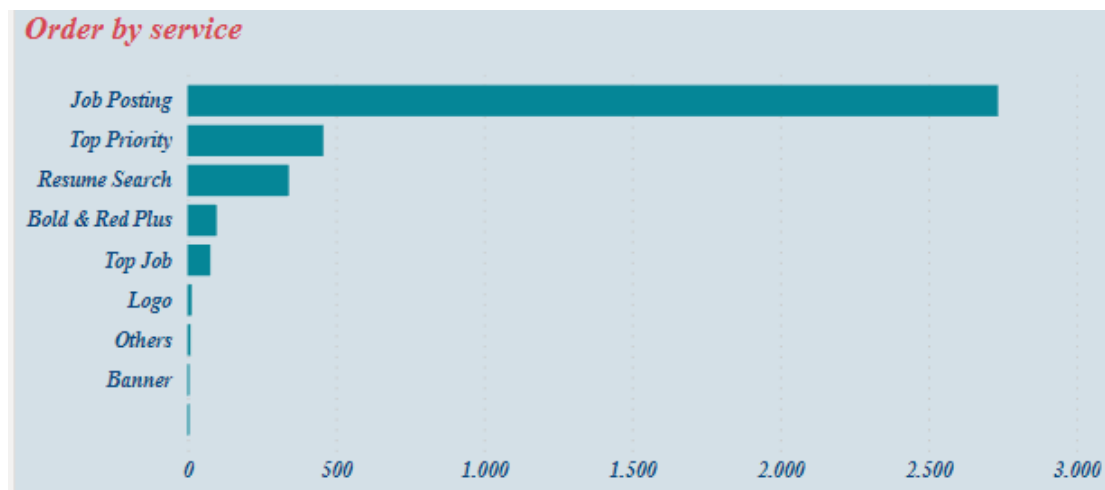
## 5. Đơn hàng

Như đã phân tích phía trên, trong 4 tháng đầu năm thì tháng 3 là tháng có nhiều giao dịch nhất Với số lượng gần 1500 đơn hàng



Hình 14: Số đơn hàng theo tháng

Để biết mỗi sản phẩm dịch vụ của công ty trong thời gian qua chiếm bao nhiêu đơn hàng ta có thể xem biểu đồ sau:



Hình 15: Số đơn hàng theo dịch vụ

Như đã phân tích thì nhóm dịch vụ Job Priority vẫn chiếm phần lớn đơn hàng, gần 3000 đơn hàng trong khi những dịch vụ còn lại chỉ chiếm 1 phần rất nhỏ trên tổng số đơn hàng.

## 6. Kết luận:

Sau khi phân tích tổng quan về tình hình doanh thu, nhân viên, khách hàng, đơn hàng của công ty ta có thể có cái nhìn được toàn diện về tình hình hiện tại của công ty như thế nào?

Sau đây là những điểm cần lưu ý quan trọng cho công ty:

- Thứ nhất là về tỉ lệ tăng trưởng doanh thu đang có chiều hướng giảm, điều này do yếu tố khách quan khá nhiều, tuy nhiên ban lãnh đạo nên vạch ra những chiến lược kinh doanh để vào những thời điểm vàng có thể vận hành hết công suất để mang về doanh thu như chỉ tiêu đặt ra.
- Thứ hai là về dịch vụ của công ty, hiện nhóm dịch vụ Job Posting đang phát triển tốt, là nhóm mang về doanh số tốt nhất, ổn định nhất cho công ty tới thời điểm hiện tại. Tuy nhiên công ty nên tập trung ở 1 vài nhóm dịch vụ khác như Top Priority để thu hút thêm nhiều đối tượng khách hàng hơn nữa.
- Thứ ba là bên cạnh những nhân viên xuất sắc ưu tú của công ty mang về doanh số cao thì công ty nên có nhiều buổi đào tạo về kỹ năng và chuyên môn những nhân viên còn kém, chưa đạt KPI vì số lượng nhân viên trong nhóm này đang chiếm số lượng lớn với 42 nhân viên trên tổng 100 người.
- Thứ 4 là hiện nhóm khách hàng chủ yếu của công ty đang là nhóm khách hàng đại trà. Ở nhóm này thì chỉ dùng những dịch vụ với giá bình dân, doanh số thu về từ nhóm này là do số lượng khách hàng đông. Còn để công ty phát triển mạnh mẽ hơn nữa thì nên tập trung vào nhóm khách hàng VIP. Hiện nhóm này ở công ty đang còn rất thấp. Công ty nên có những phương án để thu hút nhóm khách hàng này sử dụng dịch vụ của công ty lâu dài thì chắc chắn doanh số sẽ tăng rất nhanh chóng.

## **7. Đánh giá**

Có thể nói để vận hành được 1 doanh nghiệp hoạt động và phát triển thì cần rất nhiều yếu tố để hợp thành ví dụ như những yếu tố không thể thiếu mà bất kỳ 1 chủ doanh nghiệp nào cũng đều quan tâm đó là: doanh thu, nhân viên, khách hàng, đơn hàng, ....

Tuy nhiên yếu tố cốt lõi chính nhất vẫn chính là yếu tố con người. Bất kể 1 công ty nào muốn tồn tại và phát triển thì không thể thiếu nhân viên được. Vì nhân viên chính là người đi tìm kiếm khách hàng, khi có khách hàng rồi thì mới có được đơn hàng, có được đơn hàng thì mới có doanh thu.

Nên 1 doanh nghiệp thành công hay thất bại thì phụ thuộc phần lớn vào yếu tố con người. Nếu nhân viên giỏi thì sẽ kiếm được nhiều lượng khách hàng về cho công ty, đồng nghĩa với việc có nhiều đơn hàng và chắc chắn doanh thu sẽ tăng lên theo. Còn ngược lại, nếu nhân viên không đủ chuyên môn và kỹ năng thì không thể kiếm khách hàng về cho công ty cũng như chào bán các sản phẩm dịch vụ cho công ty được.

Như bài phân tích ở trên, điều quan trọng nhất của công ty ở thời điểm bây giờ là tổ chức nhiều buổi đào tạo cho nhân viên từ kỹ năng cho đến chuyên môn, khi nhân viên giỏi rồi thì những yếu tố còn lại sẽ được nâng lên theo.