

**BÁO CÁO ASSIGNMENT**

**Môn: KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP**

****

**Công ty TNHH**

**Thương mại sách và Dịch vụ giáo dục Sơn Long**

Lớp: **PT15281 – MA**

Mã môn: **SYB301**

Giảng viên: **Lê Thị Kim Thu**

Thực hiện: **Nhóm 2**

Thành viên: **Vũ Viết Bắc Trương Văn Hảo**

**Nguyễn Viết Sơn Nguyễn Vinh**

**Mục lục**

[**CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP** 3](#_Toc65754811)

[***1.1*** ***Lý do lựa chọn dự án*** 3](#_Toc65754812)

[***1.2 Tổng quan về doanh nghiệp*** 5](#_Toc65754813)

[***1.3 Tầm nhìn và sứ mệnh*** 6](#_Toc65754814)

[**CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG CỦA DOANH NGHIỆP VÀ ĐỊNH VỊ KHÁCH HÀNG CỦA DOANH NGHIỆP** 7](#_Toc65754815)

[***2.1 Phân tích thị trường*** 7](#_Toc65754816)

[***2.2 Định vị khách hàng*** 8](#_Toc65754817)

[**CHƯƠNG III: PHÂN TÍCH TỔ HỢP MARKETING 4Ps CỦA DOANH NGHIỆP** 10](#_Toc65754818)

[***3.1*** ***Đánh giá sản phẩm*** 10](#_Toc65754819)

[***3.2*** ***Hoạt động phân phối*** 10](#_Toc65754820)

[***3.3*** ***Định giá*** 11](#_Toc65754821)

[***3.4*** ***Xúc tiến*** 13](#_Toc65754822)

[**CHƯƠNG IV: XÂY DỰNG BỘ MÁY NHÂN SỰ** 14](#_Toc65754823)

[***4.1*** ***Xác định các vị trí nhân sự - số lượng nhân sự*** 14](#_Toc65754824)

[***4.2*** ***Sơ đồ tổ chức*** 15](#_Toc65754825)

[***4.3*** ***Bảng mô tả công việc và yêu cầu tuyển dụng*** 15](#_Toc65754826)

[***4.4*** ***Bảng lương trả cho nhân viên*** 16](#_Toc65754827)

[**CHƯƠNG V: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH** 18](#_Toc65754828)

[***5.1*** ***Ước tính vốn khởi sự*** 18](#_Toc65754829)

[***5.2*** ***Bảng mua sắm trang thiết bị và sửa chữa mặt bằng*** 20](#_Toc65754830)

[***5.3*** ***Bảng dự kiến lưu chuyển tiền mặt*** 22](#_Toc65754831)

[***5.4*** ***Dự tính doanh thu*** 24](#_Toc65754832)

[***5.5*** ***Bảng báo cáo dự báo Doanh thu – Chi phí – Lợi nhuận*** 28](#_Toc65754833)

[***5.6*** ***Bảng ma trận quản trị rủi ro*** 30](#_Toc65754834)

# **CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP**

* 1. ***Lý do lựa chọn dự án***

- Tạo cơ hội cho những người có thu nhập thấp, sinh viên, người lớn tuổi tại thành phố Hà Nội có cơ hội đọc những cuốn sách hay mà giá thành thấp. Hầu hết mọi người hiện nay mua một cuốn sách, đọc xong và cất chúng trên giá sách mà đa số đều không đọc lại đến lần thứ ba, hiểu rõ được giá trị của sách thì việc không sử dụng lại những quyển sách mới đó là sự phí phạm rất lớn.

- Hiện nay sinh viên các trường đại học cũng sở hữu lượng lớn giáo trình, đề cương các môn qua các kì học mà ít sử dùng lại (đặc biệt là các sách đại cương). Những sinh viên này mặc dù cảm thấy phí nhưng họ nhiều khi cũng không biết xử lý như thế nào với lượng sách cũ của mình, có thể để lại cho khóa sau hoặc gom lại để bán sách vụn. Ngoài ra, các bạn học sinh từ lớp 1 đến lớp 12 qua mỗi năm học đều tồn lại những bộ sách giáo khoa, sách tham khảo, tuyển tập đề thi các loại mà không dùng đến, trong khi đó có một nhóm học sinh nghèo không có sách để học, hoặc là sử dụng những bộ sách đã cũ.

Do đó, việc “tái sử dụng” lại nguồn sách cũ vô cùng phong phú, đa dạng và dồi dào này nên được phát triển. Cùng mua và bán sách cũ sẽ làm cho tăng sự đa dạng của các thể loại sách đồng thời cũng làm tăng số lượng sách bán ra, làm cho công ty có thể linh động chọn lựa, phân loại các thể loại sách cho phù hợp với từng nhóm khách hàng mục tiêu.

- Vốn đầu tư cho hộ doanh nghiệp kinh doanh không cần nhiều vốn và tiền thuế đóng cho nhà nước thấp hơn so với việc mở công ty.

- Nhân lực của nhóm vẫn hạn chế

- Nhóm có các thành viên có thế mạnh và được đào tạo chuyên ngành về Marketing, Web, là lợi để thực hiện xúc tiến điện tử

Với những lí do kể trên, SWOT của dự án sẽ là:

|  |  |
| --- | --- |
| Điểm mạnh (S) | Điểm yếu (W) |
| * Tiết kiệm chi phí đi tìm nguồn hàng vì thông qua website người có nhu cầu bán sách sẽ đăng kí bán và nhân viên sẽ tìm đến đúng nơi có nhu cầu. Tương tự với người mua hàng, tiết kiệm thời gian, tiết kiệm chi phí khi mua sách cũ với giá rẻ. * Nhân viên công ty nhiệt tình, thân thiện, luôn luôn phản hồi nhanh chóng những yêu cầu mua/bán sách cũ qua website rất nhanh chóng, * Có hệ thống quản lý kho sách hiện đại từ đó giúp công ty dễ dàng hơn trong quá trình vận chuyển sách đến khách hàng. * Ít rủi ro, không cần nhiều nhân lực và vốn ban đầu * Không cần mặt bằng khi kinh doanh online | * Doanh nghiệp mới thành lập nên chắc chắn vẫn chưa có nhiều kinh nghiệm trong việc vận hành và quản lý. * Lợi nhuận ban đầu không cao, thu hồi vốn không nhanh |
| Cơ hội (O) | Thách thức (T) |
| * Mua bán sách cũ là một ngành tuy không mới nhưng chưa có một ông lớn nào xuất hiện, đây là cơ hội cho công ty phát triển và tạo uy tín để trỏ thành công ty lớn trong lĩnh vực này. * Thị trường rộng lớn và có thể phát triển được trên phạm vi toàn quốc * Có nguồn cung đa dạng vì có thể thu mua sách cũ ở mọi nơi (sẽ được mua với giá cao nếu có số lượng lớn). Có nhiều đầu sách cũ liên tục được tìm mua hàng năm như sách giáo khoa, tài liệu học tập, sách tham khảo, giáo trình... * Vì bán online nên cơ hội tìm được người bán sách cũ và khách hàng mua sách rất lớn. | * Do đa dạng đầu sách và số lượng lớn nên việc quản lý, cất giữ vận chuyễn là một vấn đề mà công ty phải cân nhắc. * Việc định giá khi thu mua cho đúng và giá bán ra hợp lý đối với sách cũ cũng là một khó khăn vì xác định chất lượng sách cũ rất khó. * Công ty phải cạnh tranh với các công ty bán sách khác trên thị trường * Vì lĩnh vực này không mới nên công ty phải cạnh tranh với các nguồn bán sách nhỏ lẻ khác đã có mặt lâu nay trên địa bàn. * Khó khăn trong việc lưu trữ và bảo quản * Dự báo sách có nhu cầu lớn bởi nhu cầu khách hàng luôn thay đổi |

***1.2 Tổng quan về doanh nghiệp***

* *Tên công ty*: Công ty TNHH Thương mại sách và dịch vụ giáo dục Sơn Long
* *Lĩnh vực hoạt động*: Kinh doanh sách cũ và phụ kiện sách online
* *Trang web chính thức:* <https://kenhdoc.com/>
* *Facebook:* <https://www.facebook.com/bookreview.kenhdoc>
* *Youtube:* <https://www.youtube.com/channel/UCNvi5RN6OLYmaNcnSdLtM4>
* Số điện thoại: (84-4) 1234567
* Fax : (84-4) 1235467
* *Slogan*: *Sách cũ, đủ kiến thức mới*
* *Điện thoại*: (022) 1111 1111 | Hotline: 1900 0000.
* *Vốn điều lệ*: 500.000.000 đồng.
* *Quy mô nhân sự:* 4 nhân lực.
* *Sản phẩm*:
  + *Sản phẩm chính*: Sách cũ (Chính trị - Pháp luật, Khoa học Công nghệ - Kinh tế, Văn học Nghệ thuật, Văn hóa – Xã hội – Lịch sử, Giáo trình trong và ngoài nước, Truyện – Tiểu thuyết, Tâm lí – Tâm linh – Tôn giáo, Thiếu nhi …)
  + *Sản phẩm phụ*: Phụ kiện sách (Bookcare, cồn chống mối, hút ẩm, bookmark …)

***1.3 Tầm nhìn và sứ mệnh***

Đọc sách cũ, nhưng kiến thức mới, với phương châm bảo vệ môi trường, Công ty sẽ thay đổi cách nhìn của người tiêu dùng về mặt hàng trước giờ ít được quan tâm và chú ý này.

Nhiệm vụ của Công ty là tạo dựng được nền tảng trao đổi và buôn bán sách cũ thân thiện với người dùng, hướng tới mục tiêu là nền tảng thương mại được nhiều người sử dụng, dễ dùng, và phổ biến trong lĩnh vực trao đổi và buôn bán sách cũ, trở thành website có uy tín và nổi tiếng trong với người yêu sách, có nhu cầu mua bán sách cũ có chất lượng tốt, giá cả phù hợp.

***1.4 Mục tiêu của dự án***

Hướng đến mục tiêu trở thành website có uy tín và nổi tiếng trong giới học sinh, sinh viên, người yêu sách về mua bán sách cũ có chất lượng tốt, giá cả phù hợp.

+ Ngắn hạn (2 – 6 tháng): Giới thiệu, quảng bá, tạo sự nhận biết về website đến các

khách hàng, đặc biệt là khách hàng tiềm năng như sinh viên các trường đại học, học sinh tại khu vực thành phố Hà Nội.

+ Trung hạn (8 – 12 tháng): Tăng cường sự chú ý, mở rộng sự nhận biết và đáp ứng

thêm nhu cầu mua và kinh doanh sách cũ của sinh viên, học sinh, nâng cao chất lượng phục vụ, xây dựng thương hiệu, uy tín của công ty.

+ Dài hạn (1 – 3 năm): Khẳng định thương hiệu, phát triển mô hình kinh doanh

sang các lĩnh vực chủ yếu khác như: sách chuyên ngành về công nghệ thông tin, y dược, … Mở rộng qui mô, mạng lưới bán hàng.

# **CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG CỦA DOANH NGHIỆP VÀ ĐỊNH VỊ KHÁCH HÀNG CỦA DOANH NGHIỆP**

## ***2.1 Phân tích thị trường***

* Quy mô của thị trường:

Nhu cầu tìm mua sách cũ trên thị trường hiện nay khá cao. Có người tìm mua sách để phục vụ công việc, có người tìm mua sách chỉ để sưu tầm. Nếu không có thị trường sách cũ thì rất khó tìm được những cuốn sách đáp ứng nhu cầu của mình, đặc biệt là dạng sách khoa học kỹ thuật, sách chuyên ngành có số lượng bản in thấp, trở thành hàng hiếm trên thị trường.

Trong khi đó, nguồn cung sách cũ thường chỉ là những cá nhân say mê sách, từng bỏ rất nhiều tâm sức để tìm kiếm những cuốn sách cũ cho mình. Hoạt động kinh doanh sách cũ đa phần có tính bột phát, không đứng dưới sự quản lý của một doanh nghiệp hoặc cơ quan chủ quản nào.

Một số trang bán sách trực tuyến quốc tế như Amazon rao bán nhiều phiên bản sách khác nhau cho cùng một tựa sách, chẳng hạn sách bìa cứng, sách bìa mềm, sách đã qua sử dụng... Những trang bán sách trực tuyến của Việt Nam chưa có điều này. Ví dụ như Vinabook, Tiki... chỉ bán sách mới, không thấy rao bán sách cũ, sách đã qua sử dụng.

Những địa chỉ cung cấp sách cũ tại Hà Nội được nhiều người tìm đến mỗi khi có nhu cầu mua sách cũ gồm: Sách cũ Chiến, Sách cũ Hà Thành, Sách cũ Hà Nội, Sách vì dân, Sách truyện vỉa hè, Sách cũ Bạch Mai, Sách cũ Điền, Nhà sách Thiệu Hải, Nhà sách Thái Hà, Nhà sách Thanh Hải, Nhà sách Thanh Nhàn, Catlan Books... Còn ở TP. HCM có Nhà sách Lan Anh, Nhà sách Kỳ Thư, Bán sách mua kem...

Trong thị trường sách hiện nay, việc độc giả vẫn luôn lục tìm lại sách cũ để mua cho thấy sách xưa không chỉ là một món đồ sưu tầm, trưng bày cho đẹp phòng sách, mà thực sự có nhu cầu tìm đọc để trang bị kiến thức. Thị trường sách cũ vẫn luôn tồn tại và là một phần của nền văn hóa đọc, và do chưa được chú trọng nên tiềm năng vẫn chưa được khai thác triệt để.

* Quy trình bán sách cũ
* Xu hướng thị trường:

Trong tình hình bị ảnh hưởng vì dịch bệnh COVID-19, ngành xuất bản sách tại Việt Nam cũng chịu chung tác động. Trong những tháng cuối năm, doanh thu một số nhà xuất bản sách mới, công ty sách, đơn vị phát hành giảm khoảng 30-40% và dự kiến giảm sâu. Thị trường có xu hướng dịch chuyển sang sách trực tuyến hoặc sách điện tử. Điều này cũng ảnh hưởng không nhỏ tới thị trường sách cũ. Tuy nhiên, với phần lớn những người yêu sách,họ thường có nhu cầu được nhìn, được sờ vào sản phẩm, hoặc có nhu cầu sưu tầm sách nên nhiều người rất lo ngại khi mua hàng online. Thay vào đó, họ sẽ cố gắng tìm kiếm một cuốn sách chất lượng tại những cửa hàng kinh doanh theo lối truyền thống, và sách cũ đã và vẫn đang duy trì được thị trường riêng của mình.

## ***2.2 Định vị khách hàng***

Với việc kinh doanh mua bán sách cũ, việc định vị khách hàng sẽ được chia thành hai nhóm cụ thể như sau:

* Nguồn hàng:

- Nhà sách xả kho cuối năm – số lượng sách lớn, nguồn lẻ - số lượng ít 🡪 - -- Đổi ngang, phụ giá với khách hàng muốn đổi sách mới

- Những bạn học sinh, sinh viên có nhu cầu đọc sách để lấy kiến thức, sau đó sẽ tiếp tục tìm tới những đầu sách khác, không có ý định sưu tầm sách.

- Các địa chỉ thu mua sách cũ

- Các cô/chú thu gom sách cũ

* Về việc bán lại sách cũ

- Các bạn học sinh, sinh viên điều kiện kinh tế thấp, hoặc có nhu cầu mua sách với giá rẻ, sau khi sử dụng các bạn có thể bán lại cho công ty với mức giá thỏa thuận.

- Những người yêu thích đọc sách nhưng không có đủ khả năng kinh tế để mua các loại sách bìa cứng mới.

- Tài trợ cho tổ chức từ thiện, hội nhóm nhỏ tự phát , trường có các điều kiện khó khăn

- Bán cho những đối tượng cần nhưng ko đủ điều kiện

- Trao tủ sách từ thiện cho trường học

**2.3 Đối thủ cạnh tranh**

|  |  |
| --- | --- |
| Đối thủ trực tiếp | Đối thủ gián tiếp |
| * Các cửa hàng bán sách cũ (VD: Cửa hàng sách Xưa và nay, Cửa hàng DKT...) * Các website bán sách cũ (Sachxuavanay.vn, sachxuasaigon.com ... ) | * Các sàn thương mại điện tử có kinh doanh sách (VD: Tiki, Fahasa ...) * Các cửa hàng bán sách mới (VD: Phố sách Đinh Lễ) * Các website đọc sách online (sachvui.vn...) * Các kênh review sách |

# **CHƯƠNG III: PHÂN TÍCH TỔ HỢP MARKETING 4Ps CỦA DOANH NGHIỆP**

## ***Đánh giá sản phẩm***

- Sản phẩm doanh nghiệp kinh doanh gồm:

* *Sản phẩm chính*: Sách cũ, gồm những đầu sách gồm Chính trị - Pháp luật, Khoa học Công nghệ - Kinh tế, Văn học Nghệ thuật, Văn hóa – Xã hội – Lịch sử, Giáo trình trong và ngoài nước, Truyện – Tiểu thuyết, Tâm lí – Tâm linh – Tôn giáo, Thiếu nhi, Sách giáo khoa ...
* *Sản phẩm phụ*: Phụ kiện sách (Bookcare, cồn chống mối, hút ẩm, bookmark...

- Tiêu chí về sản phẩm của doanh nghiệp gồm:

* Thu mua lại sách cũ với một mức giá hợp lý, đem lại lợi ích cho cả công ty và người bán sách
* Công ty sẽ cung cấp đầy đủ các đầu sách cho nhiều đối tượng học sinh, sinh viên bao gồm cả sách giáo khoa, sách chuyên ngành kinh tế, kỹ thuật, y khoa, công nghệ thông tin…
* Mặc dù mặt hàng là sách cũ nhưng công ty sẽ chỉ cung cấp cũng như thu mua những sản phẩm còn nguyên bìa, không quá rách, mất trang hoặc chữ in bị mờ không thể nhìn rõ được.
* Sách sẽ được kiểm tra và đóng gói cẩn thận trước khi gửi tới khách hàng.

## ***Hoạt động phân phối***

Loại hình kinh doanh: Kinh doanh online

-Sau khi đặt hàng ngay tại website, qua điện thoại,SMS… và xác nhận, sách của khách, hàng sẽ được đóng gói cẩn thận và

-Giao trực tiếp tới tay khách hàng tại địa bàn thành phố Hà Nội. Thời gian giao hàng, trong khu vực nội thành khách hàng sẽ nhận được sách trong vòng tối đa 2 ngày, gồm cả ngày cuối tuần

|  |  |
| --- | --- |
| Ưu điểm | Nhược điểm |
| -Nhanh, gọn, tiện lợi  -Tiết kiệm chi phí  -Marketing được cụ thể tới đối tượng khách hàng mục tiêu | -Không có cửa hàng  -Cần tối đa sự hỗ trợ về công nghệ  -Chỉ những người biết dùng công nghệ, Internet mới có thể tiếp cận |

## ***Định giá***

- Định giá nhập sách

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Sản phẩm | Số lượng (kg) | Đơn giá | Tổng tiền |
| Chính trị - Pháp luật, | 200 | 10 – 12.000đ/kg | 2 – 2,400,000 |
| Khoa học Công nghệ - Kinh tế, | 200 | 17 – 20.000đ/kg | 3,4 – 4,000,000 |
| Văn học Nghệ thuật | 400 | 20 – 25.000đ/kg | 8 – 10,000,000 |
| Văn hóa – Xã hội – Lịch sử | 200 | 20 – 25.000đ/kg | 4 – 5,000,000 |
| Giáo trình trong và ngoài nước | 200 | 20 – 25.000đ/kg | 4 – 5,000,000 |
| Truyện – Tiểu thuyết | 400 | 8 – 12.000đ/kg | 3,2 – 4,800,000 |
| Tâm lí – Tâm linh – Tôn giáo | 200 | 8 – 12.000đ/kg | 1,6 – 2,400,000 |
| Thiếu nhi | 400 | 8 – 12.000đ/kg | 3,2 – 4,800,000 |
| Sách giáo khoa | 400 | 8 – 12.000đ/kg | 3,2 – 4800,000 |
| Bookcare (bọc sách) | 1320 | 1,800/ cái | 2,376,000 |
| Cồn chống mối | 10 lít | 120,000 | 1,200,000 |
| Hút ẩm | 40 kg | 25,000/kg | 1,000,000 |
| Bookmark (kẹp sách) | 1320 | 2.800/ cái | 3.696.000 |
| Túi nilon | 40 | 35.000đ/kg | 1,400.000 |
| Tổng | | 42 - 53,000,000 | |

Với những sách không phân loại, công ty sẽ thu mua với mức giá 10.000đ/kg

- Định giá bán

- Việc định giá sản phẩm của doanh nghiệp sẽ dựa vào giá của đối thủ cạnh tranh

Vì ở giai đoạn đầu, dự án cần khá nhiều vốn, vì vậy cần tận dụng tối đa nguồn lực, tối ưu hóa chi tiêu để giảm tối đa chi phí. Phương pháp định giá được lựa chọn là phương pháp thâm nhập thị trường do đặc thù ngành không quá phổ biến, và là doanh nghiệp mới. Tiếp cận khách hàng với mức giá sẽ rẻ hơn so với giá thị trường.

Sách bán ra được phân loại theo thể loại như bảng nhập mua. Giá bán sẽ được xếp loại như sau

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Sản phẩm | Số lượng (cuốn) | Đơn giá |
| Chính trị - Pháp luật, | 1 | 20 ~ 25,000 |
| Khoa học Công nghệ - Kinh tế, | 1 | 20 ~ 25,000 |
| Văn học Nghệ thuật | 1 | 25 ~ 30,000 |
| Văn hóa – Xã hội – Lịch sử | 1 | 20 ~ 25,000 |
| Giáo trình trong và ngoài nước | 1 | 20 ~ 25,000 |
| Truyện – Tiểu thuyết | 1 | 25 ~ 30,000 |
| Tâm lí – Tâm linh – Tôn giáo | 1 | 20 ~ 25,000 |
| Thiếu nhi | 1 | 15 ~ 20,000 |
| Sách giáo khoa | 1 | 15 ~ 20,000 |
| Bookcare (bọc sách) | 1 | 2,000/ cái |
| Cồn chống mối | 100 (ml) | 15,000/chai |
| Hút ẩm | 1 gói 100gr | 3,000/gói |
| Bookmark (kẹp sách) | 1 | 3,000/cái |
| Túi nilon | - | - |

* Dự tính thời gian hoàn vốn sẽ là tháng thứ 7 sau khi doanh nghiệp đi vào hoạt động. Trong thời gian dài hạn, dự án sẽ được mở rộng về quy mô, đầu tư thêm vốn và nhân lực để có thể tăng lợi nhuận và khẳng định tên tuổi công ty.

## ***Xúc tiến***

* Quảng cáo
  + Tập trung quảng cáo tại website <https://kenhdoc.com/>
  + Chạy quảng cáo trên youtube, facebook, instagram, nhắm tới đối tượng khách hàng mục tiêu cụ thể
* Xúc tiến bán (Khuyến mại, khuyến mãi…)
  + Cập nhật các đợt khuyến mãi liên tục vào đầu năm học, đầu học kỳ.
  + Miễn phí giao hàng cho các hóa đơn từ 300,000 trở lên.
  + Có những ưu đãi đặc biệt đối với khách hàng có thẻ thành viên(quà vào đầu năm học, quà sinh nhật). Khách hàng được tích lũy điểm, nâng hạng và giảm giá mỗi lần mua hàng với hệ số quy đổi 10.000đ = 1 điểm

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Hạng thẻ | Số điểm | Ưu đãi |
| Hạng thường | - | - |
| Hạng Silver | Đủ 500 điểm | Giảm 5% tổng hóa đơn |
| Hạng Gold | Đủ 1000 điểm | Giảm 10% tổng hóa đơn |
| Hạng Diamond | Đủ 2000 điểm | Giảm 15% tổng hóa đơn |
| Hạng VVIP | Trên 2000 điểm | Giảm 20% tổng hóa đơn hoặc 20% vào tháng sinh nhật |

* + Ưu đãi giảm giá cho những khách hàng vừa cung cấp sách vừa mua sách tại website.
  + Cung cấp dịch vụ tư vấn và chăm sóc khách hàng miễn phí.
  + Ngoài ra còn có dịch vụ bảo hành sách miễn phí trong thời gian 6 tháng bao gồm: đóng lại bìa sách, dán gáy sách…
  + Tặng kèm những sản phẩm chăm sóc sách với những hóa đơn từ 300.000 trở lên
* Marketing trực tiếp:
  + Nhắn tin qua email, thư điện tử về các đợt khuyến mại với data từ thẻ thành viên
* PR – Quan hệ công chúng
  + Tham gia các triển lãm, hội chợ, dựng quầy trưng bày và giới thiệu hình ảnh tới độc giả tại các buổi triển lãm sách, tạo poster
  + Tặng kèm các phụ phẩm đi kèm, voucher mua sách

# **CHƯƠNG IV: XÂY DỰNG BỘ MÁY NHÂN SỰ**

* 1. ***Xác định các vị trí nhân sự - số lượng nhân sự***

- Số lượng nhân sự: 4 người

- Vị trí nhân sự:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STT** | **Tên** | **Chức vụ** |
| 1 | Trương Văn Hảo | Giám đốc điều hành , quản lý website & Marketing |
| 2 | Nguyễn Viết Sơn | Nhân viên kiểm kho, vận chuyển và thu mua |
| 3 | Nguyễn Vinh | Kế toán |
| 4 | Vũ Viết Bắc | Nhân viên sale và CSKH |

* 1. ***Sơ đồ tổ chức***
  2. ***Bảng mô tả công việc và yêu cầu tuyển dụng***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chức Vụ** | **Nhân sự** | **Số lượng** | **Mô tả công việc** |
| 1 | Giám đốc điều hành kiêm quản lí website & Marketing | Trương Văn Hảo | 1 | - Lên kế hoạch kinh doanh cụ thể  - Lãnh đạo nhân viên thực hiện kh kinh doanh  - Giải quyết giấy tờ pháp lí  - Xây dựng triển khai các kế hoạch phát triển  - Đưa ra các ý kiến trong việc quản lý điều hành mạng lưới kinh doanh  - Tư vấn bán hàng, quảng cáo, giới thiệu, sản phẩm. |
| 2 | Bộ phận kế toán | Nguyễn Vinh | 1 | - Lập báo cáo kết quả kinh doanh  - Thống kê các khoản thu chi  - Thanh toán và in hóa đơn  - Kê khai thuế |
| 3 | Sale & CSKH | Vũ Viết Bắc | 1 | * Xử lý các đơn thu mua trên website, thu mua sách từ những khách hàng giao dịch qua website * Giải đáp thắc mắc cho khách hàng trực tuyến, trả lời e-mail phản hồi từ khách hàng * Gửi đến e-mail khách hàng những chương trình khuyến mãi mới của công ty. |
| 4 | Bộ phận kiểm kho, vận chuyển và thu mua | Nguyễn Viết Sơn | 1 | * Lên kế hoạch cụ thể, kiểm soát sự di chuyển của hàng hóa, thông tin về hàng hóa từ điểm xuất phát đến điểm tiêu thụ theo yêu cầu khách hàng đặt ra * Phân loại đầu sách và lưu kho * Chuyên trách về cung cấp đầu vào, liên hệ và tìm ra những nguồn sách cũ * Đảm bảo chất lượng và deal giá tốt nhất với nhà cung cấp. |

* 1. ***Bảng lương trả cho nhân viên***

Đơn vị: VNĐ

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Vị Trí** | **Loại Hợp Đồng** | **Lương**  **(VNĐ)** | **Số Lượng** | **Tổng Lương**  **(VNĐ)** | **Các Khoản Tính Theo Lương** |
| 1 | Giám đốc điều hành kiêm quản lí website & MKT |  | 8.000.000 | 1 | 8.000.000 | 1.880.000 |
| 2 | Kế toán | HĐ 3 năm Full time | 4.500.000 | 1 | 4.500.000 | 1.057.500 |
| 3 | Sale & CSKH | HĐ 3 năm Full time | 4.500.000 | 1 | 4.500.000 | 1.057.500 |
| 4 | Kiểm kho, vận chuyển và thu mua | HĐ 3 năm Full time | 4.000.000 | 1 | 4.000.000 | 940.000 |
| **Tổng số** | | | | | 21.000.000 | 4.935.000 |

# **CHƯƠNG V: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH**

* 1. ***Ước tính vốn khởi sự***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Đơn vị: VNĐ | | | |
| Vốn cố định | | | |
| Công việc | | Giá ước tính | Tổng |
| Mua sắm trang thiết bị | | 76.900.000 | 76.900.000 |
| Thiết kế, sửa chữa mặt bằng cho văn phòng  (Trần, đèn, tường, điện…) | | 21.652.000 | 21.650.000 |
| Chi phí đăng kí kinh doanh (đăng kí dấu, chữ kí số …) | | 200.000 | 200.000 |
| Tổng: 98.750.000 | | | |
| Vốn lưu động | | | |
| Công việc | | Giá ước tính | Tổng |
| Thuê nhà (đặt cọc, trả trước...) | | 12.000.000  (Văn phòng + Kho bãi) | 12.000.000 |
| Nguyên vật liệu (hàng hóa) | | 55.000.000 | 55.000.000 |
| Điện, nước, mạng, ga ... | | 2.500.000/tháng | 2.500.000 |
| Lương + trích theo lương (BHYT, BHXH, BH thất nghiệp) | | 26.000.000 | 26.000.000 |
| Thuế môn bài | | 1.000.000 | 1.000.000 |
| Chi phí MKT | | 5.000.000/tháng | 5.000.000 |
| Chi phí khác (Vận động hành lang …) | | 5.000.000 | 5.000.000 |
| Tổng chi tháng đầu: 106.500.000 | | | |
| Vốn dự phòng  (Khoảng 20% tính trên số vốn lưu động) | 60.000.000 | | 60.000.000 |
| Tổng: 265.250.000 | | | |

* 1. ***Bảng mua sắm trang thiết bị và sửa chữa mặt bằng***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| BẢNG MUA SẮM TRANG THIẾT BỊ BAN ĐẦU | | | | | | | |
| Đơn vị tính: VNĐ | | | | | | | |
| Tên tài sản | Loại tài sản | Đơn giá mua | Số lượng | Thành tiền | Thời gian sử dụng dự kiến (Tháng) | Khấu hao TSCĐ | Phân bổ chi phí CCDC |
| Biển hiệu | CCDC | 4.000.000 | 2 | 8.000.000 | 48 |  | 166.667 |
| Tủ để đồ | CCDC | 500.000 | 2 | 1.000.000 | 24 |  | 41.667 |
| Đèn trần | CCDC | 200.000 | 5 | 1.000.000 | 36 |  | 27.778 |
| Camera | CCDC | 1.500.000 | 4 | 6.000.000 | 48 |  | 125.000 |
| Máy in - Photocopy | CCDC | 4.000.000 | 2 | 8.000.000 | 48 |  | 166.667 |
| Ghế xoay | CCDC | 5.000.000 | 3 | 1.500.000 | 48 |  | 31.250 |
| Điều hòa | CCDC | 7.000.000 | 2 | 14.000.000 | 48 |  | 291.667 |
| Máy tính | CCDC | 10.000.000 | 3 | 30.000.000 | 48 |  | 625.000 |
| Bàn làm việc | CCDC | 1.500.000 | 3 | 4.500.000 | 48 |  | 93.750 |
| Thùng rác | CCDC | 200.000 | 3 | 600.000 | 12 |  | 50.000 |
| Mắc treo đồ | CCDCv | 100.000 | 3 | 300.000 | 12 |  | 25.000 |
| Văn phòng phẩm | CCDC |  |  | 2.000.000 | 12 |  | 166.667 |
| Tổng |  |  |  | 76.900.000 |  |  | 1.811.113 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Bảng kê chi tiết thiết kế và sửa chữa mặt bằng** | | | | |
| Đơn vị: VNĐ | | | | |
| Thiết kế và sửa chữa văn phòng (30m²) | | | | |
| Tên | Đơn vị | Số lượng | Đơn giá | Tổng tiền |
| Lát thảm sản | m² | 30 | 50.000 | 1.500.000 |
| Sơn tường | m² | 120 | 30.000 | 3.600.000 |
| Công lắp điều hòa |  | 2 | 300.000 | 600.000 |
| Công lắp đèn |  | 15 | 30.000 | 450.000 |
| Công lắp Camera |  | 2 | 100.000 | 200.000 |
| Công lắp đặt mạng |  | 1 | 300.000 | 300.000 |
| Thiết kế bảng hiệu và logo |  | 1 | 2.000.000 | 2.000.000 |
| Tổng |  |  |  | 8.650.000 |
|  | | | | |
| Thiết kế và sửa chữa kho | | | | |
| Tên | Đơn vị | Số lượng | Đơn giá | Tổng tiền |
| Lát thảm sản | m² | 70 | 50.000 | 3.500.000 |
| Sơn tường | m² | 150 | 55.000 | 8.250.000 |
| Lắp điều hòa |  | 2 | 300.000 | 600.000 |
| Lắp đèn |  | 15 | 300.000 | 450.000 |
| Lắp Camera |  | 2 | 100.000 | 200.000 |
| Tổng |  |  |  | 13.000.000 |
| Tổng chi phí | 21.650.000 | | | |

* 1. ***Bảng dự kiến lưu chuyển tiền mặt***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ĐƠN VỊ TÍNH: TRIỆU ĐỒNG** | | | | | | | | | | | | | |
|  | Tháng | | | | | | | | | | | | Cả năm |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | 12 |  |
| **Thu** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Dư tiền mặt đầu tháng | 265.25 | **157.92** | **170.2** | **196.36** | **216.46** | **243.32** | **263.51** | **295.9** | **318.06** | **352.11** | **372.89** | **402.28** |  |
| Doanh thu tiền mặt | 21.855 | 37.75 | 45.56 | 45.535 | 46.295 | 45.62 | 51.825 | 47.6 | 53.48 | 46.215 | 53.83 | 48.9 | 544.47 |
| Phải thu khách hàng |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tiền vay |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Thu khác bằng tiền mặt |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tổng thu(A) | **287.11** | **195.67** | **215.8** | **241.9** | **262.76** | **288.94** | **315.33** | **343.5** | **371.54** | **398.32** | **426.72** | **451.18** | 3798.7 |
| **Chi** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mua hàng THANH TOÁN NGAY |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Phải trả cho người bán |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lương của chủ | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 252 |
| CÁC KHOẢN TRÍCH THEO LƯƠNG ( BẢO HIỂM) | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 59.22 |
| Tiền thuê MẶT BẰNG | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 144 |
| Marketing | 5 | 5 | 0 | 5 | 0 | 5 | 0 | 5 | 0 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| Tiền điện, NƯỚC, MẠNG | 2.3 | 2.3 | 2.3 | 2.3 | 2.3 | 2.3 | 2.3 | 2.3 | 2.3 | 2.3 | 2.3 | 2.3 | 27.6 |
| Cước phí điện thoại | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 2.4 |
| Sửa chữa | 21.65 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 21.65 |
| Bảo trì | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 6 |
| Trả lãi tiền vay | 0 | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Trả gốc tiền vay | 0 | 0 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| THUẾ MÔN BÀI | 1 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 |
| Giấy phép kinh doanh | 0.2 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 0.2 |
| MUA SẮM THIẾT BỊ (TSCĐ -CCDC) | 76.9 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 76.9 |
| Chi phí khác | 5 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 5 |
| **Tổng chi(B)** | **129.19** | **25.435** | **19.44** | **25.435** | **19.435** | **25.435** | **19.435** | **25.435** | **19.435** | **25.435** | **24.435** | **25.435** | 383.97 |
| Dưtiền mặt cuối tháng **(A-B)** | **157.92** | **170.24** | **196.4** | **216.46** | **243.32** | **263.51** | **295.9** | **318.06** | **352.11** | **372.89** | **402.28** | **425.75** | 3414.8 |

* 1. ***Dự tính doanh thu***

Dự báo doanh thu bán hàng các sản phẩm theo cuốn trong năm đầu kinh doanh và từng tháng cụ thể được thể hiện trong bảng dưới đây với các thang đo gồm:

(1) Khối lượng hàng bán (tính theo cuốn)

(2) Đơn giá bình quân / mặt hàng (tính theo đơn vị nghìn VNĐ)

(3) Doanh thu hàng tháng (tính theo đơn vị nghìn VNĐ)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Đầu sách | Năm đầu | | | | | | | | | | | | |  |
|  | T1 | T2 | T3 | T4 | T5 | T6 | T7 | T8 | T9 | T10 | T11 | T12 | Tổng |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Chính trị - Pháp luật | 1 | 20 | 50 | 25 | 45 | 40 | 50 | 35 | 30 | 45 | 55 | 45 | 30 | 470 |
| 2 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 300 |
| 3 | 500 | 1250 | 625 | 1125 | 1000 | 1250 | 875 | 750 | 1125 | 1375 | 1125 | 750 | 11750 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Khoa học Công nghệ - Kinh tế | 1 | 55 | 145 | 260 | 245 | 365 | 250 | 365 | 265 | 370 | 155 | 350 | 245 | 3070 |
| 2 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 300 |
| 3 | 1375 | 3625 | 6500 | 6125 | 9125 | 6250 | 9125 | 6625 | 9250 | 3875 | 8750 | 6125 | 76750 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Văn học Nghệ thuật | 1 | 50 | 220 | 250 | 230 | 150 | 140 | 170 | 150 | 200 | 210 | 150 | 200 | 2120 |
| 2 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 360 |
| 3 | 1500 | 6600 | 7500 | 6900 | 4500 | 4200 | 5100 | 4500 | 6000 | 6300 | 4500 | 6000 | 63600 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Văn hóa – Xã hội – Lịch sử | 1 | 130 | 145 | 155 | 155 | 165 | 170 | 185 | 130 | 155 | 145 | 190 | 130 | 1855 |
| 2 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 300 |
| 3 | 3250 | 3625 | 3875 | 3875 | 4125 | 4250 | 4625 | 3250 | 3875 | 3625 | 4750 | 3250 | 46375 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Giáo trình trong và ngoài nước | 1 | 100 | 145 | 135 | 155 | 150 | 135 | 155 | 145 | 155 | 135 | 145 | 135 | 1690 |
| 2 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 300 |
| 3 | 2500 | 3625 | 3375 | 3875 | 3750 | 3375 | 3875 | 3625 | 3875 | 3375 | 3625 | 3375 | 42250 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Truyện – Tiểu thuyết | 1 | 50 | 140 | 220 | 250 | 220 | 230 | 310 | 320 | 330 | 300 | 320 | 300 | 2990 |
| 2 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 360 |
| 3 | 1500 | 4200 | 6600 | 7500 | 6600 | 6900 | 9300 | 9600 | 9900 | 9000 | 9600 | 9000 | 89700 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Tâm lí – Tâm linh – Tôn giáo | 1 | 100 | 140 | 145 | 145 | 135 | 145 | 155 | 130 | 135 | 145 | 150 | 140 | 1665 |
| 2 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 300 |
| 3 | 2500 | 3500 | 3625 | 3625 | 3375 | 3625 | 3875 | 3250 | 3375 | 3625 | 3750 | 3500 | 41625 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Thiếu nhi | 1 | 150 | 150 | 160 | 150 | 250 | 250 | 250 | 230 | 240 | 260 | 300 | 260 | 2650 |
| 2 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 240 |
| 3 | 3000 | 3000 | 3200 | 3000 | 5000 | 5000 | 5000 | 4600 | 4800 | 5200 | 6000 | 5200 | 53000 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Sách giáo khoa | 1 | 135 | 155 | 170 | 170 | 130 | 135 | 145 | 200 | 190 | 130 | 135 | 125 | 1820 |
| 2 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 216 |
| 3 | 2430 | 2790 | 3060 | 3060 | 2340 | 2430 | 2610 | 3600 | 3420 | 2340 | 2430 | 2250 | 32760 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Bookcare (bọc sách) | 1 | 300 | 350 | 450 | 350 | 500 | 500 | 450 | 550 | 450 | 550 | 550 | 400 | 5400 |
| 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 36 |
| 3 | 900 | 1050 | 1350 | 1050 | 1500 | 1500 | 1350 | 1650 | 1350 | 1650 | 1650 | 1200 | 16200 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Cồn chống mối | 1 | 100 | 150 | 200 | 200 | 160 | 250 | 190 | 250 | 250 | 180 | 280 | 290 | 2500 |
| 2 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 180 |
| 3 | 1500 | 2250 | 3000 | 3000 | 2400 | 3750 | 2850 | 3750 | 3750 | 2700 | 4200 | 4350 | 37500 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Hút ẩm | 1 | 200 | 450 | 600 | 500 | 500 | 700 | 700 | 500 | 600 | 700 | 800 | 1000 | 7250 |
| 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 36 |
| 3 | 600 | 1350 | 1800 | 1500 | 1500 | 2100 | 2100 | 1500 | 1800 | 2100 | 2400 | 3000 | 21750 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Bookmark (kẹp sách) | 1 | 100 | 295 | 350 | 300 | 360 | 330 | 380 | 300 | 320 | 350 | 350 | 300 | 3735 |
| 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 36 |
| 3 | 300 | 885 | 1050 | 900 | 1080 | 990 | 1140 | 900 | 960 | 1050 | 1050 | 900 | 11205 |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| Tổng tháng | 1 | 1490 | 2535 | 3120 | 2895 | 3125 | 3285 | 3490 | 3200 | 3440 | 3315 | 3765 | 3555 | 37215 |
| 2 | 247 | 247 | 247 | 247 | 247 | 247 | 247 | 247 | 247 | 247 | 247 | 247 | 2964 |
| 3 | 21855 | 37750 | 45560 | 45535 | 46295 | 45620 | 51825 | 47600 | 53480 | 46215 | 53830 | 48900 | 544465 |

* 1. ***Bảng báo cáo dự báo Doanh thu – Chi phí – Lợi nhuận***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Đơn vị: triệu đồng** | | | | | | | | | | | | | |
|  | Tháng | | | | | | | | | | | | Cả năm |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |  |
| Doanh thu bán hàng | 21.855 | 37.75 | 45.56 | 45.535 | 46.295 | 45.62 | 51.82 | 47.6 | 53.48 | 46.215 | 53.83 | 48.9 | 544.465 |
| Các khoản giảm trừ doanh thu |  | | | | | | | | | | | | |
| Thẻ thành viên | **-** | **-** | 0.9112 | 0.9107 | 0.9259 | 0.9124 | 1.0365 | 0.952 | 1.0696 | 0.9243 | 1.0766 | 0.978 | 9.697 |
| Doanh thu thuần | 21.855 | 37.75 | 44.648 | 44.624 | 45.369 | 44.707 | 50.788 | 46.648 | 52.410 | 45.290 | 52.753 | 47.922 | 534.767 |
| Chi phí hoạt động | - | | | | | | | | | | | | |
| Lương | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 252 |
| Các khoản trích theo lương | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 4.935 | 59.22 |
| Thuê văn phòng | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 60 |
| Tiền thuê kho | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 84 |
| Tiền mua sắm thiết bị | 76.9 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 76.9 |
| Marketing | 5 | 5 | 0 | 5 | 0 | 5 | 0 | 5 | 0 | 5 | 5 | 5 | 40 |
| Duy trì website | 3 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 3 |
| Tiền điện, nước, mạng, điện thoại | 2.5 | 2.5 | 2.5 | 2.5 | 2.5 | 2.5 | 2.5 | 2.5 | 2.5 | 2.5 | 2.5 | 2.5 | 30 |
| Nguyên vật liệu / hoặc hàng hóa | 55 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 55 |
| Sửa chữa | 21.65 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 21.65 |
| Bảo trì | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 12 |
| Khấu hao tài sản cố định | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 10 |
| Phân bổ chi phí công cụ dụng cụ | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 0 |
| Giấy phép kinh doanh | 0.2 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 0.2 |
| Thuế môn bài | 1 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 |
| Chi phí khác | 5 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 5 |
| Lãi vay ngân hàng | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 0 |
| Tổng chi phí | 211.19 | 46.435 | 43.435 | 46.435 | 43.435 | 46.435 | 43.435 | 46.435 | 42.435 | 46.435 | 48.435 | 45.435 | 709.97 |
| Lợi nhuận trước thuế | -175.2022 | | | | | | | | | | | | |
| Thuế thu nhập doanh nghiệp | 20% | | | | | | | | | | | | |
| Lợi nhuận sau thuế |  | | | | | | | | | | | | |

* 1. ***Bảng ma trận quản trị rủi ro***

Rủi ro: là khả năng xảy ra thiệt hại do sự kiện không chắc chắc. Bảng sau sẽ xác định những rủi ro có khả năng xảy ra với DN (Gồm 3 mức đánh giá là thấp, trung bình,cao), ảnh hưởng / thiệt hại rủi ro rủi ro gây ra, xây dựng dự báo rủi ro, phòng ngừa và khắc phục hậu quả rủi ro với doanh nghiệp

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Rủi ro | Khả năng xảy ra | Thiệt hại | Giải pháp phòng ngừa/ khắc phục |
| 1 | Hàng tồn | Trung bình | * Không lưu hành được vốn, hoạt động kinh doanh ngưng trệ * Tiền vốn bị ứ đọng * Thêm chi phí bảo quản, xử lí hàng tồn kho | * Giảm giá * Mua tặng kèm * Đưa sách tồn vào tủ sách từ thiện… |
| 2 | Sách hỏng: mốc/ẩm/mối mọt | Thấp | * Không thể kinh doanh, thiệt hại về tài sản | * Kiểm tra và kiểm kê thường xuyên * Sử dụng các sản phẩm chống mốc, bảo vệ sách * Vệ sinh và kiểm tra định kì kho bãi, đảm bảo điều kiện phù hợp |
| 3 | Khách hàng boom hàng | Trung bình | * Tốn thời gian và công sức khi đã lên đơn, đóng gói và ship hàng * Ảnh hưởng tới thời gian của shipper | * Kết hợp với các trang web TMĐT có thông tin cụ thể của khách hàng |
| 4 | Hệ thống trang web lỗi, không cập nhật và nhận đơn | Thấp | * Không nhận được đơn hàng * Nhận đơn sai, thiếu thông tin * Không duy trì được hoạt động kinh doanh | * Cập nhật và sử dụng những phần mềm có bản quyền đầy đủ * Không để máy móc hoạt động quá tải * Có thiết bị dự phòng * Bảo trì thường xuyên, báo cáo nguy cơ hỏng hóc sắp xảy ra để có phương án dự phòng * Có đội ngũ kỹ thuật ứng phó kịp thời |
| 5 | Cháy nổ | Thấp | * Thiệt hại về tài sản cho doanh nghiệp * Gián đoạn quá trình kinh doanh | * Tuân thủ các phương pháp phòng chống cháy nổ của nhà nước * Lắp đặt các thiết bị phòng-chống cháy nổ ở nơi làm việc và kho bãi |
| 6 | Lũ lụt / dịch bệnh | Thấp | * Cách li * Không thể thu mua sách cũ, cập nhật nguồn hàng * Không thể duy trì hoạt động kinh doanh | * Tuân thủ quy định của nhà nước khi có dịch bệnh xảy ra * Đề xuất trước các phương pháp phòng tránh dịch bệnh và khắc phục hậu quả do thiên tai gây ra |
| 7 | Tai nạn/Mất hàng trong quá trình vận chuyển | Thấp | * Mất uy tín với khách hàng | * Ứng dụng công nghệ thông tin vào các hoạt động vận chuyển để kiểm soát quá trình giao hàng * Có bảo đảm/bảo hành cho khách hàng khi xảy ra sự cố trên đường vận chuyển |
| 8 | Trùng lặp/vi phạm bản quyền về chạy quảng cáo | Trung bình | * Không thể chạy quảng cáo * Thông tin không thể tới với khách hàng * Thiếu đi kênh quảng cáo chính thức, làm ảnh hưởng tới việc kinh doanh | * Có đội ngũ chạy quảng cáo, rà soát được đào tạo bài bản * Luôn cập nhật và tham khảo sự thay đổi của thị trường |
| 9 | Giá thị trường biến động đột ngột do nguồn cung và cầu thay đổi | Thấp | * Giá đột ngột tăng hoặc đột ngột giảm * Không theo dự tính kinh doanh ban đầu | * Lấy hàng tại nguồn uy tín, làm hợp đồng cam kết giá sẽ không tăng quá 5% mỗi 6 tháng. * Kết hợp tìm những nhà cung cấp uy tín |
| 10 | Nhân viên nghỉ đột xuất | Thấp | * Thiếu nhân lực | * Ra quy định lao động cần thông báo ngày nghỉ trước 2 tuần * Công việc đốt xuất sẽ bị trừ thưởng * Nghỉ không lí do bị trừ lương và phạt |
| 11 | Tin xấu, tin giả, nguồn tin không chính xác từ đối thủ cạnh tranh | Trung bình | * Ảnh hưởng tới hình ảnh và uy tín của công ty | * Có bộ phận xử lí khủng hoảng và lường trước các tình huống có thể xảy ra |
| 12 | Giao nhầm hàng | Thấp | * Để lại ấn tượng xấu cho khách hàng * Mất uy tín | * Kiểm tra kĩ trước khi đóng gói và vận chuyển * Sử dụng các phần mềm dán mã vạch và kiểm kê online |
| 13 | Mâu thuẫn về hợp đồng thuê kho bãi/ văn phòng với chủ thuê | Thấp | * Tăng chi phí cho công ty | * Làm hợp đồng cam kết rõ ràng về thời hạn hợp đồng có hiệu lực, 2 bên không tự tiện thay đổi điều khoản |
| 14 | Trang web bị hack hoặc bị báo cáo, đánh giá 1 sao | Trung bình | * Gây mất uy tín cho công ty * Ảnh hưởng trực tiếp tới việc kinh doanh | * Sử dụng các phần mềm bảo mật có độ an toàn cao * Có đội ngũ xử lí khủng hoảng truyền thông được đào tạo * Có trang web dự phòng |
| 15 | Không thu đủ tiền từ khách hàng hoặc shipper | Thấp | * Thiếu vốn để duy trì hoạt động kinh doanh | * Lập quỹ dự phòng * Các giải pháp đòi nợ (Bán nợ cho ngân hàng, có chứng từ thu hồi nợ, thuê bên thứ 3, nhẹ nhàng đốc thúc…) |
| 16 | Nhập hàng chậm tiến độ | Thấp | * Ảnh hưởng tới kế hoạch kinh doanh đã đề ra * Không có hàng giao cho khách | * Có hợp đồng mua bán cụ thể * Có giám sát và những hình thức đôn thúc người bán |
| 17 | Giao hàng chậm, không giao hàng đủ, đúng thời gian quy định | Trung bình | * Ảnh hưởng tới uy tín của công ty | * Dự toán thời điểm cần nhiều nhân lực để phân phối và bố trí nhân lực hợp lí * Kiểm tra và kiểm kê lại khi đóng gói và chốt đơn * Liên kết với bên giao hàng thứ 3 khi nhân lực không đáp ứng đủ |
| 18 | Nội bộ có mâu thuẫn/ nhân viên là người của đối thủ cạnh tranh | Trung bình | * Mâu thuẫn nội bộ khiến việc vận hành của cả hệ thống không thể duy trì, dẫn tới hoạt động của công ty không hiệu quả * Lộ thông tin nội bộ về nguồn hàng, giá bán, … | * Team building, tổ chức các hoạt động nhóm kích thích tinh thần đồng đội * Điều tra, phỏng vấn tuyển dụng rõ ràng * Có những hình thức răn đe, kỉ luật và chế tài xử phạt hợp lí * Ghi rõ những điều cần tuân thủ khi làm việc tại công ty trong hợp đồng |
| 19 | Thất thoát tài sản công ty | Trung bình | * Tăng chi phí đầu vào | * Trang bị camera giám sát các công đoạn hoạt kinh doanh buôn bán |
| 20 | Không có sản phẩm mà khách hàng yêu cầu | Trung bình | * Không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng * Không tạo dựng được mối quan hệ để mở rộng độ nhận diện thương hiệu | * Tăng cường phát triển danh mục sản phẩm * Tìm thêm thông tin về các nguồn hàng * Thưởng hoa hồng cho các trung gian giới thiệu nguồn hàng mới và uy tín |