

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐẠI NAM
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH**



DỰ ÁN TỐT NGHIỆP

**KINH DOANH THIẾT BỊ PHIÊN DỊCH SMART TECH
TRÊN NỀN TẢNG SHOPEE**

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Bùi Quang Thái

Họ và Tên sinh viên : Nguyễn Quang Huy

Mã sinh viên : 1454010097

Lớp : D. MAR 1401

Hà Nội, năm 2024

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
PHẦN 1: GIỚI THIỆU VỀ DỰ ÁN KINH DOANH THIẾT BỊ PHIÊN DỊCH TRÊN NỀN TẢNG SHOPEE.....	2
1. Ý tưởng và lý do chọn dự án kinh doanh	2
2. Mục tiêu và sứ mệnh của dự án.....	2
3. Tính khả thi của dự án.....	3
3.1. Tính độc đáo	3
3.2. Thị trường ngách	3
PHẦN 2: NỘI DUNG DỰ ÁN KINH DOANH THIẾT BỊ PHIÊN DỊCH TRÊN NỀN TẢNG SHOPEE	5
CHƯƠNG 1: PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG	5
1.1. Phân tích môi trường vĩ mô.....	5
1.1.1. Môi trường kinh tế	5
1.1.2. Môi trường nhân khẩu	6
1.1.3. Môi trường văn hóa xã hội	6
1.1.4. Môi trường công nghệ	6
1.2. Phân tích môi trường vi mô.....	7
1.2.1. Khách hàng	7
1.2.2. Nhà cung cấp	8
1.2.3. Phân tích đối thủ cạnh tranh	9
1.3. Phân tích mô hình SWOT	10
1.3.1. Điểm mạnh	11
1.3.2. Điểm yếu	11
1.3.3. Cơ hội.....	12
1.3.4. Thách thức	12
CHƯƠNG 2: LẬP KẾ HOẠCH MARKETING	14
2.1. Phân tích thị trường marketing.....	14
2.1.1. Nhu cầu thị trường.....	14
2.1.2. Thị trường mục tiêu.....	15
2.2. Kế hoạch marketing mix	15
2.2.1. Sản phẩm.....	15
2.2.2. Giá.....	17
2.2.3. Phân phối.....	19
2.2.4. Xúc tiến	20
2.3. Chiến lược thương hiệu.....	21

2.4. Chăm sóc khách hàng.....	22
2.5. Kênh Shopee	22
2.5.1. Tối ưu hóa bài đăng.....	22
2.5.2. Các công cụ trên sàn	23
2.6. Thực trạng	25
CHƯƠNG 3. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG	28
3.1. Nguyên liệu, hàng hóa, trang thiết bị	28
3.2. Danh mục công việc cần làm	28
3.3. Kế hoạch đảm bảo chất lượng.....	29
3.4. Kế hoạch thời gian	30
CHƯƠNG 4. LẬP KẾ HOẠCH NHÂN SỰ.....	31
4.1. Xác định nhu cầu về nhân sự	31
4.2. Quản trị nhân sự	32
4.2.1. Tuyển dụng nhân sự.....	32
4.2.2. Đãi ngộ nhân viên.....	32
4.2.3. Đánh giá nhân sự.....	33
CHƯƠNG 5. LẬP KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH	35
5.1. Vốn khởi sự	35
5.2. Ước tính doanh thu, chi phí và lợi nhuận.....	37
5.3. Các chỉ tiêu tài chính.....	39
CHƯƠNG 6. LẬP KẾ HOẠCH QUẢN LÝ RỦI RO	41
6.1. Xác định rủi ro:	41
6.2. Lập phương án phòng ngừa rủi ro.....	41
CHƯƠNG 7. ĐÁNH GIÁ TÍNH KHẢ THI VÀ HIỆU QUẢ	43
7.1. Đánh giá	43
7.1.1. Điểm mạnh.....	43
7.1.2. Điểm yếu	43
7.2. Nhận định	43
PHẦN 3: Thực hiện dự án.....	45
1. Chiến lược chung của dự án.....	45
2. Lộ trình thực hiện.....	45
KẾT LUẬN	48
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	49

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG, BIỂU, HÌNH ẢNH

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1. 1. Báo cáo phân tích thị trường (Nguồn: Metric.vn)	4
Hình 2. 1. Tỷ lệ tìm kiếm các sản phẩm phiên dịch trên sàn Shopee	14
Hình 2. 2	16
Hình 2. 3. Mức giá các sản phẩm phiên dịch trên thị trường.....	17
Hình 2. 4. Khuyến mãi của shop	23
Hình 2. 5 Flash sale của shop.....	23
Hình 2. 6 Các mã giảm giá cả shop.....	24
Hình 2. 7 Các chương trình của Shopee	24
Hình 2. 8 Chương trình cùng KOL	25
Hình 2. 9 Lướt truy cập và tỷ lệ thêm vào giỏ hàng của sản phẩm	25
Hình 2. 10 Số lượng khách thêm vào giỏ hàng và số lượng sản phẩm được thêm vào giỏ	26

DANH MỤC BẢNG, BIỂU

Bảng 1. 1. Phân tích khách hàng	8
Bảng 1. 2. Đối thủ trực tiếp.....	9
Bảng 2. 1. Chiến lược giá sản phẩm	18
Bảng 2. 2. Bảng giá sản phẩm.....	19
Bảng 4. 1. Nhu cầu về nhân sự.....	31
Bảng 4. 2. Mức đãi ngộ nhân viên	33
Bảng 5. 1. Chi phí nhập hàng dự kiến.....	35
Bảng 5. 2. Tổng chi phí mua sắm thiết bị	36
Bảng 5. 3. Chi phí nhân sự (dự kiến)	36
Bảng 5. 4. Chi phí nguyên vật liệu (dự kiến)	37
Bảng 5. 5. Chi phí hoạt động tháng đầu.....	37
Bảng 5. 6. Doanh thu tháng đầu.....	38
Bảng 5. 7. Bảng dự tính kết quả hoạt động kinh doanh 6 tháng (dự kiến)	38

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan đề tài: “Dự án kinh doanh thiết bị phiên dịch trên nền tảng Shopee” là một công trình nghiên cứu độc lập không có sự sao chép của người khác. Trong quá trình viết bài có sự tham khảo một số tài liệu có nguồn gốc rõ ràng, dưới sự hướng dẫn của thầy Bùi Quang Thái. Em xin cam đoan nếu có vấn đề gì em xin chịu hoàn toàn trách nhiệm.

XÁC NHẬN CỦA SINH VIÊN

(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Là một sinh viên khoa Quản trị kinh doanh trường Đại Học Đại Nam em xin cảm ơn các thầy cô và nhà trường đã cho em một môi trường học tập và rèn luyện tốt nhất, nơi đây đã cho em các kiến thức và những trải nghiệm và đó sẽ là hành trang cho em tự tin bước vào những đoạn đường mới trong cuộc đời. Đặc biệt xin cảm ơn Thầy Bùi Quang Thái giảng viên hướng dẫn dự án, người đã tận tình dìu dắt, truyền đạt kiến thức và hỗ trợ em trong suốt quá trình thực hiện dự án. Nhờ sự hướng dẫn tâm huyết và những lời khuyên quý giá của thầy, em đã có thể hoàn thành dự án một cách hiệu quả và đạt được kết quả như mong đợi.

Em chúc các thầy/cô trong khoa luôn vui vẻ, mạnh khỏe và luôn có động lực dồi dào để tiếp tục truyền đạt kiến thức đến các khóa sinh viên tiếp theo của trường Đại Học Đại Nam.

Trong quá trình thực hiện đề tài : “Dự án kinh doanh thiết bị phiên dịch trên nền tảng Shopee” khó tránh khỏi sai sót vì kiến thức và kỹ năng bản thân em còn nhiều hạn chế, em rất mong thầy/cô thông cảm và bỏ qua. Em xin chân thành cảm ơn!

XÁC NHẬN CỦA SINH VIÊN

(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI MỞ ĐẦU

Trong thời đại ngày nay, khởi nghiệp không còn là thứ xa lạ với mỗi chúng ta nữa. Chúng ta có thể dễ dàng bắt gặp những dự án kinh doanh nhỏ lẻ đến to lớn của nhiều đối tượng khác nhau, đặc biệt là giới trẻ. Mỗi một dự án, một loại hình khởi nghiệp đều hướng đến những lĩnh vực và đối tượng riêng. Là một sinh viên thuộc khoa quản trị kinh doanh trường Đại Học Đại Nam em luôn có một dự định cho ý tưởng khởi nghiệp của bản thân mình. Hướng tới mục tiêu “Xóa bỏ hàng rào ngôn ngữ” cho mọi người em đã hướng tới việc kinh doanh các thiết bị phiên dịch từ đó hỗ trợ các học sinh, sinh viên, các tổ chức, doanh nghiệp có thể tự tin giao tiếp với người nước ngoài mà chưa có vốn ngoại ngữ quá tốt.

Dự án kinh doanh này ngoài những mục đích mang lại lợi ích cho cá nhân còn có mục đích lớn hơn là giúp cho xã hội có thêm các thiết bị chất lượng hỗ trợ trong cuộc sống từ đó đem lại chất lượng cuộc sống cao hơn cho xã hội, thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam này càng ổn định và vững mạnh.

PHẦN 1: GIỚI THIỆU VỀ DỰ ÁN KINH DOANH THIẾT BỊ PHIÊN DỊCH TRÊN NỀN TẢNG SHOPEE

1. Ý tưởng và lý do chọn dự án kinh doanh

Tên dự án: Dự án kinh doanh thiết bị phiên dịch trên nền tảng Shopee

Trong những năm gần đây xu hướng hội nhập quốc tế và giao lưu văn hóa ngày càng sâu rộng tại Việt Nam. Nhu cầu về ngoại ngữ của xã hội ngày càng cao từ đó đã mở ra cơ hội lớn cho các dịch vụ cũng như các thiết bị hỗ trợ việc giao tiếp tăng trưởng mạnh mẽ. Việc nắm bắt ngoại ngữ trở thành chìa khóa để có thể tiếp cận các kiến thức và các dữ liệu phong phú từ nước ngoài nhằm phục vụ mục đích học tập, công việc. Nhận thấy tiềm năng kinh doanh của các thiết bị phiên dịch trên thị trường em đã tìm hiểu và nhận thấy được những giá trị mà các thiết bị phiên dịch có thể mang lại cho người dùng. Máy phiên dịch giúp xóa bỏ rào cản ngôn ngữ khi đi du lịch nước ngoài, giúp công việc học tập dễ dàng và hiệu quả hơn, giúp việc đàm phán với các đối tác nước ngoài trở nên thuận tiện... đó là những công dụng có thể thấy một cách rõ ràng ở thiết bị nhỏ gọn này.

Sàn thương mại điện tử nói chung và Shopee nói riêng đang thống lĩnh thị trường bán lẻ ở Việt Nam hiện nay với nhu cầu với mọi loại hàng hóa và thiết bị. Shopee đã và đang thay đổi thói quen mua sắm của người tiêu dùng nước ta từ mua hàng ở các khu chợ truyền thống và các cửa hàng trực tiếp thì hiện nay đặc biệt là ở giới trẻ việc mua sắm online đã không còn quá xa lạ mà đã trở thành thói quen hàng ngày. Với slogan “Gì cũng có, mua hết ở Shopee” sàn thương mại điện tử này đã thành công trong việc chiếm lĩnh thị phần tại thị trường Việt Nam. Và để có được sự thành công đó Shopee đã liên tục hỗ trợ các nhà bán hàng trong việc đưa sản phẩm của mình đến tay người tiêu dùng một cách dễ dàng và thuận tiện nhất.

Nhận thấy tiềm năng của sản phẩm cũng như mức độ ảnh hưởng của Shopee hiện nay em đã quyết định lên ý tưởng “Dự án kinh doanh thiết bị phiên dịch trên nền tảng Shopee”

2. Mục tiêu và sứ mệnh của dự án

Dự án kinh doanh thiết bị phiên dịch trên nền tảng Shopee sẽ có những mục tiêu chính:

Mục tiêu về doanh thu và lợi nhuận: Đây sẽ là mục tiêu đầu tiên cũng như quan trọng nhất của Shop (Từ đây đến cuối bài sẽ sử dụng từ “Shop” thay cho cửa hàng) để

có thể xoay vòng vốn và trụ vững trên thị trường. Lợi nhuận sẽ là thước đo trực tiếp cho việc hiệu quả kinh doanh nên đi cùng với doanh thu thì lợi nhuận cũng là yếu tố rất cần thiết để doanh nghiệp có nguồn vốn để tái đầu tư và phát triển các dự án trong tương lai.

Mục tiêu về thị phần: Mục tiêu của doanh nghiệp sẽ lọt top 10 các shop hàng đầu trong thị trường máy phiên dịch trên sàn Shopee.

Mục tiêu về thương hiệu: Xây dựng thương hiệu riêng của Shop trên thị trường máy phiên dịch trên sàn Shopee.

Sứ mệnh:

Vượt lên trên lợi ích cá nhân thì trách nhiệm với xã hội sẽ luôn được shop hướng đến. Với các thiết bị phiên dịch của shop khách hàng sẽ nhận lại được những giá trị vượt qua chi phí mà khách hàng phải bỏ ra để sở hữu sản phẩm. Với sứ mệnh xóa bỏ rào cản ngôn ngữ các thiết bị phiên dịch của shop cam kết sẽ đem lại các sản phẩm chất lượng cao có nguồn gốc xuất xứ hợp pháp, và sẽ là địa chỉ tin cậy để khách hàng có thể giới thiệu bạn bè và người thân.

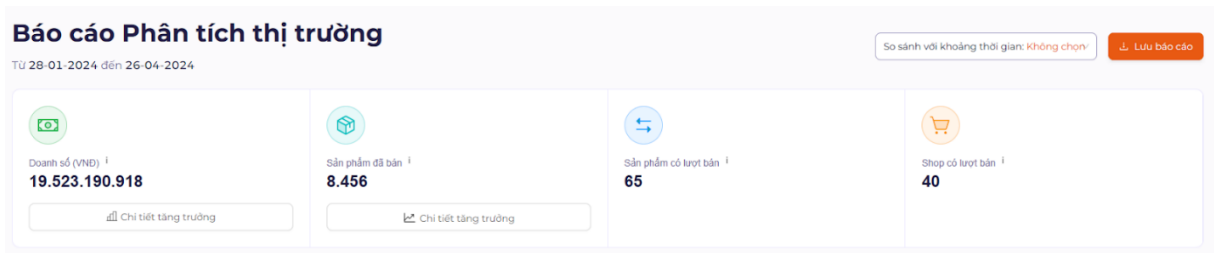
3. Tính khả thi của dự án

3.1. Tính độc đáo

Thiết bị phiên dịch có thể phiên dịch được online 138 ngôn ngữ trên thế giới, offline 19 ngôn ngữ có thể cài đặt. Ngoài ra máy sẽ có những tính năng nổi bật như có thể lắp sim và sử dụng mạng quốc tế từ đó xóa bỏ hoàn toàn những khó khăn khi sử dụng tại nước ngoài.

3.2. Thị trường ngách

Là sản phẩm ít người nghĩ đến khi kinh doanh nhưng vẫn có tệp khách hàng lớn trên thị trường. Cụ thể có thể kể đến đó là báo cáo thị trường của các Shop đang bán các sản phẩm phiên dịch trên sàn Shopee



Hình 1. 1. Báo cáo phân tích thị trường (Nguồn: Metric.vn)

Đi kèm với đó là sản phẩm sẽ có tỷ suất lợi nhuận cao khi mức độ cạnh tranh về giá chưa cao và nhu cầu của khách hàng về sản phẩm sẽ ngày càng tăng.

PHẦN 2: NỘI DUNG DỰ ÁN KINH DOANH THIẾT BỊ PHIÊN DỊCH TRÊN NỀN TẢNG SHOPEE

CHƯƠNG 1: PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

1.1. Phân tích môi trường vĩ mô

Những yếu tố vĩ mô sẽ tác động không nhỏ tới tính khả thi của dự án và những điều kiện vĩ mô hiện nay tại Việt Nam đang rất thuận lợi cho dự án kinh doanh này.

1.1.1. Môi trường kinh tế

Việt Nam đang là quốc gia có tốc độ phát triển kinh tế cao trong khu vực cũng như quốc tế. Cụ thể theo báo cáo kinh tế của tổng cục thống kê thì tổng sản phẩm trong nước (GDP) quý I/2024 ước tính tăng 5,66% so với cùng kỳ năm trước, cao hơn tốc độ tăng của quý I các năm 2020-2023. Trong khu vực dịch vụ, các hoạt động thương mại diễn ra sôi động, du lịch phục hồi mạnh mẽ nhờ hiệu quả của chính sách thị thực thuận lợi và chương trình kích cầu du lịch, kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm chủ lực tăng cao. Đóng góp của một số ngành dịch vụ vào mức tăng tổng giá trị tăng thêm của toàn nền kinh tế quý I năm nay như sau: Ngành vận tải kho bãi tăng 10,58% so với cùng kỳ năm trước, đóng góp 0,68 điểm phần trăm; dịch vụ lưu trú và ăn uống tăng 8,34%, đóng góp 0,24 điểm phần trăm; ngành bán buôn và bán lẻ tăng 6,94%, đóng góp 0,76 điểm phần trăm; hoạt động tài chính, ngân hàng và bảo hiểm tăng 5,2%, đóng góp 0,32 điểm phần trăm; ngành thông tin và truyền thông tăng 4,14%, đóng góp 0,28 điểm phần trăm.

Trong đó ngành thiết bị điện tử và Viễn thông đóng góp 11,8% GDP trong quý 1/2023, tương đương 258.200 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng ngành thiết bị điện tử tiêu dùng ghi nhận tốc độ tăng trưởng cao trong những năm gần đây, đặc biệt là trong giai đoạn dịch bệnh Covid-19. Nhu cầu sử dụng các thiết bị điện tử để học tập, làm việc, giải trí tại nhà tăng cao đã thúc đẩy sự phát triển của ngành.

Điều đó cho thấy rằng nền kinh tế ở Việt Nam hiện nay đang rất ổn định, đời sống của người dân ngày càng cải thiện từ đó các ngành dịch vụ cũng như các hoạt động kinh tế sẽ tiếp tục phát triển hơn nữa đó chính là cơ hội cho các sản phẩm hỗ trợ như máy phiên dịch được tiêu thụ nhiều hơn nữa để đáp ứng nhu cầu sử dụng của khách hàng.

1.1.2. Môi trường nhân khẩu

Hiện nay Việt Nam đang có khoảng 100 triệu dân với cấu trúc dân số trẻ, nhóm tuổi trong độ tuổi lao động đang ở mức cao là 66,2%. Cấu trúc dân số trẻ mang lại nhiều lợi ích như nguồn nhân lực dồi dào, thị trường tiêu dùng rộng lớn. Nhu cầu học tập làm việc đang ở mức cao cho thấy rằng đây là một thị trường tiềm năng cho các thiết bị phiên dịch.

Thu nhập trung bình ở Việt Nam vẫn còn thấp so với khu vực và thế giới nhưng đang được cải thiện rõ rệt ở các năm gần đây. Từ đó khả năng chi trả cho hoạt động mua sắm sẽ được nâng cao đặc biệt tại các thành phố lớn như thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, thành phố Đà Nẵng... những nơi có nhu cầu lớn cho các thiết bị phiên dịch để phục vụ cho đời sống tại đây.

1.1.3. Môi trường văn hóa xã hội

Môi trường văn hóa tại Việt Nam đề cao những giá trị truyền thống góp phần gìn giữ được những giá trị lịch sử theo thời gian biến Việt Nam là một điểm đến hấp dẫn đối với các du khách nước ngoài. Và để truyền tải được những giá trị đó thì việc giao tiếp đóng vai trò quyết định trong việc thành công hoặc là không. Từ đó các thiết bị phiên dịch sẽ hỗ trợ đắc lực cho việc này.

Người dân Việt Nam thường có xu hướng mua sắm dự theo cảm xúc nên việc xây dựng thương hiệu uy tín cho shop sẽ khiến khách hàng yên tâm và quyết định mua hàng một cách nhanh chóng hơn.

Thói quen mua sắm online đang và sẽ trở thành xu hướng tiêu dùng trong tương lai gần do những lợi ích mà nó mang lại nên shop sẽ phải đón đầu xu hướng này nhằm mang lại cơ hội thành công cao hơn cho dự án.

1.1.4. Môi trường công nghệ

Do máy phiên dịch là thiết bị thông minh nên các yếu tố về công nghệ sẽ tác động không hề nhỏ tới sản phẩm.

Trí tuệ nhân tạo (AI): Đây sẽ là yếu tố tác động lớn nhất tới sự thành công của thiết bị phiên dịch vì nó đang được ứng dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực, bao gồm dịch thuật, chatbot, phân tích dữ liệu, tự động hóa quy trình... Với công nghệ này các thiết bị sẽ có khả năng dịch thuật đa dạng và chính xác hơn so với những công nghệ cũ.

Dữ liệu lớn (Big Data), điện toán đám mây (Cloud Computing) đây sẽ là các yếu tố giúp cho lượng từ điển của các thiết bị phiên dịch phong phú hơn.

Với thời đại công nghệ 4.0 sắp bước sang 5.0 như hiện nay sẽ khiến cho việc mua sắm online trở nên dễ dàng và thuận tiện hơn bằng việc thanh toán qua các ví điện tử (Shopee pay, SPaylater, liên kết ngân hàng số...) đặc biệt ở giới trẻ.

1.2. Phân tích môi trường vi mô

1.2.1. Khách hàng

Dựa theo các tính năng và giá trị của sản phẩm mang lại có thể nhận thấy rằng nhóm khách hàng chủ yếu của sản phẩm sẽ là những bạn trẻ có thu nhập ổn định có nhu cầu về ngoại ngữ cao để phục vụ việc học tập, công việc. Tập trung chủ yếu tại các thành phố phát triển và các địa điểm du lịch nổi tiếng.

Những yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng các khách hàng này sẽ là giá cả, chất lượng, tính năng, thương hiệu và dịch vụ khách hàng. Nên dự án có tỉ lệ thành công cao thì những yếu tố này sẽ đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh.

Bảng 1. 1. Phân tích khách hàng

Ai là khách hàng? <ul style="list-style-type: none">• Các chủ doanh nghiệp vừa và nhỏ• Nam nữ từ 20-40 tuổi (đây là nhóm khách hàng chính) thường là sinh viên, đang đi làm công ty hoặc làm việc tự do tại gia.• Nam nữ trung niên từ 40 đến 65 tuổi còn đi làm hoặc ở nhà• Những khách hàng có nhu cầu về những thiết bị phiên dịch phục vụ các hoạt động trong cuộc sống	Vấn đề của khách hàng: <ul style="list-style-type: none">• Gặp khó khăn khi học ngoại ngữ• Khó khăn trong công việc với các đối tác nước ngoài• Thiếu khả năng ngoại ngữ từ đó mất tự tin khi gặp đối tác, bạn bè là người nước ngoài.• Không đi du lịch nước ngoài do không hiểu được ngôn ngữ của họ.
Hành vi: <ul style="list-style-type: none">• Trốn tránh người nước ngoài• Chỉ có thể tham quan du lịch nước ngoài nếu có sự hỗ trợ từ phiên dịch viên	Mục đích: <ul style="list-style-type: none">• Có thiết bị hỗ trợ phiên dịch, giao tiếp• Có khả năng làm ăn với các đối tác nước ngoài

1.2.2. Nhà cung cấp

Do shop là doanh nghiệp thương mại nên việc chọn những nhà cung cấp có uy tín là hết sức quan trọng. Để đảm bảo có được hàng hóa chất lượng đến tay khách hàng shop sẽ phải nghiên cứu kỹ sản phẩm trải qua các quy trình như test hàng, kiểm tra chất lượng đầu vào của thiết bị phiên dịch một cách kỹ lưỡng. Tìm đối tác uy tín để đảm bảo nguồn hàng chất lượng và ổn định phục vụ việc kinh doanh.

Đi kèm với nhập hàng chính là nhập các trang thiết bị để phục vụ việc vận hành như: Hộp carton, băng dính, dao, kéo... cũng góp phần bảo vệ hàng hóa để tay người mua nguyên vẹn nhất.

1.2.3. Phân tích đối thủ cạnh tranh

1.2.3.1. Đối thủ trực tiếp

Bảng 1.2. Đối thủ trực tiếp

Tên Shop	East Of The River Official	Nori Pet Store
Sản phẩm chủ yếu	Máy phiên dịch Itek	Máy phiên dịch Corisu Z3
Điểm mạnh	<ul style="list-style-type: none">• Sản phẩm đã có thương hiệu trên thị trường: Itek là thương hiệu đã có mặt trên thị trường Việt Nam từ 2017 chiếm thị phần không nhỏ trong những doanh nghiệp cung cấp thiết bị phiên dịch tại thị trường Việt Nam• Đa dạng mẫu mã: Itek có những thiết bị có thể kể đến như chuột phiên dịch, bút phiên dịch.• Thiết kế: Sản phẩm được thiết kế nhỏ gọn có thể mang đi dễ dàng• Có mức khuyến mãi hấp dẫn: Shop luôn có mức khuyến mãi hiển thị trên sàn là 50% đem lại cảm giác giảm sâu cho khách hàng• Dịch chính xác: Áp dụng AI vào sản phẩm nên kết quả dịch sẽ chính xác hơn các thiết bị trên thị trường.	<ul style="list-style-type: none">• Sản phẩm nổi bật: Corisu Z3 có thể lắp sim và sử dụng 4G quốc tế nên việc du lịch ở nước ngoài sẽ thuận tiện hơn• Đa dạng tính năng: Ngoài các chức năng cơ bản như dịch giọng nói, dịch ảnh thì máy có thêm chức năng ghi âm và dịch cuộc họp.• Thiết kế: Máy được thiết kế như 1 chiếc điện thoại di động phù hợp với nhiều mục đích sử dụng.• Màn hình cảm ứng: Màn hình cảm ứng thao tác dễ dàng.• Số lượng ngôn ngữ: Z3 vượt trội với 138 ngôn ngữ khi dùng online và 19 ngôn ngữ khi dùng offline

		<ul style="list-style-type: none"> Hình ảnh: Shop đã trang trí chỉnh chu cho sản phẩm từ hình ảnh đến mô tả.
Điểm yếu	<ul style="list-style-type: none"> Chưa đa dạng tính năng: Ngoài tính năng dịch ảnh và giọng nói thì sản phẩm không còn tính năng tiện ích nào. Tính đa dụng: Các thiết bị Itek thường được thiết kế sử dụng để học tập nên sẽ không đa dụng khi sử dụng với mục đích khác 	<ul style="list-style-type: none"> Thương hiệu: Corisu là thương hiệu mới nên chưa có thị phần lớn trên thị trường Giá thành: Giá của sản phẩm cao hơn khá nhiều so với các sản phẩm cùng tính năng
Học hỏi	Shop đã tìm được nguồn hàng chất lượng và đã có thương hiệu từ đó dễ dàng hơn trong việc bán hàng hóa.	Tối ưu hóa sản phẩm đang bán (hình ảnh, mô tả, đánh giá,..) Tìm kiếm những sản phẩm cho tính năng nổi trội để có lợi thế cạnh tranh.

1.2.3.2. Đối thủ gián tiếp

Đối thủ gián tiếp của shop là những ứng dụng học tiếng, các trung tâm dạy ngoại ngữ, các bên dịch cung cấp thông dịch viên.

Những đối thủ này cung cấp các sản phẩm thay thế cho việc phiên dịch bằng máy.

Thương hiệu Atalk: Thương hiệu này đang cung cấp các sản phẩm tương tự trên thị trường nhưng ở trên nền tảng khác (Website)

1.3. Phân tích mô hình SWOT

Dự án kinh doanh thiết bị phiên dịch trên nền tảng shopee. Thiết bị này sẽ sử dụng công nghệ trí tuệ nhân tạo tiên tiến để dịch ngôn ngữ theo thời gian thực, giúp người dùng giao tiếp hiệu quả hơn trong các tình huống đa ngôn ngữ. Dự án hướng đến mục tiêu khai thác thị trường tiềm năng của thiết bị phiên dịch trên nền tảng thương mại điện tử Shopee, đáp ứng nhu cầu giao tiếp ngày càng đa dạng của người dùng.

1.3.1. Điểm mạnh

Sản phẩm sáng tạo: Dự án sẽ kinh doanh các thiết bị phiên dịch là thiết bị thông minh được tích hợp công nghệ AI mới nhất hiện nay. Từ đó cho ra sản phẩm có khả năng phiên dịch số lượng ngôn ngữ vượt trội khả năng dịch chính xác và nhanh chóng. Đi kèm với đó là các chức năng đa dạng được tích hợp nhằm mang lại hiệu quả sử dụng cao nhất với bất kì nhu cầu sử dụng nào cũng khách hàng.

Thị trường tiềm năng: Hiện nay trong bối cảnh hội nhập quốc tế nhu cầu về giao tiếp đang trở nên cần thiết hơn bao giờ hết và việc có thể hiểu và sử dụng các ngoại ngữ đã trở thành chìa khóa để có thể thành công trong học tập cũng như công việc. Từ đó việc học hay sở hữu các thiết bị hỗ trợ việc giao tiếp nước ngoài có nhu cầu ngày càng cao.

Nền tảng Shopee: Gia nhập vào thị trường Việt Nam từ năm 2016 Shopee đã phát triển và dần trở thành sàn thương mại điện tử có thị phần lớn nhất tại Việt Nam với hơn 90 triệu người dùng hoạt động hàng tháng chiếm hơn 80% thị trường sàn thương mại điện tử. Vì thế lượng khách hàng khổng lồ truy cập sàn thương mại này hàng ngày trở thành thị trường mà bất kì nhà bán hàng nào cũng muốn tiếp cận và Shopee đã tối ưu hóa từ đó giúp các nhà bán hàng tiếp cận với tệp khách hàng tiềm năng của mình một cách dễ dàng nhất.

1.3.2. Điểm yếu

Doanh nghiệp mới thành lập: Việc mới đi vào hoạt động sẽ khiến shop gặp những khó khăn ban đầu như thiếu kinh nghiệm trong việc kinh doanh như chưa hiểu rõ về thị trường hay chưa tối ưu hóa được quy trình vận hành và nguồn hàng nhập vào. Đi kèm với đó là thiếu uy tín trong mắt khách hàng.

Nguồn vốn hạn chế: Việc mới kinh doanh khi mới ra trường sẽ khiến cho shop gặp vấn đề về mặt vốn đầu tư. Việc này sẽ ảnh hưởng tới quy mô của shop sẽ không đa dạng mẫu mã sản phẩm.

Cạnh tranh gay gắt: Trên Shopee hiện nay đã có những shop đang kinh doanh mặt hàng này nên việc phải cạnh tranh với những shop có thương hiệu và có nhiều kinh nghiệm trong việc bán hàng trên sàn là khá khó khăn.

1.3.3. Cơ hội

Sự phát triển của công nghệ AI: Sự phát triển hiện nay của trí tuệ nhân tạo sẽ giúp cho các sản phẩm phiên dịch có chất lượng ngày càng cao với nhiều tính năng và khả năng sử dụng vượt trội

Nhu cầu du lịch và học tập nước ngoài tăng: Việc đời sống người dân ngày càng được cải thiện khiến cho việc du lịch và du học ở nước ngoài trở nên ngày càng phổ biến từ đó nhu cầu của thị trường cho các sản phẩm phiên dịch sẽ ngày càng tăng.

Sự phát triển của thương mại điện tử: Việc các sản phẩm thương mại điện tử phát triển nói chung và Shopee nói riêng sẽ dần thay đổi thói quen mua sắm của người tiêu dùng. Từ đó lượng khách hàng sẽ ngày càng tăng và việc tiếp cận tới khách hàng sẽ dễ dàng hơn trước rất nhiều.

1.3.4. Thách thức

Sự xuất hiện của công nghệ mới: Với sự phát triển của khoa học công nghệ hiện nay việc bắt kịp và sử dụng các công cụ mới là việc rất khó khăn. Đi kèm với đó là sự ra đời của các công nghệ dịch thuật mới có thể thay thế các sản phẩm phiên dịch truyền thống.

Chính sách bán hàng: Các chính sách bán hàng như trả hàng hoàn tiền hay tăng thời gian giữ tiền của Shopee sẽ đòi hỏi khả năng vận hành của shop phải tối ưu để có thể tồn tại được trên sàn.

Tiểu kết chương 1

Qua phân tích môi trường vi mô và vĩ mô ta có thể thấy dự án kinh doanh thiết bị phiên dịch trên nền tảng Shopee có tính khả khả năng thành công lớn. Với sự ổn định về kinh tế, sự thích hợp với nhân khẩu và văn hóa cũng như sự phát triển của công nghệ sẽ tạo điều kiện lí tưởng để dự án được triển khai.

Tuy vậy dự án vẫn sẽ có những đối thủ cạnh tranh trực tiếp và tạo ra những thách thức cho shop. Để có thể tồn tại được trên thị trường thì Shop sẽ phải cẩn trọng trong từng khâu làm việc để không có sơ sót trong quá trình kinh doanh.

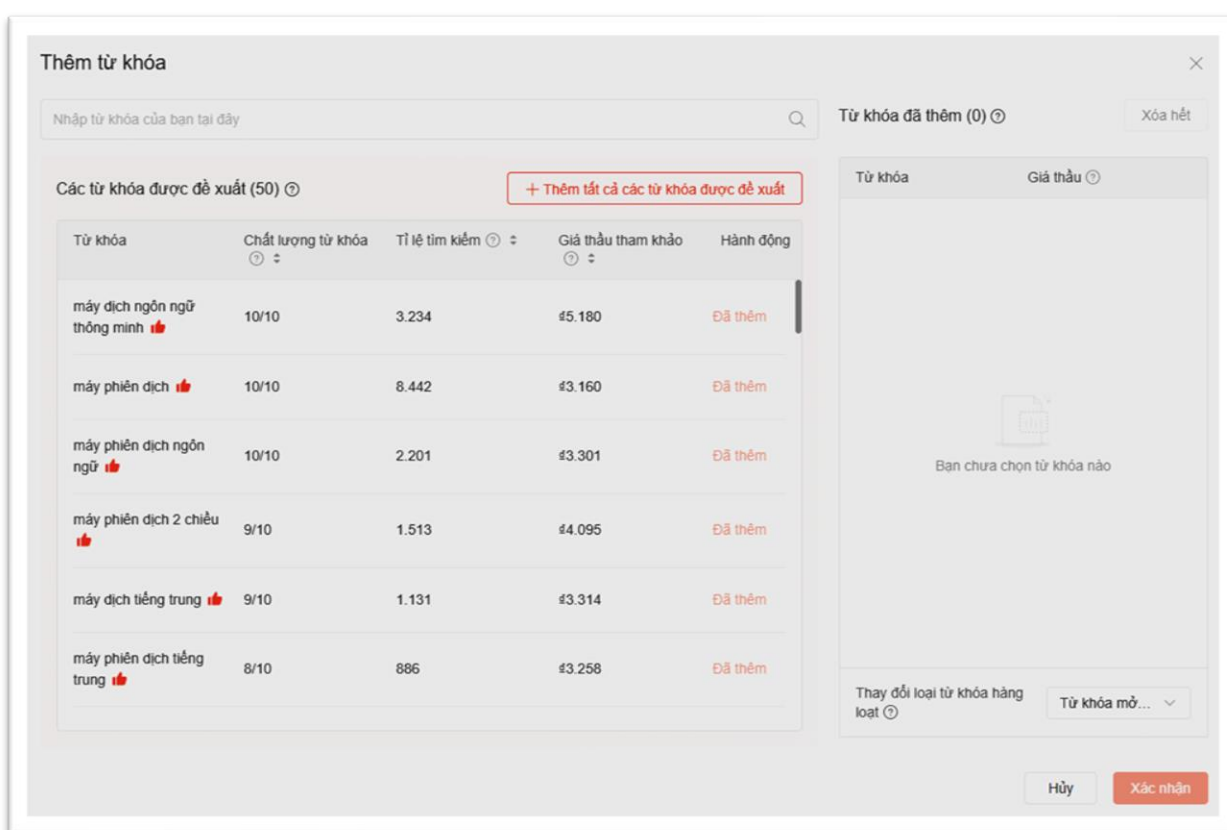
CHƯƠNG 2: LẬP KẾ HOẠCH MARKETING

2.1. Phân tích thị trường marketing

2.1.1. Nhu cầu thị trường

Nhu cầu cho các thiết bị phiên dịch hiện nay ngày càng cao trong bối cảnh xã hội ngày càng hội nhập quốc tế và việc giao thương hay du lịch nước ngoài không còn là một điều xa lạ trong xã hội.

Ngay trên sàn thương mại Shopee lướt tìm kiếm và xem các sản phẩm liên quan đến phiên dịch cũng tăng một cách chóng mặt và dần hình thành nên một tệp khách hàng có thể nói là vừa đủ.



Hình 2. 1. Tỉ lệ tìm kiếm các sản phẩm phiên dịch trên sàn Shopee

Cụ thể chúng ta có thể thấy lượt tìm kiếm các sản phẩm thiết bị phiên dịch trên Shopee bằng các từ khóa liên quan đang giao động từ 800-9000 lượt mỗi tháng và lượt tìm kiếm đang không ngừng tăng lên theo thời gian.

Tuy nhiên xã hội càng phát triển người tiêu dùng sẽ có những yêu cầu ngày càng cao cho các thiết bị như có thể phiên dịch được đa dạng các ngôn ngữ, có nhiều tính

năng đi kèm sự nhỏ gọn và tiện lợi để sử dụng. Và đặc biệt là khả năng phiên dịch chính xác và đúng ngữ cảnh cụ thể. Điều đó đem lại thách thức cho các nhà bán hàng phải cải tiến và tìm kiếm các sản phẩm chất lượng để có thể đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao từ các khách hàng của mình.

2.1.2. Thị trường mục tiêu

Dựa theo khảo sát thị trường, có thể phân nhóm khách hàng mục tiêu của sản phẩm theo 2 nhóm sau:

Nhóm khách hàng cá nhân: Đây sẽ là nhóm khách hàng chính mà shop sẽ hướng đến. Nhóm khách hàng này có nhu cầu cao về các sản phẩm phiên dịch chất lượng để đáp ứng các nhu cầu cá nhân như đi du lịch, học tập, công tác,... Nhóm khách hàng cá nhân có nguồn thu nhập từ trung bình từ 20 triệu/tháng. Tập trung tại các thành thị và còn đang trong độ tuổi lao động.

Nhóm khách hàng doanh nghiệp: Nhóm khách hàng doanh nghiệp là những người có nhu cầu và thường là số lượng lớn về các sản phẩm phiên dịch. Các doanh nghiệp thường sẽ hoạt động trong các lĩnh vực như xuất nhập khẩu, du lịch, tổ chức sự kiện,... Đây là nhóm khách hàng có yêu cầu cao về chất lượng của các thiết bị khi việc giao tiếp với đối tác kinh doanh sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động kinh doanh của họ.

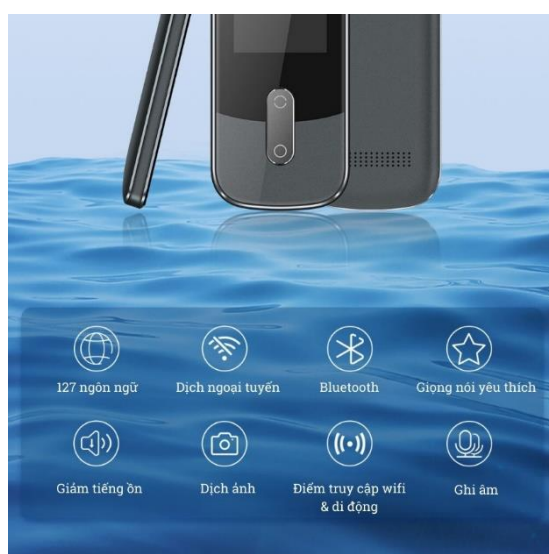
2.2. Kế hoạch marketing mix

Mục tiêu về doanh số: Đạt được lượng đơn hàng trung bình >200 đơn/ tháng. Thu về doanh số là 438.000.000 đồng. Đạt lợi nhuận 211.920.000 đồng.

Mục tiêu thương hiệu: Thuộc top 10 ngành hàng phiên dịch trên sàn thương mại điện tử Shopee và được khách hàng nhớ đến khi cần các thiết bị phiên dịch chất lượng.

2.2.1. Sản phẩm

Smart tech cung cấp đa dạng các thiết bị phiên dịch trên thị trường với các phân loại với từng nhu cầu sử dụng của khách hàng. Nổi bật lên trong đó là sản phẩm Máy phiên dịch đa năng W09.



Hình 2. 2 Sản phẩm trên sàn thương mại điện tử Shopee

Với những đặc điểm nổi trội như:

Hỗ trợ dịch 127 ngôn ngữ theo thời gian thực.

Dịch ngoại tuyến 11 ngôn ngữ.

Màn hình cảm ứng IPS 2.4 inch.

Nhận dạng giọng nói thông minh.

Phiên dịch đàm thoại 2 chiều.

Kết nối WiFi và Bluetooth.

Pin lithium 1500mAh.

Thiết kế nhỏ gọn, thời trang.

Mang lại lợi ích như:

Giúp người dùng giao tiếp dễ dàng khi đi du lịch, công tác, học tập,...

Hỗ trợ học ngoại ngữ hiệu quả.

Phá vỡ rào cản ngôn ngữ trong kinh doanh.

Mang lại trải nghiệm tiện lợi và hiện đại.

Điểm khác biệt:

Hỗ trợ nhiều ngôn ngữ hơn so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường.

Tính năng dịch ngoại tuyến tiện lợi.

Màn hình cảm ứng IPS sắc nét.

Thiết kế nhỏ gọn, dễ dàng mang theo bên mình.

2.2.2. Giá

Theo dữ liệu từ Metric.vn ta có bảng sau:



Hình 2. 3. Mức giá các sản phẩm phiên dịch trên thị trường

Từ số liệu trên ta thấy mức giá của các thiết bị phiên dịch hiện nay trên thị trường đang giao động từ 500k- 5 triệu đồng tùy từng sản phẩm.


Cụ thể:


Ở mức giá 500k - dưới 2 triệu đang chiếm thị phần rất nhỏ. Các sản phẩm ở mức giá này đa phần chưa có thương hiệu và không có những tính năng nổi bật từ đó không chiếm được lòng tin từ khách hàng khiến cho việc kinh doanh trở nên khó khăn.

Mức giá từ 2 triệu-5 triệu là các sản phẩm đang chiếm phần lớn thị phần trên sàn shopee. Các sản phẩm này đều đến từ các thương hiệu như Itek, elitek, corisu,.. Là các thương hiệu đã có tiếng trong ngành các sản phẩm phiên dịch. Ở mức giá này các sản phẩm đã những chức năng và những công dụng riêng biệt của từng sản phẩm từ đó đem lại giá trị sử dụng tới khách hàng.

Từ những phân tích trên Smart tech đã quyết định đưa ra chiến lược giá cho 2 dòng sản phẩm của shop như sau:

Bảng 2.1. Chiến lược giá sản phẩm

Sản phẩm	Chiến lược giá
<p>Máy phiên dịch Corisu F1</p> 	<ul style="list-style-type: none"> Với mức giá 1699k sản phẩm sẽ đánh vào nhóm khách hàng có khả năng tài chính hạn chế và không có những yêu cầu đặc biệt cho sản phẩm. Với nhiều ưu đãi như Voucher của shop, combo khuyến mãi, giá sản phẩm sẽ được giảm sâu hơn nữa khi khách hàng mua hàng. Giảm giá cho khách hàng đặt sỉ từ 10 sp trở lên.
Máy phiên dịch Corisu W09	<ul style="list-style-type: none"> Với mức giá 2190k sản phẩm sẽ hướng tới nhóm khách hàng có khả năng tài chính ổn định, và yêu cầu sản phẩm chất lượng phù hợp với số tiền họ bỏ ra.

 <p>Wooask MÁY PHIÊN DỊCH GIỌNG NÓI THÔNG MINH W09</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Dịch đồng thời sang 127 ngôn ngữ ✓ Dịch ngoại tuyến ✓ Dịch ảnh ✓ Màn hình cảm ứng HD 	<ul style="list-style-type: none"> Mức giá thấp hơn các shop bán sản phẩm tương tự cho lợi thế cạnh tranh về giá khi khách hàng lựa chọn. Những voucher giảm giá theo % giá bán sẽ ra tăng tỉ lệ click vào sản phẩm cũng như mua hàng.
---	--

Niên yết giá

Bảng 2.2. Bảng giá sản phẩm

STT	Tên sản phẩm	Giá thành
1	Máy phiên dịch Corisu W09	2.190.000
2	Máy phiên dịch Corisu F1	1.890.000
3	Bút phiên dịch Itek- Model 2024	2.290.000
4	Chuột phiên dịch Itek	1.490.000

2.2.3. Phân phối

Smart tech lựa chọn Shopee là kênh phân phối với những lí do sau:

Lượng truy cập khổng lồ: Shopee là sàn thương mại điện tử lớn nhất Việt Nam với lượng truy cập hàng tháng lên đến hàng trăm triệu người. Việc bán hàng trên Shopee giúp sản phẩm tiếp cận được với lượng lớn khách hàng tiềm năng.

Chi phí thấp: Shopee cung cấp nhiều gói bán hàng với mức phí đa dạng, phù hợp với mọi quy mô doanh nghiệp. Doanh nghiệp có thể tiết kiệm chi phí vận hành, kho bãi, nhân sự khi bán hàng trên Shopee.

Dễ dàng sử dụng: Giao diện Shopee đơn giản, dễ sử dụng, giúp doanh nghiệp dễ dàng tạo gian hàng, đăng tải sản phẩm và quản lý đơn hàng.

Hỗ trợ đa dạng: Shopee cung cấp nhiều chương trình hỗ trợ cho người bán hàng như hỗ trợ marketing, quảng cáo, vận chuyển, thanh toán,...

Hệ thống thanh toán an toàn: Shopee hỗ trợ nhiều phương thức thanh toán an toàn, tiện lợi cho khách hàng như thanh toán tiền mặt, thanh toán qua thẻ ngân hàng, thanh toán qua ví điện tử,...

Chính sách ưu đãi: Shopee thường xuyên triển khai các chương trình khuyến mãi, giảm giá, thu hút khách hàng mua sắm.

Dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp: Shopee có đội ngũ nhân viên hỗ trợ khách hàng chuyên nghiệp, sẵn sàng giải đáp mọi thắc mắc của người bán hàng và khách hàng.

Cộng đồng người bán hàng lớn: Shopee có cộng đồng người bán hàng lớn, sẵn sàng chia sẻ kinh nghiệm và hỗ trợ nhau trong kinh doanh.

Xu hướng mua sắm online: Mua sắm online ngày càng trở nên phổ biến tại Việt Nam, đặc biệt là trong bối cảnh dịch Covid-19. Bán hàng trên Shopee giúp doanh nghiệp tiếp cận được với xu hướng mua sắm này.

Những lợi ích trên sẽ giúp Shop có được một kênh phân phối uy tín và chất lượng. Từ đó có thể phát triển dù mới tham gia kinh doanh. Đảm bảo khả năng đem lại lợi nhuận sớm từ đó shop có thể tiếp tục đầu tư cho dự án hoặc phát triển dự án khác trong tương lai.

2.2.4. Xúc tiến

Với mục tiêu tăng cường nhận thức về thương hiệu và sản phẩm Máy phiên dịch Corisu W09 trên thị trường Shopee, thu hút khách hàng tiềm năng và thúc đẩy doanh số bán hàng. Smart tech sẽ tập chung vào 2 công cụ chính đó là quảng cáo và khuyến mại để đạt được mục tiêu trên.

a) Quảng cáo

Sử dụng công cụ quảng cáo nội sàn nhằm tiếp cận nhóm khách hàng có nhu cầu với các sản phẩm phiên dịch.

Cụ thể sẽ dùng công cụ quảng cáo tìm kiếm và quảng cáo khám phá.

Quảng cáo tìm kiếm sẽ sử dụng các công cụ phân tích từ khóa và chọn lọc các từ khóa có lượng tìm kiếm nhiều và đấu thầu từ khóa đó giới hạn là 50 từ khóa. Công cụ tìm kiếm đã được Shopee tối ưu hóa để có thể tiếp cận tối đa lượt khách hàng tìm kiếm và dựa vào kết quả đấu thầu từ khóa để quyết định thứ hạng hiển thị sản phẩm.

Quảng cáo khám phá sẽ tự gợi ý đến các khách hàng đang tìm kiếm sản phẩm tương tự hoặc của các gian hàng khác để hiển thị sản phẩm của shop.

b) Khuyến mãi

Các chương trình cho khách hàng mua mới được tặng thêm 1 năm bảo hành của shop, tặng thêm gói bảo dưỡng định kì giúp cho sản phẩm phiên dịch luôn hoạt động tốt.

Các khuyến mại ở các mốc thời gian cụ thể trong tháng như các ngày đôi 1.1, 2.2,.. hoặc các ngày sale giữa tháng và cuối tháng 14 và 25 hàng tháng. Từ đó có các mốc sale cố định cho khách hàng có thể mua và nhận nhiều ưu đãi nhất.

Xác định nhu cầu của khách hàng khi mua sản phẩm và tặng những món quà ý nghĩa. Ví dụ khách hàng mua sản phẩm để đi du lịch shop có thể tặng khách hàng danh sách các địa điểm du lịch hot nhất năm 2024 để khách có thể tham khảo.

Với những khách hàng đã mua sản phẩm sẽ được gửi các mã voucher khi quay lại shop để mua sắm.

2.3. Chiến lược thương hiệu

Tên gian hàng: Smart tech

Logo:



Smart tech sẽ xây dựng video sử dụng các sản phẩm của shop để giao tiếp và trải nghiệm trực tiếp với khách du lịch nước ngoài. Từ đó khẳng định chất lượng các sản phẩm của shop và tạo dựng những niềm tin với khách hàng.

Shop sẽ xây dựng gian hàng một cách đẹp mắt và chỉnh chu từ đó đem lại cảm giác tin tưởng ngay từ lần truy cập đầu tiên của khách hàng.

2.4. Chăm sóc khách hàng

Tư vấn sau bán: Nhân viên trực hệ thống tiếp tục giữ liên lạc với khách hàng để giải đáp các thắc mắc về sản phẩm, trả lời các phản hồi và kịp thời xử lý các khiếu nại của khách hàng. Nhờ vậy, nhân viên có thể tiếp tục đề xuất sản phẩm cho khách hàng.

Đổi trả sản phẩm: Khi sản phẩm giao nhầm hoặc gặp lỗi thuộc về bên sản xuất, cửa hàng thực hiện đổi trả cho khách hàng. Quy trình đổi trả cần được quy định chặt chẽ về thời gian đổi trả, lỗi sản phẩm, sản phẩm có thể thực hiện đổi trả,... để quy trình được thực hiện chính xác, hiệu quả.

Các hoạt động tri ân khách hàng giúp gian hàng bày tỏ những lời cảm ơn chân thành đến những khách hàng đã tin tưởng và đồng hành, Khách hàng hiểu rằng họ luôn được quan tâm và tôn trọng. Ngoài ra, các hoạt động tri ân khách hàng còn giúp tạo dựng được lòng tin, chữ tín trong lòng các khách hàng.

2.5. Kênh Shopee

2.5.1. Tối ưu hóa bài đăng

+ Tối ưu tên sản phẩm: đặt tên sản phẩm liên quan tới các từ khóa mà mình sẽ chạy. (Chuẩn Seo)

+ Tối ưu hình ảnh: Làm ảnh sản phẩm thật đẹp và có USP (lợi thế cạnh tranh) thể hiện trên ảnh giúp bạn tăng tỷ lệ chuyển đổi. Tập trung 80% vào ảnh đại diện sản phẩm và 20% còn lại vào các ảnh thành phần. Nên có 9 ảnh, các ảnh còn lại thể hiện các góc cạnh của sản phẩm, thông số, màu sắc...

+ Tối ưu video: Shop tự quay được thì tốt, nếu không lấy sẵn một số video trên Tik Tok, YouTube... các video này thường làm rất hay và thu hút người xem. Đôi khi chỉ cần xem video, khách hàng đã chốt luôn đơn rồi. Nếu video không hấp dẫn, bạn có thể đổi thành video khác

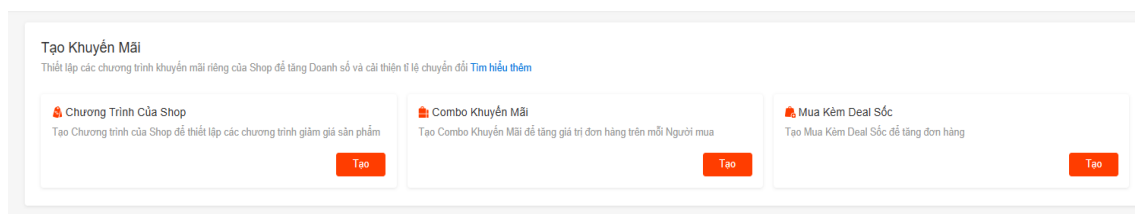
+ Tối ưu nội dung sản phẩm: Bạn nên viết theo bố cục kim tự tháp ngược. Bao gồm: mở bài, thân bài, kết luận. Trong đó phần kết luận phải có điểm nhấn chí mạng, giúp khách hàng quyết định bỏ hầu bao ra mua hàng. Bài viết nên chứa các từ khóa để tối ưu SEO và chứa hashtag. Nếu bạn chưa quen thì có thể tham khảo nội dung của 1 số đối thủ khác là được. Và hãy tối ưu mô tả bằng ảnh nếu shop bạn có chức năng này

+ Tối ưu đánh giá sản phẩm: nếu sản phẩm mới chưa có đánh giá không nên chạy quảng cáo. Sản phẩm nên có từ 10 đánh giá trở lên là tốt nhất và đánh giá phải tích cực. Nếu có đánh giá xấu bạn nên xử lý ngay để khách hàng sửa hoặc xóa đánh giá.

2.5.2. Các công cụ trên sàn

Sử dụng các công cụ có sẵn trên sàn như:

Khuyến mãi của shop

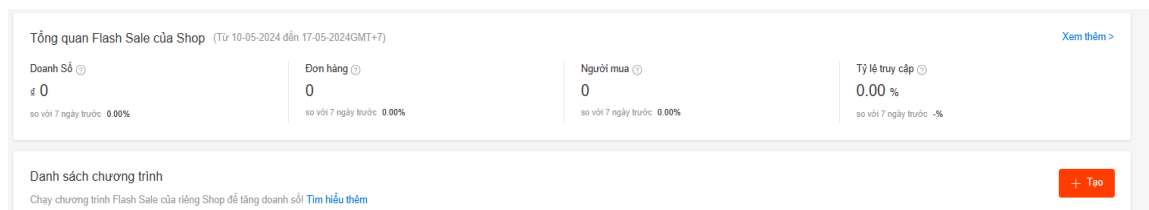


Tạo Khuyến Mãi
Thiết lập các chương trình khuyến mãi riêng của Shop để tăng Doanh số và cải thiện tỉ lệ chuyển đổi [Tìm hiểu thêm](#)

Chương Trình Cửa Shop	Combo Khuyến Mãi	Mua Kém Deal Sốc
Tạo Chương trình của Shop để thiết lập các chương trình giảm giá sản phẩm	Tạo Combo Khuyến Mãi để tăng giá trị đơn hàng trên mỗi Người mua	Tạo Mua Kém Deal Sốc để tăng đơn hàng
Tạo	Tạo	Tạo

Hình 2. 4. Khuyến mãi của shop

Flash sale của shop



Tổng quan Flash Sale của Shop (Từ 10-05-2024 đến 17-05-2024GMT+7) [Xem thêm >](#)

Doanh Số	Đơn hàng	Người mua	Tỷ lệ truy cập
0	0	0	0.00 %
so với 7 ngày trước: 0.00%	so với 7 ngày trước: 0.00%	so với 7 ngày trước: 0.00%	so với 7 ngày trước: -%

Danh sách chương trình
Chạy chương trình Flash Sale của riêng Shop để tăng doanh số [Tìm hiểu thêm](#) [Tạo](#)


Hình 2.5 Flash sale của shop

Mã giảm giá của shop

Tạo Voucher

Tạo Mã giảm giá toàn shop hoặc Mã giảm giá sản phẩm ngay bây giờ để thu hút người mua. [Tìm hiểu thêm](#)


Cải thiện tỷ lệ chuyển đổi



Voucher toàn Shop

Voucher áp dụng cho tất cả sản phẩm trong Shop của bạn

Tạo




Voucher sản phẩm

Voucher chỉ áp dụng cho những sản phẩm nhất định mà Shop chọn

Tạo


Tập trung vào Kênh hiển thị Voucher



Voucher riêng tư

Voucher áp dụng cho nhóm Khách hàng Shop muốn thông qua mã Voucher


Tạo



Voucher Shopee Live

Voucher độc quyền áp dụng các sản phẩm trong livestream của Shop thúc đẩy chuyển đổi đơn hàng

Tạo




Voucher Shopee Video

Voucher áp dụng độc quyền cho các sản phẩm trên Video của Shop để tăng doanh số bán hàng

Tạo


Tập trung vào nhóm Khách hàng mục tiêu



Voucher Khách hàng mới

Voucher nhằm thu hút Khách hàng mới và Khách hàng tiềm năng


Tạo



Voucher Khách hàng mua lại

Voucher nhằm thu hút khách hàng mục tiêu có đơn mua lại tại Shop

Tạo



Ưu đãi Follower

Khuyến khích người mua theo dõi Shop bằng cách tặng Voucher cho người theo dõi mới

Tạo

[Thu gọn](#)

Hình 2.6 Các mã giảm giá cả shop

Chương trình của shopee

[Đăng ký tham gia Chương Trình Khuyến Mãi Cùng Shopee](#)

Đã đăng ký tham gia thì nào? [Xem thêm](#)

Chương trình có thể tham gia 10

Thư Mời 0

Chờ xác nhận 0

Chương trình được để cử 0

Thời tự mặc định

Chương trình

Tất cả

Đã đăng sản phẩm

Shopee Flash Sale

Shopee Live

Chương Trình Mã Giảm Giá

Đấu giá Rẻ Vô Địch

Sắp diễn ra [SHOPEE MALL] 6.6 Siêu sale giữa năm
Thời gian chương trình: 00:00:00 06-06-2024 đến 23:59:59 06-06-2024
Thời gian đăng ký từ kết thúc đến 10 ngày
Chương trình có thể đăng ký: 3 Chờ xác nhận: 0 Đã đăng ký: 0

[Đăng ký ngay](#)

SẮP DIỄN RA 28-05 - 28-05
FASH SALE Campaign
Shopee Flash Sale

Sắp diễn ra **Flash Sale Tue 28.5**
Thời gian chương trình: 00:00:00 28-05-2024 đến 23:59:59 28-05-2024
Thời gian đăng ký từ kết thúc đến 6 ngày
Chương trình có thể đăng ký: 1 Chờ xác nhận: 0 Đã đăng ký: 0

[Đăng ký ngay](#)

Sắp diễn ra [BMO 0-2H NGÀY 6.6] Seller Voucher Discount 666,666D
Thời gian chương trình: 00:00:00 06-06-2024 đến 02:00:00 06-06-2024
Thời gian đăng ký từ kết thúc đến 9 ngày
Chương trình có thể đăng ký: 1 Chờ xác nhận: 0 Đã đăng ký: 0

[Đăng ký ngay](#)

ĐẤU GIÁ RẺ VÔ ĐỊCH
KẾT THÚC SAU 14 GIỜ 56 PHÚT
SANG TRUY CẬP NHANH HẾT VỐ HÀNG
Đấu giá Rẻ Vô Địch

Sắp diễn ra **Đấu Giá Rẻ Vô Địch [Thời gian trao thưởng từ 20-26/5]**
Thời gian trao thưởng: 00:00:00 20-05-2024 đến 23:59:59 26-05-2024
Phiên đấu giá kết thúc sau 14 giờ 56 phút
Đấu giá ngay

[Đấu giá ngay](#)

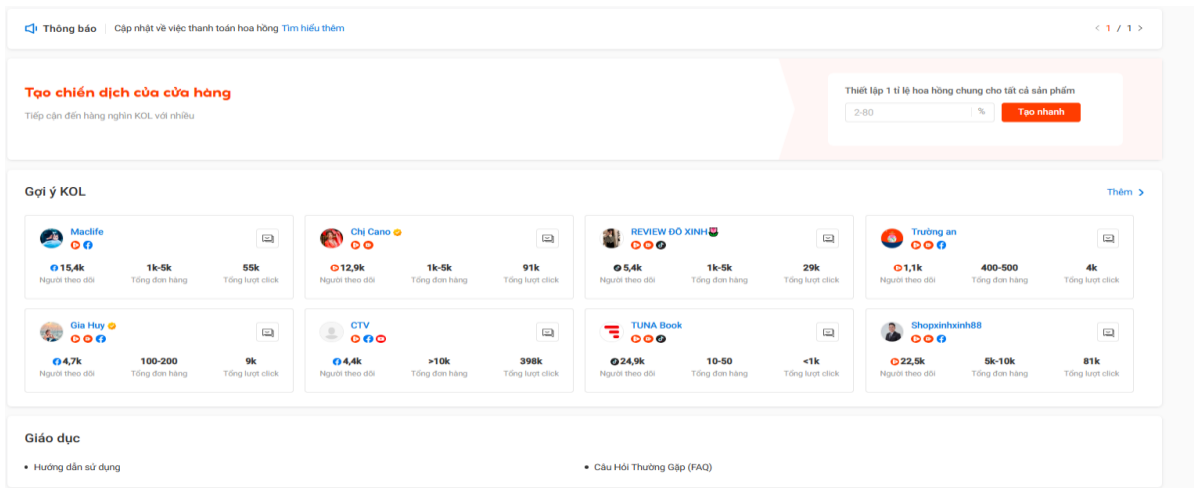
SIÊU HỘI ĐIỆN TỬ
Đăng ký sản phẩm

Sắp diễn ra **NGÀY HỘI ĐIỆN TỬ 28.5**
Thời gian chương trình: 00:00:00 28-05-2024 đến 23:59:59 28-05-2024
Thời gian đăng ký từ kết thúc đến 2 ngày
Chương trình có thể đăng ký: 1 Chờ xác nhận: 0 Đã đăng ký: 0

[Đăng ký ngay](#)

Hình 2. 7 Các chương trình của Shopee

Tăng đơn cùng KOL

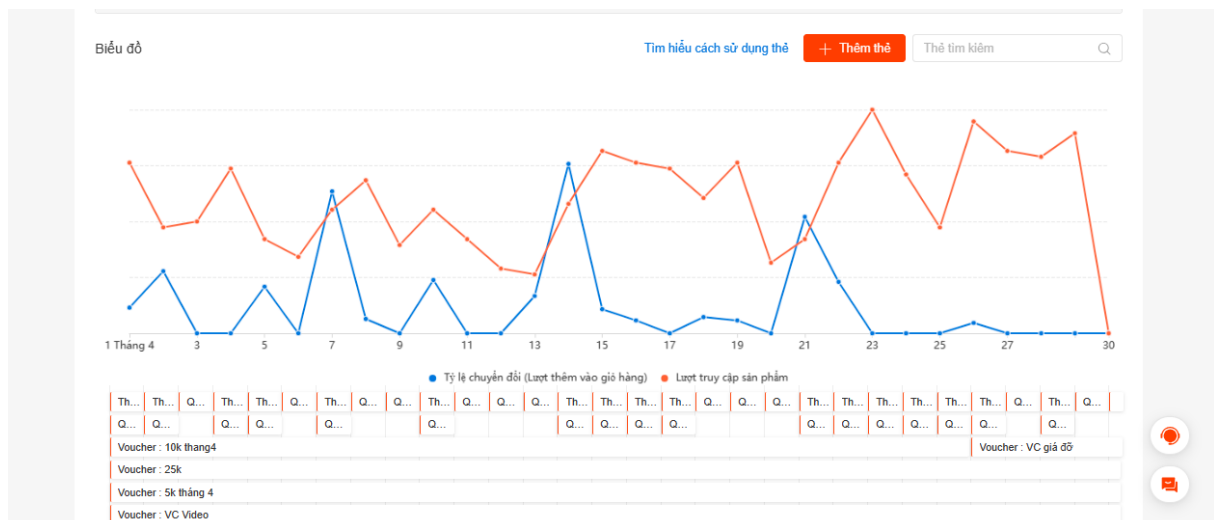


Hình 2.8 Chương trình cùng KOL

Việc sử dụng tối ưu các công cụ marketing trên sàn giúp cho shop có nhiều ưu đãi và là cách để chuyển đổi tỷ lệ đơn hàng 1 cách hiệu quả. Việc chú ý và đăng ký các chương trình cần có kế hoạch và chiến lược cụ thể cho từng mốc thời gian. Xác định rõ sản phẩm chủ lực để đẩy mạnh các ưu đãi nhằm đem đến hiệu quả bán hàng tốt nhất.

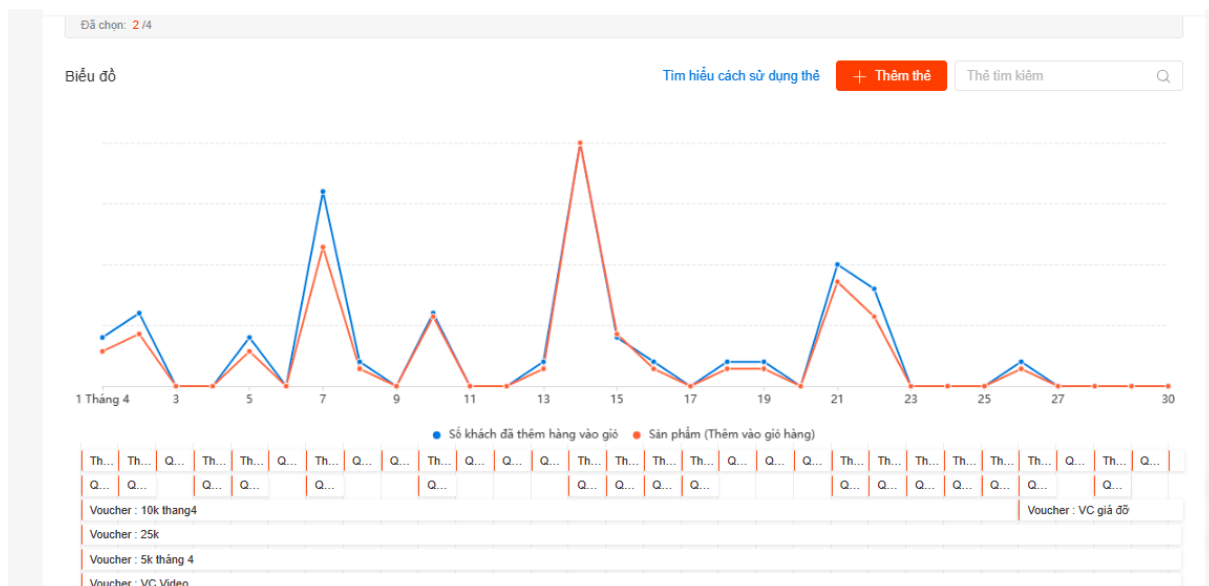
2.6. Thực trạng

Trải qua 1 tháng kinh doanh trên sàn Shopee từ 3/2024-4/2024 em đã có những chỉ số như sau:



Hình 2. 9 Lượt truy cập và tỷ lệ thêm vào giỏ hàng của sản phẩm

Thông qua các kênh marketing nội sàn sản phẩm đã có lượt truy cập và tỷ lệ thêm vào giỏ hàng ở mức ổn định và tăng hơn vào những ngày sale như 15 hay 25 hàng tháng. Với tổng số lượt truy cập sản phẩm là 676 lượt và tỷ lệ lên thêm vào giỏ hàng trung bình là 15,6%.



Hình 2.10 Số lượng khách thêm vào giỏ hàng và số lượng sản phẩm được thêm vào giỏ

Với lưới tổng số lượng khách thêm vào giỏ và số lượng thêm vào giỏ tương đương nhau là 56 lượt.

Thực trạng trên cho thấy sản phẩm phẩm của gian hàng đã có những bước đầu thâm nhập thị trường khá ổn định. Sản phẩm đã tiếp cận và được nhiều khách hàng quan tâm thể hiện ở các chỉ số phía trên. Đạt được các chỉ tiêu về lượt xem và hiển thị ban đầu tuy nhiên về tỷ lệ chuyển đổi của gian hàng vẫn chưa được như dự kiến chính vì vậy gian hàng cần cải thiện về chất lượng bài đăng, chất lượng các chương trình marketing từ đó đem lại hiệu quả tốt hơn trong thời gian kinh doanh tiếp theo

Tiểu kết chương 2

Với kế hoạch marketing như trên Smart tech sẽ đã làm rõ các mục tiêu và các công việc cần thực hiện để đạt được khả năng mang lại lợi nhuận. Điều đó giúp doanh nghiệp đảm bảo lộ trình phát triển trong thời gian ngắn hạn phía trước.

Xác định nhu cầu và thị trường mục tiêu chỉ rõ cho gian hàng biết đối tượng khách hàng mình cần hướng đến trong thị trường ngành điện tử tiêu dùng rộng lớn từ khách hàng cá nhân tới các khách hàng doanh nghiệp.

Phân tích marketing 4Ps bao gồm sản phẩm, giá, phân phối, xúc tiến chi tiết phân tích được thực trạng của gian hàng từ đó có những hướng điều chỉnh phù hợp để đạt được hiệu quả cao hơn trong quá trình kinh doanh.

Lựa chọn kênh Shopee là kênh phân phối giúp cho mục tiêu về xây dựng thương hiệu trở nên dễ dàng.

Sử dụng các công cụ marketing có sẵn trên sàn Shopee giúp tăng tỷ lệ chuyển đổi và khả năng hiển thị của sản phẩm từ hiệu quả hoạt động được cải thiện một cách rõ ràng.

CHƯƠNG 3. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG

3.1. Nguyên liệu, hàng hóa, trang thiết bị

Là gian hàng dịch vụ chuyên bán các sản phẩm thiết bị phiên dịch việc chọn nguồn nhập hàng hóa chất lượng và uy tín là hết sức quan trọng. Đó là yếu tố quyết định việc hoạt động kinh doanh có thành công hay không và từ đó ảnh hưởng lớn tới hình ảnh của shop trong mắt khách hàng. Bởi vậy, Smart tech cần thiết lập mối quan hệ với các nhà cung cấp thiết bị uy tín và chất lượng cũng như giá cả ổn định, hợp lý. Các sản phẩm được lựa chọn kỹ lưỡng và được shop đánh giá kỹ lưỡng trước khi được nhập về.

Shop đã lựa chọn các sản phẩm thuộc thương hiệu Corisu như máy phiên dịch W09, Máy phiên dịch Z3 để đáp ứng được các sản phẩm đa dạng chức năng và chất lượng cao nhất.

Shop lựa chọn các sản phẩm thuộc thương hiệu ITek để nhập các thiết bị như bút phiên dịch, chuột phiên dịch để đáp ứng các khách hàng có nhu cầu về thiết bị phiên dịch chuyên cho việc học tập.

Quá trình nhập nguyên liệu, thiết bị sẽ phụ thuộc vào lượng đơn hàng của gian hàng và được lên kế hoạch dự trù theo tháng để hạn chế tình trạng nhập quá nhiều gây tồn đọng vốn. Dựa vào kết quả kinh doanh và phân tích thị trường làm cơ sở để xác định nhu cầu của khách hàng từ đó có các điều chỉnh phù hợp đảm bảo việc kinh doanh trở nên thông suốt và tối ưu nhất.

3.2. Danh mục công việc cần làm

Tìm kiếm, lên kế hoạch nhập hàng hóa: Luôn luôn tìm kiếm các sản phẩm mới nhằm mục tiêu tăng số lượng mặt hàng kinh doanh từ đó đáp ứng nhiều tệp khách hàng mới và từ đó hướng tới việc cá nhân hóa trải nghiệm mua của khách hàng.

Tìm kiếm nguồn sản phẩm, kiểm soát đảm bảo chất lượng: Quy trình test hàng và đảm bảo chất lượng đầu vào của hàng hóa từ đó hạn chế các rủi ro khi kinh doanh. Công việc này sẽ do bộ phận kho đảm nhiệm và chịu trách nhiệm.

Nhận hàng, ghi chép số lượng hàng đã nhận, kiểm tra chất lượng hàng hóa: Nhập số lượng sản phẩm lên hệ thống kiểm soát hàng hóa từ đó có cơ sở để điều chỉnh các chương trình bán hàng.

Sắp xếp, kiểm kê hàng hóa trong kho: Hàng hóa được sắp xếp gọn gàng và chia thành các khu vực riêng biệt tại kho của công ty từ đó dễ dàng kiểm soát quá trình xuất nhập hàng hóa lên kho hàng.

Bán hàng (nhận đơn online: 5h– 23h): Tiếp nhận đơn hàng, chăm sóc khách hàng và giải quyết các công việc trên sàn Shopee.

Đóng hàng cho khách, vận chuyển đơn hàng: Xử lý đơn hàng trong ngày giúp đảm bảo sự nhanh chóng và không để đơn tồn đọng không xử lý (trừ các trường hợp hàng hóa bị thiếu)

Thống kê doanh thu, chi phí hàng ngày, hàng tháng, làm sổ sách: Thống kê nguồn tiền của doanh nghiệp liên tục và chính xác nhằm xác định hiệu quả hoạt động kinh doanh của gian hàng.

Quy trình thực hiện:

Tìm kiếm sản phẩm => Kiểm tra chất lượng và nhập hàng => Đăng bán sản phẩm => Xác nhận đơn hàng=> Xử lý đóng gói => Chăm sóc khách hàng sau mua => Đánh giá quy trình.

3.3. Kế hoạch đảm bảo chất lượng

Kiểm tra, xác định kỹ nguồn gốc, xuất xứ, chất lượng hàng nhập vào, đến thực tế các đối tác cung cấp để xác nhận: Yêu cầu các đối tác xuất đủ hóa đơn cũng như quy trình sản xuất hàng hóa từ đó đảm bảo được nguồn gốc của sản phẩm kinh doanh. Mỗi lô hàng được nhập sẽ chọn ngẫu nhiên các sản phẩm để test chất lượng sản phẩm để xác định lỗi và có kế hoạch đổi trả nếu cần thiết.

Thực hiện công tác vệ sinh, bảo quản, cất trữ hàng hóa và đảm bảo giữ kho hàng sạch sẽ, gọn gàng: Đảm bảo hàng hóa được bảo quản đúng quy định của nhà sản xuất tránh các rủi ro không mong muốn và giữ chất lượng của sản phẩm.

Cất giữ theo đầu mục sản phẩm và chủng loại sản phẩm.

Kiểm tra sản phẩm, ghi rõ thời gian nhập và lưu ý trong bảo quản; kiểm tra lại hàng hóa trước khi giao cho khách hàng

Sử dụng bao bì có logo cửa hàng để đóng gói giao cho khách.

3.4. Kế hoạch thời gian

Thời gian thực hiện các công việc trên sẽ dựa trên số lượng đơn hàng mà gian hàng đạt được chu kỳ hàng tháng. Dựa vào lượng đơn hàng tháng trước và phân tích thị trường tháng tiếp theo shop sẽ ước lượng số đơn hàng và thực hiện kế hoạch nhập hàng để phục vụ nhu cầu khách hàng.

Hàng hóa sẽ nhập từ các nhà cung cấp tại Việt Nam nên thời gian xử lý sẽ từ 3-5 ngày tùy thuộc vào số lượng hàng hóa shop muốn đặt hàng. Thời gian đặt hàng thường kỳ sẽ là ngày 5-7 hàng tháng.

Tiểu kết chương 3

Là một doanh nghiệp dịch vụ việc lựa chọn sản phẩm đóng vai trò quyết định khả năng thành công của dự án, Smart tech cũng không ngoại lệ. Việc lựa chọn những nhà cung cấp có thương hiệu và uy tín sẽ đảm bảo cho ra các sản phẩm chất lượng từ đó quy trình vận hành của gian hàng sẽ trở nên đơn giản hơn rất nhiều.

Qua việc lập kế hoạch hoạt động Smart tech đã làm rõ quy trình làm việc cụ thể từ đó tối ưu hóa việc hoạt động và đảm bảo chất lượng sản phẩm tốt nhất đến tay khách hàng.

CHƯƠNG 4. LẬP KẾ HOẠCH NHÂN SỰ

4.1. Xác định nhu cầu về nhân sự

Bảng 4. 1. Nhu cầu về nhân sự

Chức vụ	Số lượng	Yêu cầu tuyển dụng
Quản lý chung	1	<ul style="list-style-type: none">- Tốt nghiệp cao đẳng, đại học chuyên ngành QTKD, kinh tế, kế toán, ưu tiên ứng viên biết tiếng Anh.- Có kỹ năng báo cáo, tin học văn phòng, kỹ năng sắp xếp, xử lý công việc, chịu được áp lực công việc cao.- Trung thực, cẩn thận, trách nhiệm, kỹ năng giao tiếp tốt.
Nhân viên marketing	1	<ul style="list-style-type: none">- Tốt nghiệp đại học, cao đẳng chuyên ngành marketing, QTKD hoặc các chuyên ngành liên quan khác.- Hiểu về Digital Marketing, có kỹ năng lên kế hoạch và triển khai chiến dịch Marketing.- Trung thực, trách nhiệm, có ý chí cầu tiến.
Nhân viên kinh doanh	3	<ul style="list-style-type: none">- Từ 18 tuổi, có bằng THPT trở lên. Có kiến thức hoặc kinh nghiệm về bán hàng- Có kỹ năng giao tiếp tốt, biết sử dụng các kỹ năng máy tính cơ bản, kỹ năng quản trị fanpage hoặc website bán hàng, kỹ năng viết content- Trung thực, chăm chỉ, nhiệt tình với công việc.
Nhân viên kho/đóng gói	2	<ul style="list-style-type: none">- Tốt nghiệp THPT, am hiểu các quy định và phương pháp nhập kho hiện đại.- Thành thạo phần mềm quản lý kho, có kỹ năng quản lý thời gian tốt.- Cẩn thận, quyết đoán, giải quyết vấn đề nhanh gọn.

<p>Nhân viên vận chuyển</p>	<p>1</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tốt nghiệp THPT - Có kinh nghiệm lái xe, kỹ năng check đơn hàng. - Tuân thủ lộ trình, thời gian, quy trình an toàn và luật vận tải đường bộ.
------------------------------------	-----------------	--

Bảng nhân sự dựa trên mô hình kinh doanh thực tế đã được xây dựng và căn chỉnh cho phù hợp với shop.

4.2. Quản trị nhân sự

4.2.1. Tuyển dụng nhân sự

Việc duy trì và phát triển phụ thuộc rất nhiều vào đội ngũ nhân sự và những người đồng hành với doanh nghiệp vì thế việc tìm kiếm và tuyển dụng nhân sự tài năng là quá hoạt động hết sức quan trọng với bất kỳ doanh nghiệp nào.

Có thể tìm kiếm nhân sự từ các nguồn sau:

Tuyển dụng từ nguồn nhân lực sẵn có ở địa phương.

Tuyển dụng từ các hội nhóm tìm kiếm việc làm trên các kênh social media (Facebook, Tiktok, ...)

Tuyển dụng từ các kênh tìm kiếm việc làm (Top CV, Vietnamworks, ...)

Sau quá trình tìm kiếm các ứng viên sẽ trải qua giai đoạn phỏng vấn sau đó là quá trình thử việc trong 3 tháng. Quá trình này nhân sự sẽ được đào tạo và định hướng để phù hợp với định hướng phát triển của công ty.

4.2.2. Đãi ngộ nhân viên

Bảo hiểm y tế cho nhân viên

Lợi ích phụ trợ (bữa trưa, thưởng, phụ cấp,...)

Ngày nghỉ và ngày phép

Trang thiết bị làm việc

Mức lương phù hợp với cường độ và mức độ hoàn thành công việc

Các chế độ đãi ngộ giúp cho nhân viên cảm thấy yên tâm và sẵn sàng cống hiến cho công việc của mình tại doanh nghiệp.

Bảng 4. 2. Mức đãi ngộ nhân viên

STT	Vị trí	Số lượng (Dự kiến)	Lương (VND)
1	Quản lý chung	1	12.000.000
3	Nhân viên marketing	1	9.000.000
4	Nhân viên kinh doanh	3	8.000.000
6	Nhân viên đóng gói	2	6.000.000
7	Shipper	1	6.000.000

4.2.3. Đánh giá nhân sự

Một trong những bộ khung nổi tiếng được nhiều công ty vận dụng có thể kể đến mô hình đánh giá năng lực ASK (viết tắt của Attitude - Skill - Knowledge) dựa trên ba khía cạnh của nhân viên: thái độ - kỹ năng - kiến thức

Phân tích theo mô hình ASK, mỗi vị trí công việc đặc thù sẽ có một khung năng lực cụ thể được xây dựng từ bộ kiến thức - kỹ năng - thái độ liên quan nhất với chuyên môn của bộ phận đó. Bộ tiêu chí đánh giá nhân viên cũng sẽ được ra đời nhờ khung năng lực này. Bằng các tiêu chí rõ ràng đó, nhà lãnh đạo có thể đánh giá nhân viên một cách công bằng, khách quan và hiệu quả.

Chu kỳ đánh giá thực hiện theo quý.

Sử dụng kết quả đánh giá trong công tác trả lương cho nhân viên, bố trí, sử dụng nhân lực được tối ưu, hiệu quả và có phương án trong đào tạo, tuyển dụng. Có sự điều chỉnh tùy theo nhu cầu thực tế sau khi thực hiện đánh giá nhân sự để có sự bổ sung hay điều chỉnh số lượng nhân sự.

Tiểu kết chương 4

Việc lập kế hoạch nhân sự được thực hiện dựa trên tình hình hoạt động thực tế của các mô hình kinh doanh tương tự. Bằng cách thiết lập mục tiêu về nhân sự từ đó có kế hoạch về tuyển dụng cụ thể nhằm phù hợp với công việc cụ thể với việc hoạt động trên sàn Shopee.

Các chế độ đãi ngộ được thiết kế phù hợp nhằm thu hút các ứng viên và giữ chân các nhân viên đang làm việc tại doanh nghiệp.

Việc đánh giá nhân sự được thực hiện thường kì nhằm đảm bảo hiệu quả làm việc của những nhân viên tốt và chấn chỉnh những nhân viên làm việc chưa hiệu quả từ đó tối ưu quy trình vận hành tại shop.

CHƯƠNG 5. LẬP KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

5.1. Vốn khởi sự

Vốn khởi sự bao gồm: Vốn cố định và vốn lưu động. Hiện nay, shop Smart tech dự kiến khoảng 1.200.000.000 cho 6 tháng đầu.

Vốn cố định: Vốn cố định là số tiền sử dụng vào hoạt động kinh doanh, có giá trị lớn và thời gian sử dụng lâu dài. Khi bắt đầu khởi sự, shop muốn thu hút khách hàng bằng chất lượng sản phẩm và đồng thời là dịch vụ chăm sóc khách hàng. Cụ thể:

Thuê mặt bằng: 30.000.000 VND/6 tháng

Chi phí nhập hàng dự kiến trong 6 tháng: 1.033.450.000 VND

Bảng 5. 1. Chi phí nhập hàng dự kiến trong 6 tháng

STT	Tên sản phẩm	Số lượng (Dự kiến)	Đơn giá (VND)	Thành tiền (VND)
1	Máy phiên dịch Corisu W09	350	977.000	341.950.000
2	Máy phiên dịch Corisu F1	300	830.000	249.000.000
3	Bút phiên dịch Itek-Model 2024	300	1,051,000	315.000.000
4	Chuột phiên dịch Itek	150	850,000	127.500.000

Tổng chi phí mua sắm các thiết bị: 800.000 VND

Bảng 5. 2. Tổng chi phí mua sắm thiết bị

STT	Tên sản phẩm	Số lượng (Dự kiến)	Đơn giá (VND)	Thành tiền (VND)
1	Máy quét mã vạch	1	800000	800000

Chi phí đăng ký kinh doanh: 100.000 VND/ 6 tháng

Vốn lưu động: Ngoài các chi phí cố định để cửa hàng đi vào hoạt động, chúng ta cũng cần dành ra 1 khoản chi phí để quảng cáo và xúc tiến bán hàng. Dưới đây là những tính toán của cửa hàng về vốn lưu động.

Chi phí nhân sự: 378.000.000 VND/ 6 tháng.

Bảng 5. 3. Chi phí nhân sự (dự kiến)

STT	Vị trí	Số lượng (Dự kiến)	Lương (VND)	Tổng 6 tháng (VND)
1	Quản lý chung	1	12.000.000	72.000.000
3	Nhân viên marketing	1	9.000.000	54.000.000
4	Nhân viên kinh doanh	3	8.000.000	144.000.000
6	Nhân viên đóng gói	2	6.000.000	72.000.000
7	Shipper	1	6.000.000	36.000.000

Chi phí điện nước: 12.000.000/6 tháng

Quảng cáo và xúc tiến bán hàng trên mạng xã hội: 30.000.000/6 tháng

Công cụ phục vụ bán hàng (phần mềm bán hàng, hóa đơn,..): 18.000.000/ 6 tháng

Bảng 5. 4. Chi phí nguyên vật liệu (dự kiến)

STT	Tên trang thiết bị/ dụng cụ	Số lượng (Dự kiến)	Đơn giá/sp	Thành tiền
1	Thiệp cảm ơn có logo	5000 cái	500	2.500.000
2	Hộp carton	500 hộp	1.000	500.000
3	Băng keo	50 cuộn	25.000	1.250.000
4	Chống sốc	3 cuộn	300.000	900.000

5.2. Ước tính doanh thu, chi phí và lợi nhuận

Chi phí tháng đầu:

Bảng 5. 5. Chi phí hoạt động tháng đầu tiên

Loại chi phí	Đơn giá (VNĐ)	Tổng (VNĐ)
Thuê mặt bằng	5.000.000	290.600.000
Chi phí nhập hàng	200.000.000	
Chi phí mua sắm, thiết bị máy móc	9.000.000	
Chi phí đăng ký kinh doanh	100.000	
Chi phí nhân sự	63.000.000	
Các loại chi phí khác	13.500.000	

Doanh thu tháng đầu:

Bảng 5. 6. Doanh thu tháng đầu

STT	Tên trang thiết bị/ dụng cụ	Số lượng bán ra	Thành tiền (VND)/ cái	Tổng
1	Máy phiên dịch Corisu W09	60	2.190.000	131.400.000
2	Máy phiên dịch Corisu F1	45	1.890.000	85.050.000
3	Bút phiên dịch Itek-Model 2024	30	2.290.000	68.700.000
4	Chuột phiên dịch Itek	50	1.490.000	74.500.000
Tổng				359.650.000

Tháng đầu lãi: 69.050.000

Bảng dự tính chi phí và doanh thu trong 6 tháng sau:

Bảng 5. 7. Bảng dự tính kết quả hoạt động kinh doanh 6 tháng tiếp theo

Tháng	Chi phí	Doanh thu	Lợi nhuận
1	290.600.000	359.650.000	69.050.000
2	230.000.000	420.000.000	190.000.000
3	220.000.000	450.000.000	230.000.000
4	200.000.000	480.000.000	280.000.000

5	200.000.000	490.000.000	290.000.000
6	200.000.000	490.000.000	290.000.000

Lợi nhuận thu được sau 6 tháng: 1.349.050.000

Từ tháng thứ 6 trở đi sẽ lãi trung bình 350.000.000/tháng. Dự tính năm đầu sẽ thu được 3 tỷ.

Theo đó Shop sẽ hoàn vốn sau khoảng nửa năm kinh doanh và bắt đầu có lãi từ đó.

5.3. Các chỉ tiêu tài chính

Vốn đầu tư: 1,2 tỷ

Thu nhập dự kiến hàng tháng: 450 triệu

Lãi suất: 8%

Thời gian là 6 tháng

$$NPV = \left(\frac{450}{1 + (0.00667)^1} + \frac{450}{1 + (0.00667)^2} + \dots + \frac{450}{1 + (0.00667)^6} \right) - 1200 \approx 131.16$$

NPV dương (131.16) cho thấy dự án có lãi. Giá trị hiện tại ròng của dự án là 131.16, nghĩa là sau 6 tháng đầu tư, shop sẽ thu về khoản lợi nhuận 131.16 so với số vốn ban đầu bỏ ra.

IRR \approx 10.37%/năm.

IRR 10.37%/năm cao hơn lãi suất trung bình của ngân hàng là 8%/năm, cho thấy dự án có hiệu quả và mang lại lợi nhuận cao.

Lợi nhuận trước thuế: 2.700

Thuế TNDN: 2.700 x 20% = 540

Lợi nhuận ròng sau thuế: 2.700 - 540 = 2.160

ROE:

$$ROE = \frac{2.160}{1200} \times 100\% \approx 180\%$$

ROE 180% cho thấy hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp rất tốt.

Tiểu kết chương 5

Từ vốn ban đầu 1 tỷ 2 shop đã ước tính được doanh thu, chi phí, lợi nhuận của mình.

Kế hoạch tài chính trên đã lên rõ dòng tiền dự kiến của shop trong vòng 6 tháng hoạt động. Dự án có tính khả năng thành công cao dựa trên các chỉ số tài chính như NPV, IRR và ROE.

Nhận thấy $NPV \approx 131.16$, $IRR \approx 10.37\%/năm$, $ROE \approx 180\%$ là các chỉ số tài chính rất tốt từ đó có thể thấy hiệu quả hoạt động của dự án kinh doanh này.

CHƯƠNG 6. LẬP KẾ HOẠCH QUẢN LÝ RỦI RO

6.1. Xác định rủi ro:

Rủi ro liên quan đến sản phẩm:

Chất lượng sản phẩm không đảm bảo: Sản phẩm khi đến tay khách hàng không còn nguyên vẹn do yếu tố ngoại cảnh chủ yếu do quá trình vận chuyển.

Tính năng sản phẩm không đáp ứng nhu cầu của khách hàng: Tính năng phiên dịch offline không hoạt động

Sản phẩm bị lỗi hoặc hỏng hóc: Sản phẩm bị lỗi trong quá trình sử dụng của khách hàng.

Rủi ro liên quan đến hoạt động kinh doanh:

Số lượng hàng hóa bán không được như dự kiến và tồn kho sản phẩm nhiều

6.2. Lập phương án phòng ngừa rủi ro

Liên quan đến sản phẩm:

Để khắc phục việc sản phẩm không còn nguyên vẹn khi đến tay khách hàng bộ phận kho phải bảo và ra quy trình đóng gói cho từng loại sản phẩm từ đó hạn chế tình trạng móp méo, và chất lượng sản phẩm không đảm bảo khi đến tay khách hàng.

Kết hợp với nhà sản xuất cho ra các phần mềm cập nhật từ xa để khắc phục các lỗi tính năng.

Đối với các sản phẩm hỏng hóc và lỗi trong quá trình sử dụng của khách hàng. Liên tục tiếp nhận và hỗ trợ đổi trả sửa chữa trong thời gian bảo hành của sản phẩm đảm bảo trách nhiệm của nhà bán hàng với khách hàng của mình.

Liên quan đến hoạt động kinh doanh:

Theo dõi tìm hiểu nguyên nhân dẫn đến tình trạng đó. Điều chỉnh chiến lược bán hàng phù hợp để thích nghi với thị trường. Điều chỉnh số lượng hàng hóa nhập vào phù hợp với khả năng kinh doanh.

Tiêu kết chương 6

Trong quá trình kinh doanh doanh nghiệp sẽ gặp rất nhiều rủi ro ngoài các rủi ro đã liệt kê phía trên vì vậy doanh nghiệp phải có khả năng thích ứng và xử lý tốt nếu gặp phải các rủi ro.

Bằng cách thực hiện tốt công tác quản lý rủi ro, doanh nghiệp có thể giảm thiểu thiệt hại do rủi ro gây ra, bảo vệ hoạt động kinh doanh và nâng cao hiệu quả hoạt động.

CHƯƠNG 7. ĐÁNH GIÁ TÍNH KHẢ THI VÀ HIỆU QUẢ

7.1. Đánh giá

7.1.1. Điểm mạnh

Định vị sản phẩm độc đáo: Các sản phẩm của Smart tech được chia làm nhiều phân khúc tùy vào mục đích sử dụng của khách hàng. Từ đó đem lại giá trị sử dụng tốt nhất tới các khách hàng.

Nhu cầu thị trường: Nhu cầu thị trường cho các sản phẩm phiên dịch đang ngày càng tăng lên đem đến cơ hội kinh doanh cho các nhà bán hàng kinh doanh sản phẩm hữu ích này.

Thị hiếu tiêu dùng: Người tiêu dùng đang làm quen và dần coi việc mua sắm online trở thành điều thường ngày từ đó mở ra tệp khách hàng mục tiêu khổng lồ.

Lợi nhuận: Khả năng sinh lời của dự án là rất lớn

7.1.2. Điểm yếu

Các chính sách trên sàn: Shopee đang dần thắt chặt các chính sách đối với nhà bán hàng. Cụ thể có thể nói đến chính sách trả hàng hoàn tiền trong 15 ngày và chính sách tăng thời gian giam tiền của nhà bán hàng. Từ đó yêu cầu nhà bán hàng cần có nguồn vốn ổn định để có thể giải quyết các vấn đề mà shop gặp phải.

Cửa hàng: Shop chưa có cửa hàng offline từ đó không có không gian trải nghiệm sản phẩm trực tiếp cho khách hàng

7.2. Nhận định

Dự án kinh doanh thiết bị phiên dịch có khả năng hoàn vốn và sinh lời trong thời gian ngắn đồng thời có nhiều thuận lợi trong bối cảnh nhu cầu đang nhiều hơn nguồn cung từ đó tính khả thi của dự án được đánh giá ở mức cao.

Các thiết bị phiên dịch sẽ góp phần xóa bỏ hàng rào ngôn ngữ, giúp các doanh nghiệp nhỏ và vừa dễ dàng giao dịch với những đối tác nước ngoài. Giúp quá trình hội nhập quốc tế của nền kinh tế đất nước trở nên dễ dàng hơn.

Ngoài các giá trị với doanh nghiệp các thiết bị phiên dịch sẽ hỗ trợ khách hàng cá nhân có thể giải quyết các nhu cầu như học tập, làm việc. Từ đó mang lại cuộc sống tốt đẹp hơn và cải thiện chất lượng cuộc sống.

Việc học tập trở nên dễ dàng giúp trình độ dân trí được cải thiện từ đó chất lượng cuộc sống được nâng cao và dần giúp đất nước trở thành cường quốc. Góp phần thúc đẩy du lịch và thương mại quốc tế, tạo ra nguồn thu nhập cho đất nước.

PHẦN 3: THỰC HIỆN DỰ ÁN

1. Chiến lược chung của dự án

Với mục tiêu phổ xóa bỏ hàng rào ngôn ngữ dự án kinh doanh thiết bị phiên dịch sẽ mang đến cho khách hàng các sản phẩm có chất lượng tương xứng với số tiền khách hàng bỏ ra. Áp dụng những kiến thức về thị trường và sản phẩm Smart tech sẽ trở thành top 10 shop bán chạy các thiết bị phiên dịch trên nền tảng Shopee từ đó trở thành shop uy tín cho khách hàng tìm đến.

Với Shopee là nền tảng đầu tiên kinh doanh shop đặt mục tiêu sẽ hoàn vốn trong vòng 6 tháng và từ đó tái đầu tư mở rộng các kênh bán hàng từ online tới offline từ đó hướng tới việc kinh doanh lâu dài với sản phẩm này.

2. Lộ trình thực hiện

Tháng 1:

Hoàn thiện nghiên cứu thị trường:

- Phân tích chi tiết thị trường thiết bị phiên dịch tại Việt Nam.
- Xác định đối thủ cạnh tranh và phân tích điểm mạnh, điểm yếu của họ.
- Nghiên cứu nhu cầu và hành vi của khách hàng tiềm năng.

Xây dựng kế hoạch kinh doanh:

- Xác định mục tiêu cụ thể cho dự án (doanh thu, thị phần, v.v.).
- Phát triển chiến lược marketing, bán hàng, vận hành và tài chính.
- Lập dự toán chi phí và nguồn vốn đầu tư cho dự án.

Nhiên cứu và xác định nguồn cung cấp:

- Xác định các tính năng cần thiết của thiết bị phiên dịch.
- Liên hệ với nhà cung cấp và đàm phán việc kinh doanh.

Chuẩn bị cho việc ra mắt sản phẩm:

- Mở gian hàng Shopee và tối ưu hóa nội dung.
- Chuẩn bị hình ảnh, video sản phẩm chất lượng cao.

- Viết bài viết quảng cáo sản phẩm thu hút.

Tháng 2:

Ra mắt sản phẩm trên Shopee:

- Chạy quảng cáo Shopee Ads để thu hút khách hàng.
- Tham gia các chương trình khuyến mãi của Shopee.
- Tổ chức livestream giới thiệu sản phẩm.

Bắt đầu hoạt động marketing:

- Chia sẻ nội dung hữu ích về du lịch, ngoại ngữ, văn hóa trên blog, website và mạng xã hội.
- Hợp tác với KOLs và influencers để quảng bá sản phẩm.
- Chạy quảng cáo Facebook, Instagram, v.v.

Cung cấp dịch vụ khách hàng:

- Giải đáp thắc mắc của khách hàng về sản phẩm.
- Hỗ trợ khách hàng đặt hàng và thanh toán.
- Giải quyết khiếu nại của khách hàng kịp thời.

Tháng 3:

Theo dõi hiệu quả hoạt động:

- Phân tích dữ liệu bán hàng
- Đánh giá hiệu quả của các chiến dịch marketing.
- Điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp với kết quả phân tích.

Nâng cấp sản phẩm:

- Cập nhật các tính năng mới để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- Cải thiện độ chính xác của dịch thuật.
- Nâng cao chất lượng phần mềm và giao diện người dùng.

Tháng 4:

Tăng cường hoạt động marketing:

- Chạy quảng cáo nhắm mục tiêu đến các đối tượng khách hàng tiềm năng.
- Tham gia các hội chợ, triển lãm liên quan đến lĩnh vực du lịch, giáo dục, ngoại thương.
- Tổ chức các cuộc thi, minigame trên mạng xã hội.

Cải thiện dịch vụ khách hàng:

- Mở rộng kênh hỗ trợ khách hàng qua Chatbox, email, điện thoại.
- Cung cấp dịch vụ hỗ trợ khách hàng 24/7.
- Đào tạo nhân viên tư vấn sản phẩm chuyên nghiệp.

Tháng 5:

Đánh giá kết quả kinh doanh sau 5 tháng:

- Phân tích doanh thu, thị phần, lợi nhuận đạt được.
- Đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng.
- Xác định điểm mạnh, điểm yếu của dự án.

Lập kế hoạch cho giai đoạn tiếp theo:

- Đề ra mục tiêu mới cho dự án.
- Phát triển chiến lược kinh doanh phù hợp.
- Tìm kiếm nguồn vốn đầu tư để mở rộng hoạt động kinh doanh.

Tháng 6:

Hợp tác với các đối tác:

- Hợp tác với các công ty du lịch để cung cấp thiết bị phiên dịch cho du khách.
- Hợp tác với các trường học, trung tâm ngoại ngữ để cung cấp thiết bị phiên dịch cho học viên.

KẾT LUẬN

Dự án kinh doanh thiết bị phiên dịch trên nền tảng Shopee cung cấp các thiết bị phiên dịch di động cho người dùng mua sắm trực tuyến trên Shopee, giúp họ giao tiếp dễ dàng hơn với người bán hàng nước ngoài. Thiết bị sẽ được bán thông qua gian hàng chính thức của doanh nghiệp trên Shopee. Từ dự án trên Smart tech muốn cung cấp trải nghiệm mua sắm trực tuyến tốt nhất với những khách hàng của mình.

Vận dụng những kiến thức đã học khi còn ngồi trên ghế nhà trường cùng với quá trình nghiên cứu để thực hiện đề tài này, cá nhân em đã có thêm rất nhiều kinh nghiệm để có thể phát triển thêm trong thời gian sắp tới.

Dự án kinh doanh thiết bị phiên dịch trên nền tảng Shopee sẽ còn nhiều hạn chế về kinh nghiệm và trình độ nên thiếu sót là điều khó tránh khỏi. Vì vậy em mong nhận được đánh giá và những góp ý để khi thực hiện dự án trên thực tế sẽ có được nhiều thành công.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn thầy Bùi Quang Thái, có đã giúp đỡ nhiệt tình, đóng góp, sửa đổi những khuyết điểm của em để bài khóa luận của em được hoàn thiện nhất. Em chúc thầy có sức khỏe, hạnh phúc và thành công trong sự nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. ThS. Nguyễn Văn Thi, Giáo trình Quản trị Marketing, 2006.
2. Nguyễn Hoàng Long - Nguyễn Hoàng Việt, Quản trị chiến lược, Nhà xuất bản Đại học Thương Mại, 2015
3. Trần Văn Trang, Hỗ trợ khởi sự doanh nghiệp của thanh niên Việt Nam - thực trạng và giải pháp nhà xuất bản Trường Đại học Thương mại, 2017.
4. Gray D. Smith, Chiến lược và sách lược kinh doanh, NXB Thống kê, Hà Nội, 2003.
5. PGS.TS Ngô Kim Thanh, Giáo trình Quản trị chiến lược, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội, 2011.

DANH MỤC WEBSITE THAM KHẢO

1. <https://fr.slideshare.net/slideshow/lp-d-n-kinh-doanh-shop-thi-trang-m-v-b/253293110>
2. Metric.vn
3. <https://banhang.shopee.vn/edu/article/15906>
4. <https://banhang.shopee.vn/edu/home>
5. <https://baothaibinh.com.vn/tin-tuc/206/168514/viet-nam-nghien-cuu-phat-trien-may-phien-dich-danh-rieng-cho-nguoi-viet>
6. https://wiki.matbao.net/cach-lap-ke-hoach-kinh-doanh-chi-tiet-trong-9-buoc/?gad_source=1&gclid=Cj0KCQjwjLGyBhCYARIsAPqTz18kA4MpSjzBUer8hNcW8SQB9Pgse0hxDJ0jD0e_iSTDwrj8mGaYzFAaAjU3EALw_wcB
7. <https://mbs.com.vn/trung-tam-nghien-cuu/bao-cau-phan-tich/trien-vong-viet-nam/bao-cau-trien-vong-vi-mo-thang-04-2024/>
8. <https://mbs.com.vn/trung-tam-nghien-cuu/bao-cau-phan-tich/trien-vong-viet-nam/bao-cau-trien-vong-vi-mo>
9. vnexpress.net

