

Lớp: WD14301

Nhóm thực hiện: Codebang

Giảng viên: Lê Anh Tuấn

Khởi Sự Doanh Nghiệp

**CÔNG TY THIẾT KẾ VÀ LẬP TRÌNH WEBSITE**

Thành Viên Codebang

Nguyễn Việt Bình

Nguyễn Tấn Tiền

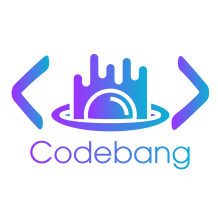
Lưu Thiên Vy

Nguyễn Tấn Tiến

Phan Thiện Dương

Trần Nhật Quang

Kế Hoạch Kinh Doanh

Tên doanh nghiệp : Codebang **Logo công ty**

Tên người sáng lập : Codebang

Ngày thành lập : 01/07/2020

Điện thoại : 0902318375

Fax :  04.39276181

Địa chỉ : 270 Đường Cộng Hòa, Tân Bình, Hồ Chí Minh

Thông Tin Về Lĩnh Vực Kinh Doanh

- Số doanh nghiệp thành lập trong năm 2019 tăng số lượng so với năm 2018.Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê. Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê, tính chung năm 2019, cả nước có 138,1 nghìn doanh nghiệp đăng ký thành lập. Mỗi doanh nghiệp phải cần 1 trang website giới thiệu về công ty, đăng tin nội bộ, tuyển dụng nhân công, …

- Do đó công ty Codebang thấy đây là 1 miếng mồi béo mỡ không thể bỏ qua. Codebang là một công ty startup chuyên nhận dự án của doanh nghiệp trong và ngoài nước. Công ty chuyên cung cấp trang web và app cho những doanh nghiệp. Với 1 đội ngũ nhân viên trẻ trung, năng động và luôn học hỏi thêm về những điều mới trong công nghệ thì Codebang tự tin cho rằng sẽ là sự lựa chọn chuyên nghiệp cho những doanh nghiệp. Vì sao các doanh nghiệp nên có một trang website.

- Với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ 4.0 như hiện nay thì việc tiếp cận tới khách hàng thông qua Internet là điều vô cùng cần thiết.

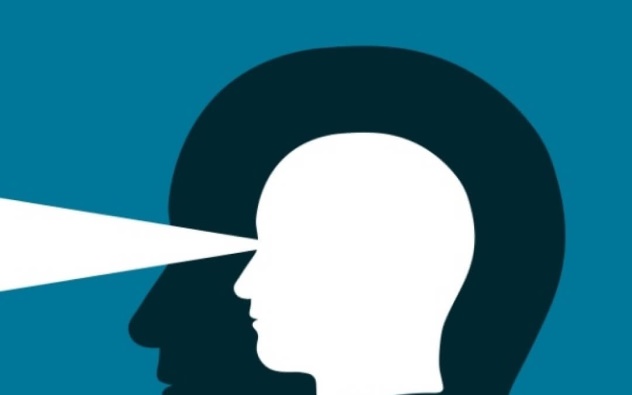
- Việt Nam có 1 lượng lớn người sử dụng internet. Theo trang vnetwork thì có đến 68.17 triệu người sử dụng internet tương đương đến 70% dân số của cả nước. Nên có một website giới thiệu và quảng cáo sản phẩm là một bước đi đúng đắn.

- Không những thế, hiện nay các trang website có những tính năng khá “xịn sò” chẳng hạn như AI BOT, có thể trả lời tự động để hỗ trợ cho khách hàng 24/24 giờ.

- Hoàn toàn có thể tiếp cận với những khách hàng có nhiều tiềm năng hơn ở nước ngoài.

- Thông tin luôn luôn có sẵn trên website và có thể xem được bất kỳ lúc nào và tìm kiếm dễ dàng. Có thể truy cập trên mọi thiết bị từ máy tính cho đến chiếc smart phone của bạn.

Đánh Giá Dự Trên Trực Giác

***Khả năng thực hiện:***

- Có thể thực hiện được do các thành viên trong nhóm đều theo lĩnh vực web ngoài ra dự án này giúp mọi người trong nhóm đều đi đúng theo ngành nghề mình đã chọn.

- Không tốn nhiều chi phí trong quá trình khởi đầu dự án.

***Khó khăn:***

- Cần sự khác biệt vì hiện tại có rất nhiều các doanh nghiệp thiết kế và lập trình website khác.

Điều Kiện Thuận Lợi

- Những thành viên trong team đều có chuyên môn về lĩnh vực web nên dễ dàng tư vấn và xây dựng trang web.

- Có trang web riêng và các trang mạng xã hội nên sẽ thuận lợi trong việc tìm kiếm khách hàng và quảng bá công ty được nhiều người biết đến.

- Tìm kiếm khách hàng trên những trang website freelance làm giảm thời gian tiếp cận trực tiếp mà vẫn có thể tương tác và làm việc với khách hàng.

- Khi tiếp cận khách hàng và làm các dự án thành công sẽ thu nạp nhiều kinh nghiệm và nguồn dự án mới đến từ khách hàng cũ và khách hàng mới do các khách hàng cũ giới thiệu.

Nguy Cơ, Rủi Ro

- Cạnh tranh giữa các thương hiệu, đội nhóm khác.

- Giá cả đưa ra không thích hợp với sản phẩm.

- Khó tạo ra lòng tin tưởng, hài lòng với sản phẩm.

- Lỗi sản phẩm trong quá trình sử dụng.

- Website bị tấn công.

Phương Án

***Thiết kế độc đáo hiện đại:***

- Điểm khác biệt giữ các công ty không phân biệt lớn nhỏ, lâu năm kinh nghiệm. Codebang có thể mang luồng gió mới, sáng tạo hơn nên có thể cạnh tranh với các công ty khác.

***Có những sản phẩm demo:***

- Để tăng uy tín và sự tin tưởng, Codebang sẽ có những website demo cho khách hàng dùng thử. Nếu cảm thấy phù hợp với doanh nghiệp khách hàng sẽ đặt mua với đầy đủ chức năng.

***Khuyến mãi và hậu mãi thích đáng:***

- Giá thấp đồng nghĩa với sản phẩm chất lượng thấp. Codebang sẽ dùng giá thị trường nhưng có khuyến mãi, cho những khách hàng lần đầu, mua trọn gói. Và hậu mãi cho những khách hàng mua lần thứ 2, khách hàng lâu năm.

***Bảo trì sản phẩm:***

- Chế độ bảo trì sản phẩm trong vòng 6 tháng đến 1 năm để khách hàng tin tưởng và cảm thấy an tâm khi sử dụng sản phẩm website của Codebang

***Đội ngũ kỹ thuật luôn học hỏi:***

- Để không lạc hậu và bị cạnh tranh, Codebang luôn tạo điều kiện học hỏi cho các nhân viên trong công ty để nâng cao kỹ năng làm việc, nhằm tạo ra những sản phẩm tốt nhất.

Tổng Kết

- Sau khi tất cả mọi người trong nhóm đã lên ý tưởng thì mình dự kiến dự án của nhóm mình sẽ hoàn thành tốt đến hơn 90%.

- Dựa vào các tiêu chí như tính khả thi vì từng thành viên trong nhóm đều có khả năng và có thể hỗ trợ nhau thực hiện mô hình kinh doanh.

- Tính đáp ứng có thể đáp ứng tốt với xã hội hiện nay vì hiện nay đang là cách mạng công nghệ 4.0 bên cạnh đó nguồn khách hàng hiện nay cũng là yếu tố để giúp nhóm có những bước ngoặc cao hơn về sự nhìn nhận và dễ thành công hơn khi triển khai.

**Mục Lục**

[**I. Mô Tả Doanh Nghiệp 6**](#_Toc45871561)

[**II. Mô Tả Chi Tiết Về Doanh Nghiệp: 6**](#_Toc45871562)

[**III. Chi Tiết Cá Nhân Về Những Người Đề Xuất Kế Hoạch Kinh Doanh 7**](#_Toc45871563)

[**IV. Đánh Giá Thị Trường 7**](#_Toc45871564)

[**V. Kế Hoạch Marketing 9**](#_Toc45871565)

1. [PRICE (GIÁ) 10](#_Toc45871566)
2. [PROMOTION (QUẢNG BÁ) 11](#_Toc45871567)
3. [PHYSICAL EVIDENCE (CƠ SỞ VẬT LÝ) 12](#_Toc45871568)
4. [PEOPLE (CON NGƯỜI) 12](#_Toc45871569)
5. [PRODUCT (SẢN PHẨM) 13](#_Toc45871570)
6. [PROCESS (QUY TRÌNH) 14](#_Toc45871571)
7. [PLACE (ĐỊA ĐIỂM) 15](#_Toc45871572)
8. 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:

***Cơ sở sẽ kinh doanh những mặt hàng sau:***

- Nhận thiết kế và lập trình website, application và những công nghệ tiên tiến cho doanh nghiệp, cá nhân.

***Dự kiến khách hàng sẽ là:***

- Khách hàng là những người có độ tuổi từ 25 trở lên là những người có nhu cầu xây dựng hệ thống website quản lý, website cá nhân và các website mua bán, trao đổi sản phẩm.

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

- Với việc xây dựng các hệ thống theo nhu cầu của khách hàng sẽ giải quyết được vấn đề về nhân lực, có một hệ thống chặt chẽ và mang đến sự thuận tiện cho việc lưu trữ dữ liệu của công ty. Đối với website mua bán sẽ giải quyết vấn đề bán hàng online và mở rộng thương hiệu của khách hàng.

1. Chi Tiết Cá Nhân Về Những Người Đề Xuất Kế Hoạch Kinh Doanh

Hướng dẫn: Trình độ học vấn và các khoá đào tạo đã tham gia (Ngày, tháng, năm):

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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 | Nguyễn Việt Bình | 1988 | Cao đẳng Fpt Polytechnic | Chưa có | Lập trình, thiết kế web |
| 2 | Nguyễn Tấn Tiền | 1999 | Cao đẳng Fpt Polytechnic | Chưa có | Lập trình, thiết kế web |
| 3 | Lưu Thiên Vy | 2000 | Cao đẳng Fpt Polytechnic | Chưa có | Lập trình, thiết kế web |
| 4 | Phan Thiện Dương | 2000 | Cao đẳng Fpt Polytechnic | Chưa có | Lập trình, thiết kế web |
| 5 | Nguyễn Tấn Tiến | 2000 | Cao đẳng Fpt Polytechnic | Chưa có | Digital Marketing, thiết kế, lập trình web |
| 6 | Trần Nhật Quang | 2000 | Cao đẳng Fpt Polytechnic | Chưa có | Thiết kế, lập trình web |

1. Đánh Giá Thị Trường

***Khách hàng có thể được mô tả như sau:***

- Khách hàng nếu thật sự cần có một website họ sẽ không ngại chi tiền ra để làm, khách hàng là những người cần website nhưng họ không biết họ muốn gì để hoàn thiện website nên họ luôn muốn có một công ty chuyên nghiệp với đội ngũ tư vấn và làm việc theo quy trình để giúp họ đạt được mong muốn.

***Số lượng hay quy mô của thị trường:***

- “Nước chảy về nơi thấp” cái gì kiếm ra được lợi nhuận thì nhiều người làm. Việc nhu cầu làm website tăng lên không có nghĩa là các công ty thiết kế website dễ thở hơn. Các công ty đua nhau cạnh tranh để thu hút khách hàng và loại bỏ đối thủ.

- Bên cạnh các công ty mới xuất hiện chúng ta vẫn có thể thấy nhiều công ty bỏ cuộc. Theo nghiêm cứu của **Codebang** thì thị trường chỉ còn khoảng 1000 đơn vị thiết kế website so với con số 6000 trước đây. Quá khốc liệt!

***Quy mô của thị trường trong tương lai:***

- Với sự phát triển mạnh của ngành công nghệ, thì nhu cầu sử dụng máy tính và truy cập internet tăng lên từng ngày là điều chắc chắn. Nên hiệu quả của việc quảng bá trên internet ngày càng được nâng cao. Đồng thời việc kinh tế đi xuống thì chi phí cho việc quảng cáo trên ti-vi, báo, đài hay là các chiến dịch quảng cáo thực tế là rất tốn kém. Trong khi với việc làm 1 website và quảng bá thương hiệu trên internet lại có 1 cái giá rất phải chăng. Và có thể điều chỉnh sao cho phù hợp hiệu quả nhất.

- Không chỉ thế, tạo 1 website riêng cho công ty giúp để nâng cao thương hiệu và nhận được cái nhìn chuyên nghiệp hơn từ phía khách hàng.

- Sự đi lên của ngành công nghệ kéo theo sự chuyển hướng của việc đầu tư chất xám vào ngành này ngày càng nhiều. Số lượng kỹ sư CNTT ra trường và được đào tạo (chuyển ngang không qua trường lớp) ngày càng tăng lên. Dẫn đến việc cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

***Các đối thủ cạnh tranh có những điểm mạnh cơ bản như sau:***

- Công ty lâu năm có uy tín và kinh nghiệm.

- Công ty lớn trang thiết bị tốt và đầy đủ.

- Có nhiều chi nhánh.

***Các đối thủ cạnh tranh có những điểm yếu cơ bản như sau:***

- Giá thành đắt.

- Chưa có chế độ bảo hàng tốt.

- Sử dụng các công nghệ cũ nhiều.

- Quy trình không rõ ràng.

***So với đối thủ cạnh tranh tôi có những lợi thế chính là:***

- Giá thành vừa phải tùy theo mức độ dự án.

- Có chế độ bảo hàng rõ ràng.

- Sử dụng các công nghệ mới.

- Quy trình rõ ràng.

1. Kế Hoạch Marketing

***Marketing là gì:***

-Nghệ thuật tạo ra giá trị, truyền thông và phân phối những giá trị đó nhằm thỏa mãn vấn đề của khách hàng mục tiêu để đem lại lợi nhuận tối ưu cho doanh nghiệp.

***Phát triển sản phẩm:***

- Đến với công ty Codebang sẽ tạo ra những sản phẩm chất lượng, thiết kế độc đáo, luôn luôn lên ý tưởng để phát triển cực mạnh về sản phẩm để đưa tới người dùng.

***Đáp ứng nhu cầu thị trường:***

- Là đáp ứng những gì thị trường đang hướng tới, đang cần để có thể cung cấp tốt cho thị trường.

***Điểm khác biệt của sản phẩm:***

- Tạo ra điểm độc đáo, khác biệt hóa sản phẩm về giao diện, thiết kế, chế độ chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp.

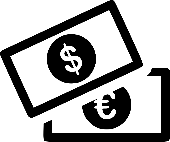
***Tiếp cận đúng đối tượng:***

- Là tiếp cận đúng những đối tượng đang có nhu cầu sử dụng sản phẩm.

- Tìm kiếm những khách hàng trên những website freelance, sau đó chúng ta sẽ được cung cấp thông tin về khách hàng và có thể liên hệ trực tiếp với khách hàng mà không phải qua trung gian.

***Để khách hàng hiểu rõ về sản phẩm:***

- Codebang sẽ lựa chọn đội ngũ tư vấn khách hàng nhiệt tình, có trình độ chuyên môn cao, kỹ năng giao tiếp với khách hàng tốt để tư vấn cho khách hàng hiểu một cách rõ nhất về sản phẩm.

1. ****PRICE (GIÁ)**

- Việc bán các loại website thì sẽ ko thoát khỏi về các đối thủ cạnh tranh nên Codebang quyết định sẽ cho khách hàng sử dụng trãi nghiệm website trong 3 ngày đầu.

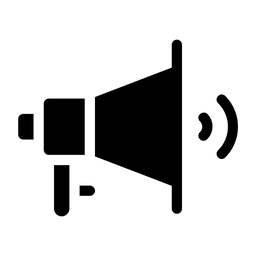
- Sau khi website được mọi người tin dùng thì nhóm sẽ dựa theo chi phí tổng để tạo ra 1 website ví dụ như tên miền, hosting… và đăng bán các website đó với giá thành nhỏ hơn 10% so với thị trường.

- Bên cạnh đó còn kèm theo những ưu đãi giảm giá khi mua combo trên 2 website. Sẽ giúp Codebang có được doanh thu và có được lượng khách hàng ổn định.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Sản phẩm, dịch vụ hoặc chủng loại sản phẩm | Giá thành | Giá của đối thủ cạnh tranh |
| Hệ thống web app | Từ 13 triệu | Từ 17 triệu |
| Application | Từ 10 triệu | Từ 15 triệu |
| Website mua bán | Từ 8 triệu | Từ 12 triệu |
|  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Sẽ giảm giá cho những khách hàng sau: | Khách hàng may mắn tham gia các sự kiện của công ty trúng giải và các khách hàng cũ của **Codebang**. |
| Sẽ bán chịu cho những khách hàng sau: | Phía công ty làm sai hợp đồng sẽ chịu hoàn toàn trách nhiệm. |

1. **PROMOTION (QUẢNG BÁ)**

- Là các các thức để đẩy mạnh độ nhận diện thương hiệu.

***Quảng cáo***

- Google ads, youtube, facebook. Trong đó quảng cáo qua facebook là rẻ nhất

- Trang tin tức zing, tinhte, thanhnien online, tuoitre online. Vì đối tượng khách của họ thường là doanh nghiệp.

***Quan hệ công chúng***

- Dùng fanpage trên facebook kết bạn với nhiều người làm trong những doanh nghiệp kinh doanh nhỏ, vừa. Đăng những hình ảnh sản phẩm bắt mắt nhằm hiện trên NewFeed của họ.

- Trả lời những thắc mắc hoặc xử lý sự cố qua fb cũng tăng lượt tương tác. Người sử dụng facebook sẽ chia sẽ những sản phẩm web của công ty khi bạn bè họ có nhu cầu đổi mới trang web.

***Xúc tiến bán hàng***

- Tìm kiếm những trang web cũ của các công ty vừa, lâu năm và đề xuất sản phẩm

- Đội ngũ kinh doanh gửi mail, gọi điện thoại, mở lời thiết kế website.

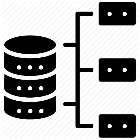
***Đối thủ cạnh tranh***

- Tham khảo cách thức Promotion của đối thủ. Khắc phục điểm yếu và sử dụng điểm mạnh của phương thức ấy.

- Ví dụ công ty wix.com quảng cáo thiết kế website qua Youtube. Điểm mạnh: sinh động, thao tác đơn giản, dễ làm. Điểm yếu: tiêu tốn chi phí cao hơn 10 triệu cho 1 tháng quảng cáo.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Phương pháp xúc tiến | | Chi phí |
| Google ads | | Từ 150.000 đến 1.000.000 đ |
| Youtube, facebook, instagram | | Từ 100.000 đến 500.000đ ( Không bắt buộc) |
| Các trang tin tức chuyên về lĩnh vực công nghệ thông tin | | Từ 500.000đ trở lên |
|  |

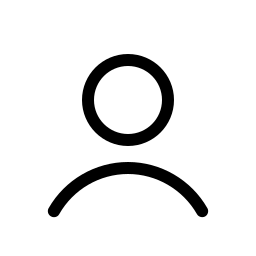
1. **PHYSICAL EVIDENCE (CƠ SỞ VẬT LÝ)**

- Là những điều kiện, vật chất cụ thể do con người và tự nhiên tạo ra giúp tăng khả năng marketing.

***Physical Evidence do công ty codebang tạo nên:***

- Công ty thiết kế Website (hiện đại, sáng tạo, đẳng cấp) xây dựng văn phòng làm việc sạch sẽ, thiết kế đẹp mắt.

- Văn phòng đón tiếp khách hàng phải sang trọng, hiện đại.

******- Khách hàng sẽ có niềm tin và thấy được sự uy tín trong sản phẩm đến từ công ty **Codebang**.

1. **PEOPLE (CON NGƯỜI)**

- Yếu tố con người có thể hiểu theo hai hướng: đối ngoại và đối nội.

1. ***Đối ngoại:***

Là quan hệ với đối tác (khách hàng), nhà báo, nhà truyền thông, ...

- Trong giai đoạn đầu Codebang sẽ tập trung vào đối tượng khách hàng trước. Để xây dựng và duy trì các mối quan hệ dài lâu, Codebang sẽ:

* Xây dựng hệ thống chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp như: giải đáp thắc mắc, nhận và xử lý các đơn hàng, yêu cầu kỹ thuật, xử lý yêu cầu và khiếu nại của khách hàng.
* Cam kết bảo mật thông tin của khách hàng.
* Phát triển các chương trình tri ân khách hàng.

1. ***Đối nội:***

Là quan hệ với nhân viên, người trong doanh nghiệp thông qua đào tạo, tuyển dụng nhân viên:

- Tạo điều kiện làm việc tốt, chế độ phúc lợi đầy đủ giúp nhân viên tạo ra những giá trị sản phẩm tốt hơn.

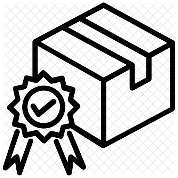
- Nâng cao các kỹ năng và kiến thức cần thiết trong suốt quá trình làm việc cho nhân viên.

- Những nhân viên làm việc gắn bó với công ty sẽ được khen thưởng theo nấc thâm niên mà họ đã gắn bó với công ty.

1. **PRODUCT (SẢN PHẨM)**

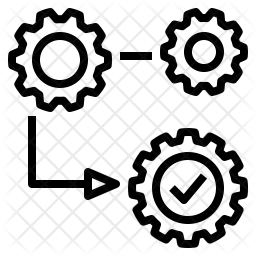
- Với mô hình kinh doanh này thì nhóm chúng mình sẽ tập trung tạo ra các website.

- Chất lượng sẽ tạo nên thương hiệu nên trước tiên nhóm chúng mình sẽ cố gắng tạo ra những website tốt nhất có thể đáp ứng nhu cầu và nhằm mang lại nguồn lợi tốt nhất cho khách hàng và nâng cao được thương hiệu của nhóm mình.

- Trước tiên nhóm sẽ tạo ra các website nhỏ vừa với logo codebang để quảng bá thương hiệu của nhóm và sẽ được miễn phí sài free trong vài ngày chẳng hạn.

- Sau đó nếu các website đó được mọi người sử dụng nhìu và yêu thích thì nhóm sẽ lên kế hoạch tạo ra các website tương tự và bán chúng.

|  |  |
| --- | --- |
| Sản phẩm, dịch vụ hoặc chủng loại sản phẩm | Những đặc điểm chính |
| Hệ thống web app | Quản lý online, tiện dụng có thể dùng các thiết bị kết nối mạng để sử dụng. |
| Application | Chuyên nghiệp, mang đến trãi nghiệm tốt nhất cho người sử dụng. |
| Website mua bán | Quảng bá rộng rãi, người người tiến cận đến sản phẩm. |

1. **PROCESS (QUY TRÌNH)**
2. ***Tiếp cận khách hàng***

Tư vấn tìm hiểu vấn đề khách cần và lên mô hình cho trang web, hẹn gặp để kí hợp đồng.

- Online (tìm kiếm khách hàng trên các trang web freelance).

- Offline (khách hàng chủ động tìm đến công ty).

1. ***Làm việc với khách hàng***

- Thỏa thuận với khách hàng về:

* Giao diện của trang web.
* Chức năng trang web.
* Giá cả.
* Thời gian giao trang web.

- Kí hợp đồng và thu 50% số tiền đã thỏa thuận qua chuyển khoản, visa, tiền mặt, ...

1. ***Tiến hành xây dựng trang web.***

- Thiết kế bản giao diện cho khách xem.

- Xây dựng trang web theo đúng yêu cầu khách hàng.

- Kiểm lỗi và chạy website.

- Trong quá trình xây dựng trang web khách hàng có yêu cầu phát triển thêm gì thì sẽ hẹn gặp và giải quyết.

- Khi hoàn thì gửi khách hàng để sử dụng xem đã vừa ý chưa để hoàn thành trang web theo đúng yêu cầu khách hàng.

1. ***Giao sản phẩm hoàn thiện cho khách hàng.***

- Thu 50% số tiền còn lại qua chuyển khoản, visa, tiền mặt, ...

- Trong quá trình vận hàng website có lỗi sẽ được bảo hành theo như hợp đồng.

1. **PLACE (ĐỊA ĐIỂM)**
2. ***Chi tiết về địa điểm kinh doanh***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Địa chỉ | Diên tích sàn (m2) | Tiền thuê |
| 270 Đường Cộng Hòa, Tân Bình, Hồ Chí Minh | 40m2 | 8.000.000 đ |

1. ***Lý do chọn địa điểm này:***

- Mặt tiền đường lớn, chỗ đễ xe rộng rãi và là tuyến đường rộng rãi giúp khách hàng dễ dàng di chuyển đến. Địa điểm giá cả vừa phải giúp tiết kiệm được chi phí ban đầu của Codebang và văn phòng cũng đủ rộng cho nhân lực của **Codebang** ban đầu.



1. ***Phương thức phân phối (đánh dấu)***

Tôi sẽ bán cho:  Cá nhân  Doanh nghiệp  Người bán buôn

1. ***Lý do chọn phương thức phân phối này là:***

- Đối tượng khách hàng của Codebang hướng đến là doanh nghiệp cần xây dựng hệ thống và các cá nhân kinh doanh online.

**TỔ CHỨC KINH DOANH**

*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)

*Dự kiến tên doanh nghiệp là: Codebang.*

***Nhân sự trong doanh nghiệp gồm:*** *(kèm theo sơ đồ tổ chức và các bản mô tả công việc).*

|  |  |
| --- | --- |
| Vị trí | Lương tháng |
| Chủ doanh nghiệp/nhà quản lý | |
| Giám đốc | 23.000.000đ |
| Công nhân viên | |
| Thiết kế website | 10.000.000d |
| Lập trình website (x2) | (x2)10.000.000đ |
| Chăm sóc khách hàng | 7.000.000đ |
| Nhân viên Kinh doanh | 5.000.000đ + (5%HDSP) |
| Tổng cộng | 65.000.000đ |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Loại hình | Chi phí ước tính |
| Doanh nghiệp tư nhân  - Giấy đề nghị đăng ký doanh nghiệp  - Bản sao hợp lệ chứng thực cá nhân | 100.000đ |

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Loại hình** | **Chi phí ước tính** |
| Bảo hiểm (thất nghiệp, xã hội, y tế) | 15.600.000d |
| Phụ cấp (đi lại, ăn trưa) | 1.000.000đ |
| Doanh nghiệp phần mềm  (Vốn đàu tư 10 tỷ, doanh thu tháng 300 triệu) | |
| Thuế môn bài | (2 triệu/năm) 170.000đ |
| Thuế thu nhập doanh nghiệp | (20%/năm) 5.010.000d |
| Thuế giá trị gia tăng | Miễn do mô hình dịch vụ phần mềm |

- Lợi ích của việc chăm sóc khách hàng:

+ Giảm chi phí kinh doanh: Một doanh nghiệp để tồn tại phải duy trì được lượng khách hàng nhất định. Để làm được điều đó chúng ta có 2 cách: giữ khách hàng hiện tại và tìm khách hàng mới. Nhưng cách tìm kiếm khách hàng mới sẽ tốn kém hơn rất nhiều so với cách giữ khách hàng hiện tại do chi quá nhiều cho quản cáo, tiếp thị để có khách hàng mới. Vì vậy, nếu doanh nghiệp làm tốt công tác chăm sóc khách hàng và giữ được khách hàng, họ sẽ duy trì được một lượng khách hàng tương đối ổn định, nhờ đó tiết kiệm đáng kể chi phí tìm kiếm khách hàng mới.

+ Vũ khí cạnh tranh của doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh: Trên thị trường hiện nay ngày càng xuất hiện nhiều nhà cung cấp, giới thiệu các sản phẩm dịch vụ với chất lượng giá cả tương đương nhau. Điều đó đem lại cho khách hàng niều cơ hội lựa chọn hơn. Ngoài yếu tố chất lượng và giá cả, khách hàng ngày càng chú ý đến hoạt động chăm sóc khách hàng của doanh nghiệp.

Sự cạnh tranh về giá cả và chất lượng sẽ dần nhường lối cho cạch tranh về chăm sóc khách hàng. Doanh nghiệp nào có chính sách chăm sóc khách hàng tốt hơn, doanh nghiệp đó sẽ có được khách hàng.

- Codebang sẽ xây dựng hệ thống chăm sóc khách hàng như:

+ Xử lý khiếu nại và thắc mắc của khách hàng.

+ Lên kế hoạch thăm hỏi khách hàng, tặng quà hoặc các ưu đãi cho khách hàng vào các dịp lễ, Tết.

+ Xây dựng kế hoạch và kênh truyền thông để khách có thể tiếp cận thông tin về sản phẩm, dịch vụ, chương trình khuyến mãi… Bên cạnh đó phải phối hợp với bộ phận Marketing triển khai kế hoạch quảng cáo, khuyến mãi.

+ Lên kế hoạch và triển khai khảo sát, đo lường mức độ hài lòng của khách hàng, từ đó có phương án giải quyết và điều chỉnh hợp lý

***Tầm quan trọng của các vị trí trong doanh nghiệp.***

* Để thực hiện 1 quy trình tạo sản phẩm và đưa đến người dùng cần thực hiện nhiều công việc. Nên việc tổ chức bộ máy nhân sự hoàn chỉnh giúp phân chia công việc.
* Từng bộ phận thực hiện hiệu quả các bước để đẩy mạnh quy trình kinh doanh. Tránh lỗi, dễ xử lý khi gặp khó khăn trong khâu xử lý.

Tài sản cố định

Trang thiết bị văn phòng

Doanh nghiệp cần có các trang thiết bị văn phòng sau:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Chi tiết | Số lượng  cần thiết | Đơn giá | Tổng trị giá |
| Bàn | 6 | 500.000 | 3.000.000 |
| Ghế | 6 | 500.000 | 3.000.000 |
| Máy nước uống nóng/lạnh | 1 | 3.000.000 | 3.000.000 |
| Trang ảnh trang trí | 3 | 5.000.000 | 5.000.000 |
| Máy lạnh2 | 1 | 15.000.000 | 15.000.000 |
| Máy in | 1 | 2.000.000 | 2.000.000 |
| Điện thoại bàn | 1 | 400.000 | 400.000 |
| Máy Scan | 1 | 1.500.000 | 1.500.000 |

Tổng kết tài sản cố định và khấu hao

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Chi tiết | Giá trị (đồng) | Khấu hao hàng hăm |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Bàn (6) | 3.000.000 | 20% |
| Ghế (6) | 3.000.000 | 20% |
| Máy nước uống nóng/lạnh (1) | 3.000.000 | 15% |
| Trang ảnh trang trí (3) | 5.000.000 | 5% |
| Máy lạnh (1) | 15.000.000 | 35% |
| Máy in (1) | 2.000.000 | 10% |
| Điện thoại bàn (1) | 400.000 | 20% |
| Máy Scan (1) | 1.500.000 | 10% |

1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Chi tiết | Số lượng cần thiết hàng tháng | Đơn giá | Tổng chi phí hàng tháng |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Vốn lưu động (hàng tháng)

Các chi phí hoạt động khác (Không bao gồm khấu hao và lãi suất tiền vay)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Mô tả | Chi phí  hàng tháng | Diễn giải |
| Thuê phòng | 8 – 13.000.000 |  |
| Mạng internet | 250.000 – 350.000 |  |
| Điện nước | 3 – 4.000.000 |  |
| Lương | 65.000.000 |  |
| Thuế | 22.000.000 |  |
| Dọn dẹp | 1.500.000 |  |
| Tiếp khách | 3.000.000 |  |
| Quảng cáo | 10.000.000 |  |
| Sửa chửa thiết bị | 1 – 3.000.000 |  |
| Các khoản khác | 1 – 1.500.000 |  |
| Tổng |  |  |

DỰ BÁO DOANH THU BÁN HÀNG

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Mặt hàng** | **Tuần 1** | **Tuần 2** | **Tuần 3** | **Tuần 4** | **Bình quân tuần** | **Bình quân tháng** |
| **Website tin tức** | 1-2 | 1-2 | 1-2 | 1-2 | 1-2 | 4-6 |
| **Website giới thiệu** | 1-2 | 1-2 | 2 | 2 | 1-2 | 6-8 |
| **Website bán hàng** | 3-4 | 3-5 | 10 | 10+ | 8+ | 26+ |
| **Website nội bộ** | 0 | 0 | 0 | 1 | 0+ | 1+ |

**KẾ HOẠCH DOANH THU VÀ CHI PHÍ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Tháng | | | | | | | | | | | |  |  |  | Cả năm |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |  |  |  |  |
| Doanh thu bán hàng |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Chi phí hoạt động |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lương cho chủ doanh nghiệp |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lương cho công nhân |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tiền thuê nhà đất, thiết bị |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Marketing |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tiền điện |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Cước phí điện thoại |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sửa chữa và bảo trì |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Khấu hao |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lãi suất tiển vay |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Giấy phép kinh doanh +Thuế |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Nguyên vật liệu (cụ thể) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Chi phí khác |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tổng chi phí hoạt động |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lãi gộp (trước thuế) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lãi ròng ước tính (sau thuế) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

KẾ HOẠCH LƯU CHUYỂN TIỀN MẶT

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Tháng | | | | | | | | | | | | Cả năm |
| 1 | **2** | **3** | **4** | 5 | **6** | 7 | 8 | **9** | **10** | **11** | 12 |  |
| Thu |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Dư tiền mặt đầu tháng |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Doanh thu tiền mặt |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Phải thu khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tiền vay |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Thu khác bằng tiền mặt |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tổng thu(A) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Chi |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mua hàng bằng tiền mặt (cụ thể) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Phải trả cho người bán |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lương của chủ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lương công nhân |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tiền thuê đất, thiết bị... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Marketing |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tiền điện |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Cước phí điện thoại |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sửa chữa và bảo trì |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Trả lãi tiền vay |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Trả gốc tiền vay |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Bảo hiểm |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Giấy phép kinh doanh + Thuế |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Thiết bị |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Chi phí khác (cụ thể) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tổng chi(B) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Dư tiền mặt cuối tháng (A-B) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |