



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

PA1 - 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. Mô tả công ty	3
1. Nhiệm vụ	3
2. Triết lý và tầm nhìn	3
3. Mục tiêu	3
4. Thị trường hướng tới	3
5. Ngành	3
6. Cấu trúc pháp lý	4
II. Kế hoạch hoạt động	4
III. Quản lý và tổ chức	7
1. Tiểu sử Founder và Co-Founder	7
2. Cổ vấn	9
3. Sơ đồ tổ chức	9
4. Quy định làm việc tại công ty	9
IV. Phụ lục	10
1. Sơ yếu lý lịch(Resumes) Founder và Co-Founder	10
2. Phân tích công việc(Job analysis) Founder và Co-Founder	10
3. Thỏa thuận cổ phần	10

I. Mô tả công ty

1. Nhiệm vụ

- <Tên công ty> 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 ty chúng tôi là:
 - o Nhanh chóng: giúp khách hàng giải quyết vấn đề in ấn nhanh chóng.
 - o Dễ dàng: thực hiện dễ dàng qua các giao diện thân thiện, trực quan.
 - o Minh bạch: Các điều khoản dịch vụ, giá cả minh bạch cho khách hàng.
 - o Chính xác: Đảm bảo không có sai sót từ phía công ty.
 - o Trong đó, giá trị cốt lõi là giúp cho khách hàng giải quyết các vấn đề đặc thù của mình.
- Tầm nhìn:
 - o <Tên công ty> định hướng phát triển thành ứng dụng hỗ trợ in ấn lớn nhất cả nước."
 - o <Tên công ty> 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 <Tên công ty>, hoạt động theo mô hình B2B2C. Do đó có thể mở rộng đượ thị trường, lợi thế cạnh tranh cao hơn. Và do nhu cầu in ấn của người dân là chưa bao giờ nhui nên <Tên công ty> 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, <Tên công ty> 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.

II. 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	Tổ chức, điều hành, đánh giá các hoạt động kinh doanh của công ty theo định kỳ.

	<p>đạt được những mục tiêu về hoạt động kinh doanh, tài chính để tổ chức phát triển vững mạnh và bền vững.</p>	<p>Thẩm định, phê duyệt các dự án đầu tư của công ty.</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</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>

	tính nhất quán trong suốt quá trình sản xuất. 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.	Bạn chủ yếu làm việc với quy trình sản xuất âm thanh, ánh sáng và hình ảnh, và bạn thường có 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, ...)	Tiến hành phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp để đưa ra các chiến lược phù hợp. Hoạch định chiến lược tài chính cho doanh nghiệp. Đánh giá các dự án của doanh nghiệp trên phương diện tài chính. Lập kế hoạch dự phòng ngân quỹ phòng cho các tình huống có rủi ro xảy ra. Duy trì khả năng thanh khoản và nguồn tài chính cho Doanh nghiệp. Xây dựng một chính sách phân chia lợi nhuận. Thiết lập chính sách quản lý tiền mặt của doanh nghiệp. 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

		<p>Chuyên viên kiểm toán, ngân quỹ, ...</p> <p>Chỉ đạo thực hiện báo cáo tài chính định kỳ, duyệt báo cáo và trình lên giám đốc.</p> <p>Thực hiện các công việc được ủy quyền khác.</p>
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.	<p>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</p>
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.	<p>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.</p>

III. 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.

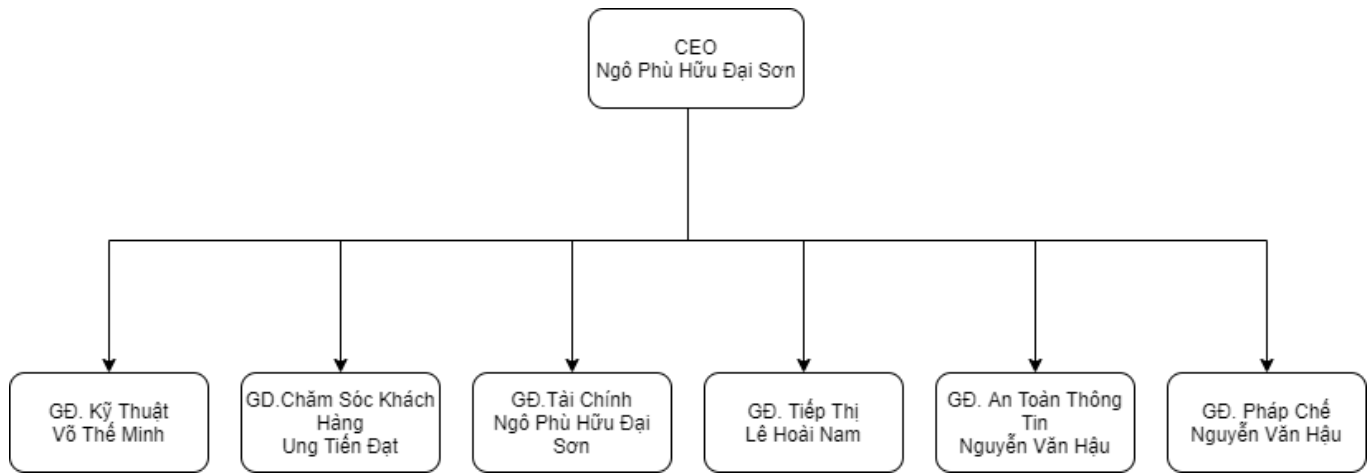
- Võ Thế Minh(Co-Founder): Hiện tại tôi là sinh viên năm 3 chuyên ngành kỹ thuật phần mềm. Trong quá trình theo học tại trường tôi đã tham gia nhiều hoạt động của khoa nổi bật là BLIT, Thách thức IT, FPT code challenge. Kỹ năng chính của tôi là nền tảng lập trình tốt, khả năng tự tìm tòi học hỏi các 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. Cơ 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.

IV. 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"