

# BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ MÔI TRƯỜNG TRUNG TÂM KHUYẾN NÔNG QUỐC GIA



## PHƯƠNG PHÁP KHUYẾN NÔNG THEO ĐỊNH HƯỚNG THỊ TRƯỜNG **Viet-SHEP: PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN CƠ BẢN CHO CÁN BỘ KHUYẾN NÔNG**



NHÀ XUẤT BẢN NÔNG NGHIỆP

**BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ MÔI TRƯỜNG  
TRUNG TÂM KHUYẾN NÔNG QUỐC GIA**



**PHƯƠNG PHÁP KHUYẾN NÔNG THEO ĐỊNH HƯỚNG THỊ TRƯỜNG**

**Viet-SHEP: PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN CƠ BẢN  
CHO CÁN BỘ KHUYẾN NÔNG**

**NHÀ XUẤT BẢN NÔNG NGHIỆP  
HÀ NỘI - 2026**



## MỤC LỤC

<b>1. Khái niệm Viet-SHEP .....</b>	<b>5</b>
<b>2. Nội dung về Viet-SHEP .....</b>	<b>15</b>
2.1 BƯỚC 1: Chia sẻ mục tiêu với HTX/nông dân.....	15
2.2. BƯỚC 2: Hiểu rõ hiện trạng .....	21
2.3. BƯỚC 3: HTX/nông dân ra quyết định .....	53
2.4. BƯỚC 4: Hợp tác xã/nông dân thu được kỹ năng .....	58
2.5. Rà soát đánh giá các hoạt động .....	66



# 1. Khái niệm Viet-SHEP

## “SHEP là gì?”

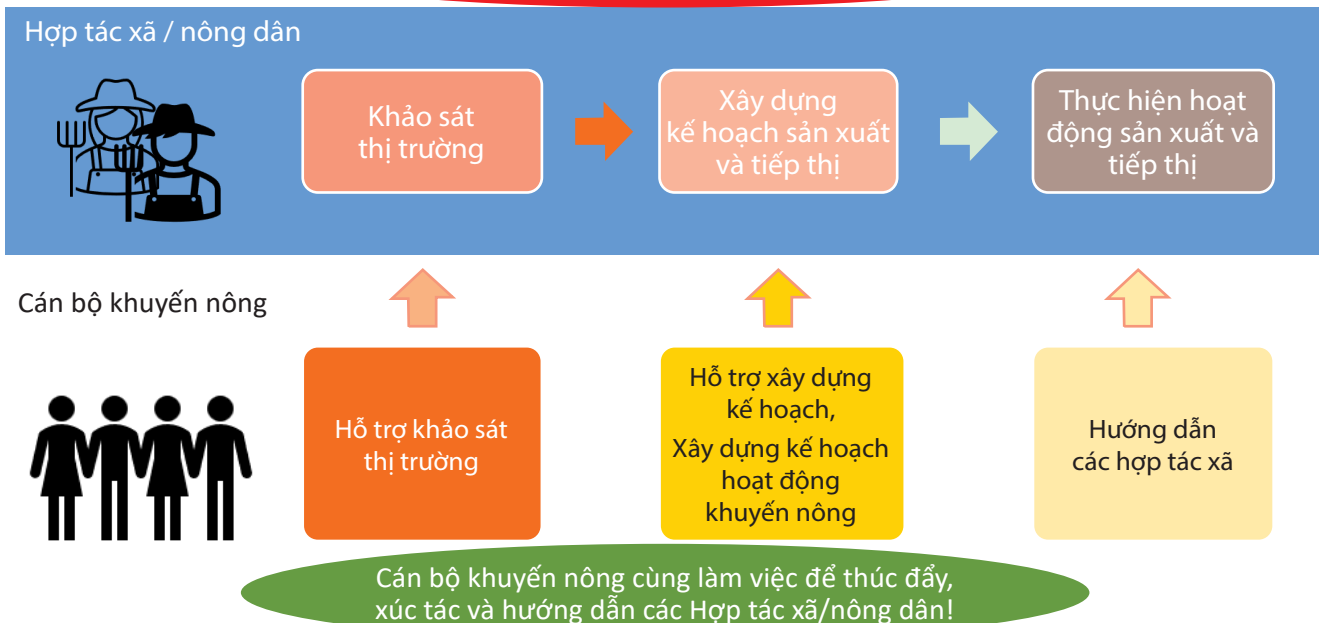
Đây là chữ viết tắt của Phương pháp “**S**mallholder **H**orticulture **E**mpowerment and **P**romotion”  
(Thúc đẩy và trao quyền cho Nông hộ nhỏ)

Được phát triển ở Kenya thông qua dự án hợp tác kỹ thuật của JICA, bắt đầu từ năm 2006 và đã thành công trong việc tăng thu nhập cho người nông dân

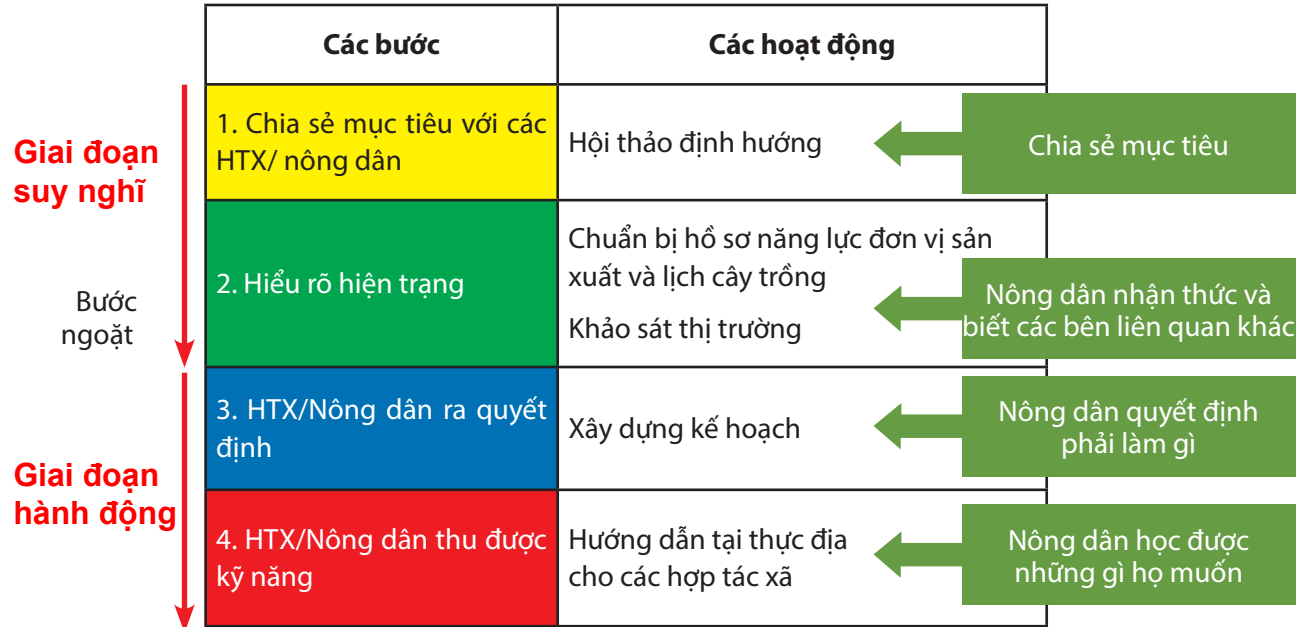
Một phương pháp tiếp cận khuyến nông nhằm hiện thực hóa “**Nông nghiệp định hướng thị trường**”

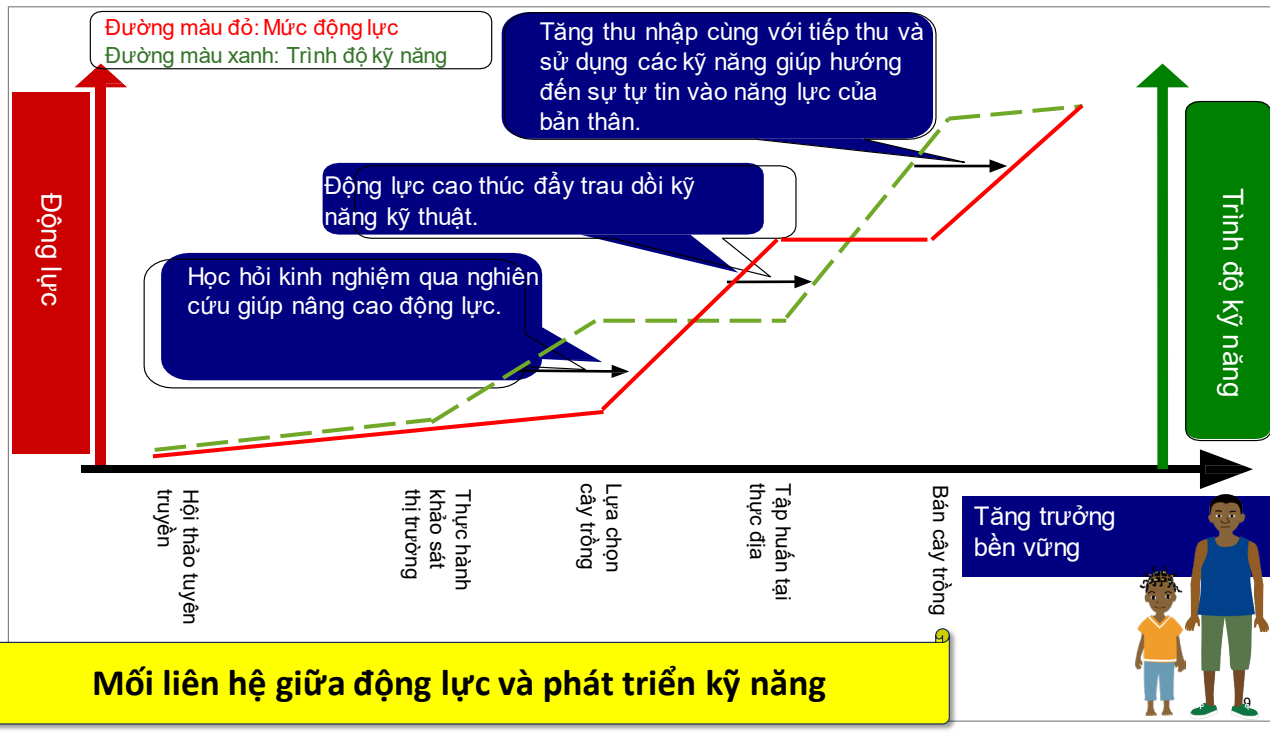
## Phương pháp tiếp cận cơ bản – Không trồng rồi bán, mà **Trồng để Bán**

Hợp tác xã/nông dân đóng vai trò chính!



## SHEP - 4 bước quan trọng để thúc đẩy nông dân



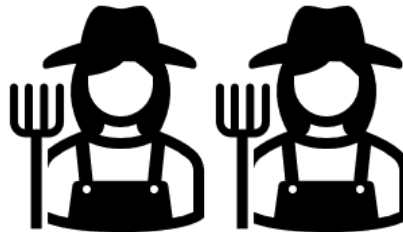


## Yêu cầu quan trọng – Tư duy con người

Sẵn sàng **điều chỉnh hành vi**  
để đáp ứng nhu cầu thị trường

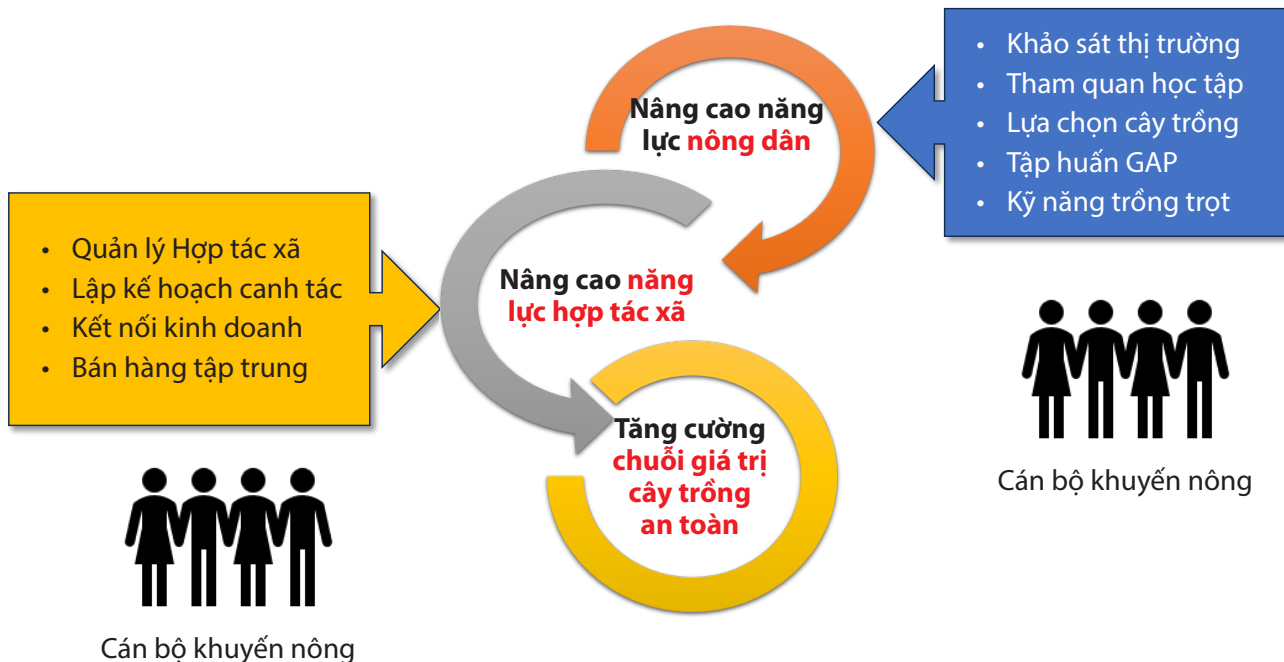
Tăng sự quan tâm đến **thông tin**  
**thị trường/người mua**

Cải thiện **giao tiếp và quan hệ**  
với người mua



Tăng doanh thu cho hợp tác xã và nông dân

## Nâng cao năng lực của cả Hợp tác xã và nông dân





## Quy trình hoạt động Viet-SHEP và tài liệu tập huấn

*VietSHEP Phương pháp tiếp cận cơ bản cho cán bộ khuyến nông (Bắt buộc)*

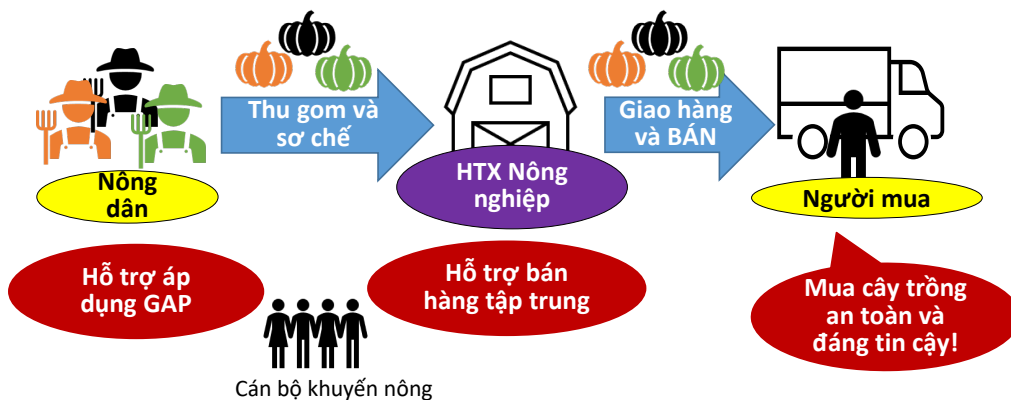
*Viet SHEP: Hướng dẫn kỹ thuật cho nông dân*

- **Bước 2 & 3: Nông dân khảo sát thị trường (Bắt buộc)**
- Bước 4.1 Tiếp thị (tùy chọn)
- Bước 4.2 Kỹ thuật canh tác (tùy chọn)
- Bước 4.3 GAP/An toàn thực phẩm và Quản lý HTX (tùy chọn)

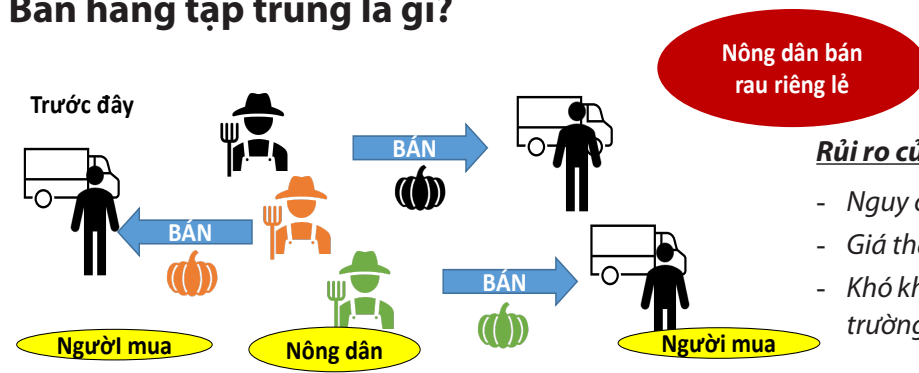
## Tập trung vào an toàn thực phẩm

→ Cây trồng được sản xuất và bán ra phải an toàn!

1. Dự án hỗ trợ **sản xuất đáng tin cậy** thông qua **áp dụng GAP**.
2. Dự án hỗ trợ **bán hàng đáng tin cậy** thông qua **bán hàng tập trung của các hợp tác xã**.



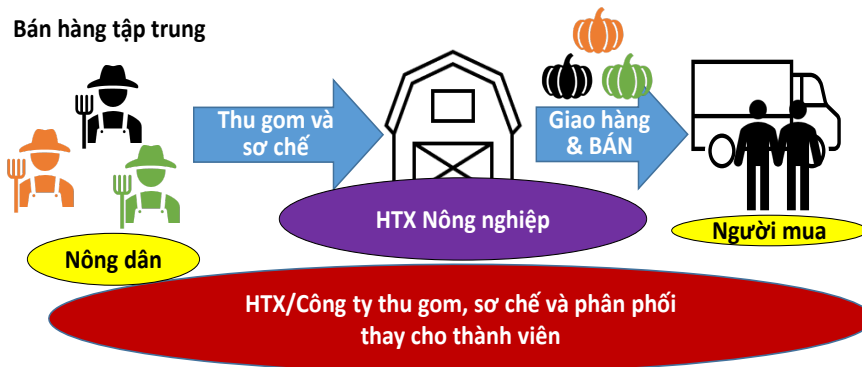
## Bán hàng tập trung là gì?



### Rủi ro của cách bán rau truyền thống

- Nguy cơ trà trộn rau không an toàn cao.
- Giá thấp/năng lực thương lượng thấp.
- Khó khăn trong việc thu thập thông tin thị trường.

### Bán hàng tập trung



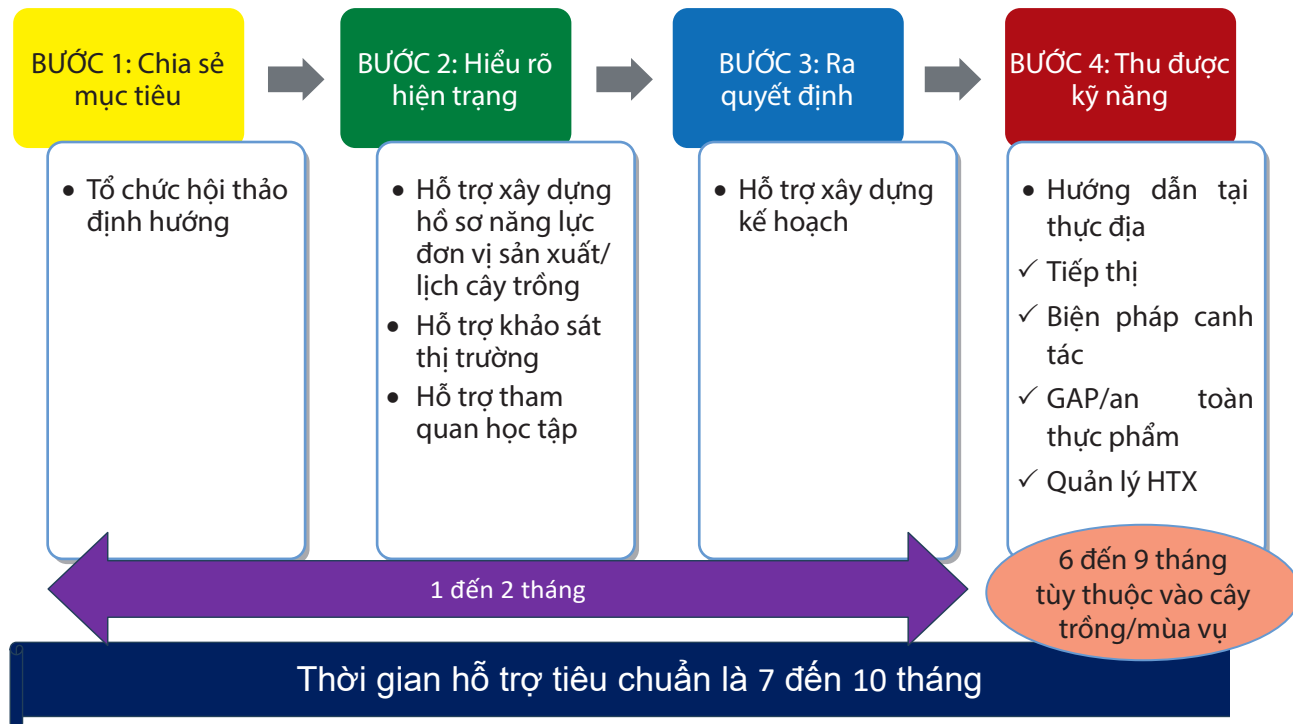
### Lợi ích của Bán hàng tập trung

- Đối với nông dân.
- Được chia sẻ gánh nặng về bán hàng.
- Sức mạnh đàm phán tập thể.
- Quản lý tập thể về an toàn và chất lượng.

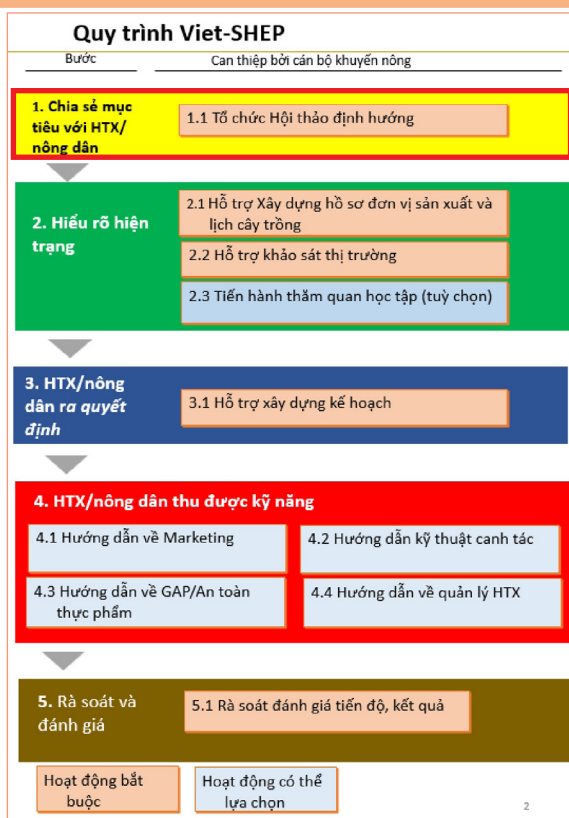
### Đối với người mua

- Tiết kiệm chi phí điều phối trong thu mua.
- Quản lý hiệu quả về an toàn và chất lượng.

## Quy trình hoạt động SHEP tiêu chuẩn



## 2. Nội dung về Viet-SHEP



### 2.1 BƯỚC 1: Chia sẻ mục tiêu với HTX/nông dân

#### Mục đích của phiên này

- ✓ Hiểu được yêu cầu lựa chọn hợp tác xã/ nông dân mục tiêu phù hợp
- ✓ Hiểu được mục đích và phương pháp của hội thảo định hướng

## Ai phù hợp với phương pháp SHEP?



SHEP không phải là một cách tiếp cận cung cấp vật liệu hoặc hỗ trợ tài chính cho các hợp tác xã/nông dân. Đây là một can thiệp phát triển năng lực, trong đó nông dân cần cam kết mạnh mẽ trong việc học kiến thức và kỹ năng mới thông qua tham gia SHEP.



SHEP phù hợp với các hợp tác xã mới và nhỏ, chưa biết cách nâng cao kỹ năng hoặc các hợp tác xã truyền thống thiếu kỹ năng tiếp thị và chủ yếu bán tại thị trường địa phương.



Mặc dù có nhiều cách để lựa chọn hợp tác xã/nông dân mục tiêu, nhưng tối thiểu họ cần:

- Hiểu rằng họ sẽ chỉ nhận được hỗ trợ kỹ thuật, không phải hỗ trợ vật chất
- Sẵn sàng tham gia các khóa đào tạo tập huấn để nâng cao năng lực

## Hội thảo định hướng

### Mục đích

1. Chia sẻ tầm nhìn và mục tiêu của SHEP với nông dân.
2. Tầm nhìn và mục tiêu của SHEP:
  - Mục đích của chương trình đào tạo SHEP là **xây dựng năng lực cho nông dân**, chứ không phải là cung cấp hỗ trợ tài chính và/hoặc vật chất cho họ.
  - Thông qua SHEP, người nông dân sẽ trở nên **tự lực với khát vọng kinh doanh**.

### Khái quát

- Địa điểm:** bất kỳ nơi nào thuận tiện cho nông dân tụ họp
- Thành phần tham gia:** tất cả thành viên của nhóm mục tiêu
- Hoạt động**
  - Giải thích chi tiết về khóa đào tạo SHEP.
  - Nêu rõ khung thời gian đào tạo.
  - Chia sẻ tầm nhìn và mục tiêu với nông dân.
- Thời gian:** 1-2 giờ

## Tổng nhất về mốc thời gian của các hoạt động

- Viết chi tiết các hoạt động SHEP, khung thời gian, vai trò và trách nhiệm của cả người thực hiện và nông dân, v.v.
- Sử dụng bảng 4 bước dưới đây nếu cần thiết khi giải thích về quy trình SHEP.

4 bước	Hoạt động	Ngày (dự kiến)	Địa điểm & thông tin khác
<b>1. Chia sẻ mục tiêu với HTX/ nông dân</b>	Hội thảo định hướng		
<b>2. Hiểu rõ hiện trạng</b>	Chuẩn bị hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất và lịch cây trồng Khảo sát thị trường		
<b>3. HTX/nông dân ra quyết định</b>	Xây dựng kế hoạch		
<b>4. HTX/Nông dân thu được kỹ năng</b>	Hướng dẫn tại thực địa cho các hợp tác xã		

## Vai trò và trách nhiệm của cán bộ khuyến nông và HTX/ nông dân

	Vai trò và trách nhiệm
Cán bộ khuyến nông	<p>Cán bộ khuyến nông sẽ tổ chức và điều phối các hoạt động SHEP cho nông dân.</p> <p>Cán bộ khuyến nông sẽ tập huấn cho nông dân để nâng cao kỹ năng tiếp thị và canh tác.</p> <p>Cán bộ khuyến nông được phân công sẽ hướng dẫn các nhóm nông dân trong suốt quá trình đào tạo SHEP.</p> <p>Cán bộ khuyến nông và/hoặc các cán bộ khác sẽ sẵn sàng trả lời bất kỳ câu hỏi nào của nông dân liên quan đến việc thực hiện SHEP.</p>
HTX/ Nông dân	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hợp tác xã/nông dân sẽ tham gia tất cả các hoạt động SHEP để nâng cao kỹ năng tiếp thị và canh tác.</li><li>• Đại diện hợp tác xã/nông dân sẽ chia sẻ kiến thức với các thành viên khác trong nhóm một cách kịp thời.</li><li>• Hợp tác xã/nông dân sẽ sử dụng kiến thức và kỹ năng có được thông qua tham gia SHEP trong các hoạt động canh tác hàng ngày.</li></ul>

## Những lời khuyên quan trọng khi triển khai

- Hội thảo định hướng là sự kiện quan trọng đầu tiên, nơi cán bộ khuyến nông và nông dân **chia sẻ tầm nhìn SHEP**.
- Nông dân hiểu và đồng thuận rằng tầm nhìn này **chỉ có thể được hiện thực hóa thông qua sự chủ động và sáng kiến của chính người nông dân** nhằm thúc đẩy nền nông nghiệp theo định hướng thị trường.
- Người nông dân hiểu rằng SHEP **hoàn toàn là hỗ trợ kỹ thuật mà không có bất kỳ sự hỗ trợ tài chính và vật chất nào từ phía chính phủ**.

### Gia tăng động lực



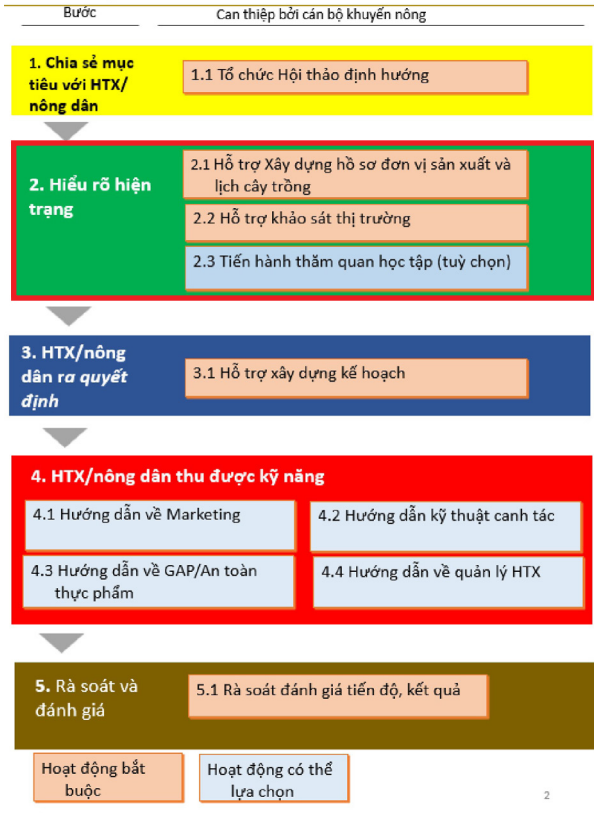
Chúng tôi là “chủ” của hành động thúc đẩy kinh doanh trồng trọt của mình.

Chúng tôi rất phấn khích vì có thể học được điều gì đó mới.



Chúng tôi rất vui vì đội ngũ khuyến nông hiểu được những thách thức của chúng tôi và giúp chúng tôi cải thiện.

## Quy trình Viet-SHEP



## 2.2. BƯỚC 2: Hiểu rõ hiện trạng

### Mục đích của phiên này

- ✓ Hiểu mục đích và phương pháp lập hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất và lịch cây trồng.
- ✓ Hiểu **mục đích** của **khảo sát thị trường**.
- ✓ Hiểu yêu cầu đối với **những người tham gia, người mua và phương pháp khảo sát thị trường**.
- ✓ Hiểu **mục tiêu, phương pháp và lập kế hoạch thăm quan học tập**.

## BƯỚC 2.1. Hỗ trợ xây dựng hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất và lịch cây trồng

### 2. Hiểu rõ hiện trạng

2.1 Hỗ trợ Xây dựng hồ sơ đơn vị sản xuất và lịch cây trồng

2.2 Hỗ trợ khảo sát thị trường

2.3 Tiến hành thăm quan học tập (tùy chọn)



### Mục đích

- Hiểu rõ thực trạng của hợp tác xã về mặt cơ cấu, hoạt động sản xuất và tiếp thị.
- Chuẩn bị cho cuộc gặp với người mua (khảo sát thị trường) bằng cách cân nhắc điểm mạnh và điểm yếu của HTX.

### Khái quát

1. Rà soát tình hình hiện tại của HTX về mặt cơ cấu, hoạt động sản xuất, tiếp thị và lập hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất.
2. Thu thập các giấy tờ pháp lý cần thiết làm tài liệu đính kèm hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất.
3. Chuẩn bị lịch cây trồng dựa trên kinh nghiệm của năm trước.

Province/Tỉnh:	ID Number:
Name of Unit/TÊN ĐƠN VỊ	
WRITE IN CAPITAL (VIẾT CHỮ IN)	

I. General information of Unit/Thông tin chung về đơn vị	
Address/Địa chỉ:	
Leader of unit/Tên người đứng đầu đơn vị:	
Tel./Điện thoại:	Fax:
Mob./ Di động:	Email:
Website:	
Established year/ Đơn vị được thành lập từ khi nào:	2008
Number of members/Tổng số thành viên:	
Form of management/Hình thức quản lý:	

II. Production/							
1. The total vegetable cultivation land /Tổng diện tích đất canh tác rau: ___ha							
2. Estimated annual vegetable output/Lượng sản lượng rau hàng năm: ___ tấn							
3. The protocol apply/ Quy trình sản xuất rau an toàn hiện đang áp dụng (Safe vegetable, VietGAP, Organic...)							
4. The types of produced vegetable/ Các chủng loại rau đơn vị sản xuất được							
From Nov. to next Mar. / Từ tháng 11 đến tháng 3 năm sau				From April to Oct. / Từ tháng 4 đến tháng 10			
Leaf veg/ Rau ăn lá	Fruit veg/ Rau ăn quả	Root veg/ Rau ăn củ	Flower veg/ Rau ăn hoa	Leaf veg/ Rau ăn lá	Fruit veg/ Rau ăn quả	Root veg/ Rau ăn củ	Flower veg/ Rau ăn hoa
5. Some ... g ứng							
Vegetable	Volume	Supply time/Thời gian cung ứng					

V.d Hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất

Hồ sơ năng lực được sử dụng để giới thiệu đơn vị với khách hàng tiềm năng

## (1) Hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất

### 1. Thông tin của đơn vị

- Tên, địa chỉ, tên lãnh đạo, liên lạc (số điện thoại; Facebook; email)
- Lĩnh vực kinh doanh: Sản xuất/Chế biến/ Thương mại
- Sản phẩm: Loại sản phẩm, sản phẩm có thể mạnh
- Hiện trạng sản xuất/tiêu thụ/thu gom/giám sát (bao gồm quy trình, chứng nhận) (Khả năng cung ứng của đơn vị)

### 2. Tài liệu đính kèm

- Đăng ký kinh doanh.
- Giấy chứng nhận an toàn thực phẩm.
- Kết quả phân tích.
- Danh sách thành viên Ban quản lý
- Cơ cấu tổ chức của đơn vị.
- Danh sách nông dân + diện tích canh tác
- Một số hình ảnh minh họa

## (2) Lịch cây trồng

- Lịch cây trồng cho biết kế hoạch sản xuất của hợp tác xã.
- Hợp tác xã nên lập lịch cây trồng dựa trên các điều kiện hiện trạng trước khi khảo sát thị trường.
- Đại diện HTX nên mang lịch cây trồng khi khảo sát thị trường và giới thiệu với người mua để xem lịch này có phù hợp với nhu cầu của thị trường không.

Lịch cây trồng: Năm 2023

Tỉnh: TP Hà Nội

Tên HTX: HTX ABC

Chú giải ■ Trồng ■ Thu hoạch ■ Gieo và thu hoạch xen kẽ

Cây trồng	Vụ	T1				T2				T3				T4				T5				T6				T7				T8				T9				T10				T11				T12			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
Cà chua	Đông, xuân																																																
Cải thảo	Quanh năm																																																
Cải canh	Quanh năm																																																
Bông cải	Quanh năm																																																
Dưa chuột	Đông, xuân, hè																																																
Xà lách	Hè																																																
Salad	Đông, xuân																																																
Mướp	Xuân, hè																																																
Cải bắp	Đông																																																
Xu hào	Đông																																																
Quản lý tiếp thị và kinh doanh										Thăm khách hàng	Khảo sát thị trường																					Hội chợ	Kết nối																
Hoạt động nhóm/khác																																																	

Điều chỉnh sau khảo sát thị trường  Cây trồng/Giống  Chất lượng  Khối lượng  T. gian t. hoạch  Người mua  Khác ( )

## BƯỚC 2.2 Hỗ trợ khảo sát thị trường

### 2. Hiểu rõ hiện trạng

2.1 Hỗ trợ Xây dựng hồ sơ đơn vị sản xuất và lịch cây trồng

2.2 Hỗ trợ khảo sát thị trường

2.3 Tiến hành thăm quan học tập (tùy chọn)



### Mục đích

1. HTX/nông dân có thể nắm bắt **nhu cầu của thị trường và tự điều chỉnh để bán hàng tốt hơn.**
2. HTX/nông dân có thể **thiết lập mối quan hệ kinh doanh với người mua tiềm năng.**
3. HTX/nông dân hiểu rằng **họ nên tự chủ động tiếp tục khảo sát thị trường.**



## HTX/nông dân có thể **trồng để bán** tốt hơn bằng cách thu thập thông tin thị trường!



## Khảo sát thị trường rất quan trọng không chỉ đối với HTX mà còn đối với **nông dân cá thể**!

### Hợp tác xã

- ✓ Có thể nắm bắt nhu cầu thị trường
- ✓ Có thể tìm được người mua phù hợp cho HTX
- ✓ Có thể cải thiện hoạt động của HTX.

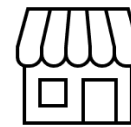
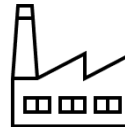


### Nông dân cá thể

- ✓ Có thể nắm bắt nhu cầu thị trường
- ✓ Có thể cải thiện sản xuất
- ✓ Có thể xác định người mua phù hợp ngoài hợp tác xã để **tăng doanh thu**.



Cung cấp



## Khái quát khảo sát thị trường

- **Thành phần tham gia:** 5-10 người. Ít nhất 30% nữ.
- **Người mua:** 1-2 người mua
- **Địa điểm:** Văn phòng HTX hoặc văn phòng người mua (cửa hàng).
- **Hoạt động:**
  - ✓ Tập huấn
  - ✓ Phỏng vấn người mua
  - ✓ Rà soát đánh giá
- **Thời lượng:** Nửa ngày
- **Thời điểm:** Trước khi xuống giống

### Chương trình tiêu chuẩn

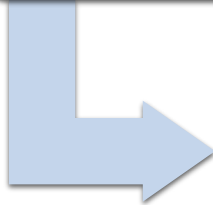
Bước	Thời lượng	Hoạt động	Địa điểm
Chuẩn bị và tập huấn	15 phút	<b>Giải thích mục đích</b> và cách thức khảo sát thị trường	Được tiến hành tại văn phòng HTX hoặc nơi nào đó tập trung tất cả những người tham gia
	30 phút	Thực hành: Cách sử dụng bảng câu hỏi và lịch cây trồng	
Khảo sát thị trường	60 phút*	Phỏng vấn người mua 1	Đến thăm địa điểm của người mua hoặc mời người mua đến HTX
	60 phút*	Phỏng vấn người mua 2	
Rà soát đánh giá và ra quyết định	30 phút	Rà soát đánh giá kết quả và thảo luận về <b>điều chỉnh lịch cây trồng</b>	Được tiến hành tại văn phòng HTX hoặc nơi nào đó tập trung tất cả những người tham gia

\* Bao gồm cả thời gian cần thiết để di chuyển. Thời gian có thể được rút ngắn nếu người mua được mời đến PPMU hoặc địa điểm HTX.

## Các bước cần thiết



1. Chọn thành phần tham gia
2. Chọn người mua
3. Quyết định ngày, địa điểm và chương trình
4. Điều phối với người mua

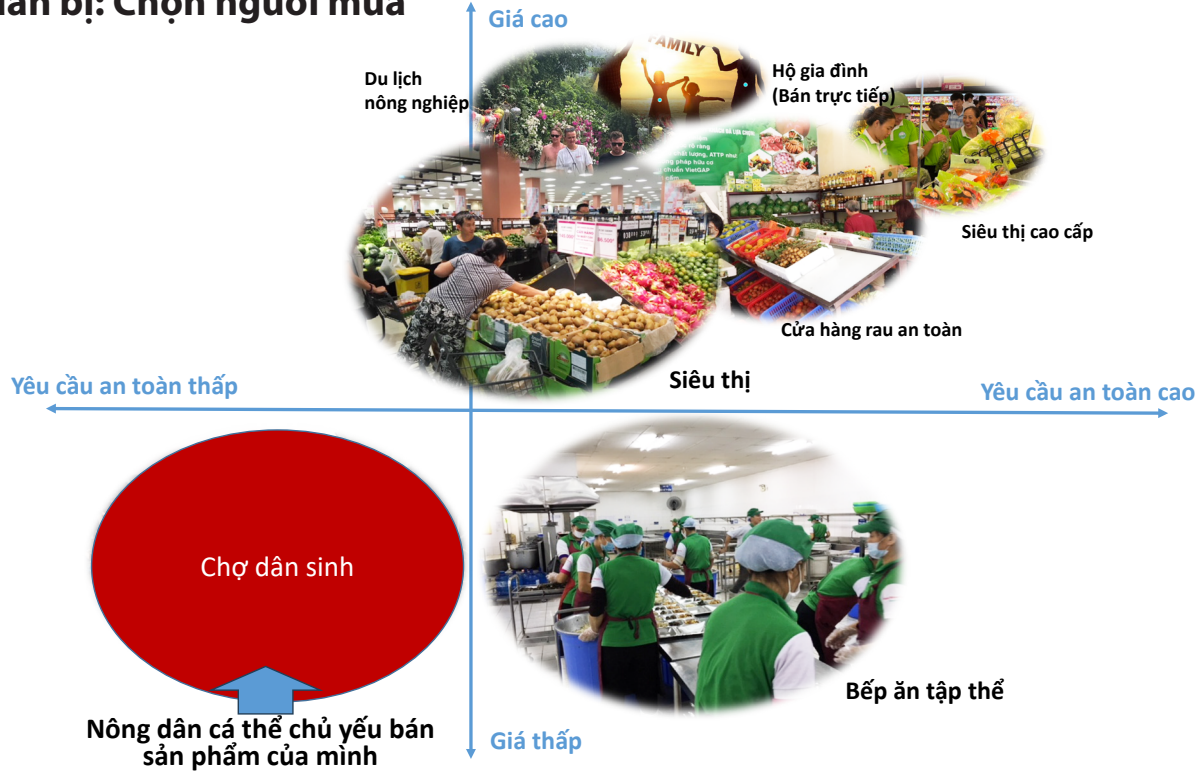


1. Tập huấn
2. Phỏng vấn người mua bằng bảng câu hỏi
3. Rà soát và đánh giá kết quả (điều chỉnh lịch cây trồng)

## Chuẩn bị: Chọn thành phần tham gia

- CHỌN 5-10 người tham gia từ HTX.
- HTX có thể chọn tất cả các thành viên của nhóm sản xuất nếu PPMU cho phép. Tuy nhiên, điều quan trọng là HTX cần hiểu rằng các nhóm nhỏ sẽ linh hoạt hơn và dễ dàng thực hiện khảo sát thường xuyên hơn.
- Những người tham gia cần hiểu mục đích và sẵn sàng hợp tác.
- Chọn cả thành viên ban giám đốc và xã viên.
- Bao gồm phụ nữ, ít nhất 30% trong số người tham gia.
- Trường hợp không phải tất cả thành viên tham gia khảo sát thì tổ chức buổi phản hồi để chia sẻ kết quả với các thành viên còn lại.
- **Khuyến khích cả HTX và cá nhân người nông dân tự tiếp tục khảo sát thị trường.**

## Chuẩn bị: Chọn người mua



## Chuẩn bị: Chọn người mua

### Người mua nào phù hợp cho các HTX?

Người mua	Yêu cầu an toàn	Chất lượng	Số lượng	Sơ chế	Giá	Địa điểm	Bảo quản và vận chuyển	Hợp đồng, thanh toán
Siêu thị cao cấp, khách sạn 5 sao	Cao	Cao	Nhỏ - Trung bình	Phân loại, đóng gói, nhãn mác, truy xuất nguồn gốc (mã QR)	Cao	Thành phố lớn	Bảo quản lạnh, xe tải	Tình trạng pháp nhân, mã số thuế
Bếp ăn trường học	Cao	Trung bình	Nhỏ	Không cần	Trung bình - cao	Trong tỉnh	Xe máy, xe tải	
Hộ gia đình (bán trực tiếp)	Trung bình	Trung bình - cao	Nhỏ	Phân loại, đóng gói	Cao	Thành phố lớn, tỉnh thành	Xe máy, xe tải	
Du lịch nông nghiệp	Trung bình	Trung bình - cao	Nhỏ	Không cần	Cao	Vùng du lịch nông thôn	Mua tại chỗ	Tiền mặt
Cửa hàng rau an toàn, siêu thị	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Phân loại, đóng gói, nhãn mác	Trung bình	Thành phố lớn, tỉnh thành	Xe máy, xe tải	Tình trạng pháp nhân, mã số thuế đối với siêu thị
Bếp ăn công nghiệp	Tối thiểu	Tối thiểu	Lớn	Không cần (đóng gói đơn giản)	Thấp	Trong tỉnh	Xe tải	

## Mức độ kinh nghiệm bán hàng tập trung và người mua tiềm năng

Kinh nghiệm bán hàng tập trung	Quy mô	Đặc điểm	Bán trực tiếp	Cửa hàng rau an toàn	Siêu thị cao cấp	Bếp ăn tập thể
Không có	Nhỏ	Hệ thống quản lý sản xuất và bán hàng tập trung hạn chế	△	○	X	○
Trung bình	Trung bình	Hệ thống quản lý sản xuất và bán hàng tập trung ở mức cơ bản	○	○	△	○
Cao	Trung bình-Lớn	Hệ thống quản lý sản xuất và bán hàng tập trung tiên tiến	◎	◎	◎	○

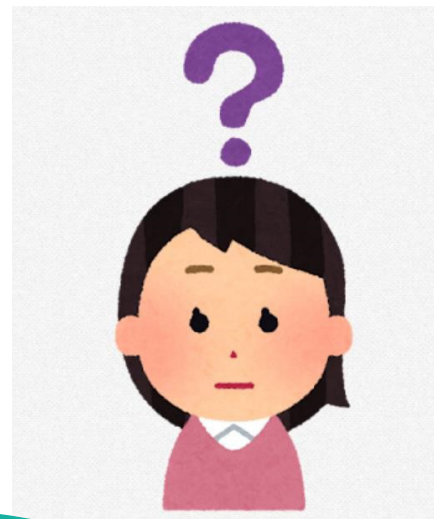
◎- Có thể cung ứng trong mọi thời điểm, ○- Có thể cung ứng, △- Có thể cung ứng phụ thuộc vào mùa vụ và loại sản phẩm, X- Không thể cung ứng

## Câu hỏi!

Bạn thu thập thông tin về người mua như thế nào? Hãy liệt kê ít nhất 5 nguồn thông tin có thể tìm người mua.

### Ví dụ về nguồn thông tin

- Hỏi Chi cục chất lượng chế biến và Phát triển thị trường
- Hỏi Chi cục Phát triển Nông thôn
- Hỏi Trung tâm Khuyến Nông Quốc gia/ Trung tâm Khuyến nông tỉnh
- Hỏi Phòng kinh tế huyện
- Thu thập thông tin qua các phương tiện truyền thông như báo, tạp chí, TV và mạng xã hội (SNS)



Cán bộ khuyến nông nên xúc tác HTX/nông dân xác định và phối hợp với người mua phù hợp cho cuộc khảo sát.

## Trong ngày Khảo sát thị trường: Tập huấn

### 30 phút nhập vai sử dụng bảng câu hỏi – 8 phút thực hành/2 phút phản hồi

#### Người sản xuất

Đặt câu hỏi cho người mua bằng cách sử dụng hồ sơ đơn vị sản xuất, bảng câu hỏi và lịch cây trồng

- Ông/bà mua loại sản phẩm nào?
- Ông/bà quyết định giá sản phẩm như thế nào?
- Ông/bà có yêu cầu gì về chất lượng, sơ chế và đóng gói?
- Ông/bà nghĩ thế nào về các sản phẩm sử dụng phân ủ hữu cơ?

#### Người mua

Trả lời câu hỏi dựa trên hồ sơ năng lực của người mua

#### Quan sát viên

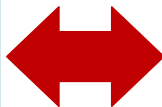
Đánh giá chất lượng giao tiếp dựa trên 4 tiêu chí: Thân thiện, Rõ ràng, Hiệu quả và Linh hoạt bằng cách sử dụng phiếu phản hồi bên dưới.

Tiêu chí	Đánh giá	Nhận xét
Thân thiện	Đánh giá của quan sát viên 5: Rất tốt	
Rõ ràng	4: Tốt 3: Trung bình/có thể chấp nhận	
Hiệu quả	2: Cần cải thiện	
Linh hoạt	1: Kém	

## Thế nào là giao tiếp tốt và giao tiếp kém?

### Giao tiếp tốt

- ◆ Thân thiện – Tạo cảm giác thoải mái cho người mua
- ◆ Rõ ràng – Dễ hiểu
- ◆ Hiệu quả – Khả năng thu thập thông tin mục tiêu
- ◆ Linh hoạt – Điều chỉnh giao tiếp dựa trên phản hồi của người mua



### Giao tiếp kém

- ◆ Thô lỗ – Khiến người mua cảm thấy không thoải mái hoặc tức giận
- ◆ Không rõ ràng – Khó hiểu
- ◆ Lộn xộn – Không thể lấy được thông tin mục tiêu
- ◆ Không linh hoạt – Cứng nhắc theo kế hoạch ban đầu

## Trong ngày Khảo sát thị trường: Phỏng vấn người mua

### Nên hỏi những gì? - Sử dụng bảng hỏi

Địa điểm:		Cây trồng					Loại người mua (A, B hoặc D):						
Tên người mua:		ĐT liên hệ:											
Yêu cầu thị trường	Mặt hàng:						Độ chắc:						
	Kích cỡ:						Trọng lượng:						
	Hình dáng:						Độ tươi: Trong ngày sau khi thu hoạch						
	Màu sắc:						Nơi sản xuất:						
	Độ đồng đều:						Khối lượng mua tối thiểu (kg hoặc hộp):						
	<i>Ưu tiên các yếu tố quyết định giá (No.1, 2, 3)</i>												
Nếu có		Phương thức thanh toán:											
		Kỳ hạn thanh toán:											
Biến động giá	T 1	T 2	T 3	T 4	T 5	T 6	T 7	T 8	T 9	T 10	T 11	T 12	
Thời gian bán													
Giá mua vào (chủ yếu) (VND/kg hoặc hộp)													

1 bảng hỏi cho 1 cây trồng

Từng người tham gia điền bảng hỏi

Phỏng vấn người mua bằng **bảng câu hỏi** để thu thập thông tin

- ✓ Không chỉ hỏi giá cả mà còn các yêu cầu khác và xu thế.
- ✓ Hỏi cách người mua quan tâm đến an toàn và chất lượng
- ✓ Cố gắng thiết lập mối quan hệ tốt với họ

## ***Nên hỏi những gì? – Hỏi người mua cách đánh giá sản phẩm an toàn và tính bền vững***

CH1. Ông/bà đánh giá thế nào về các sản phẩm được sản xuất bằng phương pháp ủ phân hữu cơ hoặc phương pháp kỹ thuật khuyến khích canh tác thân thiện với môi trường và bền vững?

CH2. Những sản phẩm đó có thể được bán với giá cao hơn không? Người tiêu dùng có quan tâm hơn đến những sản phẩm sử dụng phân hữu cơ không?

## Nên hỏi những gì? – Kiểm tra lịch cây trồng

Lịch cây trồng: Năm 2023

Tỉnh: TP Hà Nội

Tên HTX: HTX ABC

Chú giải  Trồng  Thu hoạch  Gieo và thu hoạch xen kẽ

Cây trồng	Vụ	T1				T2				T3				T4				T5				T6				T7				T8				T9				T10				T11				T12											
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4												
Cà chua	Đông, xuân																																																								
Cải thảo	Quanh năm																																																								
Cải canh	Quanh năm																																																								
Đông cải	Quanh năm																																																								
Dưa chuột	Đông, xuân, hè																																																								
Xà lách	Hè																																																								
Salad	Đông, xuân																																																								
Mướp	Xuân, hè																																																								
Cải bắp	Đông																																																								
Xu hào	Đông																																																								
Quản lý tiếp thị và kinh doanh						Thăm khách hàng		Rà soát đánh giá		Khảo sát thị trường		Điều chỉnh lịch cây																				Hội chợ		Kết nối																							
Hoạt động nhóm/khác																				Giám sát nội bộ														Giám sát nội bộ																							

Điều chỉnh sau khảo sát thị trường

Có loại cây trồng nào nên bổ sung hoặc thay thế dựa trên nhu cầu thị trường không?

I. gian t. hoạch

Có thể điều chỉnh thời gian xuống giống hoặc thu hoạch để phù hợp với nhu cầu thị trường không?

## Trong ngày Khảo sát thị trường: Rà soát đánh giá

- ✓ Chia sẻ kết quả phỏng vấn người mua giữa những người tham gia dựa trên bảng câu hỏi đã được điền đầy đủ thông tin. Thảo luận về sự khác biệt giữa những người mua và người mua nào cũng như loại cây trồng nào phù hợp hơn với HTX.
- ✓ Thảo luận về cây trồng và thời gian sản xuất trong lịch cây trồng, về cách có thể đáp ứng nhu cầu của người mua bằng cách thay đổi giống hoặc cải thiện kỹ thuật canh tác. Điều chỉnh lịch thời vụ cho phù hợp.
- ✓ Thảo luận về các công cụ tiếp thị cần thiết.
- ✓ Thảo luận cách họ có thể tiếp tục khảo sát như vậy (tần suất, thành viên, người mua mục tiêu, v.v.).

Ví dụ về hỗ trợ kỹ thuật trong canh tác

- Khử trùng đất bằng năng lượng mặt trời
- Làm phân ủ
- Ươm cây giống
- Giống mới

Ví dụ về công cụ tiếp thị

- Biển hiệu
- Tờ rơi, video
- Hộp, bao bì, nhãn mác
- Đồng phục



Mẹo, Thực hành tốt  
và bài học từ khảo  
sát thị trường

## Ví dụ về thông tin thu thập được trong khảo sát thị trường

1	Chúng tôi nhận ra rằng chúng tôi nên thu hoạch cà rốt <b>sớm hơn</b> chúng tôi thường làm. Cà rốt <b>nhỏ hơn một chút</b> sẽ ngon hơn và bán được giá cao hơn cà rốt to.
2	Chúng tôi nhận thấy rằng chúng tôi nên <b>thu hoạch cà rốt vào buổi sáng sớm</b> khi trời còn tối. Cà rốt tươi lâu hơn khi thu hoạch theo cách đó. Người mua sẵn sàng mua cà rốt như vậy và trả một mức giá tốt hơn.
3	Chúng tôi nhận thấy rằng việc cung cấp sản phẩm cho thị trường liên tục trong suốt mùa vụ sẽ ít rủi ro hơn là cung cấp một lượng lớn cùng một lúc.
4	Chúng tôi nhận thức rằng <b>hạt giống có chứng nhận và giống lai</b> có thể tạo ra rau chất lượng tốt hơn, có nghĩa là chúng tôi có thể bán chúng với giá cao hơn.
5	Chúng tôi hiểu rằng <b>thời điểm gieo trồng</b> là rất quan trọng. Nên gieo hạt đúng thời vụ hoặc nên gieo <b>giống chín nhanh</b> để có thể thu hoạch vào những tháng nhu cầu cao điểm.

Hỏi “TẠI SAO” và “THẾ NÀO” là chìa khoá để nhận được nhiều thông tin hữu ích và có giá trị hơn từ người mua

## Thực hành tốt

Người tham gia nhận ra rằng:

- ◆ Sản phẩm của họ không phù hợp với nhu cầu thị trường
  - Kích thước bao gói → người tiêu dùng thích bao gói nhỏ hơn.
  - Kích cỡ sản phẩm → người tiêu dùng thích kích cỡ nhỏ hơn.
  - Sản phẩm → Trường mẫu giáo/nhà trẻ không mua rau muống.
- ◆ Có người mua tiềm năng quan tâm đến sản phẩm của họ:
  - Siêu thị tìm kiếm các nhà cung cấp địa phương.
  - Người mua sẵn sàng mua nếu HTX có thể sản xuất các sản phẩm cụ thể mà họ yêu cầu.
- ◆ Một số HTX bắt đầu kiểm tra thông tin tại các siêu thị thường xuyên hơn.



## Bài học

Những hành vi sau đây thường được quan sát thấy ở những người tham gia có thể làm giảm hiệu quả của cuộc khảo sát.

- ◆ Người tham gia không biết mục tiêu của cuộc khảo sát và không có động lực.
- ◆ Người tham gia không mang theo giấy bút ghi lại thông tin khi tham gia khảo sát.
- ◆ Người tham gia không hỏi bất kỳ câu hỏi nào.
- ◆ Người tham gia không điền vào bảng câu hỏi.
- ◆ Người tham gia không điều chỉnh lịch cây trồng dựa trên kết quả khảo sát thị trường.

Tất cả những người tham gia, cả ban quản lý HTX và nông dân đều có thể tối đa hóa hiệu quả của cuộc khảo sát bằng cách hiểu rõ mục đích, chủ động đặt câu hỏi và sử dụng đúng mục đích tất cả các công cụ.



## BƯỚC 2.3 Tiến hành tham quan học tập (tuỳ chọn)

### 2. Hiểu rõ hiện trạng

2.1 Hỗ trợ Xây dựng hồ sơ đơn vị sản xuất và lịch cây trồng

2.2 Hỗ trợ khảo sát thị trường

2.3 Tiến hành thăm quan học tập (tuỳ chọn)



### Mục đích

1. HTX/ nông dân có thể quan sát và thảo luận về thực trạng cách thức hoạt động của HTX tiên tiến
2. HTX / nông dân có được kiến thức thực tế về những gì họ có thể làm để cải thiện hoạt động của mình
3. HTX / nông dân sẽ có thể xây dựng mối quan hệ với các hợp tác xã tiên tiến



## Phác thảo chuyến thăm quan học tập

- **Thành phần tham gia:** 5-10 người.  
Ít nhất 30% nữ.
- **Hợp tác xã tiên tiến:** 1-2
- **Địa điểm:** Văn phòng HTX và vùng sản xuất.
- **Hoạt động:**
  - ✓ Thăm thực địa/phòng vấn
  - ✓ Rà soát đánh giá
- **Thời lượng:** nửa ngày
- **Thời điểm:** Trước khi xuống giống

### Chương trình tiêu chuẩn

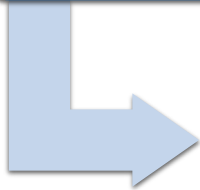
Thời lượng	Hoạt động
Xác nhận thực tế	Di chuyển đến HTX A
120 phút	Thăm thực địa và thảo luận tại HTX A
60 phút	Di chuyển đến HTX B
120 phút	Thăm thực địa và thảo luận tại HTX B
Xác nhận thực tế	Di chuyển về văn phòng của HTX
30 phút*	Rà soát đánh giá kết quả chuyến thăm và thảo luận

\* Có thể tổ chức vào ngày khác.

## Các bước cần thiết



1. Chọn HTX tiên tiến
2. Quyết định ngày, địa điểm và chương trình
3. Điều phối sắp xếp với HTX tiên tiến
4. Chuẩn bị câu hỏi



1. Thăm HTX tiên tiến (thăm thực địa và thảo luận)
2. Rà soát đánh giá kết quả

## Chuẩn bị: Chọn HTX tiên tiến

### *HTX nào phù hợp cho chuyến thăm quan học tập?*

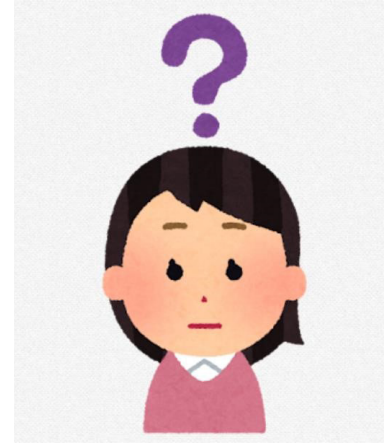


## Câu hỏi!

Thu thập thông tin về các HTX tiên tiến bằng cách nào?  
Hãy liệt kê ít nhất 5 nguồn thông tin có thể.

### Ví dụ về nguồn thông tin

- Hỏi Chi cục chất lượng chế biến và Phát triển thị trường
- Hỏi Chi cục Phát triển Nông thôn
- Hỏi Trung tâm Khuyến Nông Quốc gia/Trung tâm Khuyến nông tỉnh
- Hỏi Phòng kinh tế huyện
- Thu thập thông tin qua các phương tiện truyền thông như báo, tạp chí, TV và mạng xã hội (SNS)



## Trong ngày thăm quan học tập

### **Nguyên tắc:**

- Các thành viên HTX chủ trì các hoạt động.
- Các thành viên HTX cần chuẩn bị và **đặt câu hỏi, ghi chép lại nội dung trả lời.**
- Hợp tác xã dự kiến sẽ tự tiếp tục hoạt động này.

### **Cán bộ khuyến nông cần làm gì:**

1. Kiểm soát thời gian
2. Giới thiệu thành viên HTX với HTX tiên tiến
3. Khuyến khích người tham gia đặt câu hỏi và ghi lại nội dung trả lời.
4. Xúc tác HTX giữ quan hệ với HTX tiên tiến.
5. Thúc đẩy HTX tự chủ động tiếp tục hoạt động này.
6. Yêu cầu HTX quyết định ngày chia sẻ kết quả với các thành viên khác.

## Học hỏi từ chuyến thăm thực tế



### Những gì người tham gia đã học được

#### <Sản xuất>

- Kiểm tra thông tin thị trường trước khi sản xuất
- Thực hiện theo quy trình/Ghi chép nhật ký sản xuất
- Tầm quan trọng của cắt tỉa cành

#### <Marketing>

- Sử dụng nhiều công cụ khác nhau, đặc biệt là mạng xã hội
- Đáp ứng nhu cầu của khách hàng và tạo được sự tin tưởng

#### <Quản lý HTX>

- Sử dụng mạng xã hội để giao tiếp/quản lý
- Thiết lập các quy tắc/cơ chế giữa hội đồng quản trị và các thành viên

### Những gì người tham gia muốn áp dụng

#### <Hợp tác xã>

- Thực hiện theo quy trình GAP/Ghi chép nhật ký sản xuất
- Sử dụng đầu vào hợp lý
- Quảng bá qua mạng xã hội/tham gia hội chợ/triển lãm
- Truyền thông và quản lý thông qua nhóm zalo

#### <PPMU>

- Hướng dẫn chuẩn bị kế hoạch sản xuất
- Thúc đẩy sử dụng nhiều vật tư đầu vào hữu cơ hơn
- Chia sẻ thông tin của người mua/hội chợ
- Thúc đẩy sử dụng mạng xã hội để tiếp thị/quản lý HTX



## Hợp tác xã tiên tiến có thể là một đối tác chiến lược

### Khoảng trống nguồn cung

- Các hợp tác xã lớn đang đối mặt với tình trạng thiếu hàng hoặc thiếu chủng loại sản phẩm. **Giải pháp:** Thu mua hàng hóa từ nhiều HTX để đảm bảo nguồn cung ổn định.

### Đã được xác minh an toàn

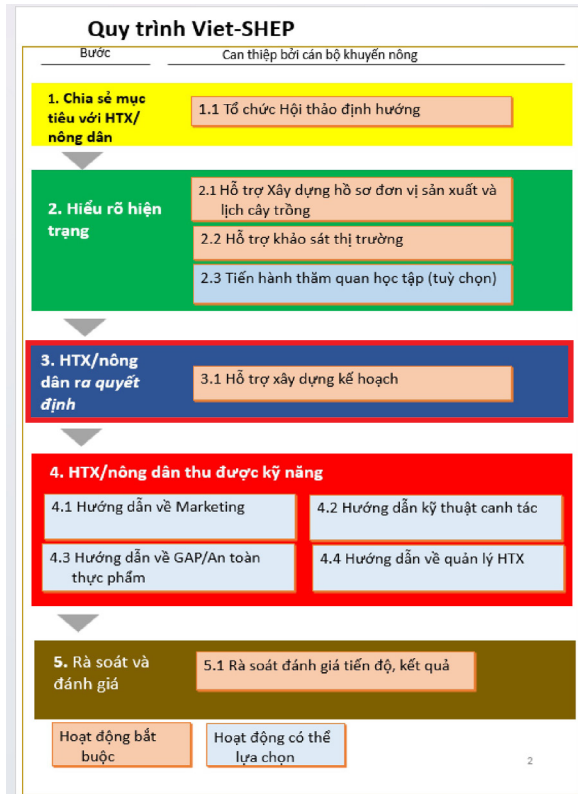
- Việc tìm nguồn cung ứng ngẫu nhiên tiềm ẩn rủi ro (trộn lẫn sản phẩm). **Giải pháp:** Xây dựng mạng lưới hợp tác xã sản xuất nông nghiệp đáng tin cậy và an toàn.

### Tiếp cận thị trường

- Các hợp tác xã nhỏ thiếu kênh phân phối. **Giải pháp:** Bán cho các hợp tác xã tiên tiến để được hướng dẫn và gia nhập thị trường ngay.

**Chiến lược cốt lõi:** Kết nối với các hợp tác xã trồng trọt an toàn khác là **một chiến lược kinh doanh quan trọng** để quản lý bền vững.

## 2.3. BƯỚC 3: HTX/nông dân ra quyết định



### Mục đích của phiên này

- ✓ Hiểu được hai kế hoạch mà hợp tác xã cần xây dựng, đó là lịch cây trồng và kế hoạch sản xuất.
- ✓ Hiểu được mục đích và phương pháp xây dựng kế hoạch.



## Hai kế hoạch cần được xây dựng

### Lịch cây trồng

- Hiện thị tổng quan các hoạt động sản xuất và tiếp thị chung của một hợp tác xã.
- Bao gồm tên các loại cây trồng, thời gian xuống giống, trồng và thu hoạch.
- Bao gồm cả các hoạt động tiếp thị, an toàn thực phẩm và quản lý kinh doanh.
- Được xây dựng trước khi khảo sát thị trường và được điều chỉnh dựa trên kết quả khảo sát.

### Kế hoạch sản xuất

- Chi tiết sản xuất cây trồng theo hộ thành viên.
- Bao gồm diện tích, ngày xuống giống, ngày thu hoạch, ước tính sản lượng của mỗi nông dân cho mỗi loại cây trồng.
- Bao gồm diện tích và số lượng tích hợp của mỗi loại cây trồng.
- Được sử dụng để đàm phán với người mua tiềm năng hoặc để quản lý bán hàng tập trung.

## Lịch cây trồng

- Lịch cây trồng hiển thị kế hoạch sản xuất của HTX.
- Lịch cây trồng cần được HTX lập dựa trên các điều kiện hiện trạng trước khi khảo sát thị trường với sự hỗ trợ của cán bộ khuyến nông.
- Người tham gia cần mang lịch cây trồng khi khảo sát thị trường và giới thiệu với người mua để xem lịch có phù hợp với nhu cầu thị trường không.

Lịch cây trồng: Năm 2023

Tỉnh: TP Hà Nội

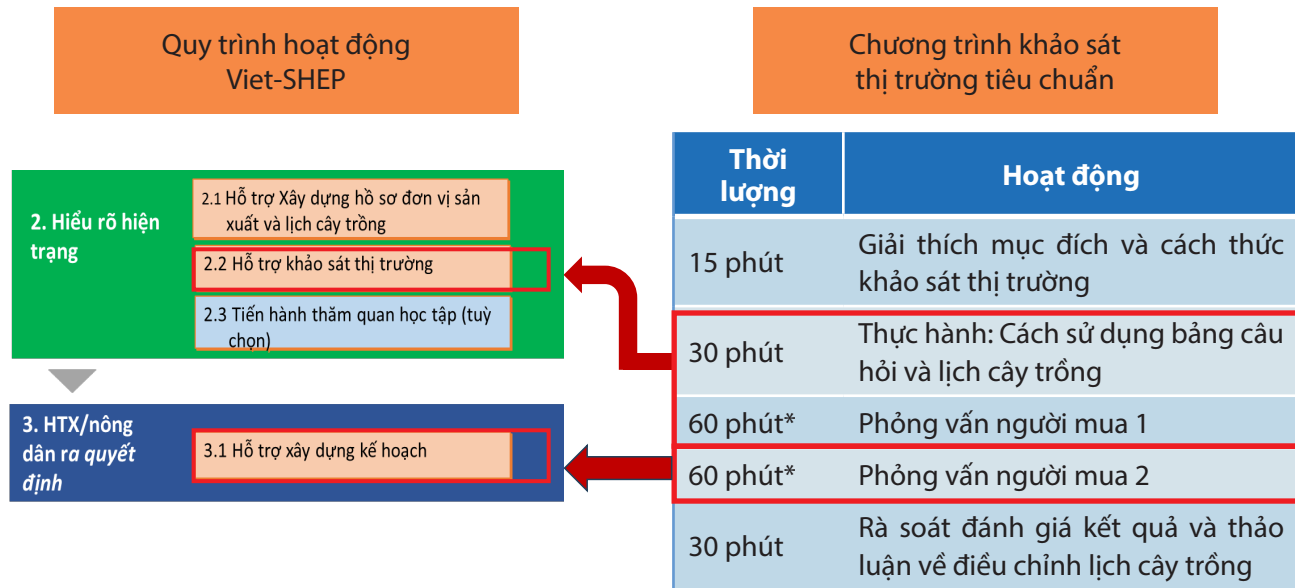
Tên HTX: HTX ABC

Chú giải ■ Trồng ■ Thu hoạch ■ Giéo và thu hoạch xen kẽ

Cây trồng	Vụ	T1				T2				T3				T4				T5				T6				T7				T8				T9				T10				T11				T12																			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4																				
Cà chua	Đông, xuân																																																																
Cải thảo	Quanh năm																																																																
Cải canh	Quanh năm																																																																
Bông cải	Quanh năm																																																																
Dưa chuột	Đông, xuân, hè																																																																
Xà lách	Hè																																																																
Salad	Đông, xuân																																																																
Mướp	Xuân, hè																																																																
Cải bắp	Đông																																																																
Xu hào	Đông																																																																
Quản lý tiếp thị và kinh doanh										Thăm khách hàng				Khảo sát thị trường																																				Hội chợ				Kết nối											
Hoạt động nhóm/khác																																																														Giám sát nội bộ			

Điều chỉnh sau khảo sát thị trường  Cây trồng/Giống  Chất lượng  Khối lượng  T. gian t. hoạch  Người mua  Khác ( )

## HTX/nông dân cần điều chỉnh lịch cây trồng như một phần của khảo sát thị trường



Hãy đảm bảo rằng lịch cây trồng được điều chỉnh dựa trên kết quả khảo sát thị trường

## Kế hoạch sản xuất

Ví dụ về lập kế hoạch sản xuất của HTX

- Mục đích là ước tính khối lượng rau, thời gian sơ chế, đóng gói, giao hàng cho người mua ở cấp độ nông dân cá thể và hợp tác xã.
- Công cụ giám sát chặt chẽ các thực hành sản xuất tốt – ghi nhật ký sản xuất của hộ sản xuất
- Làm cơ sở cho việc sắp xếp hậu cần để giao sản phẩm cho người mua
- Tài liệu hỗ trợ cho tiếp thị
- Có thể xây dựng dựa trên nhu cầu của người mua ổn định hoặc dựa trên kinh nghiệm từ các vụ trước.

**Kế hoạch sản xuất năm vụ Đông xuân 2023-2024 - HTX Hoàn Long - Hưng Yên**

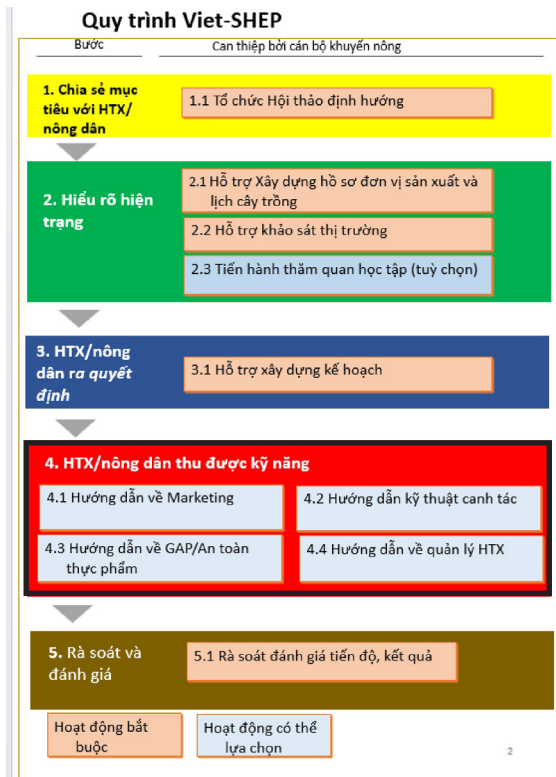
Cây trồng	Diện tích gieo trồng (m <sup>2</sup> )	Thời gian thu hoạch (tháng)	Tổng sản lượng (kg)						
Cải bắp	3.200	T.10/2023- T.1/2024	5.700						
Cải canh	2.920	T.10/2023-T.4/2024	3.300						
Cải ngọt	2.880	T.11/2023-T.4/2024	3.700						
Cải chip	2.520	T.11/2023-T.4/2024	3.400						
Đưa chuột	2.880	T.1/2024-T.2/2024	7.000						
Cà tím	3.600	T.2/2024-T.10/2024	10.000						
Rau dền	6.480	T.9/2023-T.5/2024	8.000						
<b>Tổng</b>	<b>24.480</b>	-	<b>41.100</b>						

St t	Tên hộ	Mã hộ	Mã lô/ thửa ruộng	Diện tích thửa	DT Gieo trồng (m <sup>2</sup> )	Tên cây trồng	Ngày gieo trồng	Ngày thu hoạch dự	Sản lượng dự kiến (kg)
	<b>Tổng</b>			<b>25.240</b>	<b>24.480</b>				<b>41.100</b>
1	Ngô Xuân Kiên	HV-01	a1	1.800	1.800	rau rền	10/8/2023	5/9/2024	2.000
			a2	2.160	2.160	rau rền	20/8/2023	9/15/2023	2.800
			a3	1.080	1.080	cải canh	15/8/2023	15/9/2023	1200
2	Trần Văn Luyến	HV-02	a4	720	720	bắp cải	20/10/2023	20/1/2024	1.200
			a5	1.080	1.080	bắp cải	10/10/2023	10/1/2023	2.000
			a6	1.080	1.080	cải canh	20/8/2023	15/9/2023	1200
3	Vũ Xuân Đoàn	HV-03	a7	720	720	cải chip	20/10/2023	20/11/2023	900
			a8	720	720	đưa chuột	20/9/2023	1/12/2024	2.000
			a9	2.520	2.520	rau rền	30/8/2023	9/30/2023	3.200
4	Nguyễn Văn Cường	HV-04	a10	1.800	1.800	cải chip	27/10/2023	25/11/2023	2.500
			a11	720	720	cà tím	10/12/2023	20/2/2024	2.000
			a12	720	720	đưa chuột	1/10/2023	1/1/2024	2.000
5	Vũ Đức Miên	HV-05	a13	1.440	1.400	bắp cải	25/10/2023	25/1/2024	2.500
			a14	1.440	720	cải ngọt	10/8/2023	5/9/2023	1.400

**Chi tiết về kế hoạch sản xuất, tham khảo “Hướng dẫn kỹ thuật: Quản lý hợp tác xã”**

## 2.4. BƯỚC 4: Hợp tác xã/nông dân thu được kỹ năng



### Mục đích của phiên này

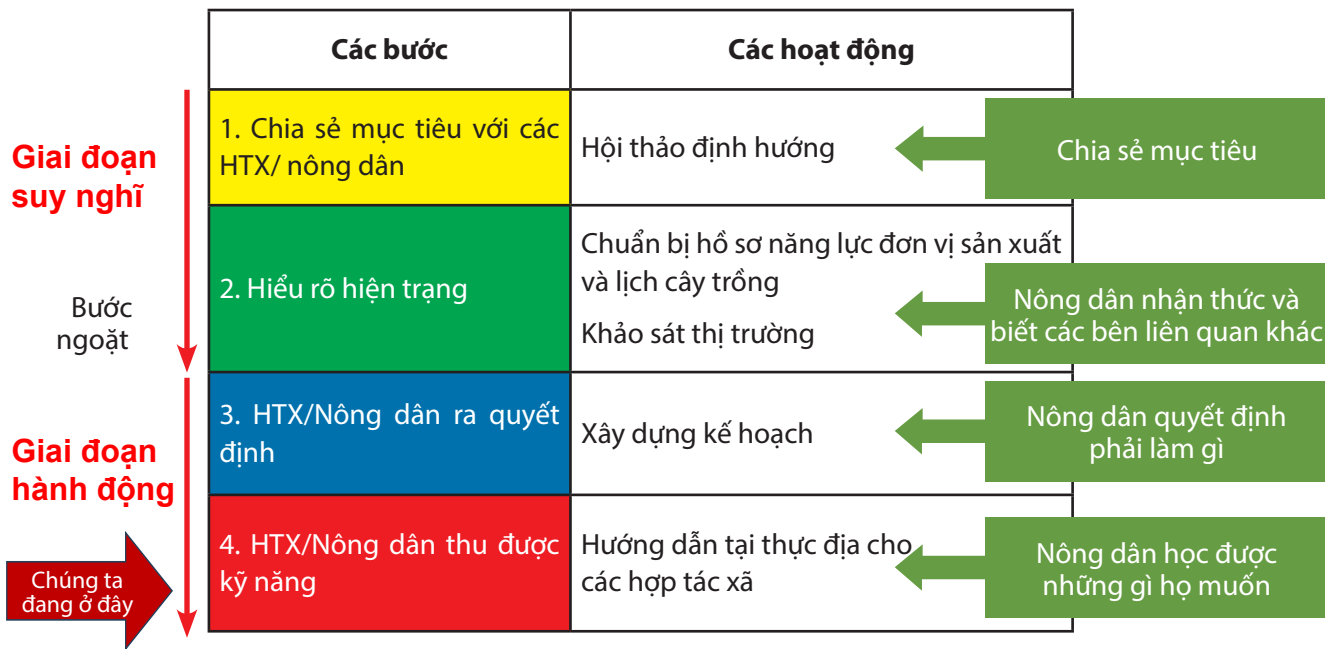
- ✓ Hiểu mục đích và khái niệm hướng dẫn thực địa.
- ✓ Hiểu các lĩnh vực hướng dẫn kỹ thuật cần cung cấp cho hợp tác xã/nông dân.
- ✓ Hiểu các điểm chính trong hướng dẫn thực địa

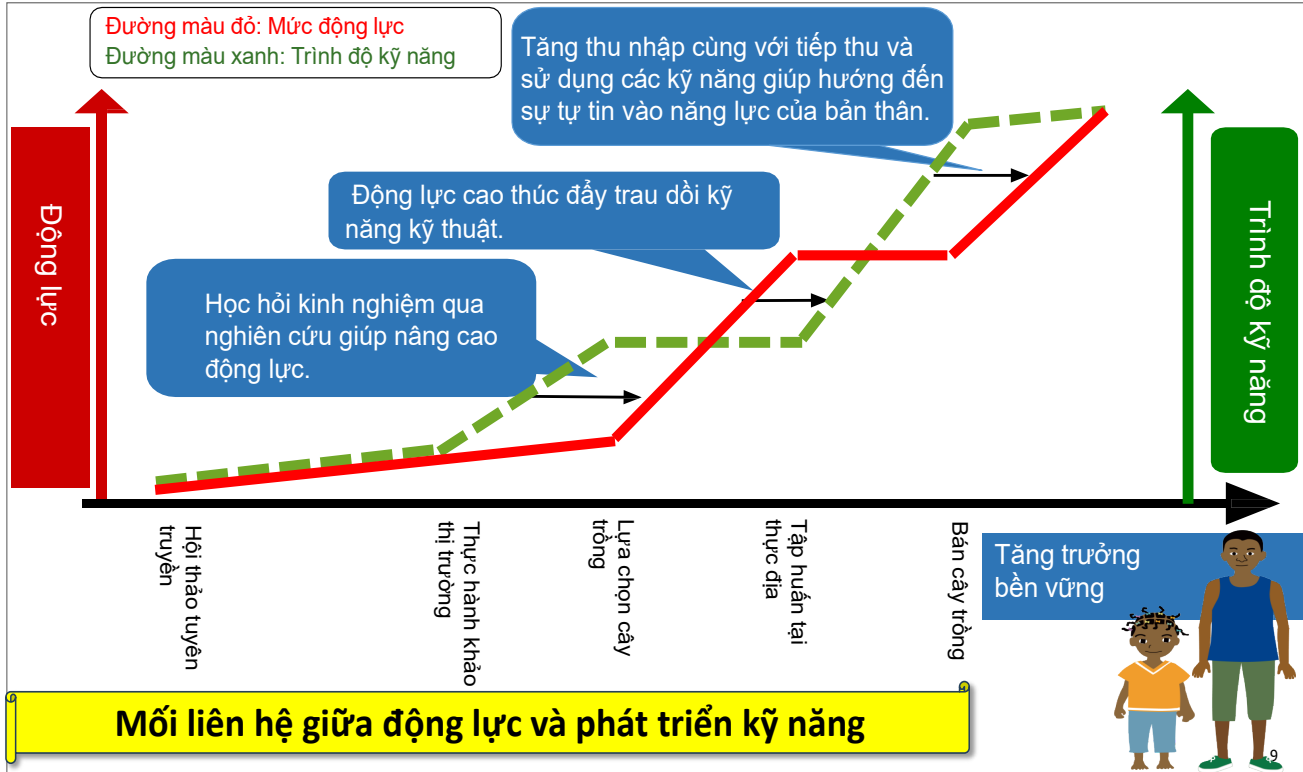


## Khái niệm về Hướng dẫn thực địa

1. Hợp tác xã và người sản xuất **tự thực hiện các hoạt động** trong khi cán bộ khuyến nông cung cấp **tập huấn kỹ thuật dựa trên nhu cầu của họ**.
2. Cán bộ khuyến nông cung cấp tập huấn kỹ thuật **trong các lĩnh vực sau**:
  - ✓ Tiếp thị
  - ✓ Kỹ thuật canh tác
  - ✓ GAP/An toàn thực phẩm
  - ✓ Quản lý hợp tác xã
3. Cán bộ khuyến nông **giám sát và hướng dẫn** hoạt động của các hợp tác xã và người sản xuất.

## SHEP - 4 bước quan trọng để thúc đẩy nông dân





## Bốn lĩnh vực tập huấn kỹ thuật

### Tiếp thị

- ✓ Công cụ tiếp thị
- ✓ Kết nối
- ✓ Phản hồi của khách hàng

### Kỹ thuật canh tác

- ✓ Khử trùng đất
- ✓ Ủ phân hiếu khí
- ✓ Ươm cây giống
- ✓ Kỹ thuật ghép cành
- ✓ Quản lý tán cây

### GAP/An toàn thực phẩm

- ✓ An toàn đất và nước
- ✓ GAP trong sản xuất, thu hoạch, sau thu hoạch và giao hàng
- ✓ Giám sát và kiểm tra ATTP
- ✓ Truy xuất nguồn gốc

### Quản lý HTX

- ✓ Tổ chức nhóm sản xuất và hệ thống bán hàng tập trung
- ✓ Xây dựng kế hoạch sản xuất
- ✓ Hỗ trợ bán hàng tập trung

## Phác thảo về tập huấn kỹ thuật

- Cán bộ khuyến nông tổ chức các buổi tập huấn để nông dân mục tiêu được học các kỹ năng, kỹ thuật và kiến thức cần thiết trong sản xuất các loại cây trồng mục tiêu.
- Việc đào tạo, tập huấn phải mang tính thực tế và được tiến hành tại đồng ruộng của nông dân hoặc gắn đó với các trình diễn và thực hành.
- Đào tạo, tập huấn phải đáp ứng nhu cầu của nông dân. Dành nhiều thời gian hơn cho những nội dung nông dân cần được tập huấn nhiều hơn và dành ít thời gian hơn với các chủ đề nông dân đã quen thuộc.



## Quy trình triển khai



Cán bộ khuyến nông cần học kiến thức và kỹ năng cần thiết để giảng dạy và hướng dẫn nông dân. Nếu họ cần đào tạo thêm, nên tiến hành Đào tạo giảng viên (TOT) cho cán bộ khuyến nông trước khi đào tạo cho nông dân.



Cán bộ khuyến nông tổ chức các buổi đào tạo, tập huấn bao gồm các bài giảng, bài tập và trình diễn theo từng chủ đề.



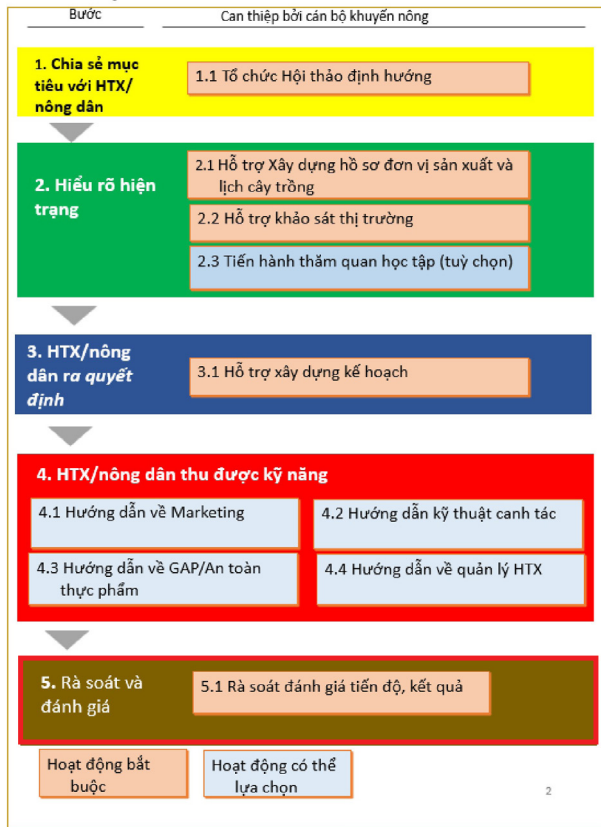
Hãy đảm bảo rằng chủ đề tập huấn phù hợp với nhu cầu của hợp tác xã/nông dân.

## Xử lý sự cố

- ✓ Làm gì nếu người nông dân gặp khó khăn để hiểu bài?
  - Cố gắng làm cho nội dung tập huấn **thực tế nhất có thể**. Ví dụ, sử dụng ngôn ngữ dễ hiểu đối với họ, chọn học liệu tập huấn thân thiện với người dùng, trình bày các kỹ thuật bằng cách thực hiện nhiều trình diễn.
- ✓ Làm gì nếu nông dân quá bận để tham gia các buổi tập huấn?
  - Lý tưởng nhất là **nên tiến hành tập huấn tại thực địa trước khi nông dân bận rộn** vào mùa vụ. Tuy nhiên, khi không thể sắp xếp như vậy, hãy cố gắng chọn thời điểm tổ chức tập huấn khi nông dân có nhiều thời gian rảnh.



**Quy trình Viet-SHEP**



## 2.5. Rà soát đánh giá các hoạt động

### Mục đích của phiên này

- ✓ Hiểu mục đích và phương pháp rà soát đánh giá hoạt động.
- ✓ Nắm bắt phương pháp đánh giá năng lực tiếp thị của hợp tác (Tùy chọn).



## Hai loại rà soát đánh giá

### Rà soát đánh giá bởi HTX/nông dân

1. Rà soát đánh giá với người mua
2. Rà soát đánh giá các hoạt động và lập kế hoạch cho bước tiếp theo



### Rà soát đánh giá bởi cán bộ khuyến nông (tùy chọn)

Đánh giá năng lực tiếp thị của HTX/nông dân để theo dõi mức độ phát triển năng lực



## Rà soát đánh giá bởi HTX/nông dân

### 1. Rà soát đánh giá với người mua

#### MỤC ĐÍCH

- Thu thập phản hồi để hiểu, nắm bắt các thực hành tốt và bài học kinh nghiệm cho giao dịch vụ tưới
- Đàm phán khả năng giao dịch vụ hè hoặc vụ đông tiếp theo

#### MỆO

- Khuyến nghị các HTX tổ chức cuộc họp rà soát đánh giá với những người mua lớn (sẽ hiệu quả đối với những người mua tại Hà Nội).
- Trong trường hợp gặp khó khăn trong việc tổ chức họp đánh giá với người mua nhỏ lẻ, HTX có thể tổ chức một cuộc họp rà soát đánh giá với tất cả người mua.

Thời gian	Tháng 3 đến 4 (trường hợp cây vụ đông)
Địa điểm	Tại văn phòng HTX hoặc văn phòng của người mua tùy thuộc vào kết quả điều phối
Thành phần tham gia	Giám đốc và quản lý tiếp thị
Nội dung	1. Rà soát đánh giá giao dịch vụ đông <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Khối lượng giao dịch</li><li>➤ Tuân thủ các điều kiện thỏa thuận trong hợp đồng</li><li>➤ Thực hành tốt và bài học kinh nghiệm (thu gom và giao hàng, chất lượng, an toàn)</li></ul> 2. Thảo luận về việc tiếp tục giao dịch
Chuẩn bị	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bản sao hợp đồng</li><li>• Tờ rơi/ Hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất đã điều chỉnh và cập nhật</li><li>• Kế hoạch sản xuất vụ hè</li><li>• Mẫu cây trồng vụ hè</li></ul>

Đây cũng là một loại khảo sát thị trường. Hợp tác xã/nông dân nên tiến hành khảo sát thị trường thường xuyên.

## 2. Thảo luận kế hoạch hành động cho vụ tới

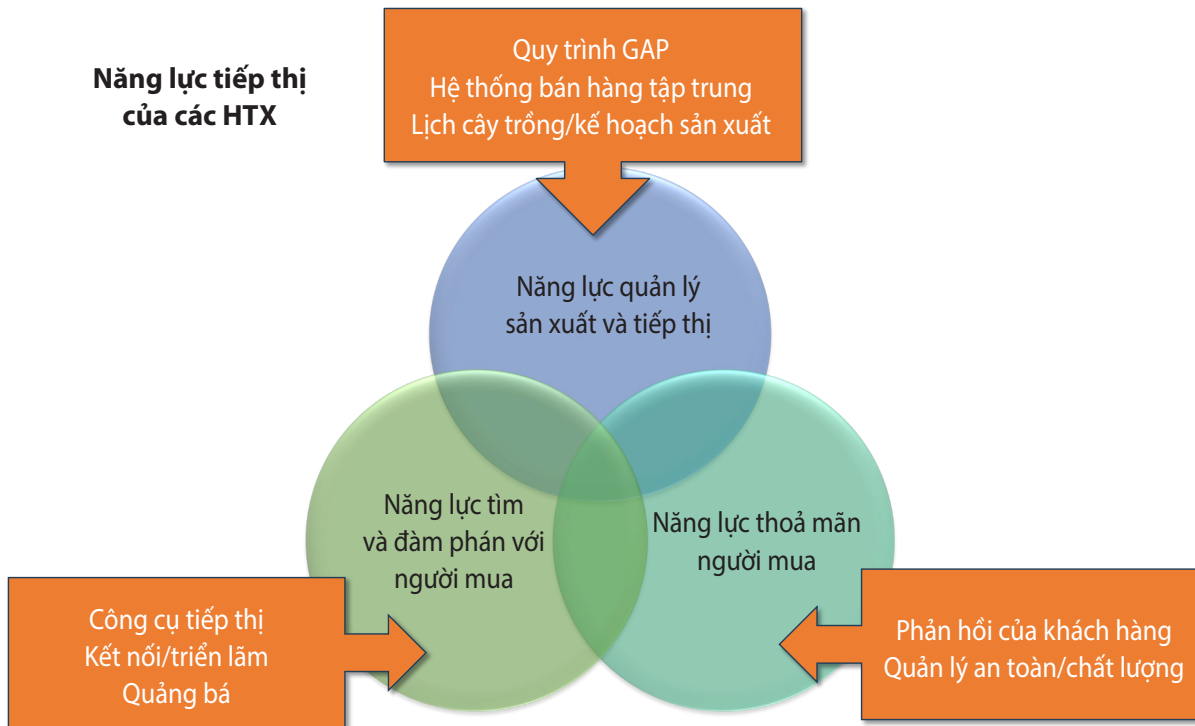
Khuyến nghị các HTX/nông dân tổ chức một phiên họp rà soát đánh giá vào cuối mùa vụ để xem xét các hoạt động và thảo luận kế hoạch hành động cho vụ tiếp theo. Mục tiêu của phiên họp rà soát đánh giá như sau:

- Chia sẻ kinh nghiệm hoạt động giữa các thành viên.
- Thảo luận và thống nhất kế hoạch cho vụ tới.

Các hợp tác xã/nông dân nên tiếp tục xây dựng kế hoạch dựa trên kết quả khảo sát thị trường (rà soát đánh giá với người mua)

Phần	Nội dung
PHẦN 1 Rà soát đánh giá vụ trước	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Tình hình bán hàng.</li><li>2. Phản hồi từ người mua.</li><li>3. Thực hành tốt.</li><li>4. Thách thức phía trước.</li></ol>
PHẦN 2 Kế hoạch hành động cho vụ tới	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Lịch cây trồng/kế hoạch sản xuất.</li><li>2. Tiếp thị.</li><li>3. Canh tác.</li><li>4. GAP/an toàn thực phẩm.</li><li>5. Quản lý HTX.</li></ol>

## Rà soát đánh giá bởi cán bộ khuyến nông (tùy chọn) - Đánh giá năng lực tiếp thị của HTX



## Mục tiêu của hoạt động tiếp thị

### - Danh mục đánh giá năng lực tiếp thị

TT	Điểm đánh giá	Kiểm tra
1	Hợp tác xã có hệ thống bán hàng tập trung.	
2	Hợp tác xã có hệ thống giám sát an toàn, chất lượng sản phẩm.	
3	Hợp tác xã tiến hành khảo sát thị trường.	
4	Hợp tác xã rà soát lịch cây trồng hoặc hoạt động của mình dựa trên khảo sát thị trường.	
5	Hợp tác xã sử dụng các công cụ tiếp thị như hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất và danh thiếp	
6	Hợp tác xã có thể tổ chức kết nối với người mua tiềm năng.	
7	Hợp tác xã có thể tự tham gia triển lãm.	
8	Hợp tác xã thường xuyên nhận phản hồi từ khách hàng.	
9	Hợp tác xã có thể cải thiện hoạt động của mình dựa trên phản hồi của khách hàng.	
10	Hợp tác xã có cơ chế chia sẻ kết quả khảo sát thị trường hoặc phản hồi của khách hàng với xã viên.	

0-2 → Loại C, 3-5 → Loại B, 6 trở lên → Loại A

## Đặc điểm của hợp tác xã ở mỗi loại

Loại	Đặc điểm chung
Loại A: Đủ năng lực tiếp thị	<ul style="list-style-type: none"><li>- Hệ thống quản lý an toàn/chất lượng đầy đủ, kinh nghiệm và kiến thức về tiếp thị ở cấp Giám đốc, cơ cấu bán hàng tập trung cơ bản và có kinh nghiệm bán hàng tập trung.</li><li>- <b>Cần nâng cao năng lực và nhận thức của nhân viên và người sản xuất.</b></li><li>- <b>Cần tăng cường hệ thống kiểm soát an toàn/chất lượng cũng như hệ thống bán hàng tập trung.</b></li></ul>
Loại B: Có kinh nghiệm/năng lực tiếp thị nhưng chưa đủ	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Kiến thức và kinh nghiệm tiếp thị còn hạn chế.</b></li><li>- Không có hoặc hạn chế về cơ cấu bán hàng tập trung/hệ thống quản lý an toàn &amp; chất lượng.</li><li>- Hiểu biết hạn chế về bán hàng tập trung.</li><li>- <b>Nhận thức của người sản xuất thấp và khó quản lý/giám sát họ.</b></li></ul>
Loại C: Không có nền tảng tiếp thị	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Không có hoặc rất hạn chế về kiến thức và kinh nghiệm tiếp thị.</b></li><li>- <b>Không có hoặc rất hạn chế về cấu trúc bán hàng tập trung/hệ thống quản lý an toàn &amp; chất lượng.</b></li><li>- Không có hoặc hiểu biết rất hạn chế về bán hàng tập trung.</li><li>- Nhận thức của người sản xuất thấp và khó quản lý/giám sát họ.</li><li>- <b>Động lực thấp của các thành viên hội đồng quản trị để thay đổi hoặc sáng kiến mới.</b></li></ul>


## Hướng hỗ trợ

Loại	Hướng hỗ trợ
Loại A: Đủ năng lực tiếp thị	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tôn trọng quyền sở hữu/tự chủ của HTX.</li><li>- Hỗ trợ <b>đa dạng hóa các kênh tiếp thị</b> hoặc xây dựng thương hiệu.</li><li>- Hỗ trợ <b>đào tạo cán bộ và người sản xuất</b> nâng cao nhận thức và năng lực.</li></ul>
Loại B: Có kinh nghiệm/ năng lực tiếp thị nhưng chưa đủ	<ul style="list-style-type: none"><li>- Thiết lập hệ thống bán hàng tập trung (ban quản lý) và nhóm sản xuất với các nông dân nòng cốt.</li><li>- <b>Bắt đầu bán hàng tập trung với quy mô nhỏ</b>. Nếu thành công, mở rộng hệ thống dần dần.</li><li>- <b>Gợi thiệu các tấm gương tiên tiến</b> cho hội đồng quản trị HTX cũng như người sản xuất thông qua thăm quan học tập là một cách hiệu quả để giúp họ biết phải làm gì và làm như thế nào.</li></ul>
Loại C : Không có nền tảng tiếp thị	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Gợi thiệu các tấm gương tiên tiến</b> cho hội đồng quản trị cũng như người sản xuất thông qua thăm quan học tập để <b>thúc đẩy họ nhận biết phải làm gì và làm như thế nào</b>.</li><li>- Thiết lập hệ thống bán hàng tập trung (ban quản lý) và nhóm sản xuất với các nông dân nòng cốt.</li><li>- <b>Bắt đầu bán hàng tập trung với quy mô nhỏ</b>. Nếu thành công, mở rộng hệ thống dần dần.</li></ul>

## Cách đánh giá năng lực hợp tác xã

- Cán bộ khuyến nông có thể đánh giá năng lực HTX bằng cách phỏng vấn ban quản lý HTX sau khi họ xây dựng hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất (BƯỚC 2.1).
- Hãy sử dụng danh mục đánh giá ở slide 76 để đánh giá năng lực.
- Hãy xem xét loại hỗ trợ nào phù hợp cho hợp tác xã dựa trên kết quả đánh giá.
- Khuyến nghị cán bộ khuyến nông đánh giá lại năng lực HTX vào cuối các hoạt động SHEP để xem năng lực của họ có được cải thiện hay không.

Producer's Profile/Hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất

Province/Tỉnh:	ID Number:												
Name of Unit/TÊN ĐƠN VỊ													
WRITE IN CAPITAL (VIẾT CHỮ IN)													
													
<b>I. General information of Unit/Thông tin chung về đơn vị</b>													
Address/Địa chỉ:													
Leader of unit/Tên người đứng đầu đơn vị:													
Tel/Điện thoại:	Fax:												
Mob / Di động:	Email:												
Website:													
Established year/ Đơn vị được thành lập từ khi nào:	2008												
Number of members/Tổng số thành viên													
Form of management/Hình thức quản lý:													
<b>II. Production/</b>													
1. The total vegetable cultivation land /Tổng diện tích đất canh tác rau: _____ha													
2. Estimated annual vegetable output/Ước sản lượng rau hàng năm: _____tấn													
3. The protocol apply/ Quy trình sản xuất rau an toàn hiện đang áp dụng (Safe vegetable, VietGAP, Organic )													
4. The types of produced vegetable/ Các chủng loại rau đơn vị sản xuất được													
From Nov. to next Mar./ Từ tháng 11 đến tháng 3 năm sau				From April to Oct./ Từ tháng 4 đến tháng 10									
Leaf veg/ Rau ăn lá	Fruit veg/ Rau ăn quả	Root veg/ Rau ăn củ	Flower veg/ Rau ăn hoa	Leaf veg/ Rau ăn lá	Fruit veg/ Rau ăn quả	Root veg/ Rau ăn củ	Flower veg/ Rau ăn hoa						
5. Some vegetables strengths and supply time/ Một số loại rau thể mạnh và thời gian cung ứng													
Vegetable	Volume	Supply time/Thời gian cung ứng											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

V.d Hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất



**PHƯƠNG PHÁP KHUYẾN NÔNG THEO ĐỊNH HƯỚNG THỊ TRƯỜNG**  
**Viet-SHEP: PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN CƠ BẢN**  
**CHO CÁN BỘ KHUYẾN NÔNG**

---

Chịu trách nhiệm xuất bản: Giám đốc: NGUYỄN MẠNH HÀ  
Chịu trách nhiệm nội dung: Tổng Biên tập: TS. LÊ LÂN  
Biên tập và sửa bản in: ĐINH VĂN THÀNH - TRẦN HỮU NGUYỄN BẢO  
Trình bày, bìa: VŨ THỊ THÚY HÀ

NHÀ XUẤT BẢN NÔNG NGHIỆP  
Số 6 ngõ 167 Phương Mai - Kim Liên - TP. Hà Nội  
ĐT: (024) 38523887, (024) 38521940 - Fax: 024.35760748  
Website: <http://www.nxbnongnghiep.vn>  
E-mail: [nxbnn1@gmail.com](mailto:nxbnn1@gmail.com)

CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN NÔNG NGHIỆP  
58 Nguyễn Bình Khiêm - P. Tân Định - TP. Hồ Chí Minh  
ĐT: (028) 38299521, 38297157 - Fax: (028) 39101036

Đối tác liên kết: Công ty TNHH Sản xuất, thương mại dịch vụ và công nghệ Duy Anh  
Địa chỉ: Số 134, Đê La Thành, phường Ô Chợ Dừa, Tp. Hà Nội

---

In 300 bản khổ 20,5 × 14,5 cm tại Công ty TNHH Sản xuất, thương mại dịch vụ và công nghệ Duy Anh.  
Địa chỉ: Số 134, Đê La Thành, phường Ô Chợ Dừa, Tp. Hà Nội  
Đăng ký KHXB số 000-2026/CXBIPH/0-000/NN ngày 00/0/2026. Quyết định XB số: 00/QĐ-NXBNN ngày 00/00/2026  
ISBN: 978-604-60-0000-0. In xong và nộp lưu chiểu quý II/2026.

PHƯƠNG PHÁP KHUYẾN NÔNG THEO ĐỊNH HƯỚNG THỊ TRƯỜNG  
**Viet-SHEP: PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN CƠ BẢN  
CHO CÁN BỘ KHUYẾN NÔNG**

$\frac{63-630}{NN-2026} - 0/00 - 2026$



SÁCH KHÔNG BÁN