**BÁO CÁO THAM QUAN DOANH NGHIỆP VƯỜN ƯƠM CÂY GIỐNG TẤN ĐỒNG**

Nhóm: **5 – 1K800**

Thành viên: **Lê Quang Nhã - 22IT**

**Tạ Quang Anh - 22IT**

**Nguyễn Văn Gia Hoàng - 22IT**

**Lê Văn Khanh - 22IT**

**Cao Đức Tâm - 22IT257**

**Trần Bảo Quân - 22IT**

Giảng viên hướng dẫn: **TS. Đinh Thị Đông Phương**

**1. Về công ty**

**1.1. Lịch sử và lí do thành lập**

Vườn ươm cây giống và doanh nghiệp Tấn Đồng được thành lập năm 2011 tại xã Duy Trung, huyện Duy Xuyên, tỉnh Quảng Nam. Sau khi hoàn thành nghĩa vụ quân sự, ông trở về quê hương và luôn trăn trở về việc phát triển kinh tế gia đình cũng như đóng góp cho cộng đồng. Bắt nguồn từ niềm đam mê với cây trồng, đồng thời nhận thấy nhu cầu lớn về cây giống lâm nghiệp trong khu, ông quyết định xây dựng vườn ươm với mục tiêu cung cấp cây giống chất lượng cao cho các mô hình trồng rừng sản xuất. Bên cạnh đó, ông mở rộng kinh doanh sang trồng hoa tết, góp phần làm đẹp cho các dịp lễ hội và mang lại giá trị kinh tế bền vững cho địa phương.

**1.2. Điểm khác biệt so với đối thủ cạnh tranh**

- Chất lượng cây giống được kiểm soát chặt chẽ: Vườn ươm cây giống Tấn Đồng đặc biệt chú trọng đến chất lượng của cây giống ngay từ khâu tuyển chọn hạt giống, đất trồng và phân bón. Quy trình kiểm tra được thực hiện nghiêm ngặt ở từng giai đoạn phát triển của cây để đảm bảo cây giống khi xuất xưởng đều đạt tiêu chuẩn cao nhất về sức khỏe và khả năng thích nghi với môi trường. Đồng thời vườn ươm cây giống Tấn Đồng cũng chú trọng đầu tư vào cây giống đầu dòng chất lượng cao, nhập từ các nguồn đáng tin cậy như Quy Nhơn (Bình Định). Cây giống keo lai giâm hom và các giống cây ăn quả tại vườn ươm đều được kiểm định kỹ lưỡng.

- Ứng dụng công nghệ tiên tiến, hiện đại: Doanh nghiệp đã đầu tư vào các công nghệ tiên tiến như hệ thống tưới tự động và các thiết bị kiểm soát môi trường nhằm tối ưu hóa quy trình sản xuất. Sự ứng dụng công nghệ này không chỉ giúp tăng tốc độ sinh trưởng của cây giống mà còn giảm thiểu các tác động tiêu cực từ môi trường bên ngoài, như hạn hán hoặc dịch bệnh. Nhờ đó, vườn ươm Tấn Đồng không chỉ dẫn đầu về chất lượng mà còn đảm bảo tính ổn định và bền vững trong sản xuất.

- Cam kết cộng đồng: Không chỉ kinh doanh, chúng ông còn hỗ trợ giống cây trồng và kỹ thuật cho các hộ gia đình nghèo, cùng chính sách giá ưu đãi để giúp họ phát triển kinh tế.

- Dịch vụ tư vấn, chăm sóc cây trồng chuyên nghiệp: Bên cạnh việc cung cấp cây giống, vườn ươm Tấn Đồng còn cung cấp dịch vụ tư vấn miễn phí hoặc hỗ trợ theo yêu cầu cho khách hàng về cách chăm sóc cây trồng. Các giải pháp tư vấn bao gồm kỹ thuật trồng cây, quản lý sâu bệnh, lựa chọn phân bón phù hợp và tối ưu hóa năng suất cây trồng. Điều này giúp khách hàng không chỉ tiếp cận được cây giống chất lượng mà còn đạt được hiệu quả cao nhất trong quá trình canh tác.

**1.3. Thách thức và cách vượt qua**

***1.3.1. Các thách thức mà doanh nghiệp đối mặt***

- Khởi đầu khó khăn về vốn: Khi bắt đầu hoạt động, Vườn ươm cây giống Tấn Đồng gặp nhiều khó khăn trong việc huy động vốn để đầu tư vào cơ sở hạ tầng, thiết bị và nguồn giống chất lượng. Hạn chế về tài chính đã khiến doanh nghiệp phải đưa ra các giải pháp sáng tạo để duy trì hoạt động trong giai đoạn đầu.

- Biến đổi khí hậu ảnh hưởng đến quá trình sinh trưởng của cây: Các hiện tượng thời tiết cực đoan như hạn hán, mưa lớn hoặc nhiệt độ tăng cao đã ảnh hưởng trực tiếp đến môi trường phát triển của cây giống. Điều này làm tăng nguy cơ mất mùa, giảm năng suất và ảnh hưởng đến chất lượng cây giống.

- Cạnh tranh gay gắt từ các vườn ươm khác: Ngành sản xuất cây giống tại Quảng Nam có sự hiện diện của nhiều doanh nghiệp khác với quy mô và chiến lược khác nhau. Việc tạo ra sự khác biệt trong sản phẩm và dịch vụ để thu hút khách hàng là một thách thức không nhỏ.

- Khó khăn trong việc duy trì nguồn giống chất lượng: Để đảm bảo cây giống đạt tiêu chuẩn cao, doanh nghiệp cần duy trì nguồn giống khỏe mạnh và ổn định. Tuy nhiên, các yếu tố như dịch bệnh, suy thoái đất trồng và sự thay đổi nhu cầu thị trường đã làm cho việc duy trì chất lượng nguồn giống trở nên phức tạp.

***1.3.2. Cách giải quyết***

- Huy động vốn từ gia đình và bạn bè, tái đầu tư lợi nhuận: Để vượt qua khó khăn về vốn, doanh nghiệp đã tận dụng các nguồn tài chính từ gia đình và bạn bè, sau đó sử dụng lợi nhuận từ cây giống để tái đầu tư vào cơ sở hạ tầng, máy móc và công nghệ hiện đại. Chiến lược này không chỉ giúp doanh nghiệp đứng vững mà còn tạo tiền đề cho sự phát triển lâu dài.

- Đầu tư vào hệ thống tưới nước tự động: Nhằm giảm thiểu tác động của biến đổi khí hậu, vườn ươm đã triển khai hệ thống tưới nước tự động với khả năng điều chỉnh lượng nước phù hợp. Hệ thống này không chỉ tiết kiệm nước mà còn đảm bảo cây giống nhận đủ lượng nước cần thiết để phát triển, ngay cả trong điều kiện thời tiết bất lợi.

- Không ngừng cải tiến quy trình sản xuất: Doanh nghiệp liên tục nghiên cứu và áp dụng các kỹ thuật mới nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất. Các bước cải tiến bao gồm cải thiện đất trồng, tối ưu hóa quy trình ươm giống, và ứng dụng công nghệ hiện đại trong quản lý chất lượng.

- Tăng cường đào tạo nhân viên: Đội ngũ nhân viên tại vườn ươm được tham gia các khóa đào tạo về kỹ thuật ươm cây, quản lý cây trồng và chăm sóc khách hàng. Điều này giúp nâng cao tay nghề, tạo sự chuyên nghiệp và xây dựng lòng tin với khách hàng.

**1.4. Sự phát triển của doanh nghiệp qua thời gian**

***1.4.1. Khởi đầu từ một vườn ươm nhỏ***

Doanh nghiệp Tấn Đồng bắt đầu hoạt động với quy mô nhỏ, chỉ tập trung vào việc ươm cây keo – loại cây có giá trị kinh tế cao trong ngành lâm nghiệp. Sản lượng ban đầu chỉ đạt khoảng 100.000 cây keo mỗi năm, một con số khá khiêm tốn so với nhu cầu ngày càng tăng của thị trường. Giai đoạn này, doanh nghiệp chủ yếu phục vụ các khách hàng địa phương và gặp nhiều khó khăn về vốn, công nghệ, và nhân lực.

***1.4.2. Sự tăng trưởng trong lĩnh vực cây giống lâm nghiệp***

Nhờ sự nỗ lực cải tiến không ngừng, doanh nghiệp đã từng bước mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư vào công nghệ hiện đại và tối ưu hóa quy trình ươm giống. Đến nay, Tấn Đồng đã đạt được một cột mốc quan trọng khi cung cấp ra thị trường hơn 1 triệu cây giống lâm nghiệp hàng năm. Các loại cây giống được doanh nghiệp cung cấp không chỉ đảm bảo chất lượng mà còn có khả năng thích nghi cao với các điều kiện môi trường khác nhau, giúp đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

***1.4.3. Phát triển mạnh mẽ lĩnh vực trồng hoa Tết***

Bên cạnh cây giống lâm nghiệp, doanh nghiệp cũng đầu tư vào lĩnh vực trồng hoa Tết – một ngành mang lại giá trị kinh tế cao và đóng góp vào văn hóa truyền thống. Ban đầu, sản lượng chỉ đạt vài nghìn chậu hoa mỗi mùa. Nhưng nhờ sự đa dạng hóa chủng loại và cam kết về chất lượng, doanh nghiệp đã nâng sản lượng lên hơn 45.000 chậu hoa mỗi mùa. Các loại hoa phổ biến như cúc, mào gà, hoa ly và đồng tiền đã trở thành lựa chọn ưa thích của người tiêu dùng, không chỉ tại Quảng Nam mà còn ở các tỉnh thành lân cận.

***1.4.4. Đóng góp tích cực vào cộng đồng địa phương***

Doanh nghiệp Tấn Đồng không chỉ tập trung vào mục tiêu kinh doanh mà còn đặt trọng tâm vào việc hỗ trợ và phát triển cộng đồng:

- Tạo việc làm ổn định cho người dân địa phương: Sự mở rộng của doanh nghiệp đã mang lại cơ hội việc làm cho hàng chục lao động địa phương, đặc biệt là các hộ gia đình khó khăn. Công việc ổn định và thu nhập hợp lý đã góp phần cải thiện đáng kể chất lượng cuộc sống cho cộng đồng.

- Thúc đẩy kinh tế hộ gia đình: Doanh nghiệp Tấn Đồng đã hợp tác chặt chẽ với các hộ gia đình trong khu vực, cung cấp cây giống chất lượng và hỗ trợ kỹ thuật chăm sóc. Mô hình này không chỉ giúp các hộ nông dân tăng thu nhập mà còn nâng cao kỹ năng và kiến thức về sản xuất nông nghiệp bền vững.

***1.4.5. Khẳng định vị thế và khát vọng vươn xa***

Doanh nghiệp Tấn Đồng nói chung và ông Huỳnh Tấn Đồng nói riêng tin rằng, với sự nỗ lực không ngừng, doanh nghiệp sẽ tiếp tục vươn xa hơn nữa trong tương lai. Không chỉ là một doanh nghiệp cây giống và hoa kiểng, Tấn Đồng mong muốn trở thành một phần quan trọng trong việc phát triển nền nông nghiệp bền vững, đóng góp vào việc cải thiện môi trường và xây dựng một cộng đồng thịnh vượng.

**2. Về hoạt động kinh doanh**

**2.1. Một ngày điển hình của chủ sở hữu doanh nghiệp**

Một ngày điển hình của ông Huỳnh Tấn Đồng, người sáng lập và điều hành doanh nghiệp Tấn Đồng, bắt đầu từ rất sớm tại vườn ươm – nơi ông kiểm tra tổng thể tình trạng cây giống, bao gồm độ sinh trưởng, màu sắc lá và khả năng chống chịu sâu bệnh. Công việc đầu tiên của ông là kiểm tra hệ thống tưới tiêu, đảm bảo mọi thứ hoạt động ổn định và cung cấp đủ nước cho các khu vực cây giống, đặc biệt là những khu vực nhạy cảm hoặc hoa Tết sắp xuất bán. Sau đó, ông tổ chức các buổi họp nhanh với đội ngũ nhân viên để thảo luận và phân công công việc trong ngày, bao gồm chăm sóc cây giống, kiểm tra chất lượng và xử lý các vấn đề phát sinh. Trong suốt buổi sáng, ông tập trung vào việc giám sát vườn ươm, duy trì sự kết nối gần gũi với nhân viên, đồng thời đảm bảo mọi khâu sản xuất diễn ra trôi chảy.

Đến buổi trưa, ông dành thời gian gặp gỡ khách hàng và các đối tác quan trọng. Ông đón tiếp khách hàng đến tham quan vườn ươm, giới thiệu về quy trình sản xuất, cam kết chất lượng sản phẩm và lắng nghe phản hồi để kịp thời điều chỉnh. Ngoài ra, ông làm việc với các nhà cung cấp vật tư như phân bón, hạt giống, và thiết bị tưới tiêu để duy trì nguồn cung ổn định, đảm bảo hiệu quả kinh doanh.

Buổi chiều, ông thường tổ chức các cuộc họp nội bộ với các bộ phận như sản xuất, kinh doanh và vận hành để đánh giá tình hình hoạt động trong ngày, từ tiến độ sản xuất, chất lượng sản phẩm đến phản hồi của khách hàng. Không chỉ dừng lại ở việc quản lý thường nhật, ông còn dành thời gian nghiên cứu và cải tiến quy trình làm việc, áp dụng công nghệ mới vào tưới tiêu tự động, giám sát cây trồng và phát triển giống cây mới phù hợp với điều kiện khí hậu địa phương.

Sau một ngày làm việc bận rộn, ông dành buổi tối để nhìn lại thành quả trong ngày, xây dựng kế hoạch cho tương lai như mở rộng thị trường, phát triển sản phẩm mới hoặc đầu tư vào công nghệ. Thỉnh thoảng, ông trò chuyện với gia đình hoặc nhân viên thân cận để chia sẻ tầm nhìn và giá trị cốt lõi của doanh nghiệp, khích lệ tinh thần làm việc của mọi người. Sự tận tụy, trách nhiệm và tầm nhìn dài hạn của ông Huỳnh Tấn Đồng đã tạo nên một doanh nghiệp Tấn Đồng vững mạnh, không ngừng phát triển và trở thành đơn vị tiên phong trong lĩnh vực cây giống và hoa kiểng.

**2.2. Đảm bảo chất lượng sản phẩm và dịch vụ**

Chất lượng sản phẩm và dịch vụ là yếu tố then chốt tạo nên danh tiếng và sự thành công của doanh nghiệp Tấn Đồng. Để duy trì và nâng cao uy tín, doanh nghiệp đã áp dụng một loạt các biện pháp toàn diện và khoa học nhằm đảm bảo mỗi cây giống và dịch vụ cung cấp đều đạt tiêu chuẩn cao nhất.

Trước tiên, doanh nghiệp chú trọng kiểm soát nguồn giống đầu vào. Mọi nguồn giống được chọn lọc từ các nhà cung cấp uy tín hoặc tự sản xuất tại chỗ đều phải trải qua quá trình kiểm định nghiêm ngặt về chất lượng và độ thuần chủng. Các giống cây phải đáp ứng các tiêu chí như khả năng sinh trưởng mạnh, chống chịu sâu bệnh tốt và phù hợp với điều kiện khí hậu của khu vực. Doanh nghiệp cũng không ngừng nghiên cứu và thử nghiệm các giống mới để mở rộng danh mục sản phẩm, đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp áp dụng quy trình chăm sóc khoa học trong suốt quá trình nuôi dưỡng cây giống. Hệ thống chăm sóc được thiết kế cẩn thận với các công nghệ tiên tiến, từ hệ thống tưới nước tự động đến quản lý dinh dưỡng cây trồng theo từng giai đoạn sinh trưởng. Việc sử dụng phân bón, thuốc bảo vệ thực vật đều được kiểm soát chặt chẽ, tuân thủ các quy định về môi trường và an toàn sinh thái. Các kỹ thuật canh tác tiên tiến, như sử dụng đất trộn giàu dinh dưỡng và kỹ thuật cắt tỉa đúng chuẩn, giúp cây giống đạt chất lượng tối ưu trước khi xuất bán.

Ngoài ra, việc kiểm tra sức khỏe cây trồng thường xuyên là một phần không thể thiếu trong chiến lược đảm bảo chất lượng. Đội ngũ nhân viên chuyên môn có kinh nghiệm lâu năm luôn theo dõi sát sao tình trạng của từng lô cây giống. Mọi dấu hiệu bất thường, từ sâu bệnh đến sự thay đổi về sinh trưởng, đều được phát hiện kịp thời và xử lý hiệu quả. Doanh nghiệp còn áp dụng các chỉ số đo lường khoa học để đánh giá sức khỏe cây trồng, từ độ xanh của lá, độ ẩm đất, đến tốc độ tăng trưởng của cây.

Một yếu tố quan trọng khác trong việc đảm bảo chất lượng chính là thu thập và phản hồi ý kiến khách hàng. Doanh nghiệp không ngừng lắng nghe và học hỏi từ khách hàng để cải thiện sản phẩm và dịch vụ. Mọi phản hồi, dù tích cực hay tiêu cực, đều được xử lý cẩn thận, từ đó giúp doanh nghiệp cải tiến liên tục và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của thị trường. Tấn Đồng duy trì mối quan hệ gắn bó với khách hàng thông qua các kênh liên lạc trực tiếp, khảo sát định kỳ và các chương trình hỗ trợ sau bán hàng, như tư vấn chăm sóc cây trồng và bảo hành cây giống.

Không chỉ tập trung vào sản phẩm, doanh nghiệp còn đảm bảo chất lượng dịch vụ thông qua việc xây dựng đội ngũ nhân viên tận tâm, chuyên nghiệp. Nhân viên được đào tạo bài bản về kỹ thuật, kỹ năng giao tiếp và kiến thức chuyên sâu, từ đó mang lại sự hài lòng cao nhất cho khách hàng.

Nhờ sự kết hợp giữa kiểm soát chất lượng nghiêm ngặt, áp dụng công nghệ hiện đại và sự tận tâm trong dịch vụ, doanh nghiệp Tấn Đồng không chỉ duy trì danh tiếng mà còn khẳng định vị thế là một trong những đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực cây giống và hoa kiểng tại khu vực Quảng Nam cũng như trên toàn quốc.

**2.3. Kỹ năng tìm kiếm ở nhân viên**

Doanh nghiệp Tấn Đồng luôn chú trọng việc tuyển dụng và phát triển một đội ngũ nhân viên có đủ năng lực, phẩm chất và sự tận tâm để đảm bảo hiệu quả công việc trong lĩnh vực sản xuất cây giống và hoa kiểng. Các kỹ năng mà doanh nghiệp tìm kiếm ở nhân viên không chỉ đơn thuần là những kỹ năng chuyên môn, mà còn bao gồm khả năng làm việc nhóm, giải quyết vấn đề và thái độ làm việc nghiêm túc, sáng tạo. Cụ thể, những kỹ năng quan trọng mà doanh nghiệp Tấn Đồng tìm kiếm ở nhân viên bao gồm:

- Kiến thức chuyên môn về nông nghiệp: Đối với một vườn ươm cây giống và doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, kiến thức chuyên môn là yếu tố quan trọng nhất mà mỗi nhân viên phải có. Những kiến thức này bao gồm việc hiểu rõ về các quy trình ươm giống, các yếu tố ảnh hưởng đến sự sinh trưởng của cây trồng, cũng như các phương pháp canh tác hiện đại. Nhân viên cần nắm vững kiến thức về các loại giống cây trồng, đặc biệt là các giống cây phù hợp với điều kiện khí hậu và đất đai tại khu vực Quảng Nam. Bên cạnh đó, hiểu biết về các phương pháp bảo vệ thực vật, phân bón, và cách sử dụng các sản phẩm sinh học thay thế hóa chất để bảo vệ môi trường cũng là một phần không thể thiếu. Tấn Đồng yêu cầu nhân viên phải có nền tảng vững chắc trong các lĩnh vực như sinh học, đất đai, thủy lợi và sinh thái học, để từ đó có thể áp dụng những kiến thức này vào công việc hàng ngày.

- Kỹ năng chăm sóc cây trồng: Kỹ năng chăm sóc cây trồng là một yêu cầu không thể thiếu đối với mọi nhân viên làm việc tại vườn ươm cây giống. Việc chăm sóc cây trồng bao gồm nhiều công đoạn như tưới tiêu đúng cách, bón phân hợp lý, kiểm tra sức khỏe cây trồng, xử lý sâu bệnh, và quản lý các yếu tố tác động khác đến cây giống. Để đảm bảo cây giống phát triển khỏe mạnh và đạt chất lượng cao, nhân viên cần có khả năng đánh giá chính xác các dấu hiệu của cây, từ đó đưa ra các biện pháp chăm sóc thích hợp. Tại Tấn Đồng, việc chăm sóc cây trồng không chỉ đòi hỏi sự tỉ mỉ mà còn cần sự sáng tạo và linh hoạt trong việc ứng phó với các tình huống bất ngờ, như sự thay đổi bất thường của thời tiết hoặc sự xuất hiện của dịch bệnh.

- Tinh thần trách nhiệm cao: Tinh thần trách nhiệm là yếu tố then chốt trong mọi công việc tại doanh nghiệp Tấn Đồng. Mỗi nhân viên đều hiểu rằng công việc của mình không chỉ ảnh hưởng đến kết quả sản xuất mà còn đến uy tín của doanh nghiệp đối với khách hàng. Do đó, Tấn Đồng tìm kiếm những người có ý thức tự giác cao, luôn sẵn sàng hoàn thành nhiệm vụ được giao với chất lượng tốt nhất và đúng tiến độ. Nhân viên cần phải có khả năng quản lý thời gian hiệu quả, đảm bảo mọi công việc đều được hoàn thành đúng hạn và đạt chất lượng theo yêu cầu. Tinh thần trách nhiệm còn được thể hiện qua việc nhân viên phải chủ động trong công việc, sẵn sàng nhận nhiệm vụ mới và cải tiến quy trình làm việc để nâng cao hiệu quả sản xuất.

- Khả năng làm việc độc lập và giải quyết vấn đề một cách thực tế: Trong một môi trường sản xuất có nhiều yếu tố tác động từ tự nhiên như thời tiết, sâu bệnh, và các yếu tố ngoài tầm kiểm soát, khả năng làm việc độc lập và giải quyết vấn đề một cách thực tế là một kỹ năng cực kỳ quan trọng. Nhân viên của Tấn Đồng cần có khả năng tự ra quyết định và xử lý tình huống mà không cần sự chỉ đạo liên tục từ cấp trên. Khi gặp phải các vấn đề trong quá trình sản xuất như cây giống bị bệnh hoặc chất lượng sản phẩm không đạt yêu cầu, nhân viên cần có khả năng phân tích tình huống, tìm ra nguyên nhân và đưa ra giải pháp khắc phục nhanh chóng và hiệu quả. Khả năng đưa ra quyết định chính xác và hành động ngay lập tức là yếu tố giúp nâng cao chất lượng sản phẩm và duy trì sự ổn định trong công việc sản xuất.

**2.4. Quản lý rủi ro trong doanh nghiệp**

***2.4.1. Quản lý rủi ro từ yếu tố tự nhiên và môi trường***

Ngành nông nghiệp luôn chịu tác động lớn từ các yếu tố tự nhiên như thời tiết, khí hậu và sự thay đổi môi trường. Để giảm thiểu rủi ro này, ông Huỳnh Tấn Đồng đã đầu tư mạnh vào các hệ thống tưới tiêu tự động, giúp kiểm soát lượng nước cho cây giống và hoa một cách hiệu quả. Hệ thống tưới tự động này giúp doanh nghiệp tiết kiệm được thời gian và công sức, đồng thời bảo vệ cây trồng khỏi tình trạng thiếu nước hoặc thừa nước, điều này có thể ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng cây giống và hoa.

Đặc biệt trong việc sản xuất hoa Tết, yếu tố ánh sáng và nhiệt độ rất quan trọng để đảm bảo hoa phát triển tốt và đạt yêu cầu chất lượng. Vì vậy, doanh nghiệp đã lắp đặt đèn chiếu sáng và hệ thống kiểm soát nhiệt độ để đảm bảo hoa có thể phát triển tốt ngay cả trong những thời điểm thời tiết bất lợi. Việc điều chỉnh nhiệt độ và ánh sáng phù hợp không chỉ giúp cây phát triển khỏe mạnh mà còn giúp giảm thiểu rủi ro từ các hiện tượng thời tiết bất thường như sương muối, mưa lớn hoặc nắng nóng kéo dài.

Đây là một chiến lược phòng ngừa thông minh, giúp doanh nghiệp giảm thiểu thiệt hại từ thiên tai và đảm bảo chất lượng sản phẩm đầu ra cho thị trường.

***2.4.2. Quản lý rủi ro tài chính và vốn***

Trong quá trình vận hành, việc thiếu hụt vốn hoặc gặp phải các sự cố tài chính có thể gây ra những tác động tiêu cực đến hoạt động sản xuất. Nhằm ứng phó với những tình huống này, ông Huỳnh Tấn Đồng luôn đảm bảo rằng doanh nghiệp có một nguồn vốn dự phòng sẵn sàng. Nguồn vốn này không chỉ giúp doanh nghiệp xử lý các sự cố bất ngờ, mà còn tạo điều kiện để duy trì hoạt động sản xuất liên tục mà không bị gián đoạn. Việc có một quỹ dự phòng vững chắc còn giúp doanh nghiệp chủ động trong các tình huống khẩn cấp, như việc đầu tư thêm thiết bị mới, xử lý rủi ro về bệnh tật của cây trồng hoặc đối phó với các khó khăn tài chính trong mùa thấp điểm.

Ngoài ra, việc quản lý tài chính khôn ngoan và có sự chuẩn bị trước cho các tình huống tài chính không ổn định cũng giúp doanh nghiệp duy trì sự linh hoạt và ổn định trong kinh doanh, đồng thời đảm bảo việc chi trả các khoản nợ và duy trì các mối quan hệ hợp tác với các đối tác tài chính.

***2.4.3. Quản lý rủi ro từ thị trường và nhu cầu khách hàng***

Bên cạnh các yếu tố tự nhiên và tài chính, rủi ro từ thị trường là một vấn đề mà doanh nghiệp Tấn Đồng phải đối mặt trong suốt quá trình sản xuất và cung ứng sản phẩm. Để giảm thiểu rủi ro này, ông Huỳnh Tấn Đồng luôn theo dõi và phân tích xu hướng tiêu thụ và nhu cầu của khách hàng. Việc nắm bắt kịp thời các thay đổi trong thói quen tiêu dùng, mùa vụ, và yêu cầu của khách hàng giúp doanh nghiệp chủ động điều chỉnh kế hoạch sản xuất và cung ứng, tránh tình trạng dư thừa hoặc thiếu hụt hàng hóa.

Doanh nghiệp Tấn Đồng thực hiện việc này thông qua các kênh thông tin trực tiếp từ khách hàng và đối tác, như khảo sát, phản hồi từ khách hàng, và các dữ liệu bán hàng từ mùa vụ trước. Việc nắm bắt được những thông tin này giúp doanh nghiệp điều chỉnh các chiến lược sản xuất và marketing một cách linh hoạt, từ đó tránh được các thiệt hại do thay đổi nhu cầu thị trường.

***2.4.4. Quản lý rủi ro trong chuỗi cung ứng và mối quan hệ với đối tác***

Một yếu tố quan trọng khác trong việc quản lý rủi ro là duy trì mối quan hệ tốt với các đối tác và khách hàng trung thành. Mạng lưới đối tác này không chỉ cung cấp nguyên liệu đầu vào như giống cây trồng, phân bón, và thiết bị nông nghiệp, mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì sự ổn định trong chuỗi cung ứng. Khi có sự cố xảy ra, các đối tác này có thể hỗ trợ kịp thời, giúp doanh nghiệp duy trì nguồn cung ổn định, giảm thiểu các gián đoạn trong sản xuất.

Ngoài ra, doanh nghiệp cũng chú trọng việc phát triển mối quan hệ bền vững với khách hàng. Sự trung thành của khách hàng không chỉ giúp doanh nghiệp duy trì doanh thu ổn định mà còn tạo ra một mạng lưới khách hàng vững mạnh, có thể giúp doanh nghiệp vượt qua các giai đoạn khó khăn trong kinh doanh.

**3. Giới thiệu về ngành**

**3.1. Xu hướng lớn nhất đang định hình ngành**

Ngành cây giống, đặc biệt là cây giống lâm nghiệp và hoa, đang trải qua sự chuyển mình mạnh mẽ với các xu hướng nổi bật. Một trong những xu hướng chính là chuyển hướng sang các giống cây chất lượng cao và bền vững, giúp cây sinh trưởng tốt, chống chịu được điều kiện khí hậu khắc nghiệt, từ đó nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Đồng thời, trong bối cảnh biến đổi khí hậu, nhu cầu về các giống cây có khả năng thích ứng với nhiều điều kiện thời tiết và có tuổi thọ dài ngày càng tăng, giảm thiểu chi phí và tăng hiệu quả kinh tế cho người trồng cây.

Ngoài ra, ngành cây giống cũng chứng kiến sự chuyển dịch sang sản xuất nông sản sạch và bảo vệ môi trường. Nhu cầu sản phẩm không hóa chất đang tăng cao, thúc đẩy các phương pháp canh tác hữu cơ. Điều này giúp bảo vệ đất, nguồn nước và đa dạng sinh học, đồng thời mang lại sản phẩm an toàn cho người tiêu dùng.

Công nghệ hiện đại cũng đóng vai trò quan trọng, như hệ thống tưới phun tự động và công nghệ kiểm soát nhiệt độ, ánh sáng, giúp nâng cao chất lượng cây giống, tiết kiệm nước và giảm chi phí lao động. Các công nghệ này còn hỗ trợ tối ưu hóa quy trình sản xuất, theo dõi sức khỏe cây trồng và điều chỉnh kịp thời các yếu tố môi trường, giảm thiểu chi phí và tăng tính cạnh tranh cho doanh nghiệp. Những xu hướng này đang tạo ra một nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững của ngành cây giống.

**3.2. Đối phó với thay đổi trong nhu cầu khách hàng và điều kiện thị trường**

Để đối phó với sự thay đổi trong nhu cầu khách hàng và điều kiện thị trường, các doanh nghiệp trong ngành cây giống và hoa Tết cần áp dụng một chiến lược linh hoạt và chủ động. Việc theo dõi sát sao các xu hướng tiêu dùng, nhu cầu thị trường và hành vi khách hàng sẽ giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về những yêu cầu và kỳ vọng mới, từ đó có thể điều chỉnh và phát triển sản phẩm phù hợp. Điều này đặc biệt quan trọng trong bối cảnh ngành cây giống và hoa Tết, nơi nhu cầu có thể thay đổi theo mùa vụ, xu hướng tiêu dùng và các yếu tố kinh tế vĩ mô.

Một trong những cách để doanh nghiệp ứng phó với sự thay đổi này là liên tục cải thiện chất lượng sản phẩm và đa dạng hóa danh mục sản phẩm. Ngoài việc duy trì và nâng cao chất lượng giống cây lâm nghiệp và hoa Tết, các doanh nghiệp cũng có thể mở rộng sản phẩm sang các lĩnh vực khác như cây ăn quả, cây cảnh, cây phong thủy, hoặc các giống cây mới phù hợp với nhu cầu của thị trường hiện tại. Việc đa dạng hóa sản phẩm không chỉ giúp doanh nghiệp đáp ứng được nhu cầu của nhiều phân khúc khách hàng khác nhau, mà còn giảm thiểu rủi ro từ sự biến động của thị trường.

Ngoài ra, để duy trì sự ổn định trong kinh doanh, doanh nghiệp cũng cần nâng cao chất lượng dịch vụ, như việc tư vấn chăm sóc cây trồng, giao hàng đúng hạn và tạo dựng mối quan hệ bền vững với khách hàng. Các công nghệ hiện đại cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp cập nhật nhanh chóng tình hình sản xuất và nhu cầu thị trường, qua đó giúp tối ưu hóa quy trình sản xuất và phân phối.

Tóm lại, để đối phó hiệu quả với sự thay đổi trong nhu cầu khách hàng và điều kiện thị trường, doanh nghiệp cần linh hoạt, chủ động trong việc cải tiến sản phẩm, đa dạng hóa dịch vụ và cập nhật các xu hướng tiêu dùng mới nhất. Sự linh hoạt và sáng tạo trong chiến lược phát triển sẽ giúp doanh nghiệp không chỉ duy trì sự ổn định mà còn mở rộng thị trường và nâng cao lợi thế cạnh tranh.

**3.3. Vai trò của công nghệ trong ngành cây giống và hoa tết**

Công nghệ đã trở thành yếu tố quyết định trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm và hiệu quả sản xuất trong ngành cây giống và hoa Tết. Việc áp dụng các công nghệ tiên tiến không chỉ giúp cải thiện quy trình canh tác mà còn tạo ra những lợi thế cạnh tranh quan trọng trong thị trường ngày càng khốc liệt. Một trong những công nghệ nổi bật là hệ thống tưới phun tự động, được sử dụng rộng rãi trong việc cung cấp nước cho cây trồng. Hệ thống này không chỉ giúp cung cấp nước một cách đều đặn và chính xác, mà còn tiết kiệm nước và giảm chi phí lao động, đặc biệt trong các khu vực có điều kiện khí hậu khắc nghiệt. Việc điều chỉnh lượng nước cung cấp cũng giúp tối ưu hóa sự phát triển của cây giống, đảm bảo cây luôn được cung cấp đủ nước mà không bị thừa hoặc thiếu, từ đó góp phần nâng cao chất lượng cây giống.

Bên cạnh đó, công nghệ kiểm soát nhiệt độ và ánh sáng đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ra môi trường lý tưởng cho cây giống phát triển, đặc biệt là trong mùa đông hoặc mùa mưa khi điều kiện thời tiết không thuận lợi. Việc sử dụng đèn chiếu sáng tự động và hệ thống điều khiển nhiệt độ giúp đảm bảo cây giống luôn nhận được lượng ánh sáng và nhiệt độ cần thiết, tạo điều kiện thuận lợi để cây phát triển mạnh mẽ và đồng đều. Điều này không chỉ giúp cải thiện chất lượng cây giống mà còn giúp giảm thiểu các tác động tiêu cực từ điều kiện môi trường như nhiệt độ quá cao hoặc quá thấp, hay độ ẩm không ổn định.

Một yếu tố quan trọng khác trong việc ứng dụng công nghệ là hệ thống quản lý cây giống thông qua phần mềm, giúp theo dõi sự phát triển của cây trồng một cách chính xác. Các công cụ phần mềm này giúp doanh nghiệp theo dõi tình trạng sức khỏe của cây giống, nhu cầu nước, ánh sáng và dinh dưỡng của từng cây, từ đó đưa ra các biện pháp can thiệp kịp thời. Hệ thống này không chỉ giúp đảm bảo chất lượng sản phẩm luôn ổn định mà còn nâng cao năng suất lao động, vì công nhân và nhà quản lý có thể dễ dàng nắm bắt tình hình và đưa ra các quyết định sản xuất hiệu quả.

Ngoài việc nâng cao chất lượng sản phẩm, công nghệ cũng giúp doanh nghiệp tối ưu hóa quy trình sản xuất, giảm thiểu chi phí và tiết kiệm tài nguyên. Việc áp dụng công nghệ trong mọi khâu sản xuất từ chăm sóc cây giống đến quản lý kho, phân phối sản phẩm, giúp giảm thiểu lãng phí và tăng tính hiệu quả. Công nghệ còn đóng vai trò quan trọng trong việc giảm thiểu rủi ro và tăng cường sự ổn định trong chuỗi cung ứng. Nhờ đó, doanh nghiệp có thể duy trì lợi thế cạnh tranh trên thị trường, đồng thời tăng cường khả năng phục vụ nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

**4. Về tinh thần khởi nghiệp**

**4.1. Điều gì thúc đẩy bạn trở thành một doanh nhân ?**

Để trở thành một doanh nhân, ông luôn tìm kiếm những cơ hội để có thể tạo dựng và phát triển một mô hình kinh doanh độc lập. Điều thúc đẩy ông chính là niềm đam mê với công việc mình làm và mong muốn tạo ra giá trị lâu dài cho cộng đồng. Khi bắt đầu sự nghiệp, ông đã nhận ra rằng có rất nhiều cơ hội trong ngành cây giống và hoa Tết, đặc biệt là trong bối cảnh nhu cầu về sản phẩm sạch, bền vững và chất lượng ngày càng cao. Ngoài ra, ông còn có một mục tiêu lớn hơn là tạo ra một doanh nghiệp không chỉ mang lại lợi nhuận mà còn góp phần phát triển cộng đồng và môi trường. Sự yêu thích với nông nghiệp, khả năng nhận diện nhu cầu của thị trường và khát vọng tạo ra một sản phẩm có giá trị cao giúp tôi dấn thân vào con đường kinh doanh. Điều quan trọng là ông luôn tin rằng doanh nhân không chỉ là người tạo ra lợi nhuận mà còn là người làm thay đổi cuộc sống của nhiều người thông qua sản phẩm và dịch vụ của mình.

**4.2. Bạn sẽ đưa ra lời khuyên gì cho những người muốn bắt đầu kinh doanh riêng?**

Lời khuyên đầu tiên mà ông dành cho những người muốn khởi nghiệp là "Hãy bắt đầu từ niềm đam mê và kiến thức chuyên môn". Khi bạn có đam mê và hiểu rõ về ngành nghề mình định theo đuổi, bạn sẽ vượt qua được rất nhiều thử thách trong hành trình khởi nghiệp. Điều quan trọng là phải luôn tìm hiểu thị trường, xác định rõ nhu cầu và xu hướng của khách hàng, đồng thời nghiên cứu đối thủ cạnh tranh để có thể phát triển một chiến lược kinh doanh hiệu quả.

Bên cạnh đó, đừng ngần ngại thất bại vì đó chính là cơ hội học hỏi. Mỗi lần thất bại là một lần bạn học được bài học quý giá và nó sẽ giúp bạn trở nên mạnh mẽ hơn trong hành trình kinh doanh của mình. Ngoài ra, việc xây dựng một đội ngũ nhân viên có kỹ năng, có đam mê và có thể làm việc cùng bạn là yếu tố then chốt. Một nhóm làm việc đoàn kết và luôn hỗ trợ nhau sẽ giúp bạn vượt qua khó khăn và phát triển bền vững.

Hãy luôn cập nhật và sáng tạo. Thị trường luôn thay đổi, và nếu bạn không theo kịp những thay đổi đó, bạn sẽ bị bỏ lại phía sau. Cuối cùng, ông muốn nhấn mạnh rằng việc duy trì tài chính tốt, có kế hoạch chi tiết và quản lý hiệu quả nguồn lực là yếu tố quan trọng giúp doanh nghiệp tồn tại và phát triển.

**4.3. Nhìn lại, bạn sẽ làm gì khác biệt trong hành trình khởi nghiệp của mình?**

Nếu có cơ hội quay lại hành trình khởi nghiệp, ông sẽ cố gắng tập trung vào việc xây dựng một nền tảng vững chắc ngay từ đầu. Đôi khi, khi bắt đầu kinh doanh, chúng ta dễ dàng bị cuốn theo những ý tưởng sáng tạo và những cơ hội thị trường mà quên đi việc xây dựng một kế hoạch chi tiết và bền vững. Ông sẽ đầu tư nhiều hơn vào nghiên cứu thị trường, không chỉ đánh giá nhu cầu khách hàng mà còn tìm hiểu kỹ về các đối thủ cạnh tranh và xu hướng phát triển trong ngành.

Bên cạnh đó, ông sẽ chú trọng hơn trong việc phát triển đội ngũ nhân viên, không chỉ ở kỹ năng mà còn ở sự đam mê và tinh thần đồng đội. Việc xây dựng một đội ngũ làm việc gắn kết và đầy nhiệt huyết ngay từ đầu sẽ giúp công ty vững mạnh hơn khi gặp khó khăn.

Một điều ông sẽ thay đổi là mạnh dạn áp dụng công nghệ ngay từ những ngày đầu để tối ưu hóa quy trình sản xuất, quản lý và phân phối sản phẩm. Việc áp dụng công nghệ sẽ giúp tiết kiệm thời gian và chi phí, đồng thời nâng cao hiệu quả công việc và cải thiện chất lượng sản phẩm.

**4.4. Làm thế nào để bạn cân bằng công việc và cuộc sống cá nhân?**

Cân bằng công việc và cuộc sống cá nhân là một trong những thách thức lớn đối với bất kỳ doanh nhân nào. Tuy nhiên, ông tin rằng sự cân bằng này không phải là điều không thể đạt được, đặc biệt là khi bạn có một kế hoạch rõ ràng và biết cách quản lý thời gian hiệu quả.

Đầu tiên, ông luôn dành thời gian vào mỗi sáng hoặc tối để lên kế hoạch cho công việc trong ngày hoặc trong tuần. Việc lên kế hoạch giúp tôi ưu tiên các công việc quan trọng và có thể giải quyết những việc cần thiết trong thời gian ngắn nhất, từ đó tiết kiệm thời gian và giảm bớt căng thẳng.

Một yếu tố quan trọng nữa là biết ủy thác công việc cho đội ngũ nhân viên có năng lực. Ông không thể làm tất cả mọi thứ một mình, và ông tin rằng mỗi thành viên trong đội đều có khả năng đảm nhận trách nhiệm của mình một cách tốt nhất. Điều này giúp ông giảm bớt khối lượng công việc cá nhân và có thời gian dành cho gia đình hoặc sở thích cá nhân.

Cuối cùng, ông không quên chăm sóc sức khỏe bản thân, vì nếu không khỏe mạnh, ông sẽ không thể làm tốt công việc của mình. Do đó, ông luôn dành thời gian cho thể thao, nghỉ ngơi và thư giãn để duy trì năng lượng và sự minh mẫn trong công việc. Đồng thời ông cũng dành thời gian cuối tuần để ở bên gia đình và người thân. Cân bằng giữa công việc và cuộc sống cá nhân không chỉ giúp ông làm việc hiệu quả mà còn giúp ông tận hưởng cuộc sống một cách trọn vẹn hơn.

**5. Về tiếp cận khách hàng**

**5.1. Làm thế nào để bạn xác định và tiếp cận khách hàng mục tiêu của mình?**

- Khách hàng mục tiêu của ông gồm hai nhóm chính:

+ Người dân trồng rừng và phát triển nông nghiệp: Các hộ gia đình, tổ chức có nhu cầu cây giống lâm nghiệp, cây ăn quả để cải tạo vườn tạp hoặc phát triển mô hình rừng sản xuất.

+ Người yêu hoa và các cửa hàng kinh doanh hoa: Khách hàng cá nhân hoặc doanh nghiệp muốn hoa trưng bày trong dịp Tết Nguyên đán và các sự kiện đặc biệt.

- Để tiếp cận, ông thường khảo sát thị trường địa phương, nắm bắt nhu cầu cụ thể của từng khu vực và lắng nghe phản hồi từ khách hàng hiện tại.

**5.2. Bạn sử dụng kênh nào (ví dụ: mạng xã hội, email, gặp trực tiếp) để kết nối với khách hàng của mình và tại sao?**

- Gặp gỡ trực tiếp: Đây là kênh hiệu quả nhất, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp. Doanh nghiệp thường đến trực tiếp các hộ gia đình và tổ chức để giới thiệu sản phẩm và hướng dẫn kỹ thuật.

- Mạng xã hội: Doanh nghiệp sử dụng Facebook và Zalo để quảng bá sản phẩm và cập nhật thông tin về vườn ươm cũng như các đợt hoa tết. Những bài đăng về sản phẩm kèm hình ảnh thực tế giúp thu hút sự quan tâm từ khách hàng.

- Hội chợ nông nghiệp: Đây là cơ hội tốt để gặp gỡ khách hàng mới, xây dựng mối quan hệ và mở rộng thị trường.

**5.3. Quy trình xây dựng lòng tin và mối quan hệ với khách hàng mới của bạn là gì?**

- Tư vấn tận tình: ông luôn bắt đầu bằng cách lắng nghe nhu cầu của khách hàng và tư vấn loại cây giống, hoa phù hợp nhất.

- Cung cấp sản phẩm chất lượng cao: Chất lượng sản phẩm là yếu tố cốt lõi giúp xây dựng niềm tin. Tất cả cây giống và hoa đều được kiểm tra kỹ trước khi giao đến khách hàng.

- Hỗ trợ sau bán hàng: ông cam kết đồng hành cùng khách hàng qua việc hướng dẫn kỹ thuật trồng và chăm sóc, giúp họ đạt kết quả tốt nhất.

**5.4. Bạn làm cách nào để tạo sự khác biệt cho sản phẩm hoặc dịch vụ của mình để thu hút khách hàng?**

- Chất lượng vượt trội: Tất cả cây giống được ươm từ nguồn gốc rõ ràng, đảm bảo khả năng sinh trưởng cao. Hoa tết luôn nở đúng thời vụ, màu sắc rực rỡ và bền lâu.

- Dịch vụ tận tâm: ông thường xuyên hỗ trợ khách hàng từ khâu tư vấn, chọn giống đến hướng dẫn kỹ thuật. Chính sự tận tâm này giúp tạo nên mối quan hệ bền chặt.

- Giá cả hợp lý và ưu đãi đặc biệt: ông luôn giữ mức giá cạnh tranh và có chính sách giảm giá cho người nghèo hoặc các hộ có hoàn cảnh khó khăn.

**5.5. Dịch vụ khách hàng đóng vai trò gì trong cách tiếp cận của bạn và làm cách nào để bạn đảm bảo trải nghiệm tích cực?**

- Dịch vụ khách hàng là trung tâm trong cách tiếp cận của ông. ông đảm bảo trải nghiệm tích cực thông qua:

+ Phản hồi nhanh chóng: Giải quyết mọi thắc mắc hoặc vấn đề phát sinh một cách nhanh nhất, đảm bảo khách hàng luôn cảm thấy được quan tâm.

+ Chính sách đổi trả: Nếu sản phẩm không đạt chất lượng như cam kết, khách hàng có thể đổi trả hoặc được hỗ trợ bổ sung.

+ Theo dõi và cải thiện: ông thường xuyên liên hệ khách hàng sau khi mua sản phẩm để nhận phản hồi và cải tiến dịch vụ.

Chính nhờ sự tận tâm và cam kết này, doanh nghiệp Tấn Đồng đã xây dựng được uy tín và lòng tin từ khách hàng, góp phần giữ chân họ và mở rộng mạng lưới khách hàng mới.

**6. Các hoạt động hiện tại và sắp tới của doanh nghiệp**

**6.1. Hoạt động bán hoa Tết**

Doanh nghiệp Tấn Đồng đã xây dựng một chiến lược bán hoa Tết hiệu quả, tập trung vào việc phục vụ nhu cầu hoa Tết của người dân trong và ngoài khu vực Quảng Nam. Hoạt động bán hoa Tết của doanh nghiệp bắt đầu từ đầu tháng Chạp (Âm lịch) và kéo dài cho đến ngày 29 Tết, một khoảng thời gian vô cùng quan trọng trong dịp lễ hội lớn nhất của người Việt Nam. Các hoạt động bán hoa Tết của Tấn Đồng được triển khai tại nhiều địa điểm khác nhau, mang đến sự tiện lợi cho khách hàng và giúp doanh nghiệp tiếp cận được nhiều đối tượng tiêu dùng.

***6.1.1. Vườn hoa Tấn Đồng***

Vườn hoa Tấn Đồng là một trong những điểm bán chủ yếu của doanh nghiệp. Nằm tại xã Duy Trung, huyện Duy Xuyên, vườn hoa không chỉ là nơi sản xuất và ươm giống mà còn là nơi trưng bày và bán các loại hoa Tết. Đây là địa điểm lý tưởng cho khách hàng yêu thích không gian thiên nhiên, muốn tham quan trực tiếp vườn hoa và lựa chọn những cây hoa Tết đẹp, chất lượng. Tại vườn hoa, khách hàng có thể trải nghiệm không gian xanh mát và tự tay chọn lựa các loại hoa như hoa cúc, hoa mai, hoa đào... để mang về trang trí trong dịp Tết.

Với phương châm "hoa tươi, chất lượng đảm bảo", vườn hoa Tấn Đồng không chỉ cung cấp các sản phẩm hoa Tết đẹp mắt mà còn cam kết về chất lượng, giúp khách hàng có được sự lựa chọn ưng ý cho không gian gia đình mình. Đặc biệt, đây cũng là nơi thường xuyên tổ chức các sự kiện và chương trình khuyến mãi trong mùa Tết, thu hút lượng khách tham quan và mua sắm đông đảo.

***6.1.2. Chợ hoa xuân huyện Duy Xuyên***

Chợ hoa xuân huyện Duy Xuyên là một địa điểm quan trọng trong chiến lược bán hàng của doanh nghiệp Tấn Đồng. Đây là khu vực tập trung các gian hàng hoa Tết, nơi các sản phẩm hoa Tết của Tấn Đồng được bày bán để phục vụ nhu cầu của khách hàng trong và ngoài địa phương. Chợ hoa xuân trở thành một điểm đến quen thuộc đối với người dân trong khu vực và các du khách đến tham quan vào dịp Tết.

Tại đây, các sản phẩm hoa Tết của doanh nghiệp được trưng bày đẹp mắt, bao gồm nhiều loại hoa nổi bật như hoa mai, hoa cúc, hoa vạn thọ, hoa đào... Những sản phẩm hoa này đều được chăm sóc tỉ mỉ, đảm bảo chất lượng, đáp ứng nhu cầu của thị trường. Hơn nữa, chợ hoa xuân không chỉ phục vụ khách hàng địa phương mà còn thu hút khách hàng từ các khu vực lân cận, tạo cơ hội để doanh nghiệp Tấn Đồng mở rộng thị trường và nâng cao uy tín trong ngành.

***6.1.3. Các điểm bán lẻ***

Ngoài các điểm bán trực tiếp tại vườn hoa và chợ hoa xuân, doanh nghiệp Tấn Đồng còn mở thêm các gian hàng nhỏ lẻ tại các chợ trung tâm của các thành phố lớn trong khu vực như Tam Kỳ và Hội An. Các điểm bán lẻ này được bố trí ở các khu vực đông đúc, dễ dàng tiếp cận cho khách hàng, giúp tăng cường khả năng phân phối hoa Tết của doanh nghiệp.

Tại các gian hàng này, khách hàng có thể mua các loại hoa Tết phục vụ cho trang trí gia đình trong dịp Tết Nguyên đán. Các gian hàng bán lẻ của Tấn Đồng cũng được trưng bày các loại hoa với chất lượng đảm bảo, đáp ứng tiêu chuẩn của khách hàng khó tính. Những gian hàng này trở thành điểm đến quen thuộc của người dân, giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận và phục vụ nhu cầu hoa Tết của các khu vực trung tâm.

**6.2. Triển lãm hoa Tết**

Ngoài các hoạt động bán hoa Tết trực tiếp, doanh nghiệp Tấn Đồng còn tổ chức và tham gia vào các triển lãm hoa Tết quy mô nhỏ tại địa phương, nhằm quảng bá sản phẩm và tạo cơ hội giao lưu, chia sẻ kinh nghiệm trồng hoa cho cộng đồng. Các triển lãm hoa này không chỉ nhằm mục đích kinh doanh, mà còn góp phần nâng cao nhận thức của người dân về các giống hoa đẹp, chất lượng và quy trình chăm sóc hoa. Đây là dịp để doanh nghiệp thể hiện sự sáng tạo trong việc trưng bày các giống hoa mới, đồng thời tạo cơ hội để khách hàng có thể chiêm ngưỡng vẻ đẹp của các loại hoa Tết đặc sắc, trực tiếp cảm nhận và tìm hiểu về các sản phẩm hoa mà doanh nghiệp cung cấp.

***6.2.1. Công viên trung tâm huyện Duy Xuyên***

Một trong những địa điểm nổi bật cho triển lãm hoa Tết của Tấn Đồng là Công viên trung tâm huyện Duy Xuyên. Đây là khu vực đông đúc, thu hút sự chú ý của đông đảo người dân trong và ngoài khu vực. Tại đây, doanh nghiệp tổ chức các gian hàng trưng bày hoa Tết với đa dạng các loại hoa như hoa mai, hoa cúc, hoa vạn thọ, hoa đào… Những sản phẩm hoa này đều được chọn lọc kỹ lưỡng, đảm bảo chất lượng cao, mang đến sự hài lòng cho khách tham quan.

Triển lãm tại công viên trung tâm không chỉ là nơi trưng bày các sản phẩm hoa, mà còn là dịp để Tấn Đồng chia sẻ kinh nghiệm chăm sóc hoa, giúp người dân hiểu rõ hơn về kỹ thuật trồng hoa, chăm sóc cây giống, cũng như các lưu ý quan trọng trong việc chọn lựa hoa Tết phù hợp với không gian và nhu cầu của từng gia đình. Ngoài ra, triển lãm này còn là cơ hội để doanh nghiệp Tấn Đồng quảng bá hình ảnh, mở rộng thị trường và tạo dựng mối quan hệ gắn kết với cộng đồng, đồng thời nâng cao nhận thức về chất lượng sản phẩm của mình.

***6.2.2. Chợ hoa xuân khu vực Quảng Nam***

Bên cạnh công viên trung tâm huyện Duy Xuyên, doanh nghiệp Tấn Đồng cũng tham gia tổ chức triển lãm hoa Tết tại Chợ hoa xuân khu vực Quảng Nam. Đây là một trong những địa điểm nổi bật trong việc bày bán hoa Tết và thu hút lượng khách lớn từ các địa phương lân cận. Tại đây, Tấn Đồng mang đến những giống hoa Tết đẹp nhất và mới nhất, cùng với những sản phẩm hoa Tết đã được khách hàng ưa chuộng trong những mùa Tết trước.

Chợ hoa xuân Quảng Nam là nơi mà các nghệ nhân, người trồng hoa và các doanh nghiệp trong ngành cây giống có thể giới thiệu và chia sẻ kinh nghiệm trồng hoa, chăm sóc hoa, và các kỹ thuật canh tác hiện đại. Đặc biệt, trong các triển lãm hoa tại chợ xuân, khách hàng không chỉ có cơ hội mua hoa Tết mà còn được tham gia vào các hoạt động giao lưu, trao đổi kiến thức về nghề trồng hoa, cải thiện kỹ thuật trồng và chăm sóc hoa để đạt hiệu quả cao nhất.

Doanh nghiệp Tấn Đồng luôn tận dụng những triển lãm này để đưa sản phẩm hoa Tết đến gần hơn với người tiêu dùng, đồng thời giúp khách hàng hiểu rõ hơn về những giống hoa đặc trưng, cách chọn lựa hoa phù hợp cho ngày Tết, cũng như hướng dẫn về cách bảo quản hoa tươi lâu trong suốt dịp lễ. Điều này không chỉ tăng thêm giá trị cho sản phẩm mà còn giúp xây dựng uy tín thương hiệu của Tấn Đồng trong mắt người tiêu dùng.

**6.3. Khách hàng tham gia các hoạt động**

Doanh nghiệp rất hân hạnh chào đón mọi người tham gia. Mọi người có thể ghé thăm, trải nghiệm không gian trưng bày, tìm hiểu về các giống hoa hoặc tham gia các buổi chia sẻ kỹ thuật chăm sóc hoa. Ngoài ra, nếu muốn hỗ trợ hoặc hợp tác, doanh nghiệp luôn sẵn lòng trao đổi để tạo thêm giá trị cho cộng đồng.