

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**CÁC GIẢI PHÁP TĂNG DOANH THU CỦA CÔNG TY
CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ TRỰC TUYẾN B2B
TẠI TP. THỦ ĐỨC**

Giảng viên hướng dẫn:
ThS CHU BẢO HIỆP

Sinh viên thực hiện:
NGUYỄN THỊ THƯỜNG
MSSV: 2000002409
Lớp: 20DQT2A

TP. Hồ Chí Minh – 2023

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**CÁC GIẢI PHÁP TĂNG DOANH THU CỦA CÔNG TY
CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ TRỰC TUYẾN B2B
TẠI TP. THỦ ĐỨC**

Giảng viên hướng dẫn:

ThS CHU BẢO HIỆP

Sinh viên thực hiện:

NGUYỄN THỊ THƯỜNG

MSSV: 2000002409

Lớp: 20DQT2A

TP. Hồ Chí Minh – 2023

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ và tên giảng viên: Chu Bảo Hiệp

Học vị: Thạc sĩ

NỘI DUNG NHẬN XÉT

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Tổng điểm:

Tp. Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm 2023

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

LỜI CẢM ƠN

Trước tiên, em xin được phép bày tỏ lòng biết ơn đến tất cả các cá nhân tổ chức đã tạo điều kiện hỗ trợ, giúp đỡ em trong suốt thời gian học tập và nghiên cứu đề tài này. Em đã nhận được rất nhiều sự quan tâm giúp đỡ của thầy cô và mọi người xung quanh.

Em xin được gửi lòng biết ơn sâu sắc đến quý thầy cô ở Khoa Quản trị kinh doanh đã truyền đạt vốn kiến thức cho em trong suốt thời gian học tập tại trường.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn đến thầy Chu Bảo Hiệp người đã trực tiếp giúp đỡ, quan tâm hướng dẫn em tận tình để có thể hoàn thành tốt bài khóa luận.

Bước đầu đi vào thực tế em còn nhiều bỡ ngỡ và hạn chế nên không thể tránh khỏi thiếu sót, em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của quý thầy cô để kiến thức của em trong lĩnh vực này được hoàn thiện hơn.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm 2023

Sinh viên thực hiện

(ký và ghi họ tên)

Nguyễn Thị Thường

LỜI CAM ĐOAN

Các số liệu, kết quả trình bày trong báo cáo là hoàn toàn trung thực, em xin chịu hoàn toàn trách nhiệm, kỷ luật của bộ môn và nhà trường đề ra nếu như có vấn đề xảy ra..

Tp. Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm 2023

Sinh viên thực hiện

(ký và ghi họ tên)

Nguyễn Thị Thường

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Những năm gần đây, chúng ta đã chứng kiến một cuộc cách mạng toàn diện trong lĩnh vực thương mại, và thương mại điện tử đã trở thành trọng tâm của nền kinh tế hiện đại. Điều này thể hiện một sự thay đổi to lớn trong cách con người mua sắm, tiêu dùng và kết nối với thị trường. Thương mại điện tử không chỉ là một xu hướng, mà đã trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Thương mại điện tử không chỉ đơn giản là một xu hướng thời thượng mà người ta theo đuổi nó đã thâm nhập sâu vào cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Mua sắm qua Internet không chỉ giúp tiết kiệm thời gian, mà còn mở rộng cơ hội lựa chọn sản phẩm và dịch vụ. Không còn phải lo lắng về việc di chuyển đến cửa hàng, chúng ta có thể tìm kiếm, so sánh giá, và mua hàng từ bất kỳ đâu có kết nối Internet. Điều này đã thúc đẩy sự phát triển của thương mại điện tử và biến nó thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống hàng ngày.

Tuy nhiên không thể phủ nhận rằng trong lĩnh vực thương mại điện tử, cuộc cạnh tranh là khốc liệt. Các công ty phải đối mặt với sự cạnh tranh từ cả trong và ngoài nước, và họ phải đáp ứng những yêu cầu ngày càng cao của khách hàng về chất lượng sản phẩm, dịch vụ và giá cả. Chính vì vậy, việc tăng doanh thu không chỉ giúp B2B duy trì sự tồn tại mà còn giúp công ty cạnh tranh mạnh mẽ hơn và phát triển bền vững. B2B không chỉ đơn thuần là một doanh nghiệp thương mại điện tử, mà còn có một sứ mệnh và giá trị rõ ràng - mang lại lợi ích và giá trị cho khách hàng. Điều này đồng nghĩa với việc tăng doanh thu không chỉ là việc tối ưu hóa lợi nhuận, mà còn là việc đáp ứng mong đợi của khách hàng và cung cấp cho họ những giá trị thực sự.

Để thực hiện việc nghiên cứu và phát triển các giải pháp tăng doanh thu trở nên cực kỳ quan trọng với những giải pháp này không chỉ đơn thuần là các chiến lược tiếp thị, mà còn là sự hiểu biết sâu rộng về khách hàng, sự sáng tạo trong sản phẩm và dịch vụ, và cách quản lý tài chính một cách thông minh. Từ việc nghiên cứu thị trường đến việc áp dụng công nghệ mới và cải thiện quy trình kinh doanh, tất cả đều góp phần vào việc tạo ra các giải pháp hiệu quả để tăng doanh thu.

Việc nghiên cứu và viết về các giải pháp tăng doanh thu không chỉ là việc học mà còn là một cơ hội phát triển các kỹ năng quan trọng như nghiên cứu, phân tích dữ liệu, viết báo cáo, và kỹ năng trình bày. Những kỹ năng này sẽ có ích không chỉ trong chương trình học tập trên trường mà còn trong sự nghiệp sau này khi em ra trường, khi phải đối mặt với nhiều thách thức phức tạp và cơ hội nghề nghiệp.

Việc lựa chọn đề tài “Các giải pháp tăng doanh thu của Công ty Cổ phần Công nghệ trực tuyến B2B ở Tp. Thủ Đức” đã được cân nhắc kỹ lưỡng và em tin rằng sẽ mang lại lợi ích sâu rộng cho B2B.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Với mong muốn vận dụng những kiến thức đã học vào thực tế mục đích của luận văn này cụ thể sẽ:

- Phân tích thực trạng doanh thu của công ty trong 3 năm
- Đề xuất một số giải pháp tăng doanh thu cho công ty

3. Câu hỏi nghiên cứu

Việc nghiên cứu đề tài nhằm trả lời các câu hỏi sau đây:

- Hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Công nghệ trực tuyến B2B giai đoạn năm 2020 – 2022 như thế nào ?
- Những vấn đề còn tồn tại trong công ty những năm qua là gì ?
- Những yếu tố nào ảnh hưởng đến doanh thu của công ty ?
- Những kiến nghị giải pháp nào cần triển khai để góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty B2B ?

4. Phương pháp nghiên cứu

- Nghiên cứu và tìm hiểu: Bắt đầu bằng việc nghiên cứu và tìm hiểu về lĩnh vực hoạt động của B2B, thị trường, đối thủ cạnh tranh và khách hàng mục tiêu.
- Tìm hiểu thông tin của công ty: Hoạt động và quy trình làm việc hiện tại của B2B. Gặp gỡ các thành viên trong công ty để hiểu rõ về các vấn đề, ý kiến và những gì đang hoạt động tốt

5. Đối tượng nghiên cứu

- Nghiên cứu về cái giải pháp tăng doanh thu của Công ty Cổ phần Công nghệ trực tuyến B2B

6. Phạm vi nghiên cứu

- Phân tích về sự biến đổi doanh thu của Công ty Cổ phần Công nghệ trực tuyến B2B

7. Kết cấu của luận văn

Báo cáo thực tập gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về doanh thu

Chương 2: Phân tích về thực trạng doanh thu tại Công ty Cổ phần Công nghệ trực tuyến B2B

Chương 3: Kiến nghị các giải pháp tăng doanh thu tại Công ty Cổ phần Công nghệ trực tuyến B2B