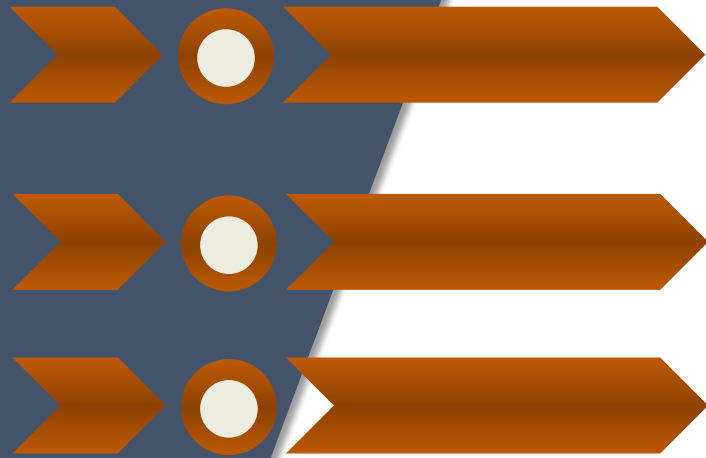


Giáo Sư Lou E. Pelton

Trường Đại Học North Texas, Hoa Kỳ

Những huyền thoại thị trường cho liên doanh mới: Thay đổi các hệ thống liên kết trong thời đại kỹ thuật số



Hơn 25 năm làm việc với các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) và các tổ chức công đã cho thấy rằng tất cả các công ty mới thành lập đều dựa trên **sự phát triển và duy trì mối quan hệ với khách hàng mục tiêu:**

Xác định nhu cầu của thị trường mà không dễ dàng bắt chước hay gia tăng được

Nhận ra rằng sự khác biệt về phát triển thương hiệu không thể tách rời với khả năng tiếp cận thị trường

Bỏ qua việc nhấn mạnh vào việc phát triển một thị trường thay vì phát triển một thị trường đang có lợi nhuận

“Sự thành công không nhất thiết phải đến từ sự đổi mới mang tính đột phá mà là từ **thực hiện hoàn hảo**. Một chiến lược tuyệt vời chỉ đơn lẻ sẽ không thắng được một trận đấu hoặc một trận chiến; chiến thắng đến từ những cơ bản chẵn và xử lý.”

-Naveen Jain, InfoSpace

Nghiên Cứu & Thị Trường Thực Tế: Biến Đổi *Sáng Tạo* *Đổi Mới*



Những huyền thoại thị trường cho liên doanh mới: Thay đổi các hệ thống liên kết trong thời đại kỹ thuật số

DNNVV ở các nền kinh tế mới nổi và đang nổi có lợi thế cạnh tranh hơn so với các nước đã phát triển trong thế kỷ 21 do sự phát triển của công nghệ, thị trường kết nối toàn cầu hóa thay cho cơ sở hạ tầng, phương thức trao đổi và mật độ cạnh tranh đã cũ.



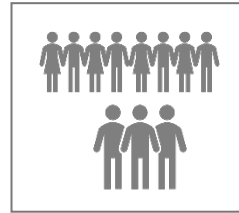
Cơ hội tốt để tiếp cận với thị trường vốn, nhưng thách thức cho các nền kinh tế mới nổi và đã nổi là thiếu nguồn nhân lực, các chuẩn mực phù hợp và tính minh bạch trong trao đổi.



Sự phụ thuộc vào các kênh phân phối hiện tại là một trong những trở ngại lớn đối với sự đổi mới và khởi đầu. Điều này gây bất ngờ vì khi xem xét các kênh tiếp thị có sự kết nối với các tổ chức và ít bị ràng buộc bởi các hợp đồng song phương, đa phương giữa các nền kinh tế.

Sáng Kiến Tiếp Thị: Những Thử Thách

Những huyền thoại thị trường cho liên doanh mới:
Thay đổi các hệ thống liên kết trong thời đại kỹ thuật số



Xóa Bỏ Trung Gian



**Hợp Đồng Hệ Thống Tiếp Thị Theo Chiều Dọc
(VMS)**
(Ví Dụ: nhượng quyền, cấp giấy phép)



Các Liên Minh Chiến Lược

