**KẾ​ ​HOẠCH​ ​KINH​ ​DOANH​ ​VÀ​ ​PHÁT​ ​TRIỂN**

**Ứng​ ​dụng:​**​ ​Gourmet

**Nhóm​ ​04​ ​-​ ​Lớp​ ​13CLC:**

1353001​ ​-​ ​Trần​ ​Lê​ ​Công​ ​Hậu

1353019​ ​-​ ​Huỳnh​ ​Hữu​ ​Nghĩa

1353033​ ​-​ ​Lê​ ​Văn​ ​Tín

1353051​ ​-​ ​Phạm​ ​Hoàng​ ​Tuấn

Mục​ ​lục

[**Mục​ ​lục**](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.y0a43dctp7y5)**​**[**1**](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.y0a43dctp7y5)

[**Mô​ ​hình​ ​doanh​ ​nghiệp**](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.oufv3sv7te6d)**​**[**3**](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.oufv3sv7te6d)

[Dịch​ ​vụ​ ​cung​ ​cấp](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.26in1rg)​[3](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.26in1rg)

[Chi​ ​tiết​ ​đăng​ ​kí](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.lnxbz9)​[3](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.lnxbz9)

[Sơ​ ​đồ​ ​tổ​ ​chức](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.2jxsxqh)​[4](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.2jxsxqh)

[Quản​ ​lý​ ​và​ ​quyền​ ​sở​ ​hữu](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.z337ya)​[4](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.z337ya)

[Nguồn​ ​nhân​ ​lực​ ​chính](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.3j2qqm3)​[5](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.3j2qqm3)

[Dịch​ ​vụ](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.1y810tw)​[6](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.1y810tw)

[Pháp​ ​lý](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.sgiit46969b7)​[6](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.sgiit46969b7)

[Vận​ ​hành](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.3as4poj)​[7](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.3as4poj)

[**Thị​ ​trường**](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.3o7alnk)**​**[**7**](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.3o7alnk)

[Nghiên​ ​cứu​ ​thị​ ​trường](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.23ckvvd)​[7](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.23ckvvd)

[Mục​ ​tiêu​ ​thị​ ​trường](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.1hmsyys)​[8](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.1hmsyys)

[Phân​ ​tích​ ​môi​ ​trường​ ​và​ ​ngành​ ​công​ ​nghiệp](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.41mghml)​[8](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.41mghml)

[Các​ ​khách​ ​hàng](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.2grqrue)​[8](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.2grqrue)

[Phân​ ​tích​ ​S.W.O.T.​ ​(Strengths,​ ​Weaknesses,​ ​Opportunities,​ ​Threats)](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.4f1mdlm)​[10](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.4f1mdlm)

[Các​ ​đối​ ​thủ​ ​cạnh​ ​tranh](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.2u6wntf)​[11](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.2u6wntf)

[Quảng​ ​cáo​ ​và​ ​bán​ ​hàng](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.19c6y18)​[12](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.19c6y18)

[**Tương​ ​lai**](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.3tbugp1)**​**[**14**](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.3tbugp1)

[Tầm​ ​nhìn​ ​chiến​ ​lược](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.28h4qwu)​[14](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.28h4qwu)

[Tuyên​ ​bố​ ​sứ​ ​mệnh](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.nmf14n)​[14](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.nmf14n)

1

[Mục​ ​tiêu​ ​/​ ​đối​ ​tượng](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.37m2jsg)​[14](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.37m2jsg)

[Kế​ ​hoạch​ ​thực​ ​hiện](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.1mrcu09)​[15](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.1mrcu09)

[**Tài​ ​chính**](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.46r0co2)**​**[**15**](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.46r0co2)

[Mục​ ​tiêu​ ​tài​ ​chính](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.2lwamvv)​[15](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.2lwamvv)

[Kế​ ​hoạch​ ​tài​ ​chính](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.9bs7h8aluusz)​[15](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.9bs7h8aluusz)

[Dự​ ​báo​ ​lợi​ ​nhuận​ ​và​ ​thiệt​ ​hại](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.3ygebqi)​[19](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.3ygebqi)

[**Tài​ ​liệu​ ​hỗ​ ​trợ**](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.3q5sasy)**​**[**21**](https://docs.google.com/document/d/1AxPMTNRGobtMbGRx4tKrMYYsjTxyGdvk9jQ2L7eYNQE/edit#heading=h.3q5sasy)

2

Mô​ ​hình​ ​doanh​ ​nghiệp

**Dịch​ ​vụ​ ​cung​ ​cấp**

Ứng dụng cung cấp tính năng chính là gợi ý, thể hiện thông tin các nhà hàng, quán ăn, quán nước, bước đầu tập trung ở Thành phố Hồ Chí

Minh, hướng tới các người dùng có nhu cầu khám phá, tìm hiểu các địa điểm ẩm thực mới. Ngoài ra, ứng dụng còn cung cấp dịch vụ đặt

chỗ,​ ​đặt​ ​hàng​ ​và​ ​giao​ ​hàng​ ​cho​ ​các​ ​khách​ ​hàng​ ​hạn​ ​chế​ ​về​ ​quỹ​ ​thời​ ​gian​ ​hoặc​ ​các​ ​trở​ ​ngại​ ​về​ ​phương​ ​tiện​ ​di​ ​chuyển.

Ứng​ ​dụng​ ​chạy​ ​trên​ ​thiết​ ​bị​ ​di​ ​động​ ​có​ ​hệ​ ​điều​ ​hành​ ​Android​ ​(phiên​ ​bản​ ​4.4​ ​trở​ ​lên)​ ​​ ​và​ ​IOS​ ​(phiên​ ​bản​ ​7.0​ ​trở​ ​lên).

**Chi​ ​tiết​ ​đăng​ ​kí**

**Tên​ ​doanh​ ​nghiệp:​**​ ​Gourmet.

**Loại​ ​hình​ ​doanh​ ​nghiệp:​**​ ​​Công​ ​ty​ ​trách​ ​nhiệm​ ​hữu​ ​hạn​*.*

**Sự​ ​cấp​ ​phép​ ​thành​ ​lập:**

●Giấy​ ​phép​ ​kinh​ ​doanh​ ​được​ ​cấp​ ​bởi​ ​Sở​ ​Kế​ ​Hoạch​ ​và​ ​Đầu​ ​Tư.

●Thành​ ​lập​ ​theo​ ​​Quy​ ​định​ ​tại​ ​Điều​ ​9,​ ​Điều​ ​28​ ​Luật​ ​Doanh​ ​nghiệp​ ​của​ ​Nhà​ ​nước​ ​Cộng​ ​Hòa​ ​Xã​ ​Hội​ ​Chủ​ ​Nghĩa​ ​Việt​ ​Nam.

**Địa​ ​chỉ:​**​ ​100​ ​đường​ ​Cách​ ​Mạng​ ​Tháng​ ​8,​ ​Quận​ ​10,​ ​Thành​ ​phố​ ​Hồ​ ​Chí​ ​Minh.

3

**Sơ​ ​đồ​ ​tổ​ ​chức**

**Quản​ ​lý​ ​và​ ​quyền​ ​sở​ ​hữu**

**Họ​ ​tên​ ​người​ ​sở​ ​hữu:**

1.Trần​ ​Lê​ ​Công​ ​Hậu​ ​(25%)

2.Huỳnh​ ​Hữu​ ​Nghĩa​ ​(25%)

3.Lê​ ​Văn​ ​Tín​ ​(25%)

4.Phạm​ ​Hoàng​ ​Tuấn​ ​(25%)

**Chi​ ​tiết​ ​về​ ​sự​ ​quản​ ​lý​ ​và​ ​mối​ ​quan​ ​hệ​ ​giữa​ ​các​ ​bên​ ​liên​ ​quan:**

Đến thời điểm hiện tại, mỗi người nhận nắm giữ 20% vốn của công ty. Số % sinh lời được chia bằng nhau mỗi người 20%. 20% còn lại sẽ

góp​ ​vào​ ​vốn​ ​chưa​ ​chia.​ ​Mỗi​ ​quyết​ ​định​ ​phải​ ​được​ ​thông​ ​qua​ ​tối​ ​thiểu​ ​75%​ ​biểu​ ​quyết​ ​giữa​ ​4​ ​người.

4

Nếu có nhà đầu tư, số vốn của nhà đầu từ được thỏa thuận giữa 2 bên và không đươc quyền tham gia quyết định chiến lược trong công ty

trong​ ​2​ ​năm.

**Nguồn​ ​nhân​ ​lực​ ​chính**

**Nhân​ ​viên​ ​hiện​ ​tại:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Công​ ​việc** | **Tên** | **Kinh​ ​nghiệm** |
| Marketing​ ​Manager | Trần​ ​Lê​ ​Công​ ​Hậu | 18​ ​tháng |
| Technical​ ​Manager | Lê​ ​Văn​ ​Tín | 24​ ​tháng |
| Technical​ ​Manager | Phạm​ ​Hoàng​ ​Tuấn | 24​ ​tháng |
| Financial​ ​Manager | Huỳnh​ ​Hữu​ ​Nghĩa | 12​ ​tháng |

**Nhân​ ​viên​ ​yêu​ ​cầu:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Công​ ​việc** | **Số​ ​lượng** | **Kinh​ ​nghiệm** | **Yêu​ ​cầu​ ​trình​ ​độ** | **Thời​ ​hạn** |
| Marketing  Trainee | 1 | Không | Đang​ ​học​ ​ngành​ ​liên​ ​quan  đến​ ​Marketing | 6​ ​tháng |
| Developer | 2 | 1​ ​năm | Có​ ​kinh​ ​nghiệp​ ​lập​ ​trình​ ​ít  nhất​ ​1​ ​năm | Trên​ ​1​ ​năm |
| Shipper | 5 | Không | Không | Thỏa​ ​thuận |

**Tuyển​ ​dụng:​ ​​**Tuyển​ ​dụng​ ​qua​ ​mạng​ ​xã​ ​hội​ ​như​ ​Facebook.

**Chiến​ ​lược​ ​định​ ​hướng​ ​kỹ​ ​năng:**

Những nhân viên chủ chốt theo học các khóa ngắn hạn về các kỹ năng chuyên biệt về cách khảo sát thị trường, marketing, kỹ năng quản

lý​ ​tài​ ​chính,​ ​giúp​ ​áp​ ​dụng​ ​vào​ ​môi​ ​trường​ ​của​ ​công​ ​ty​ ​thực​ ​tại.

**Dịch​ ​vụ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dịch​ ​vụ** | **Mô​ ​tả** | **Giá** |

5

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Quảng​ ​bá​ ​nhà​ ​hàng,  quán​ ​ăn | Quảng​ ​bá​ ​dịch​ ​vụ​ ​và​ ​sản​ ​phẩm​ ​của​ ​các​ ​nhà  hàng,​ ​quán​ ​ăn​ ​liên​ ​kết | 600.000 |
| Quảng​ ​cáo​ ​nhà​ ​hàng  ở​ ​màn​ ​hình​ ​bắt​ ​đầu | Quảng​ ​cáo​ ​ở​ ​màn​ ​hình​ ​bắt​ ​đầu​ ​khi​ ​mở​ ​ứng  dụng | 200.000/tuần |
| Giao​ ​hàng | Dịch​ ​vụ​ ​giao​ ​hàng | ~10.000/đơn |
| Quảng​ ​cáo​ ​xuất​ ​hiện  khi​ ​người​ ​dùng​ ​sử  dụng​ ​ứng​ ​dụng | Quảng​ ​cáo​ ​các​ ​ứng​ ​dụng​ ​khác​ ​trên​ ​ứng  dụng​ ​khi​ ​người​ ​dùng​ ​sử​ ​dụng​ ​ứng​ ​dụng​ ​này | 500đ/lần​ ​xuất​ ​hiện |
| Dịch​ ​vụ​ ​đặt​ ​chỗ | Giúp​ ​khách​ ​hàng​ ​có​ ​thể​ ​đặt​ ​chỗ​ ​mà​ ​không  cần​ ​đến​ ​nhà​ ​hàng,​ ​quán​ ​ăn | Không​ ​tính​ ​phí |

**Pháp​ ​lý**

Giấy chứng nhận thành lập công ty, mẫu con dấu, mã số thuế thực hiện theo ​Quy định tại Điều 9, Điều 28 Luật Doanh nghiệp của Nhà

nước​ ​Cộng​ ​Hòa​ ​Xã​ ​Hội​ ​Chủ​ ​Nghĩa​ ​Việt​ ​Nam.

Các​ ​nhân​ ​viên​ ​chính​ ​thức​ ​sẽ​ ​được​ ​hưởng​ ​đầy​ ​đủ​ ​chính​ ​sách​ ​theo​ ​​Luật​ ​Lao​ ​Động​ ​của​ ​Nhà​ ​nước​ ​Cộng​ ​Hòa​ ​Xã​ ​Hội​ ​Chủ​ ​Nghĩa​ ​Việt​ ​Nam.

Đăng​ ​kí​ ​bản​ ​quyền​ ​theo​ ​luật​ ​Sở​ ​Hữu​ ​Trí​ ​Tuệ

Vốn​ ​điều​ ​lệ​ ​:​ ​805​ ​triệu

**Vận​ ​hành**

**Các​ ​trang​ ​bị​ ​cần​ ​cho​ ​việc​ ​vận​ ​hành:**

●Máy​ ​tính.

●Server.

6

●Điện​ ​thoại.

●Hệ​ ​thống​ ​điều​ ​hòa.

**Chi​ ​tiết​ ​trang​ ​bị:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Trang​ ​bị** | **Ngày​ ​mua** | **Chi​ ​phí** |
| Máy​ ​tính​ ​x4 | 1/1/2017 | 60.000.000 |
| Server | 1/1/2017 | 2.600.000 |
| Máy​ ​điều​ ​hòa | 1/1/2017 | 15.000.000 |
| Quạt​ ​và​ ​đèn​ ​điện | 1/1/2017 | 1.000.000 |
| Điện​ ​thoại | 1/1/2017 | 2.000.000 |

**Kênh​ ​giao​ ​tiếp:**

●Điện​ ​thoại.

●Skype.

●Gmail.

Thị​ ​trường

**Nghiên​ ​cứu​ ​thị​ ​trường**

Sử dụng phương thức tìm hiểu và thu thập số liệu thị trường gồm phiếu khảo sát Google Form và phỏng vấn trực tiếp để phân tích nhu cầu

thị​ ​trường.

**Mục​ ​tiêu​ ​thị​ ​trường**

Mục​ ​tiêu​ ​về​ ​lượng​ ​kinh​ ​doanh​ ​sản​ ​phẩm​ ​được​ ​sử​ ​dụng​ ​theo​ ​dự​ ​định,​ ​tính​ ​theo​ ​từng​ ​quý:

●Quý​ ​thứ​ ​nhất:​ ​Ứng​ ​dụng​ ​đạt​ ​3000​ ​lượt​ ​tải​ ​và​ ​1000​ ​tài​ ​khoản​ ​người​ ​dùng.

●Quý​ ​thứ​ ​hai:​ ​Đánh​ ​giá​ ​ứng​ ​dụng​ ​đạt​ ​trung​ ​bình​ ​4​ ​sao​ ​và​ ​số​ ​lượng​ ​quán​ ​và​ ​nhà​ ​hàng​ ​đạt​ ​200.

7

●Quý​ ​thứ​ ​ba:​ ​Số​ ​lượng​ ​người​ ​dùng​ ​trực​ ​tuyến​ ​mỗi​ ​ngày​ ​đạt​ ​500​ ​tài​ ​khoản​ ​và​ ​số​ ​màn​ ​hình​ ​được​ ​duyệt​ ​mỗi​ ​phiên​ ​đạt​ ​5​ ​màn​ ​hình.

●Quý thứ tư: Ứng dụng đạt 100000 lượt tải, đánh giá ứng dụng đạt trung bình 4.5 sao và thời lượng sử dụng ứng dụng trung bình

hàng​ ​ngày​ ​đạt​ ​30​ ​phút​ ​/​ ​người​ ​dùng.

**Phân​ ​tích​ ​môi​ ​trường​ ​và​ ​ngành​ ​công​ ​nghiệp**

Nghiên cứu thị trường cho kết quả thể hiện: Khu vực đang có sự tăng trưởng dân số, nhu cầu tìm việc dài hạn của nhân viên lớn, kinh tế

ổn​ ​định​ ​và​ ​không​ ​bị​ ​ảnh​ ​hưởng​ ​lớn​ ​bởi​ ​những​ ​thay​ ​đổi​ ​về​ ​điều​ ​kiện​ ​thời​ ​tiết​ ​và​ ​mùa​ ​màng.

Thị trường có quy mô lớn. Các xu hướng mới thường xuất hiện nhanh chóng, bao gồm xu hướng sử dụng điện thoại di động và các ứng

dụng di động trong thời gian dài và xu hướng sử dụng mạng Internet di động, cung cấp tiềm năng cho việc phát triển một ứng dụng di

động. Khi doanh nghiệp xâm nhập vào thị trường sẽ đối đầu với các sản phẩm cạnh tranh và cung cấp thêm lựa chọn cho các khách hàng

tiềm​ ​năng.

**Các​ ​khách​ ​hàng**

**Số​ ​liệu​ ​thống​ ​kê​ ​định​ ​lượng​ ​khách​ ​hàng:**

Khách​ ​hàng​ ​thông​ ​thường:

●Độ​ ​tuổi:​ ​Từ​ ​6​ ​tuổi​ ​trở​ ​lên.

●Giới​ ​tính:​ ​Không​ ​giới​ ​hạn.

●Địa​ ​vị​ ​xã​ ​hội:​ ​Không​ ​giới​ ​hạn.

●Trình​ ​độ​ ​học​ ​vấn:​ ​Không​ ​giới​ ​hạn.

●Thái​ ​độ:​ ​Sử​ ​dụng​ ​được​ ​các​ ​sản​ ​phẩm​ ​công​ ​nghệ,​ ​hứng​ ​thú​ ​với​ ​ẩm​ ​thực,​ ​có​ ​nhu​ ​cầu​ ​ăn​ ​uống​ ​bên​ ​ngoài​ ​cao.

Nhà​ ​phê​ ​bình​ ​ẩm​ ​thực:

●Độ​ ​tuổi:​ ​Từ​ ​22​ ​tuổi​ ​trở​ ​lên.

●Giới​ ​tính:​ ​Không​ ​giới​ ​hạn.

●Địa​ ​vị​ ​xã​ ​hội:​ ​Không​ ​giới​ ​hạn.

●Trình​ ​độ​ ​học​ ​vấn:​ ​Có​ ​am​ ​hiểu​ ​về​ ​lĩnh​ ​vực​ ​ẩm​ ​thực.

●Thái​ ​độ:​ ​Có​ ​kinh​ ​nghiệm​ ​chuyên​ ​môn​ ​về​ ​các​ ​chủ​ ​đề​ ​ẩm​ ​thực​ ​và​ ​phục​ ​vụ​ ​nhà​ ​hàng,​ ​có​ ​khả​ ​năng​ ​viết​ ​bài​ ​đánh​ ​giá.

8

Quán​ ​ăn,​ ​quán​ ​nước,​ ​nhà​ ​hàng:

●Thái​ ​độ:​ ​Có​ ​nhu​ ​cầu​ ​quảng​ ​bá​ ​bản​ ​thân,​ ​liên​ ​kết​ ​và​ ​tổ​ ​chức​ ​các​ ​loại​ ​hình​ ​ưu​ ​đãi.

**Khách​ ​hàng​ ​chính​ ​yếu:**

Các khách hàng thông thường là các khách hàng chính yếu, cung cấp lượng tiêu thụ sản phẩm lớn. Sự thỏa mãn của các khách hàng thông

thường​ ​là​ ​nhân​ ​tố​ ​quyết​ ​định​ ​sự​ ​thành​ ​công​ ​của​ ​doanh​ ​nghiệp.

Hướng sản phẩm tới các khách hàng thông thường bằng cách cung cấp một số lượng đa dạng các chức năng phục vụ cho nhu cầu sử dụng

của​ ​các​ ​khách​ ​hàng​ ​thông​ ​thường.

**Quản​ ​lý​ ​khách​ ​hàng:**

Để thu hút và duy trì quan hệ tốt với khách hàng, doanh nghiệp sẽ luôn mở rộng phạm vi các nhà hàng liên kết và cung cấp ưu đãi cho

người dùng ứng dụng thông qua hình thức hệ thống đổi điểm lấy phiếu giảm giá. Bên cạnh đó, cung cấp dịch vụ Hỗ trợ khách hàng với

chất​ ​lượng​ ​tốt,​ ​thực​ ​hiện​ ​cập​ ​nhật​ ​nội​ ​dung​ ​và​ ​chức​ ​năng​ ​hoặc​ ​thực​ ​hiện​ ​vá​ ​lỗi​ ​nhanh​ ​chóng​ ​và​ ​thường​ ​xuyên.

9

**Phân​ ​tích​ ​S.W.O.T.​ ​(Strengths,​ ​Weaknesses,​ ​Opportunities,​ ​Threats)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Các​ ​điểm​ ​mạnh** | **Các​ ​điểm​ ​yếu** |
| Sản​ ​phẩm​ ​doanh​ ​nghiệp​ ​là​ ​ứng​ ​dụng​ ​di​ ​động,​ ​thuộc​ ​ngành​ ​công  nghiệp​ ​đang​ ​có​ ​xu​ ​hướng​ ​phát​ ​triển​ ​nhanh​ ​chóng. | Chi​ ​phí​ ​thuê​ ​cao.  ➔Giải​ ​quyết:​ ​thực​ ​hiện​ ​kêu​ ​gọi​ ​vốn.  Nhân​ ​lực​ ​hạn​ ​hẹp.  ➔Giải​ ​quyết:​ ​thuê​ ​thêm​ ​nhân​ ​viên.  Dịch​ ​vụ​ ​giao​ ​hàng​ ​còn​ ​hạn​ ​chế:  ➔Giải​ ​quyết:​ ​thực​ ​hiện​ ​huấn​ ​luyện​ ​nhân​ ​viên​ ​giao​ ​hàng.  Kỹ​ ​năng​ ​tiếp​ ​thị​ ​dưới​ ​mức​ ​trung​ ​bình:  ➔Giải​ ​quyết:​ ​sử​ ​dụng​ ​các​ ​dịch​ ​vụ​ ​tiếp​ ​thị,​ ​quảng​ ​cáo​ ​trả​ ​phí. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Các​ ​cơ​ ​hội** | **Các​ ​mối​ ​nguy​ ​hại** |
| Doanh​ ​nghiệp​ ​phát​ ​triển​ ​dựa​ ​trên​ ​số​ ​lượng​ ​khách​ ​hàng​ ​và​ ​uy​ ​tín  doanh​ ​nghiệp. | Các​ ​vấn​ ​đề​ ​phát​ ​sinh​ ​của​ ​luồng​ ​tài​ ​chính.  ➔Giải​ ​quyết:​ ​thực​ ​hiện​ ​kêu​ ​gọi​ ​vốn.  Những​ ​đối​ ​thủ​ ​có​ ​giá​ ​thấp​ ​hơn.  ➔Giải​ ​quyết:​ ​đưa​ ​ra​ ​các​ ​dịch​ ​vụ​ ​có​ ​chất​ ​lượng​ ​và​ ​uy​ ​tín​ ​để​ ​cân  bằng​ ​lại​ ​các​ ​bất​ ​lợi​ ​về​ ​giá​ ​thành.  Sức​ ​mạnh​ ​nhà​ ​cung​ ​cấp​ ​gia​ ​tăng.  ➔Giải​ ​quyết:​ ​đề​ ​xuất,​ ​hỗ​ ​trợ​ ​các​ ​ích​ ​lợi​ ​cho​ ​bên​ ​phía​ ​nhà​ ​hàng​ ​để  khuyến​ ​khích​ ​việc​ ​liên​ ​kết​ ​với​ ​ứng​ ​dụng. |

**Các​ ​đối​ ​thủ​ ​cạnh​ ​tranh**

**Chi​ ​tiết​ ​đối​ ​thủ​ ​cạnh​ ​tranh:**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Đối​ ​thủ** | **Ngày​ ​thành**  **lập** | **Quy​ ​mô** | **Thị​ ​phần**  **(%)** | **Giá​ ​trị​ ​đối​ ​với​ ​khách​ ​hàng** | **Điểm​ ​mạnh** | **Điểm​ ​yếu** |
| Foody | 11/06/2012 | 250​ ​nhân | 40% | Chức​ ​năng​ ​auto​ ​suggest​ ​tìm | Dữ​ ​liệu​ ​lớn,​ ​giao​ ​diện​ ​đầu | SEO​ ​google​ ​không​ ​tốt​ ​vì |

10

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | viên |  | kiếm​ ​lọc​ ​khá​ ​tốt,​ ​phân​ ​loại  rõ​ ​ràng.  Chức​ ​năng​ ​bình​ ​luận,​ ​đánh  giá​ ​giúp​ ​người​ ​dùng​ ​có​ ​cái  nhìn​ ​tống​ ​quan​ ​về​ ​mỗi​ ​tiêu  chí​ ​của​ ​địa​ ​điểm. | tư​ ​khá​ ​tốt.  Hỗ​ ​trợ​ ​đa​ ​nền​ ​tảng.  Công​ ​cụ​ ​tìm​ ​kiếm​ ​nhanh​ ​rõ  ràng​ ​với​ ​nhiều​ ​bộ​ ​lọc.  Kích​ ​thích​ ​người​ ​dùng​ ​với  điểm​ ​đồi​ ​quà. | chỉ​ ​trả​ ​kết​ ​quả​ ​duy​ ​nhất  địa​ ​điểm. |
| Địa  Điểm​ ​Ăn  Uống | 2010 | 100​ ​nhân  viên | 20% | Bộ​ ​lọc​ ​kết​ ​quả​ ​theo​ ​địa​ ​điểm  khá​ ​tốt. | Tìm​ ​địa​ ​điểm​ ​dễ​ ​dàng  Tính​ ​năng​ ​talk.  Cập​ ​nhật​ ​liên​ ​tục.  Review​ ​đơn​ ​giản. | Giao​ ​diện​ ​thiếu​ ​tính  tương​ ​tác. |
| Lozi | 1/2014 | 50​ ​nhân  viên | 25% | Dùng​ ​SEO​ ​google​ ​theo​ ​dạng  trang​ ​review​ ​nên​ ​hiện​ ​cả​ ​list  danh​ ​sách. | Hình​ ​ảnh​ ​rất​ ​đẹp,​ ​lắc​ ​điện  thoại​ ​để​ ​đề​ ​xuất​ ​món​ ​xung  quanh. | Review​ ​sơ​ ​sài,​ ​database  địa​ ​điểm,​ ​bình​ ​luận  không​ ​bằng​ ​foody. |

**Quảng​ ​cáo​ ​và​ ​bán​ ​hàng**

**Chiến​ ​lược​ ​quảng​ ​bá:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Loại​ ​hình​ ​quảng​ ​bá**  **theo​ ​dự​ ​kiến** | **Cải​ ​thiện​ ​doanh​ ​nghiệp​ ​theo​ ​dự​ ​kiến** | **Chi​ ​phí**  **(VNĐ)** |
| Quảng​ ​cáo​ ​trực​ ​tuyến  thông​ ​qua​ ​mạng​ ​xã​ ​hội  Facebook. | Facebook​ ​hiện​ ​có​ ​hơn​ ​một​ ​tỷ​ ​thành​ ​viên​ ​tích​ ​cực​ ​toàn​ ​cầu,​ ​là​ ​mạng​ ​xã​ ​hội​ ​phổ  biến​ ​nhất​ ​và​ ​là​ ​trang​ ​web​ ​có​ ​số​ ​lượt​ ​truy​ ​cập​ ​đứng​ ​thứ​ ​ba​ ​của​ ​thế​ ​giới​ ​sau  Google​ ​và​ ​YouTube.  Quảng​ ​cáo​ ​thông​ ​qua​ ​Facebook​ ​sẽ​ ​đạt​ ​được​ ​số​ ​lượng​ ​lượt​ ​truy​ ​cập​ ​lớn,​ ​tới​ ​được  nhiều​ ​thành​ ​phần​ ​khách​ ​hàng​ ​khác​ ​nhau. | 1.000.000  VNĐ​ ​/​ ​ngày |
| Quảng​ ​cáo​ ​trực​ ​tuyến  thông​ ​qua​ ​kênh​ ​tìm  kiếm​ ​Google​ ​AdWords. | Google​ ​là​ ​trang​ ​web​ ​được​ ​nhiều​ ​người​ ​truy​ ​cập​ ​nhất​ ​trên​ ​thế​ ​giới.  Vì​ ​vậy​ ​quảng​ ​cáo​ ​qua​ ​Google​ ​sẽ​ ​có​ ​sự​ ​tăng​ ​trưởng​ ​trong​ ​doanh​ ​số​ ​trực​ ​tuyến.​ ​Doanh  nghiệp​ ​sẽ​ ​được​ ​mọi​ ​người​ ​tìm​ ​thấy​ ​chính​ ​xác​ ​trên​ ​Google​ ​khi​ ​họ​ ​đang​ ​tìm​ ​kiếm​ ​những  thứ​ ​mà​ ​doanh​ ​nghiệp​ ​cung​ ​cấp. | 500.000  VNĐ​ ​/​ ​ngày |
| Quảng​ ​cáo​ ​thông​ ​qua | Một​ ​bộ​ ​phận​ ​người​ ​dùng​ ​có​ ​xu​ ​hướng​ ​tham​ ​khảo,​ ​lắng​ ​nghe​ ​thông​ ​tin​ ​từ​ ​những | 500.000 |

11

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| gương​ ​mặt​ ​thương​ ​hiệu  hoặc​ ​người​ ​nổi​ ​tiếng. | người​ ​có​ ​ảnh​ ​hưởng,​ ​những​ ​người​ ​có​ ​lượng​ ​theo​ ​dõi​ ​lớn​ ​trên​ ​mạng​ ​xã​ ​hội​ ​để​ ​đưa  ra​ ​quyết​ ​định​ ​sử​ ​dụng​ ​sản​ ​phẩm​ ​mới,​ ​thay​ ​vì​ ​bị​ ​động​ ​tiếp​ ​nhận​ ​thông​ ​tin​ ​từ​ ​các  loại​ ​hình​ ​quảng​ ​cáo​ ​truyền​ ​thống.  Quảng​ ​cáo​ ​thông​ ​qua​ ​những​ ​người​ ​ảnh​ ​hưởng​ ​trên​ ​các​ ​phương​ ​tiện​ ​truyền​ ​thông  cung​ ​cấp​ ​một​ ​kênh​ ​mới​ ​giúp​ ​doanh​ ​nghiệp​ ​kết​ ​nối​ ​với​ ​người​ ​tiêu​ ​dùng​ ​một​ ​cách  trực​ ​tiếp,​ ​tự​ ​nhiên​ ​và​ ​quy​ ​mô​ ​hơn. | VNĐ​ ​/​ ​lượt |
| Quảng​ ​cáo​ ​thông​ ​qua  email​ ​quảng​ ​cáo​ ​tới​ ​các  tài​ ​khoản​ ​đăng​ ​ký. | Sử​ ​dụng​ ​email​ ​để​ ​quảng​ ​cáo​ ​sẽ​ ​tiết​ ​kiệm​ ​thời​ ​gian​ ​hơn​ ​so​ ​với​ ​gửi​ ​thư​ ​theo​ ​cách  thông​ ​thường,​ ​có​ ​thể​ ​gửi​ ​với​ ​số​ ​lượng​ ​lớn​ ​đến​ ​nhiều​ ​địa​ ​chỉ​ ​khác​ ​nhau.​ ​Quảng  cáo​ ​qua​ ​email​ ​đang​ ​được​ ​nhiều​ ​doanh​ ​nghiệp​ ​lựa​ ​chọn​ ​so​ ​với​ ​các​ ​cách​ ​thức​ ​bởi  chi​ ​phí​ ​khá​ ​phù​ ​hợp​ ​và​ ​nhiều​ ​lợi​ ​ích​ ​mang​ ​lại.  Doanh​ ​nghiệp​ ​có​ ​thể​ ​sử​ ​dụng​ ​dịch​ ​vụ​ ​để​ ​trợ​ ​giúp​ ​thực​ ​hiện​ ​việc​ ​quản​ ​lý​ ​danh  sách​ ​gửi​ ​thư​ ​một​ ​cách​ ​hoàn​ ​toàn​ ​tự​ ​động. | 200.000  VNĐ​ ​/​ ​ngày |

**Mục​ ​tiêu​ ​về​ ​quảng​ ​cáo​ ​và​ ​bán​ ​hàng:**

[​*Who makes up your sales team? What sales techniques will they use? What tools/material will they use to help sell your*

*products/services?​ ​What​ ​sales​ ​goals/targets​ ​will​ ​they​ ​meet?​*]

|  |  |
| --- | --- |
| **Kỹ​ ​thuật​ ​quảng​ ​cáo** | **Kết​ ​quả​ ​mong​ ​đợi** |
| Quảng​ ​cáo​ ​trực​ ​tuyến​ ​thông​ ​qua​ ​mạng​ ​xã  hội​ ​Facebook. | Tăng​ ​thêm​ ​người​ ​dùng,​ ​củng​ ​cố​ ​danh​ ​hiệu​ ​cho​ ​công​ ​ty​ ​để​ ​tìm​ ​chỗ​ ​đứng​ ​trên​ ​thị​ ​trường,  chia​ ​sẻ​ ​thông​ ​tin,​ ​các​ ​hình​ ​thức​ ​đa​ ​phương​ ​tiện​ ​(hình​ ​ảnh,​ ​video)​ ​liên​ ​quan​ ​thông​ ​qua  fanpage​ ​ứng​ ​dụng,​ ​giao​ ​tiếp​ ​với​ ​khách​ ​hàng​ ​thông​ ​qua​ ​mạng​ ​xã​ ​hội. |
| Quảng​ ​cáo​ ​trực​ ​tuyến​ ​thông​ ​qua​ ​kênh​ ​tìm  kiếm​ ​Google​ ​AdWords. | Tăng​ ​thêm​ ​người​ ​dùng,​ ​chủ​ ​yếu​ ​là​ ​thu​ ​hút​ ​người​ ​dùng​ ​thông​ ​thường​ ​thông​ ​qua​ ​Google​ ​khi  họ​ ​tìm​ ​kiếm​ ​những​ ​chủ​ ​đề​ ​liên​ ​quan​ ​đến​ ​ẩm​ ​thực​ ​và​ ​các​ ​địa​ ​điểm​ ​cung​ ​cấp​ ​dịch​ ​vụ​ ​nhà  hàng,​ ​quán​ ​ăn. |
| Quảng​ ​cáo​ ​thông​ ​qua​ ​gương​ ​mặt​ ​thương  hiệu​ ​hoặc​ ​người​ ​nổi​ ​tiếng. | Nâng​ ​cao​ ​chất​ ​lượng,​ ​đảm​ ​bảo​ ​uy​ ​tín​ ​và​ ​mang​ ​lại​ ​sự​ ​tin​ ​cậy​ ​cho​ ​người​ ​dùng,​ ​chủ​ ​yếu​ ​là  tận​ ​dụng​ ​tên​ ​tuổi,​ ​fanbase​ ​đã​ ​có​ ​sẵn​ ​của​ ​người​ ​nổi​ ​tiếng,​ ​gương​ ​mặt​ ​thương​ ​hiệu​ ​để​ ​tiếp  cận​ ​với​ ​những​ ​người​ ​dùng​ ​theo​ ​dõi​ ​các​ ​họ. |

12

|  |  |
| --- | --- |
| Quảng​ ​cáo​ ​thông​ ​qua​ ​email​ ​quảng​ ​cáo​ ​tới  các​ ​tài​ ​khoản​ ​đăng​ ​ký. | Tăng​ ​sự​ ​tương​ ​tác​ ​với​ ​các​ ​khách​ ​hàng​ ​tiềm​ ​năng,​ ​hỗ​ ​trợ​ ​mang​ ​lại​ ​sự​ ​chăm​ ​sóc​ ​tốt​ ​nhất  cho​ ​họ​ ​bằng​ ​cách​ ​gửi​ ​thông​ ​tin​ ​các​ ​chương​ ​trình​ ​khuyến​ ​mãi.​ ​Mong​ ​đợi​ ​chi​ ​phí​ ​tiết​ ​kiệm. |

**Vị​ ​thế​ ​kinh​ ​doanh​ ​đặc​ ​trưng:**

[​*Why do you have an advantage over your competitors? How will your products/services succeed in the market where others may have*

*failed?​*]

Đối​ ​với​ ​các​ ​đối​ ​thủ​ ​cạnh​ ​tranh,​ ​công​ ​ty​ ​kinh​ ​doanh​ ​sẽ​ ​có​ ​các​ ​lợi​ ​thế​ ​bao​ ​gồm:

●Doanh​ ​nghiệp​ ​trẻ,​ ​nhiệt​ ​huyết,​ ​nhiều​ ​ý​ ​tưởng.

●Giao​ ​diện​ ​mới​ ​lạ​ ​so​ ​với​ ​các​ ​đối​ ​thủ​ ​cạnh​ ​tranh​ ​khác,​ ​dễ​ ​sử​ ​dụng​ ​và​ ​hợp​ ​logic.

●

Tương​ ​lai

**Tầm​ ​nhìn​ ​chiến​ ​lược**

Tầm​ ​nhìn​ ​chiến​ ​lược​ ​của​ ​công​ ​ty​ ​phụ​ ​thuộc​ ​vào​ ​nhu​ ​cầu​ ​của​ ​khách​ ​hàng.

Nếu​ ​công​ ​ty​ ​phát​ ​triển​ ​tốt,​ ​đạt​ ​được​ ​số​ ​lượng​ ​người​ ​dùng​ ​như​ ​kế​ ​hoạch:

●Trở thành một công ty hàng đầu trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ tìm kiếm nhà hàng, món ăn, đem lại sự thoải mái nhất cho khách

hàng.

●Trở​ ​thành​ ​công​ ​ty​ ​đa​ ​quốc​ ​gia​ ​bền​ ​vững​ ​và​ ​lớn​ ​mạnh

➔Với mục tiêu đến 2020 đạt 10 triệu tài khoản người dùng, số lượt truy cập mỗi ngày đạt 1 triệu lượt, bên cạnh đó hợp tác

với​ ​hơn​ ​150.000​ ​địa​ ​điểm​ ​trên​ ​toàn​ ​quốc​ ​và​ ​2000​ ​địa​ ​điểm​ ​ngoài​ ​nước.

**Tuyên​ ​bố​ ​sứ​ ​mệnh**

●Chiếm​ ​lĩnh​ ​thị​ ​trường​ ​dịch​ ​vụ​ ​tìm​ ​kiếm​ ​nhà​ ​hàng,​ ​ăn​ ​uống

13

●Tiến​ ​hành​ ​mở​ ​rộng​ ​hoạt​ ​động​ ​kinh​ ​doanh​ ​sang​ ​các​ ​một​ ​số​ ​nước​ ​trong​ ​khu​ ​vực​ ​cũng​ ​như​ ​các​ ​nước​ ​phương​ ​Tây.

●Cung​ ​cấp​ ​tốt​ ​hơn​ ​các​ ​dịch​ ​vụ,​ ​tiện​ ​ích​ ​để​ ​đáp​ ​ứng​ ​yêu​ ​cầu​ ​người​ ​dùng

●Mở​ ​rộng​ ​hợp​ ​tác

**Mục​ ​tiêu​ ​/​ ​đối​ ​tượng**

|  |  |
| --- | --- |
| **Mục​ ​tiêu** | **Cách​ ​thức​ ​thực​ ​hiện** |
| Tăng​ ​lợi​ ​nhuận. | Tăng​ ​số​ ​lượng​ ​người​ ​dùng,​ ​nhà​ ​hàng,​ ​tăng​ ​chi​ ​phí​ ​quảng​ ​cáo​ ​cho​ ​nhà​ ​hàng​ ​(20%​ ​mỗi​ ​năm). |
| Tăng​ ​nguồn​ ​vốn. | Thu​ ​hút​ ​đầu​ ​tư​ ​trong​ ​và​ ​ngoài​ ​nước. |
| Thu​ ​hút​ ​người​ ​dùng. | Phát​ ​triển​ ​UI​ ​hoàn​ ​thiện​ ​hơn,​ ​cung​ ​cấp​ ​nhiều​ ​dịch​ ​vụ​ ​tiện​ ​ích​ ​hơn​ ​đồng​ ​thời​ ​cải​ ​thiện​ ​các  tính​ ​năng​ ​hiện​ ​có. |
| Mở​ ​rộng​ ​phạm​ ​vi. | Có​ ​liên​ ​kết​ ​với​ ​các​ ​địa​ ​điểm​ ​tại​ ​các​ ​quốc​ ​gia​ ​trong​ ​và​ ​ngoài​ ​khu​ ​vực. |
| Quảng​ ​bá​ ​thương​ ​hiệu​ ​rộng​ ​rãi | Tăng​ ​cường​ ​các​ ​chiến​ ​dịch​ ​PR,​ ​marketing... |
| Đào​ ​tạo​ ​đội​ ​ngũ. | Tổ​ ​chức​ ​huấn​ ​luyện​ ​nhân​ ​viên​ ​với​ ​trình​ ​độ​ ​chuyên​ ​môn​ ​nghiệp​ ​vụ​ ​về​ ​phát​ ​triển​ ​ứng​ ​dụng,  chăm​ ​sóc​ ​khách​ ​hàng,​ ​giao​ ​hàng... |
| Cải​ ​thiện​ ​chính​ ​sách​ ​hoạt​ ​động​ ​với​ ​đối​ ​tác. | Nâng​ ​cao​ ​lợi​ ​ích,​ ​ưu​ ​đãi​ ​đối​ ​với​ ​đối​ ​tác. |

**Kế​ ​hoạch​ ​thực​ ​hiện**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cột​ ​mốc** | **Ngày​ ​dự​ ​kiến​ ​đạt​ ​được** | **Người​ ​phụ​ ​trách** |
| Tăng​ ​20%​ ​lợi​ ​nhuận | 1​ ​năm | CEO |
| Tăng​ ​50%​ ​vốn | 2​ ​năm | CFO |
| Tăng​ ​40​ ​nhân​ ​viên | 1.5​ ​năm | HR |
| Tăng​ ​30%​ ​các​ ​lượt​ ​quảng​ ​cáo​ ​qua​ ​facebook,​ ​email | 1​ ​năm | S&M |
| Có​ ​mặt​ ​ở​ ​Thái​ ​Lan,​ ​Malaysia,​ ​Singapore... | 2​ ​năm | CEO |

14

Tài​ ​chính

**Mục​ ​tiêu​ ​tài​ ​chính**

●Đạt​ ​300​ ​địa​ ​điểm​ ​có​ ​liên​ ​kết​ ​vào​ ​đầu​ ​năm​ ​2018.

●Đạt​ ​được​ ​điểm​ ​hòa​ ​vốn​ ​trước​ ​năm​ ​2018.

●Kêu​ ​gọi​ ​được​ ​Series​ ​A​ ​trước​ ​năm​ ​2018.

●Kêu​ ​gọi​ ​được​ ​Series​ ​B​ ​trước​ ​năm​ ​2019.

**Kế​ ​hoạch​ ​tài​ ​chính**

**Dòng​ ​tiền​ ​dự​ ​kiến:**

**(add​ ​file)**

**Giả​ ​định:**

●Thu​ ​được​ ​tiền​ ​quảng​ ​cáo/hoa​ ​hồng​ ​:​ ​600.000vnd/địa​ ​điểm/tháng.

●Thu​ ​được​ ​phí​ ​giao​ ​hàng​ ​:​ ​350.000vnd/địa​ ​điểm/tháng.

●Thu​ ​được​ ​phí​ ​quảng​ ​cáo​ ​:​ ​500vnd/reach.

**Điểm​ ​dòng​ ​tiền​ ​dương:**

Sau​ ​khi​ ​liên​ ​kết​ ​được​ ​230​ ​địa​ ​điểm​ ​và​ ​3000​ ​lượt​ ​reach/tháng​ ​thì​ ​vào​ ​tháng​ ​6/2018,​ ​dự​ ​án​ ​đã​ ​đạt​ ​được​ ​dòng​ ​tiền​ ​dương

15

**Thời​ ​điểm​ ​lấy​ ​lại​ ​vốn:**

**Nguồn​ ​vốn:**

16

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Start​ ​up​ ​capital** | **805,65** |  |
| **Salary​ ​exchange** | **325,00** | **40%** |
| **Cash​ ​remains** | **480,7** | **60%** |

●Seed funding: Số vốn tiền mặt từ chính các thành viên sáng lập là 480,7 triệu, 60% tổng vốn. 40% còn lại được quy đổi thành cổ

phần.

●Sau khi đạt được dòng tiền dương vào tháng 6/2018 (6 tháng sau khi bắt đầu) và chứng minh được tiềm năng và khả năng phát

triển, tiến hành kêu gọi vốn vòng Series A từ VC để phát triển công ty, tăng số liên kết nhà hàng, đẩy mạnh marketing, phát triển

tính năng mới. Số tiền thanh khoản sẽ ở mức x2, cổ phần của nhà đầu tư: 20%, nhà đầu tư được quyền chia cổ phần sau khi thoái

vốn.

●Sau 16 tháng (4/2019), công ty lấy lại vốn ban đầu thì sẽ tiến hành kêu gọi vốn vòng Series B để mở rộng ra toàn quốc.Số tiền

thanh​ ​khoản​ ​sẽ​ ​ở​ ​mức​ ​x1,​ ​cổ​ ​phần​ ​của​ ​nhà​ ​đầu​ ​tư:​ ​30%,​ ​nhà​ ​đầu​ ​tư​ ​được​ ​quyền​ ​chia​ ​cổ​ ​phần​ ​sau​ ​khi​ ​thoái​ ​vốn.

●Cuối​ ​năm​ ​2020​ ​,​ ​sau​ ​3​ ​năm​ ​hoạt​ ​động,​ ​công​ ​ty​ ​gọi​ ​vốn​ ​Series​ ​C​ ​để​ ​mở​ ​rộng​ ​ra​ ​các​ ​nước​ ​trong​ ​khu​ ​vực.

17

**Dự​ ​báo​ ​lợi​ ​nhuận​ ​và​ ​thiệt​ ​hại**

18

19

Tài​ ​liệu​ ​hỗ​ ​trợ

Attached​ ​is​ ​my​ ​supporting​ ​documentation​ ​in​ ​relation​ ​to​ ​this​ ​business​ ​plan.​ ​The​ ​attached​ ​documents​ ​include:

●*[List​ ​all​ ​of​ ​your​ ​attachments​ ​here.​ ​These​ ​may​ ​include​ ​resumes,​ ​inventory​ ​list,​ ​survey/questionnaire​ ​and/or​ ​financial​ ​documents.]​*.