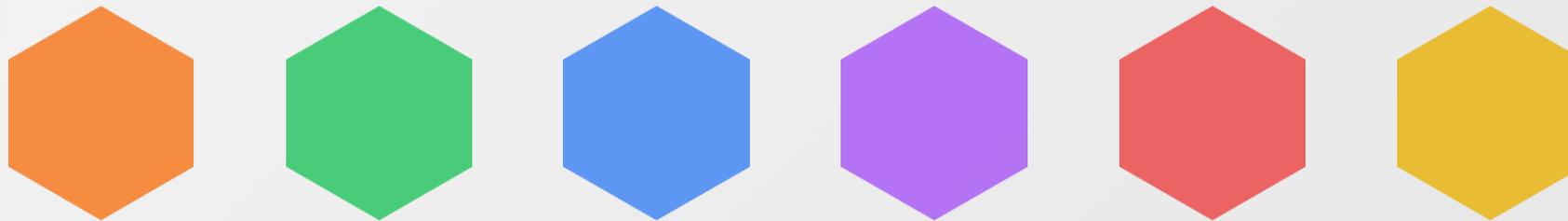


# MÔ HÌNH 6S

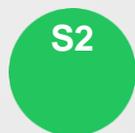


## XÂY DỰNG HỆ THỐNG DOANH NGHIỆP X10

Mô hình chiến lược giúp doanh nghiệp Việt Nam xây dựng hệ thống **"vận hành tự động – tăng trưởng liên tục – mở rộng bền vững"**



Strategy  
Chiến lược



System  
Hệ thống



Structure  
Cơ cấu



Skill  
Năng lực



Speed  
Tốc độ



Scale  
Mở rộng



6 yếu tố cốt lõi – 6 slide đẹp – bổ sung hoàn chỉnh 20P & 15C

6S giúp chủ doanh nghiệp thoát khỏi vận hành thủ công, xây doanh nghiệp theo tư duy hệ thống – quốc tế – chuẩn hóa – nhân bản.

# 6S Framework Là Gì?

6S là mô hình chiến lược giúp doanh nghiệp Việt Nam xây dựng hệ thống "**vận hành tự động – tăng trưởng liên tục – mở rộng bền vững**" dựa trên 6 trụ.



**Strategy**  
Chiến lược



**System**  
Hệ thống



**Structure**  
Cơ cấu



**Skill**  
Năng lực



**Speed**  
Tốc độ



**Scale**  
Mở rộng

## LỢI ÍCH KHI ÁP DỤNG 6S

### **Vận hành tự động**

Giảm phụ thuộc vào con người, tăng hiệu suất hoạt động

### **Tăng trưởng liên tục**

Phát triển ổn định và bền vững theo thời gian

### **Mở rộng bền vững**

Nhân bản mô hình thành công, X10 doanh thu

# Tại Sao Doanh Nghiệp Việt Nam Cần 6S?



## THÁCH THỨC CỦA SME VIỆT NAM



### Vận hành thủ công

Phụ thuộc nhiều vào con người, khó mở rộng



### Tăng trưởng không ổn định

Khó duy trì phát triển liên tục theo cấp số nhân



### Thiếu cơ cấu tổ chức hiệu quả

Chức năng, nhiệm vụ không rõ ràng, chồng chéo



### Năng lực cạnh tranh yếu

Khó thích ứng nhanh với thị trường toàn cầu



## CƠ HỘI VỚI TƯ DUY HỆ THỐNG



### Vận hành tự động

Hệ thống hoạt động 24/7 không lệ thuộc con người



### Chuẩn hóa quy trình

Áp dụng standards quốc tế, giảm lỗi – tăng tốc



### Mô hình nhân bản

Tạo ra nhiều đơn vị kinh doanh giống hệt nhau



### Tư duy hệ thống

Kết nối các bộ phận để hoạt động một cách thống nhất

“ 6S giúp chủ doanh nghiệp thoát khỏi vận hành thủ công, xây doanh nghiệp theo tư duy **hệ thống – quốc tế – chuẩn hóa – nhân bản**. ”

# S1 - Strategy: Doanh Nghiệp Đi Đâu?

S1 trả lời câu hỏi: "Doanh nghiệp đi đâu? Vì sao tồn tại? Và thắng bằng cách nào?"

 **Tầm nhìn - Sứ mệnh**

Triết lý - Giá trị cốt lõi (Purpose)

 **Chiến lược thương hiệu**

Định vị - Lựa chọn thị trường

 **Chiến lược marketing**

Chiến lược tổng thể (20P + 15C)

 **Chiến lược tăng trưởng**

Growth Strategy

 **Chiến lược cạnh tranh**

Khác biệt hóa

 **Chiến lược sản phẩm**

Giá - Phân phối - Vận hành

## KẾT QUẢ

 Cả công ty đi cùng 1 hướng → không lãng phí nguồn lực

 Nhà lãnh đạo trở thành người dẫn đường

# Chiến Lược Thương Hiệu & Định Vị

## 👑 Xây Dựng Thương Hiệu Mạnh

### Thành phần của chiến lược thương hiệu:

-  Tầm nhìn  
Hướng đi lâu dài
-  Sứ mệnh  
Tại sao tồn tại
-  Triết lý  
Giá trị sống
-  Giá trị cốt lõi  
Điều bạn giữ vững

### Định vị thương hiệu:

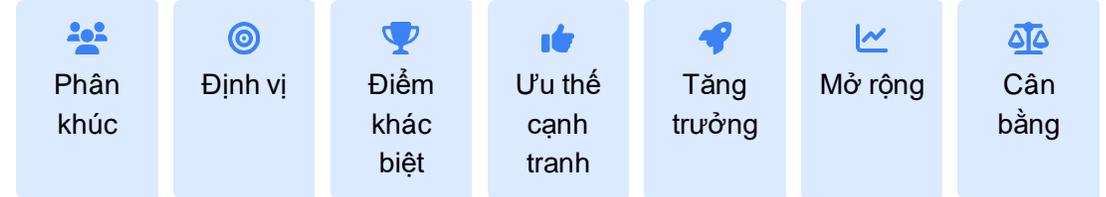
Xác định vị trí độc đáo của bạn trong tâm trí khách hàng mục tiêu

 Chiến lược định vị giúp bạn **khác biệt hóa** so với đối thủ

## 📊 Chiến Lược Marketing Tổng Thể

### 20P Framework

### 15C Framework



### Kết quả của chiến lược marketing hiệu quả:

-  Tập trung vào một hướng đi rõ ràng
-  Tạo dựng thương hiệu mạnh và ổn định

# Chiến Lược Tăng Trưởng & Cạnh Tranh

## Chiến lược tăng trưởng

- ✓ **Chiến lược thị trường:** lựa chọn thị trường mục tiêu, định vị đúng chỗ ở
- ✓ **Chiến lược sản phẩm:** phát triển sản phẩm mới, cải tiến sản phẩm hiện có
- ✓ **Chiến lược mở rộng:** mở rộng sản phẩm, ngành hàng, thị trường
- ✓ **Chiến lược nhân bản:** xây dựng mô hình nhân bản, không phụ thuộc cá nhân

## Chiến lược cạnh tranh & khác biệt hóa

- ◆ **Lợi thế cạnh tranh:** vượt trội về chất lượng, giá cả, dịch vụ
- 📶 **Định vị thị trường:** chiếm lĩnh tâm lý khách hàng, tạo dấu ấn mạnh
- 🧩 **Chiến lược marketing tổng thể (20P + 15C):** kiểm soát toàn diện thị trường
- ⚙️ **Chiến lược vận hành:** tối ưu hóa quy trình, nâng cao hiệu suất

## Chiến lược sản phẩm – giá – phân phối – vận hành



Sản phẩm



Giá



Phân phối



Vận hành

# S2 - System: Vận Hành Tự Động

## Câu hỏi S2 trả lời:

"Doanh nghiệp vận hành bằng cái gì? Dựa vào con người hay dựa vào hệ thống?"



### CRM/CDP

Dữ liệu khách hàng thống nhất



### Marketing Automation

Tự động hóa chiến dịch marketing



### Sales Automation

Tự động hóa quy trình bán hàng



### CSKH Automation

Tự động hóa chăm sóc khách hàng



### Quy trình vận hành

SOP, Checklist, Workflow



### KPI & Dashboard

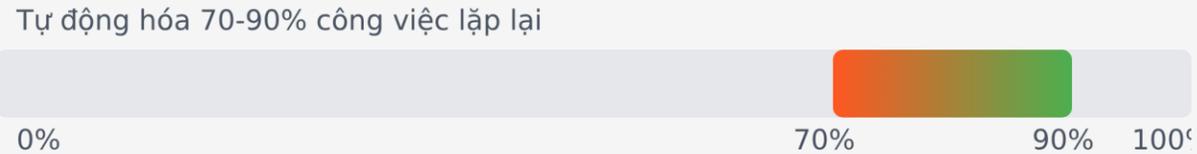
Hệ thống đo lường và báo cáo

## ✓ Kết quả

- Doanh nghiệp chạy 24/7 không lệ thuộc con người
- Giảm lỗi – tăng tốc – tăng lợi nhuận
- Tự động hóa 70–90% công việc lặp lại

# Marketing & Sales Automation

Tự động hóa 70-90% công việc lặp lại, giúp doanh nghiệp **chạy 24/7** không lệ thuộc con người.



## Marketing Automation

- ✓ Quản lý email tự động
- ✓ Tạo nội dung quảng cáo



## Sales Automation

- ✓ Theo dõi khách hàng tiềm năng
- ✓ Tự động hóa quy trình bán hàng



## CSKH Automation

- ✓ Chatbot trả lời khách hàng
- ✓ Phân tích phản hồi khách hàng

## LỢI ÍCH

-  Chạy 24/7 không lệ thuộc con người
-  Tăng tốc – tăng lợi nhuận
-  Giảm lỗi – tăng độ chính xác

# Hệ Thống Đo Lường KPI & Dashboard

## Thành phần hệ thống đo lường

### Hệ thống đo lường KPI

Theo dõi hiệu suất hoạt động, xác định hướng cải thiện

### Dashboard theo dõi

Trực quan hóa dữ liệu, dễ dàng theo dõi tình hình kinh doanh

### Báo cáo tự động

Tự động hóa quá trình báo cáo, tiết kiệm thời gian quản lý

### Lợi ích khi áp dụng

-  Doanh nghiệp chạy 24/7 không lệ thuộc con người
-  Giảm lỗi – tăng tốc – tăng lợi nhuận

## Dashboard hiệu suất

### Bảng điều khiển tổng thể

Ngày

Tuần

Tháng

Doanh thu

**125.500.000**

+12%

Khách hàng mới

**148**

+18%

Tỷ lệ chuyển đổi

**4,8%**

+0,7%

CSKH

**98%**

+2%

Các chỉ số quan trọng nhất

Marketing

Sales

Kho

CSKH

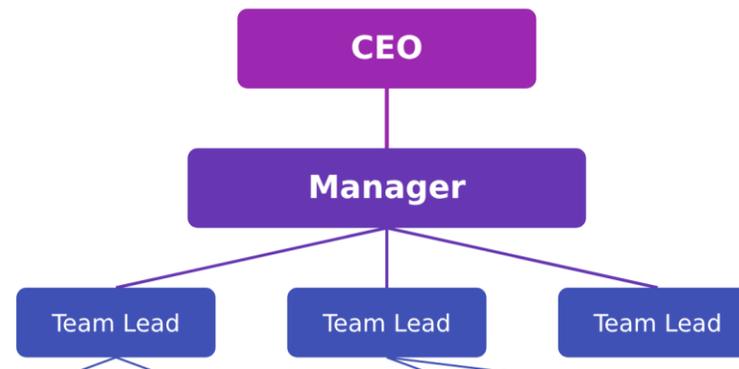
# S3 Structure: Tổ Chức Hiệu Quả

S3 trả lời câu hỏi: "Tổ chức của bạn có đúng người – đúng vai – đúng việc không?"

## Các thành phần của Structure

- 👥 Cơ cấu tổ chức tinh gọn – ít tầng – hiệu suất cao
- 📄 Mô tả công việc (JD) – trách nhiệm (KRA)
- 👤 Bộ máy quản trị: CEO – Manager – Team Lead – Nhân viên
- 📊 Hệ thống KPI cho từng vị trí
- ↔️ Luồng phối hợp giữa các phòng ban

## Cơ cấu tổ chức tinh gọn



## Kết quả

✓ **Mỗi người biết đúng việc**

Clarity về nhiệm vụ và trách nhiệm

✓ **Không chồng chéo**

Tránh lãng phí nguồn lực và nhân lực

# Hệ Thống KPI & Cơ Chế Thưởng Phạt



## KPI Minh Bạch

- ✓ Định nghĩa rõ ràng chỉ số KPI cho từng vị trí việc làm
- ✓ Xác định chuẩn mục tiêu rõ ràng, có thể đo lường
- ✓ Thỏa thuận trước mức thưởng phạt phù hợp với mục tiêu



## Cơ Chế Thưởng Phạt

- ✓ Minh bạch, công bằng và gắn với mục tiêu tăng trưởng
- ✓ Thưởng kịp thời khi đạt mục tiêu, động viên tinh thần
- ✓ Phạt nhẹ nhàng, hướng đến việc học hỏi và cải thiện



## Kết Nối KPI VÀ TẦM NHÌN

- 💡 Khi mỗi người biết đúng việc mình làm → không chông chéo → năng suất tối đa

# S4 - Skill: Nâng Cấp Năng Lực

S4 trả lời câu hỏi: "**Đội ngũ của bạn có kỹ năng để đạt KPI không?**"



## Năng lực chuyên môn

- ✔ Kỹ thuật chuyên môn
- ✔ Knowledge ngành hàng
- ✔ Kinh nghiệm thực tế



## Năng lực mềm

- ✔ Tư duy chiến lược
- ✔ Giao tiếp hiệu quả
- ✔ Quản lý thời gian
- ✔ Giải quyết vấn đề



## Kỹ năng công nghệ

- ✔ Sử dụng CRM
- ✔ Phân tích dữ liệu
- ✔ Công cụ AI

## Phương pháp phát triển năng lực



### Hệ thống đào tạo nội bộ

LMS – SOP video – đào tạo thực chiến



### Coaching 1:1

Kèm cặp – nâng cấp đội ngũ liên tục



### Xây dựng đội ngũ mạnh

Tăng năng suất – giảm phụ thuộc tuyển dụng



## KẾT QUẢ

Xây dựng đội ngũ mạnh → tăng năng suất → giảm phụ thuộc tuyển dụng mới

# Hệ Thống Đào Tạo Nội Bộ



## Hệ thống LMS

- ✓ Video hướng dẫn SOP chi tiết
- ✓ Tài liệu học tập điện tử
- ✓ Khóa học trực tuyến linh hoạt



## Coaching 1:1

- ✓ Hướng dẫn trực tiếp từng nhân viên
- ✓ Phát triển kỹ năng mềm và chuyên môn
- ✓ Định hướng nghề nghiệp rõ ràng



## Phát triển nhân tài

- ✓ Chương trình đào tạo thực chiến
- ✓ Nâng cấp đội ngũ liên tục
- ✓ Xây dựng đội ngũ mạnh

## LỢI ÍCH CỦA HỆ THỐNG ĐÀO TẠO NỘI BỘ



### Xây đội ngũ mạnh

Tăng cường năng lực cạnh tranh



### Tăng năng suất

Nâng cao hiệu quả công việc



### Giảm phụ thuộc tuyển dụng

Phát triển nguồn nhân lực nội bộ

# S5 - Speed: Tốc Độ Cạnh Tranh

S5 trả lời câu hỏi: "**Bạn phản ứng thị trường nhanh đến đâu?**"



## Tốc độ ra quyết định

Decide nhanh chóng dựa trên dữ liệu và kinh nghiệm



## Tốc độ triển khai chiến dịch

Thực thi nhanh các chiến dịch marketing và kinh doanh



## Tốc độ ra sản phẩm mới

Phát triển và ra mắt sản phẩm mới với chu kỳ ngắn



## Tốc độ xử lý vấn đề

Giải quyết nhanh chóng khiếu nại và vấn đề phát sinh



## Tốc độ phản hồi khách hàng

Phản hồi tức thì yêu cầu và góp ý của khách hàng



## Tốc độ đo lường KPI

Theo dõi, đánh giá và điều chỉnh chiến lược nhanh chóng



## KẾT QUẢ

**"Ai nhanh hơn → người đó thắng thị trường."**

Tốc độ là siêu năng lực cạnh tranh của SME thời đại AI

# Tốc Độ Trong Thời Đại AI

## Tốc Độ Là Siêu Năng Lực

"Ai nhanh hơn → người đó thắng thị trường"

Tốc độ là siêu năng lực cạnh tranh của SME thời đại AI

## Lợi Thế Cạnh Tranh

- ✓ Phản ứng nhanh với thị trường và khách hàng
- ✓ Xử lý vấn đề và khiếu nại tức thì
- ✓ Tạo ra sản phẩm mới nhanh chóng



## ỨNG DỤNG AI TĂNG TỐC ĐỘ



### Chatbot AI

Phản hồi khách hàng 24/7



### Phân tích Dữ liệu

Dự đoán xu hướng nhanh chóng



### Automation

Tự động hóa quy trình



### Decision

Hỗ trợ ra quyết định

# S6 Scale: Nhân Bản & Mở Rộng

S6 trả lời câu hỏi: "**Làm sao nhân bản mô hình & X10 doanh thu?**"

## Chiến lược mở rộng

-  **Nhân bản quy trình**  
Clone hệ thống sang chi nhánh mới
-  **Mô hình Franchise**  
Nhượng quyền Online - Offline
-  **Mở rộng sản phẩm**  
Mở rộng ngành hàng - thị trường
-  **Đội ngũ lãnh đạo kế thừa**

## Technology & Automation

### AI & Automation

Mở rộng không cần tăng nhân sự

### Cộng đồng khách hàng

Tạo hệ sinh thái gắn kết

### **Mạng lưới đối tác**

Hợp tác chiến lược mở rộng

### Mô hình kinh doanh

Standard hóa & nhân bản

## Kết quả khi áp dụng S6:

**Mở rộng bền vững** – không phụ thuộc cá nhân – **tăng trưởng theo cấp số nhân.**

# Mô Hình Franchise & Nhượng Quyền

## Mô Hình Nhượng Quyền

-  **Mở rộng không cần tăng nhân sự**  
Ứng dụng AI & Automation
-  **Tạo cộng đồng khách hàng**  
Xây dựng đội ngũ lãnh đạo kế thừa

## Mô Hình X10



## Online - Offline

- ### Online
- Website & App
  - Marketing số
  - E-commerce

- ### Offline
- Cửa hàng vật lý
  - Hệ thống kho
  - Dịch vụ CSKH

 **Nhân bản quy trình**  
Clone hệ thống sang chi nhánh

 **Mở rộng thị trường**  
Mở rộng sản phẩm, ngành hàng

 **Lãnh đạo kế thừa**  
Xây dựng đội ngũ lãnh đạo nhượng quyền

 **Hệ sinh thái**  
Tạo cộng đồng CEO & đối tác

# Xây Dựng Hệ Sinh Thái & Cộng Đồng

Tạo dựng các cộng đồng mạnh mẽ để thúc đẩy tăng trưởng cấp số nhân cho doanh nghiệp.



## Cộng Đồng Khách Hàng

- ✓ Tạo giá trị lâu dài cho khách hàng
- ✓ Phản hồi trực tiếp để cải thiện sản phẩm
- ✓ Marketing từ người dùng nội bộ



## Cộng Đồng CEO

- ✓ Kết nối các doanh nghiệp cùng ngành
- ✓ Chia sẻ kinh nghiệm và giải pháp
- ✓ Xây dựng ảnh hưởng quốc tế

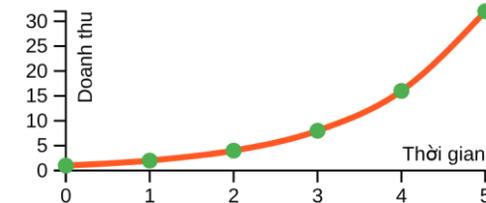


## Hệ Sinh Thái

- ✓ Kết nối nhiều bên liên quan lại với nhau
- ✓ Tạo ra giá trị cho toàn bộ hệ sinh thái
- ✓ Phát triển bền vững theo thời gian

## Lợi Ích Tăng Trưởng Cấp Số Nhân

- 📍 Không phụ thuộc vào cá nhân
- 📍 Tăng trưởng theo cấp số nhân
- 📍 Mô hình kinh doanh mở rộng dễ dàng



# 6S Canvas - Mô Hình Tổng Thể



## S1: Strategy

Doanh nghiệp đi đâu? Vì sao tồn tại?

Dẫn đường - Định hướng



## S2: System

Vận hành bằng hệ thống hay con người?

Vận hành tự động

## S3: Structure

Có đúng người - đúng vai - đúng việc?

Tổ chức tinh gọn



## DOANH NGHIỆP

Hệ thống vận hành  
X10 tăng trưởng



## S5: Speed

Phản ứng thị trường nhanh đến đâu?

Phản ứng nhanh

## S6: Scale

Làm sao nhân bản mô hình & X10 doanh thu?

Mở rộng bền vững

## S4: Skill

Đội ngũ có kỹ năng để đạt KPI không?

Đội ngũ mạnh

# Lộ Trình Triển Khai 6S



## Bước 1

Xác định Chiến lược



## Bước 2

Xây dựng Hệ thống



## Bước 3

Tổ chức Cơ cấu



## Bước 4

Nâng cấp Năng lực



## Bước 5

Tăng tốc Tốc độ



## Bước 6

Mở rộng Mô hình

### Giai đoạn 1: Chuẩn bị

- ✓ Xác định rõ mục tiêu và tầm nhìn
- ✓ Đánh giá thực trạng doanh nghiệp
- ✓ Thành lập đội ngũ triển khai

### Giai đoạn 2: Triển khai

- ✓ Thiết kế quy trình vận hành
- ✓ Triển khai hệ thống CRM/ERP
- ✓ Đào tạo đội ngũ thực hiện

### Giai đoạn 3: Đánh giá & Phát triển

- ✓ Thiết lập KPI đo lường
- ✓ Điều chỉnh quy trình
- ✓ Scale mô hình thành công

### Lưu ý khi triển khai:

💡 Khởi đầu từ S1 (Strategy) để xác định hướng đi rõ ràng

💡 Thực hiện đồng thời nhiều S để tạo hiệu ứng tích hợp

# Case Study Thành Công

Ví dụ thực tế về doanh nghiệp Việt Nam áp dụng mô hình 6S và đạt được tăng trưởng vượt bậc



## Thách thức ban đầu

- Vận hành thủ công, thiếu hệ thống
- Khó khăn trong mở rộng quy mô
- Năng suất lao động thấp



## Triển khai 6S

- S1 Strategy: Xây dựng tầm nhìn rõ ràng
- S2 System: Tự động hóa quy trình
- S3 Structure: Tổ chức lại bộ máy
- S4 Skill: Đào tạo đội ngũ
- S5 Speed: Tăng tốc độ phản hồi
- S6 Scale: Nhân bản mô hình



## Kết quả đạt được

- Tăng trưởng doanh thu **X10**
- Giảm chi phí vận hành 30%
- Đội ngũ nhân sự hiệu quả

## Quá trình tăng trưởng



Doanh thu ban đầu

Doanh thu sau 6S (X10)

## Yếu tố thành công



Cam kết lãnh đạo



Đội ngũ thực thi



Đo lường kết quả

# Kế Hoạch Hành Động

Checklist cụ thể để bắt đầu chuyển đổi doanh nghiệp theo mô hình 6S và X10 doanh thu:

## S1 - Strategy

- ✓ Xác định rõ Purpose, Tầm nhìn và Sứ mệnh
- ✓ Thiết lập Chiến lược thương hiệu và Định vị

## S2 - System

- ✓ Thiết lập CRM/CDP dữ liệu khách hàng thống nhất
- ✓ Tự động hóa 70-90% công việc lặp lại

## S3 - Structure

- ✓ Thiết kế Cơ cấu tổ chức tinh gọn, ít tầng
- ✓ Xây dựng JD & KRA cho từng vị trí

## S4 - Skill

- ✓ Đánh giá Năng lực chuyên môn & Năng lực mềm
- ✓ Triển khai Hệ thống đào tạo nội bộ

## S5 - Speed

- ✓ Optimize Tốc độ ra quyết định
- ✓ Thiết lập quy trình xử lý vấn đề & phản hồi

## S6 - Scale

- ✓ Clone quy trình sang Chi nhánh mới
- ✓ Xây dựng Mô hình Franchise & Hệ sinh thái