KẾ HOẠCH KINH DOANH

Tên doanh nghiệp: Future Tech

Tên người sáng lập: Nguyễn Xuân Hiếu

Slogan: Công nghệ là tương lai

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 Tech 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 Tech 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 Tech sẽ mang đến cho người tiêu dùng.

Nói về khách hàng của Future Tech, 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 Tech 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 Tech 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 Tech.

Các đối thủ cạnh tranh chính của Future Tech 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 Tech 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 Tech 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.**Kế hoạch marketing**

Sản phẩm

- Như đã phân tích, thay vì chạy theo số lượng và sự đa dạng các sản phẩm sẽ cung cấp như những shop đi trước đã làm, Future Tech sẽ chỉ tập vào những sản phẩm đang được ưa chuộng vào một thời điểm nhất định của thị trường, đánh mạnh vào nhu cầu của khách hàng vào thời điểm đó.

- Những sản phẩm được chọn lọc để nhập về sẽ đảm bảo các đặc điểm sau:

+ Sức mua của những sản phẩm này rất nhiều, được thể hiện qua giai đoạn nghiên cứu thị trường

+ Các sản phẩm có tính đặc thù cao của những thương hiệu mà Future Tech phân phối đến với khách hàng.

- Danh sách các sản phẩm được cung cấp sẽ thay đổi theo từng thời kỳ, từng khoảng thời gian nhất định, sau đây sẽ là những sản phẩm tiêu biểu mà Future Tech dự định sẽ cung cấp vào thời điểm hiện tại:

|  |  |
| --- | --- |
| Sản phẩm, dịch vụ hoặc chủng loại sản phẩm | Những đặc điểm chính |
| Vòng đeo tay thông minh Miband 6 – bản quốc tế | Vòng đeo tay thông minh Xiaomi Mi band 6 là thiết bị thông minh đeo tay, hỗ trợ theo dõi hoạt động, đo nhịp tim, nâng cấp cảm biến SpO2, màn hình tràn viền 1.56 inch, tính lượng tiêu thụ calo, kết nối với điện thoại báo tin nhắn cuộc gọi... |
| Túi đeo chéo Xiaomi Sports Chest Bag | Túi đeo ngực Xiaomi Chest Bag có model M1100214 với thiết kế nhỏ gọn, tinh tế, không gian 4 lớp, màng chống thấm nước bề mặt IPX4, khóa kéo YKK trơn trượt. |
| Loa Redmi bluetooth L07A Xiaomi Ai Xiaoai mini | Loa Redmi Xiaoai Play Green Mini có model L07A, công nghệ âm thanh CrystalWave mang lại âm thanh tinh tế, khả năng kết nối điều khiển bằng âm thanh Ai, chuẩn bluetooth 4.2 tiên tiến... |
| Máy chạy bộ KingSmith R2 TRR2F quốc tế Xiaomi | Máy chạy bộ thông minh KingSmith R2 bản quốc tế với 2 chế độ chạy và đi bộ, chạy 12km/h, khả năng kết nối App thông minh, có thể gấp gọn như 1 chiếc vali cùng màn hình led trực quan. |
| Kích sóng wifi Xiaomi AC1200 Mi wifi range extende | Mi Wifi Range Extender AC1200 bản quốc tế có model RA75 là thiết bị kích sóng wifi 2 băng tần 2.4g và 5g, cổng Lan đầu vào hoặc đầu ra linh hoạt, quản lý thông minh qua ứng dụng Mihome. |
| Tai nghe không dây Redmi AirDots 3 Xiaomi | ai nghe bluetooth true wireless Redmi airdots 3 có model TWSEJ08LS với chất lượng âm thanh Hybrid tiên tiến, được trang bị bluetooth 5.2, thời lượng pin dài 30 tiếng. |
| Robot hút bụi lau nhà Xiaomi Dreame L10 Pro Quốc Tế Tiếng Việ | Dreame L10 Pro quốc tế là robot lau hút cao đến từ Xiaomi Dreame, có khả năng nhận diện tránh vật thể thông minh, kết nối thông minh qua ứng dụng Mihome... |
| Củ sạc nhanh Xiaomi Zmi HA715 GaN 33W | Bộ sạc Zmi HA715 33w GaN sử dụng công nghệ gallium nitride, chuyên sạc nhanh cho điện thoại, siêu nhỏ nhẹ, tương thích với tất cả thiết bị có chuẩn sạc nhanh... |
| Củ sạc nhanh Xiaomi 65W AD653 | Cốc sạc nhanh 65W 2A1C Xiaomi AD653 với ngoại hình nhỏ gọn, có thể sạc 3 thiêt bị cùng lúc, công suất max cổng usb-c lên đến 65w... |
| Balo mini đeo vai Xiaomi Backpack small | Ba lô đeo vai mini có thiết kế nhỏ gọn với nhiều kích thước dung tích 7L, 10L, 15L, 20L, khả năng chống nước tốt, phù hợp cho nhiều mục đích lứa tuổi sử dụng... |
| Pin sạc dự phòng 10000mAh Xiaomi Pocket PB1022ZM | Pin dự phòng Xiaomi 10000mAh Pocket model PB1022ZM hỗ trợ sạc nhanh tiên tiến QC3.0 và PD, có thể sạc nhanh cho iphone12, trang bị 3 cổng sạc ra và 2 cổng sạc vào tiện lợi, tương thích cao với nhiều thiết bị sạc.... |

|  |  |
| --- | --- |
| Chuột Xiaomi Gaming 2 chuẩn kết nối | Chuột Gaming Xiaomi Wireless mouse với 2 chuẩn kết nối có dây và không dây, sử dụng cảm biến quang học cho độ nhạy 7200 DPI, 6 phím chức năng khác nhau, phù hợp cho nhiều nhu cầu sử dụng... |
| Ổ cắm điện 27w với 3 cổng Usb Xiaomi Mijia | Ổ cắm 3 đầu tích hợp 3 cổng sạc nhanh USB 27W Mijia MJCXB02QM, là ổ cắm 3 cổng kèm 3 cổng sạc nhanh điện thoại usb chuẩn QC3.0 hỗ trợ tối đa đến 27w... |
| Pin sạc dự phòng 20000mAh Xiaomi Redmi | Pin dự phòng 20000mAh Redmi Xiaomi có model PB200LZM với dung lượng khủng 20000mAh 74Wh, khả năng sạc nhanh 18w, 2 cổng usb sạc ra, có thể mang lên máy bay, cùng với giá thành hợp lý, là một lựa chọn vô cùng kinh tế dành cho những ai đang tìm kiếm 1 viên pin sạc dự phòng dung lượng cao |
| Camera giám sát ip xoay Xiaomi Imilab 1080p FHD Bản Quốc Tế | Camera ip xoay Imilab 1080p Xiaomi bản quốc tế CMSXJ16A, độ phân giải sắc nét 1080p FHD, với khả năng xoay 360° cho quan sát không góc chết, server quốc tế dùng ổn định ở Việt Nam, sử dụng kết nối thông minh qua APP Mi Home Xiaomi, có thể xem nhà từ xa nhà bằng điện thoại, khả năng đàm thoại 2 chiều... |
| Android TV Xiaomi Mi TV stick Quốc Tế Tiếng Việt | Xiaomi Mi TV stick là thiết bị đầu tv box hợp tác giữa xiaomi và google, xử dụng room atv chính hãng do google cung cấp, tích hợp điều khiển giọng nói tiếng việt google assistant, sử dụng CPU Cortex-A53, ram 1gb cùng bộ nhớ 8gb, phù hợp cho những nhu cầu như xem phim, xem youtube, xem tv trực tuyến, chơi game... |
| Vòng tay thông minh Miband5 Xiaomi Tiếng Việt | Vòng đeo tay thông minh Xiaomi Mi band 5 Tiếng Việt là thiết bị thông minh đeo tay, hỗ trợ theo dõi hoạt động, đo nhịp tim, tính lượng tiêu thụ calo, thống kê giấc ngủ, kết nối với điện thoại báo tin nhắn cuộc gọi... |
| Ba lô Urban life style Gen2 | Balo thời trang Xiaomi Urban Life Style 2 là balo của hãng Xiaomi, với thiết kế đơn giản sang trọng dành cao cấp cho doanh nhân, học sinh, với kích thước 30 x 40cm... |
| Máy cạo râu S300 3 đầu Xiaomi Mijia | Dao cạo râu Electric Shaver Mijia Xiaomi S300 giúp bạn trở lên sang trọng hơn, lịch lãm hơn, với 3 lưỡi dao siêu sắc bén, cạo mượt mà, dễ sử dụng, sạc chuẩn type-c thông dụng, là sản phẩm không thể thiếu của cánh mày râu... |
| Bình giữ nhiệt Xiaomi Mi Insulated Bottle MJBWB03WC | Bình giữ nhiệt Mijia gen 2 480ml MJBWB03WC Mi Insulated Bottle 480ml với khả năng giữ nhiệt nóng cho mùa đông và nước lạnh cho mùa hè, khả năng giữ nhiệt lên đến 6 tiếng, ruột được làm bằng inox 316L siêu bền và an toàn. |
| Loa ngoài trời Xiaomi không dây | Loa Bluetooth Xiaomi Outdoor 2019 XMYX02JY là sản phẩm được Xiaomi ra mắt tháng 10-2019, chiếc loa không dây cầm tay với chất âm to cực định với loa 52mm, pin 2600mAh cho phép nghe liên tiếp 8 tiếng, chuẩn bluetooth 5.0, khả năng chống nước IP55, sạc chuẩn type-c... |
| Bơm đa năng Xiaomi Mijia | Nếu như những loại bơm trên thị trường hiện nay khiến bạn không hài lòng bởi kích thước quá lớn, bơm không hiệu quả. Thì bơm cầm tay đa năng Mijia Bicycle Pump MJCQB01QJ dưới đây sẽ là lựa chọn tối ưu dành cho bạn trên suốt chuyến hành trình. |
|  |  |

Giá cả

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Sản phẩm, dịch vụ hoặc chủng loại sản phẩm | Giá thành | Giá bán | Giá của đối thủ cạnh tranh |
| Vòng đeo tay thông minh Miband 6 – bản quốc tế | Hàng nhập khẩu | 850.000₫ | 950.000₫ |
| Túi đeo chéo Xiaomi Sports Chest Bag | Hàng xách tay | 210.000₫ | 250.000₫ |
| Loa Redmi bluetooth L07A Xiaomi Ai Xiaoai mini | Hàng xách tay | 300.000₫ | 350,000₫ |
| Máy chạy bộ KingSmith R2 TRR2F quốc tế Xiaomi | Hàng xách tay | 8,300,000₫ | 8,599,000₫ |
| Kích sóng wifi Xiaomi AC1200 Mi wifi range extende | Hàng xách tay | 360,000₫ | 389,000₫ |
| Tai nghe không dây Redmi AirDots 3 Xiaomi | Hàng xách tay | 670,000₫ | 699,000₫ |
| Robot hút bụi lau nhà Xiaomi Dreame L10 Pro Quốc Tế Tiếng Việ | Hàng xách tay | 8,000,000₫ | 8,299,000₫ |
| Củ sạc nhanh Xiaomi Zmi HA715 GaN 33W | Hàng nhập khẩu | 289,000₫ | 289,000₫ |
| Củ sạc nhanh Xiaomi 65W AD653 | Hàng nhập khẩu | 360,000₫ | 399,000₫ |
| Balo mini đeo vai Xiaomi Backpack small | Hàng nhập khẩu | 80,000₫ | 79,000₫ |
| Pin sạc dự phòng 10000mAh Xiaomi Pocket PB1022ZM | Hàng xách tay | 350,000₫ | 369,000₫ |
| Chuột Xiaomi Gaming 2 chuẩn kết nối | Hàng xách tay | 439,000₫ | 449,000₫ |
| Ổ cắm điện 27w với 3 cổng Usb Xiaomi Mijia | Hãng xách tay | 269,000₫ | 279,000₫ |
| Pin sạc dự phòng 20000mAh Xiaomi Redmi | Hàng nhập khẩu | 350,000₫ | 365,000₫ |
| Camera giám sát ip xoay Xiaomi Imilab 1080p FHD Bản Quốc Tế | Hàng nhập khẩu | 600,000₫ | 639,000₫ |
| Android TV Xiaomi Mi TV stick Quốc Tế Tiếng Việt | Hàng nhập khẩu | 800,000₫ | 819,000₫ |
| Vòng tay thông minh Miband5 Xiaomi Tiếng Việt | Hàng nhập khẩu | 520,000₫ | 549,000₫ |
| Ba lô Urban life style Gen2 | Hàng nhập khẩu | 495,000₫ | 495,000₫ |
| Máy cạo râu S300 3 đầu Xiaomi Mijia | Hàng nhập khẩu | 350,000₫ | 355,000₫ |
| Bình giữ nhiệt Xiaomi Mi Insulated Bottle MJBWB03WC | Hàng nhập khẩu | 320,000₫ | 339,000₫ |
| Loa ngoài trời Xiaomi không dây | Hàng nhập khẩu | 620,000₫ | 649,000₫ |
| Bơm đa năng Xiaomi Mijia | Hãng xách tay | 670,000₫ | 689,000₫ |

|  |  |
| --- | --- |
| Sẽ giảm giá cho những khách hàng sau: | Các đối tượng được giảm giá tại shop (mức chiết khấu tùy thuộc vào sản phẩm và chương trình khuyến mại của cửa hàng tùy từng thời điểm):   * Giảm giá cho lần mua hàng đầu tiên của khách hàng (cung cấp CMTND hoặc thẻ căn cước) * Học sinh, sinh viên đang học tập, có thể cung cấp được thẻ sinh viên hoặc thể học sinh chứng minh đang đi học. Chỉ giảm giá cho lần mua thứ hai. * Áp dụng chương trình thẻ tích điểm sau mỗi lần mua hàng. Khách hàng có thể sử dụng số điểm trong thẻ tích điểm dể sử dung trong lần mua tiếp theo, trừ thẳng vào giá tiền của sản phẩm. |
| Sẽ bán chịu cho những khách hàng sau: | Do cửa hàng mới được thành lập với quy mô nhỏ, nên sẽ chưa chấp nhận hình thức bán chịu. |
| Sẽ sử dụng hình thức trả góp với các mặt hàng hay đối tượng sau: | Các đối tượng được áp dụng hình thức trả góp:   * Các khách hàng đã có thẻ tín dụng với mức tiêu dùng vẫn còn để thanh toán sản phẩm tại cửa hàng. * Có thể chấp nhận các hình thức trả góp qua các dịch vụ bên thứ ba như FE Credit …   Các mặt hàng được áp dụng hình thức trả góp:   * Các mặt hàng có giá trị > 3,000,000₫ |

Địa điểm

1. Chi tiết về địa điểm kinh doanh

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Địa chỉ | Diên tích sàn (m2) | Tiền thuê |
| Số 4, ngách 22, ngõ 80 phố Chùa Láng, hà Nội, Việt nam | 70m2 | N/A |
| N/A | N/A | N/A |

2. Lý do chọn địa điểm này là:

- Như đã phân tích, showroom chính của cửa hàng sẽ chính là nhà riêng của em, do đó sẽ không mất chi phí thuê mặt bằng và có thể giúp iamr giá thành trogn việc định giá sản phẩm

- Mặc dù showroom nằm trong ngách, tuy nhiên địa điểm rất dễ tìm kiếm, ngõ ngách to và có thể dễ dàng cho các phương tiện có thể đi vào (ô tô có thể đỗ trước cổng), đồng thời cũng thuận tiện cho việc kinh doanh online vì shipper có thể dễ dàng tìm kiếm được địa điểm và có thể vào lấy hàng dễ dàng.

- Showroom tuy không nằm ở mặt đường, tuy nhiên lại nằm ở khu trung tâm của thành phố Hà Nội, đây là khu vực có tiềm năng rất lớn về nhu cầu mua bán các sản phẩm của cửa hàng. Xung quanh lại là các trường đại học như Đại học Ngoại Thương, Học viện Ngoại Giao, Đại học Giao Thông Vận Tải, Đại học Luật … nơi có rất nhiều sinh viên và các bạn trẻ quan tâm đến sản phẩm của Future Tech.

- Xung quanh vị trí của showroom cũng có rất nhiều khu văn phòng với rất nhiều khách hàng tiềm năng (như đã phân tích ở đầu).

|  |  |
| --- | --- |
| 3. Phương thức phân phối (đánh dấu) |  |
| Tôi sẽ bán cho: ☑ Người tiêu dùng | □ Người bán buôn. |
| 4. Lý do chọn phương thức phân phối này là:  - Ban đầu với quy mô nhỏ và nguồn hàng chưa nhiều, khách hàng chủ yếu của shop sẽ là người tiêu dùng, các khách hàng cá nhân.  - Shop có thể sẽ mở rộng kinh doanh, trở thành nơi cung cấp hàng hóa cho các bên bán buôn bán lẻ khi đã được biết đến nhiều hơn, nguồn hàng ổn định hơn để không còn bị phụ thuộc vào lượng khách hàng cá nhân nữa, tuy nhiên đó là ké hoạch trong tương lai xa và sẽ chưa thể thực hiện ngay ở thời điểm hiện tại. |  |

Xúc tiến và quảng cáo

|  |  |
| --- | --- |
| Phương pháp xúc tiến | Chi phí |
| Chạy quảng cáo qua mạng xã hội (Facebook) | 1,500,000₫ / Tháng |
| Chạy quảng cáo qua Youtube | - Đang tìm hiểu do chưa đánh giá được mức độ hiệu quả. |
| Quảng cáo trên Shopee | - Sau khi mở gian hàng trên shopee, sẽ tiến hàng quảng cáo trên shopee qua các chiến dịch của shopee  - Tạo ra các mã giảm giá: 0₫.  - Đấu thầu từ khóa: chi phí thay đổi không cố định, tuy nhiên có thể xác định chi phí khoảng 1,000,000₫ - 1,500,000₫ / tháng  - Sử dụng tính năng *Sản phẩm tài trợ* của Lazada: 200,000₫ / sản phẩm.  - Tham gia chương trình *Deal chớp nhoáng* của Shopee: miễn phí |
| Quảng cáo qua trang web của cửa hàng | - Chi phí thuê domain (tên miền, host): 1,000,000₫ - 2,000,000₫ / tháng:  - Chi phí thiết kế trang web: 0₫ (tự thiết kế trang web)  - Tối ưu công cụ tìm kiếm trên Google (SEO): 1,000,000₫ |
| Quảng cáo trên Lazada | - Tạo ra các mã giảm giá: 0₫.  - Tạo các chương trình miễn phí vận chuyển: 0₫.  - Tạo các combo mua hàng: 0₫.  - Tham gia vào các chương trình marketing của Lazada: chi phí tùy thuộc vào chương trình của Lazada theo đợt, thường từ 500,000₫ - 700.000₫ một chiến dịch.  - Sử dụng tính năng *Sản phẩm tài trợ* của Lazada: 100,000₫ / sản phẩm |

Về mặt nhân sự:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Vị trí** | **Tiêu chí tuyển dụng** | **Kế hoạch đào tạo** |
| Quản lý bán hàng  - Chịu trách nhiệm mua hàng, tổ chức các hoạt động kinh doanh, lập và duy trì hệ thống sổ sách kế toán, hàng lưu kho. | - Có hiểu biết về thị trường cũng như các mặt hàng mà cửa hàng đang buôn bán  - Có kiến thức về kế toán và quản lý sản phẩm | - Không có kế hoạch đào tạo cụ thể do chính em đảm nhiệm những việc này, tích lũy từ kinh nghiệm cá nhân. |
| Nhân viên bán hàng  - Tiếp xúc với khách hàng  - Giới thiệu về sản phẩm, tư vấn những sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng  - Theo dõi giám sát để để đảm bảo không bị mất các sản phẩm trưng bày | - Đã tốt nghiệp PTTH  - Tính tình hòa nhã, thân thiện, nhanh nhẹn và có khả năng thuyết phục khách hàng cao, làm việc lâu dài (3 tháng trở lên)  - Có hiểu biết về sản phẩm | - Được đào tạo về bán hàng và thửu việc trong 3 ngày  - Được đào tạo về cách sử dụng sản phẩm |
| Nhân viên kỹ thuật  - Hỗ trợ khách hàng về sản phẩm (cài đặt phần mềm, cấu hình một số sản phẩm)  - Cập nhật trang web và sản phẩm trên Facebook, Shopee và Lazada | - Sử dụng thành thạo máy tính  - Có hiểu biết về sản phẩm mà cửa hàng đang bán mở mức độ cơ bản  - Có hiểu biết về lập trình web, CSDL để xây dựng trang web | - Được đào tạo về cách sử dụng sản phẩm  - Được đào tạo về cách cập nhật sản phẩm lên các trang MXH và các gian hàng trên các trang TMĐT mà cửa hàng đang sử dụng |

Về mặt quy trình

- Các cơ chế và thủ tục để đưa được sản phẩm đến tay khách hàng

|  |  |
| --- | --- |
| **Đối với các khách hàng đến mua hàng trực tiếp tại cửa hàng:** | 1. Hướng dẫn khách hàng để xe tại cửa hàng. (trong điều kiện cửa hàng không đông khách có thể dắt xe cho khách hàng) 2. Nhân viên sẽ hỏi về nhu cầu của khách hàng và đưa ra tư vấn 3. Nếu sản phẩm mà khách hàng quan tâm có hàng dùng thử, hoặc hàng trưng bày thì sẽ để khách hàng dùng thử sản phẩm và tiếp tục đưa ra các tư vấn hợp lý 4. Nếu khách hàng không mua hàng, tiếp thu ý kiến của khách hàng về lý do, lưu lại ý kiến của khách hàng để phục vụ tốt hơn trong những lần sau. 5. Nếu khách hàng xác nhận mua hàng:    1. Lưu thông tin khách hàng để phục vụ in thẻ tích điểm cho khách hàng    2. Thực hiện thanh toán sản phẩm cho khách hàng    3. Hỗ trợ khách hàng về cách sử dụng sản phẩm    4. Nếu sản phẩm yêu cầu những cài đặt về mặt phần mềm thì cài đặt cho khách hàng 6. Chào tạm biệt và dắt xe cho khách hàng (trong điều kiện cửa hàng không đông khách) |
| **Đối với các đơn hàng mua qua các trang TMĐT** | 1. Tiếp nhận đơn hàng. 2. Nếu khách hàng có thắc mắc:    1. Trao đổi với khách hàng để giải đáp thắc mắc của khách hàng 3. Sau khi đơn hàng được xác nhận    1. Thực hiện các cài đặt cần thiết trên sản phẩm (nếu có)    2. Đóng gói sản phẩm cẩn thận (có lớp chống sốc, hướng dẫn sử dụng đầy đủ nếu cần)    3. Đối với 1 số sản phẩm có thể tặng kèm những món quà lưu niệm nho nhỏ như móc khóa Xiaomi, kẹp sách …    4. Thực hiện chuyển hàng đến đơn vị vận chuyển 4. Sau khi sản phẩm đến tay khách hàng, khách hàng đưa ra các đánh giá:    1. Tiếp thu các đánh giá của khách hàng    2. Nếu như có bất cứ lời phàn nàn nào từ phía khách hàng, hoặc các đánh giá không tốt từ khách hàng, phải trả lời công khai để giải đáp. Xin lỗi nếu như là lỗi phát sinh từ phía cửa hàng. 5. Đối với các khách hàng đã mua hàng, tặng các mã giảm giá để kích thích nhu cầu của khách hàng trong những lần sau. |

Phần trải nghiệm:

|  |  |
| --- | --- |
| **Cơ sở vật chất** | **Miêu tả** |
| **Mặt bằng và nội thất văn phòng** | Với diện tích 70m2, phòng khách cửa hàng sẽ được sử dụng làm nơi tiếp đóng khách hàng. Ở phòng này có một tủ kính để trưng bày các sản phẩm nổi bật của cửa hàng. Đồng thời sẽ để một bộ sofa xếp xung quanh một bàn tròn để khách hàng có thể ngồi đợi hoặc sử dụng thử sản phẩm. Cùng một bộ ghê sofa dài dựa tường để các khách hàng khác có thể ngồi chờ trong trường hợp số lượng khách hàng tại cửa hàng đông  Cửa hàng sẽ để riêng một bàn máy tính để khách hàng có thể trực tiếp tra cứu sản phẩm và tiện cho nhân viên có thể tư vấn sản phẩm cho khách hàng  Bố trí một bàn làm việc cùng máy tính, máy in để thực hiện thanh toán và in hóa đơn cho khách hàng.  Gian bên trong có diện tích 35m2 sẽ là kho chứa hàng, đây là nơi chỉ có quản lý và nhân viên được vào để lấy hàng cho khách. Hàng hóa nhập về cũng sẽ được lưu trữ ở đây.  Về trang trí: không gian cửa hàng sẽ đảm bảo thoáng đãng, sáng sủa với hệ thống đèn đầy đủ để khách hàng có thể dễ dàng trải nghiệm sản phẩm, tạo cảm giác thoải mái nhất có thể cho khách hàng |
| **Kết nối mạng và trang web** | Showroom luôn có wifi tốc độ cao để khách hàng trải nghiệm san phẩm từ máy tính của cửa hàng hoạt thiết bị di động của khách hàng  Website được thiết kế bởi chính em, bao gồm 2 phần chính:  - Trang cửa hàng: nơi khách hàng có thể truy cập để tìm kiếm sản phẩm và các thông tin về cửa hàng. Tại khách hàng cũng có thể tạo các đơn hàng online từ trang web cho cửa hàng, hỏi đáp và nhận được giải đáp cho các thắc mắc của mình  - Trang quản lý: chỉ có thể sử dụng sau khi đã đăng nhập vào hệ thống, chỉ có nhân viên của cửa hàng và chủ cửa hàng mới có thể đăng nhập để quản lý các thông tin của sản phẩn, đơn hàng … |
| **Đóng gói** | Đối với sản phẩm mua trực tiếp tai jcửa hàng:  - Đóng gói đầy đủ với hộp và hướng dẫn sử dụng của nhà sản xuất  - Được đựng trong túi nilon có logo cùng thông tin của Future Tech.  Đối với các sản phẩm được đóng gói đến chuyển phát từ đơn hàng online:  - Đóng gói cẩn thận với các lớp bọc chống sốc để đảm bảo tránh va đập  - Bọc thêm trong thùng hoặc hộp carton.  - Ghi rõ về thông tin đơn hàng bên ngoài theo quy định của trang TMĐT của đơn hàng. |
| **Đồng phục** | Màu cam sẽ là màu chắc chính của đồng phục do đây là màu chủ đạo của Xiaomi, đồng thời đồng phục sẽ có logo cùng tên của cửa cửa hàng. |
| **Business Card** | Card visit của cừa hàng cũng có tông màu cam làm chủ đạo, với đầy đủ thông tin về địa chỉ, số điện thoại, fan page cửa hàng cùng với địa chỉ gian hàng trên shopee và lazada.  Card visit được đặt ở bàn thanh toán và kệ trưng bày của cửa hàng để khách hàng có thể lấy bất cứ lúc nào. |
|  |  |

Tổ chức kinh doanh:

Doanh nghiệp sẽ được đăng ký dưới hình thức sau:

☑ Doanh nghiệp tư nhân

Dự kiến tên doanh nghiệp là: Future tech

Nhân sự trong doanh nghiệp gồm: (kèm theo sơ đồ tổ chức và các bản mô tả công việc).

|  |  |
| --- | --- |
| Vị trí | Lương tháng |
| Chủ doanh nghiệp/nhà quản lý, trông cửa hàng, nhập hàng hóa, quản lý bán hàng …  - Nguyễn Xuân Hiếu.  Chịu trách nhiệm mua hàng, tổ chức các hoạt động kinh doanh, lập và duy trì hệ thống sổ sách kế toán, hàng lưu kho  Xử lý các công việc liên quan đến trang web của cửa hàng do có kinh nghiệm làm việc về CNTT cũng như lập trình web. | N/A |
| Công nhân viên  Chử Quang Huy  - Nhân viên bán hàng  - Hỗ trợ phần mềm (một số sản phẩm có yêu cầu hỗ trợ về mặt phần mềm ở mức đơn giản)  - Trực trả lời khách hàng qua website và Shopee + Lazada hay trang MXH (facebook): Chử Quang Huy | 7,000,000₫ / tháng (cố định)  Có thưởng theo doanh số bán hàng nếu như đạt doanh số tốt |

Giấy phép và đăng ký kinh doanh cần có:

|  |  |
| --- | --- |
| Loại hình | Chi phí ước tính |
| - Giầy đề nghị đăng ký hộ kinh doanh + con dấu  - Giấy phép đăng ký kinh doanh hộ cá thể  - Văn bản ủy quyền kèm giấy tờ pháp lý cá nhân đối với người nhận ủy quyền thực hiện thủ tục đăng ký hộ kinh doanh.  - Làm biển hiệu công ty  - Làm hồ sơ khai thuế ban đầu  - In hóa đơn  - Phí khắc dấu tròn công ty  - Phí mua hóa đơn điện tử và phát hành hóa đơn  Tổng cộng | 950,000₫  650,000₫  500,000₫  350,000₫  700,000₫  350,000₫  450,000₫  800,000₫  4,750,000₫ |

Nghĩa vụ tài chính của Doanh nghiệp (Bảo hiểm, phụ cấp cho công nhân, thuế):

|  |  |
| --- | --- |
| Loại hình | Chi phí ước tính |
| - Thuế môn bài  - Thuế thu nhập doanh nghiệp:  - Chế độ bảo hiểm cho nhân viên:  - Thuế GTGT | 2,000,000₫  Doanh nghiệp kinh doanh hàng hóa tổng thu nhập không quá 20 tỷ đồng và thành lập dưới 12 tháng, thuế suất: 20%  1,000,000 ₫ / tháng / người  300,000₫ / năm |

Tài sản cố định

Công cụ và máy móc

Dựa trên bản dự đoán số lượng hàng bán ra và 100% năng lực sản xuất, doanh nghiệp sẽ cần những công cụ và thiết bị sau:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Chi tiết | Số lượng cần thiết | Đơn giá | Tổng trị giá |
| Laptop Acer Swift 3 Sf314-56g  (14" FHD/i7-8565U/8GB/512GB SSD/MX250/Win10/1.5 kg) | 2 | 15,500,000₫ | 15,500,000₫ (đã có sẵn một máy) |
| Máy tính để bàn Dell OPTIPLEX 9020, E04S | 1 | 4,600,000₫ | 4,600,000₫ |
| Màn hình máy tính Xiaomi Monitor 1A | 1 | 2,300,000₫ | 2,300,000₫ |
| Hệ thống đèn trang trí | 4 | 200,000₫ | 800,000₫ |
| Camera giám sát xiaomi | 4 | 900,000**₫** | 3,600,000**₫** |
| Tủ kính trưng bày sản phẩm | 1 | 2,000,000**₫** | 2,000,000**₫** |
| Kệ chứa hàng | 3 | 300,000**₫** | 900,000**₫** |
| Điều hòa Casper một chiều 9000BTU | 1 | 4,700,000**₫** | 4,700,000**₫** |
| Sửa sang và trang trí | 1 lần | 1,500,000**₫** | 1,500,000**₫** |
| Túi in có tên cửa hàng | 5kg | 30,000**₫** | 150,000**₫** |

Phương tiện vận chuyển phục vụ kinh doanh:

- Hàng hóa được vận chuyển từ nhà phân phối đến cửa hàng bằng xe tải của nhà phân phối theo lịch. Cửa hàng không cần phải sử dụng xe để lấy hàng

- Trong những trường hợp khẩn cấp, với hàng hóa nhỏ, cửa hàng có xe máy để lấy hàng

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Chi tiết | Số lượng cần thiết | Đơn giá | Tổng trị giá |
| Xe máy Wave Alpha | 1 | 20,000,000 | Có sẵn |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Trang thiết bị văn phòng

Doanh nghiệp cần có các trang thiết bị văn phòng sau:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Chi tiết | Số lượng  cần thiết | Đơn giá | Tổng trị giá |
| Sổ ghi chép lò xo Grand A4 – 200 trang | 4 | 25,000**₫** | 100,000**₫** |
| Bút bi Thiên Long (hộp 20 bút) | 2 | 80,000**₫** | 160,000**₫** |
| Ghế văn phòng Hòa Phát | 2 | 600,000**₫** | 600,000**₫** (đã có sẵn 1 ghế) |
| Bàn máy vi tính Hòa Phát cỡ vừa (không kệ sách và có ngăn kéo) | 2 | 1,500,000**₫** | Đã có sẵn |
| Card visit | 4 hộp | 25,000**₫** | 100,000**₫** |
| Máy quét mã vạch sản phẩm | 1 | 500,000**₫** | 500,000**₫** |
| Máy in góa đơn K80 Xprinter N160ii | 1 | 1,000,000**₫** | 1,000,000**₫** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tên nhà cung cấp | Địa chỉ | Điện thoại/ Fax |
| Sổ ghi chép lò xo Grand A4 – 200 trang: Văn phòng phẩm Minh Anh | C58, Đường 10, KĐT Vạn Phúc 1, P. Hiệp Bình Phước, Q. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh | 090.946.5599 (Ms Chi) |
| Bút bi Thiên Long (hộp 20 bút): Văn phòng phẩm Thiên Long | Lô 6-8-10-12, Đường số 3, KCN Tân Tạo Q. Bình Tân, Thành phố Hồ Chí Minh | (+84) 28 3750 55 55 |
| Ghế văn phòng Hòa Phát: Tập đoàn Hòa Phát | Số 22 ngõ 68 phố Quan Nhân, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy | 0932.317.198 (Ms Phương) |
| Bàn máy vi tính Hòa Phát cỡ vừa (không kệ sách và có ngăn kéo): Tập đoàn Hòa Phát | Số 22 ngõ 68 phố Quan Nhân, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy | 0932.317.198 (Ms Phương) |
| Card visit: In ấn AZ | Số 69 Vĩnh Hồ - Đống Đa - Hà Nội | 0984.606.605 |
| Máy quét mã vạch sản phẩm: Hanoicomputer | Số 43 Thái Hà - Đống Đa - Hà Nội | 1900 1903 |
| Máy in hóa đơn K80 Xprinter N160ii: Giấy in nhiệt | Lô LV-1 Cụm CN Tập trung làng nghề Tân Triều Thanh Trì, Hà Nội | 0932953111 |

Tổng kết tài sản cố định và khấu hao

Để tính mức khấu hao TSCĐ, cửa hàng sử dụng các phương pháp sau đây:

* Phương pháp khấu hao theo số dư giảm dần có điều chỉnh
  + Đây là phương pháp trích khấu hao áp dụng đối với các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực có công nghệ đòi hỏi phải thay đổi, phát triển nhanh
  + TSCĐ tham gia vào hoạt động kinh doanh được trích khấu hao theo phương pháp số dư giảm dần có điều chỉnh thỏa mãn các điều kiện:
    - TSCĐ được đầu tư mới
    - Các loại máy móc, thiết bị, dụng cụ …
* Công thức:
  + Mức trích khấu hao năm của TSCĐ trong các năm đầu:

**Mức trích khấu hao hàng năm của TSCĐ = Giá trị còn lại của TSCĐ \* Tỷ lệ khấu hao nhanh**

* + Trong đó tỷ lệ khấu hao nhanh xác định theo công thức sau:

**Tỷ lệ khấu hao nhanh (%) = Tỷ lệ khấu hao TSCĐ theo PPĐT \* Hệ số điều chỉnh**

* + Tỷ lệ khấu hao TSCĐ theo PPĐT được xác định như sau:

**Tỷ lệ khấu hao TSCĐ theo PPĐT (%) = 1 / thời gian trích khấu hao của TSCĐ \* 100**

Nhận thấy đây là phương pháp trích khấu hao phù hợp với tình hình kinh doanh của cửa hàng, nếu em sẽ lựa chọn phương pháp này để xác định khấu hao TSCĐ cho các tài sản của cửa hàng, bao gồm:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Chi tiết | Giá trị (đồng) | Khấu hao hàng năm |
| Công cụ và thiết bị | 34,250,000**₫** | 4,892,000**₫** |
| Phương tiện vận tải | 20,000,000**₫** | 2,857,000**₫** |
| Trang thiết bị văn phòng | 6,060,000**₫** | 865,000**₫** |
| Tổng | **6,031,0000₫** | **8,614,000₫** |

Vốn lưu động – Working Capital (hàng tháng)

Vốn lưu động là một thước đo tài chính thể hiện nguồn lực có sẵn, phục vụ cho các hoạt động diễn ra hàng ngày của doanh nghiệp, ví du:

* Tiền mua mới nguyên vật liệu
* Tiền trả lương cho nhân viên
* Tiền thanh toán các khoản nợ ngân hàng đến hạn
* …

Như vậy vốn lưu động của cửa hàng có thể liệt kê như sau (từ 7/2021 – 7/2022):

|  |  |
| --- | --- |
| Working Capital | Amount |
| Trả lương nhân viên | 8,000,000₫ |
| Dự phòng khẩn cấp | 2,000,000₫  (đây là khoản không cố định và không phải lúc nào cũng có phát sinh) |

Các chi phí hoạt động khác (Không bao gồm khấu hao và lãi suất tiền vay)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Mô tả | Chi phí  hàng tháng | Diễn giải |
| Lương chủ doanh nghiệp | N/A | Chủ doanh nghiệp không có lương |
| Lương nhân viên | N/A | Bao gồm lương cứng và thưởng trung bình hàng tháng (dự kiến): đã tính trong phần Vốn lưu động |
| Tiền đất, thiết bị... | N/A | Cửa hàng không mất tiền thuê đát đai hay nhà xưởng do sử dụng đât đai và nhà riêng có sẵn |
| Marketing | 3,300,000**₫** | Bao gồm các khoản phí như quảng cáo trên các trang TMĐT như Lazada hay Shopee, chạy quảng cáo trên Facebook, SEO ở trang web của cửa hàng đã được nói đến ở phần Marketing |
| Điện | 3,000,000**₫** | Dự kiến cửa hàng hoạt động hết công suất, không có ngày nghỉ trong tuần, cửa hàng luôn mở điều hòa để tiếp khách, các thiết bị như máy tính, máy in luôn sẵn sàng hoạt động |
| Điện thoại | 200,000**₫** | Hiện nay phương pháp liên lạc qua điện thoại đã dần được thay thế qua các ứng dụng OTT và nhắn tin, cửa hàng vẫn duy trì một số Hotline để liên lạc với bên cung cấp sản phẩm và khách hàng |
| Sửa chữa và bảo trì | 300,000**₫** | Các khoản phí bão dưỡng, sửa chữa các thiết bị điện hàng tháng … |
| Bảo hiểm | N/A | Không có |
| Tổng | **14,800,000₫** |  |

DỰ BÁO DOANH THU BÁN HÀNG

* Đơn vị: nghìn đồng

Note: bấm đúp vào bảng để xem chi tiết.



KẾ HOẠCH DOANH THU VÀ CHI PHÍ

* Đơn vị: nghìn đồng

Note: bấm đúp vào bảng để xem chi tiết.



: nghìn đôngss

KẾ HOẠCH LƯU CHUYỂN TIỀN MẶT

* Giả định rằng tiền vốn trung bình bằng 40% tiền bán của sản phẩm, ví dụ sản phẩm có giá nhập là 40.000₫ thì sẽ được bán với giá 100.000₫. Không phải mặt hàng nào cũng có giá bán tương ứng như thế này, nhưng đây sẽ là cách xác định giá trung bình của sản phẩm được sử dụng trong bản báo cáo này.
* Thực tế con số này sẽ thay đổi tùy theo từng mặt hàng, mức độ ưa thích của mặt hàng, thời điểm, nguồn hàng, chính sách của cửa hàng, mức giá của đối thủ cạnh tranh …

Note: bấm đúp vào bảng để xem chi tiết.



Các nguồn tín dụng, xin vay, cấp vốn:

* Do cửa hàng kinh doanh cá nhân nên bước đầu khởi nghiệp không cần phải vay vốn ngân hàng, ngoài ra do có thể tận dụng được các trang thiết bị, văn phòng phẩm vốn có và sử dụng trong suốt khoảng thời gian kinh doanh nên không có nhu cầu xin vay hay cấp vốn ở các nguồn khác.
* Do sử dụng lại mặt bằng là nhà riêng của chủ cửa hàng, nên không tốn các chi phí như thuê văn phòng, thuê mặt bằng …

Kết luận tổng thể về về kế hoạch khởi sự kinh doanh có khả thi không?

Sau khi lập bảng kế hoạch kinh doanh chi tiết, liệt kê các nguồn thu, doanh thu của cửa hàng có thể số được với số lượng hàng hóa bán được ước tính, đồng thời tính các khoản chi phí mà cửa hàng sẽ phải trả hàng tháng hoặc hàng năm, em có một số nhận xét như sau:

* Lãi hàng tháng của cửa hàng sau khi đã trừ đi các khoản phí rơi vào tàm 20.000.000 ₫ - 30.000.000 ₫. Con số này không phải là nhiều, tuy nhiên là nằm trong dự tính vì cửa hàng đã xác định trong năm đầu tiên sẽ là khoảng thời gian tập trung vào việc quảng bá và đưa cửa hàng đến với người dùng nhiều hơn là việc kiếm được quá nhiều doanh thu
* Cửa hàng xác định ban đầu số tiền lãi sẽ không nhiều do phải tập trung hạ giá thành của sản phẩm để cạnh tranh với các cửa hàng khác, tuy nhiên cửa hàng đã tận dụng lại được khá nhiều thứ để tiết kiệm chi phí như: trang thiết bị văn phòng, mặt bằng, nhà kho, showroom …
* Mặt hàng kinh doanh của cửa hàng luôn thay đổi qua nhu cầu của người dùng, luôn có sự tìm hiểu về nhu cầu của thị trường, mặt hàng các đối thủ cạnh tranh đang kinh doanh … để lựa chọn mặt hàng kinh doanh phù hợp, tránh việc nhập về quá nhiều sản phẩm nhưng cuối cùng lại bị tình trạng hàng tồn kho, gây rủi ro lớn, hàng hóa ứ đọng không bán được.
* Đối tác của cửa hàng cũng có chính sách linh hoạt trong việc nhập hàng hóa, hàng hóa luôn được bảo hành đầy đủ đối với các sản phẩm chính hãng, bảo hành trách nhiệm sản phẩm đối với các sản phẩm nhập khẩu hay xách tay. Đồng thời với những sản phẩm có giá trị lớn, nhà phân phối có chính sách nhập hàng linh hoạt (bán được hàng rồi thanh toán tiền vốn) để tránh việc “ôm hàng” mà không thể kinh doanh, tuy nhiên chính sách này chỉ áp dụng với những sản phẩm kén người dùng, nhu cầu không cao và không quá tiềm năng, tuy nhiên vẫn có nhu cầu, những mặt hàng này được kinh doanh chủ yếu với mục đích quảng bá, mở rộng dòng sản phẩm để khách hàng biết được sự đa dạng về sản phẩm của cửa hàng.
* Các khoản chi phí tạm tính của cửa hàng đã được tính dư (buffer) so với thực tế để có thể tính toán trong tình huống xấu nhất, cửa hàng vẫn có thể có lãi. Việc lập kế hoạch và báo cáo như thế này giúp lường trước những khoản chi phí phát sinh không mong muốn, do đó doanh số thực tế của cửa hàng có thể tốt hơn so với bao cáo này.\
* Cửa hàng sẽ liên tục cập nhật, theo dõi tình hình doanh số, các khoản thu chi hàng tháng, thậm chí theo tuần để có thể thay đổi chính sách, chiến lược buôn bán một cách hợp lý trong từng giai đoạn kinh doanh, chứ không cố định và bất biến như những gì mà bản kế hoạch này đã đề ra.

Kết luận:

* Việc khởi nghiệp và kinh doanh là hoàn toàn khả thi, tuy nhiên sẽ có những khó khăn nhất định trong năm đầu tiên, tuy nhiên là bàn đạp tốt để phát triển trong những năm tiếp theo.