

MỤC LỤC

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
LỜI CAM ĐOAN	iii
DANH MỤC CÁC CỤM TỪ VIẾT TẮT	vii
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	viii
DANH MỤC BIỂU ĐỒ	ix
DANH MỤC HÌNH ẢNH	x
PHẦN MỞ ĐẦU	xi
1. Lý do chọn đề tài	xi
2. Mục tiêu nghiên cứu	xii
3. Câu hỏi nghiên cứu	xii
4. Phương pháp nghiên cứu	xii
5. Đối tượng nghiên cứu	xii
6. Phạm vi nghiên cứu	xiii
7. Kết cấu của luận văn.....	xiii
CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DOANH THU	1
1.1. Khái niệm và vai trò của doanh thu trong doanh nghiệp.....	1
1.1.1. Khái niệm của doanh thu.....	1
1.1.2. Các loại doanh thu.....	1
1.1.3. Vai trò của doanh thu	2
1.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu của doanh nghiệp	3
1.2.1. Khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ	3
1.2.2. Chất lượng sản phẩm hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ	3

1.2.3.	Giá cả sản phẩm hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ.....	3
1.2.4.	Kết cấu sản phẩm	3
1.2.5.	Thị trường tiêu thụ và phương thức tiêu thụ, thanh toán tiền hàng....	4
1.2.6.	Uy tín doanh nghiệp và thương hiệu sản phẩm.....	4
1.2.7.	Chính sách của Nhà nước liên quan đến đầu ra của sản phẩm	5
1.3.	Phương pháp lập kế hoạch của doanh thu	6
1.4.	Ý nghĩa của doanh thu	7
TÓM TẮT CHƯƠNG 1		8
CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH VỀ THỰC TRẠNG DOANH THU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ TRỰC TUYẾN B2B		9
2.1.	Giới thiệu về Công ty Cổ phần Công nghệ trực tuyến B2B.....	9
2.1.1.	Khái quát chung về công ty.....	9
2.1.2.	Quá trình hình thành và phát triển của công ty	10
2.1.3.	Cơ cấu bộ máy tổ chức.....	12
2.1.3.1.	Sơ đồ cơ cấu tổ chức	12
2.1.3.2.	Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban.....	12
2.1.4.	Khái quát ngành nghề kinh doanh của công ty	14
2.2.	Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Công nghệ trực tuyến B2B (2020 – 2022).....	15
2.3.	Phân tích biến động kinh doanh của Công ty Cổ phần Công nghệ trực tuyến B2B giai đoạn từ năm 2020 - 2022	16
2.3.1.	Tình hình tài sản – nguồn vốn của công ty từ 2020 đến 2022	16
2.3.2.	Chỉ tiêu đánh giá hiệu suất sử dụng tài sản	26
2.4.	Tình hình thực hiện kế hoạch và doanh thu thực tế.....	30
2.5.	Phân tích doanh thu theo tốc độ tăng trưởng.....	34

2.6. Phân tích các nguyên nhân ảnh hưởng đến doanh thu	35
2.6.1. Giá cả sản phẩm	35
2.6.2. Yếu tố chất lượng	36
2.6.3. Ảnh hưởng của nhu cầu tiêu dùng đến doanh thu.....	37
2.6.4. Đối thủ cạnh tranh	37
TÓM TẮT CHƯƠNG 2.....	42
CHƯƠNG 3. KIẾN NGHỊ CÁC GIẢI PHÁP TĂNG DOANH THU TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ TRỰC TUYẾN B2B.....	43
3.1. Các vấn đề còn tồn tại.....	43
3.2. Một số kiến nghị tăng doanh thu tại Công ty Cổ phần Công nghệ trực tuyến B2B.....	43
3.2.1. Tối ưu hóa trang web.....	43
3.2.2. Xác định khách hàng mục tiêu	45
3.2.3. Quản lý tài chính	47
3.2.4. Đầu tư vào marketing	49
3.2.5. Xây dựng chiến lược dài hạn.....	51
TÓM TẮT CHƯƠNG 3.....	53
KẾT LUẬN	54
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	55