

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN
KHOA KHOA HỌC VÀ KTTT



ĐỒ ÁN MÔN HỌC
KHỞI NGHIỆP KINH DOANH

BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH NEXUS JSC

Giảng viên hướng dẫn: TS. Lê Thị Hải Yến

Nhóm sinh viên thực hiện:

Họ và tên	MSSV
Đặng Quang Trung	20522067
Nguyễn Duy Khang	22520619
Đỗ Xuân Tùng	21521645
Trần Trọng Nhân	21522924
Mai Ngọc Phương Trinh	20520823
Võ Minh Kiệt	22520727
Võ Mai Nguyên	22520991
Võ Minh Thiện	21522630
Lương Vũ Quỳnh Châu	22520149
Tô Hoàng Nhật	22521028
Thiều Anh Quốc	22521217
Nguyễn Thị Hồng Lam	20521518

Tp HCM, tháng 5 năm 2025

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, nhóm chúng em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến cô Lê Thị Hải Yến – giảng viên môn Khởi nghiệp kinh doanh. Cô đã trực tiếp giảng dạy, tận tình chia sẻ những kiến thức, hỗ trợ và đóng góp những ý kiến quý báu để giúp chúng em hoàn thành thật tốt đồ án và bài báo cáo của mình.

Mặc dù nhóm đã cố gắng hoàn thành báo cáo một cách hoàn thiện và tốt nhất có thể, song không thể tránh khỏi những thiếu sót không mong muốn trong quá trình thực hiện. Mong rằng sẽ nhận được những góp ý và nhận xét quý báu từ cô và mong cô sẽ thông cảm cho những khuyết điểm của nhóm. Những nhận xét quý báu của cô sẽ giúp chúng em có thật nhiều kinh nghiệm, động lực để hoàn thành tốt hơn nữa những đồ án, dự án trong tương lai.

Một lần nữa, nhóm chúng em cảm ơn cô rất nhiều vì đã đồng hành cùng nhóm trong suốt học kỳ vừa qua để có thể hoàn thành bài báo cáo một cách tốt nhất.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 28 tháng 5 năm 2025

Nhóm sinh viên thực hiện

Nhóm Đom đóm

[illegible]

Người nhận xét

2

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	1
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	2
MỤC LỤC	3
DANH MỤC HÌNH ẢNH	7
DANH MỤC BẢNG	8
CHƯƠNG 1: TÓM TẮT DỰ ÁN	6
CHƯƠNG 2: MÔ TẢ DOANH NGHIỆP	7
2.1. Tổng quan chung về doanh nghiệp	7
2.2. Mục đích thành lập và mục tiêu trong doanh nghiệp	8
2.3. Tính độc đáo của sản phẩm và dịch vụ	9
2.3.1. NeXus Cloud	9
2.3.2. NeXus Enterprise	10
2.4. Hai giải pháp ERP của NeXus tập trung hỗ trợ một số ngành trọng điểm, với tiềm năng mở rộng trong tương lai	12
2.4.1. Giải pháp ERP cho ngành Thép	12
2.4.2. Giải pháp ERP cho ngành Nông nghiệp	12
2.4.3. Giải pháp ERP cho ngành Dược & Y tế	13
2.4.4. Giải pháp ERP cho ngành Gỗ & Nội thất	13
2.4.5. Giải pháp ERP cho ngành Phân phối & Bán lẻ	14
CHƯƠNG 3: MARKETING	15
3.1. Nghiên cứu và phân tích	15
3.1.1. Phân tích ngành	15
3.1.2. Phân tích thị trường	15

3.1.3.	Phân tích đối thủ cạnh tranh	16
3.1.4.	Tại sao các doanh nghiệp có nhu cầu chuyển đổi số lại chọn NeXus thay vì các phần mềm ERP khác?	17
3.2.	Kế hoạch marketing.....	19
3.2.1.	Chiến lược thị trường – Bán hàng và Phân phối.....	19
3.2.2.	Chính sách định giá.....	20
3.2.3.	Quảng cáo và Xúc tiến thương mại	20
CHƯƠNG 4: VẬN HÀNH		22
4.1.	Xác định địa điểm: Thế mạnh của NeXus.....	22
4.1.1.	Đồng Nai – Trung tâm triển khai và hỗ trợ thực địa	22
4.1.2.	TP.HCM – Trụ sở chính và trung tâm chiến lược	22
4.1.3.	Tổng kết chiến lược địa điểm	23
4.2.	Quy trình vận hành cụ thể	23
4.2.1.	Vận hành sản phẩm NeXus Cloud (cho doanh nghiệp nhỏ và vừa – SMEs)	23
4.2.2.	Vận hành sản phẩm NeXus Enterprise (cho doanh nghiệp lớn, ngành sản xuất) ..	24
4.2.3.	Cấu trúc bộ phận đảm nhiệm quy trình.....	25
4.3.	Gần các nhà cung cấp	26
4.3.1.	Nhà cung cấp hạ tầng Cloud & Server	26
4.3.2.	Đối tác phần mềm và tích hợp	27
4.3.3.	Đối tác phần cứng & IoT (cho NeXus Enterprise)	27
4.3.4.	Lợi thế chiến lược khi gần nhà cung cấp	28
CHƯƠNG 5: QUẢN LÝ		29
5.1.	Tổ chức công ty.....	29
5.2.	Đội ngũ quản lý.....	30
5.3.	Cơ cấu và phong cách quản lý	31

5.4. Quyền sở hữu	32
5.5. Hỗ trợ chuyên môn và tư vấn.....	32
5.6. Hội đồng quản trị	33
CHƯƠNG 6: TÀI CHÍNH.....	34
6.1. Các vấn đề về tài chính	34
6.1.1. Kế hoạch tài chính của NeXus JSC	34
6.1.2. Báo cáo tài chính của NeXus JSC.....	37
6.1.3. Phân tích hòa vốn.....	40
6.1.4. Kiểm soát chi phí	40
6.1.5. Kế hoạch ngân sách.....	41
6.1.6. Phân tích rủi ro tài chính.....	42
6.1.7. Chỉ số tài chính quan trọng	42
6.2. Kết luận	42
CHƯƠNG 7: NHỮNG RỦI RO TRỌNG YẾU	44
7.1. Những vấn đề tiềm tàng	44
7.2. Những trở ngại và rủi ro	44
7.3. Các phương án hành động thay thế	44
CHƯƠNG 8: CHIẾN LƯỢC THU HOẠCH	46
8.1. Sự kiện thanh khoản (IPO hoặc bán doanh nghiệp)	46
8.1.1. Bán doanh nghiệp (M&A) cho công ty phần mềm trong nước	46
8.1.2. Bán cho công ty phần mềm quốc tế.....	46
8.1.3. Gọi vốn từ quỹ đầu tư mạo hiểm (Series B/C) với lộ trình exit	46
8.2. Tính liên tục của chiến lược kinh doanh	47
8.3. Xác định người thừa kế.....	47
8.3.1. Tuyển dụng và đào tạo C-level dự bị.....	47

8.3.2.	Quy trình chuyển giao.....	48
8.3.3.	Vai trò sau thu hoạch	48
CHƯƠNG 9: LỊCH TRÌNH CỘT MỐC QUAN TRỌNG		49
9.1.	Thời gian và mục tiêu	49
9.1.1.	Giai đoạn khởi đầu (2025-2026, năm 1)	49
9.1.2.	Giai đoạn tăng trưởng (2026-2029, năm 2-4)	49
9.1.3.	Giai đoạn mở rộng và thanh toán (2029-2032, năm 5-8)	49
9.2.	Thời hạn và cột mốc quan trọng	49
9.3.	Hướng phát triển của đề án	50
9.3.1.	Khởi đầu (2025-2026, năm 1)	50
9.3.2.	Tăng trưởng (2026-2029, năm 2-4)	51
9.3.3.	Thanh toán (2029-2032, năm 5-8)	51
CHƯƠNG 10: TÀI LIỆU THAM KHẢO		52

Formatted: Check spelling and grammar

Formatted: Normal, Line spacing: 1.5 lines

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1. Business Model Canvas	6
Hình 2. Logo thương hiệu của NeXus	7
Hình 3. Giao diện của NeXus Cloud.....	9
Hình 4. Giao diện của NeXus Enterprise.....	11
Hình 5. Sơ đồ tổ chức bộ máy QTDN	31

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1. Quy trình vận hành NeXus Cloud	23
Bảng 2. Quy trình vận hành NeXus Enterprise.....	24
Bảng 3. Cấu trúc bộ phận đảm nhiệm quy trình	25
Bảng 4. Các nhà cung cấp hạ tầng Cloud & Server	26
Bảng 5. Đối tác phần mềm và tích hợp	27
Bảng 6. Đối tác phần cứng & IoT	27
Bảng 7. Lợi thế chiến lược khi gần nhà cung cấp.....	28

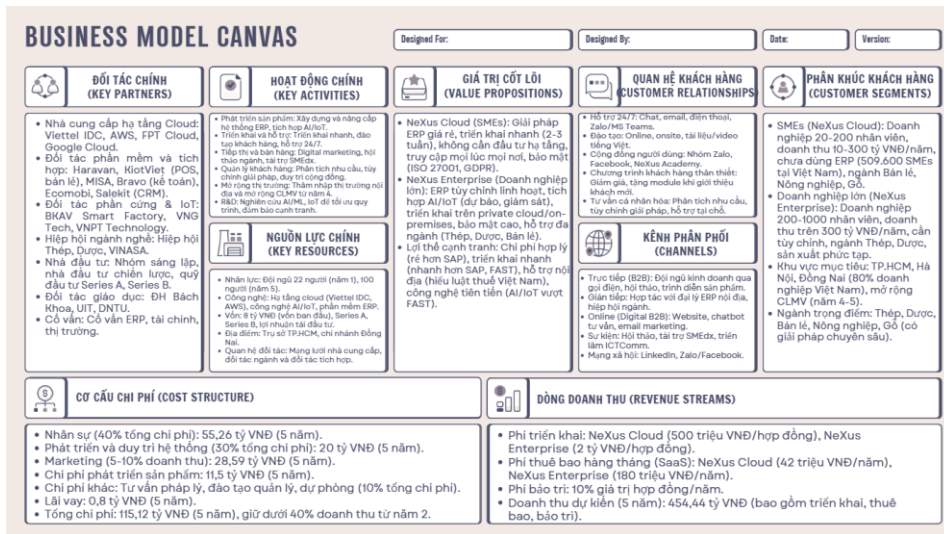
CHƯƠNG 1: TÓM TẮT DỰ ÁN

NeXus JSC là một dự án khởi nghiệp trong lĩnh vực cung cấp giải pháp ERP toàn diện và linh hoạt cho các doanh nghiệp tại Việt Nam, từ các doanh nghiệp nhỏ và vừa cho đến các tập đoàn lớn. Dự án phát triển hai sản phẩm chủ lực:

- **NeXus Cloud** – một giải pháp ERP nền tảng đám mây (SaaS), cho phép triển khai nhanh chóng, chi phí hợp lý và dễ dàng mở rộng.
- **NeXus Enterprise** – một giải pháp ERP tùy chỉnh cao, hoạt động trong môi trường riêng biệt (single tenant), phù hợp với các doanh nghiệp có quy trình phức tạp và yêu cầu bảo mật cao.

Với xu hướng chuyển đổi số đang bùng nổ, NeXus tận dụng các công nghệ hiện đại như AI, IoT và Big Data, đồng thời hiểu rõ nhu cầu và quy định của thị trường nội địa, tạo lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ toàn cầu như SAP và các nhà cung cấp nội địa như FAST.

Dự án hứa hẹn không chỉ tối ưu các hoạt động kinh doanh từ tài chính, kế toán, bán hàng đến sản xuất và chuỗi cung ứng mà còn đáp ứng nhanh chóng nhu cầu chuyển đổi số của hàng trăm ngàn SMEs và các doanh nghiệp lớn tại Việt Nam.



Hình 1. Business Model Canvas

CHƯƠNG 2: MÔ TẢ DOANH NGHIỆP

2.1. Tổng quan chung về doanh nghiệp



Hình 2. Logo thương hiệu của NeXus

- **Tên công ty:** NeXus Joint Stock Company (NeXus JSC).
- **Vị trí:** Trụ sở chính tại Tp. HCM, chi nhánh tại Đồng Nai.
- **Loại hình doanh nghiệp:** Công ty cổ phần (JSC - Joint Stock Company).
- **Lĩnh vực:** là doanh nghiệp chuyên tư vấn và cung cấp các giải pháp ERP linh hoạt, đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp từ nhỏ đến lớn tại Việt Nam, giúp doanh nghiệp có thể dễ dàng triển khai và tối ưu hóa các hoạt động kinh doanh, từ tài chính, kế toán, bán hàng, sản xuất, kho vận đến nhân sự, chuỗi cung ứng.
- **Tầm nhìn:** Trở thành đối tác chiến lược hàng đầu trong việc cung cấp giải pháp ERP toàn diện, giúp khách hàng tạo nên lợi thế cạnh tranh và phát triển bền vững.
- **Sứ mệnh:** Cung cấp các giải pháp ERP chất lượng cao, hiệu quả, dễ sử dụng và phù hợp với từng loại hình doanh nghiệp, từ đó góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh doanh của khách hàng.

- **Giá trị cốt lõi:**

- Cam kết: Nói là phải làm.
- Tôn trọng: Chấp nhận khác biệt, chinh phục mục tiêu.
- Đam mê: Yêu cái mình làm.
- Chia sẻ: Cho là nhận.
- Sáng tạo: Hãy nói đề xuất của bạn.

- **Quyền sở hữu:**

NeXus JSC là một công ty cổ phần, do đó quyền sở hữu được chia sẻ giữa các cổ đông. Mỗi cổ đông sở hữu một phần của công ty thông qua số lượng cổ phần mà họ nắm giữ. Các cổ đông có quyền tham gia vào quyết định quan trọng của công ty, như bầu chọn thành viên ban quản trị và đưa ra các chiến lược phát triển dài hạn. Quyền sở hữu được phân chia dựa trên tỷ lệ góp vốn và cổ phần mà mỗi cổ đông sở hữu.

2.2. Mục đích thành lập và mục tiêu trong doanh nghiệp

- **Mục đích:**

NeXus JSC được thành lập nhằm cung cấp các giải pháp phần mềm ERP hiện đại và toàn diện, giúp doanh nghiệp tối ưu hóa quy trình quản lý, tăng cường năng suất, và phát triển bền vững. Công ty mong muốn trở thành đối tác đáng tin cậy trong việc tư vấn, triển khai, và hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc chuyển đổi số và quản lý nguồn lực hiệu quả.

- **Mục tiêu:**

- **Mục tiêu ngắn hạn (2 năm đầu):** Mở rộng thị phần trong nước, đặc biệt với SMEs và doanh nghiệp lớn, đạt 5% thị phần ERP nội địa. Cung cấp giải pháp ERP chất lượng cao, triển khai nhanh, với dịch vụ hỗ trợ khách hàng 24/7, đáp ứng nhu cầu của các ngành trọng điểm như Thép, Dược, và Bán lẻ.
- **Mục tiêu dài hạn (5-10 năm):** Trở thành nhà cung cấp giải pháp ERP hàng đầu tại Đông Nam Á trong 5 năm, sau đó mở rộng sang thị trường châu Á - Thái Bình Dương trong 10 năm. Tăng cường ứng dụng AI, Big Data, và Cloud Computing để nâng cao khả năng dự báo, tối ưu quy trình, và mang lại giá trị vượt trội cho khách hàng.

- **Tăng trưởng tài chính:** Nâng cao doanh thu hàng năm thông qua việc phát triển khách hàng mới và duy trì các mối quan hệ lâu dài với khách hàng hiện tại.
- **Phát triển nhân lực:** Xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên môn cao, không ngừng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ.

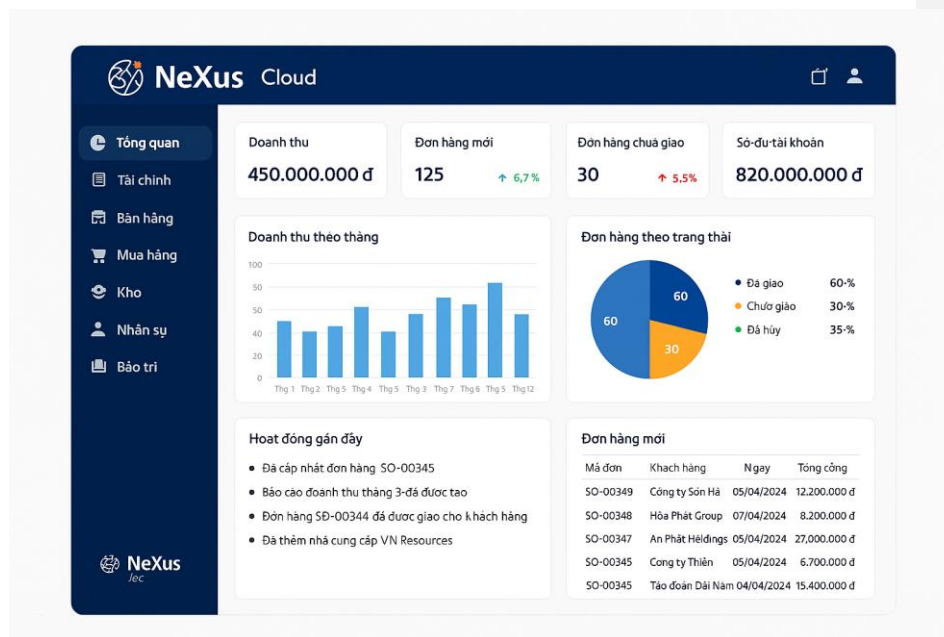
2.3. Tính độc đáo của sản phẩm và dịch vụ

Công ty sẽ tự tạo ra và phát triển phần mềm ERP riêng biệt so với các phần mềm ERP khác, cung cấp 2 giải pháp ERP dựa trên công nghệ đám mây với thương hiệu riêng:

2.3.1. NeXus Cloud

a. Tổng quan

NeXus Cloud là giải pháp ERP chạy hoàn toàn trên nền tảng đám mây công cộng (public cloud), không yêu cầu doanh nghiệp đầu tư hạ tầng phần cứng. Dịch vụ này vận hành theo mô hình SaaS, giúp doanh nghiệp sử dụng ngay mà không cần triển khai phức tạp, mang lại sự tiện lợi và tiết kiệm chi phí.



Hình 3. Giao diện của NeXus Cloud

b. Tính năng chính

- Tích hợp sẵn các quy trình kinh doanh chuẩn như tài chính, kế toán, mua hàng, bán hàng, sản xuất, quản lý kho, nhân sự, bảo trì.
- Cập nhật tự động: Mọi cải tiến và bản vá bảo mật đều được cập nhật liên tục từ nhà cung cấp.
- Truy cập mọi lúc, mọi nơi thông qua trình duyệt internet, có thể sử dụng trên đa thiết bị mà không cần phải cài đặt phần mềm.
- Bảo mật và tuân thủ: Đáp ứng các tiêu chuẩn bảo mật quốc tế như ISO 27001, GDPR.

c. Mô hình triển khai

- Hoàn toàn trên public cloud: Công ty chúng tôi sẽ thuê hạ tầng từ các nhà cung cấp cloud hàng đầu (AWS, Azure, Viettel IDC, Google Cloud...) để triển khai hệ thống.
- Không cần quản lý server: Doanh nghiệp chỉ cần đăng ký tài khoản, kết nối internet (wifi, 4G), và bắt đầu sử dụng ngay.

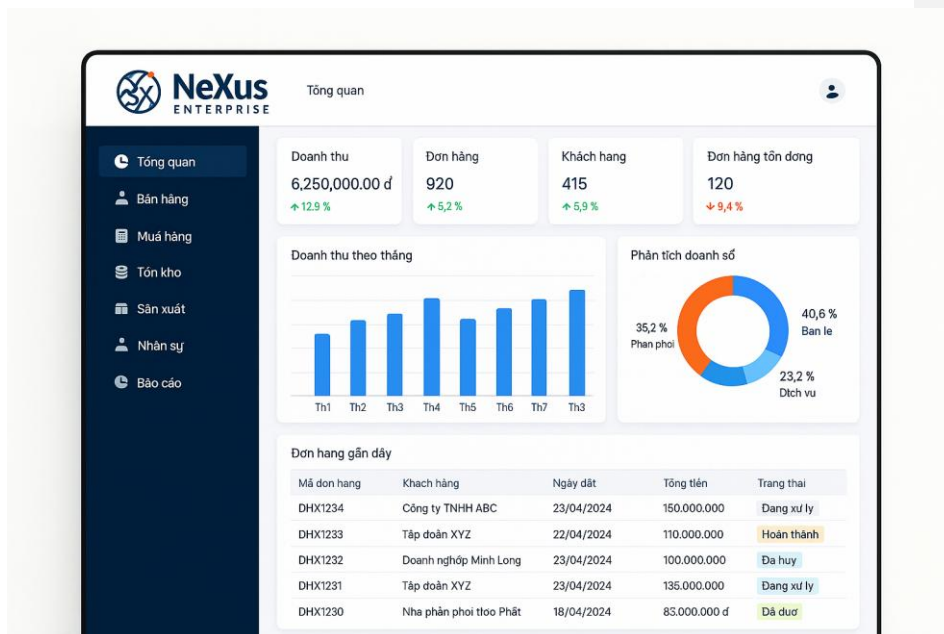
d. Đối tượng khách hàng phù hợp

- Doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs): Cần một hệ thống quản lý nhanh chóng, dễ sử dụng và chi phí thấp.
- Công ty đa chi nhánh: Yêu cầu truy cập từ nhiều địa điểm khác nhau qua internet.
- Doanh nghiệp muốn chuyển đổi số nhưng không có đội ngũ IT mạnh.

2.3.2. NeXus Enterprise

a. Tổng quan

NeXus Enterprise là giải pháp ERP đám mây theo mô hình SaaS, được thiết kế với khả năng tùy chỉnh cao, phù hợp cho các doanh nghiệp lớn có quy trình đặc thù. Khác với NeXus Cloud (multi-tenant), NeXus Enterprise cung cấp môi trường riêng biệt (single tenant), đảm bảo tính linh hoạt và bảo mật cao hơn. Doanh nghiệp có thể tùy chỉnh hệ thống theo nhu cầu, trong khi vẫn tận hưởng lợi ích của SaaS như truy cập dễ dàng qua internet, không cần quản lý hạ tầng hay phần mềm.



Hình 4. Giao diện của NeXus Enterprise

b. Tính năng chính

- Tùy chỉnh linh hoạt: Doanh nghiệp có thể điều chỉnh module, quy trình kinh doanh, hoặc tích hợp với hệ thống hiện có (CRM, POS...) theo nhu cầu riêng.
- Hiệu suất cao, bảo mật riêng biệt: Chạy trên hạ tầng cloud riêng (private cloud) hoặc tại chỗ (on-premises), giúp tối ưu hiệu suất và bảo mật dữ liệu.
- Triển khai linh hoạt: Hỗ trợ private cloud (thuê từ nhà cung cấp), hybrid cloud (kết hợp cloud và on-premises), hoặc cài đặt trên server của khách hàng
- Truy cập mọi lúc, mọi nơi thông qua trình duyệt internet, có thể sử dụng trên đa thiết bị mà không cần phải cài đặt phần mềm.
- Quản lý dữ liệu chuyên sâu: Cho phép tích hợp hệ thống AI, IoT và phân tích dữ liệu lớn.

c. Mô hình triển khai

- Private Cloud: Công ty chúng tôi thuê cloud server riêng (AWS VPC, Viettel IDC Dedicated Cloud) cho từng khách hàng, quản lý toàn bộ hạ tầng và phần mềm.
- On-Premises (tùy chọn): Nếu khách hàng yêu cầu kiểm soát dữ liệu, chúng tôi triển khai NeXus Enterprise trên server của họ, không cần thuê cloud.

d. Đối tượng khách hàng phù hợp

- Tập đoàn lớn: Cần một hệ thống ERP mạnh mẽ và có thể mở rộng.
- Doanh nghiệp sản xuất phức tạp: Cần tùy chỉnh quy trình sản xuất, quản lý chuỗi cung ứng.
- Công ty tài chính, ngân hàng: Yêu cầu bảo mật cao, tuân thủ quy định pháp lý nghiêm ngặt (như lưu dữ liệu trong nước).

2.4. Hai giải pháp ERP của NeXus tập trung hỗ trợ một số ngành trọng điểm, với tiềm năng mở rộng trong tương lai

2.4.1. Giải pháp ERP cho ngành Thép

a. Thách thức:

- Quản lý nguyên liệu đầu vào (quặng sắt, phế liệu, than cốc).
- Theo dõi quá trình luyện kim, cán, xử lý bề mặt.
- Kiểm soát đơn hàng theo trọng lượng/kích thước.

b. Giải pháp của NeXus

- Quản lý sản xuất: Theo dõi dây chuyền, tối ưu hiệu suất luyện thép.
- Quản lý kho nguyên vật liệu & thành phẩm: Kiểm soát tồn kho, truy xuất nguồn gốc lô hàng.
- Tích hợp MES (Manufacturing Execution System): Kiểm soát chất lượng & bảo trì thiết bị.
- Bán hàng & định giá linh hoạt: Theo trọng lượng, kích thước, đơn đặt hàng.
- Quản lý chuỗi cung ứng: Giám sát vận chuyển & giao hàng đúng tiến độ.

2.4.2. Giải pháp ERP cho ngành Nông nghiệp

a. Thách thức:

- Quản lý quy trình canh tác, phân bón, thu hoạch.
- Truy xuất nguồn gốc theo tiêu chuẩn VietGAP, GlobalGAP.
- Kiểm soát chất lượng và bảo quản sản phẩm sau thu hoạch.

b. Giải pháp của NeXus:

- Quản lý vùng trồng & nhật ký canh tác: Theo dõi quy trình gieo trồng & chăm sóc cây trồng.
- Dự báo sản lượng & quản lý kho nông sản: Tích hợp dữ liệu thời tiết, mùa vụ.

- Quản lý chuỗi cung ứng lạnh: Đảm bảo bảo quản và vận chuyển đúng tiêu chuẩn.
- Tích hợp IoT: Giám sát độ ẩm, nhiệt độ & chất lượng đất trong canh tác.
- Tối ưu hóa chi phí sản xuất: Theo dõi chi phí nhân công, phân bón & thu hoạch.

2.4.3. Giải pháp ERP cho ngành Dược & Y tế

a. Thách thức:

- Quản lý nguyên liệu, thuốc thành phẩm theo số lô/hạn sử dụng.
- Kiểm soát tiêu chuẩn GMP, GDP, GSP, FDA.
- Quản lý phân phối thuốc & thiết bị y tế.

b. Giải pháp của NeXus:

- Quản lý kho theo lô & hạn sử dụng: Đảm bảo thuốc được luân chuyển hợp lý.
- Tích hợp hệ thống kiểm định chất lượng (QA/QC): Đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế.
- Theo dõi quy trình sản xuất & công thức bào chế: Đảm bảo tỷ lệ pha chế chính xác.
- Quản lý chuỗi cung ứng & phân phối dược phẩm: Giám sát từ nhà sản xuất đến hiệu thuốc.
- Tích hợp hệ thống truy xuất nguồn gốc: Đảm bảo tính minh bạch và an toàn của sản phẩm.

2.4.4. Giải pháp ERP cho ngành Gỗ & Nội thất

a. Thách thức:

- Quản lý đơn hàng theo thiết kế riêng.
- Kiểm soát nguyên vật liệu (gỗ, sơn, phụ kiện).
- Theo dõi quy trình sản xuất thủ công & máy móc.

b. Giải pháp của NeXus

- Quản lý sản xuất theo đơn đặt hàng (Make-to-Order): Linh hoạt trong thiết kế & sản xuất.
- Tích hợp quản lý nguyên vật liệu (BOM): Đảm bảo số lượng & chủng loại phù hợp.

- Kiểm soát chất lượng & xử lý lỗi: Giám sát quy trình hoàn thiện sản phẩm.
- Tối ưu hóa kho & quản lý xuất nhập khẩu: Đáp ứng nhu cầu nội địa & quốc tế.

2.4.5. Giải pháp ERP cho ngành Phân phối & Bán lẻ

a. Thách thức:

- Quản lý nhiều chi nhánh, kho hàng.
- Kiểm soát doanh số, hàng tồn kho, đơn hàng.
- Tối ưu hóa vận chuyển & giao nhận.

b. Giải pháp của NeXus:

- Tích hợp quản lý đa kho & chuỗi cửa hàng: Giám sát hàng tồn kho theo thời gian thực.
- Quản lý đơn hàng & giao nhận: Tối ưu tuyến đường & thời gian giao hàng.
- Tích hợp POS & bán hàng trực tuyến: Đồng bộ dữ liệu giữa kênh online & offline.
- Phân tích dữ liệu & dự báo nhu cầu: Cải thiện hiệu suất kinh doanh.

CHƯƠNG 3: MARKETING

3.1. Nghiên cứu và phân tích

3.1.1. Phân tích ngành

Ngành phần mềm hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP) đang phát triển mạnh mẽ trên toàn cầu và tại Việt Nam, nhờ nhu cầu chuyển đổi số ngày càng tăng.

- **Bối cảnh thị trường toàn cầu:** Theo [Mordor Intelligence](#), quy mô thị trường ERP trên thế giới ước tính đạt 65,25 tỷ USD vào năm 2024 và dự kiến sẽ đạt 103,95 tỷ USD vào năm 2029, tăng trưởng với tốc độ CAGR là 9,76% trong giai đoạn dự báo (2024-2029). Xu hướng dẫn đầu là các giải pháp ERP trên nền tảng đám mây (Cloud), tích hợp trí tuệ nhân tạo (AI), Internet vạn vật (IoT), dữ liệu lớn (Big Data), cùng với sự chú trọng vào bảo mật dữ liệu.
- **Thực trạng tại Việt Nam:** Theo [Hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam \(2024\)](#), Việt Nam có khoảng 800.000 doanh nghiệp, trong đó 98% (784.000) là doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs). Ước lượng 65% SMEs (509.600 doanh nghiệp) chưa sử dụng ERP, chủ yếu do chi phí cao và thiếu nhận thức. Hiện tại, ERP tập trung ở các doanh nghiệp lớn như VinGroup và Viettel, nhưng nhu cầu SMEs đang gia tăng nhờ lợi ích quản lý và tối ưu hóa hoạt động.
- **Yếu tố thúc đẩy phát triển:**
 - Chính sách Chính phủ: Chương trình Chuyển đổi số Quốc gia đến 2025, định hướng 2030, khuyến khích doanh nghiệp ứng dụng công nghệ.
 - Công nghệ mới: Tích hợp AI, IoT, và Cloud Computing tăng giá trị ERP, phù hợp với NeXus Enterprise.
 - Nhu cầu quản trị hiện đại: Doanh nghiệp cần hệ thống quản lý tổng thể (tài chính, kho, chuỗi cung ứng), tạo cơ hội cho NeXus Cloud nhắm SMEs.

3.1.2. Phân tích thị trường

Thị trường ERP tại Việt Nam có tiềm năng lớn, đặc biệt với các giải pháp như NeXus nhắm đến SMEs và doanh nghiệp lớn.

- **Quy mô và tiềm năng:** Thị trường ERP Việt Nam cho ngành bán lẻ đạt 7,271.94 nghìn USD năm 2017, dự kiến đạt 26,058.89 nghìn USD (26 triệu USD) vào năm 2025, với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) 17.4%. Theo báo cáo khảo

sát do Panorama thực hiện cho thấy, sản xuất là ngành sử dụng phần mềm ERP lớn nhất, chiếm 32% thị phần, tiếp theo là dịch vụ & CNTT (18%) và tài chính (17%) (theo erpviet.vn).

- **Phân khúc khách hàng tiềm năng:**
 - Doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs): Với 784.000 SMEs, trong đó 509.600 chưa dùng ERP, NeXus Cloud (2-5 triệu/tháng) là giải pháp tối ưu nhờ chi phí hợp lý, triển khai nhanh, nhắm các doanh nghiệp 20-200 nhân viên.
 - Doanh nghiệp lớn và tập đoàn: Yêu cầu ERP tùy chỉnh, tích hợp AI/IoT. NeXus Enterprise (10-20 triệu/tháng) phù hợp với doanh nghiệp trên 300 nhân viên, doanh thu trên 300 tỷ VNĐ/năm.
- **Khu vực mục tiêu:** TP.HCM, Hà Nội, Đồng Nai (80% doanh nghiệp Việt Nam, theo GSO 2023).
- **Xu hướng và cơ hội:**
 - ERP Cloud ngày càng được ưa chuộng, phù hợp với NeXus Cloud.
 - Nhu cầu tích hợp CRM, AI, IoT tăng, tạo lợi thế cho NeXus Enterprise.
 - Công ty nội địa như NeXus có lợi thế hiểu quy trình kinh doanh Việt Nam, cạnh tranh tốt hơn với các giải pháp quốc tế.

3.1.3. Phân tích đối thủ cạnh tranh

a. SAP

- **Thị phần:** SAP là một trong những nhà cung cấp phần mềm ERP hàng đầu thế giới, và tại Việt Nam, SAP đã xây dựng vị thế mạnh mẽ, đặc biệt trong các tập đoàn lớn và doanh nghiệp FDI (Foreign Direct Investment). Phân khúc chính là doanh nghiệp lớn (trên 500 nhân viên, doanh thu ước lượng trên 500 tỷ VNĐ/năm), với sản phẩm nổi bật như SAP S/4HANA, phù hợp cho các tập đoàn đa quốc gia và doanh nghiệp có quy trình phức tạp.
- **Điểm mạnh:**
 - Giải pháp ERP toàn diện và có khả năng tùy chỉnh cao.
 - Được tích hợp nhiều module chuyên sâu cho từng ngành nghề như sản xuất, bán lẻ, và logistics.
 - Được tin dùng bởi các tập đoàn đa quốc gia và doanh nghiệp lớn tại Việt Nam.
 - Có công nghệ tiên tiến (tích hợp AI, IoT, Cloud) và độ uy tín toàn cầu.

- **Điểm yếu:**

- Chi phí triển khai và bảo trì cao (50-200 triệu/tháng).
- Quá trình triển khai dài và đòi hỏi doanh nghiệp phải có nguồn lực công nghệ mạnh.
- Không tối ưu cho doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) do chi phí và độ phức tạp.

b. FAST (Công ty Phần mềm FAST)

- **Thị phần:** FAST là nhà cung cấp ERP trong nước hàng đầu, tập trung vào phân khúc SMEs tại Việt Nam kể từ năm 1997, với các giải pháp đa ngành. Phân khúc chính là doanh nghiệp nhỏ và vừa (20-200 nhân viên, doanh thu ước lượng dưới 300 tỷ VNĐ/năm).
- **Điểm mạnh:**
 - Chi phí triển khai hợp lý hơn so với các nhà cung cấp quốc tế.
 - Am hiểu thị trường và nhu cầu của doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là SMEs.
 - Hỗ trợ khách hàng nhanh chóng và linh hoạt.
- **Điểm yếu:**
 - Phần mềm chưa thực sự mạnh trong các ngành đòi hỏi tính chuyên sâu cao.
 - Hệ thống có thể không đủ linh hoạt hoặc toàn diện so với các giải pháp quốc tế.
 - Thiếu công nghệ tiên tiến, khả năng mở rộng cho các doanh nghiệp lớn hạn chế.
 - Giao diện chưa thực sự thân thiện với người dùng, đòi hỏi các doanh nghiệp phải đào tạo nhân viên lâu hơn để làm quen với hệ thống.

3.1.4. Tại sao các doanh nghiệp có nhu cầu chuyển đổi số lại chọn NeXus thay vì các phần mềm ERP khác?

a. Chi phí hợp lý và dễ tiếp cận

- NeXus Cloud (2-5 triệu VNĐ/tháng) phù hợp SMEs (20-200 nhân viên, doanh thu 10-300 tỷ VNĐ), giúp 509.600 SMEs chưa dùng ERP dễ dàng tiếp cận. Ví dụ, một chuỗi bán lẻ tại TP.HCM có thể dùng NeXus Cloud để quản lý 50 cửa hàng với chi phí thấp.

- NeXus Enterprise (10-20 triệu VNĐ/tháng) nhắm doanh nghiệp lớn (200-1000 nhân viên, trên 300 tỷ VNĐ), chi phí thấp hơn nhiều so với SAP.
- **Lợi thế NeXus:** Rẻ hơn SAP, cạnh tranh với FAST về giá, giúp cả SMEs và doanh nghiệp lớn tiếp cận dễ dàng.

b. Hỗ trợ và tùy chỉnh theo đặc thù Việt Nam

- Hiểu luật thuế Việt Nam (Thông tư 200/2014/TT-BTC), tự động hóa báo cáo thuế GTGT, phù hợp với các ngành như Bán lẻ (báo cáo thuế từ POS), Dược (quản lý lô thuốc).
- Hỗ trợ nhanh tại chỗ tại TP.HCM, Hà Nội, Đồng Nai, với đội ngũ tư vấn nội địa, tài liệu tiếng Việt, và hỗ trợ 24/7.
- Tùy chỉnh linh hoạt cho các ngành đặc thù: Thép (quản lý luyện kim), Dược (theo dõi lô thuốc theo GMP).
- **Lợi thế NeXus:** Hỗ trợ nhanh hơn SAP; vượt FAST về khả năng tùy chỉnh đa ngành.

c. Công nghệ tiên tiến và xu hướng Cloud

- NeXus Enterprise tích hợp AI (dự đoán nhu cầu, tối ưu sản xuất) và IoT (giám sát máy móc), ví dụ: dự báo hư hỏng lò luyện (Thép), giám sát lô thuốc (Dược).
- NeXus Cloud sử dụng mô hình SaaS trên nền tảng đám mây, linh hoạt, dễ mở rộng, phù hợp xu hướng Cloud (thị trường ERP toàn cầu 103,95 tỷ USD vào 2029 – Mordor Intelligence).
- **Lợi thế NeXus:** Vượt FAST về AI/IoT; cạnh tranh với SAP nhờ chi phí thấp và triển khai dễ dàng.

d. Thời gian triển khai và hỗ trợ

- Triển khai nhanh: 2-3 tuần cho cả NeXus Cloud và NeXus Enterprise, nhờ đội ngũ nội địa và quy trình tối ưu.
- Hỗ trợ 24/7 tại chỗ, không phụ thuộc đối tác, phù hợp SMEs và doanh nghiệp lớn.
- **Lợi thế NeXus:** Nhanh hơn SAP (2-4 tháng) và FAST (3-4 tuần), với hỗ trợ tại chỗ hiệu quả.

e. Uy tín và chính sách hỗ trợ

- Tham gia Chuyển đổi số Quốc gia, hợp tác với chính phủ, tạo uy tín tương tự FAST.
- Cung cấp bản dùng thử 30 ngày, giảm rủi ro cho SMEs khi chuyển đổi số.
- **Lợi thế NeXus:** Kết hợp uy tín nội địa (như FAST) và xu hướng quốc tế (như SAP), với chính sách hỗ trợ linh hoạt.

f. Hỗ trợ đa ngành

- Cung cấp giải pháp cho nhiều ngành: Thép (quản lý luyện kim, chuỗi cung ứng), Dược (theo dõi lô thuốc, tuân thủ GMP), Bán lẻ (POS đa kênh, quản lý kho).
- Tích hợp các tính năng chuyên sâu: MES (Thép), QA/QC (Dược), đáp ứng linh hoạt SMEs và doanh nghiệp lớn.
- **Lợi thế NeXus:** Vượt FAST về khả năng hỗ trợ đa ngành; cạnh tranh với SAP nhờ chi phí thấp và hiểu nội địa.

3.2. Kế hoạch marketing

3.2.1. Chiến lược thị trường – Bán hàng và Phân phối

a. Chiến lược phân khúc và định vị

NeXus triển khai chiến lược "**phân khúc kép**", đáp ứng đa dạng nhu cầu từ doanh nghiệp nhỏ đến tập đoàn lớn:

- **SMEs:**
Sử dụng **NeXus Cloud** với chi phí **2–5 triệu VNĐ/tháng**, mô hình **SaaS**, không cần đầu tư hạ tầng, dễ tiếp cận, phù hợp cho doanh nghiệp từ 20–200 nhân viên.
- **Doanh nghiệp lớn:**
Sử dụng **NeXus Enterprise** với chi phí **10–20 triệu VNĐ/tháng**, hỗ trợ tùy chỉnh quy trình nghiệp vụ, tích hợp **AI/IoT**, triển khai linh hoạt trên **private cloud** hoặc **on-premises**.

b. Kênh phân phối

- **Trực tiếp (B2B):** Đội ngũ tư vấn kỹ thuật tiếp cận doanh nghiệp qua gọi điện, hội thảo, trình diễn sản phẩm.
- **Gián tiếp:** Hợp tác với đối tác triển khai ERP tại địa phương và các hiệp hội ngành nghề (Thép, Dược, Nông nghiệp...).

- **Online (Digital B2B):** Tự động hóa quy trình bán hàng: website (form demo → CRM → chốt sale); bổ sung chatbot tư vấn nhanh.

c. Chiến thuật tiếp cận

- Cung cấp **bản dùng thử NeXus Cloud 30 ngày**.
- Tổ chức **hội thảo miễn phí** tại TP.HCM, Hà Nội, Đồng Nai (nơi chiếm 80% doanh nghiệp cả nước).
- Tài trợ chương trình **Chuyển đổi số Quốc gia (SMEdx)**: tặng **100 SMEs đầu tiên** quyền sử dụng ERP miễn phí.
- Phát triển **case study theo ngành** (ví dụ: quản lý luyện thép tại Đồng Nai, giám sát lô thuốc theo GMP trong ngành Dược), đăng tải trên website và LinkedIn.

3.2.2. Chính sách định giá

a. Chiến lược giá linh hoạt – tiếp cận đa phân khúc

- **NeXus Cloud (SMEs):**
 - Giá: **2–5 triệu VNĐ/tháng**.
 - Mô hình thuê bao **SaaS**, không cần đầu tư máy chủ.
- **NeXus Enterprise (doanh nghiệp lớn):**
 - Giá: **10–20 triệu VNĐ/tháng**, tùy theo tùy chỉnh và dung lượng.
 - Hỗ trợ triển khai: **Private Cloud, Hybrid Cloud** hoặc **On-Premises**.

b. Chính sách ưu đãi

- Giảm 50% phí tháng đầu tiên cho SMEs đăng ký mới:
- Gói khởi điểm cơ bản: chỉ bao gồm kế toán và kho, mở rộng sau theo nhu cầu (giúp giảm áp lực tài chính ban đầu).
- Chính sách trả góp 6–12 tháng cho doanh nghiệp triển khai hệ thống Enterprise tùy chỉnh.

3.2.3. Quảng cáo và Xúc tiến thương mại

a. Chiến dịch truyền thông đa kênh

- Digital Marketing:
 - Google Ads: từ khóa như “ERP Việt Nam”, “quản lý bán hàng đa kênh”, “ERP ngành dược/thép”.
 - LinkedIn Ads: nhắm tới CEO, CTO, quản lý CNTT tại doanh nghiệp lớn.

- Facebook/Zalo: tiếp cận SMEs đang tìm kiếm giải pháp ERP nhưng thiếu đội IT.

- Content Marketing:

- Viết blog chuyên sâu theo ngành: *"ERP cho ngành Thép", "Tối ưu sản xuất với AI", "SMEs có cần ERP không?"*

- Xây dựng case study có số liệu thực tế từ khách hàng đang dùng NeXus.

- Email Marketing:

- Chuỗi email tự động cho người đăng ký dùng thử: hướng dẫn, gợi ý nâng cấp.

- Gửi whitepaper và ebook chuyên ngành cho đối tượng tiềm năng.

b. Hội thảo và PR sự kiện

- Tổ chức hội thảo chuyên ngành tại các thành phố lớn.
- Hợp tác với Hiệp hội Thép, Dược, VINASA... để tiếp cận khách hàng mục tiêu.
- Tài trợ các chương trình đào tạo chuyển đổi số tại đại học (như ĐH Bách Khoa, Kinh tế, Công nghiệp TP.HCM) để xây dựng hình ảnh thương hiệu trong cộng đồng kỹ thuật trẻ.

c. Cộng đồng người dùng

- Xây dựng nhóm cộng đồng NeXus trên Zalo, Facebook, Telegram để chia sẻ kinh nghiệm sử dụng, hỗ trợ lẫn nhau.
- Tổ chức chương trình “Khách hàng thân thiết”: giảm giá, tặng thêm module khi giới thiệu khách mới.
- Phát triển "NeXus Academy" – đào tạo miễn phí cho người dùng mới, tăng tỷ lệ giữ chân và mức độ gắn bó.

CHƯƠNG 4: VẬN HÀNH

4.1. Xác định địa điểm: Thế mạnh của NeXus

NeXus xác định Đồng Nai là địa bàn phát triển trọng tâm, đồng thời mở rộng hiện diện tại TP.HCM nhằm tận dụng đồng thời lợi thế công nghiệp và công nghệ để vận hành hiệu quả, tiếp cận khách hàng mục tiêu và đảm bảo khả năng mở rộng trong tương lai.

4.1.1. Đồng Nai – Trung tâm triển khai và hỗ trợ thực địa

- **Lý do chọn làm địa bàn trọng điểm:**

Là trung tâm công nghiệp phía Nam với hơn 32 khu công nghiệp (Amata, Biên Hòa II, Long Thành, Nhơn Trạch...), nơi tập trung hơn 1.700 doanh nghiệp FDI, chủ yếu trong ngành Thép, Gỗ, Dược, và Nông nghiệp công nghệ cao (GSO 2023). Đây là địa bàn lý tưởng để triển khai NeXus Enterprise, đặc biệt cho các ngành sản xuất cần giải pháp ERP thực địa.

- **Lợi thế:**

- Trung tâm triển khai kỹ thuật tại Đồng Nai giúp NeXus phản ứng nhanh, hỗ trợ khách hàng tại nhà máy với thời gian triển khai 2-3 tuần cho NeXus Cloud và 1-2 tháng cho NeXus Enterprise.
- Chi phí vận hành hợp lý (thuê văn phòng thấp hơn TP.HCM 30-50%, lương kỹ sư mới tốt nghiệp 9-11 triệu VNĐ/tháng, Batdongsan.com.vn 2024).
- Gần trường đào tạo kỹ thuật (ĐH Công nghệ Đồng Nai - DNTU, Cao đẳng nghề Đồng Nai) để tuyển dụng và đào tạo thực tập sinh.
- Kết nối giao thông thuận lợi (cao tốc TP.HCM - Long Thành - Dầu Giây, 30-45 phút đến TP.HCM; sân bay Long Thành sắp hoàn thành) tăng tiềm năng logistics và đầu tư quốc tế.

4.1.2. TP.HCM – Trụ sở chính và trung tâm chiến lược

- **Vai trò hỗ trợ và mở rộng:**

- Là nơi đặt trụ sở chính, quản lý chiến lược, phát triển sản phẩm, tiếp thị, và hỗ trợ kinh doanh. TP.HCM cũng là trung tâm phát triển NeXus Cloud, giải pháp ERP cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, đồng thời tiếp cận hệ sinh thái startup, SMEs, và cộng đồng công nghệ.

- **Lợi thế:**

- Gần các đối tác công nghệ, trung tâm dữ liệu (Viettel IDC, FPT Cloud).

- Dễ tiếp cận nguồn nhân lực chất lượng cao từ các trường đại học lớn (BK TPHCM, UIT, UEL...).
- Kết nối thuận lợi với Đồng Nai, phục vụ điều phối và vận hành linh hoạt.

4.1.3. Tổng kết chiến lược địa điểm

NeXus lựa chọn Đồng Nai là trung tâm triển khai kỹ thuật và phục vụ ngành sản xuất, trong khi TP.HCM là trung tâm hỗ trợ công nghệ, marketing và mở rộng thị trường SMEs. Sự kết hợp này tối ưu chi phí, tận dụng thế mạnh địa phương, và tạo nền tảng để mở rộng ra miền Trung, miền Bắc trong tương lai.

4.2. Quy trình vận hành cụ thể

Quy trình vận hành của NeXus được thiết kế theo mô hình công nghệ hiện đại, linh hoạt, dựa trên nền tảng cloud và quy trình dịch vụ chuyên biệt cho từng nhóm khách hàng. Mục tiêu là đảm bảo hiệu quả, tốc độ triển khai nhanh, chi phí tối ưu và khả năng mở rộng quy mô.

4.2.1. Vận hành sản phẩm NeXus Cloud (cho doanh nghiệp nhỏ và vừa – SMEs)

Bảng 1. Quy trình vận hành NeXus Cloud

Bước	Nội dung
1. Đăng ký và khởi tạo tài khoản	Khách hàng SMEs đăng ký qua website, hệ thống tự động khởi tạo tài khoản trên nền cloud.
2. Phân tích nhu cầu ban đầu (Phòng Tư vấn Giải pháp)	Tư vấn qua Zalo/MS Teams hoặc gặp trực tiếp tại TP.HCM để xác định module cần thiết (kế toán, kho, bán hàng, nhân sự).
3. Chọn gói dịch vụ	Khách chọn gói (2–5 triệu VNĐ/tháng), dựa trên đề xuất từ Phòng Tư vấn Giải pháp.
4. Hướng dẫn & thiết lập cơ bản (Phòng Kỹ thuật & Triển khai)	Cung cấp tài liệu hướng dẫn (bằng tiếng Việt), kèm theo video và hỗ trợ 1:1 qua Zalo/MS Teams

5. Cấu hình hệ thống ban đầu (Phòng Kỹ thuật & Triển khai)	Nhập dữ liệu doanh nghiệp (danh mục hàng hóa, tài khoản kế toán...), hỗ trợ xử lý dữ liệu lớn (lên đến 1TB) cho bán hàng đa kênh.
6. Đào tạo online (Phòng Kỹ thuật & Triển khai)	Hướng dẫn sử dụng qua Zalo hoặc MS Teams trong 2-3 buổi (4-6 giờ), tập trung vào module chính (3-5 ngày).
7. Vận hành thực tế	Doanh nghiệp sử dụng phần mềm trên trình duyệt, mọi lúc mọi nơi.
8. Hỗ trợ kỹ thuật & cập nhật định kỳ (Phòng Kỹ thuật & Triển khai)	Cập nhật tính năng và bảo mật hàng tháng (tuân thủ ISO 27001), hỗ trợ 24/7 qua chat, email, điện thoại.
9. Quản lý tài chính (Phòng Kế toán Tài chính)	Xuất hóa đơn, theo dõi thanh toán từ khách hàng SMEs, đảm bảo dòng tiền ổn định.

Thời gian triển khai trung bình: 2-3 tuần (bao gồm phân tích, nhập dữ liệu, cấu hình, và đào tạo).

4.2.2. Vận hành sản phẩm NeXus Enterprise (cho doanh nghiệp lớn, ngành sản xuất)

Bảng 2. Quy trình vận hành NeXus Enterprise

Bước	Nội dung
1. Khảo sát & Phân tích yêu cầu (Phòng Tư vấn Giải pháp)	Đội tại Đồng Nai tới doanh nghiệp để khảo sát quy trình thực tế, mô hình hóa quy trình nghiệp vụ (BPMN)
2. Thiết kế giải pháp ERP tùy chỉnh (Phòng Tư vấn Giải pháp & Phát triển sản phẩm)	Lựa chọn module phù hợp, tích hợp với CRM/POS/IoT nếu cần.

3. Ký hợp đồng & lên kế hoạch triển khai	Thiết lập timeline cụ thể, phân công kỹ thuật phụ trách, ký hợp đồng dịch vụ.
4. Cài đặt hệ thống ERP (Phòng Kỹ thuật & Triển khai)	Triển khai trên cloud riêng hoặc máy chủ tại doanh nghiệp, cấu hình server, cấp quyền người dùng.
5. Nhập dữ liệu & chuẩn hóa quy trình (Phòng Kỹ thuật & Triển khai)	Chuyển đổi dữ liệu từ phần mềm cũ (nếu có), chuẩn hóa danh mục, quy trình kế toán, kho, bán hàng...
6. Đào tạo & chuyển giao (Phòng Kỹ thuật & Triển khai)	Tổ chức các buổi đào tạo onsite cho từng bộ phận: kho, kế toán, sản xuất...
7. Vận hành thử & điều chỉnh (Phòng Kỹ thuật & Triển khai)	Chạy thử nghiệm 2 tuần, điều chỉnh theo thực tế, tinh chỉnh workflow theo phản hồi.
8. Vận hành chính thức	Bàn giao tài khoản quản trị, kích hoạt hệ thống chính thức đi vào hoạt động.
9. Hỗ trợ bảo trì & nâng cấp định kỳ (Phòng Kỹ thuật & Triển khai)	Bảo trì 2 tuần/lần hoặc theo yêu cầu, phối hợp với Phòng Phát triển sản phẩm để tích hợp thêm AI, IoT, báo cáo thông minh tùy ngành.
10. Quản lý tài chính (Phòng Kế toán Tài chính)	Xuất hóa đơn, theo dõi thanh toán từ khách hàng doanh nghiệp lớn, đảm bảo minh bạch tài chính.

Thời gian triển khai trung bình: 1-2 tháng tùy độ phức tạp.

4.2.3. Cấu trúc bộ phận đảm nhiệm quy trình

Bảng 3. Cấu trúc bộ phận đảm nhiệm quy trình

Bộ phận	Vai trò
---------	---------

Phòng Tư vấn Giải pháp	Phân tích nhu cầu, mô hình hóa quy trình, đề xuất giải pháp ERP.
Phòng Phát triển sản phẩm	Nghiên cứu tính năng mới, cập nhật AI/IoT và nâng cấp NeXus.
Phòng Kỹ thuật & Triển khai	Thiết lập hệ thống, tích hợp, đào tạo, xử lý sự cố, hỗ trợ kỹ thuật.
Phòng Kinh doanh & Marketing	Tiếp cận khách hàng, quản lý hợp đồng, triển khai chiến dịch truyền thông tại TP.HCM.
Phòng Kế toán tài chính	Quản lý tài chính, hóa đơn, theo dõi thanh toán.
Phòng Nhân sự	Tuyển dụng, đào tạo, phát triển văn hóa doanh nghiệp.

4.3. Gắn các nhà cung cấp

Việc đặt trung tâm vận hành chính tại Đồng Nai và văn phòng hỗ trợ tại TP.HCM mang lại lợi thế rõ rệt cho NeXus trong việc tiếp cận và hợp tác với các nhà cung cấp hạ tầng cloud, công nghệ, thiết bị IoT và dịch vụ tích hợp phần mềm – những thành phần quan trọng trong chuỗi giá trị của sản phẩm ERP.

4.3.1. Nhà cung cấp hạ tầng Cloud & Server

Bảng 4. Các nhà cung cấp hạ tầng Cloud & Server

Nhà cung cấp	Dịch vụ chính	Vị trí Trung tâm dữ liệu
Viettel IDC	Cloud Server, VPC, Dedicated Hosting	Tân Thuận (TP.HCM), Bình Dương, Đồng Nai

FPT Telecom Cloud	Public/Private Cloud, Dịch vụ bảo mật	Quận 9 (TP.HCM), Bình Dương
CMC Telecom	Data Center, Dịch vụ lưu trữ	Quận 7 (TP.HCM)
AWS (Amazon)	Cloud quốc tế, dịch vụ AI, EC2	Kết nối qua POP Việt Nam

NeXus chủ yếu sử dụng hạ tầng cloud của Viettel IDC và FPT Cloud do có trung tâm dữ liệu đặt tại miền Nam – gần địa điểm triển khai, giúp giảm độ trễ hệ thống, tối ưu trải nghiệm người dùng ERP.

4.3.2. Đối tác phần mềm và tích hợp

Bảng 5. Đối tác phần mềm và tích hợp

Đối tác	Dịch vụ	Vị trí	Lợi ích
Haravan, KiotViet	POS, bán lẻ, bán hàng đa kênh	TP.HCM	Tích hợp với NeXus Cloud trong ngành Bán lẻ
MISA, Bravo	Tài chính – kế toán	Hà Nội, HCM	Đồng bộ dữ liệu kế toán nếu khách hàng chuyển đổi hệ thống
Ecomobi, Salekit	CRM – chăm sóc khách hàng	TP.HCM	Kết nối dữ liệu bán hàng, chăm sóc khách hàng đa kênh

Các đối tác phần mềm đều có văn phòng tại TP.HCM, thuận lợi cho việc hợp tác kỹ thuật, thử nghiệm tích hợp và hỗ trợ triển khai tại thực địa (Đồng Nai).

4.3.3. Đối tác phần cứng & IoT (cho NeXus Enterprise)

Bảng 6. Đối tác phần cứng & IoT

Đối tác	Thiết bị	Ứng dụng
---------	----------	----------

BKAV Smart Factory	Giám sát nhà máy	Dành cho ngành Thép – tích hợp với MES
VNG Tech	Cảm biến nhiệt độ/độ ẩm	Dành cho ngành Nông nghiệp/Dược phẩm
VNPT Technology	IoT Gateway	Kết nối thiết bị với hệ thống ERP

Các đối tác này có nhà máy hoặc văn phòng tại TP.HCM, Bình Dương, Long Thành → rất gần với khu công nghiệp tại Đồng Nai, giúp NeXus triển khai tích hợp IoT thực tế nhanh và ít rủi ro kỹ thuật.

4.3.4. Lợi thế chiến lược khi gần nhà cung cấp

Bảng 7. Lợi thế chiến lược khi gần nhà cung cấp

Lợi thế	Mô tả cụ thể
Vận hành triển khai nhanh hơn	Giao tiếp kỹ thuật và hỗ trợ onsite kịp thời, đảm bảo triển khai ERP trong 2-3 tuần cho NeXus Cloud và 1-2 tháng cho NeXus Enterprise.
Hợp tác dễ dàng, điều chỉnh linh hoạt	NeXus có thể gặp mặt trực tiếp đội kỹ thuật đối tác để tùy chỉnh kết nối giữa hệ thống ERP và thiết bị/phần mềm khác.
Tiết kiệm chi phí kết nối & vận chuyển	Giảm chi phí giao nhận thiết bị IoT, bảo trì, nâng cấp hệ thống nhờ vận hành tại địa phương.
Kiểm soát chất lượng	Có thể giám sát quá trình thử nghiệm sản phẩm tích hợp ngay tại nhà cung cấp hoặc tại địa điểm khách hàng.

CHƯƠNG 5: QUẢN LÝ

5.1. Tổ chức công ty

Công ty Cổ phần NeXus (NeXus JSC) được thành lập với mục tiêu trở thành đơn vị tiên phong tại Việt Nam trong việc phát triển và cung cấp các giải pháp ERP dựa trên nền tảng công nghệ đám mây, phục vụ các doanh nghiệp từ quy mô nhỏ đến lớn trong nhiều lĩnh vực trọng điểm như sản xuất, nông nghiệp, dược phẩm, phân phối và bán lẻ. Trụ sở chính đặt tại TP.HCM – trung tâm chiến lược và công nghệ, kết hợp với chi nhánh vận hành thực địa tại Đồng Nai – trung tâm triển khai kỹ thuật. Công ty hiện có 27 nhân sự, phân bổ giữa hai địa điểm, với cơ cấu phòng ban tinh gọn nhưng hiệu quả:

- **Hội đồng quản trị (BOD):** Quyết định chiến lược dài hạn, giám sát hoạt động của Ban điều hành và phê duyệt ngân sách.
- **Ban điều hành:** Gồm Giám đốc điều hành (CEO) tại TP.HCM và Quản lý dự án tại Đồng Nai, điều phối toàn bộ hoạt động.
- **Phòng Phát triển sản phẩm (Product Development):** Chịu trách nhiệm phát triển và nâng cấp hai giải pháp NeXus Cloud/Enterprise, đặt tại TP.HCM (5 người).
- **Phòng Kỹ thuật & Triển khai (Implementation & Support):** Phụ trách triển khai hệ thống, đào tạo, hỗ trợ khách hàng sau bán hàng, đặt tại Đồng Nai (6 người) và TP.HCM (2 người).
- **Phòng Kinh doanh & Tiếp thị (Sales & Marketing):** Tìm kiếm, tiếp cận khách hàng tiềm năng, xây dựng thương hiệu, đặt tại TP.HCM (1 người) và Đồng Nai (2 người).
- **Phòng Tư vấn Giải pháp (Business Consulting):** Chuyên phân tích nhu cầu doanh nghiệp, mô hình hóa quy trình nghiệp vụ và đề xuất giải pháp ERP phù hợp.
- **Phòng Kế toán tài chính:** Quản lý tài chính, dòng tiền và đảm bảo việc chi tiêu hiệu quả, đặt tại TP.HCM (1 người).
- **Phòng Nhân sự:** Tuyển dụng, đào tạo, phát triển văn hóa, đặt tại TP.HCM (1 người).

Cấu trúc tổ chức có khả năng mở rộng theo nhu cầu phát triển sản phẩm và thị trường, đồng thời linh hoạt điều chỉnh để phục vụ khách hàng theo ngành nghề, quy mô và đặc thù riêng.

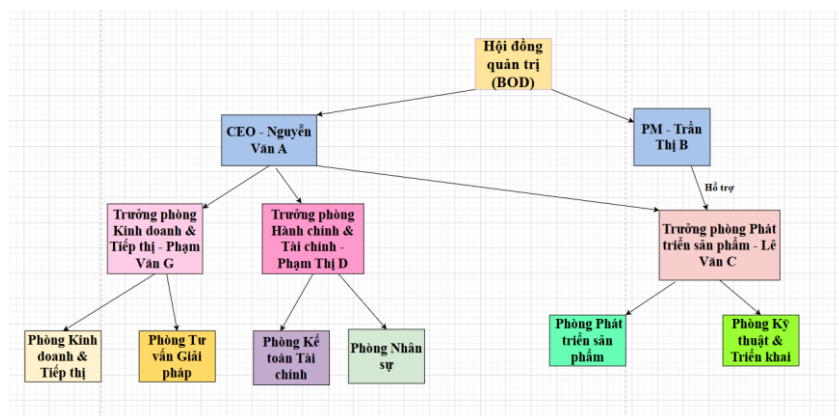
5.2. Đội ngũ quản lý

NeXus JSC sở hữu đội ngũ quản lý giàu kinh nghiệm trong công nghệ, triển khai ERP, và quản trị doanh nghiệp, được tổ chức tinh gọn với 3 trưởng phòng quản lý các phòng ban liên quan:

- **Giám đốc điều hành (CEO) – Nguyễn Văn A:**
 - 10 năm kinh nghiệm trong công nghệ phần mềm, từng là Giám đốc sản phẩm tại một công ty ERP, tăng trưởng doanh thu 25% cho khách hàng sản xuất thép tại Đồng Nai.
 - Định hướng chiến lược tại trụ sở chính TP.HCM, giám sát toàn bộ hoạt động và 3 trưởng phòng.
 - Điểm mạnh: Tầm nhìn chiến lược, kỹ năng lãnh đạo.
- **Quản lý dự án (PM) – Trần Thị B:**
 - 7 năm kinh nghiệm triển khai ERP, từng hỗ trợ 20 SMEs tại Đồng Nai áp dụng giải pháp đám mây, đảm bảo tiến độ 2-3 tuần.
 - Điều phối triển khai tại chi nhánh Đồng Nai, hỗ trợ Trưởng phòng Phát triển sản phẩm trong quản lý Phòng Kỹ thuật & Triển khai.
 - Điểm mạnh: Quản lý dự án, xử lý tình huống.
- **Trưởng phòng Phát triển sản phẩm – Lê Văn C:**
 - 8 năm kinh nghiệm phát triển phần mềm, từng tích hợp AI cho hệ thống Viettel IDC, nâng cao hiệu suất 15%.
 - Quản lý Phòng Phát triển sản phẩm (5 người tại TP.HCM) và Phòng Kỹ thuật & Triển khai (8 người, 6 tại Đồng Nai, 2 tại TP.HCM), đảm bảo sự nhất quán từ phát triển đến triển khai NeXus Cloud/Enterprise.
 - Điểm mạnh: Chuyên môn công nghệ, phối hợp đa nhiệm.
- **Trưởng phòng Kinh doanh & Tiếp thị – Phạm Văn G:**
 - 5 năm kinh nghiệm tiếp thị B2B, từng xây dựng chiến dịch Google Ads tăng 30% khách hàng tiềm năng cho một startup SaaS.
 - Quản lý Phòng Kinh doanh & Tiếp thị (3 người, 2 tại Đồng Nai, 1 tại TP.HCM) và Phòng Tư vấn Giải pháp (3 người, 2 tại Đồng Nai, 1 tại TP.HCM), tối ưu hóa quy trình từ tư vấn đến chốt hợp đồng.
 - Điểm mạnh: Am hiểu thị trường, kỹ năng tiếp thị.
- **Trưởng phòng Hành chính & Tài chính – Phạm Thị D:**
 - 5 năm kinh nghiệm quản lý tài chính cho startup công nghệ, xử lý ngân sách 15 tỷ VNĐ.

- Quản lý Phòng Kế toán Tài chính (1 người tại TP.HCM) và Phòng Nhân sự (1 người tại TP.HCM), đảm bảo tài chính và phát triển con người.
- Điểm mạnh: Tối ưu chi phí, quản lý nội bộ.

Đội ngũ còn trẻ (30-35 tuổi), thiếu kinh nghiệm quy mô lớn, nhưng bù đắp bằng sự nhiệt huyết, học hỏi, và sự hỗ trợ từ cổ vấn.



Hình 5. Sơ đồ tổ chức bộ máy QTDN

5.3. Cơ cấu và phong cách quản lý

NeXus áp dụng mô hình quản lý phẳng kết hợp ma trận, với CEO tại TP.HCM định hướng chiến lược và Quản lý dự án tại Đồng Nai điều phối triển khai. Phong cách quản lý tập trung vào:

- **Minh bạch trong điều hành:** Mọi kế hoạch, ngân sách, kết quả KPI đều được cập nhật thường xuyên qua hệ thống quản lý nội bộ.
- **Lấy khách hàng làm trung tâm:** Các quyết định phát triển sản phẩm và dịch vụ đều dựa trên dữ liệu thực tế từ phản hồi khách hàng.
- **Khuyến khích sáng tạo & học hỏi:** Nhân viên được trao quyền và khuyến khích đề xuất cải tiến, đồng thời có lộ trình đào tạo chuyên sâu liên tục.
- **Hiệu suất thay vì giờ giấc:** Ứng dụng văn hóa làm việc kết quả (OKRs) và linh hoạt về thời gian, tạo môi trường làm việc năng suất nhưng thoải mái.

NeXus cũng hướng tới việc số hóa toàn bộ vận hành nội bộ, từ tuyển dụng, đánh giá nhân sự, đến quản lý dự án và tương tác khách hàng.

5.4. Quyền sở hữu

NeXus JSC hoạt động dưới mô hình công ty cổ phần, với:

- **Nhóm sáng lập (Nguyễn Văn A, Trần Thị B, Lê Văn C):** 60% cổ phần – trực tiếp điều hành, giữ vai trò quyết định trong định hướng chiến lược và phát triển sản phẩm.
- **Nhà đầu tư chiến lược:** 30% cổ phần – hỗ trợ vốn, kết nối thị trường, giúp mở rộng hệ sinh thái ERP.
- **Chương trình ESOP:** 10% cổ phần – dành cho các nhân sự chủ chốt sau khi đạt được cột mốc tăng trưởng, nhằm giữ chân và tạo động lực cống hiến lâu dài.

Trong tương lai, công ty dự kiến gọi vốn vòng Series A, Series B để mở rộng thị phần, đồng thời đa dạng hóa cổ đông nhằm gia tăng tính minh bạch và chuẩn bị cho kế hoạch IPO sau 5 – 7 năm.

5.5. Hỗ trợ chuyên môn và tư vấn

NeXus hợp tác với các chuyên gia và tổ chức để nâng cao năng lực:

- **Cố vấn ERP – Ông Nguyễn Văn F:** 15 năm kinh nghiệm với SAP, hỗ trợ tối ưu tích hợp AI/IoT.
- **Cố vấn tài chính – Bà Trần Thị G:** 12 năm tại PwC, tư vấn quản lý dòng tiền cho 20 startup.
- **Chuyên gia thị trường – Ông Lê Văn H:** 10 năm trong ngành thép, tư vấn chiến lược tại Đồng Nai.
- **Đối tác công nghệ:** Hợp tác với Viettel IDC, AWS để đảm bảo hạ tầng đám mây.
- **Trường đại học:** Đào tạo từ ĐH Bách Khoa, UIT, UEL.
- **Cố vấn pháp lý & bảo mật:** Hợp tác với các công ty luật, tư vấn an ninh mạng nhằm đảm bảo tuân thủ các quy định về bảo mật dữ liệu (GDPR, Nghị định 13/2023/NĐ-CP về bảo vệ dữ liệu cá nhân tại Việt Nam).

Công ty cũng định kỳ tổ chức các buổi hội thảo nội bộ và public workshop nhằm cập nhật xu hướng ERP mới, đồng thời duy trì kết nối cộng đồng doanh nghiệp sử dụng giải pháp NeXus.

5.6. Hội đồng quản trị

- **Chủ tịch HĐQT – Nguyễn Văn A (CEO):** Định hướng chiến lược, đại diện trước nhà đầu tư.
- **Thành viên – Trần Thị B (Quản lý dự án):** Giám sát vận hành tại Đồng Nai.
- **Thành viên – Đại diện nhà đầu tư:** Theo dõi hiệu quả vốn, quyết định chiến lược dài hạn.

Họp 4 lần/năm để đánh giá tiến độ và lên kế hoạch mở rộng.

CHƯƠNG 6: TÀI CHÍNH

6.1. Các vấn đề về tài chính

6.1.1. Kế hoạch tài chính của NeXus JSC

a. Mục tiêu tài chính

NeXus JSC đặt mục tiêu tài chính trong 5 năm đầu như sau:

- Tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình hàng năm: **25%**, phản ánh tốc độ tăng trưởng khả thi cho một startup ERP tại Việt Nam (theo báo cáo Vietnam Report 2024, thị trường ERP tăng 15-20% mỗi năm).
- Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn đầu tư (ROI): **20%** vào cuối năm thứ 3, tăng lên **40-50%** vào cuối năm thứ 5.
- Hòa vốn vào cuối năm 1 và đạt lợi nhuận ròng tích lũy **200 tỷ VNĐ** vào cuối năm thứ 5.
- Mục tiêu phục vụ: 5-8 khách hàng trong 6 tháng đầu, 25 khách hàng sau 1 năm, và 150 khách hàng vào năm thứ 5, với tham vọng mở rộng thị phần tại Đông Nam Á.

b. Các yếu tố trong kế hoạch tài chính

Cơ sở xây dựng giả định tài chính

- **Nghiên cứu thị trường:** Giá trung bình giải pháp ERP tại Việt Nam dao động từ 300-600 triệu VNĐ cho SMEs (NeXus Cloud) và 1,5-2,5 tỷ VNĐ cho doanh nghiệp lớn (NeXus Enterprise), dựa trên benchmark với Odoo, 1Office.
- **Tăng trưởng khách hàng:** Dựa trên kế hoạch tiếp thị số (Google Ads, LinkedIn) và mạng lưới đối tác (Viettel IDC, AWS), NeXus dự kiến đạt 5-8 khách hàng trong 6 tháng đầu, 25 khách hàng trong năm 1, và 150 khách hàng vào năm 5.
- **Chi phí:** Tham khảo chi phí vận hành startup công nghệ tại Việt Nam: lương kỹ sư 15 triệu VNĐ/tháng, hạ tầng đám mây 200-300 triệu VNĐ/tháng, marketing 5-10% doanh thu.

Xác định nguồn vốn đầu tư

- **Vốn chủ sở hữu:**
 - Vốn ban đầu từ nhóm sáng lập (60% cổ phần): **3 tỷ VNĐ** (dự kiến từ nguồn tiết kiệm cá nhân).
 - Vốn từ nhà đầu tư chiến lược (30% cổ phần): **5 tỷ VNĐ** (kế hoạch gọi vốn từ angel investors hoặc quỹ đầu tư nhỏ như 500 Startups).
 - Tổng vốn chủ sở hữu ban đầu: **8 tỷ VNĐ**.
 - **Vòng Series A (năm 2):** Dự kiến huy động **8 tỷ VNĐ** từ quỹ đầu tư công nghệ, mục đích: mở rộng đội ngũ (40 người), tích hợp IoT, và thâm nhập thị trường miền Trung, miền Bắc.
 - **Vòng Series B (năm 4):** Dự kiến huy động **15 tỷ VNĐ**, mục đích: mở rộng ra Đông Nam Á (Singapore, Malaysia), tăng đội ngũ lên 80 người.
- **Vay ngân hàng:**
 - Dự kiến vay ngắn hạn từ ngân hàng (lãi suất ưu đãi 8%/năm): **2 tỷ VNĐ** trong năm 1 để triển khai nhanh.
 - Lãi vay: $2 \text{ tỷ} \times 8\% = \mathbf{160 \text{ triệu VNĐ/năm}}$.
 - Năm 3: Vay thêm **1 tỷ VNĐ** (lãi suất 8%) để mở rộng hạ tầng, lãi vay: **80 triệu VNĐ/năm**.
- **Thu nhập từ hoạt động (dự kiến):**
 - Dòng tiền từ hợp đồng triển khai (NeXus Cloud: 500 triệu VNĐ/hợp đồng; NeXus Enterprise: 2 tỷ VNĐ/hợp đồng), phí thuê bao hàng tháng (NeXus Cloud: 42 triệu VNĐ/năm; NeXus Enterprise: 180 triệu VNĐ/năm) và dịch vụ bảo trì (10% giá trị hợp đồng/năm).
 - Dự báo:
 - Năm 1 (6 tháng đầu): 5 khách hàng ($4 \text{ Cloud} \times 500 \text{ triệu} + 1 \text{ Enterprise} \times 2 \text{ tỷ}$) = 4 tỷ VNĐ (phí triển khai) + ($4 \times 21 \text{ triệu} + 1 \times 90 \text{ triệu}$) = 174 triệu VNĐ (phí thuê bao 6 tháng) + ($4 \times 25 \text{ triệu} + 1 \times 100 \text{ triệu}$) = 200 triệu VNĐ (bảo trì 6 tháng) = **4,374 tỷ VNĐ**.
 - Năm 1 (12 tháng): 25 khách hàng ($20 \text{ Cloud} \times 500 \text{ triệu} + 5 \text{ Enterprise} \times 2 \text{ tỷ}$) = 20 tỷ VNĐ (phí triển khai) + ($20 \times 42 \text{ triệu} + 5 \times 180 \text{ triệu}$) = 1,74 tỷ VNĐ (phí thuê bao) + ($20 \times 50 \text{ triệu} + 5 \times 200 \text{ triệu}$) = 2 tỷ VNĐ (bảo trì) = **23,74 tỷ VNĐ**.

- Năm 2: 40 khách hàng ($30 \text{ Cloud} \times 500 \text{ triệu} + 10 \text{ Enterprise} \times 2 \text{ tỷ}$) = 35 tỷ VNĐ (phí triển khai) + ($30 \times 42 \text{ triệu} + 10 \times 180 \text{ triệu}$) = 3,06 tỷ VNĐ (phí thuê bao) + ($30 \times 50 \text{ triệu} + 10 \times 200 \text{ triệu}$) = 3,5 tỷ VNĐ (bảo trì) = **41,56 tỷ VNĐ**.
- Năm 3: 60 khách hàng ($40 \text{ Cloud} \times 500 \text{ triệu} + 20 \text{ Enterprise} \times 2 \text{ tỷ}$) = 60 tỷ VNĐ (phí triển khai) + ($40 \times 42 \text{ triệu} + 20 \times 180 \text{ triệu}$) = 5,28 tỷ VNĐ (phí thuê bao) + ($40 \times 50 \text{ triệu} + 20 \times 200 \text{ triệu}$) = 6 tỷ VNĐ (bảo trì) = **71,28 tỷ VNĐ**.
- Năm 4: 100 khách hàng ($65 \text{ Cloud} \times 500 \text{ triệu} + 35 \text{ Enterprise} \times 2 \text{ tỷ}$) = 102,5 tỷ VNĐ (phí triển khai) + ($65 \times 42 \text{ triệu} + 35 \times 180 \text{ triệu}$) = 9,03 tỷ VNĐ (phí thuê bao) + ($65 \times 50 \text{ triệu} + 35 \times 200 \text{ triệu}$) = 10,25 tỷ VNĐ (bảo trì) = **121,78 tỷ VNĐ**.
- Năm 5: 150 khách hàng ($90 \text{ Cloud} \times 500 \text{ triệu} + 60 \text{ Enterprise} \times 2 \text{ tỷ}$) = 165 tỷ VNĐ (phí triển khai) + ($90 \times 42 \text{ triệu} + 60 \times 180 \text{ triệu}$) = 14,58 tỷ VNĐ (phí thuê bao) + ($90 \times 50 \text{ triệu} + 60 \times 200 \text{ triệu}$) = 16,5 tỷ VNĐ (bảo trì) = **196,08 tỷ VNĐ**.

⇒ **Tổng doanh thu (5 năm):** 454,44 tỷ VNĐ (phí triển khai: 382,5 tỷ VNĐ, thuê bao: 33,69 tỷ VNĐ, bảo trì: 38,25 tỷ VNĐ).

Cân đối chi phí hoạt động

- **Chi phí nhân sự (40% tổng chi phí):**
 - Năm 1: 27 người x 15 triệu VNĐ/tháng x 12 tháng = **4,86 tỷ VNĐ**.
 - Năm 2: 40 người x 15 triệu VNĐ/tháng x 12 tháng = **7,2 tỷ VNĐ**.
 - Năm 3: 60 người x 15 triệu VNĐ/tháng x 12 tháng = **10,8 tỷ VNĐ**.
 - Năm 4: 80 người x 15 triệu VNĐ/tháng x 12 tháng = **14,4 tỷ VNĐ**.
 - Năm 5: 100 người x 15 triệu VNĐ/tháng x 12 tháng = **18 tỷ VNĐ**.
- **Chi phí phát triển và duy trì hệ thống (30% tổng chi phí):**
 - Năm 1: **2 tỷ VNĐ** (167 triệu VNĐ/tháng).
 - Năm 2: **3 tỷ VNĐ** (tích hợp IoT).
 - Năm 3: **4 tỷ VNĐ** (mở rộng R&D).
 - Năm 4: **5 tỷ VNĐ** (hạ tầng Đông Nam Á).

- Năm 5: **6 tỷ VNĐ** (nâng cấp AI).
- **Chi phí marketing (5-10% doanh thu):**
 - Năm 1: **1,19 tỷ VNĐ** (5% của 23,74 tỷ VNĐ).
 - Năm 2: **2,08 tỷ VNĐ** (5% của 41,56 tỷ VNĐ).
 - Năm 3: **4,28 tỷ VNĐ** (6% của 60 tỷ VNĐ).
 - Năm 4: **7,31 tỷ VNĐ** (6% của 102,5 tỷ VNĐ).
 - Năm 5: **13,73 tỷ VNĐ** (7% của 165 tỷ VNĐ).
- **Chi phí lãi vay:**
 - Năm 1: **160 triệu VNĐ**.
 - Năm 2: **160 triệu VNĐ**.
 - Năm 3: **240 triệu VNĐ**.
 - Năm 4: **240 triệu VNĐ**.
 - Năm 5: **0 VNĐ** (trả hết nợ).

Dự báo doanh thu

NeXus dự kiến tăng trưởng doanh thu từ hợp đồng triển khai ERP, phí thuê bao hàng tháng và dịch vụ bảo trì dài hạn:

- **Năm 1:** 25 khách hàng = **23,74 tỷ VNĐ**.
- **Năm 2:** 40 khách hàng = **41,56 tỷ VNĐ**.
- **Năm 3:** 60 khách hàng = **71,28 tỷ VNĐ**.
- **Năm 4:** 100 khách hàng = **121,78 tỷ VNĐ**.
- **Năm 5:** 150 khách hàng = **196,08 tỷ VNĐ**.

6.1.2. Báo cáo tài chính của NeXus JSC

a. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ thể hiện cách NeXus dự kiến quản lý dòng tiền.

- **Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh:**
 - Thu từ triển khai ERP, phí thuê bao và bảo trì, trừ chi phí hoạt động.
 - Năm 1: 23,74 tỷ VNĐ - 8,21 tỷ VNĐ = 15,53 tỷ VNĐ.
 - Năm 2: 41,56 tỷ VNĐ - 12,44 tỷ VNĐ = 29,12 tỷ VNĐ.

- Năm 3: 71,28 tỷ VNĐ - 19,32 tỷ VNĐ = 51,96 tỷ VNĐ.
- Năm 4: 121,78 tỷ VNĐ - 26,95 tỷ VNĐ = 94,83 tỷ VNĐ.
- Năm 5: 196,08 tỷ VNĐ - 37,73 tỷ VNĐ = 158,35 tỷ VNĐ.

- **Dòng tiền từ hoạt động đầu tư:**

- Chi cho phát triển sản phẩm, hạ tầng:

- Năm 1: **-1 tỷ VNĐ.**
- Năm 2: **-1,5 tỷ VNĐ.**
- Năm 3: **-2 tỷ VNĐ.**
- Năm 4: **-3 tỷ VNĐ.**
- Năm 5: **-4 tỷ VNĐ.**

- **Dòng tiền từ hoạt động tài chính:**

- Vốn đầu tư và vay ngân hàng:

- Năm 1: 5 tỷ VNĐ (nhà đầu tư) + 2 tỷ VNĐ (vay) = **7 tỷ VNĐ.**
- Năm 2: 8 tỷ VNĐ (Series A) = **8 tỷ VNĐ.**
- Năm 3: 3 tỷ VNĐ (vay) = **3 tỷ VNĐ.**
- Năm 4: 15 tỷ VNĐ (Series B) = **15 tỷ VNĐ.**
- Năm 5: 0 tỷ VNĐ (tự chủ tài chính).

- **Dòng tiền ròng:**

- Năm 1: 15,53 tỷ + (-1 tỷ) + 7 tỷ = 21,53 tỷ VNĐ.
- Năm 2: 29,12 tỷ + (-1,5 tỷ) + 8 tỷ = 35,62 tỷ VNĐ.
- Năm 3: 51,96 tỷ + (-2 tỷ) + 3 tỷ = 52,96 tỷ VNĐ.
- Năm 4: 94,83 tỷ + (-3 tỷ) + 15 tỷ = 106,83 tỷ VNĐ.
- Năm 5: 158,35 tỷ + (-4 tỷ) + 0 tỷ = 154,35 tỷ VNĐ.

b. Bảng tổng kết tài sản

Bảng này phản ánh tổng tài sản dự kiến của NeXus.

- **Tài sản ngắn hạn (tiền mặt, khoản phải thu):**

- Năm 1: **21,53 tỷ VNĐ.**
- Năm 2: **35,62 tỷ VNĐ.**
- Năm 3: **52,96 tỷ VNĐ.**
- Năm 4: **106,83 tỷ VNĐ.**

- Năm 5: **154,35 tỷ VNĐ.**
- **Tài sản dài hạn (phần mềm ERP, hạ tầng):**
 - Năm 1: **1 tỷ VNĐ.**
 - Năm 2: **2,5 tỷ VNĐ.**
 - Năm 3: **4,5 tỷ VNĐ.**
 - Năm 4: **7,5 tỷ VNĐ.**
 - Năm 5: **11,5 tỷ VNĐ.**
- **Tổng tài sản:**
 - Năm 1: 21,53 tỷ + 1 tỷ = **22,53 tỷ VNĐ.**
 - Năm 2: 35,62 tỷ + 2,5 tỷ = **38,12 tỷ VNĐ.**
 - Năm 3: 52,96 tỷ + 4,5 tỷ = **57,46 tỷ VNĐ.**
 - Năm 4: 106,83 tỷ + 7,5 tỷ = **114,33 tỷ VNĐ.**
 - Năm 5: 154,35 tỷ + 11,5 tỷ = **165,85 tỷ VNĐ.**

c. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh thể hiện doanh thu, chi phí, và lợi nhuận dự kiến.

- **Doanh thu:**
 - Năm 1: 23,74 tỷ VNĐ.
 - Năm 2: 41,56 tỷ VNĐ.
 - Năm 3: 71,28 tỷ VNĐ.
 - Năm 4: 121,78 tỷ VNĐ.
 - Năm 5: 196,08 tỷ VNĐ.
- **Chi phí (70-80% doanh thu):**
 - Năm 1: 8,21 tỷ VNĐ (nhân sự: 4,86 tỷ, hạ tầng: 2 tỷ, marketing: 1,19 tỷ, lãi vay: 0,16 tỷ).
 - Năm 2: 12,44 tỷ VNĐ (nhân sự: 7,2 tỷ, hạ tầng: 3 tỷ, marketing: 2,08 tỷ, lãi vay: 0,16 tỷ).
 - Năm 3: 19,32 tỷ VNĐ (nhân sự: 10,8 tỷ, hạ tầng: 4 tỷ, marketing: 4,28 tỷ, lãi vay: 0,24 tỷ).
 - Năm 4: 26,95 tỷ VNĐ (nhân sự: 14,4 tỷ, hạ tầng: 5 tỷ, marketing: 7,31 tỷ, lãi vay: 0,24 tỷ).

- Năm 5: 37,73 tỷ VNĐ (nhân sự: 18 tỷ, hạ tầng: 6 tỷ, marketing: 13,73 tỷ).

- **Lợi nhuận trước thuế:**

- Năm 1: 23,74 tỷ - 8,21 tỷ = **15,53 tỷ VNĐ**.
- Năm 2: 41,56 tỷ - 12,44 tỷ = **29,12 tỷ VNĐ**.
- Năm 3: 71,28 tỷ - 19,32 tỷ = **51,96 tỷ VNĐ**.
- Năm 4: 121,78 tỷ - 26,95 tỷ = **94,83 tỷ VNĐ**.
- Năm 5: 196,08 tỷ - 37,73 tỷ = **158,35 tỷ VNĐ**.

- **Lợi nhuận ròng (sau thuế 20%):**

- Năm 1: 15,53 tỷ \times 80% = **12,42 tỷ VNĐ**.
- Năm 2: 29,12 tỷ \times 80% = **23,30 tỷ VNĐ**.
- Năm 3: 51,96 tỷ \times 80% = **41,57 tỷ VNĐ**.
- Năm 4: 94,83 tỷ \times 80% = **75,86 tỷ VNĐ**.
- Năm 5: 158,35 tỷ \times 80% = **126,68 tỷ VNĐ**.

6.1.3. Phân tích hòa vốn

Hòa vốn là điểm doanh thu bằng chi phí.

- **Chi phí cố định hàng năm (Năm 1):** Nhân sự (4,86 tỷ VNĐ) + Hạ tầng (2 tỷ VNĐ) + Marketing (1,19 tỷ VNĐ) + Lãi vay (0,16 tỷ VNĐ) = **8,21 tỷ VNĐ**.
- **Chi phí biến đổi:** 10% doanh thu (2,37 tỷ VNĐ cho 23,74 tỷ VNĐ doanh thu).
- **Doanh thu hòa vốn:** 8,21 tỷ VNĐ / (1 - 10%) = **9,21 tỷ VNĐ**.
- **Số khách hàng hòa vốn:** 9,21 tỷ VNĐ / 0,95 tỷ VNĐ (khách hàng trung bình - 23,74 tỷ / 25 khách hàng) \approx **10 khách hàng**.

⇒ **Thời gian hòa vốn:** Với 5 khách hàng ban đầu (4,374 tỷ VNĐ), NeXus dự kiến cần thêm 5 khách hàng, dự kiến đạt hòa vốn vào khoảng tháng thứ 9.

6.1.4. Kiểm soát chi phí

NeXus dự kiến áp dụng các biện pháp tối ưu chi phí:

- **Nhân sự:** Lương trung bình 15 triệu VNĐ/tháng, tuyển thực tập sinh từ UEL, DNTU, BK, UIT để giảm chi phí.

- **Hạ tầng:** Hợp tác với Viettel IDC và AWS, tận dụng chiết khấu startup (giảm 20% chi phí).
- **Marketing:** Tập trung vào tiếp thị số (Google Ads, LinkedIn), đo lường ROI để cắt giảm chi phí không hiệu quả.

⇒ **Mục tiêu:** Giữ chi phí vận hành dưới **40% doanh thu** hàng năm.

6.1.5. Kế hoạch ngân sách

Ngân sách lập cho 5 năm, với nguồn vốn từ nhà đầu tư và lợi nhuận tái đầu tư.

- **Nguồn vốn:**
 - Vốn ban đầu: 8 tỷ VNĐ (sáng lập + nhà đầu tư).
 - Vay ngân hàng: 2 tỷ VNĐ (năm 1) + 3 tỷ VNĐ (năm 3) = **5 tỷ VNĐ**.
 - Vòng Series A (năm 2): 8 tỷ VNĐ.
 - Vòng Series B (năm 4): 15 tỷ VNĐ.
 - Lợi nhuận ròng tái đầu tư: 12,42 tỷ (năm 1) + 23,30 tỷ (năm 2) + 41,57 tỷ (năm 3) + 75,86 tỷ (năm 4) + 126,68 tỷ (năm 5) = **279,83 tỷ VNĐ**.

⇒ Tổng: **315,83 tỷ VNĐ** (5 năm).

- **Phân bổ ngân sách:**
 - Nhân sự: 55,26 tỷ VNĐ (năm 1: 4,86 tỷ, năm 2: 7,2 tỷ, năm 3: 10,8 tỷ, năm 4: 14,4 tỷ, năm 5: 18 tỷ).
 - Hạ tầng: 20 tỷ VNĐ (năm 1: 2 tỷ, năm 2: 3 tỷ, năm 3: 4 tỷ, năm 4: 5 tỷ, năm 5: 6 tỷ).
 - Marketing: 28,59 tỷ VNĐ (năm 1: 1,19 tỷ, năm 2: 2,08 tỷ, năm 3: 4,28 tỷ, năm 4: 7,31 tỷ, năm 5: 13,73 tỷ).
 - Lãi vay: 0,8 tỷ VNĐ (năm 1: 0,16 tỷ, năm 2: 0,16 tỷ, năm 3: 0,24 tỷ, năm 4: 0,24 tỷ, năm 5: 0 tỷ).
 - Dự phòng (10%): 10,47 tỷ VNĐ.

⇒ Tổng: **115,12 tỷ VNĐ**.

- **Dự trữ tiền mặt:** 315,83 tỷ - 115,12 tỷ = **200,71 tỷ VNĐ**, đảm bảo thanh khoản.

6.1.6. Phân tích rủi ro tài chính

NeXus nhận diện các rủi ro tài chính tiềm ẩn và đưa ra biện pháp giảm thiểu:

- **Rủi ro khách hàng chậm thanh toán:**
 - Nguy cơ: SMEs có thể chậm thanh toán, ảnh hưởng dòng tiền.
 - Biện pháp: Yêu cầu thanh toán 50% trước khi triển khai, ký hợp đồng bảo trì dài hạn.
- **Rủi ro chi phí tăng cao:**
 - Nguy cơ: Chi phí hạ tầng (AWS) tăng khi mở rộng Đông Nam Á.
 - Biện pháp: Đàm phán chiết khấu dài hạn với Viettel IDC, AWS; tối ưu hóa R&D.
- **Rủi ro cạnh tranh:**
 - Nguy cơ: Cạnh tranh từ SAP, Odoo làm giảm giá hợp đồng.
 - Biện pháp: Tập trung vào phân khúc SMEs (NeXus Cloud), cung cấp dịch vụ tùy chỉnh với giá cạnh tranh.

6.1.7. Chỉ số tài chính quan trọng

- **Tỷ suất lợi nhuận gộp (Gross Profit Margin):**
 - Năm 1: $(15,53 \text{ tỷ} / 23,74 \text{ tỷ}) \times 100 = 65,4\%$.
 - Năm 5: $(158,35 \text{ tỷ} / 196,08 \text{ tỷ}) \times 100 = 80,8\%$.
- **Tỷ lệ nợ trên vốn (Debt-to-Equity):**
 - Năm 1: $2 \text{ tỷ (vay)} / 8 \text{ tỷ (vốn chủ)} = 0,25$.
 - Năm 5: $5 \text{ tỷ (vay)} / (8 \text{ tỷ} + 23 \text{ tỷ gọi vốn}) = 0,16$.
- **Khả năng thanh toán nhanh (Quick Ratio):**
 - Năm 1: $21,53 \text{ tỷ (tiền mặt)} / 2 \text{ tỷ (nợ ngắn hạn)} = 10,77$.
 - Năm 5: $154,35 \text{ tỷ} / 5 \text{ tỷ} = 30,87$.

6.2. Kết luận

Kế hoạch tài chính dự kiến của NeXus JSC cho thấy tiềm năng sinh lời cao (lợi nhuận ròng năm 5: 126,68 tỷ VNĐ) với dòng tiền mạnh (154,35 tỷ VNĐ). Hòa vốn dự kiến vào tháng 9, nằm trong năm 1, phù hợp với mục tiêu 25 khách hàng trong năm 1, ROI đạt 20% năm 3 và 40-50% năm 5. Kiểm soát chi phí chặt chẽ (dưới 40% doanh thu), ngân sách hợp lý, và các chỉ

số tài chính ấn tượng (Gross Profit Margin 80,8%, Quick Ratio 30,87) chứng minh ý tưởng kinh doanh khả thi, sẵn sàng thu hút vốn để phát triển và cạnh tranh trên thị trường ERP tại Đông Nam Á.

CHƯƠNG 7: NHỮNG RỦI RO TRỌNG YẾU

7.1. Những vấn đề tiềm tàng

- **Nhu cầu thị trường biến động:** Nhu cầu giải pháp ERP tại Việt Nam, đặc biệt từ SMEs, có thể thay đổi do suy thoái kinh tế hoặc chuyển đổi sang công nghệ khác (như AI thuần túy thay ERP).
- **Chậm tiến độ phát triển sản phẩm:** NeXus Cloud và NeXus Enterprise có thể bị trì hoãn do thiếu kỹ sư đủ năng lực hoặc lỗi kỹ thuật trong tích hợp IoT/AI.
- **Khả năng tài chính hạn chế:** Với vốn ban đầu 8 tỷ VNĐ và doanh thu dự kiến 23,74 tỷ VNĐ năm 1, NeXus có thể gặp khó khăn nếu khách hàng chậm thanh toán hoặc chi phí vượt dự kiến (8,21 tỷ VNĐ năm 1, tổng chi phí 5 năm 115,12 tỷ VNĐ).
- **Thiếu kinh nghiệm quản lý:** Nhóm sáng lập, dù có kỹ năng kỹ thuật, có thể thiếu kinh nghiệm vận hành startup công nghệ quy mô lớn.

7.2. Những trở ngại và rủi ro

- **Cạnh tranh khốc liệt:** Các đối thủ như SAP, Odoo, và 1Office có thể giảm giá hoặc cung cấp dịch vụ miễn phí để chiếm thị phần SMEs, làm giảm doanh thu dự kiến của NeXus (25 khách hàng năm 1).
- **Khách hàng chậm thanh toán:** SMEs tại Việt Nam thường có thói quen thanh toán chậm (30-60 ngày), ảnh hưởng dòng tiền ròng (21,53 tỷ VNĐ năm 1).
- **Chi phí hạ tầng tăng:** Giá dịch vụ đám mây (AWS, Viettel IDC) có thể tăng khi mở rộng Đông Nam Á, vượt dự toán (từ 2 tỷ VNĐ năm 1 lên 6 tỷ VNĐ năm 5, tổng 20 tỷ VNĐ trong 5 năm).
- **Rủi ro pháp lý:** Quy định về bảo mật dữ liệu (GDPR, Luật An ninh mạng Việt Nam) có thể yêu cầu đầu tư thêm vào tuân thủ, làm tăng chi phí vận hành.
- **Thất bại trong tiếp thị:** Nếu chiến lược tiếp thị số (Google Ads, LinkedIn) không hiệu quả, NeXus có thể không đạt mục tiêu 5-8 khách hàng trong 6 tháng đầu.

7.3. Các phương án hành động thay thế

- **Đổi phó nhu cầu biến động:** Tập trung vào phân khúc SMEs với NeXus Cloud (giá 500 triệu VNĐ/hợp đồng), dễ tiếp cận hơn doanh nghiệp lớn, và linh hoạt chuyển hướng sang giải pháp AI nếu thị trường thay đổi.

- **Giảm chậm tiến độ phát triển:** Tuyển thêm thực tập sinh từ DNTU, BK, UIT để tăng nguồn lực, đồng thời hợp tác với đối tác công nghệ (Viettel IDC) để hỗ trợ kỹ thuật.
- **Quản lý tài chính hạn chế:** Yêu cầu khách hàng thanh toán 50% trước khi triển khai, ký hợp đồng bảo trì dài hạn (10%/năm) để đảm bảo dòng tiền, và đàm phán chiết khấu với AWS/Viettel IDC.
- **Đối phó cạnh tranh:** Cung cấp dịch vụ tùy chỉnh với giá cạnh tranh (giảm 10-15% so thị trường) và tập trung vào SMEs (80% khách hàng năm 1 là Cloud), tránh xung đột trực tiếp với SAP.
- **Giảm rủi ro pháp lý:** Tham vấn luật sư chuyên về công nghệ để tuân thủ GDPR và Luật An ninh mạng, dự kiến chi phí ban đầu 200-300 triệu VNĐ.
- **Cải thiện tiếp thị:** Đo lường ROI tiếp thị số hàng quý, nếu không hiệu quả, chuyển sang hội thảo ngành (sản xuất, dược) và tận dụng mạng lưới đối tác để tiếp cận khách hàng.
- **Đào tạo quản lý:** Tổ chức khóa học quản lý startup (qua các chương trình như 500 Startups) cho nhóm sáng lập, chi phí dự kiến 50-100 triệu VNĐ.

CHƯƠNG 8: CHIẾN LƯỢC THU HOẠCH

8.1. Sự kiện thanh khoản (IPO hoặc bán doanh nghiệp)

NeXus JSC hướng đến các phương án thanh khoản sau 5-7 năm, với mục tiêu định giá 37,2-49,6 triệu USD (hệ số 3-4x doanh thu):

8.1.1. Bán doanh nghiệp (M&A) cho công ty phần mềm trong nước

- **Thời điểm:** Năm 6-7 (2031-2032).
- **Điều kiện cần đạt:** Doanh thu 12.4 triệu USD (310 tỷ VNĐ) vào năm 7, 234 khách hàng (140 Cloud, 94 Enterprise), chứng nhận ISO 27001 và SOC 2, EBITDA margin >30%.
- **Định giá:** 30-40 triệu USD (hệ số 3-3.5x doanh thu).
- **Người mua tiềm năng:** FPT, Viettel, MISA – các công ty có khả năng tận dụng cơ sở khách hàng và công nghệ của NeXus để mở rộng.
- **Chuẩn bị:** Từ năm 5, thuê công ty kiểm toán (chi phí 500 triệu VNĐ/năm) để minh bạch tài chính, đàm phán điều khoản earn-out (20% giá trị giao dịch cho sáng lập), và Golden Parachute cho quản lý cấp cao (5% giá trị giao dịch).

8.1.2. Bán cho công ty phần mềm quốc tế

- **Thời điểm:** Năm 6-7 (2031-2032).
- **Điều kiện cần đạt:** Tương tự M&A trong nước, với trọng tâm mở rộng Đông Nam Á (CLMV: Campuchia, Lào, Myanmar, Việt Nam).
- **Định giá:** 37,2-49,6 triệu USD (hệ số 3-4x doanh thu).
- **Người mua tiềm năng:** Các công ty ERP cấp 2/3 như Odoo, Zoho, quan tâm đến thị trường Đông Nam Á.
- **Chuẩn bị:** Từ năm 4, xây dựng hệ thống quản trị minh bạch, tài liệu hóa quy trình (chi phí 50 triệu VNĐ), và mở văn phòng đại diện tại CLMV (chi phí 200 triệu VNĐ/năm).

8.1.3. Gọi vốn từ quỹ đầu tư mạo hiểm (Series B/C) với lộ trình exit

- **Thời điểm:** Năm 4-5 (2029-2030).
- **Điều kiện cần đạt:** Doanh thu 2,85 triệu USD năm 3 (71,28 tỷ VNĐ), 7,84 triệu USD năm 5 (196,08 tỷ VNĐ), churn rate <5%, CAGR 25-30%.

- **Định giá:** 23,52-31,36 triệu USD năm 5 (hệ số 3-4x).
- **Cấu trúc giao dịch:** Bán 20-30% cổ phần (huy động 4,7-7 triệu USD) từ quỹ VC/PE Đông Nam Á (như 500 Startups, Golden Gate Ventures), duy trì quyền kiểm soát qua thỏa thuận cổ đông.
- **Lộ trình exit:** Sau 2-3 năm (năm 7), bán toàn bộ hoặc IPO nếu thị trường thuận lợi.

8.2. Tính liên tục của chiến lược kinh doanh

NeXus JSC cam kết duy trì tính liên tục để đảm bảo tăng trưởng bền vững trước và sau sự kiện thanh khoản:

- **Tập trung vào ngành trọng điểm:** Từ năm 1-3, phát triển ERP cho 3-4 ngành (sản xuất, dược, bán lẻ, logistics), đạt 60 khách hàng Enterprise và 90 khách hàng Cloud vào năm 5, doanh thu 7,84 triệu USD (196,08 tỷ VNĐ).
- **Mở rộng Đông Nam Á (CLMV):** Từ năm 4, thâm nhập Campuchia, Lào, Myanmar (với Series B 4,7-7 triệu USD), đạt 234 khách hàng vào năm 7, doanh thu 12,4 triệu USD (310 tỷ VNĐ).
- **Tích hợp AI/ML:** Đầu tư R&D (70% lợi nhuận, khoảng 88,68 tỷ VNĐ từ năm 1-5) để tích hợp AI/ML, cung cấp giá trị gia tăng (dự đoán nhu cầu, tối ưu chuỗi cung ứng), giữ Gross Margin >70%.
- **Hệ sinh thái đối tác:** Xây dựng quan hệ với AWS, Viettel IDC, và tích hợp thanh toán (VNPay, MoMo) từ năm 2, đạt 5-10 đối tác chiến lược vào năm 5, hỗ trợ triển khai hiệu quả.
- **Quản trị tài chính:** Hòa vốn năm 1 (tháng 9), duy trì chi phí dưới 40% doanh thu (37,73 tỷ VNĐ năm 5), dự trữ tiền mặt 12-18 tháng hoạt động (154,35 tỷ VNĐ năm 5).
- **Ảnh hưởng sau thu hoạch:** Nếu M&A, nhóm sáng lập giữ vai trò cố vấn 1-2 năm (chi phí 200 triệu VNĐ), đảm bảo chiến lược cốt lõi (SMEs, AI/ML) được duy trì.

8.3. Xác định người thừa kế

NeXus JSC sẽ chuẩn bị kế hoạch thừa kế từ năm 3 để đảm bảo chuyển giao lãnh đạo suôn sẻ:

8.3.1. Tuyển dụng và đào tạo C-level dự bị

- Từ năm 3, tuyển CEO/CTO dự bị (lương 40-50 triệu VNĐ/tháng), ưu tiên ứng viên từ MISA, FAST, với kinh nghiệm ERP.

- Đào tạo qua khóa học quản lý startup (chi phí 100 triệu VNĐ/năm), đảm bảo hiểu chiến lược NeXus (SMEs, CLMV, AI/ML).
- Xác định 3 ứng viên nội bộ cho mỗi vị trí C-level (trưởng nhóm sản phẩm, triển khai).

8.3.2. Quy trình chuyển giao

- Từ năm 4, xây dựng quy trình chuyển giao 2-3 năm, hỗ trợ bởi Hội đồng cố vấn (BoD), bao gồm sáng lập, nhà đầu tư, và chuyên gia ERP (chi phí tư vấn 100 triệu VNĐ/năm).
- Tài liệu hóa quy trình vận hành, quản trị, và R&D (chi phí 50 triệu VNĐ) để giảm phụ thuộc vào sáng lập.

8.3.3. Vai trò sau thu hoạch

- Nếu M&A, sáng lập đảm nhận vai trò cố vấn 1-2 năm, hỗ trợ lãnh đạo mới, đảm bảo tính ổn định (chi phí 200 triệu VNĐ).
- Nếu gọi vốn VC/PE, sáng lập giữ quyền biểu quyết qua thỏa thuận cổ đông, đảm bảo chiến lược dài hạn.

CHƯƠNG 9: LỊCH TRÌNH CỘT MỐC QUAN TRỌNG

9.1. Thời gian và mục tiêu

9.1.1. Giai đoạn khởi đầu (2025-2026, năm 1)

- Thời gian: Tháng 6/2025 - tháng 5/2026.
- Mục tiêu: Thành lập doanh nghiệp, phát triển MVP, đạt đơn hàng đầu tiên, xây dựng nền tảng ban đầu.
 - Thành lập công ty, huy động vốn ban đầu 8 tỷ VNĐ.
 - Phát triển MVP NeXus Cloud, đạt 5-8 khách hàng, doanh thu 4,374 tỷ VNĐ.
 - Đạt 25 khách hàng (20 Cloud, 5 Enterprise), doanh thu 23,74 tỷ VNĐ.

9.1.2. Giai đoạn tăng trưởng (2026-2029, năm 2-4)

- Thời gian: Tháng 6/2026 - tháng 5/2029.
- Mục tiêu: Định vị thị trường, mở rộng nội địa, hòa vốn, chuẩn bị mở rộng CLMV.
 - Hòa vốn năm 1 (doanh thu 9,21 tỷ VNĐ).
 - Mở rộng nội địa (Hà Nội, Đà Nẵng), đạt 100 khách hàng năm 4 (65 Cloud, 35 Enterprise).
 - Tích hợp AI/ML, chuẩn bị thâm nhập CLMV (Campuchia, Lào).

9.1.3. Giai đoạn mở rộng và thanh khoản (2029-2032, năm 5-8)

- Thời gian: Tháng 6/2029 - tháng 5/2032.
- Mục tiêu: Gọi vốn Series B, mở rộng Đông Nam Á, chuẩn bị M&A.
 - Gọi vốn Series B năm 5 (4,7-7 triệu USD), đạt 150 khách hàng, doanh thu 196,08 tỷ VNĐ.
 - Mở rộng CLMV, đạt 234 khách hàng năm 7 (140 Cloud, 94 Enterprise).
 - Hoàn tất M&A năm 7 (định giá 37,2-49,6 triệu USD).

9.2. Thời hạn và cột mốc quan trọng

- **Tháng 6/2025:** Thành lập NeXus JSC (công ty cổ phần), đăng ký giấy phép kinh doanh, hoàn tất thủ tục pháp lý (mã số thuế, con dấu, tài khoản ngân hàng), huy động vốn ban đầu 8 tỷ VNĐ (sáng lập 3 tỷ, nhà đầu tư 5 tỷ).
- **Tháng 7-9/2025:** Phát triển MVP NeXus Cloud (module Kế toán, Kho, Bán hàng, tích hợp AI dự báo đơn hàng), viết tài liệu demo, đạt 5-8 khách hàng, doanh thu 4,374 tỷ VNĐ.

- **Tháng 9/2025:** Đạt hòa vốn (doanh thu 9,21 tỷ VNĐ, 10 khách hàng), tiếp tục triển khai cho khách hàng mới.
- **Tháng 10/2025:** Tuyển 2-3 nhân sự kinh doanh, tham gia triển lãm Vietnam ICTComm 2025 (TP.HCM), giới thiệu sản phẩm, thu hút khách hàng và đại lý tiềm năng.
- **Tháng 11-12/2025:** Ký hợp đồng với 1-2 đại lý ERP nội địa, xây dựng chính sách phân phối (hoa hồng, hỗ trợ kỹ thuật), ký hợp đồng cloud với AWS, nhận đơn hàng từ khách hàng dùng thử.
- **Tháng 1-2/2026:** Ký hợp đồng chính thức với khách hàng mới, triển khai NeXus Cloud (cấu hình hệ thống, hỗ trợ 3 tháng miễn phí), nhận thanh toán (50% hợp đồng), tăng trưởng dòng tiền.
- **Tháng 5/2026:** Đạt 25 khách hàng (20 Cloud, 5 Enterprise), doanh thu 23,74 tỷ VNĐ, hợp tác với Viettel IDC, tích hợp thanh toán (VNPay, MoMo), bắt đầu phát triển NeXus Enterprise.
- **Năm 2027:** Hoàn thiện sản phẩm cho 3-4 ngành (sản xuất, dược, bán lẻ, logistics), đạt 40 khách hàng (30 Cloud, 10 Enterprise), doanh thu 41,56 tỷ VNĐ.
- **Năm 2028:** Mở rộng nội địa (Hà Nội, Đà Nẵng), thâm nhập CLMV (Campuchia, Lào), đạt 100 khách hàng (65 Cloud, 35 Enterprise), doanh thu 121,78 tỷ VNĐ, tích hợp AI/ML (chi phí R&D 5 tỷ VNĐ).
- **Năm 2029:** Gọi vốn Series B (4.7-7 triệu USD), mở rộng Myanmar, đạt 150 khách hàng (90 Cloud, 60 Enterprise), doanh thu 196.08 tỷ VNĐ, chứng nhận ISO 27001 và SOC 2 (chi phí 300 triệu VNĐ).
- **Năm 2031:** Đạt 187 khách hàng (112 Cloud, 75 Enterprise), doanh thu 245 tỷ VNĐ, bắt đầu đàm phán M&A, chuẩn bị kiểm toán (chi phí 500 triệu VNĐ).
- **Năm 2032:** Đạt 234 khách hàng (140 Cloud, 94 Enterprise), doanh thu 310 tỷ VNĐ, hoàn tất M&A (định giá 37.2-49.6 triệu USD), chuyển giao cho nhà mua (chi phí 200 triệu VNĐ).

9.3. Hướng phát triển của đồ án

9.3.1. Khởi đầu (2025-2026, năm 1)

- Thành lập công ty (tháng 6/2025) là tiền đề để huy động vốn 8 tỷ VNĐ, từ đó phát triển MVP (tháng 7-9/2025).

- MVP giúp demo tại triển lãm (tháng 10/2025), thu hút đại lý (tháng 11-12/2025) và khách hàng mới (tháng 1-2/2026), tạo doanh thu 23,74 tỷ VNĐ (tháng 5/2026).

9.3.2. Tăng trưởng (2026-2029, năm 2-4)

- Doanh thu ban đầu (tháng 1-2/2026) và hợp tác với Viettel IDC (tháng 5/2026) tạo nền tảng để mở rộng khách hàng (40 khách hàng năm 2027, 100 khách hàng năm 2028).
- Hòa vốn sớm (tháng 9/2025) cung cấp dòng tiền để mở rộng nội địa và CLMV (năm 2028), đạt 150 khách hàng (năm 2029), đủ điều kiện gọi vốn Series B.

9.3.3. Thanh khoản (2029-2032, năm 5-8)

- Gọi vốn Series B (năm 2029) hỗ trợ mở rộng CLMV, đạt 187 khách hàng (năm 2031), từ đó đủ điều kiện đàm phán M&A.
- Chứng nhận ISO 27001 (năm 2029) và kiểm toán (năm 2031) tăng tính minh bạch, giúp hoàn tất M&A (năm 2032) với định giá 37.2-49.6 triệu USD.

CHƯƠNG 10: TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Trần Thị Hồng Liên, *Slide bài giảng môn Khởi nghiệp kinh doanh*, Trường ĐH. Công Nghệ Thông Tin.
- [2] Charan, R., Drotter, S., & Noel, J. (2011). *The Leadership Pipeline: How to Build the Leadership Powered Company*. Jossey-Bass.
- [3] *Mergers and Acquisitions Basics: The Key Steps of a Successful Deal* - Harvard Business Review Press (2020).
- [4] Lợi thế về công nghiệp và số lượng khu công nghiệp tại Đồng Nai - Cổng thông tin điện tử Đồng Nai (<https://www.dongnai.gov.vn>)
- [5] Số lượng doanh nghiệp phần mềm và hệ sinh thái công nghệ tại TP. Hồ Chí Minh – Báo ICT News (Bộ Thông tin và Truyền thông)
- [6] Trang chủ của các nhà cung cấp hạ tầng: Data Center Tân Thuận, FPT Data Center, CMC Data Center (<https://viettelidc.com.vn>)
- [7] ERPVIET, Công ty TNHH IZISolution ([Thực trạng sử dụng ERP tại Việt Nam và bức tranh thị trường ERP](#))
- [8] Luật sư Lê Minh Trường, Công ty luật TNHH Minh Khuê ([Tỷ lệ doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam là bao nhiêu %?](#))
- [9] Modor Intelligence ([Thị trường ERP-Lập kế hoạch nguồn lực doanh nghiệp-Chia sẻ Quy mô Xu hướng](#))