

Chất lượng Sản phẩm & Dịch vụ: Giá trị cốt lõi của "Thương hiệu"



MỤC LỤC

02 THƯ NGỎ

03 360 độ BRAVO

Tin nổi bật tháng 9

05 TIÊU ĐIỂM BRAVO

Chất lượng Sản phẩm & Dịch vụ:
Giá trị cốt lõi của Thương hiệu

06 CHIA SẺ

- Niềm tự hào đối với Thương hiệu BRAVO
- BRAVO lần thứ 4 vào Top 50 DN CNTT hàng đầu Việt Nam – BRAVO-ers nói gì?
- NGƯỜI BRAVO: "Vị tướng" triển khai với những "trận đánh" dự án lớn

09 NGHIỆP VỤ & BÀI TOÁN KHÁCH HÀNG

Quản lý Bán hàng tại đơn vị SXKD Ô tô

11 THƯ GIÃN

Những giây phút "thăng hoa" tại
BRAVO OpenCup 2018

Tập san nội bộ Công ty Cổ phần Phần mềm BRAVO

BRAVO Focus số 33 - Tháng 09/2018

Địa chỉ: Tầng 3 tòa nhà 101 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội

Ban biên tập: Phòng Marketing

Email: event@bravo.com.vn

19th
ANNIVERSARY

BRA

BRAVO SO

"Key for M



Thư ngỏ

Ngày nay, với lợi ích to lớn mà "thương hiệu" mang lại, các doanh nghiệp đang dần chú trọng hơn đến vấn đề xây dựng tạo lập giá trị thương hiệu. Một thương hiệu mạnh có thể hỗ trợ lãnh đạo cân bằng giữa mục tiêu và các quan điểm hoạt động cả trong ngắn hạn và dài hạn.

Tại BRAVO, ngay từ những ngày đầu hoạt động, những người sáng lập Công ty đã xác định giá trị cốt lõi của thương hiệu BRAVO chính là: **Chất lượng Sản phẩm và Dịch vụ**. Và đến nay sau 19 năm xây dựng và phát triển, quan điểm ấy vẫn tiếp tục được giữ vững, làm "kim chỉ nam" cho con đường kinh doanh của BRAVO.

Trong những ngày đẹp nhất của mùa thu Hà Nội, với nhiều những sự kiện, hoạt động đặc sắc khắp 3 miền của Công ty vừa được diễn ra, Ban biên tập Nội san BRAVO Focus số 33 sẽ cùng bạn khám phá về **"Giá trị thương hiệu"** trong chặng đường phát triển của BRAVO.

Trân trọng,
Ban biên tập.

TIN NỔI BẬT THÁNG 9

Tổng kết, khen thưởng NVXS 6 tháng đầu năm 2018 tại Hà Nội

Nửa chặng đường 2018, BRAVO HN đã đạt được nhiều kết quả tích cực trong công tác SXKD, Ban lãnh đạo quyết định biểu dương, khen thưởng đối với CBNV có thành tích xuất sắc 6 tháng đầu năm 2018:

Danh hiệu "Quản lý xuất sắc": Đoàn Văn Quyền – Trưởng phòng Kỹ thuật 1; Nguyễn Quốc Hoàn – Trưởng phòng Kinh doanh.

Danh hiệu "Lao động tiên tiến": Bùi Xuân Công – phòng Kinh doanh; Nguyễn Văn Việt – Phòng Kỹ thuật 4.

Danh hiệu "Lao động tiêu biểu": Đào Thị Ngọc Thanh – phòng Kinh doanh; Phan Đăng Thực – phòng Kỹ thuật 1; Ngô Việt Hoàng – phòng Kỹ thuật 2; Bùi Tiến Vượng – phòng Bảo hành; Nguyễn Anh Tuấn – phòng Kinh doanh; Nguyễn Anh Ngọc – phòng Kinh doanh; Trần Hoài Nam – phòng Bảo hành.



"Cúp NVXS tháng" và các giải thưởng đặc biệt tại BRAVO 3 miền

Đà Nẵng:

Trong không khí vui vẻ của ngày làm việc cuối tuần, các thành viên BRAVO ĐN lại cùng nhau chia sẻ niềm vui đón nhận cúp NVXS tháng 8 với: Phạm Lê Minh Hiếu – phòng Kinh doanh; Hoàng Xuân Huy – phòng Kỹ thuật; Nguyễn Quốc Đạt – phòng Bảo hành.



Hà Nội:

Buổi lễ trao cúp NVXS tháng 8 đã được diễn ra trang trọng tại văn phòng công ty, cúp được trao cho các CBNV: Trần Hoài Nam – phòng Bảo hành; Trương Thanh Bình – phòng Kỹ thuật 2; Nguyễn Quang Trung – phòng Kỹ thuật 1; Phạm Thị Thủy – phòng Kinh doanh.

Kết quả giải thưởng đóng góp cho PTSP cơ cấu giải Ý nghĩa và May mắn lần này tiếp tục thuộc về 02 CBNV của văn phòng Hà Nội, đó là: Đoàn Văn Quyền – phòng Kỹ thuật 1 (Giải May mắn); Vũ Mạnh Giỏi – phòng Kỹ thuật 4 (Giải Ý nghĩa).



Đồng thời, Ban lãnh đạo cũng đặc biệt ghi nhận sự hỗ trợ tận tình và hiệu quả của 02 CBNV trong việc cung cấp hợp đồng triển khai phần mềm BRAVO cho Công ty Cổ phần Ô tô Trường Hải (HĐ Distributor & Dealer Management System) là: Đinh Quang Thắng – phòng PTSP; Nguyễn Chí Cường – phòng Công nghệ.

CBNV Kinh doanh xuất sắc tháng 8 đã được trao cho anh Phạm Văn Tuấn với việc đàm phán kí kết thành công hợp đồng cung cấp phần mềm BRAVO 8 cho Công ty TNHH Bê tông và Xây dựng Minh Đức.



TP. HCM:

Nội San BRAVO Focus số báo 31 và 32 cũng ghi nhận đóng góp tích cực từ các CBNV của BRAVO thông qua những bài viết ý nghĩa. Giải "Góp gạch xây Nội san" được gửi tặng: Nguyễn Thị Tuyết Mai – Phòng Chăm sóc khách hàng; Trương Thị Hoài Mơ – Phòng Kinh doanh.

BRAVO vinh dự lần thứ 4 vào Top 50 Doanh nghiệp CNTT hàng đầu VN

Ngày 18/9 tại Hà Nội, Lễ Vinh danh và Trao Giấy chứng nhận "50+10 doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam 2018" đã được tổ chức. Trải qua 03 vòng thẩm định và bình chọn với quy trình chặt chẽ, thỏa mãn đủ các tiêu chí đánh giá mà chương trình đưa ra, BRAVO một lần nữa vinh dự được công nhận Top 50 doanh nghiệp CNTT hàng đầu năm 2018.

Đây là lần thứ 4 BRAVO tham gia chương trình và liên tiếp đón nhận danh hiệu cao quý này. Cùng với giải thưởng sản phẩm công nghệ tiêu biểu đạt Danh hiệu Sao Khuê 2018 cho sản phẩm Phần mềm BRAVO 7 (ERP-VN), "Top 50 Doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam 2018" thêm một lần nữa khẳng định sự uy tín của BRAVO về quy mô, năng lực quản lý, chất lượng sản phẩm – dịch vụ trong lĩnh vực cung cấp Giải pháp Phần mềm quản trị doanh nghiệp.



Vun đắp ước mơ đến trường cùng học sinh Lũng Luông

Nằm trong các hoạt động hướng đến cộng đồng và xã hội của BRAVO, mỗi năm, chương trình thiện nguyện do BRAVO tổ chức lại tìm đến những nơi có hoàn cảnh khó khăn, những mảnh đời kém may mắn để san sẻ, giúp đỡ và động viên đến những hoàn cảnh đặc biệt.

Năm nay, hành trình thiện nguyện BRAVO ngày 28/09 về với bản Lũng Luông, xã Thượng Nung, huyện Võ Nhai, Thái Nguyên mang yêu thương, cùng thắp sáng ước mơ đến trường cho các em học sinh nghèo vùng cao tại Trường Tiểu học Lũng Luông.



Vui tết trung thu tại BRAVO



Lại thêm một mùa trung thu nữa về tới BRAVO. Bên cạnh ngày 1/6, thì Trung thu cũng là dịp đặc biệt để Công ty có thể dành sự quan tâm đến gia đình, người thân của các thành viên, đặc biệt là các BRAVO nhí bằng những món quà ý nghĩa. Trung thu năm nay, những món quà, chương trình văn nghệ vui đã được các cô chú lên kế hoạch chuẩn bị từ rất sớm để kịp gửi tặng đến các bé.

Cuồng nhiệt, sôi động cùng BRAVO OpenCup 2018



Ngày 22/09 vừa qua, sau bao ngày chờ đợi thì giải bóng đá giao hữu BRAVO OpenCup 2018 đã chính thức khai mạc với sự tranh tài của 4 đội tuyển cực mạnh tham dự: Đội tuyển VATM – Đại diện cho Tổng công ty Quản lý Bay Việt Nam; Đội tuyển SANAKY – Đại diện cho Công ty TNHH Sông Hồng Việt; Đội tuyển BRAVO – Đại diện cho Công ty Cổ phần Phần mềm BRAVO; Đội tuyển BVSC – Đại diện cho Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

Sau 2 tuần đọ sức, kết quả chung cuộc giải BRAVO OpenCup mùa thứ 2, chiến thắng đã gọi tên VATM trở thành nhà vô địch; BRAVO giành ngôi vị á quân; vị trí thứ 3 thuộc về đội tuyển SANAKY; đội tuyển BVSC xếp ở vị trí thứ 4. Đặc biệt, giải năm nay, Cường ĐG (BRAVO) trở thành vua phá lưới với 4 bàn thắng được tạo lập, giải phụ "Đội CĐV phong cách" cũng được Ban tổ chức trao cho cổ động viên phía đội SANAKY.

BRAVO OpenCup 2018 khép lại, giải đấu đã trở thành sân chơi giao hữu chất lượng, kết nối tinh thần đồng đội của các cầu thủ; kết nối đam mê thể dục thể thao và tình yêu với trái bóng tròn của tất cả thành viên các đội. Xin gửi lời chúc mừng tới VATM – nhà vô địch mùa giải BRAVO OpenCup 2018.

Chất lượng Sản phẩm & Dịch vụ: Giá trị cốt lõi của “Thương hiệu”

Thương hiệu – Chìa khóa phát triển của doanh nghiệp thời đại mới

Thương hiệu là một dấu hiệu nhận biết được tạo nên bởi: 1 cái tên, 1 khái niệm, 1 tổ hợp các dấu hiệu đặc trưng có giá trị thể hiện khả năng đáp ứng cho những nhu cầu cụ thể của người tiêu dùng. Từ góc độ công ty, thương hiệu là một loại sản phẩm cụ thể, đó là một trong nhiều loại giá trị vô hình cốt lõi, giúp doanh nghiệp chuyển đổi các giá trị vô hình thành hữu hình.

Về bản chất, thương hiệu cũng chính là mối liên hệ giữa các giá trị của sản phẩm (dịch vụ, hay chủ thể sở hữu cái tên) với người tiêu dùng. Do vậy, việc xây dựng thương hiệu chính là việc tạo ra các cảm nhận tốt đẹp của người tiêu dùng về sản phẩm (hay dịch vụ), làm cho người tiêu dùng phải nhớ tới mỗi khi họ có nhu cầu.

Trong kinh doanh, Giá trị của thương hiệu đến từ đâu?

Một thương hiệu muốn trở thành có giá trị phải tích lũy "vốn tự có" theo thời gian, tức làm cho thương hiệu có giá trị tăng dần qua năm tháng. Khách hàng mua sản phẩm bất kỳ, ngoài việc chú trọng đến công dụng, tính năng, họ còn mua sản phẩm vì uy tín, niềm tin về một thương hiệu.

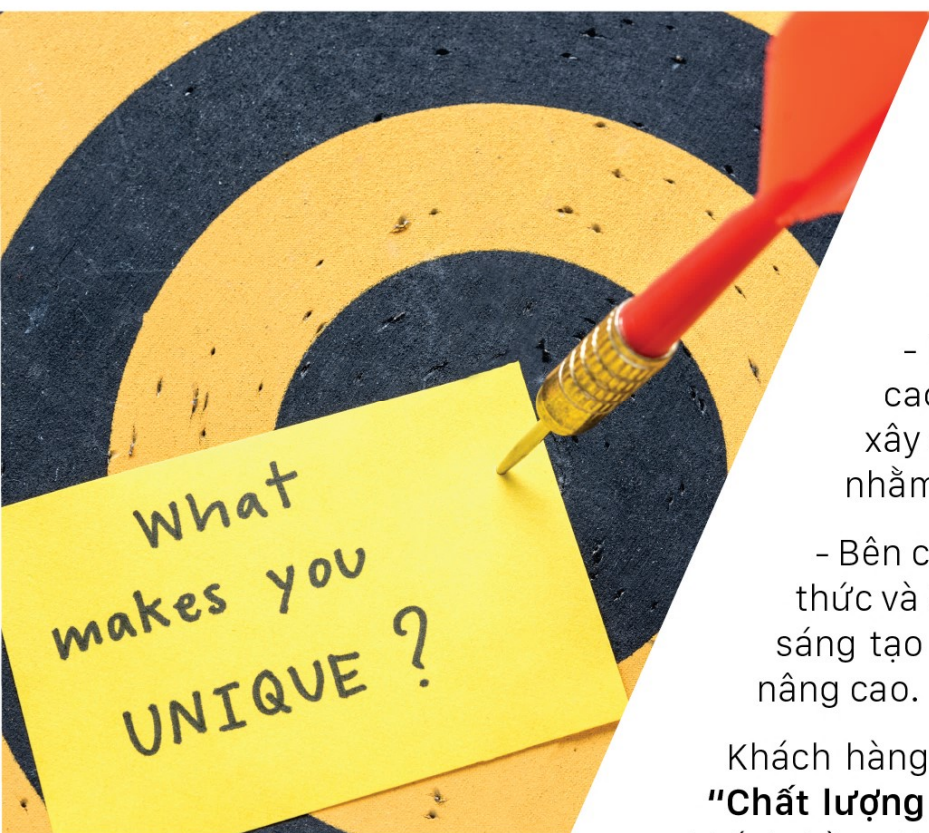
Quá trình "tích lũy vốn" để thương hiệu đạt được giá trị cao là quá trình lâu dài, có thể kéo dài hàng trăm năm. Thương hiệu có bền vững hay không phụ thuộc rất nhiều vào sự đánh giá khách quan từ khách hàng.

Thương hiệu BRAVO – Giá trị cốt lõi đến từ Chất lượng SẢN PHẨM và DỊCH VỤ

Ngay từ những ngày đầu thành lập, quan điểm của BRAVO luôn lấy **CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM và DỊCH VỤ** làm yếu tố trọng tâm cốt lõi trong hoạt động sản xuất kinh doanh và làm sợi dây gắn kết BRAVO với Khách hàng.

- Mỗi thành viên trong công ty phải đứng về phía khách hàng, coi lợi ích của khách hàng là lợi ích của công ty.
- Luôn cung cấp cho khách hàng các sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao nhất đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Sản phẩm/giải pháp được xây dựng trên nền tảng áp dụng công nghệ mới với những tính năng tối ưu nhằm nâng cao hiệu quả điều hành, quản trị cho các doanh nghiệp.
- Bên cạnh đó, với BRAVO con người là yếu tố trọng tâm của sự phát triển. Tri thức và kinh nghiệm của đội ngũ nhân sự, sự khuyến khích nhân viên học tập, sáng tạo góp phần giúp chất lượng dịch vụ và sản phẩm không ngừng được nâng cao.

Khách hàng là người đánh giá khách quan nhất về **“Chất lượng sản phẩm”** và **“Chất lượng dịch vụ”**. 19 năm xây dựng và phát triển của BRAVO với hơn 3000 khách hàng tin tưởng sử dụng sản phẩm – dịch vụ, trong đó nhiều khách hàng là những Doanh nghiệp, Tập đoàn lớn đầu ngành của Việt Nam, là minh chứng rõ ràng nhất. Danh hiệu Top 10 Sao Khuê (2016 và 2017); Danh hiệu Sao Khuê 2018 cho sản phẩm công nghệ tiêu biểu trao cho phần mềm BRAVO ERP-VN; giải thưởng danh giá “Top 50 doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam” 4 năm liên tiếp. Điều đó lần nữa khẳng định vị thế quan trọng của phần mềm BRAVO trên “bản đồ” các nhà cung cấp giải pháp phần mềm ERP của thị trường Việt Nam.



Niềm tự hào đối với thương hiệu BRAVO

"Giá trị cốt lõi của doanh nghiệp là một ngọn lửa được đốt bằng thứ dầu không thể dập tắt".



"Chất lượng" chính là sự bảo đảm tốt nhất lòng trung thành của khách hàng

Tôi luôn quan niệm rằng, khi kinh doanh bất kỳ một cái gì thì phải tin tưởng vào sản phẩm và dịch vụ mình bán. Và tất nhiên, để tin tưởng vào sản phẩm, dịch vụ mình kinh doanh thì sản phẩm, dịch vụ đó phải có "chất lượng". "Chất lượng" chính là sự bảo đảm tốt nhất lòng trung thành của khách hàng. Chính vì lẽ đó, tôi đã gắn bó với BRAVO được hơn 7 năm ở vị trí nhân viên kinh doanh, tư vấn phần mềm quản trị doanh nghiệp.

Vừa qua, vào ngày 18/09/2018 BRAVO đã được vinh danh trong buổi lễ trao Giải thưởng Top 50 doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam. Đặc biệt, đây là năm thứ 4 liên tiếp, BRAVO tham gia và tiếp tục được vinh danh bởi danh hiệu cao quý này. Điều đó lần nữa khẳng định thương hiệu và chất lượng sản phẩm - dịch vụ của BRAVO trên thị trường cung cấp giải pháp phần mềm quản trị tổng thể (ERP) cho doanh nghiệp. Đây là một điều đáng tự hào của cá nhân tôi nói riêng và toàn thể CBNV BRAVO nói chung. Vì ngoài sự đánh giá, công nhận của khách hàng thì cũng đã nhận được sự công nhận của giới chuyên môn đối với sản phẩm và thương hiệu BRAVO.

K h i
nhắc tới
phần mềm
BRAVO là doanh
nghiệp đã nghĩ ngay tới
sản phẩm có chi phí cao nhưng
lại đáp ứng tốt công tác quản
trị của doanh nghiệp với
sản phẩm và dịch
vụ chất lượng.

Đã rất nhiều lần, tôi tiếp xúc với nhiều khách hàng, khi tôi liên hệ tới các cấp Lãnh đạo doanh nghiệp để giới thiệu, tôi vừa mới giới thiệu tôi là Nhân viên Kinh doanh của Công ty Cổ phần Phần mềm BRAVO, khách hàng chưa kịp nghe tôi giới thiệu chi tiết đã vội nói "Anh/chị có biết BRAVO rồi, anh/ chị biết sản phẩm và dịch vụ BRAVO rất tốt nhưng hiện anh/ chị chưa có đủ kinh phí để làm".

Nếu nghe đến đó, có thể người khác thấy buồn vì cuộc liên hệ chưa thành công, nhưng tôi lại thấy vui, tôi thấy vui vì BRAVO đã có một thương hiệu riêng, thương hiệu cho sản phẩm và dịch vụ chất lượng.

T r ả i
qua gần 19
năm, BRAVO đã
và luôn khẳng định
giá trị cốt lõi của thương
hiệu: Sản phẩm và Dịch vụ chất
lượng. Để từ đó, tôi cũng như các
đồng nghiệp thêm tự tin
sánh bước đồng hành
cùng Thương
hiệu BRAVO.

Quan điểm của BRAVO luôn lấy chất lượng sản phẩm và dịch vụ làm yếu tố trọng tâm cốt lõi trong hoạt động sản xuất kinh doanh và làm sợi dây gắn kết giữa BRAVO với Khách hàng.

BRAVO đã không ngừng phát huy giá trị cốt lõi của mình. Bởi vậy, liên tục có sự đầu tư nghiên cứu kỹ lưỡng với các công nghệ tiên tiến để ứng dụng vào sản phẩm, cũng như nỗ lực hỗ trợ cho khách hàng một cách tốt nhất.

Mới đây, BRAVO đã cho ra đời sản phẩm mới – **BRAVO 8 (ERP-VN)**. Đây là một hành trang mới đầy tự tin để chúng tôi mang đến cho những khách hàng cần chúng tôi về một hệ thống giải pháp phần mềm quản trị doanh nghiệp chất lượng.

"Sản phẩm và dịch vụ chất lượng" là giá trị cốt lõi của BRAVO

Tôi có đọc được ở đâu đó rằng: *"Giá trị cốt lõi của doanh nghiệp là một ngọn lửa được đốt bằng thứ dầu không thể dập tắt. Mỗi hành động nhỏ của doanh nghiệp đều nhằm mục đích giữ ngọn lửa đó cháy lâu dài và cháy mạnh mẽ. Ngọn lửa của giá trị cốt lõi ấy là thứ ánh sáng soi đường để mỗi khi đứng giữa ngã ba đường, doanh nghiệp đó không phải đặt ra câu hỏi nên đi bên trái hay đi bên phải, mà chỉ cần tự hỏi đi bên nào thì ngọn lửa đó sẽ tiếp tục cháy sáng"*. Và tôi tin rằng với giá trị cốt lõi mà BRAVO tạo ra đó thì mọi cá thể trong ngôi nhà chung BRAVO sẽ có được kim chỉ nam cho hành động của mình.

Lê Mai Thùy Dương - Phòng Kinh doanh BRAVO Đà Nẵng



BRAVO lần thứ 4 vào Top 50 doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam

BRAVO-ers nói gì?

Top 50 Doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam là giải thưởng thường niên được tổ chức bởi Hiệp hội phần mềm và dịch vụ CNTT Việt Nam - VINASA nhằm vinh danh những doanh nghiệp đầu ngành trong lĩnh vực CNTT. Trải qua những vòng thẩm định, đánh giá gắt gao, BRAVO đã vinh dự lần thứ 4 được công nhận danh hiệu cao quý này. Đây là thành quả của tập thể cán bộ nhân viên Công ty đã cùng nhau cố gắng trong suốt những năm qua. Rất nhiều cảm xúc của CBNV BRAVO cả 3 miền “vỡ òa” khi đón nhận niềm tự hào lớn lao này. Hãy cùng lắng nghe những chia sẻ đó của mọi người.

Năm nay BRAVO tiếp tục được nhận danh hiệu “TOP 50 Doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam”, tôi nghĩ mọi người trong công ty ai cũng cảm thấy vinh dự lắm vì sự kiện này. Và chắc chắn sẽ năng lượng hơn, hăng hái và hiệu quả hơn trong công việc để đạt thành tích cá nhân tốt, góp phần vào thành công hơn nữa của công ty trong thời gian tới.

Nguyễn Hoàng Long – Phòng Tư vấn giải pháp, BRAVO HCM



Với việc lần thứ 4 liên tiếp công ty được đón nhận danh hiệu cao quý này, bản thân em cảm thấy rất vui và tự hào vì cố gắng của tập thể BRAVO 3 miền: Bắc — Trung — Nam đã được đền đáp xứng đáng. Cùng với đó, em luôn nhắc nhở bản thân rằng bản thân mình cần cố gắng, nỗ lực hơn nữa, làm việc một cách tốt nhất có thể để xứng đáng với những gì Công ty đã mang lại cho mình và cùng công ty vươn tới những thành công mới.

Trần Thị Huyền – Phòng Kỹ thuật 4, BRAVO HN



Là một nhân viên cũng như một thành viên trong ngôi nhà BRAVO, tôi cảm thấy rất tự hào về thành tích 4 lần liên tiếp công ty mình vào “Top 50 Doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam”. Trải qua quá trình phát triển lâu dài, BRAVO đang dần khẳng định mình ở một vị trí là nhà phát triển phần mềm hàng đầu tại Việt Nam, đây là một nỗ lực đáng nể đối với công ty nói chung và cá nhân mỗi nhân viên BRAVO nói riêng.

Được may mắn làm việc tại BRAVO là điều làm tôi cảm thấy hạnh phúc. Nhìn thấy công ty mình ngày càng phát triển tạo động lực cho bản thân tôi cần cố gắng hơn nữa để đóng góp cho sự phát triển chung ấy. Tôi hi vọng rằng trong thời gian tới BRAVO sẽ đạt được nhiều thành tích hơn nữa.

Trần Hoàng Du – Phòng Kinh doanh, BRAVO HCM



Mình thường xuyên theo dõi tin tức về danh hiệu kể từ lúc chương trình mới được phát động. Đây là một giải thưởng lớn cho các doanh nghiệp hoạt động trong ngành, nên việc lần thứ 4 Công ty tiếp tục được vào “Top 50 Doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam” bản thân mình cảm thấy vô cùng xúc động và tự hào. Đây là phần thưởng cho những cố gắng miệt mài suốt thời gian qua của tập thể chúng ta. Bản thân mình tự nhủ sẽ cần nỗ lực hơn nữa để xứng với danh hiệu và sự tin tưởng của khách hàng, góp sức đưa thương hiệu BRAVO ngày một bay cao, bay xa.

Nguyễn Thị Lập – Phòng Kiểm thử sản phẩm, BRAVO HN





“Vị tướng” triển khai với những “trận đánh” dự án lớn

Trong quy trình cung cấp sản phẩm – dịch vụ của BRAVO, Triển khai là công việc quan trọng đòi hỏi bản thân CBNV không chỉ nắm vững kiến thức chuyên môn, tư duy linh hoạt trước các bài toán đặt ra... mà còn cần cả kỹ năng giao tiếp, khéo léo xử lý tình huống. Nhân vật Người BRAVO số này sẽ bật mí đến bạn đọc một trong những “vị tướng” tài chỉ huy thành công nhiều dự án lớn của Ban Kỹ thuật BRAVO Hà Nội.



“Vị tướng” đó chính là anh Đoàn Văn Quyền – Trưởng phòng Kỹ thuật triển khai 1.

Sớm bộc lộ niềm đam mê lớn với nghề lập trình nên khi vừa tốt nghiệp ngành Hệ thống thông tin quản lý, anh đã chọn BRAVO là bến đỗ, để làm việc và cống hiến trong suốt 11 năm qua.

Anh Quyền chính thức được tin nhiệm giao trọng trách làm Trưởng phòng Kỹ thuật triển khai 1 từ tháng 1/2016. Tính đến nay cũng đã gần 3 năm ở cương vị này, anh được ví von như một người Trưởng phòng “hai mặt” tại BRAVO, thể hiện qua những nét tính cách đối lập hoàn toàn của anh khi làm việc và khi tham gia những cuộc chơi.

Quyết liệt trong công việc

Quả thực, không quá khi ví anh như “vị tướng” cầm quân tài ba. Bởi bảng thành tích dày đặc những “chiến công” hoàn thành nhiều dự án lớn mà anh và các CBNV Phòng Kỹ thuật triển khai 1 BRAVO HN đã thực hiện như: Kim khí Thăng Long; Dự án Hải An; Dự án Việt Tiệp; Dự án TNG... Và danh sách ấy vẫn đang tiếp tục được nối dài thêm.

Anh là một người “cầu toàn” trong công việc. Trước những dự án lớn được giao phó, anh Quyền luôn hoạch định các vấn đề cần giải quyết, kết nối và điều động toàn bộ ý tưởng thực hiện từ CBNV trong phòng. Anh dành khá nhiều thời gian sâu sát với các nhân viên, tìm ra sở trường của họ để dụng đúng người, giao đúng việc.

Không ai có thể tránh được tình trạng chán nản, uể oải với công việc... Người quản lý như anh cần biết cách tạo động lực cho mọi người, có khen thưởng rõ ràng. Nếu ai chưa làm tốt, anh cũng nghiêm khắc chỉ ra lỗi sai để nhân viên có thể nhìn nhận được vấn đề.

Nhưng đã chơi là... “quậy” hết mình

Khác với hình ảnh “sếp Quyền” nghiêm túc và cương quyết trong công việc, trong mọi cuộc vui chơi của phòng và Công ty, anh nhập cuộc rồi “quậy” hết mình với các anh em.

Nếu ai đã làm việc lâu tại BRAVO HN chắc hẳn sẽ quen với hình ảnh này của anh. Thế nhưng với các nhân viên mới thì đây thực sự là một sự ngỡ ngàng, cần thời gian để “hấp thụ”.

Anh Quyền hiểu áp lực đến từ công việc rất nhiều, nên khi vào cuộc chơi, mọi khoảng cách đều được xóa nhòa, không còn vai vế “quản lý – nhân viên” mà sẽ chỉ là những người anh em, đồng nghiệp, bạn bè thân thiết. Những tiếng cười, câu chuyện hài hước luôn được tạo ra để mọi người quên đi giây phút căng thẳng, stress trong công việc, nạp năng lượng mới tiếp tục cho nhiều dự án lớn tiếp theo.



Quản lý Bán hàng tại đơn vị Sản xuất & Kinh doanh Ô tô

Truyền thông và dư luận trong nước thời gian gần đây đặc biệt quan tâm tới sự kiện một thương hiệu xe ô tô "Made in Vietnam" sắp ra mắt thị trường. Thương hiệu được sản xuất trong nước, bởi một "ông lớn" là một tập đoàn hàng đầu Việt Nam, với dây chuyền và công nghệ chất lượng quốc tế, và mẫu mã cũng như chất lượng xe được kỳ vọng là sẽ vươn tầm đẳng cấp quốc tế. Đây thực sự là một tin vui cho người tiêu dùng cũng như thị trường xe.

Nhưng trước đó thì thị trường xe ô tô tại Việt Nam cũng đã có sự chiếm lĩnh của khá nhiều "ông lớn" khác có thương hiệu, uy tín trong nhiều năm với việc nhập khẩu, sản xuất, lắp ráp và phân phối đa dạng các dòng xe phục vụ nhiều đối tượng khách hàng khác nhau.

Thực tế đầu năm 2018 trở lại đây, thị trường ô tô trong nước cũng có nhiều biến động, hoạt động nhập khẩu ô tô gần như "đóng băng" do vướng rào cản chính sách, đồng nghĩa với việc các dòng xe lắp ráp trong nước chiếm ưu thế và áp đảo thị trường. Các doanh nghiệp lại càng phải thắt chặt quản lý để đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Việc phát triển mạnh mẽ của CNTT ảnh hưởng tới mọi mặt của đời sống xã hội những năm gần đây cũng khiến các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực Sản xuất Kinh doanh Ô tô hiện nay muốn tạo lợi thế cạnh tranh cho mình thì không thể nằm ngoài xu thế đó. Nhiều đơn vị đã có sự triển khai ứng dụng giải pháp CNTT vào công tác quản trị doanh nghiệp từ khá sớm.

Doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh Ô tô với sự tham gia của nhiều đơn vị (Showroom, Đại lý, Trụ sở, Nhà máy, Kho) cũng như nhiều bộ phận chức năng (Tư vấn bán hàng, Sửa chữa, Điều hành, Mua hàng, Kế toán, Sản xuất...) cùng phối hợp thực hiện một chuỗi các công việc. Tuy nhiên, hoạt động của bộ phận Bán hàng là một phần có yếu tố quyết định khá quan trọng tới "chất lượng dịch vụ" của một đơn vị kinh doanh ngành này, từ đó ảnh hưởng tới "thương hiệu" của doanh nghiệp trong con mắt khách hàng. Vậy hãy cùng đi tìm hiểu bài toán quản lý Bán hàng tại các đơn vị Sản xuất Kinh doanh Ô tô và giải pháp phần mềm ứng dụng vào bộ phận này như thế nào nhé.





Chương trình hỗ trợ thiết kế các mẫu in hợp đồng bán/ đơn đặt hàng bán theo mẫu của từng khách hàng. Quy trình tạo phiếu đều được duyệt qua các trạng thái để xác nhận giữa các cấp quản lý.

Một số nghiệp vụ đặc thù cơ bản của bộ phận Bán hàng tại các đơn vị Sản xuất – Kinh doanh Ô tô

- Quản lý, lưu trữ thông tin khách hàng
- Lập bảng giá bán hàng theo mặt hàng, đơn vị áp dụng (showroom, đại lý, chi nhánh, khách hàng) và thời gian áp dụng
- Quản lý quy trình từ khâu tiếp nhận yêu cầu, báo giá, đặt cọc, hợp đồng, hồ sơ, bàn giao xe...
- Theo dõi số khung, số máy xuất bán
- Theo dõi hợp đồng bảo hiểm
- Theo dõi thời hạn bảo hành của từng xe
- Quản lý hợp đồng bán phụ kiện
- Theo dõi thực hiện bán hàng và thanh toán
- Khai báo mức thưởng cho nhân viên bán hàng (theo định mức lũy tiến) và tính thưởng cho nhân viên theo thực tế (dựa vào thông tin trên hóa đơn)
- Quản lý chăm sóc khách hàng mua xe

Ứng dụng phần mềm BRAVO vào quản lý

Với bài toán đặt ra tại bộ phận Bán hàng tại các đơn vị Sản xuất Kinh doanh Ô tô, phần mềm BRAVO đã đưa ra giải pháp để xử lý theo quy trình nghiệp vụ sau:

(1) Lập bảng giá bán hàng (có ngày áp dụng bảng giá)

Khi có thay đổi về chính sách giá, người dùng lập bảng giá mới. Chương trình hỗ trợ kế thừa thông tin hàng hóa từ bảng giá cũ để nhập liệu nhanh, hỗ trợ tính toán giá mới dựa trên % so với giá hiện tại và đánh giá tỷ suất lợi nhuận.

(2) Lập báo giá gửi khách hàng sau khi nhận được yêu cầu mua hàng

(4) Lập hồ sơ khách hàng chuyển cho Trung tâm Điều hành xử lý và yêu cầu tiến hành sản xuất/ lắp ráp với Nhà máy

(5) Lập hóa đơn bán hàng (kièm phiếu xuất kho giao hàng)

(6) Lập hồ sơ xuất xưởng để bàn giao xe cho khách bao gồm hóa đơn bán hàng, hợp đồng bảo hiểm...

(7) Theo dõi thực hiện bán hàng thông qua hệ thống báo cáo:

- Báo cáo theo dõi thực hiện đơn đặt hàng bán
- Báo cáo tồn kho khả dụng
- Báo cáo phân tích bán hàng
- Báo cáo công nợ phải thu theo hợp đồng, khách hàng, hạn thanh toán
- Báo cáo xe sắp hết hạn bảo hành/ bảo dưỡng
- ...

Hiệu quả sau khi ứng dụng phần mềm

Việc ứng dụng giải pháp phần mềm BRAVO cho bộ phận Tư vấn Bán hàng tại các đơn vị thuộc lĩnh vực này đã phát huy được những hiệu quả như:

- Phòng kinh doanh luôn có thông tin chính xác, tức thời về tiến độ sản xuất, tồn kho khả dụng, hỗ trợ tối ưu cho quá trình giao dịch, đàm phán với khách hàng.
- Cập nhật và truy xuất kịp thời thông tin khách hàng, lịch sử giao dịch, tình trạng xe để phản hồi khách hàng.
- Việc đồng nhất tên gọi và quy cách cho sản phẩm trên toàn hệ thống giúp đảm bảo tính chính xác trong giao dịch về bán, xuất, nhập hàng trong toàn hệ thống.

Với những tính năng được ứng dụng hiệu quả đáp ứng được bài toán quản lý không chỉ cho bộ phận Bán hàng mà còn nhiều bộ phận khác như Mua hàng, Sản xuất, Kế toán..., đã có nhiều đơn vị trong nước thuộc lĩnh vực Sản xuất Kinh doanh Ô tô tin tưởng sử dụng phần mềm BRAVO trong nhiều năm qua có thể kể đến:

- Công ty Cổ phần Ô tô Trường Hải (THACO)
- Tổng công ty Cơ khí GTVT Sài Gòn (SAMCO)
- Công ty TNHH Hino Motors Việt Nam
- Công ty Cổ phần Ô tô Hyundai Thành Công
- Công ty Cổ phần Toyota Vũng Tàu
- Công ty Cổ phần Ô tô Đô Thành
- Công ty Cổ phần Toyota An Dương
- ...

Thư giãn

NHỮNG PHÚT GIẤY "THĂNG HOA" TẠI



Cổ động viên theo "thần thái" SANAKY và BRAVO



Những pha tranh chấp "đầy biểu cảm"



"Ăn mừng" kiểu VATM và BRAVO



Sút penalty theo cách của BVSC và SANAKY





BRAVO 8

ERP-VN



GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Công ty Cổ phần Phần mềm BRAVO
bravo.com.vn

Hà Nội

Tầng 3, tòa nhà 101
Láng Hạ, Đống Đa
Tel: 0243 776 2472

Đà Nẵng

Tầng 4, số 466
Nguyễn Hữu Thọ, Cẩm Lệ
Tel: 0236 363 3773

TP HCM

Lầu 2, 116 - 118
Nguyễn Thị Minh Khai, P.6, Q.3
Tel: 0283 930 3352

