



**BỐI CẢNH CỦA KHỐI KINH DOANH
 KHỐI KINH DOANH BCONS**

Mã hiệu: BC.XD.PT.BCOI.RwCDD
 Lần ban hành: 01.....
 Ngày ban hành: 20/03/20...
 Ngày hiệu lực: 20/03/20...

CÔNG TY CPĐT XD BCONS

PHÁT HÀNH
 NGÀY 20 THÁNG 03 NĂM 20

A. PHÂN TÍCH BỐI CẢNH HOẠT ĐỘNG

Yếu tố bên trong		Cơ hội	Thách thức	Giải pháp cho cơ hội	Giải pháp cho thách thức
Điểm mạnh	1. Nhân sự trẻ đầy nhiệt huyết và niềm đam mê với công việc 2. Nhân sự có đạo đức nghề nghiệp 3. Có năng lực làm việc.	1. Định hướng nghề nghiệp rõ ràng 2. Phát triển bản thân. 3. Mở rộng mối quan hệ, kinh nghiệm bản thân.	1. Chưa có sự chủ động và sáng tạo 2. Khả năng làm việc nhóm chưa thực sự hiệu quả 3. Chưa có chuyên môn sâu về lĩnh vực Bất Động Sản	1. Hướng dẫn và phát triển niềm đam mê với nghề 2. Đào tạo nhân sự kế thừa 3. Gặp gỡ khách hàng nhiều hơn để mở rộng mạng lưới khách hàng	1. Đăng ký các lớp đào tạo kỹ năng 2. Hướng dẫn và phối hợp làm việc nhóm 3. Trau dồi kiến thức các luật liên quan đến Bất Động Sản
Điểm yếu	1. Chưa có kinh nghiệm 2. Chưa được đào tạo chuyên sâu 3. Chưa mở rộng được mối quan hệ	1. Đào tạo nội bộ để tích lũy thêm kinh nghiệm từ các anh chị đi trước. 2. Cho nhân sự tham gia các khóa học nhằm nâng cao trình độ chuyên môn. 3. Khuyến khích nhân sự tham gia các sự kiện gặp gỡ khách hàng nhằm mở rộng mối quan hệ công việc.	1. Xử lý công việc còn nhiều lỗi. Chưa nhìn nhận trước sự việc có thể xảy ra. 2. Chuyên môn và kỹ năng còn hạn chế dẫn đến chưa đáp ứng yêu cầu khách hàng. 3. Chưa tận dụng được các mối quan hệ để tìm kiếm khách hàng tiềm năng.	1. Tổ chức các buổi chuyên đề chia sẻ kinh nghiệm mỗi tháng 01 lần. 2. Khảo sát năng lực nhân sự nội bộ để ưu tiên cử nhân sự tham gia các khóa học phù hợp. 3. Đăng thông tin các sự kiện liên quan đến BĐS để mọi người tham dự.	1. Sử dụng nhân sự có kinh nghiệm kiểm tra và hướng dẫn công việc. 2. Tự học và tự trao dồi kiến thức chuyên môn khi mình không nắm rõ. 3. Thường xuyên gặp gỡ và trao đổi với khách hàng nhằm mở rộng tập khách hàng tiềm năng.
Yếu tố bên ngoài		Cơ hội	Thách thức	Giải pháp cho cơ hội	Giải pháp cho thách thức
Điểm mạnh	1. Pháp lý 2. Đối thủ	1. Tiến độ đảm bảo 2. Sản phẩm cạnh tranh	1. Hiểu và nắm rõ các quy định của pháp luật đối với doanh nghiệp trẻ. 2. Xử lý truyền thông chưa tốt hoặc các quy trình còn chưa vận hành đồng nhất.	1. Tiếp tục phát huy và đảm bảo tiến độ. 2. Xây dựng chính sách cũng như dự án phù hợp theo thị trường.	1. Tập trung vào đào tạo nhận thức về pháp luật và phát triển nguồn nhân lực trẻ. 2. Tuân thủ và trao đổi thường xuyên nhằm cải tiến các quy trình hiện có.
Điểm yếu	1. Kinh tế thế giới 2. Dịch bệnh	1. Phát triển và đẩy mạnh sản phẩm ra thị trường. 2. Đào tạo đội ngũ và củng cố bộ máy.	1. Sản phẩm được nhiều CĐT đưa ra thị trường. Về lâu dài có thể dẫn đến bão hòa thị trường nếu không có chiến lược đúng.	1. Liên tục cải tiến quy trình và nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí.	1. Tìm hiểu và khảo sát thị trường để có chiến lược phát triển phù hợp.





		2. Không có doanh thu nếu dịch bệnh kéo dài gây ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của công ty.	2. Có thời gian rà soát bộ máy và tái cơ cấu nếu cần thiết.	2. Chuyển dịch các lĩnh vực kinh doanh sao cho ít ảnh hưởng bởi dịch bệnh.
--	--	---	---	--

B. CÁC BÊN LIÊN QUAN ĐẾN HỆ THỐNG QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG

Stt	Các bên liên quan	Nhu cầu mong đợi	Cách thức đáp ứng
1.	▶ Khách hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Pháp lý dự án đầy đủ. - Tuân thủ theo Hợp đồng đã ký. - Tiến độ dự án đảm bảo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Đảm bảo pháp lý thông qua các văn bản pháp quy của cơ quan chức năng. - Cam kết tuân thủ Hợp đồng thông qua chính sách chất lượng công ty. - Đảm bảo tiến độ thông qua chính sách chất lượng công ty.
2.	▶ Báo chí truyền thông	<ul style="list-style-type: none"> - Pháp lý dự án đầy đủ 	<ul style="list-style-type: none"> - Đảm bảo pháp lý thông qua các văn bản pháp quy của cơ quan chức năng.
3.	▶ Các đối tác (Sàn phân phối)	<ul style="list-style-type: none"> - Chính sách bán hàng rõ ràng. - Pháp lý dự án đầy đủ. - Quy trình phối hợp chặt chẽ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cam kết chính sách bán hàng nhất quán thông qua chính sách đã ban hành. - Đảm bảo đủ điều kiện pháp lý dự án thông qua các văn bản pháp quy của nhà nước. - Đảm bảo quy trình phối hợp chặt chẽ thông qua hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015.

HCM... Ngày 20... tháng 03... năm 2020

Người lập *jh*
 (Ký, ghi rõ họ tên)

Nguyễn An Tuấn

Nguyễn An Tuấn

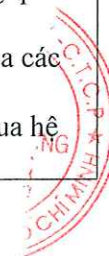
...HCM... Ngày 20... tháng 03... năm 2020

Người phê duyệt
 (Ký, ghi rõ họ tên)



Ngô Lưu Bình

Ngô Lưu Bình





BẢNG NHẬN DẠNG VÀ KIỂM SOÁT RỦI RO KHỎI KINH DOANH
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XÂY DỰNG BCONS

Mã hiệu: BC.KD.RR.01.R.v.000...
 Lần ban hành: 01.....
 Ngày ban hành: 20/03/20.....
 Ngày hiệu lực: 20/03/20.....

CÔNG TY CPĐT XD BCONS
PHÁT HÀNH
 NGÀY 20 THÁNG 03 NĂM 20

A. NHẬN DẠNG VÀ KIỂM SOÁT RỦI RO

Stt	Mô tả quá trình/Hoạt động/Sản phẩm	Mối nguy	Phân loại					Biện pháp kiểm soát hiện hành	Đánh giá rủi ro			Biện pháp cải tiến	Đánh giá lại rủi ro
			Rất hiếm khi xảy ra	Khó xảy ra	Thỉnh thoảng	Thường xuyên	Liên tục		Mức độ nguy hiểm (A)	Tần suất xảy ra (B)	Rủi ro R=(A)*(B)		
1	Khách hàng Ký Hợp đồng	Chưa đủ pháp lý				x		-Cho thời gian cụ thể hoặc thông báo cho khách hàng	3	4	12	Cấp B - Đầy đủ pháp lý sau đó thông báo cụ thể cho khách hàng	Cấp C
		Chậm trả hồ sơ			x			-Cho thời gian cụ thể hoặc thông báo cho khách hàng	1	3	3	Cấp C -Theo dõi và cập nhật.	
		Sai thông tin cá nhân				x		-Sửa và in lại thông tin cá nhân khách hàng do có sự thay đổi	2	4	8	Cấp B -Kiểm tra chéo lại với Admin của Đại lý bán hàng	Cấp C
		Lưu trữ hồ sơ			x			-Kiểm tra chéo giữa các bộ phận trước khi lưu	1	3	3	Cấp C -Theo dõi và cập nhật.	





2	Bàn giao nhà	Lỗi hoàn thiện				x	-Hẹn khách hàng nhận hoàn thiện vào thời gian tới	3	4	12	Cấp B -Kiểm soát chặt chẽ khâu hoàn thiện và bàn giao	Cấp C
		Sai nhà cung cấp vật tư				x	-Giải thích và chứng minh theo Hợp đồng	4	4	16	Cấp A Chuẩn bị bảng so sánh chất lượng trước khi giải thích, vì có thể ảnh hưởng đến uy tín của công ty	Cấp B

HCM...Ngày 20...tháng 03...năm 2020

Người lập
(Ký, ghi rõ họ tên) *th*

Uuan

Nguyễn An Louán

HCM...Ngày 20...tháng 03...năm 2020

Người phê duyệt
(Ký, ghi rõ họ tên)



Ngô Lưu Bình

Ngô Lưu Bình



