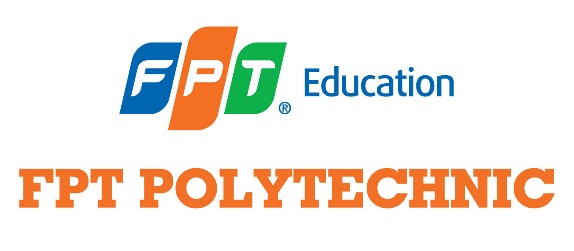
**TRƯỜNG CAO ĐẲNG THỰC HÀNH**

**FPT POLYTECHNIC TP.HCM**

****

**BÁO CÁO KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP**



|  |  |
| --- | --- |
| **GVHD:** | **Ths. LÊ ANH TUẤN** |
| **Thành viên**: | **ĐỖ NGỌC THANH TÂM** **– PS0901** |
|  | **NGUYỄN THÀNH NHÂN - PS09093** |
|  | **ĐOÀN QUỐC DŨNG – PS08542** |
|  | **HUỲNH HỮU LỢI – PS08942** |
|  | **TRẦN QUANG CHÁNH – PS09412** |
|  | **TRẦN BÌNH NGUYÊN – PS09068** |

***Hồ Chí Minh 2020***

**ĐÁNH GIÁ**

***Giảng viên 1:***

................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................... ....................................................................................................................................... ..............................................................................................................................................................................................................................................................................

***Giảng viên 2:***

................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................... ....................................................................................................................................... ....................................................................................................................................... ....................................................................................................................................... ....................................................................................................................................... .......................................................................................................................................

**MỤC LỤC**

1. [Mô tả doanh nghiệp **3.**](#_Toc426359933)
2. [Mô tả chi tiết về doanh nghiệp: **3.**](#_Toc426359934)
3. [Chi tiết cá nhân về những người đề xuất kế hoạch kinh doanh](#_Toc426359935)  **4.**
4. [Đánh giá thị trường](#_Toc426359935)  **4.**
5. [Kế hoạch marketing **5.**](#_Toc426359936)
6. [Tổ chức kinh doanh **9**](#_Toc426359941).
7. [Tài sản cố định **10.**](#_Toc426359942)
8. [Vốn **11.**](#_Toc426359947)
9. [Dự báo doanh thu bán hàng **12**.](#_Toc426359948)
10. [Kế hoạch doanh thu và chi phí **13**.](#_Toc426359949)
11. [Kế hoạch lưu chuyển tiền mặt **14**](#_Toc426359950).
12. Đối thủ cạnh tranh............................................................................................................15.
13. **MÔ TẢ DOANH NGHIỆP**

Doanh nghiệp sẽ hoạt động trong các lĩnh vực sau:

* Sản xuất
* Bán lẻ
* Bán buôn
* Dịch vụ
* Doanh nghiệp mới thành lập
* Doanh nghiệp đang hoạt động

1. **MÔ TẢ CHI TIẾT VỀ DOANH NGHIỆP**
   1. Cơ sở sẽ kinh doanh những mặt hàng sau:

Công ty TNHH Business Crew là đơn vị đóng gói sản phẩm, sau đó đưa sản phẩm ra thị trường với tên gọi: Kẹo dừa **“Hương Xưa”.**

* 1. Dự kiến khách hàng sẽ là:

Thị phần khách hàng ở tất cả các độ tuổi.

Khách hàng mua để làm quà tặng hoặc sử dụng tại gia.

Khách hàng mục tiêu: trẻ con độ tuổi 10-30 tuổi.

* 1. Công việc kinh doanh sẽ đáp ứng những vấn đề sau của khách hàng:

Đáp ứng tập trung khách hàng tiềm năng: người mua quà lưu niệm, quà tặng...

Dễ dàng tìm mua sản phẩm từ trực tiếp đến trực tuyến trên mạng và chất lượng sản phẩm. Bên cạnh có nhiều mẫu mã cho khách hàng dễ dàng lựa chọn.

1. **CHI TIẾT CÁ NHÂN VỀ NHỮNG NGƯỜI ĐỀ XUẤT KẾ HOẠCH KINH DOANH**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Học và tên** | **Năm sinh** | **Trình độ chuyên môn** | **Quá trình học tập chuyên môn** | **Kinh nghiệm làm việc trước đây trong lĩnh vực có liên quan** |
| 1 | Trần Quang Chánh | 2000 | Cao Đẳng | Chưa có | Chưa có |
| 2 | Đoàn Quốc Dũng | 2000 | Cao Đẳng | Chưa có | Chưa có |
| 3 | Nguyễn Thành Nhân | 2000 | Cao Đẳng | Chưa có | Chưa có |
| 4 | Nguyễn Ngọc Thanh Tâm | 2000 | Cao Đẳng | Chưa có | Chưa có |
| 5 | Trần Bình Nguyên | 2000 | Cao Đẳng | Chưa có | Chưa có |

1. **ĐÁNH GIÁ THỊ TRƯỜNG**
   1. Mô tả khách hàng:

Hiện nay, rất nhiều doanh nghiệp lớn đã mạnh dạn đầu tư dây chuyền đóng gói tự động, cải tiến bao bì, mẫu mã, nhãn hiệu, xây dựng tiêu chuẩn quản lý chất lượng. Và đặc biệt là hầu hết các doanh nghiệp sản xuất ổn định và có uy tín đều thực hiện tốt công tác sở hữu trí tuệ. Cụ thể, các doanh nghiệp đều đăng ký và được bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp cho các sản phẩm. Từ đó, người tiêu dùng yên tâm khi chọn sản phẩm kẹo dừa được sản xuất ở Bến Tre.

Khi khách hàng ưa chuộng cũng đồng nghĩa với thương hiệu kẹo dừa Bến Tre vẫn tồn tại và ngày càng phát triển cả trong và ngoài nước. Tuy số lượng tiêu thụ online chưa có phát triển mạnh, khách du lịch ko có cơ hội mua quà lưu niệm kẹo dừa và chưa có ấn tượng về sản phẩm do có quá nhiều chủng loại

* 1. Số lượng hay quy mô thị trường

Đánh giá về thị trường tiêu thụ, Tiến sĩ Nguyễn Văn Giáp, Trung tâm Chính sách và Phát triển nông nghiệp nông thôn miền Nam chia sẻ, thị trường xuất khẩu dừa và các sản phẩm từ dừa của Bến Tre có mở rộng nhưng không bền vững.

Vì thế, thời gian tới, Bến Tre cần nhanh chóng xây dựng chiến lược xuất khẩu cho ngành hàng dừa, xác định thị trường mục tiêu cho từng loại sản phẩm để cụ thể hóa kế hoạch đầu tư giúp nâng cao giá trị gia tăng, hiệu quả sản xuất và môi trường cũng như nâng cao thu nhập cho người trồng dừa.

* 1. Quy mô thị trường tương lai

Kẹo dừa Quê Hương đã mạnh dạn đầu tư mặt hình ảnh sản phẩm đẹp mắt và ưa nhìn sẽ giúp sản phẩm được nhiều người biết đến tạo tiền đề mở rộng cơ sở kinh doanh nhiều nơi trên cả nước. Sản phẩm của công ty vừa mang hương vị của quê hương Bến Tre, vừa đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm và đáp ứng các tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm. Là loại kẹo đặc sản và thị trường doanh nghiệp sản xuất và phân phối kẹo chưa đa dạng thì đây là cơ hội để mở rộng thị phần của công ty chúng tôi. Kẹo Dừa Quê Hương đã định hướng chiến lược kinh doanh theo hướng phân phối những dòng sản phẩm kẹo dừa bằng nhiều hình thức khác nhau. Tận dụng lợi thế phát triển hiện đại của công nghiệp 4.0 chúng tôi áp dụng nhiều công cụ quản lí kinh doanh tiếp cận được đại đa số người dân hiện nay. Sử dụng quảng cáo để phát triển nhận dạng thương hiệu và lòng tin của khách hàng, bên cạnh không ngừng học hỏi nổ lực cải cách bộ máy sản xuất. Hướng đến các người dân địa phương miền tây. Đặc biệt định hướng phát triển trong khu vực Nam Bộ và các khu vực trong cả nước.

1. **KẾ HOẠCH MARKETING**
   1. Product (Sản phẩm)

Kẹo dừa là một loại kẹo được chế biến từ nguyên liệu chính là cơm dừa và đường mạch nha. Đây là loại kẹo đặc sản và là một nghề thủ công truyền thống mang đậm văn hóa xứ sở. Kẹo dừa Bến Tre có nguồn gốc từ huyện Mỏ Cày. Nguyên liệu làm kẹo gồm: nước cốt dừa, mạch nha, đường.

|  |
| --- |
| **Đối thủ cạnh tranh** |
| Cơ sở kẹo dừa Thanh Long |
| Cơ sở kẹo dừa Bến Tre |
| Cơ sở kẹo dừa Tuyết Phụng |
| Cơ sở kẹo dừa Yến Hoàng |
| Cơ sở kẹo dừa Ngọc Mai |
| Cơ sở kẹo dừa Hồng Vân |

* 1. Price (Giá cả)

Người xứ dừa đã biết tăng thêm giá trị văn hóa, giá trị của lao động thủ công truyền thống vào sản phẩm để làm cho trái dừa không chỉ là nguồn nguyên liệu thô mà nó đã được nâng giá trị lên nhiều lần. Thay đổi theo số lượng và trọng lưởng của mỗi hàng hóa chúng ta có những giá thành khác nhau đáp ứng đa dạng người tiêu dùng.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Sản Phẩm** | | |
| **Tên sản phẩm** | **Khối lượng** | **Giá cả** |
| Kẹo dừa lá dứa | 350g | *35.000 đ* |
| Kẹo dừa cacao | 350g | *32.000 đ* |
| Kẹo dừa khoai môn | 350g | *35.000 đ* |
| Kẹo dừa đậu phộng | 350g | *37.000 đ* |
| Kẹo dừa hạt điều | 350g | *40.000 đ* |
| Kẹo dừa cafe | 350g | *39.000 đ* |
| Kẹo dừa sầu riêng | 350g | *46.000 đ* |
| Kẹo dừa sữa dứa sầu riêng | 350g | *48.000 đ* |

* 1. Place (Địa điểm)

|  |  |
| --- | --- |
| **Địa Điểm** | |
| Địa chỉ | 251 Phạm Văn Đồng, phường 1, Gò Vấp |
| Giá thuê | 12.000.000 ₫ |

* Fanpage online và trực tiếp cửa hàng nhỏ lẻ.
* Đáp ứng tập trung khách hàng mục tiêu: người mua quà lưu niệm, quà tặng...
* Khách hàng tiềm năng: trẻ con độ tuổi 10-30 tuổi.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Đối tượng** | **Người tiêu dùng** | **Người bán buôn.** |
| **Lý do** | Vì đây là đối tượng thiêu thụ sản phẩm nhiều nhất trên thị trường, khách hàng từ khắp mọi miền đất nước và khách du lịch rất hứng thú với giá trị truyền thống của sàn phẩm, hương vị dễ ăn làm cho người dùng muốn ăn và mau nhiều hơn nên sẽ là đối tượng chính mà **Business Crew** hướng tới. | Là những cửa hàng, nhãn hàng, thương hiệu kinh doanh sẽ mua những sản phẩm từ Business Crew để tạo những sản phẩm khuyến mãi và tặng kèm cho các mặt hàng của họ |

* 1. Promotion (Quảng bá)

Giữa hàng trăm hàng nghìn sản phẩm trên thị trường, chúng tôi phải đưa ra các khuyến mãi để tạo nên sự nổi bật. Tạo fanpage tăng tính thương hiệu online và niềm tin khách hàng

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Quảng cáo | | | |
| *Loại* | *Chi tiết* | | |
| Page | Tạo Page trên FB: Đặc sản kẹo dừa Quê Hương, đăng các cửa hàng trực tuyến và bán sản phẩm | | |
| Google | Chạy quảng cáo từ khoá, lên top trên google | | |
| Ký gửi | Ký gửi hàng tại các siêu thị, cửa hàng để giới thiệu sản phẩm | | |
| Phiếu ưu đãi | Tạo nhiều ưu đãi khi mua hàng nhằm thu hút sự quan tâm của khách hàng | | |
| ***Chi tiết ưu đãi*** | | |
| ***Loại*** | | ***Giá*** |
| Mua 5 hộp tặng 1 hộp kẹo dừa truyền thống | | 25.000 ₫ |
| Mua 10 hộp tặng 1 bánh tráng sữa | | 43.000 ₫ |
| Mua 10 hộp tặng 1 bánh tráng sữa + 1 bộ chén | | 77.000 ₫ |
| Mua 20 hộp tặng 1 phiếu ưu đãi 5% khi mua dây đeo da tại 4WB | | 150.000 ₫ |

* 1. People (con người)

People (con người) là yếu tố hàng đầu của marketing 7P dịch vụ. Con người tạo ra sản phẩm, tạo ra dịch vụ và cũng chính con người ảnh hưởng tốt, xấu đến kết quả sự việc. Bởi đây là yếu tố mang tầm quyết định chủ chốt do đó việc tuyển chọn, đào tạo nhân sự luôn là mối quan tâm hàng đầu của tất cả doanh nghiệp.



* 1. Process (Quy trình)

Nhập hàng từ cơ sở sản xuất

Đóng gói bao bì cho sản phẩm

Đưa sản phẩm ra thị trường tiêu thụ

Quá trình đơn giản, tiết kiệm chi phí sản xuất và lưu trữ sản phẩm

* 1. Physical Evidence (cơ sở hạ tầng, vật chất hỗ trợ marketing)
* Các cửa hàng phân phối nhỏ lẻ, rải rác nhiều nơi
* Đóng gói bao bì bắt mắt, dễ nhận diện
* Sản phẩm phải có chất lượng tốt

1. **TỔ CHỨC KINH DOANH**
   1. Doanh nghiệp sẽ được đăng ký dưới hình thức sau:

 Doanh nghiệp tư nhân  Hợp tác xã

 Công ty hợp danh  Tổ hợp sản xuất

**Công ty trách nhiệm hữu hạn**  Công ty cổ phần



 Loại hình khác (ghi rõ)

* 1. Dự kiến tên doanh nghiệp là: **“Công ty TNHH Business Crew”.**
  2. Lý do chọn hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn
* Công ty TNHH có rủi ro thấp cho người góp vốn.
* Dễ dàng kiểm soát vốn góp và chuyển nhượng vốn góp.
* Không bị giới hạn về ngành nghề kinh doanh.
* Số lượng thành viên công ty ít, dễ quản lý.
  1. Nhân sự trong doanh nghiệp gồm: *(kèm theo sơ đồ tổ chức và các bản mô tả công việc).*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***BẢNG LƯƠNG*** | | | | |
| ***STT*** | ***Họ tên*** | ***Vị trí*** | ***SL*** | ***Bảng lương*** |
| 1 | Huỳnh Hữu Lợi | Giám đốc | 1 | *7.000.000 ₫* |
| 2 | Đoàn Quốc Dũng | Trưởng phòng kỹ thuật | 1 | *6.000.000 ₫* |
| 3 | Trần Bình Nguyên | Trưởng phòng hành chính - kế toán | 1 | *6.000.000 ₫* |
| 4 | Trần Quang Chánh | Trưởng phòng kế hoạch kinh doanh | 1 | *6.000.000 ₫* |
| 5 | Đỗ Ngọc Thanh Tâm | Sản xuất | 1 | *5.000.000 ₫* |
| 6 | Nguyễn Thành Nhân | Marketing & Sale | 1 | *5.000.000 ₫* |
| ***Tổng cộng*** | | | | ***35.000.000 ₫*** |



* 1. Giấy phép và đăng ký kinh doanh cần có:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Địa điểm*** | ***Như thế nào*** | ***Khi nào*** | ***Chi phí*** |
| *Sở kế hoạch và đầu tư TPHCM* | Online | 24/07/2020 | 200.000 VNĐ |

* 1. Nghĩa vụ của Doanh nghiệp (Bảo hiểm, phụ cấp cho công nhân, thuế):

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***BẢO HIỂM*** | | | | | |
| ***STT*** | ***Họ tên*** | ***BHXH (17%)*** | ***BHYT (2%)*** | ***BHTN(1%)*** | ***BH / tháng*** |
| 1 | Huỳnh Hữu Lợi | 1.360.000 ₫ | 160.000 ₫ | 80.000 ₫ | 1.600.000 ₫ |
| 2 | Đoàn Quốc Dũng | 1.190.000 ₫ | 140.000 ₫ | 70.000 ₫ | 1.400.000 ₫ |
| 3 | Trần Bình Nguyên | 1.190.000 ₫ | 140.000 ₫ | 70.000 ₫ | 1.400.000 ₫ |
| 4 | Trần Quang Chánh | 1.190.000 ₫ | 140.000 ₫ | 70.000 ₫ | 1.400.000 ₫ |
| 5 | Đỗ Ngọc Thanh Tâm | 1.020.000 ₫ | 120.000 ₫ | 60.000 ₫ | 1.200.000 ₫ |
| 6 | Nguyễn Thành Nhân | 1.020.000 ₫ | 120.000 ₫ | 60.000 ₫ | 1.200.000 ₫ |
| Tổng | | 6.970.000 ₫ | 820.000 ₫ | 410.000 ₫ | **8.200.000 ₫** |

|  |  |
| --- | --- |
| ***THUẾ ( Năm )*** | |
| Thuế môn bài (năm) | 1.000.000 ₫ |
| Thuế thu nhập doanh nghiệp (20%) | 339.578.896 ₫ |
| Thuế giá trị gia tăng (10%) | 169.789.448 ₫ |
| ***Tổng cộng*** | ***510.368.344 ₫*** |

1. **TÀI SẢN CỐ ĐỊNH.**

**Công cụ và máy móc**

Dựa trên bản dự đoán số lượng hàng bán ra và 100% năng lực sản xuất, doanh nghiệp sẽ cần những công cụ và thiết bị sau:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***TÀI SẢN CỐ ĐỊNH*** | | | | |
| ***Tên*** | ***Chi tiết*** | ***SL*** | ***Đơn giá*** | ***Tổng*** |
| Thiết bị đóng gói | Dây chuyền đóng gói bao bì  ( nhỏ ) | 1 | 76.000.000 ₫ | 76.000.000 ₫ |
| Thiết bị đóng gói | Dây chuyền đóng gói vỏ kẹo  ( nhỏ ) | 1 | 81.000.000 ₫ | 81.000.000 ₫ |
| Laptop | Sử dụng laptop của các thành viên | 6 | 0 ₫ | 0 ₫ |
| **Tổng cộng** | **157.000.000 ₫** | **Khấu hao hàng năm ( 10 năm )** | | **15.700.000 ₫** |

1. **VỐN.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***VỐN ĐẦU TƯ*** | | |
| ***STT*** | ***Tên*** | ***Số vốn*** |
| 1 | Huỳnh Hữu Lợi | 100.000.000 ₫ |
| 2 | Đoàn Quốc Dũng | 100.000.000 ₫ |
| 3 | Trần Bình Nguyên | 100.000.000 ₫ |
| 4 | Trần Quang Chánh | 100.000.000 ₫ |
| 5 | Đỗ Ngọc Thanh Tâm | 100.000.000 ₫ |
| 6 | Nguyễn Thành Nhân | 100.000.000 ₫ |
| **Tổng cộng** | | 600.000.000 ₫ |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **VỐN LƯU ĐỘNG** | | |
| ***STT*** | ***Hạng mục*** | ***Giá tiền*** |
| 1 | Tiền điện, nước, cước điện thoại | 6.000.000 ₫ |
| 2 | Thuê văn phòng, kho | 12.000.000 ₫ |
| 3 | Phí bảo trì | 150.000 ₫ |
| 4 | Quảng cáo | 2.000.000 ₫ |
| 5 | Lương nhân viên | 35.000.000 ₫ |
| 6 | Bảo hiểm | 8.225.000 ₫ |
| 7 | Thuê xe tải vận chuyển | 2.000.000 ₫ |
| **Tổng cộng** | | 65.375.000 ₫ |

1. **DỰ BÁO DOANH THU BÁN HÀNG**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **DOANH THU DỰ KIẾN THÁNG ĐẦU TIÊN** | | | | |
| ***STT*** | ***Chi tiết*** | ***SL cần*** | ***Đơn giá*** | ***Tổng giá trị (đồng)*** |
| 1 | Kẹo dừa lá dứa | 420 | 35.000 đ | 14.700.000 đ |
| 2 | Kẹo dừa cacao | 120 | 32.000 đ | 3.840.000 đ |
| 3 | Kẹo dừa khoai môn | 120 | 35.000 đ | 4.200.000 đ |
| 4 | Kẹo dừa đậu phộng | 300 | 37.000 đ | 11.100.000 đ |
| 5 | Kẹo dừa hạt điều | 210 | 40.000 đ | 8.400.000 đ |
| 6 | Kẹo dừa cafe | 150 | 39.000 đ | 5.850.000 đ |
| 7 | Kẹo dừa sầu riêng | 600 | 46.000 đ | 27.600.000 đ |
| 8 | Kẹo dừa sữa dứa sầu riêng | 480 | 48.000 đ | 23.040.000 đ |
| **Tổng cộng** | | 2400 | 39.000 đ | 98.730.000 đ |
| Trung bình | | | | 93.600.000 đ |

1. **KẾ HOẠCH DOANH THU VÀ CHI PHÍ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **KẾ HOẠCH DOANH THU VÀ CHI PHÍ TRƯỚC THUẾ** | | | | | | | | | | | | |
| **CHI PHÍ** | T1 | T2 | T3 | T4 | T5 | T6 | T7 | T8 | T9 | T10 | T11 | T12 |
| Vốn nhập sản phẩm | 30 tr | 36 tr | 42 tr | 42 tr | 42 tr | 48 tr | 54 tr | 57 tr | 66 tr | 72 tr | 72 tr | 72 tr |
| Chi phí bao bì, đóng gói | 0.9 tr | 1 tr | 1.3 tr | 1.3 tr | 1.3 tr | 1.5 tr | 1.7 tr | 1.8 tr | 2.1 tr | 2.3 tr | 2.3 tr | 2.3 tr |
| Lương nhân viên | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr |
| Quảng cáo | 2 tr | 2.5 tr | 3 tr | 3.5 tr | 3.5 tr | 3.5 tr | 4 tr | 4 tr | 4 tr | 4.5tr | 4.5 tr | 4.5 tr |
| Bảo hiểm | 8 tr | 8. tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr |
| Thuê văn phòng | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr |
| Phí thuê xe chở hàng | 2 tr | 2 tr | 2 tr | 2 tr | 2 tr | 2 tr | 2 tr | 2 tr | 2 tr | 2 tr | 2 tr | 2 tr |
| Phí bảo trì | 0.5 tr | 0.5 tr | 0.5 tr | 0.5 tr | 0.5 tr | 0.5 tr | 0.5 tr | 0.5 tr | 0.5 tr | 0.5 tr | 0.5 tr | 0.5 tr |
| Phí điện, nước, điện thoại | 3 tr | 3 tr | 3.5 tr | 3.5 tr | 3.5 tr | 4 tr | 4 tr | 4 tr | 4.5 tr | 4.5 tr | 4.5 tr | 5 tr |
| **TỔNG CHI PHÍ** | 99 tr | 106 tr | 113 tr | 114 tr | 114 tr | 120 tr | 127 tr | 131 tr | 140 tr | 147 tr | 147 tr | 147 tr |
| **DOANH THU BÁN HÀNG** | 90 tr | 108 tr | 119 tr | 125 tr | 131 tr | 137 tr | 144 tr | 152 tr | 159 tr | 167 tr | 176 tr | 184 tr |
| **LỢI NHUẬN ( TRƯỚC THUẾ )** | ***-9*** **tr** | ***2 tr*** | ***5.6 tr*** | ***11 tr*** | ***17 tr*** | ***17 tr*** | ***17 tr*** | ***20.9 tr*** | ***19.4 tr*** | ***20 tr*** | ***28 tr*** | ***37 tr*** |
| **LỢI NHUẬN ( NĂM )** | **131.683.495 ₫** | | | | | | | | | | | |

1. **KẾ HOẠCH LƯU CHUYỂN TIỀN MẶT**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **KẾ HOẠCH LƯU CHUYỂN TIỀN MẶT** | | | | | | | | | | | | | | |
| **STT** | **Hạng mục** | **Tháng** | | | | | | | | | | | **Cả năm** | |
| **T1** | **T2** | **T3** | **T4** | **T5** | **T6** | **T7** | **T8** | **T9** | **T10** | **T11** | **12** |  |
| 1 | *Doanh thu* | 90.3 tr | 108 tr | 119 tr | 125 tr | 131 tr | 137 tr | 144 tr | 152 tr | 159 tr | 167 tr | 176 tr | 184 tr | ***1.6 tỷ*** |
| 2 | *Dư tiền mặt đầu tháng* | 369 tr | 353 tr | 348 tr | 354 tr | 365 tr | 375 tr | 392 tr | 405 tr | 418 tr | 430 tr | 451 tr | 479 tr | ***4.7 tỷ*** |
| 3 | *Doanh thu tiền mặt* | 90.3 tr | 108 tr | 119 tr | 125 tr | 131 tr | 137 tr | 144 tr | 152 tr | 159 tr | 167 tr | 176 tr | 184 tr | ***1.6 tỷ*** |
| 5 | *Chi phí* | 99 tr | 106 tr | 113 tr | 114 tr | 114 tr | 120 tr | 127 tr | 131 tr | 140 tr | 147 tr | 147 tr | 147 tr | ***1.5 tỷ*** |
| 6 | *Mua sản phẩm thô tại cơ sở sản xuất* | 30 tr | 36 tr | 42 tr | 42 tr | 42 tr | 48 tr | 54 tr | 57 tr | 66 tr | 72 tr | 72 tr | 72 tr | ***633 tr*** |
| 7 | *Lương* | 41. tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | 41 tr | ***492 tr*** |
| 8 | *Tiền thuê đất, thiết bị...* | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | 12 tr | ***144 tr*** |
| 9 | *Marketing* | 2 tr | 2.5 tr | 3 tr | 3 tr | 3.5 tr | 3.5 tr | 4 tr | 4 tr | 4 tr | 4.54 tr | 4.54 tr | 4.5 tr | ***43 tr*** |
| 10 | *Tiền điện, nước, cước phí điện thoại* | 3 tr | 3 tr | 3.5 tr | 3.5 tr | 3.5 tr | 4 tr | 4 tr | 4 tr | 4 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | ***48 tr*** |
| 12 | *Sửa chữa và bảo trì* | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | ***6 tr*** |
| 13 | *Bảo hiểm* | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | 8.2 tr | ***98 tr*** |
| 15 | *Thiết bị* | 1.3 tr | 1.3 tr | 1.3 tr | 1.3 tr | 1.3 tr | 1.3 tr | 1.3 tr | 1.3 tr | 1.3 tr | 1.3 tr | 1.3 tr | 1.3 tr | ***15 tr*** |

1. **ĐỐI THỦ CẠNH TRANH**

* **Ưu điểm:**

Một vài doanh nghiệp sản xuất kẹo dừa có tiếng như Thanh Long, Bến Tre, Bà Tư,..

+ Doanh nghiệp họ đã hoạt động trong thị trường rất lâu và đã có tiếng vang trong khu vực miền tây và cả nước.

+ Kinh nghiệm sản xuất bán lẻ

+ Sự tin cậy và niềm tin người tiêu dùng đã có

+ Nguồn vốn mạnh là điều mà giúp cho một doanh nghiệp tư nhân phát triển và lâu bền

+ Quy mô nhà máy sản xuất chế biến và phân phối đã hình thành lâu đời và có nhiều thuận lợi

+ Hệ thống bán lẻ của đối thủ có hệ thống và nguồn nhân lực phong phú

* **Nhược điểm** :

Điểm yếu cơ bản của các đối thủ cạnh tranh là quá quan tâm thị trường mà ít cải tiến trang thiết bị và khâu sản xuất

+ Quan tâm số lương hơn chất lượng để cung cấp cho thị trường

+ Đánh giá cao giá trị doanh nghiệp mình mà quên đi cải tiến chất lượng và hình ảnh thương hiệu cũng như sản phẩm.

+ Chỉ tập trung phân phối hàng kiếm lợi nhuận cao mà ko cân bằng giá trị trường

+ Dễ bị lợi dụng làm hàng giả hàng kém chất lượng gây ảnh hưởng thương hiệu

* **So với đối thủ cạnh tranh lợi thế của doanh nghiệp tôi là:**

+Mới hình thành và có nhiều ý tưởng

+ Mẫu mã hình ảnh bắt mắt tạo được thu hút

+ Áp dụng kinh doanh online và offline phân phối đa dạng

+ Cũng cố các trang thiết bị hiện đại

+ Dùng các công cụ quảng cáo thương hiệu để tạo dựng lòng tin

+ Luôn có nhiều chương trình khuyến mãi hấp dẫn tạo chú ý của người tiêu dùng