TÓM TẮT ĐỀ ÁN

Đề án “Giải pháp quản trị kênh phân phối cho dòng sản phẩm khoá cửa thông minh tại công ty TNHH Phát triển công nghệ Long Tiến Hải” tập trung vào việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp quản trị kênh phân phối cho dòng sản phẩm khóa cửa thông minh của doanh nghiệp. Trong bối cảnh thị trường khóa cửa thông minh tại Việt Nam đang phát triển nhanh chóng nhưng cũng đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt, việc quản trị kênh phân phối hiệu quả trở thành một yếu tố then chốt giúp công ty duy trì và nâng cao vị thế của mình trên thị trường.

Phần đầu tiên của đề án trình bày cơ sở lý thuyết về kênh phân phối, quy trình quản trị kênh, và các tiêu chí đánh giá hiệu quả quản trị kênh phân phối. Đây là cơ sở để phân tích các vấn đề thực tiễn mà công ty Long Tiến Hải đang đối mặt. Tiếp theo, đề án phân tích thực trạng quản trị kênh phân phối hiện tại của Công ty Long Tiến Hải. Qua đó, các thách thức và hạn chế trong hệ thống kênh phân phối hiện tại được nêu rõ, bao gồm việc quản lý kho hàng và logistics, sự phối hợp giữa các bộ phận nội bộ và đối tác, cùng với việc duy trì sự ổn định trong giá cả và các chương trình khuyến mãi.

Cuối cùng, đề án đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện quản trị kênh phân phối cho sản phẩm khóa cửa thông minh của công ty. Các giải pháp này bao gồm việc tối ưu hóa quản lý nội bộ, tăng cường hợp tác với các đại lý và đối tác kênh phân phối, phát triển hệ thống phân phối linh hoạt hơn, điều chỉnh chiến lược giá cả để cạnh tranh hiệu quả, và nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm thông qua việc đổi mới và cải tiến. Những giải pháp này được đề xuất dựa trên phân tích thực trạng và xu hướng thị trường cũng như kế hoạch kinh doanh của công ty, nhằm giúp công ty không chỉ củng cố vị thế trong nước mà còn mở rộng ra thị trường quốc tế, đặc biệt là khu vực Đông Nam Á. Mục tiêu cuối cùng của đề án là cung cấp các giải pháp cụ thể và khả thi giúp Công ty Long Tiến Hải nâng cao hiệu quả hoạt động kênh phân phối, từ đó góp phần gia tăng sự hài lòng của khách hàng và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.