

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH  
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY  
CỔ PHẦN AUTO INVEST SÀI GÒN.**

*Giảng viên hướng dẫn:*

**ThS. ĐẶNG THỊ NGA**

*Sinh viên thực hiện*

**LÂM THỊ TUYẾT MAI**

*Mã số SV: 2000003139*

*Lớp: 20DQT1B*

**TP. HCM – 2023**

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH**  
**KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH**



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG CỦA CÔNG TY  
CỔ PHẦN AUTO INVEST SÀI GÒN.**

*Giảng viên hướng dẫn:*

**ThS. ĐẶNG THỊ NGA**

*Sinh viên thực hiện*

**LÂM THỊ TUYẾT MAI**

*Mã số SV: 2000003139*

*Lớp: 20DQT1B*

**TP. HCM – 2023**



## LỜI CẢM ƠN

Bằng lòng biết ơn và lòng tôn kính sâu sắc, tôi muốn bày tỏ sự tri ân đặc biệt đến Trường Đại học Nguyễn Tất Thành cùng các giảng viên. Trong quãng thời gian học tập tại Trường Đại học Nguyễn Tất Thành không chỉ là thời gian học tập mà còn là một chặng đường trưởng thành và hình thành tư duy, phẩm chất của tôi. Tôi đã được học trong một môi trường với sự phong phú về kiến thức, từ những kiến thức chuyên môn đến những giá trị đạo đức và ý thức xã hội.

Đặc biệt tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến cô Đặng Thị Nga, bằng sự tận tâm và kiên nhẫn, cô đã đồng hành và hướng dẫn tận tình, giúp tôi hiểu sâu hơn về lĩnh vực mà tôi lựa chọn. Những lời khuyên chân thành và sự quan tâm tận tâm từ cô là nguồn động lực quan trọng, giúp tôi vượt qua thách thức và phát triển bản thân.

Đồng thời, tôi cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành đến đơn vị thực tập “Công Ty Cổ Phần Auto Invest Sài Gòn” cùng toàn thể anh, chị đã mang lại cho tôi một hành trình học tập và trải nghiệm đáng quý báu, tạo điều kiện sự phát triển và học tập của tôi.

Những giá trị, kiến thức và kỹ năng mà tôi đã tích lũy được từ Trường Đại học Nguyễn Tất Thành và đơn vị thực tập cùng sự hướng dẫn của cô Đặng Thị Nga và đội ngũ giảng viên, sẽ luôn là nguồn động lực quan trọng đồng hành trong sự nghiệp và cuộc sống của tôi.

Một lần nữa, tôi muốn bày tỏ lòng biết ơn và lòng tôn kính sâu sắc đến Trường Đại học Nguyễn Tất Thành và cô Đặng Thị Nga.

Hồ Chí Minh, ngày .... tháng .... Năm 2023

**SINH VIÊN THỰC HIỆN**

*(Kí và ghi rõ họ tên)*

.....

## LỜI CAM KẾT

Tôi xin cam đoan luận văn với đề tài “Phân tích hoạt động bán hàng của công ty Cổ Phần Auto Invest Sài Gòn” là công trình nghiên cứu của tôi dưới sự hướng dẫn của cô Đặng Thị Nga. Mọi số liệu được tôi thu thập có đủ các nguồn, kết quả nghiên cứu không hề sao chép từ bất cứ đề tài nghiên cứu khoa học nào.

Hồ Chí Minh, ngày .... tháng .... Năm 2023

**SINH VIÊN THỰC HIỆN**

*(Kí và ghi rõ họ tên)*

.....

# PHẦN MỞ ĐẦU

## 1. Lý do chọn đề tài

Hiện nay nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển và hội nhập với nền kinh tế thế giới. Ngành công nghiệp ô tô không chỉ giữ một vị trí quan trọng trong việc thúc đẩy nền kinh tế quốc dân phát triển thông qua đáp ứng nhu cầu giao thông vận tải, góp phần phát triển sản xuất và nhu cầu kinh doanh thương mại mà là một ngành kinh tế mang lại lợi nhuận rất cao nhờ sản xuất ra những sản phẩm có giá trị vượt trội.

Mặc dù thị trường ô tô tại Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ nhưng đối với các sản phẩm thuộc thương hiệu Subaru lại có nhiều biến động, so với thị hiếu của khách hàng Việt, phong cách thể thao có phần gai góc của Subaru có phần kém thu hút hơn, hay nói cách khác kiểu dáng của xe Subaru khá kén người dùng. Bên cạnh đó, độ phủ sóng chưa rộng rãi tới nhiều đối tượng khách hàng. Thực tế này đã buộc chính phủ phải yêu cầu các cơ quan bộ ngành liên quan, các doanh nghiệp trong ngành cùng vào cuộc nhằm vạch ra một chiến lược cụ thể cho sự phát triển của ngành. Chính lẽ thế thực tập sinh chọn đề tài là “Phân tích hoạt động bán hàng” tại “Công Ty Cổ Phần Auto Invest Sài Gòn”. Nhằm tìm hiểu cách thức hoạt động về khía cạnh bán hàng của công ty, cũng như đưa ra một số giải pháp hi vọng góp phần đẩy mạnh sự phát triển của ngành công nghiệp ô tô Việt Nam nói chung và hoạt động bán hàng của công ty nói riêng.

Thực hiện đề tài này với mục đích là phân tích về hoạt động bán hàng và công việc bán hàng của công ty thông qua Khóa Luận. Trên cơ sở đánh giá và đưa ra những giải pháp thích hợp để tăng lợi nhuận và nâng cao hoạt động kinh doanh của công ty, tạo dựng nên một thương hiệu uy tín đến khách hàng.

## 2. Mục tiêu nghiên cứu

### Mục tiêu tổng quát:

Đánh giá hoạt động bán hàng của công ty Cổ Phần Auto Invest Sài Gòn.

### Mục tiêu cụ thể:

- + Tìm hiểu về thực trạng công tác bán hàng đối với sản phẩm xe Subaru tại công ty Cổ Phần Auto Invest Sài Gòn.
- + Thu thập ý kiến khách hàng từ đó khắc phục những điểm hạn chế và cải thiện hoạt động bán hàng. Đề xuất những định hướng giải pháp cho hoạt động bán hàng.

### **3. Phương pháp nghiên cứu**

Đề tài này tập trung vào việc sử dụng thông tin thu thập từ nguồn thứ cấp như báo cáo tài chính, tài liệu từ các trang web của doanh nghiệp và ý kiến của khách hàng để nghiên cứu và phân tích các vấn đề liên quan.

Sử dụng các phương pháp tổng hợp, thống kê và phân tích dữ liệu được áp dụng để làm sáng tỏ thông tin được thu thập và giải quyết các vấn đề được đề ra. Và áp dụng phương pháp phân tích một cách tỉ mỉ trong quá trình nghiên cứu. Sau đó, tổng hợp các số liệu, thông tin đã thu thập được để phân tích kết quả SXKD.

### **4. Đối tượng nghiên cứu**

Là hoạt động bán hàng đối với các sản phẩm ô tô Subaru tại Công Ty CP Auto Invest Sài Gòn.

### **5. Phạm vi nghiên cứu**

- Nội dung: Nghiên cứu hoạt động bán hàng của công ty CP Auto Invest Sài Gòn.
- Không gian tại: Thành Phố Hồ Chí Minh.
- Thời gian nghiên cứu: số liệu hoạt động sản xuất kinh doanh từ 6/2020 – 2022.

### **6. Kết cấu bài khóa luận**

Gồm có 3 phần như sau:

- Phần mở đầu
- Phần nội dung:
  - + Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động bán hàng.
  - + Chương 2: Phân tích về hoạt động bán hàng của Công Ty Cổ Phần Auto Invest Sài Gòn.

+ Chương 3: Nhận xét về hoạt động bán hàng và các đề xuất nhằm khắc phục hạn chế của Công Ty Cổ Phần Auto Invest Sài Gòn.

- Phân kết luận.