

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG
MARKETING CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI
DỊCH VỤ XUẤT NHẬP KHẨU PHẠM NGUYỄN**

Giảng viên hướng dẫn:

ThS. NGUYỄN THỊ XUÂN TRANG

Sinh viên thực hiện:

TRẦN THỊ HẰNG

Mã số SV: 2011549787

Lớp: 20DMK1B

TP. Hồ Chí Minh - 2023

NHẬN XÉT GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

- Họ và tên người nhận xét : Nguyễn Thị Xuân Trang
- Học vị: Thạc sĩ

NỘI DUNG NHẬN XÉT

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

TP. HCM, ngày tháng năm 2023

NGƯỜI NHẬN XÉT

LỜI CẢM ƠN

Qua thời gian học tập và trau dồi kiến thức cũng như các kỹ năng ở Trường Đại học Nguyễn Tất Thành, em đã trang bị cho mình một nền tảng về Marketing từ những bài học quý giá mà thầy cô đã truyền đạt trong những năm qua. Và cũng trong thời gian thực tập ở Công ty TNHH TM – DV-XNK Phạm Nguyễn đã cho em cơ hội được củng cố lại kiến thức cũng như học hỏi thêm được nhiều điều từ môi trường thực tế để em có thể làm hành trang vững bước vào tương lai.

Em xin chân thành cảm ơn toàn thể quý thầy cô Trường Đại học Nguyễn Tất Thành nói chung, quý thầy cô Khoa Quản trị kinh doanh nói riêng. Và đặc biệt em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến cô Nguyễn Thị Xuân Trang – người đã tận tình giúp đỡ để em có thể hoàn thành được khóa luận tốt nghiệp.

Em cũng xin gửi lời cảm ơn đến Công ty TNHH TM-DV-XNK Phạm Nguyễn đã tạo điều kiện cho em được thực tập ở công ty, đã hướng dẫn và chỉ bảo em rất nhiều để em hoàn thành được khóa luận này.

Bước đầu đi vào thực tế với kiến thức hạn hẹp, vì thế không tránh khỏi những sai sót là điều chắc chắn, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của quý Thầy Cô để bổ sung hoàn thiện kiến thức cho bản thân.

Xin chân thành cảm ơn!

Ngày tháng năm 2023

Sinh viên thực hiện

(ký và ghi họ tên)

Trần Thị Hằng

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan, nội dung của đề tài “*Các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing công ty TNHH TM- DV- XNK Phạm Nguyễn*” là kết quả nghiên cứu do chính tôi thực hiện, thông qua sự hướng dẫn khoa học của *Th.S Nguyễn Thị Xuân Trang* . Các thông tin và số liệu sử dụng trong đề tài đảm bảo tính trung thực và chính xác, cũng như tuân thủ các quy định về trích dẫn thông tin và tài liệu tham khảo. Tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm về lời cam đoan này.

Ngày tháng năm

Sinh viên thực hiện
(ký và ghi họ tên)

.....

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong thời kì công nghiệp hóa, hiện đại hóa như hiện nay thì các lĩnh vực về công nghệ đang có xu hướng phát triển mạnh trên toàn thế giới. Việt Nam cũng không ngoại lệ cũng đang dần đầu tư đẩy mạnh phát triển mảng dịch vụ công nghệ nói chung và những giải pháp về hệ thống công nghệ hệ thống hạ tầng công nghệ thông tin, viễn thông an ninh an toàn nói riêng.

Vấn đề các giải pháp kiểm soát an ninh đang được chú trọng rất cao. Do hiện nay các tệ nạn trộm cắp, gian lận nên đòi hỏi cần các thiết bị theo dõi để đảm bảo an toàn. Các thiết bị camera đang được sử dụng nhiều rộng rãi ở các doanh nghiệp, nhà ở, khu dân cư, trường học...

Một công ty muốn phát triển mạnh hơn nữa ngoài kinh doanh tốt thôi chưa đủ bên cạnh đó cũng phải có hoạt động Marketing tốt. Điều đó đòi hỏi phải có đội ngũ Marketing chuyên nghiệp và công ty chú ý nhiều hơn. Đa số các công ty ở Việt Nam đặc biệt là công ty kinh doanh ngành dịch vụ an ninh chưa xem trọng marketing đúng mức. Bộ phận marketing của công ty còn kèm theo nhiệm vụ bán hàng và hành chính nhưng có công ty vẫn không có phòng marketing riêng mà họ thường nhập bộ phận marketing vào phòng kinh doanh của công ty. Điều này sẽ gây khó khăn trong việc cạnh tranh giữa công ty và đối thủ. Marketing chính là lắng nghe và thấu hiểu khách hàng từ đó sẽ đưa ra các giải pháp tiếp cận đến khách hàng chính xác hơn hay nói cách khác là chạm đến điểm chạm của khách hàng và cũng sẽ là cầu nối giúp cho doanh nghiệp đến gần hơn với khách hàng và cho dù sản phẩm có tốt có hoàn hảo đến đâu mà không lắng nghe thấu hiểu mong muốn của khách hàng thì sẽ rất dễ mất khách hàng khi hiểu sai ý. Chính vì vậy Marketing trong doanh nghiệp rất quan trọng.

Nhận thức được tầm quan trọng Marketing trong doanh nghiệp và là một phần không thể thiếu để doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Vì vậy trong bài khóa luận này, em quyết định chọn đề tài : ***“Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing của Công ty TNHH TM-DV- XNK Phạm Nguyễn . ”***

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu tổng quát:

Tìm hiểu, phân tích các hoạt động marketing Công ty TNHH TM-DV-XNK Phạm Nguyễn qua đó hiểu thêm về các dịch vụ Marketing mà công ty sử dụng để truyền thông quảng cáo.

Mục tiêu cụ thể:

- Hệ thống hóa các cơ sở lý luận và các vấn đề thực tiễn, kiến thức cơ bản liên quan đến vấn đề nghiên cứu.
- Tìm hiểu, phân tích đánh giá hoạt động Marketing của công ty TNHH TM – DV-XNK Phạm Nguyễn.
- Đưa ra giải pháp để nâng cao hoạt động Marketing của công ty.

3. Phương pháp nghiên cứu

- Sử dụng phương pháp thu thập dữ liệu: Dựa vào các thông tin dữ liệu đã thu thập về hoạt động marketing của Công ty TNHH TM-DV- XNK Phạm Nguyễn từ đó đưa ra các đánh giá về ưu nhược điểm hoạt động Marketing của công ty TNHH TM-DV-XNK Phạm Nguyễn.
- Phương pháp phân tích: Phỏng vấn trưởng phòng kinh các nhân viên trong Công ty và các khách hàng để khai thác chi tiết về hoạt động marketing tại Công ty TNHH TM-DV- XNK Phạm Nguyễn.

4. Đối tượng nghiên cứu

Tập trung nghiên cứu các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing của Công ty TNHH TM-DV- XNK Phạm Nguyễn.

5. Phạm vi nghiên cứu:

- Phạm vi không gian: Nghiên cứu hoạt động Marketing nhằm thu hút khách hàng tại Công ty TNHH TM-DV- XNK Phạm Nguyễn.
- Phạm vi thời gian: Thời gian nghiên cứu từ 18/07/2023 đến 18/09/2023

- Phạm vi nội dung: Nghiên cứu các giải pháp Marketing nhằm thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ lắp đặt thiết bị camera của Công ty TNHH TM-DV-XNK Phạm Nguyễn.

6. Bố cục khóa luận

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về Marketing

Chương 2: Phân tích hoạt động Marketing của Công ty TNHH TM-DV-XNK Phạm Nguyễn

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động Marketing của Công ty TNHH TM-DV-XNK Phạm Nguyễn