

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



PHƯƠNG PHÁP KHUYẾN NÔNG THEO ĐỊNH HƯỚNG THỊ TRƯỜNG
Viet-SHEP: HƯỚNG DẪN KỸ THUẬT CHO NÔNG DÂN
KHẢO SÁT THỊ TRƯỜNG



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: HƯỚNG DẪN KỸ THUẬT CHO NÔNG DÂN
KHẢO SÁT THỊ TRƯỜNG

NHÀ XUẤT BẢN NÔNG NGHIỆP
HÀ NỘI - 2026

MỤC LỤC

1. Khái niệm Viet-SHEP	5
“SHEP là gì?”	5
SHEP - <i>4 bước quan trọng để thúc đẩy nông dân</i>	6
2. Khảo sát thị trường	8
BƯỚC 2.1. Hỗ trợ xây dựng hồ sơ năng lực đơn vị sản xuất và lịch cây trồng	9
BƯỚC 2.2 Hỗ trợ khảo sát thị trường	12
BƯỚC 2.3 Tiến hành tham quan học tập (tùy chọn)	31

1. Khái niệm Viet-SHEP

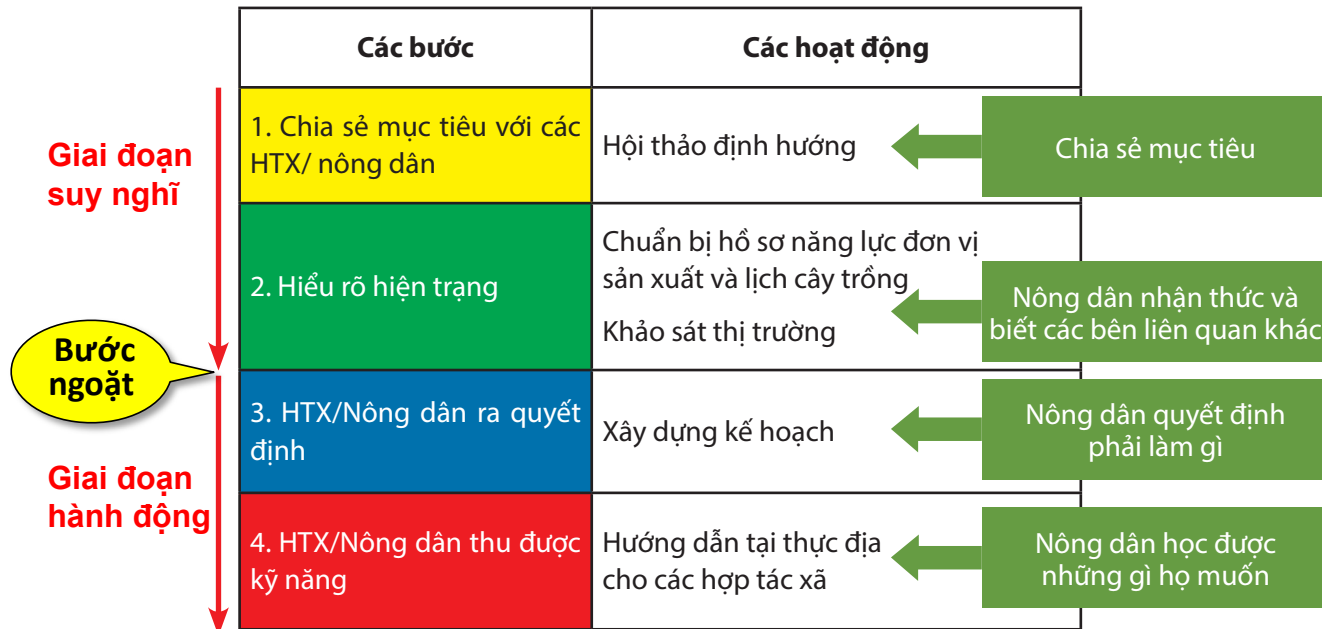
“SHEP là gì?”

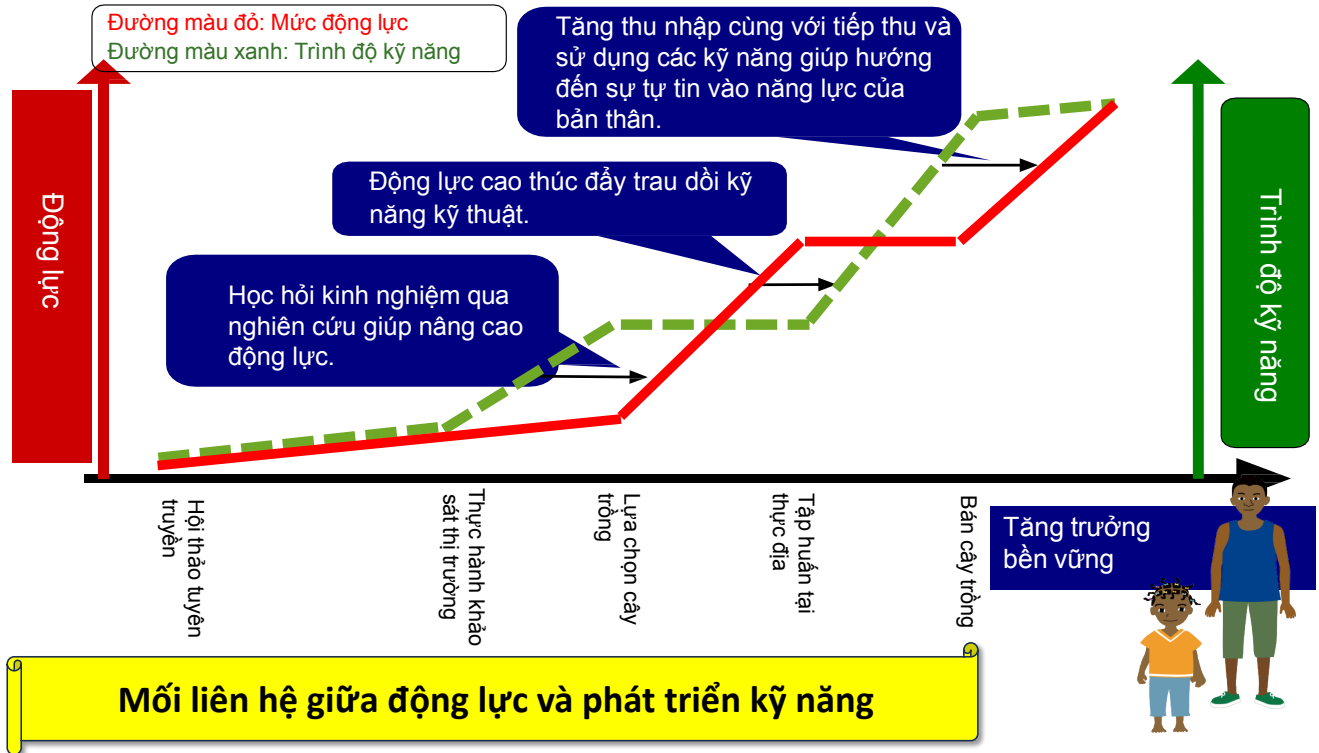
Đây là chữ viết tắt của Phương pháp “**S**mallholder **H**orticulture **E**mpowerment and **P**romotion”
(Thúc đẩy và trao quyền cho Nông hộ nhỏ)

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**”

SHEP - 4 bước quan trọng để thúc đẩy nông dân





2. Khảo sát thị trường

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 (tuỳ chọn)




Mục đích

1. Hiểu rõ thực trạng của hợp tác xã về mặt cơ cấu, hoạt động sản xuất và tiếp thị.
2. 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 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/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							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
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																													
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)

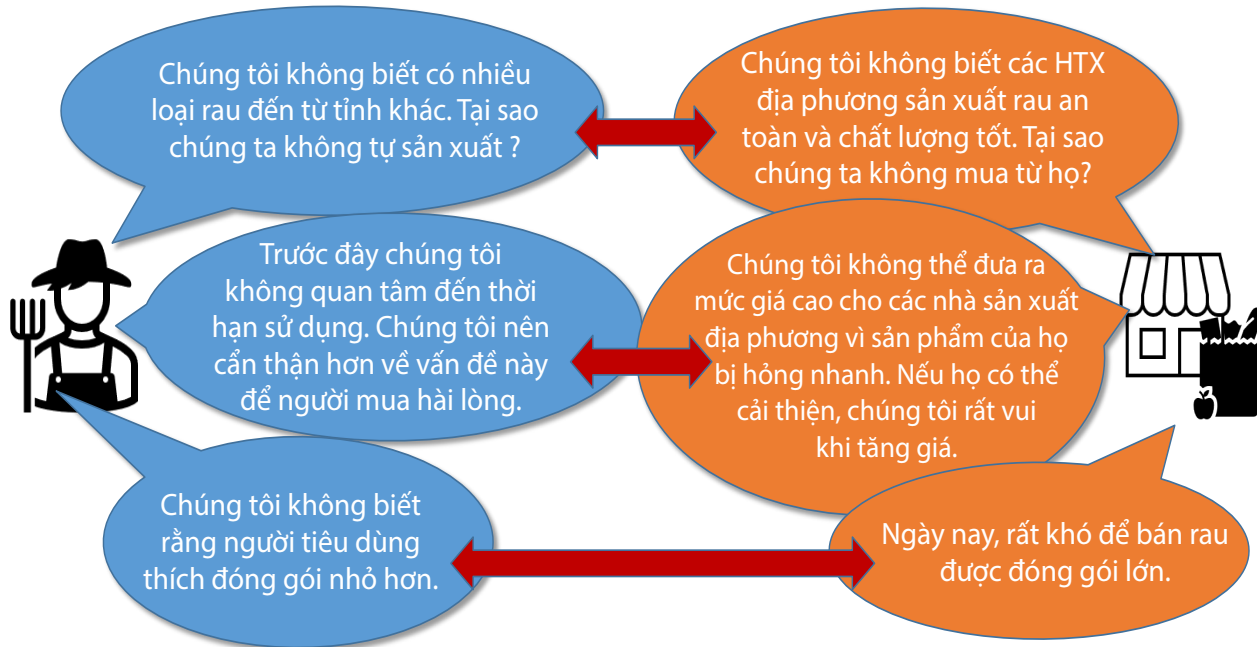


Mục đích

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!



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

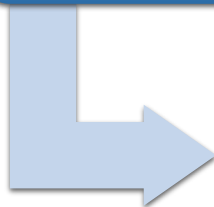
Bước	Thời lượng	Hoạt động	Địa điểm
Chuẩn bị và tập huấn	15 phút	Giải thích mục đích và cách thức khảo sát thị trường.	Được tiến hành tại văn phòng HTX hoặc nơi nào đó tập trung tất cả những người tham gia.
	30 phút	Thực hành: Cách sử dụng bảng câu hỏi và lịch cây trồng.	
Khảo sát thị trường	60 phút*	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	30 phút	Rà soát đánh giá kết quả và thảo luận về điều chỉnh lịch cây trồng .	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 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

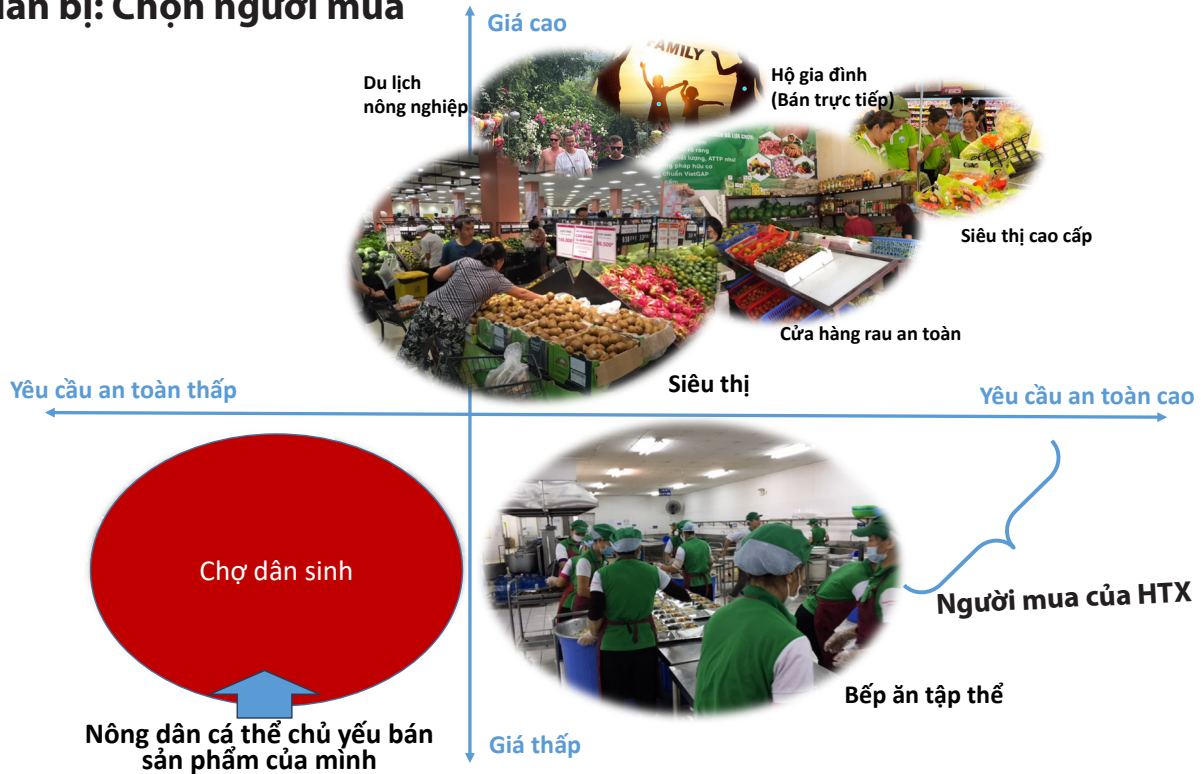


1. Tập huấn
2. Phỏng vấn người mua bằng bảng câu hỏi
3. Rà soát và đánh giá kết quả (điều chỉnh lịch cây trồng)

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, 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.
- **Cả HTX và cá nhân người nông dân đều được khuyến khích tự tiếp tục khảo sát thị trường.**

Chuẩn bị: Chọn người mua



Du lịch nông nghiệp

Giá cao

Hộ gia đình (Bán trực tiếp)

Siêu thị cao cấp

Cửa hàng rau an toàn

Yêu cầu an toàn thấp

Siêu thị

Yêu cầu an toàn cao

Chợ dân sinh

Nông dân cá thể chủ yếu bán sản phẩm của mình

Giá thấp

Người mua của HTX

Bếp ăn tập thể

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	◎	◎	◎	○

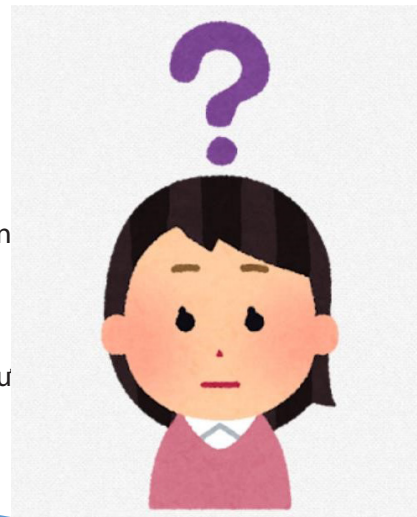
◎- Có thể cung ứng trong mọi thời điểm, ○- Có thể cung ứng, △- Có thể cung ứng phụ thuộc vào mùa vụ và loại sản phẩm, X- Không thể cung ứng

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

- a. Hội Chi cục chất lượng chế biến và Phát triển thị trường
- b. Hội Chi cục Phát triển Nông thôn
- c. Hội Trung tâm Khuyến Nông Quốc gia/ Trung tâm Khuyến nông tỉnh
- d. Hội Phòng kinh tế huyện
- e. 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 hữu cơ?

Người mua

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

Quan sát viên

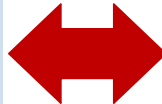
Đánh giá chất lượng giao tiếp dựa trên 4 tiêu chí: Thân thiện, Rõ ràng, Hiệu quả và Linh hoạt bằng cách sử dụng phiếu phản hồi bên dưới.

Tiêu chí	Đánh giá	Nhận xét
Thân thiện	Đánh giá của quan sát viên	
Rõ ràng	5: Rất tốt 4: Tốt	
Hiệu quả	3: Trung bình/có thể chấp nhận 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 có cảm nghĩ gì 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																																																
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 Rà soát đánh giá			Khảo sát thị trường Điều chỉnh lịch cây																									Hội chợ Kết nối											
Hoạt động nhóm/khác																																																	

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?

T. 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 sớm hơn chúng tôi thường làm. Cà rốt nhỏ hơn một chút sẽ ngon hơn và bán được giá cao hơn cà rốt to.
2	Chúng tôi nhận thấy rằng chúng tôi nên thu hoạch cà rốt vào buổi sáng sớm 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 hạt giống có chứng nhận và giống lai 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 thời điểm gieo trồng là rất quan trọng. Nên gieo hạt đúng thời vụ hoặc nên gieo giống chín nhanh 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 (tùy 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 (tùy 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/phỏng 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



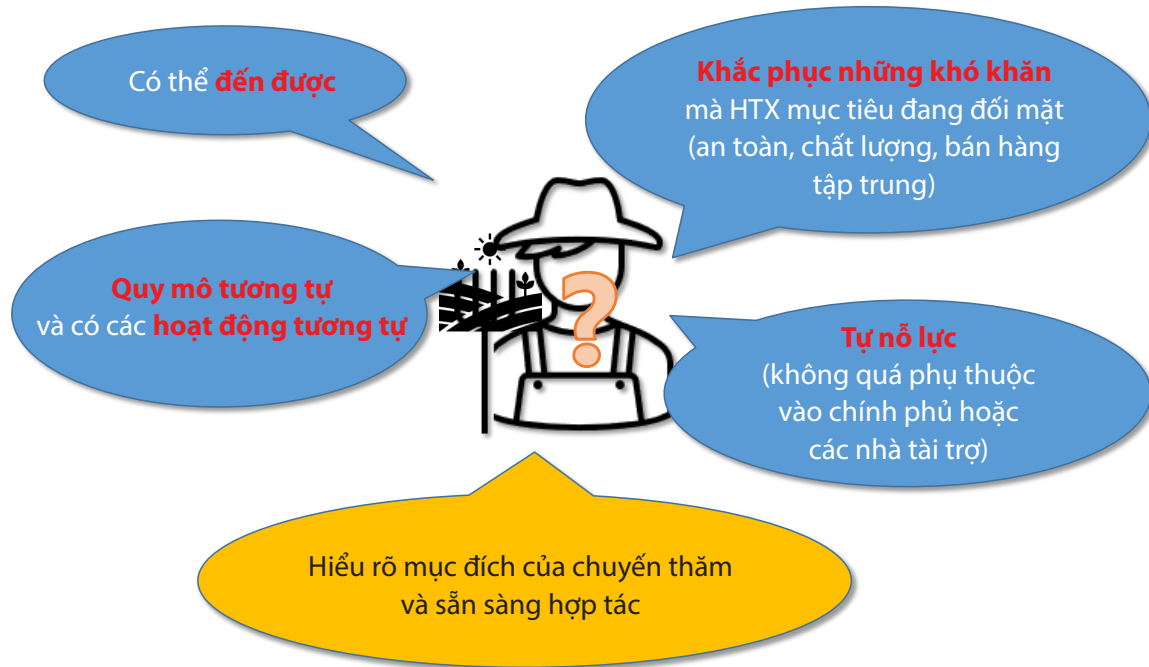
1. Chọn HTX tiên tiến
2. Quyết định ngày, địa điểm và chương trình
3. Điều phối sắp xếp với HTX tiên tiến
4. Chuẩn bị câu hỏi



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?

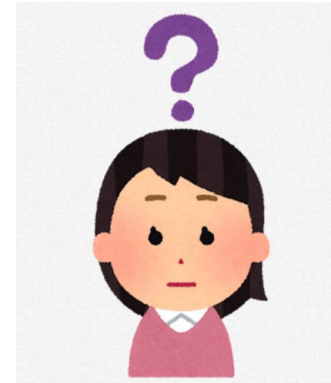


Câu hỏi!

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

- a. Hội Chi cục chất lượng chế biến và Phát triển thị trường
- b. Hội Chi cục Phát triển Nông thôn
- c. Hội Trung tâm Khuyến Nông Quốc gia/ Trung tâm Khuyến nông tỉnh
- d. Hội Phòng kinh tế huyện
- e. 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.



PHƯƠNG PHÁP KHUYẾN NÔNG THEO ĐỊNH HƯỚNG THỊ TRƯỜNG
Viet-SHEP: HƯỚNG DẪN KỸ THUẬT CHO NÔNG DÂN
KHẢO SÁT THỊ TRƯỜNG

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: ĐÌNH VĂN THÀNH - TRẦN HỮU NGUYỄN BẢO
PHẠM QUANG MINH
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

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: 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 1291-2026/CXBIPH/2-21/NN ngày 06/4/2026. Quyết định XB số: 54/QĐ-NXBNN ngày 06/4/2026
ISBN: 978-604-60-4306-5. In xong và nộp lưu chiểu quý II/2026.

PHƯƠNG PHÁP KHUYẾN NÔNG THEO ĐỊNH HƯỚNG THỊ TRƯỜNG

**Viet-SHEP: HƯỚNG DẪN KỸ THUẬT CHO NÔNG DÂN
KHẢO SÁT THỊ TRƯỜNG**



$\frac{63-630}{NN-2026} - 2/21 - 2026$



SÁCH KHÔNG BÁN