

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN.....	i
LỜI CAM ĐOAN.....	ii
MỤC LỤC.....	iii
DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT	vii
DANH MỤC HÌNH ẢNH.....	viii
DANH MỤC BẢNG BIỂU	ix
DANH MỤC SƠ ĐỒ	x
DANH MỤC BIỂU ĐỒ.....	x
LỜI MỞ ĐẦU.....	xi
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN	1
1.1. Khái niệm, vai trò, chức năng của hệ thống kinh doanh	1
1.1.1. Hệ thống kinh doanh là gì ?.....	1
1.1.2. Vai trò của hệ thống kinh doanh.....	1
1.1.3. Chức năng của hệ thống kinh doanh	1
1.2. Sự ra đời và phát triển của doanh nghiệp kính xây dựng	2
1.2.1. Lịch sử ra đời ngành công nghiệp kính.....	2
1.2.2. Các bước phát triển của ngành kính xây dựng	3
1.3. Đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp sản xuất kính xây dựng	4
1.4. Những yếu tố ảnh hưởng đến việc xây dựng hệ thống kinh doanh của công ty.....	6
1.4.1. Chiến lược kinh doanh.....	6
1.4.2. Nguồn nhân lực.....	7
1.5. Môi trường kinh doanh của công ty	7
1.5.1. Các yếu tố môi trường vĩ mô	8
1.5.2. Các yếu tố môi trường vi mô	10
1.5.2.1. Môi trường bên ngoài doanh nghiệp	10
1.5.2.2. Môi trường bên trong doanh nghiệp.....	12
1.6. Kinh nghiệm phát triển và kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất kính xây dựng trên thế giới và trong nước	13

TÓM TẮT CHƯƠNG 1.....	15
CHƯƠNG 2: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY.....	16
2.1. Giới thiệu sơ lược về công ty.....	16
2.1.1. Lịch sử hình thành	16
2.1.2. Sứ mạng tầm nhìn	17
2.1.2.1. Sứ mệnh.....	17
2.1.2.2. Tầm nhìn.....	17
2.1.2.3. Giá trị cốt lõi.....	17
2.1.3. Lĩnh vực hoạt động và sản phẩm của Công ty	18
2.1.3.1. Lĩnh vực hoạt động	18
2.1.3.2. Một số sản phẩm tiêu biểu của công ty	19
2.1.4. Ưu và nhược điểm của kính trong xây dựng	23
2.2. Cơ cấu tổ chức.....	25
2.2.1. Sơ đồ tổ chức.....	25
2.2.2. Chức năng và vai trò các bộ phận.....	25
2.2.2.1. Tổng Giám Đốc.....	25
2.2.2.2. Tổng quản lý khối văn phòng + công xưởng	25
2.2.2.3. Phòng Kinh doanh	26
2.2.2.4. Phòng kế toán	26
2.2.2.5. Phòng nhân sự	26
2.2.2.6. Phòng kỹ thuật	26
2.2.2.7. Khâu cắt và mài kính.....	26
2.2.2.8. Khâu khoan khoét kính	27
2.2.2.9. Khâu cường lực	27
2.3. Phân tích kết quả SXKD của Công ty 03 năm gần đây nhất.....	27
2.3.1. Kết quả hoạt động SXKD trong 3 năm gần đây.....	27
2.3.2. Biểu đồ kết quả hoạt động kinh doanh.....	28
2.4. Hoạt động kinh doanh bán hàng của công ty	29
2.5. Chính sách đào tạo nhân viên.....	32
2.6. Tăng cường nguồn nhân lực nhằm mở rộng quy mô sản xuất	34

2.7. Hệ thống kinh doanh công ty TNHH MTV Nhôm kính Thăng Long	34
2.7.1. Quy trình sản xuất.....	34
2.7.2. Tiếp thị và bán hàng.....	35
2.7.3. Chăm sóc khách hàng	36
2.7.4. Quản lý nhân sự.....	36
2.7.5. Phát triển mối quan hệ.....	36
2.7.6. Nghiên cứu thị trường.....	36
2.8. Thực trạng thị trường khách hàng hiện hữu của công ty Nhôm Kính Thăng Long.....	38
2.8.1. Về nhân khẩu học	38
2.8.2. Về yếu tố tâm lý	38
2.8.3. Về kênh bán hàng	39
2.9. Chính sách giá.....	39
2.10. Đầu tư tài chính cho phát triển doanh nghiệp.....	42
2.11. Nhận xét tổng quan về thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Kính Thăng Long:	43
2.11.1. Ưu điểm	43
2.11.2. Nhược điểm	44
TÓM TẮT CHƯƠNG 2.....	45
CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MTV NHÔM KÍNH THĂNG LONG	

46

3.1. Định hướng phát triển của công ty TNHH MTV Nhôm Kính Thăng Long	46
3.1.1. Nâng cao chất lượng sản phẩm	46
3.1.2. Mở rộng sản phẩm và dịch vụ.....	46
3.1.3. Chất lượng phục vụ khách hàng	47
3.1.4. Đánh giá kỹ thuật sản phẩm và quản lý rủi ro.....	47
3.2. Cơ sở đề xuất giải pháp.....	47
3.2.1. Thành tựu.....	47

3.2.2.	Về thị trường.....	48
3.2.3.	Về doanh thu	49
3.2.4.	Về lợi nhuận	49
3.2.5.	Khả năng thanh toán.....	49
3.3.	Các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh	49
3.3.1.	Chiến lược giá	49
3.3.2.	Đảm bảo chất lượng thành phẩm	50
3.3.3.	Chính sách kênh phân phối	51
3.3.4.	Mở rộng sản phẩm	52
3.3.5.	Hoạt động khuyến mãi	52
3.3.6.	Nâng cao dịch vụ CSKH	53
TÓM TẮT CHƯƠNG 3.....		55
KẾT LUẬN		56
TÀI LIỆU THAM KHẢO		58