

Đậu phộng Tân Tân: Cần làm rõ chất lượng sản phẩm

13:49 27/09/2017

Một số nhà phân phối/hộ kinh doanh trên địa bàn huyện Chương Mỹ, Quốc Oai... bị các đại lý trả lại hàng. Chẳng hạn, thời gian gần đây, nhiều khách phàn nàn đậu phộng Tân Tân có mùi hôi, mặc dù sản phẩm vẫn còn 2 tháng nữa mới hết hạn sử dụng?



Sản phẩm đậu phộng Tân Tân bị khách hàng trả lại

Theo nhà phân phối Thăng Lợi, từ tháng 2/2017, bà Lợi ký hợp đồng mua bán với Công ty TNHH MTV TM sản xuất trồng trọt Tân Tân (Công ty Tân Tân) - đơn vị sản xuất sản phẩm đậu phộng Tân Tân được khá nhiều người tiêu dùng biết đến, trụ sở 780 Nguyễn Duy, phường 12, quận 8 (TP. HCM).

Bà Lợi cho biết: “Khi nhân viên giao hàng cho các đại lý thì chỉ một thời gian ngắn, nhiều đại lý gọi điện xin trả lại hàng với lý do, khách hàng chê sản phẩm Tân Tân phải đến 2 tháng nữa mới hết hạn sử dụng, nhưng vừa mở nắp ra đã ngửi thấy mùi hôi. Nhất là hôm nào trời nắng, đưa lên xe ô tô vận chuyển, mở

ra thấy hôi rình, cụ thể những sản phẩm như đậu phộng nước cốt dừa 15g, 40g, lon sắt 265g, đậu phộng thập cẩm 200g...

Do khách hàng chê sản phẩm và trả lại đã làm thiệt hại cho nhà phân phối, nhiều chi phí kèm theo khi đẩy hàng ra thị trường, nay bị trả lại nên không còn lợi nhuận nữa. Khi gọi điện tới công ty trao đổi về chất lượng sản phẩm bị khách hàng phản ánh, công ty cũng không có phản hồi gì cả. Chúng tôi đành phải đề nghị thanh lý hợp đồng, nhưng công ty lại cố tình “chây ỳ” giải quyết quyền lợi cho chúng tôi”.

Được biết, không chỉ riêng nhà phân phối Thắng Lợi, mà còn nhiều nhà phân phối khác cũng bị tình trạng như vậy, đã nhiều ngày qua, tiền hàng của những nhà phân phối này bị tồn đọng, nhưng cũng chưa được phía công ty giải quyết quyền lợi theo thỏa thuận.

Khi phóng viên liên hệ với Công ty Tân Tân để trao đổi những nội dung trên, mặc dù đã gửi nội dung làm việc và gọi điện thoại, nhưng đơn vị này vẫn “phớt lờ”? Không hiểu sản phẩm Tân Tân được sản xuất bởi những nguyên liệu gì, quy trình sản xuất có đảm bảo?

Thiết nghĩ, việc kinh doanh ngành hàng thực phẩm chiếm lĩnh được thị trường là không dễ. Theo đó, để xây dựng được niềm tin đối với khách hàng, thì đơn vị phải luôn lắng nghe và tiếp nhận phản hồi từ phía khách hàng về chất lượng sản phẩm, kịp thời điều chỉnh hoạt động sản xuất, kinh doanh cho phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng và nhu cầu của thị trường.

Tuy nhiên, đơn vị này không tiếp thu và lắng nghe phản hồi của khách hàng, không tôn trọng các nhà phân phối - những người đã trực tiếp đưa sản phẩm của Tân Tân đến với người tiêu dùng. Không hiểu tiêu chí để hướng tới thành công trong sản xuất, kinh doanh của đơn vị này là gì?

Thanh Bình