



PHÂN TÍCH MA TRẬN SWOT CỦA CÔNG TY VIỄN THÔNG MOBIFONE

NHÓM 14



Nội dung trình bày



- Tổng quan về Mobifone
- Ma trận SWOT
- Chiến lược kinh doanh

Tổng quan về Mobifone



- Công ty thông tin di động VMS Mobifone
- Thành lập vào ngày 16 tháng 04 năm 1993
- Website:
www.mobifone.com.vn
- Kinh doanh sản phẩm, dịch vụ di động
- Doanh thu năm 2009: trên 17.500 tỷ đồng



Mục tiêu- tầm nhìn – sứ mạng



- Mục tiêu : Trong năm 2010 sẽ cán đích con số 40.000 tỷ đồng
- Giữ vững vị trí số 1 trên thị trường
- Tăng số lượng thuê bao
- Tăng các dịch vụ giá trị gia tăng



Tầm nhìn

- Là công ty di động luôn dẫn đầu thị trường trong nước và thế giới



Sứ mạng



- Đưa sản phẩm dịch vụ di động tới mọi người, mọi lúc mọi nơi. Phục tất các nhu cầu của khách hàng ở bất cứ đâu và bất cứ lúc nào



Phân tích ma trận SWOT

Strengths



Weaknesses



Opportunities



Threats



Điểm mạnh (S) THE STRENGTH

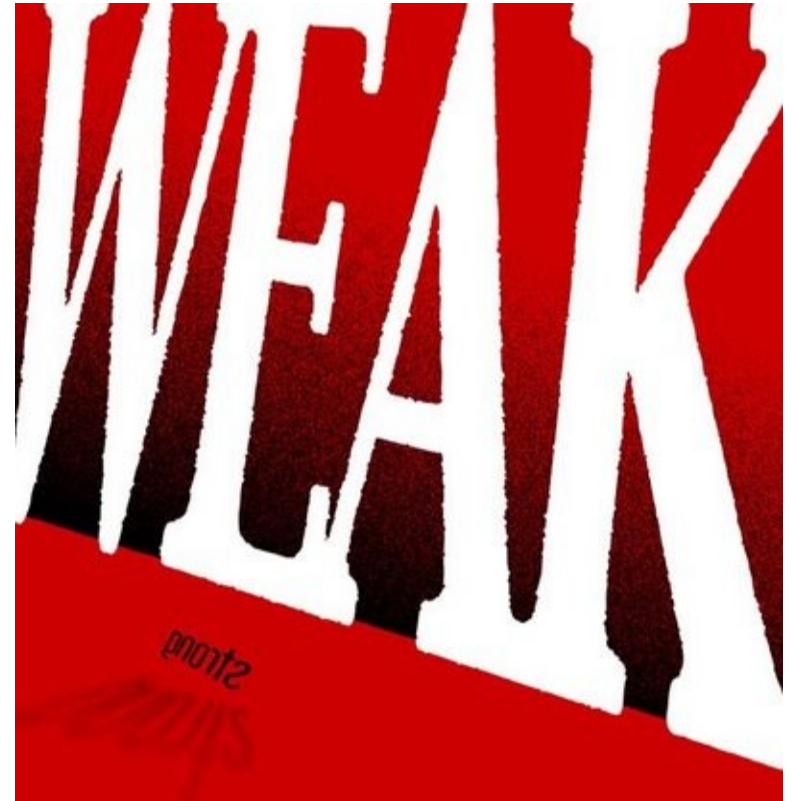
- Chất lượng dịch vụ tốt
- Doanh thu bình quân cao
- Luôn đi đầu trong áp dụng công nghệ mới
- Nguồn nhân lực chuyên nghiệp giàu kinh nghiệm



Điểm yếu (W)



- Kém khả năng cạnh tranh về giá cước
- Chậm chạp trong chiến lược cạnh tranh
- Mạng lưới phủ sóng chưa rộng khắp.



Cơ hội (O)



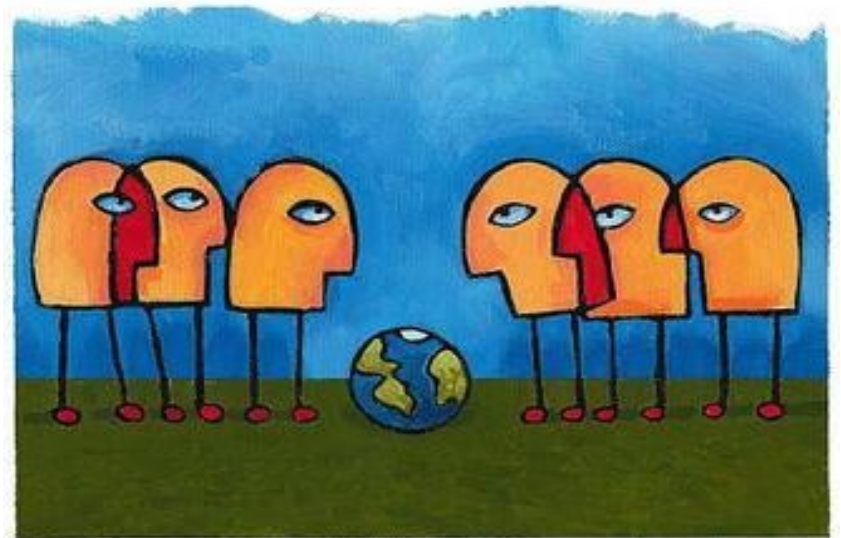
- Tăng thị phần
- Cổ phần hóa
- Mở rộng quan hệ hợp tác với đối tác nước ngoài
- Triển khai mạng 3G



Thách thức (T)



- Đối thủ cạnh tranh hiện tại
- Đối thủ cạnh tranh tiềm năng



Kết hợp S-O



- Doanh thu bình quân cao + Triển khai mạng 3G
→ Tìm các nhà đầu tư vào công ty
- Chất lượng dịch vụ tốt + tăng thị phần
→ Thâm nhập sâu hơn vào thị trường hiện tại
- Doanh thu trung bình cao, luôn đi đầu về công nghệ + tăng thị phần, mở rộng quan hệ quốc tế với đối tác nước ngoài, triển khai mạng 3G
→ Mở rộng ra thị trường quốc tế

Kết hợp W-O



- Kém khả năng cạnh tranh về giá cước+ tăng thị phần, mở rộng quan hệ hợp tác với đối tác nước ngoài
 - ➔ Tìm kiếm thị trường
- Kém khả năng cạnh tranh trong giá cước, chậm chạp trong chiến lược cạnh tranh+ mở rộng quan hệ hợp tác với đối tác nước ngoài, triển khai mạng 3G
 - ➔ Tập trung vào dự án đem lại lợi nhuận cao

Kết hợp S- T



- Chất lượng dịch vụ tốt, luôn đi đầu trong áp dụng công nghệ mới, nguồn nhân lực chuyên nghiệp giàu kinh nghiệm+ đối thủ cạnh tranh, đối thủ cạnh tranh trực tiếp
→ Giữ vững thị phần
- Chất lượng dịch vụ tốt + đối thủ tiềm ẩn
→Thâm nhập sâu hơn vào đối thủ tiềm năng và khách hàng trung thành của công ty
- Chất lượng dịch vụ tốt, luôn đi đầu trong áp dụng công nghệ mới, nguồn nhân lực chuyên nghiệp giàu kinh nghiệm + đối thủ cạnh tranh trực tiếp
→ Tăng cường Marketing

Kết hợp W-T



- Kém cạnh tranh giá cước + đối thủ cạnh tranh trực tiếp
 - ➔ Thay đổi chiến lược kinh doanh để tăng thị phần

Chiến lược kinh doanh



- Nâng cao chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng.
- Nâng cao mức độ hấp dẫn của các chương trình chăm sóc khách hàng, MobiFone.
- Chú trọng đến các hoạt động nhằm mang lại lợi ích thiết thực cho khách hàng.
- Tổ chức các hoạt động và chương trình khuyến mại dành cho các khách hàng thân thiết và các khách hàng mới tham gia mạng MobiFone.
- Phát triển thêm các dịch vụ tiện ích mới.

Danh sách nhóm



- Nguyễn Thị Nguyệt Ánh
- Phan Thị Hiền
- Nguyễn Diên Hùng
- Nguyễn Thị Thanh Hương
- Đặng Hữu Phúc
- Lưu Xuân Nữ Như Ý

**THANK
YOU**

THANK
↑