

## NỘI DUNG CHUẨN BỊ CHO CUỘC HỌP

STDD đang là Đại lý lớn nhất, quan trọng nhất, tin cậy nhất của NSK tại Việt nam. Cần đề xuất NSK những gì cho 3 năm tới. Trong 3 năm tới, STDD có thể đề xuất NSK các nội dung sau để củng cố vị thế và mở rộng hợp tác:

### A. Phần chào hỏi & giới thiệu

- Giới thiệu về STD&D và định hướng phát triển trong thị trường vòng bi.
- Nhấn mạnh cam kết hợp tác lâu dài với NSK.

### B. Tổng quan thị trường Việt Nam

- Xu hướng sử dụng vòng bi NSK sản xuất công nghiệp: Thép, OEM, Xi măng, Nông nghiệp
- Tiềm năng tăng trưởng của các ngành có liên quan.
- Các thách thức mà STD&D và khách hàng đang gặp phải.

### C. Cơ hội hợp tác

- STD&D mong muốn mở rộng hợp tác với NSK theo hướng nào: OEM, CNC,
- Khả năng phát triển các giải pháp tích hợp vòng bi với dịch vụ phân tích rung động (NSK D-Vib-A10).
- Đề xuất các hỗ trợ kỹ thuật, marketing hoặc chính sách ưu đãi từ NSK.

## 1. Nội dung chuẩn bị trước cuộc họp

### A. Nắm rõ mục tiêu buổi họp

- Xây dựng quan hệ với lãnh đạo cao cấp của NSK.
- Cập nhật tình hình thị trường vòng bi NSK tại Việt Nam.
- Đề xuất cơ hội hợp tác chiến lược giữa STD&D và NSK.

### B. Xây dựng nội dung thảo luận chính

#### 1. Giới thiệu về STD&D:

- Quá trình phát triển 30 năm và vị thế trong ngành: bộ slide “STDD – Đối tác chiến lược”
- Định hướng trở thành số 1 trong thị trường vòng bi cho các ngành CNC, OEM, Thép.
- Các giá trị cốt lõi: **Đoàn kết - Gắn bó - Hiệu suất.**

#### 2. Định hướng hợp tác chiến lược 2025-2028

- ✓ **Củng cố vị thế của STDD** với tư cách là đối tác số 1 của NSK tại Việt Nam.
- ✓ **Mở rộng thị phần vòng bi siêu chính xác** vào các ngành công nghiệp mới.
- ✓ **Hợp tác sâu hơn về kỹ thuật** để nâng cao giá trị dịch vụ cho khách hàng.

#### 3. Tổng quan thị trường vòng bi siêu chính xác tại Việt Nam:

- Quy mô thị trường, xu hướng phát triển.
- Các ngành ứng dụng chính (CNC, sản xuất công nghiệp, ô tô..).
- Khó khăn: thiếu nhân lực kỹ thuật, yêu cầu cao về độ chính xác.

**4. Hợp tác với NSK - Những điểm cần NSK hỗ trợ:**

- **Về sản phẩm:** NSK có thể ưu tiên phân phối các dòng vòng binào?
- **Về dịch vụ:** Hợp tác trong phân tích rung động (NSK D-Vib-A10).
- **Về chính sách:** Chính sách giá, hỗ trợ kỹ thuật, đào tạo nhân sự, marketing.
- **Hỗ trợ tồn kho chiến lược:** NSK có thể cung cấp mô hình tồn kho linh hoạt để giảm thời gian giao hàng.
- **Chính sách bảo vệ đại lý:** Cam kết không bán trực tiếp cho khách hàng lớn mà thông qua STDD.

**5. Cam kết từ STDD với NSK**

- **Tăng trưởng doanh số ổn định:** Cam kết đạt mức tăng trưởng tối thiểu 20% mỗi năm.
- **Phát triển đội ngũ kỹ thuật:** Xây dựng lực lượng chuyên gia hỗ trợ sản phẩm NSK tại Việt Nam.
- **Mở rộng dịch vụ giá trị gia tăng:** Cung cấp thêm các dịch vụ đo lường, bảo trì vòng bi, tối ưu hóa hiệu suất máy móc.

## 2. Tài liệu cần chuẩn bị

### ✓ Slide trình bày (PowerPoint):

- Giới thiệu về STD&D.
- Thị trường vòng bi siêu chính xác tại Việt Nam.
- Đề xuất hợp tác với NSK.

### ✓ Tài liệu in sẵn (Handout):

- Brochure giới thiệu STD&D.
- Thông tin chi tiết về NSK D-Vib-A10.
- Danh sách sản phẩm NSK mà STD&D đang phân phối.

### ✓ Báo cáo dữ liệu thị trường:

- Biểu đồ thị phần vòng bi siêu chính xác.
- Xu hướng tăng trưởng ngành CNC.

### ✓ Danh sách câu hỏi cho NSK:

- NSK có kế hoạch gì để mở rộng tại Việt Nam?
- NSK có thể hỗ trợ gì để giúp STD&D tăng thị phần?
- Chính sách giá và hỗ trợ kỹ thuật có thể cải thiện thế nào?

## 3. Nhân sự tham dự

- **Anh Đông (Chủ sở hữu) - Chủ trì buổi họp.**
- **Giám đốc Kinh doanh - Trình bày về thị trường và nhu cầu khách hàng.**
- **Chuyên viên kỹ thuật - Hỗ trợ phần sản phẩm và dịch vụ.**

(Anh có muốn mời thêm ai từ STD&D không?)

## 4. Bố trí cuộc họp

### ✓ Chuẩn bị phòng họp:

- Kiểm tra thiết bị trình chiếu, âm thanh.
- Bố trí chỗ ngồi hợp lý.

### ✓ Tiếp đón khách:

- Chuẩn bị quà tặng nhỏ cho lãnh đạo NSK (nếu có).
- Nước uống, trà, cà phê.

### ✓ Gửi thư xác nhận lịch hẹn:

- Gửi email xác nhận trước ngày họp 1 tuần.
- Nhắc lại nội dung chính sẽ thảo luận.

## 5. Kế hoạch sau cuộc họp

- Gửi thư cảm ơn đến lãnh đạo NSK.
- Tổng hợp biên bản cuộc họp và xác định bước tiếp theo.
- Tiếp tục theo sát các đề xuất hợp tác với NSK.

STDD đang là Đại lý lớn nhất, quan trọng nhất, tin cậy nhất của NSK tại Việt nam. Cần đề xuất NSK những gì cho 3 năm tới. Trong 3 năm tới, STDD có thể đề xuất NSK các nội dung sau để củng cố vị thế và mở rộng hợp tác:

## 2. Đề xuất cụ thể với NSK

**A. Chính sách kinh doanh ưu tiên**

- **Chiết khấu và giá đặc biệt:** NSK có thể cung cấp điều kiện giá tốt hơn cho STDD nhằm tăng tính cạnh tranh.

**B. Hỗ trợ kỹ thuật & dịch vụ**

- **Đào tạo kỹ thuật chuyên sâu:** NSK tổ chức các chương trình đào tạo định kỳ cho đội ngũ STDD.
- **Hợp tác trong phân tích rung động:** STDD có thể trở thành đối tác triển khai NSK D-Vib-A10 tại Việt Nam.
- **Phát triển giải pháp tích hợp:** NSK cùng STDD nghiên cứu giải pháp tối ưu hóa vòng bi cho từng ngành.

**C. Hỗ trợ marketing & phát triển thị trường**

- **Chiến dịch quảng bá thương hiệu chung:** Cùng tổ chức hội thảo, workshop, và triển lãm.
- **Chia sẻ dữ liệu thị trường:** NSK hỗ trợ STDD về nghiên cứu thị trường và xu hướng công nghiệp.
- **Hợp tác phát triển khách hàng Nhật tại Việt Nam:** NSK giới thiệu các khách hàng tiềm năng cho STDD.

**4. Kế hoạch hành động sau cuộc họp**

1. **NSK phản hồi về đề xuất hợp tác trong vòng 1 tháng.**
2. **Thống nhất kế hoạch chi tiết & lộ trình thực hiện trong quý 2/2025.**
3. **Theo dõi và đánh giá định kỳ mỗi 6 tháng.**