

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



LÊ THỊ THÚY DUY

**PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH
LỮ HÀNH NỘI ĐỊA CỦA DOANH NGHIỆP
DNC TRAVEL VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP**

TIỂU LUẬN THỰC TẬP TỐT NGHIỆP
Ngành Quản trị Dịch vụ Du lịch và Lữ hành
Mã số ngành: 7810103

Cần Thơ, tháng 3 năm 2022

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



NAM CAN THO UNIVERSITY

LÊ THỊ THÚY DUY

MSSV: 189754

**PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH
LỮ HÀNH NỘI ĐỊA CỦA DOANH NGHIỆP
DNC TRAVEL VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP**

TIỂU LUẬN THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

Ngành Quản trị Dịch vụ Du lịch và ữ hành

Mã số ngành: 7810103

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

THẠC SĨ NGUYỄN DU HẠ LONG

Cần Thơ, tháng 3 năm 2022

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Đề tài “*Phân tích chiến lược kinh doanh lữ hành nội địa của doanh nghiệp DNC travel và đề xuất giải pháp*”

do sinh viên: Lê Thị Thúy Duy thực hiện

dưới sự nhận xét của Ths Nguyễn Du Hạ Long

Đơn vị: Khoa Du lịch & Quản trị Nhà Hàng – Khách sạn, trường đại học Nam Cần Thơ

NỘI DUNG NHẬN XÉT

Về hình thức:

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

Về nội dung:

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

Về thái độ:

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

Cần Thơ, ngày....., tháng, năm 2022

XÁC NHẬN CỦA GVHD

(Ký, ghi rõ họ tên)

NHẬN XÉT CỦA GIÁM KHẢO

Đề tài “*Phân tích chiến lược kinh doanh lữ hành nội địa của doanh nghiệp DNC travel và đề xuất giải pháp*”

Do sinh viên: Lê Thị Thúy Duy thực hiện

dưới sự nhận xét của Ths Nguyễn Thị Chiêu

Đơn vị: Khoa Du lịch & Quản trị Nhà Hàng – Khách sạn, trường đại học Nam Cần Thơ

NỘI DUNG NHẬN XÉT

Về hình thức:

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

Về nội dung:

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

Về thái độ:

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

Cần Thơ, ngày....., tháng ..., năm 2022

XÁC NHẬN CỦA GIÁM KHẢO

(Ký, ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành được đề tài báo cáo thực tập này trước tiên em xin gửi đến quý thầy, cô trường Đại học Nam Cần Thơ lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất.

Đặc biệt, em xin gửi đến Thầy Nguyễn Du Hạ Long – người đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành đề tài báo cáo thực tập này lời cảm ơn sâu sắc nhất.

Em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo và các anh chị cán bộ, nhân viên bộ phận của Công ty DNC Travel đã tạo điều kiện thuận lợi cho em được tìm hiểu thực tiễn trong suốt quá trình thực tập tại công ty.

Trong thời gian học tập tại trường Đại học Nam Cần Thơ em đã được các thầy cô giảng dạy tận tình, truyền đạt cho em những kiến thức rất bổ ích để cho em có được những vốn kiến thức rất quan trọng cho chuyên ngành của em sau này. Trên thực tế không có sự thành công nào mà không gắn liền với những sự hỗ trợ, giúp đỡ dù ít hay nhiều, dù trực tiếp hay gián tiếp của người khác. Em xin chân thành cảm ơn ban giám hiệu nhà trường cùng quý thầy cô đã tận tâm giảng dạy cho em để giúp em hoàn thành tốt khóa học này.

Vì kiến thức bản thân còn nhiều hạn chế, trong quá trình thực tập, hoàn thiện chuyên đề này em không tránh khỏi những sai sót, kính mong nhận được những ý kiến đóng góp từ thầy cũng như quý công ty.

Cần Thơ, ngày 30 tháng 3 năm 2022

Người thực hiện

Lê Thị Thúy Duy

TRANG CAM KẾT

Tôi xin cam kết khóa luận này được hoàn thành dựa trên các kết quả nghiên cứu của tôi và các kết quả nghiên cứu này chưa được dùng cho bất cứ khóa luận cùng cấp nào khác.

Cần Thơ, ngày 30 tháng 3 năm 2022

Người thực hiện

Lê Thị Thúy Duy

MỤC LỤC

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	i
NHẬN XÉT CỦA GIÁM KHẢO	ii
LỜI CẢM ƠN	iii
TRANG CAM KẾT	iv
DANH SÁCH HÌNH.....	vii
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT.....	viii
CHƯƠNG 1	1
GIỚI THIỆU ĐỀ TÀI VÀ CƠ SỞ LÝ LUẬN.....	1
1.1 GIỚI THIỆU ĐỀ TÀI	1
1.1.1 Lý do chọn đề tài.....	1
1.1.2 Mục tiêu nghiên cứu	1
1.1.3 Phạm vi nghiên cứu.....	2
1.1.4 Phương pháp nghiên cứu.....	2
1.2 CƠ SỞ LÝ LUẬN	2
1.2.1 Khái niệm cơ bản về chiến lược Công ty Du lịch.....	2
1.2.2 Khái niệm kinh doanh lữ hành nội địa	3
1.2.3 Khái niệm về marketing và marketing du lịch.....	3
CHƯƠNG 2	5
CHIẾN LƯỢC KINH DOANH DU LỊCH VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP DNC TRAVEL	5
2.1 TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI NAM CẦN THỐ DNC	5
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty	5
2.1.2 Cơ cấu tổ chức của công ty	7
2.1.3 Lĩnh vực kinh doanh	10
2.1.4 Định hướng phát triển	10
2.1.5 Kết quả kinh doanh của công ty từ năm 2020 đến nay	10
2.1.6 Cơ sở vật chất kỹ thuật.....	12
2.2 CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI NAM CẦN THỐ DNC.....	13
2.2.1 Phân tích chiến lược kinh doanh cụ thể của công ty.....	13
2.2.2 Những thành công đạt được khi áp dụng chiến lược kinh doanh	27
2.2.3 Những hạn chế khi áp dụng chiến lược kinh doanh	29
2.3 ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN	31
2.3.1 Đẩy mạnh chính sách xúc tiến quảng cáo, xây dựng hình ảnh của công ty	31
2.3.2 Hoàn thiện chính sách sản phẩm.....	35
2.3.3 Hoàn thiện chính sách giá	43
2.3.4 Hoàn thiện chính sách phân phối	45
2.3.5 Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.....	46
CHƯƠNG 3	49
KẾT LUẬN	49
3.1 KIẾN NGHỊ	49

3.1.1 Một số kiến nghị đối với ban lãnh đạo công ty.....	49
3.1.2 Kiến nghị với nhà nước và tổng cục du lịch	53
3.2 KẾT LUẬN.....	54
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	57
NHẬT KÝ THỰC TẬP	58

DANH SÁCH HÌNH

Hình 2.1 Văn phòng chính của công ty được đặt tại Showroom Oto DNC.....	6
Hình 2.2 Logo công ty	7
Hình 2.3 Sơ đồ tổ chức nhân sự của công ty.....	8
Hình 2.4 DNC Travel vinh dự trở thành ban chấp hành chi hội hướng dẫn viên.....	12
du lịch Cần Thơ.....	12
Hình 2.5 Tour du xuân tại miền Tây	15
Hình 2.6 Tour du lịch biển đảo	15
Hình 2.7 Tour du lịch miền tây, khu vực ĐBSCL	16
Hình 2.8 Tour du lịch miền Trung	16
Hình 2.9 Tour học tập, trải nghiệm dành cho sinh viên.....	17
Hình 2.10 Tour du lịch xuyên Việt	19
Hình 2.12 Tour tham quan và học tập dành cho sinh viên.....	21
Hình 2.13 Trang Facebook chính của công ty	23
Hình 2.14 Đội ngũ CTV sale được training những kiến thức cơ bản	25
Hình 2.15 Sale trực tiếp tại trường học	26

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

UNWTO	:	Tổ chức Du lịch thế giới
ĐBSCL	:	Đồng bằng sông Cửu Long
CTV	:	Cộng tác viên
TNHH	:	Trách nhiệm hữu hạn
MTV	:	Một thành viên
TM	:	Thương mại