



## BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH MẪU

### TÓM LƯỢC VỀ CÔNG TY

#### Mô tả sơ lược về công ty của tôi

Tôi dự định kinh doanh toàn bộ các thiết bị cho phòng tắm bao gồm chai đựng nước rửa tay, khay đựng xà phòng, giá để bàn chải đánh răng, móc treo mũ và giá treo khăn tắm. Loạt sản phẩm này sẽ được thiết kế tại văn phòng tại nhà tôi và được sản xuất và đóng gói ở Trung Quốc.

#### Thị trường và khách hàng mục tiêu

Khách hàng của tôi là những chuỗi cửa hàng bán đồ giảm giá với tình hình trả nợ tốt và có lịch sử thanh toán đúng hạn. Những chuỗi cửa hàng này bao gồm Albertson's, Costco, Fleming, Wal-Mart, K-Mart, Target, và một số cửa hàng được chọn khác.

#### Xu hướng phát triển trong lĩnh vực kinh doanh này

Thông tin này sẽ cần được tập trung vào sản phẩm mà bạn dự định kinh doanh. Bạn có thể dẫn chứng bằng các tài liệu từ các nguồn thương mại về tốc độ phát triển dự báo về ngành kinh doanh của bạn? Nếu nguồn thông tin trong ngành không có, bạn sẽ cần phải đưa ra giải thích phù hợp về xu hướng phát triển và tiềm năng của thị trường mà bạn định tham gia. Phần này sẽ cung cấp thông tin cho bạn và những người hậu thuẫn cho bạn liệu thị trường của các sản phẩm mà bạn dự định kinh doanh đang phát triển hay đang suy thoái.



## BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH

### TÓM LƯỢC VỀ CÔNG TY

#### Quyền định giá

Ban đầu tôi không thích thú với quyền định giá trong việc marketing các sản phẩm của Widget. Chuỗi cửa hàng bán đồ giảm giá là khách hàng chủ yếu quan tâm đến mức giá này. Để đạt được chi phí thấp hơn so với các đối thủ của mình, tôi dự định thực hiện công việc sau đây: \_\_\_\_\_.

Mục đích cuối cùng của tôi là xây dựng một hệ thống thật độc đáo và đề cao tính hiệu quả để khách hàng sẵn sàng trả với giá cao. Mục tiêu lâu dài của tôi là tạo dựng một thị trường không dựa hoàn toàn vào giá cả. Tính độc đáo của nó bao gồm \_\_\_\_\_.

## BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH

### PHẦN 2: MỤC ĐÍCH VÀ CON NGƯỜI

Từ lâu tôi đã có kế hoạch lâu dài về việc kinh doanh riêng để sử dụng những kiến thức kinh doanh đặc trưng mà tôi có được. Mỗi quan hệ kinh doanh mà tôi đã xây dựng bao gồm với các nhà cung cấp, những người mua hàng của các kênh giá rẻ và các nguồn sản xuất. Họ là: \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_. (Liệt kê danh sách và giải thích chi tiết về việc họ sẽ giúp bạn như thế nào).

Lý do tôi tin rằng các kế hoạch của mình khả thi là: \_\_\_\_\_. Tôi là người phù hợp nhất để nắm bắt cơ hội này bởi vì \_\_\_\_\_.

Hiện tại đang có những điều kiện đặc biệt thuận lợi để tôi khởi đầu việc kinh doanh là: \_\_\_\_\_.

### CON NGƯỜI

**Kinh nghiệm làm việc liên quan tới công việc kinh doanh dự định tiến hành**

Kinh nghiệm làm việc của tôi như sau:

1995 – 1998: Chức vụ \_\_\_\_\_ tại công ty \_\_\_\_\_. Mô tả chi tiết công việc thực hiện: \_\_\_\_\_

1998 – 2000 Phụ trách sản phẩm tại Công ty XNK ABC. Mô tả chi tiết công việc thực hiện: \_\_\_\_\_

Tôi đã liệt kê một loạt những điều ưa thích trong công việc và tính cách trong Exhibit A

Tôi cũng có những mối quen biết tại Hong Kong và Singapore và họ sẵn sàng giúp tôi trong việc thiết kế, sản xuất và đóng gói các sản phẩm của WIDGET. Hai hệ thống cửa hàng bán đồ giảm giá cũng đã yêu cầu tôi thuyết trình cho họ.

**Trình độ học vấn và các chứng chỉ về giáo dục**

**BẰNG CẤP:**

Quá trình học phổ thông của tôi: \_\_\_\_\_ tốt nghiệp trường trung học \_\_\_\_\_.

Quá trình học đại học của tôi \_\_\_\_\_ tốt nghiệp đại học \_\_\_\_\_ chuyên ngành \_\_\_\_\_ năm \_\_\_\_\_.

Trong thời gian ở trường \_\_\_\_\_ tôi đã tham gia các hoạt động sau (hội sinh viên, hội nam/nữ sinh, các câu lạc bộ,...) Tôi cũng đã tham dự các khóa học và hội thảo sau: Khởi sự doanh nghiệp, Internet, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.

Sở thích của tôi là: \_\_\_\_\_



## BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH

### PHẦN 2: MỤC ĐÍCH VÀ CON NGƯỜI

Quá trình học tập của tôi vẫn đang tiếp diễn với việc đặt các tạp chí: Wall Street Journal, Plastics World, ....

Tôi cũng tham gia vào các hiệp hội và tổ chức nghề nghiệp sau: Hiệp hội Quốc gia các Nhà Nhập khẩu, Hội ngành nghề,....

Tailieu.vn



## BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH

### PHẦN 3: GIAO TIẾP

#### Máy vi tính và các phương tiện giao tiếp

Tôi có kế hoạch sử dụng tất cả các máy tính và thiết bị truyền thông sẵn có, đưa mình lên ngang hàng với các đối thủ lớn. Sau đây là những thông số kỹ thuật và ngân sách tạm thời cho những thiết bị này.

#### **Yêu cầu về nguồn lực:**

##### **Truyền thông**

Nhập thông số về tất cả các công cụ truyền thông

Nhập ngân sách cho tất cả các công cụ truyền thông

##### **Điện thoại**

Nhập thông số về điện thoại

Nhập ngân sách cho điện thoại

##### **Báo chí**

Nhập thông số về báo chí

Nhập ngân sách cho báo chí

##### **Máy fax**

Nhập thông số về máy fax

Nhập ngân sách cho máy fax

##### **Máy vi tính**

Nhập các thông số về máy vi tính

Nhập ngân sách cho máy vi tính

##### **Internet**

Nhập thông số về những nhà cung cấp dịch vụ Internet

Nhập ngân sách cho việc truy cập Internet



## BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH

### PHẦN 4: TỔ CHỨC VÀ BẢO HIỂM

#### Cơ cấu tổ chức

Tôi dự định sẽ chọn loại hình doanh nghiệp của mình là công ty. Mong muốn của tôi là phát triển Widget lên thành một công ty lớn với tầm quốc tế. Chi phí ban đầu và về sau cho việc vận hành một công ty sẽ là chi phí kinh doanh cần thiết. Thêm nữa, do việc điều hành công ty một cách chính xác sẽ tạo cho tôi một số trách nhiệm giới hạn nên tôi cho rằng đây là loại hình kinh doanh phù hợp cho mình. Tôi tin tưởng giao tất cả các công việc liên quan tới việc thành lập và duy trì các giấy tờ sổ sách của công ty cho luật sư riêng của mình.

#### Các chuyên gia tư vấn chuyên nghiệp

Tôi tin rằng điều quan trọng là nhóm các cố vấn chuyên nghiệp của tôi phải được thu xếp trước khi bắt đầu kinh doanh. Danh sách các cố vấn này bao gồm:

Luật sư: Suzie Catchum

Kế toán: Norman Numbers

Đại lý bảo hiểm: Paul Premium

Ngân hàng: Douglas Deeppockets

Chuyên gia về thương mại điện tử: Mary Smith

Người khác: \_\_\_\_\_

Người khác: \_\_\_\_\_

#### Giấy phép

Công ty Widget của tôi sẽ cần những giấy phép sau đây. Tôi sẽ cần phải nghiên cứu các quy định địa phương và các trường hợp:

1. Chính quyền thành phố: có thể bao gồm cơ quan cấp giấy phép kinh doanh, phòng kế hoạch, xây dựng, y tế,....
2. Norman Numbers, kế toán, sẽ tư vấn cho tôi về các yêu cầu về giấy phép và báo cáo cho chính quyền liên bang, bang và địa phương.
3. Luật sư Suzie Catchum sẽ cung cấp cho tôi danh sách những việc cần làm.

#### Bảo hiểm

Tôi dự định sẽ sử dụng dịch vụ của Paul Premium, đại lý bảo hiểm của tôi. Hợp đồng bảo hiểm và các giới hạn đền bù sẽ như sau:

Premium sẽ cung cấp cho tôi một bảng về tất cả các hợp đồng bảo hiểm và mức giới hạn trách nhiệm.

## BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH

### PHẦN 5: ĐỊA ĐIỂM

#### Tiêu chuẩn về địa điểm

Trong giai đoạn khởi đầu khoảng từ 6-12 tháng, tôi dự định sẽ đặt văn phòng tại nhà. Khi mọi việc đã được thiết lập, yêu cầu ban đầu về văn phòng của tôi sẽ là khoảng 1000 feet vuông với 2 phòng riêng biệt và một khu hành chính thư ký. Tiêu chuẩn của tôi về văn phòng là:

1. Tiệm về nhà.
2. Thuê trong thời gian ngắn hạn từ 1-2 năm với hợp đồng 1 năm và có thể gia hạn thêm 1 năm nữa.
3. Một điều khoản về việc bên cho thuê địa điểm sẽ cho tôi mở rộng địa điểm như yêu cầu với một điều khoản cho phép tôi ngừng hợp đồng nếu như việc mở rộng địa điểm không thực hiện được.
4. Sơ đồ mặt bằng văn phòng bao gồm những công việc nâng cấp của chủ nhà sẽ do chủ nhà cung cấp. Xem trong Exhibit "C".
5. Luật sư sẽ xem xét việc thuê địa điểm.
6. Sử dụng danh sách các công việc cần làm khi thuê địa điểm được đính kèm theo.

Việc sử dụng các tiêu chuẩn về địa điểm sẽ cho tôi kinh nghiệm trong việc thuê các địa điểm lớn hơn trong tương lai gần. Các kế hoạch phát triển tương lai có bao gồm kho chứa hàng. Tôi sẽ chịu trách nhiệm về những giao ước thuê mướn lớn và sẽ xem xét kỹ lưỡng. Việc nghiên cứu về địa điểm bao gồm:

- yêu cầu về mặt bằng
- các yêu cầu trong tương lai
- nghiên cứu và đánh giá địa điểm nếu cần (đính kèm)
- nghiên cứu về nhân khẩu học nếu cần (đính kèm)
- danh sách các việc cần làm khi đi thuê (đính kèm)
- ước lượng chi phí mặt bằng trên % doanh số
- khoanh vùng/phân khu và phê chuẩn