



# Hiệu quả hoạt động tiêu thụ sản phẩm ở doanh nghiệp

Bởi:

Đại Học Thương Mại

## **KHÁI NIỆM VỀ HIỆU QUẢ TIÊU THỤ SẢN PHẨM.**

Kết quả tiêu thụ sản phẩm là một trong những khâu để phản ánh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong cơ chế thị trường. Khái niệm về tiêu thụ sản phẩm là một vấn đề hết sức phức tạp.

Kết quả tiêu thụ phản ánh một quá trình chuyển hoá hình thái giá trị của H - T' . Sau một quá trình này tiền lại bắt đầu một chu trình mới của quá trình sản xuất kinh doanh. Một doanh nghiệp muốn hoạt động tốt thì phải dựa vào kết quả tiêu thụ sản phẩm của mình. Sản phẩm tiêu thụ tốt chứng tỏ khâu nghiên cứu thị trường đáp ứng nhu cầu của khách hàng càng sát với thực tế hơn. Dù doanh nghiệp sản phẩm tốt đến mấy về sản phẩm của mình nhưng ở khâu tiêu thụ mà kết quả thu được không đạt được mức kế hoạch đề ra thì doanh nghiệp cần phải xem xét lại kế hoạch tiêu thụ sản phẩm của mình. Kết quả tiêu thụ sản phẩm nó phản ánh về mặt lượng của quá trình tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Kết quả tiêu thụ sản phẩm càng lớn, quy mô doanh nghiệp càng được mở rộng, doanh số bán ra càng tăng lên. Sự tăng lên của doanh số thể hiện một loạt những chính sách về sản phẩm: giảm giá, tăng cường công tác khuyến khích trưng sản phẩm của doanh nghiệp, đầu tư thêm máy móc để nâng cao chất lượng sản phẩm tăng uy tín với khách hàng.

Hiệu quả tiêu thụ sản phẩm ở doanh nghiệp là mức độ phản ánh về chất của công tác tiêu thụ sản phẩm. Hiệu quả tiêu thụ sản phẩm được phản ánh qua các chỉ tiêu để đánh giá doanh nghiệp có mức sinh lợi năm nay hơn với năm trước hay không, các chỉ tiêu về sử dụng vốn lưu động cũng như vốn cố định của doanh nghiệp đã hiệu quả hay chưa.

Hai tiêu thức về kết quả tiêu thụ sản phẩm và hiệu quả tiêu thụ sản phẩm giúp cho doanh nghiệp nhìn nhận vấn đề một cách rõ nét hơn về quá trình tiêu thụ sản phẩm ở doanh nghiệp.

## **CÁC BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TTSP**

### **Biện pháp tăng tăng doanh thu**

Doanh thu là toàn bộ kết quả của quá trình sản xuất. Tăng được doanh thu phản được quy mô, công tác nghiên cứu thị trường của doanh nghiệp. Để tăng doanh thu doanh nghiệp cần thực hiện một số biện pháp sau:

+ Tăng cường công tác nghiên cứu mở rộng thị trường: ở khâu này quyết định sự thành bại của doanh nghiệp, nếu doanh nghiệp nghiên cứu thị trường cho ra sản phẩm phù hợp với nhu cầu khách hàng thì doanh thu sẽ không ngừng tăng cao. Ngược lại sản phẩm sẽ bị ế, không bán được, không có doanh thu.

+ Đẩy mạnh công tác khuyến khích thương sản phẩm: bằng những nỗ lực thương mại của mình, doanh nghiệp tăng cường khuyến khích thương sản phẩm cho người tiêu dùng biết đến. Mục đích là để thu hút thêm khách hàng tiềm năng.

+ Cải thiện công tác bán hàng: Phương thức bán hàng cũng ảnh hưởng đến doanh thu của doanh nghiệp. Doanh nghiệp luôn luôn phải tìm ra những phương thức bán hàng đa dạng và hợp lý cho từng thị trường và cho từng đặc tính của mặt hàng khác nhau. Có những sản phẩm cần có một mạng lưới bán lẻ ở khắp tất cả các nơi bởi hệ thống kênh phân phối dày đặc, có những loại sản phẩm thì độ chi tiết bớt phức tạp hơn.

+ Tìm thị trường cho sản phẩm ra thị trường nước ngoài: Đặc điểm của công tác này khi sản phẩm cung cấp ở thị trường trong nước có xu hướng bão hoà. Cần có chính sách nghiên cứu thị trường nước ngoài để tiêu thụ sản phẩm. Xu hướng này phù hợp với các doanh nghiệp Việt Nam trong điều kiện hội nhập nền kinh tế khu vực.

### **Biện pháp giảm chi phí**

Chi phí là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp giảm tối thiểu chi phí là mục tiêu của tất cả các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh. Để giảm chi phí cần thực hiện tốt một số khâu sau:

+ Tìm nguồn vật tư hợp lý: vật tư cung cấp cho quá trình sản xuất sản phẩm nó là yếu tố cấu thành nên giá thành của sản phẩm. Nguồn vật tư hợp lý sẽ giúp cho doanh nghiệp trong việc sản xuất, tìm được bạn hàng ổn định.

+ Công tác vận chuyển và lưu kho hàng hoá cho phù hợp: Đặc biệt là trong các doanh nghiệp thương mại là hết sức quan trọng. Phải tính toán dự trữ làm sao cho sản phẩm nhập về kho là vừa đủ. Khi sản phẩm nhập dự trữ trong kho tồn nhiều ảnh hưởng đến công tác lưu kho lưu bãi.

## Hiệu quả hoạt động tiêu thụ sản phẩm ở doanh nghiệp

+ Áp dụng khoa học kỹ thuật hiện đại vào quản lý doanh nghiệp: Sự bùng nổ của cách mạng khoa học kỹ thuật hiện đại giúp cho công tác quản lý của doanh nghiệp được thuận lợi hơn. Từ đó chi phí quản lý doanh nghiệp cũng được cắt giảm.

+ Tính toán hợp lý chi phí bán hàng: Trong các doanh nghiệp kinh doanh thương mại, chi phí cho hệ thống kênh bán hàng là rất lớn. Cần cân nhắc một cách kỹ lưỡng khi mở một đại lý bán sản phẩm.