

TRIẾT LÝ KINH DOANH CƠ BẢN

"LẤY KHÁCH HÀNG LÀ NIỀM CẢM HỨNG"

Chúng Tôi mong muốn mang đến cho Khách Hàng những trải nghiệm tuyệt vời nhất ở tất cả các khía cạnh, điều đó làm chúng tôi thấy được ý nghĩa công việc, niềm vui và nhiều cảm hứng.



01

SẢN PHẨM

02

DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG

03

THIẾT KẾ TRẢI NGHIỆM XUẤT SẮC

04

TÍNH ĐỒNG NHẤT & THÔNG SUỐT TRONG TẬP THỂ

SẢN PHẨM ĐẢM BẢO 02 YẾU TỐ TƯƠI & NGON

“**TƯƠI**” được hiểu ở cả cảm nhận bên ngoài lẫn các cam kết bên trong, chúng ta chỉ kinh doanh những sản phẩm với chất lượng cao nhất và bằng tất cả cái tâm đặt vào sản phẩm.

“**NGON**” được hiểu là ngon thật sự, nếu một sản phẩm chưa đạt tới sự hài lòng của chính chúng ta hoặc với nhiều Khách Hàng thì vẫn chưa đạt, sẵn sàng loại bỏ sản phẩm.

CÓ GIÁ TRỊ VỚI KHÁCH HÀNG VÀ GIÁ BÁN PHÙ HỢP

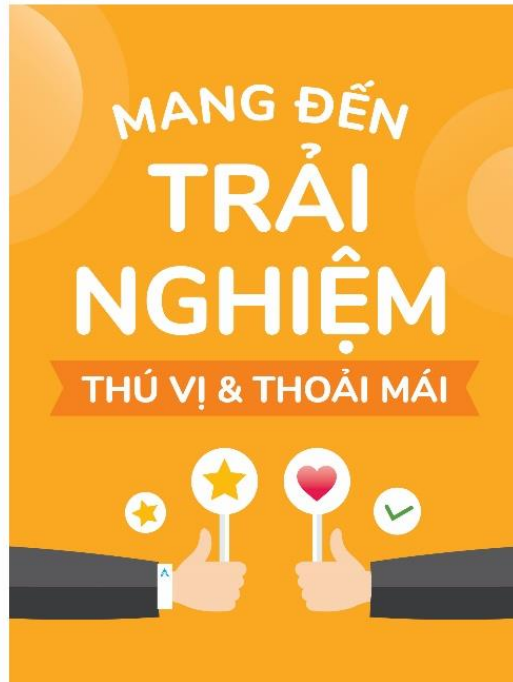
Sản phẩm làm ra cần được tồn tại tức cần phải được đón nhận từ phía khách hàng, nghiên cứu, thiết kế và định giá sản phẩm phù hợp với số tiền khách hàng chi trả để đảm bảo trải nghiệm phù hợp và lợi nhuận tối ưu nhất.

SÁNG TẠO LIÊN TỤC

Kiến tạo ra các sản phẩm đúng xu hướng thị trường, đáp ứng đúng nhu cầu khách hàng. Thử nghiệm, chấp nhận thất bại và sẵn sàng đón nhận thành công vượt trội.

02. DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG

DẠOHAISAN®



Mỗi phương châm đều được dẫn dắt bởi những lý tưởng và hành động rõ ràng, tất cả hướng đều hướng đến sự hài lòng của khách hàng và tạo cơ chế tự do để chúng ta có thể thực hiện tốt những tinh thần đó.

A ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ TRONG HÀNH TRÌNH MUA SẴM

Công nghệ đóng vai trò bắt buộc trong kinh doanh hiện đại, làm cho mọi thứ trở nên đơn giản, nhanh chóng, đúng hành vi, mang đến sự thoải mái nhất từ đó tăng khả năng gắn kết với khách hàng.

B ĐẶT TIÊU CHUẨN CAO & TỐI ƯU LIÊN TỤC TRÊN TỪNG ĐIỂM CHẠM VỚI KHÁCH HÀNG

Thiết lập tiêu chuẩn cao và cải tiến liên tục là chìa khoá để không bị thụt lùi và là điều tạo ra nhiều niềm cảm hứng nhất để chúng ta nỗ lực cố gắng mỗi ngày.

C THỰC HIỆN CAM KẾT VƯỢT KỶ VỌNG KHÁCH HÀNG

Khách hàng có xu hướng hài lòng hơn khi kỳ vọng được đáp ứng theo đúng cam kết. Các yếu tố theo cam kết chúng ta cần chú ý làm được: Thời gian giao hàng sớm/ đúng với thời gian khách hàng yêu cầu, các chính sách cam kết đổi trả/ hoàn tiền, yêu cầu của khách hàng được đáp ứng, những tình huống bất ngờ được xử lý theo hướng tốt nhất cho khách hàng,... và tất cả những điều không trong phạm vi quy định chúng ta nhưng chúng ta có thể hướng đến cách xử lý mang lại sự hài lòng nhất cho khách hàng.

04. TÍNH ĐỒNG NHẤT & THÔNG SUỐT TRONG TẬP THỂ



A. MỤC ĐÍCH CỦA TRIẾT LÝ LÀ CAO ĐẸP

Lấy khách hàng là niềm cảm hứng là điều chúng ta mong muốn thực hiện để mang lại những điều giá trị nhất và trải nghiệm hài lòng nhất cho khách hàng. Đây là động lực và niềm vui để chúng ta có thể làm việc ý nghĩa trên hành trình chinh phục các thử thách.



B. LÀM HÀI LÒNG KHÁCH HÀNG LÀ CHIẾN LƯỢC TỐT NHẤT

Bản chất của kinh doanh đạt hiệu quả cao là có được nhiều khách hàng nhất có thể. Việc khách hàng yêu thích thương hiệu, sẵn sàng bảo vệ hoặc giới thiệu thương hiệu đến những khách hàng khác là điều hạnh phúc với tập thể và từng cá nhân chúng ta.



C. CÁ NHÂN TỰ DO THỂ HIỆN TRONG KHUÔN KHỔ

Mỗi cá nhân cần có quyền quyết định trong khuôn khổ, quyền sáng tạo và thực thi để cùng tạo ra những trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng. Với niềm tin rằng tất cả chúng ta đang làm điều đúng đắn và tốt cho khách hàng trên tinh thần trách nhiệm, chính trực, tự do.