

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH
NGÀNH QUẢN TRỊ



THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ
DỰ ÁN
SHADERSHACK - CARD ĐỒ HỌA NVIDIA

NHÓM: E

GIẢNG VIÊN: Nguyễn Thành Huy

LHP: 24D1INF50901304

MỤC LỤC

DANH SÁCH THÀNH VIÊN NHÓM E	1
SHADERSHACK - CARD ĐỒ HỌA NVIDIA.....	1
I. Luận cứ giá trị.	1
1. Tại sao khách hàng lại nên mua Card đồ họa NVIDIA?	1
2. Luận cứ TMĐT thành công trong sản phẩm Card NVIDIA là gì?.....	6
II. Mô hình doanh thu	12
1. Sản phẩm/dịch vụ.....	12
2. Kênh phân phối.....	14
3. Giá cả	14
4. Chiến lược tiếp thị	15
5. Quy trình bán hàng	16
III. Cơ hội thị trường	17
IV. Môi trường cạnh tranh	18
1. Đối thủ cạnh tranh trực tiếp	18
2. Đối thủ cạnh tranh gián tiếp.....	19
V. Chiến lược cạnh tranh.....	20
VI. Chính sách thị trường.....	21
1. Chi tiết cách một doanh nghiệp dự định xâm nhập thị trường và thu hút khách hàng.....	21
2. Tiếp cận khách hàng tiềm năng.	22
VII. Phát triển tổ chức	23
1. Cấu trúc tổ chức	23
2. Cách thức doanh nghiệp hoạt động.....	24
VIII. Đội ngũ quản lý	25
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	26

DANH SÁCH THÀNH VIÊN NHÓM E

STT	HỌ VÀ TÊN	MSSV	HOÀN THÀNH
1	Lê Thị Ngọc Mai	31211925161	100%
2	Trương Xuân Mai	31211025553	100%
3	Cao Lê Minh	31211020546	100%
4	Phạm Trần Duy Minh	31211025921	100%
5	Trần Thị Ngân	31211020565	100%

Link odoo: <https://shadershackgrapics.odoo.com/>

Linkvideo:

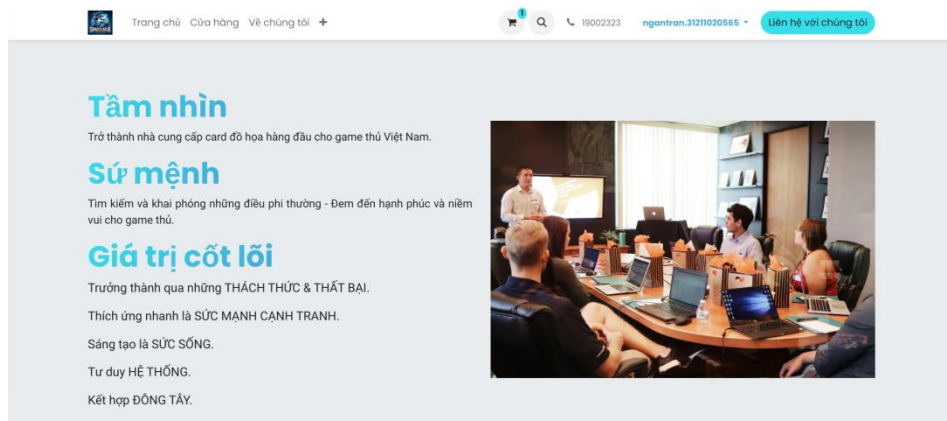
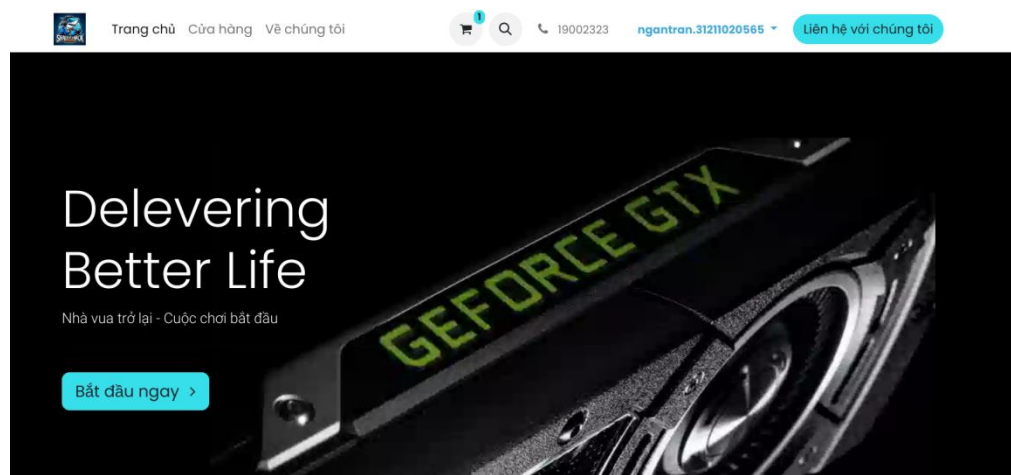
<https://drive.google.com/file/d/1WpdsVgJf3GEXyhv-A1ehl3S-CTrP68ek/view?usp=sharing>

SHADERSHACK - CARD ĐỒ HỌA NVIDIA

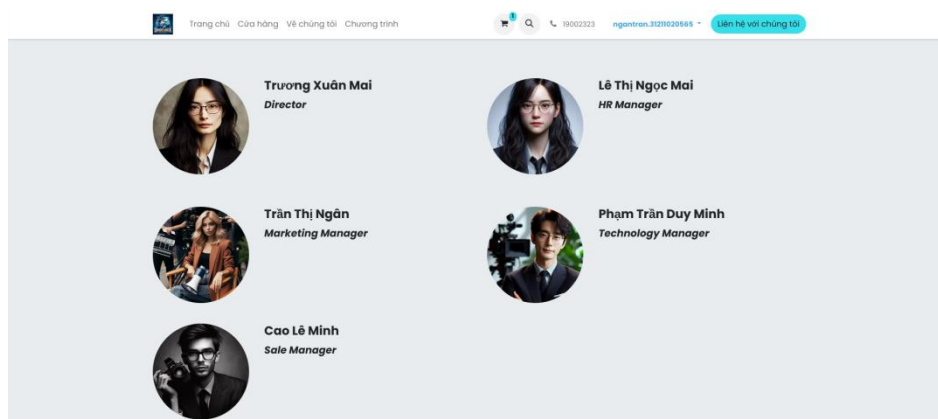
I. Luận cứ giá trị.

1. Tại sao khách hàng lại nên mua Card đồ họa NVIDIA?

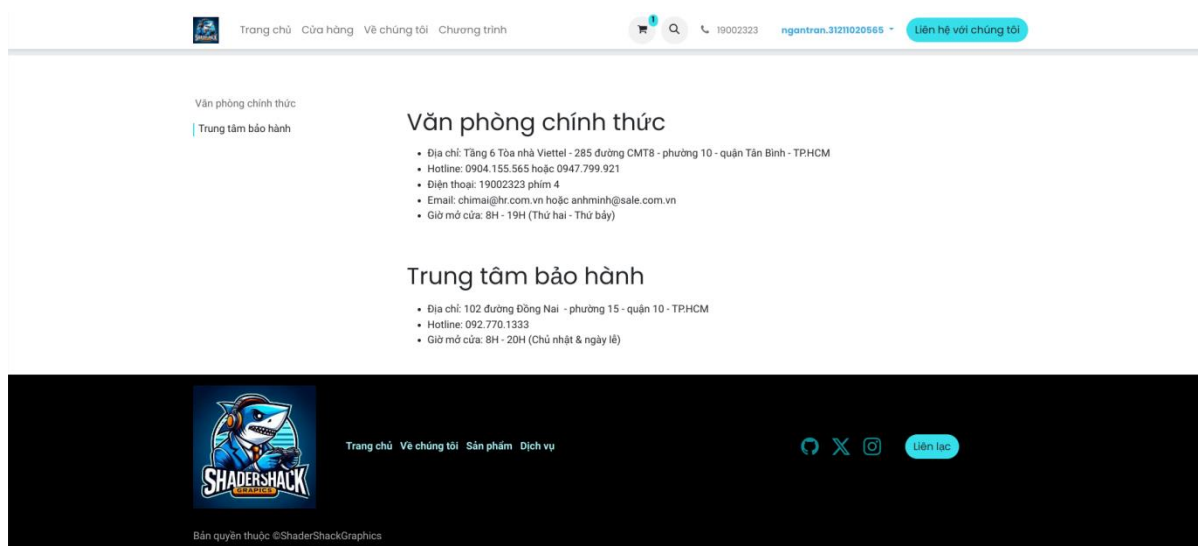
- + **Tầm nhìn, sứ mệnh, triết lý kinh doanh:** NVIDIA mang tầm nhìn, sứ mệnh và triết lý kinh doanh hướng tới khách hàng, tập trung vào giá trị mang lại cho người tiêu dùng sự tin cậy vào sản phẩm, hướng tới mục đích lớn lao và thiết thực của người dùng, đặt khách hàng lên hàng đầu, sự sáng tạo của khách hàng là sự ưu tiên.



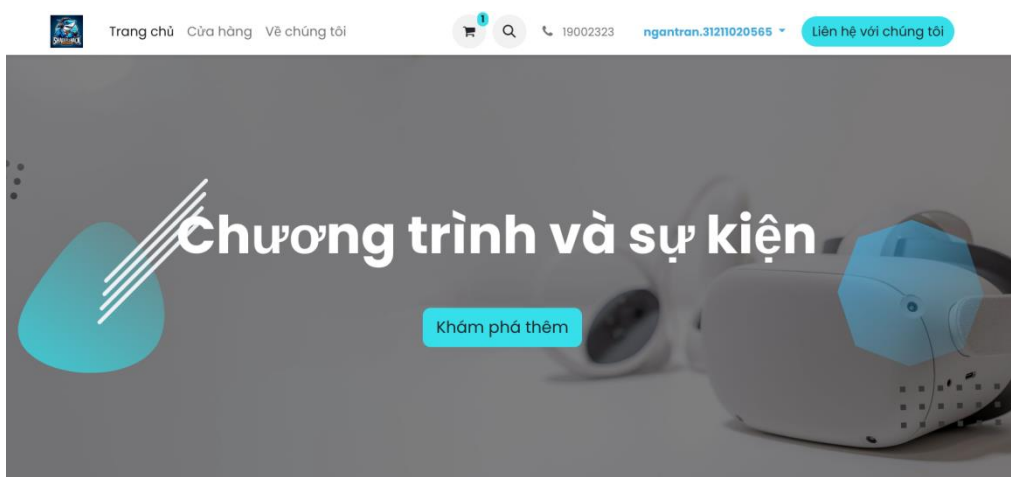
Có thông tin tổng quan về các nhân sự, nhằm tăng độ tin cậy cho khách hàng.



Và thông tin liên quan về công ty, cũng như các cơ sở hỗ trợ.







Có nhiều chương trình và sự kiện liên quan, tăng trải nghiệm cho khách hàng.




- + **Chất lượng cao, hiệu suất mạnh:** NVIDIA cung cấp nhiều loại sản phẩm khác nhau với nhiều chức năng, tính năng, công dụng khác nhau với nhiều hiệu suất

khác nhau bởi những thông số kỹ thuật, đảm bảo về cả chất lượng bên trong lẫn bên ngoài, luôn cố gắng tối ưu hóa giá trị sản phẩm.

[Trang chủ](#) [Cửa hàng](#) [Về chúng tôi](#) [Chương trình](#)

 19002323 [ngantran.31211020565](#) [Liên hệ với chúng tôi](#)

[Tất cả sản phẩm](#) / GIGABYTE GeForce RTX 4070 GAMING OC 12G



GIGABYTE GeForce RTX 4070 GAMING OC 12G

Thông số sản phẩm






- Nhân đồ họa: NVIDIA® GeForce RTX™ 4070
- Nhân CUDA: 5888
- Dung lượng bộ nhớ: 12GB GDDR6X
- Nguồn khuyến nghị: 650W

19.400.000 đ

- 1 +

Thêm vào giỏ hàng

[Điều khoản và điều kiện](#)
Hoàn tiền trong 30 ngày
Giao hàng: Từ 2-3 ngày làm việc

VGA Gigabyte RTX 4070 Gaming OC 12GB là một siêu phẩm VGA – Card màn hình đến từ GIGABYTE. Được thiết kế bằng kiến trúc NVIDIA Ada Lovelace siêu hiệu quả. Trải nghiệm công nghệ ray tracing nhanh, hiệu suất được AI tăng tốc qua DLSS 3, là cơ sở để các bạn giải trí và sáng tạo ra vô vàn điều mới.

- Được hỗ trợ bởi NVIDIA DLSS 3, vòm Ada Lovelace cực kỳ hiệu quả và khả năng dò tia đầy đủ
- Lõi Tensor thế hệ thứ 4: Hiệu suất lên tới 4 lần với kết xuất DLSS 3 so với brute-force
- Lõi RT thế hệ thứ 3: Hiệu suất dò tia lên tới 2X
- Được cung cấp bởi GeForce RTX™ 4070
- Tích hợp giao diện bộ nhớ 12GB GDDR6X 192bit
- Hệ Thống Làm Mát WINDFORCE
- Kết hợp RGB
- BIOS kép
- Tấm ốp lưng kim loại bảo vệ

LÀM MÁT HIỆU QUẢ

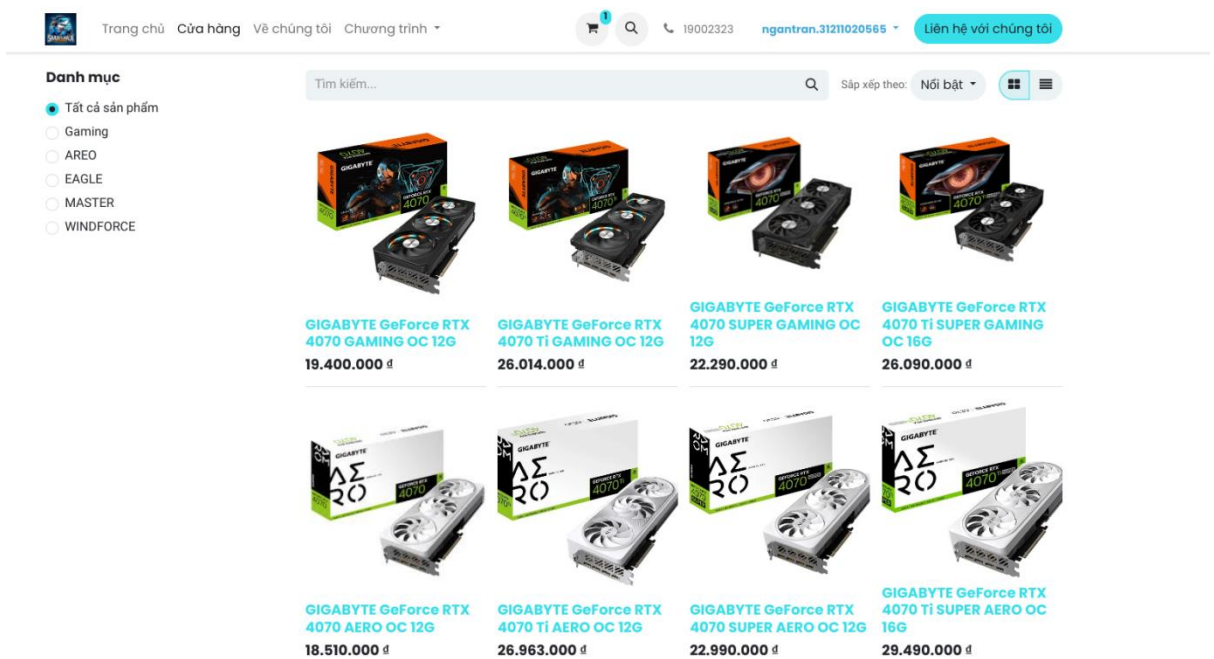
Hệ thống làm mát WINDFORCE có ba quạt cánh quạt 100mm độc đáo, quay xen kẽ, 7 ống dẫn nhiệt bằng đồng tổng hợp, buồng hơi tiếp xúc trực tiếp với GPU, quạt hoạt động 3D và Làm mát màn hình, cùng nhau mang lại khả năng tản nhiệt hiệu quả cao. Tản nhiệt mở rộng cho phép không khí đi qua, giúp tản nhiệt tốt hơn.

PHỐI HỢP RGB

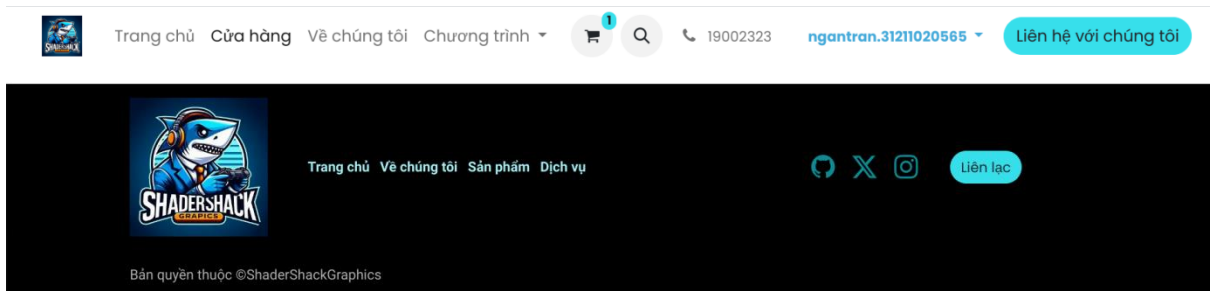
Hệ thống chiếu sáng ba vòng huyền thoại mang lại trải nghiệm thị giác tuyệt vời. Bạn có thể chọn bất kỳ hiệu ứng ánh sáng nào hoặc đồng bộ hóa với các thiết bị khác trong GIGABYTE CONTROL CENTER.

- Giá đỡ chống chảy xệ

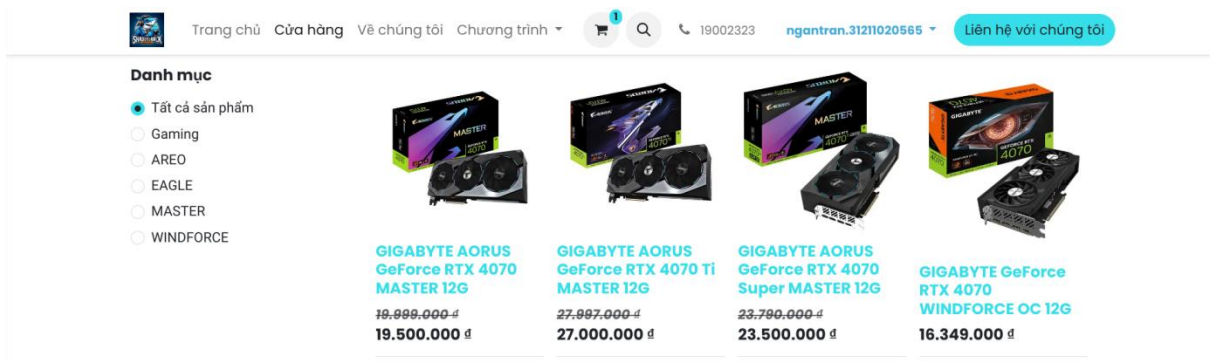
- + ***Đa dạng sản phẩm:*** NVIDIA không chỉ dừng lại ở một sản phẩm mà nhiều sản phẩm khác nhau với nhiều thông số kỹ thuật khác nhau, phù hợp với từng mục đích sử dụng của người tiêu dùng và yêu cầu khắt khe của khách hàng.



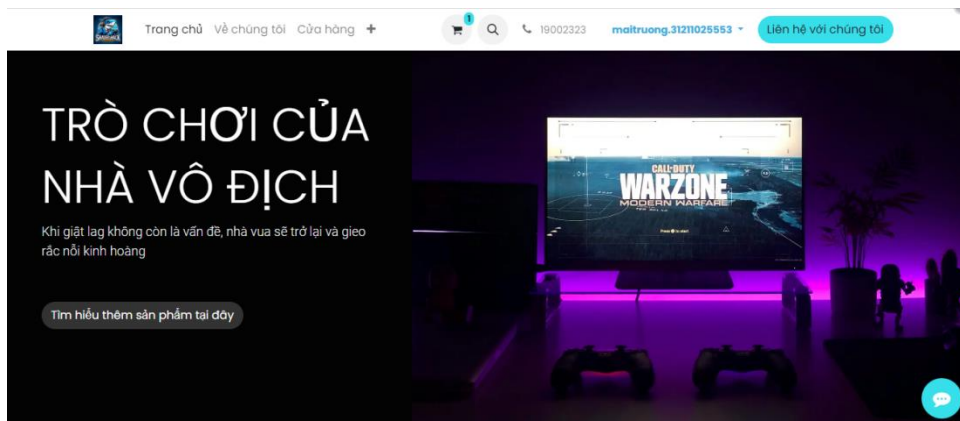
- + **Hỗ trợ và dịch vụ khách hàng:** Trang bán hàng của chúng tôi trang bị sẵn các công cụ nhằm hỗ trợ khách hàng trước, trong và sau khi mua hàng 24/7, giải đáp mọi thắc mắc của người dùng và cung cấp các thông tin đảm bảo tính chuẩn hóa và chất lượng cho khách hàng, hỗ trợ khách hàng trong quá trình đưa ra quyết định mua hàng hay hành vi mua sắm của mình.



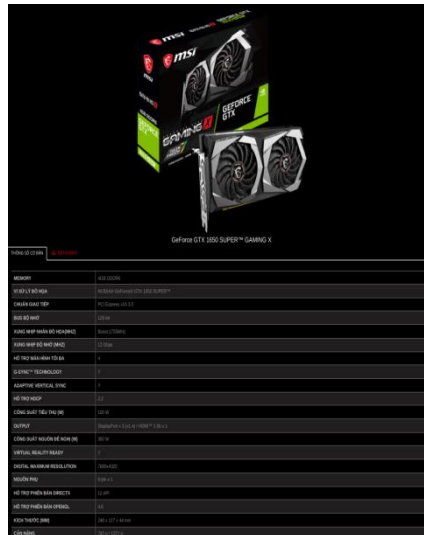
- + **Giá cả cạnh tranh:** Tất cả các sản phẩm lên sàn thương mại của chúng tôi sẽ đảm bảo tối ưu lợi ích của khách hàng, nhằm mang lại cho khách hàng những ưu đãi hời với những chính sách giảm giá, phần trăm chiết khấu khi mua số lượng lớn, hay mua theo combo. Ví dụ: giá sản phẩm được giảm giá, mang lại lợi ích cho khách hàng.



- + **Thương hiệu:** Các sản phẩm khi được chúng tôi phân phối trên sàn thương mại điện tử đều được chứng nhận chất lượng và đảm bảo từ thương hiệu uy tín, tăng độ tin cậy từ khách hàng, sản phẩm không chỉ nằm ở giá trị sử dụng mà còn ở giá trị cảm nhận mà khách hàng nhận được khi quyết định chọn NVIDIA.



- + **Khả năng tương thích và tương hợp:** Sản phẩm có tính tương thích với các công cụ mà khách hàng có sẵn từ trước, để đảm bảo sản phẩm làm việc mượt mà, hiệu quả khi kết nối với các thiết bị của khách hàng hiện tại, giảm xung đột và vấn đề kỹ thuật xảy ra khi hoạt động. Khách hàng phải nắm rõ về các thông số kỹ thuật cơ bản và cần thiết khi lựa chọn sản phẩm.



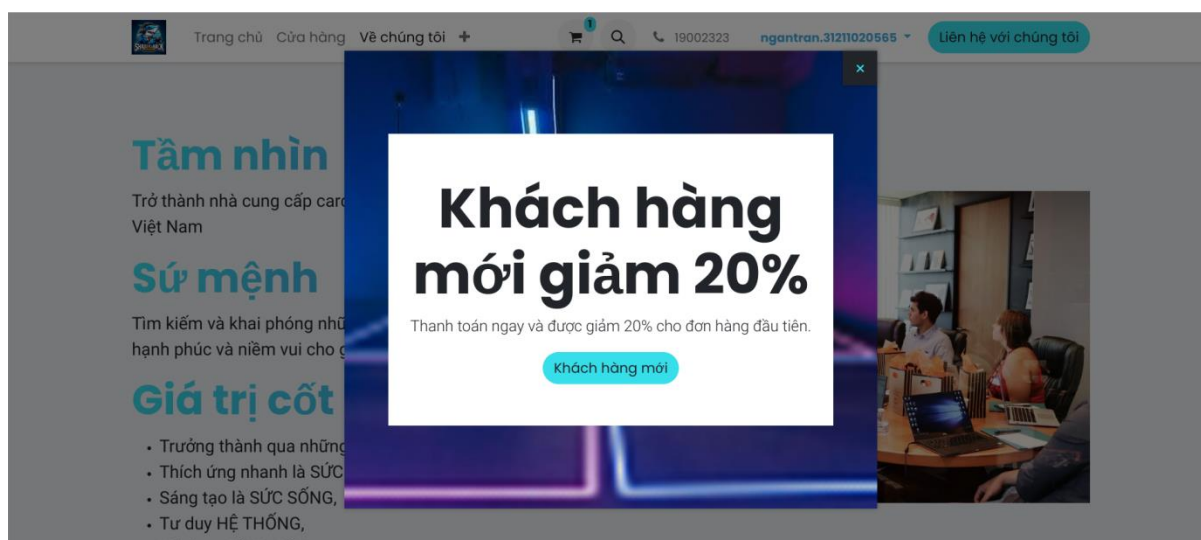
2. Luận cứ TMĐT thành công trong sản phẩm Card NVIDIA là gì?

Quá trình lựa chọn, đưa ra quyết định mua hàng diễn ra nhanh chóng, dễ dàng, có thông tin xác thực gọn gàng, dễ hiểu và đầy đủ.

The screenshot shows the GIGABYTE website interface. At the top, there's a navigation bar with links like 'Trang chủ', 'Cửa hàng', and 'Về chúng tôi'. Below this is a search bar and a product breadcrumb: 'Tất cả sản phẩm / GIGABYTE GeForce RTX 4070 GAMING OC 12G'. The main product section features a large image of the RTX 4070 card and its box, the product name 'GIGABYTE GeForce RTX 4070 GAMING OC 12G', and the price '19.400.000 đ'. There are buttons for quantity selection and 'Thêm vào giỏ hàng'. Below the product image, there's a section for 'Điều khoản và điều kiện' and 'Giao hàng'. At the bottom, there's a 'Tổng quan đơn hàng' section showing the total price and a 'Check-out' button.

Khi mua sản phẩm chúng tôi, còn cung cấp những mã giảm giá cho từng tệp khách hàng của họ, từ đó đưa ra những mức giá và chương trình ưu đãi tuyệt vời.

Ngoài ra, chúng tôi còn đưa ra ưu đãi cho khách hàng mới.



Còn về đơn hàng, khi đơn hàng được quyết định, khách hàng sẽ trải qua quy trình 3 bước:

Bước đầu tiên: Xem lại đơn hàng: Nhằm xác định cho khách hàng những thông tin về sản phẩm, giá, chương trình ưu đãi, và các thông tin về sản phẩm.

Bước 2: Sang giai đoạn vận chuyển, sẽ hiển thị các danh mục dành cho khách hàng điền thông tin về địa chỉ và các vấn đề liên quan.

Bước 3: Thanh toán.

Địa chỉ thanh toán

Hãy lưu ý!

Bạn đang chỉnh sửa địa chỉ **thanh toán và giao hàng** cùng lúc!
Nếu muốn thay đổi địa chỉ giao hàng, tạo một **địa chỉ mới**.

Tên đầy đủ

ngantran.31211020565

Email

ngantran.31211020565@st.ueh.edu.vn

Điện thoại

Tên công ty

Thuế GTGT

Đường và số

Căn hộ, phòng suite,...

Thành phố

Mã bưu điện

Quốc gia

Quốc gia...

< Bỏ qua

Lưu địa chỉ >

Xem lại đơn hàng > Vận chuyển > Thanh toán

Xác nhận đơn hàng

Thanh toán & Vận chuyển: [Chỉnh sửa](#)
59C Nguyễn Đình Chiểu, Hồ Chí Minh, TP Hồ Chí Minh Việt Nam

CHỌN MỘT PHƯƠNG THỨC GIAO HÀNG

☒ Giao hàng nội thành 30.000 đ
Giao từ 1 đến 3 ngày

CHỌN PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

☒ Wire Transfer

Tóm tắt đơn hàng
1 mặt hàng - 19.430.000 đ

Giao hàng	30.000 đ
Thành tiền	19.430.000 đ
Thuế	0 đ
Tổng	19.430.000 đ

Mã giảm giá...

Áp dụng

Thanh toán ngay

hoặc

[Quay lại giỏ hàng](#)

Với các hóa đơn đặt hàng từ các địa phương hay nội địa ở quốc gia Việt Nam thì chúng tôi sẽ sử dụng các phương thức giao hàng tiêu chuẩn và nhanh chóng, đảm bảo chất lượng và tốc độ vận chuyển của sản phẩm qua đội ngũ vận chuyển của chúng tôi. Với tiêu chuẩn gắt gao về thái độ và kỹ năng, thì bạn có thể hoàn toàn nhận được những dịch vụ xứng đáng với số tiền bạn bỏ ra.

Khi xác nhận đơn hàng, khách hàng có những sự lựa chọn và điều chỉnh lại sao cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

8

Trang chủ
Cửa hàng
Về chúng tôi
+

19002323
 ngantran.31211020565

Liên hệ với chúng tôi

Cảm ơn bạn đã đặt hàng.

In

Thông tin thanh toán

Chuyển khoản ngân hàng

Tổng: 19.530.000 đ

Please use the following transfer details

Bank Accounts

Nội dung: S00001

Thanh toán & Vận chuyển: 11, 12, Hồ Chí Minh, TP Hồ Chí Minh Việt Nam

Tóm tắt đơn hàng

1 mặt hàng - 19.530.000 đ

Giao hàng	19.500.000 đ
Thành tiền	19.530.000 đ
Thuế	0 đ
Tổng	19.530.000 đ

Đội ngũ vận chuyển của công ty chúng tôi đào tạo ra những chuyên gia sẽ dễ dàng khiến bạn trở nên thoải mái hơn khi tiếp nhận đơn hàng. Chúng tôi hiểu rằng một phần quan trọng của trải nghiệm của khách hàng là cảm giác thoải mái và tin tưởng khi giao hàng của họ được giao cho chúng tôi.

Những chuyên gia vận chuyển của chúng tôi không chỉ có kiến thức chuyên môn mà còn có khả năng tương tác và làm việc hiệu quả với khách hàng. Họ luôn sẵn lòng lắng nghe và tư vấn cho khách hàng về các vấn đề liên quan đến vận chuyển hàng hóa của họ, giúp họ cảm thấy tự tin và yên tâm về quyết định của mình.

Về quy trình giao hàng nội địa thì chúng tôi cũng sẽ chú trọng hơn vào tốc độ xử lý đơn hàng và tốc độ giao hàng của bạn, với sự chuyên nghiệp của đội ngũ được đào tạo kỹ lưỡng, bạn không cần phải lo lắng về việc hàng hóa của mình sẽ không được xử lý một cách chính xác và kịp thời. Mỗi bước trong quy trình giao hàng được thực hiện với sự cẩn trọng và hiệu quả, từ việc nhận và xử lý đơn hàng đến việc đóng gói và vận chuyển.

Bằng cách này, chúng tôi hy vọng tạo ra một trải nghiệm vận chuyển tốt nhất cho khách hàng của mình, nơi mà họ không chỉ nhận được dịch vụ chuyên nghiệp mà còn cảm thấy được chăm sóc và đồng hành trong mọi bước đi.

S00005

Khách hàng

maitrui

Vientiane capital

Vientiane capital

Lào

Ngày đặt hàng ?

04/05/2024 06:22:17

Bảng giá ?

Default VND pricelist (VND)

Điều khoản thanh toán

Thanh toán ngay

Địa chỉ xuất hoá đơn

maitrui, Invoice Address

Địa chỉ giao hàng

maitrui

Chi tiết đơn hàng

Thông tin khác

Sản phẩm	Diễn giải	Số lượng	Đã giao	Đã xuất hóa đơn	ĐVT	Đơn giá	Thuế	Chưa bao gồm th...	
Card màn hình MSI Gel	Card màn hình MSI GeForce RTX 4060 GAMING X 8G MLG	1,00	0,00	1,00	Đơn vị	10.050.000,00		10.050.000 đ	
[ShipRocket] ShipRock	Shiprocket	1,00	0,00	1,00	Đơn vị	30.000,00		30.000 đ	

Thêm sản phẩm

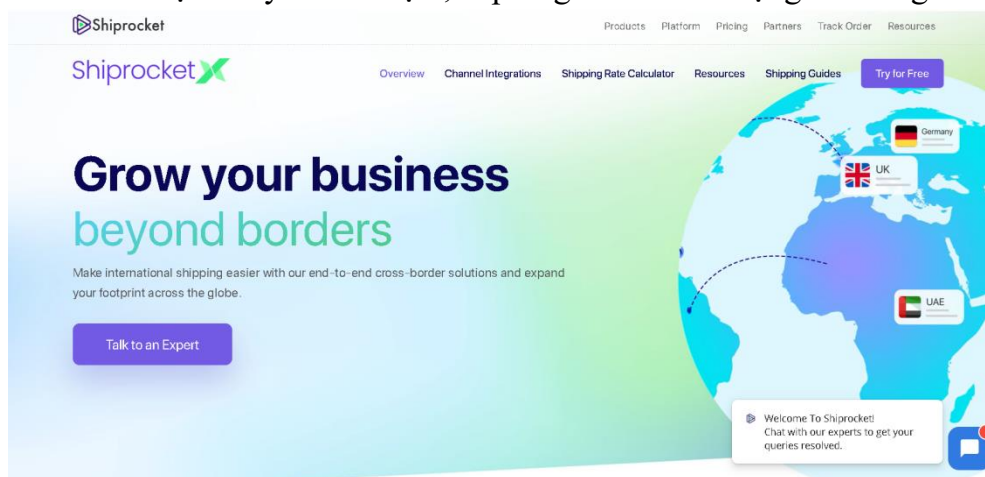
Thêm phần

Thêm ghi chú

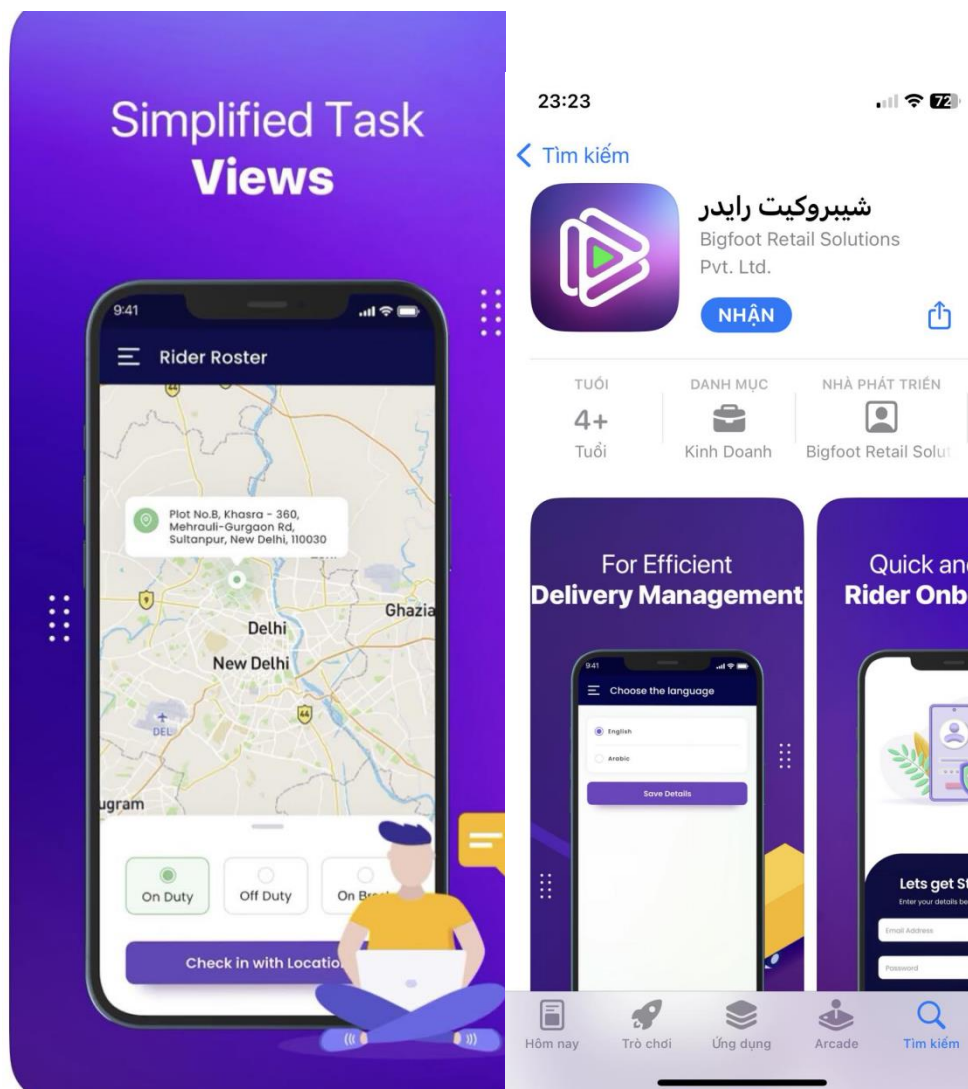
Danh mục

Update shipping cost

Đối với các đơn hàng đến từ quốc gia khác như Lào, chúng tôi đã hợp tác với một nền tảng chuyển hàng đa kênh hàng đầu và được các doanh nghiệp tin tưởng, Shiprocket. Shiprocket là một đối tác đáng tin cậy cho việc vận chuyển hàng hóa của khách hàng. Với một mạng lưới đối tác vận chuyển rộng lớn và các giải pháp logistics hiệu quả, Shiprocket cung cấp các dịch vụ vận chuyển linh hoạt và đa dạng, từ vận chuyển nhanh đến vận chuyển tiết kiệm, đáp ứng nhu cầu đa dạng của từng khách hàng.

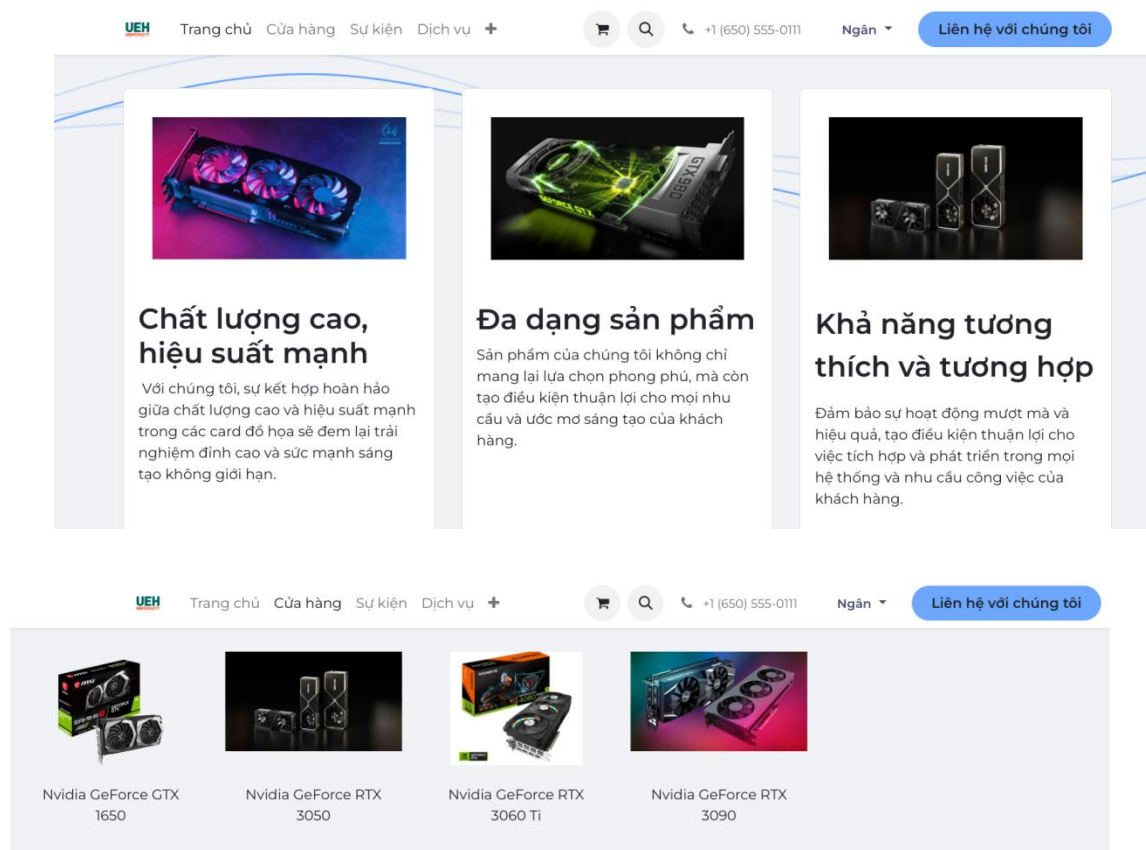


Bằng cách sử dụng các công cụ và tính năng tiện ích trên nền tảng trực tuyến của Shiprocket, khách hàng có thể dễ dàng quản lý và theo dõi đơn hàng của mình, mang lại sự thuận tiện và tin tưởng trong quá trình vận chuyển. Shiprocket đã phát triển những phương thức mà bạn có thể theo dõi kiện hàng của bạn trên ứng dụng điện thoại, qua email, tin nhắn SMS và trên trang web của Shiprocket.



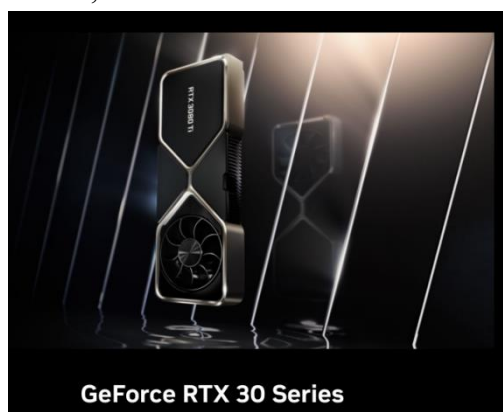
Bên cạnh dịch vụ vận chuyển hàng hóa, chúng tôi cũng thường xuyên tổ chức các chương trình khuyến mãi và sự kiện đặc biệt để mang đến những ưu đãi hấp dẫn cho khách hàng. Mỗi khi khách hàng quan tâm đến sản phẩm của chúng tôi, họ có thể dễ dàng áp dụng mã ưu đãi tại trang thông tin sản phẩm. Những mã này mang lại nhiều ưu đãi khác nhau như giảm giá, miễn phí vận chuyển, hoặc quà tặng đặc biệt. Chúng tôi luôn mong muốn mang lại trải nghiệm mua sắm tích cực và đầy ý nghĩa cho khách hàng, và các chương trình ưu đãi là một phần của cam kết đó.

vụ để biết thêm về những dịch vụ mà người dùng sẽ được trải nghiệm. Đồng thời chúng tôi còn cung cấp nền tảng dịch vụ hỗ trợ trực tiếp qua hotline và chatbox...



NVIDIA cung cấp nhiều loại card đồ họa cho nhiều thị trường khác nhau, bao gồm chơi game, máy tính để bàn, máy tính xách tay, trung tâm dữ liệu và các thiết bị di động. Công ty chúng tôi định hướng sẽ phân phối các sản phẩm CARD ĐỒ HỌA NVIDIA, bao gồm các dòng sau đây:

- **Dòng sản phẩm GeForce:** GeForce RTX 30 Series, GeForce RTX 20 Series, GeForce GTX 16 Series, GeForce GTX 16 Series.



- **Dòng sản phẩm Quadro:** Nvidia Quadro RTX 6000, Nvidia Quadro RTX 5000, Nvidia Quadro RTX 4000.



- **Dòng sản phẩm Tesla:** Nvidia Tesla A100, Nvidia Tesla V100, Nvidia Tesla P100.



Mỗi dòng sản phẩm đều được thiết kế cho để sử dụng phù hợp cho mục đích mà người tiêu dùng nhắm đến, dòng **GeForce** chủ yếu được sử dụng cho mục đích chơi game, chỉnh sửa video, thiết kế đồ họa và học máy. Card đồ họa **Quadro** được sử dụng cho nhiều ứng dụng, bao gồm chỉnh sửa video, thiết kế đồ họa, mô hình hóa 3D và kỹ thuật. **GPU Tesla** được sử dụng cho trí tuệ nhân tạo, học máy, phân tích dữ liệu và tính toán hiệu suất cao.

2. Kênh phân phối

Công ty chúng tôi sử dụng nhiều kênh phân phối khác nhau để bán sản phẩm của mình, bao gồm cửa hàng trực tiếp, trang web chính thức của công ty, sàn thương mại lazada, shopee,...

3. Giá cả

Tương tự như luận cứ giá trị chúng tôi đã đề cập, sản phẩm chúng tôi đưa ra luôn mang lại lợi ích tối đa với khách hàng và cố gắng đưa ra những chiến lược có lợi cho người tiêu dùng cũng như bên phân phối, chiến lược giá sẽ được xây dựng cẩn thận, chẵn chu trên từng phân khúc sản phẩm khác nhau cho từng mục đích sử dụng khác nhau của từng tệp khách hàng khác nhau nhằm tăng tính phù hợp giữa sản phẩm và người tiêu dùng trên nhiều khía cạnh như tài chính, mục đích sử dụng,... để có thể tiếp cận với tệp khách hàng một cách toàn diện nhất.

 <p>Card Nvidia Tesla L4 24GB GDDR6 PCIe Gen 4</p> <p>63,000,000đ</p> <p>MSP: L4-24GB</p>	 <p>NVIDIA H800 80GB Deep Learning GPU Computer</p> <p>1,030,000,000đ</p> <p>MSP: H800-80GB</p>	 <p>GPU NVIDIA A2 16GB GDDR6 PCIe 4.0</p> <p>23,000,000đ</p> <p>MSP: GPU_A2_16GB</p>	 <p>Card Màn Hình VGA NVIDIA A100 40GB CoWoS HBM2 PCIe</p> <p>295,000,000đ</p> <p>MSP: A100-40GB</p>
---	---	---	--

4. Chiến lược tiếp thị

Các sản phẩm của NVIDIA vốn đã có tên tuổi trong lĩnh vực card đồ họa ở thị trường quốc tế, do đó Công ty chúng tôi sẽ không quá tập trung vào việc truyền thông tính năng và các đặc điểm của sản phẩm. Thay vào đó, Công ty chúng tôi sẽ tập trung vào chất lượng dịch vụ của Công ty và truyền thông rộng rãi đến khách hàng biết đến Công ty chúng tôi là nhà phân phối Card đồ họa NVIDIA chất lượng và uy tín ở Việt Nam.

- **Dịch vụ**

Ngoài bán card đồ họa NVIDIA, chúng tôi sẽ cung cấp các dịch vụ đi kèm như: lắp đặt card, ép xung card, sửa chữa card, bảo hành và tư vấn để tạo lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ khác.



- **Liên kết**

Chúng tôi sẽ marketing tên tuổi Công ty bằng nhiều cách như: hợp tác với các nhà phát triển game, tài trợ các giải đấu game, tài trợ sản phẩm để các game streamer trải nghiệm và review,...



- **Truyền thông**

Ngoài ra chúng tôi cũng sẽ tạo những nội dung tiếp thị bao gồm: video, blog để thu hút khách hàng tiềm năng, tạo video quảng cáo trên các nền tảng mạng xã hội như Tiktok, Facebook, Youtube,... Và những chiến lược tiếp thị sẽ được lên kế hoạch rõ ràng và áp dụng cho từng dòng sản phẩm, từng phân khúc khách hàng khác nhau.

- **5. Quy trình bán hàng**

Để có một quy trình bán hàng vận hành một cách trơn tru, thì công ty chúng tôi sẽ thực hiện qua những bước sau:

- **Xây dựng trang web Thương Mại Điện Tử (TMĐT)**

Tạo một trang web TMĐT hoặc cửa hàng trực tuyến chuyên về các sản phẩm card đồ họa. Thiết kế trang web sao cho dễ dàng sử dụng và hấp dẫn với người mua, bao gồm các thông tin chi tiết về sản phẩm, hình ảnh chất lượng cao, và các tính năng thuận tiện như chức năng tìm kiếm, lọc sản phẩm, và giỏ hàng.

- **Thêm sản phẩm và mô tả**

Thêm các sản phẩm card đồ họa vào trang web với các thông tin chi tiết như mô tả sản phẩm, thông số kỹ thuật, giá cả và hình ảnh sản phẩm. Cung cấp thông tin rõ ràng và chính xác về các tính năng và hiệu suất của mỗi sản phẩm.

- **Xử Lý Đơn Hàng và Giao Hàng**

Xây dựng quy trình xử lý đơn hàng hiệu quả từ khi khách hàng đặt hàng cho đến khi sản phẩm được giao hàng cùng việc hợp tác với các dịch vụ giao hàng đáng tin cậy để đảm bảo sản phẩm được giao hàng nhanh chóng và an toàn đến tay khách hàng.

- **Hỗ Trợ Khách Hàng**

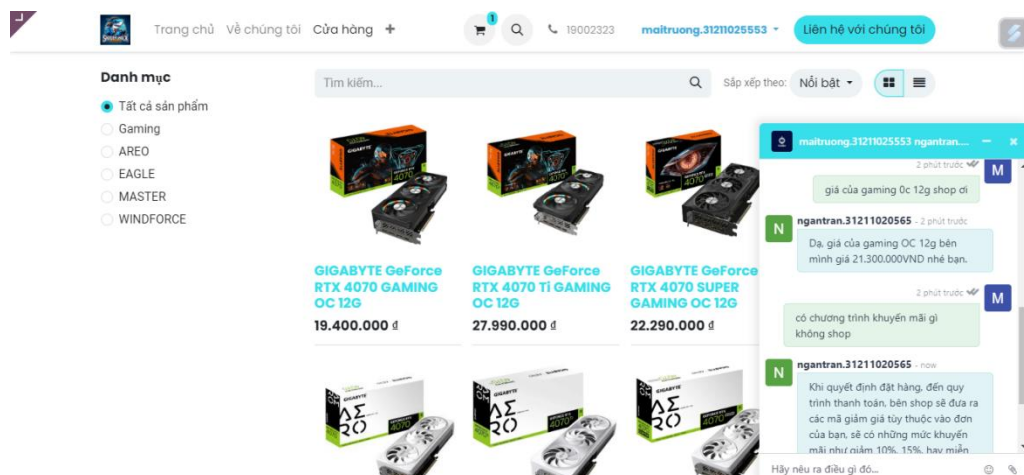
Cung cấp dịch vụ hỗ trợ khách hàng chuyên nghiệp và thân thiện thông qua nhiều kênh liên lạc như điện thoại, email, chat trực tuyến để giải đáp các thắc mắc của khách hàng và cung cấp hướng dẫn cài đặt và sử dụng sản phẩm.

- **Theo dõi và Đánh giá**

Theo dõi hiệu suất bán hàng, doanh số và phản hồi từ khách hàng để cải thiện quy trình bán hàng và tối ưu hóa trải nghiệm mua sắm của khách hàng và đánh giá các chiến lược tiếp thị và quảng cáo để tìm ra những điểm mạnh và yếu của chúng và điều chỉnh nếu cần.

- **Hỗ trợ khách hàng.**

Như nhắc ở trên, Chúng tôi hiện cung cấp dịch vụ hỗ trợ khách hàng chuyên nghiệp và thân thiện thông qua nhiều kênh liên lạc như điện thoại, email, chat trực tuyến và giải đáp các thắc mắc của khách hàng và cung cấp hướng dẫn cài đặt và sử dụng sản phẩm. Bằng cách sử dụng tính năng liên hệ, khách hàng có thể trò chuyện trực tiếp, gửi tin nhắn SMS, gọi điện thoại hoặc gửi email trực tiếp cho chúng tôi. Điều này tạo ra sự linh hoạt và đa dạng trong việc tương tác và hỗ trợ khách hàng, cho phép chúng tôi đáp ứng tốt hơn các nhu cầu khác nhau của khách hàng.



Tính năng liên hệ của chúng tôi là một công cụ tiện lợi, được tích hợp trong website, nhằm tạo một môi trường thuận tiện và dễ dàng cho người dùng tiếp cận và kết nối với cửa hàng của chúng tôi. Chúng tôi đảm bảo rằng khách hàng có thể dễ dàng tìm thấy cách liên hệ với chúng tôi mọi lúc, mọi nơi trên website.

III. Cơ hội thị trường

Thị trường card đồ họa là một thị trường cạnh tranh cao, có thể thay đổi nhanh chóng và nhu cầu về card đồ họa sẽ luôn tiếp tục tăng trưởng mạnh trong những năm tới.

Lĩnh vực game - một ứng dụng phổ biến nhất của card đồ họa, các loại game fps, 3D, VR, AR đã và đang tiếp tục phát triển mạnh nhờ sự ưa chuộng từ khách hàng, vì vậy những tựa game sắp ra mắt cũng sẽ đòi hỏi hiệu năng đồ họa cao hơn và đồng thời cũng sẽ gia tăng lượng cầu card đồ họa chất lượng.

Nhu cầu về máy tính xách tay mỏng và nhẹ cũng đang ngày càng được gia tăng, đặc biệt là đối với người dùng doanh nghiệp và người sáng tạo nội dung, vì thế nhu cầu về card đồ họa tích hợp đồng thời cũng được gia tăng.

Các giải pháp đồ họa chuyên nghiệp được sử dụng trong các lĩnh vực y tế thường đòi hỏi hiệu năng đồ họa cao để xử lý các tác vụ phức tạp, và nhu cầu cũng đang tăng trưởng theo thời gian.

Hoạt động kinh doanh trò chơi của công ty mẹ Nvidia, bao gồm card đồ họa cho máy tính xách tay và PC, tăng tới 56% so với cùng kỳ năm ngoái lên đến 2,87 tỷ USD. Tuy với sự xuất hiện của chip AI thay thế sản phẩm chính là card đồ họa, nhưng dù vậy sự tăng trưởng của ngành card đồ họa vẫn ổn định và cũng hứa hẹn một tiềm năng thị trường của card đồ họa.

Ngoài ra, một số xu hướng tiềm năng khác có thể ảnh hưởng đến nhu cầu về card đồ họa trong tương lai bao gồm:

- + **Sự phát triển của metaverse:** Metaverse là một thế giới ảo 3D được kết nối với nhau, nơi mọi người có thể tương tác với nhau và với các đối tượng ảo. Metaverse dự kiến sẽ đòi hỏi hiệu năng đồ họa cao để tạo ra trải nghiệm thực tế.

- + **Sự phát triển của xe tự lái:** Xe tự lái sử dụng các camera và cảm biến để nhận biết môi trường xung quanh và đưa ra quyết định. Xe tự lái dự kiến sẽ đòi hỏi hiệu năng đồ họa cao để xử lý lượng dữ liệu lớn từ các camera và cảm biến.

Thời đại công nghệ đã và vẫn đang phát triển, với sự ra đời của VR trong những năm gần đây đã cho chúng ta thấy một viễn cảnh tích cực bằng những công nghệ hiện có và tương lai hứa hẹn về sự phát triển. Kèm theo đó đòi hỏi nhiều sự đổi mới của card đồ họa để có thể bắt kịp những ý tưởng về đồ họa của thị trường.

IV. Môi trường cạnh tranh

Dự án sẽ hướng theo mô hình B2C bởi vì mô hình này sẽ cho phép dự án tiếp cận với đa dạng khách hàng ở nhiều phân khúc khác nhau. Hơn nữa, những đơn đặt hàng nhỏ lẻ và nhanh chóng sẽ tạo ra lượng lưu thông hàng hóa cao, giảm nhẹ gánh nặng tồn kho và cho phép tiếp cận nhiều khách hàng với chi phí marketing tối ưu nhất.

1. Đối thủ cạnh tranh trực tiếp

Đối thủ cạnh tranh	Điểm mạnh	Điểm yếu
CellphonesS	<ul style="list-style-type: none"> + Hệ thống bán lẻ điện thoại và phụ kiện uy tín hàng đầu tại Việt Nam với hơn 10 năm kinh nghiệm và nhiều giải thưởng uy tín. + Dịch vụ khách hàng tốt: Có đội ngũ nhân viên tư vấn chuyên nghiệp, nhiệt tình, chính sách bảo hành tốt. 	<ul style="list-style-type: none"> + Chuyên môn: Chưa có chuyên môn cao về mảng linh kiện card đồ họa + Dịch vụ bảo hành: Thường gặp tình trạng quá tải trong việc tiếp nhận và xử lý bảo hành + Không đa dạng sản phẩm: CellphonesS không đa dạng mẫu mã sản phẩm card đồ họa NVIDIA. + Giá cả: Giá của sản phẩm card đồ họa cao hơn so với các đối thủ khác.
GEARVN	<ul style="list-style-type: none"> + Nhà bán lẻ có thành tích trực tuyến tốt nhất tại Việt Nam, với thống kê (Fanpage có số lượt subscribe lớn nhất: với gần 540.000 lượt theo dõi trên Facebook. Trang Youtube có số lượng subscribe cao nhất với hơn 500.000 subscribers). + Điểm khác biệt: Miễn phí phụ thu hàng công kênh (dàn máy tính, bàn, ghế gaming,...). Có thể nói đây là bước tiến thông minh trong chiến thuật tiếp cận và chăm sóc khách hàng của GearVN. 	<ul style="list-style-type: none"> + Giá cả: Cao hơn so với các cửa hàng khác. + Dịch vụ CSKH: Khách hàng gặp khó khăn trong việc liên hệ với GearVN, hoặc nhận được phản hồi chậm từ phía họ. + Kênh bán hàng trực tuyến: Giao diện và trải nghiệm mua sắm trực tuyến trên trang web của GEARVN chưa được đánh giá cao bởi một số khách hàng.

Ben computer	+ Giá cả: Cạnh tranh và hợp lý, khách hàng có thể tìm thấy những sản phẩm chất lượng với mức giá phải chăng.	+ Hạn chế về số lượng cửa hàng vật lý + Hạn chế về mạng lưới phân phối
An Phát	+ Đa dạng sản phẩm: An Phát Computer cung cấp sản phẩm card đồ họa NVIDIA đa dạng mẫu mã, khá đầy đủ. + Dịch vụ CSKH: An Phát Computer hỗ trợ kỹ thuật và tư vấn khách hàng nhanh chóng. + Mạng lưới cửa hàng: Có nhiều cửa hàng trên toàn quốc, giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận và mua hàng.	+ Giá cả: Giá của sản phẩm card đồ họa NVIDIA ở An Phát luôn cao hơn so với các đối thủ cạnh tranh.
Phong Vũ	+ Đa dạng sản phẩm: Sản phẩm card đồ họa NVIDIA ở Phong Vũ đa dạng về mẫu mã và đầy đủ các dòng. + Mạng lưới cửa hàng rộng: Trải rộng các thành phố lớn ở Việt Nam. + Giá cả: Phong Vũ có tính cạnh tranh cao về giá so với các đối thủ khác.	+ Dịch vụ giao hàng: Có một số phản hồi tiêu cực với trường hợp giao hàng chậm hoặc có sự cố liên quan đến quá trình giao hàng.

2. Đối thủ cạnh tranh gián tiếp

- **Card đồ họa có sẵn:** Hầu hết các bộ vi xử lý hiện đại đi kèm với card đồ họa tích hợp trên bo mạch chủ (không được bán riêng rẽ). Card đồ họa tích hợp này không mạnh như card đồ họa tháo rời, nhưng chúng có khả năng xử lý đồ họa cơ bản và đáp ứng nhu cầu hàng ngày như xem phim, làm việc văn phòng và lướt web.
- **Các dịch vụ khác như Cloud Gaming:** có thể được gọi là dịch vụ game đám mây, là một hình thức chơi game trực tuyến, trong đó các trò chơi được chạy trên máy chủ đám mây từ xa và truyền tải hình ảnh và âm thanh đến thiết bị của người chơi thông qua kết nối internet. Người chơi có thể truy cập và chơi game trên nhiều thiết bị khác nhau mà không cần phải chờ đợi quá trình cài đặt.

	Microsoft Xbox Cloud Gaming	Nvidia GeForce Now	VNG Cloud Gaming
Giá cả	\$14,99/tháng	\$9,99/tháng (cơ bản) \$19,99/tháng (RTX)	50.000đ/tháng (cơ bản) 150.000đ/tháng (cao cấp)

Chất lượng hiệu suất	Tốt	Tốt	Trung bình
Thư viện game	Hơn 100 game	Hơn 1000 game	Hơn 50 game
Điểm mạnh	Tiện lợi, tiết kiệm chi phí, hỗ trợ đa thiết bị	Hiệu suất cao, nhiều game, hỗ trợ RTX, hỗ trợ đa thiết bị	Giá rẻ, hỗ trợ tiếng Việt
Điểm yếu	Phụ thuộc internet, có thể xảy ra độ trễ đầu vào, khả năng tùy chỉnh cài đặt trò chơi bị hạn chế	Giá cao với gói cao cấp, không có game độc quyền, cần có tài khoản Steam, Epic Games Store, Uplay, v.v	Hiệu suất trung bình, ít game

V. Chiến lược cạnh tranh

Có thể thấy An Phát và Phong Vũ đang là 02 đối thủ cạnh tranh trực tiếp chiếm thị phần lớn. An Phát tập trung vào việc đa dạng hóa sản phẩm, Phong Vũ áp dụng chiến lược cạnh tranh về giá và đa dạng mẫu mã. Vậy Công ty chúng tôi sẽ có những chiến lược cạnh tranh nào? Chúng tôi sẽ áp dụng *chiến lược cạnh tranh về giá kèm theo các ưu đãi* khi khách hàng mua sản phẩm tại cửa hàng của chúng tôi, như: miễn phí lắp đặt, bảo hành 42 tháng (các đối thủ khác bảo hành trong thời gian 36 tháng), miễn phí vận chuyển, giao hàng trong ngày ở nội thành.

Thế nhưng, những chiến lược cạnh tranh này rất dễ bị sao chép bởi các đối thủ. Công ty chúng tôi quyết định sẽ áp dụng thêm 04 chiến lược cạnh tranh dưới đây:

Bất đối xứng thông tin: Những người tham gia trao đổi mua bán hàng hóa trên thị trường nắm được những thông tin khác nhau tùy theo góc độ và nhu cầu. Nếu bên nào có được nhiều thông tin hơn về sản phẩm/dịch vụ thì sẽ nắm được nhiều ưu thế hơn.

Cụ thể, công ty chúng tôi sẽ luôn cập nhật tình trạng các dòng sản phẩm card đồ họa NVIDIA để nắm bắt kịp thời các thay đổi của hãng, nhập hàng các dòng sản phẩm mới nhất nhằm tạo lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ. Còn về phía khách hàng, chúng tôi sẽ thực hiện khảo sát thị trường đều đặn mỗi quý nhằm theo kịp xu hướng và thị hiếu của người tiêu dùng. Từ đó, Công ty có những thay đổi phù hợp để đáp ứng nhu cầu thị trường một cách nhanh nhất.

Người tiên phong: Người tiên phong là người tạo ra và đi đầu xu thế, cũng giống như Apple đã tiên phong khai sinh ra phân khúc sản phẩm máy tính bảng.

Công ty chúng tôi với định hướng sẽ tiên phong là *đơn vị chuyên phân phối card đồ họa NVIDIA ở Việt Nam và tạo ra xu hướng sử dụng card đồ họa NVIDIA trên thị trường*. Bởi vì, các đối thủ trực tiếp hiện nay đang bán quá nhiều mặt hàng điện tử, họ không thể tập trung riêng vào sản phẩm card đồ họa NVIDIA được. Đây là một trong những cơ hội giúp công ty thu hút được sự chú ý của người tiêu dùng. Công ty sẽ sử dụng các kênh truyền thông để quảng bá sản phẩm của NVIDIA đến người tiêu dùng

Việt Nam và liên kết với các bên như: Gamer, Streamer, Reviewer,...để kích thích thị hiếu.

Tác dụng của đòn bẩy trong kinh doanh.

Sử dụng đòn bẩy trong kinh doanh có thể là một phương thức hiệu quả để cải thiện vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp. Dùng cái mình mạnh để đẩy mạnh hiệu quả cũng như hiệu suất kinh doanh. Tuy nhiên, quan trọng là sử dụng đòn bẩy một cách có trách nhiệm và công bằng.

Với công ty chúng tôi, khi sản phẩm là card đồ họa, chúng tôi sẽ sử dụng đòn bẩy kinh doanh một cách tích cực và bền vững, tận dụng những cái mà chúng tôi tự tin thực hiện tốt trong thị trường để đẩy mạnh liên tục để đạt được những mục tiêu trong kinh doanh.

Ví dụ:

- Tối ưu hóa Sản Phẩm và Dịch Vụ: Đảm bảo rằng sản phẩm và dịch vụ mà bạn cung cấp đáp ứng được nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất. Nâng cao chất lượng, hiệu suất và tính linh hoạt của sản phẩm để tạo ra giá trị cao hơn cho khách hàng.
- Tối Ưu Hóa Chiến Lược Marketing và Tiếp Thị: Sử dụng chiến lược marketing và tiếp thị hiệu quả để tăng cường sự nhận thức về thương hiệu của bạn và thu hút khách hàng tiềm năng. Sử dụng các kênh trực tuyến và offline để tiếp cận khách hàng một cách toàn diện.

Lợi thế cạnh tranh không công bằng

Mở rộng khung thời gian trả, đổi hàng: Bình thường một doanh nghiệp kinh doanh sẽ có một khung thời gian nhất định dành cho khách hàng trả hoặc đổi sản phẩm theo nhu cầu, tuy nhiên thông thường khung thời gian đó chỉ nằm trong khoảng 7 - 14 ngày. Và mô hình kinh doanh chúng tôi đề xuất kéo dài khung thời gian này lên tới 60 ngày, với điều kiện sản phẩm được trả về còn nguyên vẹn và có giá trị bảo toàn. Cơ sở cho chiến lược này, là chúng tôi đảm bảo sản phẩm của mình đáp ứng tốt nhu cầu của người tiêu dùng. Ngoài ra, khi khách hàng trả lại sản phẩm thì sản phẩm vẫn sẽ tiếp tục được bán ra, vì tính năng sản phẩm, hay giá trị của chúng vẫn không hề lỗi thời so với nhu cầu hiện nay. Điều này các đối thủ cạnh tranh trên thị trường vẫn chưa làm được. Và chiến lược này rất khó để sao chép hay bắt chước nếu không có sự chuẩn bị kỹ lưỡng trong chiến lược vận hành hoạt động kinh doanh ngay từ đầu.

VI. Chính sách thị trường

1. Chi tiết cách một doanh nghiệp dự định xâm nhập thị trường và thu hút khách hàng

Để vươn lên và tạo dựng danh tiếng trong ngành, các doanh nghiệp cần có những bước tiến mạnh mẽ để thu hút khách hàng và tạo sự khác biệt so với đối thủ cạnh tranh. Chúng ta sẽ tìm hiểu về một số chiến lược cơ bản mà doanh nghiệp có thể áp dụng để thâm nhập thị trường một cách hiệu quả và thu hút được sự quan tâm của khách hàng.

Đầu tiên, mở cửa hàng bán lẻ với diện tích rộng và trang trí hiện đại. Cửa hàng không chỉ nổi bật về diện tích rộng mà còn được trang trí theo phong cách hiện đại để thu hút sự chú ý của khách hàng. Bố trí sản phẩm khoa học giúp khách hàng dễ dàng tìm kiếm và so sánh. Đồng thời, đội ngũ nhân viên được đào tạo để cung cấp dịch vụ khách hàng tốt, tư vấn nhiệt tình và chu đáo.

Thứ hai, xây dựng website thương mại điện tử với giao diện đẹp, bắt mắt và thân thiện với người dùng. Website cần có đầy đủ chức năng, như thanh toán trực tuyến, giao hàng tận nơi và đổi trả hàng hóa. Nội dung trên website cần phong phú, hữu ích cho khách hàng, bao gồm thông tin chi tiết về sản phẩm và bài viết đánh giá, hướng dẫn sử dụng.

Thứ ba, tập trung vào chất lượng dịch vụ. Doanh nghiệp cần cung cấp dịch vụ khách hàng tốt, tư vấn nhiệt tình và chu đáo. Đội ngũ nhân viên nên được đào tạo để có kiến thức sâu về sản phẩm và có khả năng giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng. Bên cạnh đó, cung cấp dịch vụ bảo hành và hậu mãi tốt cũng là một yếu tố quan trọng để tạo lòng tin và sự hài lòng cho khách hàng.

Tiếp theo, tổ chức các chương trình khuyến mãi và giảm giá hấp dẫn. Những chương trình này có thể bao gồm giảm giá sản phẩm, tặng quà miễn phí hoặc ưu đãi đặc biệt vào các dịp đặc biệt. Điều này giúp thu hút sự quan tâm của khách hàng và khuyến khích họ mua hàng.

Cuối cùng, tài trợ cho các giải đấu để quảng bá tên tuổi của công ty, lợi dụng sức nóng từ các giải đấu để tăng độ nhận diện thương hiệu mà không cần tốn quá nhiều công sức và tiền của để marketing.

Lưu ý rằng, trước khi thực hiện chiến lược thâm nhập thị trường, doanh nghiệp cần nghiên cứu thị trường kỹ lưỡng và đảm bảo có đủ nguồn lực tài chính và nhân lực để thực hiện. Đồng thời, doanh nghiệp cần theo dõi và đánh giá hiệu quả của chiến lược để có thể điều chỉnh và tối ưu cho phù hợp với thị trường và khách hàng mục tiêu.

2. Tiếp cận khách hàng tiềm năng.

a. Khách hàng tiềm năng.

Khách hàng tiềm năng của doanh nghiệp bán card đồ họa là những người yêu thích chơi game, đặc biệt là game thủ và streamer. Đối với những người này, việc có một card đồ họa mạnh mẽ là điều cần thiết để tận hưởng trọn vẹn trải nghiệm game và truyền stream chất lượng cao. Họ hiểu rõ rằng một card đồ họa tốt sẽ mang lại hiệu suất mượt mà, đồ họa chân thực và khả năng xử lý nhanh chóng trong các tác vụ đồ họa, video.

Những khách hàng tiềm năng này thường là những người năng động, luôn tìm kiếm những công nghệ tiên tiến và sẵn sàng đầu tư vào các thiết bị chất lượng để nâng cao trải nghiệm cá nhân và năng suất làm việc. Họ cũng thường có sự hiểu biết sâu sắc về công nghệ và luôn theo dõi các xu hướng mới nhất trong lĩnh vực đồ họa và công nghệ.

Với việc nhận biết được nhóm khách hàng tiềm năng này, doanh nghiệp bán card đồ họa có thể tập trung vào việc phát triển các sản phẩm và dịch vụ đáp ứng nhu cầu của họ. Đồng thời, thông qua các chiến lược tiếp thị phù hợp, doanh nghiệp có thể tạo sự nhận diện và thu hút sự quan tâm của khách hàng tiềm năng này, từ đó đạt được sự thành công trong việc thâm nhập và chiếm lĩnh thị trường.

b. Cách tiếp cận.

Để tiếp cận các khách hàng tiềm năng, doanh nghiệp cần áp dụng một chiến lược tiếp cận đa chiều.

Đầu tiên, xây dựng mạng lưới quảng cáo trên các nền tảng game là một yếu tố quan trọng. Sử dụng quảng cáo trực tuyến trên các nền tảng game như Steam, Twitch, YouTube Gaming giúp tiếp cận trực tiếp đến đối tượng mục tiêu. Đây là nơi mà người chơi thường xuyên tương tác và trải nghiệm game, do đó đây là môi trường thuận lợi để quảng bá sản phẩm.

Thứ hai, hợp tác với streamer và influencer cũng là một cách hiệu quả để tiếp cận đến cộng đồng game thủ. Liên kết với các streamer nổi tiếng trong lĩnh vực game để họ giới thiệu sản phẩm của bạn trong các video, livestream hoặc bài đánh giá. Những streamer và influencer này có ảnh hưởng lớn đến quyết định mua sắm của người hâm mộ, do đó, việc hợp tác với họ có thể giúp tăng khả năng tiếp cận và tạo niềm tin cho sản phẩm.

Thứ ba, tạo sự kiện và giải đấu cũng là một cách thu hút sự chú ý của cộng đồng game thủ và người yêu thích game. Tổ chức các sự kiện, giải đấu game hoặc livestream trực tiếp không chỉ tạo ra sự kích thích và hứng thú mà còn giúp tăng sự hiểu biết về sản phẩm của bạn.

Tiếp đến, việc sử dụng mạng xã hội là một công cụ quan trọng để quảng bá sản phẩm. Quảng bá sản phẩm trên các mạng xã hội phổ biến như Facebook, Instagram, Twitter giúp tiếp cận đông đảo khách hàng tiềm năng. Tạo nội dung hấp dẫn về sản phẩm và tương tác với cộng đồng game thủ trên các nền tảng này cũng là một cách để xây dựng sự quan tâm, tạo niềm tin cho sản phẩm và làm tăng khả năng mua hàng.

Cuối cùng, doanh nghiệp cũng có thể sử dụng quảng cáo Google và quảng cáo trên các trang web game là một cách để tiếp cận đến khách hàng tiềm năng. Sử dụng các dịch vụ quảng cáo trực tuyến như Google Ads và đặt quảng cáo trên các trang web game uy tín giúp tăng khả năng hiển thị sản phẩm cho đúng đối tượng mục tiêu.

VII. Phát triển tổ chức

1. Cấu trúc tổ chức



2. Cách thức doanh nghiệp hoạt động.

a. Phân chia phòng chức năng.

- **Ban giám đốc.**

Định hướng chiến lược phát triển doanh nghiệp.

Ra quyết định quan trọng liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp.

Giám sát và điều hành hoạt động của các phòng ban.

- **Phòng công nghệ thông tin.**

Quản lý hệ thống công nghệ, website.

Bảo trì và bảo mật hệ thống.

Hỗ trợ các phòng ban về công nghệ thông tin.

- **Phòng hành chính nhân sự.**

Tuyển dụng, đào tạo nhân sự.

Quản lý chế độ lương, phúc lợi.

Các công việc hành chính văn phòng.

- **Phòng kỹ thuật.**

Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

Kiểm tra chất lượng sản phẩm.

Hỗ trợ kỹ thuật cho khách hàng.

- **Phòng kế toán.**

Lập báo cáo tài chính.

Kiểm soát chi phí, thu chi.

Kế toán thanh toán, quản lý tài sản.

- **Phòng marketing.**

Nghiên cứu thị trường, khách hàng.

Xây dựng chiến lược marketing.

Quảng bá sản phẩm.

- **Phòng kinh doanh.**

Xây dựng mối quan hệ khách hàng.

Chăm sóc khách hàng.

Bán hàng và mở rộng thị trường.

- **Phòng cung ứng.**

Lập kế hoạch cung ứng, tồn kho.

Mua hàng, nhập hàng.

Quản lý mối quan hệ nhà cung cấp.

- **Phòng CSKH.**

Tiếp nhận và xử lý các phản hồi, khiếu nại của khách hàng.

Hỗ trợ, tư vấn khách hàng.

Khảo sát sự hài lòng của khách hàng.

b. Công ty lớn mạnh trong tương lai.

Định hướng công ty sẽ cổ phần hóa, do đó trên ban giám đốc lúc này sẽ có một hội đồng quản trị tham gia vào các quyết định của công ty.

Ban Giám đốc: Thay thế các giám đốc bộ phận bằng các chuyên gia quản lý có kinh nghiệm trong lĩnh vực tương ứng.

Phòng Kế toán: Thuê Kế toán trưởng là kế toán viên chuyên nghiệp, có chứng chỉ hành nghề. Các nhân viên kế toán là cử nhân kế toán.

Phòng Tài chính: Giám đốc tài chính phải là thạc sĩ tài chính. Các chuyên viên phân tích tài chính phải có bằng cấp chuyên môn.

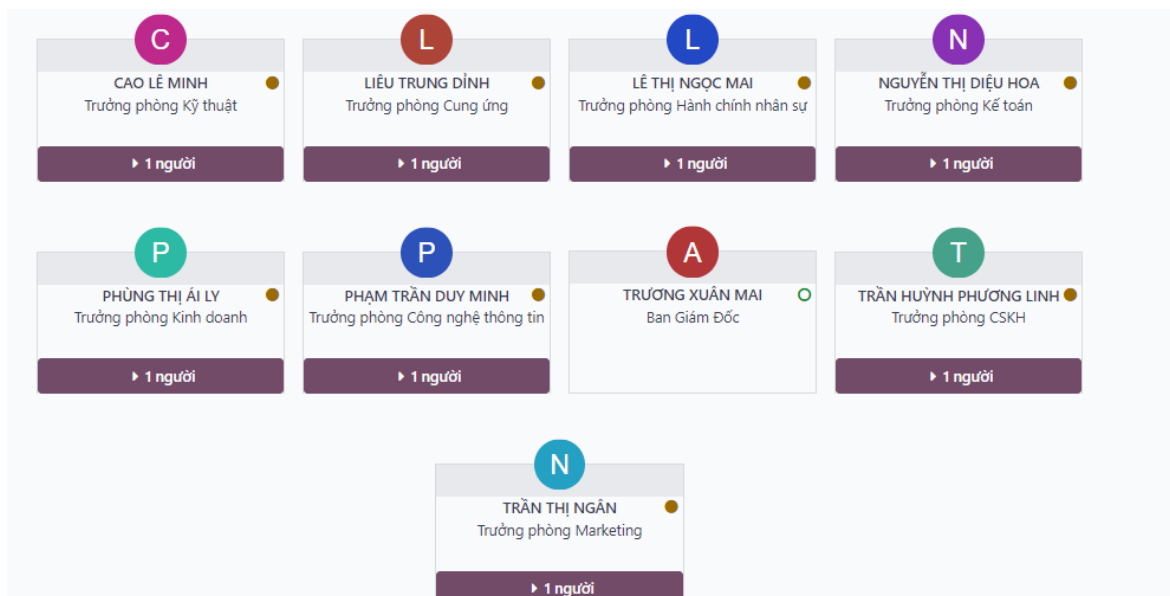
Phòng Marketing: Giám đốc Marketing phải có kinh nghiệm quản lý ít nhất 5-10 năm. Các chuyên viên nghiên cứu thị trường, xây dựng chiến lược phải có bằng cấp chuyên môn.

Phòng Nhân sự: Giám đốc Nhân sự là chuyên gia nhân sự, các chuyên viên tuyển dụng và đào tạo phải có chứng chỉ nghiệp vụ.

Phòng IT: Giám đốc CNTT phải là kỹ sư CNTT, các chuyên viên phải được đào tạo bài bản.

Các phòng nghiệp vụ: cần có các chuyên gia/kỹ sư có trình độ chuyên môn cao.

VIII. Đội ngũ quản lý



MỤC LỤC THAM KHẢO

(No date) *Kết quả tìm Kiếm Cho: 'Laptop gaming'.* Available at: <https://cellphones.com.vn/catalogsearch/result?q=card+%C4%91%E1%BB%93+h%E1%BB%8Da+gigabyte+4070> (Accessed: 16 February 2024).

Linh Kiện Máy Tính - Linh kiện PC (no date) *GEARVN.COM*. Available at: <https://gearvn.com/collections/linh-kien-may-tinh> (Accessed: 16 February 2024).

Công ty Cổ phần Bền - Ben Computer (no date) *Tìm Kiếm Sản Phẩm với TỪ Khóa 'card đồ họa' - bencomputer, Ben.com.vn*. Available at: <https://ben.com.vn/tim-kiem/?search=card+%C4%91%E1%BB%93+h%E1%BB%8Da> (Accessed: 16 February 2024).

VGA gigabyte - card đồ Họa gigabyte - card Màn HÌNH gigabyte 2024: Trang 2 (no date) *An Phát Computer*. Available at: <https://www.anphatpc.com.vn/vga-gigabyte.html?brand=53&page=2> (Accessed: 16 February 2024).

Person (2010) *Thương Hiệu và LÝ Thuyết bất đối xứng thông tin, Nhịp sống kinh tế Việt Nam & Thế giới*. Available at: <https://vneconomy.vn/thuong-hieu-va-ly-thuyet-bat-doi-xung-thong-tin.htm> (Accessed: 19 February 2024).

Chương 0: GIỚI THIỆU MÔN HỌC THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ - TS. NGUYỄN THÀNH HUY