NHÓM: TĂNG TRỌNG THANH MSSV:2124801040034 LỚP: D21HTTT01

NGUYỄN MINH NHỰT MSSV:2124801040021

NGUYỄN HỮU NGHĨA MSSV: 2124802050013 LỚP: D21TTNT01

**Bài Tập 1: Đề xuất một ý tưởng khởi nghiệp và trình bày theo mẫu như sau:**

**MẪU HƯỚNG DẪN TRÌNH BÀY Ý TƯỞNG**

*(Đây là mẫu trình bày ý tưởng chung, có thể thêm hoặc lược bỏ những phần mà không phù hợp với tính chất của ý tưởng hoặc những phần chưa thực hiện được)*

**I- TÊN Ý TƯỞNG**

(Đặt tên ý tưởng dễ hiểu, đi thẳng vào vấn đề)

Xây dựng phần mềm quản lý bán hang và quản lý nhân viên

**II- GIỚI THIỆU TỔNG QUAN**

- Giới thiệu về hoàn cảnh, điều kiện mà trong đó cần phải có giải pháp mới

- Giới thiệu sơ lược về ý tưởng

- Giới thiệu ý nghĩa về kinh tế của ý tưởng

- Giới thiệu ý nghĩa về xã hội của ý tưởng

- Giới thiệu ý nghĩa về môi trường của ý tưởng

- Giới thiệu những ý nghĩa khác của ý tưởng

* Việc quản lý số liệu thống kê trên sổ sách là việc làm thủ công, đạt hiệu quả kém, dễ mắc phải sai sót về dữ liệu. Thông tin dữ liệu bị lưu trữ tràn lan, không đồng nhất, làm thất thoát thông tin, khó quản lý mặt hàng hay nhân viên, khó tìm kiếm và tra cứu khi cần, thông tin lưu trên sổ sách giấy tờ dễ bị mất và hư hại, tính báo mật kém, dễ làm mất dữ liệu, tính toán chấm công dễ bị nhầm lẫn và sai sót, làm thất thoát doanh thu, không thể quản lý đồng bộ hóa nhân viên, sản phẩm hay chi nhánh cùng một lúc, tính linh động thấp, quản lý bất tiện, chỉ khi có mặt tại cửa hàng mới quản lý được, không thế kết nối với các thiết bị ngoài.

**III- MÔ TẢ Ý TƯỞNG**

Nhằm bảo mật thông tin, người bán ý tưởng KHÔNG trình bày quá chi tiết ý tưởng (công thức, bí quyết, mô hình, bản vẽ, phần mềm …) vì đây là những thông tin, tài liệu mà người bán ý tưởng sẽ chuyển giao cho người mua sau khi hợp đồng giao dịch được ký kết và được xác nhận của cơ quan công chứng có thẩm quyền. Tuy nhiên, để đảm bảo tính tin cậy, người bán ý tưởng phải đưa ra những mô tả về ý tưởng của mình theo gợi ý dưới đây:

1. Ý tưởng có tính mới, tính sáng tạo như thế nào so với những sản phẩm, dịch vụ cùng thể loại hiện có (so sánh về tính năng, về hiệu quả sử dụng, về giá thành)

 Phần mềm quản lý bán hàng là phần mềm hệ thống bao gồm các công cụ hỗ trợ doanh nghiệp trong việc kinh doanh như: Quản lý đơn hàng, quản lý trả hàng, quản lý nhân sự, quản lý doanh thu bán hàng, dịch vụ khách hàng sau bán hàng …

Phần mềm quản lý bán hàng giúp người dùng dễ dàng tra cứu và tìm kiếm thông tin khi cần một cách nhanh chóng, không làm mất công sức và thời gian. Tích hợp phần mềm tự động tính toán, thông kê dữ liệu một cách đầy đủ và chi tiết. Tính toán các khoản thu – chi một cách chính xác. Tính linh động cao, có thể sử dụng trên Smartphone bất cứ ở đầu và nơi nào chỉ cần máy có kết nôi truy cập mạng. Với tính năng phần phân quyền giúp hạn chế thất thoát dữ liệu một cách tối đa. Quản lý các thông tin về nhân viên, thống kế số buổi, số giờ làm việc một cách đầy đủ và thông minh. Quản lý sản phẩm và kho hàng một cách chặt chẽ, tránh tình trạng thất thoát hàng hóa, hay dư thừa sản phẩm. Ngoài ra còn dễ dàng kết nối các thiết bị như: Máy in hóa đơn, máy quét mã vạch, ngăn kéo đựng tiền và cân điện tử. Tiết kiệm thời gian quản lý, chi phí quản ký, và tối ưu hóa số lượng nhân viên. Tính bảo mật cao, tránh các dữ liệu bị đánh cắp.

Đối với doanh nghiêp:

* Giúp người quản lý có thể theo dõi, kiểm soát, thay đổi hoạt động kinh doanh một cách nhanh chóng và chính xác mọi lúc mọi nơi chỉ qua một báo cáo.

Đối với nhân viên:

* Quy trình làm việc ưu việt, dễ dàng tạo và xử lý đơn hàng nhanh

1. Ý tưởng có tính khả thi hay không? Có thể trở thành hiện thực ở điều kiện hiện nay hay không?

Công nghệ đang thay đổi mọi mặt của cuộc sống, từ các sinh hoạt thường ngày cho đến việc vận hành quản lý kinh doanh. Một cửa hàng mỗi ngày tiếp nhận rất nhiều khách hàng ghé đến và mua sắm vì thế việc quản lý thông thường thường rất lâu và khó kiểm soát. Sử dụng phần mềm bán hàng giúp tiết kiệm được thời gian trong hầu hết các nghiệp vụ bán hàng và giảm tối đa áp lực công việc cho nhân viên bán hàng.

3. Ý tưởng có bản vẽ, sơ đồ mô tả hoặc công thức hay không? Nếu có bản vẽ, sơ đồ mô tả hoặc công thức thì những tài liệu này gồm bao nhiêu trang, bao nhiêu chi tiết? Xem qua bản vẽ có thể nắm bắt được nguyên lý hoạt động, vận hành hay không?

* Phần mềm quản lý bán hàng giúp người dùng dễ dàng tra cứu và tìm kiếm thông tin khi cần một cách nhanh chóng, không làm mất công sức và thời gian. Tích hợp phần mềm tự động tính toán, thông kê dữ liệu một cách đầy đủ và chi tiết. Tính toán các khoản thu – chi một cách chính xác. Tính linh động cao, có thể sử dụng trên Smartphone bất cứ ở đầu và nơi nào chỉ cần máy có kết nôi truy cập mạng. Với tính năng phần phân quyền giúp hạn chế thất thoát dữ liệu một cách tối đa. Quản lý các thông tin về nhân viên, thống kế số buổi, số giờ làm việc một cách đầy đủ và thông minh. Quản lý sản phẩm và kho hàng một cách chặt chẽ, tránh tình trạng thất thoát hàng hóa, hay dư thừa sản phẩm. Ngoài ra còn được tích hợp một số phần cứng khác như: quét mã vạch, in hóa đơn và cân điện tử. Tiết kiệm thời gian quản lý, chi phí quản ký, và tối ưu hóa số lượng nhân viên. Tính bảo mật cao, tránh các dữ liệu bị đánh cắp.
* Đối với doanh nghiêp:
* Giúp người quản lý có thể theo dõi, kiểm soát, thay đổi hoạt động kinh doanh một cách nhanh chóng và chính xác mọi lúc mọi nơi chỉ qua một báo cáo.

**IV- THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU**

- Ý tưởng nằm trong lĩnh vực nào?

* Giúp cho các doanh nghiệp, cửa hàng quản lý mọi mặt một cách dễ dàng hơn

- Sản phẩm, dịch vụ phát xuất từ ý tưởng sẽ phục vụ cho đối tượng nào? Để làm gì?

- Sản phẩm, dịch vụ từ ý tưởng có khả năng tiêu thụ hay không? Tiêu thụ bao nhiêu một năm (tính theo số lượng hoặc doanh thu)

* Thu nhập thực tế của Quản lý bán hàng phụ thuộc vào quy mô doanh nghiệp, cửa hàng và loại hàng hóa bạn bán. Nếu bạn làm Quản lý bán hàng tại một cửa hàng bán văn phòng phẩm thì lương sẽ thấp hơn những người giám sát hoạt động bán hàng tại trung tâm thương mại hay bán thiết bị công nghệ cao,... Theo ghi nhận, mức lương chính thấp nhất của một Quản lý bán hàng là từ **5 triệu/tháng** nhưng rất ít trường hợp như vậy.
* Đa số Quản lý bán hàng nhận lương từ khoảng **13 - 16 triệu/tháng**, những người có kinh nghiệm và năng lực có thể nhận tới **19, 20 triệu/tháng**. Lương cao nhất của Quản lý bán hàng là **40 triệu/tháng**. Trong một vai trò quản lý, giám sát mà không yêu cầu trình độ đào tạo chuyên sâu, mức lương của Quản lý bán hàng được đánh giá là khá cao so với các nghề nghiệp khác trên thị trường.
* Ngoài ra, thu nhập của Quản lý bán hàng không chỉ giới hạn ở mức lương mà còn có các khoản tiền bổ sung, đáng kể nhất là hoa hồng theo doanh số bán hàng. Bạn và bộ phận bán hàng do bạn quản lý càng đạt doanh số cao thì bạn sẽ càng nhận được nhiều hơn. Bên cạnh đó các khoản trợ cấp theo vai trò, công tác phí,... cũng sẽ được cung cấp dựa theo chính sách của mỗi doanh nghiệp.

- Ý tưởng đã được nghiên cứu, thăm dò trên thị trường hay chưa? Nếu có do ai thực hiện (tự thực hiện hoặc nhờ đơn vị tư vấn thực hiện)? Việc nghiên cứu thăm dò được thực hiện ở đâu? Đối tượng nghiên cứu thị trường? Phạm vi nghiên cứu thị trường? Phương pháp nghiên cứu thị trường? Kết quả nghiên cứu thị trường?

* Nó được nghiên cứu và phát triển bởi GoSELL – một trong những đơn vị cung ứng giải pháp bán hàng toàn diện và hiệu quả nhất trên thị trường. Với GoPOS, tất cả công việc quản lý bán hàng sẽ được xử lý trong “một nốt nhạc”, với độ chính xác hoàn hảo mà không cần đến hệ thống máy móc cồng kềnh hay vận động đầu óc mệt mỏi.

**V- NHỮNG NHU CẦU VỀ NGUỒN LỰC ĐỂ THỰC HIỆN Ý TƯỞNG**

1. Tài chính: 20 tỷ

* 2. Nhân sự: 10 người Tốt nghiệm ngành công nghệ, quản trị kinh doanh, quản trị marketing, quản trị tài chính.

3. Công nghệ: Cần có một dành pc có cấu hình tốt, cao

**VI- CHIẾN LƯỢC THỰC HIỆN**

Các sản phẩm, dịch vụ từ ý tưởng sẽ được chuyển giao qua những kênh nào?

* CH play, các trang web

**V- QUẢN LÝ RỦI RO**

- Ý tưởng sẽ gặp những rủi ro nào trong quá trình được hiện thực hóa (rủi ro tài chính, rủi ro công nghệ, rủi ro môi trường, các rủi ro khác…)

* Ước lượng không chính xác

## Các thay đổi về phạm vi

## Tương tác của người dùng cuối

## Kỳ vọng của các bên liên quan

## Code chất lượng kém

## Năng suất kém

## Quản lý rủi ro không đầy đủ

## Ít có sự tham gia của các bên liên quan

## Nguồn nhân lực không đủ

## Thiếu quyền sở hữu

- Cần phải làm gì để ngăn chặn, xử lý và hạn chế những rủi ro đó?

* Đặt ra trách nhiệm cho các bên liên quan;
* Thiết lập các kênh liên lạc rõ ràng giữa các bên liên quan với sự minh bạch và trung thực;
* Ghi lại các cuộc họp và các mục hành động có thể phát sinh.
* Đảm bảo Tiêu chí chấp nhận của người dùng (User Acceptance Criteria) được hoàn thành và được phê duyệt bởi Người quản lý sản phẩm.

**VI- NHU CẦU GIAO DỊCH**

Cần bán hoàn toàn hay một phần, hợp tác, mời đầu tư

Phần mềm sẽ được bán hoàn toàn cho doanh nghiệp, cửa hàng.