

# Doanh nghiệp chuyên **NGUY** thành **CƠ**

THỜI COVID-19

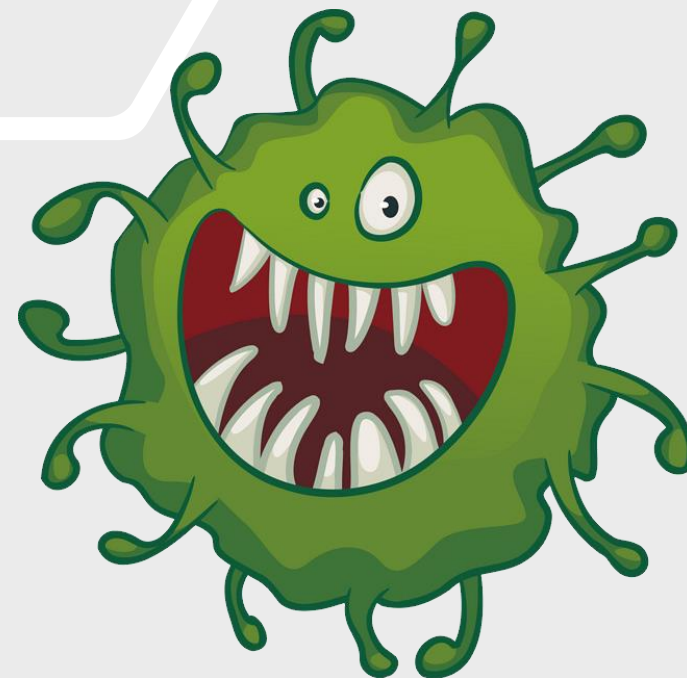
By : Tuấn Hà – Ceo Vinalink

[tuanha@vinalink.vn](mailto:tuanha@vinalink.vn)



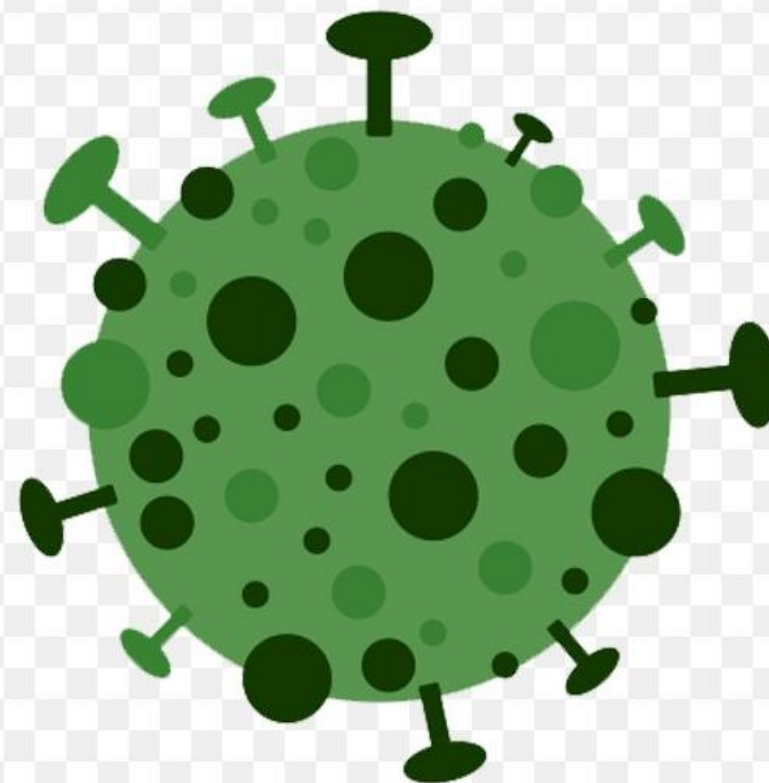
**iMENTOR**

TAKE YOUR BUSINESS TO THE NEXT LEVEL



# Phân chia mức ảnh hưởng của Doanh nghiệp

- Doanh nghiệp bị ảnh hưởng trên 80%
- Doanh nghiệp bị ảnh hưởng 50-80%
- Doanh nghiệp bị ảnh hưởng 20-50%
- Doanh nghiệp ít bị ảnh hưởng (0-20%) hoặc hưởng lợi

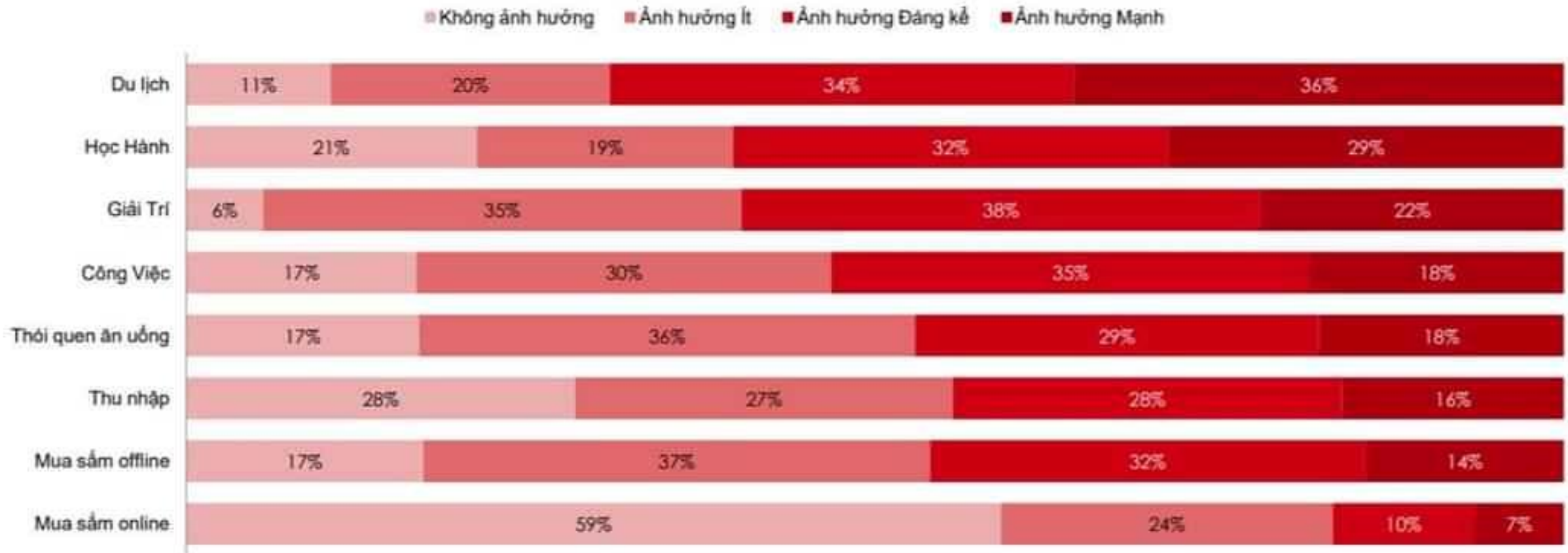


# COVID-19 LÀM THAY ĐỔI HOẠT ĐỘNG CỦA NGƯỜI DÂN RẤT NHIỀU ĐẶC BIỆT LÀ TRONG DU LỊCH, HỌC HÀNH & GIẢI TRÍ & THU NHẬP

Điều này sẽ làm ảnh hưởng đến lượng khách hàng và khả năng chi tiêu trong tương lai. NBL nên chuẩn bị sẵn các chương trình kích cầu khi dịch bắt đầu ổn định

## Ảnh hưởng của dịch Covid 19 lên các hoạt động của bạn

Nguồn : Hà Đặng Nielsen



# NGƯỜI DÂN HẠN CHẾ RA NGOÀI TỤ TẬP ĂN UỐNG, CHỦ ĐỘNG TÍCH TRỮ THỰC PHẨM, GỌI ĐỒ ĂN VÀ GIẢI TRÍ TẠI NHÀ/ ONLINE



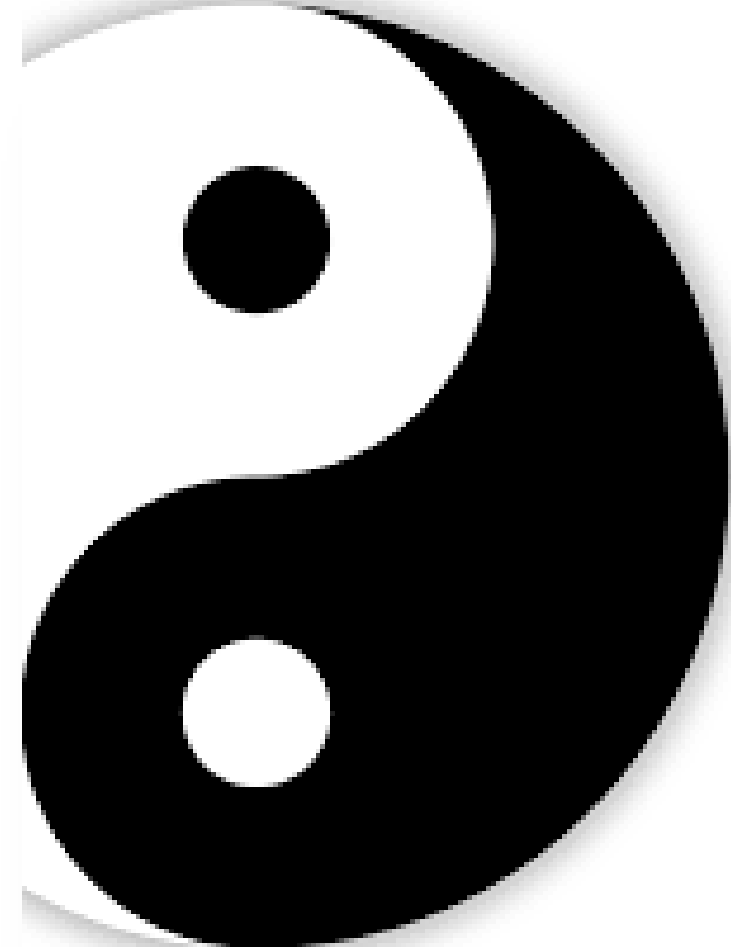
Nguồn : Hà Đặng Nielsen

Vui lòng xác định mức độ thay đổi của bạn đối với các hoạt động dưới đây kể từ khi dịch Covid-19 bùng phát



# Nguyên lý Nhị nguyên (Thái Cực) trong vạn vật

- Luôn có Âm trong Dương (Và ngược lại ) – Thái Cực
- Luôn có Tiểu trong Đại và ngược lại
- Luôn có Ánh sáng trong đêm đen
- **Luôn có CƠ trong NGUY**



# Check list chung

1. Tạm dừng hoạt động offline, chuyển sang các công việc khác
2. Tối ưu chi phí, cắt giảm nhân sự, Tận dụng ưu đãi, Đàm phán đầu vào
3. Chuyển sang dùng các giải pháp rẻ hơn
4. Thử nghiệm Phương thức làm việc mới – remote workforce
5. Biến sản phẩm bị ảnh hưởng thành sản phẩm không bị ảnh hưởng (Case Homestay biến từ thuê ngắn thành thuê dài)
6. Đưa sản phẩm lên online, tìm thêm kênh phân phối mới (Case Spa), Lẩu lòng bò.
7. Đưa sản phẩm từ Tập trung thành Home Delivery ( Case BEE, Lẩu lòng bò)
8. Đưa nhân sự thừa vào vị trí nhân sự thiếu (Case biến tất cả nhân viên thành Sales)
9. Thu mua các hệ thống vệ tinh với giá rẻ để gia tăng cơ hội (Case Trâm Tạ)
10. Phát triển khách hàng tiềm năng
11. Gia tăng trải nghiệm cho khách hàng trung thành
12. Đào tạo nâng cấp kỹ năng cho nhân sự và chuẩn bị nguồn lực chờ dịp bùng phát, Đào tạo nội bộ, online study
13. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp và chăm sóc cổ đông, nhân viên
14. Xây dựng hệ thống liên minh
15. Tận dụng thời gian thừa cho các công việc mới. Nghiên cứu và phát triển R&D
16. Xây dựng thương hiệu qua hoạt động trách nhiệm xã hội
17. Đầu tư vào hệ thống chuyển đổi số.
18. Đo lường chất lượng các bộ phận phòng ban để nâng cao hiệu suất công việc
19. Đa dạng hóa danh mục đầu tư vào các Công ty ngành hàng khác hay các khoản đầu tư khác
20. Xây dựng chiến dịch truyền thông phủ thị trường khi đối thủ đã rút hết theo nguyên lý nhị nguyên

## Tạm dừng hoạt động offline, chuyển sang các công việc khác

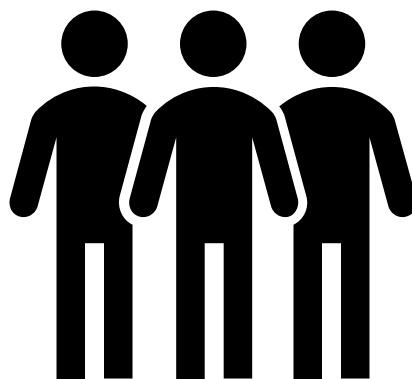
- Ngừng hoạt động offline qua mùa dịch
- Tạm dừng để nâng cấp CSVC, dịch vụ
- Thử nghiệm phục vụ online nếu có thể
- Cho nhân sự làm công việc khác để chờ bật dậy
- Điều khoản bất khả kháng để miễn giảm các chi phí cố định
- Cắt giảm các chi phí Operation
- Sử dụng Remote Workforce cho công việc tại nhà



# Cắt giảm nhân sự hay không?

- 80% doanh nghiệp cắt giảm nhân sự sau khủng hoảng sẽ tốn 500% ngân sách tuyển dụng để bù đủ nhân sự mới
- Mất thêm 15-30 ngày vận hành nhân sự mới
- Mất 100% cơ hội ra mắt thị trường sớm hơn đối thủ

- 20% doanh nghiệp giữ nhân sự bằng cách cho chuyển sang làm công việc khác
- Hoặc làm tại nhà hoặc nghỉ phép + giữ nguyên
- Lương cơ bản nhưng sẽ nhận sau mùa dịch
- + Khôi phục sản xuất nhanh hơn đối thủ
- + Tạo khách hàng tiềm năng lớn hơn
- + Ra mắt thị trường sớm hơn, đáp ứng
- Nhu cầu đối tác nhanh hơn





# Cắt giảm chi phí, Thay thế giải pháp

- Paid Marketing chuyển sang Owned và earned marketing
- Tận dụng nhân sự thừa chuyển thành Sales ngắn hạn
- Chuyển đổi số, sử dụng Martech để cắt chi phí
- Tối giản các cost đầu vào bằng đàm phán đối tác cho giảm, giãn, nợ, trả góp.
- Tận dụng hỗ trợ ưu đãi của Chính phủ, Ngân hàng với các ngành hàng ảnh hưởng nặng.
- Tìm nguyên liệu thay thế



Sáng tạo sản phẩm phù hợp hơn

- **Đưa sản phẩm từ Tập trung thành Home Delivery**
- Case của Lẩu Lòng Bò
- Case của SPA
- Case của Homestay
  
- **Sản phẩm được biến thể cho phù hợp trend mới**
- Case của Máy bay
- Case của Khách sạn bị phong tỏa
- Case của BV bị phong tỏa
- Case của BEE
- Case Grab



## Đưa sản phẩm lên online

- Giao dịch TMĐT tăng 300% trong tháng 2 (Case Lazada)
- Case giáo dục Offline – Online
- Case tư vấn khách – Online tư vấn
- Case Grabfood



Đưa nhân sự  
thừa vào vị  
trí nhân sự  
thiếu hoặc  
công việc  
mới có ích

- Biến tất cả nhân viên thành Sales
- Nhân sự trở thành đại lý phân phối
- Nhân sự trở thành đại sứ thương hiệu – Đưa brand đến những nơi mới.
- Nhân sự làm nghiên cứu thị trường
- Nhân sự làm tuyển dụng nhân sự
- Nhân sự là nhà đầu tư tài chính



# Thu mua các hệ thống vệ tinh, kênh truyền thông, Nhà cung cấp, Công nghệ

- Case Trâm Tạ
- Thu mua các Cty khó khăn
- Thu mua địa điểm
- Thu mua nhân sự
- Thu mua nhà cung cấp
- Thâu tóm cty Công nghệ

# Phát triển khách hàng tiềm năng

- Xây dựng các hệ thống tìm kiếm khách hàng tiềm năng cho tương lai thay vì hiện tại.
- Mỗi nhân sự là một kênh mới
- Tập trung nguồn lực rẻ vào phát triển các kênh khách hàng tự nguyện OWNED MEDIA
- Xây dựng hệ thống Optin Automation
- Viral Content






# Gia tăng trải nghiệm cho khách hàng trung thành

- Tranh thủ thời gian rỗi, làm các hoạt động gắn kết với khách hàng qua hỗ trợ online
- Dùng online remote support để liên hệ và support
- Hỗ trợ con cái, gia đình khách hàng



# Đào tạo nâng cấp kỹ năng cho nhân sự

- Chuẩn bị lực lượng tinh nhuệ chờ qua Khủng hoảng
- Đào tạo nội bộ - Vinalink cung cấp các dịch vụ đào tạo Inhouse
- Online study – Imentor.vn tặng 10.000 học bổng 100% học phí cho tất cả nhân viên của các doanh nghiệp VN học online và giám sát online
- Nâng cấp kiến thức cho nhân sự các cấp độ
- Thực hành giả định

 <p><b>10 Chiến lược kinh doanh độc đáo giúp Doanh nghiệp bùng phát doanh số</b></p> <p>Tuấn Hà</p> <p>10 CHIẾN LƯỢC KINH DOANH ĐỘC ĐÁO GIÚP DOANH NGHIỆP BÙNG PHÁT DOANH SỐ</p> <p>PHÁT DOANH SỐ (1)</p> <p>289,000đ <del>899,000đ</del></p>	 <p><b>Chiến lược Marketing cho ngành Spa - CEO Tuấn Hà</b></p> <p>Tuấn Hà</p> <p>Bí quyết Marketing cho Boss Spa</p> <p>★★★★★ (1)</p> <p>899,000đ <del>1,050,000đ</del></p>	 <p><b>Khởi nghiệp với dịch vụ Chụp ảnh cưới</b></p> <p>Đỗ Hương Ly</p> <p>Đã từ rất lâu, dịch vụ chụp ảnh cưới nổi lên như một cách để...</p> <p>★★★★★ (0)</p> <p>399,000đ <del>599,000đ</del></p>	 <p><b>Khởi nghiệp và quản lý chuỗi nhà hàng</b></p> <p>Hoàng Tùng</p> <p>Có rất nhiều người có ý tưởng mở nhà hàng nhưng chưa biết bắt đầu...</p> <p>★★★★★ (0)</p> <p>899,000đ <del>1,050,000đ</del></p>	 <p><b>Khóa học kinh doanh mỹ phẩm online</b></p> <p>Tuấn Hà</p> <p>✘ Khóa học ĐẶC BIỆT chỉ dành cho các Boss mỹ phẩm VIỆT NAM.</p> <p>★★★★★ (0)</p> <p>899,000đ <del>1,150,000đ</del></p>
--	---	--	---	---

### BÀI GIẢNG CHUYÊN MÔN

 <p><b>Thấu hiểu trực giác người</b></p>	 <p><b>Sáng tạo trong chiến lược</b></p>	 <p><b>40 kỹ thuật Growth Hacking cho STARTUP THÀNH CÔNG</b></p>	 <p><b>50 CÔNG CỤ DIGITAL MARKETING HIỆU QUẢ</b></p>	 <p><b>40 Tuyệt chiêu Sales và Marketing phần 2</b></p>
---	---	---	--	--

XEM TẤT CẢ 2 / 4



https://mentor.vn/10-chien-luoc-kinh-doanh-doc-dao-giup-doanh-nghiep-bung-phat-doanh-so

- Doanh nghiệp đăng ký nhận học bổng với IMENTOR.VN
- Imentor sẽ thiết kế khóa học phù hợp cho từng bộ phận
- Hướng dẫn nhân viên vào học
- Chấm điểm và giám sát chất lượng học tập
- Liên hệ : 0973780327

Imentor.vn hỗ trợ 10.000 học bổng 100% để doanh nghiệp đào tạo nhân sự miễn phí

# Xây dựng văn hóa doanh nghiệp và chăm sóc cổ đông, nhân viên

- Cuộc thi nâng cao sức đề kháng (Cài StepUP và thi giải) – Case Vinalink đã làm
- Các giải thưởng tặng hệ miễn dịch nội bộ - Nâng cao sức khỏe mùa dịch
- Các khóa học dinh dưỡng và sức khỏe
- Thiền và Yoga
- Tâm sự gia đình và phòng ban
- Giải thưởng cho gia đình nhân viên cùng thi

# Xây dựng hệ thống liên minh



Đây là dịp liên minh các giải pháp, sản phẩm dịch vụ lại để mở rộng kênh phân phối hoặc truyền thông.



Tìm kiếm mentor và nhà đầu tư mới



Tìm kiếm thị trường mới và cơ hội mới

# Triển khai các dịch vụ và sản phẩm mới

- Đây là thời gian thích hợp đầu tư vào nghiên cứu phát triển sản phẩm mới hay công nghệ và giải pháp mới để kết thúc mùa dịch sẽ bùng phát để chiếm lĩnh thị trường.
- Dừng lại sửa chữa nâng cấp CSVC
- Chuyển đổi mô hình kinh doanh

# Xây dựng thương hiệu qua hoạt động trách nhiệm xã hội

- Đây là dịp thể hiện trách nhiệm xã hội đùm bọc chia sẻ
- Đầu tư nhân lực thừa làm các hoạt động CSR, tình nguyện
- Biến rủi ro thành các hoạt động công ích có giá trị thay vì thụ động chờ đợi hết mùa dịch



# Đầu tư vào hệ thống chuyển đổi số.

- 99% doanh nghiệp than phiền nhân viên ko chịu chuyển đổi số
- 90% doanh nghiệp thất bại khi chuyển đổi số vì không đủ thời gian vận hành cho quen
- Bây giờ chính là cơ hội để chuyển đổi số tốt nhất

# BẢN ĐỒ CHUYỂN ĐỔI SỐ VIỆT NAM

## Bán hàng

CRM, Quản lý lead, Quản lý bán hàng, Tự động hoá, POS



## Marketing

Email MKT, Landing page, Social, Automation, Affiliate, KOL, Push, Chatbot



## Quản trị

Quản trị công việc, quản lý dự án, Quản lý chung



## Chăm sóc khách hàng

Livechat, Chăm sóc KH, Call center, Chatbot



## Thương mại điện tử

Cổng thanh toán, POS, Xây dựng website, Landing page



## Bán lẻ

Kho vận, Logistic, Quản lý bán hàng, Quản lý nhà hàng, Coffee...



## Tài chính, kế toán

Kế toán, Hoá đơn điện tử, Tài chính Doanh nghiệp



## Nhân sự

Nền tảng HRM, Đào tạo, Tuyển dụng, Truyền thông nội bộ, Chăm công & tinh lương, Quản lý hiệu suất



## Cơ sở hạ tầng

Hosting, Cloud





Đo lường chất lượng các bộ phận phòng ban để nâng cao hiệu suất công việc

- Đa số DN chưa đo lường tốt hiệu suất làm việc của nhân sự
- Hầu hết chưa áp dụng tốt OKR và KPI
- Là thời gian tốt nhất để hoàn thiện hệ thống công việc theo năng lực

Đa dạng hóa danh  
mục đầu tư vào  
các Công ty ngành  
hàng khác hay các  
khoản đầu tư khác

- Đầu tư vào các Doanh nghiệp các lĩnh vực để rải nguy cơ rủi ro đầu tư thiên lệch và bị ảnh hưởng nhiều của bệnh dịch

# ĐÊM CÀNG ĐEN, 1 ĐỐM LỬA CŨNG SẼ RỰC SÁNG

Nguyên lý Nhị nguyên trong NGUY và CƠ



Một chiến dịch Truyền thông trỗi dậy nhanh nhất trong màn đêm?

- **Tại sao không?**
- **Biến Màn đêm lóe 1 điểm sáng duy nhất đó chính lại là mình?**