
Điều khoản tham chiếu



rikolto

Chuyên gia cố vấn đồng hành hỗ trợ xây dựng Mô hình kinh doanh rau chung cư

1. Ý tưởng

Hiện nay các hộ gia đình có điều kiện không chỉ quan tâm đến phương tiện sinh hoạt có chất lượng cao mà còn chăm lo đến đời sống tinh thần và sức khỏe. Họ chú trọng nhiều hơn tới chất lượng và nguồn gốc thực phẩm vì vậy có thể sẵn sàng chấp nhận trả một khoản chi phí cao hơn.

Theo xu thế, những gia đình có mức thu nhập tầm trung trở lên thường tập trung tại các chung cư trung và cao cấp. Do đặc thù các khu chung cư này chỉ có các siêu thị và ít khi gần với chợ truyền thống nên không có nhiều sản phẩm phong phú để lựa chọn. Do chất lượng sản phẩm phụ thuộc rất nhiều vào khâu quản lý của siêu thị nên các hộ gia đình có xu hướng ít mua hàng từ các siêu thị mà hay phải đặt hàng từ các cửa hàng thực phẩm sạch có quen biết. Chất lượng hàng hóa của các cửa hàng thực phẩm sạch cũng phụ thuộc nhiều vào khâu quản lý giám sát nguồn cung cấp, đây là khâu cũng góp chi phí tương đối cao trong cơ cấu giá thành sản phẩm nên các đơn vị thường bỏ qua hoặc giám sát lỏng lẻo.

Công ty cổ phần sản xuất và kinh doanh thực phẩm an toàn Vinh Hà (sau đây gọi là Công ty Vinh Hà) tự sản xuất được sản phẩm có chất lượng tốt (đạt tiêu chuẩn hữu cơ Việt nam) và mô hình quản lý sản xuất PGS tiên tiến. Quá trình sản xuất và kinh doanh của Công ty đang được ứng dụng chuyển đổi số từng phần. Quản lý sản xuất bằng nhật ký điện tử ghi chép hàng ngày, giúp lãnh đạo công ty cũng như người tiêu dùng kiểm soát được từng hành vi trên đồng ruộng của người sản xuất. Quá trình phân phối được quản lý bằng hệ thống truy xuất nguồn gốc theo chuẩn GS1 Quốc tế, đảm bảo truy nguyên được từng sản phẩm từ khâu làm đất, gieo trồng, chăm sóc, thu hoạch, sơ chế và giao nhận tới tay người tiêu dùng.

Do đặc thù về sản phẩm và năng lực sản xuất, Công ty xác định nhóm khách mục tiêu là những hộ gia đình sống tại các chung cư trung và cao cấp tại Hà Nội. Nhóm khách hàng này cư trú trong cùng 1 khu vực địa lý hẹp, do đó rất thuận lợi và tiết kiệm chi phí giao hàng. Chỉ cần một Cộng tác viên là người ở khu vực đó tham gia vào khâu mở rộng khách hàng và chia hàng đến từng hộ. Để quản lý được hiệu quả việc sản xuất kinh doanh theo định hướng này, chúng tôi cần tìm kiếm một chuyên gia cố vấn đồng hành trong suốt quá trình để hỗ trợ Công ty phân tích thị trường, xây dựng định hướng chiến lược, kế hoạch và qui trình kinh doanh trên cơ sở nền tảng số. Mô hình này nằm trong khuôn khổ hợp tác giữa Rikolto và Công ty cổ phần sản xuất và kinh doanh thực phẩm an toàn Vinh Hà giai đoạn từ 3/5/2021 đến 31/12/2026.

2. Mục tiêu

Chuyên gia cố vấn đồng hành hỗ trợ hướng dẫn đội ngũ Vinh Hà xây dựng và vận hành thành công mô hình kinh doanh rau chung cư dựa trên nền tảng công nghệ số nhằm cung cấp rau quả và thực phẩm an toàn vào các khu chung cư tại Hà Nội.

3. Kế hoạch thực hiện

Bắt đầu từ 25/9/2021 đến 31/12/2021 bao gồm các hoạt động sau:

Hoạt động	Thời gian	Thực hiện
Phân tích thị trường và đánh giá thực trạng	25-30/9/2021	Chuyên gia; Ban QLDA Công ty Vinh Hà
Phân tích và xây dựng mô hình (1) - khu vực khách hàng	1-10/10/2021	Chuyên gia; Ban QLDA Công ty Vinh Hà
Xây dựng mô hình (2) - khu vực hạ tầng, sản xuất	15-25/10/2021	Chuyên gia; Ban QLDA Công ty Vinh Hà
Xây dựng mô hình (3) - khu vực chào bán và cung ứng	25/10-01/11/2021	Chuyên gia; Ban QLDA Công ty Vinh Hà
Xây dựng mô hình (4) - khu vực tài chính	01-15/11/2021	Chuyên gia; Ban QLDA Công ty Vinh Hà
Định hướng chiến lược: Nền tảng	15-25/11/2021	Chuyên gia, Ban QLDA Công ty Vinh Hà
Định hướng chiến lược: Mục tiêu	25-30/11/2021	Chuyên gia; Ban QLDA Công ty Vinh Hà
Định hướng chiến lược: Giải pháp để đạt mục tiêu	01-10/12/2021	Chuyên gia; Ban QLDA Công ty Vinh Hà
Thiết lập các quy trình then chốt	10-15/12/2021	Chuyên gia; Ban QLDA Công ty Vinh Hà
Thiết lập các quy trình then chốt	10-15/12/2021	Chuyên gia; Ban QLDA Công ty Vinh Hà

4. Đầu ra yêu cầu

- Bản kết quả phân tích chi tiết về thực trạng kinh doanh của Công ty và nhu cầu của khách hàng tại các chung cư
- Mô hình khu vực khách hàng trong chiến lược và kế hoạch kinh doanh chung của Công ty
- Mô hình khu vực chào bán và cung ứng sản phẩm trong chiến lược và kế hoạch kinh doanh chung của Công ty
- Mô hình khu vực tài chính
- Nền tảng bền vững để xây dựng và phát triển Mô hình rau chung cư
- Mục tiêu ngắn hạn 6 tháng, 1 năm và mục tiêu dài hạn: 3 năm, 5 năm, 10 năm
- Chiến thuật, chiến lược ngắn và dài hạn trong các mô hình kinh doanh rau chung cư của công ty
- Bộ quy trình hướng dẫn then chốt để kinh doanh rau chung cư

5. Yêu cầu về năng lực chuyên gia

01 chuyên gia sẽ được tuyển để cố vấn xây dựng mô hình kinh doanh hiệu quả và đào tạo hướng dẫn đội ngũ Vinh Hà thực chiến thành công dự án này trên nền tảng công nghệ số (APP) với các tiêu chí sau:

- Có bằng tiến sĩ trở lên, có ít nhất 20 năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực chuyên môn về cố vấn, tư vấn, đào tạo nâng cao năng lực cho cá nhân, tổ chức, cố vấn tư vấn thực chiến cho các doanh nghiệp, các dự án trong và ngoài nước.
- Có kinh nghiệm trực tiếp trong lĩnh vực xây chiến thuật, cố vấn chiến lược và đào tạo thực chiến cho các tổ chức các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp tư nhân.
- Có kinh nghiệm trong hoạt động đào tạo và phát triển năng lực, xây dựng văn hóa doanh nghiệp cho lãnh đạo và các CBCNV các doanh nghiệp.
- Có ít nhất 10 năm kinh nghiệm trong việc nghiên cứu cấu trúc trí tuệ con người và vận dụng triết lý phương Đông và kỹ nghệ phương Tây để đưa ra các giải pháp mới nâng cao năng lực cho cá nhân và các tổ chức.
- Có nhiều mô hình phát triển năng lực đã được cấp chứng nhận.
- Có kinh nghiệm cố vấn doanh nghiệp trong chuỗi giá trị rau - củ - quả (đặc biệt là doanh nghiệp sử dụng hệ thống quản lý chất lượng PGS hữu cơ) là một lợi thế

6. Điều kiện chi trả

Mức thù lao được chi trả theo yêu cầu về năng lực và kinh nghiệm công tác phù hợp của vị trí cần tuyển dụng nêu tại Mục 5 của ToR này và theo quy định hướng dẫn về chi phí định mức của Công ty Vinh Hà, tổ chức Rikolto và tham khảo các qui định liên quan khác.

Tất cả các khoản thanh toán về đi lại, công tác phí cho chuyên gia tư vấn, tổ chức các cuộc họp/hội thảo, v.v ở địa phương sẽ được tính toán theo hướng dẫn về chi phí định mức của Công ty Vinh Hà, tổ chức Rikolto và các điều khoản có liên quan trong HPPMG.

Ban quản lý dự án sẽ trả cho chuyên gia tư vấn thông qua chuyển khoản ngân hàng theo tài khoản của chuyên gia tư vấn (chi tiết được cung cấp trong Hợp đồng cung cấp dịch vụ tư vấn) dựa trên sự chấp thuận của Ban quản lý dự án đối với các sản phẩm đã nêu trong TOR này.

7. Cách nộp đề xuất

Ứng viên vui lòng nộp đề xuất với các thông tin cần thiết (hồ sơ năng lực) qua email trước ngày 25 tháng 9 năm 2021 tới địa chỉ email: rauvinhha@gmail.com, tuan.dam@rikolto.org và vietnam@rikolto.org.