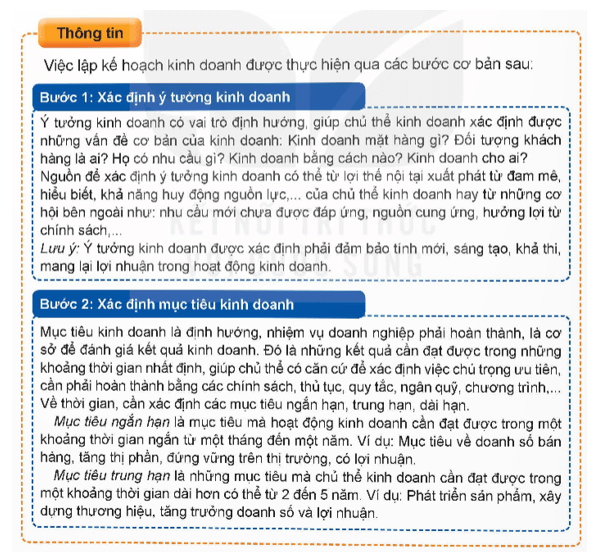
# Bài 5: Lập kế hoạch kinh doanh

**Giải KTPL 12 Bài 5: Lập kế hoạch kinh doanh**  
**Mở đầu trang 39 KTPL 12**: Hãy nêu hiểu biết của em về việc lập kế hoạch kinh doanh.  
**Lời giải:**  
- Lập kế hoạch kinh doanh là việc khởi đầu quan trọng cho hoạt động kinh doanh, giúp chủ thể xác định rõ được mục tiêu, đường lối, chiến lược và lộ trình thực hiện nhiệm vụ để kinh doanh hiệu quả và thành công.  
- Về cơ bản, một bản kế hoạch kinh doanh được lập sẽ bao gồm các bước:  
+ Bước 1. Xác định ý tưởng kinh doanh.  
+ Bước 2. Xác định mục tiêu kinh doanh (mục tiêu cần cụ thể, rõ ràng, thực tế, phù hợp khả năng).  
+ Bước 3. Phân tích các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh, bao gồm sản phẩm, dịch vụ kinh doanh; khách hàng; thị trường; tài chính, nhân sự,...  
+ Bước 4. Xác định chiến lược kinh doanh với chi tiết hoạt động và kế hoạch thực hiện hoạt động.  
+ Bước 5. Đánh giá cơ hội, rủi ro và biện pháp xử lí.  
**1. Lập kế hoạch kinh doanh**  
**Câu hỏi 1 trang 41 KTPL 12**: Em hãy liệt kê những nội dung cơ bản của kế hoạch kinh doanh. Phân tích ý nghĩa của từng nội dung đó và cho ví dụ minh hoạ.  
**Lời giải:**  
**- Ý tưởng kinh doanh:**  
**+ Nội dung:** Giới thiệu nét nổi bật của ý tưởng kinh doanh như có tính mới, tính sáng tạo, nổi trội,... đảm bảo đem lại kết quả khả quan cho hoạt ộng kinh doanh.  
+ **Ví dụ:** ý tưởng kinh doanh cây cảnh mini; ý tưởng kinh doanh dịch vụ chăm sóc thú cưng,…  
**- Mục tiêu kinh doanh:**  
**+ Nội dung:** Thể hiện khái quát mong muốn của chủ thể kinh doanh trong hoạt động kinh doanh này. Đó có thể là mục tiêu vì lợi nhuận, mục tiêu đứng vững, thâm nhập vào một thị trường cụ thể, tham gia vào chuỗi giá trị hay mục tiêu bảo vệ môi trường, vì lợi ích cộng đồng,...  
+ **Ví dụ:** mục tiêu trong 1 năm sẽ thu hồi vốn đầu tư ban đầu,…  
**- Chiến lược kinh doanh:**  
**+ Nội dung:** Giới thiệu rõ hoạt động kinh doanh này hướng đến phục vụ thị trường nào, cùng với những kế hoạch cho những hoạt động bên trong doanh nghiệp như kế hoạch sản xuất, kế hoạch tiếp thị, bán hàng, kế hoạch nhân sự, kế hoạch tài chính,... để thực hiện mục tiêu kinh doanh.  
+ **Ví dụ:** Chiến lược kinh doanh của chủ thể kinh doanh A là phục vụ cho thị trường toàn quốc. Nhưng bản kế hoạch kinh doanh cho phân khúc thị trường là tỉnh H thì phải thể hiện rõ đặc điểm của thị trường địa phương này cùng những kế hoạch về nhân sự, kế hoạch sản xuất,... phù hợp để thực hiện mục tiêu kinh doanh đã đề ra đối với phân khúc thị trường này.  
**- Các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh:**  
+ Nhận diện rõ được đối thủ cạnh tranh, điểm mạnh, điểm yếu của cá nhân, tổ chức kinh doanh so với đối thủ cạnh tranh, từ đó đánh giá khái quát những thuận lợi, khó khăn khi triển khai hoạt động kinh doanh này.  
+ **Ví dụ:** So với đối thủ cạnh tranh, chủ thể kinh doanh có thế mạnh vì có nguồn cung ứng nguyên liệu chất lượng cao với giá ưu đãi hay có một cải tiến mới về công nghệ giúp tạo ra sản phẩm hàng hoá, dịch vụ có khả năng cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường,... nhưng cũng có điểm yếu là hạn chế về vốn, khó tìm được địa điểm kinh doanh thuận lợi,...  
- **Kế hoạch hoạt động kinh doanh:**  
**+ Nội dung:** Phần này mô tả chi tiết về các hoạt động của doanh nghiệp để triển khai thực hiện ý tưởng kinh doanh, bao gồm các kế hoạch cụ thể: Kế hoạch tổ chức sản xuất; Kế hoạch tiếp thị, bán hàng; Kế hoạch phát triển doanh nghiệp; Kế hoạch nhân sự; Phân tích rủi ro và các biện pháp xử lí; Kế hoạch tài chính,…  
**+ Ví dụ:** anh T xây dựng kế hoạch kinh doanh hoa tươi. Kế hoạch hàng động của anh T như sau:  
▪ Kế hoạch sản xuất/ cung ứng dịch vụ: thiết kế mẫu hoa đa dạng, quy trình cung ứng nhanh, nhiều mức giá phù hợp  
▪ Kế hoạch tài chính: theo dõi thu chi tài chính chặt chẽ thông qua hệ thống sổ sách nhằm sử dụng hiệu quả nguồn vốn đầu tư, tăng lợi nhuận trong kế hoạch tài chính  
▪ Kế hoạch marketing: thực hiện quảng cáo trên nhiều phương tiện, da dạng về hình thức marketing để thu hút khách hàng  
▪ Kế hoạch nguồn nhân lực: để phát triển nhân lực, thực hiện liên kết đơn vị đào tạo nâng cao kiến thức, kĩ năng cho nhân viên để đội ngũ nhân sự có tay nghề và thẩm mĩ trong thiết kế hoa  
  
**Câu hỏi 2 trang 41 KTPL 12**: Dựa vào thông tin trên, em hãy phân tích sự cần thiết của việc lập kế hoạch kinh doanh.  
**Lời giải:**  
**Sự cần thiết của lập kế hoạch kinh doanh**  
- Bản kế hoạch kinh doanh sẽ giúp cho chủ thể kinh doanh:  
+ Nắm bắt được tình hình thực tế và đưa ra những định hướng trong tương lai.  
+ Xác định được mục tiêu, chiến lược, thị trường, khách hàng, đối thủ cạnh tranh, nội lực của bản thân, đưa ra phương hướng kinh doanh và phương thức thực hiện.  
+ Xác định được những thiếu sót trong kinh doanh và rủi ro có thể xảy ra.  
=> Từ đó, chủ thể kinh doanh sẽ chủ động thực hiện, điều chỉnh kế hoạch kinh doanh để có tầm nhìn tốt hơn cho việc kinh doanh trong tương lai.  
**2. Các bước lập kế hoạch kinh doanh**  
**Câu hỏi 1 trang 44 KTPL 12**: Em hãy phân tích nội dung cơ bản của từng bước, cách thực hiện, một số lưu ý trong quá trình lập kế hoạch kinh doanh. Nêu ví dụ minh hoạ.  
**Lời giải:**  
**Phân tích nội dung cụ thể và ví dụ của từng bước:**  
**Bước 1. Xác định ý tưởng kinh doanh.**  
+ Xác định định hướng, ý tưởng kinh doanh là bước khởi đầu của quá trình lập kế hoạch kinh doanh.  
+ Để xác định ý tưởng kinh doanh, cần dựa vào lợi thế nội tại như sự đam mê; hiểu biết; khả năng huy động các nguồn lực (tài chính, kết nối với khách hàng, nhà cung cấp đầu vào, nhà tài trợ,...); cơ hội bên ngoài như nhu cầu sản phẩm trên thị trường; nguồn cung ứng; sự cạnh tranh;...  
**Lưu ý:** Cần đánh giá ý tưởng kinh doanh dựa trên các tiêu chí cơ bản như tính vượt trội; tính mới mẻ, độc đáo; tính hữu dụng; tính khả thi và lợi thế cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm, dịch vụ đã có trên thị trường.  
  
  
  
  
**Ví dụ minh họa:**  
- Bạn H yêu thích hoa và mơ ước mở cửa hàng hoa tươi  
- Sau khi nghiên cứu thị trường, phân tích nhu cầu khách hàng và khả năng của bản thân, bạn lên ý tưởng kinh doanh  
- Bạn xây dựng định hướng kinh doanh với sản phẩm chất lượng, dịch vụ hàng đầu, thoả mãn nhu cầu về hoa tươi hướng đến cuộc sống xanh, đẹp  
- Ngoài ra, H đã kết nối được nguồn hoa tươi tại vườn đa dạng, giá cả phải chăng, đội ngũ nhân sự giỏi,...  
  
  
  
  
**Bước 2. Xác định mục tiêu kinh doanh:**  
+ Xác định mục tiêu kinh doanh là việc đặt ra những kế hoạch và mục tiêu cụ thể sẽ đạt được trong tương lai, bao gồm: doanh số bán hàng, tối ưu hoá lợi nhuận, mở rộng thị trường, xây dựng thương hiệu và uy tín, phát triển sản phẩm, mục tiêu xã hội và môi trường...  
**+ Lưu ý:** Khi xác định mục tiêu kinh doanh, cần đảm bảo các mục tiêu rõ ràng và cụ thể (Ví dụ, tăng lợi nhuận trong năm đầu tiên là ...%; doanh số bán hàng là ... sản phẩm/tháng....); phải có tính khả thi và có thể đạt được trên cơ sở điều kiện hiện tại. Trong một số trường hợp, có thể cần điều chỉnh mục tiêu do thay đổi điều kiện hoặc mục tiêu ban đầu không phù hợp nữa.  
  
  
  
  
**Ví dụ minh họa:**  
- Mục tiêu kinh doanh của bạn H như sau:  
+ Sáu tháng đầu: Được người tiêu dùng đón nhận và hài lòng về sản phẩm. Đa dạng hoá sản phẩm với chất lượng đảm bảo và số lượng ngày càng tăng  
+ Một năm thu hồi vốn đầu tư ban đầu; hai năm mở được hệ thống cửa hàng thứ hai và thứ ba; ba năm chiếm lĩnh 20% thị phần tại khu vực  
+ Xây dựng chuỗi thương hiệu hoa tươi và mở các lớp đào tạo về nghệ thuật cắm hoa sau năm năm hoạt động  
  
  
  
  
**Bước 3. Phân tích các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh.**  
+ Phân tích các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh bao gồm phân tích về sản phẩm, dịch vụ kinh doanh; khách hàng, thị trường; tài chính; nhân sự, cụ thể:  
+ Sản phẩm: Chất lượng, giá cả, dịch vụ khách hàng, tính năng, điểm mạnh và điểm yếu của sản phẩm so với đối thủ và yêu cầu của khách hàng.  
+ Khách hàng: Nhu cầu, mong muốn, độ tuổi, giới tính, thu nhập và hành vi của người tiêu dùng.  
+ Thị trường: Quy mô thị trường, tốc độ tăng trưởng, xu hướng và các yếu tố ảnh hưởng đến thị trường như đối thủ cạnh tranh, yếu tố pháp lí....  
+ Tài chính: Số vốn hiện có, số vốn cần huy động.  
+ Nhân sự. Số lượng, chất lượng. kĩ năng chuyên môn, kinh nghiệm,...  
  
  
  
  
**Ví dụ minh họa:** Bạn H phân tích các điều kiện thực hiện hoạt động kinh doanh của mình:  
- Điểm mạnh: Cửa hàng có nguồn cung ứng hoa ổn định; sản phẩm đa dạng; nhân viên có kiến thức và kĩ năng cắm hoa tốt; áp dụng những kĩ thuật và công nghệ mới trong ngành hoa tươi;  
- Điểm yếu: Cửa hàng chưa mạnh về nguồn tài chính, 50% vốn chủ, vốn vay 50%, đang kêu gọi vốn để thực hiện nhiều chương trình marketing xây dựng thương hiệu.  
- Cơ hội: Chất lượng của cuộc sống ngày càng tăng nên cầu về thị trường hoa tươi tăng. Hoa tươi cũng được áp dụng nhiều trong việc tạo các sản phẩm như tranh hoa, đèn hoa,... - Thách thức: Đối thủ cạnh tranh có nhiều mức giá và chất lượng khác nhau, thoả mãn đa dạng nhu cầu của khác hàng.  
  
  
  
  
**Bước 4. Xác định chiến lược kinh doanh.**  
Xác định chiến lược kinh doanh liên quan đến các hoạt động và kế hoạch thực hiện hoạt động nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh đã đề ra như:  
+ Kế hoạch sản xuất cung cấp sản phẩm: Thực hiện các hoạt động liên quan đến quy trinh sản xuất, nhập hàng, cung ứng sản phẩm cho khách hàng.  
+ Kế hoạch bán hàng, tiếp thị và quảng cáo sản phẩm đến khách hàng.  
+ Kế hoạch tài chính: Xác định quy mô vốn đầu tư, chi phí đầu tư, dự toán tài chính, chuẩn bị mặt bằng, máy móc, thiết bị; thực hiện quản lí tài chính (ngân sách, thu nợ và thanh toán nợ, theo dõi lợi nhuận, lỗ lãi và báo cáo tài chính định kĩ).  
+ Kế hoạch triển khai: Lên lịch thực hiện, quản lí nguồn lực và đảm bảo rằng dự án tiến triển theo kế hoạch.  
  
  
  
  
**Ví dụ minh họa:** Bạn H xây dựng chiến lược hoạt động:  
- Kế hoạch sản xuất/ cung ứng dịch vụ: thiết kế mẫu hoa đa dạng, quy trình cung ứng nhanh, nhiều mức giá phù hợp  
- Kế hoạch tài chính: theo dõi thu chi tài chính chặt chẽ thông qua hệ thống sổ sách nhằm sử dụng hiệu quả nguồn vốn đầu tư, tăng lợi nhuận trong kế hoạch tài chính  
- Kế hoạch marketing: thực hiện quảng cáo trên nhiều phương tiện, da dạng về hình thức marketing để thu hút khách hàng  
- Kế hoạch nguồn nhân lực: để phát triển nhân lực, thực hiện liên kết đơn vị đào tạo nâng cao kiến thức, kĩ năng cho nhân viên để đội ngũ nhân sự có tay nghề và thẩm mĩ trong thiết kế hoa  
  
  
  
  
**Bước 5. Đánh giá cơ hội, rủi ro và biện pháp xử lí**  
+ Trong quá trình lập kế hoạch kinh doanh, chủ thể kinh doanh cần xác định các cơ hội, rủi ro có thể gặp phải, từ đó có biện pháp xử lí phù hợp.  
+ Các cơ hội có thể bao gồm sự gia tăng nhu cầu của thị trường, sự phát triển khoa học công nghệ.... Các cơ hội này thường đi kèm với rủi ro và thách thức, trong đó những rủi ro có thể gặp phải như thiên tai, những thay đổi về chính sách, mỗi trường kinh doanh, tài chính, nhà cung cấp nguyên vật liệu, nhân sự, quản lí.  
  
  
  
  
**Ví dụ minh họa:** Bạn H phân tích các rủi ro tiềm ẩn…  
- Rủi ro về hoa tươi tồn đọng sẽ xử lí để làm hoa khô.  
- Rủi ro khi có biến động tăng giá nguồn cung, thời gian đầu sẽ giữ giá bán, giảm lợi nhuận để giữ khách hàng, sau đó nâng dần mức giá phù hợp với thị trường.  
- Kí kết hợp đồng đầu ra với nông trại trồng hoa để kiểm soát tốt nguồn nguyên liệu  
  
  
  
  
  
**Câu hỏi 2 trang 44 KTPL 12**: Dựa vào các bước đó, em hãy thực hành lập một bản kế hoạch kinh doanh một mặt hàng mà em đang quan tâm.  
  
**Lời giải:**  
**Tham khảo kế hoạch kinh doanh hoa tươi**  
  
  
  
  
**Tên kế hoạch kinh doanh: KẾ HOẠCH KINH DOANH HOA TƯƠI**  
  
  
  
  
Ý tưởng kinh doanh  
  
  
**- Sản phẩm**: các loại hoa tươi  
**- Đối tượng khách hàng**: người dân và các doanh nghiệp/ hộ kinh doanh,… trên địa bàn thị trấn X và vùng phụ cận  
**- Nhu cầu của khách hàng:** dùng hoa tươi để phục vụ nhu cầu cá nhân, làm quà tặng, sử dụng trong các dịp lễ, tết, làm nguyên liệu sản xuất (ví dụ: chiết xuất tinh dầu hoa; mĩ phẩm từ thiên nhiên…)…  
- **Nguồn cung ứng:** các vườn, nông trại trồng hoa ở vùng ngoại ô của thị trấn X đảm bảo cung ứng các sản phẩm chất lượng tốt, giá thành phải chăng,…  
  
  
  
  
Mục tiêu kinh doanh  
  
  
- Sáu tháng đầu: Được người tiêu dùng đón nhận và hài lòng về sản phẩm. Đa dạng hoá sản phẩm với chất lượng đảm bảo và số lượng ngày càng tăng  
- Một năm thu hồi vốn đầu tư ban đầu;  
- Hai năm mở được hệ thống cửa hàng thứ hai và thứ ba đồng thời mở rộng quy mô thị trường ra toàn tỉnh/ thành phố X;  
- Ba năm chiếm lĩnh 20% thị phần tại khu vực tỉnh/ thành phố X  
- Xây dựng chuỗi thương hiệu hoa tươi và mở các lớp đào tạo về nghệ thuật cắm hoa sau năm năm hoạt động  
  
  
  
  
Các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh  
  
  
**- Điểm mạnh:** Cửa hàng có nguồn cung ứng hoa ổn định; sản phẩm đa dạng; nhân viên có kiến thức và kĩ năng cắm hoa tốt; áp dụng những kĩ thuật và công nghệ mới trong ngành hoa tươi;  
- **Điểm yếu:** Cửa hàng chưa mạnh về nguồn tài chính, 50% vốn chủ, vốn vay 50%, đang kêu gọi vốn để thực hiện nhiều chương trình marketing xây dựng thương hiệu.  
**- Cơ hội:** Chất lượng của cuộc sống ngày càng tăng nên cầu về thị trường hoa tươi tăng. Hoa tươi cũng được áp dụng nhiều trong việc tạo các sản phẩm như tranh hoa, đèn hoa,...  
**- Thách thức:** Đối thủ cạnh tranh có nhiều mức giá và chất lượng khác nhau, thoả mãn đa dạng nhu cầu của khác hàng…  
  
  
  
  
Chiến lược kinh doanh  
  
  
**- Kế hoạch sản xuất/ cung ứng dịch vụ:** thiết kế mẫu hoa đa dạng, quy trình cung ứng nhanh, nhiều mức giá phù hợp  
**- Kế hoạch tài chính:** theo dõi thu chi tài chính chặt chẽ thông qua hệ thống sổ sách nhằm sử dụng hiệu quả nguồn vốn đầu tư, tăng lợi nhuận trong kế hoạch tài chính  
**- Kế hoạch marketing:** thực hiện quảng cáo trên nhiều phương tiện, da dạng về hình thức marketing để thu hút khách hàng  
**- Kế hoạch nguồn nhân lực:** để phát triển nhân lực, thực hiện liên kết đơn vị đào tạo nâng cao kiến thức, kĩ năng cho nhân viên để đội ngũ nhân sự có tay nghề và thẩm mĩ trong thiết kế hoa  
  
  
  
  
Những cơ hội, rủi ro và biện pháp xử lí  
  
  
- Rủi ro về hoa tươi tồn đọng => biện pháp xử lí: làm hoa khô, chiết xuất tinh dầu,…  
- Rủi ro khi có biến động tăng giá nguồn cung => biện pháp xử lí:  
+ Thời gian đầu sẽ giữ giá bán, giảm lợi nhuận để giữ khách hàng, sau đó nâng dần mức giá phù hợp với thị trường.  
+ Kí kết hợp đồng đầu ra với nông trại trồng hoa để kiểm soát tốt nguồn nguyên liệu  
  
  
  
  
Dự kiến kết quả  
  
  
- Đạt được 80% các mục tiêu kinh doanh đã đề ra.  
  
  
  
  
**Luyện tập**  
**Luyện tập trang 45 KTPL 12**: Bài tập thực hành lập kế hoạch kinh doanh  
**Em hãy cùng các bạn trong nhóm thực hiện những nhiệm vụ sau:**  
Thực hành lập kế hoạch kinh doanh.  
Xây dựng được các tiêu chí đánh giá kế hoạch kinh doanh.  
Thuyết trình được về bản kế hoạch kinh doanh.  
Viết được nhận xét, đánh giá bản kế hoạch kinh doanh đó.  
**1. Lập kế hoạch kinh doanh**  
Cách thực hiện:  
- Lập kế hoạch nghiên cứu theo nhóm: Thành lập nhóm nghiên cứu, bầu nhóm trưởng và thư kí nhóm.  
- Thống nhất lựa chọn một ý tưởng kinh doanh phù hợp để tiến hành lập bản kế hoạch kinh doanh.  
- Phân công người chịu trách nhiệm thực hiện từng nội dung trong bản kế hoạch kinh doanh. Tập hợp kết quả nghiên cứu của các cá nhân trong nhóm thành một bản kế hoạch kinh doanh. Đánh giá công việc cụ thể của từng thành viên trong việc thực hiện nhiệm vụ này.  
**2. Thảo luận trong nhóm tiêu chí đánh giá kế hoạch kinh doanh**  
Gợi ý.  
- Tiêu chí về nội dung.  
- Tiêu chí về hình thức.  
- Căn cứ để xác định các tiêu chí đó.  
**3. Thuyết trình về bản kế hoạch kinh doanh**  
Hướng dẫn:  
- Thảo luận cách trình bày bản kế hoạch kinh doanh.  
- Lựa chọn phương án thuyết trình hiệu quả.  
- Tìm phương tiện hỗ trợ như máy móc, mô hình,...  
**4. Viết nhận xét, đánh giá bản kế hoạch kinh doanh**  
- Từng cá nhân trong nhóm viết nhận xét, đánh giá bản kế hoạch kinh doanh gồm:  
+ Căn cứ vào tiêu chí đánh giá để nhận xét bản kế hoạch kinh doanh.  
+ Chỉ ra những điểm còn hạn chế hoặc chưa đạt được của bản kế hoạch kinh doanh.  
+ Nêu biện pháp khắc phục các nội dung còn hạn chế.  
+ Nhận xét về tinh thần, thái độ và phương pháp làm việc của bản thân trong quá trình thực hiện các nhiệm vụ.  
**Lời giải:**  
**♦ Thực hiện nhiệm vụ 1. Lập kế hoạch kinh doanh**  
  
  
  
  
**Tên kế hoạch kinh doanh: KẾ HOẠCH KINH DOANH HOA TƯƠI**  
  
  
  
  
Ý tưởng kinh doanh  
  
  
**- Sản phẩm**: các loại hoa tươi  
**- Đối tượng khách hàng**: người dân và các doanh nghiệp/ hộ kinh doanh,… trên địa bàn thị trấn X và vùng phụ cận  
**- Nhu cầu của khách hàng:** dùng hoa tươi để phục vụ nhu cầu cá nhân, làm quà tặng, sử dụng trong các dịp lễ, tết, làm nguyên liệu sản xuất (ví dụ: chiết xuất tinh dầu hoa; mĩ phẩm từ thiên nhiên…)…  
- **Nguồn cung ứng:** các vườn, nông trại trồng hoa ở vùng ngoại ô của thị trấn X đảm bảo cung ứng các sản phẩm chất lượng tốt, giá thành phải chăng,…  
  
  
  
  
Mục tiêu kinh doanh  
  
  
- Sáu tháng đầu: Được người tiêu dùng đón nhận và hài lòng về sản phẩm. Đa dạng hoá sản phẩm với chất lượng đảm bảo và số lượng ngày càng tăng  
- Một năm thu hồi vốn đầu tư ban đầu;  
- Hai năm mở được hệ thống cửa hàng thứ hai và thứ ba đồng thời mở rộng quy mô thị trường ra toàn tỉnh/ thành phố X;  
- Ba năm chiếm lĩnh 20% thị phần tại khu vực tỉnh/ thành phố X  
- Xây dựng chuỗi thương hiệu hoa tươi và mở các lớp đào tạo về nghệ thuật cắm hoa sau năm năm hoạt động  
  
  
  
  
Các điều kiện thực hiện ý tưởng kinh doanh  
  
  
**- Điểm mạnh:** Cửa hàng có nguồn cung ứng hoa ổn định; sản phẩm đa dạng; nhân viên có kiến thức và kĩ năng cắm hoa tốt; áp dụng những kĩ thuật và công nghệ mới trong ngành hoa tươi;  
- **Điểm yếu:** Cửa hàng chưa mạnh về nguồn tài chính, 50% vốn chủ, vốn vay 50%, đang kêu gọi vốn để thực hiện nhiều chương trình marketing xây dựng thương hiệu.  
**- Cơ hội:** Chất lượng của cuộc sống ngày càng tăng nên cầu về thị trường hoa tươi tăng. Hoa tươi cũng được áp dụng nhiều trong việc tạo các sản phẩm như tranh hoa, đèn hoa,...  
**- Thách thức:** Đối thủ cạnh tranh có nhiều mức giá và chất lượng khác nhau, thoả mãn đa dạng nhu cầu của khác hàng…  
  
  
  
  
Chiến lược kinh doanh  
  
  
**- Kế hoạch sản xuất/ cung ứng dịch vụ:** thiết kế mẫu hoa đa dạng, quy trình cung ứng nhanh, nhiều mức giá phù hợp  
**- Kế hoạch tài chính:** theo dõi thu chi tài chính chặt chẽ thông qua hệ thống sổ sách nhằm sử dụng hiệu quả nguồn vốn đầu tư, tăng lợi nhuận trong kế hoạch tài chính  
**- Kế hoạch marketing:** thực hiện quảng cáo trên nhiều phương tiện, da dạng về hình thức marketing để thu hút khách hàng  
**- Kế hoạch nguồn nhân lực:** để phát triển nhân lực, thực hiện liên kết đơn vị đào tạo nâng cao kiến thức, kĩ năng cho nhân viên để đội ngũ nhân sự có tay nghề và thẩm mĩ trong thiết kế hoa  
  
  
  
  
Những cơ hội, rủi ro và biện pháp xử lí  
  
  
- Rủi ro về hoa tươi tồn đọng => biện pháp xử lí: làm hoa khô, chiết xuất tinh dầu,…  
- Rủi ro khi có biến động tăng giá nguồn cung => biện pháp xử lí:  
+ Thời gian đầu sẽ giữ giá bán, giảm lợi nhuận để giữ khách hàng, sau đó nâng dần mức giá phù hợp với thị trường.  
+ Kí kết hợp đồng đầu ra với nông trại trồng hoa để kiểm soát tốt nguồn nguyên liệu  
  
  
  
  
Dự kiến kết quả  
  
  
- Đạt được 80% các mục tiêu kinh doanh đã đề ra.  
  
  
  
  
**♦ Thực hiện nhiệm vụ 2: Nhóm tiêu chí đánh giá kế hoạch kinh doanh**  
**- Tiêu chí về nội dung:**  
+ Tính vượt trội: sản phẩm/ dịch vụ kinh doanh có điểm gì nổi trội so với các sản phẩm/ dịch vụ khác trên thị trường?  
+ Tính mới mẻ, độc đáo: khi đã có quá nhiều sản phẩm/ dịch vụ liên quan xuất hiện trên thị trường, làm thế nào để sản phẩm của bạn có tính mới mẻ, độc đáo, khác biệt so với các sản phẩm/ dịch vụ đã có.  
+ Tính hữu dụng: sản phẩm/ dịch vụ của bạn có sức sống lâu dài, tính hữu dụng cao và thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng không?  
+ Tính khả thi: sản phẩm/ dịch vụ của bạn có thể thực hiện chứ không phải nghĩ hay vẽ ra những hoạt động kinh doanh bất khả thi.  
+ Lợi thế cạnh tranh: cách thức kinh doanh của bạn phải có tiến bộ, có khả năng cạnh tranh hơn so với các cách thức kinh doanh đang có.  
**- Tiêu chí về hình thức:**  
+ Trình bày rõ ràng, khoa học  
+ Bản kế hoạch phải được căn chỉnh định dạng đúng theo thể thức văn bản về: cỡ chữ, kiểu chữ, căn lề, dãn dòng,…  
**♦ Nhiệm vụ 3, 4:** Nhóm HS thực hiện thuyết trình và viết nhận xét