TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Sôi động công tác xúc tiến bán hàng 2024 của PVCFC: Đồng hành cùng thịnh vượng

16:15 11/03/2025

Vừa qua, Công ty cổ phần Phân bón Dầu khí Cà Mau (PVCFC, Phân bón Cà Mau) đã tổ chức Hội nghị Tổng kết các hoạt động xúc tiến bán hàng năm 2024 và triển khai các chương trình xúc tiến bán hàng năm 2025 với sự tham gia đại diện của gần 200 đại lý cấp 2 trên toàn quốc.

Năm 2024, PVCFC đã không ngừng đổi mới, bứt phá trong mọi hoạt động từ quản trị, sản xuất kinh doanh, nâng cao giá trị thương hiệu, hợp tác - xúc tiến bán hàng...

Hàng loạt các hoạt động nâng cao sản lượng, chất lượng sản phẩm được Phân bón Cà Mau chú trọng đầu tư và triển khai đồng bộ như: nghiên cứu thị trường, phát triển, cải thiện chất lượng các sản phẩm/giải pháp mới áp dụng công nghệ cao; hoàn tất thương vụ M&A, tái cấu trúc Nhà máy Phân bón Hàn - Việt, hợp tác với các doanh nghiệp hàng đầu thế giới...



Các đại lý trúng giải thưởng chương trình quay số may mắn “Đón mùa vàng - Kết lộc vàng” tại Hội nghị

Hiện nay, bộ sản phẩm của Phân bón Cà Mau đã phong phú, đa dạng từ các dòng phân bón đơn, phân bón hỗn hợp, đến các dòng phân vô cơ hữu cơ, vi sinh... mang đến giải pháp toàn diện cho cây trồng, giúp bà con nông dân dễ dàng lựa chọn những sản phẩm phù hợp cho từng loại cây trồng cũng như thổ nhưỡng.

Mỗi sản phẩm đều được dày công nghiên cứu, cải tiến liên tục nhằm đáp ứng nhu cầu của người nông dân về năng suất, sự tiết kiệm và tối ưu kết quả mang lại. Trong đó phải kể đến bộ sản phẩm NPK công nghệ Polyphosphate đa dạng, có hàm lượng đạm cao lên tới 22%, phù hợp cho từng giai đoạn sinh trưởng phát triển của nhiều loại cây và nhiều vùng thổ nhưỡng khác nhau.

Bên cạnh việc đầu tư chất lượng sản phẩm, Phân bón Cà Mau cũng liên tục cập nhật, xây dựng các quy chế, chính sách bán hàng phù hợp, mang tính cạnh tranh cao, đảm bảo lợi ích hài hòa các bên.

Các phòng/ban Khối Kinh doanh của PVCFC đã dồn tổng lực khảo sát thị trường, tìm hiểu nhu cầu, từ đó lên kế hoạch chiến lược triển khai chi tiết, phù hợp với từng đối tượng, khách hàng cụ thể từ nông dân, đại lý và nhà phân phối, với tổng chi phí lên đến gần 174 tỷ đồng. Công ty cũng luôn thể hiện trách nhiệm và sự đồng hành của doanh nghiệp với khách hàng khi thường xuyên gặp gỡ trao đổi trực tiếp, lắng nghe và cùng tháo gỡ những khó khăn, thách thức mà các đại lý phải đối mặt.

Cùng với nhiều giải pháp đột phá trong sản xuất kinh doanh, năm 2024, PVCFC đã đạt được nhiều thành tích ấn tượng như: doanh thu đạt 14.046 tỷ đồng; lợi nhuận trước thuế đạt 1.522 tỷ đồng; lợi nhuận sau thuế đạt 1.428 tỷ đồng; nộp ngân sách nhà nước hơn 370 tỷ đồng; sản lượng sản xuất đạt 956 nghìn tấn urê quy đổi, 207 nghìn tấn NPK; tổng sản lượng tiêu thụ đạt hơn 1,3 triệu tấn sản phẩm các loại. Trong đó, sản lượng tiêu thụ NPK đạt 175,8 nghìn tấn, tăng trưởng 27% so với cùng kỳ năm 2023; sản lượng xuất khẩu đạt 330 nghìn tấn.

Đóng góp không nhỏ vào những thành quả ấn tượng trên là nhờ sự chung sức đồng hành của tất cả các đại lý trong việc đưa sản phẩm, dịch vụ của PVCFC đến tay khách hàng trên khắp các thị trường. Chính niềm tin, sự sẻ chia, thấu hiểu, những nỗ lực cố gắng của các đại lý đã giúp PVCFC mở rộng tầm ảnh hưởng, nâng cao giá trị thương hiệu và đạt được những thành công vượt trội.



Đại diện PVCFC cho biết: "PVCFC cam kết không chỉ đáp ứng cao và linh động về bộ sản phẩm đa dạng chủng loại, chất lượng mà sẽ tiếp tục triển khai các chương trình hỗ trợ đối tác, đẩy mạnh chiến dịch truyền thông thương hiệu, giúp gia tăng sức hút của sản phẩm trên thị trường và phát triển chính sách bán hàng tối ưu"

Tại Hội nghị, đại diện Phân bón Cà Mau đã chia sẻ nhiều thông tin hữu ích về kế hoạch, chỉ tiêu, thị trường phân bón năm 2025, những sự thay đổi, cập nhật trong chính sách, chương trình bán hàng năm 2025.

Bên cạnh các chương trình xúc tiến bán hàng được điều chỉnh mang lại nhiều giá trị cho các đại lý và người nông dân, PVCFC cũng tiếp tục sát sao các chương trình dành cho bà con nông dân, hỗ trợ từ việc mua hàng đến tư vấn, hướng dẫn kỹ thuật.

Đại diện PVCFC cho biết: "Là một nhà sản xuất kinh doanh phân bón hàng đầu trong nước, PVCFC cam kết không chỉ đáp ứng cao và linh động về bộ sản phẩm đa dạng chủng loại, chất lượng mà sẽ tiếp tục triển khai các chương trình hỗ trợ đối tác, đẩy mạnh chiến dịch truyền thông thương hiệu, giúp gia tăng sức hút của sản phẩm trên thị trường và phát triển chính sách bán hàng tối ưu. Một thương hiệu mạnh, một chính sách hỗ trợ thiết thực, một chiến lược đồng hành dài hạn là ba yếu tố trụ cột mà PVCFC hướng đến để cùng hệ thống phát triển bền vững, thịnh vượng".

Với những nền tảng được xây dựng, những hành động nhanh hơn, hiệu quả hơn, PVCFC tin rằng với niềm tin, sự đồng lòng, sự hợp tác giữa các bên sẽ tiếp tục

bền chặt và phát triển, cùng nhau chinh phục nhiều khát vọng lớn lao, kiến tạo thêm những giá trị bền vững hơn, thịnh vượng hơn.

Trần Mạnh