

## **Phân tích tính khả thi**

### **Hệ thống đặt mua đĩa CD trực tuyến**

Mai và An đã thực hiện phân tích tính khả thi cho dự án Hệ thống đặt mua đĩa CD trực tuyến công ty Giai Diệu. Đề xuất hệ thống được đính kèm cùng với kết quả phân tích tính khả thi chi tiết. Các điểm nổi bật từ phân tích tính khả thi như sau:

#### **Tính khả thi kỹ thuật**

Hệ thống đặt hàng trực tuyến có tính khả thi kỹ thuật, tuy nhiên có một số rủi ro. *Giai Diệu có rủi ro cao liên quan đến kinh nghiệm ứng dụng đặt hàng trực tuyến*

- Bộ phận Marketing có ít kinh nghiệm với bán hàng và marketing qua mạng.
- Bộ phận IT có nhiều kinh nghiệm với hệ thống đặt hàng hiện có; Tuy nhiên, họ chưa làm việc với hệ thống đặt hàng dựa trên Web.
- Đã có hàng trăm nhà phân phối trên thị trường có ứng dụng đặt hàng trực tuyến.

*Giai Diệu có rủi ro mức trung bình liên quan đến công nghệ*

- Bộ phận IT đã liên kết với một đơn vị tư vấn bên ngoài và nhà cung cấp dịch vụ kết nối mạng để phát triển môi trường Web.
- Bộ phận IT đang từng bước làm chủ hệ thống Web thông qua vận hành trang Web hiện có.
- Trên thị trường đã có các công cụ phát triển và sản phẩm thương mại cho ứng dụng Web tuy nhiên bộ phận IT có ít kinh nghiệm với những sản phẩm này.
- Nhiều nhà tư vấn sẵn sàng hỗ trợ trong lĩnh vực này.

*Quy mô dự án có rủi ro ở mức trung bình*

- Đội dự án có thể có ít hơn 10 người.
- Sẽ cần tới sự tham gia của người dùng kinh doanh.
- Quỹ thời gian dự án không thể vượt quá một năm vì ràng buộc liên quan đến dịp mua sắm tết, và nó phải ngắn hơn một năm rất nhiều.

*Có khả năng tương thích tốt với hạ tầng hiện có ở Giai Diệu*

- Hệ thống đặt hàng hiện có được xây dựng theo kiến trúc máy khách-máy chủ sử dụng các quy chuẩn mở. Giao diện Web phải là khả thi.

- Các cửa hàng đã tiếp nhận và quản lý đơn hàng điện tử.
- Hạ tầng mạng internet đã có ở các cửa hàng và trụ sở công ty.
- ISP có khả năng mở rộng dịch vụ bao gồm hệ thống đặt hàng mới.

### **Tính khả thi kinh tế**

Phân tích chi phí-lợi ích đã được thực hiện; xem thông tin chi tiết trong bảng đính kèm. Tính toán sơ bộ đã cho thấy hệ thống đặt hàng trực tuyến có cơ hội bổ xung đáng kể vào lợi nhuận ròng của công ty.

ROI trên 3 năm là 229%

Tổng lợi nhuận sau 3 năm là: 3 500 000 000<sup>d</sup> (đã hiệu chỉnh với giá trị thực tế)

Hòa vốn: sau 1.32 năm

*Các chi phí và lợi ích vô hình*

- Cải thiện sự hài lòng của khách hàng
- Khả năng nhận diện thương hiệu tốt hơn

### **Tính khả thi tổ chức**

Từ góc độ tổ chức, dự án này có rủi ro thấp. Mục tiêu tăng doanh số bán hàng của hệ thống, rất hợp với mục tiêu tăng doanh số bán hàng cho công ty của ban quản trị. Tiếp cận internet đồng thời còn hợp với mục tiêu marketing, được biết đến nhiều hơn trong marketing và bán hàng trực tuyến.

Dự án có một quán quân, Mai, phó giám đốc Marketing được bố trí hỗ trợ tốt dự án này, và có thể đào tạo những quản lý còn lại khi cần thiết. Tới thời điểm hiện tại, hầu hết các thành viên ban quản trị đều quan tâm và ủng hộ dự án.

Người dùng của hệ thống, người dùng internet, được mong đợi là sẽ đánh giá cao lợi ích từ sự hiện diện của Giai Điệu trên Web. Và quản lý trong các cửa hàng hiện tại sẽ sẵn sàng đón nhận hệ thống, đem lại khả năng tăng doanh số ở mức cửa hàng.

### **Các ghi chú bổ xung**

- Bộ phận Marketing coi đây như một hệ thống chiến lược. Hệ thống trực tuyến sẽ bổ xung giá trị cho mô hình kinh tế hiện có của công ty, và nó còn giữ vai trò hình mẫu trong môi trường internet trong tương lai.
- Chúng ta cần cân nhắc tuyển dụng một cố vấn có kinh nghiệm với ứng dụng tương tự để hỗ trợ dự án.

- Chúng ta sẽ cần tuyển nhân viên mới để vận hành hệ thống mới, cả từ góc độ kỹ thuật và góc độ kinh doanh.

**Phân tích tính khả thi kinh tế cho Giai Đoạn x 1000<sup>d</sup>**

	2008	2009	2019	Tổng
Doanh số tăng thêm từ khách hàng mới	0	750 000	772 500	
Doanh số tăng thêm từ khách hàng hiện có	0	1 875 000	1 931 250	
Giảm số lượng than phiền từ khách hàng	0	50 000	50 000	
<b>TỔNG LỢI NHUẬN</b>	<u>0</u>	<u>2 675 000</u>	<u>2 753 750</u>	
<b>PV của LỢI NHUẬN</b>	<b>0</b>	<b>2 521 444</b>	<b>2 520 071</b>	<b>5 041 515</b>
<b>PV của tất cả LỢI NHUẬN</b>	<b>0</b>	<b>2 521 444</b>	<b>5 041 515</b>	
Nhân công: Phân tích và thiết kế	42 000	0	0	
Nhân công: Triển khai	120 000	0	0	
Phí tư vấn	50 000	0	0	
Đào tạo	5 000	0	0	
Văn phòng và thiết bị	2 000	0	0	
Phần mềm	10 000	0	0	
Phần cứng	25 000	0	0	
<b>TỔNG CHI PHÍ PHÁT TRIỂN</b>	254 000	0	0	
Nhân công: Chuyên viên web	85 000	87 550	90 177	
Nhân công: Kỹ thuật viên mạng	60 000	61 800	63 654	
Nhân công: Vận hành máy tính	50 000	51 500	53 045	
Nhân công: Quản lý kinh doanh	60 000	61 800	63 654	
Nhân công: Trợ lý quản lý	45 000	46 350	47 741	
Nhân công: Quản lý	90 000	92 700	95 481	
Nâng cấp phần mềm	1 000	1 000	1 000	
Bản quyền phần mềm	3 000	1 000	1 000	

Nâng cấp phần cứng	5 000	3 000	3 000	
Đào tạo người dùng	2 000	1 000	1 000	
Phí liên lạc	20 000	20 000	20 000	
Chi phí Marketing	25 000	25 000	25 000	
TỔNG CHI PHÍ VẬN HÀNH	446 000	452 700	464 751	
TỔNG CHI PHÍ	<u>700 000</u>	<u>452 700</u>	<u>464 751</u>	
PV CHI PHÍ	<u>679 612</u>	<u>426 713</u>	<u>425 313</u>	<u>1 531 638</u>
PV tất cả CHI PHÍ	<u>679 612</u>	<u>1 106 325</u>	<u>1 531 638</u>	
Tổng lợi nhuận - chi phí dự án	(700 000)	2 222 300	2 288 999	
NPV hàng năm:	(679 612)	2 094 731	2 094 758	3 509 878
NPV Tích lũy	(679 612)	1 415 119	3 509 878	
Lợi nhuận từ đầu tư (ROI)	229.16 %	(3 509 878/1 531 638)		
Hòa vốn:	1.32 năm	Hòa vốn trong năm thứ 2: (2 094 731 - 1 415 119)/2 094 731 = 0.32		
Lợi ích vô hình:	Nhận diện thương hiệu tốt hơn Tăng sự hài lòng của khách hàng			