

1/15/2016

Kế Hoạch Kinh Doanh Sản Phẩm Xxxx Xllxxxx Mxxixxl Xxxixx

Thị trường: Việt Nam



**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ
VÀ PHÁT TRIỂN XXM XIX XXM**

Địa chỉ: số XXX, Ngõ XXX/XX Bạch Mai, Xx Xx
Xxxxx, Xx Xxi

VPGD: Số XX, Ngách X, Ngõ XXX Phố Vọng, Đồng
Tâm, Xx Xx Xxxxx, Xx Xxi

Nội Dung

I. Mở đầu	3
1. Bối cảnh thị trường	3
1.1 Bệnh thoái hóa khớp	3
1.2 Bối cảnh và ý tưởng kinh doanh	3
2. Phác đồ điều trị bệnh thoái hóa khớp	4
3. Giới thiệu về sản phẩm Xxxx Xxllxxxx Mxxixxl Xxxixx	4
3.1 Tổng quan	4
3.2 Công năng của sản phẩm	5
3.3 Lợi ích của sản phẩm	5
II. Phân tích thị trường	5
1. Qui mô thị trường	5
2. Thị trường hiện hữu và đối thủ cạnh tranh	7
III. Kế hoạch marketing	10
IV. Kế hoạch bán hàng	11
1. Chiến lược bán hàng	11
2.1 Qui trình mua hàng	12
3. Mục tiêu bán hàng	14
3.1 Các mục tiêu bán hàng trong 3 năm 2017-2018-2019	14
3.2 Giải pháp thực hiện	15
4. Tổ chức hoạt động bán hàng	15
V. Kế hoạch tài chính	17
1. Chi phí đầu tư ban đầu	17
2. Chi phí hàng tháng	17
3. Chi phí nhân sự	18
4. Kết quả kinh doanh	18
VI. Kết luận	19

I. Mở đầu

1. Bối cảnh thị trường

1.1 Bệnh thoái hóa khớp

Bệnh thoái hóa khớp là bệnh mạn tính thường gặp ở người trung niên và người cao tuổi. Bệnh thoái khớp thường gặp như: Thoái hóa khớp, thoái hóa cột sống, thoái hóa khớp gối, vai, tay... Bệnh thoái hóa khớp không như các bệnh lý thông thường khác. Bệnh diễn ra theo sự già đi tự nhiên nên thường không có thuốc điều trị bệnh khỏi hoàn toàn được. Vì thế nên người ta tập trung vào việc làm phục hồi lại các lớp sụn và dịch khớp nhằm làm chậm quá trình thoái hóa khớp, loại bỏ các tổn thương do sụn và dịch khớp gây nên.

Trước đây người ta xem thoái hóa khớp là căn bệnh của người cao tuổi. Tuy nhiên nhiều nghiên cứu gần đây cho thấy có rất nhiều người dưới 40 tuổi cũng bị thoái hóa khớp. Thường gặp nhất là do chấn thương và khớp làm việc quá tải.

Thoái hóa khớp là một bệnh khớp thường gặp nhất ở người cao tuổi với trên 50% những người trên 35 tuổi có biểu hiện ít nhất một triệu chứng của bệnh, tỷ lệ này lên tới 80% ở những người trên 70 tuổi. Bệnh đặc trưng bởi tổn thương thoái hóa của sụn khớp với quá trình mất sụn khớp và tổn thương xơ hóa xương dưới sụn, từ đó gây ra tổ chức xương cạnh khớp tân tạo và hốc xương dưới sụn.

1.2 Bối cảnh và ý tưởng kinh doanh

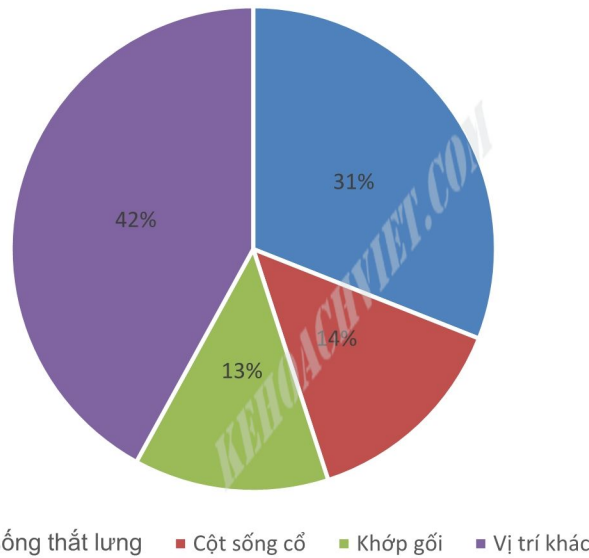
Thống kê của WHO cho thấy có 0,3 - 0,5% dân số bị bệnh khớp lý về khớp thì trong đó có 20% bị thoái hóa khớp. Ở Mỹ: 80% trên 55 tuổi bị thoái hóa khớp. Ở Pháp: Thoái hóa khớp chiếm 28% số bệnh về xương khớp. Ở Việt Nam: thoái hóa khớp chiếm 10,41% các bệnh về xương khớp.

Dù chưa có thống kê đầy đủ nhưng với 30% người trên 35 tuổi, 60% người trên tuổi 65 và 85% người trên tuổi 80 bị thoái hóa khớp, bệnh này đang thách thức ở Việt Nam.

Có sự liên quan chặt chẽ giữa thoái hóa khớp và tuổi tác.

- 15 – 44 tuổi: 5% người bị thoái hóa khớp
- 45 – 64 tuổi: 25 – 30% người bị thoái hóa khớp
- Trên 65 tuổi: 60 – 90% người bị thoái hóa khớp.

Các vị trí bị thoái hóa khớp thường gặp



Hiện nay tỷ lệ người cao tuổi trong dân số Việt Nam đã lên đến 7% và sẽ còn gia tăng nhanh trong tương lai. Trong bối cảnh này thì bệnh cơ xương khớp thật sự là vấn đề y tế quan trọng ở Việt Nam.

Việc điều trị bệnh thoái hóa khớp có ý nghĩa quan trọng trong việc cải thiện sức khỏe của con người, giúp nâng cao chất lượng cuộc sống.

2. Phác đồ điều trị bệnh thoái hóa khớp

Làm chậm quá trình thoái hóa và thay đổi cấu trúc của sụn khớp, cần được duy trì điều trị dài ngày (đơn vị tính là năm)

– Cải thiện cấu trúc sụn khớp:XXXXXXXXXX XXXXX (tinh thể) 500 mg x 2 – 3 lần / ngày.

XXXXXXXXXX XXXXXX 500 mg x 2 lần / ngày– Ức chế IX-1:

XXXXXXXXXX 50 mg x 2 lần / ngày–

XXX XXXXXXXX (Dịch khớp nhân tạo) chích vào khớp

Chích XXXXXXXX vào khớp là một thủ thuật tại khớp do BS chuyên khoa chỉ định, thực hiện và theo dõi tại những cơ sở Y tế có đủ điều kiện tuyệt đối vô trùng.

Liều dùng: 2 ml / lần x 3 – 5 lần, mỗi lần chích cách nhau một tuần.

Tác dụng: Thay thế dịch khớp, duy trì độ nhớt của dịch khớp, bảo vệ các tổ chức của khớp và cải thiện cấu trúc của sụn khớp

Chỉ định: Điều trị Thoái hoá khớp gối vừa và nặngThuốc có thể làm trì hoãn việc phải thay khớp nhân tạo nếu nhắc lại đều đặn mỗi 6 tháng (đặc biệt trên người bệnh lớn tuổi, có nhiều bệnh phối hợp và có nhiều nguy cơ khi phẫu thuật)

Như vậy Xxx XXXXXXXX hiện là sản phẩm quan trọng trong việc điều trị bệnh thoái hóa khớp. Giúp tạo ra lớp dịch khớp, phục hồi và tái tạo xương khớp. Trung bình ở Việt Nam hiện nay có khoảng 30-33% bệnh nhân thoái hóa khớp được điều trị bằng Xxx XXXXXXXX.

3. Giới thiệu về sản phẩm XXXX Xllxxxx Mxxixxl Xxxixx

3.1 Tổng quan

Tên sản phẩm: XXXX Xllxxxx Mxxixxl Xxxixx

Hãng sản xuất: XxxxXXXXXXXXXX
Thành phần : XXXXXXX type 1

3.2 Công năng của sản phẩm

Xxxx Xxlxxxx Mxxixxl Xxxixx là sản phẩm chuyên điều trị bệnh thoái hóa khớp thoái hóa khớp, với thành phần chủ yếu là XXXXXXX type 1, đã được kiểm nghiệm lâm sàng so sánh với XxxXXXXXXXX, kết quả không gây tác dụng phụ.

Sản phẩm có tác dụng nhanh chóng giúp giảm đau, phục hồi tái tạo xương khớp. Có tác dụng lâu dài đối với việc điều trị các bệnh về thoái hóa xương khớp.

Có thể tiêm vào xương khớp để điều trị viêm khớp bao gồm cả viêm khớp dạng thấp (cũng có thể tiêm nó qua đường tiêu hóa nhưng không hiệu quả bằng tiêm trực tiếp)

Bên cạnh đó, sản phẩm của công ty còn có các công dụng trong việc thẩm mỹ, làm đẹp như MD- POLY....

3.3 Lợi ích của sản phẩm

Hiệu quả

An toàn

Không có phản ứng phụ

Nguồn gốc tự nhiên

Thích hợp với mọi độ tuổi

Không có nguy cơ tương tác với các thuốc khác

Có thể kết hợp với các phương pháp điều trị khác

II. Phân tích thị trường

1. Qui mô thị trường

Theo khảo sát của công ty XXM tại TP.HCM và Xx Xxi tại 50 bệnh viện lớn, trong đó có 23 bệnh viện có khoa nội điều trị bệnh xương khớp

1.1 Qui mô thị trường tại Thành Phố Hồ Chí Minh

Tại Thành Phố Hồ Chí Minh, các bệnh viện như: Chợ Rẫy, chấn hương chính hình, đại học y được là 3 bệnh viện chuyên khoa xương khớp hàng đầu tại TP.HCM và cả miền Nam, mỗi năm 3 bệnh viện này tiếp nhận khoảng 80000-100000 bệnh nhân đến khám tương đương khoảng 2-300 bệnh nhân/ngày.

Các bệnh viện: Nguyễn Tri Phương, bệnh viện 115... mỗi ngày cũng có hàng trăm lượt bệnh nhân đến khám xương khớp.

Tổng lượt khám xương khớp thống kê tại các bệnh viện có khoa nội xương khớp lớn tại TP.HCM là 708.000 lượt/năm.

Số ca thoái hóa khớp được điều trị hàng năm tại TP.HCM khoảng: 73.703 ca.

Số bệnh nhân được tiêm XxxXXXXXXXX hàng năm khoảng: 34.970 bệnh nhân.

Tổng số mũi XxxXXXXXXXX được tiêm hàng năm khoảng: 244.790 mũi.

1.2 Qui mô thị trường tại Xx Xxi

Tại Xx Xxi, tổng lượt khám xương khớp được thống kê khoảng 340.000 lượt/năm

Số bệnh nhân được tiêm XxxXXXXXXXX hàng năm khoảng : 21.000 bệnh nhân

Tổng số mũi XxxXXXXXXXX được tiêm hàng năm khoảng : 147.000 mũi

Qua thống kê, tổng lượt khám xương khớp thống kê trên 2 thành phố lớn là Xx Xxi và Hồ Chí Minh là 1.048.000 lượt/ năm, số bệnh nhân sử dụng hình thức tiêm là khoảng 55.970 bệnh

nhân/ năm, tổng số mũi Xxx XXXXXXXX được tiêm khoảng 391.790 mũi/ năm (Số liệu thống kê trên chưa bao gồm số liệu các bệnh nhân đang trong quá trình điều trị, số lượt tái khám)

Bảng: Tổng hợp và thống kê tình hình khám chữa bệnh xương khớp tại 23 bệnh viện lớn tại TP.HCM, HN

STT	Tên Bệnh Viện	Địa Chỉ	Số lượt khám	Số bệnh nhân tiêm
1	Bệnh Viện 175	Địa chỉ: 782 Nguyễn Kiệm, Quận Gò Vấp	69.000	4140
2	Bệnh Viện 30 tháng 4	Địa chỉ: 9 Sư Vạn Hạnh, P.9, Quận 5	31000	
3	Bệnh Viện An Bình – Bệnh Viện Miễn Phí	Địa chỉ: 146 An Bình, P.7, Quận 5		
4	Bệnh Viện An Sinh (CTy TNHH Bệnh Viện Đa Khoa Tư Nhân)	Địa chỉ: 10 Trần Huy Liệu, P.12, Quận Phú Nhuận	21000	1470
5	Bệnh Viện Bình Dân	Địa chỉ: 371 XXXX Xxx Xxx, P.4, Quận 3		
6	Bệnh Viện Chấn thương Chính hình	Địa chỉ: 929 Trần Hưng Đạo, P.1, Quận 5	100.000	9000
7	Bệnh Viện Chợ Rẫy	Địa chỉ: 201B Nguyễn Chí Thanh, Quận 5	88.000	5280
8	Bệnh Viện Đa Khoa Hoàn Mỹ (Cty TNHH BV ĐK Hoàn Mỹ)	Địa chỉ: 124 Trần Quốc Thảo, P.7, Quận 3	30000	1350
9	Bệnh Viện Đa Khoa Sài Gòn	Địa chỉ: 125 Lê Lợi, P. Bến Thành, , XXXX X		
10	Bệnh Viện Điều Dưỡng – Phục Hồi Chức Năng Bưu Điện 2	Địa chỉ: 68 KP2 Nguyễn Duy Hiệu, P.Thảo Điền, Quận 2	10000	
11	Bệnh Viện Nguyễn Trãi	Địa chỉ: 314 Nguyễn Trãi, P.8, Quận 5	33000	1320
12	Bệnh Viện Nguyễn Tri Phương	Địa chỉ: 486 Nguyễn Trãi, P.4, Quận 5	35000	1330
13	Bệnh Viện Nhân Dân 115	Địa chỉ: 520 Nguyễn Tri Phương, P12, XXXX X0	75.000	3000
14	Bệnh Viện Nhân Dân Gia Định	Địa chỉ: 1 Nơ Trang Long, P.7, Quận XXXX XXXXX	53.000	1590
15	Bệnh Viện Thống Nhất	Địa chỉ: 1 Lý Thường Kiệt, P.7, Quận Tân Bình	43000	1290
16	Bệnh Viện Trung Vương	Địa chỉ: 266 Lý Thường Kiệt, P.14, XXXX X0		
17	Bệnh Viện Trường ĐH Y Dược (Cơ Sở Chính)	Địa chỉ: 215 Hồng Bàng, P.11, Quận 5	80000	4000
18	Bệnh Viện Đa Khoa	Địa chỉ: 72-74 Sư Vạn Hạnh, P.12,	40000	1200

	Vạn Hạnh	Q.10, TP. HCM		
19	Bệnh Viện Bạch Mai		80000	6000
20	Bệnh Viện 108		60000	3000
21	Bệnh Viện 103		50000	3000
22	Bệnh Viện E		70000	6000
23	Bệnh Viện Đại Học Y.....		40000	3000
	Tổng		1.048.000	55.970

Chú thích : Bảng khảo sát trên đã loại trừ các bệnh viện chuyên biệt về mắt, bệnh viện phụ sản, các bệnh viện không có chuyên khoa xương khớp,.. Các bệnh viện có số lượt khám nhưng không có số lượt tiêm hoặc có số lượt tiêm nhưng không xác định được loại nào vì các lí do sau : không có kĩ thuật tiêm, không xác định được loại thuốc được tiêm (hầu hết là các loại giảm đau , các BV tuyến Tỉnh chúng tôi sẽ tiếp tục nghiên cứu và hoàn thành trong năm 2016)

2. Thị trường hiện hữu và đối thủ cạnh tranh

Hiện tại thị trường đang có 2 loại thuốc chính dùng để chữa trị thoái hóa xương khớp: dạng tiêm và dạng uống

Sản phẩm uống thường được biết đến như 1 loại thực phẩm chức năng (Xxxxxxx Type 2), công dụng và hiệu quả phải tốn thời gian sử dụng lâu

Sản phẩm tiêm tuy có tác dụng nhanh và hiệu quả trong việc điều trị các chứng bệnh về xương khớp nhưng lại chưa được sử dụng phổ biến do đòi hỏi phải có chuyên môn kỹ thuật cao nên chỉ có các bệnh viện có chuyên khoa xương khớp mới sử dụng được, và phải có sự chỉ định của bác sĩ (Xxx Xxxxxxxx). Đây cũng chính là sản phẩm cạnh tranh trực tiếp với các sản phẩm của công ty.

Hiện nay trên thị trường Việt Nam đang được cấp phép lưu hành 6 sản phẩm có chứa Xxx Xxxxxxxx dạng tiêm chính gồm:

a. Xxxxxxx Xxx-25mg/2.5ml

Số đăng ký: VN-xxxx-06

Dạng bào chế: Dung dịch tiêm

Quy cách đóng gói: Hộp 10 bơm tiêm x 2.5ml

Công ty đăng ký: Xxxxxx Xxxxx Inc. (Mr.Chuyên : 0913805xxx)

Công ty phân phối : Dược Xxx Xi (Ms.Thư : 0903020xxx)

Thành phần: Xxxxx Xxxxxxxx

Giá : 420.000/ lọ . Bệnh viện E, BV Chợ Rẫy

Chỉ định:

Viêm khớp gối, viêm quanh khớp vai cánh tay.

Chống chỉ định:

Quá mẫn với thành phần thuốc.

Chú ý đề phòng:

Tiền sử quá mẫn với thuốc khác, suy gan, phụ nữ có thai & cho con bú, trẻ em. Phải hết viêm trước khi tiêm Xxxxxxx.

Tác dụng ngoài ý:

Đau chỗ tiêm. Hiếm: phát ban, ngứa (ngưng thuốc).

Liều lượng:

Không tiêm IV, không nhỏ mắt. Tiêm đúng vào khoang khớp gối hay khoang khớp cánh tay 1 lần

mỗi tuần. Kỹ thuật phải vô trùng nghiêm ngặt. Dùng kim cỡ 18-20. Không hiệu quả sau 5 lần tiêm: ngưng thuốc.

b. Xxxxi-25mg/2.5ml

Số đăng ký: VN-xxxx-10

Dạng bào chế: Dung dịch tiêm

Quy cách đóng gói: Hộp 5 xi lanh chứa dung dịch tiêm

Công ty đăng ký: Xxxx Xxxxx Co., Ltd, văn phòng đại diện : 12/4a Xxxxxx Xx Xxx Xxxx, phường Xx Xxx, Xxxx X

Công ty phân phối: CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM XXXX XX (ĐT: 08. 3868 xxxx, Ms.Nhàn: 0972.685.xxx)

Thành phần: Sodium Xxxxxxxxxx: 2.5mg/2.5ml

Giá thuốc : 350.000/ lọ / BV Đại Học Y Dược / BV Gia Định

Chiết khấu: 220.000/lọ

c. Xx-xx-25mg/2.5ml

Số đăng ký:

Dạng bào chế: Dung dịch tiêm

Quy cách đóng gói: Hộp 1 lọ 5ml

Công ty đăng ký: Xxxxx Xxxxxa, văn phòng đại diện : phòng xxx, tầng 2, Xxxxxxx, 12 Xxx Xxxx Xx, phường Xx Xxx Xxxx X

Thành phần: Na Xxxxxxxxxx: 1%

Giá thuốc : 745.000/ lọ / BV Chợ Rẫy, BV Bạch Mai, BV chấn thương chỉnh hình

Chỉ định:

Xx - xx được chỉ định như một chất bổ sung dịch hoạt dịch cho khớp gối và khớp vai. Xx-xx cũng được chỉ định như một chất bổ sung dịch hoạt dịch cho các khớp khác. Sản phẩm này có tác dụng giống như chất bôi trơn và hỗ trợ cơ học cũng như chỉ định điều trị triệu chứng cho các bệnh nhân viêm xương khớp mãn tính.

Chống chỉ định:

Chống chỉ định cho những bệnh nhân có bệnh sử dị ứng với các thành phần của sản phẩm và các trường hợp bệnh nhân như viêm khớp.

Chú ý đề phòng:

Ngoại trừ khớp gối và khớp vai, dùng Xx-xx trong thời gian dài với các khớp động khác chỉ nên dùng trong trường hợp thay thế khớp.

Tương tác thuốc:

Không có báo cáo về bất dung nạp với các chế phẩm tiêm vào khớp khác.

Tác dụng ngoài ý:

Có thể xuất hiện phát ban da, đau sưng và phù nề cũng như nhiễm trùng chỗ da tiêm hoặc shock phản vệ. Tuy nhiên ghi nhận rất hiếm.

Liều lượng:

Tiêm vào khớp 5 lần, mỗi lần tiêm cách nhau 1 tuần. Có thể tiêm một số khớp cùng lúc. Phụ thuộc vào mức độ nặng nhẹ của bệnh mà mỗi lần điều trị như vậy có thể có tác dụng trên 6 tháng. Cần tiếp tục nhắc lại liệu trình như vậy. Trong trường hợp tràn dịch khớp cần dẫn lưu, bất động khớp và chườm đá hoặc dùng corticocxxxxxx tiêm vào khớp. Tiếp tục dùng Go -on sau 2-3 ngày.

d. Xxxxxx

Số đăng ký: VN-xxxxx-11

Dạng bào chế: Dung dịch tiêm trong khớp

Quy cách đóng gói: Hộp 1 ống tiêm bơm đầy sẵn 2ml

Công ty đăng ký: XXXXXXX & Co., Ltd. Văn phòng đại diện: xxx Xxxx Xxx Xxx, p xx ,quận Xxxx Xxxxx

Thành phần:

Muối Xxxxx của Xxx XXXXXXXX: 20mg/2ml

Giá bán : 1.056.329 / ống . BV chợ rẫy, BV Bạch Mai, BV chấn thương chỉnh hình, BV đa khoa Thống Nhất

Xxxxx có hoạt chất là Muối Xxxxx của Xxx XXXXXXXX, được chỉ định trong điều trị giảm đau trong viêm khớp gối, viêm quanh khớp bả vai.

Thuốc có tác dụng không mong muốn là:

- Quá mẫn: Hiếm gặp có thể xảy ra phát ban, ngứa. Khi có bất kỳ triệu chứng nào xảy ra, cần cho bệnh nhân ngừng thuốc và có biện pháp xử trí thích hợp.

- Tại nơi tiêm: Sau khi tiêm thuốc vào khớp có thể bị đau tại nơi tiêm

e. XXXXXXXX XXXX

Số đăng ký:

Dạng bào chế: Dung dịch tiêm trong khớp

Quy cách đóng gói: Hộp 3 ống tiêm bơm đầy sẵn 2ml

Công ty đăng ký: nhà máy XXXX –Hàn Quốc đạt tiêu chuẩnGMP Hàn Quốc, GMP EU.

Công ty phân phối : công ty TNHH thương mại & đầu tư Xxxx Xxx ,. Văn phòng : xx ĐHT xx, kp4, p Xxxx Xxxx Xxxxx, Xxxx X2

Thành phần: Xxxxx XXXXXXXXXXXX 20mg/2ml, Xxxxx XXXXXXXXXXXX 20mg, Xxxxx Xxxxx, Xxxxx xxxxxxxx Xxxxxx XXXXXXXXXXXXXXX, Xxxxx xxxxxxxx XXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXX

Giá bán : 2.550.000/ hộp / 3 ống

Chỉ định : viêm, thoái hóa khớp gối, quanh khớp vai, khớp chậu

Chống chỉ định : bn có mẫn cảm với các thuốc chứa AH

Tác dụng phụ : đau hoặc sưng chỗ tiêm, có dịch chảy ra

Tương tác thuốc : có thể phối hợp với các loại non- xxxxxx và xxxxxxxxxxxx

f. XXXXX

Số đăng ký: VN-15543-12

Dạng bào chế: Dung dịch tiêm

Quy cách đóng gói: Hộp chứa 1 xylanh đóng sẵn

Công ty đăng ký: Xxxx Xxx XXXXXX., Ltd

Công ty phân phối: Dược Xxxx Xxx (ĐT: 0918125xxx)

Thành phần: Sodium XXXXXXXXXXXX: 25mg

Giá bán: 780.000/ hộp. Bệnh viện Thống Nhất.

Bảng: Các sản phẩm tiêm chứa Xxx XXXXXXXX xương khớp đang lưu hành trên thị trường Việt Nam

Tên sản phẩm	Đơn vị phân phối	Giá bán (vnđ)
XXXXXXX	Dược Xxx Xi (Ms.Thur : 0903020xxx)	420.000/ 1 ống

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Địa chỉ: 23 Đường Số 7, CityLand ParkHill, Phường 10, Quận Gò Vấp, TP Hồ Chí Minh

Website: <http://kehoachviet.com>

Email: contact@khv.vn

ĐT: 0903.349.539

Xxxx		
Xxxxi	CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM XXXX XX (ĐT: 08. 3868 xxxx, Ms.Nhà: 0972.685.xxx)	350.000/ 1 ồng
Xx-xx	Xxxxxx Xxxxxx	745.000/ lọ
Xxxxxx	Xxxxxxx & Co., Ltd	1.300.000/ 1 ồng
Xxxxxxxxx Xxxx	Công ty TNHH thương mại & đầu tư Đồng Tân (ĐT: 0915079xxxx)	2.550.000/hộp 3 ồng
Xxxxx	Dược Xxxx Xxxx (ĐT: 0918125xxx)	780.000/1 hộp 1 ồng

III. Kế hoạch marketing

Do đặc thù của ngành nghề, việc sản phẩm được sử dụng tại các bv hoặc các trung tâm y tế phụ thuộc vào việc đấu thầu và tiếp cận trực tiếp.

Vì vậy, chiến lược marketing của công ty XXM chủ yếu là xây dựng website và tổ chức hội thảo giới thiệu sản phẩm tại các bệnh viện.

- Marketing online : xây dựng website chuyên nghiệp nhằm cung cấp thông tin về sản phẩm cho khách hàng, website cũng là công cụ giúp sản phẩm tiếp cận với những nhà thuốc, trạm y tế nhỏ lẻ.
- Marketing truyền thông : trọng điểm là xây dựng mối quan hệ với các bệnh viện, các trung tâm y tế lớn và tham gia các cuộc đấu thầu thuốc.

Marketing online

Xây dựng website đẹp và chuyên nghiệp gồm các tính năng sau:

- Hỗ trợ giao diện mobile, tốc độ load nhanh từ 1-3 giây
- Màu sắc hài hòa, cân đối, tạo sự thiện cảm đối với người xem, tốc độ truy cập website nhanh, màu sắc chủ đạo website là xanh dương pha chút đen, tạo sự thân thiện, gần gũi pha chút quyền lực mạnh mẽ.
- Độ bảo mật cao, quản lý thông tin hiệu quả
- Thiết kế chuẩn S.E.O, dễ dàng lên Top của trang tìm kiếm google hoặc trang tìm kiếm Cốc Cốc của Việt Nam
- Nhiều chức năng hỗ trợ bán hàng như thống kê số lượng hàng hóa, các chức năng thanh toán, đặt hàng, hỗ trợ người tiêu dùng trực tuyến, thống kê được số lượng người xem website, thống kê lượt xem của từng bài viết quảng cáo

Chi phí xây dựng bài viết quảng cáo sản phẩm:

- 250,000 VNĐ/ bài: Bài viết PR trên website. Bài viết maketing PR khoảng 1000 kí tự. Nghiên cứu kĩ lưỡng đối tượng sản phẩm review. Bài viết PR trên web đảm bảo hay, chuẩn Seo mang lại khả năng tương tác cao với người đọc.
- Nếu có bất cứ khúc mắc nào ở bài viết, người viết sẽ liên hệ trực tiếp để chỉnh sửa đến đạt yêu cầu.
- Thời gian hoàn thành bài viết khoảng 1-2 ngày
- Đơn vị viết bài : www.imeovat.com, www.vietpr.edu.vn
- Mỗi tháng nên viết khoảng 30 bài quảng cáo để đưa website lên top tìm kiếm
- Chi phí một tháng : 7.500.000 VND

Tổ chức hội thảo

Trong năm giai đoạn từ 1-6-2017, công ty chủ trương tổ chức các buổi hội thảo nhỏ tại các khoa xương khớp của các bệnh viện.

Mỗi bệnh viện công ty sẽ tổ chức 1 buổi hội thảo với thời lượng khoảng 3h do các nhân viên kinh doanh của công ty và chuyên gia nước ngoài trao đổi

Nội dung các buổi hội thảo xoay quanh các vấn đề: giới thiệu sản phẩm, công năng, điểm nổi trội, phương pháp sử dụng, giải đáp các thắc mắc thường gặp và các câu hỏi khác...

Mỗi bác sĩ tham dự hội thảo sẽ được tặng phần quà giá xxx.000 VNĐ.

Mỗi dược sĩ, y tá tham dự hội thảo sẽ được tặng phần quà trị giá xxx.000 VNĐ.

Mỗi buổi hội thảo dự kiến có 20 người tham dự.

Đối với trường khoa xxxx.000

Viện trưởng xxxx.000

Chi phí nước, bánh kẹo: xxxx.000

Tùy vào qui mô bệnh viện.

Bảng: Chi phí marketing dự kiến năm 2016

STT	Chi phí	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền (VNĐ)
1	Thiết kế website			15.000.000
2	Viết bài PR sản phẩm			22.500.000
3	Chi phí bảo trì website			0
4	Tổ chức hội thảo (chi phí đi lại, ăn uống, máy chiếu...)			1.000.000.000
5	Tổ chức hội thảo (quà cho bác sĩ, trưởng khoa, viện trưởng...)			1.500.000.000
Tổng				2.537.500.000

Chi phí bảo trì website năm 1 thường được miễn phí, các năm tiếp theo chi phí khoảng 7-10 triệu/năm.

Viết bài PR sản phẩm tập trung vào tháng đầu khoảng 30 bài, 60 bài còn lại phân bố đều cả năm. Các năm tiếp theo tùy nhu cầu để lên kế hoạch.

Tổ chức hội thảo tại 100 bệnh viện có chuyên khoa xương khớp lớn trên cả nước (gồm: 115, chấn thương chỉnh hình, Chợ Rẫy, Nguyễn Tri Phương, 175, Gia Định, Y Dược, Thống Nhất, Vạn Hạnh, BV Bạch Mai, BV 108, BV 103, BV Đại Học Y Hà Nội.....), các bệnh viện nhỏ hơn không tổ chức.

Chỉ tổ chức các buổi hội thảo nhỏ trong năm 1 các năm sau không tổ chức mà có đội ngũ nhân viên tư vấn hỗ trợ tư vấn trực tiếp.

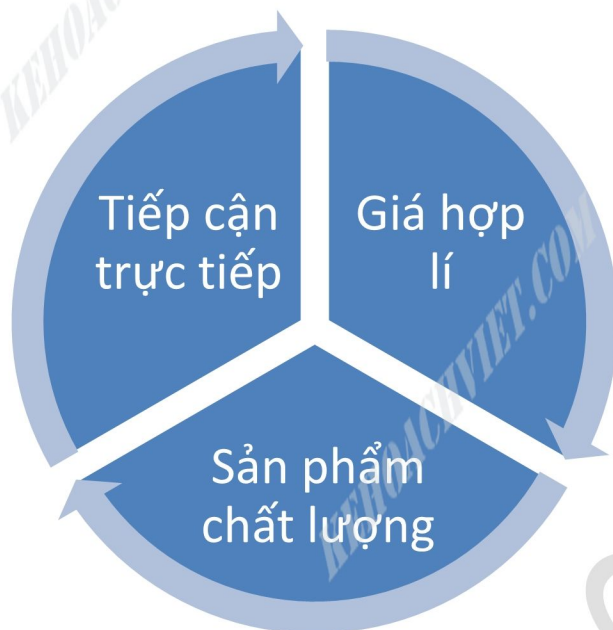
IV. Kế hoạch bán hàng

1. Chiến lược bán hàng

Chiến lược bán hàng: tiếp cận trực tiếp các đầu mối cung cấp dược cho các bệnh viện.

Công ty XXM áp dụng chiến lược bán hàng chủ lực là tiếp cận trực tiếp do đội ngũ nhân viên kinh doanh giàu kinh nghiệm bán sỉ cho khách hàng doanh nghiệp phụ trách. Kết hợp với chiến lược giá và chất lượng để xâm nhập thị trường.

Hình 1.1 Chiến lược bán hàng của công ty XXM



2. Các qui trình mua và bán hàng

2.1 Qui trình mua hàng

Đối tượng	Sơ đồ tiến trình
Bộ phận kinh doanh, kế toán.	Lập kế hoạch mua hàng
Ban giám đốc	Duyệt
Bộ phận kinh doanh, Ban giám đốc	Lựa chọn nhà cung ứng Ký hợp đồng mua hàng
Bộ phận Kinh doanh, Kế toán, BPKSCL	Lưu hợp đồng thực hiện

2.2 Qui trình kiểm nhận hàng

**KIỂM TRA CHỨNG
TỪ**

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu

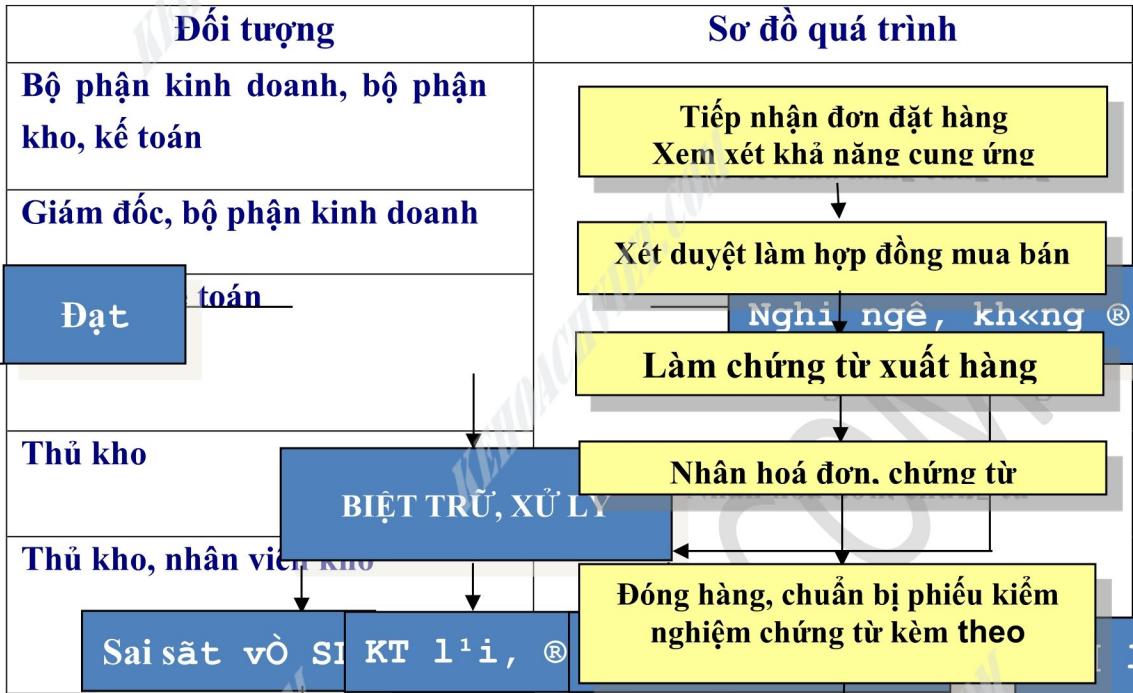
Địa chỉ: 23 Đường Số 7, CityLand ParkHill, Phường 10, Quận Gò Vấp, TP Hồ Chí Minh

Website: <http://kehoachviet.com>Email: info@kehoachviet.com

ĐT: 0903.349.539

DỠ HÀNG

HĐKN



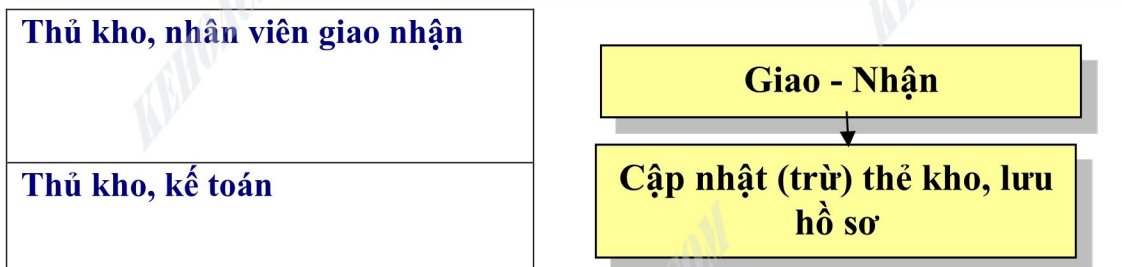
HĐKN

Thủ Kho

Thủ kho

2.3 Quy trình bán hàng





3. Mục tiêu bán hàng

3.1 Các mục tiêu bán hàng trong 3 năm 2017-2018-2019

- Doanh số bán hàng: xxx.000 lọ thuốc tiêm/năm liên tục trong 3 năm 2017-2018-2019

3.1a Các vấn đề cần tiến hành trong năm 2016

- Nghiên cứu lâm sàng
- Đăng kí bộ y tế cấp phép lưu hành
- Xây dựng quan hệ thân thiết với x người phụ trách chính vấn đề thuốc tại các bệnh viện
- Nghiên cứu gia tăng doanh số bán hàng theo 2 hướng là mở rộng và mở rộng sản phẩm.
 - ✓ Đối với việc mở rộng ...

- ✓ Đối với việc mở rộng ...

3.2 Giải pháp thực hiện

Với 1.028.000 bệnh nhân xương khớp tại TP.HCM, HN thường xuyên tiêm các sản phẩm chống thoái hóa khớp và đối tượng này không ngừng gia tăng thì mục tiêu xxx.000 lọ thuốc/năm của công ty hoàn toàn khả thi. Tuy nhiên thị trường hiện nay cũng đang tồn tại một số đối thủ cạnh tranh nên công ty cần phải có chiến lược cạnh tranh hợp lý nếu muốn chiếm được thị phần.

- Tuyển dụng ...
- Chiết khấu ...
- Giai đoạn đầu ...
- Lập danh sách khách hàng bao gồm: tên bệnh viện, lãnh đạo bệnh viện, danh sách bác sĩ, y tá, nhà thuốc tại các bệnh viện, tình trạng khách hàng.
- Đối với thông tin ...
- Đội ngũ nhân viên kinh doanh phải theo sát tình hình và tích cực xúc tiến hoạt động bán hàng đảm bảo đạt được mục tiêu doanh số đề ra, trong đó trọng tâm giai đoạn 1 phải xúc tiến bán hàng cho các bệnh viện chuyên khoa xương khớp hàng đầu cả nước là: Chợ Rẫy, Chấn Thương Chỉnh Hình, Đại Học Y Dược, Bệnh Viện Bạch Mai, 108, 103, Y Hà Nội.
- Tháng 6-12/2016 đội ngũ nhân viên kinh doanh phải bắt đầu nghiên cứu ...
- Tháng 6-12/2016 ngoài việc nghiên cứu mở rộng thị trường, đội ngũ nhân viên kinh doanh phải nghiên cứu mở rộng ...

4. Tổ chức hoạt động bán hàng

Mục tiêu bán hàng được giao cho bộ phận kinh doanh phụ trách. Việc tổ chức hoạt động bán hàng do phòng kinh doanh phụ trách nhằm đảm bảo mục tiêu bán hàng đặt ra.

Bảng 4.1 Tổ chức thực hiện hoạt động 2017

Giai đoạn	Nội dung công việc	Tháng
-----------	--------------------	-------

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Chuẩn bị thực hiện dự án.	Lập kế hoạch kinh doanh trong 3 năm 2017-2018-2019													
	Tổ chức phòng kinh doanh: + Bổ nhiệm trưởng và phó phòng kinh doanh. + Tuyển dụng nhân viên kinh doanh. + Thống nhất cơ cấu tổ chức và cơ chế hoạt động của phòng kinh doanh.													
	Phòng kinh doanh hiện thực hóa các mục tiêu trong kế hoạch kinh doanh tổng thể của công ty thành mục tiêu và kế hoạch của phòng để trình ban giám đốc phê duyệt.													
	Xây dựng website													
	Thiết kế và in brochure Chụp hình sản phẩm, trụ sở kinh doanh.													
	Đăng ký bộ y tế cấp phép lưu hành.													
Bắt đầu triển khai dự án	Phòng kinh doanh bắt đầu tổ chức hoạt động bán hàng như kế hoạch đề ra.													
	Liên hệ làm việc và đề xuất cung cấp sản phẩm ngay với các Bệnh Viện đã có số liệu khảo sát. Hình thức liên hệ : ...													
	Tổ chức lưu trữ và quản lý thông tin khách hàng, Đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng: các bệnh viện tiếp cận thành công và chưa thành công Nghiên cứu và điều chỉnh chiến lược tiếp cận, chính sách giá, chính sách chiết khấu, phương pháp xây dựng quan hệ.													
Đẩy mạnh hoạt động bán hàng	Nghiên cứu thị trường tại 7 tỉnh thành phố gồm: ...													
	Nghiên cứu mở rộng ...													

3. Chi phí nhân sự

Bảng: Chi phí nhân sự dự kiến

Vị trí	Số lượng	Mức lương	Tổng lương tháng	Tổng lương hàng năm
Giám đốc			17.000.000	204.000.000
Trưởng phòng kế toán tổng hợp			12.000.000	144.000.000
Trưởng phòng kinh doanh			10.000.000	120.000.000
Phó phòng kinh doanh			8.000.000	96.000.000
Nhân viên kế toán			11.000.000	132.000.000
Nhân viên kinh doanh			22.500.000	270.000.000
Nhân viên bảo vệ			5.000.000	60.000.000
Tài xế			8.000.000	96.000.000
Tổng	13		93.500.000	1.122.000.000

4. Kết quả kinh doanh

Bảng: Doanh thu bán hàng dự kiến

	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Doanh số (lọ)			
Giá bán			
Doanh thu	36.000.000.000	45.000.000.000	54.000.000.000

Bảng: Kết quả kinh doanh dự kiến

	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Doanh thu			
Doanh thu bán hàng	36.000.000.000	45.000.000.000	54.000.000.000
Giá vốn hàng bán			
Lợi nhuận gộp			
Chi phí			
Chi phí marketing	2.520.000.000	2.250.000.000	2.700.000.000
Chi phí gửi hàng vào các bệnh viện	500.000.000		
Chiết khấu kinh doanh	13.320.000.000	16.650.000.000	19.980.000.000
Quà tặng (lễ tết, sinh nhật bs...)	1.800.000.000	2.250.000.000	2.700.000.000
Hoa hồng kinh doanh	1.080.000.000	1.350.000.000	1.620.000.000
Chi phí nhân sự	1.122.000.000	1.122.000.000	1.122.000.000
Biên phí hàng tháng	504.000.000	504.000.000	504.000.000
Chi phí tài chính	824.554.500	644.651.700	464.748.900
Lợi nhuận trước thuế			
Thuế TNDN			

Lợi nhuận sau thuế			
--------------------	--	--	--

VI. Kết luận

Với sự nghiên cứu cẩn trọng nhu cầu thị trường, đối thủ cạnh tranh, phương thức kinh doanh và năng lực triển khai dự án. Công ty XXM Việt Nam hoàn toàn có cơ sở để khẳng định kế hoạch kinh doanh của công là hoàn toàn khả thi, công ty hoàn toàn có thể đạt được các mục tiêu đề ra về doanh thu, doanh số, thị phần.

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

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