KẾ HOẠCH KINH DOANH

Tên doanh nghiệp: Future Technology

Tên người sáng lập: Nguyễn Xuân Hiếu

Ngày: 22/06/2021

Địa chỉ: Số 4 ngách 22 ngõ 80, phố Chùa Láng, Hà Nội, Việt Nam  
Điện thoại: 0963558935  
Website: https://future-tech.vn/

Mục Lục

[Mô tả doanh nghiệp 2](#_Toc14861467)

[Chi tiết cá nhân về những người đề xuất kế hoạch kinh doanh 2](#_Toc14861468)

[Đánh giá thị trường 3](#_Toc14861469)

[Kế hoạch marketing 5](#_Toc14861470)

[Sản phẩm 5](#_Toc14861471)

[Giá cả 5](#_Toc14861472)

[Địa điểm 6](#_Toc14861473)

[Xúc tiến và quảng cáo 6](#_Toc14861474)

[Tổ chức kinh doanh 7](#_Toc14861475)

[Tài sản cố định 8](#_Toc14861476)

[Công cụ và máy móc 8](#_Toc14861477)

[Phương tiện vận chuyển phục vụ kinh doanh: 8](#_Toc14861478)

[Trang thiết bị văn phòng 9](#_Toc14861479)

[Tổng kết tài sản cố định và khấu hao 9](#_Toc14861480)

[Vốn lưu động (hàng tháng) 10](#_Toc14861481)

[Dự báo doanh thu bán hàng 11](#_Toc14861482)

[kế hoạch doanh thu và chi phí 12](#_Toc14861483)

[kế hoạch lưu chuyển tiền mặt 13](#_Toc14861484)

[Các nguồn tín dụng, xin vay, cấp vốn 14](#_Toc14861485)

Mô tả doanh nghiệp

Doanh nghiệp sẽ hoạt động trong các lĩnh vực sau:

1. Bán buôn, bán lẻ các thiết bị công nghệ chính hãng tới từ Xiaomi và các hãng khác.
2. Bán lẻ các các thiết bị ngoại vi và thiết bị viễn thông
3. Bán lẻ các món đồ chơi công nghệ

**Kinh nghiệm làm việc trước đây trong lĩnh vực có liên quan:**

- Chủ doanh nghiệp: Nguyễn Xuân Hiếu

- Trình độ học vấn:

+ 2012 – 2016: Học viện tài chính

+ 2017 – 2019: FPT Aptech

+ 2019 – nay: đại học Funix

- Kinh nghiệm làm việc:

+ 2016 – 2017: cửa hàng thiết bị di động Văn Mạnh

+ 2017 – 2020: FPT Software

+ 2020 – nay: Công ty phần mềm Sota Tek

Vốn có niềm đam mê với các món đồ công nghệ từ khi còn học ở cấp 3, em luôn có khát khao được làm giàu và mong muốn được tự chủ về mặt tài chính của mình. Với niềm đam mê vốn có, ngày từ khi còn là học sinh, sinh viên, em đã tham gia các diễn đàn buôn bán đồ công nghệ như Tinh Tế, Nhật Tảo, vatgia.vn … và đã từng thử buôn bán nhỏ lẻ một vài loại mặt hàng như điện thoại, đồ công nghệ có liên quan và nhận ra mình rất có khả năng trong linh vực này.

Với 4 năm học tập kiến thức, kỹ năng tại trường đại học về chuyên ngành kinh tế, cộng thêm niềm đam mê vốn có, và một thời gian khoảng 3 năm đi làm tích lũy kiến thức liên quan đến lĩnh vực công nghệ thông tin, em tự tin mình có thể đứng ra làm chủ công việc kinh doanh sau một khoảng thời gian tìm hiểu thị trường và lên kế hoạch cho việc kinh doanh của bản thân.

Đánh giá thị trường

Công nghệ và đời sống hiện nay là không thể tách rời. Từ những người trẻ cho đến những người có tuổi đều có thể sử dụng các món đồ công nghệ một cách thuần thục và dễ dàng. Nắm bắt được nhu cầu này, công với việc đã có thời gian tìm hiểu về các món đồ công nghệ có nhu cầu sử dụng nhiều tuy nhiên chưa thực sự được quan tâm ở Việt Nam, mục tiêu của Future Technology là đưa những món đồ công nghệ này đến gần với mọi người hơn, với mức giá hợp lý tuy nhiên vẫn đảm bảo chất lượng tốt nhất.

Các sản phẩm mà Future Technology phân phối sẽ đến từ các brand “vừa lạ vừa quen” như Xiaomi – một ông lớn trong làng công nghệ thế giới trong lĩnh vực điện thoại, đồ chơi và các thiết bị công nghệ, Baseus – một tên tuổi mới nổi chuyên cung cấp các phụ kiện điện thoại giá cả phải chăng trong những năm gần đây, ngoài ra còn có các tên tuổi khác trong ngành phụ kiện công nghệ như Anker, ZMI, Amazfit … cũng sẽ là những hãng mà Future Technology sẽ mang đến cho người tiêu dùng.

Nói về khách hàng của Future Technology, mặc dù như đã nói, công nghệ đã len lỏi đến từng ngóc ngách của đời sống, từ trẻ nhỏ cho đến người già, ai cũng đã có thể thành thạo với những món đồ công nghệ nhất định, tuy nhiên đối tượng khách hàng chính của Future Technology sẽ là những bạn trẻ tuổi từ 18 cho đến những người đam mê công nghệ lứa tuổi tầm trung niên. Đây là nhóm đối tượng ham tìm hiểu về những món đồ công nghệ, và cũng đã có thể tự chủ về tài chính để có thể sắm cho mình những món đồ công nghệ mới mẻ nhưng vẫn ưng ý. Như đã nói, giá cá là một điểm hấp dẫn mà Future Technology muốn mang đến cho người tiêu dùng, do đó em tự tin rằng với mức giá mà mình đưa ra, các bạn trẻ cũng có thể dễ dàng tiếp cận những sản phẩm của Future Technology.

Các đối thủ cạnh tranh chính của Future Technology có cùng quy mô có thể kể đến như TCS, XiaomiWorld hay những doanh nghiệp lớn và lâu năm như FPT, Thế giới di động hay Chiếm Tài … So với các đối thủ cạnh tranh này, Future Technology có một số điểm thua thiệt như:

1. Mặt bằng và địa điểm (sẽ được nói đến cụ thể): các đối thủ này có diện tích cửa hàng lớn, mặt tiền lớn và trang trí bắt mắt và thường nằm ở mặt đường sẩm uất, thu hút được sự chú ý của người qua lại.
2. Các cửa hàng thường cố số lượng nhận viên nhiều, bao gồm cả những nhân viên làm việc trực tiếp tại quầy hay những nhân viên trực tổng đài, fan page … để có thể luôn giải đáp thắc mắc của khách hàng.
3. Các đối thủ đã ra mắt trước một thời gian và đã được biết đến bởi một số lượng khách hàng nhất định

Tuy nhiên ngoài những điểm mạnh trên, các đối thủ cũng có những điểm yếu hay hạn chế nhất định:

1. Do tốn chi phí thuê nhân công, mặt bằng nên giá cả của những cửa hàn g này cũng tương đối cao để bù đắp cho các chi phí bỏ ra.
2. Dòng sản phẩm của các cửa hàng này khá rộng và thường tập trung vào thị hiếu, số đông, các sản phẩm “hot”, do đó sẽ không có sự linh hoạt trong việc thay đổi về mẫu sản phẩm, không mạnh trong việc chạy theo các xu hướng sản phẩm mới
3. Một số cửa hàng vừa và nhỏ có thái độ nhân viên khá thiếu chuyên nghiệp sau khi em đa có dịp tham khảo và mua sắm một vài sản phẩm, do số lượng nhân viên đông và nhiều chi nhánh nên có lẽ việc quản lý, đào tạo nhân viên chưa diễn ra bài bản.

So với các đối thủ cạnh trang, Future Technology cũng có những lợi thế nhất định:

1. Sử dụng địa điểm có sẵn, là nhà riêng của chính em, do đó không tốn các chi phí liên quan đến thuê mặt bằng, do đó có thể giảm được giá bán của sản phẩm để cạnh tranh.
2. Hình thức kinh doanh linh hoạt, vừa bán lẻ trực tiếp với khách hàng, vừa bán online qua các kệnh như Shopee, Tiki hay Lazada, do đó có thể tiếp cận được với những khách hàng ở xa một cách dễ dàng.
3. Dù cửa hàng nhỏ, tuy nhiên sẽ rất chú trọng vào việc trang trí, làm nổi bật sản phẩm, tạo một không gian thoải mái để trưng bày và tiện nghi để khách hàng có thể dễ dàng trai nghiệm sản phẩm ngay tại cửa hàng.
4. Giá cả luôn luôn hợp lý, điều chỉnh phù hợp với giá cả của thị trường.
5. Luôn đề cao thái độ phục vụ của nhân viên bán hàng đối với khách hàng: thân thiết, nhiệt tình, chu đáo.

Sau khi nghiên cứu, phân tích tưởng tận về các điều kiện của bản thân, về thị trường, em tự tin có thể đứng ra làm chủ công việc kinh doanh một cửa hàng bán lẻ các món đồ công nghệ như em đã nếu ở trên, và lâu dài có lẽ sẽ mở rộng lên các chi nhánh và bán buôn các sản phẩm của mình.

Việc kinh doanh ban đầu có thể sẽ gặp một chút khó khăn do cửa hàng chưa có nhiều người biết đến, tuy nhiên với kinh nghiệm làm việc với các công việc lập trình web cũng như với các loại hình quảng cáo qua mạng xã hội như facebook (chạy quảng cáo, SEO …) và các mối quan hệ có sẵn, cũng như theo dõi cách quảng cáo của các cửa hàng đi trước, em dự kiến có thể đưa tên tuổi của cửa hàng của mình đến với nhiều đối tượng khách hàng, trước mắt là tại Hà Nội và có được một lượng khách hàng ổn định và có lãi sau 1 – 3 tháng thực hiện việc buôn bán.

Về nguồn hàng, về cơ bản nguồn hàng sẽ được nhập chính hãng qua các nguồn quen biết từ Trung Quốc (các thương hiệu mà em phân phối đều có nguồn gốc từ Trung Quốc), tuy nhiên đều là hàng hóa được nhập khẩu chính ngạch và có giấy tờ cũng như nguồn gốc xuất xứ đảm bảo, có bảo hành đối với những sản phẩm thuộc diện bảo hành của hãng.