

ĐIỀU KHOẢN THAM CHIẾU

Chuyên gia tư vấn xây dựng chiến lược Marketing và Xây dựng thương hiệu cho Hợp tác xã thương mại dịch vụ Nông nghiệp

I. GIỚI THIỆU

Dự án của Liên đoàn HTX Raiffeisen CHLB Đức - DGRV tại Việt Nam hoạt động với mục tiêu góp phần thúc đẩy phát triển cơ cấu xã hội và giảm nghèo một cách bền vững và hiệu quả. Đây là dự án do BMZ (Bộ Hợp tác & Phát triển Kinh tế CHLB Đức) tài trợ triển khai tại Việt Nam trong những năm qua.

Để đạt được mục tiêu chung, DGRV hỗ trợ phát triển và củng cố để các hợp tác xã (HTX) hoạt động hiệu quả và ổn định thông qua việc tác động tới năm khía cạnh chính: Tiếp cận thị trường toàn diện; Bảo vệ tài sản kinh doanh và tiền gửi; Nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ đáp ứng nhu cầu thị trường; Tăng thu nhập của thành viên; Quản lý rủi ro. DGRV hiện đã thực hiện hỗ trợ hoạt động tư vấn hiệu quả ở nhiều cấp độ từ vĩ mô tới vi mô.

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng cao, nhiều HTX vẫn còn hạn chế trong việc xây dựng thương hiệu, phát triển kênh marketing và tiếp cận thị trường hiệu quả. Do đó, DGRV tuyển dụng chuyên gia tư vấn nhằm hỗ trợ các HTX nâng cao năng lực marketing và xây dựng thương hiệu một cách bài bản và thực tiễn. Mục tiêu cụ thể của các hoạt động tư vấn là:

- HTX có chiến lược marketing rõ ràng và khả thi
- HTX cải thiện nhận diện thương hiệu và truyền thông
- HTX áp dụng được các công cụ marketing vào thực tế

II. PHẠM VI CÔNG VIỆC

1. Đối tượng tư vấn

Hợp tác xã thương mại dịch vụ Nông nghiệp thuộc các Tỉnh là đối tác của DGRV có nhu cầu xây dựng chiến lược và nâng cao hiệu quả marketing của bản thân đơn vị. Các hợp tác xã có nhân sự phụ trách về marketing và định hướng đẩy mạnh marketing nhằm cải thiện thị phần, mở rộng doanh thu, lợi nhuận để đem lại lợi ích cho thành viên.

2. Nội dung tư vấn

Hoạt động tư vấn cần đảm bảo cung cấp các kiến thức thực tế và công cụ thực tiễn cho HTX trong lĩnh vực marketing và xây dựng thương hiệu, bao gồm:

- Đánh giá hiện trạng hoạt động bán hàng, xây dựng và quản lý thương hiệu của HTX
- Hướng dẫn xây dựng chiến lược marketing phù hợp với định hướng, quy mô và năng lực tài chính của HTX
- Hỗ trợ phát triển các kênh marketing theo hướng hiện đại, phù hợp với thị trường

- Tư vấn xây dựng hoặc hoàn thiện bộ nhận diện thương hiệu (logo, bao bì, nhãn mác, câu chuyện sản phẩm...)
- Hướng dẫn HTX xây dựng nội dung truyền thông và quảng bá sản phẩm

Nội dung tư vấn cần mang tính thực tiễn cao, dễ áp dụng và phù hợp với điều kiện của HTX tại Việt Nam.

Sau hoạt động tư vấn, các HTX có thể:

- Xác định rõ định hướng marketing và xây dựng thương hiệu
- Áp dụng được các công cụ marketing phù hợp
- Từng bước cải thiện khả năng tiếp cận thị trường

3. Địa điểm

Các hoạt động tư vấn có thể được tổ chức:

- Trực tiếp tại HTX/ Liên hiệp HTX; và/hoặc phòng họp của đối tác của DGRV tại các tỉnh
- Trực tuyến (online) hoặc kết hợp giữa 02 hình thức, tùy theo điều kiện thực tế.

4. Thời gian

- Mỗi đợt tư vấn kéo dài 2-4 ngày (bao gồm trực tuyến và *trực tiếp*)
- Khoảng thời gian thực hiện hoạt động tư vấn dự kiến tổ chức từ tháng 05.2026 đến tháng 10.2026. Thời gian cụ thể sẽ được thông báo bởi DGRV.

III. KINH PHÍ THỰC HIỆN

DGRV chi trả kinh phí chuyên gia thực hiện các hoạt động tư vấn, bao gồm:

- Tiền công chuẩn bị tài liệu và công cụ tư vấn
- Tiền công thực hiện tư vấn (bao gồm cả thời gian di chuyển)
- Chi phí đi lại, phòng nghỉ, bữa ăn liên quan đến đợt tư vấn

IV. SẢN PHẨM:

Chuyên gia tư vấn cần cung cấp các sản phẩm sau:

- Báo cáo đánh giá hiện trạng marketing và thương hiệu của HTX (*chia sẻ với HTX*)
- Chiến lược marketing và kế hoạch hành động cụ thể
- Đề xuất/thiết kế bộ nhận diện thương hiệu
- Tài liệu hướng dẫn triển khai marketing cho HTX
- Báo cáo tổng kết hoạt động tư vấn, bao gồm các khuyến nghị
- Ưu tiên áp dụng phương pháp tư vấn thực hành, lấy HTX làm trung tâm, kết hợp đào tạo ngắn và hướng dẫn trực tiếp.

IV. TIÊU CHÍ LỰA CHỌN ỨNG VIÊN

Ứng viên được đánh giá theo ma trận phía dưới dựa trên Đề xuất kỹ thuật và Đề xuất tài chính gửi tới DGRV trong thời gian tuyển dụng

Tiêu chí đánh giá	Tiêu chí đánh giá trong phạm vi công việc	Trọng số %
1. Năng lực chuyên môn (50%)	Kiến thức, kỹ năng cần thiết để thực hiện nội dung công việc	30
	Kinh nghiệm liên quan đến lĩnh vực (Ưu tiên có kinh nghiệm làm việc với SME/ Hợp tác xã nông nghiệp)	20
2. Tính phù hợp/ Hiệu quả (20%)	Lập phương pháp tiếp cận rõ ràng	10
	Đề xuất kế hoạch tư vấn phù hợp với Hợp tác xã là đối tượng mục tiêu	10
3. Tiến độ thực hiện (10%)	Đề xuất kế hoạch đảm bảo đáp ứng tiến độ	10
4. Chi phí (20%)	Tỷ lệ chi phí – hiệu quả	20

V. ĐĂNG KÝ HỒ SƠ

Hồ sơ ứng tuyển vui lòng gửi tới địa chỉ sau:

Văn phòng DGRV, Phòng 301-302, Nhà A1, Ngoại giao đoàn Vạn Phúc, Số 298 Kim Mã, Phường Ngọc Hà, Thành phố Hà Nội

Hồ sơ có thể chuyển qua đường thư điện tử tới Ms. Vi Thùy Linh – Cán bộ tư vấn (email: lvi@dgrv.coop).

Hạn nộp hồ sơ: 23h:59 ngày 26/04/2026

Hồ sơ bao gồm:

1. Thông tin Chuyên gia (hồ sơ cá nhân, CV)
2. Đề xuất kỹ thuật (cho 1 HTX)
3. Đề xuất tài chính

Ứng viên vui lòng chuẩn bị hồ sơ bằng song ngữ tiếng Anh- Việt

Vui lòng lưu ý: Chỉ những ứng viên được lựa chọn cho phỏng vấn sẽ được liên hệ.

Trân trọng cảm ơn.

