

Thu VÀNG





Thư ngỏ

Đại gia đình F.I.T Group thân mến!

Chưa có năm nào mùa thu lại đáng nhớ như năm nay, bão lũ ập đến gây nhiều thiệt hại về người và của. Nhưng với sức trẻ của tuổi 17, CBNV F.I.T Group quyết tâm chung sức đồng lòng, khắc phục thiệt hại sau bão.

Mùa thu đáng nhớ nhưng cũng báo hiệu những hi vọng, những chặng đường mới sắp đi khởi đầu cho những thành công sắp tới. Trên những nhà máy, những văn phòng, người F.I.T Group vẫn miệt mài để cho những mùa sau sẽ nhiều niềm vui hơn những mùa trước.

Tháng 9 – tháng của những sự kiện “đặc sắc” tinh thần OGSM: workshop đào tạo OGSM; cuộc thi Rung chuông vàng,... hứa hẹn sẽ mang tới nhiều điều hấp dẫn cùng những phần quà đầy bất ngờ. Hơn hết, tinh thần học – hiểu – thấm nhuần OGSM sẽ được lan tỏa mạnh mẽ hơn bao giờ hết tới từng F.I.Ters.

Cùng chúc cho những dự án, những hoài bão, ước mơ của F.I.T Group đang triển khai, đang ấp ủ sẽ sớm hiện thực hóa và thành công hơn nữa, để ngôi nhà F.I.T luôn có những mùa vui rộn ràng, rộn ràng trong ánh mắt, trên khuôn mặt và trong con tim người F.I.T.

Thân mến,

Đan biên tập

FIT INSIDER NO.18

Có gì?

ĐIỂM TIN 360°

04

HIỂU VỀ OGSM

07

Objectives (mục tiêu chính) trong OSGM

NHỊP SỐNG F.I.T GROUP

10

Người F.I.T làm gì?

Người F.I.T đọc gì?

Người F.I.T nghĩ gì?

Ngày hội mua hàng?

ĐỐI THOẠI CÙNG FIT

16

Gặp gỡ anh Ngô Hồng Phúc - Giám đốc sản xuất TCC



Điểm tin 360⁰

30 ngày của chúng ta trôi qua vô cùng sôi động, hãy cùng FIT INSIDER nhìn lại hành trình đầy màu sắc thông qua các điểm tin nhanh 360



Các sự kiện nổi bật tháng vừa qua

1

F.I.T Champion vinh danh 11 nhà vô địch xuất sắc Quý 2/2024

Ngày 23/8/2024, F.I.T Champion Quý 2/2024 đã được long trọng tổ chức tại 2 điểm cầu: Hà Nội, Khánh Hòa, với 11 nhà vô địch được vinh danh, thu hút sự theo dõi của hàng trăm CBNV toàn Tập đoàn. 11 nhà vô địch được vinh danh trong Quý 2/2024 là những gương mặt có thành tích bán hàng xuất sắc, đạt tỷ lệ doanh số trên 100%. Trong

số đó, nổi bật có ông Nguyễn Quốc Đạt (NVBH) lập kỷ lục với doanh số đạt 139%; ông Võ Quốc Thông (NVBH) cán đích thứ hai khi đạt doanh số 125%; các nhà vô địch còn lại là NVBH, SS của VKD và ASM, chi nhánh Hồ Chí Minh của DCL. Các nhà vô địch F.I.T Champion sẽ nhận giải thưởng bao gồm cúp, bằng khen, tiền thưởng từ BTC.



2

Vikoda chính thức xuất khẩu sang thị trường tỷ dân của Trung Quốc

Ngày 26/7/2024, nhãn hàng nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda chính thức ký kết hợp tác với đối tác Công ty Công nghệ Thực phẩm Nutrin Quảng Châu – Guangzhou Nutrin Food Technology Company. Sự kiện ký kết lần này là dấu mốc quan trọng cho Vikoda khi lần đầu tiên mang những sản phẩm nước khoáng kiềm nguyên bản Vikoda đến với đất nước tỷ dân. Phát biểu tại sự kiện, ông Liêu Dục, đại diện của Nutrin hết lời khen ngợi

các sản phẩm của Vikoda và cho rằng nhãn hàng rất phù hợp với xu hướng thịnh hành về các sản phẩm F&B chất lượng, an toàn, lành mạnh trên thị trường Trung Quốc bởi những lợi ích vượt trội, khác biệt. Ông cũng nhận định rằng nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda sẽ đem lại ảnh hưởng tích cực tuyệt vời cho sức khỏe, từ đó gây dựng thói quen tiêu dùng nước thường xuyên, lành mạnh tại đất nước đông dân nhất thế giới này.



Dược Cửu Long thăm hỏi và hỗ trợ đoàn viên, người lao động có hoàn cảnh khó khăn

Ngày 26/7, Công đoàn cơ sở CTCP Dược phẩm Cửu Long đã tổ chức chương trình thăm hỏi và trao tặng quà cho đoàn viên, người lao động có hoàn cảnh khó khăn. Đây là hoạt động ý nghĩa, thiết thực hướng tới đoàn viên và người lao động nhân dịp kỷ niệm 95 năm ngày thành lập Công đoàn Việt Nam (28/7/1929 – 28/7/2024). Tại DCL, CBCNV không chỉ được làm việc tại một môi trường lao động an

toàn, văn minh mà còn được hưởng những chính sách đãi ngộ tốt, được chăm lo về đời sống vật chất và tinh thần. Việc thăm hỏi, chia sẻ, động viên đoàn viên, người lao động có hoàn cảnh khó khăn là một trong những hoạt động mang ý nghĩa xã hội sâu sắc, thể hiện tính nhân văn cao cả, là nguồn cổ vũ, động viên, khích lệ đoàn viên tiếp tục phấn đấu, vươn lên khắc phục những khó khăn trong cuộc sống.



Hội nghị tái nhận diện Đánh Thạnh 2024: Bước chuyển mình thành công của thương hiệu

Ngày 11/08/2024 tại Thành phố Nha Trang, Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa tự hào công bố diện mạo hoàn toàn mới của nhãn hiệu Đánh Thạnh thông qua Hội nghị tái nhận diện Đánh Thạnh 2024. Đây là sự kiện quan trọng đánh dấu bước đổi mới đầy triển vọng của nhãn hiệu, tiếp nối hành trình nước khoáng thiên nhiên tại Việt Nam. Logo mới là sự giao thoa giữa bố cục logo cũ, thêm nét chấm phá với sự cách điệu của những chữ cái

đầu, thể hiện nét chuyển của dòng chảy vô cực, vĩnh cửu, luôn tuần hoàn và vận động hướng phía trước, đúng với tinh thần của Đánh Thạnh trong thời kỳ mới là vươn ra thế giới. Bên cạnh đó, chữ A cách điệu, ẩn dụ cho hình ảnh giọt nước được chắt chiu qua những cơn mưa quý giá ở dãy Trường Sơn, khởi nguồn cho vị ngon hiếm có từ Ngọc Trong Đá. Logo mới thể hiện rõ ràng hơn sứ mệnh mà Đánh Thạnh đang hướng đến: Mang nguồn nước quý đến mọi miền đất nước và vươn tầm quốc tế.



Hiểu về OGSM





Objectives (mục tiêu chính) trong OGSM



Objectives (Mục tiêu chính) là chữ cái đầu tiên trong OGSM và được coi là “hòn tủy” của OGSM, các chữ cái còn lại chính là cách để thực thi đạt được tới O. Objectives là mục tiêu vươn tới của công ty, được diễn đạt thành lời một cách rõ ràng, ngắn gọn, dễ hiểu, dễ nhớ, đôi khi chứa cả những yếu tố định lượng.



Objectives luôn hướng đến những mục tiêu dài hạn và tham vọng, có thể hiểu đây chính là sứ mệnh của tổ chức. Tuy nhiên, sứ mệnh ngôi sao là điều khó có thể chạm tới nên Objectives hiện nay tại F.I.T Group được Ban lãnh đạo cho phép hiểu là một loại nhiệm vụ phải đạt được, mang tính cụ thể, kéo dài trong vòng từ 1- 5 năm và phải liên kết chặt chẽ với sứ mệnh của công ty. Đây cũng là lý do vì sao Objectives có thể chứa cả những yếu tố định lượng.

Objectives càng lớn, tính thách thức và tham vọng càng lớn thì việc thực thi càng đòi hỏi nỗ lực, sáng tạo và sự khác biệt. Điều ấy đồng nghĩa là với OGSM không có gì là bất khả thi. Objectives giúp định hướng và tập trung cho các hoạt động của công ty, đảm bảo sự thống nhất, nhằm đạt được mục tiêu tổng thể. Objectives của phòng ban là Goals của công ty, Objectives của cá nhân chính là Goals của phòng ban.

Các đặc tính chính của Objectives

Rõ ràng, dễ hiểu

Objectives phải được phác thảo và diễn đạt một cách ngắn gọn, rõ ràng, dễ nhớ, dễ hiểu, không gây hiểu lầm hoặc mập mờ.



Liên kết chặt chẽ với sứ mệnh

Objectives có thể là sứ mệnh hoặc là những nhiệm vụ liên quan tới sứ mệnh của doanh nghiệp.

Mang tính thách thức

Chỉ những mục tiêu thách thức, tạo nên đột phá trong quá trình phát triển của doanh nghiệp mới được lựa chọn làm Objectives.



Nhịp sống F.I.T Group

Người FIT ở khắp nơi đang làm gì, đọc gì, nghĩ gì, bạn đã biết chưa?





Người F.I.T Làm gì?



“ Lan tỏa tinh thần yêu thể thao ” cùng giải chạy F.I.T Runners

Ngày 24/08/2024, F.I.T Group đã tổ chức thành công ngày hội Outing với hoạt động chính là Giải chạy F.I.T Runners tới toàn bộ các cán bộ nhân viên văn phòng Tập đoàn. Giải chạy được tổ chức tại Công viên hồ Thiên nga – Ecopark Hưng Yên.



Hoạt động nhằm thúc đẩy tinh thần thể dục thể thao, nâng cao sức khỏe cho CBNV, từ đó gia tăng sự gắn kết, vượt lên chính mình để hoàn thành mục tiêu, chinh phục đích đến. Vượt qua thời tiết oi nóng, xuyên suốt chặng đua 3km quanh hồ Thiên Nga, toàn bộ 15 thí sinh đã hoàn thành xuất sắc chặng đua của mình với kết quả chưa từng có. Chung cuộc, 2 thí sinh Lưu Tuấn Anh và Phạm Ngọc Anh đã đạt Huy chương vàng hạng mục nam và nữ; huy chương bạc thuộc về chị Lại Thị Mai Hồng Minh và anh Nguyễn Tiến Lợi.

“Cuộc thi không chỉ là cơ hội giao lưu, gắn kết tinh thần đồng đội mà còn giúp CBNV rèn luyện sức khỏe, vượt qua giới hạn bản thân. Tôi vốn là người ít vận động, nhưng nhờ có cuộc thi F.I.T Runners mà tôi đã hạ quyết tâm tập chạy mỗi ngày, nhờ đó sức khỏe của tôi cũng tốt hơn,” chị Nguyễn Linh Chi chia sẻ.



Chương trình Outing không chỉ dừng lại ở giải chạy F.I.T Runners mà còn hấp dẫn người tham gia bởi các minigame ngoài trời thú vị được tổ chức vào buổi chiều cùng ngày. Thông qua hai trò



chơi “Lựa đúng trúng tiền” và “Giữ tài sản”, rất nhiều phần quà ý nghĩa đã được trao cho những người chơi may mắn. Thời gian tới, F.I.T Group sẽ tiếp tục tổ chức những chương trình thú vị để gắn kết hơn nữa CBNV, cùng nhau tạo nên nhiều kỷ niệm đẹp trong quãng thời gian công tác và cống hiến tại Tập đoàn.



Người F.I.T Nghĩ gì?



Mùa thu gợi nhắc cho bạn điều gì?



“

Với mình, mùa thu chính là mùa đẹp nhất trong năm, là sự chuyển mình của thiên nhiên khi những chiếc lá chuyển màu từ xanh sang vàng, cam, đỏ, tạo nên một bức tranh tuyệt đẹp. Mùa thu gợi nhắc cho mình về mùi lúa non ở quê nhà, về tuổi thơ tươi đẹp của mình. Đây cũng là thời điểm để mình nhìn nhận lại nửa năm đã qua và lên kế hoạch để hoàn thành những mục tiêu còn dang dở trong năm.

Chị Phạm Ngọc Anh

“

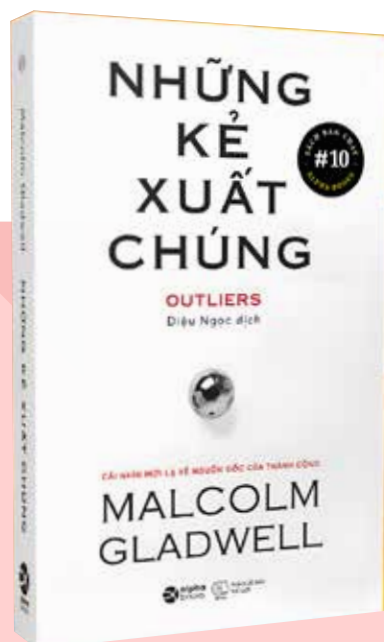
Mùa thu luôn gợi cho mình nhớ đến mùa tựu trường. Dù đã rời xa ghế nhà trường nhưng mỗi lần mùa thu đến, nhìn thấy các em đi khai giảng là mình lại thấy bồi hồi, nhớ về những ngày ra quân tình nguyện tại các điểm thi với tinh thần sục sôi. Giờ đi làm, vẫn với tinh thần sục sôi đó, mình cố gắng hiến cho công việc, cho công ty, đóng góp công sức nhỏ bé của mình để mang lại thành công cho doanh nghiệp.

Anh Lý Hoàng Nam





Người F.I.T Đọc gì?



NHỮNG KẺ XUẤT CHÚNG

“Bạn luôn mong muốn thành công? Bạn mơ ước trở thành một nhân vật xuất chúng? Nếu bạn làm trong lĩnh vực công nghệ thông tin, những yếu tố nào giúp bạn trở thành một người như Bill Gates? Nếu hoạt động trong lĩnh vực nghệ thuật, bạn từng bao giờ so sánh mình với ban nhạc The Beatles hay thiên tài Mozart chưa? Trong cuốn sách giản dị này có những chỉ dẫn, gợi mở con đường hướng mỗi người tới thành công như mong ước. Hãy cùng tôi bước vào thế giới của “Những kẻ xuất chúng”

Hoài Nam

Trong cuộc hành trình khám phá bí mật của sự thành công, cuốn sách "Những kẻ xuất chúng" của Malcolm Gladwell là một ngọn hải đăng soi rõ con đường phía trước. Qua mỗi trang sách, Gladwell không chỉ phá vỡ những quan niệm truyền thống về tài năng và nỗ lực, mà còn giúp chúng ta mở rộng tầm nhìn về những yếu tố không ngờ tới đằng sau những thành tựu vĩ đại.

Gladwell nhấn mạnh rằng sự kiên trì và làm việc chăm chỉ là chìa khóa quan trọng để tạo nên sự khác biệt. Trong cuộc sống, chúng ta không thể kiểm soát mọi yếu tố xung quanh, nhưng chúng ta hoàn

toàn có thể kiểm soát được mức độ cố gắng và nỗ lực mà mình bỏ ra. Đừng để những bất lợi hay những yếu tố nằm ngoài tầm với làm bạn nản lòng. Thay vào đó, hãy dùng nó làm động lực để thúc đẩy bản thân phấn đấu hơn nữa. Malcolm Gladwell, trong tác phẩm "Những kẻ xuất chúng" của mình, đã mở ra một góc nhìn mới mẻ – thành công là sự kết hợp giữa tài năng và sự luyện tập miệt mài.

Một điều quan trọng mà Gladwell muốn chúng ta thấu hiểu: tài năng tự nhiên giống như một mảnh đất màu mỡ, nó sẽ cung cấp cho bạn một điểm khởi đầu tốt. Nhưng nếu bạn

không 'trồng trọt' trên mảnh đất ấy – nghĩa là không luyện tập và phát triển nó – bạn sẽ không bao giờ có thể thu hoạch được thành quả mà mình mong muốn.

Link đọc:

https://drive.google.com/file/d/1VU8GXrV0SGB8Q0lcBG60PQiGPS23-gp_/view



SỰ KIỆN ĐẶC BIỆT KHÔNG THỂ BỎ LỠ QUAY GIẢI THẮNG 9/2024

15h ngày 27/09/2024
Tại 03 điểm cầu

DANH SÁCH TRÚNG GIẢI QUAY SỐ MAY MẮN **Giải Tháng 8/2024**

Ban tổ chức chương trình Ngày hội mua hàng Người F.I.T dùng hàng F.I.T trân trọng thông báo danh sách trúng giải thưởng quay số may mắn Tháng 8/2024 như sau:

GIẢI NHẤT

3.000.000đ

Phạm Thị Bích Đào

GIẢI NHÌ

2.000.000đ

Dương Thúy Hằng
Nguyễn Linh Chi

GIẢI BA

1.000.000đ

Nguyễn Duy Tuấn
Phạm Thị Bích Đào
Dương Thúy Hằng

Các FITERs trúng giải vui lòng liên hệ với bạn **Nguyễn Linh Chi - 0705116634**; cung cấp STK ngân hàng để BTC tiến hành các thủ tục thanh toán và nhận giải thưởng. Chương trình Ngày hội mua hàng vẫn còn tiếp diễn với nhiều giải thưởng hấp dẫn. Xin chào và hẹn gặp lại các bạn vào kỳ quay số Tháng 9 diễn ra vào 27/9/2024.

Đổi thoại cùng F.I.T

Cùng FIT INSIDER tháng 9 trò chuyện gặp gỡ
Anh Ngô Hồng Phúc - Giám đốc sản xuất TCC





TCC quyết tâm đạp đổ thách thức!

Anh Ngô Hồng Phúc

Giám đốc sản xuất TCC

FIT INSIDER No.18 đã có cuộc gặp gỡ với vị thuyền trưởng tài ba của nhà máy Today Cosmetics - anh Ngô Hồng Phúc. Xuyên suốt cuộc nói chuyện là những tâm tư, tình cảm, niềm tự hào anh Phúc gửi gắm tới từng CBNV và tới nhà máy TCC thân yêu của anh. Hãy cùng FIT INSIDER thưởng thức cuộc trò chuyện này nhé!

Minh Nhật

► **Điều gì khiến anh tự hào nhất về nhà máy Today Cosmetics ạ?**

Nhà máy Today Cosmetics có hơn 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất hoá mỹ phẩm, sở hữu đội ngũ R&D giàu kinh nghiệm, đội ngũ quản trị vận hành sản xuất chuyên nghiệp hiệu quả, và đặc biệt đội ngũ quản lý chuỗi cung ứng luôn tìm kiếm những nguồn nguyên liệu mới đạt chuẩn quốc tế, tối ưu hóa về giá thành đầu vào để đảm bảo sự khác biệt về sản phẩm và chất lượng so với đối thủ cùng ngành. Tôi tự hào khi nhà máy TCC là đơn vị gia công hoá mỹ phẩm chuyên nghiệp, đem đến cho các đối tác khách hàng những trải nghiệm tuyệt vời từ việc tư vấn, cung cấp các dịch vụ gia công từng phần và trọn gói.

► **Tính tuân thủ luôn là giá trị cốt lõi được đề cao tại Tập đoàn. Tại các nhà máy sản xuất thì việc tuân thủ quy trình kiểm soát chất lượng lại càng cần chặt chẽ hơn. Tại TCC, quy trình kiểm soát được thực thi như thế nào, thưa anh?**

Nhà máy TCC đang vận hành theo hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 9001:2015 & Đạt chứng nhận GMP. TCC có đội ngũ QC chuyên nghiệp, kiểm soát hàng hóa tại các điểm chủ chốt cho toàn bộ quá trình hoạt động vận hành nhà máy từ công đoạn nhập bao bì đến công đoạn đưa bao bì và nguyên vật liệu vào sản xuất theo đơn đặt hàng từ kênh FCO hoặc OEM, kiểm soát chất lượng từ công đoạn phối trộn đến chiết rót hoàn thiện thành phẩm và nhập kho giao hàng. Trong trường hợp có phản hồi khách hàng về lỗi chất lượng, đội ngũ quản lý các bộ phận liên quan cùng phân tích nguyên nhân gốc, phân tích rủi ro và đưa giải pháp phòng ngừa lỗi chất lượng với tiêu chí khách hàng là trung tâm và khách hàng được thỏa mãn tối đa về yêu cầu chất lượng của sản phẩm.



► Theo anh thì những thách thức lớn nhất mà nhà máy TCC đang gặp phải trong việc đáp ứng nhu cầu thị trường hóa mỹ phẩm hiện nay là gì?

Theo tôi thì có 4 thách thức lớn nhất mà TCC đang gặp phải. Đầu tiên là cạnh tranh về giá và chất lượng với nhiều thương hiệu trong và ngoài nước. Nhà máy TCC cần cân bằng giữa việc giữ giá thành sản phẩm thấp để cạnh tranh nhưng vẫn duy trì chất lượng sản phẩm tốt. Thứ hai là xu hướng thay đổi của người tiêu dùng. Người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến các sản phẩm có nguồn gốc từ thiên nhiên, hữu cơ và an toàn cho môi trường. Điều này buộc các nhà máy phải điều chỉnh quy trình sản xuất, tìm nguồn nguyên liệu bền vững, và thay đổi công thức sản phẩm để phù hợp với xu hướng này. Thứ ba là vấn đề về quản lý chuỗi cung ứng và nguyên liệu thô. Nguyên liệu hóa mỹ phẩm có thể biến động về giá cả và khả năng cung ứng. Đặc biệt với những nguyên liệu quý hiếm hoặc tự nhiên, các nhà máy có thể gặp khó khăn trong việc đảm bảo nguồn cung ổn định và chi phí hợp lý. Cuối cùng là thách thức trong việc đổi mới công nghệ và quy trình sản xuất. Để đáp ứng nhu cầu của thị trường, các nhà máy cần liên tục đầu tư vào công nghệ mới để tối ưu hóa quy trình sản xuất, tăng hiệu suất và giảm chi phí. Việc không kịp thời nắm bắt công nghệ mới có thể khiến doanh nghiệp tụt hậu so với đối thủ cạnh tranh.

► Đứng trước thách thức về xu hướng thay đổi của người tiêu dùng, nhà máy TCC đã có những chiến lược gì để đáp ứng được xu hướng thay đổi này?

Thách thức nào cũng sẽ có cách để vượt qua. Với TCC cũng vậy. Chúng tôi đã đầu tư vào nghiên cứu và phát triển (R&D) các sản phẩm nguồn gốc từ thiên nhiên, thảo dược, nổi bật trong số đó là dòng sản phẩm Tero sinh học. Bên cạnh đó, đội ngũ Marketing cũng đã xây dựng thương hiệu sản phẩm tốt về mặt chất lượng, minh bạch về nguồn gốc sản phẩm. Phòng mua hàng cũng đã cố gắng để tìm kiếm chuỗi cung ứng chất lượng với chi phí hợp lý. Tất cả các CBNV của TCC đều đang cố gắng hết sức mình để đáp ứng thách thức.

► Nhà máy TCC đã áp dụng chiến lược gì để tối ưu hóa chi phí sản xuất mà vẫn đảm bảo chất lượng sản phẩm, thưa anh?

Chúng tôi đã đầu tư tự động hóa và hiện đại hóa dây chuyền sản xuất theo từng giai đoạn phát triển về sản lượng, đồng thời tối ưu hóa nguồn nguyên liệu ổn định và giá tốt, mục tiêu tối thiểu phải có 2 nhà cung cấp để dự phòng. Về quản trị vận hành sản xuất, TCC đã áp dụng mô hình sản xuất tinh gọn, giúp loại bỏ những quy trình không cần thiết, tập trung vào việc tạo ra giá trị cho sản phẩm, từ đó giảm thiểu lãng phí trong sản xuất. Về quản trị tồn kho, TCC đã điều chỉnh lượng bao bì, nguyên liệu nhập kho phù hợp với nhu cầu thực tế, tránh tồn kho quá mức và lãng phí chi phí lưu kho. Chúng tôi cũng áp dụng mô hình sản xuất theo nhu cầu thực tế (just-in-time) giúp giảm thiểu lãng phí nguyên liệu và chi phí lưu kho.



- **Sắp tới, nhà máy TCC sẽ có những dự án nào được triển khai để mở rộng năng lực sản xuất ạ?**

Nhà máy TCC hiện đang OEM, triển khai nghiên cứu và phát triển các dòng sản phẩm mới như dầu gội, dầu xả, sữa rửa mặt, nước hoa, dầu gội không sulfate, không silicone, không muối. Thời gian tới, công ty cũng sẽ cho ra đời những dòng sản phẩm sinh học tiên tiến hơn nữa như: dầu gội đầu thảo dược dưỡng sinh, nước rửa rau củ sinh học, kem chống nắng, kem đánh răng thảo dược. Chúng tôi đã nghiên cứu kỹ thị trường và tin rằng các sản phẩm mới này sẽ đáp ứng được nhu cầu của thị trường, góp phần đưa tên tuổi của TCC đến gần hơn với khách hàng.

- **Anh có nhận định gì về sự phát triển của ngành hóa mỹ phẩm tại Việt Nam trong những năm tới, và TCC sẽ đóng góp như thế nào vào xu hướng này?**

Theo tôi, ngành hóa mỹ phẩm tại Việt Nam đang có nhiều tiềm năng phát triển mạnh mẽ trong những năm tới, và xu hướng tiêu dùng cũng sẽ bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi trong lối sống và nhu cầu ngày càng cao của người dân. Người tiêu dùng Việt Nam đã, đang và sẽ tiếp tục ưu tiên các sản phẩm tự nhiên, an toàn và phù hợp với mức thu nhập của nhóm phân khúc trung bình khá và người dân thu nhập thấp cũng đang dần làm quen với sản phẩm sinh học hay thảo dược thân thiện môi trường và lành tính. Nắm bắt những xu hướng này, nhà máy TCC cần liên tục đổi mới công thức sản phẩm, để tạo ra những sản phẩm có giá trị cao cho cộng đồng và nhà máy sẽ tiếp tục đầu tư về công nghệ mới để có thể nắm bắt cơ hội từ sự thay đổi trong hành vi tiêu dùng và phát triển thị trường trong nước cũng như quốc tế.



FITINSIDER

ẤN PHẨM LƯU HÀNH NỘI BỘ TẬP ĐOÀN F.I.T

CHỊU TRÁCH NHIỆM NỘI DUNG

Hồ Vinh Trang

BIÊN TẬP

Đinh Thu Hà

Nguyễn Linh Chi

Nguyễn Ngọc Hân

Trần Minh Nhật

Dương Thị Minh Nguyệt

Lý Thiện Thanh

Phan Hoài Nam