

Chào anh Sương,

Về giải pháp thẻ QRCare, tỉ trọng chi phí theo giá bán như sau.

Giả định hàng tháng phát hành 20k thẻ, tương ứng 200k thẻ / 1 năm.

- 10% là chi phí in ấn, vận hành server
- 40% là chi phí bán hàng (thẻ mới)
- 50% là lợi nhuận, chia thành 2 phần
  - 60% : nâng cấp sản phẩm để thu tiền năm thứ 2: thêm module tính năng, và mở rộng đội dev.
  - 40%: lợi nhuận ròng (khấu hao Phần đầu tư, chất xám) từ trước tới giờ.

Với 1 Thẻ phát hành, dự kiến giá bán (tiền) thu về như sau:

- Năm đầu: 10k/ thẻ, bán lần đầu tiên
- 3 năm tiếp theo:  $\geq 10k/ \text{thẻ/ năm}$

Với cơ cấu trên, lợi nhuận ước tính của em như sau:

- 5k / thẻ / năm đầu tiên
- Các năm tiếp theo (nếu có):  $50\% \times (40\%) = 20\%$  doanh thu/ 1 từng thẻ

Có 2 lựa chọn cho 1 Doanh nghiệp hợp tác:

## 1. Là Khách hàng và hợp tác độc quyền:

Độc quyền:

- chỉ bán cho Doanh nghiệp này, với số lượng tối thiểu cam kết (200k thẻ/ năm),
- không bán cho đối thủ, Doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực:

Giá bán:

- Phát hành: 6k đồng/ thẻ (tối thiểu 20k thẻ): gồm chi phí in ấn, và hạ tầng vận hành 1 năm đầu.
- Từ năm thứ 2: 2k/ thẻ đang sử dụng, hoặc 20% doanh thu phát sinh.

## 2. Cổ đông trong 1 công ty mới

Vai trò của bên em (VinaAS):

- Vận hành Giải pháp: Phát hành: thẻ 3k đồng/ 1 Thẻ / năm đầu tiên (gồm chi phí in ấn + hạ tầng)

- Góp vốn: sẽ được tính theo cơ sở sau:
  - Thẻ mới phát hành: 3k / thẻ
  - Thẻ năm thứ 2: 5k / Thẻ
- Phát triển giải pháp: dựa trên % trích lại từ doanh thu mang về

Vai trò của bên hợp tác: (a Sương)

- Kế hoạch kinh doanh:
  - với mục tiêu đạt điểm hoà vốn 10k/ thẻ trong vòng 12 tháng
  - Triển khai: 20k thẻ/ 6 tháng đầu, hoặc (50k thẻ trong 12 tháng)
- Tiền cần đầu tư để thực hiện kế hoạch trên:
  - Phát triển đội ngũ bán hàng
  - Chi phí sản xuất: 3k đồng / thẻ (tối thiểu: 20k thẻ)

Qua nội dung trao đổi, em thấy kế hoạch Kinh doanh của anh nhiều rủi ro:

- việc thu phí 25% số thẻ, 10k/ thẻ + chi phí bán hàng sẽ khó mà tới điểm hoà vốn sau 12 tháng.

Do đó lựa chọn 2 ở trên, có sự điều chỉnh là em sẽ góp vốn 60%, thay vì (100%) cho 20k thẻ đầu tiên.

Anh xem lại Kế hoạch kinh doanh để điều chỉnh cho phù hợp ha.

Anh có thể thí điểm, mua và triển khai 1-2k Thẻ, để xem thực tế thế nào.