

Tầm nhìn & định hướng của BRAVO trong thời đại công nghệ số



MỤC LỤC

02 THƯ NGỎ

03 360 ĐỘ BRAVO

Tin hot BRAVO - Tháng 5 có gì?

04 TIÊU ĐIỂM BRAVO

Tầm nhìn và định hướng của BRAVO trong thời đại công nghệ số.

06 CHIA SẺ

- Người BRAVO - Tạ Quang Duy, BRAVO-HCM
- Sinh nhật tháng 5
- Yêu BRAVO từ những kỷ niệm thêm yêu công việc, thêm vị thành công

09 NGHIỆP VỤ & BÀI TOÁN KHÁCH HÀNG

Quản trị mua hàng với phần mềm BRAVO 7 ERP-VN

11 THƯ GIÃN

Những cái nhất của BRAVO-CUP Hà Nội 2016

Thư ngỏ

Bạn đọc thân mến,

Khi nắng vàng hơn bên những khung cửa sổ, tiếng ve kêu rả rích trên những tán lá, phượng vĩ thấp lửa cả một vùng trời là lúc mùa hè đã thật sự về.

Trải qua 4 số, Nội san BRAVO Focus đã nhận được sự quan tâm đón đọc hàng tháng và sự góp ý chân thành từ phía độc giả. Đó là nguồn động viên lớn cho Ban biên tập để hoàn thiện hơn mỗi ngày. Tưởng chừng là những điều xa xôi, to lớn, nhưng chính những tầm nhìn, sứ mệnh của công ty là định hướng để mỗi nhân viên làm việc hàng ngày. Định hướng của BRAVO là trở thành nhà cung cấp phần mềm số 1 trong lĩnh vực "Phần mềm kế toán" và 1 trong 3 nhà cung cấp "Giải pháp ERP". Trong số báo này, cùng tìm hiểu về "tầm nhìn và định hướng của BRAVO trong thời đại công nghệ số".

Bạn đọc sẽ cùng ban biên tập điểm lại những hoạt động nổi bật trong tháng qua, những chia sẻ thú vị của các thành viên BRAVO về quá trình gắn bó với công ty. Cùng với đó là bài toán khách hàng về phân hệ quan trọng trong mỗi doanh nghiệp "quản trị mua hàng". Và còn nhiều những thông tin thú vị khác trong chuyên mục "NGƯỜI BRAVO" và giải trí đang chờ độc giả trong số báo này.

Ban biên tập.

THÁNG 5 CÓ GÌ?



BRAVO VÀ KHÁCH HÀNG

Đầu tháng 5, phòng Kinh doanh BRAVO Hà Nội đã ký được những hợp đồng lớn với Công ty Cổ phần Khóa Việt Tiệp, Công ty TNHH Thép Nhật Quang, Công ty Cổ phần Dệt may Hoàng Thị Loan. Đặc biệt anh Phạm Văn Tuấn trong tháng 4 vừa qua đã đạt được 539% kế hoạch tháng. Đó là kết quả đáng tự hào cho những nỗ lực làm việc nghiêm túc. Hy vọng sẽ còn nhiều những hợp đồng lớn được Kinh doanh ba miền rinh về trong thời gian tới.



TẾT THIẾU NHI SỚM TẠI ĐÀ NẴNG

Trẻ em hôm nay – thế giới ngày mai. Trẻ em luôn được nuôi dưỡng trong tình yêu thương của gia đình và toàn xã hội. Tại BRAVO, chăm lo đời sống và quan tâm đến gia đình CBNV là chính sách được lãnh đạo chú trọng. Với mong muốn góp phần nhỏ vào niềm vui của con em CBNV trong dịp tết thiếu nhi 1/6, như thường lệ BRAVO tổ chức tặng quà cho các bé.

Trong 3 miền, Đà Nẵng mở đầu chuỗi chương trình với việc tổ chức sớm vào thứ 7 ngày 29/05 vừa qua. Các bé được mời đến văn phòng Đà Nẵng, cùng tham gia bữa tiệc ngọt, nhận những phần quà ý nghĩa và có cơ hội tham quan văn phòng nơi bố mẹ làm việc.

CHUNG KẾT BRAVO-CUP HÀ NỘI 2016

Ngày 06/05 vừa qua, loạt trận cuối cùng của BRAVO Cup Hà Nội 2016 đã diễn ra. Thi đấu với tinh thần của "4 đội mạnh nhất mùa giải" nên các đội giành giật nhau từng pha bóng. Trận tranh giải Ba giữa TK1 và BHC, trận tranh chức vô địch giữa TK2 và TPK đều không thể phân thắng bại trong những phút thi đấu chính thức và bù giờ mà phải nhờ đến loạt đá luân lưu. Chung cuộc, chức vô địch thuộc về TK2, còn TPK luyến tiếc với giải Nhì. Dù thi đấu rất hay trong mùa giải này, nhưng BHC vẫn chỉ giành vị trí thứ Ba, còn TK1 ngậm ngùi về cuối.

Sau đó, cầu thủ và cổ động viên đã có một buổi liên hoan mừng thành công của mùa giải. Giải đấu khép lại với nhiều kỷ niệm đẹp cho tất cả thành viên BRAVO Hà Nội.



KẾT QUẢ CUỘC THI SÁNG TÁC TAGLINE

Được phát động tại BRAVO cả ba miền từ tháng 11 năm 2015, "Cuộc thi Sáng tác Tagline" với mục đích tìm kiếm một thông điệp truyền thông ý nghĩa cho sản phẩm BRAVO, đồng thời khích lệ khả năng sáng tạo của mỗi thành viên BRAVO. Cuộc thi đã nhận được 32 bài dự thi. Chung cuộc, Tagline: "SỨC MẠNH QUẢN TRỊ" của anh Nguyễn Văn Minh – Bảo hành BRAVO-HN giành chiến thắng. Bằng khen và phần thưởng đã được trao cho anh Minh vào ngày 09/05 vừa qua.

Tầm nhìn & định hướng của BRAVO trong thời đại công nghệ số

17 năm xây dựng và phát triển, BRAVO có được sự tín nhiệm của hơn 2.500 khách hàng, trong đó có nhiều khách hàng lớn và tin tưởng làm việc với BRAVO lâu năm như: Công ty Gang Thép Thái Nguyên (TISCO), Công ty Dệt - May Huế, Công ty Gạch Ngói Đồng Nai, Công ty Ô tô Trường Hải,... Tiếp tục nhận được sự tín nhiệm của khách hàng, mới đây, BRAVO đã ký kết hợp đồng với nhiều thương hiệu lớn như: Công ty Khóa Việt - Tiệp, Tổng Công ty Cơ Khí Giao thông vận tải Sài Gòn (SAMCO), Tổng Công ty CP Bia Rượu NGK Sài Gòn (Bia Sài Gòn), Công ty Chứng khoán An Bình, Công ty Xổ Số Kiến Thiết Đắk Nông... Tỷ lệ khách hàng không còn sử dụng phần mềm BRAVO là 9%. Một tỷ lệ thấp, để có được điều đó là do sự tín nhiệm của khách hàng. Đây chính là nguồn động lực lớn lao để CBNV BRAVO tiếp tục nỗ lực làm việc để đáp ứng tốt hơn nữa nhu cầu của khách hàng.

Sứ mệnh

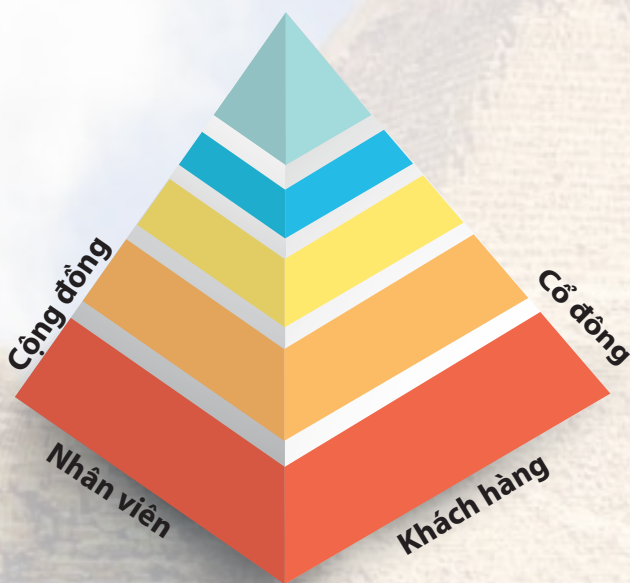
Xây dựng một doanh nghiệp phát triển bền vững dựa trên nền tảng con người nhằm trợ giúp các doanh nghiệp nâng cao năng lực quản lý, năng lực cạnh tranh và quản trị có hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua việc tư vấn và triển khai ứng dụng các giải pháp phần mềm vào công tác quản trị doanh nghiệp. Qua đó góp phần xây dựng đất nước, hỗ trợ cộng đồng và đem lại cho mỗi thành viên của mình một môi trường làm việc tốt nhất để phát triển tài năng, nghề nghiệp, đồng thời có được một cuộc sống đầy đủ về vật chất, phong phú về tinh thần.

Sứ mệnh này đã được hiện thực hóa bằng việc BRAVO xây dựng, phát triển và cung cấp **"Phần mềm kế toán"** và **"Phần mềm Quản trị doanh nghiệp (ERP)"** dựa trên trọng tâm là nền tảng tri thức của con người. Trong suốt 17 năm qua, BRAVO luôn có tốc độ tăng trưởng tốt. Năm 2015, doanh thu BRAVO đạt gần 70 tỷ đồng, những tháng đầu tiên của năm 2016, nhiều những hợp đồng lớn được ký kết và triển khai thành công hứa hẹn một năm nữa tăng trưởng đạt kế hoạch đã đề ra. Ngôi nhà BRAVO đã phát triển với hơn 200 thành viên, văn phòng chi nhánh tại ba miền. Số lượng khách hàng tin dùng sản phẩm của BRAVO lên đến hơn 2500. Để có được điều đó là nhờ chính tầm nhìn và định hướng chiến lược rõ ràng của công ty cùng với sự đồng lòng của toàn thể CBNV BRAVO trong cả nước. Không chỉ luôn nỗ lực hỗ trợ khách hàng tốt nhất hay xây dựng môi trường làm việc lý tưởng cho nhân viên mà BRAVO còn không ngừng nỗ lực xây dựng đóng góp cho cộng đồng.

Tầm nhìn

Nếu hình dung, tầm nhìn định hướng và các giá trị cốt lõi của một doanh nghiệp là một hình kim tự tháp, có mặt đáy là một hình vuông, thì vị trí của tầm nhìn nằm ở đỉnh của kim tự tháp, còn bốn cạnh đáy của kim tự tháp chính là bốn giá trị nền tảng mà tầm nhìn của công ty phải hướng đến. Bốn cạnh đáy của kim tự tháp đó là: Khách hàng; Nhân viên; Cộng đồng nơi doanh nghiệp hoạt động và Cổ đông. Điều này có nghĩa là định hướng theo tầm nhìn chiến lược đó, các hoạt động của doanh nghiệp phải mang lại giá trị cho cả bốn nhóm trên. Nếu thiếu vắng một trong bốn nhóm, hoặc xem nhẹ một yếu tố nào, tầm nhìn định hướng sẽ thiếu đi sự vững chắc của một hình khối kim tự tháp - tượng trưng cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

Đối với BRAVO, đỉnh của kim tự tháp đó là: **"BRAVO lựa chọn con đường kinh doanh "Phần mềm kế toán" và "Phần mềm Quản trị doanh nghiệp (ERP)" với mục đích nâng cao năng lực quản trị cho khách hàng. BRAVO kinh doanh theo hướng "Chuyên nghiệp - Chất lượng - Luôn luôn học hỏi, đổi mới và hoàn thiện". Những năm qua, BRAVO không ngừng nỗ lực phấn đấu trở thành một trong những "Bí quyết quản trị doanh nghiệp" của khách hàng".** Còn đối với "bốn cạnh đáy của kim tự tháp", BRAVO luôn có những chính sách để gia tăng nhiều hơn nữa lợi ích cho 4 nhóm trên, cụ thể:



• Khách hàng:

Đối với BRAVO, cung cấp sản phẩm – dịch vụ đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng là chưa đủ, hơn thế trở thành người bạn đồng hành để khách hàng yêu quý và gắn bó với BRAVO từ trái tim. Để không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ của mình, trong suốt thời gian qua, BRAVO chú trọng vào việc phát triển công nghệ. Điều này nhằm hỗ trợ khách hàng có được nhiều tiện ích trong quá trình ứng dụng và triển khai giải pháp quản trị doanh nghiệp. Khách hàng không chỉ có thể làm việc trực tuyến trên máy tính mà còn làm việc tại bất kỳ đâu thông qua các thiết bị di động như: điện thoại di động thông minh, máy tính bảng... BRAVO cũng định hướng sử dụng công nghệ điện toán đám mây làm nền tảng cho giải pháp của mình để có thể hỗ trợ khách hàng tốt hơn theo xu thế phát triển công nghệ.

Bên cạnh việc phát triển nền tảng công nghệ thì việc nâng cao nghiệp vụ chuyên môn về kiến thức quản trị doanh nghiệp cũng như am hiểu chuyên sâu về chế độ tài chính kế toán cũng được BRAVO chú trọng đầu tư. Mỗi sản phẩm – dịch vụ cung cấp ra thị trường, BRAVO luôn nỗ lực để hoàn thiện hơn và gia tăng lợi ích cho khách hàng. Điều đó đã giúp cho BRAVO có được sự tín nhiệm của hơn 2.500 khách hàng với nhiều công ty, tập đoàn lớn.

• Nhân viên:

Để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh phát triển, ổn định và tăng trưởng thì việc xây dựng và duy trì một môi trường làm việc tốt cho cán bộ nhân viên là điều mà Ban giám đốc BRAVO xác định không thể thiếu trong chiến lược phát triển công ty. Với định hướng xây dựng công ty trở thành "công ty học tập" nên BRAVO luôn tạo mọi điều kiện để CBNV được làm việc và phát triển bản thân. BRAVO có lộ trình tăng lương rõ ràng, chế độ phúc lợi luôn đề cao lợi ích của người lao động, chính sách thưởng đề cao năng lực và hiệu quả làm việc của nhân viên. Đây chính là động lực lớn để mỗi cá nhân tại BRAVO cố gắng trong công việc. Ngoài ra, các chương trình Văn – Thể – Mỹ thường xuyên được tổ chức tạo nên nét văn hóa riêng của BRAVO. Chính những yếu tố đó đã làm cho cán bộ nhân viên BRAVO gắn bó và nỗ lực làm việc cống hiến cho sự phát triển chung của công ty.

• Cộng đồng:

"Doanh nghiệp vì cộng đồng" là hình ảnh mà BRAVO xây dựng trong định hướng chiến lược của mình. Những hoạt động tình nguyện như: hiến máu nhân đạo, trung thu sẻ chia, ủng hộ đồng bào bão lụt... hay những chương trình ước mơ tài năng sinh viên luôn được BRAVO tổ chức, chú trọng phối hợp thực hiện, cùng tham gia với các trường đại học và các đơn vị khác.

• Cổ đông:

Hơn ai hết, việc công ty có những bước đi chắc chắn, lớn mạnh từng ngày là điều mà những cổ đông luôn mong muốn. Họ thành lập doanh nghiệp không chỉ để kiếm tìm lợi nhuận, thông qua đó còn gửi gắm những khát vọng và đóng góp cống hiến cho xã hội. Việc cung cấp sản phẩm, dịch vụ có chất lượng tốt để hỗ trợ các doanh nghiệp phát triển cũng là cách BRAVO góp phần vào việc xây dựng đất nước, có trách nhiệm xã hội và hiện thực hóa những khát vọng đó. **NTCX**



NGƯỜI
BRAVO

ĐI TÌM CHẤT GIỮA LÒNG BRAVO

Trò chuyện với anh Tạ Quang Duy Phòng Kinh doanh, BRAVO HCM

Nếu có 3 tính từ để miêu tả về ngoại hình và tính cách, anh tự nhận bản thân mình: Cao - dễ nhìn - già và ít nói - thú vị - lịch sự. Anh là Tạ Quang Duy - nhân viên kinh doanh BRAVO Hồ Chí Minh.

Được tiếp xúc với nhiều doanh nghiệp, nhà quản lý để mở mang kiến thức, học hỏi kỹ năng, trải nghiệm nhiều tình huống, tiếp cận phương thức giải quyết vấn đề đa dạng... đó là cơ hội tốt và không dễ gì có được ở các môi trường khác. Chính điều đó đã đưa anh Duy đến và gắn bó với BRAVO.

"Già" và ưa "hồi teen" nên anh rất nhiệt tình trong quá trình tham gia các hoạt động của công ty. Tại BRAVO Cup Hồ Chí Minh 2015 anh hăng hái xung trận và vinh dự được cùng đồng đội nâng chiếc cup vô địch. Đặc biệt trong chương trình "Đàn ông phải thể" mừng ngày 8/3/2016 của BRAVO Hồ Chí Minh, dù rất cố gắng "thể hiện" sự khéo léo của mình nhưng anh vẫn... chưa nhận được phiếu bầu nào. Ngoài giờ làm việc anh có rất nhiều sở thích, đặc biệt anh tham gia lớp võ Aikido để nâng cao thể lực.

Trong công việc, anh luôn tâm niệm "Cố gắng hết mình thì chắc chắn sẽ đạt được mục tiêu, ít nhất qua mỗi sự cố gắng đó mình luôn nhận được bài học xứng đáng. Không thành công cũng sẽ thành nhân".

"Sống hòa hợp, yêu thương và tinh thần bất tương tranh"
(Nguyên lý trong Aikido - Võ thuật Nhật Bản)

Anh Tạ Quang Duy

HAPPY BIRTHDAY TO YOU

WISHING YOU HAPPINESS TO YOUR
heart's content and may your dreams
all come true.

Hà Nội

Vũ Văn Vinh, 02/05
Nguyễn Đức Minh, 02/05
Nguyễn Chí Cường, 06/05
Nguyễn Việt Hoàng, 07/05
Trần Thị Minh Tâm, 08/05
Nguyễn Thị Cẩm Xuyên, 20/05
Bùi Thủy Hà Lâm, 20/05
Đình Gia Cường, 21/05
Trần Thị Quỳnh, 28/05

Đà Nẵng

Võ Long, 03/05
Viễn Công Huyền Tôn Nữ
Phương Chúc, 07/05
Tô Lê Hoàng, 12/05
Hoàng Thị Lê Hằng, 25/05
Nguyễn Anh Minh, 31/05

Tp. Hồ Chí Minh

Nguyễn Hoàng Long, 01/05
Trương Thị Hồng Ngọc, 04/05
Lê Mạnh Cường, 05/05
Nguyễn Hà Yến Linh, 15/05
Trần Thị Thái Hiền, 17/05



Yêu BRAVO từ những kỷ niệm, thêm yêu công việc, thêm vị thành công

Theo kết quả của một cuộc khảo sát trực tuyến gần đây trên trang web VietnamWorks: gần 45% trong hơn 3.000 người tham gia chọn "Tình yêu công việc" là yếu tố quan trọng nhất để tạo nên thành công trong sự nghiệp, so với 20% chọn "kinh nghiệm thực tế", 32% chọn "các mối quan hệ trong xã hội" và chỉ 3% chọn "bằng cấp học vị". Điều này cho thấy "tình yêu và niềm đam mê trong công việc" luôn nắm giữ vai trò quan trọng trong thành công sự nghiệp.

Tình yêu công việc, yêu gia đình BRAVO chính là động lực lớn nhất để mỗi thành viên BRAVO gắn bó và cống hiến vì sự phát triển chung của công ty. Trong số nội san này, chúng ta sẽ có cơ hội được chu du từ Nam chí Bắc nghe chia sẻ về những kỷ niệm với BRAVO. Những kỷ niệm với công ty làm tình yêu họ dành cho BRAVO mỗi ngày lại nhiều hơn một chút.



Anh Hà Hoàng Công – Phòng Kỹ thuật 1 BRAVO Hà Nội

Ban đầu anh công tác tại BRAVO-HCM, sau đó "nghe theo tiếng gọi của trái tim" anh ra Hà Nội cùng với một nửa của mình. Vẫn trọn vẹn đam mê với công việc triển khai phần mềm và tình yêu với BRAVO, anh vào BRAVO-HN để tiếp tục công tác.



Khi được hỏi về kỷ niệm nhớ nhất tại ngôi nhà BRAVO anh Công chia sẻ: "Đó là kỷ niệm cùng với BRAVO-HCM năm 2011, cả công ty đi picnic ngoài trời tại khu du lịch sinh thái Vườn xoài và cùng nhau dựng lều trại ngủ bụi. Mọi người nướng BBQ dân dã, tối đó số lượng người say ngất trên cành quất không đếm xuể. Nhưng đúng nghĩa tinh thần BRAVO "có phúc cùng hưởng, có họa cùng chia", tối đó do không quen ngủ ngoài trời cộng thêm muỗi tấn công ồ ạt nên cả nhà cùng nhau dậy ngồi đốt lửa chém gió rồi mỗi người lại tìm một góc để ngả lưng cho tới sáng. Những kỷ niệm đó là một phần tuổi trẻ của anh và chẳng bao giờ quên được."



**Chị Ngô Thị Hạnh –
Phòng Kiểm thử sản
phẩm (Test) BRAVO Hà
Nội**

Một góc nhìn khác về công việc tại BRAVO, chị Hạnh chia sẻ:

"Kỷ niệm đáng nhớ nhất là mới vào công ty 2 năm đã được lãnh đạo

tin tưởng giao cho công tác đào tạo nhân viên mới. Cái duyên đứng lớp tưởng đã dứt khi trượt sự phạm nhưng không ngờ BRAVO lại nối lại cái duyên xưa đó. Thử thách đứng lớp không phải là kiến thức mà khó nhất là vừa truyền được kiến thức nghiệp vụ vừa khơi dậy lòng yêu nghề, gắn bó với công ty cho nhân viên mới. "Học trò" là các em sinh viên mới ra trường thì không có nhiều khó khăn, tuy nhiên vẫn có những "học sinh" hơn "cô giáo" cả về tuổi đời và tuổi nghề thì cũng là thử thách không nhỏ. Vinh dự là mình luôn nhận được sự tin tưởng của anh chị em và thỉnh thoảng nhận được những email hoặc những dòng tin nhắn cảm ơn từ mọi người".



**Chị Đào Thị Quỳnh Hoa
– Phòng HCNS BRAVO
Đà Nẵng**

Ngoài những công việc đặc thù, tại BRAVO, nhân viên kế toán còn có chỉ tiêu doanh số (là chỉ tiêu số tiền kế toán phải thu của

khách hàng). Chia sẻ về kỷ niệm của mình với BRAVO, chị Hoa cho biết:

"Tối nay, mình đã gắn bó với BRAVO được hơn một năm, thời gian chưa dài nhưng BRAVO trong mình là rất nhiều kỷ niệm. Ngay tháng đầu tiên làm việc chính thức, mình đã nhận được chỉ tiêu gần 1 tỷ. Những ngỡ, lo lắng khi điện thoại thu tiền khách hàng, thậm chí lần đầu tiên còn bị nghe khách hàng mắng, mình đã khóc, đã rất buồn, những cảm xúc ban đầu đó mình không thể nào quên được. Nhưng nhờ sự động viên của sếp, sự hỗ trợ của đồng nghiệp và sự nỗ lực của bản thân, mình đã hoàn thành chỉ tiêu tháng. Và cuối năm đó, năm đầu tiên làm việc, mình đã đạt danh hiệu Nhân viên xuất sắc của năm."

Mỗi người yêu công việc bởi những lý do khác nhau, đối với chị Hoa, chị yêu BRAVO bởi chính những khó khăn ban đầu trong công việc. Và khi vượt qua khó khăn đó, thấy mình trưởng thành hơn là khi biết mình yêu nơi này từ lúc nào rồi.



**Anh Lê Tấn Hiệp –
Phòng Bảo hành
BRAVO Đà Nẵng**

"Tháng trước mình cùng mọi người có chuyến picnic trên bán đảo Sơn Trà, leo núi tầm 2 km, đi dọc bờ biển tầm 1 km, đội nắng câu cá kiếm

thức ăn. Tháng vừa rồi được xét tăng lương, mình lập kỷ lục tăng lương của phòng/ quý. Hi vọng công ty ký hợp đồng nhiều hơn nữa để phòng xác lập những kỷ lục mới được thưởng và anh em lại có những giờ phút vui chơi cùng nhau. Chính những hoạt động bên ngoài như vậy luôn tạo động lực rất lớn cho mọi người nỗ lực làm việc. Vừa rồi mình có cơ hội làm việc với Công ty TNHH MTV Xổ Số Kiến Thiết và Dịch vụ In Đà Nẵng được khách hàng dẫn đi tham quan khu vực quay phim "Tôi thấy hoa vàng trên cỏ xanh" ở Phú Yên, mình đã chụp được rất nhiều ảnh đẹp làm kỷ niệm". Anh Lê Tấn Hiệp chia sẻ.



**Chị Nguyễn Thị Minh
Tuyên – Phòng Kinh
doanh BRAVO Hồ Chí
Minh**

Khi chia sẻ về công việc của một nhân viên kinh doanh, chị Tuyên tếu táo nói: "Công việc của nhân viên kinh

doanh thường xuyên "đi khách", khách hàng luôn là ưu tiên số 1, sẵn sàng "đi khách" bất cứ nơi đâu, bất cứ lúc nào, bởi vậy mới có nhiều tình huống oái ăm. Có lần, mình và đồng nghiệp "đi khách" ở nhà riêng. Chị khách là giám đốc công ty có công chúa nhỏ lên 5 cứ vòi vĩnh mè nheo mẹ, mãi không làm việc được. Thế là nhân viên kinh doanh nhà BRAVO phải lên chiến lược công kích trên cả 2 mặt trận, một cô hô mưa gọi gió và demo với chị giám đốc, nàng còn lại phải làm mèo làm chuột lê lết quanh nhà với cô công chúa nhỏ. Kết quả buổi làm việc thành công rực rỡ trên cả hai mặt trận."

Vượt qua khó khăn để làm tốt công việc cũng chính là điều khiến niềm say mê công việc chẳng bao giờ tắt trong mỗi thành viên BRAVO.

Được làm công việc mình yêu thích, cảm nhận sự phát triển của bản thân mỗi ngày nhờ công việc đó là điều khiến BRAVO-ers yêu công việc và yêu gia đình này. Còn rất nhiều câu chuyện thú vị, nhiều kỷ niệm đáng nhớ của nhân viên BRAVO khắp 3 miền, tất cả có một điểm chung là "Họ yêu BRAVO từ những kỷ niệm".

BBT Tổng hợp



Quản trị mua hàng với phần mềm BRAVO 7

“Là quá trình đầu vào tạo tiền đề cho chuỗi sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp”.

Phần mềm BRAVO được thiết kế theo yêu cầu riêng của doanh nghiệp bao gồm nhiều phân hệ phục vụ tất cả các nghiệp vụ tại mọi phòng ban của khách hàng. Phân hệ mua hàng tại BRAVO là một trong những phân hệ cơ bản đáp được áp dụng thành công tại nhiều khách hàng.

Tổng quan về quản trị mua hàng

Mua hàng là một trong những nghiệp vụ quan trọng của doanh nghiệp. Nó giúp tạo tiền đề tốt cho chuỗi các hoạt động sản xuất- kinh doanh tiếp theo của doanh nghiệp.

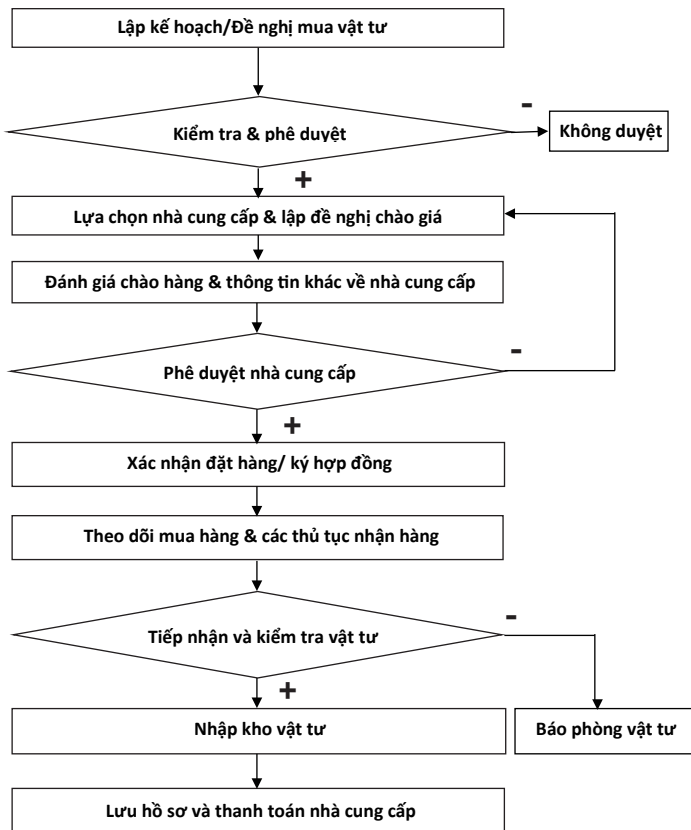
Quá trình mua hàng của tất cả các doanh nghiệp bắt đầu từ việc lập kế hoạch mua. Đối với doanh nghiệp sản xuất kế hoạch đó thường phụ thuộc vào: kế hoạch bán hàng trong kỳ, lượng hàng tồn kho, khả năng dự trữ hàng, sản phẩm dở dang, định mức sản xuất, năng lực sản xuất của doanh nghiệp trong kỳ... Sau khi được phê duyệt yêu cầu mua hàng, doanh nghiệp lựa chọn nhà cung cấp, lên hợp đồng và theo dõi quá trình hàng về kho đảm bảo đúng chất lượng, số lượng, thời gian. Khi hàng được nhập kho, thông tin và các giấy tờ được chuyển cho các bộ phận có liên quan thì quá trình mua hàng mới kết thúc.

Việc mua hàng thường xảy ra các vấn đề như: Mua hàng không đúng thời điểm, mua hàng quá ít hoặc quá nhiều, đặt nhầm hàng, chất lượng không đảm bảo, giao thiếu hàng... Để giảm thiểu các rủi ro đó cần dòng thông tin và dữ liệu về quá trình mua hàng luôn rõ ràng, minh bạch thì việc lựa chọn những phần mềm quản trị quá trình mua hàng là một giải pháp các doanh nghiệp hiện đại ưu tiên. Vì tầm quan trọng của vấn đề mua hàng và liên đới của nó tới các bộ phận, nghiệp vụ khác trong doanh nghiệp, các nhà quản trị hiện nay hướng đến sử dụng các hệ thống ERP với phân hệ quản trị mua hàng.

Phân hệ quản lý mua hàng của BRAVO

Phân hệ mua hàng tại BRAVO được xây dựng dựa trên quy trình mua hàng và quản lý công nợ. Cho phép quản lý việc mua hàng với nhiều tiêu thức khác nhau và theo dõi các khoản nợ phải trả cho từng đối tượng, hợp đồng, đơn hàng... Trợ giúp các nhà quản lý lập kế hoạch mua hàng, thanh toán các khoản nợ cho nhà cung cấp được đầy đủ, đúng hạn và chính xác. Phân hệ mua hàng tại BRAVO bám sát quá trình mua hàng đặc thù tại từng khách hàng từ đó hệ thống có thể theo sát những thông tin từ lập, in kế hoạch mua đến phiếu duyệt giá và nhà cung cấp, theo dõi tiến trình thực hiện hợp đồng, theo dõi hàng về kho...





Hình: Minh họa quy trình quản lý mua hàng

Ứng dụng phân hệ quản trị mua hàng vào thực tiễn tại Tập đoàn Hòa Phát

Hiện tại, hầu hết các công ty con của tập đoàn Hòa Phát như: Công ty Cổ phần Thép, Ống thép, Năng Lượng, Thức ăn chăn nuôi... đều đang sử dụng phần mềm của BRAVO. Ở Hòa Phát, quy trình mua hàng được quy chuẩn cho cả tập đoàn, có ban vật tư chung toàn tập đoàn và có phòng ban riêng tại mỗi công ty con để có thể điều chỉnh phù hợp cho từng đơn vị. Ví dụ yêu cầu bài toán mua hàng tại Công ty Cổ phần Thép Hòa Phát như sau:

- Lập và duyệt yêu cầu mua hàng
- Lựa chọn nhà cung cấp
- Lập và duyệt hợp đồng
- Lập và duyệt đơn hàng
- Phát hành lệnh nhập hàng
- Cập nhật phiếu nhập mua

Thủ kho có trách nhiệm nhập đủ số hàng theo đúng các điều khoản hợp đồng, sau đó cập nhật tình hình nhập kho trên phần mềm để các bộ phận có liên quan và Ban giám đốc cập nhật tình hình.

Khi áp dụng phần mềm BRAVO, các công việc tại các bộ phận của đơn vị đều được giảm tải rất nhiều. Chị Bùi Hải Vân – Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Thép Hòa Phát cho biết: **“BRAVO luôn đáp ứng các yêu cầu của khách hàng một cách kịp thời, nhanh chóng, sản phẩm BRAVO thân thiện cả về tính năng và giao diện...”**

Ứng dụng tại Công ty Cổ phần phát triển đầu tư thương mại Delys

Delys là công ty chuyên nhập khẩu và phân phối thực phẩm cao cấp của châu Âu, đặc biệt là các sản phẩm váng sữa và sữa chua. Quá trình mua hàng tại Delys được chia làm 2 bộ phận: Bộ phận mua hàng nội địa và bộ phận nhập khẩu.

* Mua nội địa

Đối với mua hàng nội địa, phần mềm BRAVO đã lên quy trình như sau: Bộ phận yêu cầu mua, làm đề nghị, chuyển cho trưởng bộ phận duyệt, chuyển trạng thái và chia người thực hiện, lập kế hoạch đặt hàng và kế hoạch hàng về chuyển cho các bộ phận khác căn cứ vào phiếu yêu cầu để theo dõi hàng về. Chương trình tự chuyển trạng thái đối với các đề nghị nào đã có đơn hàng. Khi có đơn hàng thì theo dõi diễn tiến của đơn hàng: kế toán đã chi tiền hay chưa, hàng đã về kho chưa, về kho Hà Nội hay về kho TP. Hồ Chí Minh.

* Mua hàng nhập khẩu

Lập kế hoạch mua hàng: Căn cứ vào tồn kho tại thời điểm lập, kế hoạch sales, kế hoạch khuyến mãi... và thời gian vận chuyển hàng từ nước ngoài về để tiến hành đặt hàng.

Dựa vào số lượng hàng cần nhập khẩu, phần mềm tiến hành chia container để nhập khẩu, vừa với số lượng chứa container. Khi thực hiện xong kế hoạch tiến hành làm hợp đồng nhập khẩu, theo dõi và chuyển trạng thái tự động khi có các diễn tiến sau: Hàng đã về cảng, tiếp đến hàng đã đủ giấy tờ và hàng đã nhập kho.

Chị Nguyễn Thị Dung – kế toán trưởng Delys cho biết: **“Không chỉ riêng phân hệ Mua hàng - Xuất nhập khẩu mà tất cả các phân hệ khác như: Quản lý bán hàng, Hành chính – Nhân sự, Ban quản lý tài sản, Logistic đều có sự kết nối, kế thừa dữ liệu của nhau một cách khoa học. Điều đó giúp ích rất nhiều cho công việc ở Delys”**.

Phần mềm BRAVO đã giúp Delys có được một công cụ hỗ trợ tác nghiệp. Thông tin được kiểm soát chặt chẽ, khoa học trên hệ thống nên tỷ lệ xảy ra sai sót cũng được hạn chế. Từ đó giúp cho chi phí vận hành bộ máy giảm, gia tăng hiệu quả công việc. Phần mềm BRAVO cũng đã góp phần tăng lợi nhuận của Delys và thật sự trở thành “bí quyết quản trị doanh nghiệp”.

Xuyên NTC

Thư giãn



Những cái “NHẤT” BRAVO CUP HÀ NỘI 2016



Cầu thủ “dáng ngon” nhất mùa giải

Nhờ chăm chỉ tập gym nên nhiệm vụ chính từ mùa giải trước tới mùa giải này của anh vẫn chỉ đơn giản là mặc đồng phục và đứng chụp ảnh cho đẹp đội hình. Nổi lên như một hiện tượng của mùa giải năm nay khi anh có những pha bóng đẹp và những đường chuyền lắt léo, đặc biệt anh đã ghi bàn trong sự ngỡ ngàng của đồng đội. Anh chia sẻ: “Anh khởi động từ đầu trận đến cuối trận, và chỉ đòi vào sân khi thời gian thi đấu còn lại chưa đầy 5 phút”. Anh không ai khác chính là **Trường PX** đội TK2.

Trọng tài “bá đạo” nhất mùa giải

Cương ĐG là trọng tài trong trận đấu giữa TK1 và BHC. Do quên bấm giờ thi đấu nên sau khi các cầu thủ đã thấm mệt và một số bàn thắng được ghi, anh quyết định cho dừng trận đấu với lý do “Đá từ bao giờ rồi mà, hết giờ”.

Thủ môn “vi diệu” nhất mùa giải

“**Cụ Táo**” **Công BX** đội TPK chắc chắn là thủ môn vi diệu nhất mùa giải BRAVO Cup Hà Nội 2016 bởi cú sút từ cầu môn bên này sang cầu môn bên kia chọc thủng lưới đối phương trong trận đấu với TK2. Trong khi thủ môn Kiên NN đội TK2 đang loay hoay vì không có tiền đạo nào của đội bạn sút mà bóng vẫn đi vào lưới thì anh Công BX và khán giả vẫn chưa hết ngỡ ngàng “Ơ, thế là vào thật rồi à?”.

Trọng tài “công tâm” nhất mùa giải

Anh sẵn sàng rút thẻ vàng phạt chính đồng đội của mình dám làm ảnh hưởng tới trận đấu mặc dù đồng đội đang ngồi ngoài biên... chém gió. Thế mới nói, một trận cầu hay không đơn giản là chỉ có những pha bóng đẹp mắt, mà cần phải có tới cả những vị trọng tài nghiêm minh để tạo nên một mùa giải thành công rực rỡ. Chúc mừng anh – **Mạnh VD** đội TK2.

Cầu thủ “sung” nhất mùa giải

Chắc hẳn danh hiệu này sẽ thuộc về anh **Công HH** đội TK1, đội bóng được mệnh danh là “bất chiến” trong suốt mùa giải. Trước khi được tung vào sân, anh thường chạy ở mọi vị trí quanh sân: hô hào, cổ động, bình luận, nhật bóng... để được cho vào sân đá. Vì “sung” như thế nên cầu thủ nào trong sân mệt anh đều được vào thay, bất kể là tiền đạo, tiền vệ hay thủ môn. Câu nói bất hủ của anh là “Em không làm thủ môn đâu, cho em làm tiền đạo cầm đi mà”.