

HỆ THỐNG ĐIỂM BÁN

YẾU TỐ TIÊN QUYẾT QUYẾT ĐỊNH THÀNH CÔNG

1

TẦM QUAN TRỌNG CỦA ĐIỂM BÁN TRONG VIỆC ĐƯA SẢN PHẨM RA THỊ TRƯỜNG

Điểm bán chính là người đại diện nhà sản xuất (NSX) đưa sản phẩm đến khách hàng, và giúp cho hàng hóa được lưu chuyển trôi chảy và hiệu quả hơn từ NSX và nhà phân phối đến người tiêu dùng. Xây dựng hệ thống điểm bán giúp NSX phân phối sản phẩm rộng khắp và có thể tiếp cận các thị trường mục tiêu một cách nhanh chóng. Với các mối quan hệ vốn có cùng với khả năng tiếp cận và thương lượng tốt, họ chính là nhân tố quyết định rất nhiều đến sản lượng bán ra của sản phẩm.

Cùng với điểm bán, bán buôn (hay bán sỉ) cũng một mắt xích quan trọng trong hệ thống phân phối. Họ là những nhà nhập lượng hàng lớn từ nhà phân phối và phân lại thành các lô hàng nhỏ cung cấp cho các điểm bán. Với đa dạng loại hình vận chuyển, các nhà bán sỉ có thể giao hàng cho các đối tượng với đơn hàng nhỏ, trong khi đối với nhà phân phối, khách hàng thường phải lấy với số lượng lớn để tận dụng phương tiện vận chuyển. Với đặc thù mô hình kinh doanh nhỏ lẻ, hệ thống bán sỉ rất phổ biến ở miền Bắc. Miền Nam với quy mô điểm bán lớn hơn nên thường ưu tiên nhập hàng trực tiếp qua nhà phân phối để được hưởng những ưu đãi về giá cũng như hậu mãi của NSX.



Thông thường, các điểm bán On được đánh giá chủ yếu dựa vào sản lượng, cùng với nhiều yếu tố khác như mặt bằng, đối tượng khách hàng và mức độ đầu tư vào bài trí của điểm bán. Tương tự, sản lượng cũng là chi tiết quan trọng nhất để đánh giá một điểm Off. Ngoài ra, quy mô điểm bán, tài chính, và mức độ đầu tư vào vận chuyển cũng như kho bãi cũng là những yếu tố cần xem xét. Những đánh giá này rất thiết yếu trong việc phân loại điểm bán vào các phân khúc từ cao đến thấp một cách chính xác. NSX sẽ đưa ra những chiến lược chăm sóc điểm bán hiệu quả nhất cho từng phân khúc, giúp nhận được nhiều ưu ái từ họ hơn.

Vậy điểm bán giúp ích cho NSX như thế nào? Nhìn chung, trong ngành hàng đồ uống, các điểm bán thuộc kênh On như nhà hàng, quán ăn chính là nơi giúp NSX quảng bá hình ảnh tốt nhất và giúp thương hiệu lan tỏa nhanh nhất. Điểm bán càng lớn và đông khách, tức nằm trong phân khúc chiến lược của NSX, thì thương hiệu lại càng được phổ biến mạnh mẽ hơn. Và từ sức ảnh hưởng đấy, người tiêu dùng sẽ bắt đầu tìm mua sản phẩm ở cửa hàng, đại lý. Vì vậy kênh Off là nơi có khả năng đẩy sản lượng đầu ra lên cao.

2 MỘT SỐ ĐIỀU KHOẢN THƯƠNG MẠI ĐÁNG CHÚ Ý DÀNH CHO ĐIỂM BÁN



Tài trợ

Các điểm bán luôn phấn đấu để đạt được **tiền tài trợ** từ NSX. Các hợp đồng tài trợ có thể là ngắn hạn (một vài tháng) hoặc kéo dài xuyên suốt cả năm. Để nhận được hợp đồng tài trợ, điểm bán thường phải nằm trong những phân khúc chiến lược của NSX, nghĩa là phải đạt sản lượng cao cũng như quảng bá hình ảnh tốt.



Công nợ

Điểm bán, đặc biệt là những điểm thuộc kênh On, luôn được các nhà phân phối và bán buôn cho nợ. Mối quan hệ tốt và lượng hàng nhập lớn cũng là các yếu tố giúp điểm bán được cho công nợ.



Khuyến mãi

Các điểm bán khác nhau được phân bổ các chương trình, khuyến mãi khác nhau. Nhìn chung tất cả thường có chương trình mua – tặng từ nhà phân phối và bán buôn. Ngoài ra, kênh Off thường có trưng bày sản phẩm để được tặng hàng hóa và kênh On thì có các chương trình uống – tặng, trúng thưởng hay hoạt náo tổ chức thường xuyên.

3 NHẬN ĐỊNH CỦA IPSOS BUSINESS CONSULTING

Để xây dựng mối quan hệ tốt với điểm bán, NSX có thể tham khảo một số chiến lược cụ thể như sau.

Đầu tiên, cần **cử nhân viên đến chăm sóc điểm bán** thường xuyên vì họ chính là những người hiểu cận kề hành vi tiêu dùng của khách hàng. Những cuộc thăm hỏi sẽ xây dựng nên mối quan hệ thân thiết giữa NSX và điểm bán, giúp NSX nhận được nhiều sự ưu ái hơn để có thể thúc đẩy sản lượng bán ra.

Nhằm giúp thu hút nhiều khách hơn cho các điểm bán đồng thời đẩy cao sản lượng hàn và tăng sức lan tỏa cho thương hiệu, NSX cần **tăng tần suất tổ chức các chương trình, khuyến mãi**.

Tặng vật phẩm cũng giúp điểm bán có góc nhìn tích cực hơn với NSX. Những điểm bán không nằm trong phân khúc chiến lược thì chỉ cần cung cấp bật nắp, ly cốc, khay, còn điểm bán quan trọng có thể thêm kệ trưng bày, tủ lạnh, v.v. Việc cung cấp này một phần là để giảm bớt chi phí đầu tư cho điểm bán và cũng là để quảng bá hình ảnh cho chính NSX.

Không kém phần quan trọng, những điểm bán kênh On với sản lượng tốt thường được NSX **hỗ trợ thêm nhân viên** tiếp thị bán hàng, hay PG (Promotion Girl, nữ tiếp thị sản phẩm) như thường gọi trong ngành bia. Họ thường có tầm ảnh hưởng rất lớn trong việc đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm tại điểm bán. Bên cạnh đó, những nhân viên này cũng có thể đóng vai trò là một nhân viên của điểm bán những khi cần thiết.

