

Možnosti Škoda Auto na vietnamském trhu



Thach Thi Bao Han
České vysoké učení technické Praze
Masarykův ústav vyšších studií
2023

ABSTRAKT

Bakalářská práce se zaměřuje na analýzu příležitostí spojených se vstupem Škoda Auto na vietnamský trh. Cílem práce je poskytnout komplexní pohled na příležitosti a výzvy vstupu Škoda Auto na vietnamský trh a identifikovat tak hlavní faktory, které mohou ovlivnit úspěch či neúspěch této expanze. Práce je rozdělena do několika částí. První část poskytuje teoretický rámec pro expanzi firem na zahraniční trhy, se zaměřením na teorii mezinárodního obchodu. Další část je věnována jednotlivým formám vstupu podniků na zahraniční trhy. Praktická část práce se zaměřuje na Vietnam, jeho ekonomickou situaci a analýzu vietnamského automobilového trhu. Dále je v praktické části zkoumána strategie Škoda Auto pro vstup na vietnamský trh, produktové portfolio, které bude k dispozici na vietnamském trhu, včetně porovnání s nejprodávanějšími modely konkurenčních značek v příslušných segmentech. Na základě této analýzy bude navrženo několik doporučení pro Škoda Auto, která by mohla přispět k úspěšnému vstupu na vietnamský trh a dlouhodobému růstu společnosti v regionu.

ENGLISH SUMMARY

Bachelor thesis focuses on the analysis of the opportunities associated with Škoda Auto's entry into the Vietnamese market. The aim of bachelor thesis is to provide a comprehensive view of the opportunities and challenges of Škoda Auto's entry into the Vietnamese market and to identify the main factors that may influence the success or failure of this expansion. The thesis is divided into several parts. The first part provides a theoretical framework for the expansion of firms into foreign markets, focusing on international trade theory. The next part is devoted to the different forms of entry of firms into foreign markets. The practical part of the thesis focuses on Vietnam, its economic situation and the analysis of the Vietnamese automotive market. Furthermore, the practical part examines Škoda Auto's strategy for entering the Vietnamese market, the product portfolio that will be available on the Vietnamese market, including a comparison with the best-selling models of competing brands in the respective segments. Based on this analysis, several recommendations for Škoda Auto will be proposed, which could contribute to the successful entry into the Vietnamese market and the long-term growth of the company in the region.



ZÁVĚR

Tato doporučení by mohla Škoda Auto využít pro úspěšný vstup na vietnamský trh. Důležité je, aby společnost pečlivě analyzovala a porozuměla vietnamskému trhu, jeho specifikům a potřebám zákazníků. Poskytování výhodných nabídek financování by mohly významně přispět k dostupnosti Škoda vozů na vietnamském trhu. Poté by měla přizpůsobit svou nabídku a marketingovou strategii, aby lépe splňovala potřeby vietnamských zákazníků a získala jejich důvěru a loajalitu. Investice do technologických inovací a spolupráce s vietnamskou vládou na modernizaci silniční infrastruktury jsou klíčovými opatřeními, které mohou podpořit úspěch na vietnamském trhu. Dále by rozvoj silné sítě autorizovaných servisních středisek mohl přispět ke zvýšení zákaznické spokojenosti a loajalitu. V neposlední řadě zřízení oddělení specializujícího se na vývoj by umožnila Škoda Auto být inovativní a pružná při vývoji nových modelů, které lépe vyhovují specifikům vietnamského trhu a preferencím zákazníků.