

Mục Tiêu và Kế Hoạch Kinh Doanh Tại Thị Trường Việt Nam

1. Mở rộng doanh số xuất khẩu

Công ty chúng tôi đặt mục tiêu liên tục mở rộng doanh số xuất khẩu tại khu vực Đông Nam Á thông qua việc thâm nhập thị trường Việt Nam.

Thông qua việc đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng đối với đồ chơi và sản phẩm block giáo dục, chúng tôi mong muốn xây dựng nền tảng xuất khẩu ổn định và từng bước phát triển Việt Nam thành trung tâm chiến lược quan trọng tại khu vực Đông Nam Á trong dài hạn.

2. Xây dựng nhận diện thương hiệu tại Việt Nam

Chúng tôi mong muốn xây dựng hình ảnh thương hiệu cao cấp của OXFORD và nâng cao nhận diện thương hiệu như một thương hiệu block toys hàng đầu của Hàn Quốc tại thị trường Việt Nam.

Thông qua các hoạt động marketing online và offline, tham gia triển lãm, vận hành mạng xã hội và nội dung kỹ thuật số, chúng tôi hướng tới việc gia tăng mức độ nhận diện thương hiệu và xây dựng hình ảnh đáng tin cậy đối với người tiêu dùng Việt Nam.

3. Mở rộng mạng lưới phân phối

Để xây dựng nền tảng bán hàng ổn định tại Việt Nam, chúng tôi đang thúc đẩy việc mở rộng mạng lưới phân phối đa dạng.

Chúng tôi mong muốn hợp tác với các nhà phân phối lớn, cửa hàng đồ chơi chuyên dụng, hệ thống phân phối sản phẩm giáo dục và các kênh bán lẻ dành cho trẻ em nhằm xây dựng mạng lưới bán hàng trên toàn quốc, đồng thời phát triển thêm các đối tác phân phối khu vực.

4. Tìm kiếm đối tác dài hạn

Chúng tôi đặc biệt coi trọng việc tìm kiếm các đối tác chiến lược có thể đồng hành và phát triển lâu dài cùng nhau, vượt xa mối quan hệ bán hàng ngắn hạn.

Thông qua việc hợp tác với các doanh nghiệp có hiểu biết sâu về thị trường và năng lực phân phối mạnh, chúng tôi hướng tới việc xây dựng hệ thống cung ứng ổn định và mô hình kinh doanh bền vững.

5. Thâm nhập hệ thống siêu thị lớn và kênh bán lẻ

Chúng tôi đang xúc tiến kế hoạch đưa sản phẩm vào các hệ thống đại siêu thị, trung tâm thương mại và kênh bán lẻ lớn tại Việt Nam.

Thông qua việc mở rộng điểm tiếp cận khách hàng offline, chúng tôi mong muốn nâng cao khả năng tiếp cận người tiêu dùng địa phương và gia tăng cơ hội trải nghiệm thương hiệu cho các gia đình và trẻ em.

6. Mở rộng kênh bán hàng online

Để đáp ứng sự phát triển nhanh chóng của thị trường thương mại điện tử tại Việt Nam, chúng tôi đang tích cực mở rộng các kênh bán hàng online.

Điều này bao gồm việc hợp tác với các nền tảng lớn như Shopee, Lazada và TikTok Shop, đồng thời tăng cường marketing kỹ thuật số, livestream bán hàng và vận hành nội dung mạng xã hội nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trên môi trường online.

7. Nghiên cứu thị trường Việt Nam

Chúng tôi dự định tiến hành nghiên cứu thị trường thường xuyên đối với ngành đồ chơi và sản phẩm

giáo dục tại Việt Nam.

Thông qua việc phân tích cấu trúc phân phối, hành vi tiêu dùng, khả năng cạnh tranh về giá, nhóm sản phẩm phổ biến và xu hướng thị trường, chúng tôi sẽ xây dựng chiến lược sản phẩm và chiến lược bán hàng phù hợp với thị trường địa phương.

8. Tìm hiểu nhu cầu và xu hướng tiêu dùng tại Việt Nam

Chúng tôi mong muốn hiểu rõ hơn về nhu cầu, sở thích và xu hướng tiêu dùng mới nhất của người tiêu dùng Việt Nam để tăng cường chiến lược phát triển sản phẩm và marketing phù hợp với thị trường địa phương.

Đặc biệt, chúng tôi sẽ tập trung phân tích nhu cầu liên quan đến giáo dục trẻ em, phát triển sáng tạo, nội dung nhân vật và K-content, đồng thời tích cực phản ánh những yếu tố này vào chiến lược thương hiệu và kế hoạch phát triển sản phẩm.

9. Các cơ hội hợp tác khác

Ngoài ra, chúng tôi luôn sẵn sàng xem xét nhiều cơ hội hợp tác khác như hợp tác với thương hiệu địa phương, kinh doanh bản quyền, phát triển sản phẩm quảng bá và các dự án kết hợp nội dung giáo dục.

Mục tiêu của chúng tôi là xây dựng nền tảng kinh doanh bền vững và ổn định tại Việt Nam, đồng thời đạt được sự tăng trưởng dài hạn tại thị trường này.