TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH

KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH

KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG MARKETING CHO DỊCH VỤ "KẾT NỐI TUYỂN DỤNG" TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CAREERBUILDER VIETNAM

Giảng viên hướng dẫn:

ThS. CAO MINH NHỰT

Sinh viên thực hiện:

TRẦN HOÀNG NHƯ NGỌC

MSSV: 2000003830

Lớp: 20DQT1B

TP. Hồ Chí Minh – 2023

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH

KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH

KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG MARKETING CHO DỊCH VỤ "KẾT NỐI TUYỂN DỤNG" TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CAREERBUILDER VIETNAM

Giảng viên hướng dẫn:

ThS. CAO MINH NHỰT

Sinh viên thực hiện:

TRẦN HOÀNG NHƯ NGỌC

MSSV: 2000003830

Lớp: 20DQT1B

TP. Hồ Chí Minh – 2023

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN

ଓ 🕮 ଌ

Họ và tên người nhận xét: Cao Minh Nhựt **Học vị:** Thạc Sĩ

NỘI DUNG NHẬN XÉT

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Tổng điểm: …….. **TP. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 09 năm 2023**

Giảng viên chấm báo cáo:

(ký và ghi rõ họ tên)

……

LỜI CÁM ƠN

Lời đầu tiên, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đến thầy Cao Minh Nhựt vì đã đồng hành và hướng dẫn em rất nhiệt tình trong quá trình viết "Khóa Luận Tốt Nghiệp". Sự hỗ trợ của thầy không chỉ giúp em hoàn thành báo cáo mà còn là nguồn động lực lớn để em tiến bộ trong việc viết Khóa Luận này.

Sự đồng lòng và giúp đỡ từ thầy trong suốt 02 tháng viết Khóa Luận hay thời gian dài sắp tới của em thực sự là một trải nghiệm vô giá. Nhờ sự chỉ dạy và hỗ trợ tận tâm của thầy, em đã có cơ hội áp dụng những kiến thức đã học vào thực tế. Qua quá trình học tập hay viết Khóa Luận, em nhận thấy rằng vốn kiến thức này không chỉ đóng vai trò quan trọng trong việc nghiên cứu, mà còn là những nền tảng vững chắc cho sự phát triển của em trong cuộc sống sau này. Em rất biết ơn vì đã có cơ hội học hỏi từ thầy và áp dụng những kiến thức quý báu này để trở thành người thành công trong tương lai.

Thứ Ba, Ngày 26 tháng 09 năm 2023

Sinh viên thực hiện:

(ký và ghi rõ họ tên)

Trần Hoàng Như Ngọc

LỜI CAM ĐOAN

Em cam đoan rằng bài Khóa Luận Tốt Nghiệp này là sản phẩm của công sức và nỗ lực riêng của em, với sự hỗ trợ và hướng dẫn tận tâm từ giảng viên thân yêu là thầy Cao Minh Nhựt. Em cam kết không sao chép từ bất kỳ công trình nghiên cứu nào của người khác. Mọi dữ liệu và thông tin tham khảo trong bài Khóa Luận này đều được trích dẫn nguồn gốc và được ghi rõ ràng.

Em hoàn toàn chịu trách nhiệm về nội dung trong bài Khóa Luận Tốt Nghiệp này. Em xin khẳng định rằng mọi ý kiến, quan điểm và phân tích trong bài viết đều là kết quả của công trình nghiên cứu và suy nghĩ cá nhân của em.

Thứ Ba, Ngày 26 tháng 09 năm 2023

Sinh viên thực hiện:

(ký và ghi rõ họ tên)

Trần Hoàng Như Ngọc

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong bối cảnh nền kinh tế ngày càng biến động và cạnh tranh gay gắt, việc tuyển dụng và duy trì đội ngũ nhân sự chất lượng là một trong những thách thức quan trọng đối với các doanh nghiệp. Với sứ mệnh và cam kết là một đối tác đáng tin cậy trong lĩnh vực mạng việc làm và tuyển dụng, CareerBuilder Vietnam đã và đang đặt mục tiêu cao cùng sứ mạng giúp doanh nghiệp tối ưu hóa quy trình tuyển dụng.

Đề tài "Giải pháp đẩy mạnh hoạt động marketing dịch vụ cho Dịch vụ 'Kết nối Tuyển dụng tại Công ty Cổ phần CareerBuilder Vietnam'" được chọn lựa với một loạt lý do quan trọng và ý nghĩa:

(1) Đóng góp vào phát triển lĩnh vực mạng việc làm và tuyển dụng: Lĩnh vực mạng việc làm và tuyển dụng đang trở nên ngày càng quan trọng và phức tạp, đặc biệt là trong ngữ cảnh chuyển đổi số hóa nhanh chóng. Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng" của CareerBuilder Vietnam đã và đang giúp doanh nghiệp giải quyết các thách thức tuyển dụng bằng cách kết nối họ với ứng viên phù hợp nhất.

(2) Tiềm năng phát triển thị trường: Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng" không chỉ giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian và nguồn lực trong quy trình tuyển dụng mà còn giúp họ tìm kiếm những ứng viên tài năng nhất. Điều này cung cấp cơ hội phát triển thị trường cho các doanh nghiệp B2B, giúp họ nâng cao sự cạnh tranh và thị phần trong lĩnh vực kinh doanh của họ.

(3) Hỗ trợ doanh nghiệp tối ưu hóa tuyển dụng: Lý do quan trọng khác là việc nâng cao hiệu suất và hiệu quả của dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng" đối với doanh nghiệp B2B. Việc tối ưu hóa quy trình tuyển dụng thông qua marketing dịch vụ sẽ giúp họ tiết kiệm thời gian và nguồn lực, đồng thời tạo ra một quy trình tuyển dụng chất lượng và hiệu quả hơn.

(4) Tạo ra giá trị cho cả doanh nghiệp và ứng viên: Cuối cùng, chọn đề tài này là để nghiên cứu và đề xuất các giải pháp cụ thể giúp Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng" tạo ra giá trị cao cho cả doanh nghiệp và ứng viên. Việc tối ưu hóa quy trình tuyển dụng và cung cấp thông tin chính xác và đáng tin cậy cho các bên sẽ đồng

thời nâng cao uy tín của CareerBuilder Vietnam và đảm bảo sự hài lòng của khách hàng.

Với những lý do trên, việc nghiên cứu và phát triển chiến lược marketing dịch vụ cho Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng" tại CareerBuilder Vietnam trở thành một nhiệm vụ quan trọng để đảm bảo sự thành công và bền vững trong mô hình kinh doanh B2B và đóng góp vào sự phát triển của ngành mạng việc làm và tuyển dụng.

2. Mục tiêu của đề tài

Mục tiêu chính của đề tài "Giải pháp đẩy mạnh hoạt động marketing dịch vụ cho Dịch vụ 'Kết nối Tuyển dụng' tại Công ty Cổ phần CareerBuilder Vietnam" là tạo ra một chiến lược marketing hiệu quả và thực hiện nó một cách thành công để thúc đẩy sự nhận diện và sử dụng của Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng" trong lĩnh vực B2B. Mục tiêu cụ thể bao gồm:

- Tăng cường nhận diện thương hiệu: Tạo ra một chiến dịch marketing mạnh mẽ nhằm nâng cao nhận diện thương hiệu của CareerBuilder Vietnam trong mô hình B2B. Điều này sẽ giúp công ty trở thành một lựa chọn hàng đầu trong lĩnh vực mạng việc làm và tuyển dụng.
- Tạo ra nhu cầu và yêu cầu từ thị trường: Thúc đẩy nhu cầu và yêu cầu từ phía thị trường về Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng." Mục tiêu là tạo ra một lưu lượng liên tục của các doanh nghiệp B2B có nhu cầu sử dụng dịch vụ này.
- Tối ưu hóa quy trình tuyển dụng cho doanh nghiệp: Đảm bảo rằng chiến dịch marketing này không chỉ tạo ra nhu cầu mà còn giúp tối ưu hóa quy trình tuyển dụng cho các doanh nghiệp sử dụng Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng," từ việc thu hút ứng viên tới việc lựa chọn và tuyển dụng.
- Tạo ra giá trị cho khách hàng: Đảm bảo rằng Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng" đem lại giá trị cao cho khách hàng thông qua việc giúp họ tiết kiệm thời gian, nguồn lực và tìm ra những ứng viên tài năng nhất.

Đảm bảo bền vững và phát triển: Xác định cách duy trì và phát triển chiến dịch marketing này để nó không chỉ mang lại hiệu quả ngay lúc đầu mà còn đảm bảo sự bền vững trong dài hạn và theo kịp sự phát triển của thị trường và công nghệ.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Đối tượng chính của nghiên cứu này là các doanh nghiệp hoạt động trong mô hình kinh doanh B2B, tại Việt Nam, đặc biệt là những doanh nghiệp đang hoặc có kế hoạch sử dụng hoặc quan tâm đến Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng" của Công ty Cổ phần CareerBuilder Vietnam. Đối tượng nghiên cứu cũng bao gồm các quản lý, giám đốc tuyển dụng, hoặc những người có liên quan đến quyết định tuyển dụng và sử dụng dịch vụ tại các doanh nghiệp này.

Nghiên cứu sẽ tập trung vào phân tích và đánh giá hoạt động marketing cho Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng" của CareerBuilder Vietnam tại thị trường Việt Nam. Phạm vi nghiên cứu bao gồm:

- Thu thập ý kiến và phản hồi từ các doanh nghiệp B2B tại Việt Nam về việc sử dụng Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng" nhằm hiểu rõ họ cách họ đánh giá dịch vụ, nhu cầu của họ, và những thách thức họ gặp phải.
- Phân tích dữ liệu thị trường và cạnh tranh để xác định cơ hội và rủi ro cho việc đẩy mạnh hoạt động marketing của Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng."

4. Phương pháp nghiên cứu chủ yếu

Phương pháp nghiên cứu: Nghiên cứu này sẽ sử dụng phương pháp nghiên cứu phân tích số liệu để thu thập, xử lý, và phân tích dữ liệu từ các doanh nghiệp mục tiêu. Cụ thể, nó sẽ sử dụng phương pháp khảo sát trực tuyến (online survey) để thu thập dữ liệu về ý kiến, đánh giá, và nhu cầu của các doanh nghiệp đối với Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng" của CareerBuilder Vietnam.

Quá trình nghiên cứu:

- Thu thập dữ liệu: Sẽ thiết kế một bảng khảo sát trực tuyến với các câu hỏi liên quan đến việc sử dụng và đánh giá Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng." Các doanh nghiệp mục tiêu sẽ được mời tham gia và điền thông tin trong bảng khảo sát.
- Xử lý dữ liệu: Dữ liệu từ bảng khảo sát sẽ được thu thập và xử lý bằng phần mềm SPSS để thực hiện các phân tích thống kê mô tả và phân tích hồi quy để tìm ra các mối liên hệ và những yếu tố quan trọng.

- Phân tích kết quả: Kết quả của phân tích sẽ được sử dụng để đưa ra các khuyến nghị và chiến lược marketing cụ thể cho việc đẩy mạnh hoạt động marketing của Dịch vụ "Kết nối Tuyển dụng" tại CareerBuilder Vietnam.

5. Bố cục của đề tài

Chương I: Cơ sở lý luận về Marketing Dịch vụ cho Dịch vụ " Kết nối tuyển dụng".

Chương II: Thực trạng hoạt động Marketing của Dịch vụ " Kết nối tuyển dụng" tại Công ty Cổ phần CareerBuilder Vietnam.

Chương III: Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing tại Công ty Cổ phần CareerBuilder Vietnam.