



**GIA TĂNG DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN
VỚI SÀN GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ B2B**

NỘI DUNG TRÌNH BÀY



1. Các khó khăn trong kinh doanh B2B
2. Nhu cầu gắt gao của khách hàng B2B
3. Các kênh bán hàng B2B
4. Ngành hàng phù hợp với TMĐT B2B
5. DN có nên tham gia Sàn TMĐT B2B?

THỊ TRƯỜNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ VIỆT NAM ĐÃ ĐẠT TỚI QUY MÔ

11,8 Tỷ USD

VỚI TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG

18%

() Theo Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số*

CÁC KHÓ KHĂN TRONG KINH DOANH B2B



Nhà cung cấp

- Không có đủ thông tin về nhu cầu / xu hướng của thị trường
- Không có đủ thông tin để dự đoán về nhu cầu tương lai
- Tương tác thấp với KH / NPP
- **Tốn chi phí cao để có được KH mới**
- Thiếu các công cụ quản lý nguồn lực của công ty để đáp ứng nhu cầu khách hàng
- Còn thủ công trong quản lý và đánh giá hiệu quả của đội ngũ kinh doanh

Khách hàng

- Không có đủ thông tin để dự đoán nguồn cung hàng hóa
- Thiếu nguồn đáng tin cậy về các NCC chất lượng
- Thiếu minh bạch trong quy trình mua hàng
- Còn thủ công trong quy trình mua hàng
- Tương tác kém hiệu quả với NCC

NHU CẦU CỦA KHÁCH HÀNG B2B

- Lựa chọn, so sánh: Sản phẩm, NCC, Nhãn hàng
- Các yếu tố, tiêu chí, thông tin minh bạch, rõ ràng
- Được tư vấn từ Nhà cung cấp
- Đáp ứng được các yêu cầu cấp bách
(chất lượng, dịch vụ, thời gian giao hàng)



CÁC KÊNH BÁN HÀNG B2B

TRỰC TIẾP (OFFLINE)

Mối quan hệ

Giới thiệu (referral)

Hội nhóm, Hội chợ

Đội sales
bán trực tiếp



TRỰC TUYẾN (ONLINE)

Mạng xã hội

Website của DN

Ứng dụng di động

Sàn giao dịch TMĐT



Các loại hình B2B MARKETPLACE

- Dọc hoặc ngang
- One-to-many hoặc many-to-many
- Nội địa hoặc toàn cầu

Các mô hình hoạt động

- Thu phí trên **mỗi lượt giao dịch**
- Thu phí theo **gói dịch vụ**
- Thu phí theo **từng sản phẩm được đăng**





e-Procurement
 We renew the values of our clients.
 We regard even a small thing as a bigger one.



NO DATA

MANUAL INSTRUCTION FOR E-PROCUREMENT	19.12.06
[NEW] WHEN THE SUPPLIER FORGOT THE PASSWORD / khi nhà cung cấp quên	19.11.26
[NEW] PHIẾU GIAO HÀNG KHÔNG CÒ NGÀY GIAO / For Domestic supplier only	19.06.04
QUY ĐỊNH MỜI VẼ GIAO HÀNG CHO NHÀ CUNG CẤP TRONG NƯỚC/ FOR DOMES	19.03.29
2017/10/11 - Notice about restart server and update ePro program	17.10.11
2017/08/07 - Notice about restart server and update ePro program	17.08.07
Thông tin: cách tạo biên bản giao hàng qua hệ thống và yêu cầu khi giao hàng hò	17.06.13
2017/04/27 - Notice about restart server and update ePro program	17.04.27
2017/02/17 - Notice about restart ePro server	17.02.17
Notice about Delivery.Date (or Possible.Date)	16.11.16

LOCKED

LOGIN

ID

PASSWORD

LOGIN

Supplier's Code Of Conduct

PoscoYamotoVina (Mr.Nhã)
+84 933 694 108

PoscoICT (Desk.Phone)
+84 254 389 2494

Information

Bid Notice

Supplier

Administrator

Information

User Guide

Purchasing Rule

Purchasing Process

Purchasing Members

Inspection Info

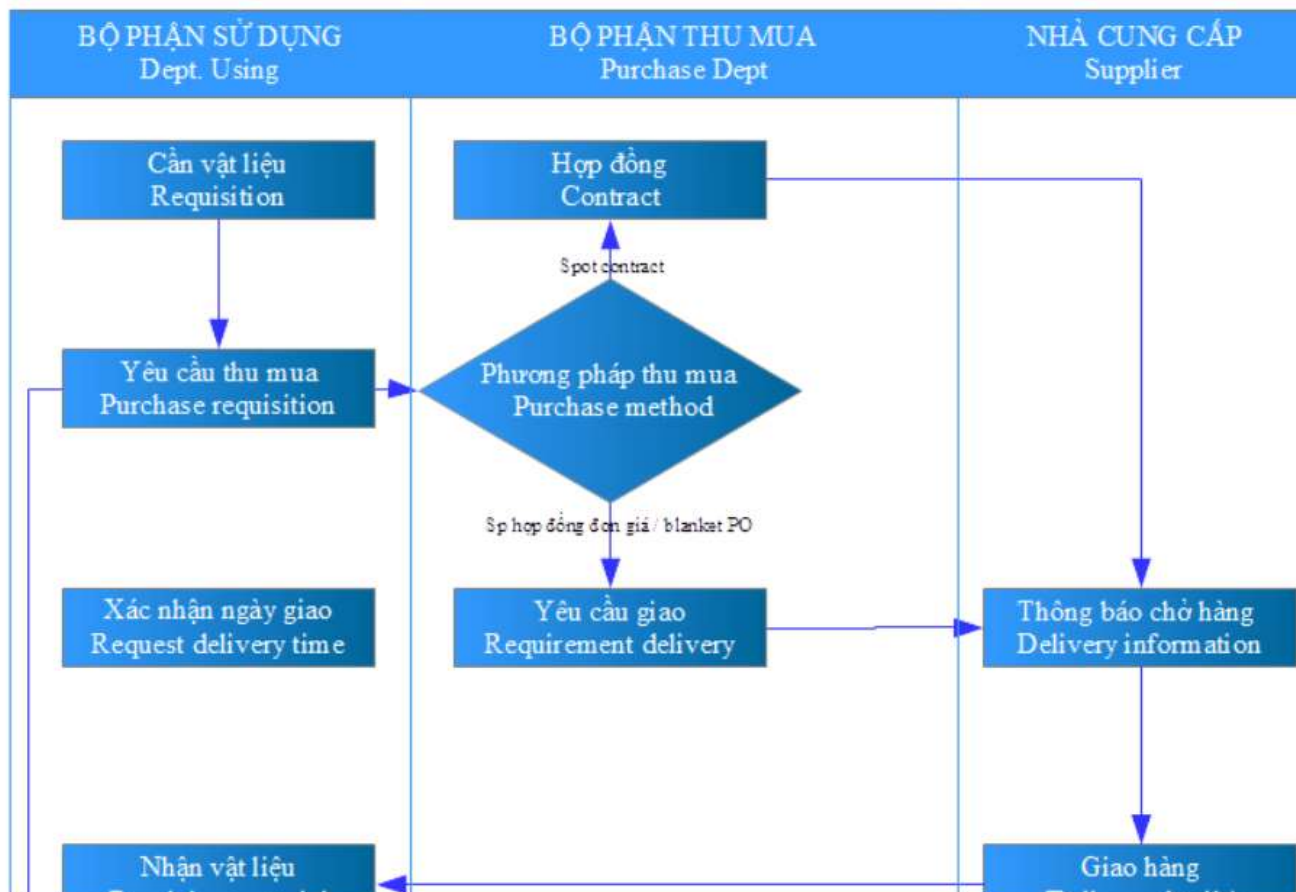
Drawing Info

Construction MRO Info

2020.10.22 15:41:43

Inspection Info [PSVEPRO_1105]

Nghiệp vụ mang hàng vào/ra/ Bring goods in/out procedure





BQMS

Welcome to Bidding & Quotation Management System

ID

Login

Password

 Sign-up

 Find ID/PW

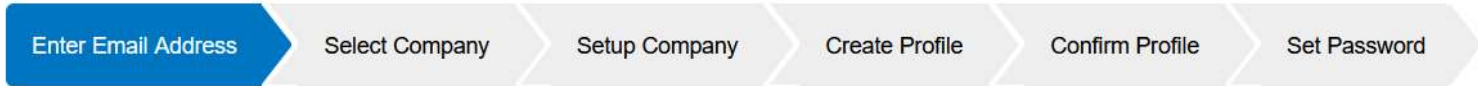


Login Guide



Supplier Registration

Connected. Intelligent. Healthcare.



Welcome to GHX Vendormate Credentialing registration. If you and/or your company have never registered with Vendormate, you are in the right place. Complete the profile setup and then you can connect with specific health systems.

Take a quick minute to view the video and be prepared before you begin.

Step 1: Enter Your Email Address

Share your business email address.

Next

⚠ If browser tabs are open for different GHX registrations or products, please close them now.

Learn More

[Why Should I Register?](#)

[What Do I Need to Register?](#)

Getting Started Video





Preview Suppliers

- Computer Hardware, Softwar... ▶
- Construction & Maintenance... ▶
- Construction Materials ▶
- Creative Services ▶
- Distribution & Conditionin... ▶
- Electrical Systems & Lighting ▶
- Laboratory Equipment ▶
- Manufacturing Components &... ▶
- Professional & Administrat... ▶
- Technology & Engineering S... ▶
- More ▶
- [All Categories](#)

Disruption is the reality.

Let's deal with it. Together.

We're opening access to **SAP Ariba Discovery**, so any buyer can post their immediate sourcing needs and any supplier can respond to show they can deliver.

- Free to post
- Free to respond
- Open to everyone

[Learn more](#)

Discover ALL of SAP's tools and offers to help you deal with this unprecedented supply chain disruption here.

[Learn more](#)

Based on the UNSPSC classification system

(City, State, Country)

How Ariba Discovery Works

[Learn More](#)

1. CREATE A POSTING

Describe what you are looking for and we will match you with high-quality sellers.

2. REVIEW PROPOSALS

Matched sellers will respond to you securely through Discovery.

3. MAKE SELECTION

Quickly compare qualified sellers, then create a shortlist or award business.



Sản phẩm

Nhập tên sản phẩm...



Đăng nhập

Đăng ký



Tin tức



Công việc



Trợ giúp



Tiếng Việt

Danh mục ngành hàng

Tổng quan

Dành cho người mua

Dành cho người bán

Bảng giá

Bán hàng ngay

Chọn tỉnh thành

NGÀNH HÀNG NỔI BẬT

- ⊙ Hệ Thống CNTT & Thiết Bị Văn Phòng >
- ⊙ Nội Thất Văn Phòng >
- ⊙ Nội Thất Căn Hộ >
- ⊙ Phương Tiện Vận Tải >
- ⊙ In Ấn & Bao Bì >
- ⊙ Quà Tặng Doanh Nghiệp >
- ⊙ Bảo Hộ Lao Động >
- ⊙ Sản Phẩm Tiêu Dùng >

Bảo hộ lao động

Bảo đảm an toàn, nâng cao hiệu quả lao động với những sản phẩm chất lượng

Mua ngay



SẢN PHẨM KHUYẾN MÃI



39% OFF



4% OFF

Xem thêm

NHÀ CUNG CẤP TIÊU BIỂU



Công Ty TNHH Hoa Tươi Gấu Con

TP. Hồ Chí Minh
Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh



Tổng Công Ty Công Nghiệp - In - Bao Bì Liksin - TNHH MTV

TP. Hồ Chí Minh
In - Bao bì - Nhân hàng



Drugs & Pharma



Hospital & Diagnostics



Food & Agriculture



Industrial Machinery



Industrial Supplies



Electronics & Electrical

View All Categories

CORONA COVID-19 Prevention & Care Supplies



[Mask, Sanitizer & Other Hygiene Supplies](#)



[Hospital Consumables & Diagnostics](#)

Featured Categories



Science Books

[Get Quotes >](#)



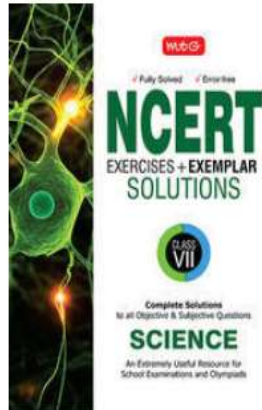
Recruitment Outsourcing Services

[Get Quotes >](#)



Educational Books

Featured Recommendations



NCERT Exercises Exemplar Solutions Science Class 7

Rs 75 / Piece

Recruitment Process Outsourcing RPO



DAVZON

Recruitment Process Outsourcing RPO

[Ask Price](#)



12th Class Biology Book

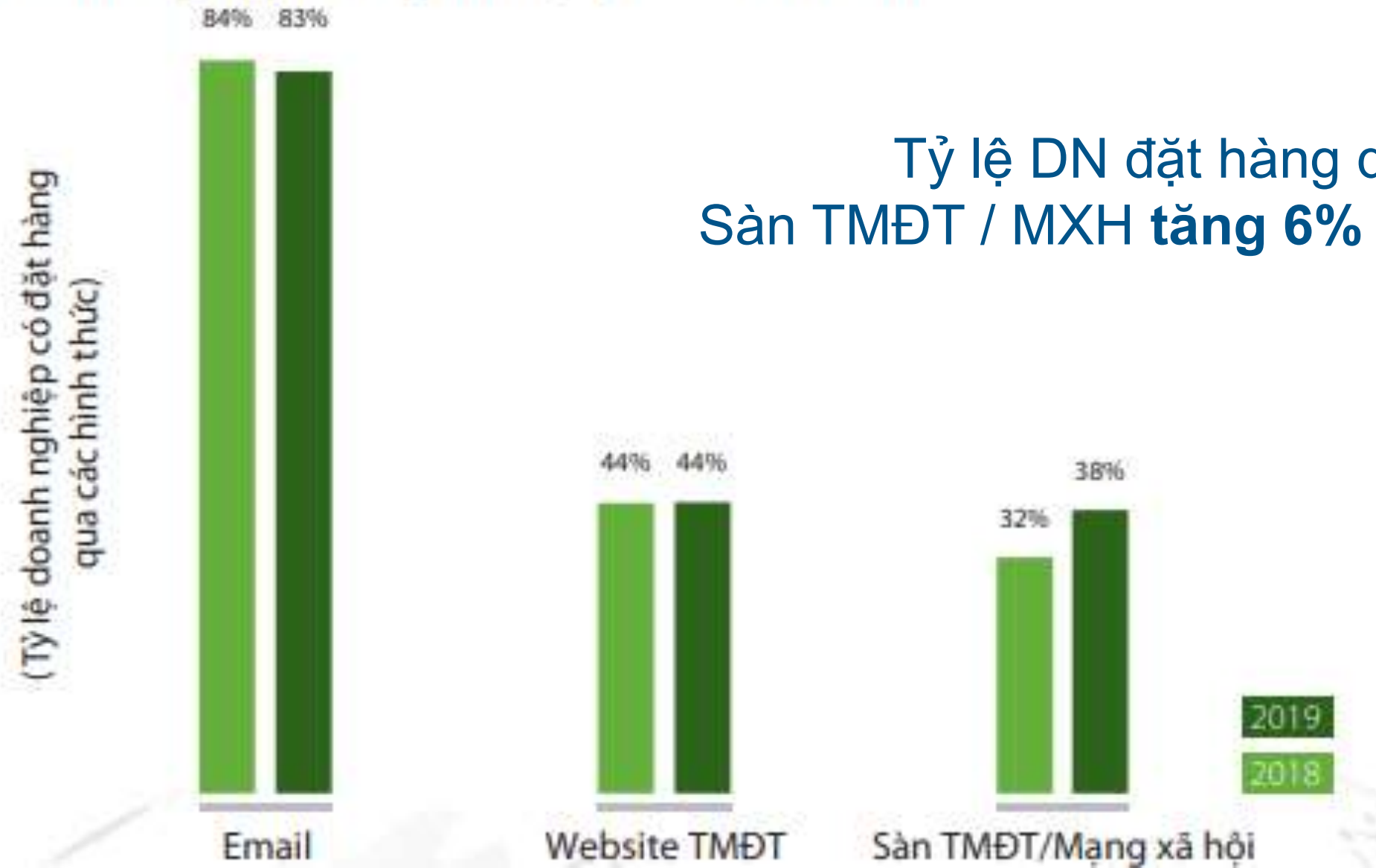
Rs 156 / Piece

MỘT SỐ NGÀNH HÀNG PHÙ HỢP VỚI TMĐT B2B

- Các sản phẩm **phục vụ cho DN**
- Mỗi năm công ty đều **có ngân sách** để mua các sản phẩm này
- Người mua có thể **đánh giá NCC**, SP qua các thông tin **trực tuyến**
- **Dễ tìm kiếm, so sánh** các NCC

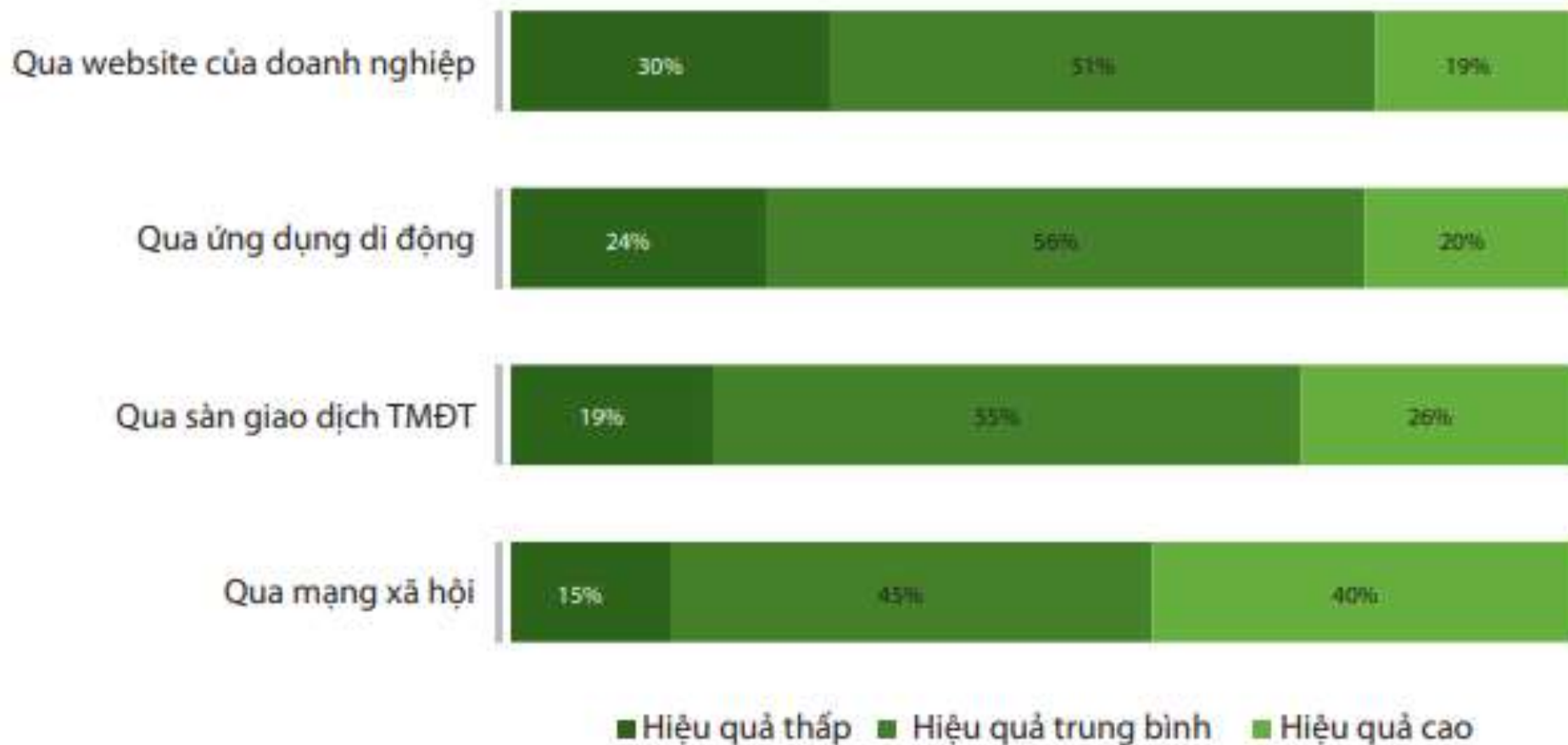
- Quà Tặng Doanh Nghiệp
- Bảo Hộ Lao Động
- Hệ Thống CNTT & Thiết Bị Văn Phòng
- In Ấn Và Bao Bì
- Nội Thất Văn Phòng
- Máy Móc – Thiết Bị & Công Cụ Sản Xuất
- Thiết Bị Nội, Ngoại Thất
- Dịch Vụ & Sản Phẩm Tiêu Dùng

Tỷ lệ doanh nghiệp có đặt hàng qua các hình thức

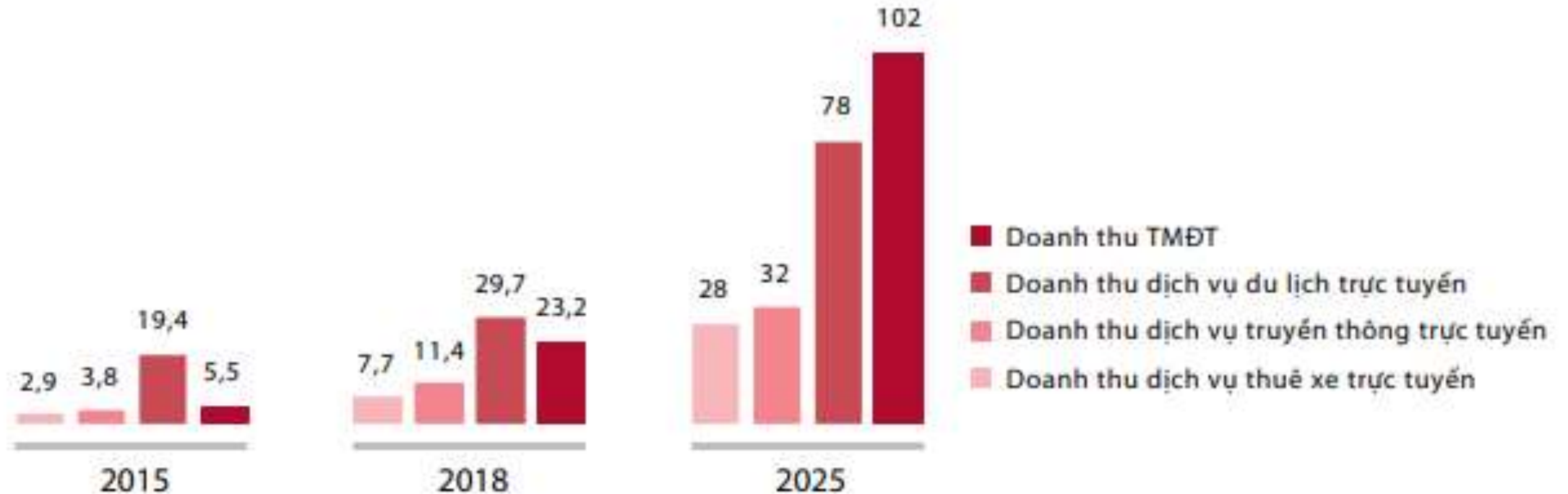


Sàn giao dịch TMĐT được nhiều DN đánh giá có **hiệu quả cao**

Đánh giá của doanh nghiệp về hiệu quả của hoạt động TMĐT qua các hình thức



DN NÊN THAM GIA SÀN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ?



Quy mô thị trường kinh tế số khu vực Đông Nam Á từ năm 2015 – 2025 (tỷ USD)⁹

Nguồn: Báo cáo "Kinh tế Internet khu vực Đông Nam Á năm 2018" của Google và Temasek¹⁰

XU HƯỚNG
CÔNG NGHỆ

KHÔNG
GIỚI HẠN

HIỆU QUẢ
CAO

GIẢM
CHI PHÍ

CÁC LỢI ÍCH CHO NHÀ CUNG CẤP KHI THAM GIA B2B MARKETPLACE

- Đáp ứng được nhu cầu mua hàng trực tuyến của khách hàng
- Tiết kiệm chi phí
- Dễ dàng thiết lập / triển khai
- Dễ dàng thử nghiệm sản phẩm mới
- Mở rộng mạng lưới kinh doanh
- Kết nối với chuỗi cung ứng nội địa, tiếp cận thị trường nước ngoài
- Gia tăng chất lượng dịch vụ khách hàng và lòng trung thành



NHỮNG YẾU TỐ ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG B2B MARKETPLACE



1. Xây dựng **lòng tin**
2. **Quản lý danh mục** sản phẩm đầy đủ, chi tiết
3. **Linh hoạt và thích ứng** theo thị trường và nhu cầu khách hàng
4. **Cung cấp các dịch vụ hỗ trợ**
(Logistics, tư vấn thủ tục hải quan, ...)
5. **Trả lời kịp thời** các câu hỏi và yêu cầu
6. Sử dụng phản hồi để **tối ưu hóa ưu đãi**
7. Cung cấp **sản phẩm mẫu**



Thank You!

