



ĐẠI HỌC QUỐC GIA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KHOA HỌC TỰ NHIÊN
KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

KHỞI NGHIỆP

BÁO CÁO

PA2 - BUSINESS PLAN

Giảng viên lý thuyết: **Thầy Đinh Bá Tiến**

Giảng viên hướng dẫn: **Thầy Phạm Hoàng Hải**

NHÓM 15

Võ Thế Minh	18120211
Ngô Phù Hữu Đại Sơn	18120078
Ung Tiến Đạt	18120314
Nguyễn Văn Hậu	18120359
Lê Hoài Nam	18120468

Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 8/2021

Mục lục

I. Tóm tắt điều hành.....	4
1. Thị trường	4
2. Sản phẩm	4
3. Lợi thế cạnh tranh	5
4. Ban quản lý	5
5. Tài chính	5
II. Mô tả công ty	5
1. Nhiệm vụ	5
2. Triết lý và tầm nhìn	5
3. Mục tiêu	6
4. Thị trường hướng tới	6
5. Ngành	6
6. Cấu trúc pháp lý	7
III. Sản phẩm và dịch vụ	7
1. Mô tả sản phẩm.....	7
2. MVPs.....	8
a. Yêu cầu chức năng và yêu cầu phi chức năng	8
b. Xác định MVP và các phase của hệ thống.....	10
IV. Kế hoạch marketing	14
1. Kế hoạch thu thập dữ liệu đối thủ cạnh tranh	14
2. Bảng phân tích các đối thủ cạnh tranh	14
3. Biểu đồ chiến lược chi phí tiếp thị.....	15
4. Bảng chiến lược định giá.....	16
V. Quy trình phát triển theo góc nhìn của developer	11
1. Lựa chọn mô hình:	11
2. Phân tích:	11
3. Lý do lựa chọn:	12
VI. Quy trình phát triển theo góc nhìn của Business.....	13
1. Phát triển.....	13

2.	Kiểm chứng.....	13
3.	Học.....	13
4.	Lý do lựa chọn mô hình.....	13
VII.	Kế hoạch hoạt động.....	16
VIII.	Quản lý và tổ chức.....	19
1.	Tiểu sử Founder và Co-Founder.....	19
2.	Cổ vấn.....	20
3.	Sơ đồ tổ chức.....	21
4.	Quy định làm việc tại công ty.....	21
IX.	Phụ lục.....	22
1.	Sơ yếu lý lịch(Resumes) Founder và Co-Founder	22
2.	Phân tích công việc(Job analysis) Founder và Co-Founder	22
3.	Thỏa thuận cổ phần	22

I. Tóm tắt điều hành

Infinity là một sản phẩm phần mềm giúp cho các khách hàng có nhu cầu in ấn được tiếp cận dễ dàng và nhanh chóng hơn với các dịch vụ in ấn xung quanh. Ngoài ra, Infinity còn giúp cho các trung tâm in ấn mở rộng thị trường của mình hơn.

1. Thị trường

Infinity hướng đến tệp khách hàng, những người sẽ hứng thú đến sản phẩm này.

- Dân Văn phòng: Đây là tệp khách hàng sẽ hướng đến trong mùa dịch, họ có nhu cầu in ấn các giấy tờ làm việc nhưng lại bị cản trở bởi giãn cách xã hội.
- Học sinh/sinh viên: học online trong đại dịch khiến cho các học sinh/sinh viên có nhu cầu in ấn tài liệu do việc đọc tài liệu trên máy tính hoặc điện thoại dễ gây mỏi mắt và bất tiện cho việc làm bài tập.
- Các đơn vị cung cấp sản phẩm/dịch vụ: Các đối tượng này sẽ được hướng đến sau đại dịch. Khi đó, Infinity sẽ chuyển hướng sang hợp tác với các trung tâm in ấn các loại giấy đặc biệt như poster, manner, danh thiếp, thiệp mời, lịch,...
- Các đơn vị tổ chức sự kiện: Cũng sẽ được hướng đến sau đại dịch. Họ cần có các dịch vụ uy tín, giá cả phải chăng và tiện lợi để có tin đặt in các quảng cáo, poster của mình.

2. Sản phẩm

Vấn đề trước mắt mà Infinity giải quyết chính là tình trạng thiếu nguồn cung các tài liệu giấy cho các khách hàng là học sinh/sinh viên và dân văn phòng trong thời gian giãn cách xã hội. Do đó, Infinity cung cấp một dịch vụ kết nối các khách hàng với những dịch vụ in ấn gần đây. Từ đó giải quyết nhu cầu của các khách hàng này.

Sau đại dịch, Infinity giải quyết vấn đề của các đơn vị cung cấp sản phẩm/dịch vụ, các đơn vị tổ chức sự kiện. Họ cần tìm các trung tâm in ấn banner, quảng cáo, poster, manner cho các hoạt động kinh doanh của họ. Vì vậy Infinity cung cấp cho họ nhiều sự lựa chọn từ các dịch vụ in ấn khác nhau, đồng thời tiện lợi trong vận chuyển.

3. Lợi thế cạnh tranh

Hiện tại mô hình kinh doanh của Infinity là chưa có ngoài thị trường. Các đối thủ hiện tại trong thị trường hoạt động theo mô hình B2C. Tức học trực tiếp quản lý việc in ấn. Ưu điểm của họ là họ quản lý được quá trình in ấn cho khách hàng. Nhưng nhược điểm của họ là thị trường không được rộng. Phải tốn kém các chi phí theo nhân công, in sản phẩm và marketing. Nhược lại đối với Infinity, chúng tôi kết hợp với các trung tâm in ấn, thực hiện marketing cho họ, giúp mở rộng thị trường của họ đồng thời của mở ra nhiều sự lựa chọn cho các khách hàng.

4. Ban quản lý

Infinity được thành lập bởi ông Ngô Phù Hữu Đại Sơn và các co-founder: các ông Võ Thế Minh, Lê Hoài Nam, Nguyễn Văn Hậu và Ung Tiến Đạt. Trong đó, ông Ngô Phù Hữu Đại Sơn là GD. Điều Hành của Công ti.

Doanh thu dự báo của Infinity trong đại dịch và các năm sau đó được trình bày như biểu đồ bên dưới.

5. Tài chính

Các khoản đầu tư ngắn hạn hiện tại cần là:

- Đăng ký doanh nghiệp: 11,300,000 VNĐ
- Hoàn thiện MVPs cho ứng dụng: 10,000,000 VNĐ, hoàn thành sau một tuần
- Chi phí thuê server: 1,200,000 VNĐ/tháng
- Chi phí marketing online: 10,000,000 VNĐ/tháng. Trong đó:
 - Quảng cáo trên các video youtube: 5,000,000 VNĐ/tháng tương ứng với khoảng 33.000 lượt xem.
 - Quảng cáo trên facebook: 5,000,000 VNĐ/tháng tương ứng với khoảng 20,000 lượt xem.

II. Mô tả công ty

1. Nhiệm vụ

- Infinity là ứng dụng giúp các khách hàng có nhu cầu in ấn thuận tiện hơn trong quá trình tiếp cận và làm việc với các trung tâm in ấn. Và đồng thời cho phép mở rộng thị trường ở phía các trung tâm in ấn.

2. Triết lý và tầm nhìn

- Triết lý của công ti chúng tôi là:
 - Nhanh chóng: giúp khách hàng giải quyết vấn đề in ấn nhanh chóng.

- Dễ dàng: thực hiện dễ dàng qua các giao diện thân thiện, trực quan.
 - Minh bạch: Các điều khoản dịch vụ, giá cả minh bạch cho khách hàng.
 - Chính xác: Đảm bảo không có sai sót từ phía công ti..
 - Trong đó, giá trị cốt lõi là giúp cho khách hàng giải quyết các vấn đề đặc thù của mình.
- Tầm nhìn:
 - Infinity định hướng phát triển thành ứng dụng hỗ trợ in ấn lớn nhất cả nước."
 - Infinity định hướng phát triển thành ứng dụng hỗ trợ in ấn lớn nhất nước, không ngừng đổi mới sáng tạo để tạo nên các dịch vụ tiện ích góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của người Việt.

3. Mục tiêu

- Trong mùa dịch, thành công đạt được 10000 user và kết nối với khoảng 200 trung tâm in ấn trong thành phố.
- Trong năm đầu tiên sau dịch, chuyển hướng thành công, đạt 50000 user và kết nối với khoảng 30 trung tâm in ấn mỗi quận trong thành phố.
- Trong 2 năm tiếp theo, trở thành xu hướng cho người dân trong thành phố và mở rộng sang các tỉnh, thành phố lớn trong nước.
- Sau 5 năm hoạt động, ứng dụng đạt hơn 1000000 user và hơn 20000 trung tâm in của cả nước.

4. Thị trường hướng tới

- Trong mùa dịch, hướng tới các khách hàng là học sinh, sinh viên và dân văn phòng.

5. Ngành

- Sau mùa dịch, chuyển hướng sang thị trường các tổ chức kinh doanh, dịch vụ cần in quảng cáo, tờ rơi, danh thiếp và các khách hàng cần in các thể loại đặc biệt như lịch, bìa tập/sách,...
- Thị trường hiện nay, các đối thủ của công ti đều đang hoạt động theo mô hình B2C. Tức là họ tự in rồi giao sản phẩm cho khách hàng. Điều này dẫn đến các bất lợi là khó mở rộng thị trường sang các nơi khác.
- Nhưng đối với Infinity, hoạt động theo mô hình B2B2C. Do đó có thể mở rộng được thị trường, lợi thế cạnh tranh cao hơn. Và do nhu cầu in ấn của người dân là chưa bao giờ nhui nên Infinity sẽ phát triển một cách ổn định

trong thời gian đầu và tăng đột biến sau vài năm, trở thành xu hướng cho người dân.

- Khi đó, sẽ có những đối thủ khác xuất hiện với cùng mô hình kinh doanh, nhưng nhờ vào triết lý và giá trị cốt lõi đã đề ra ban đầu, Infinity tự tin sẽ giữ được khách hàng của mình và có tính cạnh tranh cao so với các đối thủ.

6. Cấu trúc pháp lý

Công ti được thành lập ban đầu với 5 thành viên. Trong đó, ông Ngô Phù Hữu Đại Sơn là chủ tịch.

Cổ phần ban đầu được chia như sau:

- Ông Ngô Phù Hữu Đại Sơn: 60%
- Ông Võ Thế Minh: 10%
- Ông Ung Tiến Đạt: 10%
- Ông Nguyễn Văn Hậu: 10%
- Ông Lê Hoài Nam: 10%

Các quy định cụ thể được đề cập tại *phụ lục - phần 3*.

III. Sản phẩm và dịch vụ

1. Mô tả sản phẩm

Tên kinh doanh	Infinity Group
Ý tưởng sản phẩm, dịch vụ	Xây dựng ứng dụng giúp các khách hàng có nhu cầu in ấn thuận tiện hơn trong quá trình tiếp cận và làm việc với các trung tâm in ấn
Quyền lợi đặc biệt	Nhanh chóng: giúp khách hàng giải quyết vấn đề in ấn nhanh chóng. Dễ dàng: thực hiện dễ dàng qua các giao diện thân thiện, trực quan. Minh bạch: Các điều khoản dịch vụ, giá cả minh bạch cho khách hàng. Chính xác: Đảm bảo không có sai sót từ phía công ti
Tính năng độc quyền	Kết nối giữa nhà in ấn với những khách hàng tiềm năng muốn sử dụng dịch vụ

Giới hạn và nợ	Không quá 30% giá trị của công ty
Sản xuất và giao hàng	Giấy phép về sở hữu trí tuệ
Các nhà cung cấp	Các nhà cung cấp tư nhân trên cả nước
Giấy phép về sở hữu trí tuệ	Không có
Mô tả sản phẩm, dịch vụ	Ứng dụng kết nối các khách hàng có nhu cầu in ấn với các trung tâm in ấn

2. MVPs

a. Yêu cầu chức năng và yêu cầu phi chức năng

- Yêu cầu chức năng

Đối tượng	Yêu cầu chức năng	Mô tả yêu cầu chức năng
Người in tài liệu	Yêu cầu in tài liệu	Website cho phép người dùng upload một hoặc nhiều tài liệu văn bản (định dạng .docx, .pdf) lên trang web sau đó chọn đơn vị giao hàng. Hệ thống sẽ tự động kết nối với một tiệm in hợp lý nhất và gửi yêu cầu tới đơn vị vận chuyển quy định
	Theo dõi tình trạng đơn hàng	Người dùng có thể theo dõi tình trạng đơn hàng của mình, bao gồm các thông tin cơ bản như trạng thái của đơn hàng, thời gian dự kiến giao hàng, vị trí của shipper

	Hủy đơn hàng	Người dùng có thể hủy đơn hàng trước khi tài liệu được gửi cho bên in ấn 5 phút. Sau 5 phút nếu muốn hủy, hệ thống sẽ giúp người dùng liên lạc với bên in ấn và đơn hàng sẽ được đóng băng tới khi hệ thống xác định thỏa thuận của 2 bên.
	Đăng ký tài khoản	Người dùng tiến hành đăng ký tài khoản, hệ thống cung cấp nhiều cách xác thực thông qua facebook, gmail, sdt
	Quản lý tài khoản	Người dùng có thể đăng nhập, đăng xuất, thay đổi thông tin cá nhân nếu cần thiết
Tiệm in ấn	Lắng nghe yêu cầu in ấn	Bên tiệm in sẽ được hệ thống thông báo khi có yêu cầu in ấn mới. Bên tiệm in có trách nhiệm xác nhận có nhận đơn hàng này không nếu không yêu cầu sẽ được chuyển qua bên khác
	Cập nhật tình trạng đơn hàng	Bên tiệm in ấn có thể cập nhật tình trạng của đơn hàng là đang xử lý, hoặc đã bàn giao cho bên giao hàng

- Yêu cầu phi chức năng
 - Yêu cầu phi chức năng chung cho website của người dùng, ứng dụng của tiệm in ấn

STT	Yêu cầu phi chức năng
1	Website, ứng dụng có giao diện thân thiện với người sử dụng
2	Website, ứng dụng hoạt động mượt mà, tối ưu hóa phần cứng của máy tính và điện thoại
3	Hạn chế tối đa lỗi trong quá trình sử dụng website, ụng dụng
4	Thông tin của khách hàng được mã hóa và bảo mật theo tiêu chuẩn MD5
5	Hệ thống hoạt động liên tục 24/7
6	Phía công ty sẽ đảm bảo đội ngũ phát triển, duy trì sản phẩm

b. Xác định MVP và các phase của hệ thống

- *Phase 0(MVP):*

- Ở phase này Infinity sẽ hoàn thiện những chức năng cốt lõi để có thể nhanh chóng cho ra 1 sản phẩm cơ bản hoàn chỉnh đến tay người sử dụng. Những chức năng ở đây có thể chưa đầy đủ nhưng có thể đáp ứng được các yêu cầu thiết yếu của sản phẩm.
- Quy định trọng số (Trọng số sẽ quyết định độ ưu tiên của từng chức năng):
 - 1: Ưu tiên rất cao
 - 2: Ưu tiên cao
 - 3: Ưu tiên bình thường
 - 4: Ưu tiên thấp

- Những chức năng đó bao gồm:

Đối tượng	Yêu cầu chức năng	Trọng số
Người in tài liệu	Yêu cầu in tài liệu	1
	Đăng ký tài khoản	2
Tiệm in ấn	Lắng nghe yêu cầu in ấn	1
	Cập nhật tình trạng đơn hàng	2

- *Phase 1:*

- Ở phase này, Infinty sẽ tiếp tục cài đặt những chức năng nâng cao. Những chức năng này tập trung vào tính tương tác của người dùng với hệ thống, cung cấp cho người dùng cơ chế quản lý tình trạng đơn hàng qua đó tăng tính trải nghiệm của người dùng và độ cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

- Những chức năng đó bao gồm:

Đối tượng	Yêu cầu chức năng	Trọng số
Người in tài liệu	Theo dõi tình trạng đơn hàng	2
	Hủy đơn hàng	3

- Phase 2:

- Ở phase này, Infinity sẽ hoàn thiện sản phẩm bằng cách update những chức năng liên quan đến quản lý tài khoản người dùng.
- Những chức năng đó bao gồm:

Đối tượng	Yêu cầu chức năng	Trọng số
Người in tài liệu	Đăng ký tài khoản	4

IV. Quy trình phát triển theo góc nhìn của developer

1. Lựa chọn mô hình:

- ❖ Mô hình thác nước (Waterfall Model)

2. Phân tích:

a. Mô hình thác nước là gì?

- Gồm các giai đoạn xử lý nối tiếp nhau
- **Thu thập yêu cầu:** xác định yêu cầu chức năng và phi chức năng mà hệ thống phần mềm cần có, tổng hợp thành bản đặc tả yêu cầu.
- **Phân tích hệ thống:** xác định mục tiêu, phương hướng để hệ thống phần mềm đáp ứng đúng yêu cầu của khách hàng
- **Thực hiện hệ thống:** thực hiện sản phẩm dựa trên đặc tả yêu cầu và tài liệu thiết kế module

- **Thử nghiệm hệ thống:** thực hiện các hoạt động thử nghiệm để đảm bảo hệ thống đáp ứng đúng các yêu cầu
- **Triển khai hệ thống:** triển khai hệ thống ra môi trường của khách hàng, đảm bảo các tiêu chí test được đáp ứng, kiểm tra về môi trường sau khi hệ thống được triển khai để đảm bảo ứng dụng không gặp vấn đề.
- **Vận hành và bảo trì hệ thống:** cài đặt, cấu hình và triển khai cho khách hàng, sửa chữa những lỗi của sản phẩm (nếu có) và phát triển những thay đổi do khách hàng yêu cầu

b. Ưu điểm:

- Yêu cầu rõ ràng, dễ hiểu, dễ áp dụng
- Dễ phân công công việc, bố trí, giám sát

c. Nhược điểm:

- Tốn kém chi phí khi quay lại sửa chữa

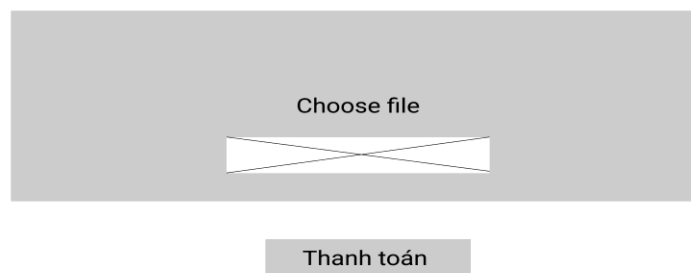
3. Lý do lựa chọn:

- ❖ Đã xác định được rõ yêu cầu của hệ thống là kết nối khách hàng có nhu cầu in ấn với các nhà in và dịch vụ giao hàng tận nơi.
- ❖ Yêu cầu rõ ràng, ít có thay đổi trong quá trình phát triển.
- ❖ Tăng độ chính xác trong từng khâu quy trình.

4. Bản thảo giao diện:

INFINITY

Login Free trial



V. Quy trình phát triển theo góc nhìn của Business

1. Phát triển

Xây dựng mô hình in ấn online với giới hạn 2 lần miễn phí / 1 tháng dành cho các bạn sinh viên trên các trường đại học trong khu vực. Các bạn sinh viên muốn sử dụng miễn phí phải đăng ký tài khoản bằng email sinh viên của trường.

2. Kiểm chứng

Ta sẽ kiểm chứng mô hình phát triển nhanh dựa vào các chỉ số KPI như:

- *LTV (Life time return per customer)*: Doanh thu của 1 khách hàng

Về mặt cơ bản, LTV là tổng doanh thu dự đoán cho 1 khách hàng trong suốt thời gian họ sử dụng sản phẩm của công ty.

- *CAC (Cost per Acquired Customer)*: Chi phí thu hút 1 khách hàng

Giá trị CAC được tính bằng tổng chi phí sales & marketing / tổng số lượng khách hàng thu hút.

- *Churn*: Tỷ lệ khách hàng rời đi

- *Retention*: Tỷ lệ giữ chân khách hàng

3. Học

Từ các chỉ số KPI trên ta sẽ ra quyết định giữ hay điều chỉnh giá dịch vụ cho phù hợp.

4. Lý do lựa chọn mô hình

Cách phát triển theo mô hình như trên dễ dàng triển khai với chi phí sales & marketing thấp. Ngoài ra, mô hình còn tiếp cận được với đối tượng chính của dịch vụ là sinh viên thuộc các trường đại học trên địa bàn.

VI. Kế hoạch marketing

1. Kế hoạch thu thập dữ liệu đối thủ cạnh tranh

Giá	Tương đồng với giá của công ty đưa ra
Quyền lợi, tính năng	Ứng dụng độc quyền so với các dịch vụ tương tự trên thị trường
Quy mô, lợi nhuận	Quy mô tương đồng với công ty, các công ty tương đồng đều là các công ty nhỏ lẻ
Chiến lược thị trường	Các công ty đều thuộc dạng tư nhân, nhỏ lẻ và không có các chiến lược rõ ràng

2. Bảng phân tích các đối thủ cạnh tranh

Đánh giá mức độ quan trọng giữa các nhân tố từ 1 đến 5 (1 = rất quan trọng, 5 = không quan trọng)

Nhân tố	Chúng ta	Đối thủ A	Đối thủ B	Đối thủ C	Tầm quan trọng đối với khách hàng
Sản phẩm	1	1	1	2	1
Giá	2	2	1	1	1
Chất lượng	1	3	2	1	1
Lựa chọn	2	1	1	2	2
Dịch vụ	2	2	2	1	2
Độ tin cậy	1	3	2	2	1
Sự ổn định	1	2	1	1	3
Chuyên môn	1	1	1	1	2
Danh tiếng công ty	3	1	2	2	2

Nhân tố	Chúng ta	Đối thủ A	Đối thủ B	Đối thủ C	Tầm quan trọng đối với khách hàng
Địa điểm	1	1	2	3	1
Hình thức bên ngoài	2	2	3	2	2
Phương thức bán hàng	1	2	1	1	2
Chính sách tín dụng	1	1	2	3	2
Quảng cáo	2	1	1	2	2
Hình ảnh	2	2	2	1	2

3. Biểu đồ chiến lược chi phí tiếp thị

	Học sinh	Sinh viên	Nhân viên văn phòng
Chi phí 1 lần	10% chi phí tiếp thị	10% chi phí tiếp thị	10% chi phí tiếp thị
Chi phí hằng năm	90% quỹ chi phí tiếp thị	90% quỹ chi phí tiếp thị	90% quỹ chi phí tiếp thị
Chi phí nhân công	Không có	Không có	Không có

4. Bảng chiến lược định giá

Tên bussiness	Infinity	
Bạn sẽ sử dụng chiến lược giá nào? Đánh dấu x vào phương án		
Chi phí thêm (costs plus) <i>Chi phí sản xuất, dịch vụ cộng đủ để tạo ra lợi nhuận</i> X	Dựa trên giá trị (Value Based) <i>Dựa trên lợi thế cạnh tranh và thương hiệu của công ty</i>	Khác:
Giải thích tại sao chọn chiến lược giá như vậy Công ty vừa bắt đầu hoạt động kinh doanh, vì vậy dựa thương hiệu để tiến hành tiếp cận khách hàng là cách không được tốt và ổn định. Công ty chọn phương án đánh vào giá trị mang lại của sản phẩm và giá thành của nó để tiếp cận các khách hàng, để rồi khi có được khách hàng sẽ dần dần xây dựng được thương hiệu, trong tương lai sẽ có nhiều cách tiếp cận hơn.		

Một số bảng không cần thiết với tính chất của phương hướng kinh doanh của công ty, ví dụ như:

- Đánh giá kênh phân phối. Vì ứng dụng của công ty dựa trên thuật toán để tìm kiếm kênh phân phối gần nhất.

VII. Kế hoạch hoạt động

- Công ty hiện đang ở bước đầu thành lập và cần những nhân sự phục vụ những vị trí sau:
- Lưu ý: Chi tiết phân tích công việc nằm trong thư mục "job analysis"

Vị trí	Trách nhiệm	Nhiệm vụ
CEO	Tạo lập, lập kế hoạch, thực hiện và xây dựng định hướng chiến lược cho một tổ chức nhằm đạt được những mục tiêu	Tổ chức, điều hành, đánh giá các hoạt động kinh doanh của công ty theo định kỳ. Thẩm định, phê duyệt các dự án đầu tư của công ty.

	<p>về hoạt động kinh doanh, tài chính để tổ chức phát triển vững mạnh và bền vững.</p>	<p>Đánh giá hiệu quả công việc của các lãnh đạo cấp cao trong doanh nghiệp bao gồm các giám đốc, phó giám đốc và trưởng các bộ phận/phòng ban.</p> <p>Phê duyệt những vấn đề liên quan đến chính sách tài chính. Kiểm soát, đánh giá, điều chỉnh ngân sách và định mức chi phí của công ty. Duyệt thu/chi, chuẩn bị các bản dự toán định kì.</p> <p>Phê duyệt các dự án phát triển, đa dạng hóa sản phẩm, phân phối và tiếp thị sản phẩm ra các kênh trên thị trường.</p> <p>Xây dựng kế hoạch nhân sự, tuyển dụng. Phê duyệt những chính sách bổ nhiệm, miễn nhiệm, quy chế tiền lương, tiền thưởng, tiền trợ cấp. Duyệt những kết quả đánh giá nhân viên, xác định kết quả khen thưởng.</p> <p>Thay mặt công ty trong việc giao tiếp với các cổ đông, các tổ chức chính phủ và công chúng.</p> <p>Duy trì nhận thức về bối cảnh thị trường cạnh tranh, cơ hội mở rộng, phát triển ngành cũng như nắm bắt những cơ hội kinh doanh từ thị trường.</p>
GĐ. Kỹ thuật	<p>Bạn có trách nhiệm ghi lại các thông số kỹ thuật của sản phẩm mà công ty sử dụng để duy trì tính nhất quán trong suốt quá trình sản xuất.</p>	<p>Nhiệm vụ chính của bạn là cung cấp chỉ đạo kỹ thuật về các quyết định kinh doanh và thực hiện các dự án cụ thể.</p> <p>Bạn chủ yếu làm việc với quy trình sản xuất âm thanh, ánh sáng và hình ảnh, và bạn thường có</p>

	Bạn chịu trách nhiệm mua các hệ thống công nghệ, giám sát việc lắp đặt và đào tạo nhân viên của họ để sử dụng công nghệ mới trong quá trình sản xuất.	những trách nhiệm hàng ngày sau: Giám sát quá trình sản xuất.
GĐ. Chăm sóc khách hàng	Giám đốc quan hệ khách hàng là người quản lý và đưa ra quyết định cấp cao nhất cho các vấn đề của khách hàng.	Chia phân khúc khách hàng, đánh giá các khách hàng tiềm năng, các khách hàng có thể nhận được ưu đãi, đưa ra quyết định cho các vấn đề phản hồi của khách hàng.
GĐ. Tài chính	Phân tích tình hình tài chính tổng thể của doanh nghiệp, tính toán các khoản tài chính (đầu tư, chi phí, ...)	<p>Tiến hành phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp để đưa ra các chiến lược phù hợp.</p> <p>Hoạch định chiến lược tài chính cho doanh nghiệp.</p> <p>Đánh giá các dự án của doanh nghiệp trên phương diện tài chính.</p> <p>Lập kế hoạch dự phòng ngân quỹ phòng cho các tình huống có rủi ro xảy ra.</p> <p>Duy trì khả năng thanh khoản và nguồn tài chính cho Doanh nghiệp.</p> <p>Xây dựng một chính sách phân chia lợi nhuận.</p> <p>Thiết lập chính sách quản lý tiền mặt của doanh nghiệp.</p> <p>Quản lý và chỉ đạo hoạt động của Phòng Kế toán, Phòng Tài vụ, Phòng sản xuất - Kinh doanh, Phòng Xuất Nhập khẩu và các Chuyên viên kiểm toán, ngân quỹ, ...</p>

		Chỉ đạo thực hiện báo cáo tài chính định kỳ, duyệt báo cáo và trình lên giám đốc. Thực hiện các công việc được ủy quyền khác.
GĐ. Tiếp Thị	GĐ tiếp thị là người quản lý và chịu trách nhiệm cấp cao nhất cho toàn bộ hoạt động marketing của Doanh nghiệp.	Đánh giá và phát triển các chiến lược; lập kế hoạch và điều phối các nỗ lực marketing; truyền đạt kế hoạch cho những người liên quan; xây dựng nhận thức và giá trị cho các thương hiệu của công ty
GĐ. Pháp chế và An toàn thông tin	Giám đốc pháp chế và an toàn thông tin là người quản lý pháp chế của công ty và dự án, phụ trách hoặc tham gia tranh tụng khi có các vấn đề xảy ra, bảo mật thông tin của doanh nghiệp.	Đăng ký các hồ sơ pháp lý doanh nghiệp và giấy phép cần thiết; phân tích và đề xuất các phương án giải quyết tranh chấp, phát sinh với khách hàng; tham gia tranh tụng, giải quyết các tranh chấp để bảo vệ quyền lợi cho doanh nghiệp; bảo mật thông tin của nhân viên, doanh nghiệp, khách hàng.

VIII. Quản lý và tổ chức

1. Tiểu sử Founder và Co-Founder

- Ngô Phù Hữu Đại Sơn(Founder): Tôi là sinh viên Khoa học máy tính tại Đại học Khoa học Tự nhiên Thành phố Hồ Chí Minh. Kiến thức tốt về cấu trúc dữ liệu và thuật toán. Hơn 7 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực lập trình cạnh tranh. Siêu mọt sách yêu thích Vim, Linux và sử dụng thiết bị đầu cuối và thích tùy chỉnh tất cả môi trường phát triển. Quan tâm đến việc nghĩ ra một phương pháp giải quyết vấn đề tốt hơn cho các nhiệm vụ khó khăn và tìm hiểu các công nghệ và công cụ mới nếu có nhu cầu.
- Võ Thế Minh(Co-Founder): Hiện tại tôi là sinh viên năm 3 chuyên ngành kỹ thuật phần mềm. Trong quá trình theo học tại trường tôi đã tham gia nhiều

hoạt động của khoa nổi bật là BLIT, Thách thức IT, FPT code challenge. Kỹ năng chính của tôi là nền tảng lập trình tốt, khả năng tự tìm tòi học hỏi các kiến thức cần thiết cho dự án. Lý do tôi tham gia dự án ứng dụng kết nối tiệm in ấn với khách hàng lần này là vì tôi cảm thấy đây là một dự án tiềm năng và có nhiều thứ tôi có thể học hỏi trong quá trình tham gia dự án dưới vai trò là giám đốc kỹ thuật.

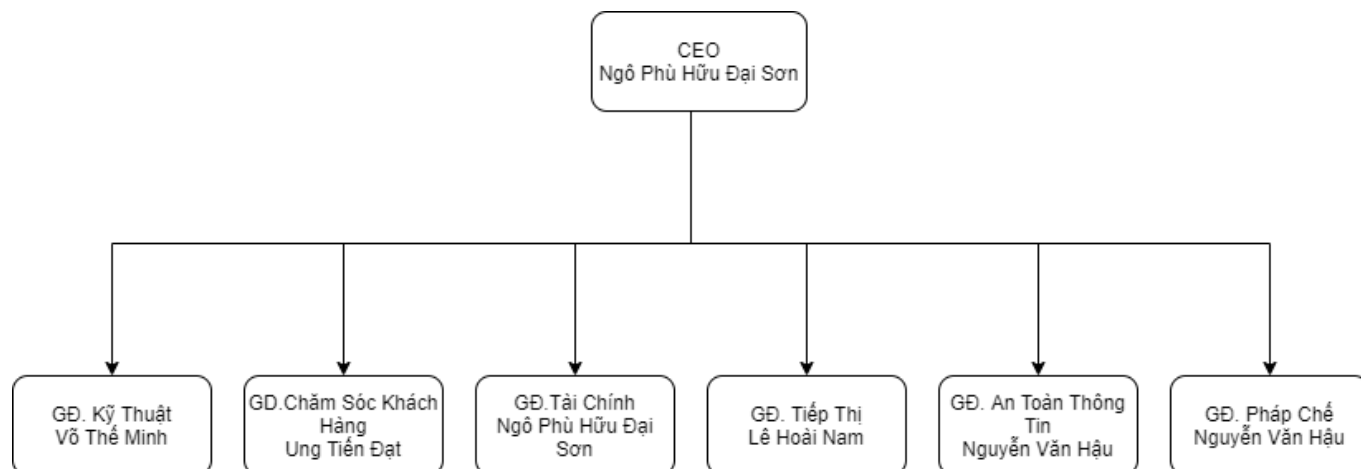
- Ung Tiến Đạt(Co-Founder): Hiện tại tôi là sinh viên năm 3 chuyên ngành Hệ thống thông tin. Trong quá trình theo học tại trường tôi đã tham gia các cuộc thi nổi bật như Thách Thức IT, Capture The Flag (CTF). Điểm mạnh của tôi là hòa đồng, dễ gần và khả năng lập trình. Lý do tôi tham gia dự án ứng dụng kết nối tiệm in ấn với khách hàng lần này là vì tôi cảm thấy tốt đây là một dự án có khả năng phát triển mạnh trong tương lai, đồng thời là một cơ hội tốt để tôi học hỏi và rèn luyện thêm những kỹ năng cho bản thân với vai trò là một giám đốc chăm sóc khách hàng.
- Nguyễn Văn Hậu(Co-Founder): Hiện tại tôi là sinh viên năm 3 chuyên ngành Khoa học máy tính. Điểm mạnh của tôi là khả năng nghiên cứu với nền tảng tiếng Anh tốt. Lý do tôi tham gia dự án ứng dụng kết nối tiệm in ấn với khách hàng lần này là vì tôi cảm thấy đây là một cơ hội tốt để học hỏi và tích lũy kinh nghiệm dưới vai trò là một giám đốc pháp chế và an toàn thông tin.
- Lê Hoài Nam(Co-Founder): Hiện tại tôi là sinh viên năm 3 chuyên ngành thị giác máy tính. Trong quá trình theo học tại trường tôi đã trau dồi kiến thức về công nghệ kỹ thuật, cũng như các kỹ năng mềm. Ngoài ra tôi còn có kinh nghiệm kinh doanh và marketing ở bên ngoài trường. Kỹ năng chính của tôi là nền tảng lập trình tốt, khả năng tự tìm tòi học hỏi các kiến thức cần thiết và các kinh nghiệm bản thân về chăm sóc khách hàng và marketing. Lý do tôi tham gia dự án ứng dụng kết nối tiệm in ấn với khách hàng lần này là vì tôi cảm thấy đây là một dự án có tầm nhìn phát triển trong tương lai, hơn nữa đây là cơ hội để tôi hội nhập vào một hội nhóm năng động để có thể giao lưu và học hỏi từ những bạn trẻ cùng lứa tuổi.

2. Cố vấn

- Giảng viên lý thuyết: thầy Đinh Bá Tiến

- Giảng viên hướng dẫn: thầy Phạm Hoàng Hải
- Giảng viên hướng dẫn: thầy Bùi Tấn Lộc
- Giảng viên hướng dẫn: thầy Hồ Tuấn Thanh

3. Sơ đồ tổ chức



- CEO: Ngô Phù Hữu Đại Sơn
- GD. Kỹ Thuật: Võ Thế Minh
- GD. Chăm Sóc Khách Hàng: Ung Tiến Đạt
- GD. Tài Chính: Ngô Phù Hữu Đại Sơn
- GD. An Toàn Thông Tin: Nguyễn Văn Hậu
- GD. Pháp Chế: Nguyễn Văn Hậu

Lưu ý: Chi tiết các thỏa thuận cổ phần và chức vụ được quy định trong mục phụ lục phần 3 – Thỏa thuận cổ phần

4. Quy định làm việc tại công ty

- Phương thức làm việc:
 1. Full time: Tuần 5 ngày, ngày 8 tiếng. Sáng 8h -> 12h, chiều 13h->17h.
 2. Part time: tuần tối thiểu 3 ngày, ngày 8 tiếng giống full time.
 3. 5 thành viên ban đầu sẽ thực hiện full time. Lương theo cổ phần, chi tiết chia cổ phần được quy định tại mục phụ lục phần 3 – Thỏa thuận cổ phần
 4. Mỗi năm được nghỉ tối đa 9 ngày phép.
- Các hoạt động nội bộ:

1. Training: Các thành viên muốn bổ sung kỹ năng nào có thể viết báo cáo lên GD tài chính để xin chi phí học. Và được xem xét duyệt. Ngoài ra công ti có thể tổ chức training cụ thể (sẽ có quy định sau).
 2. Hoạt động ngoài khóa, team-building: 6 tháng/lần.
- Tài sản "mềm":
 1. Môi trường làm việc vui vẻ, phát triển bản thân.
 2. Tổ chức team building, các hoạt động thể thao thường niên.

IX. Phụ lục

1. Sơ yếu lý lịch(Resumes) Founder và Co-Founder

- Danh sách sơ yếu lý lịch của từng thành viên nằm tại thư mục "resumes"

2. Phân tích công việc(Job analysis) Founder và Co-Founder

- Danh sách phân tích công của từng thành viên nằm tại thư mục "job analysis"

3. Thỏa thuận cổ phần

- Đọc tài liệu: "Thỏa thuận cổ phần.pdf"