

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**NGHIÊN CỨU, CẢI THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN
HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN EOTYGROUP**

Giảng viên hướng dẫn:

ThS.TẶNG THỊ BÍCH HIỀN

Sinh viên thực hiện:

BÙI THÀNH LỢI

MSSV: 2000004617

Lớp: 20DQT1B

TP.Hồ Chí Minh - 2023

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**NGHIÊN CỨU, CẢI THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ BÁN
HÀNG TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN EOTYGROUP**

Giảng viên hướng dẫn:

ThS.TẶNG THỊ BÍCH HIỀN

Sinh viên thực hiện:

BÙI THÀNH LỢI

MSSV: 2000004617

Lớp: 20DQT1B

TP.Hồ Chí Minh - 2023

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành được bài khóa luận tốt nghiệp hoàn chỉnh trên tay, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc nhất tới toàn thể các thầy cô giáo khoa Quản trị kinh doanh Trường Đại học Nguyễn Tất Thành đã tận tình giảng dạy và trang bị cho em những kiến thức, kinh nghiệm quý báu trong suốt quá trình học tập tại trường. Đặc biệt em xin gửi lời cảm ơn trân trọng nhất tới Thạc sĩ Tăng Thị Bích Hiền, người đã tận tình giúp đỡ, chỉ dẫn em suốt quá trình thực hiện chuyên đề này.

Đồng thời, em cũng xin được gửi lời cảm ơn tới các anh chị công tác tại Công ty Cổ phần EotyGroup, đặc biệt là các anh chị ở phòng kinh doanh những người luôn nhiệt tình dành tất cả khoảng thời gian quý báu của mình để giúp đỡ em trong việc thu thập, tìm tài liệu cũng như chỉ dẫn cho em những bài học, kinh nghiệm sống và làm việc để ngày hôm nay em có được một bài báo cáo thực tập xác thực và hoàn thiện.

Trong quá trình thực tập có lẽ cũng không thiếu những ý kiến đóng góp, sự giúp đỡ nhiệt tình của bạn bè. Nhân đây em cũng xin cảm ơn tất cả mọi người đã quan tâm và giúp đỡ em để em có được thành công như ngày hôm nay để vững tin cho mai sau.

Kính chúc nhà trường, các thầy cô và quý công ty lời chúc sức khỏe, thành đạt và hạnh phúc trong cuộc sống.

Xin chân thành cảm ơn!

Ngày tháng năm

Sinh viên thực hiện

(ký và ghi họ tên)

BÙI THÀNH LỢI

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan rằng đề tài này là do chính tôi thực hiện, các số liệu thu thập và kết quả phân tích trong đề tài là trung thực, đề tài không trùng với bất kỳ đề tài nghiên cứu khoa học nào.

Ngày tháng năm

Sinh viên thực hiện

(ký và ghi họ tên)

BÙI THÀNH LỢI

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh người tiêu dùng Việt Nam ngày càng có nhiều cơ hội lựa chọn địa điểm mua sắm và yêu cầu ngày càng cao về chất lượng dịch vụ, cùng với xu hướng phát triển đối với thị trường trong nước, các doanh nghiệp tuy có nhiều cơ hội do nhu cầu ngày càng tăng cao nhưng cũng đang đối mặt với xu hướng phát triển của thị trường nội địa. Với sự cạnh tranh diễn ra ngày càng khốc liệt thì việc bán hàng trở thành một khâu quyết định quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Trên thị trường có rất nhiều nơi cung cấp cùng loại sản phẩm với giá cả cạnh tranh. Hơn nữa, nhu cầu của xã hội và mức sống của người dân ngày càng cao, yêu cầu đối với người tiêu dùng cũng trở nên khắt khe, vì vậy chỉ đạt được mục đích bán được hàng hóa thôi thì chưa đủ. Ngoài ra, doanh nghiệp phải nghiên cứu phát triển sản phẩm, tối ưu hóa chi phí và phân tích hành vi của khách hàng và đề xuất các giải pháp tối ưu nhằm đảm bảo được lợi ích và quyền lợi của khách hàng cũng như nâng cao sự hài lòng của họ, từ đó nâng cao vị thế của doanh nghiệp. Với sự phát triển mạnh mẽ của mạng Internet các doanh nghiệp đã chuyển đổi từ bán hàng trực tiếp sang kết hợp với bán hàng trực tuyến thông qua Website, mạng xã hội, các nền tảng app, sàn thương mại điện tử như Shopee, Lazada,... làm cho việc bán hàng lại càng trở nên phong phú hơn. Vì vậy, để tồn tại và phát triển các doanh nghiệp cần chú ý đến đánh giá của khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới.

Công ty Cổ phần EotyGroup là công ty chuyên sản xuất và phân phối các loại vĩ nan gỗ lát sàn, vỏ nhân tạo và trứng gà công nghiệp. Do công ty mới gia nhập thị trường vào năm 2018 nên hoạt động kinh doanh còn gặp nhiều thách thức. Công ty đã từng bước vượt qua khó khăn và có được chỗ đứng vững chắc trên thị trường đầy biến động hiện nay. Xuất phát từ thực tiễn nêu trên, trong suốt thời gian làm việc tại Công ty Cổ phần EotyGroup, tôi đã chọn “Nghiên cứu thực trạng hoạt động quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần EotyGroup” làm đề tài khóa luận văn tốt nghiệp cho chương trình đại học của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu chung

Khóa luận tập trung nghiên cứu, phân tích thực trạng hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần EotyGroup. Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả bán hàng của công ty.

2.2. Mục tiêu cụ thể

Phân tích thực trạng hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần EotyGroup trong ba năm 2020 – 2022.

Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần EotyGroup.

Đánh giá hoạt động bán hàng của Công ty Cổ phần EotyGroup.

Đề xuất giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng, nâng cao doanh số của công ty.

3. Câu hỏi nghiên cứu

Thực trạng hoạt động bán hàng tại Công Ty Cổ phần EotyGroup như thế nào trong ba năm 2020 - 2022?.

Các yếu tố nào ảnh hưởng đến hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần EotyGroup?.

Mỗi yếu tố tác động như thế nào đến hoạt động bán hàng tại Công ty Cổ phần EotyGroup?.

Hoạt động bán hàng của Công ty Cổ phần EotyGroup ra sao?.

Những giải pháp sẽ hoàn thiện hơn hoạt động bán hàng nhằm nâng cao doanh số của công ty?.

4. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của khóa luận là hoạt động bán hàng đối với sản phẩm trong nước của Công ty Cổ phần EotyGroup.

5. Phạm vi nghiên cứu

5.1. Phạm vi không gian

Khóa luận được thực hiện tại Công ty Cổ phần EotyGroup.

Địa chỉ: 39C Bình Phú, Tam Phú, TP.Thủ Đức.

38B17 Cây Keo, Tam Phú, TP.Thủ Đức.

5.2. Phạm vi thời gian

Thời gian thực hiện khóa luận từ ngày 18/07/2023 đến ngày 12/09/2023.

Khóa luận sử dụng số liệu năm 2020 – 2022.

6. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập dữ liệu: Thu thập dữ liệu thứ cấp từ các bài báo cáo của công ty, tham khảo các tài liệu từ Website chính thức của doanh nghiệp.

Phương pháp phân tích số liệu: Khóa luận có sử dụng phương pháp thống kê mô tả, so sánh, phân tích nhằm đánh giá tổng quát về hiệu quả bán hàng của công ty. Ngoài ra, phân tích ma trận SWOT để tìm ra những điểm mạnh và điểm yếu cũng như cơ hội và thách thức của công ty để có thể đưa ra giải pháp hoàn thiện công tác bán hàng của công ty.

7. Kết cấu của chuyên đề khóa luận

Khóa luận gồm hai phần và ba chương:

PHẦN MỞ ĐẦU

Nêu lên sự cần thiết của đề tài, mục đích, phạm vi nghiên cứu của đề tài.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Trình bày chi tiết những vấn đề lý luận liên quan đến vấn đề nghiên cứu và giới thiệu một cách có hệ thống các phương pháp nghiên cứu mà khóa luận đang sử dụng để đạt được các mục tiêu nghiên cứu hoặc tìm ra những kết quả nghiên cứu.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG

Chương này là thành phần chính của khóa luận, tiến hành phân tích hoạt động kinh doanh tại công ty, thực trạng về việc thực hiện hoạt động bán hàng và các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động này.

CHƯƠNG 3: KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

Chương này đề cập tới những thuận lợi, khó khăn, đề xuất/khuyến nghị những giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động bán hàng tại công ty.

PHẦN KẾT LUẬN

Chương này trình bày những kết quả chính mà khóa luận đạt được trong quá trình thực hiện. Nêu lên những điểm mạnh và những điểm hạn chế. Đề xuất một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động bán hàng tại công ty.