



Logistics - TMĐT

Cơ hội cho các SME

GHN



AhaMove

Nội dung

GHN

Tổng quan thị trường

Cơ hội hợp tác

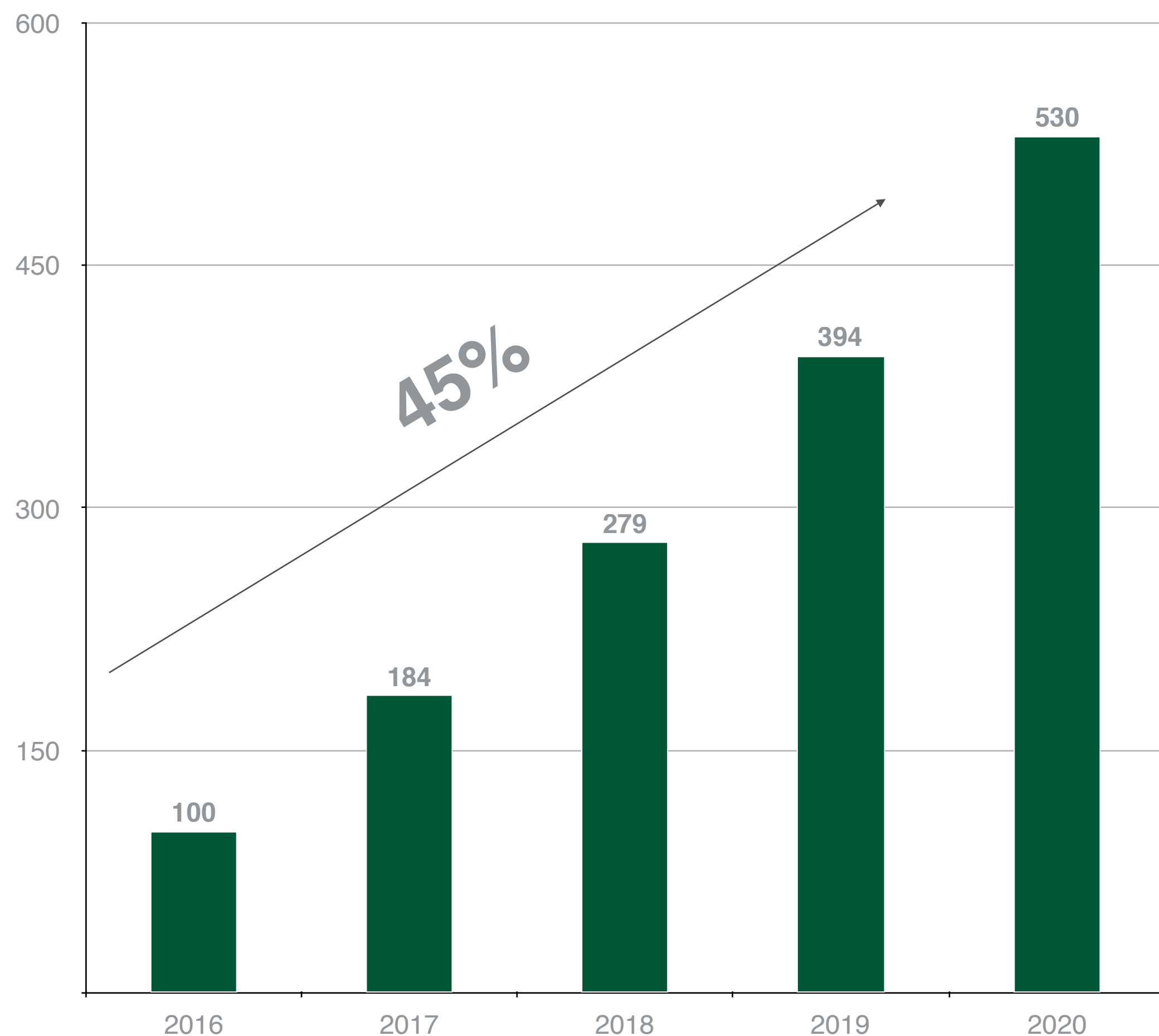
Các phương thức hợp tác



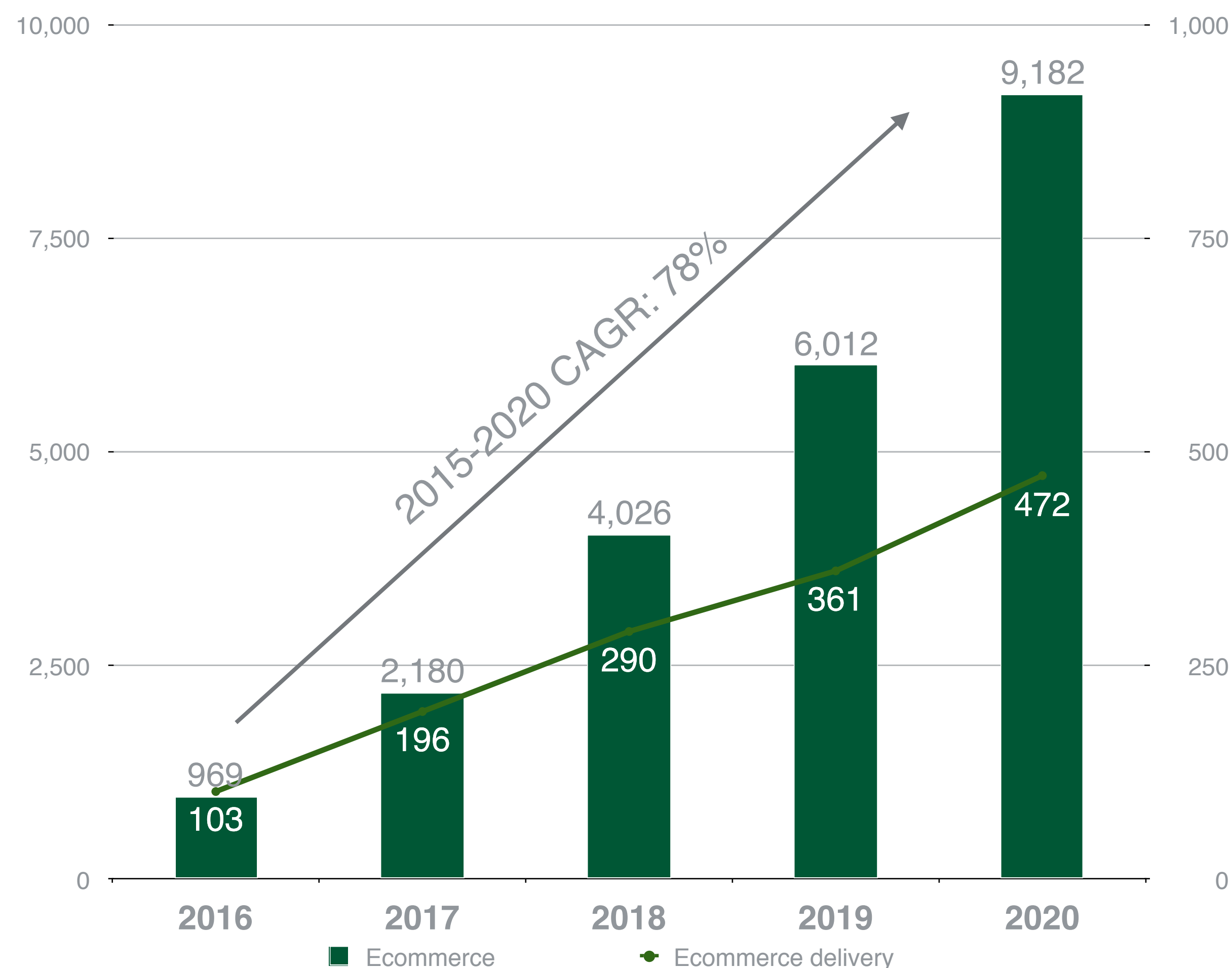
Giữ mức tăng trưởng cao, hơn 1B đơn hàng 2020



Số lượng đơn hàng (triệu đơn)

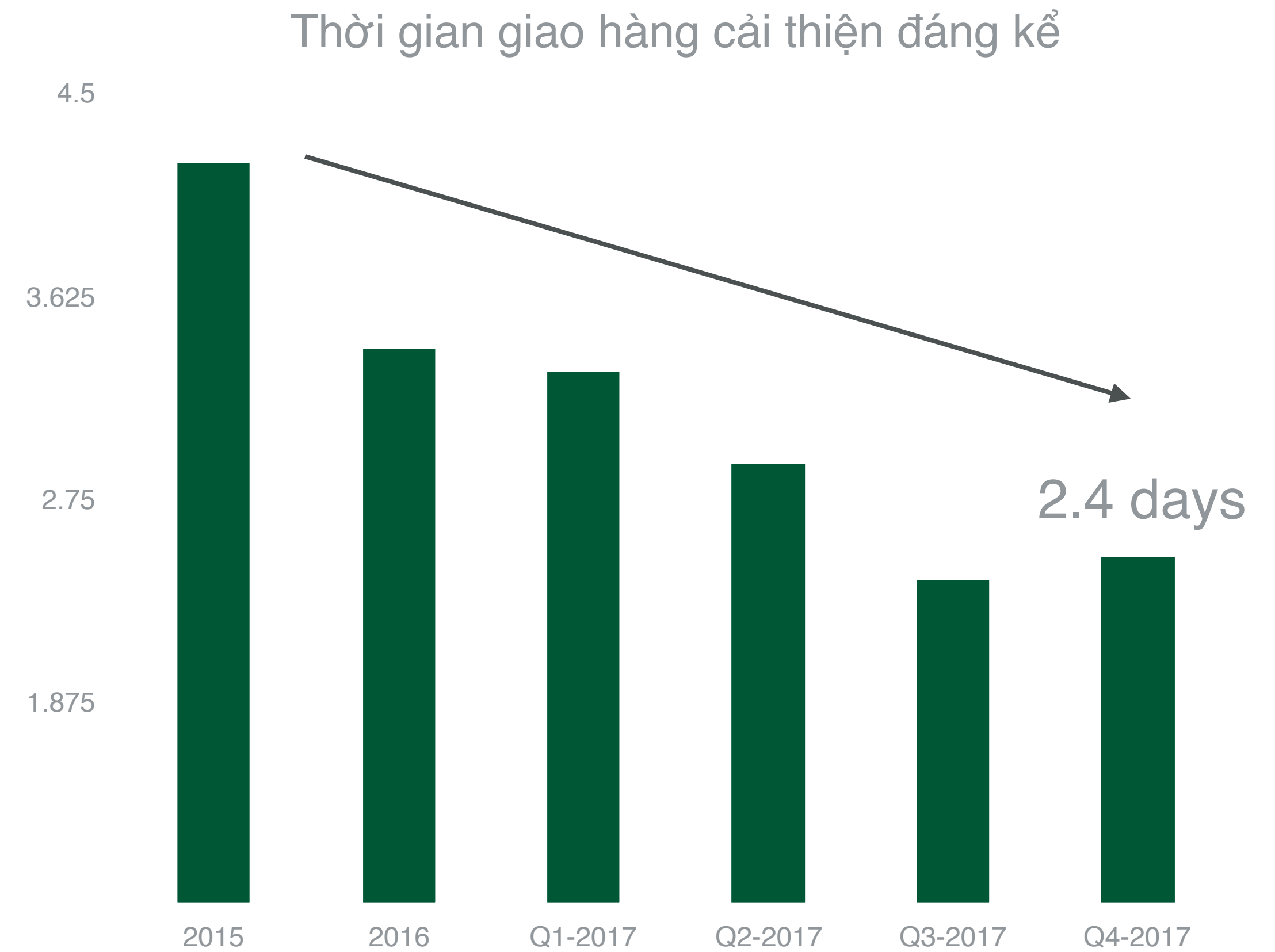
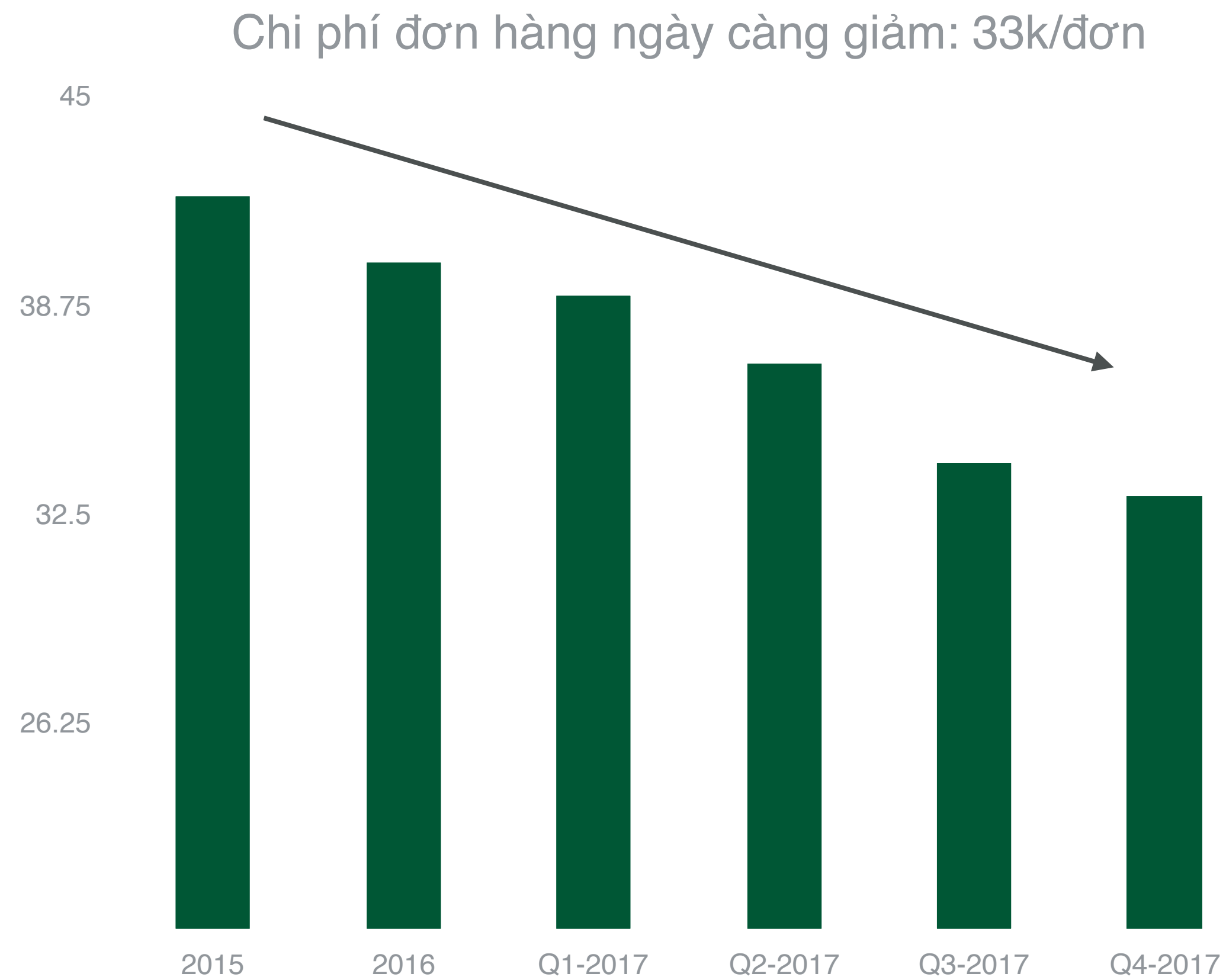


Quy mô thị trường (triệu US\$)



*Nguồn: thống kê nội bộ

Yêu cầu đối với Logistics ngày càng phức tạp hơn



Yêu cầu của khách hàng là thử thách lớn đối với doanh nghiệp Logistics



Giao hàng nhanh

Thành phố lớn: 2-6 tiếng

Toàn quốc: 1 - 2 ngày



Chi phí thấp

Ngày càng thấp hơn



Dịch vụ tốt

Thái độ nhân viên

Hệ thống đơn giản

Thông tin xuyên suốt



Sức ép cạnh tranh: ngày càng nhiều đối thủ lớn từ nước ngoài



Nhu cầu rất lớn nhưng doanh nghiệp VN vẫn cạnh tranh về giá

- ✓ Dịch vụ chưa có sự khác biệt
- ✓ Các hệ thống, sản phẩm cho khách hàng chưa tốt
- ✓ Vận hành thiếu ổn định

Nội dung

GHN

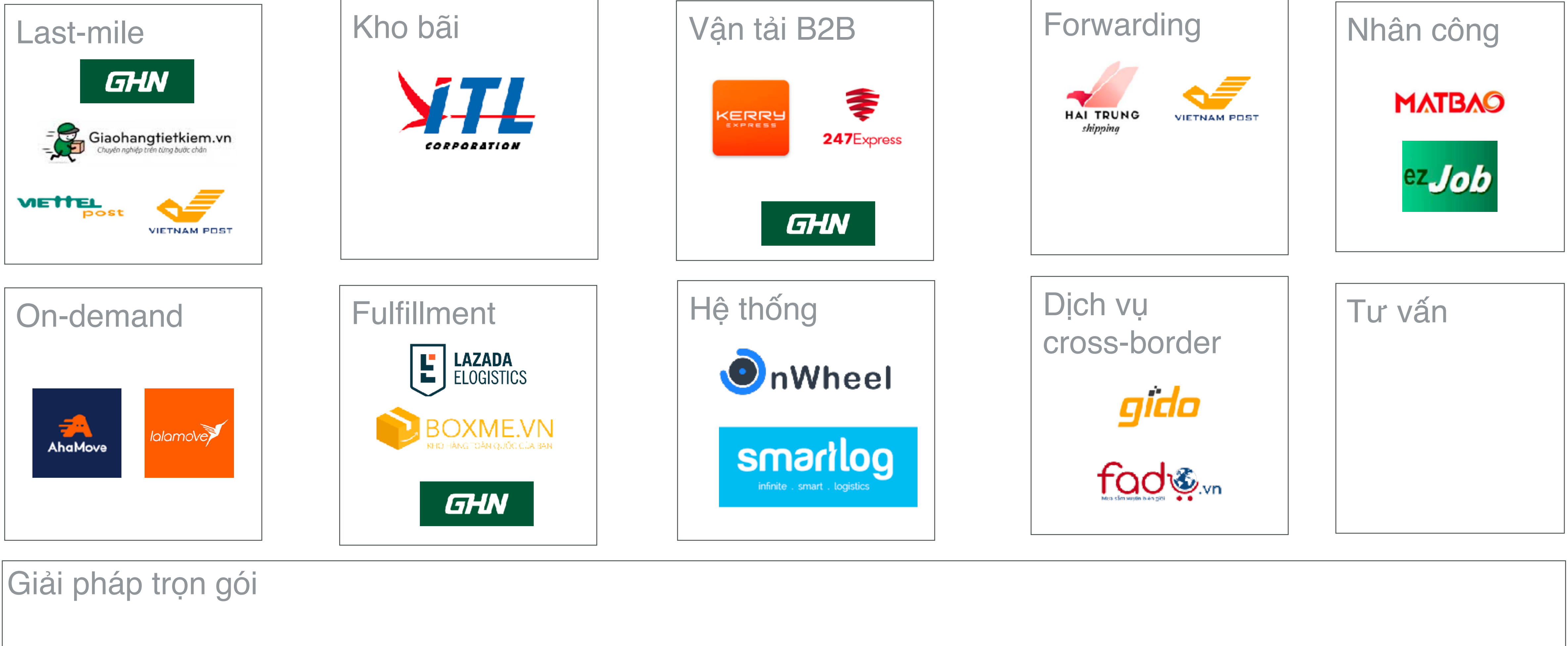
Tổng quan thị trường

Cơ hội hợp tác

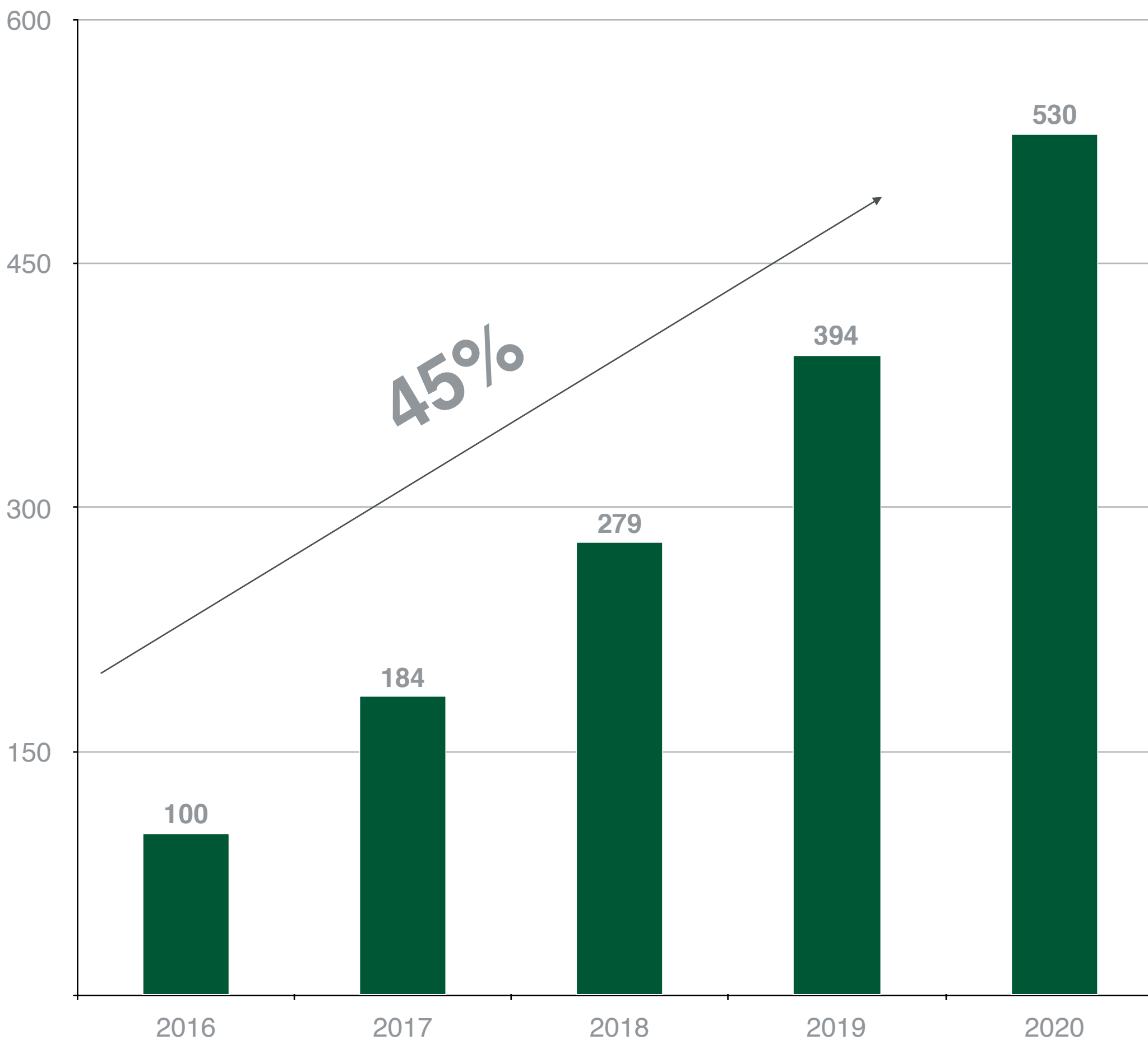
Các phương thức hợp tác



Có rất nhiều doanh nghiệp VN đang làm tốt công việc của mình



Nhu cầu Logistics cho TMĐT tăng cao hơn khả năng đáp ứng



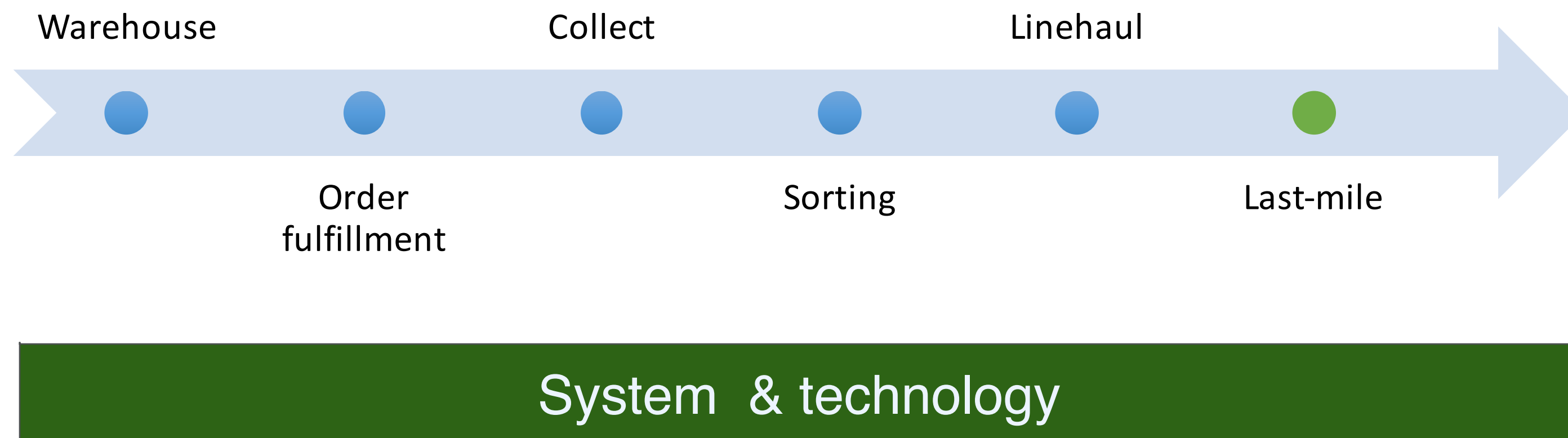
Tăng trưởng một số nhóm như vận tải hàng không, đường bộ chỉ ở mức 20-25%/năm

Các dịch vụ về kho bãi, vận hành còn đang rất sơ khai

Áp lực liên tục từ khách hàng TMĐT để tối ưu chi phí.

Mỗi doanh nghiệp cần tập trung vào thế mạnh và mở rộng hợp tác

...



- ✓ Vì sản lượng tăng liên tục nên tập trung làm tốt thế mạnh của mình
- ✓ Đầu tư nâng cấp dịch vụ, công nghệ và mạng lưới để tối ưu về chi phí.

Nội dung

GHN

Tổng quan thị trường

Cơ hội hợp tác

Phương thức hợp tác



Các mô hình hợp tác

Cung cấp dịch vụ

Cung cấp các dịch vụ như đối tác thông thường, đảm bảo giá cả để win-win

Không tối ưu được về quy trình và chi phí

Xảy ra rất nhiều vấn đề về cung - cầu



Giải pháp tích hợp

Kết hợp hệ thống và quy trình của 2 bên để giảm chi phí và hiệu quả hơn

Các bên cần xem nhau như các bộ phận nội bộ để liên kết chặt chẽ

Trải nghiệm về dịch vụ sẽ được cải tiến



Giải pháp tổng thể trọn gói

Các bên cùng thiết kế ra một giải pháp tổng thể để cung cấp cho khách hàng

Các bên tập trung vào thế mạnh của mình và dễ dàng để tăng trưởng



Các rào cản đối với việc hợp tác

...

Niềm tin

Cần xây dựng niềm tin ở tất cả các cấp bên trong các tổ chức để việc hợp tác có thể diễn ra



Chia sẻ thông tin

Vận hành logistics rất phức tạp và chi tiết nên cần thông tin được chia sẻ rõ ràng ở tất cả các khâu



Chấp nhận thay đổi

Để có thể hiệu quả hơn trong quy trình và hệ thống, các bên cần tính toán trước các vấn đề để tích hợp, chấp nhận điều chỉnh để quy trình tốt hơn



Cam kết

Đảm bảo niềm tin và việc hợp tác lâu dài thì việc thẳng thắn đưa ra các cam kết từ đầu và giữ vững các cam kết sẽ rất quan trọng.



A person wearing a white hard hat with several stickers and a green long-sleeved shirt with the 'giaohangnhanh' logo on the back. They are standing on a dirt road with a blurred background of trees and buildings. A solid green circle is in the top right corner.

“It’s always day one”

 **giaohangnhanh**