

Chiến lược phát triển mới cùng các doanh nghiệp vừa và nhỏ

06:30 28/11/2016

Thành phố Hồ Chí Minh, 25/11/2016: Central Group Việt Nam và Big C Việt Nam đã giới thiệu chiến lược hỗ trợ và đồng hành cùng doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp khởi nghiệp, tại Hội nghị các Nhà cung cấp tổ chức tại Tp. HCM. Với phương châm «Chung chí hướng, 1 thành công», Tập đoàn công bố tầm nhìn phát triển với mục tiêu đóng góp vào sự thịnh vượng của đất nước và người dân Việt Nam.

THCL Thành phố Hồ Chí Minh, 25/11/2016: Central Group Việt Nam và Big C Việt Nam đã giới thiệu chiến lược hỗ trợ và đồng hành cùng doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp khởi nghiệp, tại Hội nghị các Nhà cung cấp tổ chức tại Tp. HCM. Với phương châm «Chung chí hướng, 1 thành công», Tập đoàn công bố tầm nhìn phát triển với mục tiêu đóng góp vào sự thịnh vượng của đất nước và người dân Việt Nam.



Ban lãnh đạo Central Group Việt Nam và Big C Việt Nam cùng chia sẻ.

Tại Hội nghị, ông Philippe Broianigo, Tổng giám đốc Central Group Việt Nam và Big C Việt Nam khẳng định, sự thành công của Central Group Việt Nam và Big C Việt Nam trong thời gian vừa qua không thể thiếu sự đồng hành của các nhà cung cấp, các doanh nghiệp, các đối tác Việt Nam. Do đó, để hướng đến mục tiêu 2021 đạt mức tăng trưởng gấp đôi về mặt doanh số và số lượng siêu thị so với hiện nay, Central Group Việt Nam và Big C Việt Nam tới đây sẽ tập trung mạnh mẽ vào các chính sách cốt lõi về giá, khuyến mãi, sản phẩm đa dạng, phong phú và góp phần tích cực sự phát triển của cộng đồng. Điều này cũng khẳng định mong muốn của Central Group Việt Nam và Big C Việt Nam trở thành một công ty có sự gắn kết với các doanh nghiệp địa phương, có đóng góp cho sự phát triển, thịnh vượng của đất nước và vì người dân Việt Nam.

Những nỗ lực này đã được ghi nhận rộng rãi bởi các đối tác và nhà cung cấp trên khắp cả nước. Tại Hội nghị, ông Nguyễn Phú Tia, đại diện cho Công ty TNHH MTV Sản xuất Rượu mận Sáu Tia, nói rằng nhờ Big C Việt Nam giới thiệu sản phẩm Rượu mận Sáu Tia vào thị trường nên sản phẩm này được nhiều người biết đến và nhờ đó mà thị trường của Rượu mận Sáu Tia cũng được mở rộng. «Nhờ Big C Việt Nam quảng bá thương hiệu của tôi. Mọi người cho rằng nếu Big C Việt Nam đã nhận bán sản phẩm của mình thì sản phẩm đã được chứng nhận là rất tốt và được người tiêu dùng tín nhiệm», Ông nói.

Hiện nay, 95% doanh nghiệp Việt Nam là doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ. Các doanh nghiệp này góp phần rất quan trọng vào sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam, cũng như tạo ra công ăn việc làm cho người lao động. Ông Philippe Broianigo cho biết, ngay trong thời gian ngắn tới đây, chính sách đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của Central Group Việt Nam và Big C Việt Nam sẽ tập trung vào 4 chính sách nền tảng, làm đòn bẩy thúc đẩy quan hệ hợp tác và phát triển cùng các doanh nghiệp vừa và nhỏ: Ký hợp đồng có thời hạn tối thiểu ba năm với các doanh nghiệp vừa và nhỏ; Hỗ trợ để sản phẩm của doanh nghiệp được chào đón ở tất cả các đơn vị phân phối trực thuộc Central Group Việt Nam (bao gồm Big C Việt Nam, Lan Chi, Nguyễn Kim, Robins, Zalora Việt Nam); Đào tạo, hỗ trợ doanh nghiệp về kiến thức, kỹ thuật, công nghệ và các kỹ năng liên quan khác; Bảo lãnh giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa dễ dàng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng vừa hưởng được lãi suất ưu đãi nhất.

Hội nghị các Nhà cung cấp được Central Group Việt Nam và Big C Việt Nam tổ chức lần đầu tiên này thu hút hơn 400 doanh nghiệp, nhà cung cấp lớn nhỏ tham dự. Trước đó, tại sự kiện Hội nghị đối tác tại TP. Hồ Chí Minh hôm 17 tháng 11, Central Group Việt Nam và Big C Việt Nam cũng công bố đầu tư 30 triệu đô la Mỹ vào thị trường Việt Nam trong 5 năm tới nhằm nâng cấp 13 Trung tâm thương mại & siêu thị Big C thành các mô hình trung tâm thương mại hiện đại

và đa dịch vụ, đón đầu nhu cầu mua sắm của thế hệ mới.

Hoàng Phương