Mục lục

I.[Ý tưởng kinh doanh 3](#_Toc79778637)

1.[Ma trận SWOT: 3](#_Toc79778638)

2.[Thành lập DN 3](#_Toc79778639)

3.[Mô tả chi tiết DN 4](#_Toc79778640)

4.[Chi tiết cá nhân về những người đề xuất kinh doanh 4](#_Toc79778641)

5.[Đối thủ cạnh tranh 6](#_Toc79778642)

[PHẦN II: CHIẾN LƯỢC MARKETING 7](#_Toc79778643)

[2.1 Sản phẩm 7](#_Toc79778644)

[2.2 Giá 7](#_Toc79778645)

[2.3 Địa điểm 8](#_Toc79778646)

[2.4 Xúc tiến và quảng cáo 9](#_Toc79778647)

[PHẦN III: XÂY DỰNG BỘ MÁY NHÂN SỰ 10](#_Toc79778648)

[3.1 Xác định vị trí nhân sự và mô tả công việc 10](#_Toc79778649)

[3.2 Sơ đồ tổ chức 10](#_Toc79778650)

[3.3 Bảng trả lương cho nhân viên 12](#_Toc79778651)

[PHẦN IV: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH 13](#_Toc79778652)

[4.1 Khấu hao tài sản và phân bổ chi phí công cụ dụng cụ 13](#_Toc79778653)

[*4.2.1 Chi phí nguyên vật liệu* 15](#_Toc79778654)

[4.2.2 Chi phát hoạt động khác 18](#_Toc79778655)

[4.3 Ước tính vốn khởi sự của DN 18](#_Toc79778656)

[4.4 Ước lượng số hàng hóa, dịch vụ bán ra trong năm đầu 20](#_Toc79778657)

[4.5 Kế hoạch doanh thu và chi phí 22](#_Toc79778658)

[4.6 Kế hoạch lưu chuyển tiền mặt 26](#_Toc79778659)

[4.7 Huy động vốn: 29](#_Toc79778660)

[4.8 Ma trận quản trị rủi ro 30](#_Toc79778661)

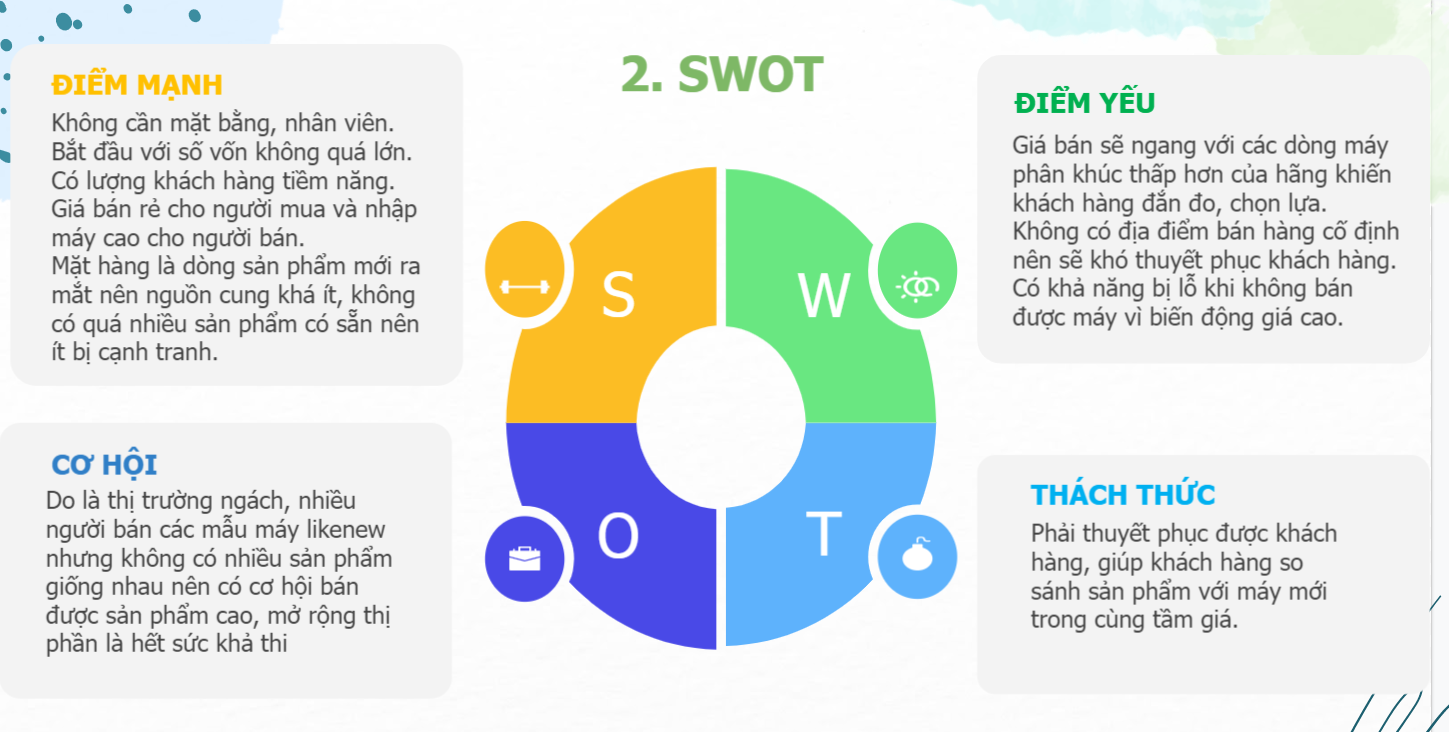
|  |  |
| --- | --- |
| **KẾ HOẠCH**  **KINH DOANH**  **[ Nhóm 3]** | **Những ý tưởng kinh doanh Laptop**  **Laptop thường được được thiết kế tinh xảo, với kích thước nhỏ gọn, giúp người sử dụng dễ dàng mang đi và làm việc ở nhiều địa điểm, địa hình khác nhau. Với tích hợp đầy đủ chức năng như một máy tính để bàn, có nghĩa là bạn có thể chạy các phần mềm tương tự và mở tập tin cùng loại trên laptop như máy tính để bàn desktop. Tuy nhiên, một số máy tính xách tay như Nikenewk, bỏ đi một số chức năng để được cầm tay nhiều hơn.** |

**PHẦN I: THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP**

# 1.Ý tưởng kinh doanh

* Kinh doanh Laptop đồ họa + gaming giá rẻ, tầm trung và cận cao cấp, máy văn phòng tầm trung và cao cấp likenew, còn thời gian bảo hành hãng online khu vực Hà Nội

## 2.Ma trận SWOT:

****

## 3.Thành lập DN

* Tên DN: Song Long Laptop
* Đặc điểm pháp lý: Công ty TNHH
* Hồ sơ thành lập: CT TNHH 1 Thành Viên.

## 4.Mô tả chi tiết DN

***Doanh nghiệp sẽ hoạt động trong các lĩnh vực sau:***

□ Bán lẻ

□ Bán buôn

***Mô tả chi tiết về doanh nghiệp:***

* *Cơ sở sẽ kinh doanh những mặt hàng sau:*
* Laptop đồ họa + gaming giá rẻ, tầm trung và cận cao cấp, máy văn phòng tầm trung và cao cấp likenew, còn thời gian bảo hành hãng.
* *Dự kiến khách hàng sẽ là:*
* Khách hàng có nhu cầu mua các mẫu máy likenew còn bảo hành, chất lượng tương đương nhưng có giá thấp hơn so với máy mới.
* Khách hàng có sự hiểu biết nhất định về phân khúc máy
* *Công việc kinh doanh sẽ đáp ứng những vấn đề sau của khách hàng:*

+ Mua máy tại địa điểm bất kỳ, máy như mới nhưng rẻ hơn máy hãng.

***Đánh giá thị trường***

* *Khách hàng có thể được mô tả như sau:*
* Thị trường ngách nhưng sẽ luôn có lượng khách hàng nhất định
* *Số lượng hay quy mô thị trường:*
* Thị trường ngách, tương đối nhỏ so với máy mới và máy cũ
* Bán máy tại khu vực nội thành và ngoại thành Hà Nội.
* *Quy mô của thị trường trong tương lai:*
* Có thể mở rộng bán thêm máy xách tay, máy trôi bảo hành.
* Mở rộng thêm đội ngũ thành phố Hồ Chí Minh

## 5.Chi tiết cá nhân về những người đề xuất kinh doanh

***Bảng 1.1 Chi tiết cá nhân về những người đề xuất kinh doanh***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Học và tên** | **Năm sinh** | **Trình độ chuyên môn** | **Quá trình học tập chuyên môn** | **Kinh nghiệm làm việc trước đây trong lĩnh vực có liên quan** |
| 1 | Phạm Đức Mạnh | 2001 | Cao đẳng | Tốt | Có |
| 2 | Lê Hoài Anh | 2000 | Cao đẳng | Tốt | Không |
| 3 | Nguyễn Văn Hải | 2001 | Cao đẳng | Tốt | Không |
| 4 | Nguyễn Đức Trung | 2001 | Cao đẳng | Tốt | Không |
| 5 | Nguyễn Tuân | 2001 | Cao đẳng | Tốt | Không |
| 6 | Nguyễn Tuấn Tú | 2000 | Cao đẳng | Tốt | Không |
| 7 | Đinh Văn Sơn | 1998 | Cao đẳng | tốt | Không |

## Đối thủ cạnh tranh

***Bảng 1.2: Bảng phân tích đối thủ cạnh tranh***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Đối thủ | Điểm mạnh | Điểm yếu |
| Các shop máy cũ và các shop bán máy mới ở khu vực trong ngõ. | 1. Giá thành sản phẩm thấp hơn so với cửa hàng lớn  2. Có nguồn hàng cố định, nhiều loại mặt hàng  3. Có mặt bằng cửa hàng | 1. Giá cả máy mới vẫn không quá rẻ, máy cũ có thể không đảm bảo chất lượng. |
| Người bán cá nhân | 1. Giá cả có thể mặc cả  2. Người dùng rất thích mua hàng của người bán cá nhân | 1. Nguồn hàng không rõ ràng  3. Không có sẵn nhiều loại máy |

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

**1.** So với các shop thì mổ hình của chúng tôi sẽ có lợi thế về giá cả các sản phẩm do không mất tiền thuê mặt bằng. Nhưng khách hàng vẫn có thể tham khảo các mẫu máy trên web, các trang tmdt, sau đó xem máy trực tiếp tại các địa chỉ nội thành Hà Nội do khách hàng lựa chọn

**2.** So với những cá nhân bán lẻ thì chúng tôi có nguồn hàng đảm bảo chất lượng, đã được nhân viên kiểm tra kỹ. Giá của các máy đã được báo trên web, các trang tmdt nên khách hàng có thể yên tâm khi lựa chọn.

# PHẦN II: CHIẾN LƯỢC MARKETING

## 2.1 Sản phẩm

***Bảng 2.1 Bảng mô tả sản phẩm, dịch vụ của DN***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| TT | Sản phẩm | Những đặc điểm chính |
| 1 | Laptop văn phòng, tầm trung like new | Máy như mới, còn bảo hành |
| 2 | Laptop văn phòng, cao cấp like new | Máy như mới, còn bảo hành |
| 3 | Laptop gaming, giá rẻ like new | Máy như mới, còn bảo hành |
| 4 | Laptop gaming, tầm trung like new | Máy như mới, còn bảo hành |

## 2.2 Giá

***Bảng 2.2 Giá bán các sản phẩm, dịch vụ của DN***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| TT | Sản phẩm | Giá bán của DN | Giá của đối thủ cạnh tranh |
| 1 | Laptop văn phòng, tầm trung like new | Dao động 9 - 14 triệu VNĐ (sản phẩm thấp hơn các cửa hàng từ 5 -10%) | Dao động 9 - 14 triệu VNĐ |
| 2 | Laptop văn phòng, cao cấp like new | Dao động 14 - 20 triệu VNĐ(sản phẩm thấp hơn các cửa hàng từ 5 -10%) | Dao động 16 - 21 triệu VNĐ |
| 3 | Laptop gaming, giá rẻ like new | Dao động 12 - 23 triệu VNĐ(sản phẩm thấp hơn các cửa hàng từ 10 -15%) | Dao động 14 - 24 triệu VNĐ |
| 7 | Laptop gaming, tầm trung like new | Dao động 18 - 30 triệu VNĐ(sản phẩm thấp hơn các cửa hàng từ 5 -10%) | Dao động 20 - 32 triệu VNĐ |

* *Sẽ giảm giá cho những khách hàng sau:*
* Sinh viên, khách hàng cũ.
* *Sẽ bán chịu cho những khách hàng sau:*
* Không bán chịu.

## 2.3 Địa điểm

* Chi tiết về địa điểm kinh doanh

***Bảng 2.3 : Chi tiết về địa điểm kinh doanh của DN***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Địa điểm | Diện tích sàn (m2) | Giá thuê (1000đ) |
| Thuê văn phòng tại Trung Văn, Cầu giấy, Hà Nội | 35m vuông | 5000000 |

* Lí do chọn địa điểm này là:

Không cần mặt bằng nên chỉ cần thuê một phòng bình thường làm văn phòng.

* Phương thức phân phối(đánh dấu)
* Tôi sẽ bán cho:

+ Người tiêu dùng.

+ Người bán lẻ.

+ Cửa hàng đối tác.

* Lí do chọn phương thức phân phối này là
* Tối ưu hóa lợi nhuận từ nhiều nguồn, tối ưu hóa nguồn cung.

## 2.4 Xúc tiến và quảng cáo

Bảng 2.4 Bảng phương pháp - chi phí xúc tiến và quảng cáo

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| TT | Phương pháp xúc tiến | Chi phí  (ĐVT: 1000đ) |
| 1 | Rao bán trên các hội nhóm facebook | không |
| 2 | Rao bán trên các trang thương mại điện tử | tùy thuộc vào mức giá đẩy bài của từng đơn vị |
| 3 | Tuyển cộng tác viên là người mua máy, sinh viên,... | Mất % hoa hồng theo từng máy dao động 2% đến 4% |
| 4 | Thông qua cửa hàng khác | Mất % hoa hồng theo từng máy dao động 3% đến 6% |

# PHẦN III: XÂY DỰNG BỘ MÁY NHÂN SỰ

## 3.1 Xác định vị trí nhân sự và mô tả công việc

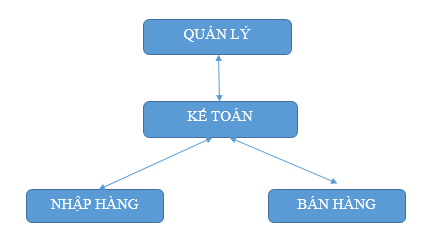
- Số lượng nhân sự:7 người

***Bảng 3.1 Bảng mô tả vị trí công việc trong doanh nghiệp***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **Chức vụ** | **Người đảm nhiệm** | **Số lượng** | **Mô tả công việc** |
| 1 | Co & founder | Nguyễn Đức Trung | 1 | Giao Hàng, Tư vấn khách hàng, Quản lý các sản phẩm nhập vào, test sản phẩm, quản lý quỹ |
| 2 | Quản lý, founder | Phạm Đức Mạnh | 1 | Quản lý các sản phẩm nhập vào, test sản phẩm, quản lý quỹ |
| 3 | Kế toán | Lê Hoài Anh | 1 | Thực hiện kiểm toán quỹ công ty, thanh khoản khi nhập máy và thu ngân khi giao máy |
| 4 | Nhập Hàng | ĐInh Văn Sơn | 1 | Đi nhận máy, test máy khi nhập |
| 5 | Bán Hàng | Nguyễn Văn Hải | 1 | Giao Hàng, Tư vấn khách hàng |
| 6 | Nhập Hàng | Nguyễn Tuân | 1 | Đi nhận máy, test máy khi nhập |
| 7 | Bán Hàng | Nguyễn tuấn tú | 1 | Giao Hàng, Tư vấn khách hàng |

## 3.2 Sơ đồ tổ chức

***Sơ đồ 3.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp***

******

## 3.3 Bảng trả lương cho nhân viên

***Bảng 3.2 Bảng trả lương cho nhân viên***

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **Vị trí** | **Loại hợp đồng** | **Lương (1000đ)** | **Số lượng (người)** | **Tổng lương (1000đ)** | **Các khoản trích tính theo lương(1000đ)** |
| 1 | Quản lý | Hợp đồng không thời hạn | 15000000 | 2 | 30000000 | 6450000 |
| 2 | Kế toán | Hợp đồng có thời hạn | 7000000 | 1 | 7000000 | 1505000 |
| 3 | Bán hàng | Hợp đồng có thời hạn | 5000000 | 2 | 10000000 | 2150000 |
| 4 | Nhập hàng | Hợp đồng có thời hạn | 5000000 | 2 | 10000000 | 2150000 |
| 9 | Tổng |  |  | 7 | 69255000 | |

# PHẦN IV: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

## 4.1 Khấu hao tài sản và phân bổ chi phí công cụ dụng cụ

***Bảng 4.1 Bảng khấu hao tài sản và phân bổ chi phí công cụ dụng cụ***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Tên tài sản** | **Loại tài sản** | **Đơn vị** | **Đơn giá**  **(VNĐ)** | **Số lượng** | **Tổng tiền** | **Thời gian sử dụng (Năm)** | **Khấu hao tài sản cố định** | **Phân bổ chi phí CCDC** | **Link tham khảo** |
| 1 | Module bàn ghế làm việc 6 người MD07 | Tài sản cố định | Bộ | 6500000 | 1 | 6500000 | 3 Năm | 33% |  | https://vito.vn/module-ban-lam-viec-6-nguoi-md07/ |
| 2 | Laptop vivobook S533 | Công cụ dụng cụ | Chiếc | 18000000 | 7 | 126000000 | 3 năm | 33% |  | <https://www.asus.com/vn/Laptops/For-Home/VivoBook/ASUS-VivoBook-S15-S533/> |
| 3 | Máy in Canon laser LBP6230DN | Công cụ dụng cụ | Chiếc | 3990000 | 1 | 3990000 | 3 Năm | 33% |  | https://fptshop.com.vn/may-in/may-in-canon-laser-lbp6230dn/ |
| 4 | Máy lọc nước 3 vòi Nóng – Lạnh – Ấm DONGA DAD-03 | Tài sản cố định | Chiếc | 15500000 | 1 | 15500000 | 3 Năm | 33% |  | https://tstjsc.vn/san-pham/may-loc-nuoc-3-voi-nong-lanh-am-donga-dad-03/ |
| **5** | Quạt Trần Panasonic F-60MZ2 (18inch) | Tài sản cố định | Chiếc | **990000** | 2 | 1980000 | **3 Năm** | 33% |  | https://tiki.vn/quat-tran-panasonic-f60mz2-18inch-hang-chinh-hang-p637387.html |
| **6** | Kệ sách văn phòng KS-0051 | Tài sản cố định | chiếc | **6600000** | 6 | 39600000 | **3 Năm** | 33% |  | <https://xuonggovietnhat.vn/products/ke-sach-van-phong-ks-0051> |
| **Tổng** |  |  |  |  |  | 193570000 | **3 năm** | 33% |  |  |

*1: tài sản cố định*

*2: công cụ dụng cụ*

## *4.2.1 Chi phí nguyên vật liệu*

***Bảng 4.2 Chi phí nguyên vật liệu của DN trong năm đầu***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Loại NVL** | | **Năm Đầu** | | | | | | | | | | |
| **T 1** | **T 2** | **T 3** | **T 4** | **T 5** | **T 6** | **T 7** | **T 8** | **T 9** | **T10** | **T 11** |
| Laptop văn phòng, tầm trung like new | 1 | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 10000000 | 10000000 |
| 2 | 13 | 14 | 15 | 17 | 15 | 16 | 15 | 17 | 19 | 19 | 20 |
| 3 | 130000000 | 140000000 | 150000000 | 170000000 | 150000000 | 160000000 | 150000000 | 170000000 | 190000000 | 190000000 | 200000000 |
| Laptop văn phòng, cao cấp like new | 1 | 14000000 | 14000000 | 14000000 | 14000000 | 14000000 | 14000000 | 14000000 | 14000000 | 14000000 | 14000000 | 14000000 |
| 2 | 10 | 11 | 17 | 18 | 17 | 12 | 10 | 11 | 14 | 15 | 27 |
| 3 | 140000000 | 154000000 | 238000000 | 252000000 | 238000000 | 168000000 | 140000000 | 154000000 | 196000000 | 210000000 | 378000000 |
| Laptop gaming, giá rẻ like new | 1 | 15000000 | 15000000 | 15000000 | 15000000 | 15000000 | 15000000 | 15000000 | 15000000 | 15000000 | 15000000 | 15000000 |
| 2 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 9 | 14 | 11 | 17 | 17 | 13 |
| 3 | 105000000 | 120000000 | 135000000 | 150000000 | 165000000 | 135000000 | 210000000 | 165000000 | 255000000 | 255000000 | 195000000 |
| Laptop gaming, tầm trung like new | 1 | 21500000 | 21500000 | 21500000 | 21500000 | 21500000 | 21500000 | 21500000 | 21500000 | 21500000 | 21500000 | 21500000 |

Ghi chú:

|  |  |
| --- | --- |
| (1): | Đơn giá (1000đ) |
| (2): | Khối lượng |
| (3): | Thành tiền |

## 4.2.2 Chi phát hoạt động khác

***Bảng 4.3 Chi phí hoạt động của DN hàng tháng***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Mô tả | Chi phí hàng tháng(VNĐ) | Diễn giải |
| Tiền lương cho nhân viên | 69255000 | lương cho nhân viên tháng 1 |
| Chi phí quảng cáo và tiếp thị | 25000000 | tiền quảng cáo trên facebook |
| Chi phí ngân hàng | 4500000 | tiền lãi ngân hàng |
| Chi phí nhập hàng | 496500000 | tiền nhập hàng tháng 1 |
| Chi phí giải trí và giao tiếp | 7500000 | các hoạt động tập thể, thể dục thể thao |
| Chi phí đi lại | 7500000 | tiền xăng xe cho nhân viên khi đi giao hàng và tư vấn khách hàng |
| Phí khẩu hao tài sản | 5807100 | Chi phí khấu hao tài sản |
| Chi phí văn phòng | 5000000 | Thuê văn phòng làm việc |

## 4.3 Ước tính vốn khởi sự của DN

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Vốn khởi sự | Số tiền | Ghi chú |
| Vốn cố định | 193770000 |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Vốn lưu động | 622062100 |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Vốn Dự phòng | 200000000 |  |
|  |  |  |
| Tổng vốn khởi sự | 1015832100 |  |

## 4.4 Ước lượng số hàng hóa, dịch vụ bán ra trong năm đầu

***Bảng 4.4 Bảng ước lượng doanh thu trong năm đầu của doanh nghiệp***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Sản phẩm, dịch vụ** | | **Năm Đầu** | | | | | | | | | | | |
| **T 1** | **T 2** | **T 3** | **T 4** | **T 5** | **T 6** | **T 7** | **T 8** | **T 9** | **T10** | **T 11** | **T12** |
| Laptop văn phòng, tầm trung like new | 1 | 13000000 | 13000000 | 13000000 | 13000000 | 13000000 | 13000000 | 13000000 | 13000000 | 13000000 | 13000000 | 13000000 | 13000000 |
| 2, | 13 | 14 | 15 | 17 | 15 | 16 | 15 | 17 | 19 | 19 | 20 | 17 |
| 3 | 169000000 | 182000000 | 195000000 | 221000000 | 195000000 | 208000000 | 195000000 | 221000000 | 247000000 | 247000000 | 260000000 | 221000000 |
| Laptop văn phòng, cao cấp like new | 1 | 18500000 | 18500000 | 18500000 | 18500000 | 18500000 | 18500000 | 18500000 | 18500000 | 18500000 | 18500000 | 18500000 | 18500000 |
| 2 | 10 | 11 | 17 | 18 | 17 | 12 | 10 | 11 | 14 | 15 | 27 | 25 |
| 3 | 185000000 | 203500000 | 314500000 | 333000000 | 314500000 | 222000000 | 185000000 | 203500000 | 259000000 | 277500000 | 499500000 | 462500000 |
| Laptop gaming, giá rẻ like new | 1 | 20000000 | 20000000 | 20000000 | 20000000 | 20000000 | 20000000 | 20000000 | 20000000 | 20000000 | 20000000 | 20000000 | 20000000 |
| 2 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 9 | 14 | 11 | 17 | 17 | 13 | 11 |
| 3 | 140000000 | 160000000 | 180000000 | 200000000 | 220000000 | 180000000 | 280000000 | 220000000 | 340000000 | 340000000 | 260000000 | 220000000 |
| Laptop gaming, tầm trung like new | 1 | 25500000 | 25500000 | 25500000 | 25500000 | 25500000 | 25500000 | 25500000 | 25500000 | 25500000 | 25500000 | 25500000 | 25500000 |
| 2 | 5 | 6 | 9 | 10 | 7 | 8 | 14 | 11 | 15 | 11 | 17 | 19 |
| 3 | 127500000 | 153000000 | 229500000 | 255000000 | 178500000 | 204000000 | 357000000 | 280500000 | 382500000 | 280500000 | 433500000 | 484500000 |
| Balo tặng kém | 1 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 |
| 2 | 35 | 39 | 50 | 55 | 50 | 45 | 53 | 50 | 65 | 62 | 77 | 72 |
| 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Chuột tặng kém | 1 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 |
| 2 | 35 | 39 | 50 | 55 | 50 | 45 | 53 | 50 | 65 | 62 | 77 | 72 |
| 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Tổng | 2 | 35 | 39 | 50 | 55 | 50 | 45 | 53 | 50 | 65 | 62 | 77 | 72 |
| 3 | 621500000 | 698500000 | 919000000 | 1009000000 | 908000000 | 814000000 | 1017000000 | 925000000 | 1228500000 | 1145000000 | 1453000000 | 1388000000 |

Ghi chú:

|  |  |
| --- | --- |
| (1): | Đơn giá (1000đ) |
| (2): | Khối lượng |
| (3): | Doanh thu (1000đ) |

## 4.5 Kế hoạch doanh thu và chi phí

***Bảng 4.5 Kế hoạch doanh thu và chi phí của Dn trong năm đầu***

*ĐVT: triệu đồng*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | **Tháng** | | | | | | | | | | | | **Cả năm** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| I.Doanh thu bán hàng | 621500000 | 698500000 | 919000000 | 1009000000 | 908000000 | 814000000 | 1017000000 | 925000000 | 1228500000 | 1145000000 | 1453000000 | 1388000000 | 12126500000 |
| II. Chi phí hoạt động |  | | | | | | | | | | | |  |
| Chi phí đi lại | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 90000000 |
| Tiền marketing | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 300000000 |
| Chi phí dịch vụ | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 90000000 |
| Chi phí điện nước | 6000000 | 6000000 | 6000000 | 6000000 | 6000000 | 6000000 | 6000000 | 6000000 | 6000000 | 6000000 | 6000000 | 6000000 | 6000000 |
| Chi phí văn phòng, | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 |
| Phí ĐKKD | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Tiền lương | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 |
| Chi phí nhập hàng | 496500000 | 558600000 | 736500000 | 809000000 | 723500000 | 653000000 | 822200000 | 745500000 | 989500000 | 916300000 | 1169300000 | 1122300000 | 9742200000 |
| Khấu hao thiết bị | 5807100 | 5632887 | 5638113.39 | 5637956.598 | 5637961.302 | 5637961.161 | 5637961.165 | 5637961.165 | 5637961.165 | 5637961.165 | 5637961.165 | 5637961.165 | 0 |
| Thuế môn bài | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Trả lãi ngân hàng | 6500000 | 6275000 | 6050000 | 5825000 | 5600000 | 5375000 | 5150000 | 4925000 | 4700000 | 4475000 | 4250000 | 4025000 | 63150000 |
| Tổng chi phí hoạt động | 629062100 | 690762887 | 868443113.4 | 940717956.6 | 854992961.3 | 784267961.2 | 953242961.2 | 876317961.2 | 1120092961 | 1046667961 | 1299442961 | 1252217961 | 10365605000 |
| Lãi gộp trước thuế | -7562100 | 7737113 | 50556886.61 | 68282043.4 | 53007038.7 | 29732038.84 | 63757038.83 | 48682038.83 | 108407038.8 | 98332038.83 | 153557038.8 | 135782038.8 | 810270253.6 |

Nhận xét:

………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………

## 4.6 Kế hoạch lưu chuyển tiền mặt

***Bảng 4.6 Kế hoạch lưu chuyển tiền mặt của Dn trong năm đầu***

*ĐVT: triệu đồng*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** |  | **Tháng** | | | | | | | | | | | | **Cả năm** |
| **Chuẩn bị** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| **Dư tiền mặt đầu tháng** |  | **1010025000** | **799500000** | **797870000** | **839065000** | **897985000** | **941630000** | **962000000** | **1016395000** | **1055715000** | **1154760000** | **1243730000** | **1387925000** |  |
| Doanh thu tiền mặt |  | 621500000 | 698500000 | 919000000 | 1009000000 | 908000000 | 814000000 | 1017000000 | 925000000 | 1228500000 | 1145000000 | 1453000000 | 1388000000 | 12126500000 |
| Phải thu khách hàng |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Tiền vay |  | 650000000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 650000000 |
| Thu khác bằng tiền mặt |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| *Tổng thu(A)* |  | 621500000 | 698500000 | 919000000 | 1009000000 | 908000000 | 814000000 | 1017000000 | 925000000 | 1228500000 | 1145000000 | 1453000000 | 1388000000 | 12126500000 |
| **Tiền mua hàng (NVL)** |  | **496500000** | **558600000** | **736500000** | **809000000** | **723500000** | **653000000** | **822200000** | **745500000** | **989500000** | **916300000** | **1169300000** | **1122300000** | **9742200000** |
| Tiền lương |  | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 69255000 | 831060000 |
| Tiền thuê MB |  | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 60000000 |
| Tiền Điện, nước… |  | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 12000000 |
| Thuế MB |  | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 5000000 | 60000000 |
| Phí ĐKKD |  | 200000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 200000 |
| Mua sắm TBi |  | 193570000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 193570000 |
| Chi phí maketing |  | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 | 25000000 |  |
| Chi phí đi lại |  | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 | 7500000 |  |
| Trả vốn vay |  | 22500000 | 22500000 | 22500000 | 22500000 | 22500000 | 22500000 | 22500000 | 22500000 | 22500000 | 22500000 | 22500000 | 22500000 | 270000000 |
| Trả lãi vay |  | 6500000 | 6275000 | 6050000 | 5825000 | 5600000 | 5375000 | 5150000 | 4925000 | 4700000 | 4475000 | 4250000 | 4025000 | 63150000 |
| Tổng chi (B) |  | 832025000 | 700130000 | 877805000 | 950080000 | 864355000 | 793630000 | 962605000 | 885680000 | 1129455000 | 1056030000 | 1308805000 | 1261580000 | 11622180000 |
| Dư tiền mặt cuối tháng (A – B) |  | 799500000 | 797870000 | 839065000 | 897985000 | 941630000 | 962000000 | 1016395000 | 1055715000 | 1154760000 | 1243730000 | 1387925000 | 1514345000 |  |

Nhận xét:

………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………………………………………………………

## 4.7 Huy động vốn:

Số tiền vay: 650000000

Lãi suất năm (%): 8%

Thời hạn vay (năm): 36 tháng

Lãi phải trả hàng năm: 8%

Trả vốn hàng năm: 270000000

Các loại thế chấp: xe ô tô

***Bảng 4.7 bảng tài sản thế chấp***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| TT | Tài sản | Giá trị thị trường |
| 1 | Ô tô mer c200 của Trung | 650000000 |
| Tổng | | 650000000 |

## 4.8 Ma trận quản trị rủi ro

***Bảng 4.8 Ma trận rủi ro***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Rủi ro** | **Khả năng xảy ra** | **Mức độ ảnh hưởng** | **Thiệt hại gây ra** | **Biện pháp khắc phục** |
| 1 | Khả năng bị lỗ khi nhập máy không bán được trong thời gian 4 tháng | Trung bình | Ảnh hưởng 1 phần đến doanh thu | Giam vốn của máy không bán được, phải chịu lỗ | Nếu máy không bán được trong 1 thời gian dài sẽ chấp nhận bán giá thấp hơn thị trường, bán hòa vốn |
| 2 | Khả năng máy bị hỏng khi nhận máy, mất thời gian bảo hành, mất giá trị của máy likenew | Thấp | Ảnh hưởng đến doanh thu | Máy sẽ bị giảm giá về mức lỗ, có thể không bán được phải thanh lý | Bán thanh lý cắt lỗ |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |