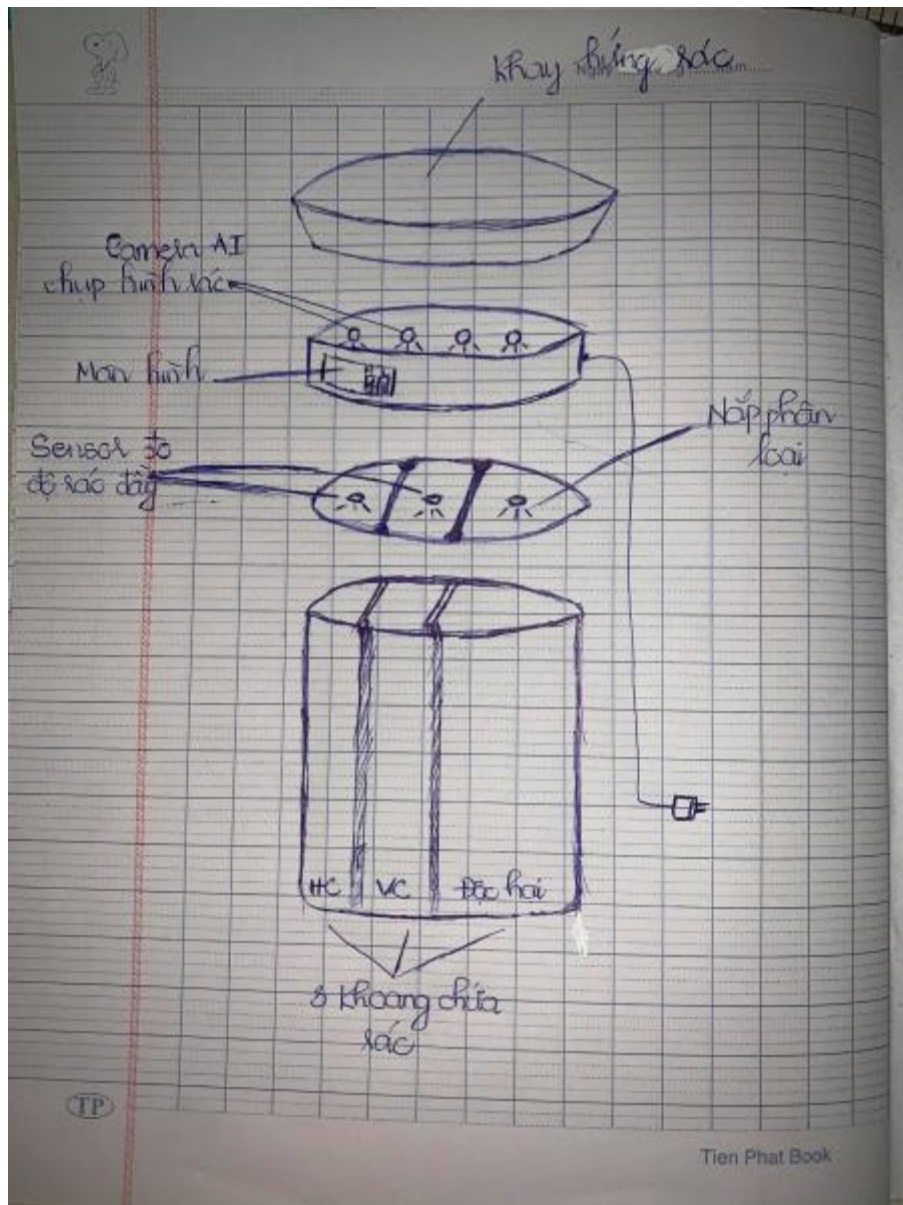


THÙNG RÁC THÔNG MINH



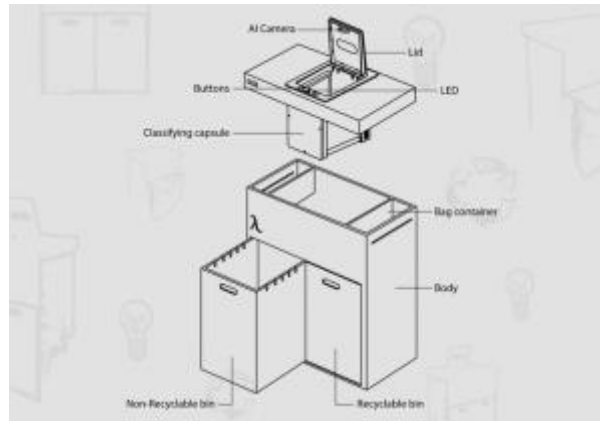
I. BẢN PHÁC THẢO DỰ ÁN



1. Bản phác thảo tay về thùng rác thông minh

- Khay hứng rác
- AI Camera: chụp hình rác
- Màn hình: hiển thị
- Sensor: đo độ rác đầy
- Nắp phân loại
- Khoang chứa rác: hữu cơ, vô cơ, độc hại

2. Bản phác thảo kĩ thuật số về thùng rác thông minh



- Mẫu ảnh tham khảo của thùng rác thông minh Oscar do tác giả Nguyễn Trường Long phác thảo.
- Là mẫu thùng rác thông minh thế hệ cũ gồm 2 ngăn là chủ yếu.
- Là nguồn cảm hứng chính để cải tiến và tạo ra dự án thùng rác thông minh thế hệ mới.

SẢN XUẤT THÙNG RÁC THÔNG MINH



1 - Hình ảnh sản phẩm chính thức tung ra thị trường

1. Cấu tạo

- **Vỏ + khung thùng rác:** nhựa siêu bền => **Tổng dung tích** : lên đến 42l.
- **1 AI Camera:** hệ thống máy học trí tuệ nhân tạo giúp phân loại rác thải.
- **Bộ Sensor:** cảm biến dung tích rác hiện tại trong thùng.
- **Màn hình hiển thị:** báo cáo dung lượng pin, dung tích rác trong thùng, thời gian, câu thông báo.
- **Vi mạch xử lý.**
- **Bánh xe mini.**
- **Pin:** pin sạc trực tiếp nguồn hoặc có thể gắn pin AA thay thế.

- **Cảm biến giọng nói:** các câu lệnh cơ bản được lập trình theo nhu cầu sử dụng.



2. Ưu điểm so với các sản phẩm cùng chức năng khác trên thị trường:

- Dung tích lớn nhưng với tối ưu trong môi trường sinh hoạt gia đình.
- Tập trung nâng cao sự trải nghiệm của người dùng, tương tác thông qua giọng nói và hệ thống xử lý tự động.
- Thời gian bảo hành: lên đến 12 tháng.



3. Niêm yết giá

- Tổng chi phí sản xuất một thùng rác (giá xuất xưởng) = 550k
- Chi phí thực = 1tr150 / máy
- Giá bán trên thị trường = 1tr990 / máy
- Giá bán phân phối đại lý = 1tr490 / máy

TÀI CHÍNH



Tháng	Số máy bán lẻ	Số máy phân phối	Lợi nhuận sản phẩm	Marketing	Lợi nhuận thực tế
1	50	50	42,000,000 đ	200,000,000 đ	178,000,000 đ
2	80	50	64,000,000 đ	200,000,000 đ	144,000,000 đ
3	85	120	112,000,000 đ	200,000,000 đ	92,000,000 đ
4	95	100	113,800,000 đ	200,000,000 đ	166,700,000 đ
5	100	170	133,200,000 đ	200,000,000 đ	143,400,000 đ
6	100	210	140,000,000 đ	200,000,000 đ	110,000,000 đ
7	130	300	244,800,000 đ	400,000,000 đ	188,200,000 đ
8	180	330	274,200,000 đ	400,000,000 đ	73,800,000 đ
9	210	400	314,800,000 đ	450,000,000 đ	79,700,000 đ
10	200	510	388,400,000 đ	450,000,000 đ	17,600,000 đ
11	200	670	453,000,000 đ	500,000,000 đ	58,000,000 đ
12	300	850	573,800,000 đ	500,000,000 đ	190,780,000 đ
Tổng cộng			4,950,720,000 đ	3,500,000,000 đ	2,950,720,000 đ

Lợi nhuận sản phẩm = (Số máy bán lẻ * 110,000 + Số máy phân phối * 110,000) * Tổng số máy
 Lợi nhuận thực tế = Lợi nhuận sản phẩm - (Marketing * Tổng số máy)

- **Hạn chế:** trong 10 tháng đầu, công ty thua lỗ ước tính - **1,001,380,000 đ**
- **Tích cực:** số lượng sản phẩm được bán ra tăng theo hàng tháng, lợi nhuận tăng tỷ lệ thuận với số lượng bán ra. Sau tháng thứ 10 trở đi, công ty bắt đầu có lãi nhưng chưa bù đắp hoàn toàn phần lỗ trước (do đẩy mạnh đầu tư marketing).



1. Tóm tắt về công ty

- Công ty iTech chuyên thiết kế và chế tạo các thiết bị công nghệ thông minh.
- Được thành lập và điều hành bởi những con người có kinh nghiệm về công nghệ, có sức trẻ. Từ đó có mục tiêu tạo nên những sản phẩm thông minh để phục vụ cho cuộc sống hiện đại ngày nay.

2. Cơ cấu kinh doanh

- Công ty thành lập năm 2020, những người đồng sáng lập công ty đều đang làm việc cho công ty.



3. Website iTech: <https://itech11.github.io/>



4. Phân tích sản phẩm - thùng rác thông minh

- **Tổng quan quá trình:** giai đoạn đầu đối tượng hướng đến **chủ yếu là các đại lý phân phối** sản phẩm về vật dụng gia đình công nghệ cao. *Càng về sau của giai đoạn, đối tượng hướng đến càng chuyển dần về khách hàng mua lẻ.*

*** Giai đoạn đầu:**

+ Thời gian ước tính: 1,5 năm.

+ Mục tiêu:

- Số lượng sản phẩm bán được: *sĩ 4600- lẻ 2300.*
- Sự quan tâm của khách hàng: *khách hàng biết đến sản phẩm của công ty cũng như những tác dụng hữu ích của sản phẩm.*

beginning

+ Phương thức:

- **Thiết kế và in poster quảng cáo cho sản phẩm:** *Thuê người thiết kế poster và các tờ rơi để quảng bá hình ảnh sản phẩm.*
- **Thuê người đi chào hàng tại các đại lý buôn bán vật dụng gia đình:** *đội ngũ khoảng 15 người mỗi ngày làm công việc đến chào hàng tại các đại lý lớn.*
- **Tuyển cộng tác viên trả phí dựa trên số lượng sản phẩm bán ra.**

- Chạy quảng cáo sản phẩm trên các trang web nhiều lượt truy cập như youtube.com, baomoi.com, vnexpress,... và các trang mạng xã hội như Facebook, Zalo,...
- Làm các nghiên cứu thị hiếu khách hàng có trả phí.

=> Tổng kết dự định đầu tư marketing giai đoạn đầu:

- Thuê người: 850 triệu
- Poster: 150 tr
- Chạy quảng cáo: 3 tỉ
- Làm nghiên cứu: 500 triệu



* **Giai đoạn sau:** đối tượng hướng đến **chủ yếu là các khách hàng lẻ**, nhắm đến khách hàng thông qua các hình thức bán hàng trực tiếp.

+ Thời gian ước tính: sau 1.5 năm đầu.

+ Mục tiêu:

- Số lượng sản phẩm bán được: sỉ 4500, lẻ 8000.
- Sự quan tâm của khách hàng: Biết đến sản phẩm như một món đồ gia dụng công nghệ cao, có hứng thú muốn dùng thử và sẵn sàng bỏ ra khoản tiền tương xứng.
- Sự uy tín và tên tuổi trong ngành: Tạo dựng được nền tảng vững chắc trong giới nhằm hướng đến sự mở rộng hợp tác với các công ty khác.
- Lòng tin của khách hàng dành cho công ty: Tin tưởng vào sự hữu ích và chất lượng của sản phẩm đồng thời cũng tin vào sự uy tín của công ty.



- *Phương thức:*
- **Mở các cửa hàng buôn bán trực tuyến** trên các trang thương mại điện tử: shopee, lazada, tiki,...
- **Mở một số cửa hàng bán lẻ** tại các điểm trọng yếu (gần khu chung cư đông dân, gần các trung tâm thương mại,...).
- **Thuê các influencer để quảng cáo** nhằm tăng độ phổ biến của sản phẩm.
- **Chạy quảng cáo trên các trang web** bán hàng điện tử, trên các website được nhiều người truy cập. Ngoài ra còn quảng cáo trong khu mua sắm của các trung tâm thương mại.
- **In poster quảng cáo cho sản phẩm.**
- **Làm các nghiên cứu thị hiếu khách hàng.**

=> **Tổng chi phí đầu tư giai đoạn sau (cho 1 năm):**

- *Mở cửa hàng trực tuyến: 500 triệu*
- *Mở cửa hàng: 2 tỉ 100 triệu*
- *Thuê influencer: 1 tỉ 500 triệu*
- *Chạy quảng cáo: 3 tỉ 500 triệu*
- *In poster: 100tr*
- *Làm nghiên cứu: 400 triệu*



INVEST



Vốn điều lệ: 2 tỷ đồng

Gọi vốn **6 tỷ VNĐ** cho **15% cổ phần**.

Định giá doanh nghiệp theo giai đoạn phát triển: **25 tỷ đồng** (sản phẩm và dịch vụ sau bán hàng đã sống và công ty bước đầu có doanh thu).



Các đối tác: Công ty có những đối tác cũng như đại lý phân phối bán lẻ như: công ty gia công sản xuất, siêu thị, đại lý gia dụng Shiny Home....

Công ty có 1 website bán hàng online cũng như nhiều đại lý phân phối.



Doanh thu trong năm vừa rồi: 5 tỷ VNĐ trong đó lợi nhuận gốc là 20 %

Những lý do thu hút đầu tư:

-
- Có đội ngũ founder nhiệt tình tâm huyết với dự án.

- Ý tưởng mới lạ.

- Công ty bước đầu đã có doanh thu.

- Có các đối tác đại lý phân phối lớn.
-