

We Help People Work Better!

**Cùng nhau
Hướng tới một tương lai
tươi sáng!**



i-Aicon Viet Nam

13 đường số 3 Phường An Khánh Quận 2, TP. Hồ Chí Minh

Ms. Mei (Mai Trinh)
Sales Manager | Sales Section

Mobile: 0944.298.148

Web: <https://iaicon.com.vn>


Mail: Biz1@iaicon.com.vn


Chúng tôi mong muốn trở thành nhà cung cấp dịch vụ bán lẻ hàng tiêu dùng in laser đẳng cấp thế giới




Hiệu quả · Tối ưu · Thoải mái

CONTENT

-  **Giới thiệu về Aicon**

-  **Lý do tham gia cùng chúng tôi**

-  **Câu chuyện thành công**

Giới thiệu về Aicon

Nhà cung cấp sản phẩm và giải pháp in ấn, vật tư tiêu hao với tính toàn cầu, chuyên nghiệp, và nhân văn



Nhà cung cấp sản phẩm và giải pháp in ấn, vật tư tiêu hao với tính toàn cầu, chuyên nghiệp, và nhân văn.

Công ty TNHH Công nghệ iAicon Zhuhai

Thành lập: Năm 2006

Đã có 18 năm lịch sử thương hiệu

Vị trí: Quảng Đông, Zhuhai

Chúng tôi cam kết trở thành nhà cung cấp dịch vụ bán lẻ vật tư in laser hàng đầu thế giới.

- **Chúng tôi là:** Một trong số ít các công ty đa quốc gia luôn kiên định với chiến lược thương hiệu.
- **Chúng tôi là:** Thương hiệu quốc tế hiểu rõ nhất về thương hiệu, kênh phân phối, vận hành, quảng bá, truyền thông và hỗ trợ bán hàng địa phương.
- **Chúng tôi là:** Đội ngũ chuyên nghiệp tập trung sâu vào thị trường địa phương, giúp đối tác đối mặt với các cạnh tranh và thách thức, và liên tục nâng cấp sản phẩm và dịch vụ.
- **Chúng tôi là:** Đồng đội đáng tin cậy, sát cánh bên đối tác, chia sẻ mọi ngọt bùi, đảm bảo đối tác có lợi nhuận bền vững.
- **Chúng tôi là:** Thương hiệu quốc dân, tích cực hòa nhập vào địa phương, tôn trọng phong tục địa phương, phục vụ người dân và tạo việc làm.
- **Chúng tôi là:** Thương hiệu toàn cầu luôn xây dựng hệ sinh thái ngành cùng thắng, từ chối cạnh tranh ác ý với sản phẩm kém chất lượng và giá rẻ.

Lịch sử phát triển

2006

Zhuhai Yigao Printing Consumables Co., Ltd. (tiền thân của Tigermed) được thành lập, tập trung vào kinh doanh hộp mực từ trung cấp đến cao cấp ở thị trường nước ngoài và tạo ra thương hiệu i-AICON đầu tiên. Đồng thời, chúng tôi đảm nhận hoạt động kinh doanh OEM và cung cấp các dịch vụ chuyên sâu như ODM và OEM cho khách hàng nước ngoài.

2023

Bất chấp suy thoái kinh tế toàn cầu và bất ổn địa chính trị, hiệu quả hoạt động vẫn duy trì được mức tăng trưởng bền vững.

Nhiều tài khoản trực tiếp bao gồm FDI, ngân hàng và trường học, đồng thời mức độ nhận biết và uy tín về thương hiệu đã được cải thiện rất nhiều.

2022

Thành lập văn phòng tại Việt Nam, văn phòng bán hàng và dịch vụ Bắc Phi. Số lượng đại lý, đại lý thương hiệu i-AICON tăng lên 56. Phạm vi sản phẩm được mở rộng để bao gồm các phụ tùng máy in. Giành danh hiệu thành viên xuất sắc của Hiệp hội Công nghiệp Hàng tiêu dùng Chu Hải.

2021

Tiếp tục phát triển nhanh chóng và giúp đại lý iacon đã ứng phó và vượt qua cơn dịch bệnh toàn cầu, biến khủng hoảng thành cơ hội và đạt được mức tăng trưởng bất chấp xu hướng. Tiếp tục tăng trưởng nhanh, mô hình liên doanh nước ngoài đã đạt được những bước đột phá lớn về mọi mặt.

Lễ kỷ niệm 10 năm được tổ chức hoành tráng và "Sách trắng văn hóa doanh nghiệp" và "Sách trắng chiến lược Tiger" đã được phát hành tại lễ kỷ niệm.

2020

Chúng tôi đã giới thiệu một số lượng lớn nhân tài cao cấp (thành thạo nội địa hóa ở nước ngoài), đạt được mức tăng trưởng bất chấp dịch bệnh và đạt được những đột phá lớn về doanh số bán hàng.

Phòng Liên kết ở nước ngoài được nâng cấp thành Phòng Kinh doanh Đổi mới, chịu trách nhiệm hoàn toàn về việc phát triển hoạt động kinh doanh tại Việt Nam và Philippines. Sau khi trải qua thử thách thành công của dịch bệnh, các nhân viên đã đoàn kết lại và hiệu quả chiến đấu của toàn đội đã đạt đến một tầm cao mới.

2019

Lợi nhuận của công ty liên kết Philippine đã tăng lên đáng kể, một đội ngũ chuyên nghiệp tại địa phương đã được thành lập, đã đạt được bước đột phá lớn trong dịch vụ MPS và đã thâm nhập vào kênh KA chính thống, tích lũy kinh nghiệm phát triển thương hiệu này.

2018

Bộ phận kinh doanh liên doanh ở nước ngoài được thành lập và công ty liên doanh Philippines, dự án liên doanh đầu tiên, được thành lập và bắt đầu có lãi vào năm đó.

2007

i-AICON thâm nhập thành công vào thị trường Châu Âu và Nam Mỹ. Lexmark E120 do hãng tự thiết kế đã trở thành sản phẩm độc quyền và gây sốt trên thị trường vào thời điểm đó. Việc tham gia năm triển lãm cấp độ chuyên nghiệp và thăm hàng chục khách hàng trong ngành chuyên nghiệp cao cấp đã trở thành một chiến lược và năng lực quan trọng để tiếp thị.

2008

Maggie chính thức tham gia.

OKI đầu tiên trong ngành - OKI loại 9. Nó đã xác lập vị trí tiên phong của Tiger trong dòng sản phẩm OKI và giành được các cuộc đấu thầu lớn của chính phủ tại Hoa Kỳ và Tây Ban Nha. Đây là cột mốc quan trọng đầu tiên để Tiger cùng phát triển sản phẩm với khách hàng. Nó đã mở rộng dòng sản phẩm và mô hình hợp tác chuyên sâu cho ngành hàng tiêu dùng tương thích của Trung Quốc.

2009

Đồng sáng lập một nhà máy sản xuất hộp mực, bổ sung thêm một loạt hộp mực mới và bắt đầu con đường phát triển đa dạng. OEM cho các thương hiệu hạng nhất ở Úc, Đức, Hà Lan và Nam Phi, đồng thời đã tích lũy được năng lực chuyên môn trong việc tùy chỉnh cá nhân hóa cho khách hàng cao cấp.

2010

Vào ngày 6 tháng 11, tất cả các thành viên của công ty đã tham gia một buổi hòa nhạc từ thiện với hàng nghìn người hát và phát biểu tại Thượng Hải, đồng thời quyên góp tiền tại hội nghị. Đêm đó, người sáng lập Acco chính thức công bố phiên bản đầu tiên về tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị của công ty.

2011

Người sáng lập: Simone chính thức gia nhập và mang đến khái niệm kinh doanh trường tồn.

Đổi tên thành Zhuhai Tiger Technology Co., Ltd. Đề xuất khái niệm "lấy trái tim làm trung tâm", thương hiệu đã được nâng cấp thành i-AICON, đưa tinh hoa văn hóa doanh nghiệp vào thương hiệu và xây dựng hệ thống quản lý thương hiệu toàn diện bao gồm nhận dạng khái niệm, nhận dạng hành vi và nhận dạng hình ảnh.

Trong cùng năm đó, sản phẩm đã được xuất khẩu tới hơn 50 quốc gia và khu vực trên thế giới.

Hộp mực Tiger đã thâm nhập vào thị trường cao cấp Nhật Bản (chuỗi cửa hàng tiện lợi lớn nhất) và được khách hàng Nhật Bản đón nhận nồng nhiệt.

2012

Maggie dẫn đầu việc giới thiệu "Hệ thống tổ chức Changsong" và khám phá hệ thống nhân sự tổ chức của Tiger.

Bộ phận bán hàng được chia thành bốn khu vực: Châu Âu, Hoa Kỳ và Châu Phi, Châu Á - Thái Bình Dương và Nhật Bản, đồng thời áp dụng cơ chế đào tạo kinh doanh từng bước.

2013

Dòng sản phẩm đã được mở rộng để bao gồm hộp mực máy photocopy Xerox và Canon và các bộ phận trống, bước vào thời kỳ phát triển nhanh chóng và tăng gấp đôi hiệu suất.

Đã giúp một công ty niêm yết ở Ba Lan mở rộng dòng sản phẩm và ra mắt thương hiệu mới, giúp công ty này trở thành nhà bán hộp mực số một ở Ba Lan.

2014

Hỗ trợ sự chuyển đổi nhanh chóng của các đại lý i-AICON Mexico và trở thành nhà cung cấp hàng tiêu dùng tương thích số 1 ở Mexico chỉ sau một năm.

Đã giúp các đại lý i-AICON của Lithuania chuyển đổi từ đại lý ban đầu sang kinh doanh các nhãn hiệu hàng tiêu dùng tương thích và trở thành thương hiệu hàng đầu đất nước trong vòng hai năm.

2015

Sản phẩm được xuất khẩu sang hơn 80 quốc gia và khu vực. Phát triển thành công 27 đại lý thương hiệu i-AICON.

2016

Acco bắt đầu triển khai hệ thống quản lý kinh doanh chiến lược sau khi tham gia khóa đào tạo khái niệm chiến lược STM.

2017

Sự ra đời của đội ngũ quản lý cố vấn SNP đã nâng cao đáng kể tính chuyên nghiệp và khả năng thực hiện chiến thuật tác chiến của Tiger.

i-AICON đã phát triển lên 37 đại lý thương hiệu toàn cầu.



GIÁ TRỊ TẦM NHÌN SỨ MỆNH

Sứ Mệnh

Giúp cho văn phòng làm việc hiệu quả hơn, lành mạnh hơn và thú vị hơn!

Tầm nhìn

Trở thành một doanh nghiệp có nhân viên hạnh phúc, được người khác tôn trọng, là doanh nghiệp hàng đầu thế giới và trường tồn theo thời gian.

Giá Trị

Chân thành, Chăm chỉ, Đổi mới, Vị tha, Khoan dung, Kiên trì

Thương hiệu quốc tế & Chuyên gia địa phương



Acco
CEO

Simone
Co-Founder

Maggie
Co-Founder

We Have...

1 Đội ngũ lãnh đạo cốt lõi hàng đầu

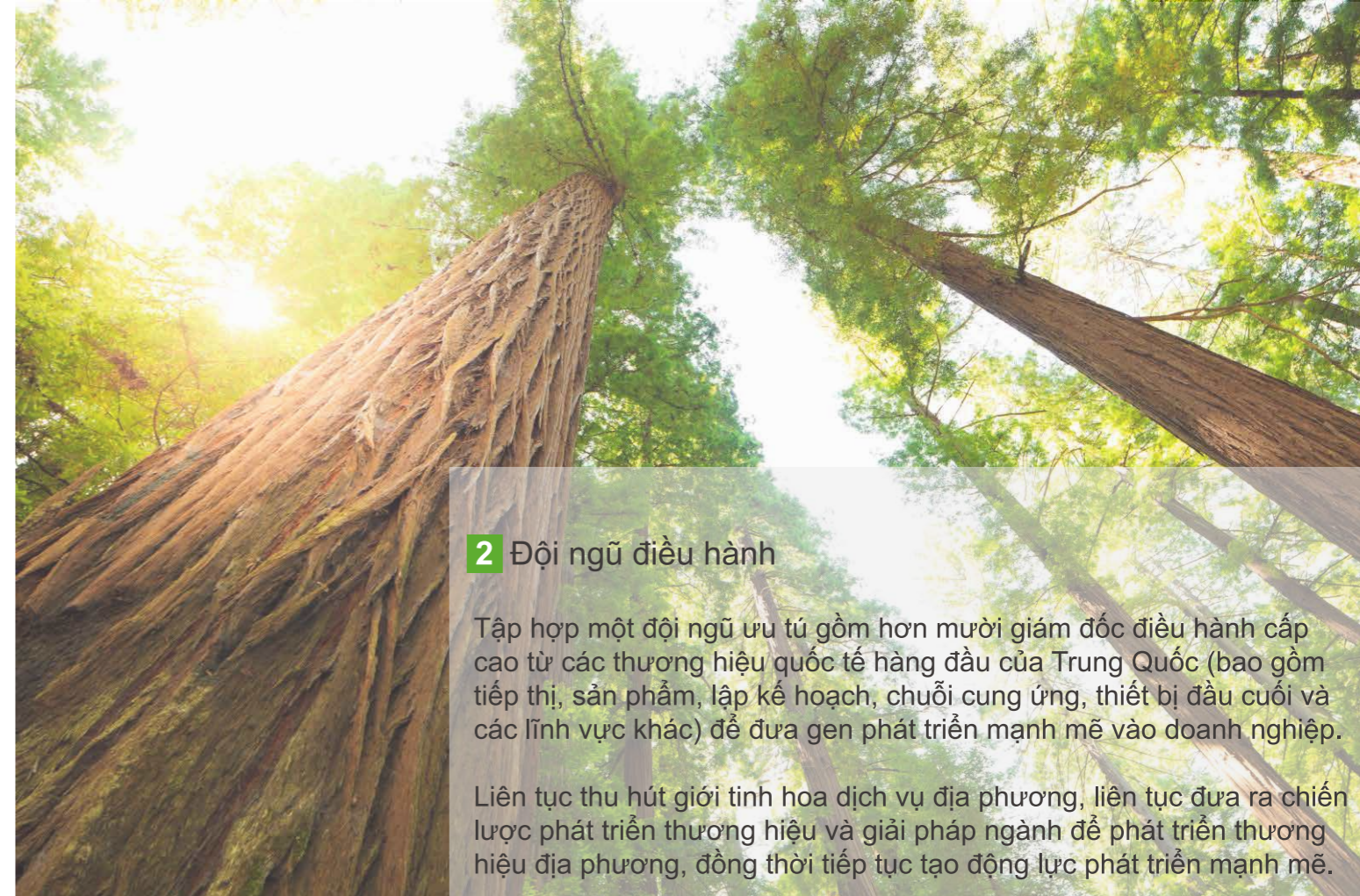
CEO: Acco, MBA của Đại học New South Wales, Úc, với hơn 18 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng thương hiệu, quản lý và tiếp thị toàn cầu. Ông từng giữ chức vụ giám đốc xuất khẩu của một nhà sản xuất hàng tiêu dùng có thương hiệu hàng đầu ở Zhuhai và chịu trách nhiệm về chuỗi công nghiệp.

Người đồng sáng lập: Simone, người Úc gốc Hoa, là một trong những người tiên phong đầu tiên trong lĩnh vực thương mại xuất nhập khẩu ở Trung Quốc. Bà có hơn 20 năm kinh nghiệm thực tế trong lĩnh vực buôn bán hợp mược và vật tư in ấn xuyên biên giới. để xây dựng "sản phẩm + tài năng + kênh" cho trình điều khiển phát triển đa động cơ.

Chúng tôi có các kỹ sư sản phẩm cao cấp, những người nắm vững công nghệ và R&D ngoại vi của ngành.

Chuyên gia tổ chức Huawei.

We help people work better!



2 Đội ngũ điều hành

Tập hợp một đội ngũ ưu tú gồm hơn mười giám đốc điều hành cấp cao từ các thương hiệu quốc tế hàng đầu của Trung Quốc (bao gồm tiếp thị, sản phẩm, lập kế hoạch, chuỗi cung ứng, thiết bị đầu cuối và các lĩnh vực khác) để đưa gen phát triển mạnh mẽ vào doanh nghiệp.

Liên tục thu hút giới tinh hoa dịch vụ địa phương, liên tục đưa ra chiến lược phát triển thương hiệu và giải pháp ngành để phát triển thương hiệu địa phương, đồng thời tiếp tục tạo động lực phát triển mạnh mẽ.

3 Xương sống cốt lõi cấp trung + đội ngũ dịch vụ chuyên nghiệp

Hàng chục tinh hoa thương mại xuyên quốc gia đã hoạt động trong ngành hơn mười năm cung cấp cơ chế phản hồi 24/7.

4 24 năm tập trung vào R&D hợp mược và tích lũy công nghệ

Đội ngũ trụ cột R&D và công nghệ sản phẩm chuyên nghiệp, dẫn đầu ngành mang lại khả năng cạnh tranh cốt lõi cho sự phát triển lâu dài của công ty.

Cung cấp các dịch vụ MPS khác biệt dựa trên thực tế địa phương

5 Những lợi thế của ngành công nghiệp hoàn chỉnh, hệ thống học thuật và nghiên cứu cũng như việc trao quyền cho hệ thống mang lại các dịch vụ MPS có tính cạnh tranh cao và khác biệt.

Hỗ trợ khách hàng tạo khả năng cạnh tranh toàn diện so với sản phẩm gốc

6 Nuôi dưỡng ý thức cao về sứ mệnh, bổ sung năng lực của nhau, duy trì lợi nhuận và thúc đẩy toàn diện hệ thống vận hành thương hiệu bản địa hóa, xây dựng khả năng chống rủi ro, tạo lợi nhuận bền vững và có thể so sánh với sức mạnh tổng thể và sức mạnh của Concorde ban đầu.

Viện nghiên cứu hạng nhất

7 Chúng tôi có đội ngũ cố vấn điều hành từ các công ty Fortune 500 như Huawei, Alibaba và Seven&11, cũng như đội ngũ cố vấn hàng đầu đến từ Nhật Bản, Đài Loan và Châu Âu để cung cấp các kế hoạch trung và dài hạn bao gồm thương hiệu, sản phẩm, xây dựng nhân tài, và hoạt động cục bộ.

Sản phẩm

Mực in, ribbon, linh kiện

chuyên nghiệp



Sản phẩm chuyên nghiệp và Nhà cung cấp dịch vụ giải pháp



Hiệu quả hơn:
Nhiều trang in hơn, mô hình hoàn chỉnh, thông số kỹ thuật phong phú, cài đặt dễ dàng, khả năng thích ứng của máy và nâng cao hiệu quả văn phòng;



Dễ chịu hơn:
Đầu ra hiệu quả, lành mạnh, sống động như thật và tuyệt đẹp mang lại trải nghiệm in ấn dễ chịu.

Chuyên nghiệp hơn:
Chi phí in một tờ thấp, chất lượng in cao, mịn không kẹt giấy, hình ảnh và văn bản rõ ràng, màu sắc mới;



Khỏe mạnh hơn:
Sáu chứng nhận chính, nhiều bảo vệ môi trường (nguyên liệu thô xanh và có thể tái chế) và chú ý đến sức khỏe in ấn từ nguồn đến khi sử dụng;



Lấy hộp mực làm cốt lõi, chúng tôi cung cấp các sản phẩm và giải pháp vật tư in ấn văn phòng chuyên nghiệp hơn, hiệu quả hơn, lành mạnh hơn và thú vị hơn dựa trên nhu cầu cục bộ của các tình huống ứng dụng khác nhau.

Về chất lượng sản phẩm, sản phẩm của chúng tôi có chất lượng in tốt, độ ổn định liên tục, tỷ lệ lỗi thấp, kết hợp sản phẩm tuyệt vời, ra mắt sản phẩm mới nhanh chóng và các điểm bán hàng độc đáo.

Khả năng lập lại nhanh chóng, liên tục tối ưu hóa và liên tục ra mắt sản phẩm mới.



i-AICON nhà máy



Kho nguyên liệu

Sử dụng kho nhiệt độ ổn định để giữ nhiệt độ và độ ẩm của môi trường bảo quản ổn định nhằm đảm bảo chất lượng mực in



Thử nghiệm R&D

Có hơn 200 thiết bị kiểm tra, bao gồm các mẫu cổ điển, mẫu bán chạy, máy photocopy, máy in mới, v.v. của nhiều thương hiệu khác nhau, đảm bảo sản phẩm phù hợp hoàn hảo.



Dây chuyền sản xuất tự động

- Dây chuyền sản xuất tự động
- Sản xuất hiệu quả
- Đảm bảo chất lượng ổn định



Câu chuyện thương hiệu

Giúp khách hàng ở các quốc gia Vành đai và Con đường giảm chi phí sử dụng hàng tiêu dùng gốc

Khởi nghiệp

Trong 18 năm qua, chúng ta đã gặp nhiều khó khăn, khủng hoảng, nhưng với sự hỗ trợ của các đối tác tại 127 quốc gia trên thế giới, chúng ta đã kiên trì. Không ngừng lặp lại về tay nghề và chất lượng cũng như cải thiện dịch vụ, chúng tôi đã đạt đến điểm này.

Liên tục nâng cao tay nghề và chất lượng, đồng thời cải thiện dịch vụ.

18 năm

Trong 18 năm qua, chúng ta đã gặp nhiều khó khăn, khủng hoảng, nhưng với sự hỗ trợ của các đối tác tại 127 quốc gia trên thế giới, chúng ta đã kiên trì. Không ngừng lặp lại về tay nghề và chất lượng cũng như cải thiện dịch vụ, chúng tôi đã đạt đến điểm này.

Chúng tôi vẫn sẽ giữ vững nguyện vọng ban đầu của mình và tiếp tục tiến về phía trước

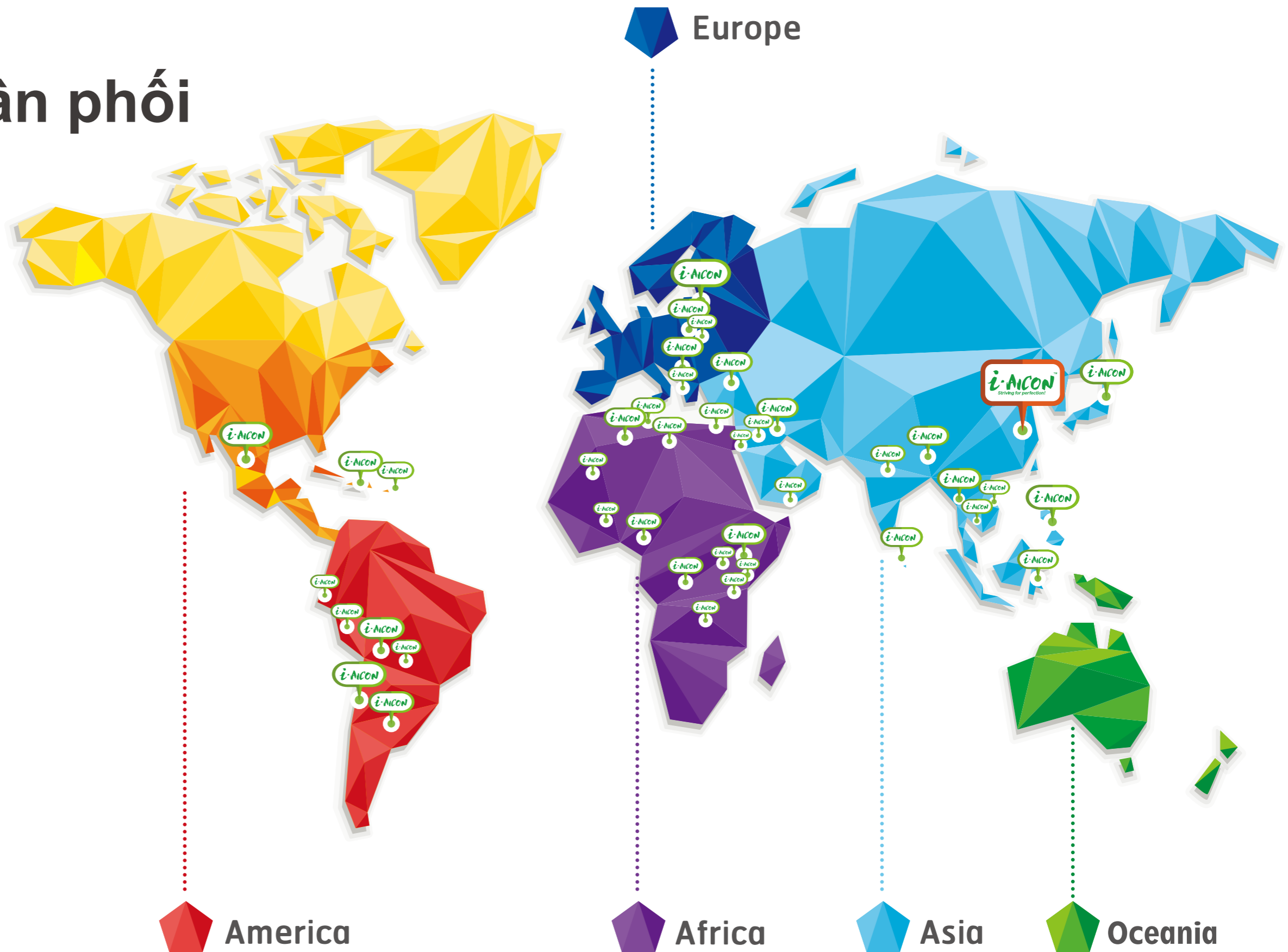
tương lai

18 năm đã trôi qua nhưng ý định ban đầu không hề thay đổi và những thành quả đạt được vẫn đơm hoa kết trái. Các đối tác trên toàn thế giới đồng tình sâu sắc với quan điểm của chúng tôi và giúp chúng tôi phục vụ hàng nghìn người dùng. Trong tương lai, chúng ta vẫn sẽ giữ vững nguyện vọng ban đầu và tiếp tục tiến về phía trước

i-AICON

Bản đồ phân phối 2024

- | | |
|--|---|
|  Vietnam |  Mexico |
|  Myanmar |  Ecuador |
|  Saudi Arabia |  Chile |
|  Turkey |  Argentina |
|  Yemen |  Dominica |
|  Kuwait |  Bolivia |
|  Lebanon |  Paraguay |
|  Azerbaijan |  Venezuela |
|  Syria |  Colombia |
|  Tunisia |  Costa Rica |
|  Egypt |  Peru |
|  Algeria |  Bulgaria |
|  Mali |  Lithuania |
|  Tanzania |  Romania |
|  Nigeria |  Slovakia |
|  South Africa |  Slovenia |
|  Libya |  Serbia |
|  Ethiopia |  Albania |
|  Burkina Faso |  Philippines |
|  Morocco |  Indonesia |
|  Guinea |  Bangladesh |
|  Cameroon |  Pakistan |
| |  Cambodia |



Danh tiếng và bằng cấp

Chúng tôi đã nỗ lực rất nhiều dựa trên trải nghiệm của người dùng và tuân thủ khái niệm về sản phẩm cuối cùng. Cung cấp các sản phẩm và giải pháp vật tư in ấn hiệu quả hơn, lành mạnh hơn và thú vị hơn cho người dùng trên toàn thế giới.



*Đứng đầu về tổng lượt bình chọn



*Thứ ba về tổng số phiếu bầu



Sau mười tám năm làm việc chăm chỉ, chúng tôi đang từng bước phát triển.





Tham gia cùng chúng tôi

Nếu bạn mong muốn:

- Trở thành một trong ba nhà cung cấp vật tư in ấn hàng đầu tại địa phương.
- Đầu tư thấp, lợi nhuận cao và khả năng duy trì lợi nhuận lâu dài.
- Liên tục tăng trưởng lợi nhuận.
- Nổi bật trong môi trường cạnh tranh khốc liệt.
- Tận dụng một thương hiệu đang phát triển nhanh chóng.

Join
US

Chúng tôi cùng bạn xây dựng một thương hiệu được người dân địa phương tôn trọng

Chúng ta là đồng đội

Chúng ta chia sẻ thành công và niềm vui.

Chúng ta là đối tác chiến lược

Chúng ta hợp tác chặt chẽ, sánh vai cùng nhau chinh phục mọi thách thức.

Chúng ta cùng nhau:

- Làm cho công việc văn phòng trở nên hiệu quả hơn, khỏe mạnh hơn và thoải mái hơn.
- Phát triển và nâng cấp sản phẩm và dịch vụ, mang lại lợi ích cho hàng triệu người dùng.
- Xây dựng mạng lưới bán hàng và tạo dựng các mô hình kinh doanh mới.
- Không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động và chất lượng dịch vụ.
- Xây dựng một thương hiệu mang tầm quốc tế.



Khu vực đầu tư



Mục tiêu đầu tư

Đại lý toàn quốc:

Định nghĩa: Một đại lý thương hiệu được chỉ định bởi một quốc gia trong khu vực. Đây là một doanh nghiệp có nền tảng và kênh thuộc sở hữu nhà nước tại địa phương, hoạt động trong lĩnh vực vật tư in ấn, thiết bị văn phòng và các hoạt động kinh doanh ngoại vi. Nó mong muốn được phát triển lên một tầm cao mới và trở thành công ty dẫn đầu thị trường.



Yêu cầu nhượng quyền

- 01 Có cấu trúc thị trường, tầm nhìn và nhận thức về thương hiệu tốt, mục tiêu và tầm nhìn phát triển rõ ràng
- 02 Có mạng lưới cung cấp vật tư in ấn và các kênh liên quan đến văn phòng, đồng thời rất thông thạo các hình thức thị trường địa phương cũng như mối quan hệ cung cầu.
- 03 Nó có sức mạnh tài chính tốt, sức mạnh hoạt động, sức mạnh kho bãi và phân phối, cũng như tín dụng và kết nối địa phương tốt, đồng thời có thể thực hiện hiệu quả hoạt động phân phối của thương hiệu, chính sách và hoạt động tiếp thị.
- 04 Có năng lực quản lý tương đối có hệ thống, bao gồm quản lý tổ chức, quản lý kho bãi, quản lý quỹ, quản lý khách hàng, v.v.
- 05 Hoạt động chính trực và tuân thủ pháp luật, có tư duy hợp tác đôi bên cùng có lợi, sẵn sàng đối mặt với thử thách và cùng nhau giải quyết khó khăn



Quy trình nhượng quyền

Giúp bạn trở thành top ba tại thị trường địa phương!

Cung cấp một thương hiệu toàn cầu và một mô hình lợi nhuận hoàn chỉnh, Đảm bảo rằng các đại lý và nhà phân phối thương hiệu trở thành top ba tại thị trường địa phương.

Các mô hình kinh doanh phù hợp và hợp lý để đảm bảo đầu tư sinh lời!

Hỗ trợ xây dựng thương hiệu, phát triển kênh, phương tiện quảng cáo, hoạt động tiếp thị, mạng lưới dịch vụ, quản lý kho hàng, v.v.

Chi phí đầu tư thấp, thu hồi vốn và lợi nhuận nhanh chóng, vận hành không căng thẳng và khả năng sinh lời bền vững mạnh mẽ!

Tại sao Chọn Aicon

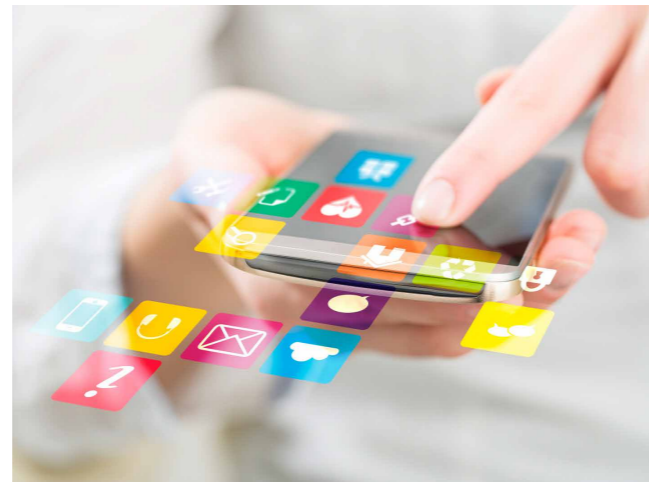
Lợi thế thương hiệu



Lợi thế thương hiệu

- Thương hiệu vật tư in ấn hàng đầu quốc tế.

Sau hơn mười năm tích lũy, chúng tôi đã thực hiện chiến lược toàn cầu hóa thương hiệu và hoạt động kinh doanh của chúng tôi bao phủ hơn 120 quốc gia và khu vực trên thế giới. Chúng tôi đã liên tục giành được sự công nhận cao và khen ngợi nhất quán từ người dùng và đối tác.



Lợi thế giao tiếp

Ảnh hưởng rộng rãi - đưa tin chính xác về các ngành cụ thể, người dùng cụ thể, phương tiện truyền thông trực tuyến, ngoài trời và khác.



Lợi thế kênh

Năng lực phát triển mạnh mẽ - Cung cấp các mô hình phát triển kênh đa dạng để đảm bảo khả năng cạnh tranh kênh từ điểm này đến điểm khác, trực diện và cạnh tác mạnh mẽ, thâm canh từ đầu đến cuối.



Lợi thế chuyên môn

Mức độ công nhận cao - nó đã được khách hàng trong các ngành cụ thể như chính phủ (dịch vụ bưu chính, điện), ngân hàng, bệnh viện và người tiêu dùng đại chúng ở Nhật Bản, Đức, Mexico, Philippines, Việt Nam, Bulgaria, Ai Cập, Litva và các quốc gia khác công nhận và các vùng.



Ưu điểm dịch vụ

Hệ thống toàn diện - cung cấp các dịch vụ hệ thống bao gồm thương hiệu, sản phẩm, tích hợp trực tuyến và ngoại tuyến, xây dựng tiêu chuẩn thiết bị đầu cuối, quản lý kho bãi và các hệ thống khác.

Ưu điểm chính sách

Năm lợi thế chính sách chính - hợp tác để đạt được kết quả đôi bên cùng có lợi và tạo dựng mối quan hệ tốt



Chính sách toàn cầu hóa thương hiệu:

Hợp tác với các đối tác toàn cầu để sao chép và chia sẻ các hoạt động thành công và cùng nhau xây dựng hình ảnh thương hiệu toàn cầu.



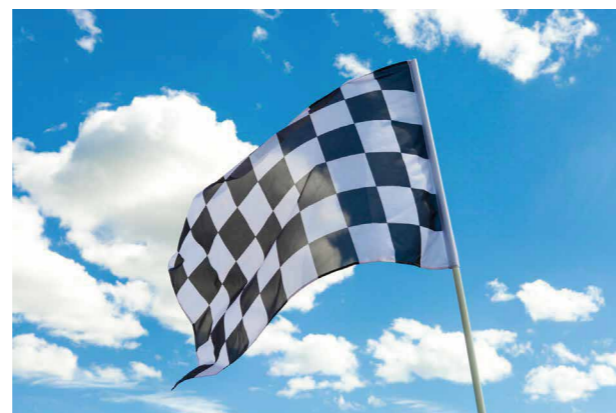
Chính sách nâng cao hiệu quả hoạt động:

Thường xuyên đưa ra các chính sách hỗ trợ cho cửa hàng và các sản phẩm thương mại điện tử



Chính sách nội địa hóa sản phẩm:

Kết hợp với thông tin thị trường toàn diện, chúng tôi cung cấp các sản phẩm có thể bán được trên thị trường, các sản phẩm nhắm đến các kịch bản ứng dụng địa phương, với kiểu dáng hoàn chỉnh và chức năng hoàn hảo để đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường.



Chính sách giảm áp suất vận hành:

Cung cấp các chính sách điều hành và bán hàng khác nhau để giảm cơ bản áp lực vận hành.



Chính sách chuyên nghiệp hóa dịch vụ:

Thường xuyên tổ chức đào tạo trực tuyến các kỹ năng chuyên môn cho đội ngũ bán hàng, hậu mãi, kỹ thuật để nâng cao khả năng phản ứng nhanh.

Lợi thế kinh doanh



Bốn lợi thế hoạt động chính - đảm bảo hoạt động bình thường và có trật tự, đồng thời thu hồi vốn và lợi nhuận nhanh chóng!

Cung cấp hoạt động và bảo vệ độc quyền:

Hoạt động độc quyền trong khu vực, giá cả thống nhất, hình ảnh thống nhất, đảm bảo giá cả, đảm bảo tỷ suất lợi nhuận và loại bỏ căn bản nguy cơ nhằm lẫn về giá.

Phản hồi nhanh:

President Express đảm bảo đáp ứng nhanh chóng trong mọi khía cạnh cung ứng và hậu cần, giảm thiểu thời gian giao hàng.

Đảm bảo chất lượng:

Chúng tôi áp dụng công nghệ sản xuất và sản xuất hạng nhất, kiểm soát chặt chẽ chất lượng, cung cấp các sản phẩm chất lượng cao, hiệu quả, thân thiện với môi trường và tốt cho sức khỏe, đồng thời bảo vệ hiệu quả quyền và lợi ích cốt lõi của các bên nhận quyền và đại lý.

Dịch vụ toàn diện:

Cung cấp đào tạo có hệ thống về kỹ năng bán hàng, kiến thức sản phẩm, dịch vụ hậu mãi, v.v. để đảm bảo rằng các bên nhận quyền và đại lý có thể bước vào tình huống đầu tư sinh lời tốt trong thời gian ngắn nhất.

Tàu tốc hành President

Trao đổi trực tiếp với tổng thống



Chủ tịch: Acco

Thư: acco@iaicon.com

Điện thoại: +86 756 3369100

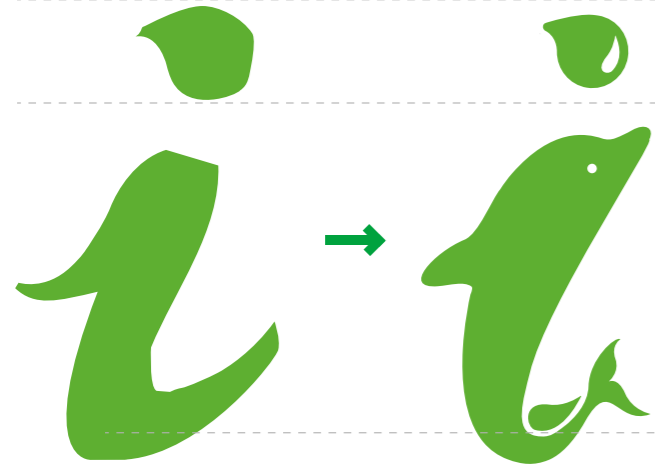


Cỏ bốn lá

Truyền tải văn hóa doanh nghiệp và thống nhất hình ảnh trực quan
Biểu tượng của hy vọng, niềm tin, tình yêu và may mắn

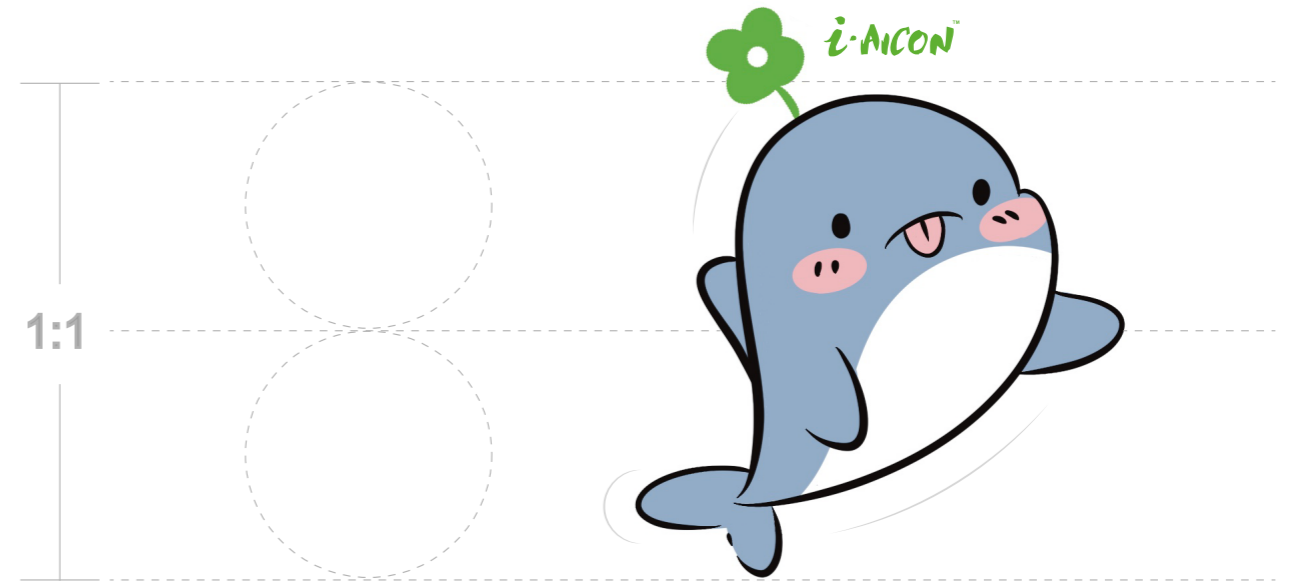
Cá heo

Áp dụng biểu tượng công ty iAicon (cá heo)
Tăng cường nhận dạng người dùng



sự tiến hóa biểu tượng

Thiết kế hình ảnh IP



Cỏ bốn lá

văn hóa công ty
Biểu tượng của hy vọng, niềm tin, tình yêu, Andrew Reference

Cá heo

PT Edi•A biểu tượng công ty (cá heo)
tăng cường nhận diện thương hiệu

Biểu tượng cảm xúc có nguồn gốc





Năm lợi ích hỗ trợ chính

Hỗ trợ phát triển thị trường - Đảm bảo lợi nhuận đầu tư và giá trị lợi nhuận tối đa! !

- 01**
- Hỗ trợ chia sẻ kinh nghiệm: Hợp tác với các đối tác toàn cầu để sao chép và chia sẻ kinh nghiệm thành công
 - Hỗ trợ phát triển kênh: Phối hợp với các đối tác để phát triển và quản lý kênh phụ
 - Hỗ trợ phát triển sản phẩm: Kết hợp với thông tin thị trường đầu cuối, cung cấp các sản phẩm có thể bán được trên thị trường cho các kịch bản ứng dụng địa phương nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường
 - Hỗ trợ đào tạo chuyên môn: Thường xuyên tổ chức đào tạo kỹ năng chuyên môn cho nhân viên bán hàng, hậu mãi và kỹ thuật để nâng cao khả năng phản ứng nhanh
 - Hỗ trợ chính sách bán hàng: Cung cấp nhiều chính sách điều hành và bán hàng khác nhau nhằm giảm căn bản áp lực vận hành
 - Hỗ trợ tiếp thị: Xây dựng chính sách tiếp thị cho các kịch bản ứng dụng ở các kênh và thị trường khác nhau

Hỗ trợ khuyến mãi - Giúp nắm bắt đỉnh cao chỉ huy của thị phần!

- Khuyến mại có mục tiêu dành cho khách hàng thuộc các ngành nghề cốt lõi
- Quảng bá thông qua các nền tảng và kênh khác nhau
- Khuyến mãi hấp dẫn
- Khuyến mãi phòng thủ phân công sản phẩm cạnh tranh
- Khuyến mãi bùng nổ hàng tồn kho
- Kết hợp với các chương trình khuyến mãi địa phương vào mùa thấp điểm và cao điểm
- Khuyến mại mừng khai trương, cửa hàng
- Khuyến mãi dịp lễ



Hỗ trợ công cụ thị trường - Truy cập trực tiếp tới người dùng để đạt được khả năng vượt qua các đường cong!

- Cung cấp các công cụ bán hàng: bao gồm áp phích, tài liệu quảng cáo (đầu tư, xây dựng thương hiệu), thành công Các trường hợp thành công, v.v.
- Cung cấp các công cụ khuyến mãi: bao gồm quà tặng, mã giảm giá, .
- Cung cấp các công cụ quảng cáo: bao gồm tài liệu video sản phẩm, video quảng bá thương hiệu, v.v.
- Cung cấp đạo cụ trưng bày: bao gồm hộp đựng cụ, quần áo, kệ trưng bày, hộp đựng và đảo vv.

Hỗ trợ truyền thông thương hiệu - Xây dựng phạm vi phủ sóng toàn diện từ máy bay, không gian cho đến phương tiện truyền thông trực tuyến!

- Trụ sở chính + hợp tác khu vực để thực hiện truyền thông mới và hỗ trợ khác
- Hỗ trợ từ các tạp chí, phương tiện truyền thông, triển lãm, diễn đàn trong ngành, v.v.
- Hỗ trợ chương trình đặt hàng hội chợ, hội nghị đại lý, hợp báo...

Hỗ trợ kỹ thuật và dịch vụ - Chuyên nghiệp và tập trung, cùng nhau tạo dựng một tương lai tốt đẹp hơn!

- Cung cấp dịch vụ xây dựng hệ thống.
- Hệ thống quản lý người dùng CRM.
- Cung cấp hỗ trợ dịch vụ kỹ thuật sản phẩm toàn diện, bao gồm hướng dẫn kỹ thuật và chương trình đào tạo.

Các dự án thành công



Chỉ hiển thị một số trường hợp

IAICON tại Việt Nam

◆ Bối cảnh nhượng quyền:

i-AICON Việt Nam là công ty con thuộc sở hữu hoàn toàn của IANCON tại Việt Nam. Công ty có 10 nhân viên (5 nhân viên bán hàng, 3 nhân viên kỹ thuật, 1 nhân viên hành chính và 1 nhân viên tài chính) và vẫn đang mở rộng. Từ năm 2022, doanh nghiệp đã phủ sóng nhiều tỉnh thành phía Nam Việt Nam. Doanh số của sản phẩm cốt lõi là hộp mực A4 đã từ gần 0 trở thành sản phẩm nổi tiếng, có độ phủ thị trường rộng nhất.

i-AICON Việt Nam phục vụ cho nhiều tổ chức lớn trong nước, bao gồm các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp có vốn nước ngoài, ngân hàng, trường học, bệnh viện, các bộ, cơ quan chính phủ và các khách hàng đa dạng khác như VNVC, Vietcombank, Vinamilk, Shinhan,...

i-AICON Việt Nam hiện có đầy đủ các loại hộp mực máy in A4, các sản phẩm mực in, vật tư và phụ kiện máy photocopy A3, hộp mực, mực in, ribbon,... Trong số đó, hộp mực chip mã hóa, phụ kiện máy photocopy A3 và các sản phẩm máy in phun thương mại có lợi thế về chất lượng và tài nguyên hàng đầu.

◆ i-Định hướng phát triển của AICON Việt Nam:

i-AICON Việt Nam mô hình kinh doanh hiện tại là cung cấp các giải pháp in tích hợp cho người dùng doanh nghiệp cuối cùng. Sau hơn 2 năm thâm dò, công ty đã tích lũy được kinh nghiệm phong phú về bán sản phẩm và dịch vụ khách hàng, đồng thời có một bộ giải pháp hoàn thiện cho nhiều kế hoạch in ấn khác nhau.

Khi tầm ảnh hưởng thị trường của thương hiệu tiếp tục mở rộng, i-AICON Việt Nam hy vọng sẽ khôi phục lại lợi thế về sản phẩm và kênh của mình, đồng thời tìm được các đối tác đại lý cùng chí hướng để cùng nhau chiến đấu,

nhằm đạt được vị trí đầu tiên về thị phần sản phẩm A4, nhằm đạt được mục tiêu chiến lược Mục tiêu độc quyền và thống trị toàn bộ ngành công nghiệp địa phương cũng dẫn dắt các đối tác đại lý của mình cùng nhau xây dựng một thương hiệu bằng lợi nhuận, danh tiếng và doanh số, từ đó đưa ngành phát triển lành mạnh.

◆ Cách đảm bảo thực hiện:

- Kết hợp các sản phẩm chất lượng cao từ tất cả các nhãn hiệu và dòng sản phẩm, đồng thời cùng xây dựng các tiêu chuẩn sản phẩm.
- Kết nối các nhóm địa phương, hỗ trợ các đại lý và kích hoạt các nguồn lực của kênh, sàng lọc khách hàng chất lượng cao và khám phá giá trị thương hiệu cũng như nhu cầu thị trường.
- Cùng nhau xây dựng hệ thống giá phân phối và kế hoạch đầu tư ở các cấp để đảm bảo tỷ suất lợi nhuận ở các cấp.
- Sản xuất các sản phẩm quảng bá thương hiệu địa phương, tài liệu, khuyến mãi và các hỗ trợ khác để thúc đẩy doanh số bán hàng ngoại tuyến.
- Dựa trên những hiểu biết sâu sắc về người dùng và mô hình kinh doanh trong các ngành then chốt, chúng tôi cung cấp chiến lược giải pháp tổng thể về “máy móc + vật tư tiêu hao” để tạo ra lợi nhuận bền vững.
- Cung cấp chứng thực chất lượng cao cấp của sản phẩm để đảm bảo uy tín thương hiệu và thực hiện giá khép kín cũng như nâng cao nhận thức về thương hiệu.

◆ Tương lai dự kiến:

Chỉ trong vòng 5 năm, thương hiệu IAICON đã trở thành ông vua sản xuất tài liệu tại thị trường Việt Nam, giữ vững vị trí A3 và trở thành thương hiệu mạnh về mọi chủng loại, thương hiệu A4.



Các kênh ở mọi cấp độ đều đạt được tỷ suất lợi nhuận lý tưởng và tỷ trọng sản phẩm trong các kênh hiện có đã tăng lên nhanh chóng. Kết hợp với chiến lược giải pháp tổng thể "máy + vật tư tiêu hao", chúng tôi sẽ khôi phục nguồn lực người dùng hiện có trong ngành và hình thành khả năng cạnh tranh tốt hơn.

Khát vọng vươn xa trong tương lai

Danh sách khách hàng thân thiết

 Vietcombank VCB	 Vinamilk	 CEP	 Shinhan Bank
 PETROLIMEX	 TUV Sud	 SAIGON EYE HOSPITAL	 VNVC Vietnam Vaccine JSC
 Ton Duc Thang University	 UNI-PRESIDENT	 Bệnh Viện Hoàn Mỹ Thủ Đức Hoan My Hospital	 Imexpharm
 Sunworld	 Đại học Công nghệ Tp.HCM Hutech	 Mobifone	If you have any cooperation intention, please contact us....





mua sắm SM, cũng như chuỗi thương hiệu CNTT nổi tiếng trong nước OTAGON (>200 chi nhánh), chuỗi cửa hàng sách quốc gia về văn hóa và giáo dục nổi tiếng trong nước (hơn 240 chi nhánh) và biểu hiện, (Với hơn 100 chi nhánh), doanh số bán hàng của nó đã tăng gấp đôi sau hai năm và lợi nhuận ròng của nó đã lớn hơn 40% trong hai năm liên tiếp. Nó đã đạt được lợi nhuận ngay cả trong thời gian đất nước bị đóng cửa. .

Sau khi hợp tác với i-AICON, lợi nhuận đã tăng lên hàng năm và phạm vi dịch vụ và mô hình có nhiều lựa chọn hơn. Trong bối cảnh ảnh hưởng của dịch bệnh, doanh số bán hàng tăng 70% so với những năm trước và tuyển thêm 11 nhân viên.

- ◆ Cách đảm bảo thực hiện:
 - Thực hiện cấp phép địa phương hàng năm, quyền bán và bảo vệ giá;
 - Hỗ trợ chiến lược kênh, chiến lược sản phẩm, chiến lược giá và quản lý kho hàng;
 - Ủy quyền thương hiệu độc quyền, thành lập công ty liên kết, quản lý doanh nghiệp độc quyền, tư vấn và hướng dẫn vận hành chuỗi, nâng cao năng lực quản lý, cùng hoàn thiện các giải pháp MPS và nhân rộng trên toàn quốc;
 - Đảm bảo chất lượng sản phẩm, lấy chiến lược quảng cáo là "chất lượng 100%, giá 60%" ban đầu, tích hợp các nguồn lực thương hiệu, gia nhập thành công chuỗi siêu thị KA và thiết lập giá trị thương hiệu.

i-AICON ở Philippines

◆ Bối cảnh nhượng quyền:

Trước khi đại lý quốc gia i-AICON Philippines gia nhập, đây chỉ là một công ty cho thuê MPS nhỏ ở khu vực địa phương, với nguồn lực phong phú từ các hiệp hội, phương tiện truyền thông, cơ sở giáo dục và chuỗi cửa hàng địa phương. Trước khi hợp tác, chúng tôi chủ yếu mua số lượng nhỏ từ các đại lý ban đầu như EPSON và CANON. Chúng tôi đang trong thời kỳ tăng trưởng nhanh chóng và có ý thức đổi mới cũng như năng lực mạnh mẽ. Bị ảnh hưởng bởi sự bảo vệ của địa phương, tôi hy vọng sẽ trở thành một đại lý thương hiệu nổi tiếng ở Philippines, IPO thành công và trở thành một công ty quốc tế có quy mô, khả năng quản lý và sức mạnh.

- Bộ Công an địa phương nhỏ không có quyền kiểm soát các kênh và khách hàng bên ngoài khu vực.
- Kênh còn đơn lẻ và quy mô chưa đủ lớn để tăng nhanh doanh số bán hàng.
- Không có được nguồn cung cấp sơ cấp và không đủ sức mạnh toàn diện lâu dài.
- Chúng tôi chưa đủ tầm ảnh hưởng nên mong muốn cung cấp thương hiệu nội địa, bảo vệ giá và chính sách hoạt động đa kênh.
- Có trình độ quản lý lạc hậu và có nhận thức về thương hiệu nhưng thiếu niềm tin để xây dựng thương hiệu. Hiệu quả hoạt động và lợi ích không thể được đảm bảo lâu dài.

◆ Những mối quan tâm và điểm khó khăn chính trước khi gia nhập i-AICON đại lý quốc gia Philippine:

◆ Tình trạng hoạt động:

Các kênh phân phối của liên doanh duy trì sản lượng bán hàng trong năm 2019 bất chấp dịch bệnh. Trong vòng ba năm hợp tác, lượng nhập khẩu đã lọt vào top 7 trong ngành. Bằng cách hợp tác với các thương hiệu quốc tế về vật tư tiêu hao tương thích, MPS địa phương đã giảm đáng kể chi phí vận hành của các dịch vụ MPS và cải thiện khả năng cạnh tranh trong đấu thầu.

Sự chứng thực thương hiệu quốc tế cho phép khách hàng ban đầu trở thành khách hàng của chúng tôi, đồng thời thu hút các giám đốc điều hành và giám đốc bán hàng ban đầu hình thành một đội ngũ bán hàng chất lượng cao gồm hơn 20 người.

Thông qua việc trao quyền cho i-AICON, chúng tôi hướng dẫn và xây dựng các kênh phân phối và thâm nhập vào trung tâm

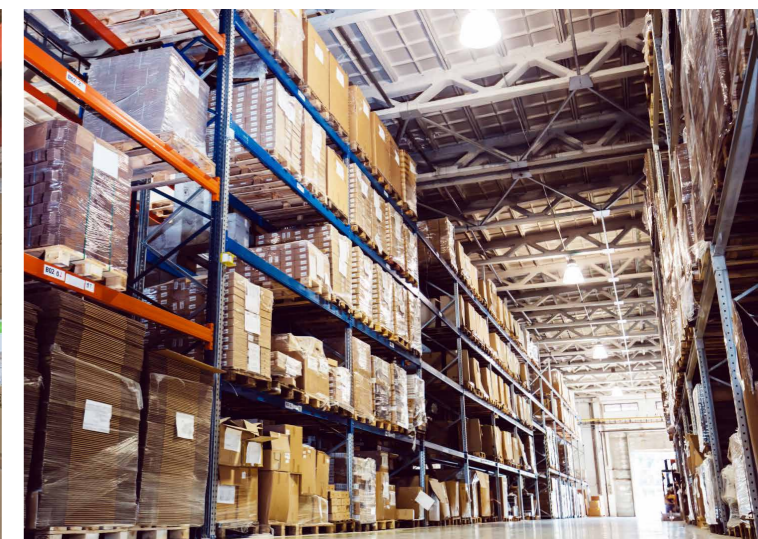
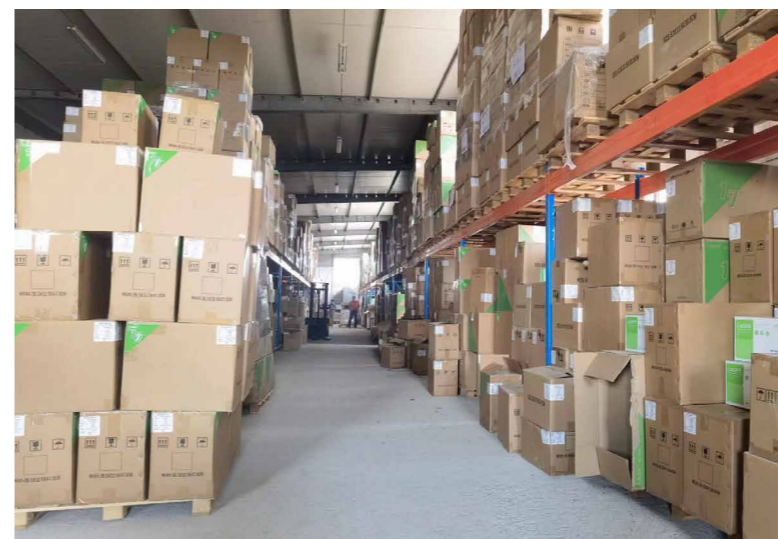


Trong vòng 5 năm, nó sẽ trở thành thương hiệu hộp mực tương thích TOP1 tại địa phương, hình thành phạm vi phủ sóng đa kênh, phân phối trước và bán hàng trực tiếp, đồng thời trở thành nhà cung cấp hộp mực chính cho các nhà cung cấp dịch vụ MPS địa phương.

Được tích hợp và niêm yết trong vòng 5 năm, tất cả các kênh đã được cải thiện rất nhiều.

Khát vọng vươn xa trong tương lai





Khối lượng kinh doanh được xếp vào top ba ở Bulgaria.
Đứng đầu về thị phần trong nước.

i-AICON ở Bulgaria

◆ Bối cảnh nhượng quyền:

i-AICON Bulgaria là đại lý của Canon tại Bulgaria. Nó có 2 nhà kho, 10 cửa hàng bán hàng, hơn 30 nhân viên và 10 đại lý cấp tỉnh. Phạm vi kinh doanh bao gồm bán buôn và MPS, đồng thời khối lượng kinh doanh hàng tiêu dùng nằm trong số ba lĩnh vực hàng đầu ở Bulgaria. Trước khi trở thành đại lý của i-AICON Bulgaria, tôi chưa từng nhập hàng từ Trung Quốc.

◆ Những lo lắng và khó khăn trước khi gia nhập đại lý quốc gia i-AICON Bulgaria:

- Khối lượng bán hàng nhỏ
- Lo ngại áp lực hàng hóa nghiêm trọng
- Không có sự kết nối chặt chẽ với phía cung, thiếu sự hỗ trợ từ các nhà sản xuất Trung Quốc và không đủ tự tin để cạnh tranh trực tiếp với các đối thủ mạnh hơn.
- Sức ảnh hưởng của thương hiệu là chưa đủ và chúng tôi hy vọng có thể hợp tác với các thương hiệu quốc tế.

◆ Tình trạng hoạt động sau khi tham gia:

Được xếp hạng trong số ba công ty hàng đầu ở Bulgaria về khối lượng kinh doanh và số 1 về thị phần địa phương

Sau khi tham gia, khối lượng mua hàng của khách hàng đạt trung bình 3 chiếc 40HQ mỗi tháng và thị phần của nó chiếm 80% kênh bán hàng của Bulgaria và dần dần mở rộng sang các nước Châu Âu và Balkan khác.

Khả năng sinh lời đã được cải thiện rất nhiều. (Tập trung ở Bulgaria, bao gồm 10 quốc gia bao gồm Cộng hòa Séc, Ireland, Malta, Litva, Croatia và Slovenia)

◆ Cách đảm bảo thực hiện:

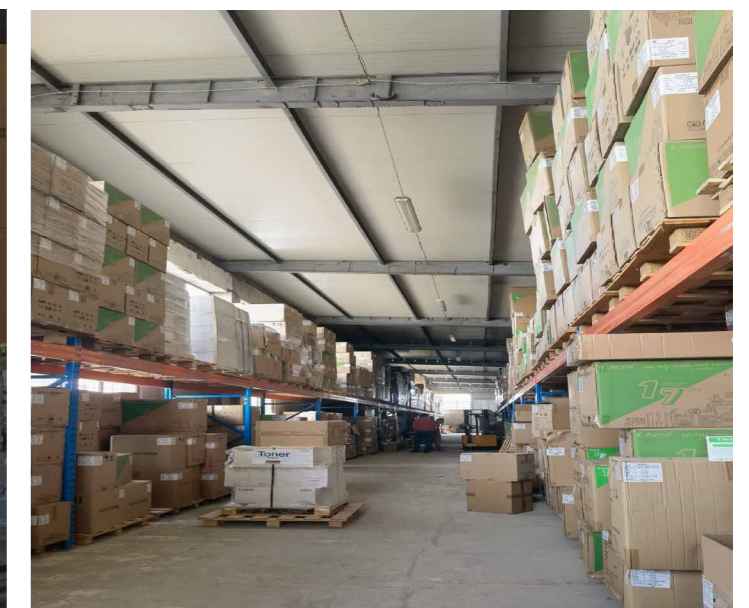
Cung cấp một hệ thống giá cả cạnh tranh
Tiến hành thâm canh kênh và thiết lập mạng lưới đại lý ngoại tuyến;
Liên tục cải tiến hệ thống địa phương và xây dựng khả năng cạnh tranh cốt lõi của các sản phẩm MPS;
Cùng khám phá các sản phẩm có lợi nhuận tại địa phương, xây dựng mạng lưới dịch vụ CNTT, nâng cao hơn nữa hiệu quả dịch vụ thông qua hệ thống và nâng cao độ tin cậy cho thương hiệu.



Khát vọng
vươn xa
trong
tương lai

Khối lượng kinh doanh trở thành số 1 ở Bulgaria.

Việc thiết lập mạng lưới bán hàng đại lý trực tuyến và ngoại tuyến cho phép người dùng cuối trải nghiệm sản phẩm và dịch vụ của chúng tôi thuận tiện hơn, đồng thời nhận được sự lựa chọn và ưu ái của nhiều khách hàng hơn, cuối cùng trở thành “Vua của vùng Balkan”.





i-AICON ở Mexico

◆ Bối cảnh nhượng quyền:

i-AICON Đại lý quốc gia của Mexico là nhà cung cấp MPS địa phương lớn với đội ngũ dịch vụ mạnh và mạng lưới dịch vụ của họ có thể bao phủ toàn bộ đất nước Mexico. Các sản phẩm của công ty bao gồm Kyocera, HP, Canon, v.v.

Trước khi tham gia i-AICON, tôi chủ yếu kinh doanh các sản phẩm chính hãng. Thành thạo tôi có nhu cầu về các vật tư tiêu hao tương thích, nhưng tôi chỉ mua chúng tại địa phương. Doanh số ổn định, nhưng tôi không nắm bắt được thời gian thường của các vật tư tiêu hao tương thích.



- ◆ Những lo lắng và khó khăn trước khi gia nhập đại lý quốc gia i-AICON Mexico:
 - Chi phí mua sắm cao và người ta hy vọng rằng việc mua sắm trực tiếp từ Trung Quốc có thể giảm chi phí cho các mặt hàng tiêu dùng tương thích hiện tại;
 - Tôi chỉ là người dùng và không thể hưởng lợi từ sự phát triển mạnh mẽ của hàng tiêu dùng tương thích trong những năm gần đây. Tôi hy vọng được hợp tác với một thương hiệu hàng tiêu dùng tương thích cao cấp chuyên nghiệp để cùng nhau phát triển;
 - Kinh doanh cho thuê tuy có lợi nhuận cao nhưng chiếm số vốn lớn và tốc độ quay vòng vốn thấp.

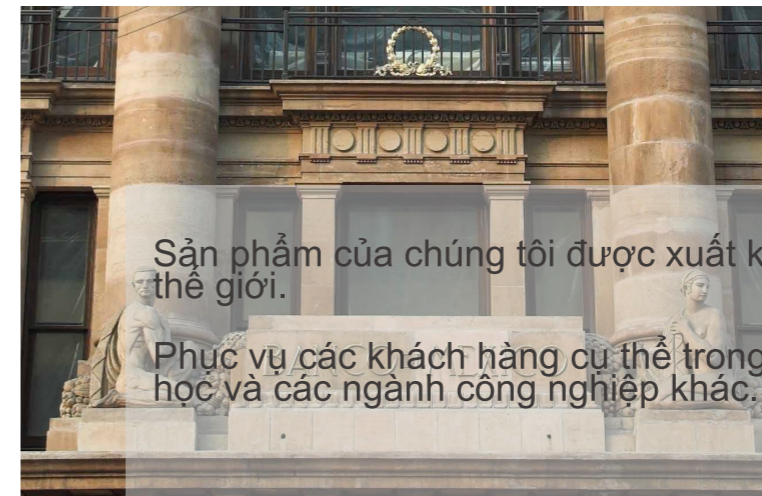
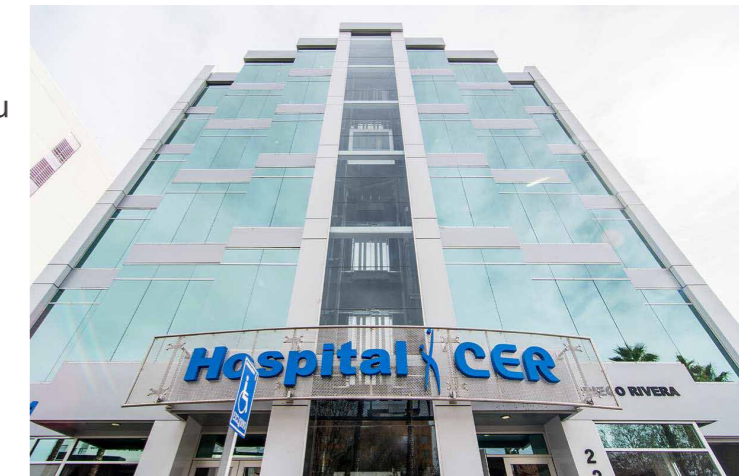
- ◆ Tình trạng hoạt động:
 - Chi phí mua sắm giảm hơn 20%, thâm nhập được nhiều thị trường hơn đồng thời ổn định được lượng khách hàng hiện tại, đồng thời mở rộng doanh thu và lợi nhuận;
 - Hợp tác với IAICON để tận dụng mạng lưới và nhân sự phủ sóng thị trường mạnh mẽ hiện có của mình để phát triển sâu rộng và nhanh chóng thâm nhập các kênh bán buôn;
 - Dòng tiền được cải thiện đáng kể.

◆ Cách đảm bảo thực hiện

- Thành lập một nhóm do hai bên cùng quản lý để cùng đẩy nhanh sự phát triển của thị trường bán buôn;
- Cung cấp hỗ trợ tại địa phương, giải quyết các vấn đề sau bán hàng tại chỗ và cải thiện tốc độ phản hồi và dịch vụ.

Khát vọng vươn xa trong tương lai

Khối lượng kinh doanh của MPS đứng đầu cả nước và thương hiệu IAICON đã trở thành đồng nghĩa với "chất lượng cao" và trở thành thương hiệu tương thích ưa thích của các kênh chính phủ, ngân hàng, doanh nghiệp và trường học.





i-AICON in Romania



i-AICON in Egypt





We have Succeeded...





Chúng tôi mong muốn trở thành nhà cung cấp dịch vụ bán lẻ vật tư in laser đẳng cấp thế giới