LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Khi chọn đề tài về tư vấn khách hàng cá nhân tại công ty chứng khoán, có một số lý do chính sau:

- ✓ Tiềm năng tăng trưởng: Việc tư vấn khách hàng cá nhân giúp công ty chứng khoán có cơ hội đem lại lợi nhuận và tăng trưởng trong tương lai thông qua việc thu hút và duy trì khách hàng.
- ✓ Nhu cầu của thị trường: Công ty chứng khoán cần phải đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng cá nhân trong việc đầu tư và quản lý tài sản của họ.
- ✓ Cạnh tranh: Đề tài này giúp công ty cạnh tranh mạnh mẽ trên thị trường bằng cách cung cấp dịch vụ tư vấn chất lượng và đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.
- ✓ Tiềm năng cải tiến: Tư vấn khách hàng cá nhân cũng tạo cơ hội để công ty chứng khoán tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ và đáp ứng mong muốn của khách hàng.

2. Mục đích nghiên cứu

Phân tích tình hình phát triển thị trường chính khoáng và tìm ra giải pháp phát triển dịch vụ tư vấn tại CTCK Rồng Việt nhằm góp phần cho doanh nghiệp phát triển an toàn, hiệu quả và bền vững.

3. Đối tượng và phạm vi

- **Đối tượng:** Hoạt động phát triển dịch vụ tư vấn cho tất cả khách hàng đang tham gia vào thị trường chứng khoán đang và sẽ có tài khoản tại CTCK Rồng Việt.
- **Phạm vi:** Thu thập số liệu nghiên cứu từ năm 2018 đến 2023

  Khảo sát trên 50 khách hàng tại Rồng Việt securities và nhà đầu tư tại thị trường chứng khoán Việt Nam

4. Phương pháp nghiên cứu

Báo cáo sử dụng phương pháp so sánh, đối chứng, phân tích, tổng hợp. Phương pháp nghiên cứu tài liệu được sử dụng để thu thập thông tin về cơ sở lý thuyết trong số liệu thống kê

5. Kết cấu báo cáo

Ngoài phần Mở đầu, Đồ án tốt nghiệp gồm 3 chương :

Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN

Chương 2: THỰC TRẠNG

Chương 3: GIẢI PHÁP CẢI TIẾN