

LOGO

Trận 3: Bài toán kinh doanh

PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG MỸ

Tình Huống

Công ty chúng tôi là công ty chế biến và xuất khẩu thủy sản, thị trường chủ yếu chính là thị trường Mỹ. Từ trước tới nay các sản phẩm của công ty chúng tôi vào được thị trường này là thông qua 1 công ty đối tác trung gian (FACO). Tuy nhiên trong 1 đợt đi công tác, chủ tịch HĐQT đã nhận thấy rằng các sản phẩm của công ty chúng tôi được bán với giá rất cao so với giá mà chúng tôi đã xuất cho họ. Điều đó khiến ông thấy rằng công ty trung gian kia được hưởng lợi nhuận rất cao trên sản phẩm của chúng tôi. Theo quan điểm của ông, nếu công ty chúng tôi chào bán trực tiếp ở thị trường này thì lợi nhuận thu về sẽ rất cao. Vậy, CEO cần phải làm gì để đưa được sản phẩm vào thị trường Mỹ mà không cần phải thông qua trung gian?

Các vấn đề cần tập trung

1

Phân tích tổng quan

2


Đưa ra chính sách

3

Kết luận

1. Phân tích tổng quan

- ❖ **Về sản phẩm:** Sản phẩm của chúng ta là sản phẩm thuộc ngành thực phẩm nên sản lượng tiêu thụ được nhiều chủ yếu là do chất lượng sản phẩm tốt (được kiểm định chặt chẽ và đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng) chứ không phải do uy tín của FACO.
- ❖ **Về thị trường:** Mỹ là 1 thị trường rộng lớn nên không có 1 công ty nào có đủ khả năng bao phủ toàn bộ thị trường. Vì vậy, chúng ta có thể xâm nhập thị trường Mỹ vào các bang, tiểu bang chưa có sản phẩm của chúng ta. Ta cũng có thể ký kết với các công ty trung gian khác vì chúng ta không ký hợp đồng độc quyền với FACO.

- 
- ❖ **Về đối tác: Nếu chúng ta cắt hợp đồng với FACO, tuy sẽ làm giảm uy tín của công ty nhưng vẫn sẽ có những công ty trung gian khác sẵn sàng ký hợp đồng với chúng ta vì mục tiêu của việc kinh doanh chính là lợi nhuận (lợi nhuận từ việc phân phối của FACO là rất lớn nên sẽ có nhiều công ty trung gian muốn ký kết hợp đồng với chúng ta).**
 - ❖ **Về cạnh tranh trong nước (giá): Giá cả là do thị trường quyết định. Vì vậy, chúng ta không nên ép FACO tăng giá mua vì chúng ta không phải công ty duy nhất cung cấp sản phẩm đó. Nếu tăng giá bán của chúng ta lên thì sẽ khiến FACO cắt đứt hợp đồng với công ty chúng ta và ký kết với một công ty khác có sản phẩm tương tự như chúng ta.**


2. Đưa ra chính sách

❖ Trước mắt:

- Tiếp tục duy trì hợp đồng với công ty FACO.
- Yêu cầu FACO tăng sản lượng nhập hàng để tăng lợi nhuận cho công ty.
- Tập trung vào sản xuất để tối đa hóa sản xuất, tiết giảm chi phí và hạ giá thành sản xuất.

❖ Lâu dài:

- Các giải pháp đưa ra cần phải có tính đồng bộ và hệ thống cao hơn.
- Công ty không nên tự mình xâm nhập thị trường Mỹ mà phải thông qua các công ty phân phối.

- 
- **Tiến hành tìm thêm các nhà phân phối mới ở các tiểu bang khác ở Mỹ để mở rộng thị trường.**
 - **Thực hiện đánh giá lại tổng thể cơ cấu lợi nhuận của công ty.**
 - **Xây dựng chiến lược và phương thức mới để tăng doanh thu và lợi nhuận.**
 - **CEO cần phải bám sát chiến lược và chủ trương phát triển của công ty.**

3. Kết luận

Chiến lược của công ty là phát triển lâu dài và bền vững. Vì vậy, CEO cần phải rất thận trọng khi đưa ra quyết định của mình. Cần phải xem xét mọi khía cạnh của vấn đề, không vì chỉ thấy lợi nhuận nhất thời mà đưa ra các quyết định sai lệch. Tốt nhất CEO cần phải tìm ra phương án mà có lợi cho cả chúng ta và bên hợp tác.

**chìa khóa/
thành công**



LOGO

Thank You !