

# CHƯƠNG 4

## PHÂN TÍCH NGÀNH SẢN XUẤT HÀNG TIÊU DÙNG

MÔN HỌC: ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH  
GIẢNG VIÊN: THS. TỪ THỊ HOÀNG LAN



# CHƯƠNG 4.

## PHÂN TÍCH NGÀNH SX HÀNG TIÊU DÙNG

- 4.1 Làm thế nào các công ty kiếm lời từ hoạt động sản xuất hàng tiêu dùng?
- 4.2 Những chiến lược chính để phát triển
- 4.3 Những vấn đề của các sản phẩm tiêu dùng
- 4.4 Những lợi thế kinh tế của ngành sản xuất hàng tiêu dùng
- 4.5 Những dấu hiệu dự báo sự thành công của các công ty sản xuất hàng tiêu dùng
- 4.6 Những điều cần nhớ khi đầu tư vào ngành sản xuất hàng tiêu dùng

# Làm thế nào các công ty kiếm lời từ hoạt động SX hàng tiêu dùng

Các công ty thường tạo ra lợi nhuận theo kiểu truyền thống:  
**Sản xuất sản phẩm → bán cho người tiêu dùng**

- ❖ Thông qua hệ thống các siêu thị, các nhà bán sỉ và cửa hàng bán lẻ
- ❖ Thông qua hệ thống phân phối

# Những chiến lược chính để phát triển

- ✿ Chiếm lấy thị phần của các đối thủ, thông thường bằng cách liên tục đưa ra sản phẩm mới
- ✿ Tăng trưởng bằng cách thôn tính các công ty sản xuất hàng tiêu dùng khác
- ✿ Giảm chi phí hoạt động
- ✿ Bán sản phẩm ra nước ngoài

# Những vấn đề của các sản phẩm tiêu dùng



**Sức mạnh đang gia tăng của các nhà bán lẻ**



**Rủi ro dính vào các vụ kiện tụng**



**Rủi ro tỷ giá hối đoái**



**Giá chứng khoán đắt đỏ**

# Những lợi thế kinh tế của các nhà sản xuất hàng tiêu dùng

## 1. Lợi ích kinh tế về quy mô

Một nhóm nhỏ các nhà sản xuất không lồ độc chiếm từng ngành công nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng có được những lợi thế về quy mô sản xuất hàng loạt.

## 2. Những thương hiệu lớn và mạnh

Một công ty tạo dựng được thương hiệu mạnh trong lòng người tiêu dùng sẽ chiếm lĩnh được nhiều thị phần và tạo ra thách thức đối với các đối thủ cạnh tranh mới thâm nhập thị trường.

# Những lợi thế kinh tế của các nhà sản xuất hàng tiêu dùng

## 3. Kênh phân phối và những mối quan hệ

Các công ty có thể sử dụng hệ thống mạng lưới phân phối của mình như là một lợi thế chống lại các đối thủ cạnh tranh và tạo mối quan hệ thân thiết với khách hàng

# Những dấu hiệu dự báo thành công của các công ty sản xuất hàng tiêu dùng

Những nhà đầu tư có thể tìm kiếm một cơ hội đầu tư tiềm năng trong lĩnh vực hàng tiêu dùng đáp ứng những đặc điểm sau:

**Thị phần**

Những công ty có thương hiệu đang thống trị thị trường thông thường sẽ tiếp tục ở vị trí thống lĩnh đó trong một vài năm nữa

**Dòng tiền tự do**

Những công ty lớn thường có rất nhiều dòng tiền tự do được tạo ra



# Những dấu hiệu dự báo thành công của các công ty sản xuất hàng tiêu dùng

## Niềm tin vào công tác xây dựng thương hiệu

Những doanh nghiệp thường xuyên đầu tư vào những thương hiệu của họ thông qua quảng cáo và những hình thức truyền thông phi bán hàng khác sẽ gây dựng được giá trị cảm nhận của thương hiệu.

## Đổi mới

Những công ty hoạt động tốt trên thị trường thường là những công ty liên tục cho ra đời những sản phẩm thành công và luôn là người đi trước trong việc đưa ra sản phẩm mới

# Những điều cần nhớ khi đầu tư vào ngành sản xuất hàng tiêu dùng

- Tìm kiếm những công ty đang có lợi thế về giá nhờ quy mô
- Những công ty thường xuyên đưa ra thị trường những hàng hóa mới thành công
- Kiểm tra xem công ty có nuôi dưỡng thương hiệu bằng những hoạt động quảng cáo liên tục không
- Xem xét việc kiểm soát chi phí hoạt động của công ty như thế nào
- Xem các công ty sử dụng dòng tiền tự do như thế nào
- Hãy tìm kiếm cơ hội đầu tư khi giá chứng khoán của những công ty này được bán trong một biên độ an toàn từ 20 đến 30%