Kẹo dừa ra đời năm khỏa những năm 30 của thế kỉ trước tại bến tre, cho đến năm 1970, thì mới có cơ sở sản xuất đầu tiên ở thị xã Bến Tre, và từ đó tạo ra tên kẹo dừa Bến Tre.

Lúc mới hình thành, nghề làm kẹo dừa chỉ gồm vài ba nhà tại khu vực chân cầu Mỏ Cày (bây giờ thuộc thị trấn Mỏ Cày). Sau đó nhu cầu ngày càng tăng, nghề làm kẹo dừa cũng ngày càng phát triển.

Từ năm 1991 đến 1992, thị trường Trung Quốc tiêu thụ mạnh thì nghề làm kẹo dừa có điều kiện phát triển nhảy vọt

Đỉnh cao vào những năm 1995 – 1996. Những năm đó Bến Tre có tới 200 lò kẹo lớn nhỏ thu hút hàng chục ngàn lao động. Số lượng sản xuất hàng năm lên đến hàng chục ngàn tấn kẹo với doanh số hàng chục tỉ đồng.

Hiện tại có then 1000 cơ sở chế biến

Quy trình làm kẹo dừa đơn giản, nguyên liệu chủ yếu là dừa, đường cát trắng và mạch nha. Quan trọng ở chỗ tất cả các nguyên liệu làm kẹo dừa đều là nguyên liệu tại chỗ rất phong phú. Nhờ đó mà giá thành kẹo ở Bến Tre không cao, được khách hàng chấp nhận. Đó cũng là lý do kẹo Thái Lan, kẹo Singapore được đưa vào Việt Nam nhưng kẹo dừa Bến Tre vẫn giữ được vị trí trên thị trường nội địa.

* **Ưu điểm:**

Một vài doanh nghiệp sản xuất kẹo dừa có tiếng như Thanh Long, Bến Tre, Bà Tư,..

+ Doanh nghiệp họ đã hoạt động trong thị trường rất lâu và đã có tiếng vang trong khu vực miền tây và cả nước.

+ Nguồn vốn mạnh là điều mà giúp cho một doanh nghiệp tư nhân phát triển và lâu bền

+ Quy mô nhà máy sản xuất chế biến và phân phối đã hình thành lâu đời và có

+ Kinh nghiệm sản xuất bán lẻ

+ Hệ thống bán lẻ của đối thủ có hệ thống và nguồn nhân lực phong phú

=> Sự tin cậy và niềm tin người tiêu dùng.

* **Nhược điểm** :

Điểm yếu cơ bản của các đối thủ cạnh tranh là quá quan tâm thị trường mà ít cải tiến trang thiết bị và khâu sản xuất

+ Quan tâm số lương hơn chất lượng để cung cấp cho thị trường

+ Đánh giá cao giá trị doanh nghiệp mình mà quên đi cải tiến chất lượng và hình ảnh thương hiệu cũng như sản phẩm.

+ Chỉ tập trung phân phối hàng kiếm lợi nhuận cao mà ko cân bằng giá trị trường

+ Dễ bị lợi dụng làm hàng giả hàng kém chất lượng gây ảnh hưởng thương hiệu

* **So với đối thủ cạnh tranh lợi thế của doanh nghiệp tôi là:**

+Mới hình thành và có nhiều ý tưởng

+ Mẫu mã hình ảnh bắt mắt tạo được thu hút

+ Áp dụng kinh doanh online và offline phân phối đa dạng

*+ Cũng cố các trang thiết bị hiện đại*

+ Dùng các công cụ quảng cáo thương hiệu để tạo dựng lòng tin

+ Luôn có nhiều chương trình khuyến mãi hấp dẫn tạo chú ý của người tiêu dùng