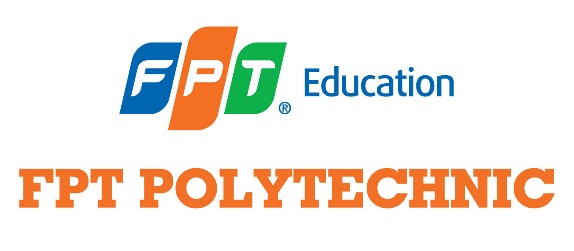
**TRƯỜNG CAO ĐẲNG THỰC HÀNH**

**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. **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 **“Kẹo dừa Hương Quê”.**

* 1. Dự kiến khách hàng sẽ là:

Khách hàng tiềm năng: trẻ con độ tuổi 10-20 tuổi.

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

Đáp ứng tập trung khách hàng mục tiêu: người mua quà lưu niệm, quà tặng...

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

Tuy nhiên, trong ngắn và trung hạn, tình trạng thiếu hụt cục bộ nguyên liệu dừa sẽ xảy ra, đòi hỏi phải có giải pháp phát triển chuỗi giá trị đồng bộ trên cơ sở liên kết vùng. Do vậy, ngay từ đầu Business Crew đã định hướng chiến lược kinh doanh theo hướng phân phối những dòng sản phẩm kẹo dừa đạt tiêu chuẩn sản phẩm chất lượng và an toàn vệ sinh. Business đã mạnh dạn đầu tư hệ thống bao bì sản phẩm đẹp mắt và ưa nhìn. Sản phẩm đặc sắc riêng có của công ty vừa mang hương vị cổ truyền của quê hương Bến Tre, vừa đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm và đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế.

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. Theo các tư liệu thì người đầu tiên làm ra kẹo là bà Nguyễn Thị Ngọc, thị trấn Mỏ Cày. Kẹo dừa lúc đó có tên là kẹo Mỏ Cày. Vào năm 1970, bà Nguyễn Thị Vinh, cư ngụ tại thị xã Bến Tre, thay đổi mới cách chế biến kẹo. Bà thành lập cơ sở đầu tiên ở thị xã Bến Tre, và từ đó tạo ra tên kẹo dừa Bến Tre. Nguyên liệu làm kẹo gồm: nước cốt dừa, mạch nha, đường.



* 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 | Giá thành | Giá bán | Giá của đối thủ cạnh tranh |
| **KẸO DỪA** | 30.000đ/ hộp/ 450g | 40.000 - 55.000đ/ hộp/ 450g | 45.000 - 60.000đ/ hộp/ 450g |

* 1. Place (Địa điểm)
* 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 5-20 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

* 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)

Phân phối kinh doanh của Business

Nhập hàng từ cơ sở sản xuất

Đóng gói bao bì cho sản phẩm

Phân phối cho đại lý bán lẻ, người dùng

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 KHINH 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).*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nhân sự trong doanh nghiệp** | | | | | |
| STT | Họ tên | Vị trí | SL | Bảng lương |
| 1 | Huỳnh Hữu Lợi | Giám đốc | 1 | *10.000.000 ₫* |
| 2 | Đoàn Quốc Dũng | Trưởng phòng kỹ thuật | 1 | *8.000.000 ₫* |
| 3 | Trần Bình Nguyên | Trưởng phòng hành chính - kế toán | 1 | *8.000.000 ₫* |
| 4 | Trần Quang Chánh | Trưởng phòng kế hoạch kinh doanh | 1 | *8.000.000 ₫* |
| 5 | Đỗ Ngọc Thanh Tâm | Sản xuất | 1 | *7.000.000 ₫* |
| 6 | Nguyễn Thành Nhân | Marketing & Sale | 1 | *7.000.000 ₫* |
| **Tổngcộng** | | | | ***48.000.000 ₫*** |

* 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 | 1.700.000 ₫ | 200.000 ₫ | 100.000 ₫ | 2.000.000 ₫ |
| 2 | Đoàn Quốc Dũng | 1.360.000 ₫ | 160.000 ₫ | 80.000 ₫ | 1.600.000 ₫ |
| 3 | Trần Bình Nguyên | 1.360.000 ₫ | 160.000 ₫ | 80.000 ₫ | 1.600.000 ₫ |
| 4 | Trần Quang Chánh | 1.360.000 ₫ | 160.000 ₫ | 80.000 ₫ | 1.600.000 ₫ |
| 5 | Đỗ Ngọc Thanh Tâm | 1.190.000 ₫ | 140.000 ₫ | 70.000 ₫ | 1.400.000 ₫ |
| 6 | Nguyễn Thành Nhân | 1.190.000 ₫ | 140.000 ₫ | 70.000 ₫ | 1.400.000 ₫ |
| Tổng cộng | | 8.160.000 ₫ | 960.000 ₫ | 480.000 ₫ | **9.600.000 ₫** |

|  |  |
| --- | --- |
| **THUẾ ( Năm )** | |
| Thuế môn bài (năm) | 1.000.000 ₫ |
| Thuế thu nhập doanh nghiệp (20%) | 761.629.721 ₫ |
| Thuế giá trị gia tăng (10%) | 380.814.860 ₫ |
| ***Tổng cộng*** | **1.143.444.581 ₫** |

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** | **Số lượng** | **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 ₫ |
| **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 | 3.000.000 ₫ |
| 2 | Thuê kho | 5.000.000 ₫ |
| 3 | Thuê văn phòng | 20.000.000 ₫ |
| 4 | Phí bảo trì | 1.000.000 ₫ |
| 5 | Quảng cáo | 2.000.000 ₫ |
| 6 | Lương nhân viên | 48.000.000 ₫ |
| 7 | Bảo hiểm | 9.600.000 ₫ |
| 8 | Thuê xe tải vận chuyển ( 2 lần 1 tháng ) | 2.000.000 ₫ |
| **Tổng cộng** | | ***90.600.000 ₫*** |

1. **DỰ BÁO DOANH THU BÁN HÀNG**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***DOANH THU DỰ KIẾN THÁNG ĐẦU TIÊN*** | | | |
| ***Chi tiết*** | ***SL cần*** | ***Đơn giá*** | ***Tổng giá trị (đồng)*** |
| ***Kẹo dừa lá dứa*** | 250 | 45.000 đ | 11.250.000 đ |
| ***Kẹo dừa cacao*** | 150 | 40.000 đ | 6.000.000 đ |
| ***Kẹo dừa khoai môn*** | 150 | 46.000 đ | 6.900.000 đ |
| ***Kẹo dừa cacao*** | 190 | 45.000 đ | 8.550.000 đ |
| ***Kẹo dừa đậu phộng*** | 200 | 55.000 đ | 11.000.000 đ |
| ***Kẹo dừa hạt điều*** | 150 | 65.000 đ | 9.750.000 đ |
| ***Kẹo dừa cafe*** | 100 | 35.000 đ | 3.500.000 đ |
| ***Kẹo dừa sầu riêng*** | 440 | 45.000 đ | 19.800.000 đ |
| ***Kẹo dừa hỗn hợp*** | 190 | 55.000 đ | 10.450.000 đ |
| ***Kẹo dừa hương me*** | 250 | 40.000 đ | 10.000.000 đ |
| ***Kẹo dừa mộc*** | 230 | 40.000 đ | 9.200.000 đ |
| ***Tổng cộng*** | **106.400.000 đ** | | |

1. **KẾ HOẠCH DOANH THU VÀ CHI PHÍ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***KẾ HOẠCH DOANH THU VÀ CHI PHÍ TRƯỚC THUẾ*** | | | | | | | | | | | | | |
| **CHI PHÍ** | T 1 | T 2 | T 3 | T 4 | T 5 | T 6 | T 7 | T 8 | T 9 | T 10 | T 11 | T 12 |
| Vốn nhập sản phẩm | 80 tr | 46 tr | 50 tr | 60 tr | 80 tr | 96 tr | 130 tr | 180 tr | 200 tr | 210 tr | 240 tr | 260 tr |
| Chi phí bao bì, đóng gói | 3 tr | 2 tr | 2.4 tr | 2.88 tr | 3.84 tr | 4.6 tr | 6 tr | 8 tr | 9 tr | 10 tr | 11 tr | 12 tr |
| Lương nhân viên | 48 tr | 48 tr | 48 tr | 48 tr | 48 tr | 48 tr | 48 tr | 48 tr | 48 tr | 48 tr | 48 tr | 48 tr |
| Quảng cáo | 2 tr | 2.5 tr | 3 tr | 3.5 tr | 4 tr | 4.5 tr | 5 tr | 6 tr | 6 tr | 6 tr | 6 tr | 6 tr |
| Thuê kho hàng | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr | 5 tr |
| Thuê văn phòng | 20 tr | 20 tr | 20 tr | 20 tr | 20 tr | 20 tr | 20 tr | 20 tr | 20 tr | 20 tr | 20 tr | 20 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 | 0.15 tr | 0.15 tr | 0.15 tr | 0.15 tr | 0.15 tr | 0.15 tr | 0.15 tr | 0.15 tr | 0.15 t | 0.15 t | 0.15 t | 0.15 t |
| Phí điện, nước | 10 tr | 8 tr | 9 tr | 9.5 tr | 1 tr | 11 tr | 12 tr | 14 tr | 15 tr | 16 tr | 18 tr | 20 tr |
| **TỔNG CHI PHÍ** | 170 tr | 133 tr | 139 tr | 151 tr | 163 tr | 191 tr | 228 tr | 283 tr | 305 tr | 317 tr | 350 tr | 373 tr |
| **DOANH THU BÁN HÀNG** | 106 tr | 138 tr | 152 tr | 159 tr | 175 tr | 228 tr | 296 tr | 386 tr | 466 tr | 512 tr | 564 tr | 620 tr |
| **LỢI NHUẬN ( TRƯỚC THUẾ )** | ***64 tr*** | ***4 tr*** | ***12 tr*** | ***8 tr*** | ***11 tr*** | ***37 tr*** | ***68 tr*** | ***102*** tr | ***160 tr*** | ***195 tr*** | ***213 tr*** | ***247 tr*** |
| **LỢI NHUẬN ( NĂM )** | **2.664.704.023 đ** | | | | | | | | | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Tổng thuế*** | ***Tổng doanh thu*** |
| 95.287.048 ₫ | ***3.808.148.604 đ*** |

1. **KẾ HOẠCH LƯU CHUYỂN TIỀN MẶT**