

Giới thiệu về thị trường phần mềm Nhật Bản



24/11/2016



1. Giới thiệu về 2NF Software
2. Giới thiệu về Nhật Bản
3. Thị trường IT của Nhật Bản
4. Mô hình phát triển phần mềm
5. Các hình thức phát triển phần mềm với khách hàng Nhật Bản
6. Các yêu cầu khi phát triển phần mềm
7. Các yếu tố cần thiết để làm với khách hàng
8. Các điều quan trọng cần có khi làm với khách hàng
9. Q&A

- **Tên công ty** : Công ty TNHH Phần mềm 2NF
(2NF Software Co., LTD).
- **Năm thành lập** : 04/2012.
- **Nhân viên** : 65 người.
- **Địa chỉ** : Phòng 903, Tầng 9, Tòa nhà 3A,
Ngõ 82 Duy Tân, Cầu Giấy, Hà Nội.
- **Điện thoại** : (084) 43-8398-714.
- **Email** : info@2nf.com.vn
- **Website** : www.2nf.com.vn, www.2nf.vn



- Nhật bản là một quốc đảo.
- Địa hình núi chiếm 73% diện tích tự nhiên của Nhật Bản.
- Nổi tiếng thế giới đó là nhiều núi lửa, hay động đất, sóng thần.
- Mùa đông lạnh, nhiều nơi tuyết rơi.
- Mùa hè nhiều mưa bão(trung bình 1 năm 20 cơn bão).

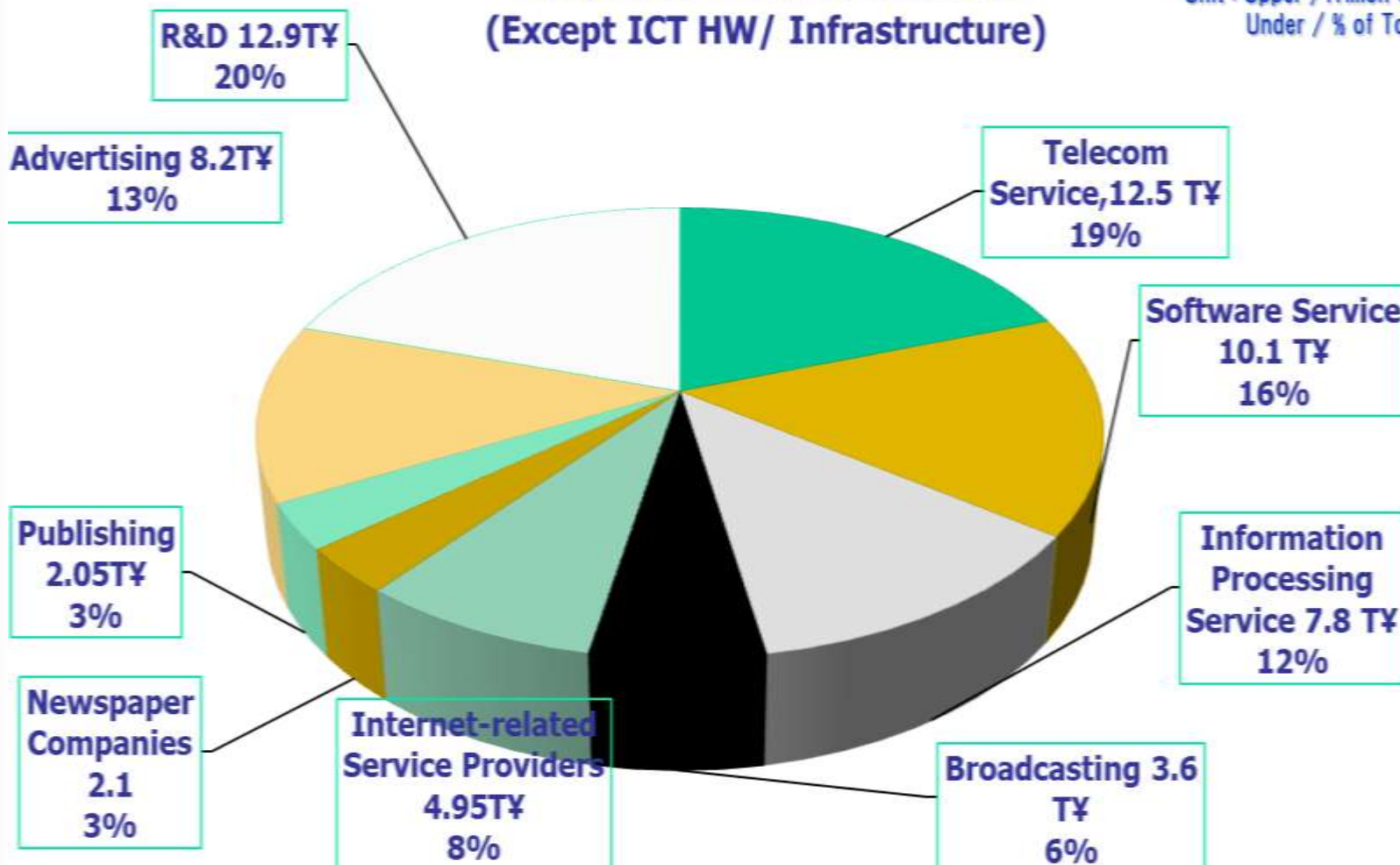


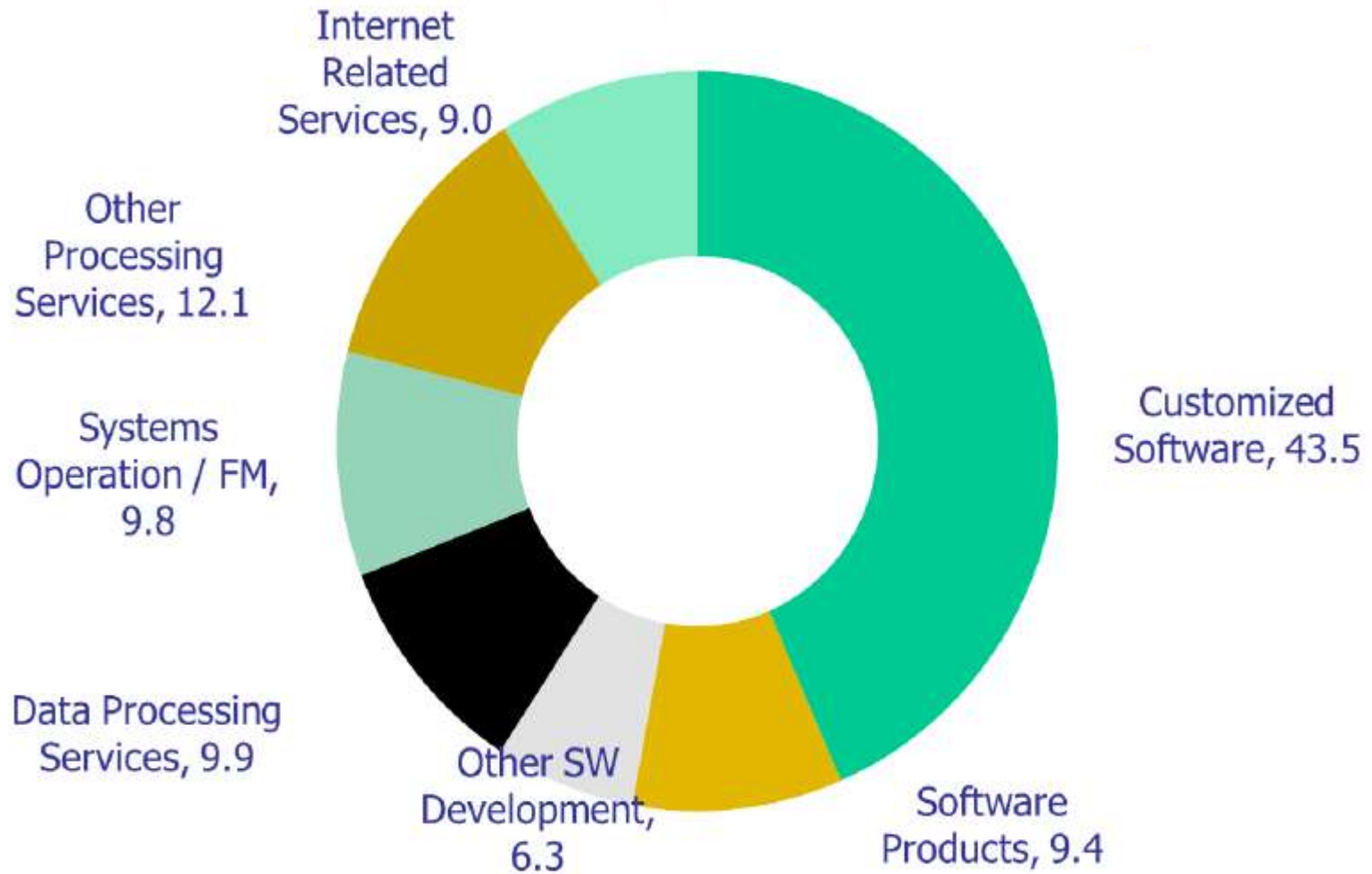
- Làm việc quá nhiều
- Tinh thần trách nhiệm cực cao
- Nghiêm khắc trong quá trình làm việc, yêu cầu thái độ làm việc tốt, chất lượng công việc cao



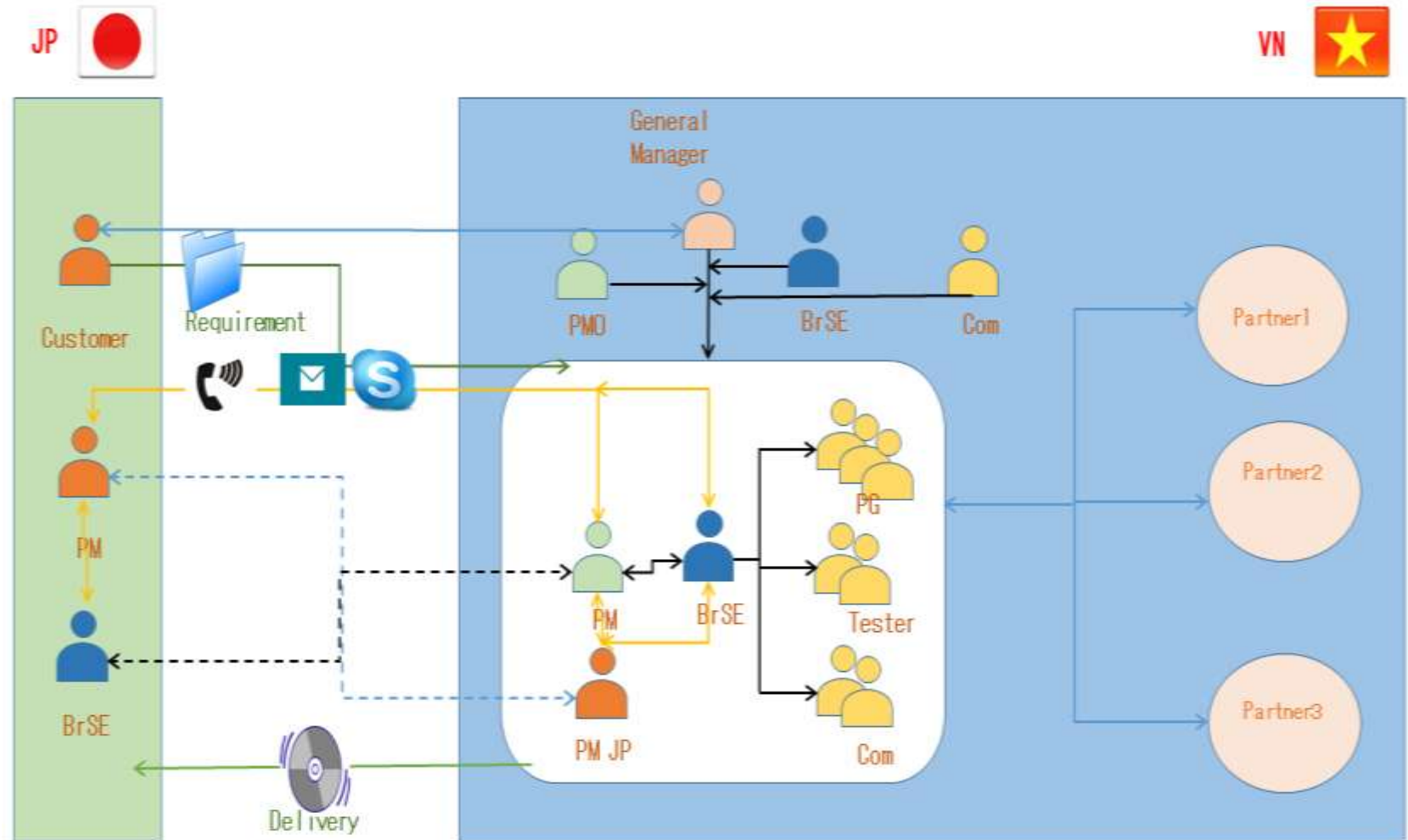
Total JPY 64.3 Trillion (Except ICT HW/ Infrastructure)

Unit : Upper /Trillion JPY
Under / % of Total





- Website
 - Smartphone Application
 - Game
 - Embedded Software Development Services
 - ERB
 - Other
-





Labour

Đây là mô hình mà mình chỉ cần assign một số người phù hợp với yêu cầu của khách trong 1 thời gian nhất định. Việc phát triển dự án sẽ do khách hàng tự quản lý và giao việc.



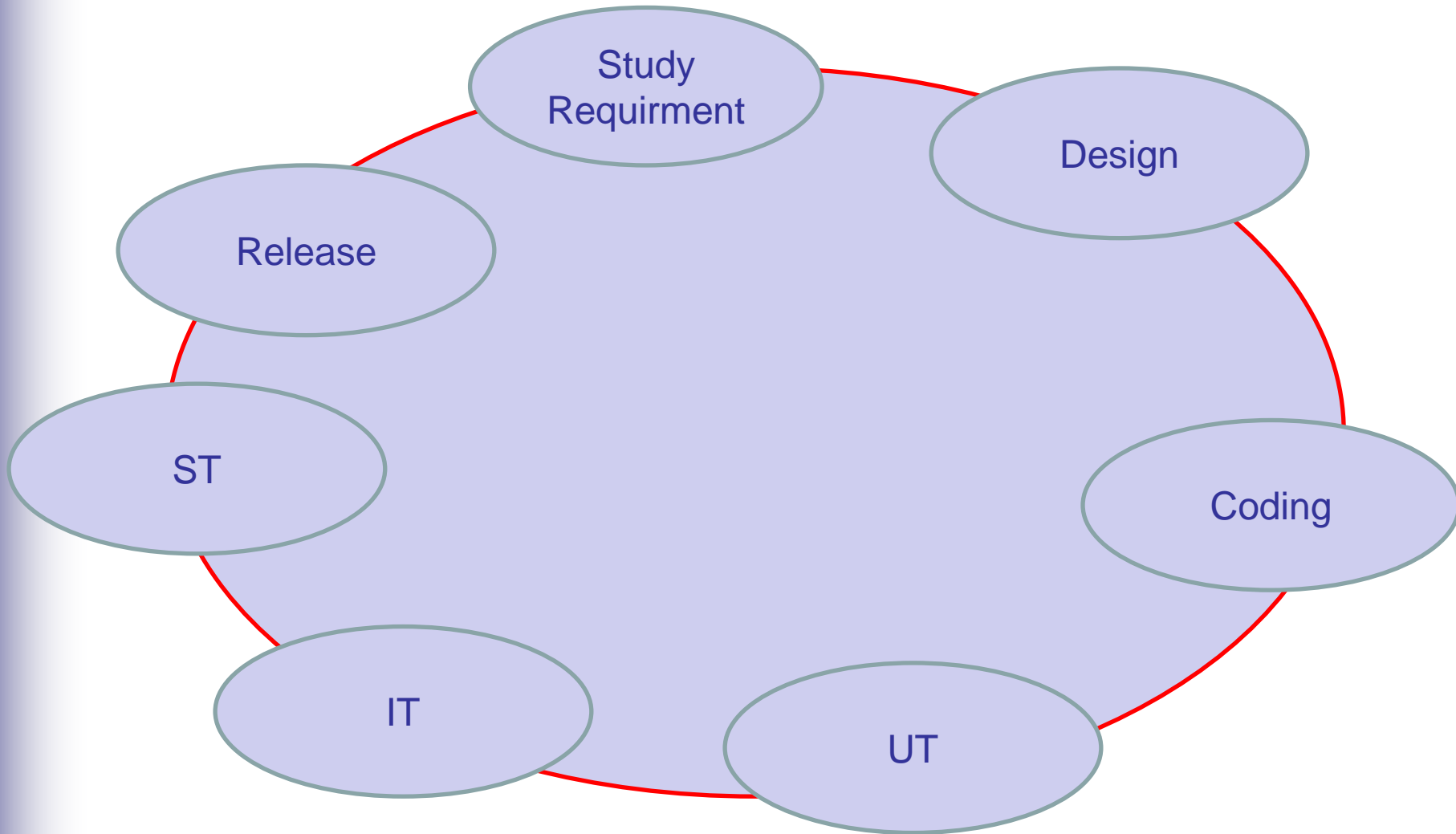
BrSE



SE

Project

Đây là mô hình mà 2 bên chốt với nhau về công số, giá cả, lịch trình phát triển. Việc quản lý, phát triển dự án là do phía mình chịu trách nhiệm.



- Đúng theo yêu cầu
- Đúng theo Schedule
- Đảm bảo năng suất
- Đảm bảo chất lượng
- HÀi lòng khách hàng

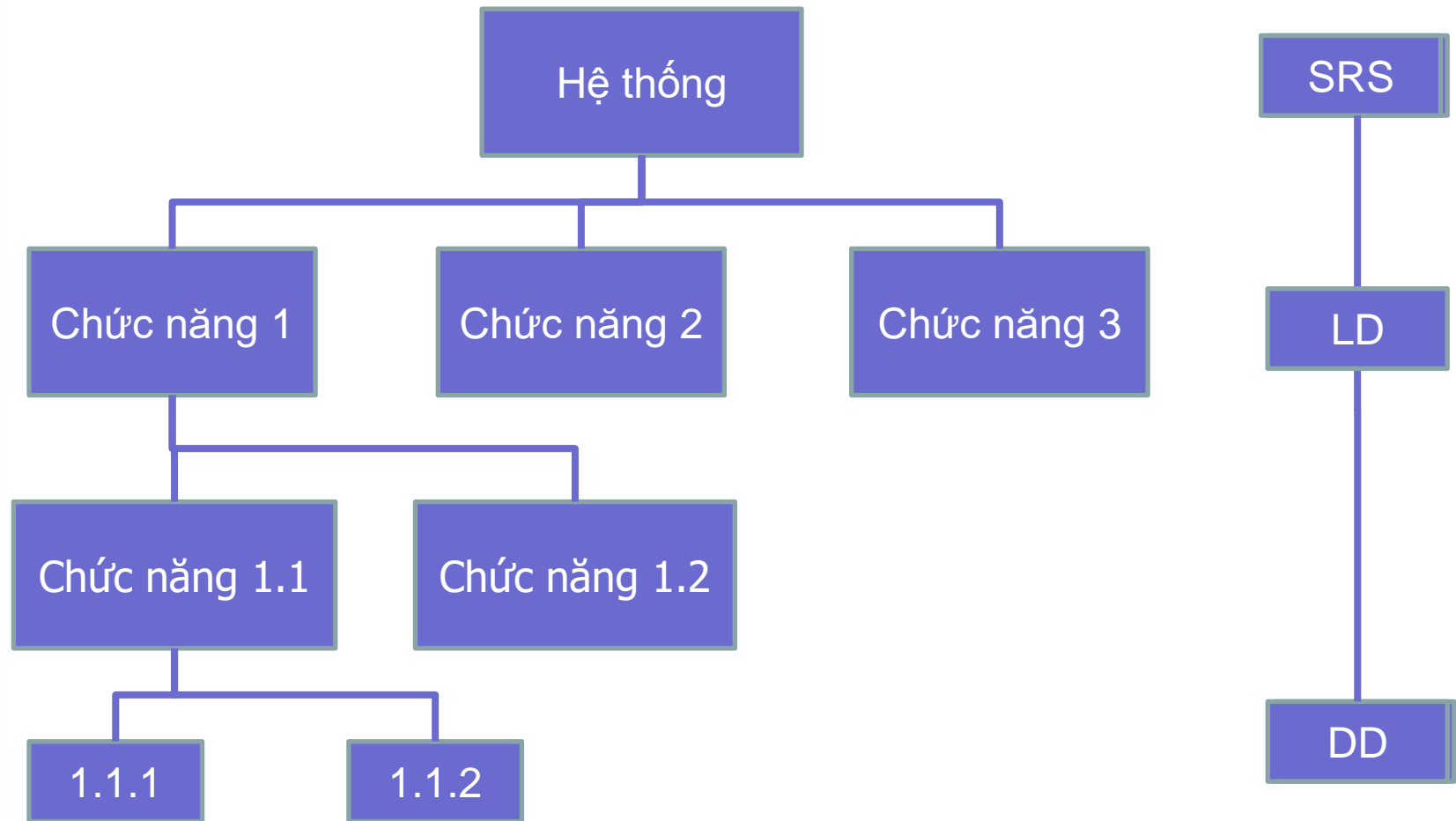


- Quản lý công việc
- Kỹ thuật tốt
- Làm việc nhóm
- Phân tích, tìm hiểu vấn đề
- Ý thức, trách nhiệm, kỷ luật
- Tinh thần cầu tiến, ham học hỏi
- Làm việc hướng đến mục đích mang lại thỏa mãn cho khách hàng





- **報告(hokoku): Báo cáo**
 - Đây là việc báo cáo lại kết quả các công việc được chỉ định cho cấp trên. Ví dụ: Như kết quả công việc, các vấn đề gặp phải.
 - **連絡(rennraku): Liên lạc**
 - Việc thông báo cho những người liên quan khi có các vấn đề. Ví dụ: như khi đi muộn phải liên lạc thông báo cho cấp trên, thông báo cho những người cùng team, những người có liên quan.
 - **相談(soudan): Bàn bạc.**
 - Khi có một vấn đề xảy ra cần bàn bạc với người cấp trên hoặc là các trưởng nhóm để đưa ra giải pháp.
-



- Ý thức, trách nhiệm, kỷ luật với chính bản thân mình, với những việc, sản phẩm mình làm ra.
- Ý thức, trách nhiệm, kỷ luật trong nhóm, dự án, công ty, cộng đồng.



- Làm sao để sự nghiệp, trình độ, giá trị bản thân ngày càng phát triển.
- Chịu khó, ham thích học hỏi cái mới.



- Hiểu khách hàng muốn gì.
- Làm việc trung thực, nhiệt tình, trách nhiệm.
- Đảm bảo chất lượng sản phẩm.
- Đảm bảo đúng deadline.



Thank you

