PHẦN A

BỘ THÔNG TIN CHIẾN LƯỢC EPC

I. GIỚI THIỆU CHUNG

1. EPC – Câu lạc bộ Xúc tiến Thương mại trên nền tảng số

- **Tên tiếng Anh:** E-Commerce Promotion Club
- **Tên viết tắt:** EPC
- **Mục tiêu:** Hỗ trợ doanh nghiệp Việt chuyển đổi mô hình kinh doanh từ offline lên online (Go Online) và mở rộng thị trường quốc tế (Go Global).
    - *Chuyển đổi mô hình kinh doanh từ offline lên online* được hiểu linh hoạt: Doanh nghiệp có thể **chuyển đổi hoàn toàn** sang kênh online hoặc **kết hợp song song** (offline + online).
- Với mạng lưới chuyên gia, cố vấn và hệ sinh thái kết nối mạnh mẽ, EPC không chỉ giúp doanh nghiệp tiếp cận TMĐT trong nước & quốc tế, mà còn đồng hành **dài hạn** để tối ưu (nhân lực, công nghệ, quy trình…) và phát triển bền vững.

II. SLOGAN

“Go Far Together” – Cùng nhau vươn xa

Ý nghĩa

- **Tập thể mạnh hơn cá nhân:** EPC là nơi doanh nghiệp cùng nhau phát triển.
- **Hỗ trợ nhau trên hành trình số hóa & toàn cầu hóa:** Không chỉ “Go Online” mà còn “Go Global” và phát triển dài hạn.

III. SỨ MỆNH: “GO ONLINE, GO GLOBAL”

1. **Go Online – Chuyển đổi số trong kinh doanh**
    - Hỗ trợ doanh nghiệp Việt số hóa mô hình kinh doanh (từ offline lên online, hoặc song song hai kênh).
    - Xây dựng hệ thống TMĐT trên các nền tảng: Shopee, Lazada, TikTok Shop, Facebook, Google…
    - Ứng dụng công nghệ (CRM, AI, Tự động hóa) để tối ưu **bán hàng** và **quảng bá** (hướng tập trung vào lĩnh vực marketing, kinh doanh trực tuyến).
2. **Go Global – Mở rộng thị trường quốc tế**
    - Đưa sản phẩm Việt lên các sàn TMĐT quốc tế: Alibaba, Amazon, eBay, Etsy, Walmart…
    - Xây dựng thương hiệu & chiến lược tiếp cận khách hàng toàn cầu.

- Kết nối buyer quốc tế, hỗ trợ logistics & pháp lý xuất khẩu trên nền tảng số.

IV. TẦM NHÌN

Trở thành Câu lạc bộ xúc tiến thương mại hàng đầu Việt Nam với:

1. **Hệ sinh thái** hỗ trợ doanh nghiệp **toàn diện** về TMĐT & **xuất khẩu trên nền tảng số**.
2. **Cộng đồng chuyên gia** thực chiến & giàu kinh nghiệm.
3. **Mạng lưới kết nối** mạnh mẽ với thị trường quốc tế.

V. GIÁ TRỊ CỐT LÕI – 3F

1. **Future-Ready (Sẵn sàng cho tương lai)**
   - Cập nhật xu hướng TMĐT & công nghệ mới nhất.
   - Định hướng chiến lược dài hạn giúp doanh nghiệp bứt phá.
2. **Fast-Track (Tăng tốc chuyển đổi số)**
   - Giúp doanh nghiệp chuyển đổi số nhanh chóng, tối ưu **bán hàng & quảng bá** (tập trung vào hoạt động kinh doanh trực tuyến).
   - Hệ thống đào tạo, tư vấn, kết nối giúp doanh nghiệp tăng trưởng bền vững.
3. **Fair-Play (Cộng đồng minh bạch & hỗ trợ nhau phát triển)**
   - Chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm thực chiến.
   - Minh bạch, cùng phát triển trên tinh thần win-win.

VI. CƠ CẤU TỔ CHỨC & NHÂN SỰ ĐIỀU HÀNH

1. **Ban điều hành chính**
   - **Chủ tịch sáng lập:** Ms. Huyền
   - **Phó Chủ tịch Thường trực:** Ms. Liên
   - **Phó Chủ tịch Chuyên môn:** Mr. Toản
   - **Thành viên điều hành:** Mr. Bình, Mr. Biên, Bùi Thế Quyền
2. **Ban cố vấn**
   - **Chuyên môn:** Mr. Quý (Novaon)
   - **Kinh tế:** Mr. Hùng (NIC)
   - **Uy tín & Kết nối:**
     - Mr. Minh (Tổng thư ký)
     - Mr. Thuấn (Bảo Ngọc)
     - Mr. Hoàng

VII. CẤU TRÚC HOẠT ĐỘNG CHÍNH THEO NHÓM CÔNG VIỆC

1. **Online & Global Understanding – Kiến thức nền tảng về TMĐT & Xuất khẩu trên nền tảng số**
   - Đào tạo tổng quan TMĐT trong nước & quốc tế.

    - Hội thảo, mentoring cùng chuyên gia thực chiến.
    - Định vị doanh nghiệp & xác định chiến lược kinh doanh số.
2. **Go Online – Chuyển đổi số & tối ưu kinh doanh trực tuyến**
    - Hỗ trợ doanh nghiệp lên Shopee, Lazada, TikTok Shop, Facebook, Google.
    - Xây dựng hệ thống CRM, quản lý bán hàng & tự động hóa vận hành.
    - Chiến lược Digital Marketing & phát triển thương hiệu số.
3. **Go Global – Đưa sản phẩm Việt ra thế giới**
    - Hỗ trợ doanh nghiệp lên Alibaba, Amazon, Etsy, eBay, Walmart.
    - Xây dựng thương hiệu & tối ưu hóa sản phẩm cho thị trường quốc tế.
    - Kết nối buyer quốc tế, tư vấn logistics & pháp lý xuất khẩu.
4. **Go Far Together – Xây dựng cộng đồng & phát triển bền vững**
    - CLB thành viên hỗ trợ nhau trong kinh doanh số.
    - Ngày hội doanh nhân, mentoring, networking & hợp tác doanh nghiệp.
    - Kết nối với Chính phủ, các tổ chức TMĐT & chính sách hỗ trợ DN.

VIII. CÁC HOẠT ĐỘNG TIÊU BIỂU CỦA EPC

1. **Hỗ trợ thị trường trong nước & quốc tế**
    - Thị trường trong nước: Shopee, Lazada, TikTok, Facebook, Google Ads…
    - Thị trường quốc tế: Alibaba, Amazon, Etsy, eBay, Walmart, Pinterest…
    - Tư vấn & đào tạo về xuất khẩu trên nền tảng số – Giúp DN tối ưu sản phẩm cho thị trường toàn cầu.
2. **Sự kiện & Kết nối doanh nghiệp**
    - Ngày hội doanh nhân (*đề xuất tổ chức vào Tháng 8* để tránh trùng với nhiều sự kiện khác trong tháng 10).
    - Mentoring & Coaching doanh nghiệp – Kết nối DN với chuyên gia thực chiến.
    - Hội thảo & Workshop TMĐT – Cập nhật xu hướng & đào tạo chuyên sâu về TMĐT.
3. **Xây dựng cộng đồng & Kết nối hệ sinh thái TMĐT**
    - CLB thành viên – Nơi chia sẻ kinh nghiệm & hỗ trợ nhau phát triển.
    - Liên kết với các tổ chức xúc tiến thương mại – Mở ra cơ hội hợp tác.
    - Hợp tác với các sàn TMĐT & chính phủ – Tận dụng chính sách hỗ trợ doanh nghiệp.

PHẦN B

QUY CHẾ TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG CỦA EPC

(Ban hành theo Quyết định số … QĐ/DNTHN–BCH của Chủ tịch Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội, ký ngày … tháng 06 năm 2024)

I. NHỮNG THÔNG TIN CHUNG

1. **Thông tin chung**
    - **Tên Câu Lạc bộ:** Câu Lạc bộ Xúc tiến Thương mại trên nền tảng số (EPC)
    - **Đơn vị chủ quản:** Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội
    - **Tên tiếng Anh:** *Promoting E-Commerce on the Digital Platform*
    - **Tên viết tắt:** *EPC*
    - **Địa chỉ:** Tầng 5 – Hồng Hà Tower, số 89 Thịnh Liệt, Hoàng Mai, Hà Nội
    - **Liên hệ:** (Thông tin liên hệ điều hành)
2. **Định danh**
    - **Định nghĩa:** EPC là tổ chức xã hội tự nguyện, trực thuộc và do Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội thành lập, nhằm tập hợp và liên kết các Doanh nhân, Doanh nghiệp trẻ Thủ đô có đam mê ứng dụng công cụ số trong kinh doanh để giao lưu, học hỏi, nâng cao năng lực, hỗ trợ cộng đồng cùng phát triển.
    - **Sứ mệnh:** (Xem Phần A – "Go Online, Go Global").
    - **Tầm nhìn:** (Xem Phần A).
    - **Giá trị cốt lõi:** (Xem Phần A – "3F").

II. CÁC VẤN ĐỀ VỀ HOẠT ĐỘNG

1. **Phạm vi hoạt động**
    - EPC hoạt động chính trên địa bàn thành phố Hà Nội; liên kết với các tỉnh, thành khác của Việt Nam; không giới hạn trên không gian số.
2. **Lĩnh vực hoạt động**
    - Liên kết, tư vấn, hướng dẫn các Doanh nghiệp trong lĩnh vực số hoặc quan tâm đến lĩnh vực số, nhằm bổ sung và cập nhật kiến thức về quảng bá, bán hàng trên không gian số.
    - Chia sẻ các cơ hội hợp tác kinh doanh liên quan.
    - Thực hiện các dịch vụ tư vấn, hỗ trợ chuyên ngành.
    - Các hoạt động khác theo quy định của Pháp luật Việt Nam và Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội.
3. **Nguyên tắc hoạt động**
    - Tự nguyện, đồng thuận trong Ban Điều hành; tự quản, tự chủ về tài chính.
    - Tuân thủ Pháp luật Việt Nam và Điều lệ Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam.
    - Quy chế do Chủ tịch CLB ký ban hành, sửa đổi, bổ sung và được Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội công nhận.
    - Họp toàn thể Thành viên 1 lần/quý để đánh giá hoạt động.
    - Các Ban chức năng họp 1 lần/quý; Ban Điều hành họp 1 lần/tháng; họp đột xuất khi có yêu cầu.
    - Thông tin, ý kiến trao đổi được gửi qua nhiều kênh (điện thoại, email, tin nhắn…). Nếu Thành viên không phản hồi trong thời hạn nhất định, được coi là đồng ý.

III. CHỨC NĂNG, NHIỆM VỤ

1. **Chức năng**

- **Xúc tiến thương mại trên nền tảng số**: Sử dụng các công cụ số để triển khai hoạt động xúc tiến thương mại, hỗ trợ DN quảng bá, bán hàng, liên doanh, liên kết.
- **Liên kết thành viên**: Tập hợp, kết nối thành viên (cá nhân, DN) hoạt động trong lĩnh vực thương mại, quảng bá, tư vấn, hỗ trợ trên nền tảng số.
- **Đại diện**: Là tiếng nói chung cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh, quảng bá, tư vấn, hỗ trợ trên nền tảng số.
- **Tư vấn**: Hỗ trợ, tư vấn cho các Doanh nghiệp Thành viên có nhu cầu trong lĩnh vực chuyên môn của CLB.

2. **Nhiệm vụ**
   - **Xúc tiến thương mại trên nền tảng số**
     - Tổ chức chương trình bán hàng, quảng bá cho DN Thành viên trên các nền tảng số.
     - Tổ chức chương trình theo nhiệm vụ xúc tiến thương mại của Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội.
     - Chia sẻ, hướng dẫn Thành viên về quảng bá, kinh doanh trên các nền tảng số.
   - **Liên kết thành viên**
     - Tập hợp, mở rộng Thành viên theo mục tiêu, tôn chỉ đã đề ra.
     - Kết nối Thành viên để hình thành chuỗi sản xuất – kinh doanh.
     - Kết nối với nhà cung cấp dịch vụ, sản phẩm số uy tín.
     - Xây dựng & vận hành cộng đồng DN đam mê, mong muốn, nhu cầu kinh doanh trên nền tảng số.
   - **Tư vấn**
     - Thực hiện chương trình tư vấn chuyên sâu cho DN Thành viên xây dựng hệ thống kinh doanh trên nền tảng số.
     - Hỗ trợ tư vấn chuyển đổi số (tập trung vào bán hàng & quảng bá trực tuyến).

IV. THÀNH VIÊN CÂU LẠC BỘ

1. **Thành viên**
   - **Thành viên chính thức**: Lãnh đạo DN (HĐQT/HĐTV, Ban điều hành, Giám đốc, Trưởng phòng) hoặc chuyên gia, người bán hàng trực tuyến uy tín.
   - **Thành viên tiềm năng**: Đối tượng đang trong quá trình giới thiệu, tìm hiểu Quy chế & hoạt động CLB.
2. **Thủ tục tham gia**
   - Thành viên tiềm năng phải nghiên cứu Quy chế, đáp ứng các quy định, cam kết cống hiến cho CLB.
   - Có sự giới thiệu của ít nhất 1 Thành viên chính thức; tham gia sinh hoạt CLB tối thiểu 2 lần; nộp đơn gia nhập.
   - Điền đầy đủ thông tin theo Mẫu đăng ký, gửi qua kênh chính thức của CLB.
   - Ban Điều hành xét duyệt 1 tháng/lần, kết quả thông báo trên các nhóm làm việc/trang thông tin CLB.
3. **Quyền lợi**
   - Tham gia Hội nghị toàn thể, ứng cử, đề cử vào Ban Điều hành, Ban Chuyên môn.

- Giới thiệu Thành viên tiềm năng mới.
- Thảo luận, biểu quyết, đề đạt ý kiến về mọi công việc của CLB.
- Tham dự các hoạt động do CLB tổ chức hoặc đồng tổ chức.
- Chia sẻ thông tin, giao lưu, học hỏi với Chuyên gia & Thành viên khác.
- Đề xuất hoạt động mới, chủ trì hoặc tham gia tổ chức hoạt động.
- Được ưu đãi khi sử dụng dịch vụ CLB; hỗ trợ/ưu đãi khi hợp tác với Thành viên khác.
- Được quyền đề nghị ra khỏi CLB.
- Được giới thiệu thông tin DN trên website/app/cẩm nang Thành viên, sử dụng logo CLB trong ấn phẩm DN.

4. **Nghĩa vụ**
   - Tham gia sinh hoạt đầy đủ (họp thường kỳ, bất thường).
   - Tuân thủ Quy chế, quy định, Nghị quyết của Ban Điều hành.
   - Đoàn kết, hợp tác, góp phần xây dựng & nâng cao uy tín CLB.
   - Đóng Lệ phí Thành viên đầy đủ, đúng hạn.
   - Chia sẻ tri thức, hỗ trợ, tôn trọng Thành viên khác.
   - Thông báo kịp thời các thay đổi thông tin (liên lạc, địa chỉ, giấy phép kinh doanh…).

V. TỔ CHỨC CÂU LẠC BỘ

1. **Hội nghị toàn thể**
   - Cơ quan lãnh đạo cao nhất, tổ chức 02 năm/lần.
   - Bầu Ban Điều hành (Chủ tịch, Phó Chủ tịch), hoạch định phương hướng hoạt động cho CLB.
   - Ban Điều hành có ít nhất 03 người, không vượt quá 15% tổng số Thành viên CLB.
2. **Ban Điều hành**
   - Soạn thảo & cập nhật các văn bản: Điều lệ, Quy chế, Báo cáo tổng kết, Kế hoạch hành động…
   - Thực hiện Chương trình, Kế hoạch hoạt động đã được thông qua.
   - Chuẩn bị nội dung, chương trình Hội nghị Ban Điều hành & Hội nghị Đại biểu Thành viên.
   - Chỉ đạo, hướng dẫn, kiểm tra hoạt động của các Ban chức năng/Chuyên môn.
3. **Chủ tịch Câu Lạc bộ**
   - Người có uy tín, được Thành viên tín nhiệm & Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội thông qua.
   - Đại diện CLB đối nội, đối ngoại; quản lý toàn diện & phát triển CLB.
   - Ký ban hành Quy chế, cơ cấu tổ chức, nhân sự CLB; chịu trách nhiệm trước pháp luật.
   - Tổ chức, điều hành hoạt động; tìm kiếm & vận động nguồn lực; duyệt kế hoạch hoạt động, kế hoạch nhân sự.
4. **Phó Chủ tịch Câu Lạc bộ**
   - Phụ trách các mảng hoạt động của CLB, tham gia xây dựng & vận hành CLB.
   - Tham dự họp, biểu quyết thông qua chương trình/hoạt động CLB.
   - Giải quyết khiếu nại, tố cáo, điều động bộ máy giúp việc (theo phân công).

VI. TÀI CHÍNH CỦA CÂU LẠC BỘ

1. **Nguồn thu**
    - Lệ phí sinh hoạt thường niên của Thành viên.
    - Kinh phí ủng hộ, đóng góp của Thành viên.
    - Tài trợ của tổ chức, cá nhân trong & ngoài nước.
    - Thu từ các hoạt động dịch vụ do CLB tổ chức.
    - Các khoản thu hợp pháp khác.
2. **Các khoản chi**
    - Trang thiết bị, đồ dùng phục vụ hoạt động CLB (theo nghị quyết Ban Điều hành).
    - Hoạt động bộ máy CLB; hỗ trợ chi phí cho chức danh chính thức.
    - Hoạt động định kỳ & không định kỳ; hội thảo, đào tạo, truyền thông, đối ngoại.
    - Thù lao cho diễn giả (nếu có), lương Thư ký CLB.
    - Các hoạt động hiếu hỉ (thành viên, vợ/chồng, tứ thân phụ mẫu).
    - Các khoản chi khác được Ban Điều hành phê duyệt.

VII. KHEN THƯỞNG, KỶ LUẬT, CHẤM DỨT TƯ CÁCH THÀNH VIÊN

1. **Khen thưởng**
    - Thành viên, nhóm Thành viên, Ban có thành tích đóng góp sẽ được Ban Điều hành xem xét khen thưởng hoặc đề nghị cấp có thẩm quyền khen thưởng.
2. **Kỷ luật, chấm dứt tư cách Thành viên**
    - Vi phạm Quy chế hoặc Pháp luật gây ảnh hưởng đến danh dự, uy tín, lợi ích CLB → bị nhắc nhở, cảnh cáo hoặc khai trừ.
    - Trường hợp bị khai trừ:
        - Không tham gia hoạt động CLB từ 3–6 tháng liên tục, không có lý do chính đáng.
        - Không đóng góp hay tương tác gì với CLB trong 3 tháng liên tục, không có lý do chính đáng.
        - Không đóng Lệ phí Thành viên theo quy định.
        - Theo quyết định của Hội đồng thẩm định Thành viên & Ban Điều hành.

VIII. ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

- Quy chế này áp dụng cho EPC. Thành viên CLB có trách nhiệm chấp hành. Ban Điều hành CLB chịu trách nhiệm hướng dẫn thi hành.
- Quy chế có hiệu lực ngay sau khi Chủ tịch CLB thông qua và ra quyết định phê chuẩn.
- Quy chế hết hiệu lực khi CLB ngừng hoạt động hoặc bị giải thể theo quyết định của Chủ tịch Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội.

XÁC NHẬN & PHÊ DUYỆT

HỘI DOANH NGHIỆP TRẺ HÀ NỘI
CÂU LẠC BỘ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI TRÊN NỀN TẢNG SỐ

(Chủ tịch Câu Lạc bộ ký tên và đóng dấu)

… Ngày … tháng … năm 2024