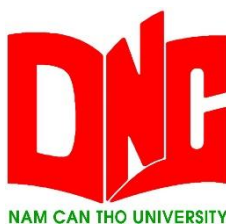


TRƯỜNG ĐẠI HỌC NAM CẦN THƠ
KHOA DU LỊCH VÀ QUẢN TRỊ KHÁCH SẠN-NHÀ HÀNG



BÁO CÁO THỰC TẬP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM DU
LỊCH NỘI ĐỊA TẠI CÔNG TY SOHA GROUP**

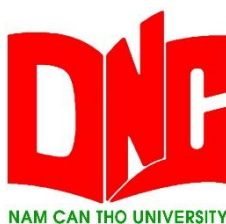
Sinh viên thực hiện: HÀ THỊ MỸ QUYỀN

Mã số sinh viên: 2010292

Lớp:DH20QTDO3

Cần Thơ, Tháng 6 năm 2024

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NAM CẦN THƠ
KHOA DU LỊCH VÀ QUẢN TRỊ KHÁCH SẠN-NHÀ HÀNG



BÁO CÁO THỰC TẬP

ĐỀ TÀI:

NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM DU LỊCH NỘI ĐỊA
TẠI CÔNG TY SOHA GROUP

Sinh viên thực hiện: HÀ THỊ MỸ QUYỀN

Mã số sinh viên: 2010292

Lớp:DH20QTDO3

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

THS. NGÔ HỒNG QUÂN

Cần Thơ, Tháng 6 năm 2024

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan báo cáo thực tập: “**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM DU LỊCH NỘI ĐỊA TẠI CÔNG TY SOHA GROUP**” là công trình nghiên cứu khoa học của riêng tôi trong quá trình học tập và làm việc trong suốt thời gian 2 tháng vừa qua. Các số liệu, thống kê và kết luận nghiên cứu được trình bày trong tiểu luận là trung thực và có nguồn gốc cụ thể, rõ ràng và chưa từng được công bố trong bất cứ công trình khoa học nào khác. Tôi xin chịu trách nhiệm về lời cam đoan của mình.

Người thực hiện

Hà Thị Mỹ Quyền

LỜI CẢM TẠ

Trước hết tôi xin chân thành cảm ơn thầy, cô giảng viên trong khoa Du Lịch cũng như các thầy cô trong **trường Đại học Nam Cần Thơ** đã tạo điều kiện và hỗ trợ tôi trong việc tìm đến cơ sở để thực tập và trải nghiệm trong thời gian vừa qua.

Để có cơ sở để tôi hoàn thành bài báo cáo thực tập của mình. Tôi cũng chân thành cảm ơn **ThS. Ngô Hồng Quân**. Người đã giúp đỡ tôi tận tình trong việc hoàn thành bài báo cáo thực tập này.

Đồng thời em xin bày tỏ lòng biết ơn đối với ban lãnh đạo cùng tập thể nhân viên của **Công Ty Cổ Phần Lữ Hành Nội Địa – Quốc Tế SOHA GROUP** đã giúp đỡ tạo điều kiện cho em trong suốt thời gian thực tập tại công ty, luôn sẵn sàng giúp đỡ cung cấp các thông tin để em có thể hoàn thành tốt bài báo cáo của mình. Đồng thời công ty cho em rất nhiều kinh nghiệm thực tế thông qua việc thị trường cùng công ty, từ đó em được tiếp xúc với môi trường công sở sớm và tích lũy nhiều kinh nghiệm.

Do lượng kiến thức còn hạn chế, kinh nghiệm thực tế cũng như thời gian thực tập không nhiều nên bài tiểu luận không tránh khỏi những sai sót. Kính mong thầy, cô đóng góp thêm ý kiến, chỉ bảo để đề tài tiểu luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Cần Thơ, ngày 24 tháng 06 năm 2024

Người thực hiện

Hà Thị Mỹ Quyền

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập- Tự do – Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT SINH VIÊN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

Họ và tên sinh viên: HÀ THỊ MỸ QUYỀN.....MSSV:2010292.....

Lớp: DH20QTD03..... **Khóa:** 8 **Khoa:** Du lịch và Quản trị Khách sạn, Nhà hàng

Trực thuộc trường: Trường Đại học Nam Cần Thơ

Thực tập trong thời gian từ: ngày 08/04/2024 đến ngày 08/06/2024 (02 tháng).

Tại đơn vị Cơ quan/Doanh nghiệp: Công Ty Cổ Phần Lữ Hành Nội Địa – Quốc Tế SOHA GROUP.....

Địa chỉ: 218 Hoàng Quốc Việt, P. An Bình, Q. Ninh Kiều, TP. Cần Thơ.....

Sau quá trình thực tập tại đơn vị của sinh viên, chúng tôi có một số nhận xét, đánh giá như sau:

1. Về ý thức tổ chức kỷ luật:

.....
.....
.....

2. Về tinh thần thái độ học tập:

.....
.....
.....

3. Về quan hệ, lối sống:

.....
.....
.....

4. Các nhận xét khác:

.....
.....
Đánh giá chung:
.....
.....
.....

Cần Thơ , ngày 24 tháng 06 năm 2024

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Xác nhận của đơn vị thực tập

(Ký, đóng mộc và ghi rõ họ tên)

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN

Do sinh viên: Hà Thị Mỹ Quyền

Dưới sự nhân xét của Ths. Ngô Hồng Quân

Đơn vị: Công Ty Cổ Phần Lữ Hành Nội Địa – Quốc Tế SOHA GROUP

NỘI DUNG NHẬN XÉT

Về hình thức :

.....

.....

.....

.....

Về nội dung :

.....

.....

.....

.....

Về thái độ :

.....

.....

.....

.....

Cần Thơ, ngày 24 tháng 06, năm 2024

XÁC NHẬN CỦA GVHD

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
PHIẾU NHẬN XÉT SINH VIÊN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP	iii
NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN	v
MỤC LỤC	vi
DANH SÁCH HÌNH	viii
LỜI MỞ ĐẦU	ix
Chương 1 : GIỚI THIỆU VỀ CƠ SỞ THỰC TẬP	1
1.1. Thông tin về cơ sở thực tập	1
1.2. Quá trình hình thành và phát triển	1
1.2.1 Chức năng:	3
1.2.2 Nhiệm Vụ	5
1.3 Cơ cấu tổ chức	6
1.4. Định hướng phát triển của công ty SOHA GROUP trong tương lai	7
1.4.1 Tầm nhìn dài hạn của SOHA GROUP	8
1.4.2. Tầm nhìn ngắn hạn của SOHA	9
CHƯƠNG 2: NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ THỰC TẬP	10
2.1. Nội dung thực tập	10
2.1.1. Nội dung công việc được phân công	10
2.1.2. Thuận lợi và khó khăn của bản thân trong thực tập	11
2.1.2.1 Thuận lợi:	11
2.1.2.2 Khó khăn:	11
2.2. Kết quả thực tập	12
2.2.1. Những kết quả thực tập đã đạt được	12
2.2.2. Mức độ đáp ứng của bản thân đối với yêu cầu thực tập	13
2.2.3. Kế hoạch hành động của bản thân sau đợt thực tập	13
CHƯƠNG 3: ĐỀ TÀI THỰC TẬP	15
3.1. Giới thiệu đề tài thực tập	15
3.1.1 .Tên đề tài: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM DU LỊCH NỘI ĐỊA TẠI CÔNG TY SOHA GROUP	15
3.1.2. Lý Do Chọn Đề Tài	15

3.1.3. Phương pháp nghiên cứu	16
3.2. Lược khảo tài liệu (cơ sở lý thuyết)	18
3.2.1 Khái niệm về Sản phẩm Du lịch	18
3.2.2 Các thành phần của sản phẩm du lịch	18
3.3. Tình hình hoạt động của doanh nghiệp (Cơ sở thực tiễn)	20
3.3.1 Các Dịch Vụ Du Lịch Nổi Bật	21
3.3.4. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến việc phát triển sản phẩm du lịch nội địa tại công ty SOHOA GROUP	29
3.4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận	32
3.4.1. Phân tích SWOT	32
3.5. Giải Pháp Nâng Cao Chất Lượng Sản Phẩm Du Lịch Nội Địa Tại Công Ty SOHA GROUP.	34
3.5.1. Nâng cao chất lượng thiết kế và quảng bá sản phẩm	34
3.5.2 Đẩy mạnh các hoạt động nghiên cứu thị trường	35
3.5.3. Đa dạng hóa các loại hình dịch vụ và du lịch	36
3.5.4. Chiến lược về nâng cao chất lượng sản phẩm	38
3.5.5 Chiến về giá và ưu đãi khách hàng.	39
3.5.6. Phát Triển Các Gói Du Lịch Mới Mẻ Với Tính Ứng Dụng Cao	39
3.6. Kết Luận Và Kiến Nghị	40
TÀI LIỆU THAM KHẢO	43
PHỤ LỤC	44

DANH SÁCH HÌNH

Hình 1.1. Logo SOHA GROUP.....	1
Hình 1.2. Trang chủ của SOHA GROUP trên trang web.....	1
Hình 1.3. Đại sứ thương hiệu SOHA GROUP.....	2
Hình 1.4. Trang bán vé tàu của SOHA GROUP.....	3
Hình 1.5. Các Tuyến tour nổi bật của SOHA GROUP.....	4
Hình 2.1. Mẫu tự thiết kế trong quá trình thực tập.....	10
Hình 3.1. Tăng trưởng khách du lịch sau đại dịch covid 19.....	15
Hình 3.2. Bà Nguyễn Giang Sở Hạ - Người sáng lập SOHA GROUP.....	22
Hình 3.3 Trang Titok của SOHA GROUP.....	24
Hình 3.4. Trang fanpage và trang chuyên bán vé của SOHA GROUP.....	25

LỜI MỞ ĐẦU

Du lịch là ngành kinh tế xuất hiện từ rất sớm trên thế giới. Nó được mệnh danh là: “Ngành công nghiệp không khói” và có vai trò vô cùng quan trọng trong đời sống của con người. Sự phát triển của ngành công nghiệp không khói mang lại GDP lớn cho nền kinh tế, giải quyết công ăn việc làm cho người dân, là đòn bẩy thúc đẩy các ngành trong nền kinh tế phát triển, là phương tiện quan trọng để thực hiện chính sách mở cửa, là cầu nối giữa các nước trên thế giới. Với chính sách mở cửa của nền kinh tế thị trường ngày nay có nhiều thành phần kinh tế thuộc sự tham gia của các hoạt động khác nhau mà đã đưa vào một cuộc cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp với nhau. Một doanh nghiệp để có thể tồn tại thì phải liên tục làm mới và cải thiện các lĩnh vực để giúp cho doanh nghiệp có chỗ đứng: Các hình thức quảng bá sản phẩm và lan truyền thông tin về sự tín nhiệm của công ty, biện pháp và nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên ,một trong đó chính là biện pháp để nâng cao chất lượng sản phẩm của công ty, là điều tất yếu của doanh nghiệp luôn phải hướng tới. Chất lượng sản phẩm là điều quan trọng hơn hết và chìa khóa giúp doanh nghiệp duy trì và phát triển, đây đều là những sản phẩm phải được kiểm duyệt và đảm bảo tuyệt đối .Từ đó mới có thể cạnh tranh bằng sức ép giá và tính hấp dẫn , gây bất lợi cho đối thủ cạnh tranh của mình.