

Weraki

Hồ sơ năng lực · 2026

Đối tác đồng hành xây dựng doanh nghiệp.

Về Weraki

Weraki cùng chủ doanh nghiệp xây chiến lược, mô hình kinh doanh và hệ thống vận hành, rồi đào tạo đội ngũ để tự vận hành những gì đã xây. Khách hàng của Weraki là chủ doanh nghiệp và ban điều hành đang chuẩn bị bước sang quy mô lớn hơn, hoặc đang cân nhắc một quyết định khó đảo ngược: mở mảng kinh doanh mới, gọi vốn, M&A, tái cấu trúc.

Bốn cách làm việc

Tư vấn chiến lược

Chọn nơi dồn nguồn lực, thị trường cần vào và lộ trình tăng trưởng.

Cùng kiểm định mô hình

Biết mô hình có nhân rộng được không trước khi bỏ thêm vốn, kể cả khi dựng một mô hình mới.

Đồng hành triển khai

Cùng đội ngũ triển khai kế hoạch theo từng tuần, đo bằng chỉ số đã thống nhất.

Đào tạo

CEO OS, CEO Playbook và các chương trình đào tạo riêng theo bài toán doanh nghiệp.

Công cụ tự phát triển

VOS

Tìm điểm nghẽn: từ mục tiêu doanh thu và mức chênh, vẽ lại dòng công việc, kiểm tra từng khâu, chốt khâu cần xử lý trước.

HOM

Đánh giá cách vận hành: công ty đang vận hành ra sao, giai đoạn tới đòi hỏi cách nào, đội ngũ sẵn sàng thay đổi đến đâu.



Nhà sáng lập



Trương Quỳnh Phương

Nhà sáng lập & Chủ tịch Weraki

Thạc sĩ Quản trị Thương mại Quốc tế, Université Côte d'Azur (Pháp)

2022 – nay	Nhà sáng lập & Chủ tịch, Weraki
2019 – 2022	Thành viên sáng lập, CCO & CBDO, One Mount Group (VinShop)
2014 – 2019	Giám đốc Khối Kinh doanh, Giám đốc Ngành hàng, Vingroup (VinEco, VinFashion, VinDS)
2016	Giám đốc Kinh doanh và Vận hành, Canifa
2004 – 2007	Quản lý thu mua FMCG và thời trang, Casino Group (Big C Việt Nam)

4.322 tỷ đồng

Doanh thu năm 2021 của VinShop, nền tảng B2B cho tạp hóa ra mắt 10/2020. Nguồn: CafeF, 15/4/2022.

Dự án tiêu biểu

Bán lẻ hàng Nhật, cửa hàng tiện lợi

Làm mới một chuỗi bán lẻ hàng Nhật: trao quyền danh mục cho cửa hàng trưởng và thiết kế mô hình cửa hàng tiện lợi

Bối cảnh. Chuỗi bán lẻ hàng Nhật nội địa gần 15 năm, có thương hiệu được tin và nguồn hàng ổn định, muốn làm mới mô hình và chuẩn bị cho M&A.

Weraki làm gì. Thiết kế khung trao quyền danh mục ba lớp cho cửa hàng trưởng kèm thử nghiệm A/B; khảo sát người dùng cửa hàng tiện lợi và thiết kế phân khúc, giá trị cung cấp cho mô hình tiện lợi phong cách Nhật.

Thực phẩm, chuỗi giá trị gia cầm

Ogari: từ trang trại gà sạch đến thực phẩm chế biến sâu

Bối cảnh. Thương hiệu thịt gà sạch của Lương Huệ, một trong ba doanh nghiệp chăn nuôi gia cầm lớn nhất Việt Nam.

Weraki làm gì. Phân tích thị trường và đối thủ, đánh giá tính khả thi, đề xuất chiến lược tăng trưởng sang thực phẩm chế biến sâu và kênh bán mới.

Dược mỹ phẩm, thực phẩm chức năng

Chẩn đoán đau tăng trưởng cho một doanh nghiệp dược mỹ phẩm hơn 10 năm tuổi

Bối cảnh. Doanh nghiệp sản xuất và phân phối hơn 10 năm, doanh thu 500–700 tỷ đồng/năm, tăng trưởng một chữ số.

Weraki làm gì. Đánh giá thực trạng trên bốn khía cạnh: chiến lược, năng lực và văn hóa, quy trình và phân quyền, báo cáo và đo lường.

F&B, chuỗi nhà hàng

Từ hai cửa hàng đến một mô hình có thể nhân rộng: đồng hành cùng một chuỗi nhà hàng bò kiểu Nhật

Bối cảnh. Thương hiệu nhà hàng bò kiểu Nhật với hai cửa hàng, đặt mục tiêu phát triển chuỗi và nhượng quyền.

Weraki làm gì. Chọn phân khúc kinh tế và phân khúc khách hàng, định hướng kiểm định hiệu quả cửa hàng, đọc số liệu bán hàng và thiết kế cách thu hút khách riêng cho từng cửa hàng.

Bán lẻ dược phẩm (OTC)

Chuỗi nhà thuốc địa phương: tìm chỗ đứng khi các chuỗi toàn quốc thắng bằng quy mô

Bối cảnh. Chuỗi nhà thuốc địa phương hơn 30 năm, danh mục từ thuốc kê đơn, không kê đơn đến thực phẩm bổ sung, dược mỹ phẩm, mẹ và bé, thiết bị y tế; đang nâng cấp mô hình bán lẻ và bán đa kênh.

Weraki làm gì. Rà soát ngành và ba chuỗi toàn quốc, đặt hai giả định chiến lược, thiết kế khung phỏng vấn khách hàng và chủ nhà thuốc, so sánh 2–3 hướng mô hình.

Phân phối thiết bị vệ sinh và bếp

Kho đã chiến: thiết kế mô hình bắt nhu cầu ven đô cho một nhà phân phối thiết bị vệ sinh và bếp

Bối cảnh. Nhà phân phối thiết bị vệ sinh và phụ kiện bếp có showroom và kho tại Hà Nội, muốn mở rộng độ phủ ra vùng ven đô.

Weraki làm gì. Chọn hướng bán buôn và danh mục bán nhanh, thiết kế mô hình kho đã chiến, khảo sát thực địa để chọn địa điểm, rà soát mạng lưới kho.

Tên khách hàng chỉ được nêu khi khách hàng đồng ý. Chi tiết từng dự án tại weraki.com/du-an.

Đào tạo

Weraki đã đào tạo tư duy chiến lược cho đội ngũ của

Ecomobi · Firegroup · Tân Thuận Phong · Hellojob · Ogari

CEO OS

Chương trình 2 ngày, kèm 30 ngày đồng hành, giúp chủ doanh nghiệp và đội ngũ quản lý xây hệ điều hành cho doanh nghiệp.

CEO Playbook

Năng lực chiến lược cho CEO và đội ngũ lãnh đạo. Dạy riêng cho doanh nghiệp hoặc nhóm nhỏ, 5–8 buổi.

Đào tạo doanh nghiệp

Chương trình thiết kế theo bài toán của từng doanh nghiệp, học trên tình huống thật của doanh nghiệp.

Ngành đã làm

Bán lẻ hàng Nhật và cửa hàng tiện lợi · Bán lẻ dược phẩm · F&B, chuỗi nhà hàng · Thời trang · Dược mỹ phẩm · Thực phẩm và nông sản · Phân phối · Thiết bị nội thất · Thương mại điện tử xuyên biên giới · Công nghệ

Weraki

Liên hệ

Trao đổi trực tiếp với nhà sáng lập về bài toán của doanh nghiệp.

info@weraki.com

weraki.com

18 Khúc Thừa Dụ, Cầu Giấy, Hà Nội

Trương Quỳnh Phương