

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Anderson. (2011). Customer satisfaction and loyalty in e-markets: a PLS path modeling approach. Journal of Marketing Theory and Practice.
- [2] Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh CTCPBDS An Vạn Phát.
- [3] Danh, B. V. (2011). Quản trị Chiến lược . TP.HCM: NXB Phương Đông. 4.
- Diệp, N. L. (2006). Chiến lược và sách lược kinh doanh . TP.Hà Nội: NXB Lao động- Xã hội .
- [5] Diệp, N. T. (2011). Đánh giá và đề xuất chiến lược phát triển của Tập đoàn Hoà Phát giai đoạn 2007-2012. TP.Hà Nội : Đại học Quốc Gia Hà Nội.
- [6] Nguyễn Thị Liên Diệp, Phạm văn Nam (2006), Chiến lược và chính sách kinh doanh, Nhà xuất bản Lao động xã hội.
- [7] E.Porter, M. (1980). Chiến lược cạnh tranh: Kỹ thuật phân tích ngành và đối thủ . NXB Thống kê .
- [8] Porter, M. (1980). Chiến lược cạnh tranh: Kỹ thuật phân tích ngành và đối thủ cạnh tranh . NXB Thống kê.
- [9] Giới, L. T. (2008). Quản trị chiến lược . TP.Hà Nội : NXB Thống Kê .
- [10] Goeldner. (2009). Tourism: Principle, Practices, Philosophies. John Wiley & Sons Inc., New Jersey.
- [11] <https://skhdt.binhdingh.gov.vn/vi/news/quy-hoach-ke-hoach/toc-do-tang-truong-gdp-cua-viet-nam-giai-doan-2021-2030-phan-dau-dat-khoang-7-0-nam-552>
- [12] <https://danviet.vn/thi-truong-bat-dong-san-co-soi-dong-khi-lai-suat-cho-vay-giam-20230713105616746.htm>
- [13] <https://vneconomy.vn/so-lam-phat-cua-viet-nam-voi-cac-nen-kinh-te-khac.htm>
- [14] <https://danso.org/viet-nam/>