

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN
HOẠT ĐỘNG MARKETING CHO SẢN PHẨM TỬ
BẢNG ĐIỆN CỦA CÔNG TY TNHH SX TM XD ĐIỆN
BÍCH HẠNH.**

Giảng viên hướng dẫn:

ThS. NGUYỄN THANH PHI VÂN

Sinh viên thực hiện:

NGÔ HOÀNG NHƯ QUỲNH

Mã số SV: 2000006399

Lớp: 20DQT1B

TP. Hồ Chí Minh - 2023

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**PHÂN TÍCH VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN
HOẠT ĐỘNG MARKETING CHO SẢN PHẨM TỬ
BẢNG ĐIỆN CỦA CÔNG TY TNHH SX TM XD ĐIỆN
BÍCH HẠNH.**

Giảng viên hướng dẫn:

ThS. NGUYỄN THANH PHI VÂN

Sinh viên thực hiện:

NGÔ HOÀNG NHƯ QUỲNH

Mã số SV: 2000006399

Lớp: 20DQT1B

TP. Hồ Chí Minh - 2023

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, tôi xin cảm ơn công ty TNHH SX TM XD Điện Bích Hạnh đã tạo những điều kiện tốt nhất cho tôi. Những gì mà tôi được học hỏi cũng như trực tiếp thực hiện trong công việc Marketing tại công ty sẽ hành trang cho tôi bước tiếp trên con đường nghề nghiệp sau này. Khoảng thời gian thực tập chỉ vỏn vẹn 2 tháng nhưng đã để lại trong tôi những kỉ niệm đáng nhớ cùng với công ty. Chúc công ty ngày càng vững mạnh và phát triển mạnh mẽ hơn nữa.

Xin chân thành cảm ơn cảm ơn ThS. Nguyễn Thanh Phi Vân - Khoa Quản trị Kinh doanh - Trường Đại học Nguyễn Tất Thành, người đã tận tình hướng dẫn, chỉ bảo, giúp đỡ tôi trong suốt thời gian tôi nghiên cứu khóa luận. Và cũng là người đưa ra những ý tưởng, kiểm tra sự phù hợp của luận văn.

Tôi cũng xin gửi lời cảm ơn đến toàn thể các thầy cô trường Đại học Nguyễn Tất Thành đã giảng dạy, và tạo điều kiện cho tôi trong quá trình học tập và nghiên cứu tại trường. Chúc thầy Vân và toàn thể các thầy cô của trường sẽ có thật nhiều sức khỏe và nhiệt huyết với công việc giảng dạy sinh viên của mình.

Ngày ... tháng ... năm 2023

Sinh viên thực hiện

(ký và ghi rõ họ tên)

Ngô Hoàng Như Quỳnh

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lí do chọn đề tài:

Trong bối cảnh mà công nghệ thông tin phát triển không ngừng, vai trò của marketing đối với việc quảng bá sản phẩm và dịch vụ của các doanh nghiệp trở nên cực kỳ quan trọng. Công ty TNHH SX TM XD Điện Bích Hạnh, hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh các sản phẩm điện, trong đó có tủ bảng điện, không thể phớt lờ một chiến lược marketing hiệu quả. Việc nắm bắt cơ hội và thách thức của thị trường, cùng với khả năng thích nghi linh hoạt, sẽ quyết định sự phát triển bền vững của công ty trong tương lai.

Tủ bảng điện không thể phủ nhận vai trò to lớn của nó trong ngành điện và thị trường xây dựng. Sự tăng trưởng của nhu cầu trong lĩnh vực này đã đặt ra nhiều cơ hội nhưng cũng khởi đầu cuộc cạnh tranh khốc liệt.

Đối với công ty, việc phát triển hoạt động marketing đối với sản phẩm tủ bảng điện là chìa khóa để cải thiện hiệu quả kinh doanh và gia tăng doanh thu. Điều này có thể bao gồm xác định đúng đối tượng mục tiêu, tối ưu hóa chiến dịch quảng cáo, tạo dựng mối quan hệ khách hàng hiệu quả và nâng cao nhận thức về thương hiệu.

Sự đa dạng và khó lường của thị trường tủ bảng điện đang chứng kiến sự tham gia ngày càng tăng của nhiều đối thủ cạnh tranh. Việc hoạt động marketing chính xác không chỉ giúp Công ty Điện Bích Hạnh cạnh tranh mạnh mẽ hơn mà còn giữ vững thị phần và khách hàng hiện tại.

Thêm vào đó, việc thiết kế và thực thi các giải pháp marketing hợp lý có thể giúp công ty xây dựng được thương hiệu bền vững và uy tín trong mắt khách hàng. Thương hiệu mạnh mẽ không chỉ tạo lòng tin cho khách hàng mà còn đóng vai trò quyết định trong quá trình quyết định mua sắm.

Chính vì lẽ đó tôi đã quyết định lựa chọn đề tài ***“Phân tích và đề xuất giải pháp phát triển hoạt động Marketing cho sản phẩm Tủ bảng điện của công ty TNHH SX TM XD điện Bích Hạnh”*** làm bài báo cáo thực tập của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu:

- Tìm hiểu cơ sở lý thuyết về Marketing
- Phân tích môi trường vi mô, vĩ mô
- Nghiên cứu thực trạng hoạt động Marketing của Công ty TNHH SX TM XD điện Bích Hạnh.
- Đề xuất một số giải pháp nhằm đẩy mạnh hoạt động Marketing đối với Công ty TNHH SX TM XD điện Bích Hạnh.

3. Phương pháp nghiên cứu:

- *Phương pháp định tính*: Báo cáo sử dụng phương pháp định tính để nhận xét về hoạt động Marketing của Công ty thông qua các thông tin, các ý kiến nhận định của những nhân viên đang làm trực tiếp trong lĩnh vực này và những người có liên quan.
- *Phương pháp định lượng*: Báo cáo sử dụng số liệu từ phòng kế toán, nhân sự, marketing của Công ty để phân tích thực trạng hoạt động Marketing Online; phương pháp phân tích, tổng hợp; phương pháp tích hợp để nghiên cứu.
- *Phương pháp thu thập thông tin*: Thu thập thông tin thứ cấp từ nhiều nguồn khác nhau như: Sách, báo, internet,...
- *Phương pháp quan sát*: Người nghiên cứu tự thu thập số liệu, tư liệu qua quan sát, theo dõi, nghe, nhìn từ đó đem lại cho mình những số liệu và tìm ra bản chất vấn đề.
- *Phương pháp phân tích và tổng hợp*: Phân tích trước hết là phân chia đối tượng nghiên cứu thành những bộ phận, những mặt, những yếu tố đơn giản hơn để phân tích, phát hiện ra bản chất, thuộc tính, quy luật của từng bộ phận nhận của đối tượng nghiên cứu để từ đó hiểu rõ hơn đối tượng nghiên cứu, từng bước bóc tách từng mảng dữ liệu để nhìn rõ hơn bản chất của sự vật, hiện tượng nghiên cứu.

4. Đối tượng:

Thực trạng Marketing của công ty TNHH SX TM XD điện Bích Hạnh.

5. Phạm vi nghiên cứu:

- ❖ Phạm vi về thời gian: Từ ngày 18/07-12/09/2023.

- ❖ Phạm vi về không gian: Báo cáo nghiên cứu tình hình thực hiện hoạt động Marketing tại chủ sở hữu công ty TNHH SX TM XD điện Bích Hạnh (1050/14 Phạm Văn Đồng, khu phố 9, phường Hiệp Bình Chánh, thành phố Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh).

6. Bộ cục khoá luận:

Khoá luận tốt nghiệp gồm 3 chương:

- ✎ Chương 1: Cơ sở lý luận Marketing.
- ✎ Chương 2: Phân tích thực trạng Marketing của công ty TNHH SX TM XD điện Bích Hạnh.
- ✎ Chương 3: Đề xuất giải pháp Marketing cho công ty TNHH SX TM XD điện Bích Hạnh.