



BẢN TIN

www.itpc.hochiminhcity.gov.vn

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

TRUNG TÂM XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ TP.HCM

SỐ 11 (1051) NGÀY 12.08.2024



Hội thảo “Thúc đẩy hoạt động thương mại song phương giữa các nhà xuất nhập khẩu Việt Nam và Canada” (trang 6 - 7)

ITPC - Cơ quan chuyên trách xúc tiến Thương mại và Đầu tư thuộc Ủy ban nhân dân TP.HCM

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (Investment and Trade Promotion Centre of Ho Chi Minh City - ITPC) là **cơ quan chuyên trách xúc tiến thương mại và đầu tư** thuộc Ủy ban nhân dân Thành phố Hồ Chí Minh. ITPC có nhiệm vụ:

01. Xây dựng và góp phần thực hiện kế hoạch, chương trình xúc tiến thương mại, đầu tư của Thành phố và thực hiện các nhiệm vụ khác về xúc tiến thương mại, đầu tư được Ủy ban nhân dân Thành phố giao.

02. Thu thập thông tin và nghiên cứu về thị trường, chính sách, cơ hội đầu tư và thông tin kinh tế.

03. Triển khai các chương trình của thành phố về cung cấp các hoạt động hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng thị trường trong nước, đẩy mạnh xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài.

04. Thu thập ý kiến của cộng đồng doanh nghiệp trong nước và ngoài nước, qua đó kiến nghị Ủy ban nhân dân Thành phố các vấn đề liên quan đến chủ trương, chính sách kinh tế, tuyển dụng lao động, khoa học- công nghệ, đào tạo, hải quan, xúc tiến thương mại và đầu tư nhằm cải thiện môi trường kinh doanh và đầu tư của thành phố; tổ chức cho doanh nghiệp gặp gỡ lãnh đạo thành phố và các cơ quan chức năng để giải quyết các khó khăn vướng mắc của doanh nghiệp.

05. Là đầu mối tổ chức, điều hành chung mọi hoạt động của Hệ thống đối thoại giữa doanh nghiệp và chính quyền thành phố. Trung tâm xúc tiến Thương mại và Đầu tư làm Trưởng ban điều hành hệ thống hoạt động dưới sự chỉ đạo trực tiếp của Ủy ban nhân dân thành phố theo quy định tại Quyết định số 53/2010/QĐ-UBND ngày 28 tháng 7 năm 2010 của Ủy ban nhân dân thành phố ban hành quy chế tổ chức hoạt động và phối hợp trong việc tham gia trả lời trên Hệ thống "Đối thoại doanh nghiệp- Chính quyền Thành phố".

06. Phát triển hợp tác quốc tế với các tổ chức Xúc tiến thương mại và đầu tư trong nước và nước ngoài, nhằm đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư của thành phố.

07. Phối hợp chặt chẽ với cơ quan có liên quan đề xuất với Ủy ban nhân dân thành phố xem xét phê duyệt về công tác xúc tiến thương mại và đầu tư của thành phố như: tổ chức cho các doanh nghiệp tham dự các hội chợ, hội nghị, diễn đàn doanh nghiệp... ở trong và ngoài nước; thực hiện các nội dung về quảng bá, đầu tư, du lịch của thành phố.

08. Căn cứ vào tình hình thực tế trình ủy ban nhân dân thành phố quyết định thành lập các tổ chức trực thuộc để phát triển các hoạt động xúc tiến theo đúng quy định của pháp luật.

(Trích quyết định số 63 /2011/QĐ-UBND ngày 29 tháng 7 năm 2011 của Ủy ban nhân dân TP.HCM).

Sự kiện xúc tiến thương mại và đầu tư nổi bật cần quan tâm trong thời gian tới (*)

Hội nghị Đối thoại với Doanh nghiệp Hàn Quốc năm 2024 ngày 23/8.

Hội nghị ngành Công Thương 05 thành phố trực thuộc Trung ương (Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, thành phố Hồ Chí Minh, Cần Thơ) lần thứ VII - năm 2024 dự kiến diễn ra tại Cần Thơ ngày 30/8/2024.

Đoàn giao dịch thương mại tại Nam Phi thuộc Chương trình cấp quốc gia về Xúc tiến thương mại (XTTM) năm 2024 từ 24/8 đến 01/9/2024.

Hội chợ OCOP khu vực Đông Bắc - Quảng Ninh 2024 sẽ diễn ra từ 29/8/2024 đến 03/9/2024 tại Cung Quy hoạch, Hội chợ và Triển lãm tỉnh Quảng Ninh.

Hội chợ Du lịch Quốc tế TP.HCM lần thứ 18 năm 2024 (ITE HCMC 2024) từ 5 - 7/9/2024, chủ đề “Du lịch bền vững, kiến tạo tương lai”.

Hội nghị gặp gỡ giữa **lãnh đạo Thành phố và Hiệp hội Thương mại Mỹ tại Việt Nam 2024** ngày 11/9.

Hội nghị **Đối thoại giữa doanh nghiệp lĩnh vực Bất động sản và Sở Xây dựng TP.HCM** ngày 12/9.

Chương trình **Đối thoại Chính sách**, chủ đề “Thúc đẩy doanh nghiệp **chuyển đổi xanh** và phát triển các ngành công nghệ cao” do ITPC phối hợp Liên minh Diễn đàn Doanh nghiệp VN (VBF) tổ chức ngày 18/9.

Hội nghị **Xúc tiến đầu tư lĩnh vực Logistic xanh** ngày 24/9.

Hội nghị sơ kết việc thực hiện thỏa thuận hợp tác phát triển kinh tế - xã hội của **Thành phố Hồ Chí Minh một số địa phương phía Bắc và Bắc Trung Bộ** giai đoạn 2023 - 2024 và kế hoạch hợp tác giai đoạn 2024 - 2025 ngày 27/9.

Triển lãm **quốc tế về thiết bị tự động hóa, điện và năng lượng** tại Trung tâm Triển lãm quốc tế WTC EXPO, thành phố mới Bình Dương từ 25 đến 27/9.

Diễn đàn Kinh tế TP.HCM lần thứ 5 năm 2024 (HEF 2024) với chủ đề “Chuyển đổi công nghiệp, động lực mới cho phát triển bền vững TP.HCM” và “**Không gian giới thiệu sản phẩm, dịch vụ tăng trưởng xanh TP.HCM lần thứ hai năm 2024 (GRECO 2024)**” diễn ra từ ngày 24 - 27/9/2024.

(*) Các sự kiện do *Bản tin ITPC tổng hợp. Chương trình có thể thay đổi vào giờ chót.*

ĐỌC GÌ TRONG SỐ NÀY?

04 HOẠT ĐỘNG XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ

Cụm gian hàng chung TP.HCM tại “Triển lãm Công nghệ Sản xuất Quốc tế - IMTS 2024” Thành phố Chicago, Tiểu bang Illinois, Hoa Kỳ

05. Cụm gian hàng doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo TP.HCM tại Sự kiện quốc tế Startup Wheel

Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ triển lãm “Tôn vinh hàng Việt - năm 2024”

06. Hội thảo “Thúc đẩy hoạt động thương mại song phương giữa các nhà xuất nhập khẩu Việt Nam và Canada”

08. Hội nghị kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Bangladesh và doanh nghiệp Việt Nam

10. Hội thảo “Đổi mới sáng tạo xanh cho các nhà máy và khu công nghiệp - Thuận dòng để phát triển bền vững”

11 ENGLISH FOR YOU

Electric vehicle - xe điện

12 TƯ VẤN

Những bí quyết để tăng sự gắn kết của khách hàng

13 ĐỐI THOẠI

Muốn hướng dẫn hỗ trợ đăng ký bảo hiểm xã hội cho người nước ngoài ưu tiên không đặt lịch online?

IMTS2024

POWERED BY  AMT

INTERNATIONAL MANUFACTURING TECHNOLOGY SHOW
SEPTEMBER 9 – 14, 2024 • MCCORMICK PLACE, CHICAGO



Cụm gian hàng chung TP.HCM tại “Triển lãm Công nghệ Sản xuất Quốc tế - IMTS 2024” Thành phố Chicago, Tiểu bang Illinois, Hoa Kỳ

Triển lãm Công nghệ Sản xuất Quốc tế - IMTS 2024 Thành phố Chicago, Tiểu bang Illinois, Hoa Kỳ là triển lãm chuyên ngành lớn, thu hút các nhà trưng bày, nhà mua hàng và khách tham quan đến từ các quốc gia trên thế giới, nơi hội tụ của các nhà sản xuất và nhà mua hàng uy tín, nơi doanh nghiệp hoạt động trong ngành công nghiệp hỗ trợ có điều kiện thể hiện năng lực, khả năng gia công sản xuất và kết nối với các đối tác nhằm tìm kiếm đơn hàng, trải nghiệm tìm mua công nghệ mới và đặc biệt là tìm kiếm công nghệ thích hợp để nâng cấp mặt bằng công nghệ cơ khí.

Nhằm mục tiêu hỗ trợ doanh nghiệp tham gia đẩy mạnh quảng bá, giới thiệu sản phẩm về công nghiệp hỗ trợ của Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh, tiếp cận khách hàng, đối tác và tìm hiểu thông tin thị trường Hoa Kỳ trong các chuyên ngành chế tạo, cơ khí, ô tô, điện, điện tử, tự động hóa,... Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) tổ chức Cụm gian hàng chung Thành phố Hồ Chí Minh tại

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM.

Điện thoại: (028) 3910 4565

Liên hệ chuyên viên Mai Thi (0366 278 388, maiht@itpc.gov.vn)

“Triển lãm Công nghệ Sản xuất Quốc tế - IMTS 2024”. Thông tin cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** Từ ngày 09/9/2024 đến ngày 14/9/2024.

❖ **Địa điểm:** Thành phố Chicago, Tiểu bang Illinois, Hoa Kỳ.

❖ **Ngành hàng:** Cơ khí, chế tạo, tự động hóa, thiết bị bánh răng, linh kiện máy, thiết bị cắt kim loại, gia công, các thiết bị và hệ thống đo lường quy trình, phần mềm tự động hóa và tối ưu hóa các quy trình sản xuất, dụng cụ và thiết bị sản xuất trong nhà máy,...

❖ **Đối tượng tham gia:**

Doanh nghiệp tham gia chương trình là các doanh nghiệp, đơn vị thuộc mọi thành phần kinh tế, có

năng lực sản xuất phục vụ xuất khẩu và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quy định của Ban Tổ chức.

Ưu tiên hỗ trợ cho nhóm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, doanh nghiệp sản xuất sản phẩm công nghiệp chủ lực của Thành phố có năng lực xuất khẩu và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu quy định của Ban Tổ chức tham gia.

❖ **Chi phí tham gia:**

- Giá vị trí gian hàng doanh nghiệp phải chi trả: 10.000.000 đồng/vị trí/doanh nghiệp (đã bao gồm VAT).

- Mỗi doanh nghiệp được tham gia tối đa 01 vị trí.

- Doanh nghiệp tự túc các chi phí khác có liên quan (chi phí vận chuyển, ăn, ở, đi lại, quảng bá, trang trí riêng,...).

❖ **Thời hạn đăng ký:** Do số lượng vị trí gian hàng trong Cụm gian hàng chung TP.HCM có hạn, ITPC trân trọng thông báo, kính mời Quý đơn vị đăng ký tham gia và hoàn tất hồ sơ trước ngày 30/7/2024. ITPC sẽ dừng nhận hồ sơ trước thời hạn nếu đã đủ doanh nghiệp tham gia.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Cụm gian hàng doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo TP.HCM tại Sự kiện quốc tế Startup Wheel

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố (ITPC) tổ chức Cụm gian hàng doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo Thành phố Hồ Chí Minh tại Sự kiện quốc tế Startup Wheel năm 2024. Thông tin cụ thể như sau:

❖ **Thời gian:** Từ ngày 22 đến ngày 23/8/2024.

❖ **Địa điểm:** Thisky Hall Sala, 10 Mai Chí Thọ, P. Thủ Thiêm, Thành phố Thủ Đức, TP.HCM.

❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp, hợp tác xã, cơ sở sản xuất kinh doanh có sản phẩm, dịch vụ đổi mới sáng tạo, doanh nghiệp khởi nghiệp; Hiệp hội doanh nghiệp, Hội ngành nghề, đơn vị được thành lập theo quy định của pháp luật hiện hành, có ngành hàng, sản phẩm phù hợp với yêu cầu của Ban Tổ chức và đang hoạt động tại TP.HCM.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM.
Liên hệ chuyên viên Kim Oanh (0934 626 039, oanhhtk@itpc.gov.vn)

Mỗi doanh nghiệp được tham gia tối đa 01 gian hàng đơn hoặc 01 quầy triển lãm.

❖ **Thời hạn đăng ký:** Kính mời Quý đơn vị đăng ký tham gia và hoàn tất hồ sơ trước ngày 15/8/2024. ITPC sẽ dừng nhận hồ sơ trước thời hạn nếu đã đủ doanh nghiệp tham gia.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Gian hàng TP.HCM tại Hội chợ triển lãm “Tôn vinh hàng Việt - năm 2024”

Hội chợ triển lãm “Tôn vinh hàng Việt - năm 2024” với chủ đề “Hàng Việt tiêu biểu hội nhập quốc tế” sẽ quy tụ 300 gian hàng của 200 doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trên địa bàn thành phố, quảng bá các sản phẩm có chất lượng và thương hiệu uy tín của Thành phố; đồng thời hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo giới thiệu các sản phẩm mới đến người tiêu dùng Thành phố.

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) trân trọng kính mời Quý Đơn vị tham gia Cụm gian hàng Thành phố Hồ Chí Minh tại Hội chợ với thông tin như sau:

❖ **Thời gian:** Từ ngày 27/8 đến ngày 30/8/2024.

❖ **Địa điểm:** Trung tâm Hội chợ và Triển lãm Sài Gòn - SECC, số 799 đường Nguyễn Văn Linh, P.Tân Phú, Q.7, Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Ngành hàng:** thực phẩm chế biến, thủ công mỹ nghệ, đồ gỗ, dược phẩm, đồ nhựa, dệt may, giày dép, vật liệu xây dựng, trang trí nội thất, công nghệ thông tin, du lịch, ẩm thực...

❖ **Đối tượng tham gia:** Doanh nghiệp, Hợp tác xã, Cơ sở sản xuất; Hiệp hội doanh nghiệp, Hội ngành nghề, đơn vị được thành lập theo quy định của pháp luật hiện hành, có ngành hàng phù hợp và đăng ký kinh doanh tại TP.HCM; thành viên Câu lạc bộ Doanh nghiệp xuất khẩu TP.HCM (VEXA).

❖ **Chi phí tham gia:**

Chi phí thuê gian hàng của Hội chợ là: 25.000.000 đồng/gian tiêu chuẩn (đã bao gồm VAT), Trong đó:

- Ban Tổ chức hỗ trợ là: 4.000.000 đồng (Bốn triệu đồng);

- Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) hỗ trợ là: 6.000.000 đồng (Sáu triệu đồng);

- Chi phí thuê gian hàng doanh nghiệp thanh toán là: 15.000.000 đồng (đã bao gồm VAT).

Mỗi doanh nghiệp được hỗ trợ tối đa 01 gian hàng.

Doanh nghiệp tự túc các chi phí khác có liên quan (chi phí vận chuyển, nhân sự, quảng bá, trang trí riêng,...).

❖ **Thời hạn đăng ký:** ITPC kính mời Quý Đơn vị đăng ký tham gia và hoàn tất hồ sơ trước ngày 18/8/2024. ITPC sẽ dừng nhận hồ sơ trước thời hạn nếu đã đủ doanh nghiệp tham gia.

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Phòng Xúc tiến Thương mại - ITPC

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, P. Đa Kao, Q.1, TP.HCM.
Liên hệ chuyên viên Hiền Lương (0945 627 178, luonghh@itpc.gov.vn)
Website: itpc.hochiminhcity.gov.vn



Hội thảo “Thúc đẩy hoạt động thương mại song phương giữa các nhà xuất nhập khẩu Việt Nam và Canada”

Sáng 8/8/2024, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Công ty Cổ phần Tư vấn ATIM Consulting tổ chức Hội thảo “Thúc đẩy hoạt động thương mại song phương giữa các nhà xuất nhập khẩu Việt Nam và Canada”. Hội nghị đã thu hút sự quan tâm của 130 doanh nghiệp với hơn 156 khách tham dự.

Hội nghị nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam cập nhật thông tin mới nhất về thị trường Canada, kết nối với các nhà mua hàng và nhà nhập khẩu từ Canada, đồng thời thúc đẩy thương mại song phương giữa hai quốc gia.

Phát biểu tại hội thảo, Giám đốc ITPC Trần Phú Lữ cho biết, trong suốt 50 năm qua, quan hệ Việt Nam - Canada đã không ngừng phát triển và củng cố trên nhiều lĩnh vực thông qua các cơ chế và chính sách của Chính phủ hai nước. Năm 2017, Việt Nam và Canada chính thức thiết lập quan hệ đối tác toàn diện. Việt Nam là một trong những đối tác quan trọng của Canada trong Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), mở ra nhiều cơ hội cho các sản phẩm và dịch vụ của Canada tiếp cận thị trường Việt Nam cũng như ASEAN. Chiều ngược lại, Việt Nam cũng khai thác hiệu quả hiệp định này để tăng tốc hàng hóa xuất khẩu sang

Canada, với nhiều ưu đãi từ MFN (đối xử tối huệ quốc) và GSP (hệ thống ưu đãi phổ cập).

Canada hiện là đối tác thương mại lớn thứ ba của Việt Nam trong khu vực châu Mỹ, và Việt Nam là đối tác thương mại lớn nhất của Canada trong ASEAN. Năm 2023, mặc dù bị ảnh hưởng bởi suy thoái kinh tế toàn cầu, kim ngạch thương mại hai chiều Việt Nam - Canada vẫn đạt 6,2 tỷ USD. Ở góc độ địa phương, TP.HCM luôn coi trọng mối quan hệ hợp tác kinh tế với Canada. Kim ngạch xuất khẩu của TP.HCM 6 tháng đầu năm 2024 sang Canada ước đạt 215 triệu USD, tăng 30% so với cùng kỳ năm 2023. Tính đến Quý II/2024, Canada đã có 138 dự án đầu tư vào TP.HCM với tổng vốn là 134.192.676 USD, đứng thứ 23 trong tổng số 116 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào TP.HCM. Riêng 6 tháng đầu năm 2024 đã có 7 dự án của Canada được cấp phép với số vốn 739.228 USD.

Với vai trò là cầu nối, ITPC luôn chủ động phối hợp các cơ quan liên quan triển khai thực hiện các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư với các nước đặc biệt là Canada, tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp Canada đầu tư kinh doanh tại TP.HCM và ngược lại. Trên cơ sở đó, ITPC mong muốn tạo điều kiện để doanh nghiệp Thành phố cập nhật những tiêu chí, quy định mới nhất về thị

trường, thông tin xuất nhập khẩu, xây dựng thương hiệu từ Canada, hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam kết nối với các nhà mua hàng, nhà nhập khẩu của Canada, đồng thời đưa ra đề xuất giải pháp thúc đẩy thương mại song phương, đặc biệt cho ngành nông sản, thực phẩm - đồ uống, F&B, đồ gỗ - nội thất - gia dụng - thủ công mỹ nghệ, dịch vụ logistics...

Bà Đào Phương Thủy - Chủ tịch Vietnam - Canada Hub Solutions, thông tin: “Thủy sản và đồ gỗ nội thất là hai ngành hàng có thương mại song phương hiệu quả nhất giữa Việt Nam - Canada thời gian gần đây. Top 5 mặt hàng thủy sản Việt Nam xuất khẩu sang Canada là tôm, cá tra, mực và mực nang, phi lê cá, nghêu và trai. Việt Nam cũng nhập từ Canada tôm hùm, cua tuyết, cá hồi, cá thu và cá trích phục vụ thị trường trong nước và chế biến xuất khẩu”.

Theo bà Đào Phương Thủy, thương mại thủy sản Việt Nam - Canada đạt giá trị cao dựa trên nền tảng quan hệ hợp tác song phương được tăng cường. Doanh nghiệp thủy sản Việt Nam đã xây dựng thương hiệu và tối đa hóa giá trị thông qua sáng tạo các dòng sản phẩm thủy hải sản chế biến cũng như tận dụng tốt hệ thống phân phối sở tại.

Với đồ gỗ và nội thất, Việt Nam xuất khẩu nhiều đồ bọc nệm, ngoại thất, nội thất văn phòng và đồ gỗ dành cho trẻ em. Đồng thời, Việt Nam nhập khẩu từ Canada bột gỗ, giấy hoặc bìa, gỗ xẻ mềm, gỗ xẻ gỗ cứng và ván ép. Kinh nghiệm thúc đẩy xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp ngành đồ gỗ nội thất là phối hợp với đối tác cùng nghiên cứu nhu cầu và lập kế hoạch thị trường, liên danh để sản xuất các sản phẩm giá trị cao và xuất khẩu qua các thị trường khác trong khối CPTPP. Ngoài các lĩnh vực sản xuất trên, thời gian tới Việt Nam - Canada cũng có thể phối hợp quảng bá du lịch lẫn nhau để phát triển ngành kinh tế xanh.

Ông Zach Herbers - Giám đốc Điều hành The Herbers Agency, chia sẻ: “Việt Nam hiện là đối tác

thương mại lớn nhất của Canada ở khu vực Ấn Độ Dương - Thái Bình Dương và nằm trong top 15 đối tác thương mại hàng đầu trên toàn thế giới. Hoạt động thương mại giữa Canada và Việt Nam sẽ tăng trưởng hàng năm trong thập kỷ tới”.

Theo ông Zach Herbers, trong bối cảnh lạm phát và chi phí gia tăng cùng với sự không chắc chắn trên toàn cầu, Canada đang đẩy mạnh đa dạng hóa thị trường và chuỗi cung ứng. Trong khi đó, Việt Nam là thị trường hội tụ đủ các yếu tố vị trí địa lý chiến lược, dân số trẻ, chi phí cạnh tranh, thị trường tiêu dùng đang phát triển, kết nối rộng thông qua các hiệp định thương mại tự do. Hơn hết, Việt Nam - Canada có “chìa khóa” CPTPP với cam kết cắt giảm hoặc loại bỏ thuế quan đối với 98% hàng xuất khẩu, bao trùm gần hết các lĩnh vực thương mại nhưng thời gian qua vẫn chưa được tận dụng tối đa.

Để khai thác hiệu quả thị trường Canada, ông Zach Herbers khuyến nghị doanh nghiệp cần nghiên cứu nhu cầu sản phẩm của khách hàng, các đối thủ cạnh tranh, yếu tố định giá là gì nhằm đảm bảo sự sẵn sàng cung ứng và tạo nên sự khác biệt cho sản phẩm. Doanh nghiệp cũng có thể cân nhắc đến việc hợp tác với các doanh nghiệp địa phương, nền tảng thương mại điện tử để tăng sự hiện diện mà vẫn tiết kiệm chi phí.

Tại hội thảo, các đại biểu đã nghe khái quát các cơ hội thương mại song phương giữa Việt Nam và Canada như xu hướng thương mại chung giữa Việt Nam và Canada; Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP); Tìm kiếm bạn hàng ở Canada; Phương thức tiếp cận thị trường Canada... Bên cạnh đó, các đại biểu cùng tham gia thảo luận, trao đổi với 2 tọa đàm xoay quanh chủ đề về giải pháp thúc đẩy thương mại song phương ngành nông sản thực phẩm và Giải pháp thúc đẩy thương mại song phương ngành gỗ.



Phòng Dịch vụ - ITPC

Hội nghị kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Bangladesh và doanh nghiệp Việt Nam

Ngày 07/8/2024, Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh (ITPC) phối hợp với Vụ Thị trường Châu Á - Châu Phi, Bộ Công Thương cùng Phòng Thương mại và Công nghiệp Dhaka (DCCI), Bangladesh tổ chức Hội nghị kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Bangladesh và doanh nghiệp Việt Nam.

Tham dự Hội nghị có ông Nasir Uddin, Tham tán kinh tế Đại sứ quán Bangladesh tại Việt Nam; ông Md. Ashraf Ahmed, Chủ tịch Phòng Thương mại & Công nghiệp Dhaka (DCCI); ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC cùng đoàn đại diện 42 doanh nghiệp Bangladesh và 87 doanh nghiệp Việt Nam.

Phát biểu khai mạc Hội nghị, ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC nêu rõ, Bangladesh hiện là đối tác thương mại lớn thứ 2 của Việt Nam ở



Ông Trần Phú Lữ, Giám đốc ITPC phát biểu khai mạc Hội nghị.

khu vực Nam Á, chiếm tỷ trọng 9,3% xuất khẩu của Việt Nam đến Nam Á năm 2023 và 2% nhập khẩu của Việt Nam từ Nam Á năm 2023. Theo thống kê của Tổng Cục Hải quan Việt Nam, thương mại giữa hai nước tăng

4 lần trong vòng 10 năm (từ khoảng 350 triệu USD năm 2012 đến xấp xỉ 1,059 tỷ USD năm 2023).

Kim ngạch xuất nhập khẩu 6 tháng đầu năm 2024 giữa Việt Nam và Bangladesh ước đạt 562 triệu USD



Các đại biểu tham gia Hội nghị kết nối giao thương giữa Doanh nghiệp Bangladesh và Doanh nghiệp Việt Nam 7/8/2024.

trong đó kim ngạch xuất khẩu từ Việt Nam sang Bangladesh ước đạt 505 triệu USD. Các mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn bao gồm clinker và xi măng (110 triệu USD), xơ, sợi dệt các loại (83,8 triệu USD), hàng dệt, may (90 triệu USD), chất dẻo nguyên liệu (28 triệu USD), nguyên phụ liệu dệt, may, da, giày (37 triệu USD)... Ở chiều ngược lại, Việt Nam nhập khẩu từ Bangladesh nhiều nhất là dược phẩm (10,2 triệu USD), phế liệu sắt thép (5,2 triệu USD)...

Ở cấp độ địa phương, quan hệ thương mại giữa TP.HCM và Bangladesh đã có những bước phát triển đáng khích lệ. Kim ngạch xuất khẩu TP.HCM sang Bangladesh 6 tháng đầu năm 2024 ước đạt 24,8 triệu USD, tăng 54% so với cùng kỳ năm 2023.

TP.HCM là trung tâm lớn về kinh tế, tài chính, thương mại, văn hoá, khoa học - công nghệ, đổi mới sáng tạo, giáo dục - đào tạo của Việt Nam; đóng góp khoảng 22% trong tổng GDP và 28% ngân sách cả nước. Thành phố định hướng tập trung phát triển kinh tế nhanh và bền vững trên cơ sở đổi mới mô hình tăng trưởng, cơ cấu lại kinh tế dựa trên nền tảng kinh tế tri thức, ứng dụng khoa học - công nghệ, đổi mới sáng tạo và năng suất lao động cao.

ITPC là đơn vị trực thuộc UBND TP.HCM, được giao nhiệm vụ tổ chức thực hiện các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư, hỗ trợ doanh nghiệp thành phố, mở rộng thị trường, tìm kiếm đối tác, kết nối giao thương nhằm đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa sang các nước trên thế giới. Chính vì thế ITPC đóng vai trò như một trong những cầu nối vững chắc, luôn chủ động phối hợp các cơ quan liên quan triển khai thực hiện các hoạt động xúc tiến thương mại và đầu tư với các

nước đặc biệt là các thị trường tiềm năng mới, trong đó có Bangladesh và các nước Nam Á, tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư kinh doanh tại TP.HCM và ngược lại.

Bangladesh luôn là đối tác quan trọng về thương mại của Việt Nam và hai bên còn rất nhiều tiềm năng để khai thác. Cho đến nay, Việt Nam và Bangladesh đã có nhiều hợp tác song phương trong nhiều lĩnh vực như công nghệ thông tin, dệt may, thực phẩm Halal, dịch vụ phần mềm, hợp tác lĩnh vực ngân hàng và du lịch... Cả hai đều có nhu cầu tìm kiếm đối tác và thị trường mới, đây là thời điểm rất tốt để thúc đẩy hợp tác theo hướng hiệu quả hơn.

“Với mục tiêu thúc đẩy thương mại song phương giữa Bangladesh



Các doanh nghiệp kết nối giao thương.

và Việt Nam, Hội nghị kết nối giao thương giữa doanh nghiệp Bangladesh và doanh nghiệp Việt Nam được tổ chức lần này sẽ tập trung kết nối giao thương các ngành hàng bao gồm: ngành dệt may, ngành điện, điện tử và năng lượng, ngành cơ khí, ngành du lịch, logistic, ngành y tế, ngành nguyên liệu thô (nhựa, giấy, hóa chất)...”, ông Trần Phú Lữ nói.

Sau khi chiếu phim giới thiệu về thị trường Bangladesh là phát biểu của ông Md. Ashraf Ahmed, Chủ tịch Phòng Thương mại & Công nghiệp Dhaka (DCCI). Ông Md. Ashraf Ahmed cho biết, đoàn doanh nghiệp của DCCI đến từ Bangladesh lần này bao gồm nhiều nhà xuất khẩu, nhập khẩu, sản xuất và doanh nhân, bao

gồm các lĩnh vực sản xuất và dịch vụ đa dạng, đặc biệt tập trung vào chế biến nông sản & thực phẩm, y tế, vật liệu xây dựng, điện tử, hàng may mặc, Công nghệ thông tin và dịch vụ hỗ trợ, polymer & hóa chất, dược phẩm, các mặt hàng tiêu dùng nhanh, hậu cần và du lịch. Mặc dù thương mại song phương giữa Bangladesh và Việt Nam chứng kiến sự tăng trưởng vượt bậc, nhưng thương mại vẫn chỉ tập trung vào một số sản phẩm. Vẫn còn có tiềm năng rất lớn để thúc đẩy thương mại song phương giữa Bangladesh và Việt Nam bằng cách đa dạng hóa trao đổi thương mại hiện có.

Ông Md. Ashraf Ahmed kêu gọi doanh nghiệp Việt Nam có thể coi Bangladesh là cửa ngõ để thâm nhập và mở rộng sang thị trường Nam Á.

“Tôi cũng mong muốn kêu gọi các nhà đầu tư Việt Nam đầu tư vào Bangladesh vì đây là quốc gia có cơ chế đầu tư ấn tượng và cạnh tranh nhất ở Nam Á với các lợi ích tài chính và phi tài chính đa dạng cũng như môi trường pháp lý thuận lợi cho đầu tư nước

ngoài. Trong số các ưu đãi, có thể kể đến chính sách miễn thuế 100%, sở hữu nước ngoài, kho ngoại quan, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ là rất đáng chú ý. Hơn nữa, Bangladesh đã thiết lập các Hiệp định Đầu tư Song phương (BIT) và Hiệp định tránh đánh thuế hai lần (DTT) với hơn 35 quốc gia, trong đó có Việt Nam. Chuyến thăm của phái đoàn doanh nghiệp DCCI sẽ mở rộng mối quan hệ kinh tế song phương lâu dài giữa Bangladesh và Việt Nam. Tôi hy vọng chuyến thăm của đoàn doanh nghiệp DCCI và các cuộc gặp gỡ B2B với các công ty Việt Nam sẽ làm tăng thêm cơ hội thương mại và đầu tư giữa hai nước”, ông Md. Ashraf Ahmed phát biểu.

Phòng Thông tin - ITPC

Hội thảo “Đổi mới sáng tạo xanh cho các nhà máy và khu công nghiệp - Thuận dòng để phát triển bền vững”

Sáng 8/8, Trung tâm Xúc tiến thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC) phối hợp với Nền tảng kết nối đổi mới sáng tạo BambuUP tổ chức hội thảo “Đổi mới sáng tạo xanh cho các nhà máy và khu công nghiệp - Thuận dòng để phát triển bền vững”.

Tham dự Hội thảo có các đại biểu: bà Hồ Thị Quyên - Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP.HCM (ITPC); ông Nguyễn Mạnh Cường - Giám đốc Văn phòng phía Nam - Bộ Khoa học và Công nghệ; bà Nguyễn Hương Quỳnh - CEO Nền tảng thông tin và kết nối ĐMST BambuUP; ông Trần Thiên Long - Phó chủ tịch thường trực Liên chi hội Bất động sản Khu công nghiệp (VIREA); ông Trần Anh Đông - Giám đốc CAS-Energy; ông Vũ Trung Kiên - Chuyên gia tín chỉ carbon - Đại diện Trung tâm Hỗ trợ



Hội thảo thu hút gần 130 doanh nghiệp, các nhà máy, khu công nghiệp tham dự.

ứng phó biến đổi khí hậu. Hội thảo cũng thu hút gần 130 doanh nghiệp, các nhà máy, khu công nghiệp tham dự và báo - đài đưa tin sự kiện.

Phát biểu khai mạc tại Hội thảo, bà Hồ Thị Quyên, Phó Giám đốc ITPC cho biết, Thành phố luôn chú trọng phát triển kinh tế xanh, kinh tế tuần

hoàn gắn với Đổi mới sáng tạo thông qua hoàn thiện Đề án thí điểm cơ chế tài chính thực hiện biện pháp giảm phát thải nhà kính theo cơ chế trao đổi, bù trừ tín chỉ carbon; Đề án thành lập Viện Công nghệ tiên tiến và Đổi mới sáng tạo TP.HCM; Tổ chức Diễn đàn Kinh tế TP.HCM năm 2024 với chủ đề “Chuyển đổi công nghiệp, động lực mới cho phát triển bền vững TP.HCM”.

Để các doanh nghiệp nhìn nhận toàn cảnh bức tranh thách thức và cơ hội trong kỷ nguyên BANI (khó đoán, mong manh, phi tuyến tính), bà Nguyễn Hương Quỳnh, Giám đốc điều hành BambuUP chia sẻ 5 xu hướng chuyển đổi sản xuất xanh, đó là: tối ưu hóa năng lượng, sản xuất sản phẩm bền vững, giảm thiểu rác thải và tái chế, tăng cường công nghệ thông minh, tiếp cận sản xuất tinh gọn.

Tại hội thảo, ông Trần Thiên Long, Phó Chủ tịch Thường trực Liên chi hội Bất động sản công nghiệp Việt Nam (VIREA) đã phân tích các lợi ích kinh tế, môi trường và xã hội của xu hướng xanh hóa các doanh nghiệp sản xuất, các công nghệ ứng dụng và



Bà Hồ Thị Quyên, Phó Giám đốc ITPC phát biểu tại Hội thảo.

một số ví dụ chuyển đổi xanh thành công tại nhà máy và KCN trên địa bàn TP.HCM.

Ông Trần Anh Đông, Giám đốc CAS-Energy, nhấn mạnh vai trò quan trọng của các khu công nghiệp sinh thái để Việt Nam tham gia và cạnh tranh hiệu quả. Việc chuyển đổi xanh đặt các doanh nghiệp sản xuất vào thế khó về nhiều mặt: tài chính, nguồn lực, chính sách hỗ trợ,... nhất là trong giai đoạn khởi tạo và vận hành.

Một trong những nội dung thu hút sự quan tâm trong cộng đồng doanh nghiệp hiện nay là câu chuyện chuyển đổi các nỗ lực sản xuất xanh thành tín chỉ carbon. Ông Vũ Trung Kiên, chuyên gia tín chỉ carbon, cho biết việc kiểm kê khí nhà kính là bước đầu tiên để doanh nghiệp đánh giá lượng khí thải và xây dựng lộ trình giảm phát thải.

Tại phiên thảo luận của hội thảo, các chuyên gia cũng đã đưa ra những giải pháp tháo gỡ khó khăn cho nhà máy, KCN phía Nam khi đổi mới sáng tạo và chuyển đổi xanh, chia sẻ một số bài học kinh nghiệm điển hình, kết nối nguồn lực và gợi ý các giải pháp công nghệ thực tế.

Phòng Huấn luyện - ITPC

ELECTRIC VEHICLE – XE ĐIỆN

(Vui lòng theo dõi đề tài Xe điện từ Bản tin số 9 xuất bản ngày 8/8/2024)

I. Electric car vocabulary (Từ vựng về xe hơi điện)

❖ Electric motor

An electric motor is characterised by having instant torque, as well as **not generating any type of pollutant emissions during its use**, and without the need for a clutch or gear change (which is why they are automatic).



Ảnh TL

❖ Động cơ điện

Động cơ điện có đặc điểm là có mô-men xoắn tức thời, cũng như **không tạo ra bất kỳ loại khí thải ô nhiễm nào trong quá trình sử dụng** và không cần phải chuyển số hoặc ly hợp (đó là lý do tại sao gọi là động cơ tự động).

❖ Torque

This is the physical magnitude, measured in Newton/meter (Nm), which measures the force to be applied to the motor shaft. In the case of electric cars, they deliver **100% of the torque instantaneously**, which translates into very **powerful accelerations** (going from 0 to 62 mi/h in less than 8 seconds in most EV).

❖ Mô-men xoắn

Đây là độ lớn vật lý, được đo bằng Newton/mét (Nm), dùng để đo lực tác dụng lên trục động cơ. Trong trường hợp xe điện, chúng cung cấp **100% mô-men xoắn ngay lập tức**, chuyển thành khả năng **tăng tốc rất mạnh** (tăng tốc từ 0 đến 62 dặm/giờ trong vòng chưa đầy 8 giây ở hầu hết các loại xe điện).

❖ Charging cycle

Means **each period of fully recharging and discharging**. That is, if one day we recharge our electric car to 60%, we will not have completed a charging cycle until another day we recharge the remaining 40% to reach 100%.

❖ Chu kỳ sạc

Có nghĩa là **mỗi chu kỳ sạc đầy và ngừng sạc**. Nghĩa là, nếu một ngày chúng ta sạc lại xe điện của mình đến 60%, chúng ta sẽ không hoàn thành chu kỳ sạc cho đến khi chúng ta sạc nốt 40% còn lại để đạt 100%.

❖ Lifecycle

This is the **total number of charging cycles a battery is capable of withstanding over its useful life** (lifespan) while maintaining 100% of its capacity.

Current lithium-ion batteries have a lifespan of between **8 and 10 years** (coinciding with the warranty period most offered by brands), which is equivalent to about **3,000 complete charging cycles**.

Beware! After these years it does not mean that the battery is no longer useless, it means that it will have undergone a degradation process and that it will go from offering 100% of its capacity to 80% or 70%. Even so, it can still be reused, for example, for domestic energy storage or energy captured by solar panels.



Ảnh TL

❖ Vòng đời

Đây là **tổng số chu kỳ sạc mà pin có thể sạc trong suốt thời gian sử dụng** (tuổi thọ) mà vẫn duy trì 100% dung lượng.

Pin lithium-ion hiện tại có tuổi thọ từ **8 đến 10 năm** (trùng với thời hạn bảo hành mà hầu hết các thương hiệu cung cấp), tương đương với khoảng **3.000 chu kỳ sạc hoàn chỉnh**.

Hãy cẩn thận! Sau những năm này, điều đó không có nghĩa là pin không còn có thể sử dụng nữa, mà có nghĩa là pin sẽ trải qua quá trình xuống cấp và pin sẽ giảm từ mức cung cấp 100% dung lượng xuống còn 80% hoặc 70%. Mặc dù vậy, pin vẫn có thể được tái sử dụng, ví dụ như để lưu trữ năng lượng nội bộ hoặc thu năng lượng từ các tấm pin mặt trời.

Phòng Thông tin - ITPC

Những bí quyết để tăng sự gắn kết của khách hàng

Để tăng sự gắn kết với khách hàng, bạn cần tìm hiểu cách xây dựng quan hệ khách hàng, phát triển khách hàng thân thiết và gia tăng sự hiện diện của doanh nghiệp.

1. Tương tác với khách hàng

Người tiêu dùng muốn biết và kết nối với các công ty và thương hiệu mà họ mua hàng và ủng hộ. Tương tác khách hàng là sự trò chuyện của khách hàng với thương hiệu của bạn và trò chuyện với nhau về thương hiệu của bạn. Bạn có thể đo mức độ tương tác của họ thông qua các tương tác của khách hàng như lượt nhấp chuột, tỷ lệ mở email, tỷ lệ chuyển đổi và các số liệu đo lường khác. Dữ liệu vô giá đó có thể giúp bạn dự đoán hành động trong tương lai của khách hàng và phát hiện những khách hàng nào không tương tác hoặc lưỡng lự về thương hiệu của bạn và sau đó phát triển các chiến lược để có được những khách hàng đó.

Việc giữ chân khách hàng hiện tại sẽ dễ dàng hơn là thu hút được khách hàng mới và độ tương tác khách hàng tốt có thể góp phần tránh mất khách hàng: Công cụ tốt nhất của bạn để giữ lại khách hàng là giao tiếp tận trọng ở mỗi giai đoạn trong hành trình của khách hàng. Chia sẻ giá trị công ty của bạn trên mạng xã hội. Mời CEO hoặc quản lý điều hành khác tham gia trò chuyện. Khi giới thiệu về bản thân, bạn sẽ giúp khách hàng hiểu rõ về bạn và thương hiệu của bạn hơn. Họ sẽ tin tưởng bạn và đổi lại, sẵn sàng kể về bản thân họ cho bạn.

2. Chiến lược tiếp thị của bạn có thể gia tăng khách hàng thân thiết

Một chiến lược tiếp thị tốt sẽ có hiệu quả gấp hai lần chiến lược tương tác khách hàng. Chiến lược này mở rộng ra ngoài phạm vi xây dựng nhận thức về thương hiệu và bán sản phẩm để tối ưu hóa mọi trải nghiệm khách hàng. Bắt đầu từ việc cân nhắc tất cả các kênh tương tác hoặc cách khách hàng tương tác với thương hiệu của bạn.

Bạn không thể theo dõi lời truyền miệng nhưng bạn có thể thu thập dữ liệu về lượt truy cập trang web, đăng ký nhận email và liên hệ với bộ phận hỗ trợ khách hàng. Bạn có thể đo mức độ nhắc đến thương hiệu của bạn trên mạng xã hội theo thời gian và số thành viên cộng đồng đang hoạt động tương tác với trang web của bạn. Đi theo khách hàng của bạn dọc theo toàn bộ hành trình của họ

với thương hiệu của bạn có thể giúp bạn hiểu rất nhiều về mức độ hài lòng của khách hàng đối với bạn và có thể cho bạn biết bạn có thể cải thiện ở đâu và như thế nào.

3. Đặt mục tiêu chu kỳ khách hàng lý tưởng

Cho dù mô hình kinh doanh của bạn là gì, bí quyết chung vẫn là thu hút, giữ chân khách hàng và tối đa hóa số khách hàng trở thành người ủng hộ thương hiệu:

- Xây dựng nhận thức

Trước tiên, tạo logo đẹp mắt, độc đáo và các tài nguyên khác mà bạn có thể sử dụng cho tất cả các nhu cầu tiếp thị. Sau đó, quảng bá về thương hiệu của bạn. Thiết lập sự hiện diện trên mạng xã hội với nội dung bài bản, để logo và thương hiệu của bạn trở thành hình ảnh quen thuộc.

SEO (Search Engine Optimization) nghĩa chính là tối ưu hóa công cụ tìm kiếm. Công cụ tìm kiếm ở đây chính là Google, Bing, Ask, Yahoo,... những thứ mà người ta thường dùng để tìm kiếm một thông tin nào đó mà mình cần thông qua các từ khóa.

SEO chính là một tập hợp những thao tác, kỹ thuật để sao cho những công cụ tìm kiếm này có thể tìm thấy website của mình và xếp hạng nó cao hơn so với vô số những website khác, tương ứng với từ khóa mà người dùng internet truy vấn trên công cụ tìm kiếm đó.

Cụ thể hơn, khi người dùng gõ một từ khóa trên công cụ tìm kiếm, thì công cụ này sẽ trả về một bảng kết quả các website tương ứng với từ khóa. Và mục tiêu của cuối cùng của SEO chính là khiến cho website của mình xuất hiện ở những vị trí cao nhất trong bảng kết quả này, nhằm thúc đẩy người dùng nhấp chuột vào website của mình đầu tiên.

Tác dụng đầu tiên mà SEO mang đến cho một doanh nghiệp khi tiến hành hoạt động này đó chính là tăng lượt truy cập vào website của mình thông qua những cú nhấp chuột của người dùng. Kế đó chính là tăng thứ hạng website trên bảng kết quả tìm kiếm khi người dùng internet truy vấn những từ khóa tương ứng với website doanh nghiệp.

Và khi lượng truy cập tăng, thứ hạng website ngày càng cao hơn thì kết quả tất yếu chính là khách hàng tiềm năng của doanh nghiệp cũng tăng theo, và doanh



Ảnh TL

số bán hàng cũng bắt đầu có những bước phát triển nhảy vọt. Kèm theo đó chính là giá trị thương hiệu của doanh nghiệp sẽ ngày một trở nên quen thuộc và có uy tín trong lòng khách hàng, có chỗ đứng trên thị trường và giúp cho doanh nghiệp ngày càng mở rộng, phát triển về quy mô.

Để có một website SEO tốt, bạn cần có sự chuẩn bị chu đáo từ khâu phân tích yêu cầu thiết kế website để cho ra cấu trúc tổ chức trang web như thế nào, đến việc xác định các tiêu chí quan trọng để có phương pháp test lỗi website về kỹ thuật lẫn các yếu tố trải nghiệm người dùng. Do vậy, nếu bạn cần thiết kế website gấp đi nữa cũng không nên bỏ qua các yếu tố kiểm soát lỗi cơ bản trước khi bắt tay vào phát triển trang web đó.

Viết các bài trên blog trên một website SEO tốt, để khi khách hàng tìm kiếm trên Google về cách giải quyết vấn đề mà sản phẩm của bạn có thể giải quyết, trang web của bạn sẽ là một trong những kết quả tìm kiếm xuất hiện đầu tiên.

- *Vun đắp quan hệ với khách hàng tiềm năng*

Khách hàng tiềm năng có thể biết về bạn nhưng không biết liệu họ có muốn mua hàng hay không. Bạn có thể tạo chút động lực cho họ theo hướng phù hợp với một email hoặc tin nhắn SMS. Gửi bản tin qua email thông báo cho khách hàng của bạn biết về những ưu đãi và sản phẩm mới. Đây là cơ hội để phổ cập kiến thức cho họ về sản phẩm của bạn hoặc đề nghị thứ gì đó đặc biệt bằng cách giới thiệu, vì vậy hãy dành thời gian và công sức tạo nội dung tuyệt vời. Nếu gặp khách hàng tiềm năng thực sự, bạn có thể thiết kế và in tài liệu quảng cáo để phân phối tại các địa điểm chiến lược. Những tương tác ban đầu này là lúc thương hiệu của bạn tỏa sáng và việc tùy chỉnh theo cá nhân có thể đem lại lợi thế cho bạn.

- *Theo dõi sau khi mua hàng*

Khi khách hàng tiềm năng trở thành khách hàng mới, họ sẽ tạo cho bạn cơ hội chứng minh dịch vụ khách

hàng xuất sắc. Làm mọi thứ có thể để tạo trải nghiệm tích cực cho khách hàng tiềm năng mới, sử dụng email hoặc các công cụ dựa trên ứng dụng để hướng dẫn họ cách tối đa hóa giá trị của giao dịch mua hàng. Thăm dò ý kiến khách hàng về mức độ hài lòng và đảm bảo cập nhật cho họ về những cải tiến và ưu đãi mới.

Sử dụng hiểu biết ngày càng tăng của bạn về khách hàng để tùy chỉnh hơn nữa cho cá nhân và phân loại nội dung trao đổi với họ, đảm bảo bất kể thông tin nào họ nhận được từ bạn đều thích hợp. Nỗ lực xây dựng kết nối cảm xúc dẫn đến khách hàng thân thiết bằng cách thường cho họ vì đã chọn thương hiệu của bạn.

- *Chuyển buồn thành vui*

Khách hàng bức dọc là cơ hội tuyệt vời để chứng minh dịch vụ khách hàng vượt trội. Ngay cả phản hồi phê bình của khách hàng cũng có thể tích cực nếu khách hàng cảm thấy ý kiến của họ được trân trọng và các mối quan ngại của họ được giải quyết. Bạn có thể tạo sự ngạc nhiên cho họ với thứ gì đó tốt đẹp, như một món quà nhỏ hoặc chỉ là lời cảm ơn. Đôi khi, vấn đề được giải quyết còn có hiệu quả trong việc chuyển khách hàng của bạn thành người ủng hộ thương hiệu hơn so với việc hoàn toàn bạn coi như không có vấn đề gì để giải quyết.

4. Đảm bảo mọi tương tác đều tích cực

Thiết kế mọi nội dung trao đổi với khách hàng như bản tin, email và bài đăng trên mạng xã hội để tạo sự ngạc nhiên và vui vẻ cho họ.

Nếu bạn giao tiếp với khách hàng một cách chín chắn, trung thực và nhiệt tình, cùng với nội dung sáng tạo hấp dẫn, bạn sẽ tự tin trên hành trình phát triển thương hiệu thành công.

Phòng Thông tin - ITPC



Trang thông tin điện tử hỗ trợ giải đáp các vướng mắc của doanh nghiệp, vui lòng truy cập <http://www.doithoaidn.hochiminhcity.gov.vn> hoặc gửi câu hỏi đến hộp thư doithoai@itpc.gov.vn. Thông tin riêng của quý doanh nghiệp được bảo mật hoàn toàn.

Muốn hướng dẫn hỗ trợ đăng ký bảo hiểm xã hội cho người nước ngoài ưu tiên không đặt lịch online?

Doanh nghiệp chúng tôi cần hỗ trợ về hướng dẫn đăng ký nhận Bảo hiểm xã hội một lần cho người nước ngoài, trường hợp ưu tiên không phải đặt lịch online. Doanh nghiệp cũng xin quy trình riêng biệt dành cho người nước ngoài về nước.

Trả lời:

a/ Trường hợp: Doanh nghiệp cần hỗ trợ về hướng dẫn đăng ký nhận Bảo hiểm xã hội một lần cho người nước ngoài, trường hợp ưu tiên không phải đặt lịch online.

Nội dung hướng dẫn đăng ký nhận Bảo hiểm xã hội một lần cho người nước ngoài: Tại Mục 2 - Quy trình giải quyết hồ sơ hưởng BHXH 01 lần đối với người Nước ngoài (kèm theo thông báo số 4077/TB-BHXH ngày 03/8/2023 của BHXH TP.HCM) có quy định, hướng dẫn như sau:

- ❖ Thành phần hồ sơ: Theo giấy tiếp nhận hồ sơ và hẹn trả kết quả 208B ban hành kèm theo Quy trình này. Và có yêu cầu rõ các thủ tục, giấy tờ cần thiết khi giải quyết; Biểu mẫu kèm theo có song ngữ Anh - Việt.

- ❖ Về phương thức nộp hồ sơ: Người lao động nộp hồ sơ theo quy định cho BHXH thành phố Thủ Đức hoặc BHXH quận huyện.

- ❖ Hình thức nộp hồ sơ: Trực tiếp cho cơ quan BHXH.

Nội dung ưu tiên không phải đặt lịch online: Hiện nay BHXH Thành phố chưa có quy định về việc ưu tiên lấy số thứ tự, cũng như ưu tiên không phải đặt lịch đối với trường hợp người nước ngoài liên hệ giải quyết hồ sơ.

b/ Trường hợp: Doanh nghiệp xin quy trình riêng biệt dành cho người nước ngoài về nước.

Hiện nay, BHXH TP.HCM đã ban hành quy Quy trình giải quyết hồ sơ hưởng BHXH 01 lần riêng biệt dành riêng cho người Nước ngoài theo khoản 6 Điều 9 Nghị định số 143/2018/NĐ-CP, Quyết định số 166/QĐ-BHXH (Giấy tiếp nhận hồ sơ và hẹn trả kết quả 208B) tại Mục 2- Quy trình giải quyết hồ sơ hưởng BHXH 01 lần đối với người Nước Ngoài ban hành kèm theo thông báo số 4077/TB-BHXH ngày 03/8/2023 của BHXH TP.HCM.

Thủ tục cấp lại sổ BHXH?

Nhiều người lao động tự giữ sổ BHXH rồi làm mất, đến lúc nghỉ công ty chốt sổ thì chỉ có tờ rời, người lao động phải làm thủ tục cấp lại sổ như thế nào? Công ty làm cấp lại sổ cho người lao động có được không?

Trả lời:

Trường hợp mất sổ, người tham gia đến trực tiếp cơ quan BHXH để được hướng dẫn kê khai, nộp hồ sơ cấp lại sổ theo đúng quy định. Trường hợp đơn vị nộp hồ sơ cấp mất, chỉ nộp đề nghị cấp mất tờ rời của thời gian làm việc tại đơn vị.

Quy định đóng bảo hiểm xã hội cho người nước ngoài làm việc cả ở văn phòng chính và chi nhánh?

Người nước ngoài do công ty mẹ ở Nhật cử sang Việt Nam và là người đại diện pháp luật của văn phòng chính Thành phố Hồ Chí Minh và văn phòng chi nhánh ở Hà Nội. Giấy phép lao động sẽ xin riêng (ở TP.HCM là di chuyển nội bộ, ở Hà Nội là thực hiện hợp đồng lao động). Vậy cá nhân này có phải tham gia bảo hiểm bắt buộc ở văn phòng chi nhánh không?

Trả lời:

Căn cứ quy định tại Nghị định số 143/2018/NĐ-CP ngày 15/10/2018 của Chính phủ quy định:

Người lao động là công dân nước ngoài làm việc tại Việt Nam thuộc đối tượng tham gia BHXH bắt buộc khi:

- ❖ Có giấy phép lao động hoặc chứng chỉ hành nghề hoặc giấy phép hành nghề do cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam cấp;

- ❖ Và có hợp đồng lao động không xác định thời hạn, hợp đồng lao động xác định thời hạn từ đủ 01 năm trở lên với người sử dụng lao động tại Việt Nam.

Trừ trường hợp người nước ngoài di chuyển trong nội bộ doanh nghiệp theo quy định tại khoản 1 Điều 3 Nghị định số 11/2016/NĐ-CP ngày 03/02/2016 của Chính phủ và người lao động đủ tuổi nghỉ hưu theo quy định tại Khoản 1 Điều 187 Bộ luật Lao động (nay là khoản 2 Điều 169 Bộ luật Lao động năm 2019).

Như vậy, trường hợp người lao động nước ngoài làm việc 02 nơi, tại văn phòng chi nhánh Hà Nội nếu có giấy phép lao động và hợp đồng lao động xác định thời hạn từ đủ 01 năm trở lên với người sử dụng lao động tại Việt Nam thì tham gia BHXH bắt buộc.

TIN VĂN

❖ Theo số liệu từ Bộ NN-PTNT, 7 tháng của năm 2024, Việt Nam đã xuất khẩu 5,18 triệu tấn gạo với kim ngạch 3,27 tỷ USD, tăng 25,1% về lượng và 5,8% về giá trị so với cùng kỳ năm trước. Điều này có được một phần là nhờ giá gạo xuất khẩu của Việt Nam tăng cao. Giá xuất khẩu gạo trung bình đạt 632 USD/tấn, tăng hơn 18% so với cùng kỳ năm trước. Việc Ấn Độ có lệnh cấm xuất khẩu tất cả các loại gạo tẻ thường, trừ gạo trắng basmati đã làm cho giá gạo trên thị trường thế giới tăng lên. Do vậy, những nước xuất khẩu gạo như Việt Nam, Thái Lan đều có giá trị xuất khẩu gạo gia tăng. Philippines tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn của gạo Việt Nam. Tại Philippines, Việt Nam hiện chiếm tới 85% thị phần gạo nhập khẩu. Theo dự báo, sản xuất lúa gạo năm 2024 của nước ta sẽ đạt 43 triệu tấn, đảm bảo nhu cầu trong nước và xuất khẩu thu về hơn 5 tỷ USD. Cho đến nay, dù gặp nhiều khó khăn do thời tiết khắc nghiệt nhưng

ngành gạo Việt Nam vẫn duy trì được sự ổn định. (SGGP)

❖ Ngành dệt may đang có nhiều cơ hội đạt mục tiêu xuất khẩu 44 tỷ USD trong năm nay. Nhận định này được Hiệp hội Dệt may Việt Nam đưa ra trong bối cảnh xuất khẩu hàng dệt may 7 tháng qua đạt gần 24 tỷ USD, tăng 5% so với cùng kỳ. 7 tháng qua, đã có nhiều thị trường đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD. Đó là Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản, Trung Quốc và Hàn Quốc. Hiện nay, nhiều doanh nghiệp đã có đơn hàng cho cả năm nay, thậm chí đầu năm sau. Đặc biệt, vẫn còn dư địa để xuất khẩu dệt may bứt tốc những tháng cuối năm, do lượng hàng tồn kho của các đối tác nhập khẩu đã giảm đáng kể. (SGGP)

❖ Theo số liệu mới nhất của Tổng cục Thống kê, xuất khẩu các mặt hàng nông sản trong tháng 7/2024 đạt 1,96 tỷ USD. Cụ thể, lượng hạt tiêu xuất khẩu trong tháng 7 đạt 28.000 tấn, tăng 83% so với cùng kỳ năm trước. Nhờ yếu tố giá tăng,

nên kim ngạch xuất khẩu hạt tiêu trong tháng cũng tăng tới 181% so với cùng kỳ năm trước, lên mức 160 triệu USD. Hạt điều cũng ghi nhận tăng cả về số lượng và kim ngạch với lần lượt tăng 27,7% và 40,4% so với cùng kỳ năm trước, đạt 70.000 tấn và 428 triệu USD. Sản và sản phẩm của sản tăng 65% so với cùng kỳ năm trước về lượng, lên mức 240.000 tấn xuất khẩu trong tháng 7/2024, kim ngạch cũng tăng 64%, đạt 118 triệu USD. Lượng chè xuất khẩu của Việt Nam trong tháng cũng tăng 52% so với cùng kỳ năm trước, đạt 16.000 tấn. Với sự tăng nhẹ về giá đã kéo kim ngạch của mặt hàng này lên mức 29 triệu USD, tăng 56% so với cùng kỳ năm trước. Trái ngược với xu hướng tăng về lượng của chè và hạt tiêu, lượng cà phê và gạo xuất khẩu trong tháng lại giảm lần lượt 35% và 4% so với cùng kỳ năm trước, còn 70.000 tấn và 630.000 tấn. Tuy vậy, nhờ giá cao nên kim ngạch hai mặt hàng này vẫn tăng trưởng. (Vinanet)

BẢN TIN

**XÚC TIẾN
THƯƠNG MẠI
& ĐẦU TƯ**

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Giấy phép xuất bản số 02/GP-XBBT ngày 03 tháng 01 năm 2024 của Sở Thông tin và Truyền thông TP.HCM.



TRỤ SỞ

Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư Tp.HCM

Địa chỉ: 51 Đinh Tiên Hoàng, Q.1, Tp.HCM

Điện thoại: (028) 3823 6738

Fax: (028) 3824 2391

Email: itpc@itpc.gov.vn

Website: www.itpc.hochiminhcity.gov.vn



TRANG FACEBOOK CHÍNH THỨC CỦA ITPC

<https://www.facebook.com/ITPC.HOCHIMINH CITY>



- Kỳ hạn xuất bản: 01 tuần/01 kỳ.
- Khuôn khổ: 19cm x 27cm.
- Số trang: 16 trang.
- Số lượng: 1.000 bản/kỳ.
- Ngôn ngữ thể hiện: Tiếng Việt; song ngữ Việt – Anh.

TÒA NHÀ

92 - 96 Nguyễn Huệ, P. Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

ĐIỂM ĐẾN của doanh nhân, doanh nghiệp - nơi tổ chức chuyên nghiệp, hiệu quả các sự kiện xúc tiến thương mại và đầu tư.



- Diện tích gần 1.000 m² mặt tiền phố đi bộ Nguyễn Huệ
- Phù hợp nhiều dạng thiết kế
- Dịch vụ đa dạng, chuyên nghiệp
- Truyền thông hiệu quả

Tuần lễ triển lãm sản phẩm đặc trưng, sản phẩm OCOP tỉnh Bình Thuận năm 2024

Liên hệ: Phòng dịch vụ - ITPC
Điện thoại: (028) 39104903
(028) 39104039
(028) 38222 983
(028) 39104947
Email: bizcenter@itpc.gov.vn;
Website: www.itpc.hochiminhcity.gov.vn
vexa.vn



Tuần lễ kết nối giao thương và giới thiệu sản phẩm ngành cơ khí, công nghệ số, điện và điện tử năm 2024