

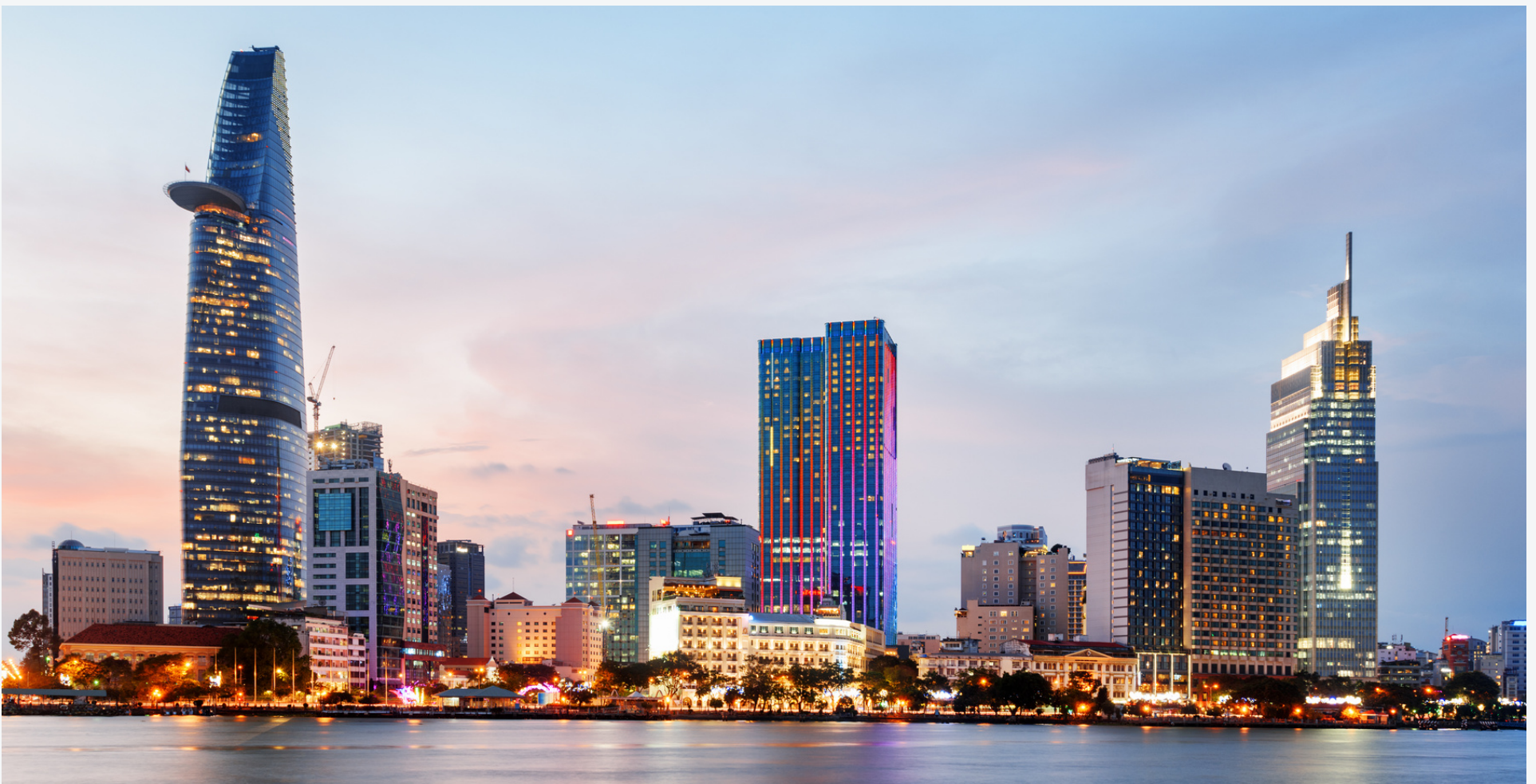
Doanh nghiệp của bạn đã thực sự sẵn sàng cho bước tăng trưởng tiếp theo?

Trong một thế giới kinh doanh đầy biến động, tăng trưởng không còn đến từ trực giác hay kinh nghiệm đơn thuần. Các lãnh đạo hôm nay cần nhiều hơn thế: sự rõ ràng để ra quyết định đúng, đúng lúc.

- Cơ hội thị trường tiếp theo nằm ở đâu?
- Phân khúc khách hàng nào sẽ dẫn dắt tăng trưởng trong 3-5-10 năm tới?
- Và đâu là “canh bạc chiến lược” xứng đáng để doanh nghiệp đầu tư ngay từ hôm nay?

Quantitative Market Sizing từ **Ipsos Strategy3** được thiết kế để trả lời chính xác những câu hỏi đó – và biến cơ hội tiềm ẩn thành tăng trưởng thực sự.

Strategy3 là công ty tư vấn chiến lược, marketing và đổi mới sáng tạo thuộc Ipsos, đã được Forbes vinh danh là một trong những Công ty Tư vấn Quản lý Tốt nhất Thế giới trong ba năm liên tiếp 2023, 2024 và 2025.



Khi thị trường ngày càng phức tạp, dữ liệu là lợi thế cạnh tranh

Khách hàng đang thay đổi nhanh hơn bao giờ hết. Những phân khúc mới liên tục hình thành, hành vi tiêu dùng dịch chuyển mạnh mẽ, còn đối thủ thì có thể xuất hiện từ những ngành hoàn toàn khác.

Trong bối cảnh đó, việc “ước lượng” cơ hội không còn đủ an toàn. Doanh nghiệp cần những con số đáng tin cậy để:

- Nhìn rõ quy mô thực sự của từng cơ hội thị trường
- Xác định điểm rơi nhu cầu trong tương lai
- Ưu tiên đúng đòn bẩy tăng trưởng có thể triển khai ngay

Giải pháp tạo nên khác biệt từ Ipsos Strategy3

Ipsos Strategy3 không đơn thuần cung cấp một báo cáo nghiên cứu. Chúng tôi mang đến một giải pháp chiến lược toàn diện, kết hợp:

- Các mô hình phân tích đã được kiểm chứng trên nhiều ngành,
- Dữ liệu người tiêu dùng cập nhật liên tục,
- Đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm, tư vấn chuyên môn để từ insights đến các hành động chiến lược.

Với nguồn dữ liệu độc quyền và benchmark đa thị trường, Ipsos Strategy3 mang lại góc nhìn khách quan và sâu sắc – giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro, loại bỏ thiên lệch và đầu tư đúng.



Câu chuyện tăng trưởng thực tế

Một chuỗi cà phê dẫn đầu tại Việt Nam, với mục tiêu mở rộng ngoài lĩnh vực cốt lõi, đã ứng dụng Quantitative Market Sizing để xác định các phân khúc giàu tiềm năng và định lượng cơ hội tăng trưởng.

Kết quả? Hai phân khúc kinh doanh mới được ra mắt thành công, giúp doanh nghiệp mở rộng thêm khoảng **30% quy mô thị trường mục tiêu**, đồng thời xây dựng **lộ trình tăng trưởng** rõ ràng và bền vững cho các năm tiếp theo.

Tăng trưởng bền vững bắt đầu từ những quyết định đúng ngay hôm nay.

Quantitative Market Sizing không chỉ giúp doanh nghiệp hiểu và đo lường độ lớn của thị trường, mà còn chỉ ra nên đầu tư vào đâu để tạo ra lợi thế dài hạn.

Doanh nghiệp của bạn đã sẵn sàng nắm bắt cơ hội và dẫn đầu thị trường chưa?

