

ĐỀ CƯƠNG BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG KÊNH PHÂN PHỐI SỐ 5

- **CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP**
- 1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty
- 1.2. Tầm nhìn và sứ mạng và mục tiêu của FAHASA
- 1.2.1. Tầm nhìn
- 1.2.2. Sứ mạng
- 1.2.3. Mục tiêu của FAHASA
- 1.3. Bộ máy tổ chức của công ty
- 1.3.1. Sơ đồ tổ chức của công ty
- 1.3.2. Chức năng và nhiệm vụ phòng ban
- 1.4. Tình hình hoạt động tại Công ty FAHASA qua 3 năm 2016 - 2018
- **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KÊNH PHÂN PHỐI TẠI CÔNG TY CP PHÁT HÀNH SÁCH - FAHASA**
- 2.1. Thực trạng kênh phân phối văn phòng phẩm nhập khẩu của Công ty
- 2.1.1. Cơ cấu kênh phân phối của Công ty
- 2.1.2. Các kênh phân phối của Công ty CP Phát hành sách – Fahasa
- 2.1.2.1. Kênh phân phối trực tiếp
- 2.1.2.2. Kênh phân phối gián tiếp: gồm kênh cấp 1 và kênh cấp 2
- 2.1.3. Quản lý kênh phân phối của Công ty CP Phát hành sách – Fahasa
- 2.1.4. Quy trình phân phối văn phòng phẩm nhập khẩu tại Công ty CP Phát hành sách - Fahasa
- 2.1.5. Hình thức phân phối sản phẩm của Công ty CP Phát hành sách – Fahasa
- 2.1.5.1 Bộ phận thực hiện hoạt động phân phối sản phẩm của Công ty
- 2.1.5.2 Công tác lập kế hoạch phân phối sản phẩm của Công ty
- 2.2. Thực trạng tiêu thụ sản phẩm tại Công ty CP Phát hành sách - Fahasa
- 2.2.1. Tình hình tiêu thụ sản phẩm theo khu vực địa lý
- 2.2.2. Tình hình tiêu thụ từng mặt hàng của Công ty
- 2.3. Đánh giá hoạt động phân phối và tiêu thụ sản phẩm tại Công ty CP Phát hành sách - Fahasa.
- 2.3.1. Ưu điểm
- 2.3.2. Nhược điểm
- **CHƯƠNG 3: CÁC GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN KÊNH PHÂN PHỐI VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM TẠI CÔNG TY CP PHÁT HÀNH SÁCH - FAHASA.**
- 3.1. Giải pháp thành lập một bộ phận chuyên trách và quản lý hệ thống kênh phân phối riêng trong công ty
- 3.1.1. Cơ sở giải pháp
- 3.1.2. Nội dung thực hiện:
- 3.1.3. Hiệu quả (dự kiến)
- 3.2. Hoàn thiện công tác tuyển chọn thành viên trong kênh:
- 3.2.1. Cơ sở giải pháp:
- 3.2.2. Nội dung thực hiện
- 3.2.3. Hiệu quả dự kiến:

- 3.3. Một số các đề xuất khác:
- 3.3.1. Hoàn thiện hỗ trợ, khuyến khích kênh phân phối
- 3.3.2. Hoàn thiện hệ thống thông tin
- 3.4. Timeline
- 3.5. Dự trù kinh phí
- KẾT LUẬN
- TÀI LIỆU THAM KHẢO

Đề Cương báo cáo Hoạt Động Kênh Phân Phối số 6

- MỤC LỤC
- LỜI MỞ ĐẦU
- CHƯƠNG 1
- TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN HẢI NAM QNC
- 1.1. Quá trình hình thành và quá trình phát triển của Công ty cổ phần Hải Nam QNC
- 1.1.1. Quá trình hình thành của Công ty cổ phần Hải Nam QNC
- 1.1.2. Quá trình phát triển của Công ty cổ phần Hải Nam QNC
- 1.2. Nhiệm vụ và quyền hạn của Công ty cổ phần Hải Nam QNC
- 1.2.1. Nhiệm vụ
- 1.2.2. Quyền hạn
- 1.3 Đặc điểm tổ chức quản lý của Công ty cổ phần Hải Nam QNC
- 1.3.1 Bộ máy tổ chức của Công ty cổ phần Hải Nam QNC
- 1.3.2 Chức năng và nhiệm vụ của từng phòng ban
- 1.4 Các sản phẩm của công ty
- 1.5 Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong 3 năm (2014 – 2016)
- CHƯƠNG 2
- HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HẢI NAM QNC
- 2.1 Tổ chức kênh phân phối sản phẩm sữa
- 2.1.1 Kênh phân phối các sản phẩm sữa
- 2.1.2 Phân tích tỷ trọng doanh thu và sản lượng sản phẩm tiêu thụ qua các kênh phân phối giai đoạn 2014 – 2016
- 2.1.3 Kết quả phân phối sản phẩm qua các trung gian
- 2.2 Những chính sách công ty sử dụng để quản lý, khuyến khích các trung gian phân phối
- 2.2.1 Đánh giá tuyển chọn các đại lý phân phối
- 2.2.2 Chính sách khuyến mãi và chiết khấu đối với các đại lý
- 2.2.3 Chính sách giá bán sản phẩm
- 2.2.4 Chính sách cung ứng sản phẩm của công ty
- 2.3 Đánh giá chung về việc tổ chức kênh phân phối sản phẩm tại Công ty cổ phần Hải Nam QNC
- 2.3.1 Những ưu điểm
- 2.3.2 Những hạn chế
- 2.3.3 Một số nguyên nhân khác
- CHƯƠNG 3 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

- 3.1 Những định hướng nhằm hoàn thiện kênh phân phối sản phẩm sữa của Hải Nam QNC
- 3.1.1 Định hướng lựa chọn cấu trúc kênh phân phối
- 3.1.2 Định hướng lựa chọn quản lý kênh phân phối
- 3.2 Kiến nghị nhằm hoàn thiện trong mỗi kênh phân phối sản phẩm
- 3.2.1 củng cố, hoàn thiện đội ngũ cán bộ phát triển thị trường và bộ phận bán hàng của công ty
- 3.2.2 Kiến nghị về chính sách giá bán của sản phẩm
- 3.2.3 Kiến nghị về hoàn thiện chính sách phân phối sản phẩm
- 3.2.3.1 Chính sách phân phối đối với các trung gian
- 3.2.3.2 Chính sách chiết khấu
- 3.2.3.3 Chính sách hỗ trợ về mặt tài chính
- 3.2.3.4 Phương thức thanh toán
- 3.2.3.5 Phương thức cung ứng
- 3.2.3.6 Đối với lực lượng bán hàng và nhân viên phát triển thị trường
- 3.2.4 Thực hiện chính sách hỗ trợ bán hàng cho các đại lý
- KẾT LUẬN
- DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO
-
- TÀI LIỆU THAM KHẢO

Xem thêm

Xem bài viết: **Top 7 Lời mở đầu Báo cáo thực tập hoạt động phân phối**

<https://baocaothuctap.net/loi-mo-dau-bao-cai-thuc-tap-kenh-phan-phoi/>

Xem thêm

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG PHÂN PHỐI HÀNG HÓA

<https://baocaothuctap.net/co-so-ly-luan-ve-hoat-dong-kenh-phan-phoi-hang-hoa/>

Xem thêm

DOWNLOAD 5 **BÀI MẪU BÁO CÁO THỰC TẬP QUẢN TRỊ KÊNH PHÂN PHỐI**

<https://baocaothuctap.net/bai-mau-bao-cai-hoat-dong-kenh-phan-phoi/>

Xem giá dịch vụ ==> **Viết thuê báo cáo thực tập trọn gói**

<https://baocaothuctap.net/>

*Trên đây là một số nội dung **Bài Mẫu Báo Cáo Thực Tập Tuyển Dụng Nguồn Nhân Lực** mình làm sơ lược để cho các bạn có thể tham khảo nếu bạn nào có nhu cầu triển khai nội dung theo đề cương trên hoặc là theo một đề cương khác với đề tài báo cáo tốt nghiệp, các bạn có thể liên hệ **dịch vụ viết thuê báo cáo tốt nghiệp** với mình qua **sdt/Zalo: 0909232620** nhé!*