

Biên bản cuộc họp 19/12/2022

- Cuộc họp đầu tiên giữa team VN và team France
- Cô Hà, Đức Anh, Nam
- Thành, Vân, Thanh Vân, KALI, a Dũng

MẪU các danh mục chính của Biên Bản Họp hàng tuần - Plan sommaire de la Réunion hebdomadaire

MUA HÀNG - APPROVISIONNEMENT

- Các đơn vị hiện tại : *sunrise (mua gạo), đang chỉ mua rong biển của Daechang food của Hàn quốc + asiaexpressfood ở Hà Lan + đang nghiên cứu 1 đơn vị ở Tây Ban Nha để mua đồ hộp (packaging) → Garcia de POU + bún vẫn đang còn hàng của hùng phát, sắp tới sẽ chuyển sang mua của VIBECO (đã ký hđ phát triển kd và xúc tiến thương mại, cho phép mình được sử dụng các KH của VIBECO tại Châu Âu, đang hướng tới đưa SML làm đại diện tại Châu Âu) + 1 đơn vị nữa mua đồ hộp là CHINACO*

MẶT HÀNG MUA	NHÀ CUNG CẤP	NOTE
GAO	Tập đoàn Sunrise (VN)	
RONG BIỂN	Daechang food (Korea)	
Nhiều sản phẩm khác	Asia Express Food (NL)	https://www.asiaexpressfood.nl/
BÚN	Hùng Phát (cũ)	- đang còn hàng
BÚN	VIBECO	- Đã ký HĐ phát triển kd và xúc tiến thương mại, cho phép mình được sử dụng các KH của VIMECO tại Châu Âu, đang hướng tới đưa SML làm đại diện tại Châu Âu
ĐỒ HỘP (ĐỤNG)	CHINACO (cũ)	
ĐỒ HỘP (ĐỤNG) 2	GARCIA DE POU (ESP)	- đang nghiên cứu

- Các đơn mua hàng:
 - **1 cont gạo japonica** của sunrise, sẽ đến Pháp vào 22/01/2023. Những việc cần làm
 - xin giấy chứng nhận được phép nhập → gửi lettre recommandée de banque + Euro 1 : Thành sẽ gửi quy trình; phải xin được miễn thuế cho gạo ; có thể xin eurofrete; Jovis, GĐ của eurofrete
 - gửi toàn bộ các packing list, Trang bên sunrise sẽ gửi; để họ có thể vào việc luôn
 - **10 cont gạo**, KH đã đặt cọc : Trang hỏi là có hút chân ko? Trang phải chốt về BB nữa, phải trình lên Ban GĐ → Đẩy mạnh Marketing, sử dụng hình ảnh của DSQ VN , kêu gọi cộng đồng vn tại Pháp sử dụng loại gạo này; sẽ liên hệ với CP Maroc (đã có kết nối với DSQ Maroc) → Trang phải thảo hđ để SML ký → **PHẢI CÓ HÚT CHÂN KO**
 - **Mua rong biển**: chốt tiền và mua, làm từ từ trong tuần
 - Check ại **stock về hộp**, xem loại hộp nào đang thiếu: mua 1 ít loại ball craft (loại tròn) về làm mẫu
 - Mua dầu ăn của JOJO damave

BÁN HÀNG - COMMERCIAL - làm sao bán đc nhiều nhất; đắt nhất; lâu nhất → phải cố gắng bán đc nhiều sp dẫn đến các sp mà họ ko quan tâm

1. Bán DEMI-GROS:

- **Group Que Toi**: (Phải bán càng nhanh để đẩy hết ra khỏi kho) Giá này cũng khá OK, vì đường xa. Ngày đi hàng: dự kiến trước Noel
- **China express**: hôm nay giao trước 12h - trả trước 1/3 : bắt họ ký 3 cont gạo cùng 1 lúc; họ phải trả 30% trước; họ sẽ trả hết luôn
- Các KH chắc chắn đến 70%:
 - **Rue Thai Bandol**: Chiều nay đi áp sát luôn
 - **China express**: sắp có đơn siêu khủng
 - **Aki sushi**: chờ họ trả tiền
 - **Orchidde Thai - URGENT!**: chờ chốt đơn, các đơn vị tập trung hỏi để bắt chốt đơn; muốn mua thêm hành phi; dao đĩa gỗ nữa;
 - **Obasan**: đã tiếp cận rồi, chỉ còn hẹn lấy đơn
- [Nam] có thể tấn công thị trường Aix-en Provence : chào hàng các anh quen trước đây, bây h cũng là chủ hàng
- [Vân bé] làm étude de marche để giúp a NAM; [Nam] sẽ là ng lên kế hoạch tấn công các nhà hàng VN hoặc sushi tại AIX. vì đây là vị trí đặc địa. có 1 số nhà hàng bỏ luôn (anh Tú, chị Nga)
- Nhà hàng của a.Long đang cần tấn công mạnh nhất; đang có 2 commerce, đang cbi mở cửa hàng thứ 3
- Fish sushi (AIX): gọi điện và áp sát; xem chị này sử dụng phần mềm gì, vì chị này ko quen online; họ đã order 3 pallet hộp sushi, và mới giao 1 pallet; → relancer họ, xem chị cần thêm gì ko? → tiền của đơn vị này rất sạch và sòng phẳng
- a Vũ (AIX): buffet → áp sát
- [NAM] và VÂN bé lên kế hoạch
- Rue Thai Bandol: chiều nay Thành và KALI đến xử lý, bán trang web cho họ, Nam 8h vn tham gia nghe cuộc họp
- Hong kong 3: tấn công được
-
- **Các đơn vị interne**:

- **Ô An Tâm**: bị ép phải lấy hàng; làm sao chốt được đơn cao nhất
- **Sakura sushi**: ép được
- Phải làm deadline cho đơn DEMI-GROS
- Giúp Nam lên kế hoạch, Nam ko ở Pháp, ko biết style KH; Thanh Vân sẽ đến tận nơi để tìm hiểu
- Vân: nên tập trung giải quyết những gì gấp (hộp sushi)
- ORCHIDEE THAI; urgent → Vân lớn và Nam → làm sao để giải phóng nhanh (ko quên tính tỷ lệ lợi nhuận) Vân sau cuộc họp gọi ngay
-

2. Bán GROS:

- Commandes en cours:
 - 10 cont gạo jasmine: liên hệ với Trang để cùng với Trang xử lý. còn : chuyển tiền + Proforma inv + ký hđ với sunrise sau khi chốt BB + ký với Group Transit 1 cái devis + liên hệ với Laurent kế toán của mình để khai khẩn đơn hàng này làm sao cho thuế má hợp lý; cùng với Trang chốt được ngày giao hàng ra cảng Cát Lái + quan trọng nhất là BB của Trang phải chắc, bền, tuyệt vời; chất lượng BB phải tốt thì mới làm với KH này + thông tin phải kỹ để làm marketing
 - urgence: affaire với Carrefour → relancer lại; tìm bên thứ 3 (đơn vị thanh khoản); mình ko thể bán vì mình ko thể chịu đc sức ép về rủi ro tài chính. Thành và ĐA sẽ lên kế hoạch sớm nhất có thể. Ông Halely phải cung cấp Kbis và bảo lãnh thanh toán → phải chăm sóc kỹ, nhưng ko vồ vập, ko làm phiền → thứ 3 20/12
 - 16 cont basmati : gọi lại chốt giá, nếu ko đc thì bỏ
 - phát triển thương hiệu bún cho VIBECOVimeco ko muốn mất chi phí cho việc bán hàng, muốn sử dụng cơ sở vật chất của SML làm bàn đạp. ttin về bún của Vimeco đã sửa thành SML. SML là partenaire exclusif và officiel → luôn cố gắng bán bún trước, condition: muốn mua các sp của mình thì phải mua bún trước, mặc dù mình vẫn còn bún của mình. Thành sẽ negocier với Vimeco thống nhất là bán hết bún của SML hoặc bán song song, VIMECO là đơn vị đầu tiên chấp nhận thanh khoản chậm 60 ngày sau khi giao hàng. Bao bì sẽ ghi là: VIBECO là nhà sản xuất , SML là phân phối. ĐA sẽ làm việc trực tiếp với VIBECO → lọc KH, có thể xin VIBECO mẫu hđ ctv. ĐA phải có kế hoạch khai thác các fichier của Hải quan. Vân hoặc Kali sẽ hỗ trợ để lấy file data (file tổng hợp mua bún) bao gồm code, mã thuế... Khai thác data trên societe.com +pagejaunes – Thanh bình Jeune (bỏ luôn vì ko bao h mua hàng của mình) chọn cty dưới 3tr \$ sẽ tiếp cận tốt hơn → ĐA sẽ cùng Thanh Vân khai thác. sử dụng cả các KH interne của SML để chào bún của VIBECO. Mua đứt bán đoạn trước rồi bán sỉ. Ví dụ: hùng phát , CHINACO..., những khách nào có epicerie. Lotus ASIA (Đức) : Thành và ĐA sẽ tiếp cận, họ có cửa hàng tạp hóa khá lớn. ĐA bắt liên hệ với lotus giới thiệu là ctv của VIBECO để yêu cầu giấy tờ (đường vào bên Đức). VIBECO mục tiêu sẽ đánh mạnh vào Tiệp Khắc (chợ sapa). Hiện để cho VIBECO lợi dụng SML, nhưng hướng tới các diễn đàn quốc tế, sự kiện.
 - 2 năm tới : SML sẽ chủ trì tổ chức tại hội chợ SIAL, sunrise sẽ đồng tổ chức, mục tiêu là kéo VIBECO vào , dưới sự kiểm soát của SML.

- URGENCE: Hộp sushi, rất nhiều trong stock, ko có chỗ chứa hàng, phải thật nhanh giải phóng tồn kho. KH mục tiêu: những nhà hàng sushi, tạp hóa châu á, ... hoặc các cửa hàng bán bánh ngọt, tận dụng các mối quan hệ ở các nước khác.
- URGENCE: Hộp có ngăn chuyên cho fast-food hoặc com phần. Hay nhất là bán cho các Chính Phủ để làm com hộp. ĐA xem có vào được marche public để chào hàng. mua 3cont : 23,000 eu; giá bán là 160,000eu
- Bún của SML cũng phải đẩy đi nhanh để nhập bún về
- Lên kế hoạch và nêu cần hỗ trợ truyền thông thì có KALI

XỬ LÝ ĐƠN HÀNG (SẢN XUẤT) - PRODUCTION

QUẢNG CÁO - MARKETING: KALI

- Website, site de référencement: EUROPAGE, Site SML
 - Kali đg thiết kế, web kết nối với EUROPAGE
 - ĐA và Nam phải lên kế hoạch Marketing để bán hàng
 - EUropage đang chạy rất tốt, nhưng phải có marketing cible
 - ĐA và Nam phải có rendez-vous với europage để xem họ làm gì (SEO...)
 - có 1 societe interne là KALI chịu trách nhiệm chạy quảng cáo (từ khóa)
 - Mọi người phải tham khảo kỹ từ khóa,
 - forfait 300eu /tháng với europage, thay đổi từ khóa thường xuyên, làm sao cho hiệu quả nhất → hơn 200 từ, back link liên kết với các website khác đã có danh tiếng ; thay đổi thường xuyên nội dung
 - Quảng cáo qua web là hiệu quả nhất cho cả gros và demi
- Mạng xã hội - Réseaux sociaux: FB, Linkedin
 - KALI sẽ hỗ trợ
 - Ka li kết hợp với Vân bé
 - phải lên calendrier de poste (để post bài) có thể là về sp, tuyển dụng...
 - slogan đăng lên các mạng xh
 - mong muốn tạo đc giá trị VN trên thị trường Pháp; làm sao đưa được nông sản của vn ra nước ngoài
 - tạo ra giá trị thương hiệu cho các sản phẩm nông nghiệp vn
 -
 -
- Data Hải quan
 - nên biết cách sử dụng cho chính xác (ĐA) , biết cách khai thác cho đúng, societe.com, infogreffe, ... tìm ra được Kh là ai, reseaux... → Vân bé hỗ trợ
 - sau khi có đc các ttn Kh thì phải gọi
 -
- Khách hàng cũ - ancien client
 - hỗ trợ để tăng KPI
 - vì họ sẽ càng ngày càng mua nhiều
 - kênh an toàn và dễ bán
- Hình ảnh Công ty: Bộ công cụ: catalogue, bảng giá, carte visite
 - rất chú trọng, vì đây là bộ mặt cty
 - các dữ liệu quan trọng, đẩy lên drive
 -

NHÂN SỰ - PERSONNEL

- tuyển dụng và quy trình tuyển dụng - recrutement et processus de recrutement
 - các hội sinh viên để tuyển nhân sự
- Nam chuyên DEMI GROS - thiết lập quy trình
- Nam phải thống nhất lại sơ đồ cây trên drive; để mng biết nên bỏ vào đâu
- Đức Anh chuyên GROS - thư ký tất cả cuộc họp - pháp lý (hđ...)
- Giảm tải cho Vân lớn ,
- 1 tuần nên dành 1 h để suy nghĩ về quảng cáo: web cần ttin gì..., lên ý tưởng..
- Yêu cầu các team nên có mặt tại trụ sở của cty ít nhất 3 ngày/tuần; mỗi ngày 3h
- Nam : phụ trách demi-gros + marketing → chào hàng, chốt giá, xử lý đơn hàng, làm devis, xuất kho, giao hàng → Quy trình hóa + sắp xếp lại drive + Vân theo dõi ; Nam trực tiếp gọi điện chào hàng + chăm sóc KH của Nam → Nam là chef d'équipe của Demi-gros.
- Nam cần disponible hơn cho cty, cố gắng lên TXS ngồi với cô Hà và mọi người
- ĐA: same cho GROS ; → Pháp lý (hđ, lấy từ VIBECO, tập đoàn TH, hoặc tư vấn luật, chị Kiều...) Pháp: de VELO cho các đơn nhỏ ; Jean Paul cho các đơn lớn
- ĐA: Pháp lý cho các ctv và các đơn hàng để tránh ăn cắp ttin + qua mặt + quyền lợi + sử dụng ttin của SML vào mục đích khác → luôn luôn đặt SML lên trên hết
- ĐA: nommer là thư ký : cho các cuộc họp
- ĐA: cùng với Thành , trợ lý cho các đơn GROS, chào hàng, tổ chức meeting, tính toán, làm đơn, đảm bảo về thanh khoản...
- ĐA: tìm kiếm KH, lên kế hoạch marketing cho GROS; sử dụng các kênh web, eurpoages, data hải quan, KH cũ + bảng tính giá (chi phí, biến đổi...)
- ĐA: cố gắng lên TXS
- ĐA: chủ động làm, cbi cho cuộc họp tuần sau: rappel lại những vấn đề chưa làm đc...
- Vân lớn: chủ động về COMPTA + LOGISTIC + KHO BÃI → check xem mng đang làm gì + nhắc việc cho mng
- Vân nhỏ hỗ trợ cho ĐAv à Nam trong etude de marche (thống nhất về thời gian)
- HĐ cho Vân và ĐA và Nam
- Thưởng phạt?
- Vân tạo deadline cho ae → Van chia hh cho ae

PHẦN MỀM - LOGICIEL

- 1 tuần sẽ có 2h về training/đào tạo hệ thống + ý kiến để ugrade hệ thống của mình + phải chốt vào mỗi thứ 2 hàng tuần + yêu cầu tất cả đều phải có mặt + KALI phụ trách tích hợp tất cả vào phần mềm , từ email..., biên bản họp...
- Vân chia sẻ về ứng dụng:
 - danh sách các sp đã có trên phần mềm rồi
 - quản lý hàng hóa, tồn kho trên này luôn
 - thiếu hình ảnh hàng hóa
 - giá cả sẽ được cập nhật hàng tháng
 - Tiers : xem KH đã mua gần nhất : 6 tháng gần nhất có 37 KH, nếu relancer các khách này ,cơ hội chốt đơn sẽ cao ; thiếu 1 số ttin của các khác này như email, sdt... hàng tháng có được 1 email newsletter (nó sẽ tự động relancer →KALI + NAM) Nam gửi SMS để ép khách mua hàng mới. A Dũng: nên tìm các đơn vị livraison mới
 - Ngoài ra, có danh sách nhà cung cấp : hiện có sunrise, chưa có contact
 - Nam và ĐA mỗi khi có projet phải cập nhật vào phần mềm (với sự hướng dẫn của Kali)
 - Cho mỗi projet, mọi người có thể note lại tình hình để tất cả tiện theo dõi
 - Vào tache/activite để giao việc/ nhắc việc

- fichiers joints = file đính kèm/ tài liệu dùng để đi chào hàng...
- Nên chỉ việc từ đầu tuần hoặc cuối tuần → organiser trực tiếp trên phần mềm
- KALI thiết kế để phần mềm có thể ra được devis + rentabilite
- a Dũng: Kali nên thiết kế để stocker

KE TOÁN COMPTABILITÉ

PARTENAIRE

- eurofrete : semi-remorque vafcamion complet
- GF colis: DHL → camions
- Marcel: đông lạnh
- Flexatrans
-

LỊCH HỌP HỆ THỐNG:

- Các sáng thứ 5 : 15h VN đến 17h VN