

For immediate release

Date: 30/06/2022

THÔNG CÁO BÁO CHÍ

Tiếp đà bứt phá ngành F&B tại Đà Nẵng

Đà Nẵng ngày 24 tháng 06 năm 2022. Sự kiện ngành F&B Đà Nẵng: Tiếp Đà Bứt Phá đã diễn ra thành công với hơn 200 khách tham dự. Chương trình năm nay được iPOS.vn tổ chức lần đầu tiên tại Đà Nẵng, với sự đồng hành của nhiều thương hiệu đối tác như Mayaca café, Thai Market, trung tâm pha chế Lenemo,... với mục tiêu không chỉ mang giá trị về kiến thức, mà còn là nơi kết nối những người làm F&B chuyên nghiệp tại Đà Nẵng.

Sự kiện quy tụ 4 vị diễn giả và cùng với 2 phần thảo luận chính. Phần trao đổi đầu tiên giữa 2 vị diễn giả: Bà Nguyễn Trúc Chi (CEO Green F&B) và ông Lê Thái Hoàng (CEO Thai Market), đề cập đến câu chuyện khởi nghiệp và thị trường F&B đã thay đổi như thế nào sau đại dịch Covid-19. Đây là sự đan xen giữa kinh nghiệm, tính thực tế và bài học. Được biết, ông Lê Thái Hoàng hiện đang phát triển thương hiệu ẩm thực xứ chùa Vàng với 13 chi nhánh trải dài từ bắc chí nam. Còn bà Nguyễn Trúc Chi là chuyên gia F&B với 26 năm kinh nghiệm và sở hữu công ty tư vấn vận hành chuyên nghiệp.

Tại phần trao đổi tiếp theo, 2 diễn giả ông Nguyễn Văn Dường (CEO Tàu Hũ Yummy) và ông Nguyễn Hữu Trúc (GD vùng miền trung iPOS.vn) đã cùng mang đến cái nhìn toàn diện về việc xây dựng một tập khách hàng thân thiết. Ông Nguyễn Văn Dường hiện đang sở hữu doanh nghiệp với 38 điểm bán hàng trải dài từ miền trung đến đông nam bộ, với hơn 10.000 khách hàng thân thiết. Còn ông Nguyễn Hữu Trúc đã có hơn 10 năm đồng hành cùng lĩnh vực công nghệ, và có kinh nghiệm triển khai chuyển đổi số cho hàng trăm doanh nghiệp F&B tại khu vực miền trung.

Phần 1: Ngành F&B Đà Nẵng – Lấy đà sau cơn đại dịch

Sau đại dịch, nhiều người có ý định khởi nghiệp trong ngành ẩm thực và đồ uống. Tuy nhiên, các doanh nghiệp mới cần rà soát lại tệp khách hàng mục tiêu và tiến hành phân tích bằng các phương pháp như phân tích tình hình kinh doanh SWOT*, cân nhắc hết các yếu tố nội tại về tài chính, sản phẩm, nhân lực và trải nghiệm khách hàng,... nếu muốn xây dựng được chiến lược kinh doanh phù hợp. Trong đó, doanh nghiệp cần nghiêm túc đặt ra hai câu hỏi: Giá trị mà mình sẽ mang tới cho khách hàng là gì và chân dung khách hàng mục tiêu như thế nào, để có định hướng chính xác nhất.

Đứng trên góc độ của một nhà tư vấn chiến lược, bà Trúc Chi chia sẻ lời khuyên đắt giá cho cộng đồng khởi nghiệp: “Người chủ nên theo học một lớp quản trị kinh doanh chuyên sâu trước khi bắt tay vào xây dựng mô hình kinh doanh cho riêng mình”. Theo bà, giỏi nghiệp vụ nấu nướng thôi là chưa đủ, muốn thành công thì người chủ doanh nghiệp phải có kiến thức để vận hành, quản trị doanh nghiệp bài bản.

Bà Trúc Chi “bật mí” một quy tắc đặc biệt rút ra sau nhiều năm làm nghề là “80-20”: 80% doanh thu là từ 20% tổng khách hàng. Do đó, trong chiến lược kinh doanh, chủ doanh nghiệp cần đặc biệt chú trọng tới việc tương tác, giữ chân khách hàng trung thành bằng những chương trình tri ân, khuyến mại.

iPOS.vn Joint Stock Company

HANOI: 11th Floor, Hoa Binh International Towers, 106 Hoang Quoc Viet St., Cau Giay D., Hanoi City

HCMC: 12th Floor, Lottery Tower Building, 77 Tran Nhan Ton., 9 W., D.5, HCM City

iPOS.vn Offices: Da Nang, Quang Ninh, Hai Phong, Bac Ninh, Thanh Hoa, Nghe An, Hue, Khanh Hoa, Dak Lak, Dong Nai, Binh Duong, Vung Tau, Can Tho

T. 1900 4766 | **W.** www.iPOS.vn

For immediate release

Date: 30/06/2022

Đồng quan điểm đó, ông Lê Thái Hoàng – CEO Thai Market cũng đưa ra nhận định rằng thị trường kinh tế đang từng bước có sự thay đổi. “Cách đây khoảng 10 năm, chúng ta tập trung vào sản phẩm hoặc cách thức phân phối, thì hiện nay các mô hình kinh doanh đều tập trung xây dựng trải nghiệm khách hàng mang tính cá nhân hóa và sâu sắc hơn” – Ông Hoàng nhận định. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp không chỉ kinh doanh đơn thuần mà còn phải tập trung truyền tải cả những giá trị văn hóa, kiến tạo bản sắc riêng để mang dấu ấn đậm nét.

Ông Thái Hoàng chia sẻ thêm: “Cá nhân tôi nghĩ rằng 3 điểm mạnh giúp một thương hiệu F&B có thể phát triển là: sản xuất ra sản phẩm tốt, xây dựng chiến lược sáng tạo & phù hợp và thiết kế hệ thống quản lý chặt chẽ. Đây là nền móng bước đầu để mọi doanh nghiệp tìm ra chỗ đứng trên thị trường”.

Phần 2: Bứt phá với ngàn khách hàng.

Nổi tiếp những chia sẻ ở phần 1, ông Nguyễn Văn Dường – CEO Tàu Hũ Yummy và ông Nguyễn Hữu Trúc – Giám đốc vùng miền trung công ty Cổ phần iPOS.vn đã cùng bàn luận về việc xây dựng nền tảng khách hàng thân thiết vững chắc, giúp cho doanh nghiệp F&B có được nguồn doanh thu ổn định.

Khởi nghiệp cùng thương hiệu Tàu Hũ Yummy với hơn 30 cửa hàng trên toàn quốc, ông Dường ban đầu xác định tệp khách chính của mình sẽ là khách hàng trẻ tuổi, nhưng nhận ra các khách trung niên chiếm tỷ lệ cao hơn rất nhiều sau một khoảng thời gian hoạt động. Tàu Hũ Yummy đã thay đổi cách thức hoạt động cũng như chiến lược marketing, nghiên cứu sản phẩm sao cho phù hợp với khách hàng ở lứa tuổi này.

Từ chính trải nghiệm của bản thân, ông Dường nhận định: “Nếu định hướng sai khách hàng mục tiêu thì rất có thể doanh nghiệp sẽ đi chệch hướng. Tuy nhiên sau đó, doanh nghiệp lại càng phải chú trọng vào việc xây dựng tính tương tác với khách hàng. Tương tác 2 chiều giúp cho doanh nghiệp dễ nắm bắt được tâm tư, phản hồi đắt giá để hoàn thiện hơn mô hình kinh doanh”.

Đứng trên cương vị của một doanh nghiệp giải pháp quản lý công nghệ cho ngành F&B, ông Nguyễn Hữu Trúc – GD vùng iPOS.vn miền trung cũng đồng tình rằng việc sử dụng các giải pháp chuyển đổi số là rất cần thiết. Ông đưa ra lời khuyên cho một số startup mới: “Dù là mô hình kinh doanh nào cũng cần phải lấy khách hàng làm trọng tâm, xây dựng chiến lược để phục vụ nhu cầu của khách. Các ứng dụng quản trị khách hàng chuyên biệt sẽ là một phương thức không chỉ quản trị được chi phí chăm sóc khách hàng, mà còn giúp chủ doanh nghiệp học được cách tư duy làm việc theo hệ thống, từ đó giảm thiểu các rủi ro về khách hàng và rút ngắn đáng kể thời gian xây dựng thương hiệu.”

Sự kiện khép lại với phần giao lưu và hỏi đáp tại cuối chương trình. 4 vị diễn giả đã vô cùng nhiệt tình giải đáp các thắc mắc liên quan đến định giá sản phẩm, quản trị dòng tiền, tìm kiếm mặt bằng hay quản trị thất thoát trong nhà hàng. Đặc biệt với câu hỏi về tìm kiếm và định giá mặt bằng, diễn giả Trúc Chi đã mời lên sân khấu ông Phan Minh – chuyên gia về định giá mặt bằng bán lẻ cũng có mặt tại sự kiện với tư cách khách mời, bước lên sân khấu để giải đáp trực tiếp câu hỏi của khán giả. Ông Phan Minh chính là tác giả cuốn sách “Đến Sahara Mở Quán Trà Đá được xuất bản đầu năm 2022.

Xem chi tiết toàn bộ sự kiện tại đường dẫn: <https://bit.ly/3AaXXSx>

iPOS.vn Joint Stock Company

HANOI: 11th Floor, Hoa Binh International Towers, 106 Hoang Quoc Viet St., Cau Giay D., Hanoi City

HCMC: 12th Floor, Lottery Tower Building, 77 Tran Nhan Ton., 9 W., D.5, HCM City

iPOS.vn Offices: Da Nang, Quang Ninh, Hai Phong, Bac Ninh, Thanh Hoa, Nghe An, Hue, Khanh Hoa, Dak Lak, Dong Nai, Binh Duong, Vung Tau, Can Tho

T. 1900 4766 | **W.** www.iPOS.vn

For immediate release

Date: 30/06/2022

HẾT.

Về iPOS.vn: Với hơn 12 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực F&B tại Việt Nam, iPOS.vn là doanh nghiệp cung cấp giải pháp quản lý chuyên biệt dành riêng cho nhà hàng/café. Đồng hành cùng hơn 50.000 thương hiệu với 15 văn phòng trên toàn quốc, iPOS.vn giúp khách hàng tối đa hóa năng lực kinh doanh của mình, vươn xa hơn, vượt qua những rào cản của phương thức kinh doanh ẩm thực truyền thống. Các khách hàng nổi bật của iPOS.vn: The Coffee House, TocoToco, Cộng Cà Phê, Vua Cua, Cơm Tấm Cali,...

***Mô hình phân tích kinh doanh SWOT:** Là một mô hình phân tích tình hình kinh doanh nổi tiếng. Mô hình này bao gồm 4 yếu tố đại diện bởi 4 chữ viết tắt là S - Strength (Điểm mạnh), W - Weaknesses (Điểm yếu), O - Opportunities (Cơ hội) và T - Threats (Thách thức). SWOT được ứng dụng nhiều nhất trong lĩnh vực kinh doanh nhằm để phân tích tình hình cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Ngoài ra nó còn được dùng cho mỗi cá nhân để phân tích bản thân, dựa vào đó lập kế hoạch cho tương lai.

****Về F&B Việt Nam:** Chuyên trang thông tin tổng hợp dành riêng cho ngành F&B tại Việt Nam.

THÔNG TIN LIÊN HỆ

TRƯỞNG PHÒNG MARKETING

Nguyễn Thái Dương

E-mail: duong.nguyen@ipos.vn

Phone: (+84) 964 501 911

TRƯỞNG NHÓM PHỤ TRÁCH QUAN HỆ CÔNG CHÚNG

Nguyễn Đỗ Anh Quân

E-mail: anhquan.nguyen@ipos.vn

Phone: (+84) 336 180 555

CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG CỦA IPOS.VN

Website: <https://ipos.vn/>

Facebook: <https://www.facebook.com/IposHaNoiVietNam>

Youtube: <https://www.youtube.com/c/iPOSMakeBusinessEasy>

Instagram: <https://www.instagram.com/ipos.vn/>

iPOS.vn Joint Stock Company

HANOI: 11th Floor, Hoa Binh International Towers, 106 Hoang Quoc Viet St., Cau Giay D., Hanoi City

HCMC: 12th Floor, Lottery Tower Building, 77 Tran Nhan Ton., 9 W., D.5, HCM City

iPOS.vn Offices: Da Nang, Quang Ninh, Hai Phong, Bac Ninh, Thanh Hoa, Nghe An, Hue, Khanh Hoa, Dak Lak, Dong Nai, Binh Duong, Vung Tau, Can Tho

T. 1900 4766 | W. www.iPOS.vn

For immediate release

Date: 30/06/2022

CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG CỦA F&B VIỆT NAM

Website: <https://fnbvietnam.vn/>

Facebook: <https://www.facebook.com/Foodnbeveragevietnam>

Group: <https://www.facebook.com/groups/277547856457781>

iPOS.vn Joint Stock Company

HANOI: 11th Floor, Hoa Binh International Towers, 106 Hoang Quoc Viet St., Cau Giay D., Hanoi City

HCMC: 12th Floor, Lottery Tower Building, 77 Tran Nhan Ton., 9 W., D.5, HCM City

iPOS.vn Offices: Da Nang, Quang Ninh, Hai Phong, Bac Ninh, Thanh Hoa, Nghe An, Hue, Khanh Hoa, Dak Lak, Dong Nai, Binh Duong, Vung Tau, Can Tho

T. 1900 4766 | **W.** www.iPOS.vn