



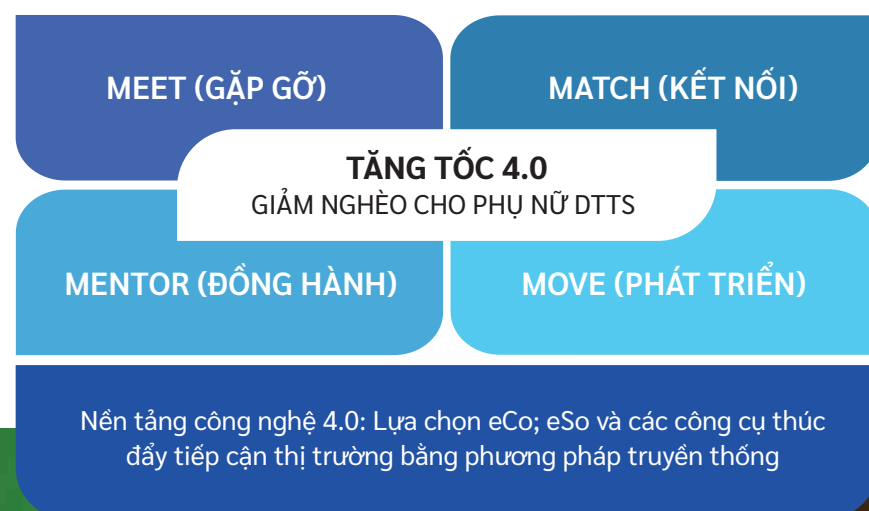
THÚC ĐẨY GIẢM NGHÈO

CHO PHỤ NỮ DÂN TỘC THIỂU SỐ

Trong khuôn khổ Dự án “Hỗ trợ phụ nữ Dân tộc thiểu số phát triển kinh tế nhờ áp dụng công nghệ của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0”

PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN & TRIỂN KHAI DỰ ÁN

Dự án áp dụng phương pháp:
Gặp Gỡ, Kết nối, Đồng hành và Phát triển; Meet, Match, Mentor and Move (4M), cụ thể:



1 Bước 1 - Meet GẶP GỠ để bắt đầu

Gặp gỡ (Meet): Giai đoạn này giúp các đối tác, doanh nghiệp bên ngoài gặp gỡ các nhóm đối tượng (hợp tác xã/HTX hay tổ, nhóm), tìm hiểu rõ hơn về những cơ hội, tiềm năng, thách thức của họ, để xác định các giải pháp phù hợp với nhu cầu tại địa phương. **Các hoạt động chính:**

- Khảo sát nhanh nhu cầu của các HTX/tổ/nhóm;
- Thăm mô hình sản xuất tại các HTX/tổ/nhóm;
- Thu thập các thông tin hỗ trợ từ chính quyền và các bên liên quan;
- Diễn đàn kết nối giữa các bên và HTX/tổ/nhóm.
- Kế hoạch cải thiện hoặc nâng cao năng lực cho các HTX/tổ/nhóm đủ điều kiện tham gia mô hình kinh doanh trên eCo và nâng cấp eSo.



Thời gian phù hợp: Từ 1-3 tháng thực hiện quá trình này, bao gồm cả việc đánh giá thực trạng, tìm hiểu nhu cầu giữa các bên liên quan.



¹ eCo – là tên gọi tắt Sàn Thương Mại điện tử: là hình thức bán lẻ trực tuyến hoặc “Cửa hàng ảo” trên trang web với các danh mục trực tuyến, đôi khi được gom thành các “Trung tâm mua sắm ảo”

² eSo – là tên gọi tắt Sàn trên Mạng xã Hội: là hình thức trang online xã hội khi bán hàng hoặc giao dịch trên đó thông thường bạn không mất chi phí để trả cho các gian hàng bạn mở bán

2 Bước 2 - Match Phù hợp để KẾT NỐI

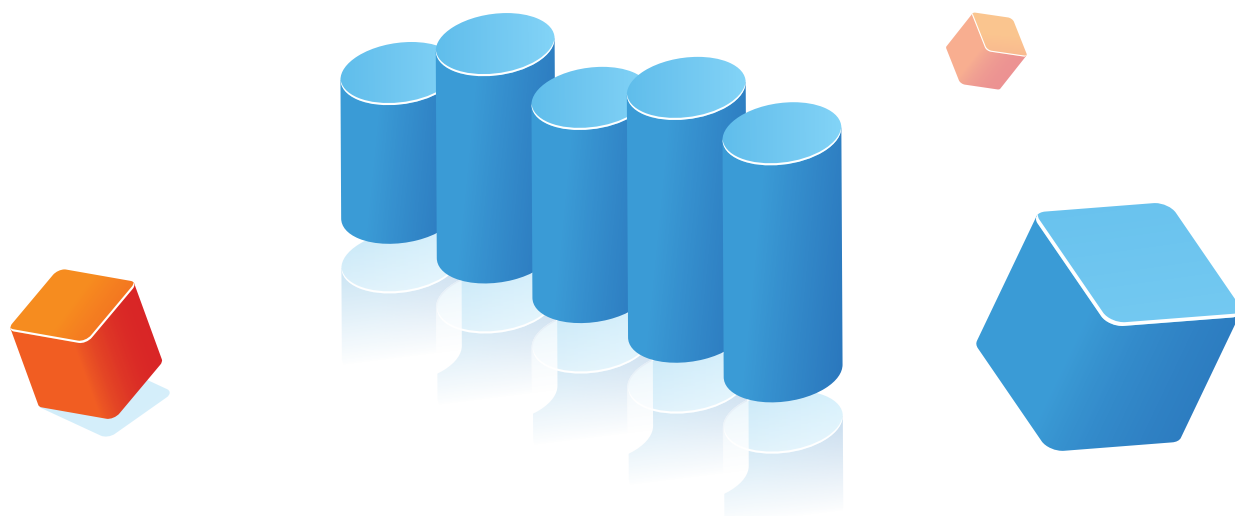
Các hoạt động chính:

- Lựa chọn & sàng lọc sản phẩm phù hợp với các Sàn eCo và eSo;
- Lập bản đồ quy trình sản xuất và kinh doanh của các HTX/tổ/nhóm;
- Tính chi phí và định giá các sản phẩm phù hợp với eCo và eSo của HTX;
- Thảo luận và ký kết hợp tác/Biên bản ghi nhớ (MOU đồng hành trên các sàn eCo và eSo).

Kết nối (Match): Bước này các bên cùng xây dựng những giải pháp tổng hợp, áp dụng thử nghiệm và liên tục điều chỉnh cho tới khi các HTX/tổ/nhóm có thể áp dụng được các giải pháp này.



Thời gian phù hợp: Từ 1-3 tháng thực hiện quá trình này, bao gồm cả việc đánh giá thực trạng, tìm hiểu nhu cầu giữa các bên liên quan.



3 Bước 3 - Mentor Hướng dẫn để ĐỒNG HÀNH

Các hoạt động chính:

- Tập huấn và chia sẻ về phương pháp triển khai eCo, eSo hiệu quả;
- Tập huấn, tư vấn và hướng dẫn cải thiện, chuẩn hoá bộ nhận diện thương hiệu và bao bì đóng gói sản phẩm;
- Tập huấn, tư vấn và hướng dẫn cải thiện, chuẩn hoá bộ chất lượng sản phẩm phù hợp với sàn eCo;
- Tư vấn quy chuẩn hình ảnh và câu chuyện trên sàn xã hội: eSo và website của HTX/tổ/nhóm;
- Kết nối đầu tư, thị trường và các nguồn lực liên quan phù hợp cho phát triển năng lực.

Đồng hành (Mentor): Giai đoạn này giúp các đối tác, doanh nghiệp bên ngoài gặp gỡ các nhóm đối tượng (hợp tác xã/HTX hay tổ, nhóm), tìm hiểu rõ hơn về những cơ hội, tiềm năng, thách thức của họ, để xác định các giải pháp phù hợp với nhu cầu tại địa phương.



Thời gian phù hợp: Từ 6-12 tháng để thực hiện quá trình này.

4 Bước 4 - Move Cam kết cùng PHÁT TRIỂN

Phát triển (Move): Đây là giai đoạn các nhóm cùng với doanh nghiệp hoặc tự phát huy nội lực cộng đồng để cùng phát triển về số lượng, chất lượng từ những giải pháp và hỗ trợ kết nối mà Dự án chuyển giao. Giai đoạn này là nền tảng quan trọng để giúp các HTX và mô hình hợp tác liên kết phát triển bền vững hay dừng lại.

Các hoạt động chính:

- Đánh giá nhanh giai đoạn 3M trước;
- Thúc đẩy giải pháp tiếp thị và tăng doanh thu trên sàn eCo;
- Xây dựng kế hoạch sản xuất và kinh doanh giữa HTX/tổ/nhóm và doanh nghiệp đồng hành;
- Mở rộng hợp tác đối tác kinh doanh, đầu tư/ký kết hợp đồng đầu tư;
- Chia sẻ các bài học gắn với chính sách địa phương.



Thời gian phù hợp: Từ 12 tháng trở lên.



BỘ CÔNG CỤ ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN TRONG TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG VÀ GIẢM NGHÈO

Sàn thương mại điện tử (eCo)

Bán lẻ trực tuyến hoặc "Cửa hàng ảo" trên trang mạng với các danh mục trực tuyến, đôi khi được gom thành các "Trung tâm mua sắm ảo":

Lợi thế:

- Nhanh, tiện lợi với khách hàng cuối;
- Mở rộng thị trường nhanh;
- Minh bạch giữa người sản xuất và tiêu thụ sản phẩm;
- Tiếp thị với chi phí thấp;
- Giảm chi phí cửa hàng, nhân viên;
- Phù hợp với xu thế thời đại.

Một số sàn eCo áp dụng sản phẩm nông sản hiện nay có: Shopee, Lazada, Sendo, Tiki và sàn tiềm năng là VOSO:

- Shopee và Sendo là sàn eCo dễ tiếp cận nhất, không đòi hỏi quy trình và giấy tờ khắt khe. Mặt hàng đa dạng, khách hàng chủ yếu phù hợp với người nội trợ.
- Lazada là sàn eCo có mặt đầu tiên tại Việt Nam: Lượng khách hàng bình ổn, tuy nhiên đòi hỏi quy trình và giấy tờ khắt khe, có đánh giá sản phẩm định kỳ.
- Tiki là sàn eCo có quy trình khắt khe nhất và chỉ nhận hàng chính hãng.
- VOSO là sàn eCo mới xuất hiện trên thị phần thương mại điện tử, sàn giao dịch này thể hiện chiến lược của ViettelPost là đồng hành có với bà con nông thôn thông qua hệ thống hậu cần, giao vận chân rết đến tận cấp xã.

Các điều kiện cần để đưa sản phẩm lên sàn eCo

Cách triển khai:

- Xây dựng hệ thống và mô hình kinh doanh
- Chiến lược sản phẩm
- Triển khai trên sàn

Sàn trên Mạng xã Hội (eSo)

Là hình thức trang online xã hội khi bán hàng hoặc giao dịch trên đó thông thường bạn không mất chi phí để trả cho các gian hàng bạn mở bán

Lợi thế:

- Giảm thiểu chi phí cho các bên trung gian (Thương lái, tổ buôn); Tránh hiện tượng bị chèn ép giá, làm giá
- Giảm thiểu chi phí thuê địa điểm, cửa hàng và nhân công
- Tiếp cận được các đối tượng rộng khắp, không bị giới hạn bởi không gian và thời gian

Các Kênh:

- Kênh facebook/zalo, người bán được phép
- Kênh Instagram/ twitter, người bán được phép
- Kênh Website của chính HTX/tổ/nhóm hoặc đối tác

Có yêu cầu cao với sản phẩm về dược phẩm và hoá mỹ phẩm

Cách triển khai:

- Tạo/xác định kênh bán hàng
- Lên Kế hoạch bán hàng
- Tạo nội dung và quảng bá nội dung
- Theo dõi và chỉnh sửa

TIKI.VN



Sendo.vn



Sàn thương mại điện tử (eCo)



Sàn trên Mạng xã Hội (eSo)

Bộ công cụ và tài liệu hướng dẫn

- Bộ tài liệu khảo sát lựa chọn nhóm hưởng lợi: Tổ, nhóm, Hợp tác xã
- Bộ tài liệu Diễn đàn kết nối tọa đàm triển khai Dự án
- Bộ tài liệu đào tạo "Khái niệm và triển khai eCo và eSo" và quy trình mở shop trên Sàn eCo: Shopee, Sendo và Voso
- Bộ tài liệu đào tạo "Lập kế hoạch kinh doanh cho HTX phù hợp với Dự án"
- Bộ tài liệu đào tạo "Marketing và Phát triển hình ảnh trên eSo"
- Bộ tài liệu đào tạo "Ứng dụng Công nghệ Vlog làm Hình ảnh"

BÀI HỌC KINH NGHIỆM VÀ ĐIỀU KIỆN NHÂN RỘNG MỐI LIÊN KẾT 4 NHÀ

Với HTX, tổ, nhóm

- Phải khảo sát, nắm bắt thị trường
- Đánh giá nội lực, tiềm năng của mình
- Lập kế hoạch kinh doanh là điều cần thiết cho mỗi HTX hay cá nhân làm chủ
- Có một số sản phẩm không phù hợp lên sàn eCo;
- Các sàn eCo phù hợp với bà con: Shopee đa dạng sản phẩm và dễ thao thác với người mua người bán; Tiki: đẩy mạnh hàng có thương hiệu, chất lượng cao; Voso: ưu thế về đồng hành có với bà con nông thôn thông qua hệ thống hậu cần, giao vận chân rết đến tận cấp xã.

Với Chính quyền địa phương

- Chủ động với nội lực địa phương
- Hỗ trợ về chính sách
- Gắn kết và lan toả

Với Doanh nghiệp đồng hành

- Vận dụng 4M vào mô hình hợp tác
- Rà soát và lập kế hoạch kinh doanh gắn với nhóm HTX đồng hành
- Câu chuyện về bền vững và hỗ trợ

Với Nhà tài trợ và Chuyên gia

- Lựa chọn và chia nhóm tài trợ/đầu tư
- Chất xúc tác và gắn kết
- Câu chuyện hỗ trợ và bền vững



HÀNH TRÌNH
TĂNG TỐC

THÚC ĐẨY GIẢM NGHÈO

CHO PHỤ NỮ DÂN TỘC THIỂU SỐ

Đơn vị triển khai

VietED
Kết nối Cộng đồng

greenhub
Enabling Sustainable Communities

Đơn vị đồng hành

VietHarvest
Good food - Good health

VIETTEL post

TMT Consulting

DK Pharma
KHUẤT BỊ CỨU KHUẤT

VNPT

HAPPY TRADE ITARI

THE GREEN WAY

BSA

TRUNG ƯƠNG

DANO PART

Liên hệ:

Đoàn Hữu Minh,
Cán bộ Chương trình UNDP
Email: doan.huu.minh@undp.org