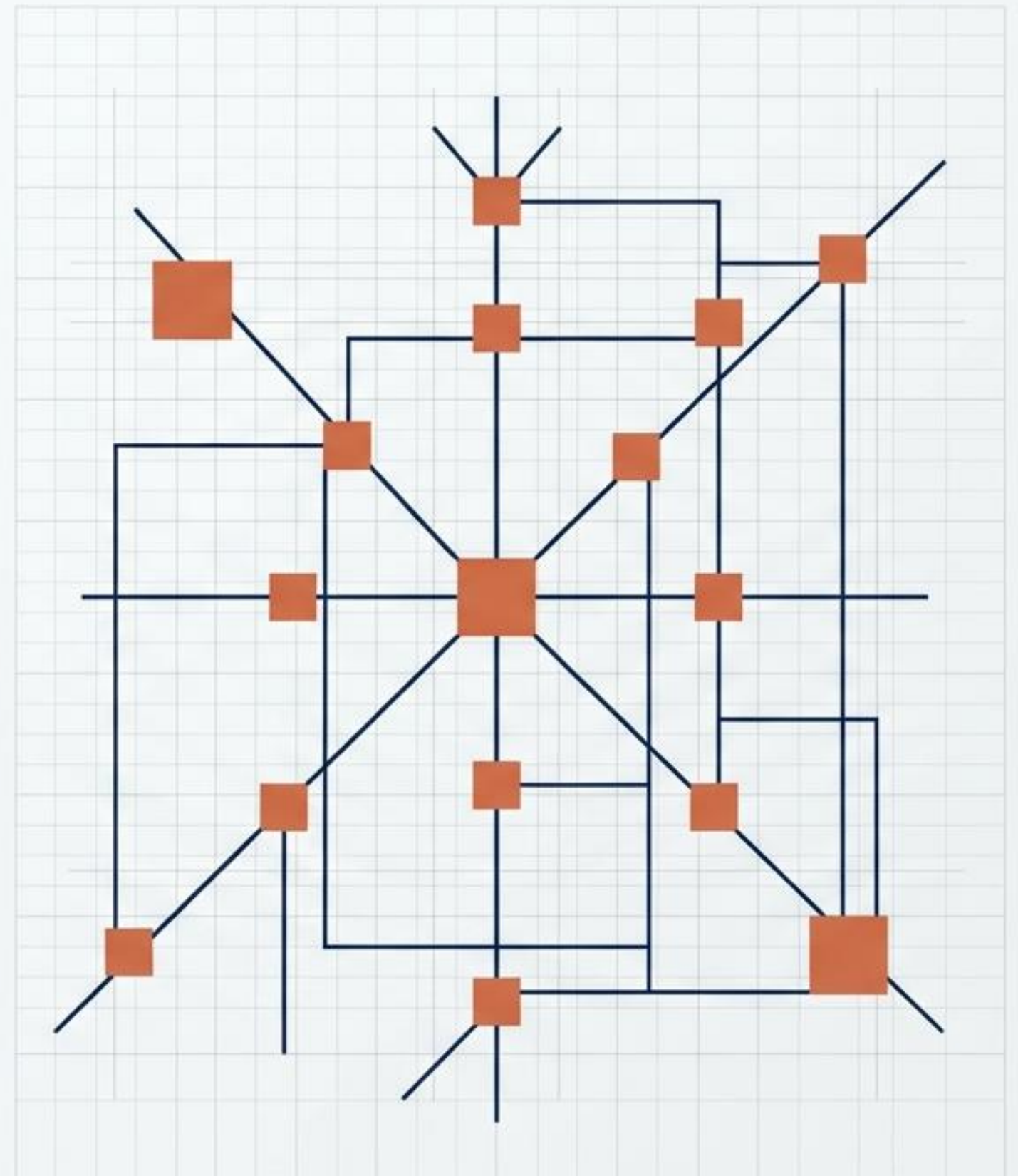


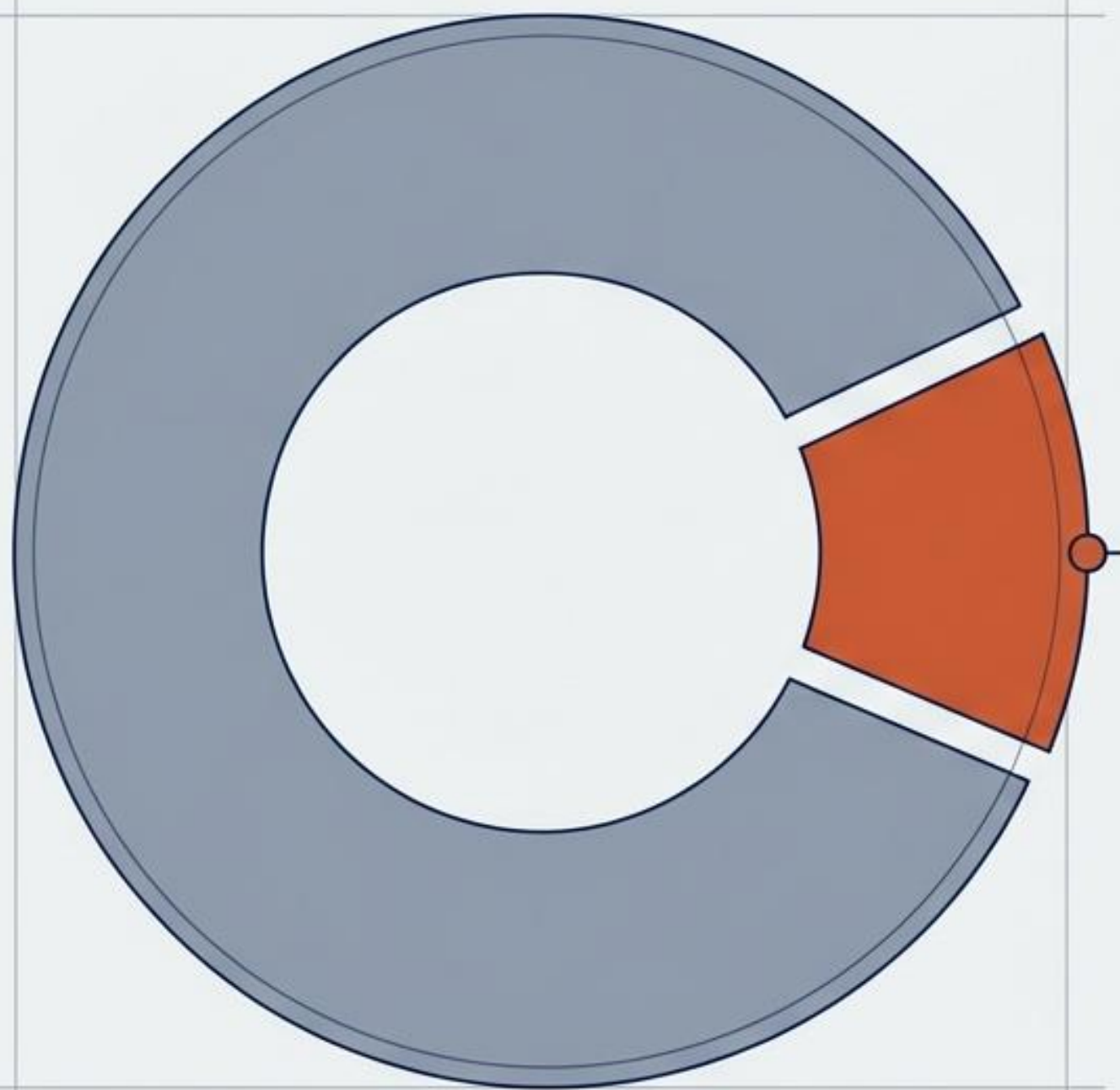
# Chiến Lược Tổng Phân Phối Solplanet 2026

Kế hoạch thực thi dành cho  
Ban Tổng Giám Đốc

Thống lĩnh phân khúc C&I - Khẳng  
định tiêu chuẩn dịch vụ Tier 1



# Tầm nhìn 2026 vượt ra khỏi giới hạn doanh số để thiết lập vị thế thống lĩnh



**Mục tiêu cốt lõi:** Không chỉ hoàn thành cam kết **7 triệu USD** với hãng.

**Vị thế thương hiệu:** Đưa Solplanet trở thành lựa chọn **Top 3** trong tâm trí các Chủ đầu tư và Tổng thầu EPC tại Việt Nam.

**Thị phần mục tiêu:** Chiếm lĩnh ít nhất **15%** thị phần biến tần phân khúc Thương mại & Công nghiệp (C&I) mới lắp đặt.

# Kích hoạt cơ chế hoàn tiền (Rebate) để tối ưu hóa biên độ lợi nhuận ròng

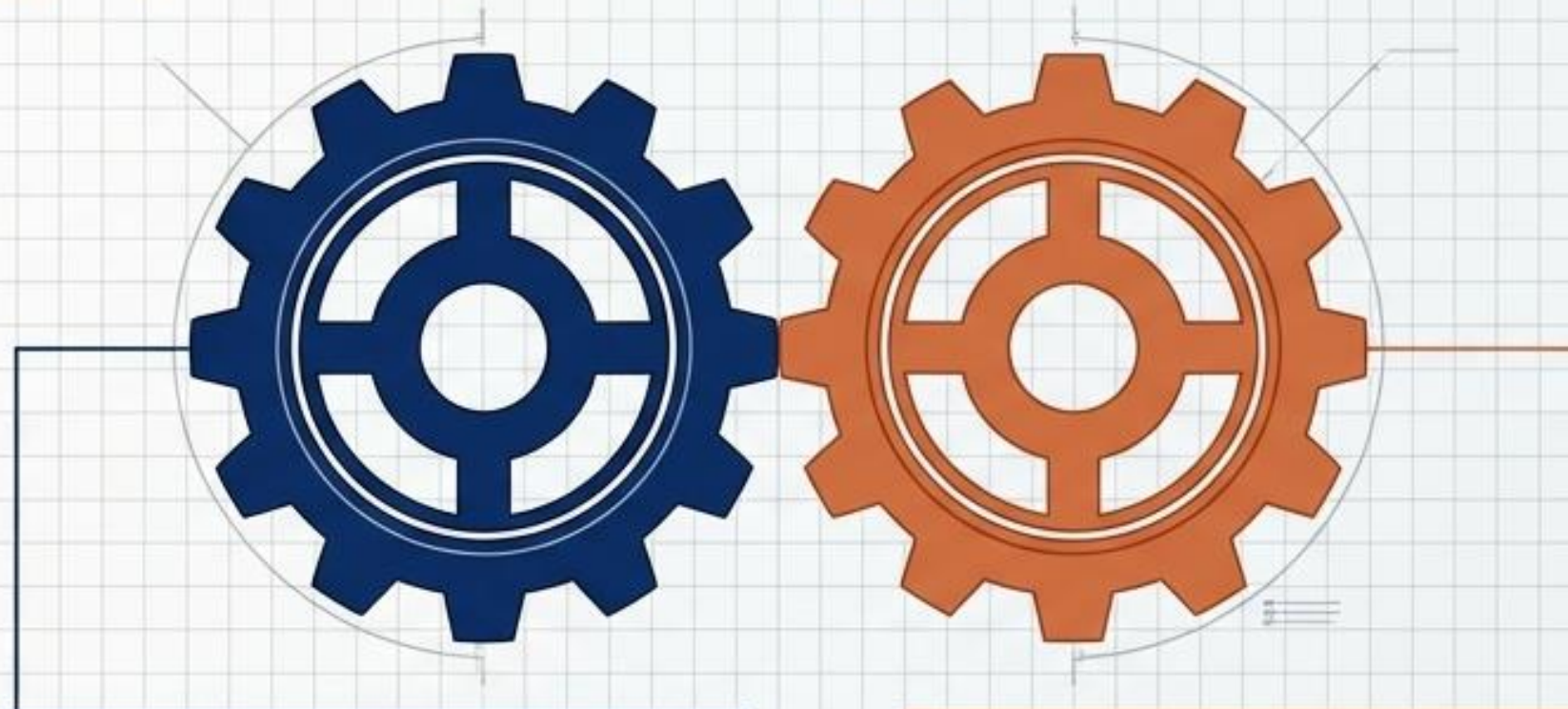
**Tier 1: 7.0M USD (100% KPI)**  
Điểm hòa vốn chiến lược.

**Tier 2: 8.4M USD (120% KPI)**  
Kích hoạt dòng tiền Rebate 3%

**Tier 3: 10.5M USD (150% KPI)**  
Tối đa hóa Rebate 4%

**Chiến lược cốt lõi:** Dòng tiền Rebate từ Tier 2 và 3 không chỉ tăng lợi nhuận ròng mà còn là nguồn vốn tái đầu tư trực tiếp vào các chương trình hỗ trợ đại lý, tạo rào cản giá không thể phá vỡ.

# Sự kết hợp giữa di sản công nghệ Đức và năng lực vận hành Vũ Phong tạo ra lợi thế tuyệt đối



## Di sản công nghệ AISWEI/Solplanet

- Thừa hưởng quy trình kiểm soát chất lượng khắt khe từ SMA (Đức).
- Top 6 toàn cầu & Số 1 mảng dân dụng tại Trung Quốc.
- Thiết kế tản nhiệt tự nhiên (không quạt) và chuẩn chống nước/bụi IP66.

## Hệ sinh thái vận hành Vũ Phong

- Chuỗi cung ứng thần tốc: Giao hàng toàn quốc chỉ từ 3-5 ngày.
- Mạng lưới Master Distributor với năng lực Tổng thầu EPC.
- Trung tâm Đào tạo & Dịch vụ Kỹ thuật ủy quyền tại Dĩ An.

=

**= Lựa chọn Top 3 không thể chối từ cho CĐT và EPC.**

# Chiến lược tham chiến được cá nhân hóa cho từng phân khúc thị trường

Phân khúc C&I (Thương mại & Công nghiệp)	Phân khúc Dân dụng & Thương mại nhỏ (Hybrid & BESS)
<b>Đối thủ chính:</b> Sungrow.	<b>Đối thủ chính:</b> Solax, Growatt.
<b>Vai trò Vũ Phong:</b> Tham chiến trực tiếp (Direct Sales).	<b>Vai trò Vũ Phong:</b> Hỗ trợ, không cạnh tranh trực tiếp.
<b>Vũ khí cốt lõi:</b> Định giá thấp hơn Sungrow + Dịch vụ hậu mãi <b>Tier 1 Tier 1</b> (<24h xử lý sự cố).	<b>Vũ khí cốt lõi:</b> Chiết khấu đại lý (1-3%) + Hỗ trợ kho vận ít tồn kho + Thiết kế yên tĩnh/IP66 + Bảo hành gấp đôi đối thủ.
<b>Mục tiêu:</b> Lọt vào Top 3 sự lựa chọn của EPC.	<b>Mục tiêu:</b> Hỗ trợ Đại lý ủy quyền (ADs) thống lĩnh thị trường.

# Phân định ranh giới thị trường nghiêm ngặt để bảo vệ hệ sinh thái phân phối

**Vũ Phong Energy Group (Master Distributor)**  
- Nhà kiến tạo hệ sinh thái

**Tập khách hàng lớn & Siêu dự án**

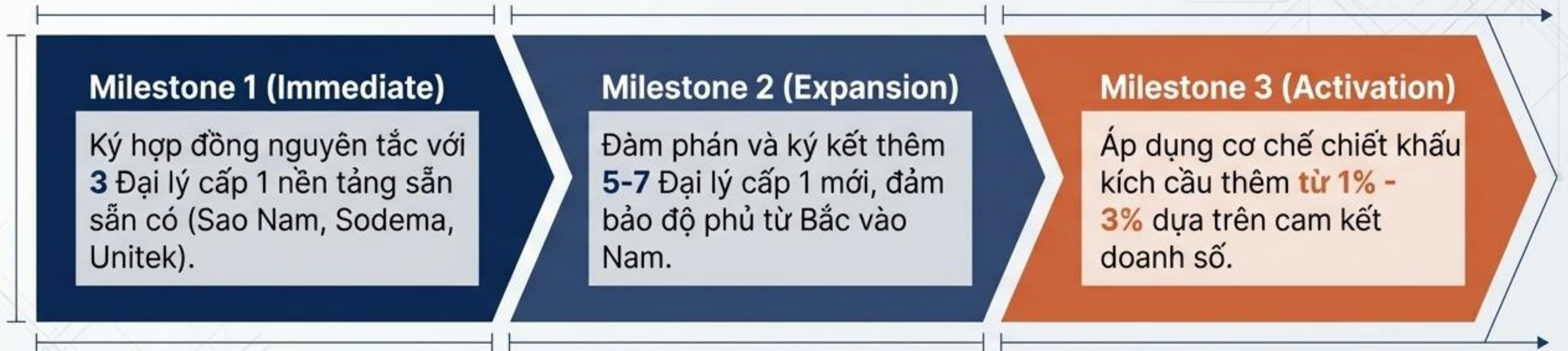
- **Quy mô:** Dự án từ 5 MW trở lên.
- **Kênh tiếp cận:** Bán hàng trực tiếp (Direct Sales) sử dụng năng lực EPC.

**Thương mại nhỏ & Dân dụng**

- **Quy mô:** Dự án dưới 5 MW và áp mái gia đình.
- **Kênh tiếp cận:** Tuyển dưới qua các Đại lý ủy quyền (ADs).

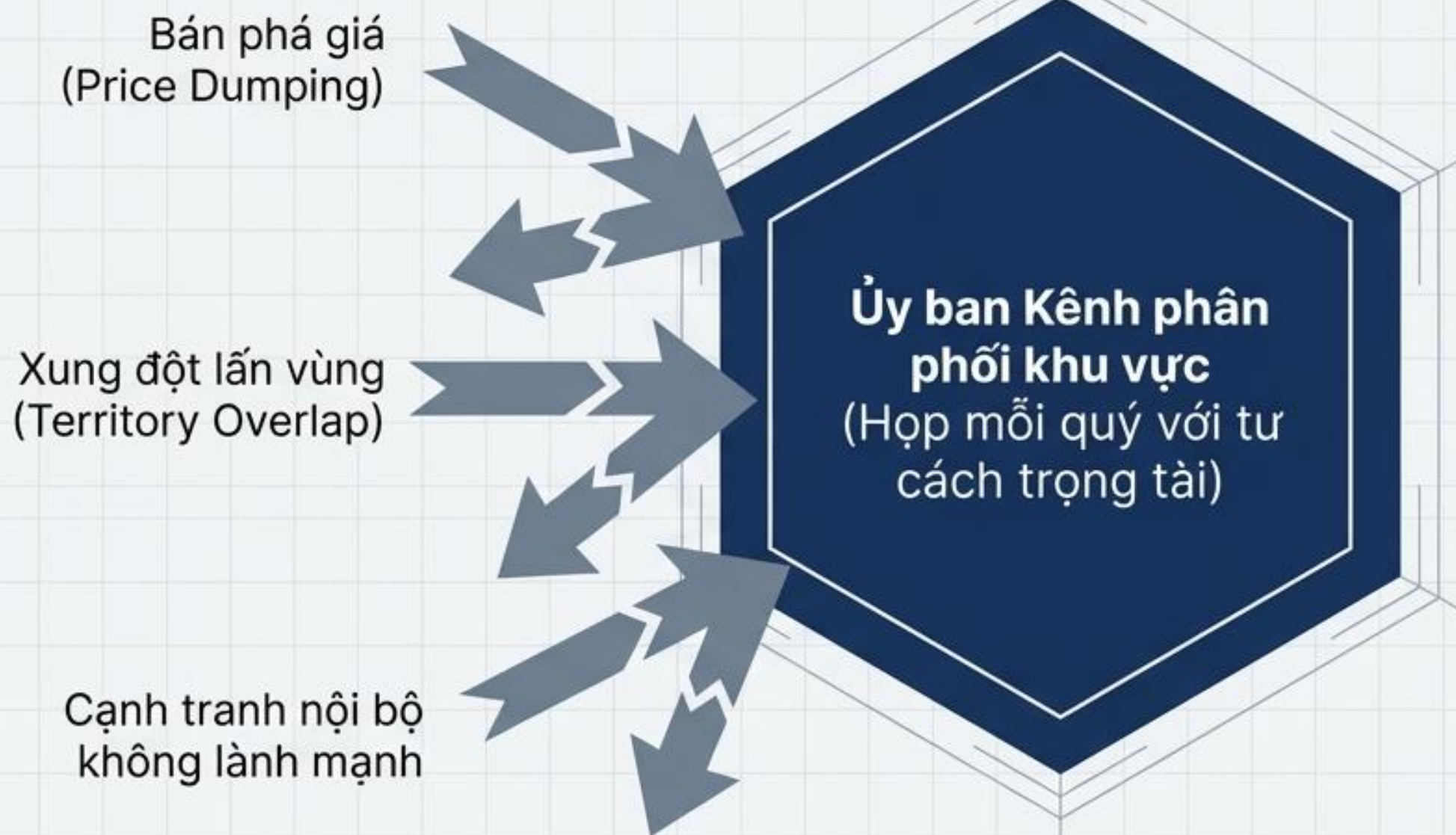
**Vũ Phong cam kết tuyệt đối không cạnh tranh trực tiếp ở mảng dưới 5MW để bảo vệ niềm tin đối tác.**

# 90 ngày chuyển giao then chốt để tái cấu trúc mạng lưới đại lý



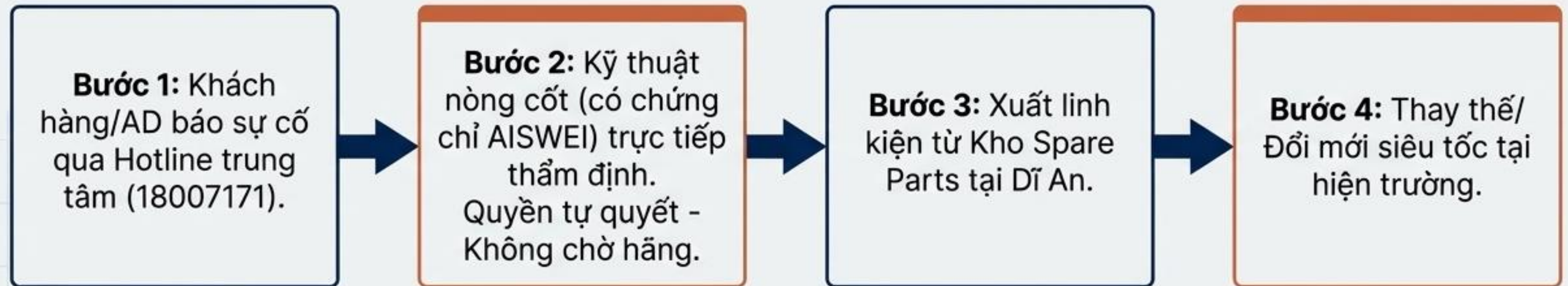
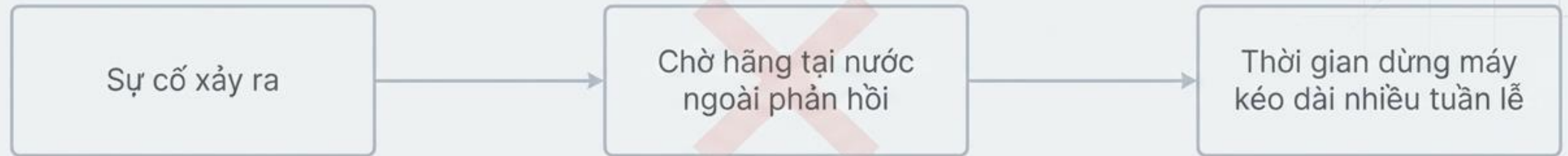
Việc **thiết lập mạng lưới ADs** trong 90 ngày đầu là **yếu tố quyết định** để giải phóng năng lực bán lẻ và tạo đà đạt mốc 120% KPI.

# Thiết lập khung giá sàn và cơ chế kiểm soát thị trường chủ động



Kết quả: Ban hành bảng giá nhất quán, duy trì môi trường kinh doanh minh bạch và bảo vệ lợi nhuận cho toàn bộ hệ sinh thái tuyến dưới.

# Quy trình bảo hành không độ trễ thiết lập tiêu chuẩn Tier 1 mới



**Tổng thời gian xử lý: Dưới 24 giờ. Thời gian dừng máy (Downtime): Bằng 0.**

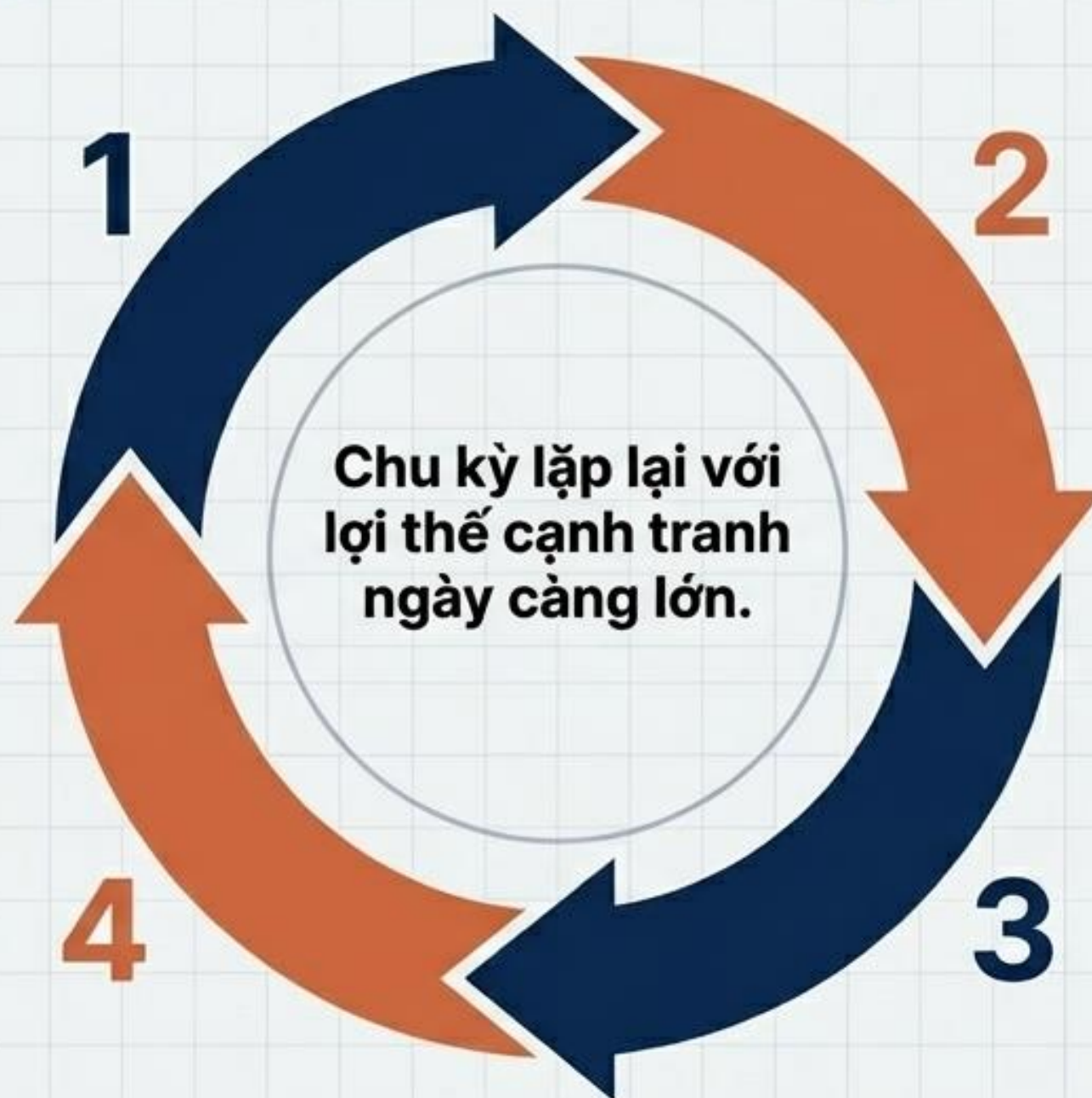
# Bánh đà chiến lược: Cách chúng ta biến lợi nhuận thành rào cản cạnh tranh

**Node 1 (Khởi động):** Cung cấp khung giá thấp hơn đối thủ + Tiêu chuẩn dịch vụ Tier 1 (<24h).



**Node 2 (Chiếm lĩnh):** Thu hút tổng thầu EPC, chiếm lĩnh thành công 15% thị phần C&I.

**Node 4 (Tái đầu tư):** Dùng dòng tiền Rebate tăng chiết khấu đại lý (1-3%), ép giá thành xuống thấp hơn nữa.

**Node 3 (Kích hoạt thưởng):** Doanh số vượt 8.4M - 10.5M USD, kích hoạt Rebate hãng (3-4%).



# Lộ trình thực thi 3 giai đoạn chuẩn xác cho năm 2026

Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6	Duy trì liên tục
<b>Giai đoạn 1: Thiết lập hạ tầng</b>   Tháng 4 - Tháng 5			
			
<ul style="list-style-type: none"><li>- Hoàn thiện Showroom 1 &amp; TT Kỹ thuật tại Dĩ An + Showroom 2 tại An Khánh.</li><li>- Kích hoạt <b>Hotline 18007171</b> &amp; cấp chứng chỉ AISWEI cho kỹ thuật viên.</li></ul>			
<b>Giai đoạn 2: Phát triển kênh &amp; Truyền thông</b>   Tháng 4 - Tháng 6			
			
<ul style="list-style-type: none"><li>- Tổ chức chuỗi <b>Technical Seminars</b> tại 3 miền.</li><li>- Ký kết <b>ADs</b> toàn quốc &amp; xây dựng tệp nhà lắp đặt (EPC) ưu tiên.</li></ul>			
<b>Giai đoạn 3: Vận hành chuỗi cung ứng</b>   Duy trì liên tục			
			
<ul style="list-style-type: none"><li>- Tối ưu <b>tồn kho</b> đảm bảo giao hàng 3-5 ngày.</li><li>- Vận hành kho <b>Spare Parts</b> và thiết lập <b>Rolling Forecast</b> với nhà máy.</li></ul>			

# Ma trận phân công trách nhiệm Ban Lãnh Đạo (Command Center)

## Tổng điều hành & Marketing

Leader: **Mr. Phong**  
(Thành viên hỗ trợ: Mr. An,  
Mr. Tuấn)

## Tiền tuyến CĐT & EPC lớn (Bắc - Trung)

Leader: **Mr. Trí**

## Tiền tuyến CĐT & EPC lớn (Nam)

Leader: **Mr. An, Mrs. Hồng**

## Mở rộng Mạng lưới ADs toàn quốc

Leader: **Ms. Tú Anh**

## Trung tâm Đào tạo & Dịch vụ Kỹ thuật

Leader: **Mr. Thành**  
(Thành viên: Mr. Tuấn)

## Showroom & CSKH (Hotline)

Leader: **Mr. An**  
(Thành viên: Mr. Tuấn)

# Phê duyệt kế hoạch và quyết định nhân sự chuỗi cung ứng

1. Thống nhất và ký duyệt **Kế hoạch** triển khai tổng phân phối Solplanet 2026.
2. **Mục tiêu:** Chốt toàn bộ đội hình triển khai trước ngày 01/04/2026.

## Mục thảo luận cấp bách:

Chỉ định nhân sự phụ trách Mắt xích SCM (Supply Chain Management).

Bao gồm:

- **Mua hàng**
- Quản lý **Kho**
- Vận hành **Spare Parts**
- Thiết lập **Rolling Forecast** với hãng