

## Trần Anh - Khẳng định thương hiệu bằng sự chu đáo

**Thành lập năm 2002 với vốn điều lệ ban đầu 1 tỷ đồng, thương hiệu Trần Anh đã từng bước ghi dấu ấn trên thương trường với mục tiêu trở thành tập đoàn dẫn đầu trong lĩnh vực công nghệ số mang tính toàn cầu hóa.**

Hiện Trần Anh được biết đến không chỉ gắn liền với lĩnh vực tin học mà đã trở thành một trong những tên tuổi lớn trong lĩnh vực kinh doanh bán lẻ điện máy, với mục tiêu doanh số năm 2010 đạt hơn 1.500 tỷ đồng. Bắt đầu mở rộng kinh doanh sang lĩnh vực điện máy từ tháng 12/2009, tuy nhiên thương hiệu Trần Anh Điện máy – Máy tính đã chiếm được nhiều cảm tình của khách hàng. Những bước phát triển của Trần Anh thể hiện năng lực quản lý của bộ máy lãnh đạo công ty qua việc nắm bắt cơ hội, phát huy nội lực và từng bước khẳng định thương hiệu.

“Sinh sau đẻ muộn” nên Trần Anh phải cạnh tranh với nhiều doanh nghiệp lớn, có kinh nghiệm lâu năm trên thị trường kinh doanh điện máy đầy khốc liệt. Nhưng với những ưu thế sẵn có, Trần Anh tự tin đặt ra mục tiêu tăng doanh số năm 2010 đạt hơn 1.500 tỷ qua việc duy trì lợi thế thương hiệu trong ngành IT và tạo đà bứt phá trên lĩnh vực điện máy. “Trên cơ sở những kết quả đã đạt được và chiến lược phát triển đúng đắn, Trần Anh sẽ không ngừng duy trì vị trí dẫn đầu thị phần IT tại Hà Nội và hướng tới Top 5 doanh nghiệp điện máy tại miền Bắc”, Giám đốc điều hành Nghiêm Xuân Thắng chia sẻ.



Bứt phá bằng sự khác biệt Cũng giống như bao DNNVV Việt Nam, Trần Anh đã phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, thử thách trong giai đoạn đầu khi mới thành lập. Theo ông Nghiêm Xuân Thắng, “với đội ngũ nhân viên ít ỏi, kinh nghiệm chưa có nhiều nên chúng tôi vừa làm vừa tự mày mò nghiên cứu, học hỏi những DN đi trước. Trong quá trình hoạt động, chúng tôi nhận thấy tiềm năng của thị trường phân phối các sản phẩm máy tính nên đã kịp thời nắm bắt cơ hội và tìm cho mình một lối đi riêng”.

Cũng trong giai đoạn đầu này, ngoài việc phân phối các thiết bị tin học, văn phòng, Trần Anh đã tập trung nguồn lực nghiên cứu để lắp ráp các sản phẩm điện tử, tin học, từ đó đội ngũ nhân sự cũng dần làm quen và tích lũy được nhiều kinh nghiệm, từng bước làm chủ công nghệ. Để khách hàng hoàn toàn yên tâm với các sản phẩm công ty phân phối và lắp ráp, Trần Anh chú trọng các dịch vụ bảo hành, bảo dưỡng sản phẩm.

Năm 2004, Trần Anh đã tiến hành khảo sát, nắm bắt tâm lý khách hàng khi tìm mua các sản phẩm rất cần được tư vấn để lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu sử dụng và có cam kết bảo hành sản phẩm, khắc phục nhanh chóng các sự cố xảy ra khi sử dụng. Nhạy bén nắm bắt được tâm lý khách hàng, Trần Anh là DN tiên phong cho ra đời mô hình chuỗi cửa hàng tiện ích.

Ông Nghiêm Xuân Thắng khẳng định: “Tại thời điểm đó, việc khách hàng được thoải mái tham quan, tìm hiểu về các sản phẩm IT đồng thời nhận được những chỉ dẫn, tư vấn chi tiết từ các nhân viên kỹ thuật đã được công ty thực hiện rất tốt. Khách hàng không nhất thiết phải mua sản phẩm vẫn được tư vấn chu đáo. Các sản phẩm IT dù không mua trực tiếp từ Trần Anh vẫn được phòng khám máy tính của công ty kiểm tra, khắc phục sự cố nếu khách hàng có nhu cầu”. Những chính sách này của Trần Anh đã được đông đảo khách hàng tin tưởng. Đặc biệt, vào các dịp khai giảng năm học mới, hệ thống các cửa hàng của Trần Anh lúc nào cũng đông khách, rất nhiều khách hàng học sinh - sinh viên đã đến Trần Anh để nhận những lời tư vấn về sản phẩm, và tham gia các chương trình khuyến mãi đặc biệt mà Trần Anh thực hiện dành tặng các bạn.



Sau một thời gian xây dựng được ấn tượng về chuỗi cửa hàng tiện ích, BLĐ Trần Anh mạnh dạn chuyển đổi, đưa mô hình kinh doanh lên thêm một tầng cao mới đó là chuỗi các siêu thị. Không chỉ có vậy, công ty còn đa dạng hóa các mặt hàng sang lĩnh vực điện thoại và máy ảnh kỹ thuật số.

Năm 2009, khi trên thị trường nở rộ nhiều siêu thị điện máy với quy mô rộng lớn, tiềm lực mạnh, Trần Anh cũng nhận thấy có rất nhiều cơ hội để tham gia thị trường này. Ông Nghiêm Xuân Thắng chia sẻ: “Với con số dự báo sức mua tăng từ 15% - 20% trong giai đoạn từ 2010 – 2015, thị trường hơn 80 triệu dân ở Việt Nam còn mang lại nhiều cơ hội lớn cho các DN phân phối, bán lẻ điện máy. Trần Anh cũng không bỏ qua cơ hội này với bước khởi đầu tại thị trường Hà Nội và các tỉnh lân cận, lấy thế mạnh số 1 trong IT làm bàn đạp tiếp tục chinh phục sang lĩnh vực điện máy”.

Khẳng định thương hiệu Ngay từ khi mới thành lập, Trần Anh luôn tâm niệm, khách hàng mới chính là yếu tố quyết định đến sự tồn tại và phát triển của công ty. Chính vì vậy, trong suốt những năm qua, Trần Anh liên tục đưa ra các chính sách, cam kết về chất lượng và dịch vụ, tiên phong hướng tới người tiêu dùng. Đối với tất cả các sản phẩm, Trần Anh cam kết bán ra những sản phẩm chính hãng với giá ưu đãi và các chế độ dịch vụ hoàn hảo. Nhiều chính sách bảo hành tiên phong của Trần Anh như bảo hành 1 đổi 1 trong vòng 3 tháng, bảo hành trong 24 giờ, bảo hành cả trường hợp IC cháy nổ... được khách hàng đánh giá cao. Với các chính sách trên, dịch vụ của Trần Anh đã gây ấn tượng mạnh trên thị trường và khách hàng.

Ông Nghiêm Xuân Thắng cho rằng: “Lần đầu tiên một doanh nghiệp kinh doanh CNTT đã “dũng cảm” đưa ra những cam kết mà chưa từng có tiền lệ trên thị trường. Nhờ những chính sách mang tính đột phá ấy, Trần Anh đã xây dựng được một Thương hiệu uy tín và ngày càng nhận được nhiều hơn sự tin tưởng của đông đảo khách hàng”. Do vậy, chỉ sau 2 năm kể từ khi thành lập, Trần Anh đã nhanh chóng chiếm lĩnh vị trí số 1 trong lĩnh vực kinh doanh bán lẻ IT ở thị trường miền Bắc.

Nhờ việc nhạy bén nắm bắt các cơ hội thị trường, đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ nên Trần Anh đã đạt được những kết quả rất khả quan. Năm 2009 tổng doanh thu lên đến 950 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế tăng 169%, với gần 600 cán bộ nhân viên. Góp phần mang lại kết quả này có sự đóng góp không nhỏ của đội ngũ cán bộ thuật của Trần Anh, đã biết sáng tạo trong việc áp dụng các công nghệ mới trong việc quản trị doanh nghiệp.

Là doanh nghiệp dẫn đầu trong lĩnh vực kinh doanh CNTT, Trần Anh luôn chú trọng việc áp dụng các công nghệ hiện đại vào công tác quản lý, điều hành doanh nghiệp. Để áp dụng những công nghệ mới nhất vào quản trị doanh nghiệp cũng như hỗ trợ công tác bán hàng, Trần Anh đã mạnh dạn đầu tư 5 tỉ đồng trang bị các thiết bị hệ thống, ứng dụng ERP trong quản lý điều hành nhằm đạt hiệu quả tối ưu. Phần mềm ERP chuyên nghiệp VIP Enterprise, được nhập từ hãng phần mềm nổi tiếng Rumani, đáp ứng nhu cầu được kết nối toàn công ty, cung cấp các tính năng quản trị, dịch vụ bán hàng, các nghiệp vụ tài chính và quản lý văn phòng phục vụ cho công tác quản lý điều hành tập trung và hiệu quả. Những công nghệ hiện đại được ứng dụng ở Trần Anh góp phần tạo ra sự chuyên nghiệp trong quản lý, điều hành, tạo hiệu quả tối ưu trong công việc.

Không chỉ tập trung đầu tư áp dụng công nghệ hiện đại vào quản lý điều hành, những cải tiến trong việc tuyển dụng và quản lý nhân sự cũng chính là yếu tố giúp Trần Anh khẳng định vị trí của mình. Quá trình tuyển dụng nhân sự được áp dụng bài bản, đúng quy trình nhằm lựa chọn được những con người tài giỏi, có năng lực. Trần Anh là một trong những DN tiên phong đưa chỉ số quản trị nhân sự HI để định lượng giá trị nhân lực. Đây chính là công cụ hữu dụng, đánh giá công bằng, đúng năng lực của nhân viên nên họ đều không ngừng nỗ lực, phát huy được năng lực của mình, đóng góp xây dựng cho sự phát triển chung của công ty.

Ngoài ra, Trần Anh chú trọng xây dựng những chính sách đầu tư để thu hút và phát huy yếu tố chất xám. Mọi nhân viên của Trần Anh từ đội ngũ lãnh đạo, chuyên gia, kỹ sư hay nhân viên bán hàng đều quyết tâm chung một nỗ lực phấn đấu vì sự phát triển chung của công ty.

Tháng 1/2010, 4,5 triệu cổ phiếu của Công ty cổ phần thế giới số Trần Anh đã chính thức niêm yết trên sàn chứng khoán Hà Nội (mã TAG), đánh dấu một bước tiến mới trên thương trường. Ghi nhận những nỗ lực không mệt mỏi trong chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu, Trần Anh đã vinh dự được nhận Giải thưởng Sao vàng đất Việt 2010.

**Là một DN trẻ nhưng thời gian qua Trần Anh đã đạt được nhiều thành tích xuất sắc:**

- Thương hiệu bền vững
- Cup vàng Nhãn hiệu Nổi tiếng
- Cup Vàng Nhãn hiệu cạnh tranh
- Huy chương Vàng ICT
- Top 500 doanh nghiệp Tư nhân lớn nhất Việt Nam
- Nhãn hiệu Việt Nam tốt nhất
- Top 5 đơn vị bán lẻ CNTT hàng đầu
- Nhãn hiệu nổi tiếng Quốc gia
- Những bằng khen, chứng nhận Đại lý cấp I, Đại lý xuất sắc, Partner Master, Gold Partner, Channel Partner, Best Retailer, Business Partner... của các Hãng và Nhà cung cấp như: IBM, Microsoft, HP, Sony, Samsung, LG, Fuji Xerox, TIE, FPT...

Theo *Diễn đàn Doanh nghiệp*

Việt Báo (Theo\_VTC)