



SPT NGÀY NAY

SỐ 07/2015

STS TỔ CHỨC KHÓA ĐÀO TẠO NỘI BỘ

TRANG 06

SPT KVI: MƯỜI SÁU NĂM VƯỢT KHÓ

TRANG 31

Sức mạnh
của niềm tin

TRANG 26

Thư ngỏ

Kính gửi các Anh/Chị và các bạn,

Rất vui mừng và hân hạnh được gặp lại Quý Anh/Chị và các bạn trong Bản tin SPT Ngày Nay số 07/2015.

Trong số này, như thường lệ, chuyên mục **Tin tức & Sự kiện** xin được gửi đến Anh/Chị những thông tin sự kiện của SPT và các Trung tâm/Chi nhánh trực thuộc như tin SPT tham gia Hội thảo bảo vệ tên miền, cuộc thi thuyết trình “Tôi là Người SPT Tuổi 20”, chương trình đào tạo nội bộ “Kỹ thuật thi công, lắp đặt, hàn nối, đo thử cáp sợi quang 2015” của Trung tâm STS, “Bán hàng dự án: Quan điểm và phương pháp” của S-wifi ...; 10 sự kiện BCVT-CNTT tháng 7, chuyên mục **SPT & Thị trường**, cũng giúp Anh/Chị hệ thống lại những tin tức đáng chú ý trong ngành.

Ngoài ra là một số tin, bài khác như “Sức mạnh của niềm tin”, “5 cách giúp bạn duy trì động lực” (mục Góc Công sở), “SPT KV1: Mười sáu năm vượt khó” (mục **SPT & Tôi**), “Bài học bổ ích” (mục **Văn hóa & Giải trí**)... hy vọng sẽ đem lại cho các Anh/Chị nhiều điều thú vị.

Được biết, trong những ngày này, Công ty chúng ta cũng đang gấp rút hoàn thành Kỷ yếu SPT nhằm chào mừng 20 năm thành lập và phát triển SPT. Vì vậy, với tất cả tin yêu, hy vọng, SPT Ngày Nay rất mong mỗi một thành viên SPT sẽ cùng chung sức, đồng lòng để góp phần xây dựng nên 1 kỷ yếu SPT Tuổi 20 thật sinh động và trọn vẹn.

Cuối cùng, xin được cảm ơn các Anh/Chị và các bạn đã dành thời gian theo dõi, đồng hành cùng SPT Ngày Nay.

Kính chúc quý vị sức khỏe và thành công.

Trân trọng,
Ban Biên tập

Chịu trách nhiệm nội dung: Ông **Hoàng Sĩ Hóa - Tổng Giám đốc SPT**

Thực hiện: **Kim Tuyến**

Thiết kế, dàn trang: **Giang Sơn**

Thư từ, bài vở xin gửi về:

Ban Biên tập SPT Ngày Nay - Công ty CP Dịch vụ Bưu chính Viễn thông Sài Gòn (SPT)

10 Cô Giang, P. Cầu Ông Lãnh, Quận 1, TP.HCM

Email: bantinnhoibo@spt.vn

Hoặc: tuyenltk@spt.vn

ĐT: 08 54040841

MỤC LỤC

TIN SPT

- 04 “Tôi là Người SPT tuổi 20”
- 06 STS tổ chức khóa đào tạo nội bộ
- 08 Công đoàn Cơ sở tổ chức tập huấn cán bộ Công đoàn 2015
- 10 SPT tham gia hội thảo “Bảo vệ thương hiệu Việt với tên miền .vn” 2015
- 12 “Bán hàng dự án: Quan điểm và phương pháp”
- 14 Tăng cường công tác phòng ngừa tai nạn lao động
- 15 Đoàn Thanh niên SPT tặng sách cho học sinh ngoại thành
- 16 Gương sáng điển hình SPT tháng 7
- 17 Thông tin nhân sự tháng 7

SPT & THỊ TRƯỜNG

- 18 10 thông tin bưu chính viễn thông - CNTT đáng chú ý tháng 7/2015

QUẢN LÝ & LÃNH ĐẠO

- 21 Công nghệ phục vụ số đông
- 24 Lời hứa thương hiệu - “chất keo” gắn kết khách hàng

GÓC CÔNG SỞ

- 26 Sức mạnh của niềm tin
- 28 5 cách giúp bạn duy trì động lực

SPT & TÔI

- 30 Xuống đường
- 31 SPT KV1: Mười sáu năm vượt khó

VĂN HÓA & GIẢI TRÍ

- 33 Bài học bổ ích
- 34 Nhà...
- 35 Về Kinh Bắc
- 36 Ẩn và hiện
- 37 Văn
- 38 Vui cười

TÔI LÀ NGƯỜI SPT TUỔI 20

NGÀY 31/07/2015, CUỘC THI THUYẾT TRÌNH “TÔI LÀ NGƯỜI SPT TUỔI 20” DO CÔNG ĐOÀN SPT PHÁT ĐỘNG ĐÃ DIỄN RA THÀNH CÔNG TẠI HỘI TRƯỞNG LIÊN ĐOÀN LAO ĐỘNG QUẬN 1, TP.HCM VỚI SỰ THAM GIA CỦA 11 ĐỘI DỰ THI CÙNG ĐỒNG ĐẢO CỔ ĐỘNG VIÊN SPT.

Phát biểu khai mạc Hội thi, ông Trần Tấn Đức - Chủ tịch CĐCS SPT cho biết, đây là một trong những hoạt động nhằm thiết thực chào mừng kỷ niệm 86 năm ngày thành lập Công đoàn Việt Nam (28/7/1929-28/7/2015) và 20 năm thành lập SPT (27/12/1995 -27/12/2015). Đồng thời tạo điều kiện cho CB-VC đang tham gia công tác tại SPT được gặp gỡ, giao lưu, bày tỏ cảm xúc, suy nghĩ, khát vọng, những truyền thống về quá trình hình thành và phát triển của Công ty trong 20 năm qua. Đặc biệt, ông nhấn mạnh, với rất nhiều hoạt động cùng đan xen, BTC mong muốn đây thực sự là những hoạt động bổ ích, không chỉ có ý nghĩa như một ngày hội trong mái ấm gia đình SPT mà còn khẳng định, tôn vinh tài năng cũng như sự chia sẻ hợp tác đầy trách nhiệm

của các CB-CNV SPT đối với Hội thi. Thông qua hoạt động này, BTC mong muốn tất cả thành viên SPT sẽ có dịp hiểu hơn, chia sẻ và có trách nhiệm với nhau hơn để cùng tham gia xây dựng Công ty ngày một tốt đẹp hơn.

Được biết, nội dung cuộc thi gồm 3 phần: Phần 1 thi trắc nghiệm với 15 câu hỏi trắc nghiệm về Luật lao động, Luật Công đoàn và Nội quy, Quy định Công ty. Phần 2 là thuyết trình về chủ đề đã chọn, bao gồm: Những thuận lợi và khó khăn trong quá trình công tác, những tâm tư nguyện vọng, đề xuất, kiến nghị đối với lãnh đạo Công ty...; Những giải pháp hay, thiết thực phù hợp với tình hình Công ty hiện nay; Những định hướng nhằm nâng cao năng lực nghề nghiệp cá nhân... Phần 3

là thi ứng xử tình huống do Ban Giám khảo đưa ra từ 1 đến 2 câu nhằm làm rõ, bổ sung thêm kiến thức phần trình bày của Đội thi.

Sau nhiều giờ tranh tài sôi nổi, giải nhất cuộc thi đã thuộc về Công đoàn Bộ phận Trung tâm SST (đề tài “SST - Cơ hội và thách thức”), giải nhì thuộc về Tổ Công đoàn P. Dịch vụ Khách hàng, Trung tâm STC (đề tài “Hãy thay đổi để gần gũi khách hàng hơn”), giải ba là Công đoàn Bộ phận SPT KV4 (đề tài “Tôi là Người SPT Tuổi 20”). Tổ Công đoàn Chi nhánh Đông, Tổ Công đoàn Chi nhánh Bắc, Trung tâm STC và Công đoàn Bộ phận Trung tâm SGP cùng đoạt giải khuyến khích.

Linh Duyên - Ảnh: Duy Phong



Tốp ca thể hiện tiết mục “Bài ca SPT”



Ông Trần Tấn Đức đại diện BTC trao quà cho BGK cuộc thi (từ phải qua): Ông Hoàng Sĩ Hóa -TGĐ SPT, ông Trần Mai Vỹ - Phó Giám đốc Trung tâm Văn hóa Q.1, UVBCH LĐLĐ Q.1 và ông Lê Quang Triệu- Phó TGĐ SPT



Ông Trần Tấn Đức - Chủ tịch CĐCS SPT phát biểu khai mạc Hội thi



Ông Lê Quang Triệu phổ biến thể lệ Hội thi



Ông Hoàng Sĩ Hóa phát biểu tại Hội thi



Giải nhất



Giải nhì



Giải ba

STS TỔ CHỨC KHÓA ĐÀO TẠO NỘI BỘ "KỸ THUẬT THI CÔNG, LẮP ĐẶT, HÀN NỐI, ĐO THỬ CÁP SỢI QUANG 2015"

TRONG 02 NGÀY 13/06/2015 VÀ 20/06/2015, TRUNG TÂM DỊCH VỤ VIỄN THÔNG SPT (STS) ĐÃ TIẾN HÀNH TỔ CHỨC KHÓA ĐÀO TẠO NỘI BỘ MANG TÊN "KỸ THUẬT THI CÔNG, LẮP ĐẶT, HÀN NỐI, ĐO THỬ CÁP SỢI QUANG 2015" DÀNH CHO ĐỐI TƯỢNG LÀ CÁC CB-VC THI CÔNG TRỰC TIẾP TẠI CÁC CÔNG TRÌNH MẠNG VIỄN THÔNG SPT.

Theo ông Nguyễn Văn Hồng - Phó Giám đốc STS, khóa đào tạo được tổ chức nhằm giúp các CB-VC có một định hướng công việc rõ ràng, cách giải quyết chuyên nghiệp, nhanh chóng, chính xác nhưng vẫn đảm bảo chất lượng ở mức cao nhất và theo đúng quy trình, quy định trong công tác hằng ngày khi thi công, lắp đặt, hàn nối và xử lý sự cố. Ngoài ra, đây còn là dịp để các viên chức tham gia có dịp tư duy, nhìn nhận lại công tác thi công, lắp đặt, ứng cứu, xử lý sự cố hằng ngày tại đơn vị, từ đó có thể thấy được ưu, khuyết điểm của mình. Đặc biệt là có thể học tập, trao đổi kinh nghiệm làm việc thực tiễn, nâng cao kiến thức, góp phần hoàn thành tốt công tác được giao và góp phần vào sự phát triển của Công ty SPT.

Đến với khóa đào tạo, các anh em giảng viên thuộc Trung tâm STC đã hỗ trợ, hướng dẫn các CB-VC STS một số các nguyên tắc cơ bản về sợi quang, thông tin quang, sự truyền ánh sáng trong sợi quang, các khẩu độ số, thông số sợi quang, các loại sợi cáp quang... Bên cạnh đó, các thành viên tham gia khóa học còn được hướng dẫn thực hành một số kỹ thuật về hàn nối cáp quang và đo kiểm thực tế tại Đài Cô Giang.

Với phương pháp hướng dẫn sinh động, phù hợp với tình hình thực tế và một số tình huống giả định khi thi công tại hiện trường, giảng viên đứng lớp đã luôn tạo được sự nhiệt tình, sinh động trong khóa đào tạo. Đặc biệt, khóa học đã diễn ra trên tinh thần cởi mở, các

vấn đề đều được đưa ra trao đổi, thảo luận một cách sôi nổi giữa giảng viên và CB-VC tham gia. Trong suốt khóa học, các CB-VC STS cũng luôn tích cực phát biểu ý kiến, tranh luận các vấn đề về công việc thực tế hàng hằng ngày tại đơn vị, những khúc mắc, khó khăn... và cùng nhau giải quyết vấn đề một cách nghiêm túc, nhiệt thành.

Tin, ảnh: **P. HCNS STS**



Ông Nguyễn Văn Hồng - PGD STS
phát biểu khai mạc khóa đào tạo



Nghe hướng dẫn về các loại sợi cáp quang khi thi công



Nghe hướng dẫn về các loại sợi cáp quang khi thi công



Tham gia thảo luận, thực hành hàn nối cáp quang và đo
kiểm thực tế



Tham gia thảo luận, thực hành hàn nối cáp quang và đo
kiểm thực tế

Ông Trần Tấn Đức - Chủ tịch
CĐCS phát biểu tại buổi tập huấn



Đồng đạo Cán bộ Công đoàn
tham gia tập huấn



CÔNG ĐOÀN CƠ SỞ TỔ CHỨC TẬP HUẤN CÁN BỘ CÔNG ĐOÀN 2015

Ngày 17/07 vừa qua, tại Hội trường Liên đoàn Lao động huyện Cần Giờ, TP.HCM, Công đoàn Cơ sở SPT đã tổ chức tập huấn cho gần 70 cán bộ Công đoàn SPT.

Nội dung của buổi tập huấn nhằm trang bị những kiến thức cơ bản về kỹ năng hoạt động Công đoàn cho tất cả cán bộ Công đoàn, nhất là các thành viên mới tham gia BCH Công đoàn, đồng thời tạo điều kiện cho Cán bộ Công đoàn có dịp trao đổi,

nắm bắt thông tin, tâm tư nguyện vọng của Người lao động trong tình hình khó khăn chung hiện nay. Cụ thể, lớp tập huấn triển khai nội dung, phương pháp hoạt động chủ yếu của Công đoàn và Nghị định 05/2015/NĐ-CP ngày 12/01/2015 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số nội dung của Bộ luật Lao động.

Kết quả kiểm tra cuối buổi tập huấn, chị Nguyễn Thanh Hoa - Tổ trưởng Tổ công đoàn BP Trung tâm SGP đoạt giải nhất; anh Lê Trường Nhất - Ủy viên ban Chấp hành CĐBP Trung tâm STS đoạt giải nhì; giải ba thuộc về anh Nguyễn Đức Anh - Phó Chủ tịch CĐBP Trung tâm CDMA và anh Nguyễn Quang Tùng - Ủy viên ban chấp hành CĐBP Trung tâm SGP.

Thông qua buổi tập huấn này, các cán bộ Công đoàn không những tiếp thu được những kiến thức, nghiệp vụ mà còn có điều kiện giao lưu, chia sẻ, học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau, để từ đó vận dụng vào thực tế tại đơn vị, phát huy hơn nữa vai trò, trách nhiệm của mình, đóng góp vào việc xây dựng CĐCS ngày càng vững mạnh.

K. T

SPT THAM GIA HỘI THẢO “BẢO VỆ THƯƠNG HIỆU VIỆT VỚI TÊN MIỀN .VN” 2015

NGÀY 06/08/2015, TẠI TRUNG TÂM HỘI NGHỊ GOLDEN PALACE, TP. BIÊN HÒA, ĐỒNG NAI ĐÃ DIỄN RA HỘI THẢO “BẢO VỆ THƯƠNG HIỆU VIỆT VỚI TÊN MIỀN .VN” DO TRUNG TÂM INTERNET VIỆT NAM (VNNIC) TỔ CHỨC. SPT LÀ MỘT TRONG CÁC NHÀ ĐĂNG KÝ TÊN MIỀN THAM GIA HỘI THẢO NÀY.



Toàn cảnh Hội thảo - Nguồn: Diễn đàn Đầu tư

Tại Hội thảo, VNNIC cùng các nhà đăng ký đã trình bày các tham luận gắn liền với hoạt động bảo vệ “thương hiệu Việt” như: cung cấp những thông tin tương đối đầy đủ, toàn diện về tên miền và những vấn đề liên quan giúp các cá nhân, doanh nghiệp, đơn vị thông tin, người dùng internet, các đại lý của nhà đăng ký tại khắp Việt Nam nâng cao nhận thức về tên miền.

Được biết, đây là hội thảo lần thứ 4 với chủ đề “Bảo vệ thương hiệu Việt với tên miền .vn”, nằm trong “Chuỗi hội thảo liên quan đến tên miền .VN” do Trung tâm Internet Việt Nam (VNNIC), đơn vị trực thuộc Bộ Thông tin và Truyền thông, chủ trì tổ chức

với mục đích giúp cho các cá nhân, doanh nghiệp, đơn vị thông tin, người dùng Internet, các đại lý của nhà đăng ký tại khắp Việt Nam nâng cao nhận thức chung về các vấn đề: Bảo hộ thương hiệu, phát triển và quảng bá hoạt động trên Internet đặc biệt là với tên miền .vn; Phát triển hoạt động thương mại điện tử, ứng dụng công nghệ thông tin tại địa phương; Tăng cường công tác quản lý nhà nước tại địa phương về internet nói chung và tài nguyên mạng nói riêng...

Tại Hội thảo, gian hàng của SPT

nhận được nhiều sự quan tâm, chú ý của đông đảo khách hàng, doanh nghiệp.

Linh Duyên - Ảnh: Thi Thảo



Gian hàng SPT tại Hội thảo



Khách hàng tham quan gian hàng SPT



Khách hàng tham quan gian hàng SPT



SPT và nhà đăng ký Nhân Hòa giao lưu chụp hình lưu niệm



SPT và nhà đăng ký Nhân Hòa giao lưu chụp hình lưu niệm

"BÁN HÀNG DỰ ÁN: QUAN ĐIỂM VÀ PHƯƠNG PHÁP"

ĐÂY LÀ TÊN KHÓA HỌC NỘI BỘ DÀNH CHO **ĐỘI NGŨ SALES CỦA S-WIFI** VỪA ĐƯỢC DIỄN RA VÀO NGÀY 5/8 VỪA QUA TẠI VĂN PHÒNG CÔNG TY, SỐ 10 CÔ GIANG, TP.HCM.

Đây là tên khóa học nội bộ dành cho đội ngũ sales của S-wifi vừa được diễn ra vào ngày 5/8 vừa qua tại Văn phòng Công ty, số 10 Cô Giang, TP.HCM.

Khóa học do ông Vũ Thái Hà - Trợ lý TGD phụ trách với mục đích trang bị các kỹ năng bán hàng dự án cho đội ngũ sales S-wifi. Cụ thể như: Kỹ năng xây dựng và phân tích kế hoạch dự án, Kỹ năng chăm sóc khách hàng mục tiêu, Kỹ năng get deal...

Theo đó, nội dung của khóa học gồm có:

- Bản chất của việc bán hàng và thái độ cần có
- Các nguyên tắc của bán hàng dự án

- Quy trình bán giải pháp

Kết thúc khóa học, các học viên chia thành 03 nhóm làm bài tập và thuyết trình về các dự án thực tế S-wifi đang chạy. Không khí trao đổi, thảo luận diễn ra hết sức sôi nổi và tích cực

KẾT THÚC KHÓA HỌC, CÁC HỌC VIÊN CHIA THÀNH 03 NHÓM LÀM BÀI TẬP VÀ THUYẾT TRÌNH VỀ CÁC DỰ ÁN THỰC TẾ S-WIFI ĐANG CHẠY. KHÔNG KHÍ TRAO ĐỔI, THẢO LUẬN DIỄN RA HẾT SỨC SÔI NỔI VÀ TÍCH CỰC

Ông Hoàng Sĩ Hóa, Tổng Giám đốc SPT cũng đã đến tham dự và trao chứng nhận hoàn thành khóa học cho các học viên tham dự.

Được biết, trước đó, ông Vũ Thái Hà cũng đã phụ trách khóa đào tạo nội bộ với chủ đề Teamwork cho các CB-NV S-wifi vào cuối tháng 06/2015.

P. V



Ông Hoàng Sĩ Hóa trao chứng nhận hoàn thành khóa học



Ông Vũ Thái Hà tại khóa học

Ngày 23/07 vừa qua, ông Lê Quang Triệu - Phó Tổng Giám đốc, Chủ tịch Hội đồng BHLĐ Công ty đã ký thông báo nhắc nhở việc tăng cường, đảm bảo công tác an toàn - vệ sinh lao động, phòng ngừa những tai nạn lao động đáng tiếc có thể xảy ra trong 6 tháng cuối năm 2015 và những năm tiếp theo.

Theo đó, các Đơn vị trực thuộc cần nghiêm túc thực hiện những nội dung, quy định liên quan đến công tác an toàn - vệ sinh lao động (ATVSLĐ), phòng

cháy chữa cháy của Công ty và Pháp luật.

Cụ thể, các Đơn vị thường xuyên tổ chức huấn luyện ATVSLĐ, đồng thời chấn chỉnh, nhắc nhở Người lao động tuân thủ nghiêm ngặt các nội quy, quy định về ATVSLĐ của Công ty và Pháp luật; Cử nhân sự tham gia lớp huấn luyện ATVSLĐ do Công ty tổ chức đúng đối tượng và đảm bảo hiệu quả hoàn thành khóa học; Thực hiện việc kiểm tra, rà soát hệ thống phòng chống sét tại các Đài,

Trạm để đảm bảo an toàn cho tài sản, thiết bị bưu chính viễn thông; Kiểm tra hệ thống điện để phòng những sự cố chập chập, điện giật có thể xảy ra do môi trường ẩm ướt; Các kho bãi chứa vật tư, thiết bị của Công ty và Đơn vị cần được kiểm tra nhằm đảm bảo an toàn, chống trộm cắp và cháy nổ; Nâng cao ý thức cho CB-CNV cảnh giác, để phòng các sự cố về an toàn lao động, an toàn điện, các sự cố về cháy nổ có thể xảy ra...

An Yên

TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC PHÒNG NGỪA TAI NẠN LAO ĐỘNG



ĐOÀN THANH NIÊN SPT TẶNG SÁCH CHO HỌC SINH NGOẠI THÀNH



Sáng ngày 14/8/2015, trong Ngày hội "Cùng em đến lớp" diễn ra tại Nhà thiếu nhi quận 1, TP.HCM, Đoàn Thanh niên Công ty SPT đã tham gia chương trình "Tặng sách cho học sinh ngoại thành TP.HCM" do Quận Đoàn quận 1 tổ chức.

Mặc dù thời gian chuẩn bị, kêu gọi gấp rút nhưng các Chi đoàn cũng nhanh chóng vận động và ủng hộ được gần 500 đầu mục sách các loại để tặng cho thư viện hoặc tặng cho các em học sinh khó khăn ở các

huyện ngoại thành trong năm 2015- 2016.

Trong đó, Chi đoàn ủng hộ hùng mạnh nhất là Chi đoàn Trung tâm IPT, chỉ trong vòng 1 buổi chiều, Chi đoàn đã huy động được hơn 70% tổng số sách tặng. Anh Ngô Tấn Hải - Bí thư chi đoàn IPT chia sẻ: "Xung quanh chúng ta còn rất nhiều em nhỏ có hoàn cảnh khó khăn, không tiếp cận được với nhiều kiến thức mới bởi lý do đơn giản là không có sách để học, để đọc... Chính vì thế, thông qua

hoạt động hỗ trợ này, chúng tôi hy vọng sẽ san sẻ một phần khó khăn với các em, giúp các em có thêm nghị lực và quyết tâm vươn lên trong cuộc sống".

Có thể nói, hành động này hết sức ý nghĩa và thiết thực. Mong rằng thời gian tới, các Chi đoàn vẫn giữ được nhiệt huyết của mình và đóng góp tích cực hơn nữa vào các hoạt động do Đoàn cấp trên đề ra.

Đoàn TN

GƯƠNG SÁNG ĐIỂN HÌNH SPT

THÁNG 7/2015

SPT Ngày Nay xin chúc mừng các Anh/Chị được biểu dương và nêu gương sáng điển hình tháng 7/2015. Chúc các Anh/Chị luôn thành công trong công việc và đóng góp nhiều hơn nữa vào sự phát triển của ngôi nhà chung SPT.



Ông MÃ HOÀNG PHƯƠNG
Trưởng Chi nhánh PayTV_STC Vũng Tàu, Trung tâm STC.

Thành tích: Tích cực trong công tác, trực tiếp tham gia và chủ động tổ chức sắp xếp nhân sự thuộc Chi nhánh tham gia bán hàng VTVcab một cách hiệu quả.



Ông TRƯƠNG THẾ HÙNG
Nhân viên Kế hoạch, Phòng Kế hoạch - Kinh doanh, Trung tâm STS

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hoàn thành tốt công tác dự toán, hoàn công, quyết toán thi công các công trình viễn thông trong và ngoài SPT.



Ông LÊ VĂN LIÊN
Nhân viên Kỹ thuật, Chi nhánh PayTV_STC Vũng Tàu, Trung tâm STC

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia bán hàng và lắp đặt VTVcab cho khách hàng một cách nhanh chóng và hiệu quả.



Ông NGUYỄN ANH TUẤN
Nhân viên Giám sát, Phòng Kế hoạch - Kinh doanh, Trung tâm STS

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hỗ trợ đồng nghiệp hoàn thành tốt công tác giám sát, phối hợp triển khai thi công các công trình viễn thông.



Ông MAI CÔNG MINH
Nhân viên Phòng Dự án - Đầu tư SPT

Thành tích: Tích cực tham gia hỗ trợ Trung tâm STC trong công tác bán hàng VTVcab đạt hiệu quả cao.



Ông NGUYỄN ĐỨC CHÍNH
Nhân viên Đội Công trình, Trung tâm STS

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hỗ trợ đồng nghiệp hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Công tác biểu dương và nêu gương sáng điển hình hàng tháng được phát động nhằm phát huy hơn nữa tinh thần thi đua công tác trong toàn thể CB-CNV SPT; đồng thời động viên, khuyến khích và khen thưởng kịp thời những cá nhân tiêu biểu, có những hoạt động và thành tích tốt trong tháng, đóng góp hiệu quả vào thành quả và hình ảnh Công ty.

THÔNG TIN NHÂN SỰ

7/2015



SPT NGÀY NAY XIN ĐƯỢC GỬI ĐẾN CÁC ANH/CHỊ MỘT SỐ THÔNG TIN NHÂN SỰ THÁNG 7/2015 NHƯ SAU:

1. Ông **Nguyễn Văn Phúc** được tái bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng ban Phát triển Dự án, kể từ ngày 21/07/2015.
2. Bà **Kiều Thị Yến Vân** được tái bổ nhiệm chức vụ Kế toán trưởng Chi nhánh Công ty SPT tại TP. Hà Nội (SPT KV1), kể từ ngày 25/07/2015.
3. Ông **Võ Văn Ninh**, Phó Trưởng phòng Kế hoạch - Kinh doanh, được điều động và bổ nhiệm chức vụ Phó Giám đốc Trung tâm Điện thoại SPT (STC), kể từ ngày 28/07/2015.
4. Ông **Vũ Công Tước** được tái bổ nhiệm chức vụ Phó Giám đốc Trung tâm Điện thoại SPT (STC), kể từ ngày 01/08/2015.
5. Ông **Mai Thế Hùng** được tái bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng phòng Kỹ thuật - Công nghệ, kể từ ngày 01/08/2015.
6. Ông **Phùng Thế Minh** được tái bổ nhiệm chức vụ Phó trưởng phòng Kế hoạch - Kinh doanh, Trung tâm Điện thoại SPT (STC), kể từ ngày 01/08/2015.
7. Bà **Hoàng Thị Út Trinh** được tái bổ nhiệm chức vụ Kế toán trưởng Trung tâm Điện thoại SPT (STC), kể từ ngày 04/08/2015.
8. Ông **Dương Quang Bảo**, Phó phòng Kế hoạch - Kinh doanh, được điều động đến nhận công tác tại Chi nhánh Công ty SPT tại Đà Nẵng (SPT KV3), kể từ ngày 10/08/2015.

SPT Ngày Nay

10 THÔNG TIN BƯỞI CHÍNH VIÊN THÔNG - CNTT ĐÁNG CHÚ Ý THÁNG 7/2015

1. ICTNEWS: NGƯỜI VIỆT SỬ DỤNG ĐIỆN THOẠI KHOẢNG 150 LẦN MỖI NGÀY

Hiệp hội Mobile marketing toàn cầu (MMA) đưa ra con số Việt Nam có 24 triệu người lướt Facebook bằng điện thoại di động và bình quân mỗi người sử dụng điện thoại khoảng 150 lần, mỗi lần cách nhau 6,5 phút.

Báo cáo của Google tại sự kiện “Go mobile first” về thị trường Việt Nam năm 2015 chỉ rõ 3 xu hướng. Thứ nhất, tương lai là di động khi hiện tại cứ 3 người Việt xem truyền hình thì 1 người vừa coi vừa sử dụng điện thoại, xem các nội dung không liên quan đến chương trình tivi. Thứ hai là người Việt Nam có xu hướng mua hàng trực tuyến tăng. Thứ ba là xu hướng xem video ở Việt Nam là rất phổ biến. Google đo được cứ 6/10 người trưởng thành ở Việt Nam xem video online. Cứ 8/10 khách hàng người Việt lên mạng ít nhất một lần/ngày, những người trẻ, dưới 34 tuổi thì lên mạng thường xuyên

Nghiên cứu của Google cho thấy có 71% dùng Internet vì các lý do cá nhân, 77% lên mạng tìm thông tin đầu tiên. 36% vừa xem tivi vừa sử dụng một thiết bị khác, trong đó 90% là dùng smartphone.

2. ICTNEWS: FACEBOOK CHẠM MỐC 1,49 TỶ NGƯỜI DÙNG

Quý II/2015, Facebook đánh bại kỳ vọng của các nhà đầu tư với mức doanh thu 4,04 tỷ USD, người dùng hàng tháng chạm mốc 1,49 tỷ, tăng 3,47% so với quý trước đó. Các chuyên gia dự báo Facebook thu về 3,99 tỷ USD doanh thu. Dù vậy, thu nhập ròng, con số cho thấy lợi nhuận thực sự, giảm từ 791 triệu USD xuống 719 triệu USD, dẫn đến giá cổ phiếu công ty giảm ngay sau đó.

Di động chiếm 76% doanh thu quảng cáo, tăng từ 73% quý trước. Người dùng di động hàng tháng tăng 4,8% lên 1,31 tỷ người, người dùng di động hàng ngày tăng 5,76% lên 844 triệu người. Gộp cả người dùng di động và PC, số người dùng hàng ngày của Facebook đạt 968 triệu, tăng 3,41%.

Ngoài ra, CEO Mark Zuckerberg cũng đề cập đến thống kê các ứng dụng thuộc “gia đình” Facebook, bao gồm 800 triệu người dùng WhatsApp, 700 triệu người dùng Messenger, 300 triệu người dùng Instagram, 850 triệu người dùng Groups (nhóm) và 40 triệu doanh nghiệp nhỏ dùng Pages.

3. VIETNAMPLUS: MOBIFONE ĐƯA TRUYỀN HÌNH VÀO LĨNH VỰC KINH DOANH CHIẾN LƯỢC

Trong thời gian tới, MobiFone sẽ thực hiện kinh doanh tập trung vào các lĩnh vực lớn như di động, truyền hình, bán lẻ, đa phương tiện; xây dựng hệ thống kênh phân phối rộng khắp... Ngoài ra, đơn vị này cũng sẽ thực hiện cổ phần hóa theo đúng chỉ đạo của Đảng, Chính phủ.

Thông tin trên được ông Cao Duy Hải, Tổng Giám đốc Tổng Công ty Viễn thông MobiFone đưa ra tại Đại hội Đảng bộ MobiFone lần thứ nhất, nhiệm kỳ 2015-2020 diễn ra sáng 27/7.

Theo ông Hải, trong giai đoạn 2010-2014, tổng doanh thu phát sinh của MobiFone đạt trên 191.208 tỷ đồng, tăng trưởng bình quân 8%/năm; lợi nhuận trước thuế đạt 32.997 tỷ đồng, tăng trưởng bình quân đạt 6%/năm; tổng nộp ngân sách nhà nước đạt 22.864 tỷ đồng.



Trong nhiệm kỳ tới, MobiFone đặt mục tiêu doanh thu hằng năm tăng trên 20%, đến 2020 đạt doanh thu hơn 100.000 tỷ đồng; lợi nhuận trước thuế tăng từ 3-5%/năm; năng suất lao động bình quân tăng 6%/năm; nộp ngân sách nhà nước tăng bình quân 5%/năm...

4. VIETNAMPLUS: TIẾP TỤC VƯỢT APPLE, SAMSUNG DẪN ĐẦU THỊ TRƯỜNG “ĐẾ” THÔNG MINH

Trong kết quả khảo sát theo quý công bố ngày 24/7 của hãng nghiên cứu thị trường IDC, thị trường điện thoại thông minh toàn cầu trong quý 2 năm nay đã tăng gần 12% so với năm ngoái với khoảng 337 triệu sản phẩm được bán ra.

Theo IDC, Samsung dẫn đầu về thị phần với 21,7% dù tỷ lệ này thấp hơn so với mức 24,8% của cùng kỳ năm trước đó. Đứng vị trí thứ hai là “Trái táo cắn dở,” chiếm 14,1% thị phần, tăng 2% so với cùng thời điểm của năm 2014.

Trong khi đó, các nhà sản xuất Trung Quốc được đánh giá là những ngôi sao đang lên trên thị trường “đế” thông minh. Nhờ sự ủng hộ của các khách hàng châu Âu và thị trường nội địa, sản phẩm của tập đoàn công nghệ Huawei của Trung Quốc đã chiếm 8,9% thị trường điện thoại thông minh, đứng thứ 3 trong danh sách.

Vị trí thứ 4 và thứ 5 cũng lần lượt thuộc về hai doanh nghiệp của Trung Quốc là Xiaomi (5,3%) và hãng Lenovo (4,8%).

5. THANH NIÊN: VIỆT NAM CÓ NGUY CƠ RÒ RỈ 1.500 GB DỮ LIỆU

Nhà nghiên cứu an ninh mạng, John Matherly, cho biết quản trị hệ thống của MongoDB vừa vô tình để lộ gần 600 TB dữ liệu vì chạy các phiên bản cũ và không được vá lỗi của phần mềm.

Theo Security Week, vấn đề này đã được cảnh báo từ đầu năm 2012 nhưng các nhà phát triển MongoDB phải mất hơn 2 năm để xử lý. Nhà nghiên cứu cũng cho biết đa số dữ liệu MongoDB có thể bị truy cập công khai được đặt trên hệ thống đám mây, cụ thể là DigitalOcean, Amazon, Linode và OVH.

Liên quan đến vấn đề nói trên, theo kiểm tra từ hãng bảo mật Bkav, tại Việt Nam có tới 1.507 GB lưu trữ trong 1.300 cơ sở dữ liệu có thể bị truy cập và lấy thông tin từ xa một cách dễ dàng. Trong số này có nhiều cơ sở dữ liệu lên tới hàng chục GB.

Thông qua việc xác minh địa chỉ IP và tên miền, Bkav cho biết các dữ liệu này liên quan đến nhiều trang thương mại điện tử lớn, một số trang tin, cơ sở dữ liệu game và đặc biệt có một trang thuộc chính phủ.

6. VIETNAMPLUS: 62% NHÂN VIÊN DOANH NGHIỆP VIỆT DÙNG THIẾT BỊ CÁ NHÂN ĐỂ LÀM VIỆC



Nghiên cứu về chỉ số bình quân làm việc theo phương thức mới (New way of Work-NWoW) được Microsoft công bố cho thấy, có tới 62% nhân sự Việt Nam sử dụng thiết bị cá nhân để làm việc.

Báo cáo NWoW của Microsoft được đưa ra với sự tham dự của hơn 2.000 nhân sự khu vực (bao gồm 200 từ Việt Nam), dựa trên tầm nhìn của các cá nhân về công việc, cuộc sống và những khoảng cách cần xử lý để giúp họ phát triển.

Theo đó, chỉ số chung của thị trường châu Á - Thái Bình Dương là 40/100 điểm, thấp nhất là Đài Loan (21 điểm) và cao nhất là Indonesia với 62 điểm. Việt Nam đạt điểm số 44, cao hơn so với điểm chung của khu vực (40 điểm), nhưng trong số này 59% lại phản hồi về việc không được trang bị đầy đủ thiết bị công nghệ để phù hợp với phương thức làm việc hiện đại. Bên cạnh đó, 99% chia sẻ rằng họ được yêu cầu phải liên hệ ngoài giờ làm việc (sau 5 giờ chiều) để hoàn thiện công việc; 62% nhân sự ở Việt Nam sử dụng các thiết bị cá nhân để giải quyết công việc.

7. VIETNAMPLUS: VIỆT NAM TĂNG TRƯỞNG THỨ 5 KHU VỰC VỀ MUA SẮM QUA SMARTPHONE

Khảo sát mới nhất của MasterCard cho thấy Việt Nam đạt được tốc độ tăng trưởng nhanh chóng về mua sắm qua thiết bị di động, xếp thứ 5 trong khu vực Châu Á-Thái Bình Dương, với số người đã thực hiện mua sắm qua điện thoại thông

minh tăng từ 34,9% trong năm 2013 lên 45,2% trong năm 2014.

Nhìn chung, người tiêu dùng Trung Quốc (70,1%), Ấn Độ (62,9%) và Đài Loan (62,6%) có xu hướng mua sắm với smartphone nhiều nhất.

Trong khi đó, các ứng dụng đứng đầu danh mục hàng hóa mua sắm bằng smartphone của người tiêu dùng tại Thái Lan (33,8%) và Việt Nam (31,8%).

8. ICTNEWS: VIETTEL TIẾP TỤC KIẾN NGHỊ BỎ QUY ĐỊNH DN VIỄN THÔNG THỐNG LĨNH THỊ TRƯỜNG

Ông Hoàng Sơn, Phó Tổng giám đốc Viettel vừa đưa ra kiến nghị, Bộ TT&TT cần xem xét bỏ quy định về doanh nghiệp thị phần khổng chế hay doanh nghiệp viễn thông thống lĩnh thị trường, vì quy định này không phù hợp với thị trường viễn thông phát triển nhanh gần đây.

Ông Sơn nhấn mạnh: “Các nước đều áp dụng quy định quản lý thống nhất giữa các doanh nghiệp tham gia thị trường. Hiện tại Việt Nam vẫn áp dụng quy định về doanh nghiệp thị phần khổng chế, trong khi mấy năm qua thị trường viễn thông đã phát triển rất nhanh nên quy định này không còn phù hợp. Đề nghị Bộ TT&TT nghiên cứu và sửa đổi bỏ quy định về doanh nghiệp viễn thông thống lĩnh thị trường, cho phù hợp với diễn biến thị trường, phù hợp với Luật Viễn thông”.

Liên quan đến kiến nghị của ông Hoàng Sơn, ông Phan Tâm, Cục trưởng Cục Viễn thông cho biết, Nghị định 25 ban hành từ năm 2011, từ đó đến nay thị trường viễn thông có nhiều thay đổi nên việc phải rà soát, sửa đổi lại một số quy định cho phù hợp là hết sức bình thường. Cục Viễn thông sẽ đưa vào chương trình công tác 2016 tổ chức tổng kết, đánh giá lại 4 năm thi hành Nghị định 25, từ đó có cơ sở để xem xét, sửa đổi một số nội dung cho phù hợp.

9. ICTNEWS: MOBIFONE SẼ PHÂN PHỐI THIẾT BỊ ĐẦU CUỐI

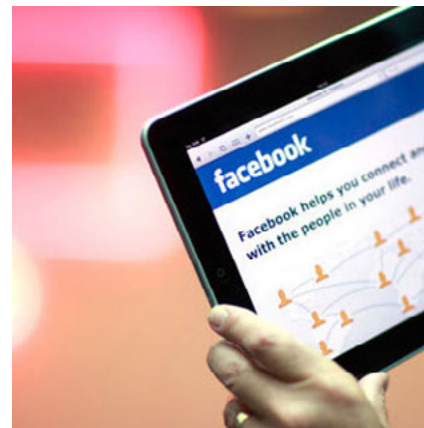
MobiFone cho biết, đã đặt ra mục tiêu nhảy vào lĩnh vực kinh doanh thiết bị đầu cuối thông qua việc hợp tác với các nhà phân phối để đưa sản phẩm vào hệ thống cửa hàng của MobiFone.

Ông Bùi Sơn Nam, Trưởng Ban Kinh doanh của MobiFone cho hay, MobiFone đang tiến hành cải tạo hệ thống cửa hàng để chuẩn bị cho việc phân phối các thiết bị đầu cuối.

Thời điểm để MobiFone chính thức nhảy vào lĩnh vực này có thể là cuối năm 2015.

Như vậy, sau hai nhà mạng là Viettel và VNPT, MobiFone là nhà mạng cuối lớn cuối cùng ở Việt Nam nhảy vào thị trường bán lẻ thiết bị đầu cuối ở trong nước. Cùng phân phối thiết bị đầu cuối sẽ hỗ trợ tốt cho phát triển dịch vụ của nhà mạng, nhưng việc phân phối thiết bị đầu cuối không hề đơn giản bởi khâu điều hành đòi hỏi phải cực kỳ linh hoạt bám sát thị trường. Thực tế cho thấy, cuộc chạy đua mở chuỗi siêu thị của doanh nghiệp viễn thông nhà nước đã bộc lộ những yếu kém về tính hiệu quả và tính chuyên nghiệp so với các doanh nghiệp tư nhân.

Mảng phân phối thiết bị đầu cuối được xem là “cửa” hỗ trợ tốt cho việc cung cấp và giới thiệu dịch vụ của các nhà mạng. Thế nhưng, bài toán khó nhất là làm sao vận hành hệ thống phân phối này để có thể cạnh tranh được với các



chuỗi bán lẻ của tư nhân.

10. THANH NIÊN: NOKIA QUAY LẠI THỊ TRƯỜNG SMARTPHONE

Theo PhoneArena, thông tin trên được Robert Morlino - phát ngôn viên của Nokia cho biết, và việc hãng quay lại thị trường smartphone cũng sẽ được triển khai trong năm 2016, khi mà thời gian ký kết với Microsoft hết hạn.

Cụ thể, Robert Morlino cho biết Nokia sẽ quay lại thị trường smartphone nhưng không còn đảm nhiệm vai trò tự mình sản xuất, thay vào đó là nhượng quyền thương hiệu.

Trong mối quan hệ này, Nokia sẽ “hướng dẫn thiết kế và cung cấp các công nghệ đang nắm giữ” cho đối tác của mình, hiện tại Nokia cũng đang tìm những nhà sản xuất có uy tín để cùng nhau phát triển thương hiệu smartphone Nokia theo hướng đi này.

SPT Ngày Nay



CÔNG NGHỆ PHỤC VỤ SỐ ĐỒNG

ĐỨNG TRƯỚC NHỮNG GIỚI HẠN TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH KHI XÂY DỰNG HỆ THỐNG CUNG CẤP DỊCH VỤ, MÀ THẬT RA CŨNG LÀ NHỮNG TÌNH THỂ LƯỜNG NAN ĐIỂN HÌNH TRONG QUẢN LÝ, CHẮC CHẴN LÀ NGƯỜI TA PHẢI CÓ NHỮNG TÍNH TOÁN KHOA HỌC HƠN.



Việc triển khai các ứng dụng công nghệ thông tin (CNTT) để cung cấp các dịch vụ ngày một tốt hơn cho cộng đồng là một xu thế rõ ràng, không có gì để chối cãi hay xem xét lại. Và chắc chắn rằng, xã hội luôn đón nhận những thành quả của CNTT một cách tích cực, bởi hơn bao giờ hết, CNTT nói chung và Internet nói riêng đang trở thành những công cụ có sức mạnh làm thay đổi thế giới, mà khả năng giúp cho cuộc sống của người dân trở nên thoải mái hơn, tiếp cận

với thông tin nhanh hơn, chính xác hơn theo cách dễ dàng hơn chính là mục đích rất rõ ràng.

Thế nhưng, có một thực tế khác đang xảy ra khiến chúng ta không khỏi băn khoăn: Cứ mỗi lần CNTT được đưa vào để phục vụ một nhu cầu nào đó của xã hội thì một loạt các vấn đề lại xảy ra, dẫn tới những kết quả không được như mong muốn. Nếu trước Tết Nguyên Đán 2015, cộng đồng đã ồn ào với câu chuyện ngành

đường sắt Việt Nam đưa hệ thống bán vé qua mạng vào khai thác nhưng kết quả lại còn tệ hơn những năm trước thì gần đây, ngay sau kỳ thi tốt nghiệp phổ thông và tuyển sinh đại học, báo chí và các phương tiện truyền thông cũng như dư luận xã hội lại một lần nữa phải mổ xẻ vấn đề tưởng chừng đã cũ: Các thí sinh và những người quan tâm không thể tra cứu điểm trên hệ thống tra cứu điểm trên mạng mà Bộ Giáo dục & Đào tạo (GD&ĐT) vừa đưa vào sử dụng!

NGUYÊN NHÂN VÀ THỂ LƯỢNG NAN

Có thể lấy trường hợp hệ thống tra cứu điểm thi trực tuyến vừa rồi làm một ví dụ để xem xét, bởi tính điển hình của nó cho một kiểu bài toán thực tế được quan tâm: Công nghệ phục vụ số đông. Trong tình huống này, theo con số được công bố thì đối tượng cần được phục vụ là khoảng một triệu thí sinh trên toàn quốc; nếu kể cả phụ huynh và thân nhân của họ thì con số sẽ còn lớn hơn nữa. Xây dựng một hệ thống có thể đáp ứng số lượng truy cập lên đến hàng triệu cùng một lúc là một bài toán thực sự nghiêm túc.

Đầu tiên, phải đồng ý ngay rằng các phân tích của báo chí cũng như giới chuyên môn về nguyên nhân yếu kém của dịch vụ này đều đúng, ở chỗ tất cả các phân tích đều chỉ ra những điểm yếu của một hệ thống như vậy; cụ thể hơn, các phân tích đã nhắc đến các vấn đề như quản lý cơ sở dữ liệu tập trung (database), năng lực của máy chủ (server), tốc độ đường truyền internet...

Từ góc nhìn thuần túy kỹ thuật, đây chính là những yếu tố quan trọng làm nên năng lực cung cấp dịch vụ của hệ thống; quan trọng hơn nữa, đúng ra, chúng còn phải được tính toán và lựa chọn một cách hợp lý trong quan hệ hữu cơ với nhau, bởi nếu chỉ quan tâm đến các tính toán

cụ bộ cho từng yếu tố thì nhiều khả năng là tình trạng “nghẽn cổ chai” sẽ xảy ra, chẳng hạn như máy chủ là đủ mạnh nhưng đường truyền lại không đủ, hay đường truyền tốt nhưng cơ sở dữ liệu lại được tổ chức thiếu hợp lý; tất cả đều dẫn đến cùng một kết cục: dịch vụ mà cả hệ thống cung cấp ra cho người sử dụng sẽ là yếu kém!

Ở một thời điểm cụ thể, công nghệ và kỹ thuật luôn có những giới hạn không thể vượt qua, cả về mặt vật lý lẫn về mặt đầu tư. Nếu các giới hạn về năng lực đáp ứng của máy chủ hay đường truyền là khá dễ hiểu thì những giới hạn về mặt đầu tư lại là một góc khuất, ít được nhắc đến cho dù nó luôn là nguyên nhân gây ra rắc rối. Lời khuyên lý tưởng của các nhà chuyên môn khi đứng trước bài toán thiết kế hệ thống hay dịch vụ CNTT là: Để đảm bảo chất lượng dịch vụ, hãy tính toán sao cho hệ thống có thể cung cấp được dịch vụ ngay cả ở lúc cao điểm nhất, đấy có thể là “phút bận nhất trong giờ bận nhất của ngày bận nhất trong tháng bận nhất”. Đáng tiếc, việc đầu tư một hệ thống đáp ứng tốt ngay cả ở thời điểm cực đoan như vậy lại là quá đắt, và thực sự lãng phí! Rõ ràng, người ta sẽ không mua một chiếc xe tải hạng nặng chỉ vì một món hàng quá khổ duy nhất!

Đứng trước những giới hạn trong việc ra quyết định khi xây dựng hệ thống cung cấp dịch vụ, mà thật ra cũng là những tình thế lưỡng nan điển hình trong quản lý, chắc chắn

là người ta phải có những tính toán khoa học hơn.

GIẢI PHÁP ĐẾN TỪ ĐÂU

May mắn là thực tế cuộc sống luôn phong phú và thường đem đến cho chúng ta những khả năng lựa chọn thú vị. Việc tổ chức cơ sở dữ liệu và quản lý tập trung không phải là vấn đề trong bài toán tra cứu điểm, nhất là ở thời điểm mà dữ liệu lớn (big data) đang là một trong những từ khóa “nóng” như hiện nay; năng lực xử lý của server và tốc độ đường truyền cũng vậy: một phương án tổ chức kết nối và phân tải hợp lý chắc chắn sẽ giải quyết tốt bài toán đang đặt ra. Đó là chưa kể, các giải pháp kỹ thuật nhằm tăng tốc độ truy cập dịch vụ và giảm tải cho các hệ thống máy chủ tập trung cũng có sẵn: từ các kỹ thuật “đệm nội dung” (catching) cho đến các dịch vụ phân phối nội dung (content delivery network/CDN).

Còn vấn đề đầu tư thì sao? Trên thực tế, không ai có thể sở hữu toàn bộ các thành tố cấu thành nên hệ thống cung cấp dịch vụ CNTT trên diện rộng, kể cả các nhà cung cấp dịch vụ có năng lực nhất; hơn thế nữa, xu hướng thuê thay vì mua đang là xu hướng chủ đạo trong việc ra quyết định liên quan đến triển khai dịch vụ CNTT hiện nay; vậy thì, bài toán đầu tư cũng có thể được giải quyết: việc đi thuê các điều kiện hạ tầng sẽ phục vụ hiệu quả các hệ thống cung cấp dịch vụ có tính mùa vụ cực đoan như hệ

thống tra cứu điểm thi.

Tuy nhiên, đấy mới chỉ là các khả năng hay lựa chọn khả dĩ khi tiếp cận vấn đề từ hướng kỹ thuật và “máy móc”. Để thành công trong việc triển khai các dịch vụ làm thay đổi thói quen của cả một cộng đồng thì còn phải xét đến các nhân tố và điều kiện khác nữa, đặc biệt là phương pháp và tiến trình triển khai.

Ở đây, chúng ta cần phải quay lại với từ khóa “số đông”: chính tâm lý và hành vi của số đông đã làm nên những “phút cao điểm” (peak time), bởi không ai muốn chờ! Và như thế mới là chính đáng; chỉ hơi đáng tiếc là chính điều đó đã đẩy các hệ thống không được chuẩn bị tốt rơi vào thảm họa. Không phải là không có lý khi có ý kiến cho rằng các thí sinh không tra cứu được điểm của mình là bởi vì họ quá nóng vội; tuy nhiên, cái lý ấy cũng giống hệt như cái lý của ông thầy lang, khi bảo rằng lẽ ra người bệnh phải chờ để uống thêm thuốc chứ không nên chết vội!

Không ai có thể ngăn chặn hay cấm cản thí sinh và phụ huynh của họ tìm cách để biết điểm thi sớm nhất, nhưng tác động vào tâm lý và hành vi của họ nhằm giảm tải cho hệ thống cung cấp dịch vụ là một việc có thể làm, đáng làm, thậm chí là bắt buộc phải làm. Công tác tuyên truyền và giáo dục nhằm nâng cao nhận thức và kêu gọi ý thức của người sử dụng thật ra có cùng một mức độ ý nghĩa với việc xây dựng hệ thống cung cấp dịch vụ.

Cách tiếp cận dịch vụ như thế nào, vào thời điểm nào và ở những đâu là những thông tin rất cơ bản nhưng rất có ý nghĩa, giúp điều chỉnh tâm lý và hành vi của người sử dụng; chúng cần phải được truyền đạt đúng đắn và hiệu quả trước khi dịch vụ được đưa vào sử dụng. Hẳn nhiên, một cách cận kề thì còn phải chuẩn bị và công bố luôn một chi tiết khác: Nếu vì bất cứ lý do nào mà không sử dụng được dịch vụ thì cần phải liên hệ với ai.

CÁCH TIẾP CẬN NÀO CHO TƯƠNG LAI

Để tránh những vướng mắc tương tự, từ đó có thể khai thác hiệu quả năng lực của CNTT và Internet trong các dịch vụ có tính cộng đồng cao và tầm hạn ảnh hưởng rộng, nên chẳng cần có những nhìn nhận phù hợp và phương pháp triển khai khoa học hơn trong tương lai. Hoặc đơn giản hơn, các dự án và chương trình triển khai dịch vụ đó nên xét đến các nhóm yếu tố sau đây để giảm thiểu rủi ro: (1) Đánh giá đúng quy mô và đối tượng phục vụ, chú ý đến đặc điểm về tâm lý và hành vi; (2) Đánh giá và nhận thức rõ ràng về các giới hạn của kỹ thuật và công nghệ, tính đến các giới hạn đó khi lựa chọn giải pháp và (3) Triển khai với một trình tự hợp lý, trong đó công tác truyền thông và giáo dục người sử dụng phải được xem như một phần việc bắt buộc.

Vẫn biết rằng, các đơn vị như Bộ GD&ĐT, cũng như các cơ quan hay tổ chức ở cùng quy mô khác, vẫn đang

chịu nhiều ràng buộc về mặt quản lý nhà nước khi triển khai các dịch vụ có tính cách mạng như đã làm, chẳng hạn như, điểm thi vẫn được xem là nguồn dữ liệu quốc gia, cần được bảo mật với mức độ toàn vẹn cao nhất, cho nên quá trình triển khai sẽ phải vượt qua nhiều rào cản do chính các ràng buộc ấy đặt ra, thế nhưng chúng ta vẫn có quyền hy vọng rằng những kinh nghiệm được rút ra từ thực tế vô cùng sinh động của cuộc sống sẽ giúp các cơ quan và tổ chức điều chỉnh cách làm của mình một cách khéo léo nhất, từ đó có thể đưa ra những dịch vụ có chất lượng ngày càng cao, đáp ứng mong đợi của toàn xã hội.

Vũ Thái Hà (Bài đã đăng trên TB-KTSG số ra ngày 30/07/2015)

LỜI HỨA THƯƠNG HIỆU "CHẤT KEO" GẮN KẾT KHÁCH HÀNG

LOGO, SLOGAN LÀ NHỮNG THỨ HỮU HÌNH GIÚP NGƯỜI TIÊU DÙNG CÓ THỂ NHẬN BIẾT THƯƠNG HIỆU, NHƯNG ĐỂ ĐỨNG VỮNG TRONG TÂM TRÍ KHÁCH HÀNG, THƯƠNG HIỆU CẦN MỘT LỜI HỨA RÕ RÀNG VÀ ĐÁNG TIN CẬY.

Ở Paris - trung tâm của nền ẩm thực thế giới, tại số 84 Avenue des Champs Elysée là một quán ăn nổi tiếng, nườm nượp thực khách ra vào. Đó không phải là La Tour D'Argent hay Maxim's mà là McDonald's.

Làm sao mà một thương hiệu đồ ăn nhanh bình thường của Mỹ lại có thể đứng vững giữa thiên đường ẩm thực với những món ăn hảo hạng đã thành biểu tượng của thế giới?

Bởi McDonald's luôn làm tốt lời hứa thương hiệu của họ: một bữa ăn không đắt đỏ, dễ ăn, được phục vụ nhanh chóng trong một môi trường an toàn vệ sinh. Cho dù ở bất kỳ nơi đâu, món chiên luôn là khoai tây, cà phê đựng trong một chiếc cốc có thể mang đi được với vấn đề vệ sinh luôn được bảo đảm. Bất cứ khi nào khách hàng cần, McDonald's luôn sẵn sàng phục vụ.

Chính lời hứa thương hiệu đã giúp McDonald's sống tốt, cho dù ngay xung quanh là những đối thủ cạnh tranh có lợi thế vượt trội.

THƯƠNG HIỆU CÓ NHỮNG GIÁ TRỊ TRỪU TƯỢNG, TUY VÔ HÌNH NHƯNG LẠI LÀ "CHẤT KEO" GẮN KẾT NGƯỜI DÙNG BỀN CHẶT. MỘT TRONG SỐ ĐÓ LÀ LỜI HỨA THƯƠNG HIỆU - GIÁ TRỊ CỐT LÕI ĐỊNH HÌNH NÊN BIỂU TƯỢNG VÀ ĐƯỢC HÌNH THÀNH NÊN TỪ MỌI HÌNH ẢNH/HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP KHI ĐƯA RA THỊ TRƯỜNG.

Lời hứa thương hiệu là gì?

Thương hiệu có những giá trị trừu tượng, tuy vô hình nhưng lại là "chất keo" gắn kết người dùng bền chặt. Một trong số đó là lời hứa thương hiệu - giá trị cốt lõi định hình nên biểu tượng và được hình thành nên từ mọi hình ảnh/hoạt động của doanh nghiệp khi đưa ra thị trường. Mỗi thương hiệu đều có bản sắc riêng, và lời hứa là một thành tố không thể thiếu trong bản sắc đó.

Volvo đảm bảo mỗi chiếc xe được bán ra đều đem lại sự an toàn cao nhất cho người dùng. Domino's Pizza cam kết giao hàng trong 30

phút, nếu trễ sẽ tặng cho khách miễn phí một chiếc pizza. "Chuyến hàng đến ngay đêm hôm sau" (Your package will get there overnight) là lời hứa được FedEx duy trì suốt 40 năm qua. Và khi mua một sản phẩm của Apple, người mua luôn an tâm về việc được sở hữu một sản phẩm công nghệ thời trang, đơn giản và dễ sử dụng. Đó chính là những lời hứa từ những thương hiệu hàng đầu và nó đang góp phần giúp những thương hiệu nói trên không ngừng lớn mạnh mỗi ngày.

Những giá trị khổng lồ từ lời hứa thương hiệu

Khách hàng không chỉ mua sản phẩm mà họ còn mua sự an tâm, sự đảm bảo khi sử dụng sản phẩm. Khi đó, sản phẩm không chỉ mang lợi ích chức năng, mà còn mang lợi ích cảm tính về mặt tinh thần. Lời hứa thương hiệu đảm bảo điều đó.

Một lời hứa thương hiệu được khách hàng tin tưởng sẽ đem lại nhiều lợi ích. Khi khách hàng hài lòng, họ sẽ không chỉ mua sản phẩm nhiều hơn, mà còn chia sẻ

với bạn bè, người thân xung quanh về thương hiệu.

Trong thời đại kỹ thuật số ngày nay, con người có xu hướng chia sẻ nhiều hơn trên mạng xã hội. Những phương tiện truyền thông xã hội như Facebook, Twitter, blog... sẽ là những công cụ tuyệt vời để tạo nên và lan truyền hình ảnh thương hiệu.

Khi khách hàng trung thành với thương hiệu, mỗi người trong số họ sẽ trở thành một kênh truyền thông. Đó là những lợi ích vô hình mà bền vững, không thể mua được bằng tiền.

Lời hứa thương hiệu - lời nói cần hiện thực hóa

Lời hứa thương hiệu cần được hiện thực hóa trong tất cả các hoạt động của thương hiệu đó. Từ sản phẩm, dịch vụ cho tới những ấn phẩm thương mại và cả trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.

Sẽ là 1 điều tồi tệ nếu thương hiệu chỉ có những lời hứa suông mà không có những hành động cụ thể. Điều đó sẽ khiến khách hàng không hài lòng và tiến tới việc tìm kiếm một thương hiệu thay thế, đáp ứng được những mong muốn

của họ. Từ đó thương hiệu sẽ mất đi giá trị của chính mình.

Vì vậy cách tốt nhất để tạo lập và giữ lời hứa thương hiệu đó chính là thực hiện nó một cách nhất quán với từng sản phẩm, dịch vụ cho dù là nhỏ nhất. Trong thực tế có rất nhiều thương hiệu lớn có lời hứa thương hiệu rất mạnh, họ định vị được trong tâm trí khách hàng những đặc tính nổi trội không thể thay thế nhưng đôi khi họ lại gặp thất bại trong việc giữ chúng và điều tất yếu là sự quay lưng của khách hàng.

Điều gì sẽ xảy ra nếu Cadillac tung ra dòng xe có giá 15.000 USD? chắc hẳn nó sẽ đi ngược lại với lời hứa của Cadillac về sự sang trọng bậc nhất cho các sản phẩm của mình.

Trong thực tế điều này đã xảy ra với Mercedes vài năm trước đây khi họ tung ra dòng sản phẩm tầm trung giá rẻ, điều này khiến những khách hàng trung thành của Mercedes không hài lòng.

Volvo sẽ ra sao nếu một ngày kia các sản phẩm của họ không còn đặt sự đảm bảo an toàn lên hàng đầu? Chắc hẳn khi ấy Volvo sẽ mất đi vị trí của mình trong lòng khách hàng trung thành về một thương

hiệu ô tô an toàn hàng đầu thế giới.

Đừng dậm chân tại chỗ

Tuy nhiên ngày nay thị hiếu của khách hàng cũng như thị trường phát triển và thay đổi rất nhanh, lời hứa thương hiệu của mỗi doanh nghiệp bên cạnh việc giữ vững cũng cần có sự phát triển và bổ sung sao cho phù hợp. Đừng bao giờ nghĩ rằng lời hứa thương hiệu của bạn có thể phù hợp mãi mãi trong vòng đời phát triển của sản phẩm.

Một lời hứa thương hiệu mạnh không chỉ đem lại những giá trị khổng lồ mà còn là phiếu bảo hành cho bất cứ thương hiệu nào trong cuộc đua giành vị trí trong lòng khách hàng.

Theo **Doanh nhân Sài Gòn**

Do You Stand Out in a Crowd?





SỨC MẠNH CỦA NIỀM TIN

NẾU CÓ MỘT CHIẾC CHÌA KHÓA MỞ ĐƯỢC CÁNH CỔNG CỦA THÀNH CÔNG VÀ HẠNH PHÚC, THÌ ĐÓ CHÍNH LÀ NIỀM TIN.

Niềm tin mang lại cho bạn sức mạnh để vượt qua tất cả

Các nhà khoa học cho rằng: “Tựa như nhà chỉ huy, niềm tin truyền đạt những mệnh lệnh cho khối óc. Khi ta hoàn toàn tin tưởng vào một điều gì đó, niềm tin này sẽ ra lệnh cho khối óc cách thức để hình dung sự việc xảy ra. Biết nắm giữ một cách hữu hiệu, niềm tin có thể trở thành những sức mạnh lớn lao nhất để tạo ra những điều tốt đẹp cho cuộc sống của bạn. Mặt khác, nếu bạn đặt niềm tin của mình không đúng chỗ thì chúng sẽ giới hạn

tư tưởng và hành động của bạn cũng với một sức mạnh tương tự vậy”.

Như vậy, nếu bạn tin rằng mình thành công, chắc chắn bạn sẽ thành công và nếu bạn tin rằng mình thất bại, dĩ nhiên bạn sẽ thất bại, bởi lẽ khi bạn có niềm tin, tự nhiên bạn sẽ biết cách phải hành động ra sao để niềm tin đó trở thành hiện thực.

Trong mỗi con người chúng ta đều tiềm ẩn những năng lực sâu lắng nhất mà nếu biết cách khơi gợi chúng, chúng ta sẽ làm được

nhiều điều kỳ diệu. Điều quan trọng là bạn phải có niềm tin vào chính bản thân mình, tin vào một tương lai tốt đẹp và không được nản lòng dù thực tế có khó khăn đến mấy. Niềm tin sẽ đem lại cho bạn những nghị lực và năng lực mạnh mẽ để vượt qua mọi trở ngại.

Do vậy, có thể nói rằng, trong cuộc sống này, bạn thành công hay thất bại, bạn hạnh phúc hay vui sướng phụ thuộc vào việc bạn có niềm tin hay không và cách thức bạn phấn đấu để đạt được những mục tiêu mong ước.

Cách thức nuôi dưỡng niềm tin

Có rất nhiều cách để chúng ta có thể xây dựng và nuôi dưỡng niềm tin của mình.

1. Bắt đầu từ những câu chuyện về niềm tin: Quanh bạn không thiếu gì những gương thành công, vượt qua những nghịch cảnh khắc nghiệt... để bạn có thể tham khảo, học hỏi. Hãy qua đó mà khơi gợi lên những hoài bão lớn lao đã có trong bạn và nghĩ về thành công của họ. Bạn hãy thử nghĩ rằng: Họ làm được, tại sao ta lại không? Như thế có nghĩa rằng bạn đã xây dựng được niềm tin: mình cũng có thể

làm được như họ.

2. Phấn đấu và rèn luyện không ngừng: Nếu bạn được trang bị tốt về mọi mặt, niềm tin của bạn càng có cơ sở để trở thành hiện thực một cách mau chóng. Có thể một lúc nào đó bạn sẽ gặp thất bại hay tuyệt vọng nhưng đừng để hình ảnh đó ám ảnh tâm trí bạn. Con đường trước mắt còn dài và bạn có quyền tin rằng, hạnh phúc bạn đạt được sẽ xứng đáng hơn sau những thử thách như thế.

3. Phát triển niềm tin trên cơ sở những thành quả bạn đã từng đạt được: Khi bạn bắt tay

vào một việc nào đó và bạn đã thành công, tiếp theo đó, bạn sẽ dễ dàng thực hiện và tin rằng mình thành công một lần nữa. Điều này cũng có nghĩa là bạn sẽ thành công một lần nữa.

4. Hình dung về kết quả tốt đẹp mà bạn mong muốn đạt được trong tương lai: Với cách làm này, bạn sẽ càng có thêm niềm tin để phấn đấu và như thế thành công sẽ càng gần tầm tay của bạn hơn.

Khôi Nguyên

5 CÁCH GIÚP BẠN DUY TRÌ ĐỘNG LỰC

Phải làm gì khi bắt đầu mục tiêu của mình thì bạn rất hào hứng, nhưng rồi động lực thực hiện cứ giảm dần sau đó?

Bạn không phải lo lắng vì đây là điều hết sức bình thường với bất cứ ai. Đôi khi bạn sẽ cảm thấy không có động lực, cảm thấy khá chán nản và hầu như không có năng lượng để tập trung vào công việc. Tin tốt là tất cả chúng ta đều có thể vượt qua được trạng thái này.

Tôi tìm thấy 2 dấu hiệu nhận biết rằng mình đang đánh mất động lực:

- Năng lượng của bạn cực kỳ thấp, bạn cảm thấy thiếu ngủ, làm việc quá sức...

- Bạn rơi vào một vòng xoáy suy nghĩ tiêu cực, một nghi ngờ này dẫn đến một nghi ngờ khác, ý nghĩ xấu này dẫn đến ý nghĩ khác, cho đến khi bạn không còn tin vào bản thân nữa.

Hai dấu hiệu trên thường sẽ xuất hiện khi bạn nỗ lực theo đuổi điều gì đó, và bạn phải đấu tranh tư tưởng rất nhiều để vượt qua chúng và thực hiện mục tiêu của mình.

Tôi gọi đây là những cơn khủng hoảng tâm lý tạm thời. Nó khiến mọi công việc đều trở nên quá sức với chúng ta, khiến ta muốn từ bỏ và quay về vùng an toàn của mình. Khi gặp phải cơn khủng hoảng này, để vượt qua được điều này bước đầu tiên bạn hãy nhớ:

1. LÀM MỘT ĐIỀU GÌ ĐÓ GIÚP BẠN GIỮ CÂN BẰNG

Hãy đảm bảo rằng mỗi ngày bạn không chỉ chăm chăm vào mục tiêu của mình (thăng tiến trong công việc, hoàn thành một dự án, chứng chỉ hay kỹ năng nào đó...). Đôi khi phải thoát ra khỏi nó. Thư

giãn, nghỉ ngơi, chăm sóc các mối quan hệ bạn bè, gia đình... hay làm bất cứ điều gì bạn cho là cần thiết để bạn tạo cân bằng trong cuộc sống.

Giữ cân bằng là điều rất quan trọng. Nếu bạn tập trung quá nhiều vào một khía cạnh duy nhất của cuộc sống, sau một thời gian, bạn sẽ nhận thấy rằng các khía cạnh còn lại bắt đầu trở nên tồi tệ và có thể sẽ bị hất ra lề đường.

Sự mất cân bằng khiến con người bị áp lực và căng thẳng, cuối cùng kết thúc trong một cảm giác rằng từ bỏ sẽ thích hợp hơn là kiên trì đi tiếp. Và thế là bạn từ bỏ mục tiêu.

Louisa May Alcot nói: Hãy có thời gian cho cả công việc và hưởng thụ; khiến mỗi ngày vừa hữu ích vừa thoải mái, và chứng tỏ rằng bạn hiểu giá trị của thời gian bằng cách sử dụng nó thật tốt. Và rồi tuổi trẻ sẽ tươi vui, và tuổi già không có nhiều hối tiếc, và cuộc đời sẽ là một thành công tươi đẹp.

Nhớ rằng mọi việc bạn làm trong cuộc sống đều hỗ trợ năng lượng cho nhau. Chính vì vậy đừng vì sợ xao nhãng mục tiêu mà bạn bỏ lỡ những khía cạnh khác trong cuộc sống của bạn. Ngay cả những điều bạn cho là thứ yếu không quan trọng, khi dành thời gian cho chúng, bạn sẽ thấy chúng có khả năng đem đến nguồn cảm hứng tuyệt vời cho bạn trong việc hoàn thành các mục tiêu lớn của mình.

2. NHÌN VÀO BỨC TRANH TOÀN CẢNH ĐỂ KHÔNG BỊ MẤT PHƯƠNG HƯỚNG

Nếu bạn thức dậy và nhảy ngay vào các công việc vặt hoặc danh sách các công việc cần làm, chắc hẳn điều đó sẽ làm cho động lực của bạn sút giảm. Bạn sẽ tự hỏi

mình đang làm cái quái gì vậy nhỉ? Mình có thực sự đang giải quyết những việc quan trọng nhất hay không? Việc mình làm liệu có đem lại kết quả gì không?

Tôi nhận thấy một ngày làm việc của tôi sẽ suôn sẻ và có hiệu quả hơn khi tôi dành ra khoảng 10 phút mỗi buổi sáng để lên kế hoạch các công việc sẽ làm: hướng tới những ngày kế tiếp, và nghĩ làm sao để sử dụng hiệu quả nhất thời gian của tôi.

Bạn có thể thử áp dụng cách này:

Dậy sớm hơn bình thường khoảng 15 phút, vì vậy bạn sẽ không cảm thấy lật đật vào buổi sáng.

Kiểm tra lịch của bạn và lên kế hoạch làm việc trong ngày trước khi bạn kiểm tra hộp thư.

Dành ra chút thời gian để ngồi xuống và dùng bữa sáng, thay vì chụp lấy mẫu bánh mì và vừa đi vừa nhai.

Thiền hoặc cầu nguyện khoảng 5 phút trước khi bắt tay vào làm việc mỗi buổi sáng.

Bắt đầu ngày mới một cách bình tâm có thể dẫn đến một ngày làm việc chất lượng, đầy ý nghĩa, thay vì lao đầu vào những công việc ít hoặc thậm chí không quan trọng.

3. TẠO MÔI TRƯỜNG GIÀU CẢM HỨNG

Bạn có muốn sáng khoái trong từng phút giây của cuộc sống không? Môi trường chính là điều có khả năng thúc đẩy động lực của bạn nhiều nhất. Vì vậy hãy tạo cho mình không gian giàu cảm hứng nhất có thể. Không gian đó có thể là ngay trong phòng, góc học tập hoặc làm việc của

bạn. Hãy thử các gợi ý dưới đây:

Dán một bức tranh về mục tiêu của bạn ở chỗ sẽ nhìn thấy hàng ngày. Đặt nó thành màn hình nền trên máy tính hoặc dán lên tường, cửa tủ lạnh hoặc gương phòng tắm. Mục đích là giữ cho tâm trí bạn tập trung vào kết quả cuối cùng và duy trì sự sôi nổi trong bạn.

Bạn có thể tốn thêm một ít chi phí để chọn một chiếc bàn làm việc thích nhất, hoặc nếu mua vở, bút học bài, sổ công việc... thì hãy lựa những cuốn sổ đẹp khiến bạn thích thú khi sử dụng.

Dọn dẹp nhà cửa. Sự bừa bộn có thể làm ảnh hưởng đến động lực của bạn, loại bỏ bớt những thứ lộn xộn có thể giúp bạn giữ tinh thần ở trạng thái giàu cảm hứng và hưng phấn thường xuyên.

4. NHẮC NHỞ BẢN THÂN THỰC HIỆN MỤC TIÊU MỖI NGÀY

"Mọi người thường nói rằng động lực không tồn tại mãi mãi. Vì vậy chúng ta cần củng cố nó mỗi ngày giống như việc tắm

hàng ngày vậy" - Zig Zillar

Làm sao củng cố động lực hàng ngày? Một mẫu giấy nhỏ nhắc nhở lúc này là cần thiết. Tôi đã làm và cảm thấy khá hiệu quả với các mẫu giấy nhắc nhở. Tôi có thể xao nhãng việc thực hiện điều gì đó, nhưng khi nhìn thấy mẫu nhắc nhở, tôi lập tức bắt nhịp với nó và nó đưa tôi trở về trạng thái tập trung hơn.

Kể cả khi làm việc rất tốt, chúng ta không bao giờ có kết quả ngay lập tức, điều này áp dụng cho mọi thứ.

Nếu mục tiêu của bạn là có một cơ thể khỏe khoắn, thăng tiến trong công việc, đạt được một chứng chỉ nào đó hay đơn giản chỉ là vui vẻ hơn, tất cả những mong muốn đó đều phải được thực hiện mỗi chút mỗi ngày. Hôm nay thực hiện một xíu thay đổi nhỏ, có thể không thấy kết quả ngay, nhưng nó đang giúp bạn tiến bước.

5. BẠN CÓ THỂ ĐI CHẬM, NHƯNG ĐIỀU TUYỆT VỜI LÀ BẠN ĐÃ KHÔNG DỪNG LẠI

Theo Kyna.vn



XUỐNG ĐƯỜNG

Mặc dầu trời đổ cơn mưa.
Đường thì ngập nước, chẳng chừa lối đi.
Nhưng mà, anh vẫn phải đi.
Bán Vê Tê Vê Cáp, ngán gì trời mưa.
Phải đặt, doanh số trên đũa.
Không đạt doanh số, dù mưa không về.
Cho dù nhiệm vụ nặng nề.
Anh đây cũng chẳng có hề kêu than.
Dẫu là hiểm trở, gian nan.
Cố gắng kiếm được khách hàng mới thôi!

Đào Thế Mạnh

(Viết trong chiến dịch "Người người SPT tham gia bán hàng")

SPT KV1:

MƯỜI SÁU NĂM VƯỢT KHÓ

NHIỆM VỤ ĐƯA CHI NHÁNH TIẾN VỀ PHÍA TRƯỚC LUÔN ĐẨY THÁCH THỨC, SONG VỚI NHỮNG TRUYỀN THỐNG QUÝ Báu SUỐT 16 NĂM QUA, **TIN RẰNG SPT KV1 SẼ NGÀY Càng PHÁT TRIỂN HƠN NỮA.**



Phó Tổng Giám đốc SPT Lê Nhật Nguyên (bìa phải) trao bằng khen cho CB-CV tại SPT KV1

CB-VC SPT KV1 chụp hình lưu niệm tại buổi Lễ kỷ niệm 18 năm thành lập SPT

Chi nhánh SPT tại Hà Nội (SPT KV1) được thành lập từ 20/10/1999, đến nay là 16 năm. 16 năm chưa phải là dài nhưng đối với SPT Hà Nội là một quãng đường đầy đủ những trải nghiệm: thành công, thất bại, vươn lên và khẳng định. Từ ngày đầu thành lập, Chi nhánh đã trải qua rất nhiều giai đoạn khác nhau: nhiều lãnh đạo và tập thể đã được kế tục, luôn vượt qua mọi thử thách để đưa Chi nhánh không ngừng tăng trưởng. Chức năng chính của Chi nhánh là Văn phòng đại diện, hỗ trợ Công ty trong công tác đối ngoại với các ban, ngành trung ương tại Hà Nội cũng như khu vực phía Bắc.

Văn phòng Chi nhánh tọa lạc tại trung tâm thủ đô, vì vậy có điều kiện được tiếp cận kịp thời với các nguồn thông tin khoa học, cũng như được tiếp xúc với các cấp lãnh đạo của các Ban, Bộ, Ngành, đặc biệt là Bộ Thông tin và Truyền thông. Do vậy, Chi nhánh luôn nhận được hỗ trợ

từ các cấp lãnh đạo các thông tin về thị trường, về công nghệ, về đối thủ cạnh tranh..., và đặc biệt hơn là được tạo điều kiện cấp phép đầy đủ các dịch vụ cho Công ty SPT, từ đó có thể nắm bắt được định hướng để phát triển.

Trải qua những năm đầu còn bỡ ngỡ, từ năm 2000-2001, Chi nhánh đã dốc toàn lực hỗ trợ Công ty triển khai dự án VoIP với đầu số 177 dành cho điện thoại trong nước đường dài và quốc tế. Đến năm 2003, trong lĩnh vực di động, SPT là đơn vị tiên phong trong việc triển khai mạng điện thoại di động sử dụng công nghệ CDMA 2000-1x EV-DO tại Việt Nam với thương hiệu S-Fone. Chi nhánh lại hỗ trợ Công ty trong dự án lớn mạnh này để đến 2006, S-Fone đã phủ sóng được toàn quốc. Năm 2005, Chi nhánh được Công ty giao cho nhiệm vụ kinh doanh chính thức. Giai đoạn 2010-2011 là giai đoạn kinh tế còn nhiều biến động, sự cạnh tranh giữa

các doanh nghiệp ngày càng mạnh mẽ, khốc liệt, Chi nhánh tiếp tục triển khai dịch vụ Internet tốc độ cao ADSL và Internet Cáp quang (FTTx), kênh thuê riêng, thi công công trình và kinh doanh thiết bị viễn thông.

Với nền tảng vững chắc, SPT KV1 từng bước, từng bước phấn đấu, vượt khó vươn lên và chính thức phát triển mạnh mẽ từ năm 2011. Năm 2012, tăng trưởng kinh tế xã hội suy giảm, hoạt động của nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn, thậm chí nhiều doanh nghiệp phải đóng cửa. Trong điều kiện đó, lãnh đạo Công ty và Chi nhánh tiếp tục phát huy bản lĩnh quản lý điều hành, nhạy bén ứng phó với những biến đổi của nền kinh tế, dẫn dắt Công ty và Chi nhánh vượt qua sóng gió. Doanh thu tăng trưởng những năm đầu đạt 2 tỷ/năm, đến nay đã đạt được hơn 10 tỷ/năm.

Bằng hình thức tái đầu tư tại chỗ từ những nguồn ngân sách tự có, Chi nhánh đã từng bước phát triển mở rộng hạ tầng và khẳng định được vị trí của mình trên thị trường viễn thông. Thành quả là Giấy khen tập thể đạt danh hiệu “Hoàn thành tốt nhiệm vụ năm 2014” và hàng loạt giấy khen của các cá nhân xuất sắc. Đây là sự nỗ lực của cả một tập thể luôn phấn đấu không ngừng nghỉ, luôn tự trau dồi bản thân và tích cực trong công tác.

Để trở thành một đơn vị luôn hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, Chi nhánh tiếp tục định hướng phát triển trong tương lai: Mở rộng thị trường

để quảng bá thương hiệu, tăng cường hợp tác đầu tư với các đơn vị trong và ngoài nước, nghiên cứu phát triển thêm những dịch vụ mới và tận dụng nguồn vốn tại chỗ để tái đầu tư, phục vụ sản xuất cơ bản. Bên cạnh đó, để hoạt động kinh doanh hiệu quả trong các năm tiếp theo, Chi nhánh đã quán triệt chi tiêu tiết kiệm, có kế hoạch, có kiểm soát; Xây dựng bộ máy con người có trình độ, có năng lực, có đạo đức; Tăng cường đối ngoại; Mở rộng hợp tác kinh doanh.

Ngoài ra, SPT KV1 cũng đã tập trung xây dựng chiến lược kinh doanh gắn liền với việc đào tạo đội ngũ nhân lực giỏi, trình độ cao, gắn bó hết mình cho sự phát triển của tập thể Công ty. Nội bộ đoàn kết tốt và quy tụ được đội ngũ cán bộ quản lý trẻ, tâm huyết; thu hút được lực lượng nhân viên kỹ thuật vững chuyên môn, nhiệt tình với công việc. Môi trường làm việc thân thiện, phát huy dân chủ tạo điều kiện cho nhân viên tham gia đóng góp vào sự phát triển của Công ty. Mọi nhân viên đều được tạo điều kiện để phát huy năng lực cống hiến cho Công ty. Từ số lao động khi mới thành lập chỉ có 3 người, đến nay tổng số lao động hiện có tại Chi nhánh là 26 cán bộ, nhân viên, có năng lực chuyên môn đáp ứng nhu cầu cầu công việc, quan trọng hơn là số cán bộ có trình độ đại học, cao đẳng, có tay nghề, chuyên môn, tâm huyết... chiếm tỷ lệ cao và phần lớn nằm trong nhóm tuổi còn khá trẻ..., từ đó đã tạo ra khí thế mới trong lao động, làm việc.

Ngoài ra, để duy trì và phát huy

tiềm năng con người, với những chính sách nhân sự đúng đắn đối với đội ngũ cán bộ, công nhân viên, người lao động, Chi nhánh đã kích thích tinh thần làm việc và xây dựng trong lòng mỗi cán bộ, công nhân viên một nét văn hóa về tổ chức SPT KV1. Sau 16 năm hoạt động, SPT KV1 đã hình thành được bản sắc văn hóa rất riêng, rất đặc sắc: Đó là sự đoàn kết gắn bó, sẻ chia rất tình người trong một môi trường hết sức chân thành, đầm ấm như một gia đình. Đó là lòng yêu nghề, sự trung thành, niềm tự hào là thành viên của Công ty. Đó là tinh thần chủ động, sáng tạo, chuyên nghiệp, luôn hết mình vì công việc chung. Đó là sự tự tin, hiếu khách, trân trọng với mọi khách hàng, đối tác. Đó còn là những đấu tranh bền bỉ, ôn hòa, khoan dung để giải quyết mọi xung đột. Qua đó, SPT đã thật sự là mái nhà thứ hai của mọi thành viên.

Có thể nói, những thành tựu mà Chi nhánh đạt được hôm nay, ngoài sự lãnh đạo của Ban Giám đốc Công ty, sự quan tâm của các cơ quan, ban ngành đoàn thể còn phải kể đến sự lãnh đạo tập trung của tổ chức Đảng, hoạt động của tổ chức Công đoàn, Đoàn Thanh niên và sự nỗ lực hết mình của toàn thể cán bộ, công nhân viên ở tất cả các phòng ban trong Chi nhánh.

Nhiệm vụ đưa Chi nhánh tiến về phía trước luôn đầy thách thức, song với những truyền thống quý báu suốt 16 năm qua, tin rằng SPT KV1 sẽ ngày càng phát triển hơn nữa.



Ngày xưa có một cậu bé xấu tính. Bố cậu đưa cho cậu một túi đinh và bảo cậu cứ mỗi lần cậu mất kiên nhẫn hoặc cãi nhau với ai, thì đóng một cái đinh vào hàng rào.

Ngày đầu tiên, cậu đóng 37 cái đinh vào hàng rào. Các tuần sau, cậu biết cách tự kiểm chế, nên số đinh đóng vào hàng rào bớt dần. Ngày qua ngày, cậu khám phá ra là tự kiểm chế thì dễ hơn là đóng đinh.

Cuối cùng, đến một ngày kia, cậu không phải đóng cái đinh nào vào hàng rào nữa. Thế là cậu đi gặp bố và thưa rằng hôm nay cậu không phải đóng cái đinh nào. Ông bố mới bảo cậu là cứ ngày nào cậu không mất kiên nhẫn, thì nhổ một cái đinh khỏi hàng rào.

Ngày lại ngày trôi qua, và cuối cùng cậu bé có thể nói với bố là cậu đã nhổ mọi cái đinh khỏi hàng rào. Ông bố dẫn cậu con ra trước hàng rào và bảo:

- “Con này, con đã xử sự tốt rồi, nhưng con nhìn tất cả các lỗ đinh trên hàng rào đi. Con có thể đâm một người rồi rút dao ra, nhưng sẽ mãi mãi còn một vết thương. Con có xin lỗi bao nhiêu lần đi nữa, vết thương vẫn còn đó. Một vết thương do lời nói cũng làm đau như một vết thương trên thân thể. Những người bạn là những viên ngọc quý hiếm, họ làm cho con cười và khuyến khích con. Họ sẵn sàng lắng nghe con khi con cần họ, họ nâng đỡ con và mở lòng ra với con. Con cũng hãy cho các bạn con thấy là con yêu thương họ đến đâu”.

Theo Internet



Một đêm trăng giữa tháng 7, đột nhiên, nàng nhớ nhàì, nhớ trà nhàì. Khoảnh khắc nhớ thể thiết như nhớ về một điều đẹp để vĩnh viễn bị mất đi, theo dấu cổ nhân.

Với nàng, không còn một ai, ở cái xứ Việt này, còn ướp được trà nhàì tình và duyên như cổ nhân thuở trước. Đã có những bạn, nghe nàng kể về một chén trà tình xưa, cố gắng biết bao lần mà bất thành trong việc tạo ra được một chén trà sắc nước sóng sánh màu cuối nắng, hương trà xen lẫn giữa mùi vị tươi mới của từng búp trà non hai cánh được sao bằng tay trên chảo gang, phảng phất cái nồng nàn tình tứ và diễm lệ không thềm giấu diếm của bông nhàì đương xuân hàm tiếu, vừa có cái lơ lửng e ấp của xuân tình, vừa có chút bụi bờ và phóng túng... Tất cả, rót đầy vừa duyên dáng vừa rạo rực trong một chén trà khuya. Lẩn trong cái rét lạnh se sắt phẳng

phất vị cô đơn, hương trà vẫn vút và không tan trong không gian sóng sánh tình. Tình nhân riu vào nhau trong vị chất dịu và ngọt nhẹ của trà quyện trong vòm miệng cho đến tận sáng hôm sau đủ để biết cái đêm phong tình ấy là có thực chứ nào đâu phải mộng.

Đã 6 năm rồi, Trường Xuân không còn và không thể làm ra được loại trà nhàì trứ danh ấy và chữ là vĩnh viễn. Nghệ nhân đời thứ 5 của gia đình có truyền thống làm trà ấy đã về cõi hạc, người được truyền nghề ở đời thứ 6, bạn nàng, để đến gần 20 năm, không thể làm ra được một chén trà tình tình tế, phóng túng, lơ lửng và e ấp duyên như cổ nhân.

Để cho, giờ đây, nàng chén trà nhàì nào lên, cũng xui lòng nàng thao thiết nhớ về chén trà ngày cũ. Có kẻ mê trà hăm hụi làm biết bao lần trà nhàì, thắc thỏm chờ nàng khen

một lần thôi, mà lần nào nàng cũng bảo “chén trà này vị ngon nhưng hương còn thiếu cái duyên phong tình đặc trưng của hoa ướp”, thiệt là hoài công khi nàng cứ tan tác trong những vọng niệm vô hình về chén trà xưa được thưởng thức suốt bao năm trong ký ức.

Đêm nay, uống một ly trà móc câu ngon lạ lùng bằng nước giếng đá ong gần chùa mà em đồng nghiệp cũ gói gém bao trân quý mang ra từ xứ Đoài, Hà Nội không có rét, chỉ có trời sập xuống những cơn nóng hầm hập trên hàng triệu nóc nhà không có điều hòa, giác quan nàng lại trôi về với thuở xưa, ngỡ như đang được đối ẩm cùng tri giao bên chén trà nhàì, hương thơm vương vút trong không gian sóng sánh, tịnh không một thanh âm...

My Kiều

Về Kinh Bắc

Em về Kinh Bắc cùng anh nhé
Chiều chẳng tơ
Cho đồng vàng rực rỡ
Cải hương cuốn tóc thể
Lối em đi...

Lối em đi
Ru những ầu ơ
Mẹ hát
Ngày xưa...
Ai yếm thắm
Ai dấu chỉ vành môi sau nếp nón quai thao
Ai níu áo lụa sồi
Rằng: “Người ơi
Người ở
Đừng về”

Ai lỗi hẹn câu thề
Để người ngồi tựa cửa
Cho mỗi mồn lời ru

Cho hoài thai câu hát
“Lên đèn một chiếc thuyền tình”

“Lên đèn một chiếc thuyền tình”
Anh đi tìm em
Cho cùng nỗi nhớ mong
cho trọn câu quan họ
cho dịu nỗi lòng xưa
Khắc khoải lời thề
Em mang yếm thắm, anh mặc áo the
Lòng em hát cho dạ anh say
Rằng: “Người ơi người ở đừng về”

Em về Kinh Bắc cùng anh nhé!
Để anh lát gạch Bát Tràng
Lối em đi...

Nhuệ Giang



Ẩn và hiện



Mỗi khi online bằng Yahoo! Messenger, em thường hay đặt chế độ ẩn. Mọi người thắc mắc, em chỉ cười...

Có lẽ là, theo thói quen, em không muốn mình "chường mặt" ra trước đám đông người khác. Cái cảm giác lặng lẽ quan sát, lặng lẽ nhìn mọi người và chỉ trò chuyện với đối tượng mà mình thích làm em thấy thoải mái. Anh bảo, em sợ người khác "nhìn" thấy mình. Về điểm này thì anh đúng. Anh đã "nhìn" thấy, nên chính điều đó làm em sợ...

Cũng giống như khi anh rực rỡ trên đỉnh cao nghề nghiệp, em lặng lẽ nép mình phía sau. Không ai biết có sự hiện diện của em bên cạnh cuộc đời

anh. Không ai biết em đã cùng anh đi qua những chông gai, vất vả như thế nào... Không ai biết...

Hiện diện bên anh lúc ấy là một người con gái khác. Sự ẩn mình lúc này không làm em cảm thấy thoải mái nữa.

Đêm về, bật máy tính, em cần môi nhấp vào dòng chữ Available. Biểu tượng mặt cười màu vàng nhấp nháy. Chơi vui...

Y. T

Vẫn

Vẫn còn đây,
Phố cũ vòng quanh, con đường lụa nhỏ
Vật nặng hồng một sớm bình minh.
Giáo đường tĩnh lặng,
Vài con chiền ngoan đạo
nguyện cầu trong sương mai...
Lác đác trên đường đô thị,
Những gánh hàng rong, đôi dòng xe cộ
chậm rãi, thông dong,
khẽ khàng những bước đầu ngày.

Vẫn là đây,
Quán cũ, nhà xưa,
Quanh năm quạnh buồn, vắng khách.
Khung trời xưa kỷ niệm vẫn còn đây.

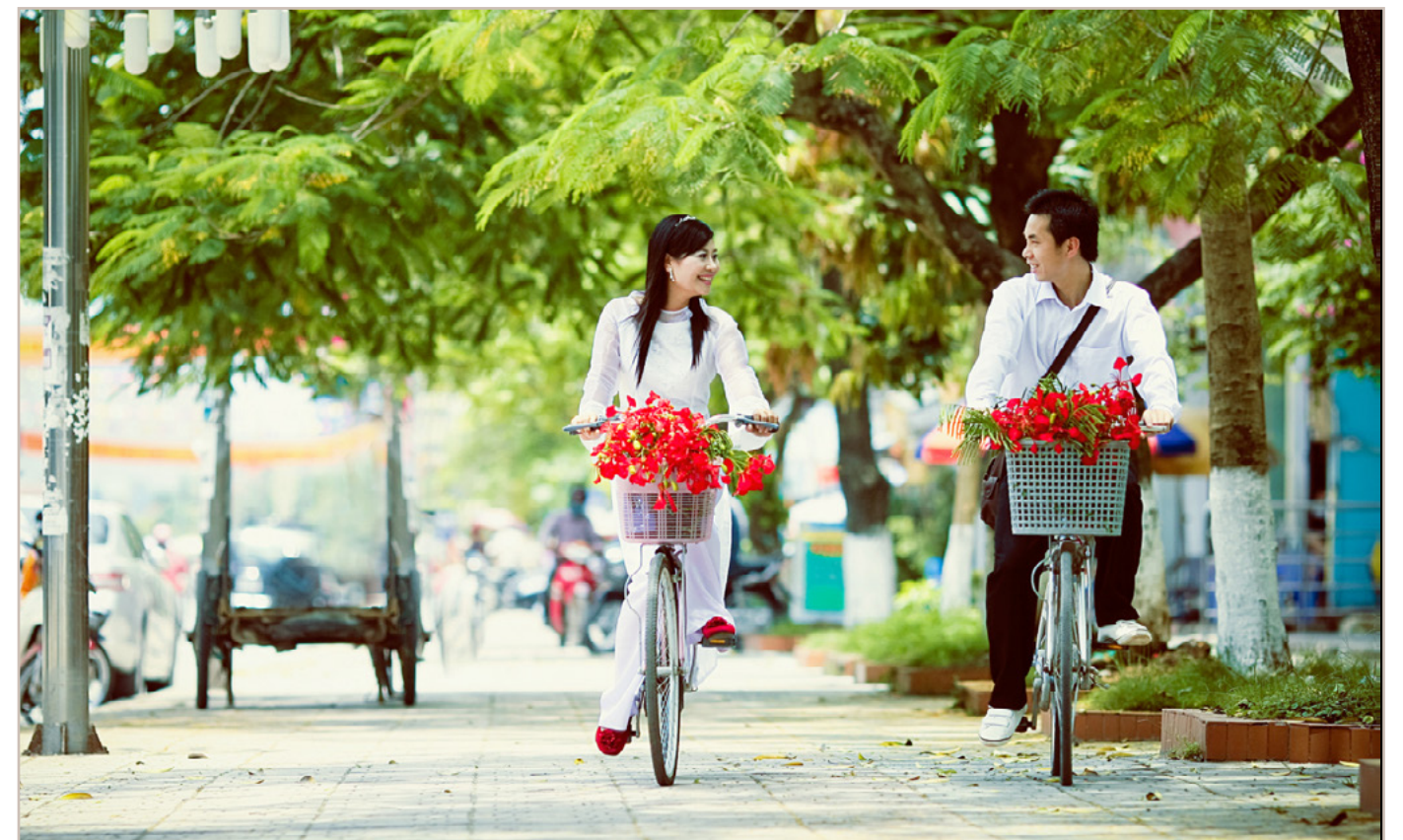
Như lá, như hoa,
như hàng cây đứng thẳng hiền hòa.
Vẫn...

Những mái ngói hoàng hôn,
Những chiều vàng rực rỡ
Tà áo ai bay, như những ngọn cờ.
Gốc me gầy cuối phố,
Anh đứng đợi...
Vẫn là em ngày trước - mắt
ướt, mi cong, tóc bồng, miệng nhỏ;
Liền thoảng, dòng dài chuyện thế gian.

Vẫn là anh, người cũ
Ngơ ngẩn vẫn vợ chuyện sách đèn
Ngờ nghe nghe chuyện thế gian!

Chẳng còn ta ngày cũ
nhưng đời vẫn chẳng qua ...

Vũ





KHI BÁC SĨ TRỊ BỆNH ĐĂNG TRÍ

Một người vẽ mặt lo lắng đi gặp bác sĩ để khám sức khỏe định kì.

Ông bác sĩ hỏi:

- Sức khỏe của ông vẫn bình thường chứ.
- Nói thật với bác sĩ là tôi dường như bị mắc bệnh đăng trí thì phải. Tôi không bao giờ chắc chắn là mình đã đậu xe ở đâu, hoặc đã trả lời thư chưa...
- Ông bác sĩ trầm ngâm một lúc rồi nhẹ nhàng nói:
- Thế thì ông trả tiền khám bệnh cho tôi trước đi.
- !?!

ĐỊNH NGHĨA

- Phần cứng của máy tính là gì ?
- Phần cứng là một phần của máy tính, nơi thường xuyên nhận được những cú đập vì lỗi của phần mềm.

GHÉP NÃO

Một anh nhà giàu bị bệnh về não đến gặp bác sĩ. Bác

sĩ bảo cần phải ghép não thì mới sống được. Anh này sẽ có ba nguồn để lựa chọn.

- Thứ nhất là phần não của chuyên viên lập trình, giá 10 triệu đồng.
 - Thứ hai, phần não của một giáo sư toán, giá 20 triệu đồng.
 - Cuối cùng là phần não của một bộ trưởng, giá 50 triệu đồng.
- Bệnh nhân thắc mắc "Sao não quan chức lại đắt thế?"
Bác sĩ trả lời: "Vì nó gần như còn mới".

TƯỜNG BỜ

Một cơ quan vừa đón giám đốc mới rất đẹp trai, các cô gái trong cơ quan đều ngắm nghía anh ta. Một hôm, anh ta đến gần cô nhân viên trẻ nhất và hỏi:

- Trưa nay cô có bận gì không?
- Cô gái hí hửng nói: - Dạ, không ạ, em không bận gì cả!
- Vậy cô hãy nghỉ ngơi cho khỏe, đừng có vùi đầu vào máy tính mà chơi game và chat mãi thế.

LỜI THÁCH THỨC CỦA CAO BỒI

Sau khi nốc một vại bia, chàng cao bồi thấy con ngựa của mình bị trộm mất.

Anh hét lớn trong tức giận:

- Nếu sau một vại bia nữa mà con ngựa của tao không xuất hiện, tao sẽ làm như khi tao ở Texas đấy!
- Lời đe dọa có tác dụng, lúc sau con ngựa đã được trả lại. Bồi bàn tò mò:
- Anh đã làm gì ở Texas vậy?
- Tao đi bộ về nhà.
- !?!





SỐ 07/2015

Ban Biên tập SPT Ngày Nay
Công ty CP Dịch vụ Bưu chính Viễn thông Sài Gòn (SPT)
10 Cô Giang, P. Cầu Ông Lãnh, Quận 1, TP.HCM

Email: bantinnoibo@spt.vn

Hoặc: tuyenltk@spt.vn

ĐT: 08 54040841

