

**KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI HỆ THỐNG  
XỔ SỐ ĐIỆN TOÁN XIXXXXXX  
KHU VỰC XXXX.X-XXXX.X XX.XXX**

**ĐẠI LÝ VÉ SỐ XX XXXXX**

*XX Xxxxx Xxxxxx Xxx, Phường Xxx Xxxxx, Xxxx X, XX.XXX*

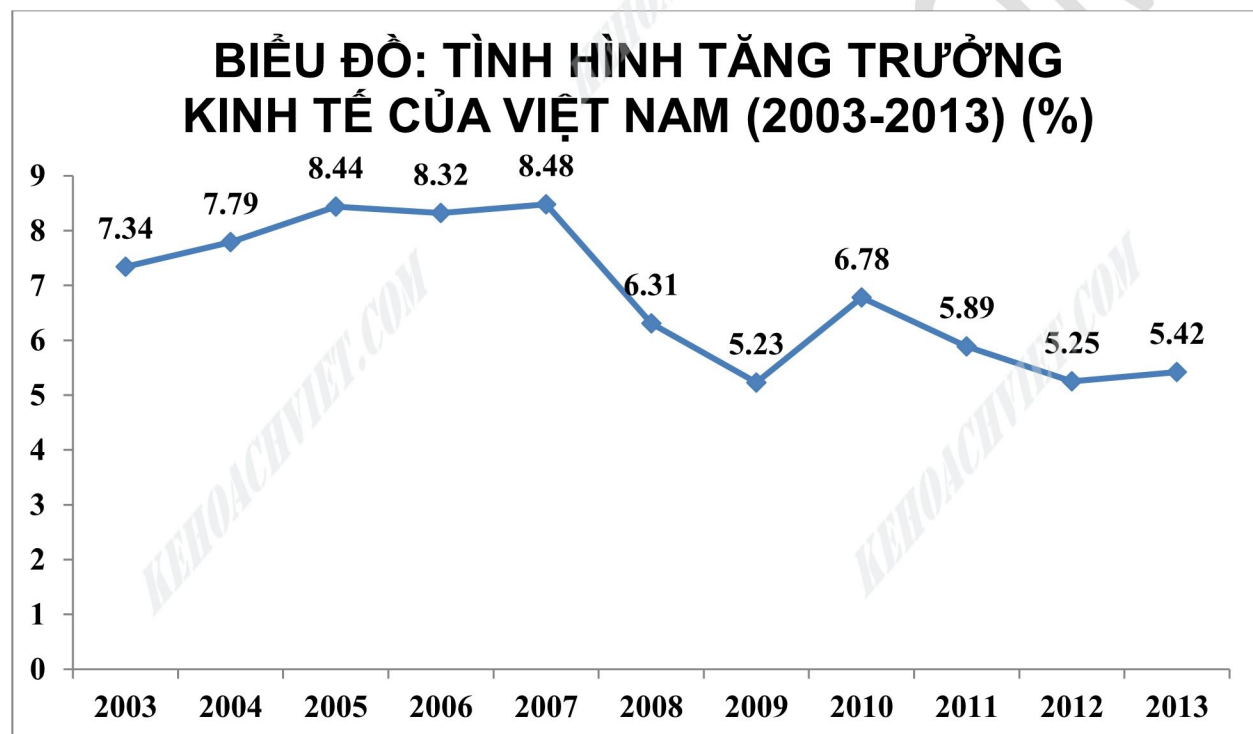
## **NỘI DUNG**

<b>I. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH.....</b>	<b>2</b>
1. Tổng quan kinh tế xã hội Việt Nam.....	2
2. Tình hình kinh doanh ngành xổ số ở Việt Nam.....	3
<b>II. HÌNH THỨC XỔ SỐ ĐIỆN TOÁN.....</b>	<b>6</b>
1. Giới thiệu tổng quan .....	6
2. Các hình thức xổ số điện toán của XIXXXXXX.....	7
<b>III. ĐẠI LÝ VÉ SỐ XX XXXXX.....</b>	<b>10</b>
1. Giới thiệu .....	10
2. Hệ thống đại lý.....	10
3. Năng lực cạnh tranh .....	11
<b>IV. PHÂN TÍCH KHU VỰC ĐĂNG KÝ TRIỂN KHAI XỔ SỐ ĐIỆN TOÁN</b> <b>.....</b>	<b>12</b>
1. Xxxx X.....	12
2. Xxxx X.....	13
<b>V. KẾ HOẠCH KINH DOANH .....</b>	<b>14</b>
1. Mô hình kinh doanh.....	14
2. Phương thức tổ chức kinh doanh .....	14
3. Kế hoạch triển khai hệ thống kinh doanh .....	15
<b>VI. KẾ HOẠCH MARKETING.....</b>	<b>22</b>
1. Phân tích thị trường.....	22
2. Chiến lược marketing.....	23
3. Các hoạt động truyền thông khác.....	24
<b>VII. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ' .....</b>	<b>25</b>
<b>VIII. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH .....</b>	<b>28</b>
<b>KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ .....</b>	<b>35</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>36</b>
<b>PHỤ LỤC .....</b>	<b>37</b>

## I. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH

### 1. TỔNG QUAN KINH TẾ XÃ HỘI VIỆT NAM

Việt Nam là quốc gia đang phát triển và có tốc độ tăng trưởng cao trong nhiều năm liền giai đoạn 2003 đến 2008 GDP của Việt Nam tăng rất nhanh và nhiều năm liền đứng thứ 2 thế giới. Giai đoạn 2008 đến nay tuy phải chịu nhiều ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới nhưng Việt Nam vẫn giữ được tốc độ tăng trưởng khá nhanh với mức tăng trưởng GDP thấp nhất là 5,23% trong năm 2009.



Nguồn: Tổng Cục Thống Kê

Cùng với sự phát triển về kinh tế thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam cũng tăng lên nhanh chóng, năm 2013 thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam đạt khoảng 1,960 USD/người/năm và dự kiến năm 2014 sẽ tăng thêm khoảng 5.8%. Theo báo cáo mới đây của AC Nielsen, Việt Nam hiện có khoảng 8 triệu người thuộc tầng lớp trung lưu và con số này có thể đạt tới 44 triệu vào năm 2020.

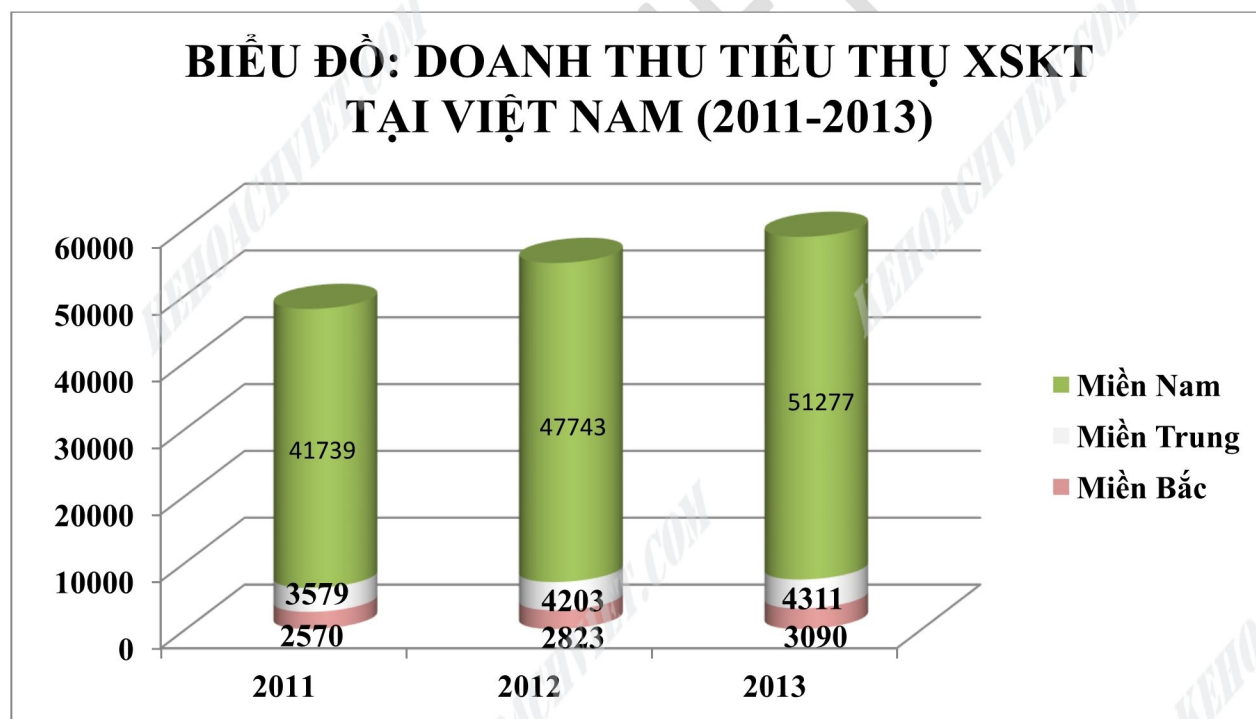
Thu nhập của người dân tăng lên đáng kể nên sức mua cũng theo đó được cải thiện biến Việt Nam thành 1 thị trường vô cùng hấp dẫn với hơn 90 triệu dân.

## 2. TÌNH HÌNH KINH DOANH NGÀNH XỔ SỐ Ở VIỆT NAM

Ngành xổ số nói chung là một ngành quan trọng trong ngành công nghiệp giải trí có thưởng ở Việt Nam, được nhà nước nắm giữ 100% thị phần, có tốc độ phát triển ổn định và chiếm tỷ trọng trên 2% GDP, đây là ngành có đóng góp khá lớn trong tổng thu ngân sách của nhà nước, tiền thu từ xổ số sẽ được dùng để đầu tư vào các công trình phúc lợi xã hội quan trọng trong đó tập trung vào các công trình giáo dục và y tế.

### Xổ số là ngành phát triển nhanh và có đóng góp quan trọng vào nguồn thu ngân sách

Trong những năm qua, ngành xổ số đã có những bước phát triển nhảy vọt. Từ năm 2007-2012, tốc độ tăng trưởng doanh thu và nộp ngân sách từ hoạt động xổ số đạt bình quân trên 15%/năm. Năm 2013 doanh thu toàn ngành đạt hơn 58 nghìn tỷ đồng.



Đơn vị tính: Tỷ đồng

Nguồn: Báo cáo của các Hội Đồng Xổ số kiến thiết

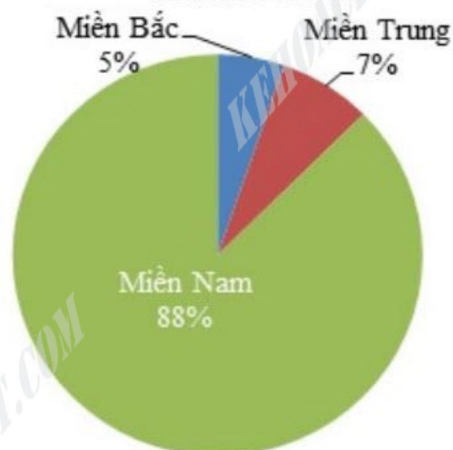
Nguồn thu từ xổ số đã đóng góp không nhỏ vào ngân sách của một số địa phương, đặc biệt là các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long. Theo ước tính bình quân giai đoạn 2008-2010, nguồn thu từ xổ

số kiến thiết đã chiếm đến hơn 27% tổng thu ngân sách nhà nước của các địa phương này. Cá biệt như Hậu Giang lên đến gần 48%, Vĩnh Long hơn 46%.

### Tỷ trọng và thị phần của từng loại hình xổ số hiện nay

Miền Nam dẫn đầu cả nước trong tỷ trọng doanh thu toàn ngành với 88% trong năm 2013 tiếp đến là Miền Trung với 7% và Miền Bắc với 5%.

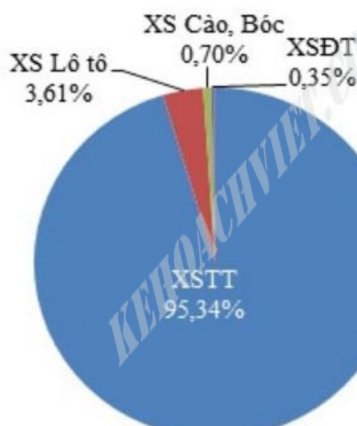
### Tỷ trọng doanh thu theo vùng miền năm 2013



**Nguồn số liệu: Báo cáo của các Hội Đồng Xổ số kiến thiết**

Về tỷ trọng doanh thu xổ số theo loại hình sản phẩm, Xổ số truyền thống chiếm tỷ trọng lớn nhất đạt xấp xỉ 56 nghìn tỷ đồng (chiếm 95,34%). Tiếp đến là xổ số lô tô đạt 2.117,976 tỷ đồng (chiếm 3,61%). Các loại hình sản phẩm xổ số khác chỉ chiếm tỷ trọng dưới 1%

### Tỷ trọng doanh thu theo sản phẩm năm 2013



**Nguồn số liệu: Báo cáo của các Hội Đồng Xổ số kiến thiết**

## Những hạn chế của ngành xổ số hiện nay

Tuy là ngành có tốc độ phát triển nhanh, đóng góp nhiều cho ngân sách nhà nước nhưng ngành xổ số của Việt Nam hiện nay vẫn còn tồn tại nhiều khuyết điểm hạn chế làm ảnh hưởng đến sự phát triển lành mạnh và hiệu quả kinh doanh của ngành như:

- Số lượng doanh nghiệp nhiều (62 công ty XSKT và 1 ban XSKT). Các doanh nghiệp trong ngành cạnh tranh gay gắt.
- Hoạt động xổ số theo mô hình thị trường cạnh tranh như hiện nay giúp doanh nghiệp tự chủ và năng động hơn trong kinh doanh. Tuy nhiên, mô hình này làm chi phí tăng và rủi ro lớn, lãng phí nguồn nhân lực và số tiền nhiều tỉ đồng do việc tiêu thụ vé số ế ẩm phải hủy.
- Với áp lực xổ số là nguồn thu quan trọng cho ngân sách nhà nước đã dẫn đến các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận, nộp ngân sách cao, thiếu thực tế, không khả thi. Để tăng doanh thu, các doanh nghiệp đều tăng doanh số phát hành, nhưng tỷ lệ tiêu thụ ngày càng giảm dần đã gây thất thoát cho nhà nước ở chi phí giấy, công in vé..
- Để hoàn thành kế hoạch, các công ty XSKT phải tăng lượng phát hành dẫn đến cung ứng vượt quá nhu cầu thị trường, tỷ lệ tiêu thụ giảm dần dẫn đến ngưỡng xuất hiện rủi ro cao cho công ty trong thanh toán chi phí trả thưởng.
- Về mức độ chuyên nghiệp hoạt động kinh doanh xổ số trong nước vẫn chưa tiếp cận được với xu thế của các nước trong khu vực và trên thế giới.
- Sản phẩm xổ số, hình thức đặt cược chưa phong phú, chưa phát triển được các sản phẩm mới phù hợp với thị trường Việt Nam.
- Giải thưởng thấp kém hấp dẫn người chơi.
- ...

Những bất cập trên không những làm giảm hiệu quả kinh doanh của ngành mà còn gây lãng phí lớn về nguồn lực toàn xã hội và làm ảnh hưởng đến nguồn thu ngân sách nên cần phải có những giải pháp khắc phục.

Để khắc phục những nhược điểm trên thì nhiều giải pháp đã được các cơ quan chức năng tính tới nhằm hiện đại hóa ngành xổ số nước nhà, tránh lãng phí đồng thời tạo công bằng cho người chơi. Ngành xổ số sẽ được tái cơ cấu với 3 định hướng chính:

- Nhân rộng xổ số điện toán: trước mắt sẽ triển khai song song với mô hình xổ số truyền thống sau đó sẽ từng bước giảm thị phần xổ số truyền thống tăng xổ số điện toán.
- Cộng dồn giải độc đắc: giải thưởng sẽ được cộng dồn vào kỳ sau nếu không có người trúng giải giúp giải thưởng tăng lên và càng thu hút người chơi vì giá vé không đổi.
- Thu gọn đầu mối: thống nhất các loại vé số trên các tỉnh vào một tổng công ty vé số quốc gia, tổng công ty sẽ phát hành cho mỗi tỉnh, thành một lượng vé số giống nhau các tỉnh chỉ việc bán vé, trả thưởng theo mô hình công ty con.

## II. HÌNH THỨC XỔ SỐ ĐIỆN TOÁN

### 1. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN

Xổ số điện toán là hình thức bán vé xổ số thông qua hệ thống máy bán vé hiện đại. Người chơi có thể chọn số tùy thích, có thêm nhiều lựa chọn mua vé qua internet hay thiết bị di động, đặc biệt là giải thưởng của xổ số điện toán sẽ được cộng dồn cho đến khi có người nhận thưởng giúp gia tăng giá trị giải thưởng của người chơi.

Xổ số điện toán có nhiều hình thức chơi với nhiều lựa chọn phong phú giúp gia tăng lựa chọn cho người chơi từ đó tăng thêm tính hấp dẫn của trò chơi. Lựa chọn đa dạng, thiết bị hiện đại, không gian chuyên nghiệp sẽ biến xổ số điện toán trở thành trò chơi đúng nghĩa từ đó thu hút nhiều người chơi hơn, đồng thời tạo ra thói quen chơi xổ số 1 cách tự nhiên.

Xổ số điện toán được bán ở các cửa hàng tiện lợi, cây xăng, quán café, siêu thị chứ không phải bán dạo như ở Việt Nam và điều đó làm cho bộ mặt xã hội ngày càng hiện đại hơn.

Hình thức xổ số điện toán có xác suất trúng thưởng giải đặc biệt rất thấp nhưng giá trị giải thưởng rất cao, số người trúng giải đặc biệt không nhiều nên mỗi khi có người trúng giải thì đều nhận được sự chú ý đặc biệt từ các công cụ truyền thông và cộng đồng, điều này vô tình làm tăng thêm khả năng lan tỏa và hấp dẫn của trò chơi. Giải thưởng cao nhất mà người Mỹ từng nhận từ trò chơi này lên đến 656 triệu USD của Mega Millions vào tháng 3/2012.

Với những đặc điểm kể trên xổ số điện toán là hình thức xổ số được sử dụng rộng rãi ở hầu hết các nước phát triển như Mỹ, Canada, Úc... Và nó cũng nhận được nhiều kỳ vọng sẽ thay đổi diện mạo của nền xổ số Việt Nam.

Mặc dù chi phí đầu tư ban đầu cho xổ số điện toán sẽ cao nhưng bù lại xổ số điện toán sẽ làm giảm chi phí in ấn, chi phí vận chuyển, chi phí phát hành, chi phí thanh hủy vé của loại hình xổ số kiến thiết.

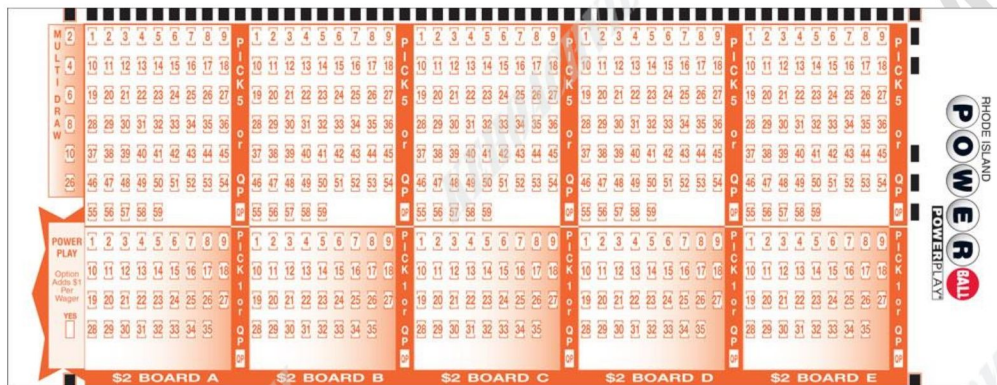
Với cơ cấu giải thưởng cao xổ số điện toán sẽ góp phần đẩy lùi nạn lô đề và những hình thức đánh bạc bất hợp pháp khác. Góp phần nâng cao nguồn thu cho ngân sách để thực hiện các chương trình phát triển xã hội như xây trường học, bệnh viện, đường xá....



## 2. CÁC HÌNH THỨC XỔ SỐ ĐIỆN TOÁN CỦA XIXXXXXX

### Xổ số theo ma trận

Xổ số tự chọn ma trận số là một trong những loại hình xổ số hiện đại rất được ưa chuộng và chiếm 40% tỷ trọng doanh thu các loại hình xổ số trên thế giới.



Mẫu Phiếu chọn số dự thưởng trò chơi xổ số tự chọn ma trận số Powerball của công ty Xổ số bang Rhode Island (<http://www.rilot.com/>)

Ở hầu hết các quốc gia có mô hình xổ số hiện đại đều kinh doanh loại hình xổ số tự chọn ma trận số. Nhiều quốc gia thậm chí còn kinh doanh đồng thời nhiều sản phẩm xổ số tự chọn ma trận số. Loại hình xổ số này hấp dẫn người chơi bởi cơ cấu giải thưởng đa dạng, giá trị Giải Đặc biệt tích lũy liên tục cho đến khi có người chơi trúng thưởng.



Mẫu vé Powerball - một trò chơi xổ số ma trận của công ty Xổ số Wisconsin (<http://wilottery.com/>)

Cách chơi: người chơi sẽ tự chọn các con số yêu thích trong một nhóm con số có sẵn để dự thưởng.

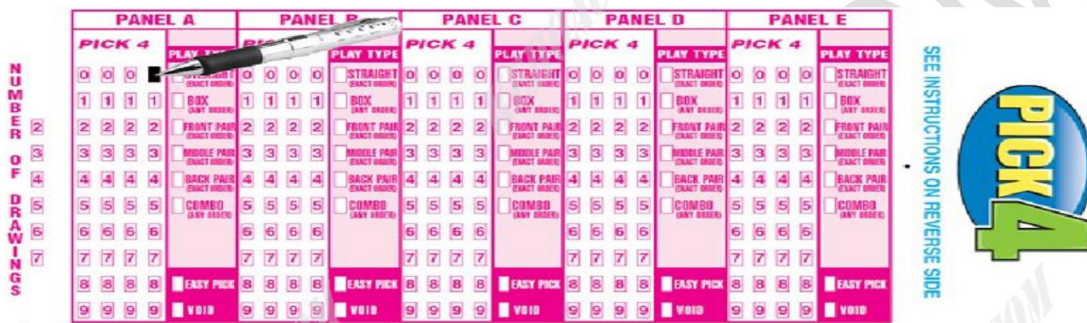


Ví dụ: chọn 6 số trong nhóm các số từ 01 đến 45.

Tần suất quay số mở thưởng: 2-3 lần/tuần;

### Xổ số theo dãy số

Xổ số tự chọn theo dãy số là một loại hình xổ số hiện đại cũng tương đối phổ biến và chiếm 7% doanh thu thị trường xổ số trên thế giới. Đặc biệt, loại hình xổ số này rất phát triển ở các quốc gia châu Á như: Malaysia, Singapore, Trung Quốc, ... Đây là loại hình xổ số với cách chơi rất đa dạng nhưng lại hoàn toàn dễ chơi.



Mẫu Phiếu chọn số dự thưởng của trò chơi xổ số tự chọn theo dãy số Pick4

Cách chơi: khách hàng lựa chọn các con số yêu thích từ số 0 đến số 9 để có tập hợp các con số dự thưởng.

Ví dụ: Loại xổ số tự chọn 04 con số: khách hàng chọn các con số 1, 2, 3, 4 để tham gia dự thưởng. Vé số dự thưởng là 1234.

Tần suất mở thưởng: 2-3 lần/tuần.

Sản phẩm dễ chơi, dễ trúng.

Giải thưởng: Cơ cấu giải thưởng hấp dẫn.



Mẫu vé của trò chơi xổ số dãy số chọn 4 số và 3 số

## Xổ số quay nhanh

Keno là một trong những loại hình xổ số quay số nhanh hiện đại mang tính giải trí cao với tần suất mở thưởng liên tục (các sản phẩm Keno trên thế giới trung bình quay số mở thưởng 5-10 phút/lần). Loại hình xổ số này hiện tại đang chiếm 6% tổng doanh thu xổ số trên toàn thế giới.



Cách chơi: khách hàng được lựa chọn từ 01 đến tối đa là 10 trong tập hợp các số từ 01 đến 80 để tham gia dự thưởng. Sau đó so sánh các số đã chọn với bộ 20 số kết quả quay số mở thưởng.

Tần suất quay số mở thưởng: 10 phút/lần.

Sản phẩm có tính giải trí cao với nhiều cơ hội trúng thưởng.

Giải thưởng: Linh hoạt.

Một số sản phẩm phổ biến:



### III. ĐẠI LÝ VÉ SỐ XX XXXXX

#### 1. GIỚI THIỆU

Đại lý vé số XX XXXXX (trước đây là Đại lý vé số Xx Xxx) hoạt động từ năm 19xx đến nay với xx năm kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực xổ số. Hiện nay tiêu thụ vé số của xx công ty xổ số từ Xxx Xxxxx trở vào Xx Xxx.

Ngoài ra còn làm đại lý cấp 1 của Xổ Số Xxx Xx từ năm 2004 đến nay.

#### 2. HỆ THỐNG ĐẠI LÝ

Đại lý vé số XX XXXXX có hệ thống phân phối rộng khắp các tỉnh thành như sau:

HÀ NỘI: xxx Xxxx Xx, Phường Xxxx Xx, Quận Xxxxx Xxxx.

XX.XXX: xx Xxxxx Xxxxxx Xxx, Phường Xxx Xxxxx, Xxxx X.

xx Xxxx Xxxx Xxxxx Xxx, Phường Xxx Xxxxx, Xxxx X.

xxx Xxx Xxxx Xxxxx, Phường Xx Xxx, Xxxx X.

xxx Xxx Xxxx Xxxxx, Phường Xx Xxx, Xxxx X.

xxx Xxxxxx Xxxx Xxx, Phường Xxx Xxx Xxxx, Xxxx X

xxx cư xá Xxx Xxx, Xxxxxxxx X, Xxxx X.

xxx Xxxx Xxx, Xxxx X

xxx B Xxx Xxxxx, Xxxxxx X, Xxxx X1.

xxx Xx Xx, Phường Xxx Xxxxx, Quận Xxx Xxx

xxx Xxxxxx Xxxxx, Phường Xxx Xxx Xxx, Quận Xxx Xxx

BÌNH PHƯỚC: xxxxx, Quốc Lộ 14, Thị Trấn Xxxx Xxxxx, Huyện Xxxx Xxxxx.

XXX XXXXX: xxx Xxxx Xxxx Xxx, Phường Xxx Xxxx, TP. Xxxx Xxxxx.

LÂM ĐỒNG: xxx Xxxxxx Xxx Xx, Phường 1, TP Xx Xxx.

XXXX XXX: xxx Xxx Xx Xxxx Xxxxx, Phường 8, Xxxx Xxx.

xxx Xxxx Xxxx Xxxxx Xxx, Thị xã Xx Xxx.

TIỀN GIANG: xxx Xxx Xx Xxxx Xxxxx, Phường 7, TP Xx Xxx.

ĐỒNG THÁP: xx Xxxx Xxxx, TP Xxx Xxxx.

CẦN THƠ: xxx Đường XX Xxxxx X, Phường Xxxx Xxxx, Quận Xxxx Xxxx

### 3. NĂNG LỰC TRIỂN KHAI DỰ ÁN

Doanh thu kinh doanh của hệ thống Đại lý vé số XX XXXXX hiện nay đạt khoảng xxx tỷ đồng/ngày.

Đại lý vé số XX XXXXX đã có kinh nghiệm trên xx năm làm đại lý xổ số kiến thiết của các công ty xổ số miền Nam, trên xx năm làm đại lý xổ số điện toán, lô tô của xổ số Xxx Xx và hàng năm đều được các công ty xổ số miền Nam cho đi du lịch và học hỏi kinh nghiệm về các loại hình xổ số của các nước tiên tiến trên thế giới.

Về mặt tài chính chúng tôi đã chuẩn bị nguồn tiền mặt xxx tỷ VND để triển khai dự án . Với nguồn tiền mặt như trên và theo như dự toán tài chính của chúng tôi thì chúng tôi hoàn toàn có khả năng chịu lỗ liên tục lên đến x năm thậm chí lâu hơn.

Ngoài ra chúng tôi đã có sẵn x địa điểm nằm trên khu vực Xxxx X, Xxxx X (khu vực đăng ký đấu thầu) là mặt bằng của nhà hiện đang kinh doanh xổ số dùng để triển khai thành các điểm kinh doanh độc lập giúp tăng khả năng triển khai dự án 1 cách ổn định.

Chúng tôi cũng đã nghiên cứu kỹ tình hình thị trường và khu vực triển khai, đặc điểm của mô hình kinh doanh xổ số điện toán nhằm vạch ra phương án kinh doanh có tính khả thi cao.

Với năng lực tài chính, kinh nghiệm, kiến thức thị trường và sự nghiên cứu thị trường 1 cách nghiêm túc chúng tôi đảm bảo khả năng triển khai dự án tại khu vực chúng tôi đấu thầu triển khai sẽ thành công và ngày càng phát triển đem lại nguồn doanh thu lớn cho công ty xổ số điện toán XIXXXXXX.



## IV. PHÂN TÍCH KHU VỰC ĐĂNG KÝ TRIỂN KHAI XỔ SỐ ĐIỆN TOÁN

### 1. XXXX X

XXXX X có diện tích 7,73 km<sup>2</sup>, có 10 phường bao gồm : Bến Nghé, Xxx Xxxxx, Cô Giang, Cầu Kho, Xxx Xxx Xxxx, Xx Xxx, Nguyễn Thái Bình, Nguyễn Cư Trinh, Phạm Ngũ Lão và Tân Định, dân số tính đến năm 2013 khoảng 198.815 người

XXXX X là quận trung tâm của thành phố Xx Xx Xxxx. Nhiều cơ quan chính quyền, các lãnh sự quán các nước và nhà cao tầng đều tập trung tại quận này. XXXX X được xem là nơi sầm uất và mức sống cao nhất của thành phố về mọi phương diện.

Hầu như các công trình kiến trúc nổi bật của thành phố đều tập trung tại đây: Nhà hát Lớn, Nhà thờ Đức Bà, Bru điện trung tâm, Tòa nhà UBND thành phố, Hội trường Thống Nhất...

Đây cũng là quận tập trung phần lớn các tòa nhà cao ốc, các công viên lớn của thành phố này, như công viên Tao Đàn, Thảo cầm viên. Ngoài ra, ở đây cũng có Viện bảo tàng thành phố, Đài phát thanh, Bru điện Sài Gòn.

XXXX X là khu vực dân cư có mức sống và tri thức rất cao, dân cư ngoài dân địa phương còn có 1 lượng lớn người nhập cư từ các khu vực khác chủ yếu là thương nhân và công chức, ngoài ra XXXX X còn là nơi tập trung 1 số lượng rất đông nhân viên văn phòng có trình độ cao ở các quận khác trong thành phố đổ về làm việc vào ban ngày. Đây cũng là nơi tập trung rất đông du khách quốc tế đến Việt Nam.



## 2. XXXX X

XXXX X được tạo bởi ba mặt sông là: sông Sài Gòn, rạch Bến Nghé, kênh Tẻ. Diện tích XXXX X ngày nay gần 4,2km<sup>2</sup>, được tổ chức gồm 15 phường từ Phường 1 đến Phường 18 (trong đó 3 phường đã được sáp nhập lại trong quá trình quy hoạch không còn địa danh là Phường 7; 11 và 17). Dân số XXXX X hiện nay gần 200.000 người; có XX,43% người Việt, 3,9% người Hoa và còn lại một số rất ít là người dân tộc Khome, Chăm, Ấn đang sinh sống trên địa bàn.

Trước đây vùng đất cù lao Khánh Hội nằm trong thế cô lập nhưng giờ đây đã có thể thông thương sang các khu trung tâm thành phố và các quận lân cận như XXXX X, XXXX X, Quận 7, Quận 8 nhờ những cây cầu hiện đại mới xây dựng.

Nhiều con đường nhỏ hẹp trước đây được mở rộng hoặc nối dài hơn như đường Hoàng Diệu, Bến Vân Đồn, nhiều con đường mới được xây dựng như đường Khánh Hội, Tân Vĩnh, đường 41, đường 48, đường Phường 1,.. đã góp phần phát triển mạng lưới giao thông đường bộ đô thị, góp phần phát triển kinh tế và tăng cường sự giao lưu giữa các khu vực dân cư.

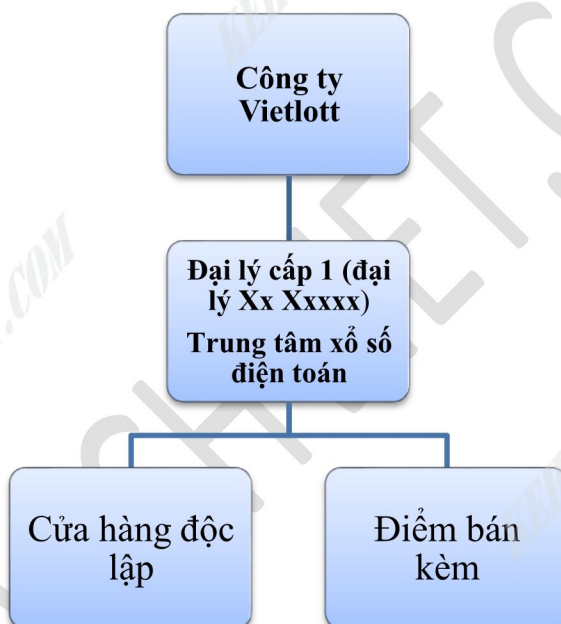
Trên những con đường ấy, nhiều chung cư cao tầng, tòa nhà cao ốc văn phòng mọc lên sánh cùng những tòa nhà chót vót thuộc khu trung tâm của thành phố. Từ những thành tựu mang tính đòn bẩy là chỉnh trang kiến thiết đô thị, kinh tế XXXX X những năm qua đang chuyển dịch cơ cấu đúng hướng, chủ yếu là phát triển các ngành dịch vụ thương mại; tỷ trọng dịch vụ thương mại trong cơ cấu kinh tế quận chiếm 70%. Khoác trên mình những cơ sở kỹ thuật hạ tầng hiện đại, XXXX X đã thu hút nhiều nhà đầu tư, nhiều đơn vị kinh tế tài chính, ngân hàng về với XXXX X phục vụ nhu cầu ngày càng cao của các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế và các tầng lớp nhân dân địa phương.



## V. KẾ HOẠCH KINH DOANH

### 1. MÔ HÌNH KINH DOANH

Khi trở thành khu vực đại lý cấp 1 độc quyền tại Xxxx X và Xxxx X của XIXXXXXX, chúng tôi sẽ xây dựng mô hình phân phối gồm 1 trung tâm xử số điện toán đặt tại X.X phụ trách điều hành toàn bộ hệ thống hơn xxx cửa hàng độc lập và Điểm bán kèm hoạt động trên địa bàn x quận.



### 2. PHƯƠNG THỨC TỔ CHỨC KINH DOANH

#### Trung tâm xử số điện toán

Nhiệm vụ chính của trung tâm xử số là quản lý, giám sát hoạt động của toàn bộ hệ thống phân phối cũng như trong việc triển khai các chương trình truyền thông quảng cáo của XIXXXXXX. Ngoài ra còn có bộ phận chăm sóc khách hàng để giải đáp các thắc mắc của người chơi xổ số, tuyển dụng, đào tạo nhân sự và 1 số hoạt động khác như phân phối vé, hỗ trợ sửa chữa máy móc thiết bị...

Với trung tâm xử số điện toán của mình, chúng tôi sẽ tập trung thiết kế, trang trí cửa hàng hoàn toàn theo nhận diện thương hiệu của XIXXXXXX để gây ấn tượng tuyệt đối về sản phẩm đối với

khách hàng, tập trung phân phối sản phẩm của XIXXXXXX để tránh không để khách hàng bị phân tâm bởi những sản phẩm khác, đào tạo nhân viên một cách chuyên nghiệp và tập trung.

### **Cửa hàng độc lập**

Cửa hàng độc lập cũng được trang trí theo nhận diện thương hiệu của XIXXXXXX và chỉ bán sản phẩm xổ số tự chọn số điện toán. Đại lý XX XXXXX có thể tự tổ chức các cửa hàng độc lập hay kết hợp với các chủ cửa hàng.

Tại các cửa hàng độc lập cũng có bộ phận chăm sóc khách hàng để giải đáp các thắc mắc của người chơi xổ số và gửi báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh về cho trung tâm xổ số điện toán.

### **Điểm bán kèm**

Các Điểm bán kèm mà chúng tôi kết hợp đặt các thiết bị đầu cuối có thể là các nhà hàng quán ăn, quán café, tiệm tạp hóa, điểm bán sim thẻ điện thoại, trạm xăng dầu v.v.. vì đa số đều có mặt bằng thoáng, vị trí dễ tiếp cận với lượng khách hàng đông, cố định, có thể dễ dàng tiếp cận với những khách hàng đang chơi xổ số truyền thống và các đối tượng chơi lô đề, chuyển hướng họ sang tiếp cận với các sản phẩm xổ số điện toán của XIXXXXXX.

Các điểm phân phối này có độ phủ rộng, dễ dàng tiếp cận khách hàng do mạng lưới phân phối dày đặc và các thành phần bên trong hệ thống có sự liên kết với nhau để đạt mục tiêu doanh thu cho toàn hệ thống.

## **3. KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI HỆ THỐNG KINH DOANH**

### **Kế hoạch khảo sát điểm bán**

Hiện nay chúng tôi đang sắp xếp các nhân viên kinh doanh trực tiếp đi khảo sát vị trí, thảo luận và tiến hành ký các biên bản ghi nhớ cho việc xây dựng trung tâm xổ số điện toán, các cửa hàng độc lập và các Điểm bán kèm đủ điều kiện như gần khu dân cư, gần chợ, mặt bằng thông thoáng...

Trong tháng 12 chúng tôi đã khảo sát được khoảng 40 địa điểm phù hợp và sẽ tiếp tục khảo sát thêm khoảng 200 điểm trong tháng 1 và tháng 2 năm 2015. Sau khi khảo sát các địa điểm chúng tôi sẽ lên danh sách, lọc ra các vị trí thuận lợi sau đó tiếp xúc trực tiếp với chủ nhà, chủ quán để trao đổi thuyết phục họ ký trước 1 bản ghi nhớ về việc đã hiểu và sẽ chấp thuận cho việc mở đại lý trong tương lai.



**Tiêu chuẩn lựa chọn đối tác**

Có mặt bằng, địa điểm đặt máy thuận lợi tại các vị trí dễ thu hút sự chú ý của khách hàng hoặc các vị trí có đông khách đến mua hàng.

Ưu tiên đối tác có kinh nghiệm phân phối, đặc biệt là phân phối vé số.

**Số điểm kinh doanh dự kiến**

Tổng diện tích khu vực triển khai là 11.92 km<sup>2</sup> (X.X là 7.73 km<sup>2</sup>, Q.4 là 4.2 km<sup>2</sup>) đại lý XX XXXXX dự kiến triển khai với mật độ trung bình xx điểm kinh doanh/km<sup>2</sup> tương đương khoảng xxx điểm kinh doanh trên toàn khu vực. Trong đó năm đầu tiên sẽ triển khai khoảng xxx điểm và tăng thêm xx điểm trong x năm tiếp theo.

Số điểm kinh doanh độc lập ước tính chiếm khoảng xx% trong tổng số điểm kinh doanh.

Đại lý XX XXXXX sẽ tự triển khai toàn bộ hệ thống cửa hàng độc lập còn các Điểm bán kèm sẽ hợp tác triển khai với các quán café, cửa hàng tiện lợi, quán nhậu... Hiện nay đại lý XX XXXXX đã có sẵn x điểm đang bán vé số truyền thống trên địa bàn triển khai (X.X, Q.4) các điểm này đều sẽ được triển khai thành điểm kinh doanh độc lập của XIXXXXXX.

Trong quá trình triển khai tùy tình hình kinh doanh, đại lý XX XXXXX sẽ có chính sách hỗ trợ đối với những điểm kinh doanh có doanh số cao cũng như cắt hợp đồng với những đơn vị có doanh số bán không đạt chỉ tiêu đề ra để xây dựng điểm bán mới.

Trung tâm điều hành có diện tích tối thiểu là xx m<sup>2</sup>, 1 trệt 2 lầu, tầng trệt gồm chỗ ngồi cho khách và phòng nhân viên. Tầng lầu gồm phòng họp và phòng kỹ thuật, phòng kế toán, tổng đài...

Điểm kinh doanh độc lập có diện tích tối thiểu là xx m<sup>2</sup>.

**Bảng: Số điểm kinh doanh dự kiến**

	<b>Năm</b>	<b>Năm 1</b>	<b>Năm 2</b>	<b>Năm 3</b>	<b>Năm 4</b>	<b>Năm 5</b>
<b>A</b>	<b>Xxxx X</b>					
1	Trung tâm điều hành					
2	Cửa hàng độc lập					
3	Điểm bán kèm					
<b>B</b>	<b>Xxxx X</b>					

1	Cửa hàng độc lập					
2	Điểm bán kèm					
	<b>Tổng</b>					

Một vài điểm đã khảo sát khu vực Xxxx X



Chợ Xxx Xxxxx

Chợ Dân Sinh



Côn  
Địa  
We

ệt  
ng 10, Quận Gò  
t@khv.vn Đ

Chợ Tân Định



Chợ Thái Bình



Đường Bùi Thị Xuân



Đường CMT 8



**Đường Hai Bà Trưng**



**Đường Đồng Khởi**



**Đường Hồ Tùng Mậu**



**Đường Lê Thánh Tôn**



Côn  
Địa  
We

iệt  
ng 10, Quận Gò  
t@khv.vn

**Đường Nguyễn Cư Trinh**

**Đường Pasteur**

Một vài điểm đã khảo sát khu vực Xxxx X



**Đường 41**

**Đường Đoàn Văn Bơ**



Côn  
Địa  
We

iệt  
ng 10, Quận Gò  
t@khv.vn Đ

Đường Hoàng Diệu



Đường Khánh Hội



Đường Lê Văn Linh



Đường Nguyễn Trường Tộ



Công  
Địa  
Web

tiết  
ng 10, Quận Gò  
@khv.vn Đ

Đường Tôn Đản

Đường Vĩnh Khánh

## VI. KẾ HOẠCH MARKETING

### 1. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

Thị trường xổ số điện toán ở Việt Nam hiện nay còn khá sơ khai, nhỏ bé, chỉ chiếm 0,35% thị phần của thị trường xổ số nói chung với doanh thu năm 2013 ước đạt xxx tỷ. Loại hình xổ số điện toán được thí điểm phát hành đầu tiên tại địa bàn TP Hà Nội từ năm 1998, trong đó chủ yếu từ các loại hình xổ số Lotto đưa lên hệ thống điện toán. Điều này cho thấy khả năng phát triển thị trường xổ số điện toán ở Việt Nam là vô cùng lớn và nhiều lợi nhuận.

Tuy nhiên xổ số điện toán vẫn còn là sản phẩm xổ số khá mới mẻ và xa lạ với đại đa số người dân miền Nam. Để thay đổi quan niệm của người dân nói chung về xổ số điện toán, chúng tôi sẽ phối hợp chặt chẽ với XIXXXXXX để làm truyền thông về sản phẩm, giới thiệu từng sản phẩm xổ số điện toán, hướng dẫn kỹ cách chơi và cơ cấu giải thưởng hấp dẫn để thu hút chú ý, tạo cảm giác thích thú và lòng ham muốn của khách hàng đối với sản phẩm xổ số điện toán.

#### Sự khác biệt giữa xổ số điện toán và xổ số truyền thống

Xổ số truyền thống	Xổ số điện toán
<b>Cách thức tổ chức</b>	
Mang đến tận tay người dùng Tạo công ăn việc làm cho người già, trẻ em, người khuyết tật... hấp dẫn bởi tính tiện lợi, lòng trắc ẩn của người mua. Bán dạo Bán mọi lúc mọi nơi.	Lôi kéo người dùng đến với điểm kinh doanh Hình thức kinh doanh văn minh, hấp dẫn khách hàng bởi lối chơi đa dạng, phong cách kinh doanh lịch sự. Mặt bằng kinh doanh sạch sẽ chỗ ngồi lịch sự. Bán tại những địa điểm cố định trong những

Khả năng kinh doanh vô cùng linh động và tiếp cận cực tốt.	khung giờ nhất định. Doanh thu chủ yếu lệ thuộc vào khả năng tổ chức kinh doanh.
<b>Đối tượng khách hàng</b>	
Đối tượng đa dạng.	Đối tượng thích cờ bạc, có thói quen chơi xổ số, cờ bạc thường xuyên. Người trẻ thích những trò chơi vui. Các đối tượng thường xuyên đến các điểm kinh doanh độc lập như: khách uống café, khách mua tạp hóa, khách ăn nhậu... Các đối tượng khác đến mua vé số rồi đi.
<b>Mức độ hấp dẫn</b>	
Bình thường	Rất hấp dẫn
<b>Lý do mua hàng</b>	
Mong muốn trúng thưởng, đổi đời. Mua ủng hộ người bán.	Mong muốn trúng thưởng, đổi đời. Chơi vui, thắng thua. Chơi theo thói quen.

**Điểm mạnh và điểm yếu của 2 hình thức xổ số:**

**Xổ số truyền thống:**

**Điểm mạnh**

Khả năng tiếp cận thị trường tốt.  
Đối tượng khách hàng đa dạng.  
Quen thuộc với người dùng

**Điểm yếu**

Giải thưởng thấp  
Lãng phí nguồn lực

**Xổ số điện toán:**

**Điểm mạnh**

Giải thưởng cao, đặc biệt hấp dẫn.  
Hình thức chơi đa dạng.  
Môi trường văn minh lịch sự.  
Mức độ quan tâm của xã hội cao.

**Điểm yếu**

Khả năng tiếp cận hạn chế.  
Không tiện lợi bằng vé số truyền thống.  
Còn mới lạ với người dùng.

Sự khác biệt trong cách thức tổ chức kinh doanh: từ đưa tận tay chuyển sang hình thức lôi kéo khách hàng đến tận nơi sẽ tạo sự thay đổi hoàn toàn trong cách thức chơi xổ số cũng như cách thức lôi kéo người mua nhằm gia tăng doanh số kinh doanh.

**2. CHIẾN LƯỢC MARKETING**

Do địa bàn triển khai có sự hạn chế nên hoạt động marketing của Đại lý XX XXXXX chủ yếu nhằm mục tiêu lôi kéo các đối tượng trong khu vực tham gia với những giải pháp chính sau:

Làm cho các điểm kinh doanh trở nên nổi bật dễ kiểm hơn:



- Thuê mặt bằng ở những vị trí mặt tiền dễ kiếm hoặc những khu vực tập trung đông dân cư.
- Các Điểm bán kèm phải ưu tiên những điểm kinh doanh tập trung đông người đối tượng đến quán đa dạng.
- Bảng hiệu màu đỏ, có logo XIXXXXXX, kích thước lớn.

Bố trí dàn loa công suất vừa để tập trung sự chú ý của khách hàng, phát thông tin xổ số và các thông tin quan trọng trong giờ cao điểm.

Tổ chức kinh doanh văn minh lịch sự, thuê nhân viên phục vụ có ngoại hình, phục vụ khách hàng chu đáo, in bảng giới thiệu các sản phẩm xổ số và hướng dẫn người chơi cách chơi rõ ràng.

Xây dựng website XXx.net.vn và xxx.net.vn để cập nhật và cung cấp cho khách hàng những thông tin mới nhất về tình hình xổ số, cơ cấu giải thưởng, số tiền trúng giải đặc biệt, những người trúng giải...

### 3. CÁC HOẠT ĐỘNG TRUYỀN THÔNG KHÁC

Chúng tôi sẽ áp dụng cả kênh quảng cáo truyền thông như in ấn, truyền thông và kênh quảng cáo hiện đại trong chiến lược marketing của mình

#### Quảng cáo truyền thông

Sử dụng tờ phướn in quảng cáo, tờ rơi để hướng dẫn cách chơi, cơ cấu giải thưởng ở các nơi đông dân cư như siêu thị, chợ, khu dân cư, nhà ga, bến xe, bến tàu, cây xăng v.v..

Kết hợp với các sự kiện do XIXXXXXX tổ chức để giới thiệu về công ty và các sản phẩm xổ số điện toán và đặt máy demo hướng dẫn cách chơi và cho khách hàng chơi thử.

Treo các biển quảng cáo banner tại các vị trí trung tâm để giới thiệu về sản phẩm, cách chơi và giải thưởng hấp dẫn.

Quảng cáo sản phẩm trên báo giấy và các tạp chí nổi tiếng như báo tuổi trẻ, báo thanh niên,...

#### Quảng cáo hiện đại

Tạo các tài khoản trên mạng xã hội như Facebook, Twitter, Zalo, Youtube để chia sẻ thông tin về sản phẩm, cách chơi, về cơ cấu giải thưởng hấp dẫn cộng đồng và các sự kiện trong tháng cũng như danh sách người trúng các giải thưởng lớn của XIXXXXXX

Tạo hệ thống email liên lạc với các khách hàng đăng ký nhận thông báo về giải thưởng cộng đồng trên website để giới thiệu về sản phẩm, cách chơi, giải thưởng và các sự kiện lớn.

Sử dụng hình thức SMS marketing và dữ liệu từ tổng đài để tiếp cận đối tượng khách hàng tiềm năng trong khu vực Xxxx X và Xxxx X.

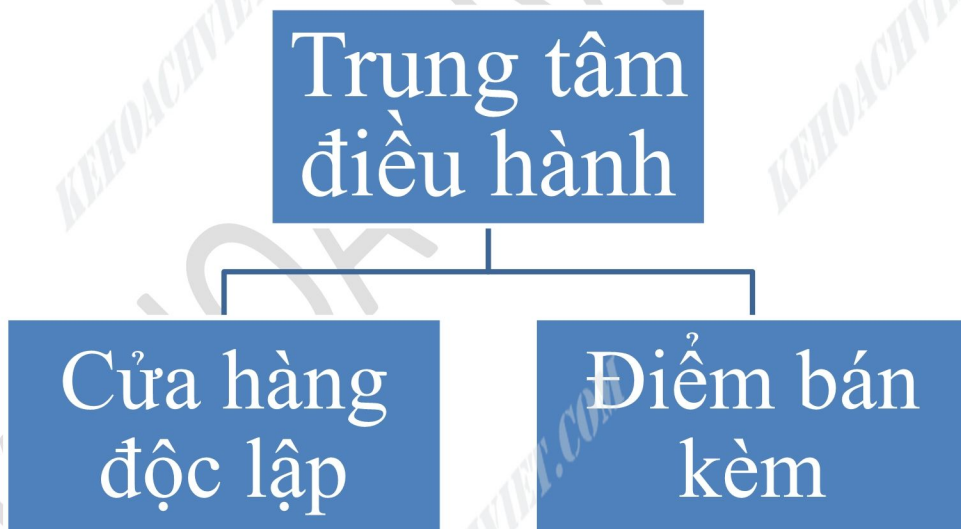
Tham gia các diễn đàn có đông đảo người xem của giới văn phòng, người chơi chứng khoán, vàng v.v.. để trao đổi, tương tác với thành viên trong chủ đề đồng thời quảng cáo cho đại lý và cho sản phẩm xổ số điện toán của XIXXXXXX.

Quảng cáo trên các website tin tức nổi tiếng như vnexpress.net, dantri.vn, 24h...

Sử dụng yahoo, skype chat để giải đáp thắc mắc, hướng dẫn thông tin cho khách hàng 24/7.

## VII. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ

Sơ đồ: Tổ chức hệ thống



Bảng: Chi phí nhân sự hàng tháng năm 1

	Vị trí	Số nhân viên	Tổng nhân viên	Mức lương (triệu VND)	Tổng lương tháng (triệu VND)
<b>A</b>	<b>Trung tâm điều hành: 1</b>				<b>94</b>
1	Quản lý				

2	Kế toán				
3	Thu ngân				
4	Trực điện thoại				
5	Nhân viên phục vụ				
6	Bảo vệ				
7	Nhân viên kỹ thuật				
8	Nhân viên kinh doanh				
<b>B</b>	<b>Cửa hàng độc lập: 30</b>				<b>885</b>
1	Quản lý				
2	Thu ngân				
3	Nhân viên phục vụ				
4	Bảo vệ				
<b>C</b>	<b>Điểm bán kèm: 70</b>				<b>--</b>
1	Quản lý	--	--	--	--
2	Nhân viên phục vụ	--	--	--	--
<b>Tổng</b>					<b>979</b>

Chúng tôi chỉ điều hành 1 trung tâm điều hành và các cửa hàng độc lập, Điểm bán kèm hoạt động theo mô hình điểm bán kèm với các cửa hàng tạp hóa, quán café... do chủ quán tự chịu trách nhiệm điều hành và quản lý dưới sự hỗ trợ và quản lý của trung tâm điều hành.

Nhân viên phục vụ hỗ trợ khách chơi và thu tiền, nhân viên phục vụ được chia làm 2 ca: sáng và chiều. Ca sáng từ 8h đến 2h, ca chiều từ 2h đến 10h. (Đây là mô hình trò chơi nên thời gian chơi sẽ trễ, trong thực tế các ca có thể tổ chức linh động hơn)

Nhân viên kỹ thuật phụ trách quản lý đường truyền hỗ trợ xử lý sự cố đường truyền, phụ trách chung toàn hệ thống, quản lý website, viết bài, cập nhật thông tin...

Nhân viên kinh doanh phụ trách đi lại hỗ trợ các cửa hàng và các điểm bán kèm, thu tiền hàng ngày đưa về trung tâm điều hành.

Các Điểm bán kèm tự quản lý nhân sự.

**Bảng: Số lượng nhân sự qua các năm**

	Vị trí	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
<b>A</b>	<b>Trung tâm điều hành</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>20</b>
1	Quản lý					
2	Kế toán					
3	Thu ngân					
4	Trực điện thoại					
5	Nhân viên phục vụ					

6	Bảo vệ					
7	Nhân viên kỹ thuật					
8	Nhân viên kinh doanh					
<b>B</b>	<b>Cửa hàng độc lập</b>	<b>210</b>	<b>231</b>	<b>252</b>	<b>252</b>	<b>252</b>
1	Quản lý					
2	Thu ngân					
3	Nhân viên phục vụ					
4	Bảo vệ					
<b>C</b>	<b>Điểm bán kèm</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>
1	Quản lý					
2	Nhân viên phục vụ					
	<b>Tổng</b>	<b>230</b>	<b>251</b>	<b>272</b>	<b>272</b>	<b>272</b>

**Bảng: Chi phí nhân sự qua các năm (Đơn vị tính: triệu VND)**

	Vị trí	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
<b>A</b>	<b>Trung tâm điều hành</b>	<b>1,128</b>	<b>1,128</b>	<b>1,128</b>	<b>1,128</b>	<b>1,128</b>
1	Quản lý					
2	Kế toán					
3	Thu ngân					
4	Trực điện thoại					
5	Nhân viên phục vụ					
6	Bảo vệ					
7	Nhân viên kỹ thuật					
8	Nhân viên kinh doanh					
<b>B</b>	<b>Cửa hàng độc lập</b>	<b>10,620</b>	<b>11,682</b>	<b>12,744</b>	<b>12,744</b>	<b>12,744</b>
1	Quản lý					

2	Thu ngân					
3	Nhân viên phục vụ					
4	Bảo vệ					
<b>C</b>	<b>Điểm bán kèm</b>	--	--	--	--	--
1	Quản lý					
2	Nhân viên phục vụ					
	<b>Tổng</b>	<b>11,748</b>	<b>13,050</b>	<b>14,112</b>	<b>14,112</b>	<b>14,112</b>

## VIII. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

### 1. NGUỒN VỐN ĐẦU TƯ

Đại lý vé số XX XXXXX dự kiến đầu tư xx tỷ VND tiền mặt để triển khai dự án từ nguồn vốn chủ sở hữu và nếu cần có thể bổ sung thêm xx tỷ VND từ nguồn vốn vay ngân hàng.

### 2. DOANH THU VÀ CHIẾT KHẤU

Doanh thu kinh doanh

**Bảng: Doanh thu kinh doanh theo ngày trong Năm 1**

Danh mục	Số tiền (triệu VND)	Số lượng	Doanh thu/ngày (triệu VND)
Trung tâm điều hành			
Hệ thống cửa hàng độc lập			
Hệ thống Điểm bán kèm			
<b>Tổng doanh thu/ngày</b>			<b>1,350</b>

**Bảng: Doanh thu kinh doanh theo ngày qua các năm (Đơn vị tính: triệu VND)**

Doanh mục	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Trung tâm điều hành					
Hệ thống cửa hàng độc lập					
Hệ thống Điểm bán kèm					
<b>Tổng doanh thu/ngày</b>	<b>1,350</b>	<b>1,646</b>	<b>2,007</b>	<b>2,248</b>	<b>2,518</b>

Chúng tôi tính toán doanh thu dựa trên mức tăng trưởng doanh thu hàng năm dự kiến là 12%.

**Bảng: Doanh thu kinh doanh hàng năm (Đơn vị tính: triệu VND)**

Doanh mục	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Trung tâm điều hành					
Hệ thống cửa hàng độc lập					
Hệ thống Điểm bán kèm					
<b>Tổng doanh thu</b>	<b>492,750</b>	<b>600,936</b>	<b>732,570</b>	<b>820,478</b>	<b>918,935</b>

**Chiết khấu hàng tháng**

Chúng tôi dự kiến mức hoa hồng mà đại lý cấp 1 nhận được là x%.

Hoa hồng mà chúng tôi chi lại cho Điểm bán kèm dự kiến là x%.

**Bảng: Chiết khấu dành cho Đại lý vé số XX XXXXX hàng năm (Đơn vị tính: triệu VND)**

Doanh mục	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Tổng doanh thu					
Chiết khấu (x%)					

**Bảng: Đại lý vé số XX XXXXX chiết khấu cho các Điểm bán kèm hàng năm (Đơn vị tính: triệu VND)**

Doanh mục	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Tổng doanh thu của Điểm bán kèm					
Chiết khấu (x%)					

### 3. CHI PHÍ ĐẦU TƯ BAN ĐẦU

**Bảng: Đầu tư tài sản cố định ban đầu**

	Danh mục	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
<b>A</b>	<b>Trung tâm điều hành</b>			<b>1,420,500,000</b>
1	Sửa chữa và trang trí nội thất			
2	Bàn ghế phòng họp			
3	Bàn ghế nhân viên			
4	Quầy giao dịch			
5	Tủ kệ			
6	Kết sắt			
7	Điện thoại cố định			
8	Máy in			
9	Máy tính bàn			
10	Tivi màn hình rộng			
11	Thế chấp thiết bị			
12	Bảng điện toán			
13	Dàn loa công suất vừa			
14	Bàn ghế phục vụ khách			
15	Máy lạnh			
16	Xe hơi 7 chỗ			
<b>B</b>	<b>Hệ thống cửa hàng độc lập</b>			<b>5,550,000,000</b>

1	Sửa chữa và trang trí nội thất			
2	Quầy giao dịch			
3	Tủ kệ			
4	Kết sắt			
5	Điện thoại cố định			
6	Máy in			
7	Máy tính bàn			
8	Tivi màn hình rộng			
9	Thế chấp thiết bị			
10	Bảng điện toán			
11	Dàn loa công suất vừa			
12	Máy lạnh			
13	Bàn ghế phục vụ khách			
<b>C</b>	<b>Hệ thống Điểm bán kèm</b>			<b>3,290,000,000</b>
1	Sửa chữa nhỏ			
2	Quầy giao dịch			
3	Thế chấp thiết bị			
4	Tivi màn hình rộng			
<b>D</b>	<b>Tài sản cố định khác</b>			<b>1,026,050,000</b>
<b>Tổng chi phí đầu tư tài sản cố định ban đầu</b>				<b>11,286,550,000</b>

Tài sản cố định khác bao gồm các chi phí đầu tư tài sản cố định ngoài dự kiến: chi phí sửa chữa, chi phí mua sắm thiết bị khác...

**Bảng: Tổng chi phí đầu tư ban đầu**

	Danh mục	Số lượng	Đơn giá (VND)	Thành tiền (VND)
1	Đặt cọc thuê trung tâm			
2	Đặt cọc thuê cửa hàng			
3	Tài sản cố định			
<b>Tổng chi phí đầu tư ban đầu</b>				<b>19,086,550,000</b>

Toàn bộ chi phí đầu tư ban đầu đều được XX XXXXX đầu tư bằng tiền mặt tự có không sử dụng vốn vay.

**Bảng: Chi phí đầu tư và khấu hao hàng năm**

Khoản mục	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5



<b>A</b>	<b>Đầu tư xây dựng mới</b>	<b>101</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>--</b>	<b>--</b>
1	Trung tâm điều hành					
2	Cửa hàng độc lập					
3	Điểm bán kèm					
<b>B</b>	<b>Chi phí đầu tư (Triệu VND)</b>	<b>11,287</b>	<b>921</b>	<b>972</b>	<b>--</b>	<b>--</b>
1	Trung tâm điều hành					
2	Cửa hàng độc lập					
3	Điểm bán kèm					
<b>C</b>	<b>Khấu hao hàng năm (Triệu VND)</b>	<b>2,257</b>	<b>2,441</b>	<b>2,636</b>	<b>2,636</b>	<b>2,636</b>

Tài sản cố định được khấu hao thẳng trong 5 năm tương đương mức khấu hao 20%/năm và được tính vào chi phí.

#### 4. CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG

##### Chi phí kinh doanh marketing

Chi phí kinh doanh bao gồm: lương nhân viên kinh doanh, lương nhân viên phục vụ, lương thu ngân, lương nhân viên trực điện thoại, chi phí thuê mặt bằng, chi phí điện nước điện thoại, triết khấu cho Điểm bán kèm.

**Bảng: Chi phí kinh doanh marketing hàng tháng trong năm 1**

	<b>Khoản mục</b>	<b>Số lượng</b>	<b>Đơn giá (VND)</b>	<b>Thành tiền (VND)</b>
1	Lương nhân viên kinh doanh			
2	Lương nhân viên phục vụ			
3	Lương thu ngân			
4	Lương nhân viên trực điện thoại			
5	Thuê mặt bằng trung tâm			
6	Thuê mặt bằng cửa hàng			
7	Chi phí điện nước điện thoại			

8	Chiết khấu điểm bán kèm (x%)			
<b>Tổng</b>				<b>2,686,500,000</b>

**Bảng: Chi phí kinh doanh marketing hàng năm (Đơn vị tính: triệu VND)**

	<b>Khoản mục</b>	<b>Năm 1</b>	<b>Năm 2</b>	<b>Năm 3</b>	<b>Năm 4</b>	<b>Năm 5</b>
1	Lương nhân viên kinh doanh					
2	Lương nhân viên phục vụ					
3	Lương thu ngân					
4	Lương nhân viên trực điện thoại					
5	Thuê mặt bằng trung tâm					
6	Thuê mặt bằng cửa hàng					
7	Chi phí điện nước điện thoại					
8	Chiết khấu điểm bán kèm (x%)					
	<b>Tổng</b>	<b>32,238</b>	<b>37,097</b>	<b>42,805</b>	<b>45,541</b>	<b>48,606</b>

**Chi phí quản lý**

Chi phí quản lý bao gồm: lương quản lý trung tâm, lương quản lý cửa hàng, lương kế toán, văn phòng phẩm, chi phí công tác.

Chi phí công tác bao gồm: chi phí đi lại quản lý, chi phí gặp gỡ đối tác...

**Bảng: Chi phí quản lý hàng tháng trong năm 1**

	<b>Khoản mục</b>	<b>Số lượng</b>	<b>Đơn giá (VND)</b>	<b>Thành tiền (VND)</b>
1	Lương quản lý trung tâm			
2	Lương quản lý cửa hàng			
3	Lương kế toán			
4	Văn phòng phẩm			

5	Chi phí công tác			
<b>Tổng</b>				260,000,000

**Bảng: Chi phí quản lý hàng năm (Đơn vị tính: triệu VND)**

	<b>Khoản mục</b>	<b>Năm 1</b>	<b>Năm 2</b>	<b>Năm 3</b>	<b>Năm 4</b>	<b>Năm 5</b>
1	Lương quản lý trung tâm					
2	Lương quản lý cửa hàng					
3	Lương kế toán					
4	Văn phòng phẩm					
5	Chi phí công tác					
	<b>Tổng</b>	<b>3,120</b>	<b>3,383</b>	<b>3,646</b>	<b>3,657</b>	<b>3,669</b>

## 5. KẾT QUẢ KINH DOANH

**Bảng: kết quả sản xuất kinh doanh (Đơn vị tính: triệu VND)**

<b>Năm</b>	<b>Năm 1</b>	<b>Năm 2</b>	<b>Năm 3</b>	<b>Năm 4</b>	<b>Năm 5</b>
<b>Kết quả kinh doanh</b>					
Doanh thu	492,750	600,936	732,570	820,478	918,935
Giá vốn					
Lợi nhuận gộp					
Tỷ suất lợi nhuận gộp					

<b>Chi phí</b>					
Chi phí kinh doanh Marketing					
Chi phí quản lý					
Chi phí nhân sự					
Khấu hao TSCD					
Chi phí khác					
<b>Tổng chi phí</b>					
Lợi nhuận trước lãi và thuế					
Lãi vay					
Thuế thu nhập doanh nghiệp					
<b>Lợi nhuận ròng</b>	<b>(1,846)</b>	<b>908</b>	<b>4,220</b>	<b>7,301</b>	<b>10,415</b>
Tỷ suất lợi nhuận ròng	-0.37%	0.15%	0.58%	0.89%	1.13%

Giá vốn là giá bán trừ chiết khấu cho đại lý ở đây tạm tính là x% tương đương giá vốn bằng xx% giá bán.

Chi phí nhân sự trong kết quả sản xuất kinh doanh chỉ bao gồm: lương nhân viên kỹ thuật, lương bảo vệ. Các chi phí lương khác tính vào chi phí kinh doanh marketing và chi phí quản lý.

Chi phí khác bao gồm các khoản chi phát sinh ngoài dự kiến: như chi phí thuê mặt bằng tăng, mất mát tài sản cố định...

Do được chuyển lỗ nên sang năm 3 doanh nghiệp mới phải đóng thuế thu nhập doanh nghiệp.

Ở mức chiết khấu x% đại lý chỉ có lợi nhuận khi quản lý được chi phí và kinh doanh hiệu quả.

Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu tạm tính là xx%/năm. (Tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình của Xổ số truyền thống hiện nay là trên xx%/năm)

## KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Là 1 hình thức xổ số còn tương đối mới trên thị trường việc triển khai xổ số điện toán bên cạnh những thuận lợi sẽ có nhiều khó khăn, trong quá trình lập dự án chúng tôi đã cố gắng phân tích khách quan tình hình nhằm đưa ra những dự báo có tính chính xác cao nhất từ đó đề ra những chính sách hiệu quả, thực tế để đảm bảo khả năng triển khai dự án thành công.

Với kiến thức kinh nghiệm của 1 đơn vị đã hoạt động xx năm trong ngành xổ số tại Việt Nam và với tiềm lực tài chính, nhân sự, mặt bằng... cộng với sự nghiên cứu thị trường thận trọng nghiêm túc chúng tôi tin rằng Đại lý vé số XX XXXXX có thể triển khai thành công dự án xổ số điện toán trên địa bàn mà đơn vị tham gia đấu thầu.

Chúng tôi cam kết sẽ luôn đồng hành cùng XIXXXXXX trên con đường hiện đại hóa nền xổ số Việt Nam nhằm góp phần đóng góp tích cực vào công cuộc “Công nghiệp hóa, hiện đại hóa” đất nước.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

Trong quá trình lập dự án chúng tôi có nghiên cứu và sử dụng thông tin từ những nguồn sau:

### Số liệu tăng trưởng kinh tế Việt Nam

<http://www.tapchitaichinh.vn/Kinh-te-Dau-tu/Bai-toan-tang-truong-kinh-te-Viet-Nam-nam-2014/43527.tctc>

### Số liệu của AC Nielsen về tầng lớp trung lưu Việt Nam

<http://cafebiz.vn/thi-truong/tang-lop-trung-luu-dang-gia-tang-nhanh-tai-viet-nam-2012121010301212ca101.chn>

### Tình hình thị trường xổ số Việt Nam

<http://www.XIXXXXXX.vn/vn/Su-kien-noi-bat/Quy-mo-thi-truong-xo-so-kiem-thiet-tai-Viet-Nam-nam-2013.html>

<http://vov.vn/kinh-te/doi-thu-xo-so-gan-54000-ty-dong-nam-2012-257860.vov>

<http://citinews.net/kinh-doanh/phat-trien-thi-truong-xo-so-vn-huong-minh-bach-SUODICY/>

<http://vneconomy.vn/thoi-su/xo-so-chuyen-dang-sau-54000-ti-dong-20130507104049831.htm>

<http://thuvienphapluat.vn/tintuc/vn/thoi-su-phap-luat/thoi-su/4603/mot-vai-con-so-dang-suy-ngam-ve-nganh-so-xo>

[http://www.mof.gov.vn/portal/page/portal/mof\\_vn/1998373/1999622?pers\\_id=2177099&item\\_id=2289477&p\\_details=1](http://www.mof.gov.vn/portal/page/portal/mof_vn/1998373/1999622?pers_id=2177099&item_id=2289477&p_details=1)

### **Những bất cập của thị trường xổ số hiện nay**

<http://www.thanhvien.com.vn/chinh-tri-xa-hoi/ve-so-ban-e-van-lai-cao-ky-2-lang-phi-khong-lo-475990.html>

<http://www.thanhvien.com.vn/kinh-te/ve-so-ban-e-van-lai-cao-ky-3-gianh-giat-dai-ly-lang-phi-nguon-luc-475961.html>

<http://www.thanhvien.com.vn/kinh-te/ve-so-ban-e-van-lai-cao-ky-4-tung-xay-ra-gian-lan-34468.html>

<http://www.thanhvien.com.vn/kinh-te/trung-doc-dac-ngay-cang-kho-34845.html>

### **Kỷ lục nhận giải xổ số điện toán ở Mỹ**

<http://vnexpress.net/tin-tuc/the-gioi/cuoc-song-do-day/hai-nguoi-nhan-giai-xo-so-636-trieu-usd-o-my-2925504.html>

## PHỤ LỤC

### Giấy đăng ký kinh doanh





## Giấy xác nhận số dư

**Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt**

Địa chỉ: 23 Đường Số 7, CityLand ParkHill, Phường 10, Quận Gò Vấp, TP Hồ Chí Minh

Website: <http://kehoachviet.com>

Email: [contact@khv.vn](mailto:contact@khv.vn)

ĐT: 0903.349.539

Ngày lập dự án đầu tư: 20 tháng 1 năm 2011  
Đề án: 01/ĐĐ/BĐ - Năm lập: 2011-2013

1.1.2.1. Quy trình lập:

1. Quyển 1

Phát gửi các báo cáo đầu tư

Nguồn: Hàng Phát Điện Miền Đông Bình Sông Cửu Long và Khu vực Cận kề lân cận.

Đơn vị: MW, kV, km, km<sup>2</sup>

Địa điểm: 09 Đường Nguyễn Anh, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP HCM.

Số CVND: 01/ĐĐ/BĐ - Năm lập: 2011-2013 - Ngày lập: 20 tháng 1 năm 2011

Đang có 10 khoản đầu tư có kế hoạch tại Nguồn hàng điện tại:

TT	LOẠI ĐIỆN LỰC	LOẠI ĐIỆN	SỐ MW	QUY MÔ	ĐVT, KẾ HOẠCH
1	AT	VXD	1.100.000.000	1000MW	1000MW
2	AT	VXD	1.000.000.000	1000MW	1000MW
3	AT	VXD	1.000.000.000	1000MW	1000MW
4	AT	VXD	1.000.000.000	1000MW	1000MW
5	AT	VXD	1.000.000.000	1000MW	1000MW
6	AT	VXD	1.000.000.000	1000MW	1000MW
7	AT	VXD	1.000.000.000	1000MW	1000MW
8	AT	VXD	1.000.000.000	1000MW	1000MW
TỔNG CỘNG			10.000.000.000		

Có thể tham khảo chi tiết nguồn điện tại báo cáo lập dự án đầu tư.  
Số báo cáo: 01/ĐĐ/BĐ/Phụ lục số 11/2011

TP Hồ Chí Minh ngày 20 tháng 1 năm 2011  
Đầu tư kế hoạch kinh doanh

**CHƯƠNG TRÌNH CHIẾN LƯỢC ĐỐI VỚI THỊ TRƯỜNG KHU VỰC VÀ QUỐC TẾ**  
STRATEGIC PROGRAM FOR TOP LEVEL MARKET AND INTERNATIONAL MARKET

Mã dự án: 09/2014 - 01/2017 (Dự án đầu tư và xây dựng nhà máy sản xuất và lắp ráp xe máy điện và xe máy xăng)  
Mã báo cáo: 09/2014 - 01/2017 (Dự án đầu tư và xây dựng nhà máy sản xuất và lắp ráp xe máy điện và xe máy xăng)  
Mã tài liệu: 09/2014 - 01/2017 (Dự án đầu tư và xây dựng nhà máy sản xuất và lắp ráp xe máy điện và xe máy xăng)

HỒ SƠ DẪN VÀO 2011

Ngày: 01/01/2011

Hệ số: 01/2011

Chiến lược kinh doanh cho Công ty Cổ phần TNHH KHV

chiến lược kinh doanh cho Công ty Cổ phần TNHH KHV

Địa chỉ: 23 Đường Nguyễn Huệ, Quận 1, TP HCM

Địa điểm: 7 Đường Nguyễn Huệ, Quận 1, TP HCM

Mã CVN: 01/01/2011 - 01/2017 (Dự án đầu tư và xây dựng nhà máy sản xuất và lắp ráp xe máy điện và xe máy xăng)

Mã tài liệu: 01/01/2011 - 01/2017 (Dự án đầu tư và xây dựng nhà máy sản xuất và lắp ráp xe máy điện và xe máy xăng)

Tên tài liệu: số hệ thống:

Processus (theo sự đồng ý của thành viên):

Loại máy móc	Đơn vị (Số đầu)	Đơn giá mua
Loại số	Đơn vị	Đơn giá mua
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01
XXX/01/01	10/01/01/01	10/01/01

Chiến lược kinh doanh cho Công ty Cổ phần TNHH KHV

Mã dự án: 09/2014 - 01/2017 (Dự án đầu tư và xây dựng nhà máy sản xuất và lắp ráp xe máy điện và xe máy xăng)

Mã báo cáo: 09/2014 - 01/2017 (Dự án đầu tư và xây dựng nhà máy sản xuất và lắp ráp xe máy điện và xe máy xăng)

Vietcombank - 401 - 010 1110 0000 (Số tài khoản: 0110 0000 0000 0000 0000 0000)  
Đến hạn: 31/12/2011

Số dư đến cuối năm trên được xác định tại thời điểm 15 giờ 00 phút, ngày 31/12/2011  
và số tiền được rút ra bất cứ lúc nào.

*Exhibit balance available at 15:00pm, Dec 31<sup>st</sup> 2011 and can be withdrawn at any  
time.*

At the end of signature

Signature: \_\_\_\_\_

\*\*\* 1 SỐ THÔNG TIN, NỘI DUNG, SỐ LIỆU VÀ HÌNH ẢNH ĐÃ ĐƯỢC KẾ HOẠCH VIỆT LỌC BỚT HOẶC ĐIỀU CHỈNH NHẪM MỤC ĐÍCH BẢO MẬT THÔNG TIN.

\*\*\* TÀI LIỆU THAM KHẢO, VUI LÒNG KHÔNG SỬ DỤNG CHO MỤC ĐÍCH THƯƠNG MẠI.