

She's Next

empowered by **VISA**

A young woman with dark hair pulled back, wearing a light blue button-down shirt, blue jeans, and a long brown coat. She is smiling and looking towards the right. She is holding a silver laptop under her left arm.

Nâng tầm doanh nghiệp do nữ giới thành lập

MỤC LỤC

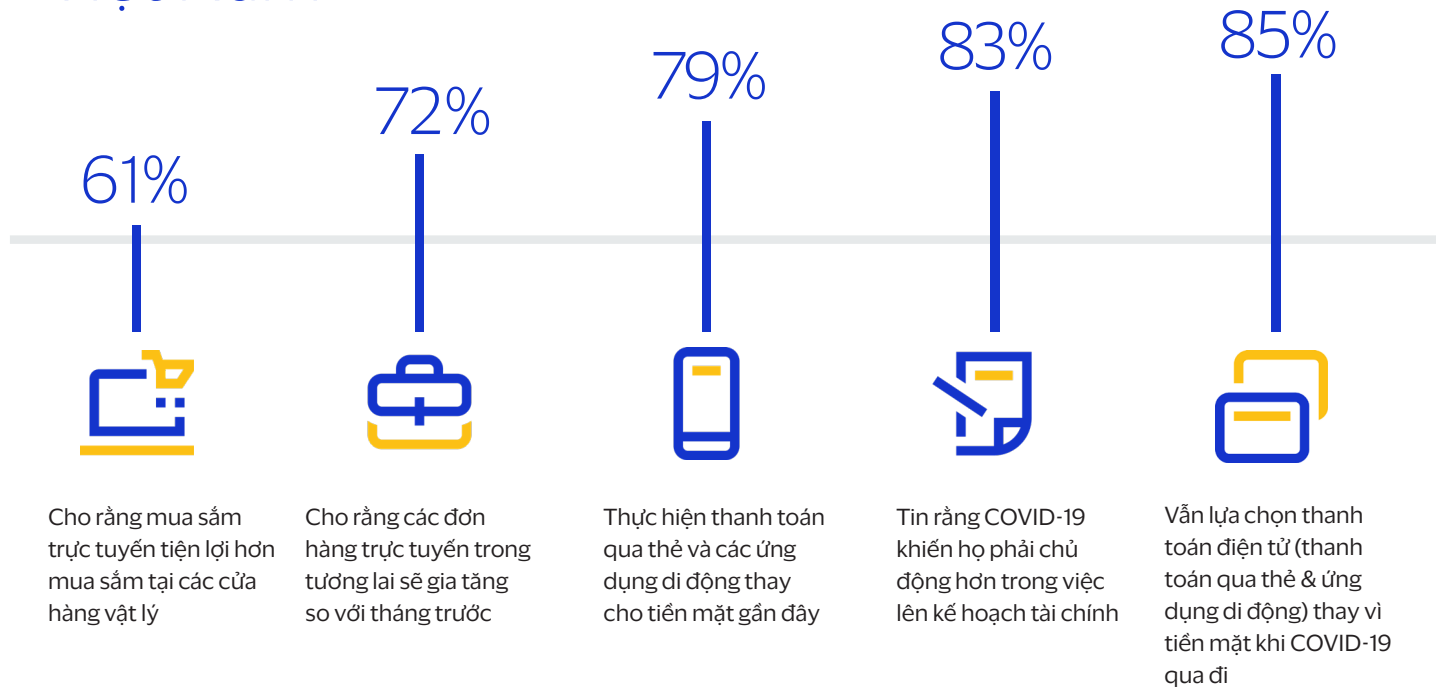
Giới thiệu	4
Những xu hướng kinh doanh	8
Tiến đến Kỹ thuật số: Những lợi ích	10
Hiểu rõ các nền tảng mạng xã hội	16
Nhân tố thay đổi cho doanh nghiệp của bạn	18
Nguồn tài nguyên khác	20



Những mối quan tâm hàng đầu của người tiêu dùng về tình hình dịch COVID-19

Dưới đây là một số thông tin hữu ích từ khách hàng theo Khảo sát của Visa về cảm nhận COVID-19:

Việt Nam



Vé Khảo sát của Visa
Khảo sát của Kantar về COVID-19, nghiên cứu thị trường từ 27-31 tháng 3, 2020. Khảo sát tổng hợp dữ liệu người tiêu dùng ở 40 quốc gia trên toàn thế giới và 11 quốc gia ở Châu Á - Thái Bình Dương, bao gồm Việt Nam, kết hợp thông tin người dùng thảo luận và tìm kiếm trên internet được thu thập từ hệ thống giám sát web hỗ trợ bởi công nghệ AI.

Visa đã tiến hành nghiên cứu để hiểu thêm về những nữ doanh nhân và chủ doanh nghiệp - tìm ra động lực, thách thức và những ưu tiên của họ trong kinh doanh. Chúng tôi hiện đang sử dụng những kết quả này để làm rõ những vấn đề ảnh hưởng nhiều nhất đến các nữ chủ doanh nghiệp, từ đó cung cấp nguồn tài nguyên và hỗ trợ phù hợp để giúp họ vượt qua những khó khăn ấy. Các kết quả chính bao gồm:*



Những động lực chính

Ba động lực để thành lập doanh nghiệp được các nữ doanh nhân cho rằng quan trọng nhất chính là: theo đuổi đam mê (48%), được độc lập tài chính (43%) và trở nên linh hoạt (41%).



Vấn đề tài chính

1/3 phụ nữ (73%) cho biết họ đã gặp khó khăn trong việc gọi vốn để thành lập doanh nghiệp. Thực tế, 6/10 (61%) doanh nghiệp đã tự gọi vốn. Những mục tiêu quan trọng nhất được họ đặt ra để phát triển đó chính là tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận (lần lượt 48% và 47%).



Ưu tiên kỹ thuật số

Phụ nữ quan tâm nhiều nhất đến việc học cách sử dụng mạng xã hội và tiếp thị kỹ thuật số để quảng bá và phát triển doanh nghiệp của họ.

Để mang đến nhiều thông tin hơn xoay quanh vấn đề này, trang 16 sẽ cung cấp những câu chuyện đằng sau hậu trường và lời khuyên hữu ích về việc Làm chủ Mạng xã hội từ các đối tác tại Instagram.

Chương trình Tài trợ She's Next từ Visa.

Như một phần của cam kết luôn đồng hành và hỗ trợ các doanh nhân, Chương trình Tài trợ She's Next từ Visa là một sáng kiến toàn cầu được tạo ra với mục tiêu ủng hộ những nữ chủ doanh nghiệp trong quá trình xây dựng, duy trì và nâng cao doanh nghiệp của họ.

She's Next: Hệ thống các mục tiêu

Danh sách các mục tiêu
kinh doanh mà bạn muốn
hoàn thành trong năm tới

- Tiếp cận lượng khách hàng mới
- Gia tăng thị phần
- Nâng cấp sự hiện diện trực tuyến
- Cải thiện văn hóa doanh nghiệp
- Gắn kết nhiều hơn với khách hàng thông qua mạng xã hội
- Cải thiện sức khỏe tài chính doanh nghiệp
- Thanh toán cho các nhà cung cấp một cách tiện lợi hơn
- Cải thiện các quy trình
- Mở rộng và kết nối nhiều hơn
- Có nhiều thời gian cho bản thân
- Thuê nhiều nhân viên hơn
- Tập trung nhiều hơn vào hệ thống chăm sóc khách hàng



Sáu xu hướng sẽ định hình thị trường thanh toán Châu Á - Thái Bình Dương trong năm 2022

Cách mà các trải nghiệm thương mại kỹ thuật số mở ra một bước tiến mới cho người tiêu dùng và doanh nghiệp trong năm tới và xa hơn nữa trong tương lai

Thương mại kỹ thuật số dự kiến sẽ trở thành ngành công nghiệp trị giá 2 nghìn tỷ USD tại Châu Á - Thái Bình Dương vào năm 2025¹. Visa nhận thấy 6 xu hướng chính sau đây sẽ góp phần đưa ngành công nghiệp này lên một tầm cao hơn.

Gia nhập metaverse

Người tiêu dùng sẽ đi những đôi giày ảo của họ ở đâu? Hàng hóa chỉ hiện diện số sẽ là một phần cốt lõi của metaverse - một môi trường ảo, nhập vai hoạt động trên nền tảng kỹ thuật số. Tại metaverse, bạn có thể sở hữu NFT, hoặc các mã thông báo không thể thay thế, cho các tài sản kỹ thuật số như nghệ thuật, đồ sưu tập và các vật phẩm chơi game, bạn dễ dàng bán chúng cho người dùng khác trên blockchain. Metaverse có thể là điểm đến tiếp theo mà các doanh nghiệp tìm để khai phá thị trường mới.

Doanh nghiệp: Kỹ thuật số ngay từ đầu

Trong khi các doanh nghiệp đang tiếp tục số hóa hoạt động của mình, bộ phận làm việc với khách hàng và bộ phận hậu cần của doanh nghiệp đôi khi vẫn không kết nối được với nhau. Những người tiếp xúc trực tiếp với khách hàng có xu hướng là những người đầu tiên tiếp nhận nhận sự thay đổi kỹ thuật số vì chúng có tác động lớn nhất. Tuy nhiên, nếu không số hóa cơ sở hạ tầng bộ phận hậu cần, doanh nghiệp đang phá vỡ chuỗi kết nối các bộ phận trong đơn vị của mình. Ví dụ, giữa đại dịch, hơn 80% nhân viên tài chính ở Singapore vẫn đến nơi làm việc để xử lý các tài liệu giấy tờ². Hiện tại là lúc doanh nghiệp nên đi theo con đường kỹ thuật số.

Thế giới là một thị trường chung

Không còn những chuỗi ngày phải đợi đến cuối tuần để ghé trung tâm mua sắm. Người tiêu dùng giờ đây mong đợi các điểm chạm mua sắm gắn liền với đời sống xã hội của mình. Ví dụ: hình thức phát trực tiếp trên mạng xã hội, nơi người mua sắm có thể tương tác với những người có ảnh hưởng và mua hàng ngay lúc đó. Khi các điểm chạm kỹ thuật số tiếp tục được mở rộng và tích hợp vào tất cả khía cạnh của cuộc sống, trong tương lai, chúng tôi hình dung việc mua hàng không nhất thiết phải diễn ra tại một cửa hàng vật lý, và thế giới sẽ trở thành một thị trường chung. Điều này có nghĩa là bạn có thể mua hàng ở bất kỳ đâu thuận tiện và trên bất kỳ kênh mua sắm nào bạn thích, thay vì phải theo dõi sản phẩm liệu có còn hàng

Giày ảo có thể tải về thử nghiệm và hàng hóa kỹ thuật số mới

Chuyển đổi kỹ thuật số không chỉ diễn ra đối với các kênh mua sắm mà ngay cả hàng hoá cũng có thể chỉ hiện diện trực tuyến. Khi người mua sắm dành nhiều thời gian trực tuyến hơn thì trải nghiệm mua hàng kỹ thuật số mới và hàng hóa chỉ hiện diện số sẽ gia tăng ấn tượng. Sản phẩm ngày càng được chú trọng đi kèm với thuộc tính chỉ hiện diện số, khuyến khích các hình thức tương tác và gia tăng kỹ thuật số mới. Chúng tôi thấy điều này trở nên quan trọng qua các thử nghiệm thực tế tăng cường dành cho mỹ phẩm, quần áo và giày ảo có thể tải về thử nghiệm.

Visa hy vọng sẽ có nhiều doanh nghiệp thử nghiệm sản phẩm chỉ hiện diện số để thâm nhập vào phân khúc mới và gặp gỡ người tiêu dùng trên các kênh mua sắm mà họ dành phần lớn thời gian.

Thuật ngữ thương mại

Những khó khăn trong chuỗi cung ứng toàn cầu đã buộc doanh nghiệp phải nhanh chóng tìm ra phương án dự phòng mới. Rõ ràng là chuỗi cung ứng trong tương lai phải được đa dạng hóa trên các kênh toàn cầu và địa phương để chống lại sự cố. Doanh nghiệp sẽ tìm kiếm đối tác trên các khu vực địa lý khác nhau, nhằm phát triển một mạng lưới đa dạng có thể dễ dàng xoay vòng nếu bị gián đoạn.

Hưởng tiếp cận tín dụng và vốn lưu động mới

Đối với doanh nghiệp cũng như người tiêu dùng, khả năng tiếp cận tín dụng đang phát triển nhờ vào dữ liệu. Ở nhiều nơi, thẩm định và phê duyệt tín dụng vẫn được thực hiện theo lối mòn ngoại trừ các nhóm lớn khách hàng có cuộc sống và sự nghiệp không phù hợp với thị trường truyền thống để thiết lập tín dụng. Tuy nhiên hiện nay có rất nhiều dữ liệu có sẵn khi mà nhiều khía cạnh của cuộc sống và kinh doanh được số hóa. Các thông tin như vòng quay hàng tồn kho, dòng tiền thuần hoặc đơn đặt hàng, có thể là các điểm dữ liệu được doanh nghiệp sử dụng để tiếp cận nguồn vốn mới.

¹Euromonitor, Tháng 5/2021
²Business Times, Tháng 8/2021

Thanh toán số để Thành công: Lợi ích của việc Chuyển đổi số

An toàn

Những đơn vị chấp nhận thanh toán không tiền mặt có thể bảo vệ khoản thu của họ bằng cách loại bỏ rủi ro tiền mặt bị mất cắp hoặc trộm cắp.

Tiện lợi

Về phía khách hàng, chuyển đổi số đồng nghĩa với việc họ không mất thời gian tìm máy ATM, chờ tại ngân hàng, đối tờ tiền lớn hoặc tính toán để rút một lượng tiền chính xác.

Tăng doanh thu

Đối với các hoạt động ăn uống hoặc mua mang về, trung bình mỗi người Mỹ chi nhiều hơn 25% khi thanh toán bằng thẻ tại các nhà hàng pizza, 33% tại cửa hàng đồ ăn nhanh hoặc quán ăn tối, và 40% tại nhà hàng gia đình.¹

Liên mạch

Cùng với việc thương mại điện tử và di động ngày càng phát triển, các lựa chọn thanh toán không tiền mặt mang đến nhiều phương pháp để tiếp cận đến người tiêu dùng hơn, cung cấp cho họ đa dạng các dịch vụ để mua hàng, đổi trả hoặc vận chuyển.

Hiệu quả

Quản lý và nhân viên sẽ không cần tốn thời gian để đếm tiền hoặc kiểm kê các giao dịch.

Nhiều ưu đãi

Các phương thức thanh toán không tiền mặt có thể giúp đơn vị chấp nhận thanh toán thẻ xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng bằng cách mang đến các chương trình ưu đãi cho người mua lần đầu hoặc quà tặng cho khách hàng mua sắm thường xuyên.

Cơ hội cho tương lai

Việc sử dụng sàn thương mại điện tử và các phương thức thanh toán di động đang ngày phổ biến trong nhiều lĩnh vực, chính vì vậy, việc có được lựa chọn thanh toán không tiền mặt cho khách hàng là điều tiên quyết đối với các doanh nghiệp muốn tận dụng những tiện ích đang ngày càng phát triển của các nền tảng kỹ thuật số.

¹Nghiên cứu Thanh toán của Người tiêu dùng Mỹ do Visa thực hiện, khảo sát 19.482 người Mỹ trưởng thành (trên 18 tuổi), bộ dữ liệu 2Q16-1Q17. Nghiên cứu Mức độ sở hữu Thẻ thanh toán, do Visa ủy quyền.



Chạm để Thanh toán, Ngay bây giờ

Hiện nay, người dùng đang dần chuyển sang sử dụng các phương thức thanh toán không tiếp xúc vì họ có thể thực hiện giao dịch nhanh và an toàn hơn.

Công nghệ thanh toán không tiếp xúc cho phép người tiêu dùng chỉ cần chạm thẻ không tiếp xúc hoặc thiết bị thông minh để thanh toán thay vì quẹt hoặc cắm thẻ vào máy đọc. Máy POS (thanh toán tại điểm bán hàng) của bạn có thể đã được kích hoạt chấp nhận phương thức thanh toán không tiếp xúc - liên hệ chúng tôi để được hướng dẫn cách thực hiện giao dịch.

Tap to Phone, Giải pháp chấp nhận thanh toán không tiếp xúc dựa trên phần mềm

Giải pháp chấp nhận thanh toán không tiếp xúc bằng điện thoại di động cho phép doanh nghiệp nhận thanh toán không tiếp xúc trên thiết bị Android có hỗ trợ công nghệ kết nối không dây gần NFC, nâng cao trải nghiệm thanh toán của khách hàng.

Thông qua việc giảm thiểu chi phí cơ sở hạ tầng cũng như xử lý các giao dịch ngay tại chỗ, giải pháp Tap to Phone sẽ góp phần đẩy nhanh thời gian thanh toán và giao hàng. Vì không yêu cầu kiến thức hoặc kỹ năng đặc biệt, nhân viên bán hàng có thể nhanh chóng và dễ dàng thực hiện việc nhận thanh toán bằng thiết bị thông minh mọi lúc, mọi nơi, cũng như đảm bảo an toàn cho người tiêu dùng, hạn chế tiếp xúc trực tiếp trong giai đoạn đại dịch COVID-19.

Giải pháp phê duyệt nhà bán hàng siêu tốc, một giải pháp tối ưu

Giải pháp Phê duyệt nhà bán hàng siêu tốc của Visa sẽ giúp hỗ trợ các doanh nghiệp ứng dụng thanh toán không tiếp xúc bằng điện thoại nhanh chóng và dễ dàng hơn khi toàn bộ quy trình đăng ký đều được thực hiện trực tuyến.

Sự liền mạch và số hoá của giải pháp Phê duyệt nhà bán hàng siêu tốc của Visa sẽ giúp hỗ trợ các doanh nghiệp thích ứng với sự chuyển dịch ngày một nhanh hơn của Thương mại điện tử thông qua việc giảm đi thời gian phê duyệt và cung cấp trải nghiệm nâng cao cho người bán hàng.

Cách thức hoạt động

Người bán sẽ cài đặt một ứng dụng được hỗ trợ bởi ngân hàng thanh toán, sau khi đăng ký và chọn ngân hàng, người bán có thể bắt đầu chấp nhận thanh toán không tiếp xúc chỉ sau vài phút.

Để chấp nhận thanh toán, người bán chỉ cần nhập số tiền và người mua hàng chỉ cần chạm thẻ không tiếp xúc vào thiết bị di động của người bán để hoàn tất giao dịch. Chủ thẻ không cần ký tên vào hóa đơn dưới 1 triệu đồng. Đối với hóa đơn trên 1 triệu đồng, người bán sẽ hướng dẫn chủ thẻ ký tên trên màn hình thiết bị di động và nhập email để nhận hóa đơn điện tử.

Khả năng bảo mật của giải pháp Tap to Phone được xây dựng dựa trên công nghệ chip EMV, trong đó mỗi giao dịch sẽ chứa một mã tự động không thể tái sử dụng.

Để hiểu thêm về cách thức hoạt động của giải pháp Tap to Phone, bạn có thể xem video minh họa [tại đây](#).

Vuthanlong90 triển khai thanh toán không tiếp xúc để tăng trưởng doanh thu

“Tôi nhận thấy rằng sự tăng trưởng doanh thu của gian hàng chúng tôi đã phản ánh thực tế về sự gia tăng mức độ tin tưởng của người tiêu dùng đối với các phương thức thanh toán trực tuyến. Ngoài ra, việc điều hành hoạt động kinh doanh cũng trở nên đơn giản và hiệu quả hơn để chúng tôi có thể mang đến những trải nghiệm tốt hơn cho khách hàng”

Vũ Thanh Long là chủ một cửa hàng bán lẻ chấp nhận thanh toán thẻ trên sàn giao dịch trực tuyến Shopee, nền tảng thương mại điện tử lớn nhất Đông Nam Á. Đại dịch COVID-19 đã tạo ra sự thay đổi trong thói quen thanh toán của người tiêu dùng, chuyển đổi từ hình thức thanh toán bằng tiền mặt khi nhận hàng sang các hình thức thanh toán không tiếp xúc – là thanh toán bằng thẻ hoặc thanh toán thông qua các cổng trực tuyến.

Cùng lúc đó, Shopee cũng đã giới thiệu chức năng đánh giá cửa hàng và tăng cường hỗ trợ nhằm cung cấp đa dạng các lựa chọn thanh toán. Gian hàng Vuthanlong90 nhờ vậy đã gia tăng số lượng đơn đặt hàng và doanh số bán hàng, với phần lớn doanh thu hiện tại đến từ các đơn đặt hàng được thanh toán bằng các hình thức thanh toán số. Gian hàng hiện đang tiếp cận đến các phân khúc khách hàng mới, anh Long cũng cân nhắc mở rộng quy mô trên nhiều kênh thương mại điện tử đồng thời gia tăng danh mục sản phẩm.



Nhà hàng Mộc Vị Quán ứng dụng kỹ thuật số trong hoạt động quản lý, thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp

“Việc có mặt trên các nền tảng thương mại điện tử đã giúp chúng tôi tiếp cận được nhiều khách hàng hơn dù trong giai đoạn đại dịch. Hơn thế nữa, sự giúp đỡ của Visa khi chúng tôi mở rộng hoạt động bán hàng trực tuyến đã góp phần gia tăng giá trị các dịch vụ của nhà hàng, củng cố hình ảnh thương hiệu trước khách hàng xuyên suốt thời gian vừa qua”.

Mộc Vị Quán là một chuỗi nhà hàng thành công trong phục vụ các món ăn truyền thống mang đậm hương vị Việt và sử dụng nguồn nguyên liệu địa phương. Trước đây, 60% doanh thu của nhà hàng đến từ khách dùng bữa tại chỗ, 40% đến từ các đơn hàng mang đi thông qua các ứng dụng giao hàng trực tuyến. Cũng như rất nhiều các doanh nghiệp F&B trên khắp Việt Nam, các kênh bán hàng trực tuyến đã giúp chuỗi nhà hàng này thích ứng với đại dịch trước những tác động ngày một rõ rệt. Với chiến lược khuyến mãi hiệu quả, nhà hàng đã duy trì được doanh thu tương đương trước đây bằng cách chuyển đổi sang các nền tảng bán hàng trực tuyến. Để đối mặt với sự thay đổi bất ngờ trong ngành F&B, nhà sáng lập - anh Thế An, đã tập trung nâng cao chất lượng cho hai mảng: trải nghiệm khách hàng và các phương thức thanh toán.

Anh tập trung vào quy trình đóng gói món ăn an toàn, vệ sinh và bắt mắt, đảm bảo chất lượng món ăn khi giao về tận nhà vẫn không thay đổi so với món ăn dùng tại nhà hàng. Không chỉ vậy, anh Thế An còn đảm bảo rằng khách hàng có thể thanh toán bằng nhiều phương thức thuận tiện khác nhau, ưu tiên các hình thức thanh toán điện tử và không tiếp xúc, kết hợp với các đối tác khác thúc đẩy thanh toán qua ví điện tử.

Đồng thời, doanh nghiệp cũng nhận được nhiều lợi ích từ việc nâng cao kiểm soát doanh thu và dòng tiền thông qua hệ thống tự động trực tuyến thay vì dựa vào kế toán viên. Bằng cách tăng cường ứng dụng kỹ thuật số, các nhà hàng như Mộc Vị Quán có thể giữ được những lợi thế của mình trong việc duy trì doanh thu.

Khác biệt hoá về kỹ thuật số: Làm chủ Instagram

Instagram có thể trở thành một công cụ quyền lực cho doanh nghiệp. Hơn 1 tỷ người hiện đang sử dụng ứng dụng này và 80% người dùng đang theo dõi ít nhất một doanh nghiệp trên Instagram.* Dưới đây là một số lời khuyên hữu ích về các phương pháp tiếp thị trên Instagram mà bạn có thể sử dụng để gia tăng tương tác và phát triển doanh nghiệp.

Tạo các quảng cáo được tài trợ

Một cách hiệu quả để quảng bá doanh nghiệp trên Instagram đó chính là đầu tư vào việc quảng cáo các bài đăng Instagram. Với quảng cáo Instagram, doanh nghiệp có thể kiểm soát chính xác khoản đầu tư thông qua việc thiết lập ngân sách quảng cáo. Thương hiệu có thể chỉ sử dụng một hoặc nhiều quảng cáo với tính năng trượt theo kiểu băng chuyền. Quảng cáo sẽ giúp tăng độ nhận diện của thương hiệu, lượng truy cập vào trang web, số lượng sản phẩm bán ra, lượt đặt lịch hẹn và tương tác với khách hàng theo một cách mới mẻ.

Sử dụng các công cụ Instagram miễn phí

Thông qua mục Thông tin chi tiết, doanh nghiệp có thể theo dõi các thống kê như số lần hiển thị bài đăng, dữ liệu về tương tác và bảng phân tích về nhân khẩu học của những người đang theo dõi doanh nghiệp, bao gồm cả thông tin về độ tuổi, giới tính, địa điểm sinh sống và khung thời gian mà người dùng hoạt động nhiều nhất trên Instagram.



Đăng tải đoạn giới thiệu sản phẩm

Việc tiết lộ chút thông tin ban đầu về sản phẩm hoặc dịch vụ là ý tưởng tuyệt vời cho các bài đăng trên Instagram doanh nghiệp. Chúng sẽ giúp tạo bầu không khí hứng thú xung quanh sự ra mắt, từ đó thúc đẩy doanh số bán hàng. Hình thức này có thể được xây dựng dưới dạng quảng cáo của Instagram, sự kiện đếm ngược giờ với bài đăng giới thiệu hoặc một chương trình quà tặng. Một khi sản phẩm hoặc dịch vụ đã được thông báo, việc liên tục cập nhật cho khách hàng trên mạng xã hội có thể giúp kéo dài sự quan tâm và hứng thú của họ.



Nội dung về câu chuyện Phía sau Hậu trường

Lời khuyên hữu ích cho các doanh nghiệp đó chính là tạo một series bài viết về “phía sau hậu trường”. Nội dung có thể bao gồm việc sản phẩm được sản xuất như thế nào, những sự kiện hoặc khóa đào tạo nhân viên. Câu chuyện hậu trường chân thực sẽ giúp khán giả cảm thấy gắn kết với doanh nghiệp hoặc thương hiệu.



Hợp tác với người có tầm ảnh hưởng (Influencer) để mở rộng việc tiếp cận

Cách nhanh nhất để tiếp cận khách hàng tiềm năng trên Instagram là thông qua những người có ảnh hưởng – Influencer đã có một lượng lớn khán giả theo dõi. Ngày càng nhiều người mua sản phẩm hoặc dịch vụ dựa trên những gì họ thấy trên tường của họ từ những người nổi tiếng mà họ theo dõi.

Khám phá những hashtag đặc biệt

Trên Instagram, hashtag hoạt động như một chức năng tìm kiếm những người dùng đang theo dõi hoặc thương hiệu, doanh nghiệp có liên quan. Ví dụ, hashtag #hair có hơn hàng triệu bài đăng sử dụng nó. Thay vì sử dụng những hashtag thông dụng như vậy, những hashtag đặc biệt như #unicornhair hoặc #coloredhairgoals cho phép các nhà tạo mẫu tóc hoặc thương hiệu làm đẹp – dù là nhỏ hoặc mới thành lập – trở nên nổi bật hơn so với số đông còn lại.

Chuyển sang Tài khoản công việc

Đến phần cài đặt và nhấn vào nút “Chuyển sang tài khoản công việc” để bắt đầu. Sẽ có nhiều lợi ích cụ thể khi chuyển sang tài khoản công việc, bao gồm cả chức năng “Liên hệ chúng tôi”, khả năng đăng tải quảng cáo và tiếp cận các thống kê.

* business.instagram.com



Visa có thể giúp bạn

Chấp nhận thanh toán thẻ Visa

Chấp nhận các thanh toán qua thẻ Visa giúp thúc đẩy doanh số bán hàng, tăng hiệu quả và nâng cao trải nghiệm thanh toán của khách hàng. Tăng tốc độ giao dịch và cho phép khách hàng thanh toán theo cách họ muốn. Visa vẫn tiếp tục tăng cường và mở rộng hệ thống xử lý toàn cầu, cam kết cung cấp các giao dịch an toàn, đáng tin cậy.

Các ưu đãi thương mại của Visa

Chương trình Ưu đãi Thương mại của Visa gồm các lợi ích và ưu đãi toàn diện, được thiết kế nhằm nâng cao hiệu quả của quy trình kinh doanh và cải thiện doanh thu.

Giải pháp Visa Direct

Visa Direct thực hiện thanh toán nhanh chóng đến hàng tỷ người nhận trên thế giới. Các doanh nghiệp sử dụng Visa Direct có thể chuyển tiền một cách liền mạch tới 99% tài khoản ngân hàng ở 88 quốc gia. Gửi và nhận tiền một cách hiệu quả, an toàn và xuyên suốt toàn cầu với Visa Direct.

Giải pháp Visa B2B Connect

Giải pháp Visa B2B Connect là một mạng lưới thanh toán đa phương sáng tạo, cung cấp cho bạn một giải pháp thanh toán xuyên biên giới, hỗ trợ giải quyết các tình huống không thể đoán trước được liên quan đến quy trình ngân hàng hiện tại. Được xây dựng dựa trên uy tín và chuyên môn của Visa, Visa B2B Connect sẽ cung cấp những khả năng thanh toán tối ưu nhất.



Tài nguyên hỗ trợ cho các Nữ chủ doanh nghiệp

Chương trình Tài trợ She's Next từ Visa rất tự hào khi được hỗ trợ các nữ chủ doanh nghiệp nhỏ. Dưới đây là danh sách nguồn tài liệu về các giải pháp thanh toán đáp ứng nhu cầu của khách hàng và cộng đồng nữ doanh nhân, giúp kết nối với những người cùng chí hướng và chuyên gia cố vấn.

Tài liệu Visa dành cho doanh nghiệp nhỏ

vi.sa/smallbusiness

Visa và lời khuyên trực tiếp

Bài giảng trực tuyến để giúp bạn điều hành doanh nghiệp

virtual-advisor.org/visa

Giải pháp của Visa giúp bạn phát triển doanh nghiệp

vi.sa/smallbusinesssolutions

Chuyển đổi số

Học cách tăng doanh thu, luôn được khách hàng nhớ đến, tiết kiệm thời gian và chi phí.

vi.sa/digitaltransformation

"Bình thường mới" phản ứng sau đại dịch và sự liên tục trong kinh doanh

Bài viết cung cấp những hiểu biết quan trọng giúp thích ứng tốt hơn với tình hình đại dịch.

visa.com.vn/dam/VCOM/regional/ap/vietnam/newsroom/documents/pandemic-response-report-vn.pdf

Kỹ năng Kinh doanh Thực tiễn

Các công cụ và nội dung giáo dục kinh doanh trực tuyến của Visa được xây dựng để các chủ doanh nghiệp và nhân viên, tìm hiểu cách quản lý thu nhập tốt hơn và đưa ra các quyết định kinh doanh sáng suốt và tự tin.

practicalbusinessskills.org

Kỹ năng Quản lý Tài chính

Chương trình kỹ năng Quản lý Tài chính với mục tiêu kết nối người tiêu dùng, nhà giáo dục, ngân hàng và chính phủ với các công cụ và nguồn tài liệu mà họ cần, giúp mỗi cá nhân và cộng đồng phát triển kỹ năng quản lý tài chính.

practicalmoneyskills.com

Tin tức Châu Á - Thái Bình Dương

Tin tức Visa từ khắp Châu Á - Thái Bình Dương về thúc đẩy kinh doanh, V-economics, đổi mới, cuộc sống không tiền mặt, bảo mật, v.v.

visaapnews.asia

VISA