

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO VÀ TƯ VẤN

(Đào tạo và tư vấn doanh nghiệp vận hành công cụ “thực chiến”)

GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ KINH DOANH

CÔNG TY TNHH GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ VÀ ĐÀO TẠO - SIC VIỆT NAM

Tầng 1, Tòa V2, KĐT Đặng Xá, Gia Lâm, Hà Nội, Việt Nam

0913 703 586

Infor@sicvietnam.vn

sicvietnam.com.vn

GIỚI THIỆU VỀ DỊCH VỤ

TƯ VẤN XÂY DỰNG HỆ THỐNG QUẢN TRỊ KINH DOANH

Giải pháp giúp doanh nghiệp phát triển thị trường, nâng cao hiệu quả bán hàng và xây dựng hệ thống kinh doanh bền vững

HỆ THỐNG QUẢN TRỊ KINH DOANH LÀ GÌ?

- Hệ thống quản trị kinh doanh là tập hợp các phương pháp, quy trình và công cụ quản lý hoạt động bán hàng và phát triển thị trường, giúp doanh nghiệp tổ chức và điều hành hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả.
- Một hệ thống quản trị kinh doanh hiệu quả không chỉ tập trung vào việc tăng doanh số bán hàng, mà còn giúp doanh nghiệp xây dựng chiến lược thị trường, phát triển khách hàng, quản lý kênh phân phối và nâng cao hiệu quả đội ngũ kinh doanh.
- Khi được thiết lập bài bản, hệ thống quản trị kinh doanh giúp doanh nghiệp tăng trưởng doanh thu bền vững, mở rộng thị trường và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.



NHỮNG VẤN ĐỀ DOANH NGHIỆP THƯỜNG GẶP

Trong thực tế, nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc quản trị hoạt động kinh doanh như:

Chiến lược kinh doanh chưa được xác định rõ ràng hoặc thiếu tính nhất quán

Hoạt động bán hàng phụ thuộc nhiều vào cá nhân hơn là hệ thống

Đội ngũ kinh doanh thiếu phương pháp tiếp cận và phát triển khách hàng hiệu quả

Doanh nghiệp chưa xây dựng được hệ thống quản lý và phát triển kênh phân phối

Khó theo dõi và đánh giá hiệu quả hoạt động của đội ngũ kinh doanh

Các hoạt động marketing và bán hàng chưa được kết nối chặt chẽ với chiến lược phát triển doanh nghiệp

Những vấn đề này khiến doanh nghiệp khó mở rộng thị trường và duy trì tăng trưởng doanh thu ổn định.

Ý NGHĨA CỦA HỆ THỐNG QUẢN TRỊ KINH DOANH

Khi hệ thống quản trị kinh doanh được xây dựng và vận hành hiệu quả, doanh nghiệp sẽ:



Xây dựng được chiến lược kinh doanh rõ ràng và phù hợp với thị trường



Phát triển hệ thống khách hàng và kênh phân phối bền vững



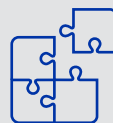
Nâng cao hiệu quả hoạt động của đội ngũ kinh doanh



Kiểm soát và đánh giá hiệu quả hoạt động bán hàng một cách minh bạch



Gia tăng doanh thu và mở rộng thị trường



Tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp

CÁC THÀNH PHẦN TRONG HỆ THỐNG QUẢN TRỊ KINH DOANH

Một hệ thống quản trị kinh doanh hiệu quả thường bao gồm các thành phần chính sau:

1 Chiến lược kinh doanh và phát triển thị trường

Xây dựng chiến lược kinh doanh dựa trên phân tích thị trường, khách hàng và đối thủ cạnh tranh.

2 Hệ thống quản lý khách hàng

Thiết lập phương pháp quản lý và phát triển quan hệ khách hàng nhằm gia tăng giá trị và sự gắn kết với khách hàng.

3 Hệ thống quản lý đội ngũ kinh doanh

Xây dựng cơ cấu tổ chức, nhiệm vụ và phương pháp quản lý đội ngũ bán hàng.

4 Hệ thống quản trị mục tiêu và hiệu suất kinh doanh

Thiết lập các mục tiêu kinh doanh và chỉ số đo lường hiệu quả hoạt động bán hàng.

5 Hệ thống quản lý kênh phân phối

Phát triển và quản lý các kênh phân phối nhằm mở rộng thị trường và tối ưu doanh thu.

6 Hệ thống báo cáo và phân tích kinh doanh

Xây dựng công cụ theo dõi, phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh.

KẾT QUẢ DOANH NGHIỆP NHẬN ĐƯỢC

Sau khi hệ thống quản trị kinh doanh được xây dựng và triển khai, doanh nghiệp sẽ đạt được những kết quả rõ ràng:

- Chiến lược kinh doanh và định hướng thị trường được xác định rõ ràng
- Hoạt động bán hàng được tổ chức và quản lý theo hệ thống
- Đội ngũ kinh doanh làm việc hiệu quả và có định hướng rõ ràng
- Doanh nghiệp phát triển hệ thống khách hàng và kênh phân phối bền vững
- Doanh thu và hiệu quả hoạt động kinh doanh được cải thiện
- Nâng cao năng lực cạnh tranh và mở rộng thị trường.

SIC VIỆT NAM – ĐỒNG HÀNH CÙNG SỰ PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP

Để tìm hiểu thêm thông tin về dịch vụ, Quý khách vui lòng liên hệ với SIC Việt Nam để được tư vấn chi tiết.

Chúng tôi luôn sẵn sàng đồng hành cùng sự phát triển của Quý doanh nghiệp.