**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH**

**Logo, company name

Description automatically generated**

**BÀI TIỂU LUẬN MÔN: KHỞI NGHIỆP**

***Tên đề tài:***

**CÔNG TY THIẾT KẾ WEBSITE**

GVHD: ThS. Nguyễn Thị Xuân Trang

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **MSSV** | **Họ và tên** | **Lớp** | **Nhóm** | **Ký tên** |
| 2000000605 | Phan Chung Duy | 20DTH1A | 3 |  |
| 1811546696 | Trần Huy Hoàng | 20DTH1A | 3 |  |
| 1811545103 | Đặng Quốc Lai | 20DTH1A | 3 |  |
| 1800000767 | Nguyễn Thiện Nghĩa | 20DTH1A | 3 |  |
| 2000000799 | Trần Tấn Phong | 20DTH1A | 3 |  |
| 1811546674 | Phan Thị Thu Tâm | 20DTH1A | 3 |  |
| 1900008890 | Châu Thị Mộng Thường | 20DTH1A | 3 |  |
| 2000001020 | Ngô Dương Thúy Vy | 20DTH1A | 3 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH  **TRUNG TÂM KHẢO THÍ** | **KỲ THI KẾT THÚC HỌC PHẦN**  **HỌC KỲ 3 NĂM HỌC 2020 - 2021** |

**PHIẾU CHẤM THI TIỂU LUẬN/BÁO CÁO**

BM-ChT-11

Môn thi: Khởi nghiệp Lớp học phần: 010107351307

Nhóm sinh viên thực hiện: Nhóm 3

1. Phan Chung Duy Tham gia đóng góp: 9%
2. Trần Huy Hoàng Tham gia đóng góp: 13%
3. Đặng Quốc Lai Tham gia đóng góp: 13%
4. Nguyễn Thiện Nghĩa Tham gia đóng góp: 13%
5. Trần Tấn Phong Tham gia đóng góp: 13%
6. Phan Thị Thu Tâm Tham gia đóng góp: 13%
7. Châu Thị Mộng Thường Tham gia đóng góp: 13%
8. Ngô Dương Thúy Vy Tham gia đóng góp: 13%

Ngày thi: 15 giờ 30 ngày 06/12/2021 Phòng thi: Phòng thi trực tuyến 08

Đề tài tiểu luận/báo cáo của sinh viên: **Xây dựng Công ty thiết kế Website**

Phần đánh giá của giảng viên (căn cứ trên thang rubrics của môn học):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tiêu chí (theo CĐR HP)** | **Đánh giá của GV** | **Điểm tối đa** | **Điểm đạt được** |
| Cấu trúc của báo cáo |  |  |  |
| Nội dung |  |  |  |
| * Các nội dung thành phần |  |  |  |
| * Lập luận |  |  |  |
| * Kết luận |  |  |  |
| Trình bày |  |  |  |
| **TỔNG ĐIỂM** |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Giảng viên chấm thi**  ThS. Nguyễn Thị Xuân Trang |

LỜI CẢM ƠN

Trong thời gian em thực tập tốt nghiệp, em đã học hỏi được nhiều điều từ bạn bè và những anh chị cùng công ty. Em xin chân thành cảm ơn anh Pascal Leytens đã nhiệt tình hướng dẫn cho em trong suốt quá trình thực tập tại công ty.

Trong thời gian làm báo cáo thực tập tốt nghiệp, em đã nhận được nhiều sự giúp đỡ, đóng góp ý kiến và chỉ bảo nhiệt tình của thầy Phạm Văn Đăng. Em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến thầy đã hướng dẫn, chỉ bảo em trong thời gian vừa qua. Bên cạnh đó, em cũng gửi lời cảm ơn đến quý thầy/cô giảng viên khoa Công nghệ thông tin trường Đại học Nguyễn Tất Thành đã chỉ dạy cho em rất nhiều kiến thức về ngành công nghệ thông tin.

Trong ba tháng đi thực tập tốt nghiệp em đã học thêm được nhiều kiến thức chuyên môn và kĩ năng làm việc cần thiết. Tuy nhiên, do vốn kiến thức còn nhiều hạn chế và khả năng tiếp thu thực tế còn nhiều bỡ ngỡ. Mặc dù em đã cố gắng hết sức để làm báo cáo nhưng chắc chắn bài báo cáo khó có thể tránh khỏi những thiếu sót, kính mong thầy xem xét và góp ý bài báo cáo của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn !

Nhóm thực hiện

*(Ký tên)*

**NHÓM 3**

MỤC LỤC

[CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU ĐƠN VỊ THỰC TẬP 1](#_Toc89380491)

[1.1. Tổng quan về công ty 1](#_Toc89380492)

[1.2. Lịch sử hình thành 2](#_Toc89380493)

[1.3. Thông tin công ty 2](#_Toc89380494)

[1.4. Ngành nghề hoạt động 3](#_Toc89380495)

[1.5. Tầm nhìn và sứ mệnh 3](#_Toc89380496)

[CHƯƠNG 2: CỞ SỞ LÝ THUYẾT 4](#_Toc89380497)

[2.1. Version Source Control 4](#_Toc89380498)

[2.1.1. Tìm hiểu Version Source Control 4](#_Toc89380499)

[2.1.2. Tính hữu dụng của Version Source Control 5](#_Toc89380500)

[2.1.3. Git 5](#_Toc89380501)

[2.2. Database Management System MS-SQL 6](#_Toc89380502)

[2.2.1. Giới thiệu hệ quản trị cơ sở dữ liệu 6](#_Toc89380503)

[2.2.2. Kiểu dữ liệu trong MS-SQL 7](#_Toc89380504)

DANH MỤC BẢNG HÌNH

[Hình 1 Nguyên tắc truy xuất nguồn gốc 1](#_Toc89380447)

[Hình 2 Lịch sử hình thành công ty 2](#_Toc89380448)

[Hình 3 Minh họa Version Source Control 4](#_Toc89380449)

[Hình 4 Luồng công việc trong git 6](#_Toc89380450)

[Hình 5 Minh hoạt Data warehouse 12](#_Toc89380451)

[Hình 6 So sánh Data warehouse và Data lake 13](#_Toc89380452)

DANH MỤC BẢNG BIỂU

[Bảng 1 Ngành nghề hoạt động của công ty 3](#_Toc89380558)

[Bảng 2 Kiểu dữ liệu trong SQL 7](#_Toc89380559)

[Bảng 3 So sánh Clustered Index và Non-Clustered Index 9](#_Toc89380560)

[Bảng 4 So sánh bảng deleted và inserted 11](#_Toc89380561)

[Bảng 5 So sánh Data warehouse và Data lake 13](#_Toc89380562)

[Bảng 6 Ưu nhược điểm Cloud và On-Premises 14](#_Toc89380563)

[Bảng 7 Các loại Staging Layer 14](#_Toc89380564)

[Bảng 8 So sánh ETL và ELT 15](#_Toc89380565)

[Bảng 9 Các loại Slowly Changing Dimension 17](#_Toc89380566)

[Bảng 10 Các câu lệnh làm việc với Database và Collection 18](#_Toc89380567)

[Bảng 11 Một số toán tử trong MongoDB 19](#_Toc89380568)

[Bảng 12 Toán tử cập nhật dữ liệu 20](#_Toc89380569)

DANH SÁCH TỪ VIẾT TẮT

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| STT | Từ viết tắt | Ý nghĩa |
| 1 | API | Application Programming Interface |
| 2 | AWS | Amazone Web Services |
| 3 | CSDL | Cơ sở dữ liệu |
| 4 | DAG | Directed Acyclic Graph |
| 5 | DBMS | Database Management System |
| 6 | ETL | Extract, Transform and Load |
| 7 | MS-SQL | Microsoft Structured Query Language |
| 8 | RDD | Resilient Distributed Datasets |
| 9 | UDF | User-Defined Functions |
| 10 | VSC | Version Source Control |

# MÔ TẢ TỔNG QUAN Ý TƯỞNG KINH DOANH

## Khách hàng mục tiêu

Khách hàng mục tiêu là một nhóm đối tượng khách hàng trong phân khúc thị trường mục tiêu mà doanh nghiệp đang hướng tới. Nhóm đối tượng khách hàng này phải đang có nhu cầu về sản phẩm – dịch vụ của công ty. Và có khả năng chi trả cho sản phẩm – dịch vụ ấy. Khách hàng mục tiêu chính là những người thực sự mang lại sự phát triển của thương hiệu và doanh thu cho doanh nghiệp.

Vì vậy việc xác định chính xác khách hàng mục tiêu thực sự quan trọng bởi nếu làm tốt sẽ giúp làm tăng khả năng mua hàng và giảm thiểu những chi phí marketing không đáng có vào các đối tượng khách hàng không phù hợp.

## Tiêu chí để phân tích khách hàng mục tiêu

* Đặc điểm cá nhân của khách hàng mục tiêu: Tuổi; Đặc điểm thể chất; Giới tính; Mức thu nhập; Sở thích…
* Vị trí công việc của khách hàng mục tiêu: Chủ doanh nghiệp, Nhà quản lý, Nhân viên…
* Phân bố địa lý của khách hàng mục tiêu: Khu vực sinh sống của khách hàng; Dân số khu vực khách hàng; Tài nguyên thiên nhiên của khu vực khách hàng sinh sống…
* Hoạt động chung của khách hàng mục tiêu: Khách hàng kinh doanh hay sản xuất? Khách hàng là doanh nghiệp tư nhân hay doanh nghiệp nhà nước?

Tiêu chí để phân tích khách hàng mục tiê

## Đặc tính của dịch vụ sản phẩm

### Về mặt công nghệ

Sử dụng các công nghệ lập trình mới nhất và tiên tiến nhất hiện nay như PHP, MySQL, HTML5, CSS3, Bootstrap, …

Tối ưu tốc độ truy cập website, website hoạt động ổn định, có khả năng đáp ứng được hàng trăm ngàn lượt truy cập một lúc với các gói hosting chất lượng cao.

Hệ thống website thương mại điện tử hoạt động tốt trên mọi nền tảng và mọi trình duyệt. Công nghệ bảo mật đa tầng, hạn chế virus và các cuộc tấn công mạng hiệu quả.

Tích hợp các tính năng hiện đại nhất trên website thương mại điện tử hiện nay như tính năng đặt hàng, giỏ hàng, thanh toán trực tuyến, liên hệ trực tuyến, quản lý đơn hàng hay thông báo đơn hàng khi khách hàng đặt hàng.

Hệ thống quản trị website thuận tiện, linh hoạt giúp các cửa hàng, doanh nghiệp có thể nhanh chóng cập nhập, chỉnh sửa sản phẩm, dịch vụ hay các tin tức bán hàng, chương trình khuyến mại.

### Về mặt giao diện thiết kế

Giao diện thiết kế chuyên nghiệp, đẹp mắt và sáng tạo, đồng nhất với bộ nhận diện thương hiệu của cửa hàng, doanh nghiệp. Đảm bảo tính đồng bộ xuyên suốt thiết kế, tạo điểm nhấn riêng biệt và độc đáo đối với từng website phục vụ hiệu quả cho việc bán hàng trực tuyến đồng thời gia tăng yếu tố nhận dạng thương hiệu trên Internet.

Các website được thiết kế tạo trải nghiệm tiện dụng và thoải mái nhất cho người dùng truy cập website mua hàng, có thể nhanh chóng tìm kiếm sản phẩm hay thông tin cần thiết với ít lần nhấp chuột nhất.

Đảm bảo việc hiển thị giao diện tốt trên mọi màn hình thiết bị từ PC, máy tính bảng, smartphone cho đến smart TV với chuẩn Responsive mới nhất giúp gia tăng hiệu quả bán hàng đa kênh cho các cửa hàng, doanh nghiệp.

### Về sự tương thích

Các website thương mại điện tử hoàn toàn tương thích với mọi trình duyệt từ Google Chrome, Cốc Cốc, FireFox, Opera, IE, … Tương thích đa nền tảng với mọi thiết bị PC, Mobile.

### Về chi phí thiết kế và dịch vụ khách hàng

Chi phí thiết kế website bán hàng trực tuyến tiết kiệm và phù hợp nhất với mọi cửa hàng, doanh nghiệp nhờ quy trình thiết kế được tối ưu.

Thường xuyên khuyến mại tặng các gói tên miền, hosting và giảm giá thiết kế website cho khách hàng. Cam kết luôn đảm bảo đúng tiến độ thực hiện công việc với quy trình và thời gian thông báo cụ thể đối với khách hàng.

Dịch vụ tư vấn thiết kế website thương mại điện tử (TMĐT) nhiệt tình, chu đáo nhanh chóng giải đáp các thắc mắc của khách hàng. Đồng thời liên tục đồng hành với khách hàng trong quá trình làm quen với hệ thống quản trị website.

Thường xuyên nâng cấp, cập nhật các công nghệ mới nhất giúp website của khách hàng ngày càng hoàn thiện.

### Định hướng maketing

**Có đội ngũ quản trị website chuyên nghiệp**: Những chiến lược thúc đẩy nội dung và phát triển website cần phải có một đội ngũ quản trị viên chuyên nghiệp. Họ sẽ là người biên tập xây dựng tin bài, tìm tòi và sáng tạo những nội dung mới lạ, hấp dẫn trên trang web để không gây nhàm chán cho người đọc. Nên nhớ rằng, một website dù là bán hàng hay marketing thì nội dung sơ sài kém hấp dẫn sẽ khiến người dùng càng xa rời web đó hơn. Bên cạnh cập nhật nội dung, quản trị viên còn là người quảng bá website, ưu tiên những bài viết liên quan tới lĩnh vực doanh nghiệp đang kinh doanh. Như vậy website marketing sẽ phát huy hiệu quả hơn.

**Tiến hành các hoạt động marketing onine**: Để nhiều người biết tới website của bạn có rất nhiều cách, trong đó việc quảng cáo trực tuyến qua thư điện tử hay các diễn đàn, mạng xã hội... cũng là một gợi ý hay. Đừng quên quảng cáo website của bạn thông qua bộ máy tìm kiếm như Google, Bing... cũng sẽ mở rộng phạm vi của website. Việc quảng cáo website thông qua Google Adwords, Facebook với chi phí thấp cũng là cách tối ưu hóa lợi nhuận từ chi phí quảng cáo mà vẫn có được những hiệu quả nhất định. Nên đặt link liên kết nội bộ website và liên kết ngoài website để quảng cáo web. Quảng cáo website thông qua video, mạng xã hội, công cụ tìm kiếm sẽ giúp website phát huy hiệu quả như mong muốn.

**Tăng cường quan hệ với người dùng**: Website nói chung và website marketing nói riêng là cầu nối giữa doanh nghiệp với khách hàng. Do đó website không chỉ làm nhiệm vụ quảng bá, giới thiệu hình ảnh của doanh nghiệp đến với đại đa số người dùng, mà còn giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về nhu cầu của khách hàng.

**Nhờ sự tư vấn của công ty chuyên thiết kế website**:Việc quản lý website marketing sao cho hiệu quả luôn là vấn đề nan giải của mỗi doanh nghiệp. Và dù bạn có giỏi đến đâu thì nên nhớ rằng sự tư vấn của các công ty chuyên thiết kế website chưa bao giờ là dư thừa. Hãy chọn địa chỉ thiết kế web uy tín, tin cậy, họ sẽ giúp bạn có một website marketing ưng ý với chi phí rẻ đến bất ngờ. Đặc biệt họ sẽ tư vấn cụ thể cho bạn về những nội dung cần làm để quản lý website tốt hơn.

**Sao lưu dữ liệu thường xuyên**: Những sự cố như viruts, tin tặc tấn công... sẽ ảnh hưởng đến việc quản lý website. Việc sao lưu dữ liệu sẽ giúp công ty tránh được những sự cố không mong muốn đó. Các doanh nghiệp nên thường xuyên sao lưu dữ liệu và nhờ tới các nhà cung cấp dịch vụ website để có những phương án dự phòng tốt nhất.

Thiết kế website marketing sẽ giúp doanh nghiệp có những bước tiến mới trong kinh doanh, tuy nhiên quản lý website hiệu quả và đúng cách sẽ mang về lợi nhuận khổng lồ cho doanh nghiệp.

### Chi phí đầu tư ban đầu

Tổng chi phí thành lập Doanh nghiệp: tổng chi phí thành lập sẽ dao động trong khoảng trên 20 triệu. Mức chi phí này chưa bao gồm các khoản chi phí về cơ sở vật chất.

**Lệ phí nhà nước để thành lập doanh nghiệp là bao nhiêu?**

Lệ phí nhà nước để thành lập doanh nghiệp hiện tại là 700.000 đồng (bao gồm lệ phí GPKD, công bố và con dấu). Mức lệ phí này là không thay đổi với các loại hình đăng ký doanh nghiệp khác nhau.

**Thành lập công ty cần đóng những loại thuế gì?**

Với bất kỳ loại hình doanh nghiệp nào, việc phải đóng các khoản thuế cho nhà nước là điều không thể tránh khỏi. Các loại thuế điển hình như: thuế môn bài, thuế GTGT, thuế TNDN, thuế TNCN và một số loại thuế đặc thù khác.

Trong đó, thuế môn bài là loại thuế mà doanh nghiệp bắt buộc phải đóng hàng năm và đóng ngay từ tháng mới thành lập kể cả khi doanh nghiệp chưa đi vào hoạt động. Mức lệ phí môn bài căn cứ trên vốn điều lệ được chia thành 2 nhóm là trên 10 tỷ đồng (3.000.000 đồng/năm) và từ 10 tỷ đồng trở xuống (2.000.000 đồng/năm).

Khi đăng kí doanh nghiệp cần xem xét lựa chọn mức vốn điều lệ phù hợp vì ngoài việc căn cứ xác định mức lệ phí môn bài, vốn điều lệ còn ảnh hưởng đến một số nghiệp vụ kế toán khi doanh nghiệp đi vào hoạt động.

**Có nên thuê dịch vụ khi mở công ty hay không?**

Còn tùy thuộc vào khả năng điều hành, am hiểu quy trình, thủ tục, hồ sơ đăng ký và mức tài chính mà bạn sẵn có. Về cơ bản, việc thuê các dịch vụ thành lập công ty bên ngoài sẽ tiết kiệm chi phí, thời gian hơn rất nhiều cũng như hạn chế rủi ro về sai sót hoặc trễ hạn các thủ tục hành chính.

# MÔ TẢ DOANH NGIỆP VÀ LÝ DO LỰA CHỌN DỰ ÁN

## Giới thiệu doanh nghiệp

Đứng trước sự cạnh tranh ngày càng lớn trên thị trường, các doanh nghiệp đã bắt đầu chú trọng trong việc thiết kế website công ty sao cho thật chất lượng. Thông qua công ty thiết kế website này sẽ là cách mà các doanh nghiệp gửi đến những thông tin chính thức nhất về doanh nghiệp của họ đến với khách hàng. Chính vì vậy doanh nghiệp cần thiết kế website sao cho không chỉ thu hút mà còn nhận được sự tin tưởng của khách hàng để khách hàng lựa chọn sử dụng sản phẩm, dịch vụ của mình.

## Lợi thế doanh nghiệp khởi nghiệp

**Nhân sự**: Đội ngũ IT năng động, tư duy sáng tạo.

**Công Nghệ**: Thiết kế web sáng tạo, chuẩn UX/UI. Giao diện web được thiết kế chuyên nghiệp nhằm mang đến những trải nghiệm tuyệt vời cho khách hàng

**Chất lượng**: Các website sẽ được đánh giá tiêu chuẩn chất lượng và test hoàn chỉnh trước khi được bàn giao cho khách hàng

**Chuyên nghiệp**: Các website luôn được thiết kế chuyên nghiệp dựa trên yêu cầu của khách hàng, đảm bảo đạt chất lượng cao và hoàn thành đúng tiến độ.

A picture containing company name

Description automatically generated

Hình 1 Lợi thế doanh nghiệp khởi nghiệp

## Cơ hội kinh doanh

Với định hướng xây dựng và phát triển những website tuyệt vời, mang lại hiệu quả vượt trội bền vững hơn cho khách hàng. Giúp khách hàng nâng cao thương hiệu và đạt doanh thu ngày càng cao hơn nữa, hỗ trợ hoạt động marketing, kinh doanh tốt hơn. Công ty thiết kê website là đơn vị chuyên nghiệp cung cấp giải pháp thiết kế website tổng thể dành cho các doanh nghiệp.

Thiết kế web công ty luôn có tầm quan trọng cao đối với doanh nghiệp. Chính vì vậy nhóm khởi nghiệp tận dụng cơ hội để kinh doanh

## Lý do chọn ý tưởng khởi nghiệp

Với vai trò là nguồn cung cấp thông tin cho khách hàng, các doanh nghiệp chắc chắn đã nhận thấy được tầm quan trọng của việc thiết kế website. Chính vì vậy, dù là doanh nghiệp có quy mô lớn hoặc nhỏ, kinh doanh sản phẩm hay dịch vụ, kinh doanh bất kỳ lĩnh vực nào bạn cũng cần sở hữu riêng cho mình một website thật chuyên nghiệp với đầy đủ các thông tin cần thiết nhất dành cho khách hàng.

# PHÂN TÍCH PHÁP LÝ

Khởi nghiệp là vấn đề cực kỳ quan trọng. Để khởi nghiệp thành công, không chỉ cần ý tưởng kinh doanh, vốn, chiến lược kinh doanh, xây dựng thương hiệu... mà trước tiên cần phải quan tâm các vấn đề pháp lý.

## Đăng kí kinh doanh

**Lựa chọn ngành nghề kinh doanh**: hợp thời, hợp sức nhưng phải hợp phápTrước khi quyết định đầu tư kinh doanh một lĩnh vực gì đó, cần xem xét ngành nghề mình dự định kinh doanh có thuộc danh mục bị cấm đầu tư kinh doanh hoặc kinh doanh có điều kiện hay không. Và chỉ khi đáp ứng đủ điều kiện thì mới được triển khai hoạt động kinh doanh.

**Lựa chọn loại hình kinh doanh**: Hộ kinh doanh, Doanh nghiệp tư nhân, Công ty TNHH một thành viên, Công ty TNHH hai thành viên trở lên, Công ty hợp danh, Công ty cổ phần. Mỗi loại hình doanh nghiệp có ưu và khuyết khác nhau. Để lựa chọn một hình thức kinh doanh phù hợp cần căn cứ vào ngành nghề kinh doanh, vốn, nhân sự, việc phát triển kinh doanh…

**Lựa chọn tên doanh nghiệp***:* Tên doanh nghiệp gắn liền với việc phát triển thương hiệu. Không thể tùy ý đặt tên doanh nghiệp, mà phải tuân thủ các quy định pháp luật như: không được đặt tên trùng hoặc gây nhầm lẫn trên toàn quốc, không được sử dụng tên cơ quan nhà nước, đơn vị vũ trang nhân dân, tên vi phạm đạo đức, truyền thống dân tộc..

## Vấn đề pháp lý kinh doanh

### Trước khi khởi nghiệp

Nếu Khởi nghiệp chưa hình thành pháp nhân thì thỏa thuận giữa các sáng lập viên cần đảm bảo tính hợp pháp và có tính ràng buộc nhau theo quy định của Bộ luật Dân sự 2015 do các bên tự thiết lập và tự chịu trách.

### Sau khi khởi nghiệp

* **Nội quy lao động**: Pháp luật quy định doanh nghiệp sử dụng trên 10 lao động phải có Nội quy lao động và phải đăng ký Nội quy lao động tại cơ quan quản lý lao động cấp tỉnh.
* **Tiền lương, thưởng**: Người sử dụng lao động vi phạm quy định về tiền lương sẽ bị xử phạt hành chính, nên việc nắm rõ các quy định về trả lương là cần thiết như không được trả lương thấp hơn lương tối thiểu vùng, trả lương sai thời hạn, các quy định về lương làm thêm giờ, làm ngày lễ tết...
* **Kỷ luật lao động**: doanh nghiệp cần lưu ý đến các hình thức xử lý kỷ luật lao động, trường hợp được sử dụng các hình thức đó và chú ý vấn đề sa thải lao động để tránh các trường hợp sa thải trái pháp luật lao động...
* **Quy định pháp luật**: Cần tuân thủ các quy định của pháp luật đối với từng nhóm lao động cụ thể như lao động chưa thành niên, lao động là nữ, người khuyết tật…

## Nguồn vốn và phân chia lợi nhuận

* Pháp luật không yêu cầu vốn tối thiểu để đưa vào kinh doanh, trừ những ngành nghề kinh doanh cần có vốn pháp định. Để tránh trường hợp phải tăng hoặc giảm vốn điều lệ với thủ tục phức tạp, doanh nghiệp cần xác định nguồn vốn đưa vào kinh doanh phù hợp với năng lực nội tại và quy mô kinh doanh cũng như ngành nghề kinh doanh.
* Ngoài ra các doanh nghiệp trẻ cần lưu ý vấn đề góp vốn của công ty như: tài sản đưa vào góp vốn, các trường hợp cấm góp vốn, thời hạn góp vốn cụ thể đối với từng loại hình doanh nghiệp theo quy định của Luật doanh nghiệp 2014, cách xử lý khi thành viên không góp hoặc chưa góp đủ số vốn đã cam kết...
* Phân chia lợi nhuận: Theo quy định của Luật doanh nghiệp 2014, trong hồ sơ đăng ký thành lập doanh nghiệp phải có Điều lệ công ty. Theo đó, Điều lệ công ty phải có nội dung cơ bản như nguyên tắc phân chia lợi nhuận sau thuế và xử lý lỗ trong kinh doanh. Do đó ngay từ khi bắt đầu thành lập doanh nghiệp, các nhà khởi nghiệp cần thỏa thuận rõ nguyên tắc phân chia lợi nhuận để tránh tranh chấp. Trường hợp cách chia lợi nhuận không còn phù hợp thì cần sửa đổi, bổ sung Điều lệ đúng quy định pháp luật…

## Sở hữu trí tuệ

Mỗi ý tưởng khởi nghiệp thường có tính sáng tạo, mới mẻ và liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ bao gồm: thương hiệu, nhãn hiệu, kiểu dáng công nghiệp, sáng chế, bản quyền tác giả... Đây là tài sản vô hình, nhưng vô giá đối với mỗi doanh nghiệp.  
Trong quá trình tư vấn pháp lý doanh nghiệp, chúng tôi nhận thấy các doanh nghiệp vừa và nhỏ thường không quan tâm đầy đủ việc đăng ký bảo hộ quyền tác giả cũng như đăng ký thương hiệu … dẫn đến khi tranh chấp thì không có căn cứ để giải quyết. Điều này cho thấy tính cấp thiết của việc đăng ký bảo hộ các tài sản đặc biệt này ngay từ khi bắt đầu Khởi nghiệp. Thậm chí trước khi đăng kí kinh doanh, các ý tưởng kinh doanh đã có thể đăng ký quyền sở hữu trí tuệ.

## Các vấn đề pháp lý về thuế

Khi thành lập doanh nghiệp thì phải nộp thuế, phí theo quy định. Các loại thuế và mức đóng thuế sẽ phụ thuộc vào loại hình kinh doanh và những phát sinh thực tế trong doanh nghiệp. Theo quy định của pháp luật Việt Nam, một doanh nghiệp có thể phải chịu những loại thuế sau:

**Thuế môn bài***:* là loại thuế doanh nghiệp đóng hằng năm, căn cứ tính thuế môn bài đối với doanh nghiệp là dựa vào số vốn Điều lệ mà doanh nghiệp đã đăng ký trên giấy phép đăng kí kinh doanh theo từng mức mà pháp luật quy định.

**Thuế thu nhập doanh nghiệp**: là loại thuế cơ bản, chủ yếu doanh nghiệp phải đóng, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp tùy theo doanh thu của từng doanh nghiệp.

**Thuế giá trị gia tăng***:* tùy vào phương pháp kê khai thuế và kỳ tính thuế mà mỗi doanh nghiệp có cách tính thuế GTGT khác nhau.

**Thuế thu nhập cá nhân***:* các thành viên trong doanh nghiệp phải chịu thuế thu nhập cá nhân theo quy định của Luật thuế thu nhập cá nhân, doanh nghiệp có trách nghiệp kê khai nộp thuế thu nhập cá nhân cho nhân viên của mình.

**Thuế sử dụng đất***:* doanh nghiệp có tài sản là quyền sử dụng đất phải đóng thuế quyền sử dụng đất cho Nhà nước.

# PHÂN TÍCH VỊ TRÍ ĐẶT DOANH NGHIỆP

Khoa học công nghệ đang ngày càng phát triển, việc ứng dụng Internet vào cuộc sống, hoạt động sản xuất, kinh doanh trở nên phổ biến và rộng rãi. Mạng Internet là phương thức truyền tải thông tin nhanh nhất tới khách hàng mọi lúc, mọi nơi. Website là một trong những công cụ hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động quảng bá thông tin, quảng cáo sản phẩm, dịch vụ kinh doanh và được xem là cánh tay đắc lực cho chiến lược Marketing của mỗi doanh nghiệp. Chính vì vậy, vai trò của website đối với doanh nghiệp là rất quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của các đơn vị kinh doanh trong mọi lĩnh vực ở thời điểm hiện tại cũng như tương lai.

## Cung cấp thông tin doanh nghiệp

Ở thời điểm mạng Internet và các thiết bị di động như: laptop, máy tính bảng, điện thoại thông minh phát triển như hiện nay, khách hàng có nhu cầu mua hàng, họ thường có xu hướng tìm hiểu thông tin doanh nghiệp, sản phẩm, dịch vụ thông qua website. Hãy thử hình dung, nếu khách hàng lên công cụ tìm kiếm (Google, Cốc Cốc,...) gõ tìm kiếm tên công ty bạn mà không có website hiển thị hoặc trên tấm danh thiếp bạn gửi mà không có website thì họ sẽ đánh giá như thế nào về doanh nghiệp?

Phần lớn tâm lý khách hàng sẽ cho rằng công ty mới thành lập, quy mô còn nhỏ lẻ nên chưa có trang web và thông tin chưa được cập nhật trên công cụ tìm kiếm Google, Cốc Cốc, .... Sẽ có những hoài nghi về mức độ uy tín, sự chuyên nghiệp cũng như chất lượng sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp bạn cung cấp. Và điều này sẽ có tác động rất lớn đến quyết định mua hàng, sử dụng dịch vụ hay chỉ đơn giản là vấn đề hợp tác làm ăn kinh doanh.

Nhưng nếu doanh nghiệp bạn sở hữu một trang web riêng thì mọi chuyện được giải quyết rất dễ dàng. Khách hàng không những sẽ không còn băn khoăn về vấn đề ở trên mà ngược lại, họ sẽ có những đánh giá mang tính tích cực, rất có lợi cho công việc kinh doanh và bán hàng của bạn về lâu dài.

## Tăng phạm vi và khả năng tiếp cận khách hàng

Một cửa hàng hay doanh nghiệp địa phương có thể thu hút được khách địa phương nhưng lại bị hạn chế đối với những khách hàng ở khu vực khác. Tuy nhiên, khi bạn xây dựng một trang web riêng thì phạm vi khách hàng sẽ không bị giới hạn. Doanh nghiệp bạn sẽ có cơ hội nhận được những đơn đặt hàng của khách từ khắp mọi nơi trên đất nước và sẽ tăng lên theo thời gian.

Nếu không có trang web thì khách hàng chỉ có thể liên hệ mua sản phẩm, dịch vụ hay tương tác với doanh nghiệp bạn trong giờ hành chính. Điều này có nghĩa là khả năng để khách hàng tiếp cận với sản phẩm, dịch vụ sẽ bị giới hạn. Nhưng khi bạn có một website riêng thì mọi thứ sẽ thay đổi theo hướng tích cực. Doanh nghiệp sẽ mở rộng phạm vi tương tác, tăng khả năng tiếp cận với khách hàng mọi lúc, mọi nơi.

## Quảng bá thương hiệu, sản phẩm, dịch vụ

Khi sở hữu một website được thiết kế chuyên nghiệp sẽ mang đến cho hoạt động kinh doanh của bạn những lợi thế to lớn. Website giúp các đơn vị kinh doanh trong mọi lĩnh vực như: thời trang, nhà hàng, khách sạn, bệnh viện, trường học, dịch vụ,…cung cấp đầy đủ thông tin và giới thiệu sản phẩm, dịch vụ đến khách hàng gần xa một cách nhanh chóng, rộng rãi trên Internet. Website được xem là công cụ hỗ trợ đắc lực cho hoạt động Marketing online, góp phần quảng bá rộng rãi hình ảnh doanh nghiệp, quảng cáo sản phẩm, dịch vụ đến khách hàng nhanh chóng giúp xây dựng thương hiệu, tạo dựng sự uy tín, đồng thời nâng cao sức mạnh cạnh tranh cho các đơn vị kinh doanh trên thị trường. Sử dụng website để làm quảng cáo trên các công cụ tìm kiếm (Google, Cốc Cốc,...) hay mạng xã hội (Facebook, Youtube,...) sẽ mang lại hiệu quả bán hàng.

## Website hỗ trợ hoạt động kinh doanh, bán hàng

Một nhà hàng, khách sạn, cửa hàng, ...nằm trong hẻm hay ở các quận huyện ngoại thành là địa điểm mà ít khách hàng biết đến. Chính vì vậy, website là sự lựa chọn hoàn hảo nhất trong việc quảng bá thông tin, giới thiệu sản phẩm, dịch vụ đến khách hàng đối với các cá nhân, doanh nghiệp làm kinh doanh mà không có được vị trí địa lý thuận lợi.

**Đối với lĩnh vực kinh doanh sản phẩm**, website được xem như là cửa hàng thứ hai, giúp bán hàng tự động. Ngoài việc bán sản phẩm trực tiếp tại cửa hàng thì bạn có thể tận dụng lợi thế của công nghệ thông tin để mở một cửa hàng trên Internet mà ở đó khách hàng có thể tìm hiểu thông tin và đặt hàng ngay trên trang web. Như vậy, website sẽ giúp các chủ kinh doanh mở rộng được quy mô hoạt động mà không tốn chi phí thuê nhân công, thuê mặt bằng mà vẫn có thể tăng doanh thu bán hàng.

**Đối với lĩnh vực kinh doanh dịch vụ**, website là một công cụ hỗ trợ đắc lực cho việc quảng bá hình ảnh công ty, cung cấp thông tin đến khách hàng. Dịch vụ là một sản phẩm vô hình nên không thể dễ dàng tìm kiếm trên thị trường thực tế. Hiện nay, nhu cầu tìm kiếm và sử dụng các loại hình dịch vụ như: du lịch, kế toán, bảo vệ, ăn uống, giải trí, ...đều được thực hiện chủ yếu thông qua mạng Internet và website.

Chính vì vậy, việc thiết kế website kết hợp làm marketing online rộng rãi sẽ giúp cho đông đảo khách hàng biết đến doanh nghiệp bạn cũng như các loại hình dịch vụ mà bạn đang cung ứng và sẽ chủ động liên hệ với bạn khi có nhu cầu.

Như vậy, chúng ta có thể thấy được tầm quan trọng của website đối với doanh nghiệp trong các hoạt động quảng cáo, kinh doanh và bán hàng. Website có thể mang đến cho người sử dụng những giá trị lợi ích cao nhất. Vậy nên, việc thiết kế một trang web chuyên nghiệp ở thời điểm hiện tại là cần thiết đối với các đơn vị hoạt động kinh doanh trong mọi lĩnh vực, ngành nghề.

# PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

## Thị trường thiết kế website tại Việt Nam phát triển như thế nào?

Hiện nay, ngày càng có nhiều doanh nghiệp startup bước chân vào lĩnh vực kinh doanh. dẫn đến nhu cầu [**thiết kế website**](https://skyvietnam.com.vn/thiet-ke-website.html) cũng từ đó mà tăng lên rất nhiều và đa dạng sản phẩm.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STT** | **Sản phẩm, dịch vụ hoặc  chủng loại sản phẩm** | **Những đặc điểm chính** |
| **1** | Thiết kế, vận hành website | Thiết kế được website theo yêu cầu của khách hàng. |
| Sử dụng hệ thống của công ty để vận hành |
| Khách hàng trả phí vận hàng hàng tháng. |
| **2** | Thiết kế website | Chỉ thiết kế giao diện theo yêu cầu của khách hàng |
| Tên miền, dịch vụ lưu trữ, cài đặt web khách hàng tự vận hành |
| **3** | Bán lại các giao diện có sẵn ở công ty | Bán lại giao diện web để khách hàng không tốn chi phí thiết kế. |
| Một giao diện có thể bán cho nhiều khách hàng. |
| **4** | Thêm chức năng cho các hệ thống có sẵn | Thêm các chức năng hoặc sửa lại giao diện từ mã nguồn cũ theo yêu cầu của khách hàng |
| **5** | Tư vấn nâng cấp các hệ thống phần mềm cũ | Tư vấn giải pháp, giá cả nâng cấp cho các hệ thống cũ của khách hàng. |

Đây cũng chính là lý do mà thị trường thiết kế website ngày càng mở rộng và phát triển. Nắm bắt được cơ hội trong thị trường thiết kế website “béo bở”, rất nhiều các đơn vị cung cấp dịch vụ thiết kế website ra đời nhằm đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp hiện nay. Tuy nhiên, trong thị trường thiết kế website thì vẫn có những đơn vị chỉ xuất hiện theo xu hướng, nhưng vẫn có những đơn vị thành lập và nhận được thành công nhất định.



Hình 2 Thị trường thiết kế website là thị trường tiềm năng và hấp dẫn

## Sự phát triển của ngành công nghệ

Ngành công nghệ phát triển, đồng nghĩa với nhu cầu sử dụng máy tính và truy cập Internet để tìm kiếm thông tin và mua hàng online của khách hàng ngày càng tăng cao. Chính vì thế, việc sử hữu website sẽ giúp cho doanh nghiệp dễ dàng quảng bá, đưa thông tin, sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp mình đến với khách hàng.



Hình 3 Công nghệ phát triển là lý do thị trường thiết kế website phát triển

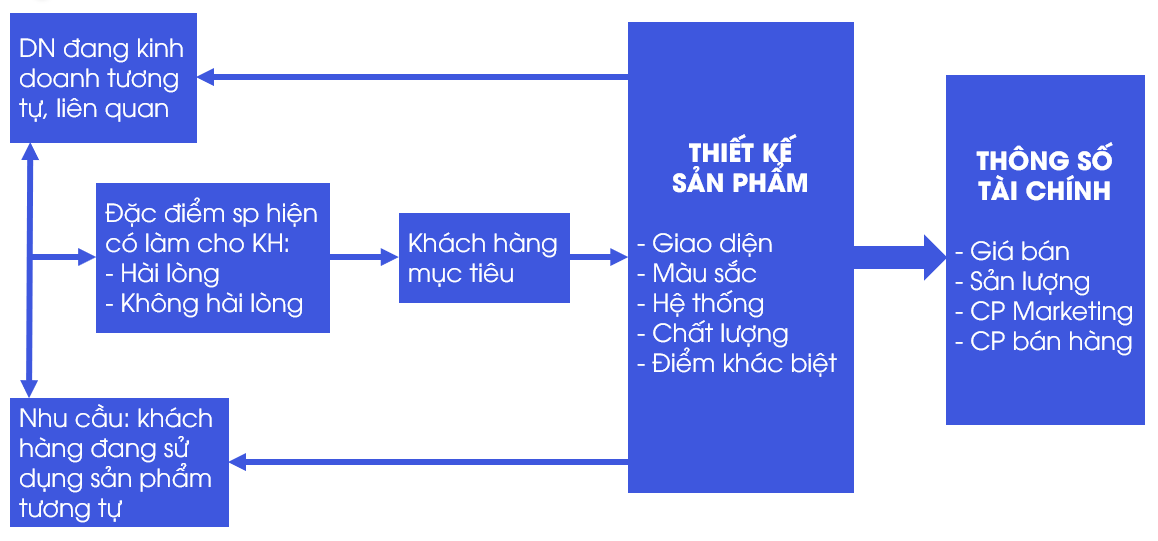
Nhờ có website, doanh nghiệp sẽ tiếp cận được với một lượng lớn khách hàng giúp doanh nghiệp có thể bán được hàng cho những khách hàng đó. Điều này giúp doanh nghiệp gia tăng doanh thu và lợi nhuận cho mình.

## Chi phí quảng cáo tốn kém

Thực tế, để thực hiện kinh doanh, để được nhiều khách hàng biết đến thì doanh nghiệp cần phải bỏ ra một khoản chi phí khá lớn cho hoạt động quảng cáo. Trong khi đó, nếu doanh nghiệp sở hữu một website thì việc quảng bá sản phẩm, thương hiệu của mình trên Internet sẽ dễ dàng hơn với mức chi phí rất phải chăng.

Bên cạnh đó, khi có website, doanh nghiệp sẽ dễ dàng điều chỉnh nội dung cũng như các chương trình marketing của mình một cách phù hợp và hiệu quả nhất mà không phải tốn kém quá nhiều chi phí.

## Mô hình phân tích thị trường



Hình 4 Mô hình phân tích thị trường

# KẾ HOẠCH MEKETING

Sau khi tìm hiểu thị trường, phân tích nhu cầu của khách hàng trên thị trường cùng các đối thủ cạnh tranh, ta cần lập một kế hoạch Maketing giúp tiếp cận đến khách hàng tiềm năng. Để làm được điều đó chúng ta cần lên kế hoạch Maketing theo 3 bước:

Bước đầu tiên đó chính là: Xác định đúng đối tượng khách hàng mục tiêu, khách hàng tiềm năng. Việc xác định đúng đối tượng cần hướng đến sẽ giúp ta cụ thể hóa trong việc điều tra tâm lý, nhu cầu sử dụng sản phẩm của họ. Những hiểu biết về khách hàng sẽ giúp bạn xác định quy mô thị trường và những kì vọng của người tiêu dùng. Khi bạn có được những thông tin chi tiết về như tuổi, vị trí, giới tính và thu nhập của họ, điều này sẽ giúp bạn tạo chiến dịch truyền thông tiếp thị và chiến lược định giá phù hợp.

Bước kế tiếp ta cần: Thiết kế, xây dựng nội dung thông điệp quảng cáo nhằm tác động vào nhận thức và nhu cầu lựa chọn của khách hàng. Trên thực tế, đã có rất nhiều startup thất bại trước sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường. Một startup muốn cạnh tranh với những doanh nghiệp đã có danh tiếng trước đó là rất khó khăn. Việc muốn thay thế một doanh nghiệp, sản phẩm tên tuổi đã ăn sâu vào tâm lý người tiêu dùng lại càng khó. Vì vậy việc chúng ta cần làm đó là thiết kế, đưa ra một quảng cáo sáng tạo, mang tính đổi mới, bất ngờ, thông điệp ý nghĩa, dễ nhớ sẽ gây ấn tượng mạnh đến khách hàng. Nội dung của thông điệp quảng cáo phải đáp ứng, thỏa mãn được nhu cầu, tâm lý người tiêu dùng. Điều tất nhiên là quảng cáo, thông điệp phải đi đôi với chất lượng sản phẩm. Nếu nói thông điệp quảng cáo sáng tạo gây ấn tượng với khách hàng thì chất lượng sản phẩm chính thứ níu kéo khách hàng ở lại, tin dùng doanh nghiệp.

Sau khi xây dựng được nội dung thông điệp quảng cáo thì ta cần: Lựa chọn kênh truyền thông phù hợp với chi phí thấp nhất để truyền tải thông điệp quảng cáo đến đúng khách hàng mục tiêu. Không phải hình thức quảng cáo, truyền thông nào cũng phù hợp với sản phẩm, dịch vụ và đối tượng mà ta hướng đến. Chúng ta thường thấy những kênh dành cho trẻ em sẽ xuất hiện những quảng cáo về búp bê hay một loại đồ chơi trẻ em nào đó. Hoặc có thể ở giai đoạn này có một hình thức phù hợp, nhưng ở giai đoạn khác lại không hiệu quả nữa. Một kế hoạch marketing tổng thể sẽ giúp bạn lựa chọn hình thức marketing đúng đắn và vạch ra chiến lược cho từng giai đoạn phát triển.

Ngoài ra, một kế hoạch Marketing hoàn chỉnh còn cần thành lập kế hoạch xúc tiến bán hàng và kế hoạch chi phối để dự trù trước cả vấn đề chi phí, ngân sách thực hiện đi kèm với thời gian thực hiện kế hoạch và hiệu quả cần đạt được sau mỗi giai đoạn.



Hình 5 Thị trường thiết kế website ngày càng khốc liệt

Theo quy luật tự nhiên, sự tranh tranh sẽ dẫn đến kết quả “kẻ sống, người chết”. Thị trường thiết kế website tại Việt Nam cũng vậy, bên cạnh những công ty mới thành lập hoặc “sống sót” thì cũng sẽ có những đơn vị phải bỏ cuộc. Vì thế, thị trường thiết kế website luôn có sự biến động không ngừng.

Cuộc cạnh tranh khốc liệt này không chỉ trên thị trường thực tế mà nó còn thể hiện rõ mồn một trên bảng xếp hạng của các công cụ tìm kiếm.

Nếu doanh nghiệp cần tìm kiếm đơn vị thiết kế website bạn hoàn toàn có thể tìm kiếm trên Google. Chỉ cần gõ từ khóa tìm kiếm “thiết kế website”, “dịch vụ thiết kế website”, “thuê thiết kế website” … bạn sẽ thấy có hàng ngàn kết quả khác nhau. Doanh nghiệp nào cũng mong muốn mình đứng đầu trên bảng xếp hạng. Vì thế, không còn là sự ganh đua ngoài thị trường mà còn là sự cạnh tranh khốc liệt trên cả bảng xếp hạng công cụ tìm kiếm.

Cạnh tranh và đào thải là quy luật tự nhiên của thị trường. Vì thế, muốn là đơn vị được tin tưởng, muốn chiếm lĩnh thị trường thiết website thì bạn phải là một đơn vị cung cấp dịch vụ thiết kế website uy tín, chất lượng. Hãy làm việc tận tâm, có trách nhiệm, đem đến giải pháp tối ưu cho doanh nghiệp, giúp các doanh nghiệp sở hữu website đẹp, chuyên nghiệp theo đúng yêu cầu.

**Xu hướng thiết kế giao diện tối giản, bố cục bất đối xứng**

Khi truy cập vào website, đập vào mắt người dùng chính là giao diện của website. Nếu như trước đây giao diện website được thiết kế với kiểu đối xứng gây nhàm chán thì hiện nay xu hướng thiết kế giao diện bất đối xứng, đơn giản lại trở thành xu hướng được nhiều người ưa chuộng.

Với thiết kế giao diện bất đối xứng, tối giản sẽ đem đến hiệu quả rất tích cực khi khách hàng truy cập vào website.

Bên cạnh đó, khi thiết kế giao diện nên tối giản, rút ngắn số lượng chữ, bổ sung nhiều hình ảnh hơn để kích thích người dùng, đem đến những trải nghiệm tốt cho khách hàng.

**Tốc độ tải trang vẫn là yếu tố quan trọng nhất**

Thời gian và tốc độ tải trang nhanh hay chậm sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến trải nghiệm người dùng cũng như kết quả SEO web của doanh nghiệp.

Một khách hàng sẽ có trải nghiệm không tốt nếu truy cập vào một website để tìm kiếm thông tin nhưng phải tốn khá nhiều thời gian chờ đợi. Vì thế, để tối ưu trải nghiệm người dùng trên website thì người thiết kế website cần phải quan tâm đến tốc độ tải trang web khi thiết kế web.

Tốc độ tải trang là yếu tố quan trọng, có vai trò rất lớn trong việc đưa ra quyết định nên hay không nên mua hàng của khách hàng. Vì thế, tối ưu hóa tốc độ tải trang là tiêu chuẩn cần phải có khi thiết kế website để tăng thứ hạng website cũng như tăng tỷ lệ chuyển đổi của khách hàng.

**Nội dung website liên quan đến hành vi của khách hàng**

Một website tốt, chất lượng là một website phải đáp ứng được nhu cầu về nội dung của người dùng. Bởi vì, khi khách hàng có nhu cầu tìm kiếm thông tin dựa trên hành vi tìm kiếm trước đó hoặc gần với khu vực xung quanh bạn thì Google sẽ có xu hướng đề xuất những trang web có nội dung và thông tin liên quan đến hành vi của người dùng.

Nội dung cho khách hàng nên là nội dung mang tính cá nhân hóa, đáp ứng cho một đối tượng hoặc một số đối tượng nhất định. Không nên đưa ra những thông tin và nội dung chung chung vì sẽ không hướng đến mục tiêu của người dùng, sẽ làm giảm khả năng chuyển đổi của khách hàng.

Bởi vì, khi trang web không cung cấp được nội dung mà người dùng cần thì sẽ khó có thể khiến khách hàng quay lại lần hai và chắc chắn sẽ khó có thể khiến khách hàng quyết định mua hàng.

Khi thiết kế và xây dựng nội dung cho website, doanh nghiệp cần phải phân tích cụ thể về nhu cầu, hành vi của khách hàng để đưa ra những nội dung và thông tin quan trọng, nổi bật nhất, phục vụ tốt nhất cho người dùng.

# KỸ THUẬT CÔNG NGHỆ VÀ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

## Tiếp nhận thông tin, yêu cầu từ khách hàng

**Khách hàng mong muốn website có những tính năng gì**: Website công ty hoạt động trong các lĩnh vực khác nhau cần những tính năng khác nhau.

**Yêu cầu mỹ thuật ra sao:** Yêu cầu mỹ thuật sẽ thể hiện ở giao diện màn hình: Màu sắc phông nền, logo, cách bố trí các tính năng, layout, ...

**Tên miền là gì**: Tên miền có ảnh hưởng trực tiếp đến ấn tượng của khách hàng, lượt traffic, thứ hạng trên Google, hiệu quả SEO, ... của website, lập trình viên có thể tư vấn, góp ý để giúp khách hàng chọn tên miền hợp lý.

**Đối tượng khách hàng hướng đến là những ai:**Lập trình viên sẽ căn cứ vào đối tượng khách hàng mà công ty hướng đến để tư vấn thêm về giao diện, tính năng của web. Ví dụ: Khách hàng trung tuổi nên để giao diện nhã nhặn, thiên về tiện ích; đối tượng học sinh, người trẻ tuổi có thể dùng màu rực rỡ, biểu tượng trẻ trung, ...

**Nội dung website hướng đến trong tương lai là gì:** Lập trình viên dùng thông tin này để tư vấn cho doanh nghiệp nên sử dụng các tính năng nào đồng thời thu thập hình ảnh cần thiết để thiết kế website.

## Lập kế hoạch

Phác thảo sơ đồ website

Liệt kê toàn bộ các trang, chủ đề sẽ xuất hiện trên website

Xác định nội dung chi tiết của từng trang

## Lựa chọn tên miệng website và hosting:

Sau khi lập kế hoạch xây dựng website, chúng ta cần để ý đến tên miền và hosting. Ở đây, doanh nghiệp sẽ lựa chọn tên miền và gói hosting phù hợp cho trang web của mình.

## Thiết kế giao diện

Tông màu của logo công ty

Ý nghĩa mà website muốn thể hiện

Đối tượng khách hàng có phù hợp với tông màu không

Chọn tông màu phù hợp với lĩnh vực hoạt động của công ty

## Xây dựng tính năng

Cần xây dựng tính năng website dựa theo các yêu cầu đã thống nhất ở bước 1. Bên cạnh các tính năng, website được thiết kế còn được tích hợp các giải pháp để hỗ trợ sale, marketing. Khách hàng kiểm tra lại các tính năng này, yêu cầu chỉnh sửa lại khi cần thiết.

## Kiểm tra và chỉnh sửa

Xây dựng tính năng website xong, chúng tôi sẽ chạy thử và tiến hành cập nhật các nội dung cơ bản rồi cung cấp sản phẩm cho khách hàng test lại. Khách hàng kiểm tra lại tính năng, giao diện và yêu cầu chỉnh sửa lại nếu gặp lỗi.

Sau khi xác nhận website hoạt động bình thường, hai bên nghiệm thu sản phẩm và sẽ bàn giao mã nguồn cho doanh nghiệp để chạy website trên Internet.

## Đạo tạo:

Hướng dẫn sử dụng và quản trị web bằng cách bàn giao các tài liệu hướng dẫn chi tiết cách sử dụng.

## Bảo trì:

Đưa trang web lên những công cụ tìm kiếm như Bing, Google

Hỗ trợ người dùng trong suốt thời gian website hoạt động.

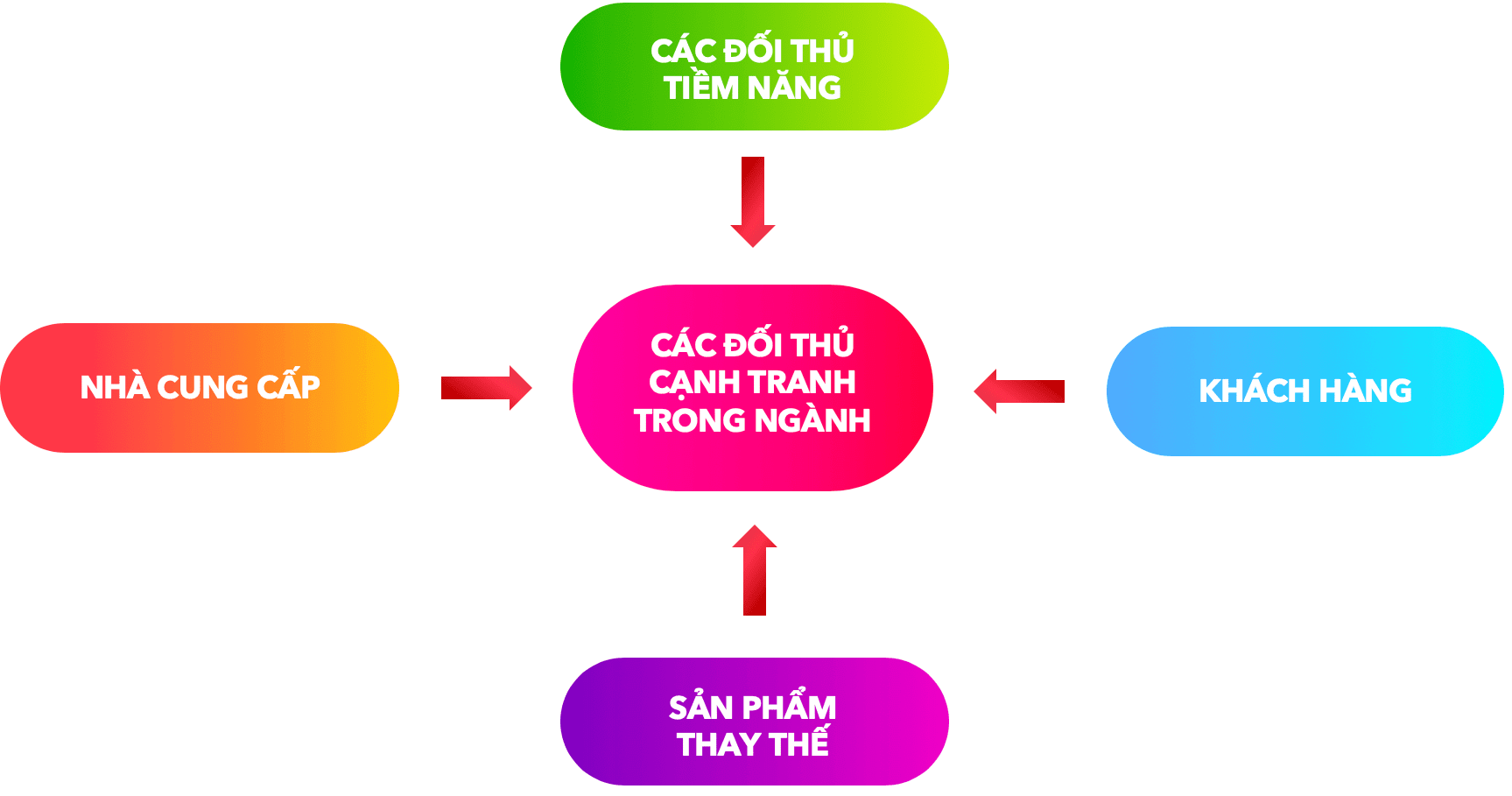
## Chi phí thiết bị

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Máy móc, trang thiết bị, công nghệ | | | | |
| STT | Tên máy móc, thiết bị | Số lượng | Đơn giá VND | Thành tiền VND |
| 1 | Máy lạnh | 5 | 8,000,000 | 40,000,000 |
| 2 | Bàn ghế | 10 | 1,500,000 | 15,000,000 |
| 3 | Tủ lạnh | 2 | 10,000,000 | 20,000,000 |
| 4 | Máy in | 3 | 3,400,000 | 10,200,000 |
| 5 | Bảng hiệu | 2 | 1,000,000 | 2,000,000 |
| 6 | Máy chấm công | 1 | 2,500,000 | 2,500,000 |
| 7 | Camera | 4 | 3,200,000 | 12,800,000 |
| 8 | Máy tính | 10 | 12,000,000 | 120,000,000 |
| 9 | Tủ nhân viên | 12 | 500,000 | 6,000,000 |
| Tổng Cộng | | | **228,500,000** | |

# TỔ CHỨC VẬN HÀNH

Quy trình vận hành, có thể định nghĩa, là tập hợp các chỉ dẫn, quy tắc, và chuẩn mực mà người làm công việc chuyên môn cần tuân thủ và thực hiện. Sau khi đọc kỹ lưỡng các nội dung trong bản Quy trình vận hành, một nhân viên có thể hiểu được nội dung cơ bản nhất trong vận hành của tổ chức, cụ thể gồm:

* Các nhiệm vụ và nghĩa vụ cần hoàn thành với vị trí đang đảm nhận;
* Nguyên tắc đạo đức và hành vi cần tuân thủ trong thực hiện công việc, giao tiếp và truyền thông với đồng nghiệp, đối tác và khách hàng;
* Cơ cấu tổ chức và hệ thống quan hệ chuyên môn;
* Các biểu mẫu, bảng biểu, báo cáo… theo tiêu chuẩn;
* Cơ chế và chuẩn mực đánh giá hiệu quả công việc;
* Quy tắc khen thưởng và xử phạt;
* Các quy tắc thực hành, xử lý tốt nhất;
* Kiến thức và kỹ năng cơ bản cần có và trau dồi thường xuyên.



Hình 6 Các đối thủ cạnh trang trong ngành

# KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

## THÔNG SỐ TÀI CHÍNH

### Chi phí đầu tư ban đầu



|  |  |
| --- | --- |
|  | Đơn vị tính: đồng |
| **(1) Chi phí đầu tư ban đầu** | **550,000,000** |
| **a. Chi phí cố định** | **500,000,000** |
| + Đặt cọc mặt bằng | 80,000,000 |
| + Chi phí cải tạo mặt bằng và thiết kế | 20,000,000 |
| + Chi phí thiết bị | 400,000,000 |
| **b. Vốn lưu động** | **50,000,000** |

### Nguồn vốn đầu tư dự án



### Thời gian khấu hao và dòng đời dự án



### Doanh thu từ hoạt động dự án



### Chi phí hoạt động



### Giá trị thu hồi vào cuối dòng đời dự án



### Thuế thu nhập doanh nghiệp

Thuế thu nhập: 20%.

## KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

### Kế hoạch vay và trả nợ



### Kế hoạch thu nhập (lời/lỗ)



### Kế hoạch dòng tiền

### HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH

### Giá trị hiện tại ròng của dự án – NPV

NPV = 3,015,994,455

### Tỷ suất thu hồi vốn nội tại – IRR

IRR = 92.46%

### Thời gian thu hồi vốn của dự án – PP

Thời gian thu hồi vốn: 1 năm 10 tháng

### Sản lượng hòa vốn – BEP

BEP = 80 website

# KẾ HOẠCH QUẢN LÝ RỦI RO.



***Bước 1: Thiết lập phạm vi rủi ro***

* Nhận biết rủi ro trong khoảng lợi ích đã được lựa chọn trước
* Lên phương án xử lý
* Xác định trước các yếu tố sau:
* Phạm vi quản lý rủi ro
* Tính chất và mục tiêu của việc quản lý rủi ro
* Cơ sở đánh giá và kềm chế rủi ro
* Xác định khuôn khổ và lộ trình xử lý
* Phát triển các phân tích rủi ro liên quan đến quá trình xử lý
* Giảm thiểu rủi ro bằng việc sử dụng nguồn lực sẵn có về công nghệ, con người và tổ chức

***Bước 2: Nhận dạng rủi ro***

* Nhận dạng rủi ro dựa vào mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp: Bất cứ doanh nghiệp nào cũng đều có mục tiêu nhất định. Bất cứ sự kiện nào gây nguy hiểm một phần hoặc toàn bộ cho việc đạt được mục tiêu cũng đều được xác định là rủi ro
* Nhận dạng rủi ro dựa vào việc kiểm tra những rủi ro tồn tại sẵn:
* Ở một số ngành nghề, luôn tồn tại sẵn các rủi ro. Mỗi rủi ro trong số đó sẽ được kiểm tra xem có xảy ra không khi mà doanh nghiệp thực hiện những hành vi cụ thể.

***Bước 3: Đánh giá rủi ro***

* Xác định tỷ lệ các sự cố kể từ khi các thông tin thống kê không chứa đựng tất cả các sự kiện đã xảy ra trong quá khứ
* Những quan điểm và những con số thống kê có sẵn được coi là nguồn thông tin chủ yếu
* Tỷ lệ các sự cố sẽ được nhân đôi bởi các sự kiện có tác động tiêu cực
* Các nghiên cứu gần đây đã chỉ ra rằng lợi ích của việc quản lý rủi ro ít phụ thuộc vào phương thức quản lý mà phụ thuộc nhiều hơn vào tần suất và cách thức đánh giá rủi ro

***Bước 4: Chọn phương án xử ý rủi ro***

**Tránh rủi ro**

* Không thực hiện các hành vi có thể gây ra rủi ro
* Có thể áp dụng các biện pháp để xử lý tất cả các rủi ro nhưng lại đánh mất các lợi ích lớn
* Không tham gia vào việc kinh doanh để tránh rủi ro cũng có nghĩa là đánh mất khả năng tìm kiếm lợi nhuận

**Giảm thiểu rủi ro**

* Làm giảm các tác hại từ các sự cố có thể xảy ra rủi ro
* Áp dụng trong trường hợp đó là các rủi ro không thể tránh
* Có thể thuê bên ngoài như: thuê tư vấn pháp lý và tư vấn tài chính

**Kiềm chế rủi ro**

* Chấp nhận và duy trì mức độ thiệt hại khi xảy ra sự cố [**học kế toán quavideo**](https://kynangketoan.vn/review-hoc-ke-toan-online-o-dau-tot-nhat.html)
* Là một chiến lược thích hợp cho những rủi ro nhỏ nhưng lợi ích lớn

**Chuyển giao rủi ro**

* Đưa rủi ro sang cho người khác
* Mua bảo hiểm [**khóa học xuất nhập khẩu online**](https://xuatnhapkhauleanh.edu.vn/khoa-hoc/khoa-hoc-xuat-nhap-khau-online.html)
* Sử dụng các công cụ bảo đảm trong ký kết hợp đồng

Chuyển rủi ro từ nhóm sang các thành viên trong nhóm

***Bước 5: Lập kế hoạch quản lý rủi ro***

* Lựa chọn các phương pháp thích hợp để đo lường các rủi ro
* Việc quản lý rủi ro phải được thực hiện bởi cấp quản lý thích hợp. Ví dụ rủi ro liên quan đến hình ảnh của công ty phải đo cấp quản lý cao nhất quyết định
* Kế hoạch quản lý rủi ro sẽ tạo ra các phương pháp kiểm soát hiệu quả và thích hợp để quản lý rủi ro
* Một kế hoạch quản lý rủi ro tốt bao giờ cũng chứa đựng phương án kiểm soát việc thi hành và những người chịu trách nhiệm thi hành

***Bước 6: Thực hiện kế hoạch quản lý rủi ro***

* Thiết lập mục tiêu
* Xác định rõ mục tiêu
* Xác định kế hoạch và giải đoạn thực hiện và đánh giá tác động của chúng
* Kiểm tra và báo cáo về tiến trình thực hiện và kết quả đạt được

***Bước 7: Rà soát lại kế hoạch quản lý rủi ro***

* Kế hoạch **quản lý rủi ro** ban đầu không bao giờ hoàn hảo. Thực hiện, kinh nghiệm và các thiệt hại thực tế đã dẫn đến việc buộc phải thay đổi kế hoạch và tiếp thu các thông tin để tạo ra các quyết định hợp lý khác nhằm ứng phó với rủi ro
* Các kết quả phân tích và các kế hoạch rủi ro phải được cập nhật thường xuyên để:
* Đánh giá xem liệu các phương thức kiểm soát đã được chọn trước đây còn có thích hợp và hiệu quả nữa không
* Đánh giá mức độ rủi ro có thể thay đổi môi trường kinh doanh
* Ví dụ rủi ro thông tin có thể làm thay đổi nhanh chóng môi trường kinh doanh

*Các loại rủi ro:*

* Rủi ro nguồn nhân lực
* Rủi ro hợp đồng
* Rủi ro pháp lý

# KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI DỰ ÁN

## Sản phẩm mẫu

Một website về buôn bán quần áo, túi sách, trang sức với đầy đủ chức năng, giao diện độc đáo, hiện đại, …

## Marketing, truyền thông

Lập page công ty trên các nền tảng: facebook, youtube, …

## Kế hoạch khai trương

Để đảm bảo sự kiện lễ khai trương diễn ra đúng quy mô, mục đích và giới hạn ngân sách dự kiến. Doanh nghiệp cần lập checklist các hạng mục thực hiện sự kiện bao gồm:

* + Thời gian, địa điểm tổ chức lễ khai trương.
  + Mục đích và yêu cầu về quy mô, hình ảnh truyền thông, chi phí, đối tượng và số lượng khách mời tham dự sự kiện.
  + Các hạng mục cơ sở vật chất tổ chức sự kiện: âm thanh, ánh sáng, bàn ghế, nhà bạt, sân khấu, standee, trang trí, bộ dụng cụ cắt băng khai trương, …
  + Nhân sự thực hiện sự kiện: MC, lễ tân, khách VIP, ban tổ chức, đội lân sư rồng, nhóm múa, nhóm nhảy, ca sỹ, quay phim, chụp hình sự kiện, …
  + Các tư liệu (tờ rơi, sản phẩm mẫu, video giới thiệu sản phẩm, dịch vụ) cho khách hàng tới dự lễ khai trương.
  + Các ấn phẩm cần thiết kế cho buổi khai trương: thư mời, tờ rơi, banner, backrup sân khấu, standee, layout mặt bằng sự kiện, …

### Địa điểm tổ chức

Địa điểm tổ chức khai trương: Doanh nghiệp có thể tổ chức trước mặt tiền của showroom, cửa hàng, văn phòng của mình (nếu diện tích mặt tiền cho phép). Nếu tổ chức khai trương ngoài mặt tiền đường, doanh nghiệp chú ý nên có phương án phân luồng giao thông, chỗ để xe khách tham dự, không gian bố trí sân khấu, bàn ghế, âm thanh, ánh sáng sự kiện, mái che nắng, mưa trong suốt thời gia chuẩn bị và triển khai lễ khai trương …

Trong trường hợp không gian mặt tiền không đủ để tổ chức lễ khai trương thì chọn phương án tổ chức trong showroom, văn phòng… Phương án này an toàn hơn về thời tiết, chủ động được nhiệt độ không gian. Nhưng sẽ giảm đi yếu tố truyền thông của buổi lễ khai trương cho các sản phẩm, dịch vụ đối với người đi đường.

### Lên ngân sách

Khi lên ngân sách, doanh nghiệp cần hoạch định các yếu tố cần phải chi tiết, gồm:

* + Địa điểm (thuê địa điểm, đồ dùng tại địa điểm…)
  + Đồ ăn thức uống: ăn tiệc bàn tròn set mennu hay tiệc buffet, teabreack…
  + Trang trí (hoa, bóng bay, cổng chào…)
  + Âm thanh ánh sáng (loa, đèn, nhạc, màn hình…)
  + Văn nghệ (ca hát, nhảy múa, kịch cọt, thuê ca sĩ…)
  + Set up (sân khấu, bàn ghế… nếu không có trong phí thuê địa điểm)
  + Thiết kế, in ấn (banner, backdrop, thiệp mời, menu, brochure, place card…)
  + Photo, camera
  + Nhân sự (nhân công setup, dàn dựng, ca sĩ, PG, tiếp tân, đồng phục…)
  + Game, quà tặng
  + Đi lại, vận chuyển
  + Giao tiếp (nếu có liên quan nhiều đến gọi điện thoại, gửi thiệp mời)
  + Bảo hiểm, bảo vệ (nếu có)
  + Chi phí dự phòng, chi phí phát sinh…

### Tiến hành thi công, dàn dựng trang trí buổi lễ

* + Bên ngoài khu vực lễ: Treo banner, bandroll, cờ phướn, cờ lưu xung quanh khu vực lễ.
  + Khu vực cổng chào: Lắp đặt cổng chào (cổng hơi), cột barie, thảm đỏ, cây kiểng lối đi khu vực lễ.
  + Khu vực khai trương: Treo băng khánh thành, cột barie…
  + Khu vực tiệc: Quầy teabreak, bàn ghế…

Thực hiện nghi thức cúng khai trương và khấn khai trương

Sau khi chọn được ngày tốt để khai trương, doanh nghiệp cần chuẩn bị những lễ vật để dâng lên hương án theo tục lệ để cầu cho showroom, cửa hàng, văn phòng được làm ăn thuận lợi, may mắn. Chủ doanh nghiệp sẽ chuẩn bị bài văn cúng và làm lễ cũng khai trương trước khi buổi lễ diễn ra chính thức.

### Kế hoạch triển khai

