

***Kính thưa đ/c Trịnh Thị Hồng Vân – Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch HĐQT Công ty
Kính thưa các đồng chí lãnh đạo!***

Kính thưa toàn thể hội nghị!

Được sự phân công của Ban Tổ chức, tôi xin thông qua nội dung giao ước thi đua năm 2026 như sau:

- Căn cứ Giao ước thi đua của Công ty Yến sào Khánh Hòa năm 2026;
- Căn cứ vào nhiệm vụ kinh doanh của Chi nhánh Hà Nội năm 2026.

Hôm nay, ngày 18 tháng 01 năm 2026, tại Chi nhánh Hà Nội dưới sự chứng kiến của Lãnh đạo Công ty Yến sào Khánh Hòa, tập thể Chi nhánh Hà Nội thống nhất ký kết và cam kết thực hiện giao ước thi đua năm 2026 với các nội dung sau:

ĐỐI VỚI CÔNG TÁC CHỈ ĐẠO, ĐIỀU HÀNH CỦA BAN GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH HÀ NỘI.

Lãnh đạo, điều hành Chi nhánh triển khai hiệu quả các chỉ tiêu, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2026 do Công ty giao; phân đầu hoàn thành và vượt các chỉ tiêu về doanh thu, sản lượng, độ phủ thị trường và hiệu quả kinh doanh.

Chủ động xây dựng, tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh theo từng khu vực, kế hoạch doanh số theo ngày, tuần, tháng; tăng cường quản trị thị trường, chăm sóc khách hàng, phát triển hệ thống phân phối theo định hướng của Công ty, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm Yến sào Khánh Hòa.

Tăng cường đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn, nghiệp vụ và năng lực quản lý; xây dựng tập thể Chi nhánh đoàn kết, trách nhiệm, đáp ứng tốt yêu cầu nhiệm vụ được giao.

Quản lý chặt chẽ tài chính, kiểm soát chi phí, sử dụng hiệu quả nguồn lực; thực hành tiết kiệm, chống lãng phí góp phần hoàn thành các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2026.

Thực hiện nghiêm nội quy, quy chế của Công ty và đơn vị; bảo đảm thu nhập người lao động phù hợp với năng lực, kết quả công việc; thực hiện đầy đủ, kịp thời các chế độ, chính sách theo quy định của Nhà nước và của Công ty.

ĐỐI VỚI CÁC BỘ PHẬN VĂN PHÒNG:

Nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và kỹ năng công tác cho đội ngũ cán bộ, nhân viên; đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ trong lĩnh vực văn phòng, tài chính kế toán và quản lý, hỗ trợ hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Ứng dụng công nghệ thông tin, chuyển đổi số trong công tác văn phòng, tài chính và quản lý kinh doanh; khai thác hiệu quả các phần mềm, hệ thống dùng chung của Công ty, nâng cao chất lượng quản trị, rút ngắn thời gian xử lý công việc, tăng tính minh bạch và hiệu quả điều hành.

Thực hiện tốt công tác tham mưu, tổng hợp, phân tích số liệu; cung cấp thông tin kịp thời, chính xác phục vụ công tác chỉ đạo, điều hành của Ban Giám đốc Chi nhánh.

Tăng cường phối hợp với các phòng, ban chức năng và hệ thống Văn phòng Công ty; chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ, hồ sơ, dữ liệu; bảo đảm thống nhất, đồng bộ, an toàn thông tin trong quản lý, điều hành.

Thực hiện nghiêm các quy định về quản lý tài chính, kiểm soát chi phí, thực hành tiết kiệm, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực được giao.

ĐỐI VỚI KINH DOANH, THỊ TRƯỜNG:

Tổ chức triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh được giao; xây dựng kế hoạch bán hàng theo từng khu vực, theo ngày, tuần, tháng phù hợp với đặc thù thị trường, bảo đảm tiến độ và chỉ tiêu doanh thu.

Chủ động nghiên cứu thị trường, khách hàng, đối thủ; đề xuất các giải pháp bán hàng, chính sách giá, chương trình khuyến mãi phù hợp nhằm thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm và tăng trưởng doanh thu.

Tăng cường điểm bán, phủ kín thị trường được giao. Thực hiện công tác bán hàng, chăm sóc và duy trì hệ thống khách hàng; quản lý dữ liệu khách hàng bằng công nghệ thông tin, nâng cao chất lượng phục vụ và mức độ hài lòng của khách hàng.

Chuyên sâu nghiệp vụ kinh doanh tất cả các dòng sản phẩm, phát huy giá trị truyền thống ngành nghề, góp phần lan tỏa hình ảnh và uy tín thương hiệu Yến sào Khánh Hòa trên thị trường.

Tổ chức các hoạt động quảng bá, trưng bày, nhận diện thương hiệu tại các điểm bán, cửa hàng trọng điểm thuộc khu vực quản lý.

Tiếp nhận, tổng hợp ý kiến phản hồi của khách hàng; kịp thời đề xuất biện pháp xử lý, khắc phục nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ.

Tổ chức xây dựng, quản lý và phát triển đội ngũ nhân viên bán hàng chuyên nghiệp; phân công, hướng dẫn, kiểm tra, đánh giá hiệu quả công việc; nâng cao ý thức trách nhiệm, đạo đức nghề nghiệp, kỷ luật lao động và tinh thần gắn bó với thương hiệu Yến sào Khánh Hòa.

ĐỐI VỚI TOÀN THỂ CÁN BỘ, CÔNG NHÂN, NGƯỜI LAO ĐỘNG CHI NHÁNH HÀ NỘI.

Rèn luyện phẩm chất đạo đức, ý thức kỷ luật, tinh thần trách nhiệm; chấp hành nghiêm Thỏa ước Lao động tập thể, Nội quy lao động và Quy chế Công ty. Nghiêm túc thực hiện 09 chuẩn mực văn hóa doanh nghiệp; giữ gìn, phát huy uy tín và giá trị thương hiệu Yến sào Khánh Hòa.

Chủ động đề xuất giải pháp sáng kiến trong công việc; nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả lao động gắn với nhiệm vụ được giao. Đánh giá thi đua căn cứ vào kết quả thực hiện nhiệm vụ, chỉ tiêu và KPI được giao; bảo đảm phản ánh đúng hiệu quả và chất lượng công việc.

Toàn thể cán bộ, công nhân, người lao động Chi nhánh Hà Nội quyết tâm thi đua lao động sáng tạo, đoàn kết, kỷ cương, trách nhiệm; phấn đấu hoàn thành thắng lợi nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và nhiệm vụ chính trị năm 2026.

Giao ước thi đua năm 2026 được toàn thể cán bộ, công nhân, người lao động Chi nhánh Hà Nội thống nhất cam kết, quyết tâm thực hiện.

Kính thưa Hội nghị.

Tôi vừa thông qua nội dung tóm tắt của giao ước thi đua năm 2026. Sau đây là phần ký kết giao ước thi đua.

Xin trân trọng kính mời các đồng chí Lãnh đạo Công ty lên vị trí trung tâm để chứng kiến lễ ký kết giao ước thi đua năm 2026, tạo khí thế thi đua sôi nổi, tiếp thêm động lực để Chi nhánh Hà Nội quyết tâm hoàn thành thắng lợi, kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026.

**** Xin trân trọng kính mời:***

- Đ/c Trịnh Thị Hồng Vân: Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty;
- Đ/c Nguyễn Thanh Hải: Phó Bí thư Đảng ủy, Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty;
- Đ/c Lê Đức Tiến: Phó Bí thư Đảng ủy, Phó Tổng Giám đốc Công ty;
- Đ/c Nguyễn Khoa Bảo: Ủy viên Ban thường vụ Đảng ủy, Phó Tổng Giám đốc Công ty;
- Đ/c Võ Thị Thu Trang: Ủy viên Ban thường vụ Đảng ủy, Thành viên HĐQT Công ty;
- Đ/c Lê Khắc Trung: Đảng ủy viên, Trưởng Ban Kiểm soát Công ty.

Đợt 1: Trước tiên, xin trân trọng kính mời đại diện Chi ủy Chi bộ, Ban Giám đốc và các tổ chức đoàn thể gồm: Công đoàn bộ phận, Chi hội Phụ nữ, Chi đoàn Thanh niên lên vị trí để thực hiện ký kết giao ước thi đua.

- 1. Chi ủy Chi bộ: Đ/c: Nguyễn Mạnh Thắng - Bí thư chi bộ
- 2. BGĐ: Đ/c: Lương Thị Phương - Phó GD chi nhánh
- 3. Công đoàn bộ phận: Đ/c: Nguyễn Viết Đức - Chủ tịch Công đoàn Bộ phận
- 4. Chi hội phụ nữ: Đ/c: Nguyễn Thu Hà – Đại diện
- 5. Chi Đoàn Thanh niên: Đ/c: Nguyễn Thị Thanh Thủy – Bí thư chi đoàn

Xin mời các đồng chí lên vị trí để ký kết giao ước thi đua.

(Sau khi ký xong)

Xin trân trọng cảm ơn Đ/c Trịnh Thị Hồng Vân, Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch HĐQT, các Đ/c trong HĐQT, Ban TGD, Trưởng Ban Kiểm soát Công ty.

Đợt 2: Tiếp theo chương trình, xin mời

- Đồng chí: Hồ Kim Phong - Giám đốc TT Kinh doanh
- Đ/c: Phan Thị Giang - Tổng GD Công ty CP NGK Yên sào Khánh Hòa
- Đ/c: Phan Thị Tuyết Trinh - Phó GD Nhà máy chế biến nguyên liệu
- Đ/c: Nguyễn Thị Lan – Giám đốc Nhà máy Sanest Food
- Đ/c: Nguyễn Mạnh Thắng - Bí thư Chi bộ, Giám đốc Chi nhánh
- Đ/c: Lương Thị Phương - Phó bí thư Chi bộ, Phó Giám đốc CN

Lên chứng kiến lễ ký kết giao ước thi đua để tiếp thêm sức mạnh cho các bộ phận hoàn thành xuất sắc kế hoạch SXKD năm 2026

Xin trân trọng kính mời đại diện Bp Kinh doanh, Bộ phận Kế toán, BP Tổng hợp lên vị trí để thực hiện ký kết giao ước thi đua:

1. BP Kinh Doanh: Đ/c Đặng Nam Trung
2. BP Kế toán Đ/ Lương Thị Hồng Nhung
3. Bộ phận Tổng hợp Đ/c Nguyễn Thu Hà

Xin mời các đồng chí lên vị trí để ký kết giao ước thi đua

(Sau khi ký xong)

Xin trân trọng cảm ơn ban Lãnh đạo các đơn vị, BGĐ chi nhánh, cảm ơn các bộ BP

Kính mời các đồng chí Ban Giám đốc CN nán lại sân khấu để chứng kiến các đợt ký kết tiếp theo!

Mời bộ phận KD chi nhánh cùng lên chứng kiến lễ ký kết giao ước thi đua của các tổ thị trường

Đợt 3: Tiếp theo chương trình, xin mời Đại diện các Tổ thị trường (HN1, HN2, HN3,HN4, HN5)

1. Tổ thị trường HN1: Đ/c Hoàng Việt Chiến
2. Tổ thị trường HN2: Đ/c Phạm Tuấn Vũ
3. Tổ thị trường HN3: Đ/c Đỗ Thanh Tùng
4. Tổ thị trường HN4: Đ/c Phạm Tuấn Ngọc
5. Tổ thị trường HN5: Đ/c Nguyễn Văn Sơn

Xin mời các đồng chí lên vị trí để ký kết giao ước thi đua

Ký xong

Xin cảm ơn các đồng chí.

Đợt 4: Tiếp theo chương trình, xin mời Đại diện các Tổ thị trường (HN6, Phú Thọ, Thái Nguyên, Lào Cai, Sơn La)

1. Tổ thị trường HN6: Đ/c Nguyễn Đức Ngọc
2. Tổ thị trường Phú Thọ: Đ/c Đặng Quang Lục
3. Tổ thị trường Thái Nguyên: Đ/c Lưu Quang Chiến
4. Tổ thị trường Lào Cai: Đ/c Trần Thị Khuyên
5. Tổ thị trường Sơn La; Đ/c Sa Sa

Xin mời các đồng chí lên vị trí để ký kết giao ước thi đua

Ký xong

Xin cảm ơn các đồng chí.

Đợt 5: Tiếp theo xin mời Tổ thị trường Tuyên Quang, Điện Biên. Lai Châu

1. Tổ TT Tuyên Quang: Đ/c Đinh Đức Tuyên
2. Tổ TT Điện Biên: Đ/c Nguyễn Thị Thuỷ
3. Tổ TT Lai Châu: Đ/c Đặng Nam Trung

Xin mời các đồng chí lên vị trí để ký kết giao ước thi đua

Ký xong

Xin cảm ơn các đồng chí.

Đợt 6: Tiếp theo xin mời Tổ thị trường Cao Bằng, Show room, CHLK+ Siêu thị

1. Tổ TT Cao Bằng: Đ/c Nông Hoàng Hiệp
2. Hệ thống Showroom: Đ/c Vương Thuý Hằng
3. Hệ thống CHLK+ ST: Đ/c Phạm Thanh Bình

Ký xong

Xin trân trọng cảm ơn các đồng chí Lãnh đạo Chi nhánh và BP Kinh doanh. Cảm ơn các tổ Thị trường.

Chúng ta đã hoàn thành nội dung ký kết giao ước thi đua. Tôi xin chân thành cảm ơn đ/c Trịnh Thị Hồng Vân – Chủ tịch hội đồng thanh viên Công ty, Ban Giám đốc Công ty, Ban kiểm soát Công ty, Lãnh đạo các Đơn vị và Ban lãnh đạo Chi nhánh Hà Nội đã lên chứng kiến ký kết giao ước thi đua của các Bộ phận và tổ thị trường. Tôi xin chân thành cảm ơn ạ

Hà Nội, ngày 15 tháng 01 năm 2026

BÁO CÁO

“V/v Tình hình thực hiện doanh thu năm 2025 và phương hướng giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2026”

KÍNH GỬI: - **CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN CÔNG TY;**
- **BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY;**
- **TRUNG TÂM KINH DOANH CÔNG TY.**

I . TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2025:

1. Đặc điểm tình hình:

Bước vào thực hiện kế hoạch năm 2025 trong bối cảnh nền kinh tế thị trường gặp nhiều biến động khó khăn. Từ việc cạnh tranh ngày càng gay gắt của đối thủ, thay đổi quy định về chính sách thuế, vấn nạn hàng giả hàng nhái hàng kém chất lượng làm ảnh hưởng đến niềm tin của người tiêu dùng.

Trong bối cảnh đó, nhận được sự quan tâm chỉ đạo quyết liệt kịp thời và đúng đắn của HĐQT, Ban TGD Công ty cùng với việc củng cố và giữ mối quan hệ mật thiết với những khách hàng thân thiết, truyền thống đã giúp cho Chi Nhánh Hà Nội tận dụng được những thuận lợi, khắc phục khó khăn để đạt được những thành tích nhất định trong nhiệm vụ kinh doanh năm 2025. Dù kết quả kinh doanh năm 2025 không đạt như kế hoạch đề ra, tuy nhiên với sự nỗ lực, đoàn kết của toàn thể cán bộ, công nhân viên trong Chi Nhánh, kết quả thực hiện doanh thu của năm 2025 đã đạt mức tiên tiến nhất.

2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

a. Tổng quan tình hình thực hiện :

DVT: Đồng

Các dòng sản phẩm	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện nhập 2025	Tỷ lệ hoàn thành	Thực hiện bán 2025	Tỷ lệ hoàn thành
1. Nước Yến+ Tinh chất yến sào Sanvinest	282.000.000.000	228.482.416.693	81%	252.176.005.823	89%
<i>Nước yến</i>	275.000.000.000	222.783.812.780	81%	246.462.759.870	90%
<i>Tinh chất yến sào Sanvinest</i>	7.000.000.000	5.698.603.913	81%	5.713.245.953	82%
2. Yến Nguyên Chất	52.000.000.000	49.393.923.129	95%	50.165.532.977	96%
<i>Yến tổ đảo</i>	8.400.000.000	9.562.831.297	114%	9.770.120.297	116%
<i>Yến tinh chế</i>	23.500.000.000	19.315.741.903	82%	19.512.186.161	83%
<i>Tinh chất yến sào</i>	100.000.000	4.847.960	5%	4.847.960	5%
<i>YNC Sanvinest</i>	20.000.000.000	20.510.501.969	103%	20.878.378.559	104%
3. Sanest Foods	5.440.000.000	7.590.003.485	140%	7.596.190.985	140%
<i>Bánh yến, nhân điều....</i>	440.000.000	264.802.566	60%	270.990.066	62%

<i>Bánh trung thu</i>	5.000.000.000	7.325.200.919	147%	7.325.200.919	147%
4.Nước giải khát Sanna	560.000.000	383.455.198	68%	471.065.286	84%
Tổng Cộng	340.000.000.000	285.849.798.505	84%	310.408.795.070	91,3%

Theo bảng số liệu trên, kết thúc năm 2025 Chi nhánh Hà Nội tổng thực hiện nhập là 285,849 tỷ trên kế hoạch 340 tỷ đạt 84%. Tổng thực hiện bán là 310,408 tỷ trên kế hoạch 340 tỷ đạt 91,3% trong đó:

- Sản phẩm nước Yến thực hiện được 252,176 tỷ trên kế hoạch 282 tỷ đạt 89%.
- Sản phẩm Yến nguyên chất thực hiện 50,165 tỷ trên kế hoạch 52 tỷ đạt 96%.
- Sản phẩm Sanest Food thực hiện 7,596 tỷ trên kế hoạch 5,44 tỷ đạt 140%.
- Sản phẩm Sanna thực hiện 471 triệu trên kế hoạch 560 triệu đạt 84%.

b. Chi tiết thực hiện các kênh bán hàng và khu vực thị trường.

ĐVT: Đồng

Stt	Thị trường	Doanh thu thực hiện bán năm 2025	Kế hoạch năm 2025	Tỷ lệ
1	Hệ thống showroom	64.464.025.050	72.952.000.000	88%
2	Hệ thống Siêu thị	15.460.439.884	23.500.000.000	66%
3	Hệ thống CHLK	5.469.787.216	7.354.000.000	74%
4	Kênh cơ quan	9.158.590.194	5.500.000.000	167%
5	Kênh GT	215.855.952.726	230.694.000.000	94%
5.1	Tổ thị trường Hà Nội 1	16.683.270.000	17.939.000.000	93%
5.2	Tổ thị trường Hà Nội 2	27.145.495.450	34.073.000.000	80%
5.3	Tổ thị trường Hà Nội 3	28.542.967.269	28.690.000.000	99%
5.4	Tổ thị trường Hà Nội 4	10.589.903.052	11.066.000.000	96%
5.5	Tổ thị trường Hà Nội 5	19.732.540.119	20.978.000.000	94%
5.6	Tổ thị trường Hà Nội 6	17.484.160.835	18.137.000.000	96%
5.7	Thị trường Hòa Bình	6.116.241.982	6.492.000.000	94%
5.8	Thị trường Phú Thọ	13.910.076.031	15.612.000.000	89%
5.9	Thị trường Vĩnh Phúc	13.697.176.362	14.016.000.000	98%
5.10	Thị trường Thái Nguyên	19.566.668.538	19.910.000.000	98%
5.11	Thị trường Bắc Kạn	2.153.236.102	1.930.000.000	112%
5.12	Thị trường Sơn La	8.594.195.026	9.661.000.000	89%
5.13	Thị trường Điện Biên	4.594.271.086	5.050.000.000	91%
5.14	Thị trường Lào Cai	7.342.401.999	6.925.000.000	106%
5.15	Thị trường Lai Châu	4.150.632.569	4.567.000.000	91%
5.16	Thị trường Tuyên Quang	5.985.142.269	6.305.000.000	95%
5.17	Thị trường Yên Bái	4.128.340.336	4.408.000.000	94%
5.18	Thị trường Hà Giang	1.696.456.081	1.639.000.000	104%
5.19	Thị trường Cao Bằng	3.742.777.621	3.296.000.000	114%
Tổng cộng		310.408.795.070	340.000.000.000	91,3%

Qua bảng số liệu trên cho thấy chi tiết kết quả của các kênh bán hàng:

- + Đối với kênh hệ thống Showroom thực hiện đạt 88%, thiếu gần 8,5 tỷ
- + Đối với kênh Siêu thị thực hiện đạt 66%, thiếu hơn 8 tỷ.
- + Đối với kênh hệ thống CHLK thực hiện đạt 74%, thiếu gần 2 tỷ
- + Đối với kênh Cơ quan doanh nghiệp thực hiện đạt 167%
- + Đối với kênh truyền thông GT thực hiện đạt 94%

Đối với các kênh bán hàng hiện đại trong năm 2025 đặc biệt là 2 kênh Showroom và kênh siêu thị đã ảnh hưởng lớn đến tỷ lệ hoàn thành kế hoạch năm 2025. Điểm sáng duy nhất là chi nhánh đang dần khai thác hiệu quả kênh cơ quan, doanh nghiệp với tỷ lệ hoàn thành 167%, tuy nhiên con số đó cũng chưa tương xứng với tiềm năng của thị trường là Thủ đô của cả nước với nhiều cơ quan ban ngành TW.

Đối với kênh GT truyền thông Chi nhánh đã đạt được 94%, tuy chưa hoàn thành kế hoạch đề ra nhưng con số đó cũng ghi nhận được sự nỗ lực của toàn thể đội ngũ kinh doanh bán hàng của Chi nhánh trong 1 tổng thể khó khăn chung của thị trường.

- Trong năm 2025, toàn thị trường đã tăng cường phát triển độ bao phủ và mở mới được tổng hơn 2.700 điểm bán hàng nâng số lượng điểm bán hiện tại lên 10.276 điểm bán.

- Trong năm 2025, đội ngũ kinh doanh cũng nỗ lực bám sát các chỉ tiêu KPI, linh hoạt sử dụng gói hỗ trợ của Công ty để chạy các chương trình khuyến mãi giúp cho sự hiện diện của sản phẩm trên điểm bán ngày càng tăng lên, đa dạng về sản phẩm và tăng về số lượng, tăng tồn trên điểm bán. Điều đó giúp cho tăng khả năng cạnh tranh với các sản phẩm đối thủ, tăng cơ hội bán hàng.

- Tính đến cuối năm 2025, tổng nhân sự của chi nhánh là 137 người trong đó khối thị trường và nhân viên bán hàng Showroom là 110 người.

- Tính đến cuối năm 2025, Chi nhánh quản lý 24 Nhà phân phối, 33 CHLK và 09 CH GTSP.

- Tồn kho tính đến cuối tháng 12/2025 của hệ thống Npp còn 11,3 tỷ, giảm áp lực hơn rất nhiều so với những năm trước đây.

Bên cạnh những kết quả đã đạt được vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định trong hoạt động kinh doanh bán hàng, phát triển thị trường như: Chưa thật sự chủ động trong công việc, cần bất phá mạnh mẽ hơn nữa, quyết liệt hơn nữa trong hoạt động kinh doanh bán hàng.

II. PHƯƠNG HƯỚNG CHỈ TIÊU NHIỆM VỤ NĂM 2026:

Chỉ tiêu kinh doanh năm 2026:

Stt	Dòng sản phẩm	Doanh thu khoán năm 2026
1	Sản phẩm Yên nguyên chất	56.200.000.000
2	Sản phẩm nước yến	277.500.000.000
3	Sản phẩm tinh chất Yên sào Sanvinest	6.500.000.000
4	Sản phẩm Sanest Foods	7.500.000.000
5	Sản phẩm Sanna	1.600.000.000

6	Sản phẩm SKH Life	200.000.000
7	Sản phẩm mặt nạ Yến sào	500.000.000
CỘNG		350.000.000.000

Để thực hiện được các chỉ tiêu kế hoạch đề ra, với tinh thần cầu thị, mạnh dạn thẳng thắn nhìn nhận những vấn đề còn tồn tại, hạn chế của Chi nhánh. Trên cơ sở đó, Chi nhánh xác định các giải pháp trọng tâm cho năm 2026 như sau:

1. Tăng độ bao phủ điểm bán.

Để tăng độ bao phủ điểm bán, chi nhánh rà soát đánh giá quy mô từng tổ thị trường về số lượng điểm bán chưa có hàng, hệ thống Npp đảm bảo phục vụ việc giao nhận...từ đó chi nhánh sẽ phân bổ chỉ tiêu mở mới xuống từng tổ thị trường, từng nhân viên bán hàng. Dự kiến năm 2026 mục tiêu Chi nhánh sẽ mở mới 2450 điểm, nâng tổng số điểm bán lên 12.700 điểm, tăng độ bao phủ hiện tại từ 57% lên 73%.

Để đạt được mục tiêu đề ra, Chi nhánh sẽ sử dụng 1 phần trong quỹ chính sách bán hàng linh động để xây dựng chương trình khuyến mãi dành riêng cho khách hàng mở mới nhằm tăng tính thuyết phục đối với khách hàng.

2. Tăng và mở rộng kênh bán hàng, đối tượng khách hàng

Ngoài các kênh bán hàng quen thuộc và chủ lực như kênh truyền thống GT, kênh siêu thị... Chi nhánh sẽ tiếp tục khai thác các kênh bán hàng hiện đại như online, chọn lọc các sản phẩm phù hợp để triển khai đưa hàng vào kênh nhà hàng, karaoke khách sạn, cửa hàng thuốc, các căng tin khu hoạt động thể thao... Đặc biệt Chi nhánh tập chung khai thác kênh cơ quan, doanh nghiệp, các khu công nghiệp, văn phòng ban bộ TW... để phục vụ làm quà tặng đối với các sự kiện, ngày lễ. Hiện tại Chi nhánh đã triển khai bán hàng thành công vào Văn phòng Chủ tịch nước; Văn phòng TW Đảng, đưa sản phẩm vào Web bán hàng online của hiệp hội doanh nghiệp do Cục xúc tiến TM triển khai; đưa sản phẩm vào các Trung tâm y tế của Thành phố Hà Nội để phục vụ các hội thảo định kỳ; đưa sản phẩm vào Bệnh viện Xanhpon, công ty Supe Phốt phát Lâm Thao để làm sản phẩm phụ cấp độc hại cho CB CNV, bán sản phẩm cho một số doanh nghiệp trong khu công nghiệp Bắc Thăng Long và một số khu công nghiệp khác. Trên nền tảng đó, trong năm 2026 Chi nhánh sẽ tiếp tục khai thác, mở rộng tệp khách hàng này.

3. Tăng SKU tại điểm bán.

Xây dựng mục tiêu tỷ lệ các dòng sản phẩm để đưa vào các kênh bán hàng phù hợp với sản phẩm đó, đặc biệt đối với các dòng sản phẩm chủ lực như Yến lọ truyền thống, lọ người cao tuổi, lọ trẻ em, nước yến lon phải tăng tỷ lệ các sản phẩm này trên điểm bán, lấy tiêu chí mỗi shop phải đạt tối thiểu từ 5 SKU trở lên để xây dựng mục tiêu để hoàn thành, từ đó tạo cơ hội cho người tiêu dùng được tiếp cận với nhiều chủng loại sản phẩm của Công ty giúp cho cơ hội bán hàng tăng doanh thu được nâng lên.

Ngoài ra, Chi nhánh quan tâm và tập chung xây dựng kế hoạch bán hàng theo hệ thống và khai thác kênh bán hàng đối với các dòng sản phẩm mới, mẫu mã mới như sản phẩm nước rong biển lon, nước ion kiềm chai và lon, nước thể thao SKH life nhằm tăng độ bao phủ và tăng doanh thu đối với các dòng sản phẩm này

4. Tăng cường nhân sự và chất lượng nhân sự.

Qua rà soát và phân tích độ bao phủ của từng thị trường, quy mô và tiềm năng của từng thị trường thì năm 2026 Chi nhánh sẽ tăng cường bổ sung thêm nhân sự để đáp ứng các chỉ tiêu phát triển thị trường. Cụ thể, năm 2026 Chi nhánh sẽ tuyển dụng thêm 6 nhân viên Sale (thị trường HN3, Thái Nguyên, Vĩnh Phúc, Phú Thọ, Sơn La, Điện Biên) ; 6 nhân viên PG (Siêu thị, HN2,

HN4, HN5, Vĩnh Phúc và 02 nhân viên CH GTSP nâng tổng nhân sự của Chi nhánh lên 151 người.

Đưa ra các chỉ tiêu KPI, các yêu cầu về năng lực chuyên môn và đánh giá trong một thời gian cụ thể, nếu nhân sự không đáp ứng được thì mạnh dạn đào thải để thay thế nhân sự chất lượng hơn.

Trong năm 2026 Chi nhánh cũng sẽ tập chung phối hợp với Trung tâm kinh doanh tận dụng các sự kiện có mặt đông đủ nhân viên để lên kế hoạch tổ chức tập huấn kiến thức sản phẩm định kỳ cho đội ngũ nhân viên bán hàng và PG.

Rà soát và đào tạo kỹ năng bán hàng cho các nhân viên còn yếu, đặc biệt chú trọng công tác tuyển dụng đầu vào phải đáp ứng được các yêu cầu đề ra về năng lực chuyên môn.

5. Giải pháp chuyển đổi số.

Chi nhánh tiếp tục theo dõi giám sát việc triển khai công tác bán hàng trên DMS, mục tiêu các nhân viên phải thành thạo sử dụng các chức năng của DMS, cập nhật các dữ liệu phai chính xác, có cơ sở. Thực hiện vận hành DMS theo đúng các quy định được đưa ra chuẩn hóa quy trình bán hàng, từ đó Chi nhánh sẽ có nguồn dữ liệu chính xác để sử dụng lấy số liệu báo cáo điện tử trong quản lý điều hành, phân tích thị trường để có cơ sở xây dựng các chương trình phù hợp, hiệu quả hơn.

6. Phát triển hệ thống Cửa hàng GTSP trực thuộc Công ty.

Đánh giá được thế mạnh nhất định của Cửa hàng GTPS, là bộ mặt nhận diện thương hiệu của Công ty trên thị trường đặc biệt là các thành phố lớn, nâng cao chất lượng tư vấn chăm sóc khách hàng, cơ hội bán các sản phẩm giá trị lớn như sản phẩm Yến nguyên chất... đặc biệt trong giai đoạn thị trường đang xuất hiện rất nhiều các sản phẩm hàng giả hàng nhái hàng kém chất lượng thì Cửa hàng GTSP của Công ty sẽ là một điểm đến tin cậy của người tiêu dùng. Hiện tại Chi nhánh đang quản lý 9 CH GTSP trong đó 7 CH tại Hà Nội, 1 CH tại Phú Thọ, 1 CH tại Lào Cai. Trong năm 2026 Chi nhánh dự kiến sẽ mở 01 CH tại Thái Nguyên – một thành phố năng động, nhiều khu Công nghiệp lớn và có mức sống cao.

7. Kiểm soát hàng tràn truyên, phòng ngừa gian lận.

Trong thời gian qua, Chi nhánh luôn tuân thủ và nghiêm khắc trong vấn đề bán hàng đúng tuyến, đúng địa bàn được giao, không để xảy ra trường hợp vi phạm nào.

Trong năm 2026 Chi nhánh sẽ tiếp tục thường xuyên nhắc nhở nhân viên và có những quy định chế tài nghiêm khắc để răn đe không để xảy ra các vi phạm nhằm ổn định thị trường các khu vực

8. Về vấn đề tài chính và định mức tồn kho của Npp.

Trong năm 2025 tồn kho của hệ thống Npp chi nhánh luôn giữ ổn định ở mức bằng hoặc dưới 1 tháng bán hàng, vẫn còn tình trạng một số Npp xin gia hạn công nợ sang đầu tháng nhưng không có trường hợp để xảy ra công nợ xấu. Trong năm 2026 Chi nhánh mục tiêu sẽ giữ tồn kho ở mức tương tự đảm bảo theo chiến lược đề ra của công ty cũng như giảm áp lực tài chính cho hệ thống Npp, tăng lợi nhuận cho Npp. Từ đó Chi nhánh cam kết sẽ chấm dứt hoàn toàn việc gia hạn công nợ đối với các Npp, thực hiện việc thanh toán tiền hàng đúng thời hạn quy định, tránh việc lạm dụng công nợ dẫn đến ảnh hưởng hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh bán hàng của Chi nhánh, việc kiểm soát và quản lý chi phí vận hành được thực hiện nghiêm túc, đảm bảo tiết kiệm tránh lãng phí nâng cao hiệu quả kinh doanh. Trong năm 2026 Chi nhánh sẽ tiếp tục đề ra mục tiêu tỷ lệ giảm chi phí hành chính hàng tháng để toàn chi nhánh nghiêm túc thực hiện.

III. KẾT LUẬN:

Trên nền tảng đã được định hướng, chỉ đạo tâm huyết, quyết liệt từ Chủ tịch HĐQT, BLĐ Công ty. Được sự quan tâm, đầu tư sâu sát về chi phí phát triển thị trường, phương án lương ngày càng tăng cao, đầu tư trang thiết bị, phương tiện phục vụ hoạt động kinh doanh, giảm áp lực tồn kho Npp.... Với những thuận lợi đó, trong năm 2026 Chi nhánh Hà Nội quyết tâm đoàn kết một lòng, nâng cao năng lực quản lý điều hành, thay đổi tư duy quyết liệt trong công tác hoạt động kinh doanh, dám nghĩ dám làm dám chịu trách nhiệm, không ngại khó ngại khổ để đáp ứng được kỳ vọng của Ban Lãnh đạo Công ty. Với tinh thần đổi mới, kỷ luật và quyết tâm cao, Chi nhánh Hà Nội sẽ quyết tâm hoàn thành và phấn đấu vượt các chỉ tiêu được giao, đóng góp vào kết quả chung và sự phát triển bền vững của Công ty.

Xin trân trọng cảm ơn!

CHI NHÁNH HÀ NỘI