

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH

KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH
TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ BÁCH
SƠN**

Giảng viên hướng dẫn:

ThS. NGUYỄN KY

Sinh viên thực hiện:

NGUYỄN KIỀU ANH

Mã số SV: 2000002915

Lớp: 20DQT1D

TP.Hồ Chí Minh 9- 2023

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH

KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH
TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ BÁCH
SƠN**

Giảng viên hướng dẫn:

ThS. NGUYỄN KY

Sinh viên thực hiện:

NGUYỄN KIỀU ANH

Mã số SV: 2000002915

Lớp: 20DQT1D

TP.Hồ Chí Minh 9- 2023

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ và tên người nhận xét: Học vị:

NỘI DUNG NHẬN XÉT:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Tp. Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm

NGƯỜI NHẬN XÉT

LỜI CẢM ƠN

Tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến Trường Đại học Nguyễn Tất Thành và Khoa Quản Trị Kinh Doanh vì sự hỗ trợ và đào tạo chất lượng mà tôi đã nhận được trong suốt thời gian học tập tại đây. Được trải nghiệm một môi trường học tập chuyên nghiệp và đầy đủ các nguồn tài liệu hữu ích đã giúp tôi phát triển kiến thức và kỹ năng trong lĩnh vực Quản trị kinh doanh.

Tôi cũng muốn gửi lời tri ân đến giáo viên hướng dẫn của tôi, Thầy Nguyễn Ky, với sự tận tâm và kiến thức sâu rộng của mình đã giúp tôi xây dựng nền tảng vững chắc cho việc nghiên cứu và viết khóa luận tốt nghiệp tốt nghiệp. Sự dẫn dắt và hướng dẫn từ Thầy đã mang lại cho tôi những hiểu biết mới về lĩnh vực quản trị kinh doanh và khả năng áp dụng thực tế.

Ngoài ra tôi cũng vô cùng biết ơn đến Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Bách Sơn, nơi tôi đã có cơ hội thực tập. Tại đây, tôi đã được đón nhận một cách nhiệt tình và được tham gia vào các hoạt động thực tế trong lĩnh vực kinh doanh. Công ty đã tạo điều kiện thuận lợi cho tôi áp dụng kiến thức đã học và trải nghiệm công việc thực tế. Sự hướng dẫn và giúp đỡ từ các nhân viên của Công ty đã giúp tôi phát triển kỹ năng và tự tin hơn trong quá trình thực tập.

Xin chân thành cảm ơn và mong rằng những người đã đóng góp cho sự thành công của tôi có thể tiếp tục truyền cảm hứng và giúp đỡ những sinh viên khác trong tương lai.

Trân trọng,

Ngày tháng năm

Sinh viên thực hiện

LỜI CAM ĐOAN

Tôi, Nguyễn Kiều Anh sinh viên khoa Quản trị kinh doanh tại Trường Đại học Nguyễn Tất Thành, xin cam đoan rằng luận văn của tôi được viết dựa trên kinh nghiệm và kiến thức thực tế thu thập được trong quá trình thực tập tại Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Bách Sơn.

Tôi cam đoan rằng khóa luận tốt nghiệp này là kết quả của công việc nghiêm túc và cẩn thận của riêng tôi. Tất cả các thông tin, dữ liệu và phân tích được trình bày trong khóa luận tốt nghiệp đều được tôi thu thập và xử lý một cách trung thực và chính xác.

Tôi xin chịu trách nhiệm hoàn toàn về nội dung và ý kiến được trình bày trong khóa luận tốt nghiệp này. Tôi hiểu rõ rằng bất kỳ sai sót hay thiếu sót nào trong bài là trách nhiệm của riêng tôi và không liên quan đến Trường Đại học Nguyễn Tất Thành, Khoa Quản trị Kinh doanh, giáo viên hướng dẫn và Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Bách Sơn.

Ngày tháng năm

Sinh viên thực hiện

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Ngành thủy hải sản nhập khẩu hiện nay đang trở thành một trong những ngành công nghiệp phát triển mạnh mẽ và đa dạng trên thế giới. Với sự gia tăng nhu cầu tiêu dùng và thay đổi trong khẩu vị ẩm thực, thủy hải sản nhập khẩu đã trở thành nguồn cung cấp quan trọng để đáp ứng nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng. Một trong những yếu tố quan trọng tạo nên sự phát triển của ngành này là sự đa dạng của sản phẩm. Các công ty nhập khẩu thủy hải sản mang đến thị trường những loại sản phẩm đa dạng như cá tươi, tôm, cua, hào, sò điệp, mực và nhiều loại hải sản đông lạnh khác. Nhờ đó, người tiêu dùng có thể thỏa mãn nhu cầu ẩm thực và lựa chọn các món hải sản phong phú từ khắp nơi trên thế giới.

Ngoài ra, ngành thủy hải sản nhập khẩu cũng mang lại lợi ích kinh tế và phát triển cho các quốc gia xuất khẩu. Các quốc gia có nguồn tài nguyên thủy sản phong phú đã xây dựng được lợi thế cạnh tranh trong việc cung cấp thủy hải sản chất lượng cao trên thị trường quốc tế. Điều này đồng nghĩa với việc tạo ra thu nhập cho ngư dân và nông dân ven biển, đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế và giảm đói nghèo trong các vùng nông thôn.

Việc phân tích chiến lược công ty thủy hải sản nhập khẩu cung cấp cái nhìn tổng quan về thị trường và môi trường kinh doanh trong ngành này. Chúng ta có thể nghiên cứu và đánh giá xu hướng tiêu dùng, thị trường cạnh tranh, quy định và chính sách thương mại quốc tế liên quan đến thủy hải sản nhập khẩu. Điều này giúp công ty nắm bắt được các cơ hội và thách thức trong môi trường kinh doanh và định hình chiến lược phù hợp. Đó là lý do tôi thực hiện đề tài: ***“Xây dựng chiến lược kinh doanh tại Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Bách Sơn”***

2. Mục tiêu của đề tài:

– Phân tích chiến lược kinh doanh tại Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Bách Sơn từ đó đưa ra được đánh giá về những thành tựu đạt được, hạn chế. Trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả chiến lược kinh doanh tại Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Bách Sơn.

3. Phương pháp

Phương pháp thu thập dữ liệu: Dữ liệu thứ cấp phục vụ cho nghiên cứu được tác giả thu thập từ 02 nguồn là nguồn thông tin bên ngoài doanh nghiệp và nguồn thông tin bên trong công ty.

– Nguồn thông tin bên ngoài được tác giả thu thập thông qua các công trình nghiên cứu trước đó bao gồm các báo cáo, luận văn tham khảo, các bài viết trên các tạp chí chuyên ngành liên quan quan đến hiệu quả hoạt động kinh doanh và các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh

– Nguồn thông tin bên trong Công ty: Để phân tích chiến lược kinh doanh của Công ty thì tác giả tiến hành thu thập số liệu từ nguồn nội bộ Công ty bao gồm: Báo cáo hoạt động, bảng cân đối kế toán của Công ty trong giai đoạn từ năm 2019 đến năm 2021.

Phương pháp phân tích và đánh giá thông tin: Thông qua các công cụ trong xây dựng chiến lược kinh doanh (các ma trận), phân tích SWOT của công ty, so sánh các kết quả hoạt động theo từng thời kỳ cụ thể.

Phương pháp nghiên cứu phỏng vấn: Nghiên cứu này liên quan đến việc thu thập dữ liệu thông qua việc hỏi ý kiến của các người tham gia thông qua cuộc phỏng vấn cá nhân hoặc tập thể. Phương pháp này thường được sử dụng để hiểu sâu hơn về quan điểm và kinh nghiệm của người tham gia.

4. Đối tượng:

– Luận văn tập trung nghiên cứu các yếu tố môi trường bên ngoài và bên trong ảnh hưởng đến khả năng thành công và mức độ phát triển của Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Bách Sơn

5. Phạm vi

– Phạm vi không gian: Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Bách Sơn (số 03 Đoàn Kết, phường Tân Sơn Nhì, quận Tân Phú).

– Phạm vi thời gian: số liệu được lấy từ năm 2019-2022.

– Phạm vi nội dung: nghiên cứu chiến lược kinh doanh tại Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Bách Sơn.

6. Kết cấu của khóa luận

+ Mở đầu

+ Chương 1: Cơ sở lý thuyết về quản trị chiến lược

+ Chương 2: Thực trạng về chiến lược kinh doanh của Công Ty TNHH

Thương Mại Dịch Vụ Bách Sơn

+ Chương 3: Hoạch định chiến lược kinh doanh của Công Ty TNHH

Thương Mại Dịch Vụ Bách Sơn