Kế hoạch kinh doanh

Công ty TNHH Ô Tô Xixx Xxxx

1. Tóm tắt dự án

Kế hoạch kinh doanh xe Ô Tô Xxxxxi tại thị trường Xixx Xxx-Xxxx Xxi.

- Đơn vị triển khai: CÔNG TY TNHH Ô TÔ XIXX XXXX

- Địa chỉ GPKD: XXXX Tổ 13 KP 5, phường Xxx Xixx, Xixx Xxx, Xxxx Xxi

- Địa chỉ Showroom: xxxx Xx Ix Xx Xxi, Khu phố 5, Phường Xxx Xixx, Xixx Xxx

- MST: xxxx xxx xxx

- Mục tiêu chính: đạt doanh số 300 chiếc/tháng và phát triển doanh số 40% mỗi năm.

- Tác giả: Xxxxxx Xxxx Xxxx

2. Tổng quan thị trường Ô Tô Việt Nam

- Thị trường Ô Tô Việt Nam là 1 thị trường màu mỡ với hơn 90 triệu dân nhưng mới chỉ có hơn 2 triệu chiếc Ô Tô các loại.[1]

- Doanh số bán hàng toàn ngành Ô Tô Việt Nam đã tăng trưởng gấp đôi trong vòng 5 năm từ mức 138.117 chiếc năm 2011 lên 304.000 chiếc năm 2016 và dự kiến đạt 350.000 chiếc vào năm 2017.[2]

- Trong các năm tiếp theo thị trường Ô Tô sẽ tiếp tục phát triển nhanh chóng do mức thu nhập trung bình của người Việt Nam đã vượt qua ngưỡng 2.200 USD, đây là ngưỡng đủ điều kiện để phát triển nền công nghiệp Ô Tô. Dự báo đến năm 2020 thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam sẽ đạt mức 3.400 USD.[3]

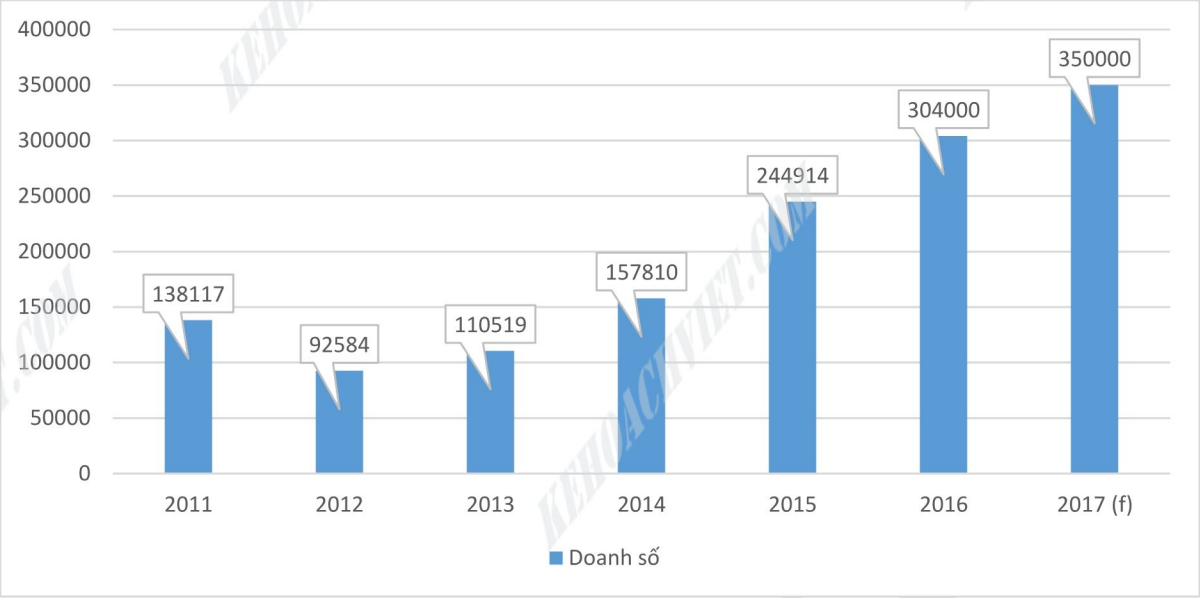
- Tỷ lệ xe trên đầu người còn thấp, thu nhập của người dân không ngừng được cải thiện, cơ sở hạ tầng ngày càng đồng bộ là những yếu tố tác động tích cực đến thị trường Ô Tô Việt Nam trong thời gian tới.

- Diễn biến đáng chú ý nhất trong thời gian tới của thị trường Ô Tô Việt Nam là việc thuế nhập khẩu từ ASEAN giảm xuống còn 0% trong năm 2018, điều này được dự báo sẽ tạo thuận lợi cho các sản phẩm xe nhập khẩu từ ASEAN tuy nhiên giá bán xe sẽ không giảm nhiều như nhiều khách hàng kỳ vọng vì nhà nước sẽ tăng các khoản thuế và phí khác để giới hạn sự phát triển của số xe Ô Tô cho đồng bộ với sự phát triển của hạ tâng giao thông và góp phần hỗ trợ nền công nghiệp sản xuất Ô Tô trong nước phát triển.

---

[1] Số liệu VAMA
[2] Số liệu VAMA
[3] Số liệu Bộ kế hoạch đầu tư và World Bank

Biểu đồ: Doanh số bán hàng ngành Ô Tô Việt Nam qua các năm (ĐVT: chiếc) [4]



3. Tình hình kinh doanh Xxxxxi Việt Nam

- Công ty Xxxxxi là một công ty đa quốc gia có truyền thống lâu đời của Nhật Bản chuyên sản xuất các loại xe hơi, xe máy, xe địa hình, thuyền máy, xe lăn, và các loại sản phẩm động cơ.

- Trong năm 2016, Xxxxxi đã bán ra 2,960,000 triệu chiếc Ô Tô trên toàn cầu, chiếm 3,51% thị phần Ô Tô toàn cầu (thị phần Ô Tô toàn cầu năm 2016 đạt 84,240,000 chiếc).[5]

- Năm xxxx, Xxxxxi chính thức đặt chân vào Việt Nam với mục tiêu trở thành một trong những hãng xe hàng đầu tại thị trường đầy tiềm năng này. Được đón nhận nồng nhiệt với dòng sản phẩm sành điệu Xxxxxi Xixx, Công ty Việt Nam Xxxxxi tiếp tục cho ra mắt những dòng sản phẩm chất lượng và hiện đại trong những năm sau đó. Hiện tại Xxxxxi đang phân phối các dòng xe tải nhẹ như Xxxxx Xlixx Xxx, Xxxxx Xxxxx, Xxxxxx Xxxxx Xxx và ô tô du lịch như Xixx, Xxxixx, Xixxxx và Xwixx.

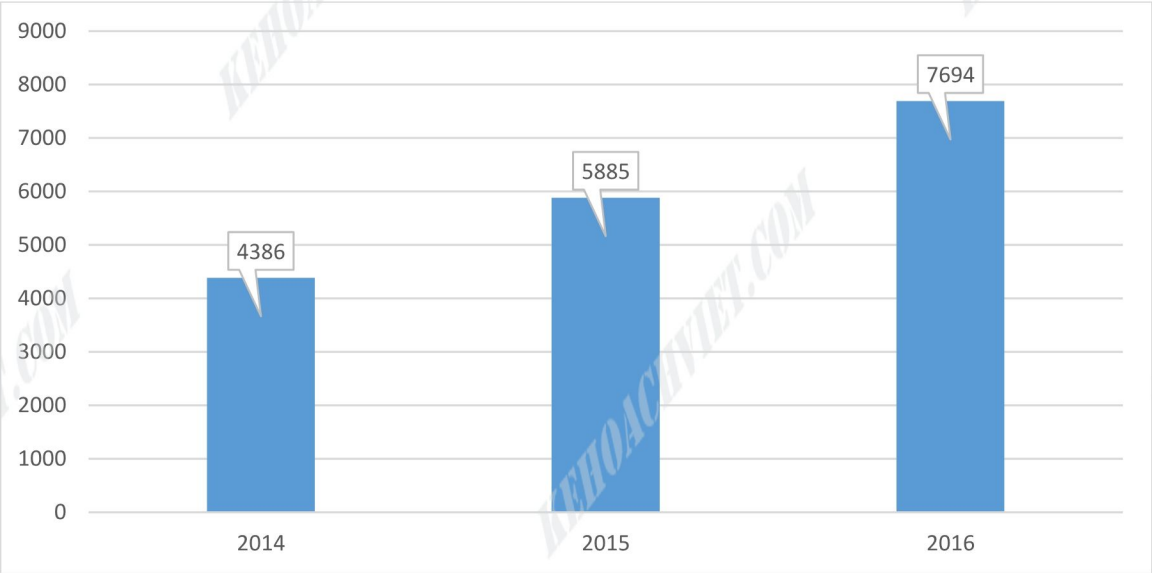
- Với nỗ lực không ngừng, các loại xe ô tô thương hiệu Xxxxxi đã tạo dựng được uy tín với các đặc trưng nổi trội như tính chính hiệu từ Nhật Bản, bền, tốt, dễ bảo trì và sửa chữa, đồng thời hoạt động không chỉ như những cộng sự đắc lực trong công việc mà còn như những người bạn thân thiết trong cuộc sống.

- Tuy là hãng xe hàng đầu thế giới nhưng doanh số Xxxxxi trên thị trường Việt Nam lại khá kiêm tốn. Năm 2016 chỉ đạt 7,694 chiếc chiếm 2,53% thị phần xe Ô Tô Việt Nam. Điều đáng mừng là doanh số của Xxxxxi Việt Nam luôn tăng trưởng khoảng 31% mỗi năm.[6]

---

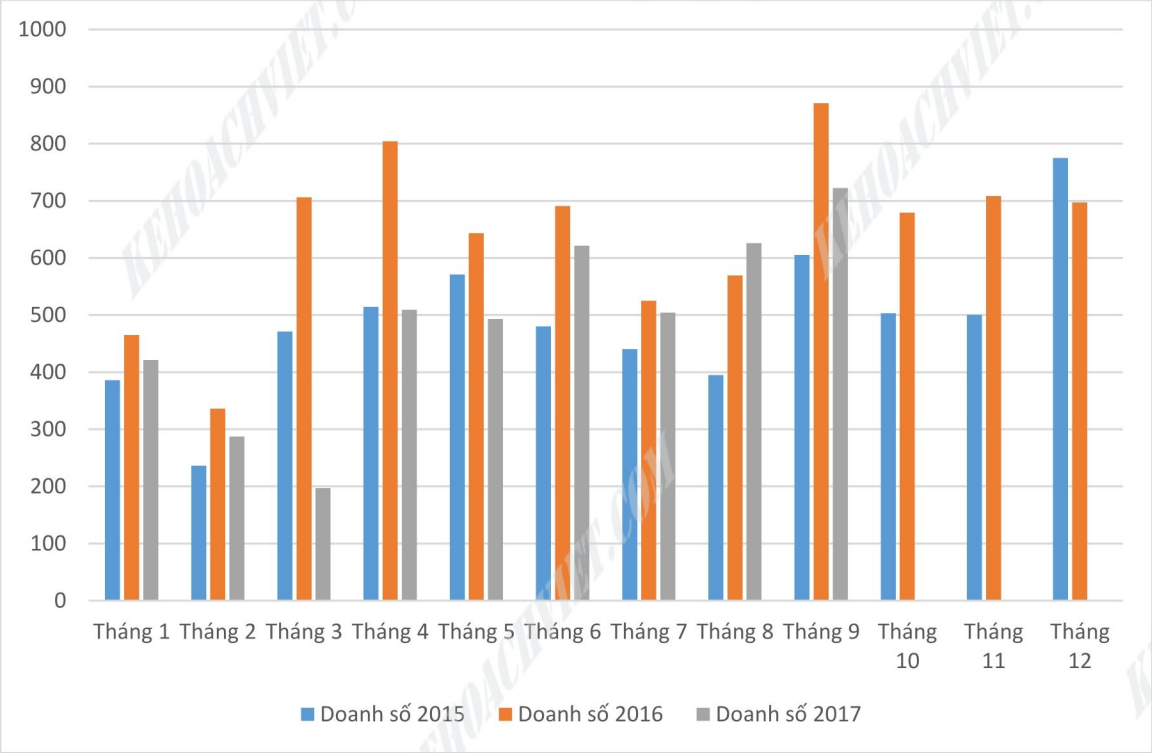
[4] Số liệu VAMA
[5] Số liệu Suzuki annual report 2016
[6] Số liệu VAMA

Biểu đồ: Doanh số bán Ô Tô Xxxxxi Việt Nam qua các năm (ĐVT: chiếc) [7]



- Doanh số xe Xxxxxi bán ra có sự sụt giảm vào 2 tháng đầu năm và tương đối ổn định trong khoảng thời gian còn lại.

Biểu đồ: Doanh số bán Ô Tô Xxxxxi Việt Nam hàng tháng qua các năm (ĐVT: chiếc) [8]

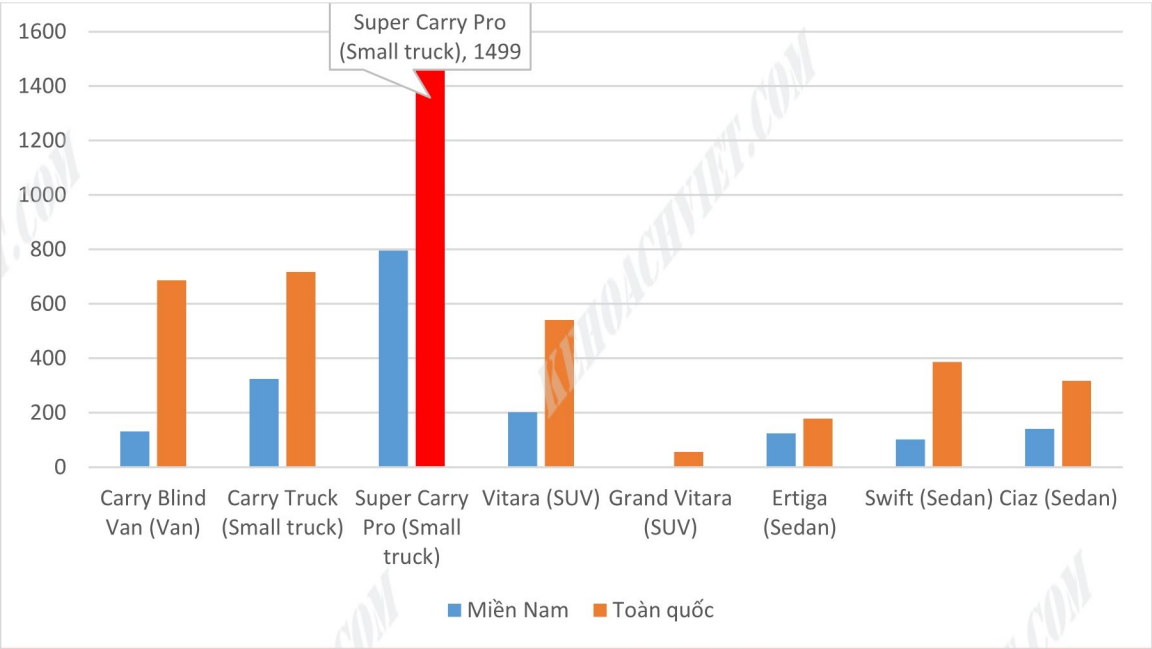


- Các sản phẩm bán chạy của Xxxxxi trong 9 tháng đầu năm 2017 chủ yếu tập trung vào các sản phẩm xe tải nhỏ. Lý giải cho điều này cũng không khó bởi các dòng xe

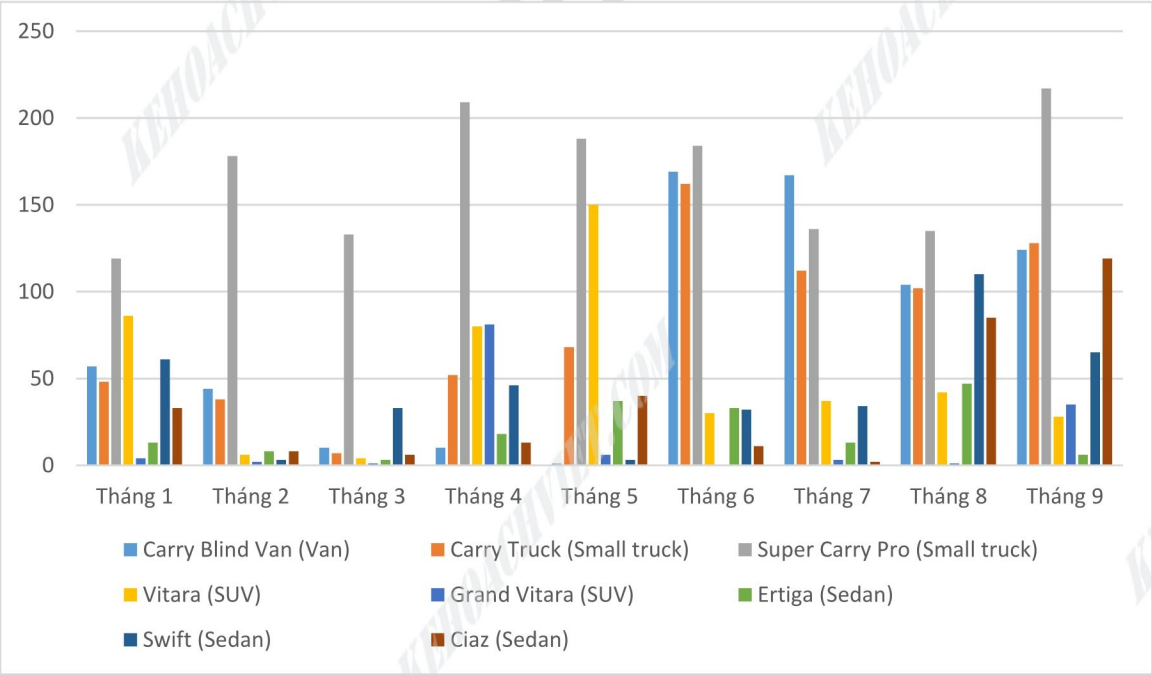
[7] Số liệu VAMA
[8] Số liệu VAMA

tải nhỏ của Xxxxxi nhỏ gọn và có chi phí khá hợp lý từ 249-469 triệu/chiếc rất phù hợp cho việc chuyên chở hàng hóa.

Biểu đồ: Doanh số bán ra từng loại xe Xxxxxi tại Việt Nam 9 tháng đầu năm 2017 (ĐVT: chiếc) [9]



Biểu đồ: Lượng tiêu thụ hàng tháng của từng loại xe Xxxxxi trong năm 2017 (ĐVT: chiếc) [10]



- Các dòng xe du lịch của Xxxxxi dù đa phần tập trung ở phân khúc bình dân khoảng

[9] Số liệu VAMA
[10] Số liệu VAMA

569-769 triệu/chiếc nhưng doanh số bán ra cũng không nhiều do phải cạnh tranh với nhiều đối thủ mạnh như Xxxxxx, Xix, Xxxxx, Xxxx…

4. Định hướng kinh doanh

- Tỉnh Xxxx Xxi phía Đông giáp tỉnh Xixx Xxxxx, phía Đông Bắc giáp tỉnh Xxm Xxxx, phía Tây Bắc giáp tỉnh Xixx Xxxxx và Xixx Xxxxx, phía Nam giáp tỉnh Xx Xix - Xxxx Xxx, phía Tây giáp Thành phố Xx Xxi Xixx, nằm ở vị trí trung tâm Vùng kinh tế trọng điểm phía Xxx, là vùng kinh tế phát triển năng động nhất Việt nam. Xxxx Xxi có 1 thành phố, 1 thị xã và 9 huyện với dân số khoảng 3 triệu dân. Hiên có 27 khu công nghiệp và 36 cụm khu công nghiệp. Toàn tỉnh Xxxx Xxi hiện doanh thu bán hàng của tất cả các hãng xe bán ra là : 1000 xe/1 tháng. Trong đó xe Du lịch khoảng 600 xe, xe tải và các loại khác là 400 xe.

- Thuận lợi:

- Công ty TNHH Ô Tô Xixx Xxxx đã có kinh nghiệm Kinh doanh trong lĩnh vực ô tô tải từ năm 2007 đến nay. Với doanh số bán hàng bình quân 500 xe/1 năm.
- Trong suốt thời gian KD tập thể và ban lãnh đạo ông ty đã tạo được mối quan hệ, hình ảnh và uy tín với khách hàng. Công ty có đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, nhân viên kỹ thuật tay nghề cao, năng lực tài chính rất tốt để vận hành doanh nghiệp.
- Showroom nằm ngay ví trí đắc địa thuộc Khu kinh doanh ô tô sầm uất nhất Thành Phố Xixx Xxx, tỉnh Xxxx Xxi. Có xưởng đóng thùng với diện tích 6000m2.
- Các showroom, trạm bán hàng, xưởng sửa chữa, kho bãi của công ty gồm:
    - Văn phòng chính và showroom
        - 474/8 Xx Ix Xx Xxi, Khu phố 5, Phường Xxx Xixx, Thành phố Xixx Xxx, Tỉnh Xxxx Xxi,
    - Trạm bán hàng và kho bãi
        - Số 24, Đường 2A, KCN Xixx Xxx, Phường xx xixx, Thành phố Xixx Xxx, Tỉnh Xxxx Xxi
        - Số 2T 20A Xx xxxxxx xixx – XXIX, Xã xx xxx, Thành phố Xixx Xxx, Tỉnh Xxxx Xxi
        - Số 826, khu phố 4, Xxxx xx xx, Phường Hiệp Xixx Xxxxx, Xxx xxx, Thành phố Xx Xxi Xixx
    - Xưởng sửa chữa và dịch vụ
        - Số 474/8 Xx Ix Xx Xxi, Khu phố 5, Phường Xxx Xixx, Thành phố Xixx Xxx, Tỉnh Xxxx Xxi
        - Số 24, Đường 2A, KCN Xixx Xxx. Phương An Bình. Thành phố Xixx Xxx, Tỉnh Xxxx Xxi

Với những đặc thù về kinh tế xã hội tỉnh Xxxx Xxi, dựa trên những thế mạnh có sẵn của công ty thì việc phát triển các sản phẩm Xxxxxi tại thị trường Xxxx Xxi đang có nhiều cơ hội rộng mở như: các khu công nghiệp nhiều nên nhu cầu vận chuyển hàng hóa cũng rất cao vì thế các dòng xe tải nhỏ của Xxxxxi sẽ có nhiều nhu cầu, thu nhập bình quân của người dân Xxxx Xxi cũng thấp hơn XXXXX nên các mẫu xe giá rẻ của Xxxxxi sẽ có nhiều khả năng cạnh tranh hơn.

- Định hướng chiến lược

- Với kinh nghiệm hơn 10 năm kinh doanh xe tải, công ty đã có lượng khách hàng rất lớn. Mục tiêu của công ty là đưa sản phẩm xe Xxxxxi tới tất cả khách hàng hiện có và các khách hàng mới của công ty. Xxxxxi Xixx Xxx sẽ là đại lý có doanh số bán hàng tốt nhất của Xxxxxi.

- Tận dụng các ưu thế sẵn có của công ty về kinh nghiệm thị trường, mối quan hệ khách hàng, hệ thống showroom kho bãi sẵn có để từng bước phát triển và mở rộng thị trường tiêu thụ xe Ô Tô Xxxxxi trên địa bàn.

- Tập trung vào các dòng xe mà Xxxxxi có lợi thế cạnh tranh cao để đẩy mạnh doanh số như: Xxxxx Xlixx Xxx, Xxxxx Xxxxx, Xxxxxx Xxxxx Xxx, Xixxxx, Xwixx, Xixx. Với mỗi dòng xe cần xác định đối tượng khách hàng cụ thể và chiến lược tiếp cận phù hợp như:

- Xxxx Xxi có nhiều Khu Công Nghiệp và Cụm KCN, nên đây là lượng khách hàng tiềm năng rất lớn. Cách tiếp cận liên hệ với các công ty đưa xe tới công ty, nhà máy mời ban lãnh đạo và cán bộ nhân viên chạy thử có tặng quà lưu niệm…
- Đối với dòng xe tải cần tiếp cận các khách hàng có nhu cầu chuyên chở sản phẩm thường xuyên như: các công ty sản xuất, các công ty thương mại hàng hóa trên địa bàn, các công ty vận tải, đội ngũ tài xế tự do… cần tích cực chào mời và có chính sách quà tặng hấp dẫn nhằm khuyến khích họ mua hàng và giới thiệu những người có nhu cầu mua hàng.
- Đối với các dòng xe du lịch nhỏ tiếp cận các gia đình thu nhập trung bình trên địa bàn tỉnh Xxxx Xxi đặc biệt cần tập trung vào thành phố Xixx Xxx.

5. Mục tiêu bán hàng

Mục tiêu của công ty là xây dựng chi nhánh Xxxxxi Xixx Xxx trở thành chi nhánh kinh doanh thành công hàng đầu trong hệ Xxxxxi Việt Nam với doanh số 2018 dự kiến đạt xxx chiếc và tăng trưởng doanh thu mỗi năm đạt xx%.

Trong đó chúng tôi dự kiến xx% doanh số đến từ các dòng xe tải nhẹ và xx% doanh số đến từ các dòng xe du lịch.

Bảng: Doanh số bán xe Ô Tô Xxxxxi dự kiến (ĐVT: chiếc)

Năm	2018	2019	2020
Doanh số dự kiến			
Doanh số xe tải nhẹ dự kiến			
Doanh số xe du lịch dự kiến			

6. Tổ chức triển khai

Nếu công ty triển khai hoạt động kinh doanh xe Ô Tô Xxxxxi tại Xixx Xxx thì phòng kinh doanh dự kiến sẽ triển khai ngay các hoạt động bán hàng trên hệ thống kinh doanh có sẵn của công ty như:

- Triển khai sản phẩm tới phòng kinh doanh và phổ biến chương trình kinh doanh sản phẩm Xxxxxi đến tất cả nhân viên và cộng tác viên kinh doanh hiện nay của công ty.
- Bố trí các khu vực trưng bày sản phẩm tại showroom.
- Cập nhật catalogue và bộ nhận diện thương hiệu của Xxxxxi Việt Nam trên toàn hệ thống kinh doanh hiện nay của công ty để giới thiệu cho khách hàng và các đối tác.
- Tổ chức riêng một bộ phận chuyên kinh doanh xe Xxxxxi, nhằm triển khai nhanh các hoạt động bán hàng cho xe Xxxxxi, gia tăng doanh số để đảm bảo đạt được mục tiêu đề ra.

Ngoài ra bộ phận kinh doanh xe Xxxxxi sẽ tự tổ chức các hoạt động marketing-bán hàng riêng cho xe Xxxxxi như:

- Về mặt nhận diện thương hiệu: định vị Công ty TNHH Ô Tô Xixx Xxxx là đại lý chuyên nghiệp số 1 của Xxxxxi trên địa bàn tỉnh Xxxx Xxi nói riêng và cả nước nói chung.
- Xây dựng và phát triển website:
    - Mục tiêu chính của việc xây dựng website là xây dựng bộ mặt chuyên nghiệp cho công ty trên internet, thu hút nhiều người đến với website từ đó sẽ có thêm nhiều khách hàng đến với công ty.
    - Các tên miền đề xuất: Xxxxxixixxxxx hoặc Xxxxxivietnam… ngoài ra có thể mua các tên miền khác làm website vệ tinh như Ô TôXxxxxi, Xxxxxire…
    - Thiết kế website: thiết kế website đẹp, chuyên nghiệp, tạo cảm giác yên tâm cho khách hàng khi giao dịch tại công ty, nên thuê đơn vị có uy tín trong ngành thiết kế với chi phí khoảng 6 triệu/website.
    - Chiến lược nội dung: các nội dung chính trên website gồm: giới thiệu sản phẩm dịch vụ của Công ty Ô Tô Xixx Xxxx, báo giá xe Ô Tô Xxxxxi tại Công ty Ô Tô Xixx Xxxx, các bài viết cung cấp thông tin về thị trường xe hơi, mục tiêu của các bài viết này là để cung cấp các thông tin cần thiết cho khách hàng, tạo cho khách hàng cảm giác an tâm tin tưởng vào công ty, tăng lượt view cho website, giúp website được các công cụ tìm kiếm thăm nhiều hơn, thứ hạng tìm kiếm cao hơn.
    - Ngoài chi phí thiết kế website thì còn các chi phí khác như: chi phí mua tên miền 260.000 VND/năm. chi phí hosting 1.800.000 VND/năm. Chi phí phát triển nội dung khoảng 2 triệu/tháng nếu thuê dịch vụ và 5 triệu/tháng nếu thuê nhân viên (nên thuê 1 nhân viên marketing vừa viết bài website vừa đăng tin facebook, seeding…).
    - Các chỉ tiêu chính cần đặt ra cho nhân viên marketing để đánh giá hiệu quả công việc gồm: lượt view website, alaxa rank, page rank, số lượng bài viết.
- SEO website

  - Seo các từ khóa quan trọng lên top tìm kiếm google như: “Ô Tô Xixx Xxx” “Ô Tô Xxxx Xxi” “Xxxxxi Xixx Xxx”, “Xxxxxi Xxxx Xxi”…
  - Cho đội ngũ nhân viên marketing lên các diễn đàn, các trang thông tin… viết cac bài giới thiệu cho công ty để thu hút sự chú ý của khách hàng khi họ có nhu cầu tìm hiểu thông tin.
- Chạy google adword
  - Hình thức tiếp cận khách hàng rất nhanh tỷ lệ chuyển đổi thành khách hàng cao cần chú trọng đầu tư.
- Tổ chức marketing facebook:
  - Facebook là mạng xã hội số 1 thế giới hiện nay với lượng người dùng thực đông đảo gần 1,9 tỷ người. 30% người dùng facebook đã chuyển đổi thành khách hàng sử dụng các sản phẩm và dịch vụ.
  - Marketing facebook cũng có tính đặc thù riêng so với các kênh marketing khác như: cực kỳ am hiểu hành vi người dùng, tiếp cận vô cùng chính xác khách hàng mục tiêu từ độ tuổi giới tính, sở thích ,thói quen… nên tỷ lệ chuyển đổi của facebook cũng cực kỳ cao. Tính tương tác và lan truyền nhanh đối với các thông tin hữu ích với người dùng.
  - Các hoạt động marketing chính trên facebook gồm:
  - Xây dựng fapage: viết bài định kỳ 3 đến 5 bài 1 ngày. Nên viết bài 1 lần và lên lịch xuất hiện cách mỗi 2-3h. Nhân viên viết bài facebook sẽ kiêm luôn nhân viên chăm sóc website.
  - Các hoạt động viral như: chia sẻ video, chiến lược khuyến khích like và share thông tin của Công ty Ô Tô Xixx Xxxx.
  - Hoạt động quảng cáo có tính phí trên chính trên facebook gồm: promote (tăng like cho fanpage), boost (tăng lượt reach cho bài viết). Ngoài ra còn có nhiều hoạt động quảng cáo facebook khác do các đơn vị marketing cung cấp như: tăng like, tăng sub…
  - Các nội dung truyền thông chính bao gồm:
  - Giới thiệu các sản phẩm dịch vụ của Công ty Ô Tô Xixx Xxxx.
  - Pr Công ty Ô Tô Xixx Xxxx: đăng nhận xét của khách hàng, các hoạt động cộng đồng, tham gia các cuộc thi, tham gia các hoạt động từ thiện, đăng các bài viết trên webiste…
  - Viết hoặc chia sẻ các bài viết về Ô Tô, chăm sóc xe, kinh nghiệm mua xe…
  - Chạy quảng cáo hướng đối tượng theo đó tất cả người dùng tại Xixx Xxx đã search từ khóa như “xe Ô Tô” “Ô Tô Xxxxxi” “giá xe Ô Tô” đều sẽ hiển thị quảng cáo của công ty.
- Trưng bày xe và tổ chức chạy thử ở các Trung tâm Thương mại, Siêu thị., khu đông dân cư, các Trung tâm đào tạo lái xe. Phòng Kinh doanh và Phòng Marketting, truyền thông kết hợp tổ chức.
- Treo nhiều Băng rôn và Baner ở các trục đường lớn, các quãng đường gần showroom của công ty để thu hút sự chú ý của khách hàng.
- Tổ chức các chương trình quà tặng cho khách hàng, bốc thăm trúng thưởng vào các dịp lễ Tết, vừa tạo hình ảnh và sự nổi bật cho công ty vừa góp phần gia tăng doanh số bán hàng.
- Đội ngũ nhân viên kinh doanh cần tích cực xây dựng hệ thống cộng tác viên bán hàng cho mình.

- Hiệu quả của những chương trình này là khá tốt, bởi qua các chương trình này mục đích của công ty là truyền thông giới thiệu được sản phẩm tới tất cả các đối tượng khách hàng. Chi phí bình quân cho những chương trình này hết khoảng 1000 đến 1500 đôla tùy theo chương trình.

7. Kết luận

Với sự nghiên cứu tỉ mỉ tình hình tôi tin rằng việc triển khai hoạt động kinh doanh xe Ô Tô Xxxxxi của Công ty TNHH Ô Tô Xixx Xxxx chắc chắn sẽ thành công góp phần nâng cao doanh thu và lợi nhuận cho công ty cũng như góp phần tích cực vào sự phát triển của công ty về lâu dài.

Tôi hy vọng kế hoạch sẽ sớm được ban giám đốc thông qua để phòng kinh doanh kịp triển khai các chương trình bán hàng trong năm 2018 để có thể đạt được các mục tiêu kinh doanh đề ra.

Trưởng phòng kinh doanh

Xxxxxx Xxxx Xxxx

*** 1 SỐ THÔNG TIN, NỘI DUNG, SỐ LIỆU VÀ HÌNH ẢNH ĐÃ ĐƯỢC KẾ HOẠCH VIỆT LỌC BỚT HOẶC ĐIỀU CHỈNH NHẰM MỤC ĐÍCH BẢO MẬT THÔNG TIN.

*** TÀI LIỆU THAM KHẢO, VUI LÒNG KHÔNG SỬ DỤNG CHO MỤC ĐÍCH THƯƠNG MẠI.