

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ ĐỀ XUẤT CẢI THIỆN NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG MARKETING - MIX CHO CÔNG TY TNHH VLXD LÂM GIA

3.1 Định hướng phát triển chung của công ty TNHH VLXD Lâm Gia.

Định hướng phát triển của công ty từ năm 2022 đến 2030:

- Trở thành công ty cung cấp VLXD hàng đầu tại khu vực Tiền Giang và các tỉnh lân cận
- Đầu tư mở rộng thêm trụ sở tại khu vực TP. Hồ Chí Minh
- Cải thiện và phát triển hoạt động marketing online
- Xây dựng chiến lược phát triển thương hiệu và đào tạo nâng cao quy trình chăm sóc khách hàng

3.2 Một số đề xuất cải thiện nhằm hoàn thiện hoạt động Marketing – mix công ty TNHH VLXD Lâm Gia.

3.2.1 Đề xuất về kênh phân phối.

3.2.2 Mở rộng kênh phân phối.

- Ngoài thị trường mục tiêu tại Tiền Giang thì trong những năm qua với sự ảnh hưởng của các khu công nghiệp ngày càng mọc lên tại các tỉnh Long An và TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương. Từ đó nhu cầu xây dựng ngày càng tăng cao với khách hàng cá nhân và nhà thầu xây dựng. Vì thế, việc phân phối sản phẩm ở xa như TP. Hồ Chí Minh và Bình Dương cần được đảm bảo đúng thời gian, đúng chất lượng thoả mãn yêu cầu của khách hàng. Cho nên đề xuất Lâm Gia cần mở rộng thêm 1 chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh để thuận tiện cho việc giao dịch tư vấn cho khách hàng tại TP. Hồ Chí Minh và Bình Dương để đáp có thể rút ngắn thời gian giao hàng cho khách hàng tại Bình Dương và các tỉnh lân cận.

3.3 Đề xuất đội ngũ bán hàng trực tiếp.

Việc đề xuất mở rộng thêm kênh phân phối tại TP. Hồ Chí Minh thì không thể nào thiếu đội ngũ bán hàng trực tiếp là không thể thiếu trong thời gian tới Lâm Gia yêu cầu nhân viên ứng tuyển có trình độ và kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng như: