

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



BÁO CÁO THỰC TẬP

ĐỀ TÀI

**GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ QUẢNG CÁO
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LỮ HÀNH NỘI ĐỊA – QUỐC TẾ SOHA GROUP**

Sinh viên thực hiện: VÕ THỊ THANH TRÚC

Mã số sinh viên: 203826

Lớp: DH20QTD03

Cần Thơ, tháng 06 năm 2024

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



BÁO CÁO THỰC TẬP

ĐỀ TÀI

**GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ QUẢNG CÁO
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN LỮ HÀNH NỘI ĐỊA – QUỐC TẾ SOHA GROUP**

Sinh viên thực hiện: VÕ THỊ THANH TRÚC

Mã số sinh viên: 203826

Lớp: DH20QTD03

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

ThS. MAI QUANG THUẬN

Cần Thơ, tháng 06 năm 2024

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đề tài nghiên cứu: “Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ quảng cáo tại Công ty Cổ Phần Lữ Hành Nội Địa – Quốc Tế SOHA GROUP” mà tôi thực hiện là một công trình nghiên cứu mang tính độc lập, được thực hiện dưới sự hướng dẫn và giúp đỡ nhiệt tình của giảng viên hướng dẫn ThS. Mai Quang Thuận, bên cạnh đó, không có bất cứ sự sao chép nào khác.

Đây là sản phẩm mà tôi đã nỗ lực nghiên cứu trong quá trình thực tập tại đơn vị. Các số liệu và kết quả trình bày trong bài báo cáo hoàn toàn trung thực. Nếu phát hiện có bất kỳ sự gian lận nào tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm về nội dung báo cáo của mình.

Sinh viên thực hiện

Võ Thị Thanh Trúc

LỜI CẢM ƠN

Qua thời gian học tập và rèn luyện tại Trường Đại Học Nam Cần Thơ, bản thân em đã tiếp thu được những kiến thức vô cùng quý báu. Với kiến thức đã được học kết hợp với quá trình thực tập tại Công ty Cổ Phần Lữ Hành Nội Địa – Quốc Tế SOHA GROUP, em nhận thấy giữa lý thuyết và thực tiễn còn có một khoảng cách nhất định. Do đó, bản thân cần phải tích lũy thêm kiến thức để có thể vận dụng vào thực tế.

Trong suốt quá trình thực tập, nghiên cứu và hoàn thành đề tài của mình, em đã may mắn nhận được sự quan tâm, giúp đỡ tận tình của nhiều cá nhân, tập thể trong và ngoài trường.

Nhân dịp này em xin bày tỏ lòng biết ơn tới Ban giám hiệu nhà trường, các thầy cô trong Khoa Du lịch và Quản trị Khách sạn – Nhà hàng – Trường Đại Học Nam Cần Thơ cùng Ban lãnh đạo công ty và các anh chị Công ty Cổ Phần Lữ Hành Nội Địa – Quốc Tế SOHA GROUP.

Đặc biệt, em xin được bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới thầy Mai Quang Thuận, người đã trực tiếp hướng dẫn em trong suốt quá trình nghiên cứu để hoàn thành đề tài này.

Cuối cùng em xin chúc Quý thầy cô trong Trường Đại Học Nam Cần Thơ cùng toàn thể Ban lãnh đạo Công ty Cổ Phần Lữ Hành Nội Địa – Quốc Tế SOHA GROUP một sức khỏe dồi dào và công tác tốt.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Võ Thị Thanh Trúc

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: Võ Thị Thanh Trúc **MSSV:** 203826
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: số 218 Hoàng Quốc Việt, phường An Bình, quận Ninh Kiều, thành phố 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:

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

Cán bộ hướng dẫn
(Ký và ghi rõ họ tên)

Cần Thơ, ngày tháng 06 năm 2024
Xác nhận của đơn vị thực tập
(Ký, đóng mộc và ghi rõ họ tên)

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

- GVHD: ThS. Mai Quang Thuận

- Đơn vị: Khoa Du lịch và Quản trị Khách sạn – Nhà hàng

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Cần Thơ, ngày tháng 06 năm 2024

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
NHẬN XÉT CỦA CƠ SỞ THỰC TẬP	Error! Bookmark not defined.
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN.....	iv
DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	vii
DANH MỤC CÁC BẢNG VÀ CÁC HÌNH	viii
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	2
1.3. Cơ cấu tổ chức	4
1.4. Định hướng phát triển trong tương lai.....	6
CHƯƠNG 2: NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ THỰC TẬP	8
2.1. Nội dung thực tập	8
<i>2.1.1. Nội dung công việc được phân công</i>	<i>8</i>
<i>2.1.2. Thuận lợi và khó khăn của bản thân trong thực tập.....</i>	<i>8</i>
2.2. Kết quả thực tập	8
<i>2.2.1. Những kết quả thực tập đã đạt được</i>	<i>8</i>
<i>2.2.2. Mức độ đáp ứng của bản thân đối với yêu cầu thực tập</i>	<i>9</i>
<i>2.2.3. Kế hoạch hành động của bản thân sau đợt thực tập</i>	<i>9</i>
CHƯƠNG 3: ĐỀ TÀI THỰC TẬP	10
3.1. Giới thiệu đề tài thực tập	10
3.2. Lược khảo tài liệu (Cơ sở lý thuyết)	11
<i>3.2.1. Giới thiệu chung về du lịch và kinh doanh du lịch</i>	<i>11</i>
<i>3.2.2. Dịch vụ quảng cáo trong kinh doanh lữ hành</i>	<i>13</i>
<i>3.2.3. Nội dung quảng cáo trong kinh doanh lữ hành</i>	<i>17</i>
<i>3.2.4. Các hình thức và phương tiện quảng cáo.....</i>	<i>22</i>
<i>3.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến quảng cáo</i>	<i>25</i>
3.3. Tình hình hoạt động của doanh nghiệp (Cơ sở thực tiễn).....	30
3.4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận	32
<i>3.4.1. Thị trường hoạt động của công ty</i>	<i>32</i>

3.4.2. Nhân lực dành cho quảng cáo của công ty.....	32
3.4.3. Hình thức và các phương tiện quảng cáo của công ty SOHA GROUP ..	33
3.4.4. Nội dung các thông điệp quảng cáo của SOHA GROUP.....	36
3.4.5. Những thuận lợi và ưu điểm trong hoạt động quảng cáo của SOHA GROUP	37
3.4.6. Những tồn tại trong hoạt động quảng cáo của SOHA GROUP	38
3.4.7. Những nguyên nhân	40
3.5. Đề xuất giải pháp	42
3.5.1. Nâng cao nhận thức về quảng cáo công ty.....	42
3.5.2. Nâng cao chất lượng tổ chức quản lý trong hoạt động quảng cáo của công ty.....	43
3.5.3. Tăng cường nhân lực cho các hoạt động quảng cáo.....	43
3.5.4. Tăng cường ngân sách công ty cho các hoạt động quảng cáo.....	44
3.5.5. Đa dạng hóa các hình thức và phương tiện quảng cáo.....	44
3.5.6. Nâng cao chất lượng các thông điệp quảng cáo	45
3.6. Kết luận và kiến nghị	46
3.6.1. Kiến nghị.....	46
3.6.2. Kết luận.....	47
TÀI LIỆU THAM KHẢO	49

DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT

VN: Việt Nam

BP: Bộ phận

IB: Inbound

OB: Outbound

ĐBSCL: Đồng bằng sông Cửu Long

WTO: World Trade Organization

UNWTO: United Nations World Tourism Organization

DANH MỤC CÁC BẢNG VÀ CÁC HÌNH

Hình 1.1. Logo của SOHA GROUP

Hình 1.2. Đại sứ thương hiệu của SOHA GROUP

Hình 1.3. Sơ đồ cơ cấu của công ty SOHA GROUP

Bảng 3.1. Số liệu nguồn khách của SOHA GROUP năm 2022

Bảng 3.2. Doanh thu của SOHA GROUP năm 2022 – 2023

Bảng 3.3. Tổng chi phí dành cho quảng cáo của công ty qua các năm

Hình 3.1. Website của SOHA GROUP

Hình 3.2. Fanpage của SOHA GROUP

Hình 3.3. Kênh Tik Tok của SOHA GROUP

Hình 3.4. Nhân viên đang gọi điện đến khách hàng

Hình 3.5. Nhân viên đang tư vấn, cung cấp các dịch vụ cho khách hàng