

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN  
KHOA MARKETING**

**QUẢN TRỊ  
THƯƠNG HIỆU**

cuu duong than cong. com

***Nguyễn Quang Dũng***

***Năm 2017***

cuu duong than cong. com

## CHƯƠNG 1

# TỔNG QUAN VỀ THƯƠNG HIỆU

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

# **NỘI DUNG CHƯƠNG 1**

**1.1 Sự ra đời và phát triển của thương hiệu**

**1.2 Khái niệm thương hiệu & các thuật ngữ liên quan**

**1.3 Phạm vi thương hiệu**

**1.4 Chức năng, vai trò và nhiệm vụ của thương hiệu**

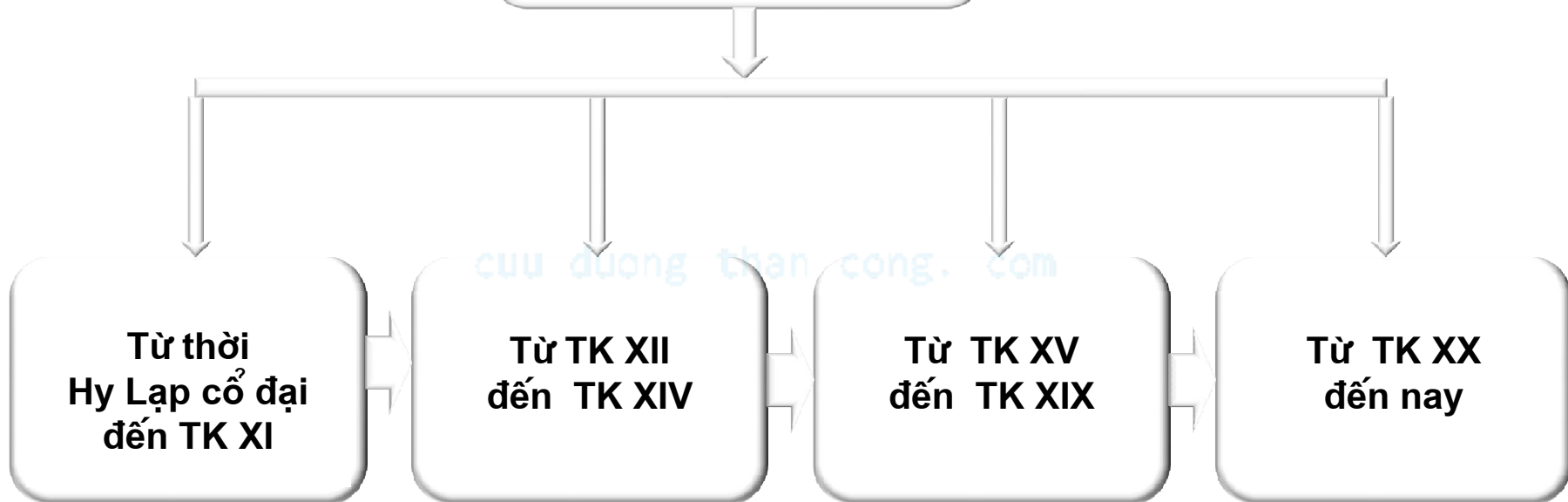
**1.5 Quá trình quản trị thương hiệu**

# 1.1

## **SỰ RA ĐỜI & PHÁT TRIỂN CỦA THƯƠNG HIỆU**

cuu duong than cong. com

## CÁC GIAI ĐOẠN



# TỪ THỜI HY LẠP CỔ ĐẠI ĐẾN TK XI

**LÝ DO  
RA ĐỜI**

Nhu cầu cần đánh dấu,  
trang trí vật phẩm  
(mang tính bản năng)

**HÌNH THỨC  
TỒN TẠI**

Dưới dạng dấu hiệu, ký  
hiệu đơn giản nhất (nét,  
đường thẳng, điểm) trên  
các vật phẩm, công cụ  
sản xuất.

# TỪ THẾ KỶ XII ĐẾN THẾ KỶ XIV

## LÝ DO RA ĐỜI

Nhu cầu của NSX cần có dấu ấn để xác nhận và phân biệt, dấu ấn để các cơ quan Nhà nước quản lý.

## HÌNH THỨC TỒN TẠI

Dấu hiệu + Tên tuổi nhà sản xuất, trên sản phẩm.

# TỪ THẾ KỶ XV ĐẾN THẾ KỶ XIX

## LÝ DO RA ĐỜI

Nhu cầu nhận diện, phân biệt, tín hiệu truyền thông về hình ảnh của doanh nghiệp, sự quản lý của các cơ quan nhà nước.

[cuu duong than cong. com](http://cuuduongthancong.com)

## HÌNH THỨC TỒN TẠI

Dấu hiệu có tính quy chuẩn cao và chặt chẽ, thống nhất về hình thức : biểu trưng + nhãn hiệu (tên tuổi nhà sản xuất).

[cuu duong](http://cuu duong than cong. com)



# TỪ THẾ KỶ XX ĐẾN NAY

## LÝ DO RA ĐỜI

- ☐ Sức cạnh tranh, vị thế sản phẩm/doanh nghiệp
- ☐ Giá trị thương hiệu
- ☐ Khách hàng

cuu duong than cong. com

## HÌNH THỨC TỒN TẠI

Vô hình: Hình ảnh thương hiệu/doanh nghiệp  
Hữu hình: MKT-MIX, con người...

cuu duong than cong. com

TỪ THẾ KỶ XX ĐẾN NAY

---

**DẤU ẤN THƯƠNG HIỆU THỐNG  
NHẤT CÓ BẢN SẮC RÕ RÀNG  
VỀ HỆ THỐNG GIÁ TRỊ**

cuu duong than cong. com

# 1.2

## **KHÁI NIỆM THƯƠNG HIỆU & CÁC THUẬT NGỮ LIÊN QUAN**

cuu duong than cong. com

**1.2.1**

# **KHÁI NIỆM THƯƠNG HIỆU**

cuu duong than cong. com



**CÁCH TIẾP CẬN**

**TỪ GÓC ĐỘ  
PHÁP LÝ**

**TỪ GÓC ĐỘ  
MARKETING**

# QUAN NIỆM VỀ THƯƠNG HIỆU DƯỚI GÓC ĐỘ PHÁP LÝ

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

# QUAN NIỆM THƯƠNG HIỆU GÓC ĐỘ PHÁP LÝ

LIÊN QUAN ĐẾN VẤN ĐỀ BẢO HỘ, MUA BÁN, CHO THUÊ, KIẾN TỤNG□

---



- Điều 1 dự số 5, ngày 1/4/1952
- Điều 784, 785, 786 Bộ Luật Dân sự
- Điều 10, Nghị định 54/2000/NĐ-CP
- Điều 14, Nghị định 52/2000/NĐ-CP
- Điều 6 Hiệp định Thương mại Việt Nam Hoa Kỳ.

# QUAN NIỆM THƯƠNG HIỆU GÓC ĐỘ PHÁP LÝ

ĐIỀU 1 DỤ SỐ 5, NGÀY 1/4/1942

---

Được coi là nhãn hiệu hay thương hiệu là các danh từ có thể phân biệt rõ rệt các danh hiệu, biểu ngữ, dấu in, con niêm, tem nhãn, hình nổi, chữ, số, giấy phong bì, cùng các tiêu biểu khác, dùng để phân biệt sản phẩm hay thương phẩm.



# QUAN NIỆM THƯƠNG HIỆU GÓC ĐỘ PHÁP LÝ

## ĐIỀU 785 BỘ LUẬT DÂN SỰ

---

### Quy định nhãn hiệu hàng hóa

**Nhãn hiệu hàng hóa là những dấu hiệu để phân biệt hàng hóa, dịch vụ cùng loại của các cơ sở sản xuất, kinh doanh khác nhau. Nhãn hiệu hàng hóa có thể là từ ngữ, hình ảnh hoặc sự kết hợp các yếu tố đó, được thể hiện bằng một hoặc nhiều màu sắc.**

cuu duong than cong. com

# QUAN NIỆM THƯƠNG HIỆU GÓC ĐỘ PHÁP LÝ

ĐIỀU 784 & ĐIỀU 5 NGHỊ ĐỊNH 63/CP

---

## Quy định kiểu dáng công nghiệp

Kiểu dáng công nghiệp là hình dáng bên ngoài của sản phẩm, được thể hiện bằng đường nét, hình khối, màu sắc, hoặc sự kết hợp các yếu tố đó, có tính mới đối với thế giới và dùng làm mẫu để chế tạo sản phẩm công nghiệp hoặc thủ công nghiệp.

## **Quy định chỉ dẫn địa lý**

**Chỉ dẫn địa lý được bảo hộ là thông tin về nguồn gốc địa lý của hàng hóa đáp ứng đủ các điều kiện sau:**

- **Thể hiện dưới dạng một từ ngữ, dấu hiệu, biểu tượng hoặc hình ảnh, dùng để chỉ một quốc gia hoặc một vùng lãnh thổ, địa phương thuộc một quốc gia quản lý.**
- **Thể hiện trên hàng hóa, bao bì hàng hóa hay giấy tờ giao dịch liên quan tới việc mua bán hàng hóa nhằm chỉ dẫn rằng hàng hóa nói trên có nguồn gốc tại quốc gia, vùng lãnh thổ, hoặc địa phương mà đặc trưng về chất lượng uy tín, danh tiếng hoặc các đặc tính khác của hàng hóa này có được**

**Quy định  
tên gọi xuất xứ hàng hóa**

**Tên gọi xuất xứ hàng hóa là tên địa lý của nước, dùng để chỉ xuất xứ mặt hàng từ nước địa phương đó với điều kiện những mặt hàng này có các tính chất, chất lượng đặc thù, dựa trên các điều kiện địa lý độc đáo và ưu việt, bao gồm yếu tố tự nhiên, công nười hoặc kết hợp cả hai yếu tố đó.**

**Quy định  
tên thương mại**

**Tên thương mại: Là tên gọi của tổ chức, cá nhân dùng trong hoạt động kinh doanh, đáp ứng đầy đủ các điều kiện: có khả năng phân biệt chủ thể kinh doanh mang tên gọi đó; là tập hợp chữ cái, chữ số phát âm được.**

## ĐIỀU 6 HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT NAM HOA KỲ

---

### Quy định Nhãn hiệu hàng hóa

HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI  
VIỆT NAM-HOA KỲ



**BTA**

Nhãn hiệu hàng hóa được cấu thành bởi dấu hiệu bất kỳ hoặc sự kết hợp của bất kỳ các dấu hiệu có khả năng phân biệt hàng hóa, dịch vụ của một người khác, bao gồm: từ ngữ, tên người, hình ảnh, chữ cái, chữ số, tổ hợp màu sắc, các yếu tố hình, hình dạng hàng hóa, bao bì..., nhãn hiệu hàng hóa bao gồm cả nhãn hiệu dịch vụ, nhãn hiệu tập thể và nhãn hiệu chứng nhận.

## **Sáng chế và giải pháp hữu ích**

- **Sáng chế là giải pháp kỹ thuật mới so với trình độ trên thế giới, có trình độ sáng tạo, có khả năng áp dụng trong các lĩnh vực kinh tế - xã hội.**
- **Giải pháp hữu ích là giải pháp kỹ thuật mới so với trình độ kỹ thuật thế giới có khả năng áp dụng trong các lĩnh vực kinh tế - xã hội.**

# QUAN NIỆM VỀ THƯƠNG HIỆU DƯỚI GÓC ĐỘ MARKETING

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com



# **Thương hiệu là...**

**Cảm xúc thật sự của một người (khách hàng và công chúng) về sản phẩm, dịch vụ...hay công ty.**

**Khi nhiều cá nhân (khách hàng, công chúng) có cùng xúc cảm, tiếp cận và chia sẻ với sản phẩm, dịch vụ...một công ty có thể xem là có thương hiệu.**

**Thương hiệu cũng có thể coi là những nỗ lực của một công ty xây dựng thành công “Giá trị khác biệt” làm hài lòng, tạo nên được “giá trị cảm xúc” của khách hàng.**

cuu duong than cong. com

**Mặc dù dễ xây dựng được “Giá trị cảm xúc”  
là điều không dễ dàng.  
...Nhưng trên thực tế nhiều công ty đã làm  
được như vậy.**

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

**Patricia F.  
Nicolino**

**Thương hiệu là một thực thể xác định tạo ra những cam kết nhất định về giá trị:**

- *Thực thể*: là cái gì đó tồn tại riêng biệt và rõ ràng
- *Xác định*: Có thể phân biệt, nhận diện rõ ràng
- *Cam kết*: Đảm bảo giá trị mang đến cho khách hàng
- *Giá trị*: Có ý nghĩa về tinh thần hay vật chất với khách hàng và doanh nghiệp

**Marty  
Neumeier**

**Một thương hiệu là một cảm  
nhận từ sâu thẳm của một  
người về một sản phẩm dịch  
vụ, hay doanh nghiệp**

cuu duong than cong. com

**Richard  
Moore**

**Thương hiệu là tổng hợp  
nhiều yếu tố được hình  
thành rõ ràng trong tâm trí  
khách hàng cùng với thời  
gian**

# QUAN NIỆM THƯƠNG HIỆU GÓC ĐỘ MARKETING

## QUAN NIỆM CHUNG DƯỚI GÓC ĐỘ MARKETING

---

### ***Dấu ấn tích cực thông qua:***

- Đặc trưng riêng, tính độc đáo của hệ thống nhận diện, các giá trị hữu hình và vô hình của thương hiệu (hệ thống nhận diện thương hiệu).
- Các hoạt động nổi trội của công ty.
- Đặc tính thương hiệu.
- Chiến lược định vị

## ***Nhân tố tạo ra cảm xúc tích cực của khách hàng và công chúng với thương hiệu:***

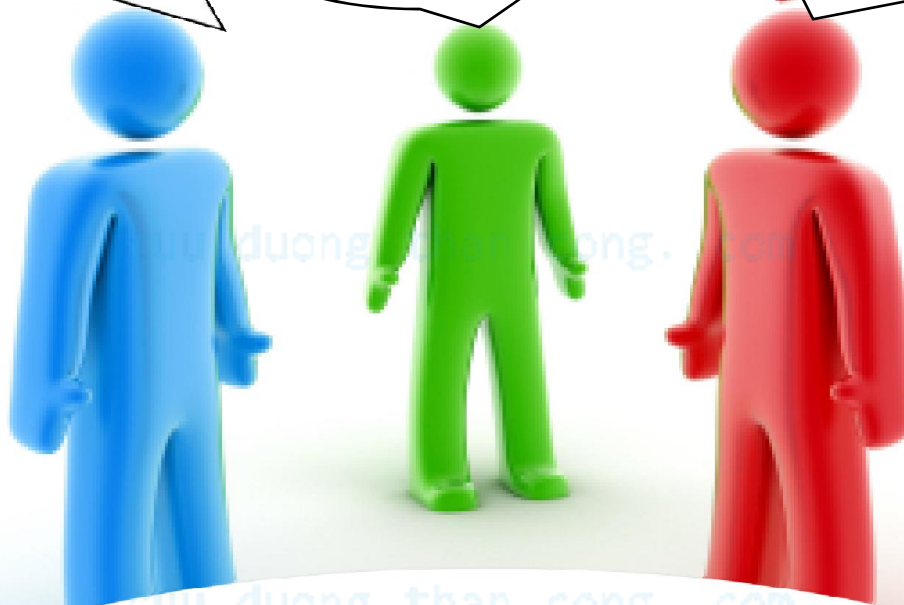
- Hình tượng “điển hình hoá những hình ảnh đặc trưng” qua ý niệm, con người hay sự kiện nổi trội, gắn kết với đặc tính và chiến lược định vị thương hiệu.
- Nét riêng, hình ảnh đặc trưng của thương hiệu gắn kết với nhu cầu, ước muốn khách hàng và công chúng.
- Nhân tố có khả năng tạo được cảm xúc của khách hàng và công chúng với thương hiệu.



**“Dấu hiệu  
khác biệt”**

**“Giá trị  
khác biệt”**

**Hình  
tượng**



**Khách hàng**

# **KHÁCH HÀNG**

- **Được định nghĩa bởi khách hàng**
- **Là tập hợp giá trị khác biệt (vô hình & hữu hình)**

# **DẤU HIỆU**

**Phân biệt & nhận diện  
sản phẩm/dịch vụ của  
công ty với ĐTCT**

# DẤU HIỆU

- **Đặc trưng riêng, tính độc đáo (hữu hình và vô hình)**
- **Các hoạt động nổi trội**
- **Định vị & đặc tính**

# HÌNH TƯỢNG

cuu duong than cong. com

**Ý nghĩa thương hiệu  
trong tâm trí khách hàng**

cuu duong than cong. com

# **HÌNH TƯỢNG**

**Yếu tố (hữu hình hay vô hình) tạo ra cảm xúc tích cực thương hiệu trước khách hàng**

## 1.2.2

# CÁC THUẬT NGỮ LIÊN QUAN ĐẾN THƯƠNG HIỆU

cuu duong than cong. com





## **Nhãn hiệu**

- ☐ **Dấu hiệu thương hiệu (biểu hiện cụ thể qua thị giác): tên gọi, thuật ngữ, biểu tượng, hình vẽ...hay sự phối hợp giữa chúng**
- ☐ **Hiện diện trên văn bản pháp lý (nếu đăng ký)**
- ☐ **Doanh nghiệp thiết kế**

## **Đặc tính thương hiệu**

- ☐ **Đặc điểm riêng, nét riêng đặc biệt**
- ☐ **Tập hợp liên kết thuộc tính**
- ☐ **Nhất quán và ổn định**
- ☐ **Yếu tố chung nhất, bền vững nhất thể hiện bản sắc thương hiệu**

## Hình ảnh thương hiệu

- ❑ Xuất phát từ khách hàng và là nhận thức của họ (cách giả mã dấu hiệu) về thương hiệu
- ❑ Tập hợp duy nhất các yếu tố thương hiệu trong tâm trí khách hàng
- ❑ Là một bộ niềm tin được liên kết chặt chẽ có ý nghĩa về thương hiệu

## **Hệ thống nhận diện thương hiệu**

**□ là hệ thống yếu tố biểu đạt được quy chuẩn (đồng bộ, nhất quán, có bản sắc) về giá trị cốt lõi, hệ giá trị của thương hiệu.**

**Giá trị  
thương  
hiệu**

**☐ Tất cả các yếu tố liên quan đến thương hiệu được tạo ra để mang lại lợi ích cho khách hàng và doanh nghiệp**

cuu duong than cong. com

## **Tài sản thương hiệu**

**□ Bất kỳ khía cạnh nào của thương hiệu có giá trị chiến lược, bao gồm sự kết hợp thương hiệu, thuộc tính thương hiệu, nhận thức thương hiệu, lòng trung thành thương hiệu... gắn với khách hàng và công ty**

## **Tài sản thương hiệu**

- ☐ Được đánh giá dưới góc độ khách hàng
- ☐ Là yếu tố mang tính vô hình góp phần làm tăng/giảm giá trị của sản phẩm/dịch vụ
- ☐ Gia tăng đóng góp vào giá trị sản phẩm/dịch vụ

cuu duong than cong. com

**1.3**

# **PHẠM VI THƯƠNG HIỆU**

cuu duong than cong. com



**Quốc  
tế**

**Quốc  
gia**

**Đa  
quốc  
gia**

**Vùng  
miền**

**Tập đoàn**

**Công  
ty**

**Tập thể**

**Gia  
đình**

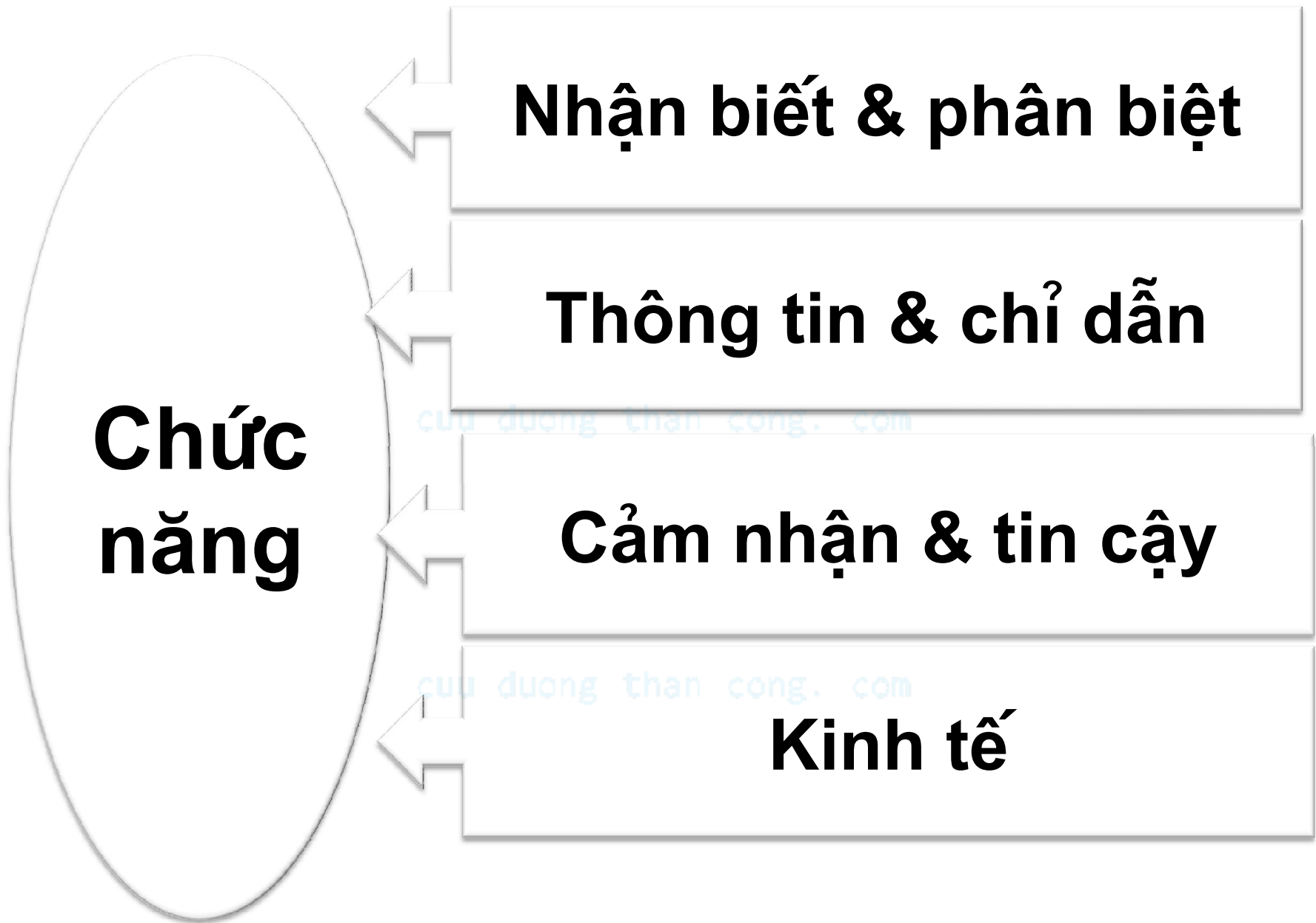
**Cá  
nhân**

**Sản  
phẩm**

**1.4**

# **CHỨC NĂNG, VAI TRÒ VÀ NHIỆM VỤ CỦA THƯƠNG HIỆU**

cuu duong than cong. com



**Nhận  
biết  
&  
phân  
biệt**

**Chức năng gốc**

**ý nghĩa với KH&DN**

**Dấu hiệu (HTND), cơ sở  
pháp lý bảo vệ TH**

**Phân đoạn thị trường**

**Thông  
tin, chỉ  
dẫn**

**Tính chất, thành phần,  
công dụng...**

**Nhà sản xuất, xuất xứ**

**Điều kiện tiêu dùng**

**Giá trị & chi phí**

**Cảm  
nhận  
và tin  
cậy**

**ấn tượng của khách  
hàng về các yếu tố TH**

**Uy tín, hình ảnh xác lập**

**Điều kiện bảo hộ**

**Cam kết**

**Kinh  
tế**

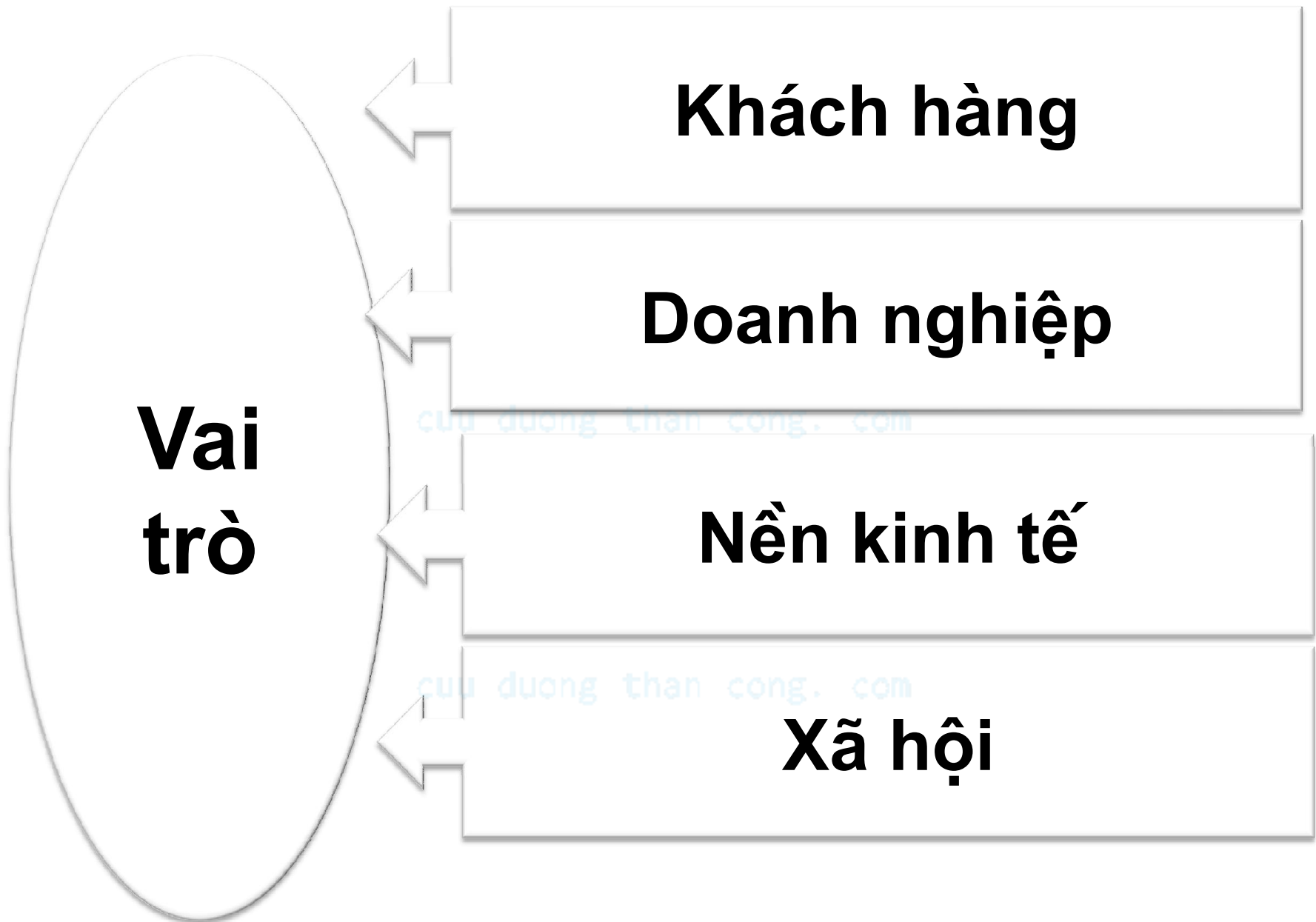
**Giá trị hiện tại & tiềm  
năng**

**Tài sản vô hình**

**Giá trị gia tăng & lợi  
nhuận**

**Tăng cường lòng trung  
thành**







**Khách hàng**

The diagram features a large, light-gray oval on the left containing the text 'Khách hàng'. To its right are four white rectangular boxes stacked vertically. Each box contains a bold black text element. A white arrow points from each box towards the oval, indicating that these four elements influence the customer. The elements are: 'Nhận biết & phân biệt', 'Cơ sở để đánh giá', 'Giá trị cá nhân', and 'Cam kết (tâm lý)'. Faint, light-blue watermarks of the website 'cuuduongthancong.com' are visible behind the second and third boxes.

**Nhận biết & phân biệt**

**Cơ sở để đánh giá**

cuuduongthancong.com

**Giá trị cá nhân**

cuuduongthancong.com

**Cam kết (tâm lý)**

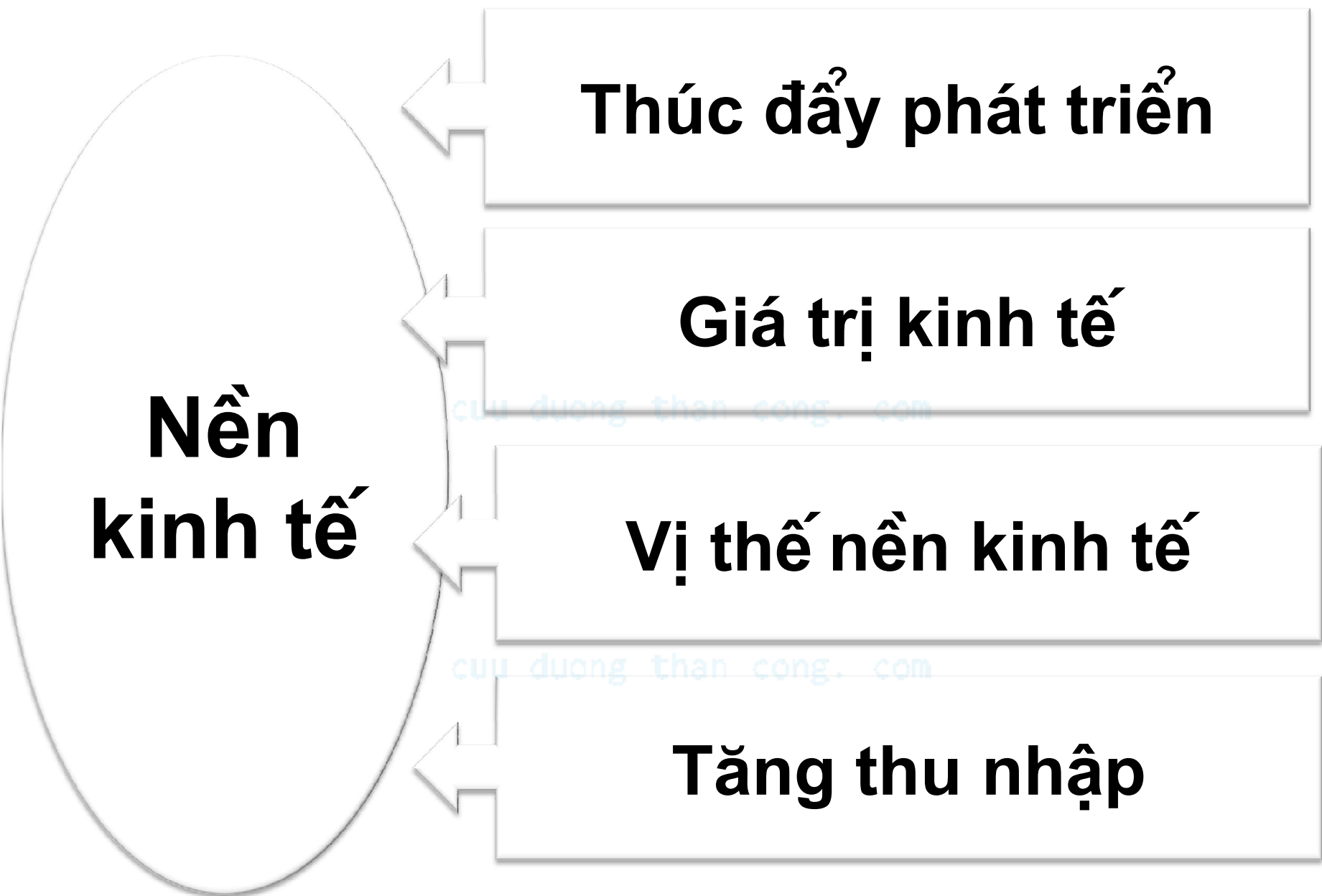
**Doanh  
nghịệp**

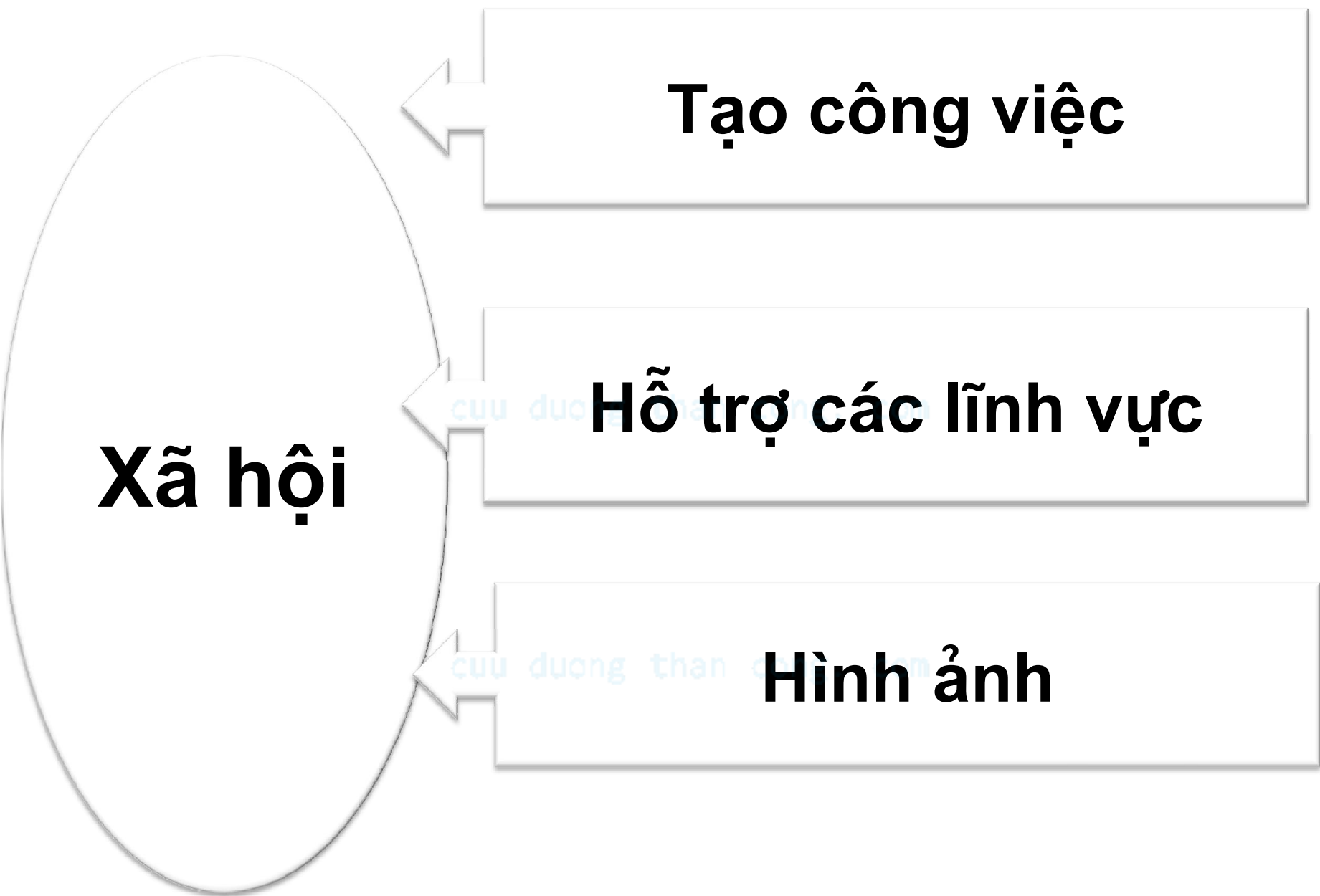
**Hình ảnh**

**Cam kết**

**Phân đoạn thị trường**

**Định vị**





# Nhiệm vụ

**Tạo khác biệt**

**Cung cấp thông tin**

**Khuyến khích, xây dựng  
lòng trung thành**

**Giá trị gia tăng, vị thế  
cạnh tranh**

**1.5**

# **QUÁ TRÌNH QUẢN TRỊ THƯƠNG HIỆU**

cuu duong than cong. com

# QT Thương hiệu

- Quá trình liên tục: phân tích, lập KH & kiểm tra
- Quá trình ra quyết định về MKT dựa trên nhu cầu, ước muốn của thị trường
- Chuỗi các hoạt động mang tính chức năng (tạo giá trị) liên quan đến thị trường