



Thành viên Becamex IDC

Vị thế của **VNITT**

Bản tin T03-22



MỤC LỤC

CÁC HOẠT ĐỘNG
VNTT, BCC, VNTTs

TIN THỊ TRƯỜNG

GÓC HỌC TẬP

ĐỜI SỐNG

01. VNTT ký kết hợp tác kinh doanh với Tập đoàn viễn thông quân đội Viettel P. 02
02. Vị thế của VNTT P. 03
03. VNTT mừng ngày quốc tế phụ nữ 08/03 P. 05
04. NTTeA giới thiệu dịch vụ Digital Art tại sự kiện "Buổi Hòa Nhạc Mùa Xuân" P. 06
05. VNTT SOLUTIONS thành lập Công Đoàn cơ sở P. 07
06. Bộ Thông tin và Truyền thông hướng dẫn một số nhiệm vụ quan trọng thúc đẩy triển khai chuyển đổi số năm 2022 P. 08
07. Ủy ban Quốc gia về chuyển đổi số ban hành Kế hoạch hành động năm 2022 P. 09
08. GÓC HỌC TẬP : Kinh doanh theo mô hình giải quyết vấn đề là gì? (Phần 1) P. 10
09. Thúc đẩy văn hóa dữ liệu (data-driven) DOANH NGHIỆP CẦN LÀM GÌ? P. 12
10. "Ngáo ộp" hậu covid P. 13



"Để biến những ý tưởng thú vị trở thành hiện thực và những công nghệ còn non yếu thành một công ty có thể tiếp tục đổi mới trong nhiều năm trời, ta cần nhiều kỷ luật."

- Steve Jobs -



VNTT ký kết hợp tác kinh doanh với Tập đoàn viễn thông quân đội Viettel

Ngày 15/03/2022 VNTT cùng với Viettel Telecom tổ chức buổi lễ triển khai kinh doanh dịch vụ viễn thông – công nghệ thông tin hợp tác giữa Viettel và VNTT. Dự kiến trong năm 2022, VNTT sẽ chính thức cung cấp dịch vụ hợp tác với Viettel đến khách hàng.

Trước đó 1 năm, vào tháng 3/2021, VNTT và Viettel Bình Dương đã ký kết Hợp đồng Hợp tác kinh doanh dịch vụ viễn thông, công nghệ thông tin trên cơ sở Hợp đồng khung đã ký giữa VNTT và Tổng Công ty Mạng lưới Viettel.

Tại buổi lễ ngày 15/3/2022, hai bên thống nhất các hạng mục công việc đã triển khai trong thời gian vừa qua. Theo đó, VNTT đã phối hợp Viettel:

- Xây dựng hệ thống đầu nối nguồn tín hiệu, quản trị hệ thống, đo kiểm băng thông, thử nghiệm và giám sát tín hiệu để đánh giá chất lượng dịch vụ.
- Phối hợp xây dựng các quy trình gồm: quy trình triển khai và thay đổi dịch vụ, quy trình xử lý sự cố,

quy trình tính cước và đối soát, quy trình chăm sóc khách hàng.

Thời gian tới, Viettel sẽ triển khai hạ tầng cho các dự án hợp tác với VNTT tại Bình Dương. Dự kiến, mối quan hệ hợp tác sẽ được mở rộng ra các tỉnh Bình Phước, Nghệ An, Hải Phòng, Quảng Ngãi, Bình Định trong năm 2022.



Các dịch vụ kinh doanh hợp tác đã được ký kết gồm:

- Dịch vụ viễn thông cố định mặt đất: dịch vụ viễn thông cơ bản gồm internet, điện thoại cố định, truyền hình, dịch vụ truyền số liệu;
- Dịch vụ viễn thông giá trị gia tăng;
- Dịch vụ lắp đặt trạm phát sóng BTS;
- Hệ thống phủ sóng di động trong

các tòa nhà cao tầng (DAS);

- Viettel cũng phối hợp VNTT dự kiến mở đại lý kinh doanh Dịch vụ di động, SMS Brandname, Dịch vụ bưu chính.



Ngoài lợi ích là sinh lợi từ việc đa dạng sản phẩm dịch vụ từ cơ bản đến các dịch vụ giá trị gia tăng, tăng doanh thu và phát triển khách hàng, hợp tác VNTT và Viettel còn được kỳ vọng sẽ khuếch trương thương hiệu của cả hai bên. Viettel là một thương hiệu mạnh.

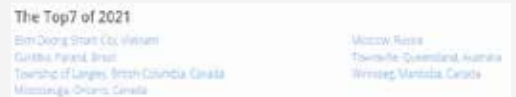
Kết hợp với Viettel, VNTT tham vọng sẽ phát huy ưu thế của cả hai bên. VNTT sẽ thực hiện nhanh hơn các chiến lược sản phẩm phù hợp với nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng và mang tới những giá trị trải nghiệm ngày càng cao cho khách hàng.

VI THỂ của VNTT



Trụ sở chính của VNTT đặt tại Bình Dương, là một trong những tỉnh, thành phố dẫn đầu cả nước về phát triển kinh tế - xã hội và về tốc độ thu hút vốn FDI, là địa phương đứng thứ 2 trong cả nước về thu hút vốn đầu tư nước ngoài sau TP.Hồ Chí Minh. Tổng sản phẩm (GRDP) của tỉnh luôn đạt mức tăng trưởng khá cao so với mức tăng trưởng bình quân chung của cả nước. Cơ cấu kinh tế của tỉnh dịch chuyển tích cực theo hướng tăng dần tỷ trọng dịch vụ và công nghiệp.

VNTT thuộc Vùng thông minh Bình Dương vừa được Diễn đàn Cộng đồng thông minh thế giới ICF công nhận vào tháng 7/2021.



Diễn đàn cộng đồng thông minh thế giới ICF – diễn đàn gồm gần 200 đô thị thông minh thịnh vượng trên thế giới, đã vinh danh Vùng Thông minh Bình Dương là 1 trong TOP 7 cộng đồng có Chiến lược phát triển Thành phố Thông minh tiêu biểu trên thế

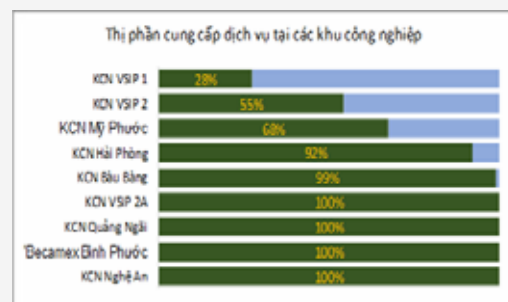
thế giới của năm 2021. Một khu vực lọt vào TOP 7, trước hết cần thỏa mãn 6 tiêu chí khắt khe đã được kiểm tra tại vòng TOP 21, cụ thể là về nền tảng kết nối băng thông rộng, nguồn nhân lực tri thức, đổi mới sáng tạo, phát triển bền vững, bình đẳng công nghệ số và cam kết đồng lòng của cả cộng đồng.

Trong giai đoạn bị ảnh hưởng vì dịch covid-19, VNTT không những giữ vững thị phần mà còn gia tăng vị thế trên thị trường

1. Mạng lưới Phòng Giao dịch của VNTT ngày càng được mở rộng. Trong năm 2021 đã khai trương thêm 01 Phòng Giao dịch Thành Phố Mới, nâng tổng số lượng Phòng Giao dịch của VNTT trên cả nước lên 11 Phòng Giao dịch, đáp ứng nhanh chóng, hiệu quả nhu cầu về đăng ký và hỗ trợ khách hàng sử dụng dịch vụ.

2. Tăng trưởng 7% quy mô KHDN, 24% quy mô KHCN, 13% thuê bao DVVT trong năm 2021, VNTT giữ vững thị phần tại các khu công

nghiệp trên cả nước.



3. VNTT tăng cường hoạt động hợp tác trong nước và quốc tế

- Hợp đồng hợp tác BCC (với Tập đoàn NTT Nhật Bản) được VNTT chú trọng và đẩy mạnh trong 3 năm qua. Trong quá trình hợp tác, VNTT đã phối hợp với đối tác Nhật Bản: --> Khảo sát xây dựng hạ tầng; kiểm tra đánh giá chất lượng thi công dự án, kiểm tra đánh giá chất lượng hạ tầng mạng; đánh giá nghiệm thu các hạng mục thi công đã tuân thủ các quy chuẩn kỹ thuật theo tiêu chuẩn Nhật Bản.

--> Đào tạo, nghiên cứu mô hình kinh doanh, các chiến dịch bán hàng và marketing thành công của Tập đoàn NTT East; KPI của nhân viên bán hàng, nhân viên dịch vụ khách hàng; hoạt động kinh doanh

của NTT East trong tình hình dịch Covid-19,...

--> Triển khai biện pháp nâng cao chất lượng dịch vụ: NTT East và VNTT đã phối hợp lắp đặt 1 cụm thuê bao theo tiêu chuẩn Nhật sử dụng các loại vật tư do NTT East cung cấp, đánh giá để phán đoán việc đưa vào áp dụng sau này hoặc cải thiện nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ. Quá trình thi công lắp đặt, đánh giá đều được các chuyên gia NTT East hỗ trợ.

--> Ban điều hành hợp đồng hợp tác BCC họp định kỳ hàng tháng để đánh giá tình hình tăng trưởng và chất lượng dịch vụ, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện kế hoạch tăng trưởng và chất lượng dịch vụ, đề xuất kịp thời các biện pháp xử lý hoặc đề xuất những cải tiến.

- Duy trì hợp tác với các nhà mạng VNPT, FPT theo hướng nâng cao chất lượng dịch vụ, tập trung xử lý sự cố.

- Tăng cường hợp tác với Viettel: Ngày 15/03/2022, VNTT cùng với Viettel Telecom tổ chức buổi lễ triển khai kinh doanh dịch vụ viễn thông – công nghệ thông tin hợp tác giữa Viettel và VNTT. Dự kiến trong năm 2022, VNTT sẽ chính thức cung cấp dịch vụ hợp tác với Viettel đến khách hàng.

4. Tuân thủ Quy định về Quản lý chất lượng dịch vụ viễn thông

Năm 2020, Cục Viễn thông đã thực hiện kiểm tra việc chấp hành quy định về quản lý chất lượng dịch vụ viễn thông tại VNTT. Đoàn Kiểm tra đã kết luận: VNTT đã thực hiện đầy đủ việc công bố Chất lượng dịch vụ viễn thông theo quy định; thực hiện đầy đủ báo cáo định kỳ Chất lượng dịch vụ viễn thông; ban hành và thực hiện đầy đủ quy chế tự kiểm tra chất lượng dịch vụ viễn thông; thực hiện tự giám sát thường xuyên đối với dịch vụ được kiểm; chủ động xây dựng máy chủ đo kiểm, tham gia vào hệ thống máy chủ dành cho đo kiểm do Cục Viễn

thông, VNNIC phối hợp triển khai; thường xuyên giám sát tốc độ dịch vụ truy nhập Internet thông qua hệ thống này; dữ liệu được lưu trữ đầy đủ.

5. Chất lượng dịch vụ khách hàng không ngừng được cải thiện

- Chỉ số kết nối tổng đài chăm sóc khách hàng: 93%, vượt 3% so với kế hoạch và vượt 13% so với quy định của Bộ Thông tin và Truyền thông.

- Tổng số lượng sự cố giảm 15% so với năm 2020.

- Mức độ hài lòng về chất lượng dịch vụ: 82%, tăng 2% so với năm 2020.

6. Chung tay hỗ trợ khách hàng và cộng đồng bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19

Hoạt động kinh doanh của VNTT mặc dù bị ảnh hưởng tiêu cực do tác động của đại dịch Covid-19, nhưng VNTT vẫn chung tay hỗ trợ khách hàng và cộng đồng. Cụ thể:

- Hỗ trợ khách hàng giai đoạn dịch tổng giá trị hơn 600 triệu bằng chính sách giảm cước/nâng băng thông giá không đổi;

- Hỗ trợ các dự án bệnh viện dã chiến (gồm WTC Expo, Thới Hòa, Quốc Tế Miền Đông):

--> Bằng chính sách trang bị miễn phí toàn bộ hệ thống mạng LAN, máy chủ VPS, dịch vụ Internet FTTH, và Cloud-wifi cho các khu điều trị bệnh nhân, văn phòng làm việc, khu lưu trú của đội ngũ cán bộ, nhân viên y tế trong suốt thời gian hoạt động của các bệnh viện dã chiến: tổng trị giá hơn 900 triệu đồng;

--> Huy động đội ngũ cán bộ, kỹ sư, tài xế trực chiến 24/24 trong vòng 72 ngày: trang bị phần mềm quản lý, hệ thống trình ký văn phòng, website bệnh viện, nhập liệu,...

--> Hỗ trợ miễn phí thiết bị và dịch vụ Internet tại các địa điểm tiêm vaccine ngừa Covid-19 tại Khu công nghiệp VSIP.

- Trao tặng nhu yếu phẩm cho

người dân bị ảnh hưởng bởi Covid-19.

7. Lần thứ 3 liên tiếp đạt Top 10 Công ty Công nghệ uy tín năm 2021 do Công ty Cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam công bố.



Top 10 Công ty Công nghệ uy tín năm 2021, tháng 7/2021

8. Thương hiệu VNTT được gia tăng trên thị trường.

Thị giá cổ phiếu của VNTT (mã TTN) đóng cửa phiên giao dịch ngày 31/12/2021 ở mức 24,000VND/cổ phiếu, tăng 55% so với giá mở cửa ngày đầu năm.

Chiến lược mở rộng thị phần, nâng cao vị thế

VNTT xác định chiến lược phát triển bền vững là gia tăng các giá trị mà khách hàng có thể nhận được, hướng tới “vượt qua sự kỳ vọng của khách hàng”.

Ngoài việc tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động hợp tác với đối tác trong nước và Nhật Bản, VNTT tập trung đầu tư hạ tầng viễn thông tại các khu công nghiệp, đô thị, sẵn sàng cung cấp dịch vụ cho khách hàng.

Nghiên cứu phát triển dịch vụ giá trị gia tăng để cung cấp sản phẩm đa dịch vụ đến khách hàng, nâng cao trải nghiệm khách hàng, đa dạng hóa nguồn thu, cải thiện biên sinh lời.

Thu hút và giữ chân nguồn nhân lực chất lượng cao, tiếp tục cải tiến, hoàn thiện hệ thống quản trị nguồn nhân lực.



VNTT mừng ngày quốc tế phụ nữ 08/03

Trong 365 ngày của một năm, phụ nữ trên toàn thế giới có riêng một ngày để được xã hội quan tâm và bù đắp những thiệt thòi, vất vả trong cuộc sống.

Không ai có thể phủ nhận vai trò và trách nhiệm to lớn của người phụ nữ thời hiện đại. Phụ nữ ngày nay đang dần khẳng định mình là phái đẹp chứ không còn là phái yếu như trước kia.

Ở nước ta, ngày 8/3 còn là ngày kỷ niệm cuộc khởi nghĩa của Hai Bà Trưng, 2 vị nữ anh hùng dân tộc đầu tiên đã đánh đuổi giặc ngoại xâm phương Bắc, giành lại chủ quyền dân tộc.

Niềm tự hào và ý chí vươn lên của phụ nữ Việt Nam một phần cũng có cội nguồn từ truyền thống dân tộc độc đáo đó.

Ngày 8/3/1965, đánh giá cao cống hiến của phụ nữ miền Nam Đảng, chính phủ, Bác Hồ đã tặng bức thư vàng 8 chữ vàng "Anh hùng – Bất khuất – Trung hậu – Đảm

đang" và Nhà nước đã tặng Phụ nữ miền Nam Huân chương "Thành đồng" hạng nhất.



Hiện nay, ở Việt Nam, phụ nữ chiếm 51% lực lượng lao động và đóng vai trò chính trong công việc gia đình và nuôi dạy con cái.

Hiện nay, nhiều cơ hội mới đang mở ra cho sự phát triển của phụ nữ, nâng cao vị thế của họ. Mỗi người phụ nữ đã và đang tự tạo ra bản lĩnh riêng, bản sắc riêng từ trí tuệ đến vẻ đẹp bên ngoài.

Họ là những công dân ưu tú, giúp ích cho xã hội, cũng là ngọn lửa trong mỗi gia đình.

Vào ngày 8/3 hàng năm, những người phụ nữ trong cả nước thường được tặng hoa, tặng quà hoặc tổ chức những buổi lễ kỷ niệm để thể hiện sự quan tâm, ngợi ca và bày tỏ niềm kính trọng.



Ngày 08/03/2022 vừa qua, Công Đoàn VNTT cũng tổ chức tặng hoa và quà lưu niệm cho toàn thể CBNV nữ tại công ty và tại văn phòng đại diện của NTTeA tại Bình Dương.

NTTeA giới thiệu dịch vụ Digital Art tại sự kiện “Buổi Hòa Nhạc Mùa Xuân”



NTTeA và VNTT phối hợp với ArtTechnology giới thiệu dịch vụ Digital Art tại sự kiện Nhạc Hội Mùa Xuân, được tổ chức tại Trung tâm Hội Nghị Triển lãm Tỉnh Bình Dương ngày 05/03/2022 và tại SORA 2 từ 10/03/2022.

NTT ArtTechnology đang hướng đến mục tiêu vừa số hóa các Di sản văn hóa để bảo tồn, vừa mang đến những cách thức thưởng lãm nghệ thuật mới.

Nhiều người có thể thưởng lãm văn hóa nghệ thuật trong môi trường quen thuộc mà không bị giới hạn bởi không gian và thời gian và gọi đó là “Bảo tàng kĩ thuật số phân tán”.

Với sự phát triển của “Bảo tàng kĩ thuật số phân tán”, người ở khu vực khác có thể thưởng lãm Di sản văn hóa của một vùng nào đó, tạo ra sự kết nối giữa các khu vực.

Bằng việc tiếp tục thực hiện, chúng tôi hi vọng sẽ đóng góp sức lực vào sự hồi sinh của các địa phương.



VNTT cùng với NTTeA khảo sát khu công nghiệp Becamex Bình Định



Trong 4 ngày từ 23/03 - 26/03/22 VNTT đã phối hợp cùng với NTTeA có chuyến đi khảo sát hạ tầng tại Khu công nghiệp Becamex Bình Định.

Cũng trong chuyến công tác này, đoàn cũng khảo sát lên phương án



thiết kế cung cấp dịch vụ cho dự án New CC Quảng Ngãi và nghiệm thu lắp đặt 02 OLT tại POP VNTT tại Quảng Ngãi.



VNTT SOLUTIONS thành lập Công Đoàn cơ sở

Nhằm tạo dựng mối quan hệ hài hòa, tiến bộ giữa người sử dụng lao động và người lao động trong doanh nghiệp ngày càng tốt hơn và được sự đồng ý và tạo điều kiện của Ban Giám Đốc công ty VNTT Solutions (VNTTS); ngày 18 tháng 03 năm 2022, Ban Thường vụ Công Đoàn khu công nghiệp Việt Nam-Singapore phối hợp cùng VNTTS tổ chức lễ thành lập công đoàn cơ sở.

Tham dự buổi lễ có đồng chí **Bùi Công Hoan** – Phó Chủ Tịch Công Đoàn KCN Việt Nam - Singapore, đồng chí **Nguyễn Đức Dũng** – Ủy viên thường vụ Công Đoàn KCN Việt Nam - Singapore cùng ban Giám Đốc và toàn thể CBNV của VNTTS.



Phát biểu tại hội nghị, đồng chí **Bùi Công Hoan** – Phó Chủ Tịch Công Đoàn KCN Việt Nam - Singapore, đánh giá cao sự cố gắng, nỗ lực của các đồng chí trong Ban vận động thành lập CĐCS Công ty và chúc mừng Công đoàn Công ty chính thức gia nhập tổ chức Công đoàn Việt Nam.

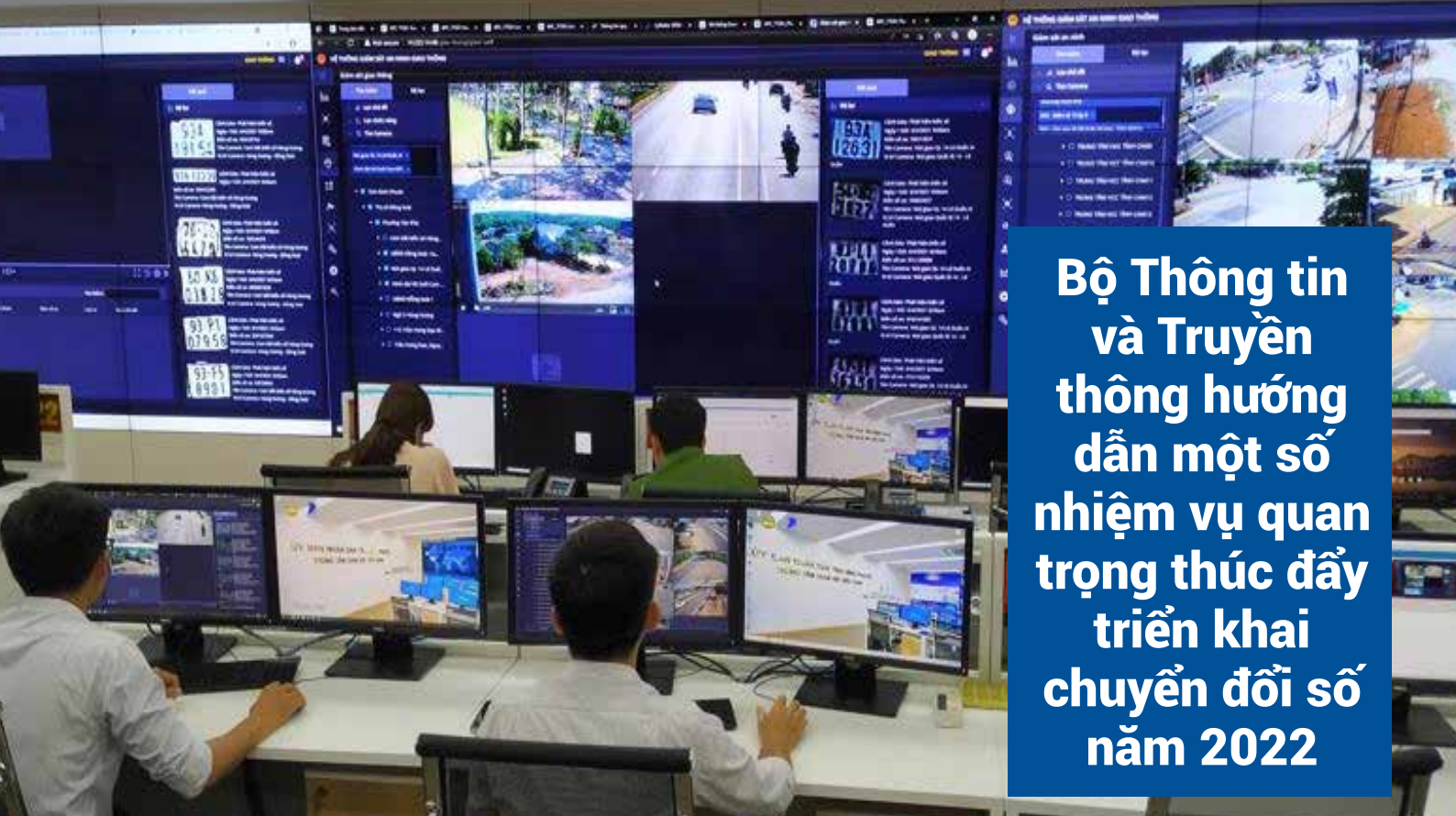


Đồng thời đồng chí đề nghị Ban Chấp hành Công đoàn cơ sở sớm ổn định tổ chức, làm tốt công tác tuyên truyền, vận động người lao động thực hiện tốt các chủ trương của Đảng, chính sách pháp luật của Nhà nước, nội quy của doanh nghiệp, đặc biệt tuân thủ các quy định trong công tác phòng chống dịch Covid-19; thực hiện có hiệu

quả vai trò bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp, chính đáng cho đoàn viên, người lao động; tích cực thăm hỏi, động viên đoàn viên, người lao động có hoàn cảnh khó khăn, thiệt hại do thiên tai, dịch bệnh,....;

Thường xuyên tổ chức các hoạt động văn hóa văn nghệ, thể dục thể thao để nâng cao đời sống tinh thần cho người lao động; Xây dựng CĐCS vững mạnh để công đoàn thực sự là tổ chức đại diện cho người lao động, là tổ ấm đối với tất cả đoàn viên, người lao động và là cầu nối giữa người lao động với doanh nghiệp.

Buổi lễ đã thông qua quyết định về việc thành lập công đoàn cơ sở VNTTS với 3 đồng chí tham gia Ban Chấp Hành lâm thời và kết nạp 38 đoàn viên. Sau khi thành lập Công đoàn, Ban chấp hành lâm cần thời xây dựng quy chế hoạt động của tổ chức Công đoàn, phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng đồng chí theo hướng rõ người, rõ việc, rõ nội dung để từ đó đưa hoạt động của Công đoàn ngày càng phát triển.



Bộ Thông tin và Truyền thông hướng dẫn một số nhiệm vụ quan trọng thúc đẩy triển khai chuyển đổi số năm 2022

Ảnh minh họa

Ngày 6/3/2022, Bộ TT&TT đã ban hành **Văn bản số 797/BTTTT-THH** hướng dẫn một số nhiệm vụ quan trọng thúc đẩy triển khai chuyển đổi số năm 2022. Công văn được gửi đến các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, UBND các tỉnh thành thành trực thuộc Trung ương.

Thực hiện các chủ trương, định hướng về chuyển đổi số quốc gia, đặc biệt việc thực hiện **Quyết định số 749/QĐ-TTg** ngày 03/6/2020 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chương trình Chuyển đổi số quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030 và **Quyết định số 942/QĐ-TTg** ngày 15/6/2021 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược phát triển Chính phủ điện tử hướng tới Chính phủ số giai đoạn 2021 - 2025, định hướng đến năm 2030; trong thời gian qua, các bộ, ngành, địa phương đã nỗ lực để triển khai chuyển đổi số và đạt được nhiều kết quả quan trọng. Có thể coi năm 2020 là năm khởi động nhận thức về chuyển đổi số, năm 2021 là năm

bắt đầu triển khai, 2 trải nghiệm về chuyển đổi số trong bối cảnh đại dịch, năm 2022 là năm đẩy mạnh chuyển đổi số theo hướng lấy người dân làm trung tâm, toàn dân và toàn diện.

Văn bản số 797/BTTTT-THH đề nghị các bộ, cơ quan ngang bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương tập trung thúc đẩy chuyển đổi số năm 2022 với định hướng xuyên suốt là đưa hoạt động của người dân, doanh nghiệp lên môi trường số thông qua phổ cập sử dụng các nền tảng số Việt Nam, giúp người dân, doanh nghiệp thụ hưởng trực tiếp sự tiện lợi cũng như lợi ích của chuyển đổi số. Cụ thể:

- Phổ cập sử dụng sàn thương mại điện tử cho người dân và các hộ sản xuất nông nghiệp, hộ kinh doanh cá thể.

- Phổ cập sử dụng nền tảng dạy học trực tuyến, trong đó chú trọng hướng dẫn người dân chủ động sử dụng các nền tảng số phục vụ việc

học tập, ôn luyện các môn học về khoa học tự nhiên, ngoại ngữ, kỹ năng số, kỹ năng mềm.

- Phổ cập sử dụng nền tảng số hỗ trợ tư vấn sức khỏe cá nhân, kết nối trực tiếp giữa người dân với bác sĩ theo quy định của pháp luật, sử dụng nền tảng số hỗ trợ tư vấn khám chữa bệnh từ xa của các bệnh viện.

- Phổ cập sử dụng nền tảng số khác phục vụ nhu cầu thiết yếu của người dân như liên lạc, giải trí, du lịch, đi lại, ăn uống và bảo đảm an toàn thông tin mạng.

- Phổ cập sử dụng dịch vụ công trực tuyến do cơ quan chính quyền các cấp cung cấp cho người dân, doanh nghiệp.

- Phổ cập sử dụng nền tảng số phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Bộ TT&TT cũng đề nghị các bộ, ngành, địa phương tập trung chỉ đạo triển khai 22 nhiệm vụ, giải pháp quan trọng vừa mang tính trung hạn, vừa mang tính ưu tiên triển khai trong năm 2022 để thực hiện các định hướng nêu trên.



Ủy ban Quốc gia về chuyển đổi số ban hành Kế hoạch hành động năm 2022. Ảnh minh họa

4 mục tiêu: Phát triển hạ tầng số, chính phủ số, kinh tế số, xã hội số Quyết định nêu rõ, Ủy ban Quốc gia về chuyển đổi số tập trung chỉ đạo, điều phối các bộ, ngành, địa phương đẩy mạnh chuyển đổi số, phát triển chính phủ số, kinh tế số và xã hội số, ưu tiên nguồn lực để đạt được các chỉ tiêu quan trọng thuộc các Chương trình, Chiến lược của Quốc gia về chuyển đổi số, phát triển chính phủ số, kinh tế số và xã hội số. Một số mục tiêu quan trọng đề ra cho năm 2022 gồm:

Phát triển hạ tầng số: Tỷ lệ dân số có điện thoại thông minh đạt 85%; Tỷ lệ hộ gia đình có đường Internet cáp quang băng rộng đạt 75%.

Phát triển chính phủ số: Tỷ lệ dịch vụ công trực tuyến phát sinh hồ sơ đạt 80%; Tỷ lệ hồ sơ thủ tục hành chính xử lý trực tuyến đạt 50%; Tỷ lệ số hóa hồ sơ, kết quả giải quyết thủ tục hành chính đạt 100% (đối với thủ tục hành chính tiếp nhận tại Bộ phận một cửa cấp bộ, cấp tỉnh từ ngày 01/6/2022; đối với thủ tục hành chính tiếp nhận tại Bộ phận một cửa cấp huyện từ ngày 01/12/2022); Tỷ lệ báo cáo của các

cơ quan hành chính nhà nước được thực hiện trực tuyến đạt 50%; Tỷ lệ cơ quan nhà nước cung cấp dữ liệu mở đầy đủ theo danh mục đạt 50% (không áp dụng đối với dữ liệu phục vụ công tác quân sự, quốc phòng).

Phát triển kinh tế số và xã hội số: Tỷ lệ doanh nghiệp nhỏ và vừa sử dụng nền tảng số đạt 30%; Tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng hóa đơn điện tử đạt 100%; Tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng hợp đồng điện tử đạt 50%; Tỷ trọng doanh thu thương mại điện tử trong tổng mức bán lẻ đạt 7%; Tỷ lệ người dân từ 15 tuổi trở lên có tài khoản giao dịch tại ngân hàng hoặc các tổ chức được phép khác đạt từ 65-70%.

Các nhiệm vụ trọng tâm

Nhiệm vụ Phổ cập điện thoại thông minh và cáp quang băng rộng toàn dân: Mục tiêu đến hết năm 2022 tối thiểu 75% hộ gia đình có cáp quang, phủ sóng băng rộng di động tới 100% thôn/bản; tỷ lệ dân số có điện thoại thông minh đạt 85%.

Nhiệm vụ Phổ cập danh tính điện tử toàn dân: Mục tiêu đến hết năm

2022 sẽ có từ 15-20% người dân sử dụng ứng dụng định danh điện tử.

Nhiệm vụ Phổ cập an toàn thông tin mạng, an ninh mạng toàn dân: ác địa phương phối hợp triển khai phần mềm bảo vệ ở mức cơ bản, phổ cập kiến thức, kỹ năng về an toàn thông tin mạng cho người dân.

Nhiệm vụ Phổ cập hồ sơ sức khỏe điện tử toàn dân: Mục tiêu đến hết năm 2022 sẽ có trên 90% người dân Việt Nam có Hồ sơ sức khỏe điện tử,

Nhiệm vụ Phổ cập dạy học trực tuyến: Phổ cập và duy trì tỷ lệ dạy học trực tuyến nhất định ngay cả khi dịch Covid-19 kết thúc.

Nhiệm vụ Điều phối phát triển, sử dụng các nền tảng số: phối hợp các bộ, ngành phê duyệt theo thẩm quyền và tổ chức triển khai Chương trình thúc đẩy phát triển và sử dụng các nền tảng số quốc gia phục vụ chuyển đổi số, phát triển chính phủ số, kinh tế số, xã hội số.

GÓC HỌC TẬP : Kinh doanh theo mô hình giải quyết vấn đề là gì? (Phần 1)

SAlekit

Kinh doanh theo mô hình giải quyết vấn đề là kinh doanh dẫn dắt khách hàng đến việc giải quyết bằng cách hiểu, khám phá các vấn đề từ bản thân khách hàng và hành động "Nâng cao giá trị = (Giá < Giá trị)"

< Giá và giá trị >

MUA

Giá < Giá trị

KHÔNG MUA

Giá > Giá trị



Kinh doanh theo mô hình giải quyết vấn đề cần được thực hành theo quy trình 3 giai đoạn **Xây dựng môi trường, Nắm bắt nhu cầu và Đề xuất**

1. Xây dựng môi trường để "hiểu khách hàng"

Đây là giai đoạn tiếp cận lần đầu tiên với khách hàng và bao hàm các vấn đề cần phải thực hiện như sau:

a. Thu thập các thông tin thực tế liên quan tới "nhiệm vụ - phân phối giao thương" của khách hàng. Cụ thể là thu thập thông tin về **lịch sử công ty, sơ đồ tổ chức, các nhân vật chủ chốt, các đối tác đã từng giao dịch, khái quát ngành nghề hoạt động của khách hàng các dự án trọng điểm, hồ sơ công ty, báo cáo**

tài chính... từ các kênh như trang web chính thức, brochure công ty hay hệ thống nội bộ của công ty khách hàng.

Tuy nhiên lưu ý việc thu thập thông tin trước khi gặp người giữ vai trò chủ chốt chỉ cần dừng lại ở mức tối thiểu, tiến hành kiểm tra sự thật, thu thập lại thông tin sau khi thương thảo và trước khi nắm bắt được nhu cầu.

b. Đặt lịch hẹn và tiếp cận với người giữ vai trò chủ chốt

Có thể hiểu là giai đoạn tiếp cận với nhân vật có quyền quyết định hoặc nhân vật có thể đưa ra ý kiến đến người có quyền quyết định trong công ty khách hàng. Giai đoạn quan trọng này cần xác định rõ các bước và thứ tự thực hiện.

Xác định thứ tự ưu tiên khách hàng

Tùy thuộc vào quy mô, khu vực và tình trạng mối quan hệ của khách hàng để sắp xếp thứ tự ưu tiên trong việc "Đặt lịch hẹn qua điện thoại" và "Đến thăm trực tiếp tại văn phòng chi nhánh"

Hẹn gặp sau khi gọi điện thoại



Đặt lịch hẹn qua điện thoại rồi đến thăm có hiệu quả hơn không...?

Cần phân chia sử dụng hợp lý

(Tham khảo) Sơ sách đầu gặp sau khi gọi điện với đến gặp mà không gọi điện

Thời điểm	Cơ chế	Khuyến khích
Đến gặp sau khi gọi điện	Có thể đầu tiên gặp tại nơi làm việc	Hãy người tiếp điện thoại tư vấn và không hào hứng với người giữ vai trò chủ chốt
Đến gặp mà không gọi điện	Có thể đầu tiên gặp trực tiếp người giữ vai trò chủ chốt	Có trường hợp người giữ vai trò chủ chốt không có mặt

[Tham khảo] Hãy tận dụng tích cực kinh doanh phân đoạn trước bằng việc gọi qua điện thoại, Web, Forum

Đến thăm văn phòng chi nhánh



Trong danh sách không có công ty mẹ... Bị từ chối vì không có thẩm quyền nội bộ...

Có thành quả thực tế trong việc đề xuất từ dưới lên của cơ sở!

(Tham khảo) Nội dung thành quả thực tế đã làm từ văn phòng chi nhánh



Đang đăng trên BInet (Web hỗ trợ bộ phận BI)

Link: bit.ly

<http://bnet.bch.com.vn/cases-case/sales-case-55125/>

Nắm bắt thuộc tính của người giữ vai trò chủ chốt theo thuộc tính riêng của cơ sở

Dù nói là người giữ vai trò chủ chốt, nhưng vì có khả năng tồn tại nhiều người do tùy theo thẩm quyền mà người giữ vai trò chủ chốt khác nhau, nên ngay từ khi gõ cửa cần phải nắm bắt thuộc tính người đối ứng (người trao đổi).

Thiết kế hoạt động tiếp cận khách hàng

Tùy vào loại hình kinh doanh, có những thời gian để gặp người giữ vai trò chủ chốt, vì thế nên giả định thời gian biểu một ngày của công ty rồi mới đến thăm.

Ngành/loại hình kinh doanh	Thời gian để gặp nhân vật chủ chốt
Văn phòng	Trong buổi sáng
Bệnh viện	Nửa sau giờ nghỉ giải lao (Trước khám bệnh buổi chiều)
Ăn uống	Trước khi mở cửa hoặc thời gian nghỉ trưa
Xây dựng	Sáng sớm hoặc chiều tối (Trong ngày ở tại công trường)
Trường học thêm	Trong buổi sáng (Trước giờ học)
Bán lẻ	Trước khi mở cửa

Có thể kết hợp với hệ thống định vị để sắp xếp thời gian và địa điểm các hoạt động thăm viếng một cách liên tục và không tốn nhiều thời gian di chuyển.

Chuẩn bị kịch bản tiếp cận với người giữ vai trò chủ chốt

Trong bối cảnh khách hàng ngày càng bận rộn và ít có thiện cảm với các cuộc gọi chào hàng thì tỷ lệ khách hàng từ chối nghe tư vấn cho những mẫu kịch bản tiếp cận như trên rất cao, ngay cả trong trường hợp khách hàng thực sự có nhu cầu.

Theo bạn thì sẽ mất bao nhiêu lâu để người nghe thấy tin tưởng hay

không đối với người gọi. Câu trả lời là 6 giây. Còn mất bao nhiêu lâu để người nghe quyết định tiếp tục nói chuyện. Câu trả lời là từ 20-40 giây. Bởi vậy, khi tiếp cận khách hàng tiềm năng nhân viên kinh doanh phải có kịch bản tiếp cận hiệu quả trong vòng 40s đầu tiên để tạo sự quan tâm khiến khách hàng tò mò về giải pháp và muốn trao đổi tiếp.

Khi bạn đã chuẩn bị sẵn kịch bản nói chuyện với khách hàng rồi, ngoài việc giúp bạn tự tin hơn trước khách hàng, thì nó còn giúp cho bạn trả lời suôn sẻ hơn ở những câu hỏi mà khách hàng đặt ra cho bạn, bởi những công việc cần tiếp xúc nhiều với khách hàng thì đòi hỏi bạn phải tự tin trong cách nói chuyện rất nhiều. Trong kịch bản nói chuyện với khách hàng bạn cố gắng đưa ra thật nhiều câu hỏi giả định "tại sao" về các hành vi của khách hàng, sau đó hãy thử đặt mình vào vị trí của khách hàng để trả lời những câu hỏi đó, những khuất mắc của khách hàng gặp phải là gì và bạn cần tháo gỡ nó như thế nào.

c. Thu nhận vấn đề

Trong cuộc gặp với người giữ vai trò chủ chốt, bạn cần có kỹ năng thu nhận vấn đề thật nhanh để mở rộng chủ đề cho cuộc đối thoại, từ đó hiểu khách hàng hơn và làm tăng những chuyển thăm hỏi có ích.

Ngoài các vấn đề trên, có một số điểm cần lưu ý trong giai đoạn xây dựng môi trường:

- Khi đặt được lịch hẹn, hãy luôn đến sớm và đúng giờ
- Trò chuyện với người tiếp đón hỏi rồi tên người giữ vai trò chủ chốt, thời gian có mặt... để tạo môi trường kết nối đến lần viếng thăm sau
- Cuối buổi trò chuyện, hãy để khách hàng ghi nhớ bằng cách giải thích ngắn gọn "tóm tắt cuộc trao đổi" và "ý muốn đến thăm lần sau". (Còn tiếp ...)

Mô hình cửa hàng

Loại	Phương châm đối ứng
Cửa hàng kinh doanh trực tiếp	Xác nhận phạm vi quyền hạn quyết định được giao cho người giữ vai trò chủ chốt. Xác nhận phân loại số tiền phê duyệt cho trụ sở chính và cửa hàng.
Cửa hàng nhượng quyền	Xác nhận phạm vi quyền hạn quyết định được giao cho người giữ vai trò chủ chốt. (Tùy người giữ vai trò chủ chốt, có thể quản lý nhiều cửa hàng) Xác nhận phương thức và phân loại số tiền cần để lấy được sự phê duyệt của trụ sở chính.
Chi nhánh do cá nhân quản lý	Thường là quyết định của riêng chi nhánh nên đề xuất với cơ sở tương ứng và nhờ giới thiệu người giữ vai trò chủ chốt riêng của chi nhánh.

Mô hình văn phòng

Loại	Phương châm đối ứng
Trụ sở chính	Khả năng cao có tồn tại nhiều người giữ vai trò chủ chốt nên cần tìm người giữ vai trò chủ chốt liên quan đến người có quyền quyết định.
Chi nhánh	Xác nhận phạm vi quyền hạn quyết định được giao cho người giữ vai trò chủ chốt của chi nhánh (có thể phân chia quyền hạn trụ sở chính và chi nhánh dựa vào số tiền) Xác nhận phương thức và phân loại số tiền cần để lấy được sự phê duyệt của trụ sở chính
Cơ quan chi nhánh	Xác nhận phạm vi quyền hạn quyết định được giao cho người giữ vai trò chủ chốt của cơ quan chi nhánh (khả năng cao là trụ sở chính hoặc văn phòng chi nhánh có thẩm quyền)



Thúc đẩy văn hóa dữ liệu (data-driven) DOANH NGHIỆP CẦN LÀM GÌ?

Theo một nghiên cứu từ Gartner, gần 50% doanh nghiệp trên thế giới hiện nay đã sẵn sàng đầu tư cho hệ thống dữ liệu lớn, và 70% trong số đó đã lên kế hoạch để rót thêm vốn vào hoạt động này. Câu hỏi là làm thế nào để ngay từ bây giờ, các doanh nghiệp Việt có thể bắt nhịp với việc tổng hợp, phân tích insight và sẵn sàng ra quyết định dựa trên “mỏ vàng đen” giá trị này.

Xây dựng hệ thống dữ liệu tập trung, dễ dàng tiếp cận và dễ thao tác

Đơn cử, chỉ một sự kiện có khách hàng đăng ký sử dụng sản phẩm cũng làm phát sinh hàng loạt dữ liệu như thời gian đăng ký, nguồn đăng ký, lịch sử mua hàng. Khi đó, chúng ta cần có một hệ thống để đảm bảo dữ liệu được tập trung về một nơi, có tính bảo mật cũng như được tổ chức và phân quyền hợp lý để những người liên quan có thể dễ dàng truy cập.

Chúng ta không thể có được một bức tranh tổng thể về chân dung khách hàng và hành trình mua

hàng của họ nếu như những dữ liệu đó bị rải rác ở nhiều nơi, do nhiều người quản lý và nắm giữ.

Khi lượng dữ liệu ngày càng lớn và phức tạp cùng với quy mô doanh nghiệp ngày càng mở rộng, việc có một hệ công nghệ để tự động thu thập và tích hợp được các nguồn dữ liệu với nhau trở thành một yêu cầu vô cùng thiết yếu.

Có chiến lược rõ ràng và sự quyết liệt từ các cấp quản lý

Dữ liệu là câu trả lời, nhưng điều quan trọng là chúng ta phải đặt được câu hỏi đúng. Trước khi bắt tay vào thực hiện bất kỳ chiến lược gì, nhà lãnh đạo phải có được hình dung về những thông tin mình cần biết, và tin tưởng rằng dữ liệu đó sẽ là căn cứ để ra quyết định.

Trách nhiệm của một nhà lãnh đạo trong việc thúc đẩy văn hóa data-driven không chỉ dừng lại ở việc bỏ tiền mua công cụ hay thuê người làm Business Intelligence, mà chính họ phải là người quyết liệt triển khai, tin tưởng vào tính đúng

đắn của dữ liệu và dám ra quyết định dựa trên dữ liệu.

Phát triển con người và cổ vũ tinh thần dữ liệu hóa

Một nghiên cứu mới của McKinsey cho thấy, 84% CEO quan tâm và sẵn sàng triển khai chuyển đổi số, trong khi chỉ có 45% nhân viên cảm thấy hứng thú với điều này. Không khó để những nhà lãnh đạo tiếp cận và có tư duy thay đổi theo văn hóa data-driven, nhưng với những người nhân viên, điều đó có thể gây ra nhiều gánh nặng thêm cho họ.

Để giải quyết vấn đề này chúng ta cần làm tốt 2 hoạt động: **truyền thông nội bộ và đào tạo nội bộ**.

Các kết quả nghiên cứu cho thấy, ở những công ty mà quản lý cấp cao giao tiếp thường xuyên với nhân viên cấp dưới thì có tỉ lệ triển khai chuyển đổi số thành công cao gấp 8 lần. Trong quá trình đưa văn hóa dữ liệu vào triển khai, cũng cần trang bị cho nhân viên các kỹ năng về đọc-hiểu dữ liệu và các công cụ hỗ trợ.

'Ngáo ộp' hậu Covid

DI CHỨNG HẬU COVID-19

Kéo dài bao lâu
Cách khắc phục ra sao?



Bệnh nhân đến khám chỗ tôi bây giờ chỉ hỏi về "hậu Covid". Người dân không còn sợ Covid nữa, vì gần như đã mắc hết rồi, chuyển sang sợ hậu Covid, như sợ một con ngáo ộp.

Trong khi đó, hầu hết người mắc Covid xung quanh tôi đều có quá trình hồi phục tốt, giống như sau một đợt cúm thông thường. Tôi thường xuyên phải động viên đồng nghiệp sớm đi làm trở lại. Vì vậy, họ thường quay lại làm việc sau khi test nhanh thấy âm tính, thời gian nghỉ ở nhà chỉ ba đến năm ngày. Không ai than thở hoặc có biểu hiện mệt mỏi quá sức. Có thể họ đều đã tiêm đủ mũi vaccine và uống thuốc kháng virus ngay khi dương tính.

Thị trường kinh doanh các sản phẩm liên quan đến Covid-19, theo tôi đã trải qua ba giai đoạn. Giai đoạn đầu là náo nhiệt bán khẩu trang và nước rửa tay khử khuẩn. Tiếp đến là thời kỳ sôi động bán các loại thuốc chữa Covid. Bây giờ thị trường đang tiến sang giai đoạn

ba: hậu Covid. Nhà nhà, người người đang bán thuốc chữa hậu Covid.

Để bán được hàng, người bán nhấn mạnh đến khái niệm "hậu Covid", đến mức gây ám ảnh cho người dân.

Tổ chức Y tế Thế giới WHO cho biết phần lớn người mắc Covid 19 sẽ hồi phục hoàn toàn, chỉ 10-20% có các triệu chứng gọi là "hậu Covid" hoặc "Covid kéo dài". WHO định nghĩa "hậu Covid" là những bất thường còn tồn tại sau ba tháng mắc bệnh, bao gồm các triệu chứng mệt mỏi, hụt hơi, khó thở, ho dai dẳng, hồi hộp, tim đập nhanh, đau mỏi cơ, thay đổi vị giác, rối loạn tiêu hóa, khó ngủ, hay quên, khó tập trung, buồn bã, lo âu.

Để giúp quá trình hồi phục này thuận lợi, người vừa khỏi bệnh cần làm việc nhẹ nhàng, ăn dễ tiêu, uống đủ nước, bổ sung vitamin, giữ tinh thần thoải mái, ngủ đủ giấc, tránh lo lắng quá mức lại tự ám thị bệnh cho mình.

Hậu Covid đáng sợ nhất là tình trạng Hội chứng viêm đa hệ thống (MIS-C) ở trẻ em. Hội chứng này xảy ra ở trẻ đã mắc Covid, do rối loạn đáp ứng miễn dịch, với các biểu hiện như sốt cao kéo dài, nổi ban đỏ, rối loạn tiêu hóa, khó thở, li bì. Tuy nhiên, rất may mắn là tỷ lệ trẻ mắc hội chứng này rất thấp, khoảng 0,03% ở các nước đã có thống kê như Anh và Mỹ.

Không cứ Covid-19, bất cứ một bệnh truyền nhiễm nào sau khi khỏi cũng cần một thời gian hồi phục. Ai từng bị sốt xuất huyết đều biết, sau khi hết sốt sẽ còn mệt mỏi, thở không ra hơi đến vài tháng. Nhưng xưa nay, không ai âm ỉ lên về chuyện "hậu sốt xuất huyết". Nói rộng ra, sau bất cứ một khủng hoảng nào cũng có cái "hậu" của nó, ví dụ sau chiến tranh có "hậu chiến", sau ly hôn có "hậu ly hôn"...

Thay vì hình dung hậu Covid như một con ngáo ộp, bình tĩnh và hiểu rõ tình hình, việc xử trí sẽ hiệu quả hơn.



BAN BIÊN TẬP

Xin Cảm Ơn

Văn phòng điều hành NTTeA Bình Dương
Công Đoàn cơ sở VNTT
Phòng Hành Chính Nhân Sự
Phòng Kinh Doanh
VNTT SoLutions
Chị Nguyễn Thị An

**ĐÃ ĐÓNG GÓP THÔNG TIN ĐỂ
HOÀN THÀNH BẢN TIN T03-22**

Liên hệ gửi bài viết

-  **Phone**- 0943 645 306
-  **E-mail**- marketing@vntt.com.vn
longbn@vntt.com.vn

