



*Trường Đại Học Thương Mại*

# **Hậu cần thương mại điện tử**

*GV: Lục Thị Thu Hương*



# **Logistics**



# 4

## Hậu cần TMĐT

Tổng quan về hậu cần TMĐT

Hạ tầng cơ sở của hậu cần TMĐT

Hậu cần đầu ra TMĐT

Hậu cần đầu vào TMĐT

Chiến lược hậu cần TMĐT

# 4

## Hệ cần đầu vào trong TMĐT e-Procurement

### Quản trị mua hàng trong HC truyền thống

- Vai trò, phân loại & nguyên tắc
- Nội dung cơ bản

### Mua hàng trong TMĐT

- Tác động của TMĐT đến hệ cần mua hàng
- Mô hình mua hàng trong TMĐT

### Quản trị dự trữ hàng hoá

- Khái quát về dự trữ hàng hoá
- Yêu cầu của quản trị dự trữ
- Xác định quy mô dự trữ
- Phân loại hàng hoá dự trữ

### Nghiệp vụ kho & bao bì hàng hoá

- Nghiệp vụ tiếp nhận & phát hàng
- Quá trình tác nghiệp trong kho
- Nghiệp vụ bao bì

# Quản trị mua hàng trong logistics

*Nghiệp vụ  
mua hàng*

Hệ thống các mặt công tác nhằm tạo nên lực lượng hàng hoá tại các cơ sở hậu cần đáp ứng các yêu cầu dự trữ cho sản xuất & bán hàng của DN

## *Vai trò*

- Tạo nguồn lực h<sup>2</sup> ban đầu để triển khai toàn bộ hệ thống logistics
- Tạo điều kiện để giảm chi phí, tăng lợi nhuận trong SX-KD



# Quản trị mua hàng trong logistics

Vai trò

Nguyên lý đòn bẩy (leverage principle)

Chỉ cần giảm CF tương đối trong công tác mua hàng là đã tạo ra hiệu quả lớn về lợi nhuận hơn là giảm CF #

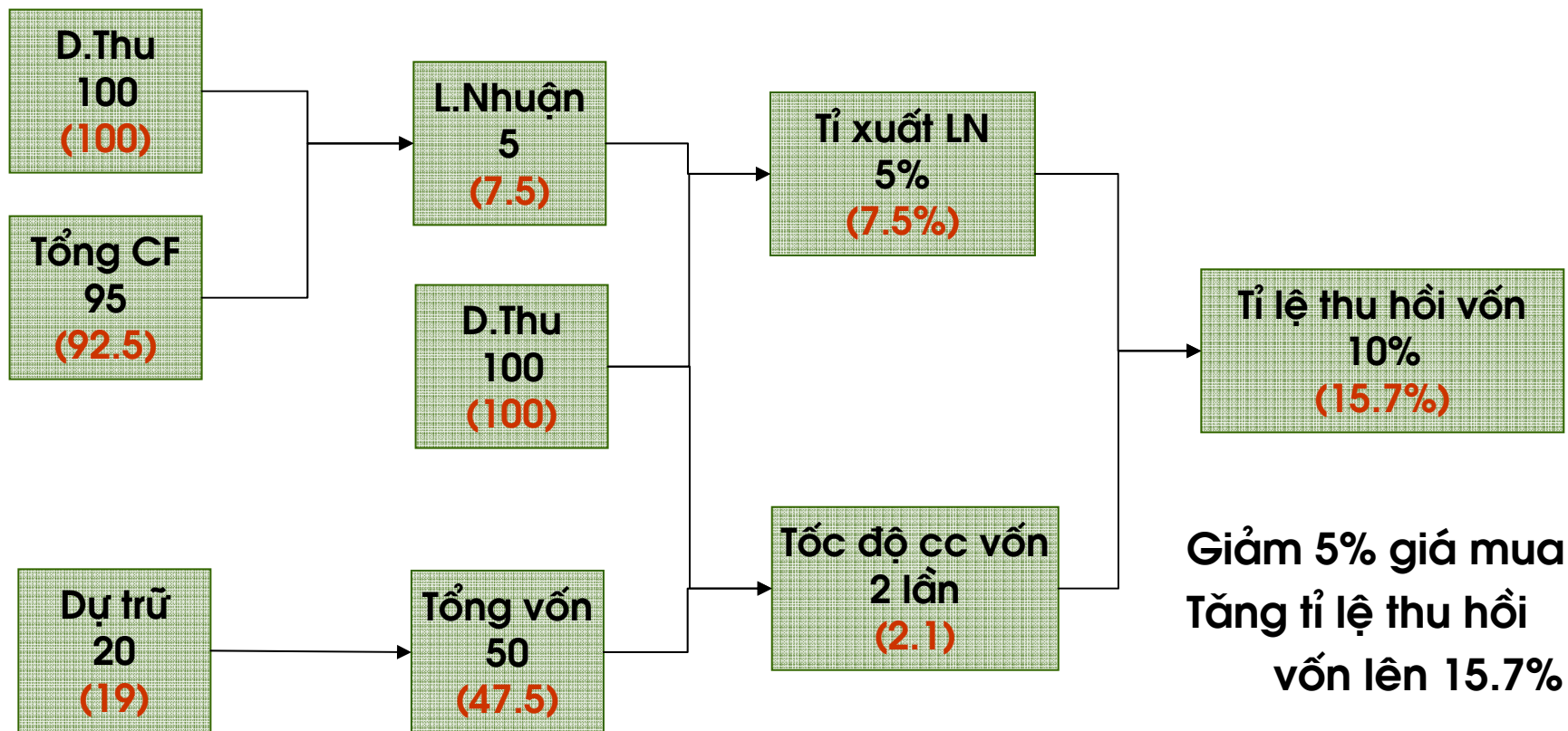
Chỉ tiêu	Hiện tại	Tăng giá bán <b>+8.3%</b>	Giảm CF lao động <b>+25</b>	Giảm CF quản lý <b>-33%</b>	Tăng DT <b>+25%</b>	Giảm CF mua <b>-8.3%</b>
1. Doanh thu	100	105	100	100	125	100
2. Giá trị h <sup>2</sup>	60	60	60	60	75	55
3. CF LĐ	20	20	15	20	25	20
4. CF quản lý	15	15	15	10	15	15
5. Lợi nhuận	5	10	10	10	10	10

# Quản trị mua hàng trong logistics

Vai trò

Hiệu quả thu hồi vốn (Return on Assets)

Không chỉ góp phần làm tăng tối đa lợi nhuận,  
Mà còn giúp DN nhanh thu hồi lại vốn lưu động



# Quản trị mua hàng trong logistics

Góc độ tiếp cận



Mua hàng  
(Purchasing)

Chiến thuật  
(Tactical)

Giá thấp nhất  
cho 1 đv sp

Thu mua  
(Procurement)

Tác nghiệp  
(Operational)

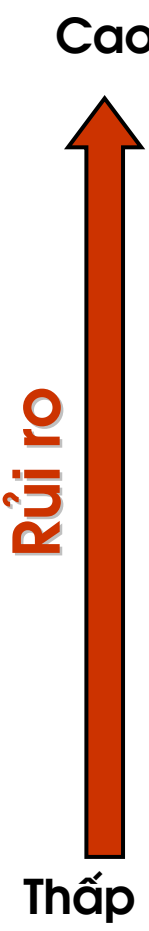
Tổng chi phí  
thấp nhất

Quản trị cung ứng  
(Supply management)

Chiến lược  
(Strategic)

Dịch vụ KH  
cao nhất  
với tổng chi phí  
thấp nhất

# Phân loại hàng hoá cần mua đầu vào

	<p>Cao</p>	<p><b>Then chốt</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rủi ro cao, giá trị thấp</li> <li>✓ Vật tư kỹ thuật</li> <li>✓ ít nhà cung ứng</li> </ul>	<p><b>Chiến lược</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rủi ro cao, giá trị cao</li> <li>✓ Thiết bị, máy móc</li> <li>✓ Vật tư thiết yếu</li> </ul>	
		<p><b>Tác nghiệp</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rủi ro thấp, g. trị thấp</li> <li>✓ Văn phòng phẩm</li> <li>✓ Vật tư gián tiếp</li> </ul>	<p><b>Đòn bẩy</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rủi ro thấp, giá trị cao</li> <li>✓ Vật tư, bao bì thường</li> <li>✓ Dịch vụ hậu cần</li> </ul>	
		<p>Thấp</p>	<p>Thấp</p>	<p>Cao</p>
			<p><b>Giá trị</b></p>	



# Nguyên tắc mua hàng

- Nguyên tắc nhiều nhà cung ứng  
**Giảm rủi ro**  
**Tăng cường cạnh tranh**  
**giữa các nguồn cung ứng**
- Nguyên tắc cân đối lợi ích  
**Tạo mối quan hệ lâu dài,**  
**bền vững với nguồn hàng**
- Nguyên tắc dịch vụ & chi phí HC  
**bổ sung dự trữ kịp thời**  
**giảm CF tổng thể**

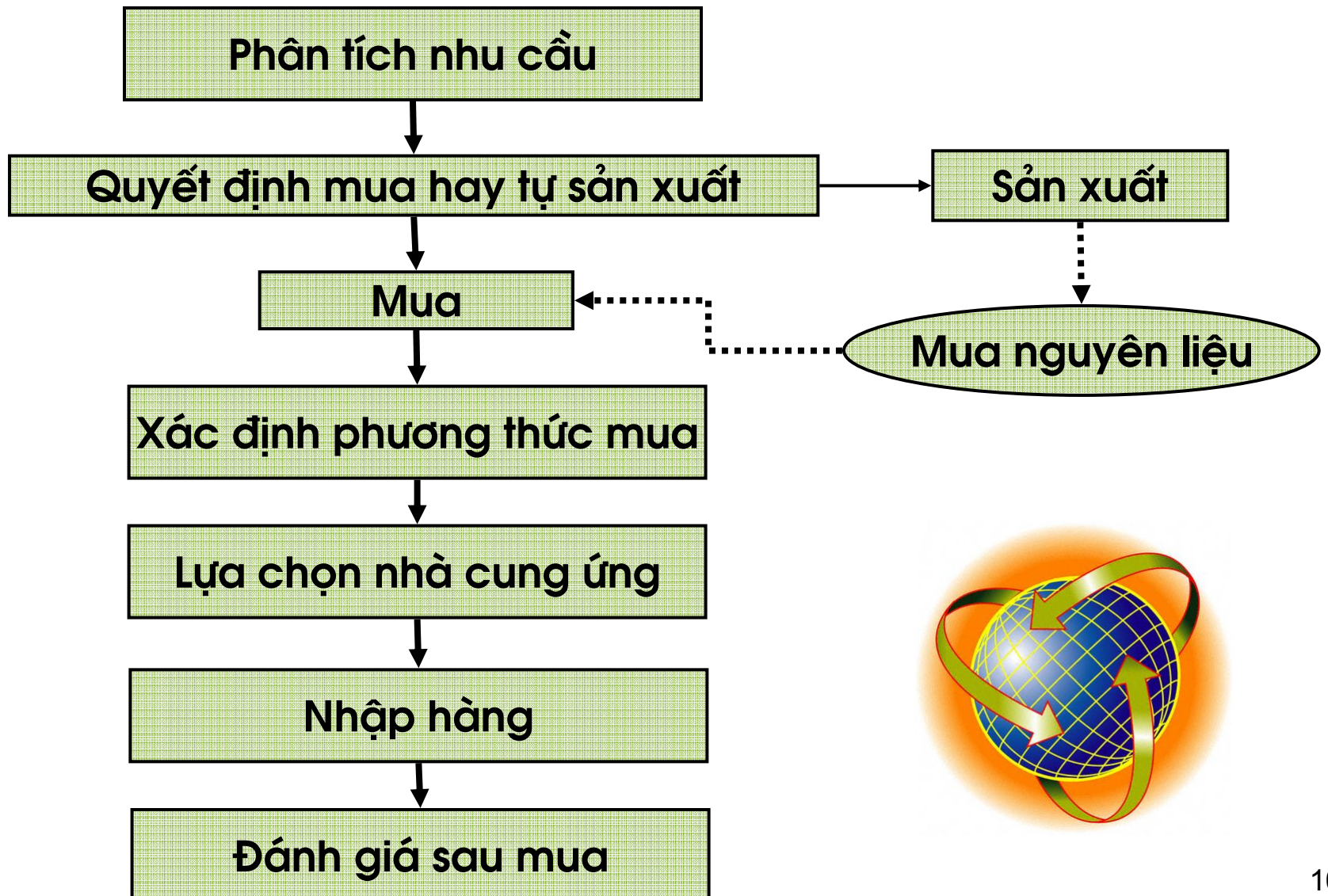


## **Good Supplier = Invaluable Resource**

- đúng chất lượng
- đủ số lượng
- kịp thời gian
- thái độ phục vụ tốt
- hợp tác xúc tiến
- áp dụng công nghệ mới  
(bar code)

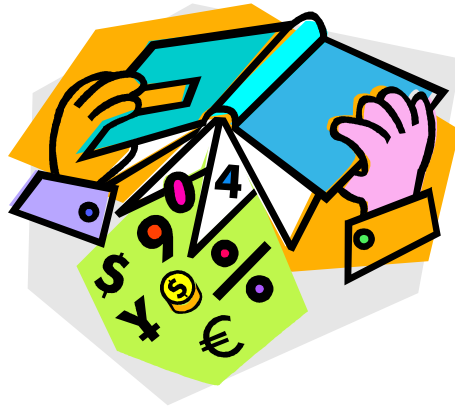
*Gia tăng giá trị & tạo thuận lợi  
cho quá trình SX-KD của DN*

# Quá trình mua hàng



# Quá trình mua hàng

Phân tích  
nhu cầu



Tự làm  
hay mua?

- Đánh giá lại nhu cầu hiện tại
- Xác định nhu cầu mới
- Xác định yêu cầu cụ thể đối với sp cần mua
- Xác định số lượng, giá cả, cơ cấu & tổng giá trị h<sup>2</sup> cần mua



# Quá trình mua hàng

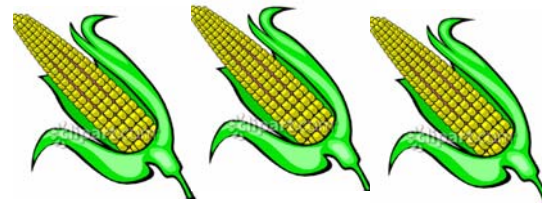
Phương thức  
mua hàng



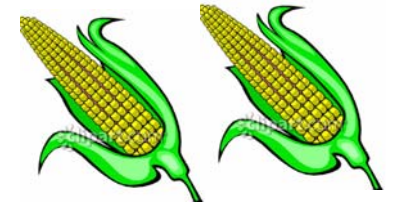
- **Mua lại thẳng (rebuy)**  
Khi không có vấn đề gì lớn phải điều chỉnh  
Nguồn hàng đảm bảo chất lượng cung ứng
- **Mua lại có điều chỉnh (modified rebuy)**  
Đàm phán lại về giá, điều kiện giao hàng  
Qui cách, mẫu mã sp  
Nếu ko thống nhất được → tìm nguồn hàng mới
- **Mua mới (new buy)**  
Sx-kd mặt hàng mới / mở thêm chi nhánh  
Nguồn hàng mới hấp dẫn hơn  
Nghiên cứu, phân tích, lựa chọn nguồn hàng

# Quá trình mua hàng

Thời điểm  
mua hàng



\$89



\$89

T5



T10

- Mua tức thì (**straight buying**)  
chỉ mua khi có nhu cầu
- Mua trước (**forward buying**)  
khi giá mua có khả năng tăng cao trong t.lai
- Mua đầu cơ (**speculative buying**)  
có động cơ & khả năng phong toả giá trong t.lai
- Mua hỗn hợp (**mix buying**)  
phối hợp giữa mua thời điểm & mua trước



# Quá trình mua hàng

Lựa chọn nguồn  
cung ứng



Tập hợp &  
phân loại nguồn  
cung ứng

Đánh giá  
các nguồn  
cung ứng

Lựa chọn  
nguồn cung ứng  
cụ thể

- Thống kê toàn bộ nguồn hàng hiện tại & t.năng  
**Trang vàng, thống kê ngành, chào hàng,...**
- Phân loại nguồn hàng
  - ✓ **thành phần kt**
  - ✓ **vị trí trong kênh phân phối**
  - ✓ **qui mô & phạm vi hoạt động**

# Quá trình mua hàng

Lựa chọn nguồn cung ứng

- Đánh giá bằng điểm số
- Xác định nguồn hàng tiềm năng nhất

Tập hợp & phân loại nguồn cung ứng



Đánh giá các nguồn cung ứng

- Năng lực marketing: **thế lực, thương hiệu, sản phẩm, giá cả**
- Năng lực tài chính: cung ứng liên tục & lâu dài
- Năng lực logistics: phương tiện & thiết bị
- Dịch vụ bổ sung

Lựa chọn nguồn cung ứng cụ thể

# Quá trình mua hàng

Tiêu chuẩn	Trọng số	Xếp loại				
		Rất kém (0)	Kém (1)	TB (2)	Khá (3)	Tốt (4)
Năng lực SX	0.2			B		A
Cạnh tranh giá cả	0.2			A	B	
Chất lượng sản phẩm	0.3				B	A
Độ tin cậy cung ứng	0.2			A/B		
Dịch vụ cung ứng	0.1		B			A

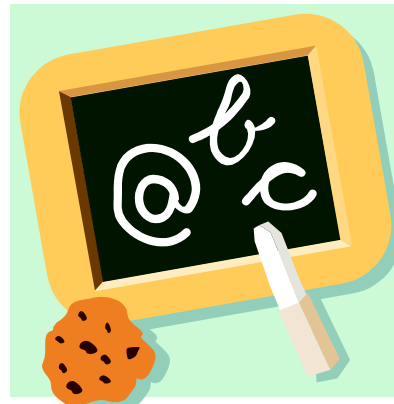
- $A = 4 \cdot 0.2 + 2 \cdot 0.2 + 4 \cdot 0.3 + 2 \cdot 0.2 + 4 \cdot 0.1 = 3.2$
- $B = 2 \cdot 0.2 + 3 \cdot 0.2 + 3 \cdot 0.3 + 2 \cdot 0.2 + 1 \cdot 0.1 = 2.4$

Nguồn cung ứng nào tốt hơn?



# Quá trình mua hàng

Lựa chọn nguồn  
cung ứng



Tập hợp &  
phân loại nguồn  
cung ứng

Đánh giá  
các nguồn  
cung ứng

Lựa chọn  
nguồn cung ứng  
cụ thể

- Khảo sát sơ bộ (sau khi đánh giá bằng điểm)
- Mua thí điểm
- So sánh với nguồn cung ứng hiện tại
- Rút kinh nghiệm

# Quá trình mua hàng

## Nhập hàng

- Quá trình thực hiện ĐĐT, hợp đồng mua bán
- Đưa h<sup>2</sup> vào các cơ sở hậu cần (kho, cơ sở sx)

- **Giao nhận h<sup>2</sup>: chuyển giao quyền sở hữu**

Tiếp nhận số lượng

Kiểm tra chất lượng

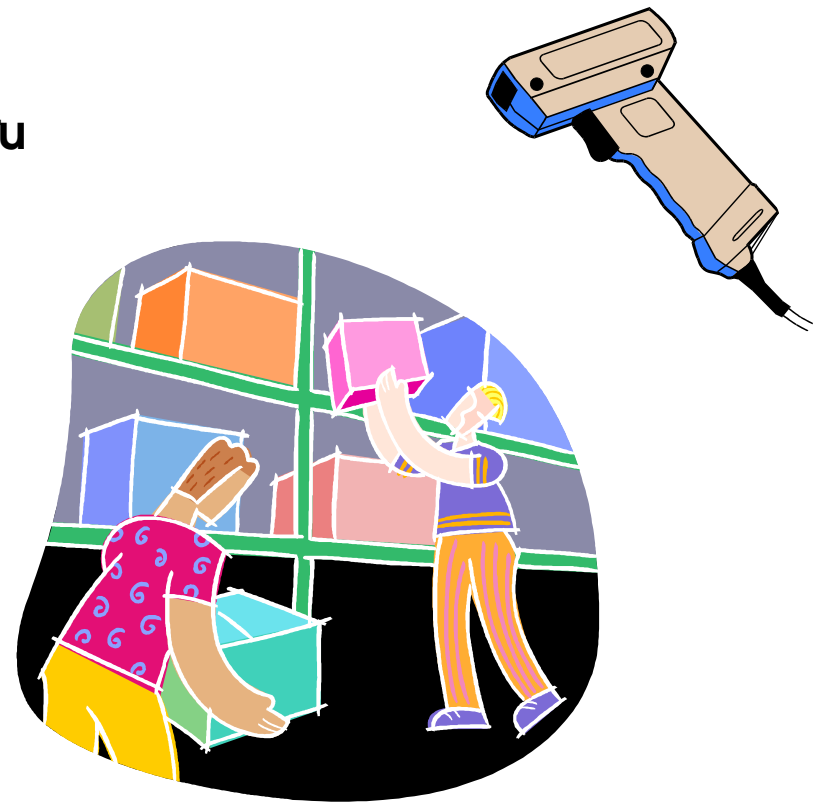
Làm chứng từ nhập hàng

- **Vận chuyển h<sup>2</sup>:**

Phương án vận chuyển hợp lí

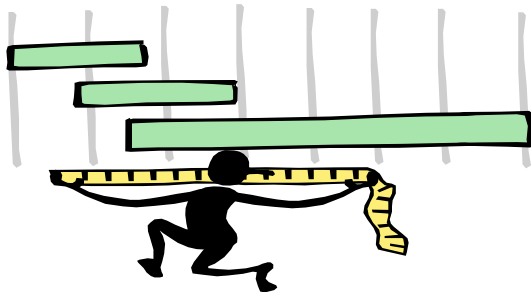
Nhanh, đúng thời điểm,

Chi phí thấp nhất



# Quá trình mua hàng

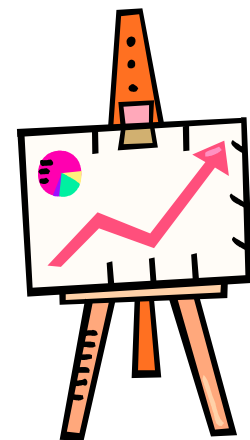
Đánh giá  
sau mua



- Xác định chỉ tiêu đánh giá
- Kiểm tra kết quả mua hàng
- So sánh kết quả với chỉ tiêu
- Thực hiện việc điều chỉnh
- Tiếp tục theo dõi công tác mua hàng

Chỉ tiêu đánh giá

- Chất lượng dự:
  - đảm bảo đúng chu kỳ giao hàng
  - hàng hoá đầy đủ, ko bị hư hỏng, hao hụt
  - chứng từ chính xác, tin kịp thời
- Chi phí hợp lí: chi phí mua & dự trữ  $h^2$
- Chỉ tiêu khác: tính hợp tác, mức độ ưu tiên



# Mua hàng trong TMĐT

Tác động của  
TMĐT



Lợi ích của  
mua hàng  
trực tuyến

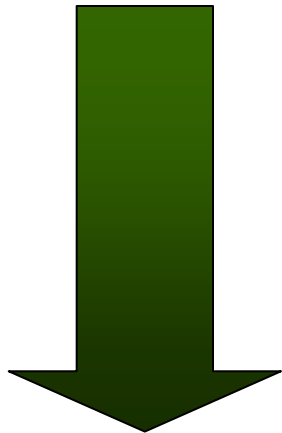
- Giảm chi phí tác nghiệp
- Giảm giá mua
- Đáp ứng đúng thời điểm



Hạn chế của  
mua hàng  
trực tuyến

- Tính an toàn
- Xây dựng quan hệ
- Yếu tố công nghệ

Tìm kiếm & nghiên cứu  
về các nguồn cung ứng



Tự động hoá  
hoạt động mua hàng

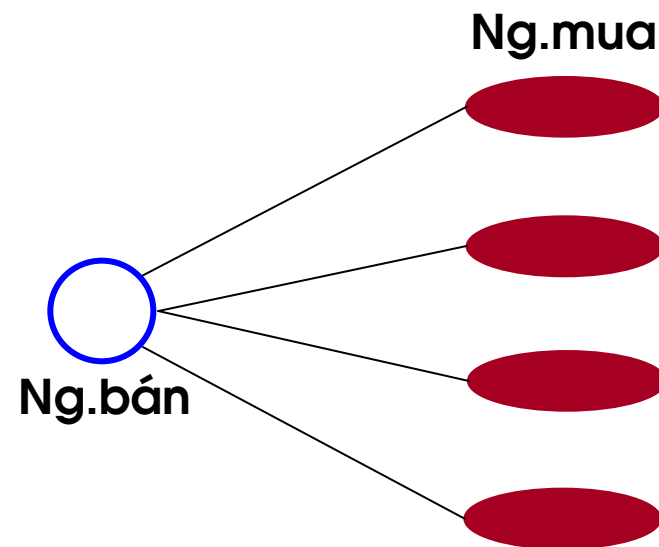
# Mô hình hậu cần mua hàng trong TMĐT



# Mô hình bán cần mua hàng trong TMĐT

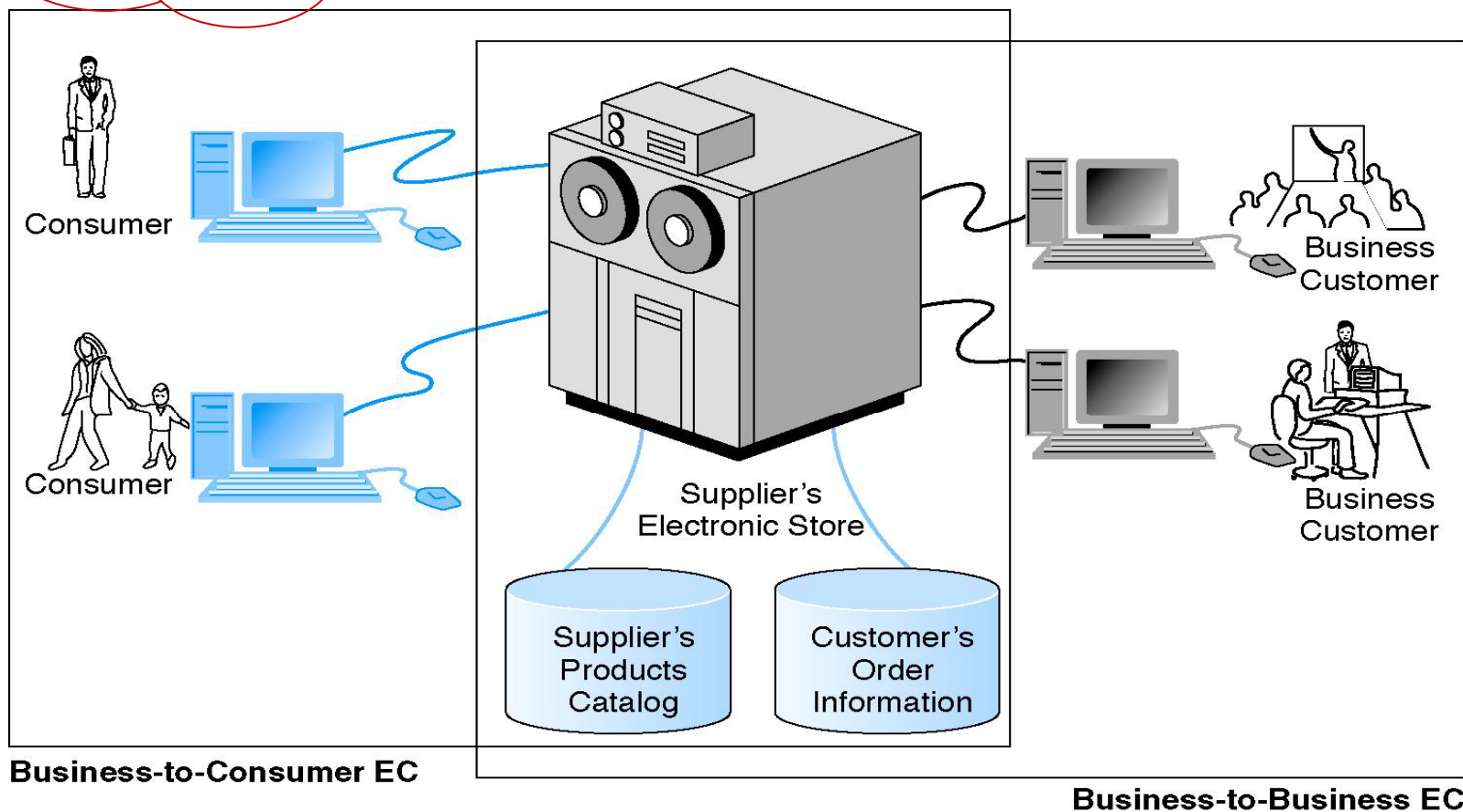


- Quyền lực thuộc về bên bán
- Bên bán xây dựng trang Web & kênh bán hàng trực tiếp qua Extranet
- KH nhận catalog với sp & giá cả đúng với nhu cầu riêng
- Hiệu quả cao nếu lượng KH đủ lớn
- Duy trì lòng trung thành của KH



# Mô hình bán cần mua hàng trong TMĐT

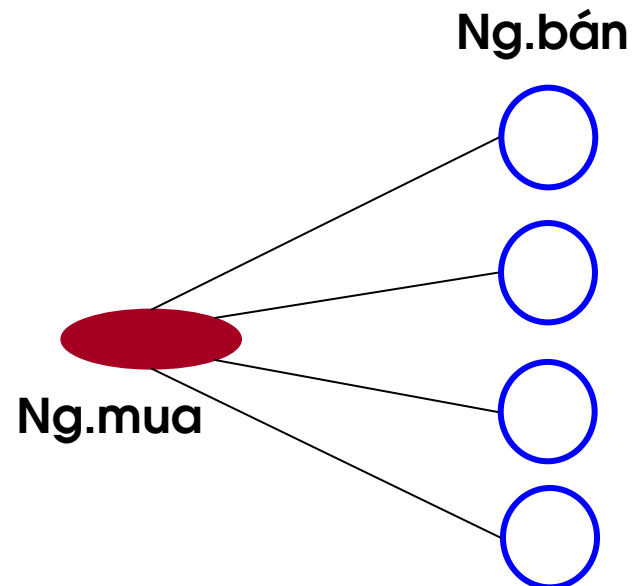
Người bán làm trung tâm



# Mô hình hậu cần mua hàng trong TMĐT



- Quyền lực thuộc về bên mua
- Bên mua thiết lập hệ thống & tự kiểm soát h.động mua hàng
- Cho phép nhà cung ứng tin cậy tiếp cận hệ thống & chào hàng
- Có thương lượng sơ bộ trước giao dịch
- Cho phép theo dõi & ktra h.động mua hàng rất hữu hiệu





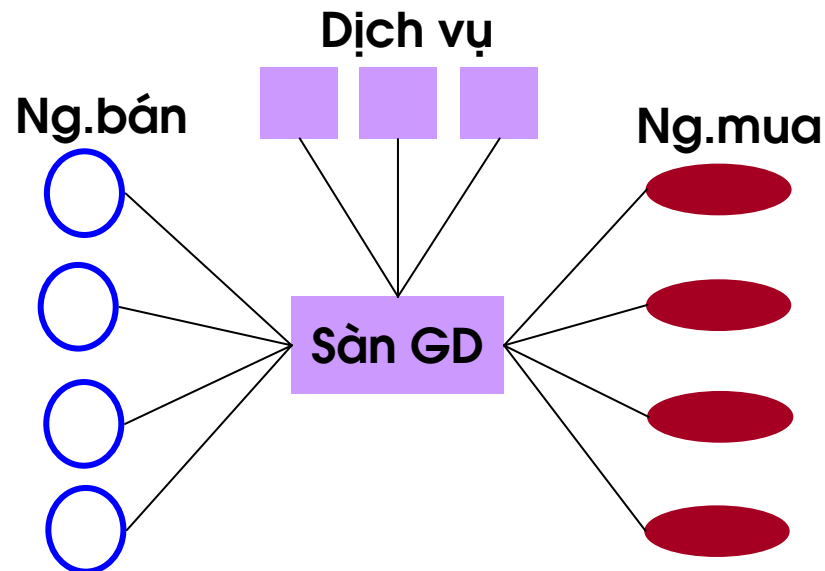
# Mô hình hậu cần mua hàng trong TMĐT



Sàn giao dịch  
TMĐT

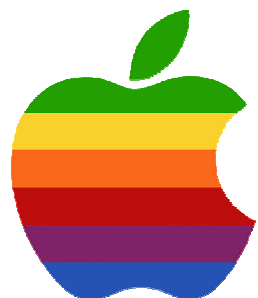


- Nhiều ng. mua & ng.bán
- Sp tiêu chuẩn cao,  
ít khác biệt giữa các nhãn hiệu
- Nhanh chóng & thuận tiện
- Bên thứ ba điều phối  
duy trì y tế kỹ thuật-công nghệ
- 3P ko tham gia vào giao dịch



# Mô hình hậu cần mua hàng trong TMĐT

Tích hợp  
chiến lược



- ít ng. mua & ng.bán
- Sp đặc thù, đc chế tạo đúng theo yêu cầu cá biệt
- Cần sự tương tác cao
- Quan hệ tâm chiến lược
- Tăng năng suất & giảm thời gian đặt hàng



# Nguyên nhân hình thành dự trữ

*DT xuất hiện ở rất nhiều điểm khác nhau, dưới nhiều loại hình vchất khác nhau*

- Chuyên môn hoá sx, phân công lđ xh
- Quy mô đủ lớn mới có hiệu quả
- Mất cân đối cung-cầu
- Biến động bất thường
- Nhu cầu cạnh tranh
- Đầu cơ, khống chế thị trường
- Không bán được hàng,.....



# Quản trị dự trữ hàng hoá

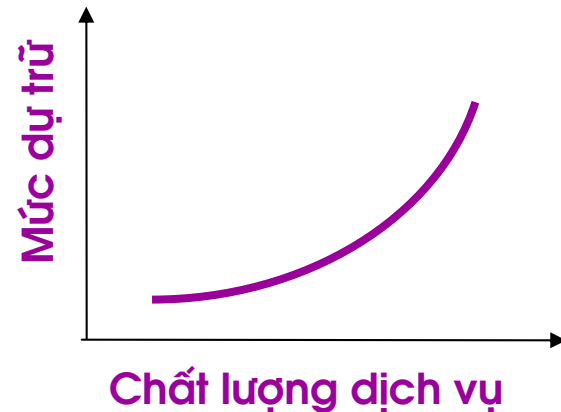
## Khái niệm & vai trò

Các hình thái kinh tế của vận động hàng hoá trong kênh hậu cần nhằm thoả mãn

nhu cầu sx & trao đổi của DN với KH trên thị trường mục tiêu với chi phí hợp lý

## Đối với doanh nghiệp

- **Cung cấp h<sup>2</sup> đầy đủ & nhanh chóng**  
đáp ứng yêu cầu dvụ KH
- **Giảm chi phí**  
duy trì hoạt động kd ổn định  
tiết kiệm trong mua & vận chuyển
- **Thiếu dự trữ ???**
- **Thừa dự trữ ???**



# Các loại hình dự trữ hàng hoá

Phân loại theo nhiều tiêu thức khác nhau:

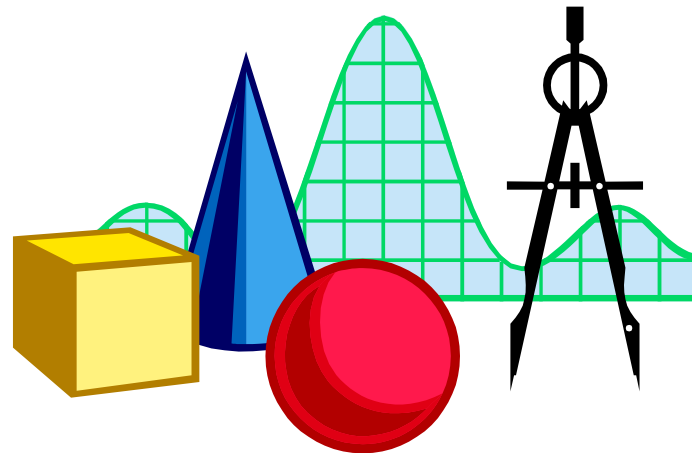
- Vị trí của  $h^2$  trong chuỗi cung ứng
- Công dụng của dự trữ
- Giới hạn của dự trữ
- Thời hạn dự trữ



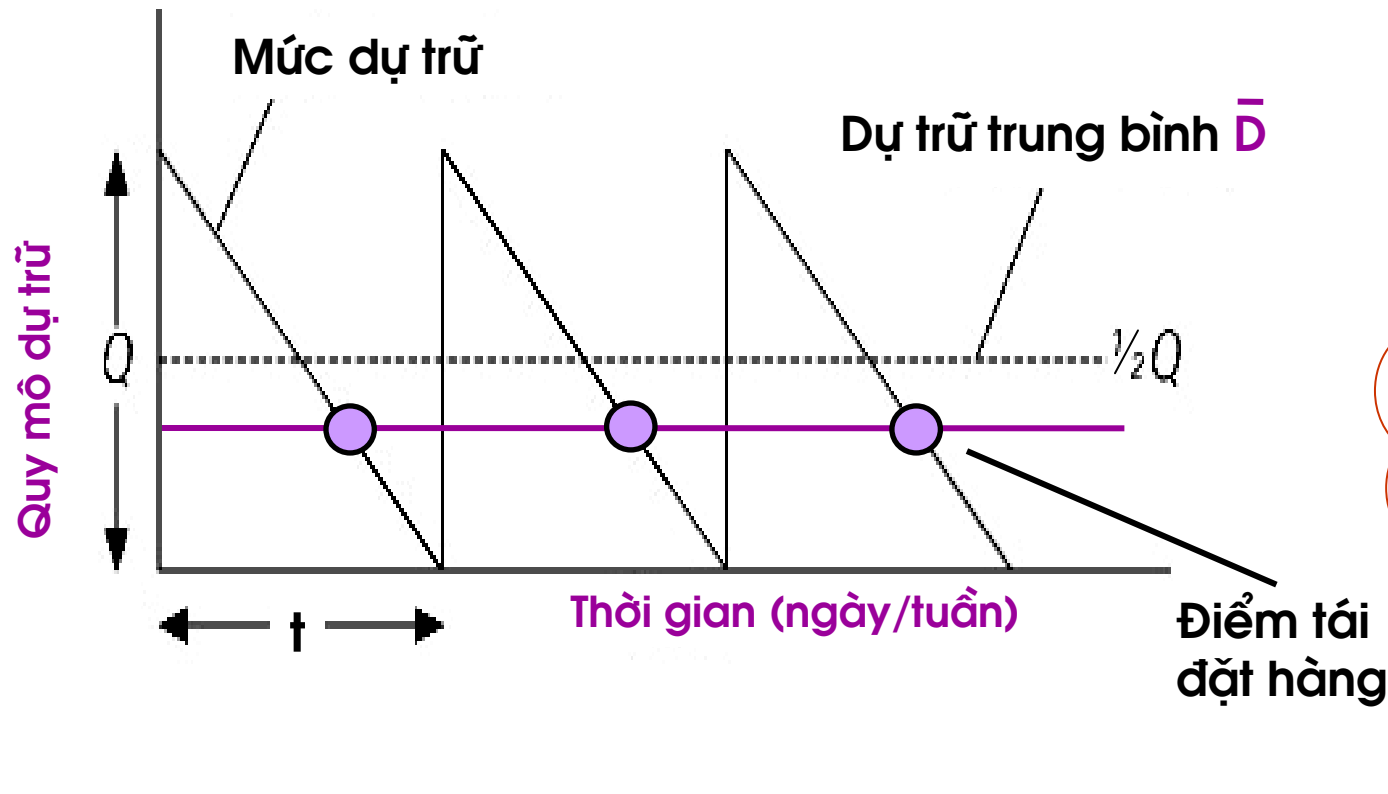
*Dự trữ chu kỳ*

*Dự trữ trên đường*

*Dự trữ bảo hiểm*



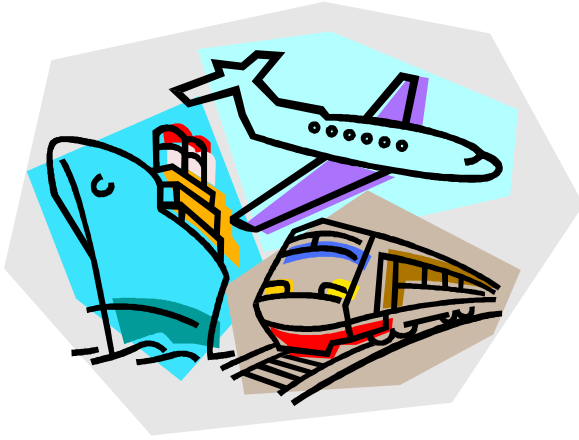
# Dự trữ chu kỳ



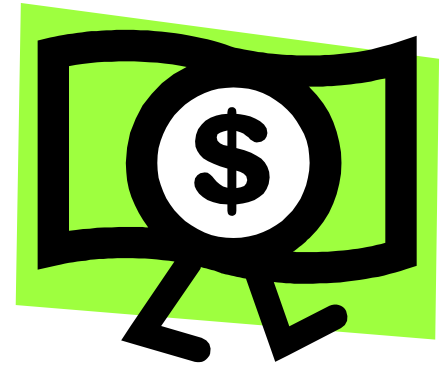
**Dự trữ chu kỳ  
(cycle inventory)**

Đảm bảo cho hoạt động bán hàng liên tục giữa hai lần nhập hàng liên tiếp

# Dự trữ trên đường



- Khoảng cách
- Thời gian vận chuyển  $h^2$
- Quy mô tiêu thụ  $h^2$



$$D_v = \bar{m} \cdot \bar{t}_v$$

$D_v$  Dự trữ hàng hoá trên đường

$\bar{m}$  Mức tiêu thụ hàng hoá bình quân một ngày

$\bar{t}_v$  Thời gian trung bình hàng hoá trên đường

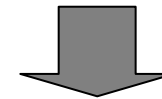
Dự trữ trên đường  
(transit inventory)

Dự trữ trong quá trình vận chuyển  $h^2$   
(trên phương tiện, lưu kho tại đv vận tải)

# Dự trữ bảo hiểm

Dự trữ chu kỳ chỉ đảm bảo được dịch vụ KH khi lượng cần & thời gian cung ứng  $h^2$  ko đổi

- Cường độ biến động
- Yêu cầu dự trữ của DN



Quy mô dự trữ bảo hiểm

$$D_b = \delta \cdot Z$$

$D_b$  Dự trữ bảo hiểm

$\delta$  Độ lệch chuẩn

$Z$  Chỉ số độ lệch chuẩn

Dự trữ bảo hiểm  
(safety stock)

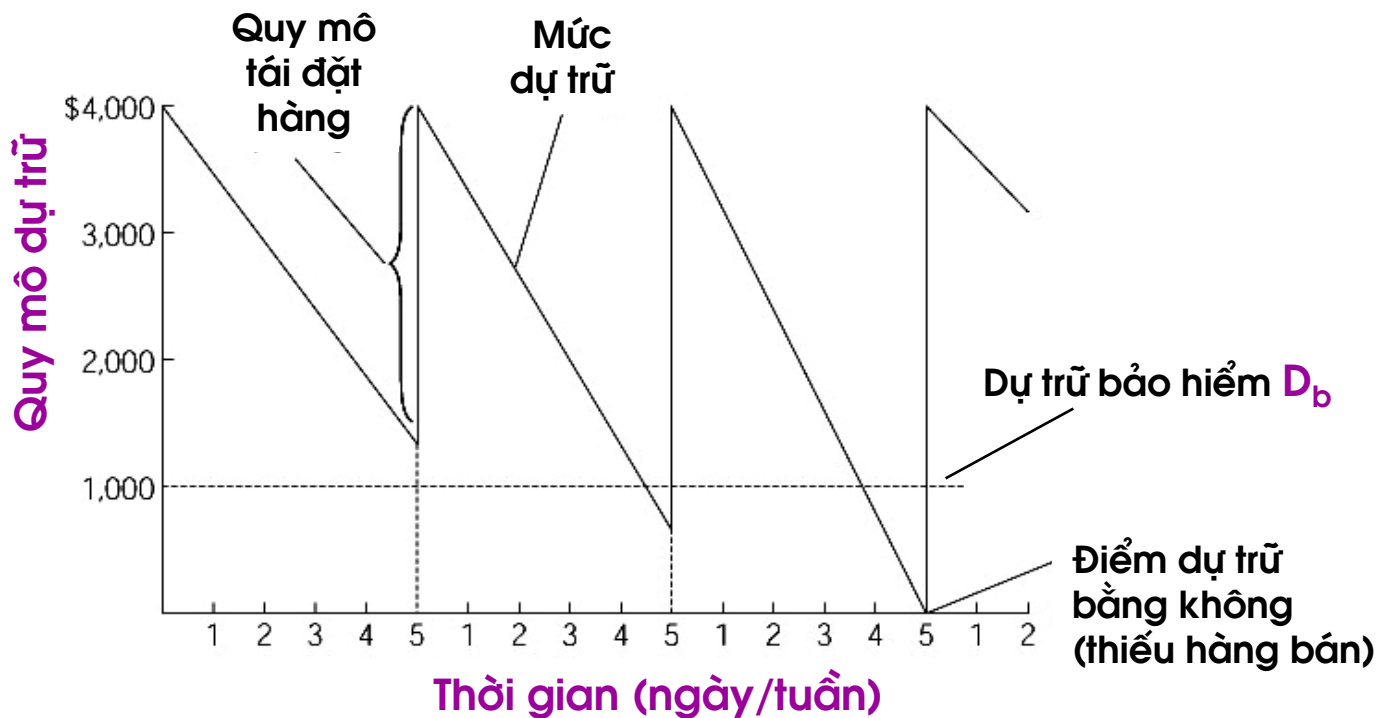
Đề phòng & khắc phục những biến động của nhu cầu hoặc chu kỳ nhập  $h^2$



# Dự trữ bảo hiểm

Giảm dự trữ  
bảo hiểm?

- Dự báo chính xác nhu cầu KH
- Quản lý tốt thông tin
- Kiểm tra dự trữ thường xuyên
- Tính hợp tác của nguồn cung ứng
- Khoảng cách giữa DN với nguồn cung ứng

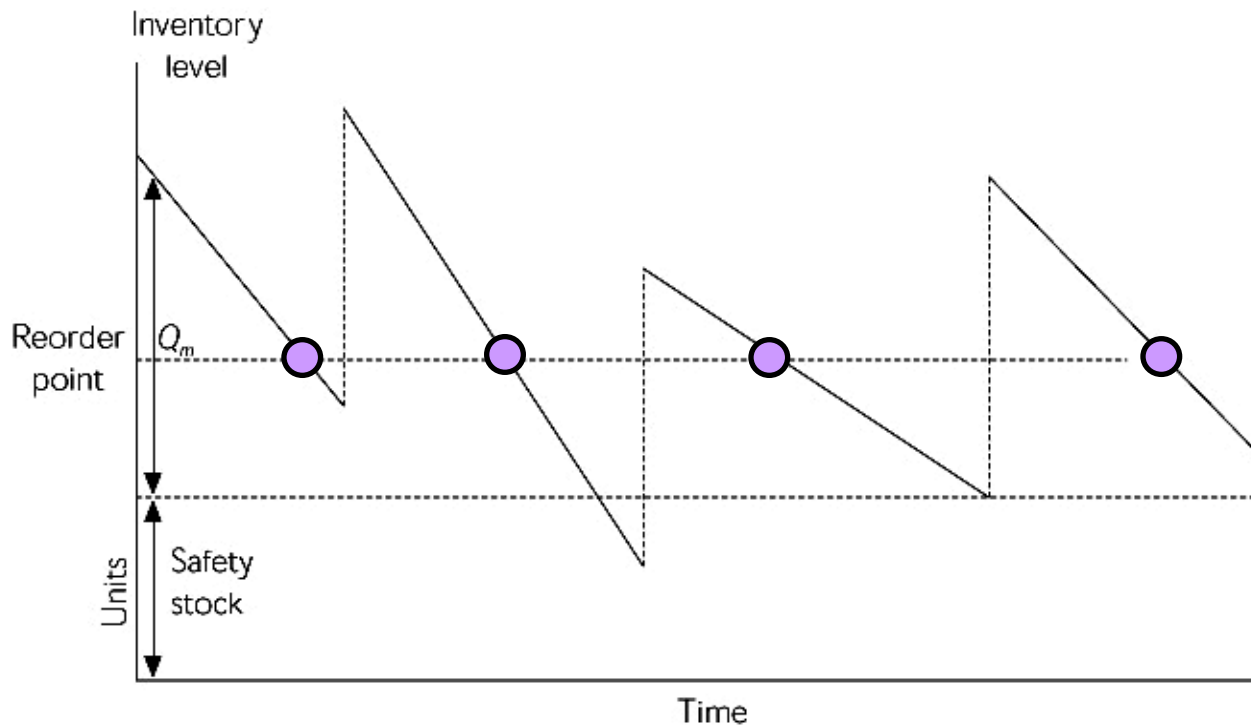


**JIT**  
Just in Time



# Các loại hình dự trữ hàng hoá

Trường hợp nhu cầu biến động & chu kỳ nhập hàng ko cố định



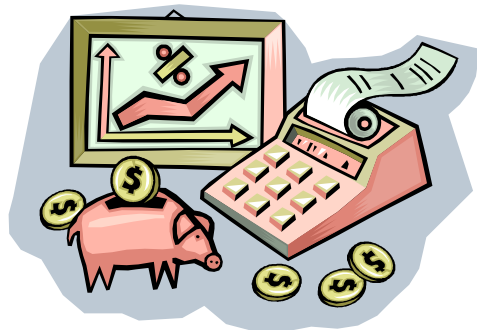
# Yêu cầu của quản trị dự trữ hàng hoá

Yêu cầu  
trình độ  
dịch vụ KH

- Hệ số ổn định về số lượng
- Hệ số ổn định về cơ cấu mặt hàng
- Hệ số thoả mãn nhu cầu KH

Nâng cao trình độ dịch vụ KH  
của dự trữ?

- Giải pháp truyền thống:
  - ✓ Tăng cường dự trữ  
(Tăng chi phí HC)



- Giải pháp cải tiến:
  - ✓ Vận chuyển h<sup>2</sup> nhanh hơn
  - ✓ Chọn nguồn hàng tốt hơn
  - ✓ Quản trị tin hiệu quả hơn  
(đồng bộ & phức tạp)



# Yêu cầu của quản trị dự trữ hàng hoá

Cần thành CF đảm bảo dự trữ

- Chi phí vốn:  
Lãi suất vay ngân hàng (20%)
- Chi phí lưu kho:  
Bảo quản h<sup>2</sup> (2%)
- Chi phí bảo hiểm:  
Hoả hoạn, thiên tai (2%)
- Hao mòn vô hình  
Hàng hoá bị lỗi mốt



Yêu cầu về  
chi phí  
dự trữ

- CF mua hàng
- CF vận chuyển
- CF mất khách hàng  
do thiếu hàng bán

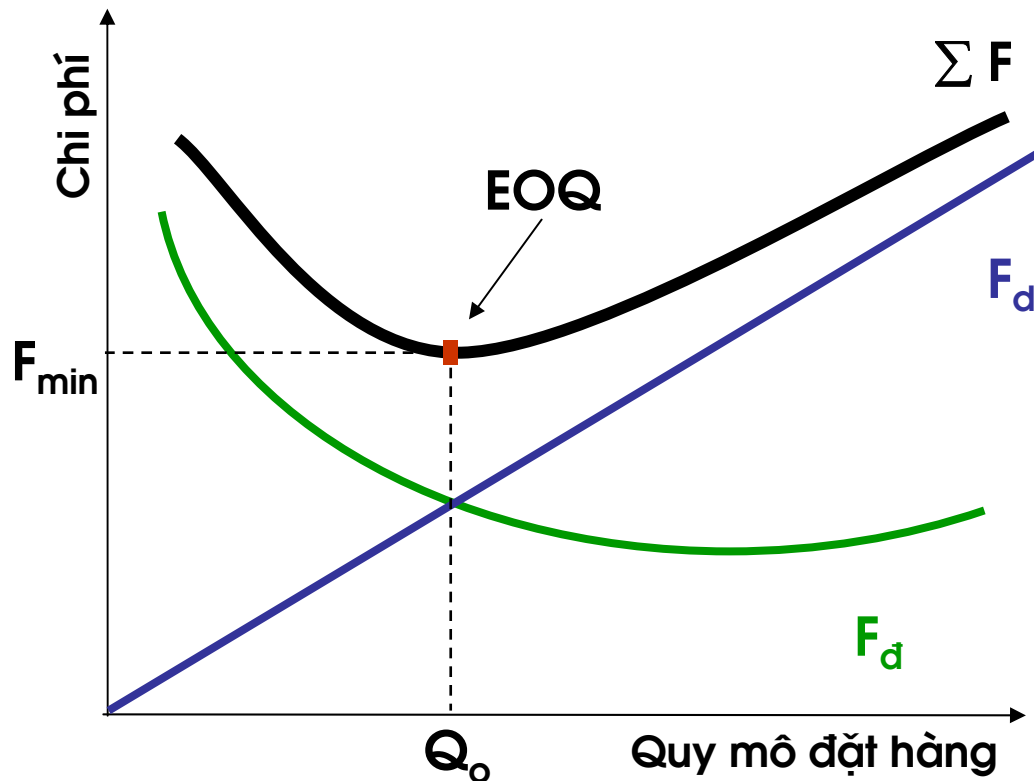
Tổng chi phí có liên quan đến  
quản trị dự trữ



# Xác định quy mô dự trữ hàng hoá

Quy mô lô hàng tối ưu  
(EOQ: Economic Order Quantity)

$$Q_o = \sqrt{\frac{2Mf_d}{K_d P}}$$



$M$  Tổng mức tiêu thụ  
 $h^2$  trong kì kế hoạch

$f_d$  CF một lần đặt hàng

$K_d$  Tỷ lệ CF đảm bảo  
dự trữ

$P$  Giá  $h^2$  nhập kho



# Xác định quy mô dự trữ hàng hoá

Quy mô lô hàng tối ưu  
(EOQ: Economic Order Quantity)

Điều kiện  
ràng buộc

- Chỉ có một mặt hàng
- Phải đảm bảo thoả mãn mọi nhu cầu KH
- Nhu cầu có tính liên tục, ổn định với cơ cấu đã xác định
- Thời gian thực hiện chu kỳ nhập hàng ổn định
- Giá mua  $h^2$  & chi phí v.chuyển ko thay đổi theo quy mô, thời vụ
- Ko tính vận chuyển trên đường
- Ko bị giới hạn về vốn & diện tích bảo quản  $h^2$



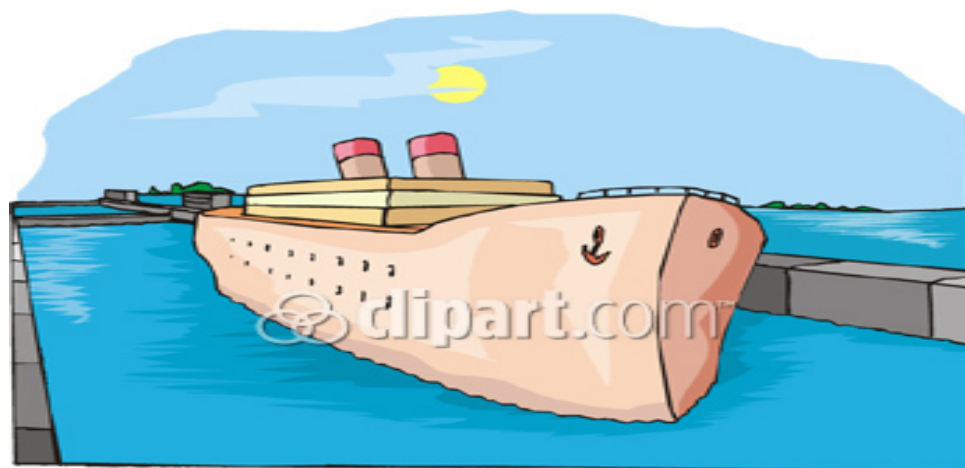
# Xác định quy mô dự trữ hàng hoá

Tình huống giảm giá  
mua & vận chuyển  
do khối lượng lớn

- C.sách mkt của nguồn hàng & đv vận tải khi mua hoặc v.chuyển với ĐDH có quy mô lớn

C.Sách giảm giá vì lượng toàn phần

C.Sách giảm giá vì lượng từng phần



# Xác định quy mô dự trữ hàng hoá

Tình huống hạn chế  
vốn đầu tư & diện  
tích bảo quản

Xác định quy mô lô hàng điều chỉnh  
đối với từng mặt hàng bằng cách  
thêm hệ số điều chỉnh  $\alpha$  vào công thức  
tính quy mô lô hàng tối ưu

$$Q_o = \sqrt{\frac{2M f_d}{(K_d + \alpha) P}}$$





# Phân loại hàng hoá dự trữ

Thành các nhóm A, B, C  
theo tầm quan trọng

Ford Dicky tại GE (1951)

Phân loại sp của GE  
theo doanh số,  
thời gian bán hàng,  
chi phí dự trữ,...



Quy tắc Pareto 80/20 (1906)

- Một số ít yếu tố có thể ảnh hưởng mạnh
- Nhiều yếu tố có ảnh hưởng ko đáng kể

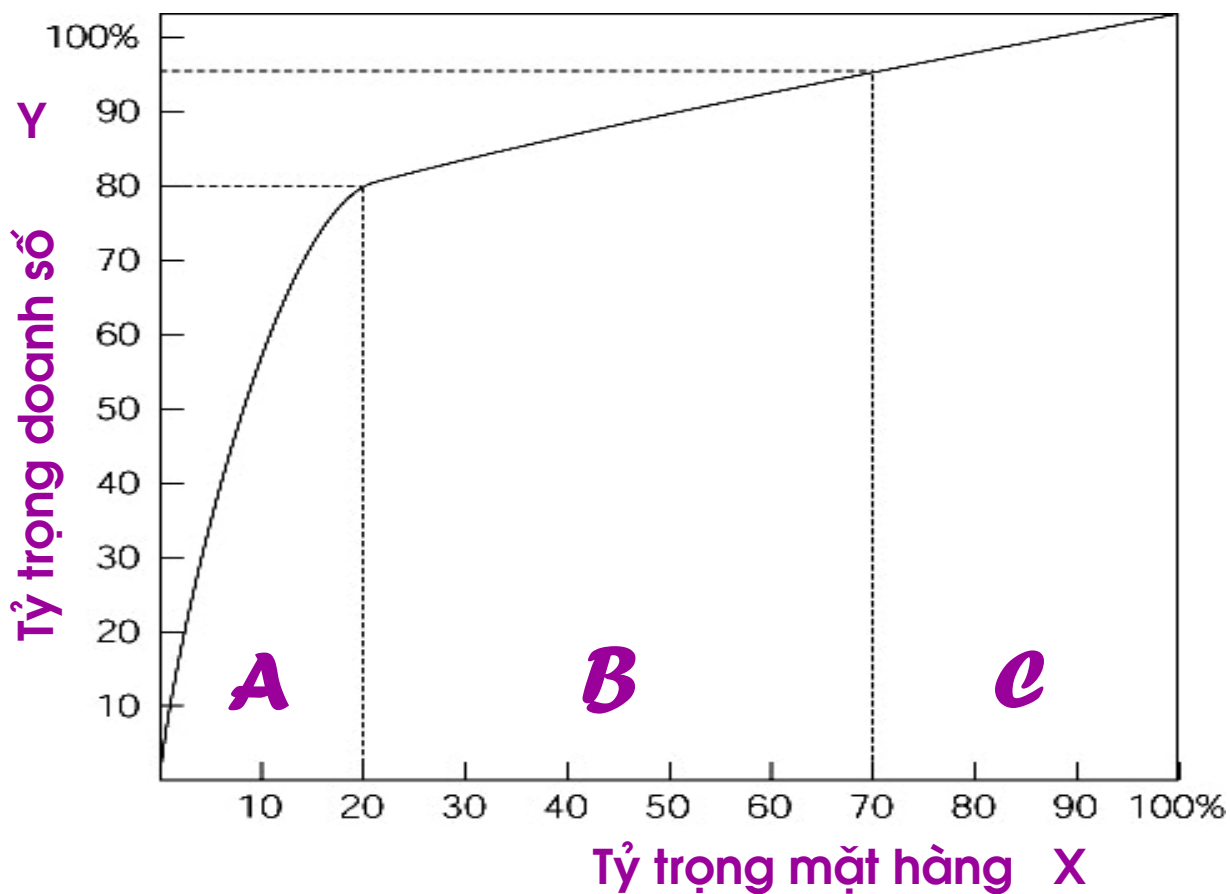


$H^2$  có tỷ trọng đv dự trữ thấp nhất  
tỷ trọng doanh số cao nhất → loại A

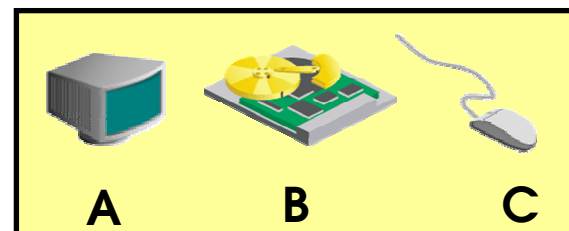
$H^2$  có tỷ trọng đv dự trữ cao nhất  
tỷ trọng doanh số thấp hơn → loại B

$H^2$  có tỷ trọng đv dự trữ cao hơn  
tỷ trọng doanh số thấp nhất → loại C

# Phân loại hàng hoá dự trữ



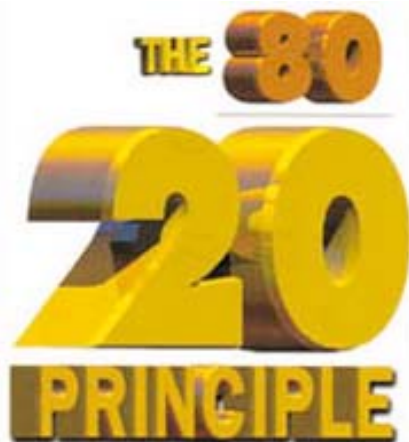
Nhóm	% Hàng	% DSỐ
A	20	80
B	50	15
C	30	5



# Phân loại hàng hoá dự trữ

## Phương pháp phân loại

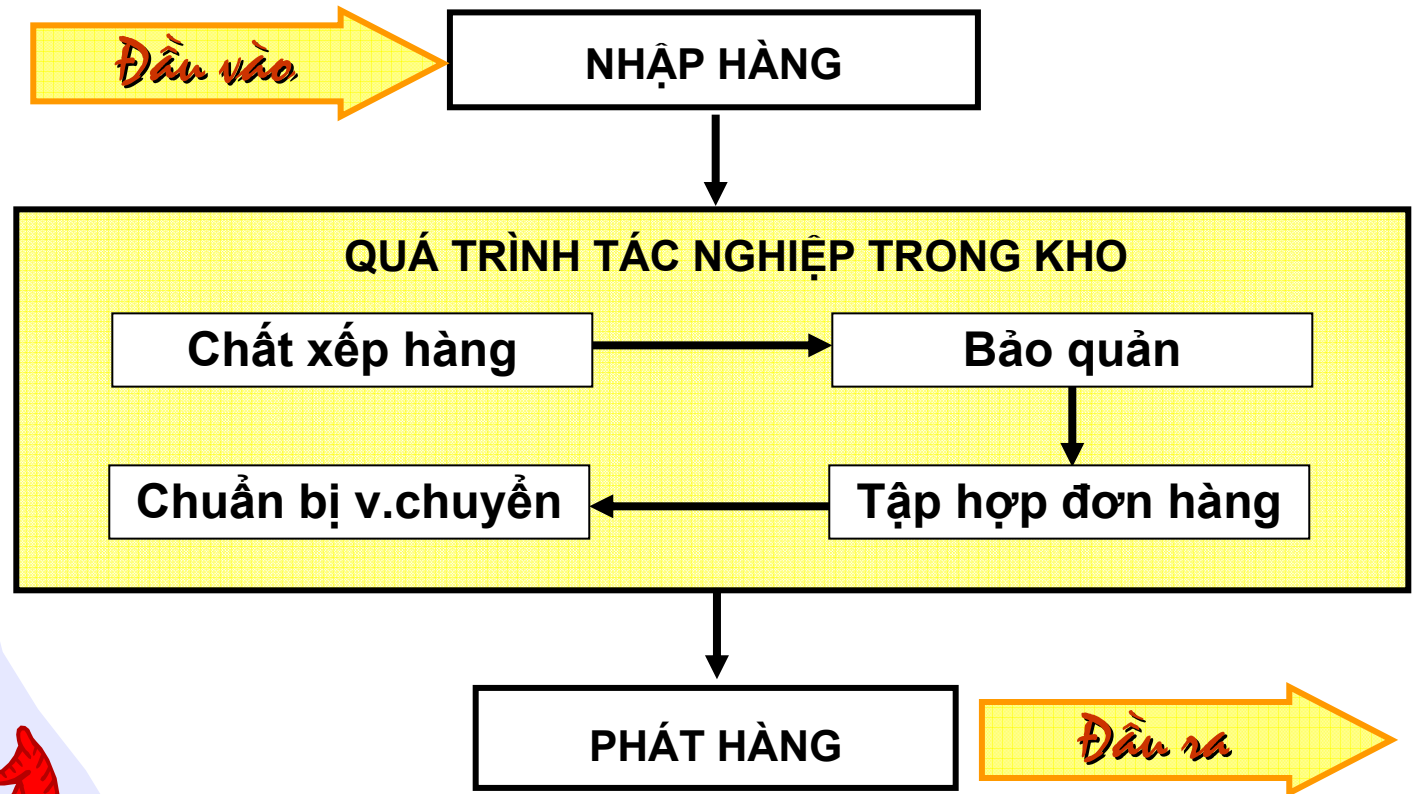
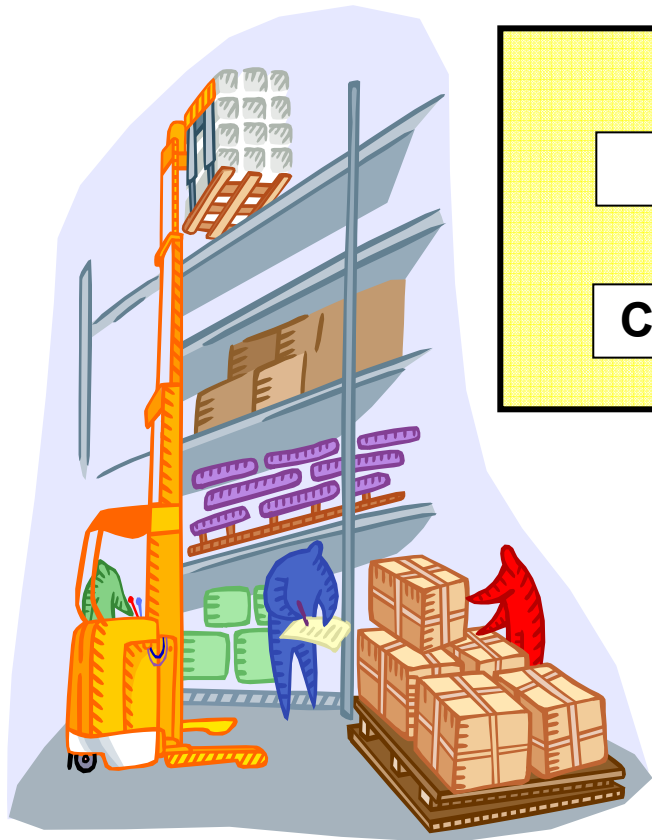
- Sắp xếp h<sup>2</sup> theo thứ tự doanh số
- Tính tỷ trọng doanh số từng MH
- Tính tỷ trọng cộng dồn của dsố & MH
- Tiến hành phân nhóm theo quy tắc



## Sử dụng kết quả phân loại

- Xác định mục tiêu & chính sách dự trữ
  - Dự báo cẩn thận hơn với nhóm A
- Kế hoạch hóa vốn dự trữ
  - Nhóm A yêu cầu dịch vụ cao nhất
  - Tập trung cho quản trị dự trữ

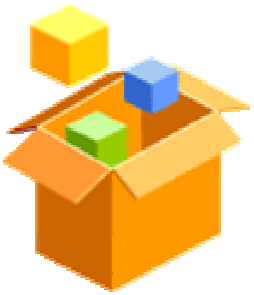
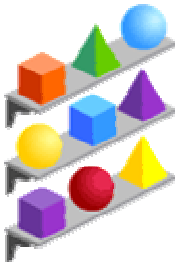
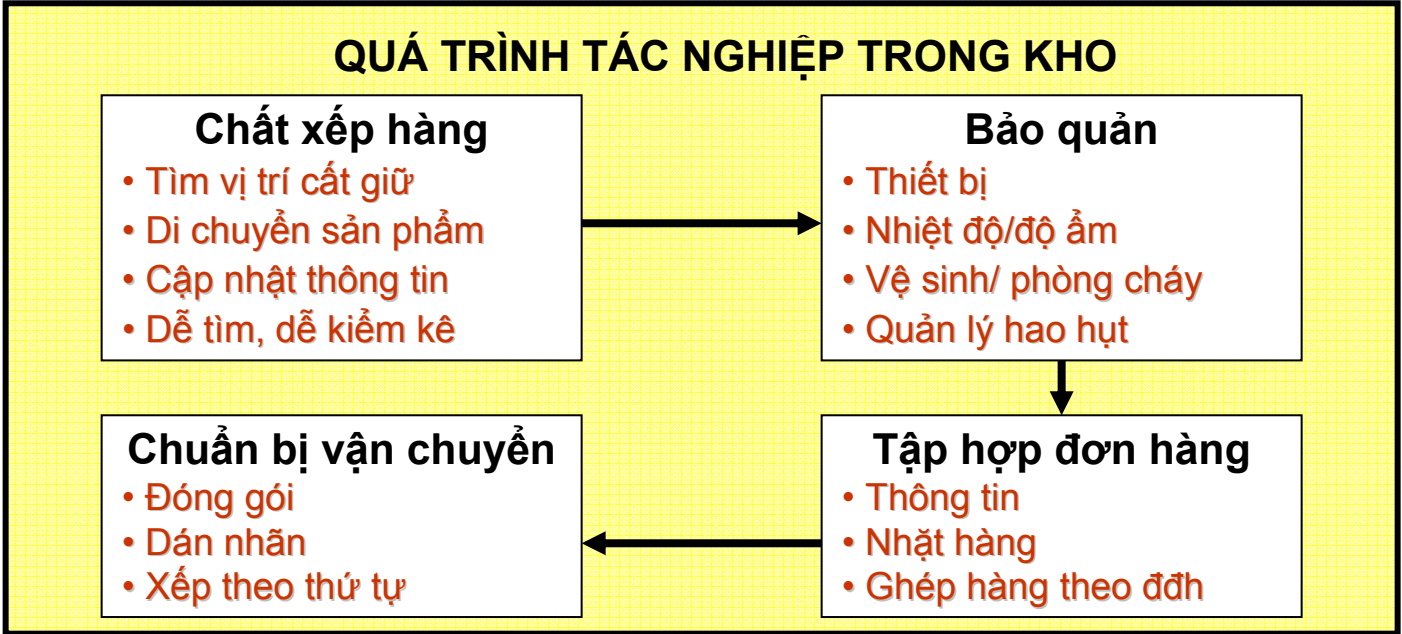
# Nghiệp vụ kho hàng hoá



*Nghiep vu kho*

*Đầu vào*

- NHẬP HÀNG**
- Tiếp nhận xe theo lịch
  - Dỡ hàng
  - Kiểm tra số/chất lượng
  - So sánh với chứng từ



- PHÁT HÀNG**
- Xếp lịch chạy xe
  - Chặt hàng lên xe
  - Vận đơn
  - Cập nhật thông tin

*Đầu ra*

# Nghiệp vụ bảo bì hàng hoá

## Bao bì hậu cần

Bao bì bên ngoài  
Bao bì công nghiệp

- Giữ nguyên vẹn số lượng & chất lượng
- Tạo đk thuận lợi cho xếp dỡ, vchuyển, bảo quản
- Sử dụng triệt để diện tích, dung tích kho bãi
- An toàn & sức khoẻ ng.lđ
- Chi phí bao bì



# Nghiệp vụ bao bì hàng hoá

Tiêu chuẩn hoá  
bao bì

Quy định thống nhất về  
yêu cầu & chỉ tiêu kinh tế-  
kỹ thuật đối với bao bì



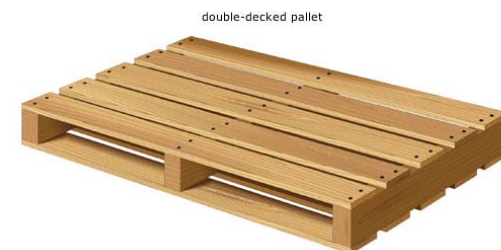
- Giảm CF
- Tái sử dụng
- Tái chế

Mâm tải  
(pallet)

- Thanh gỗ/nhựa ghép định hình
- 1,2x1,6 & 1,2x0,8 (m)

Thùng tải  
(container)

- Kết cấu bền chắc
- 20 x 8 x 8 (ft) = 1 TEU

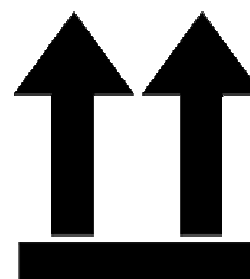
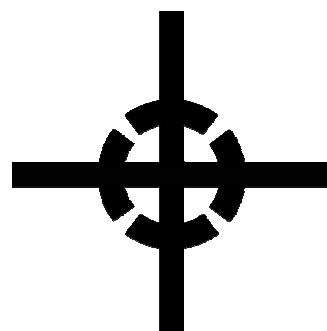


# Nghiệp vụ bao bì hàng hoá

Tiêu chuẩn hoá  
bao bì

maple<sup>tree</sup>  
logisticstrust

- Sx hàng loạt, tăng năng suất, giảm giá thành
- Giảm bớt thao tác trung gian
- Giải phóng nhanh phương tiện
- Tăng tính thuận tiện
- Tăng an toàn hàng hoá
- Chuyên môn hoá dụng cụ tháo mở bao bì





# Nghiệp vụ bao bì hàng hoá

Quá trình nghiệp vụ



**Tiếp nhận**

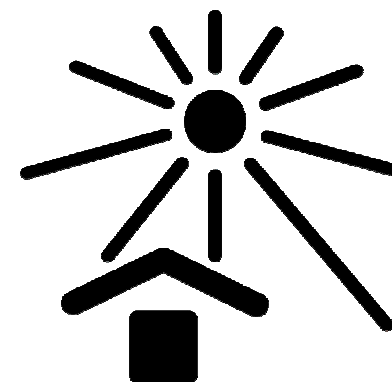
- Kiểm tra số lượng
- Đánh giá tình trạng

**Mở & bảo quản**

- Tháo dỡ h<sup>2</sup> ra khỏi bao bì
- Đúng quy trình, kỹ thuật
- Giữ gìn tốt bao bì

**Hoàn trả & tiêu thụ**

- Đúng chủ sở hữu
- Tiết kiệm



[epackaging.ie](http://epackaging.ie)

# 4

## Hệ cần đầu vào trong TMĐT e-Procurement

### Quản trị mua hàng trong HC truyền thống

- Vai trò, phân loại & nguyên tắc
- Nội dung cơ bản

### Mua hàng trong TMĐT

- Tác động của TMĐT đến hệ cần mua hàng
- Mô hình mua hàng trong TMĐT

### Quản trị dự trữ hàng hoá

- Khái quát về dự trữ hàng hoá
- Yêu cầu của quản trị dự trữ
- Xác định quy mô dự trữ
- Phân loại hàng hoá dự trữ

### Nghiệp vụ kho & bao bì hàng hoá

- Nghiệp vụ tiếp nhận & phát hàng
- Quá trình tác nghiệp trong kho
- Nghiệp vụ bao bì



4

*Câu hỏi?*

*Trả lời*



**e**Logistics

