



NỘI DUNG

I. GIỚI THIỆU	1
1. CÔNG TY TNHH TM DV KT XXXXXX XXXXX.....	1
2. CHỨC NĂNG VÀ NHIỆM VỤ.....	2
3. Ý TƯỞNG KINH DOANH.....	3
4. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN.....	3
II. SẢN PHẨM.....	4
1. PHÂN LOẠI SẢN PHẨM.....	5
III. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH	8
1. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH KINH TẾ VIỆT NAM.....	8
2. PHÂN TÍCH VI MÔ.....	9
3. PHÂN TÍCH SWOT.....	15
IV. KẾ HOẠCH KINH DOANH.....	16
1. MÔ HÌNH KINH DOANH.....	16
V. KẾ HOẠCH MARKETING	21
1. CHIẾN LƯỢC MARKETING.....	21
VI. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ.....	25
1. SƠ ĐỒ TỔ CHỨC.....	25
2. CHI PHÍ NHÂN SỰ.....	27
VII. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH.....	32
PHỤ LỤC	41
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	43



I. GIỚI THIỆU

1. CÔNG TY TNHH TM DV KT XXXXXX XXXXX

Công ty TNHH TM DV KT XXXXXX XXXXX là đơn vị thương mại xuất nhập khẩu, tư vấn thi công, thiết kế với đội ngũ nhân sự nhiều năm kinh nghiệm. Ngoài ra, doanh nghiệp còn là Đại lý phân phối cấp 1 cho các hãng máy điều hòa, máy nước nóng năng lượng mặt trời, máy phát điện năng lượng mặt trời của các hãng nổi tiếng trên khắp thị trường Việt Nam, Lào và Cambodia. Doanh nghiệp được thành lập tại Việt Nam từ năm 2005 là cửa hàng buôn bán nhỏ trong ngành điện máy với vốn điều lệ ban đầu là 50.000.000 VNĐ, năm 2010 chính thức thành lập công ty với vốn điều lệ là 3 tỷ VNĐ và đến nay vốn điều lệ đã được nâng lên thành 10 tỷ VNĐ.

Tầm nhìn

Công ty TNHH TM DV KT XXXXXX XXXXX với kế hoạch 2015-2020 sẽ chiếm khoảng 60% thị phần trong việc cung cấp ống nhựa cho các công trình dự án cao cấp cho thị trường Việt Nam.

Sứ mệnh

Chúng tôi phân phối sản phẩm ống nhựa DIZAYN theo hướng hiện đại, minh bạch và có trách nhiệm. Với các đặc tính độc đáo và ứng dụng rộng rãi trong các hệ thống sưởi ấm, hệ thống ống nước, ống gas, thủy lợi và ống thủy điện, sản phẩm mang lại giải pháp cho ngành xây dựng, ngành công nghiệp nhằm rút ngắn thời gian thi công, thẩm mỹ và chất lượng cao nhưng vẫn đảm bảo tính kinh tế và thân thiện với môi trường.

Giá trị cốt lõi

Trung thực: trung thực trong suy nghĩ và hành động, cam kết chất lượng dịch vụ vượt trội.

Trách nhiệm: trách nhiệm cung cấp sản phẩm tốt, chất lượng cao cho thị trường Việt Nam

Tôn trọng: tôn trọng bản thân, đồng nghiệp, đối tác, khách hàng, tuân thủ luật pháp của nước sở tại và quy định của công ty.

THÔNG TIN LIÊN HỆ

- Tên chủ sở hữu :
- Chức vụ : Giám Đốc.
- Giấy phép kinh doanh:
- Địa chỉ liên lạc : Trụ sở chính – Quốc Lộ 14- Thị xã Đồng Xoài- Tỉnh Bình Phước
Chi nhánh 80 ĐL Bình Dương- KP 7- Phường Phú Hòa- TP Thủ Dầu Một- Bình Dương
- Giấy phép kinh doanh:
- Số điện thoại :
- Email :
- Website:

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



2. CHỨC NĂNG VÀ NHIỆM VỤ CỦA CÔNG TY

Chức năng	<ul style="list-style-type: none">-Đơn vị tư vấn thi công, thiết kế các công trình dự án-Đại lý phân phối máy điều hòa, máy phát điện năng lượng mặt trời, pin năng lượng mặt trời của các hãng nổi tiếng như Panasonic, Sanyo, Toshiba, Reetech, Dakin, Aikibi, Nagakawa.....-Nhập khẩu pin năng lượng mặt trời để tiêu thụ tại thị trường Việt Nam và xuất khẩu sang Cambodia và Lào
Nhiệm vụ	<ul style="list-style-type: none">-Nghiên cứu và tìm hiểu các sản phẩm mới có tính năng ưu việt vượt trội so với các sản phẩm cũ phục vụ cho các công trình dự án và không gây hại với môi trường.-Quản lý và sử dụng hiệu quả nguồn vốn.-Nghiên cứu việc thực hiện kinh doanh có hiệu quả, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.-Chăm sóc khách hàng tốt trước, trong và sau bán hàng.-Đảm bảo tài chính và khả năng thanh toán cho đối tác.-Đảm bảo đóng đầy đủ các khoản thuế cho nhà nước.-Đem lại lợi nhuận cho đối tác-Đảm bảo nguồn thu nhập ổn định cho cán bộ công nhân viên chức.-Xây dựng hệ thống phân phối hoàn thiện, đảm bảo khả năng cung cấp sản phẩm nhanh chóng và chính xác phủ kín hệ thống rộng khắp 63 tỉnh thành trong cả nước. Hỗ trợ đại lý trong việc tìm hiểu sản phẩm và hỗ trợ marketing, đào tạo, hướng dẫn, hỗ trợ dự án.

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



3. Ý TƯỞNG KINH DOANH

Theo tổng cục thống kê, ngành xây dựng năm 2014 có dấu hiệu phục hồi với mức tăng 7,07 %, tăng cao so với mức 5,78% của năm 2013, chủ yếu do đóng góp của khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với giá trị sản xuất xây dựng khu vực này tăng mạnh ở mức 58%

Giá trị sản xuất xây dựng năm 2014 theo giá hiện hành ước tính đạt 849 nghìn tỷ đồng , trong đó khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đạt 54,8 nghìn tỷ đồng , chiếm 6,5%

Bảng thống kê giá trị sản xuất xây dựng

Năm	2013	2014
Công trình nhà ở	312,542.2	354,800
Công trình nhà không ở	140,832.7	136,700
Công trình kỹ thuật dân dụng	225.111,1	257,300
Công trình xây dựng chuyên dụng	91,924	100,200
Tổng	770,410	849,000

Nguồn: Tổng cục thống kê (DVT: Tỷ đồng)

Qua số liệu trên, công ty nhận thấy được nhu cầu rất lớn cho công trình cao cấp có vốn đầu tư nước ngoài cần những sản phẩm chất lượng tốt, đa dạng về chủng loại và thi công dễ dàng.

Vì lý do trên chúng tôi mong muốn tìm kiếm các sản phẩm ống nhựa chất lượng cao nhằm đáp ứng yêu cầu khắt khe của những công trình xây dựng cao cấp tại Việt Nam.

4. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Trong giai đoạn 2015-2020 cung cấp thêm nhiều dòng sản phẩm ống nhựa với chất lượng cao

Phấn đấu đạt mức tăng trưởng doanh thu của sản phẩm ống nhựa hàng năm là 20%/năm

Giai đoạn	Nội dung
2015	Phát triển hệ thống phân phối tại miền Nam gồm 20 tỉnh thành, phát triển 30 đại lý cấp 1 Phát triển hệ thống phân phối tại miền Trung gồm 9 tỉnh thành với 10 đại lý cấp 1 Mỗi đại lý sẽ đạt mục tiêu doanh thu hơn 1 tỷ đồng /năm Tổng kết cuối năm 2015 mục tiêu doanh thu khoảng 26,4 tỷ đồng
2016	Phát triển hệ thống phân phối tại miền Bắc với 20 đại lý cấp 1, mỗi tỉnh có 1 đại lý Mỗi đại lý sẽ đạt mục tiêu doanh thu hơn 1 tỷ đồng /năm Tổng kết cuối năm 2016 mục tiêu doanh thu sẽ là khoảng 51,86 tỷ đồng
2017-2020	Phát triển hệ thống phân phối tại 63 tỉnh thành của Việt Nam, mỗi tỉnh có 1 đại lý cấp 1

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



II. SẢN PHẨM

Các sản phẩm được sản xuất từ nhựa trên thị trường thường bị ảnh hưởng nặng nề bởi thời tiết, có thời gian sử dụng không cao và chi phí gia công sản phẩm lớn. Trong khi sản phẩm ống nhựa PPR của XIXXX GROUP có cấu tạo từ các thành phần trong thiên nhiên tạo ra bề mặt sáng bóng mịn, đa dạng kích thước, bền màu với thời gian, thời gian sử dụng rất cao lại có khả năng chống va đập, chống cháy ở nhiệt độ cao tối đa 90 độ, dễ dàng lắp ráp, không gây ô nhiễm, có khả năng tái chế, tăng khả năng dòng chảy trong ống mà chỉ có tại XIXXX GROUP.

Hiện nay trên thị trường phổ biến với các loại ống cấp thoát nước với các chất liệu như kẽm, nhựa PPR, PVC. Ống nhựa PPR mới xuất hiện trên thị trường trong thời gian chưa lâu và được biết đến với tên gọi phổ thông là ống nhựa hàn nhiệt, nhưng nó đã thu hút được sự quan tâm của số lượng lớn khách hàng, nhà thầu xây dựng nhờ những đặc tính rất ưu việt so với các loại ống nước khác. Ống PPR được làm từ High Molecular Weight Polypropylene Random Copolymers đặc biệt thích hợp trong điều kiện môi trường với nhiệt độ cao (từ 70 - 110 độ C), và áp suất 20 Bar, được sản xuất theo tiêu chuẩn của CHLB Đức.

Loại ống	G.I ống	Ống Đồng,Sắt	Ống UPVC	Ống Cpvc	Ống Pex-Al-Pex	Ống PP	Ống nhựa XIXXX GROUP
Tính chất							
Độ bền	5-10 năm	50 năm	30 năm	50 năm	50 năm	50 năm	50 năm
Chịu nhiệt độ cao	Tốt	Tốt	Xấu	Tốt	Tốt	Tốt	Tốt
Tính chất vệ sinh	Xấu	Trung bình	Xấu	Trung bình	Tốt	Tốt	Tốt
Tái chế và không ô nhiễm	Không	Không	Không	Không	Có	Có	Có
Đóng cặn	Có	Có	Không	Không	Không	Không	Không
Chống ăn mòn	Xấu	Xấu	Tốt	Tốt	Tốt	Tốt	Tốt
Lắp đặt	Khó	Khó	Dễ	Dễ	Dễ	Dễ	Dễ
Giá	Thấp	Cao	Thấp	Cao	Cao	Cao	Trung bình
Độ tin cậy	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Trung bình	Cao

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



1. PHÂN LOẠI SẢN PHẨM

A. Nhóm sản phẩm an toàn vệ sinh

Hệ thống nước sạch trong nhà :



Ống nước sạch PPR



Ống Plus PPR-B



Ống nhiệt Plus Oxy



Ống cao cấp PPR

Hệ thống nước thải trong nhà :



Ống xử lý nước thải mở rộng



Ống xử lý nước thải Silent- Nanotech 2



Màng xong

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Tư vấn quản trị
Lập kế hoạch kinh doanh

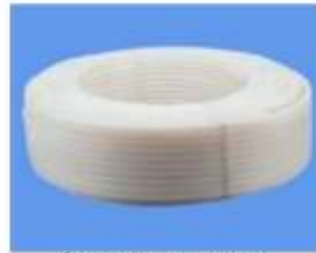
Hệ thống sưởi ấm trong nhà :



Ống nhiệt Plus Oxy



Ống Plus PEX-B



Ống dẫn khí Nitor



Ống đôi

Hệ thống sưởi ấm :



Sưởi ấm bằng hệ thống thanh sắt



Sưởi ấm bằng ma sát

B.Nhóm sản phẩm cơ sở hạ tầng

Hệ thống nước nóng



Ống liên kết PE 100

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Hệ thống nước thải :

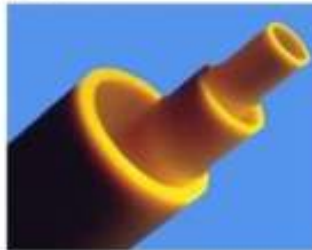


Ống gập



Ống gập xoắn ốc

Hệ thống Gas :



Ống Gas PE 80

Hệ thống lưu trữ hóa chất:



Thùng hóa chất

Hệ thống sưởi ấm cách nhiệt thành phố



Ống nhựa dẻo

Hệ thống cấp nước cho nhà máy thủy điện



Ống Hes

Hệ thống xả trong nước biển



Ống xả dùng trong nước biển

Hệ thống hàn ống



Máy hàn

III. 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.

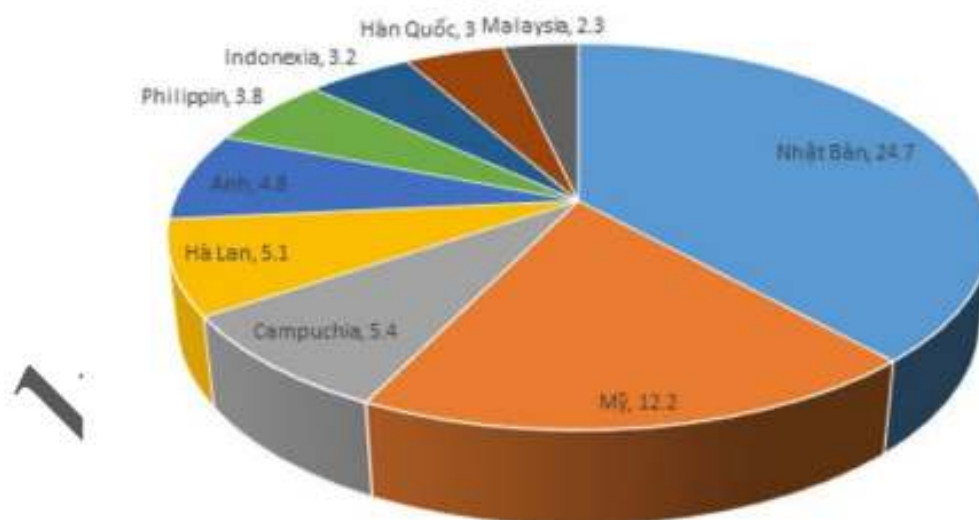
2. PHÂN TÍCH VI MÔ

Theo quyết định 55/2007/QĐ-TT phê duyệt thì ngành nhựa là 1 trong 10 nhóm ngành mũi nhọn của Việt Nam trong giai đoạn 2007-2010, tầm nhìn đến năm 2020 và đi kèm một số chính sách phát triển như ưu đãi về lãi suất, vay vốn ngân hàng..

Theo dự kiến trong 5 năm tới(2015-2020), tầm nhìn đến năm 2015 mà Bộ công thương phê duyệt từ giữa năm 2011 thì mục tiêu đặt ra là sau 5 năm ngành nhựa phải tăng gấp đôi về giá trị sản xuất và kim ngạch. Cụ thể là tới năm 2015 phải đạt kim ngạch xuất khẩu là 2,154 USD, đến năm 2020 là 4,3 tỉ USD.Đồng thời tăng được tỉ trọng nhóm nhựa kỹ thuật và nhựa vật liệu xây dựng trong cơ cấu sản xuất toàn ngành. Do đó ngành nhựa Việt Nam vẫn còn rất nhiều cơ hội để phát triển và có sự phân hóa mạnh. Các công ty có chiến lược hợp lý đúng đắn, nghiên cứu công nghệ, có các đối tác sản xuất uy tín, có thương hiệu và đa dạng về sản phẩm trong các phân khúc có tính cạnh tranh cao sẽ tồn tại.Với đặc thù sản phẩm mang tính chất của nhóm hàng thiết yếu, các doanh nghiệp ngành Nhựa hoàn toàn có khả năng thay đổi giá để duy trì lợi nhuận trước biến động của các chi phí đầu vào.

Theo báo cáo của Hiệp hội Nhựa Việt Nam, trong năm 2013, ngành nhựa xuất khẩu đạt tổng kim ngạch 2,215 tỷ USD và năm 2014 dự báo ngành nhựa xuất khẩu đạt tổng kim ngạch gần 3 tỷ USD (tăng 35,2% so với năm 2013)

Cơ cấu xuất khẩu sản phẩm Nhựa sang các nước trong năm 2014 (% tính theo trị giá)



Nguồn hiệp hội Nhựa Việt Nam

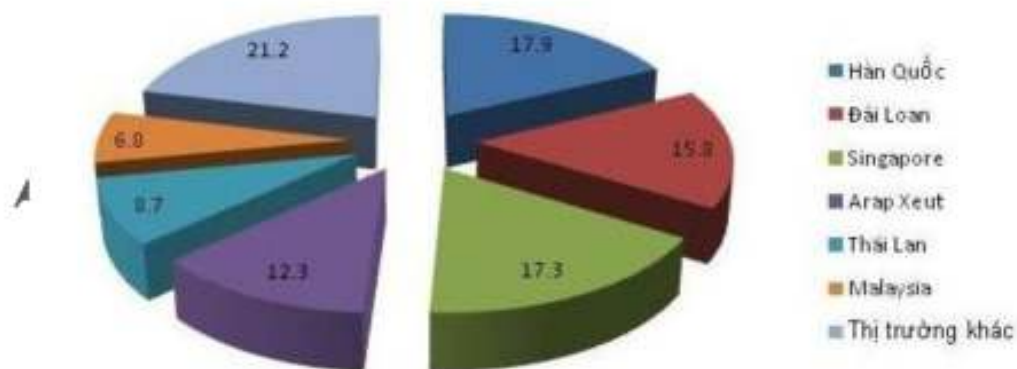
Cơ cấu xuất khẩu sản phẩm Nhựa trong năm 2014 (% tính theo trị giá)



Nguồn Báo Thanh Niên

Trong năm 2012 nhập khẩu của hạt nhựa là 4,38 tỷ USD, năm 2013 nhập khẩu của hạt nhựa là 5,71 tỷ USD, tăng khoảng 18% so với năm 2012, tỷ lệ tăng trưởng nhập khẩu nguyên liệu nhựa đều ở mức 15% đến 20% mỗi năm.

Cơ cấu nhập khẩu nguyên liệu Nhựa năm 2013 (% tính theo trị giá)



Nguồn Bộ Công Thương

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539

Đối với thị trường tại Việt Nam, năm 2011 cơ cấu sản phẩm được chia theo tỷ lệ như sau

Cơ cấu sản phẩm Nhựa năm 2011 (% tính theo trị giá)



Nguồn Bộ Công Thương

Mặc dù nền kinh tế Việt Nam trong thời gian qua có nhiều biến động nhưng ngành nhựa của TP Hồ Chí Minh vẫn giữ tốc độ tăng trưởng bền vững bình quân từ 20% đến 25% hàng năm

Trong đó các ngành mũi nhọn như công nghệ sản xuất ống nhựa, bao bì có mức phát triển ổn định từ 30% đến 50%.

Theo tổng cục thống kê, nếu tính doanh nghiệp nhựa đang hoạt động có vốn từ 500 triệu đồng trở lên có trên 1000 doanh nghiệp chủ yếu ở các tỉnh phía Nam.

Số lượng doanh nghiệp tại TP Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận như Đồng Nai, Bình Dương, Long An chiếm tới 80% tổng số lượng doanh nghiệp trên cả nước.

TP Hồ Chí Minh là trung tâm sản xuất chiếm 80% tổng sản lượng sản phẩm nhựa của cả nước và thu hút vốn đầu tư đạt 80% trong tổng số 15 tỷ USD trong vòng 20 năm qua.

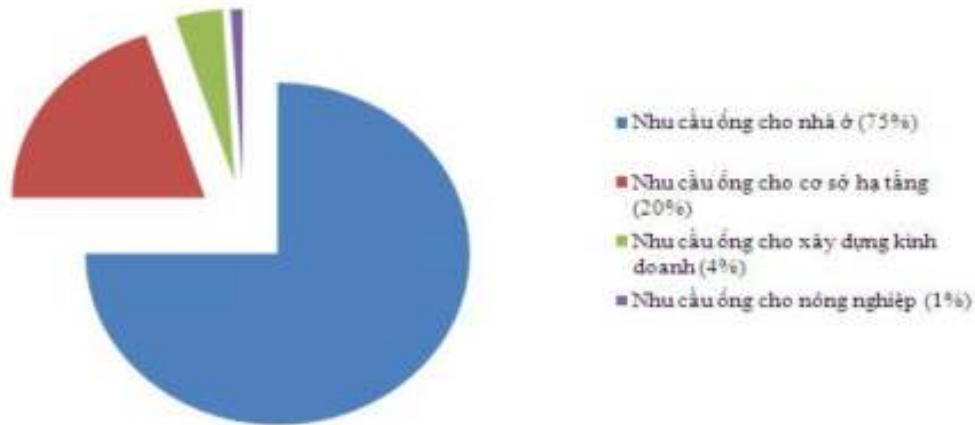
Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Thực tế, nhu cầu sử dụng ống nhựa hiện tại năm 2013 của thị trường Việt Nam chia thành 4 lĩnh vực cơ bản: Nông nghiệp, nhà ở, xây dựng kinh doanh và cơ sở hạ tầng. Trong đó nhu cầu cho nhà ở chiếm tỷ trọng 75% và nhu cầu cho cơ sở hạ tầng là 20%.

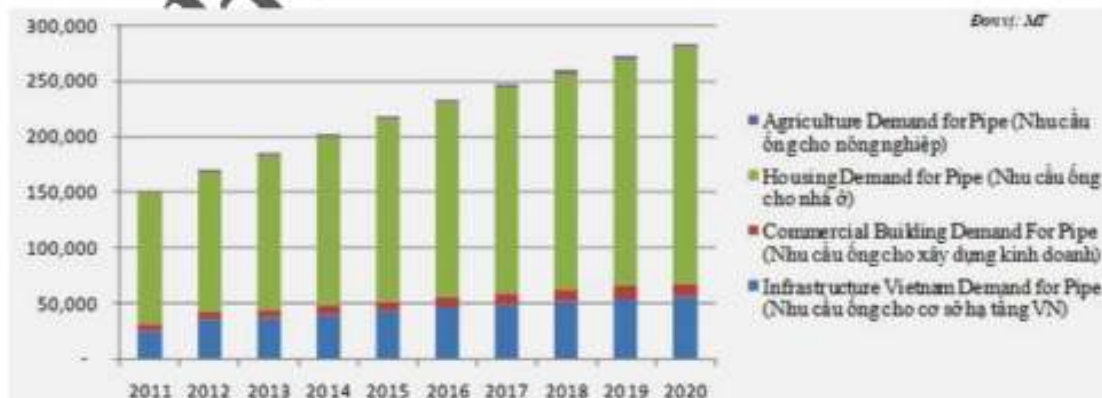
Nhu cầu sử dụng ống nhựa năm 2013



Nguồn công ty nhựa Tiền Phong

Theo dự báo của công ty nhựa Tiền Phong, nhu cầu sử dụng ống nhựa sẽ tăng trong giai đoạn 6 năm tới và ước tính năm 2020 sẽ đạt 285 nghìn tấn. Dự báo này phù hợp với xu hướng chung của thị trường Việt Nam và thế giới. Theo báo cáo của Bộ công thương, tăng trưởng kinh tế thế giới dự kiến trên 4% và các ngành tiêu thụ sản phẩm nhựa như thực phẩm, xây dựng cũng trên đà phục hồi. Bên cạnh đó, chính phủ Việt Nam luôn có những chính sách khuyến khích ngành nhựa với vị thế nằm trong các quốc gia có tốc độ tăng trưởng ngành nhựa tốt nhất thế giới.

Nhu cầu sử dụng ống nhựa từ năm 2011 đến 2020



Nguồn công ty nhựa Tiền Phong

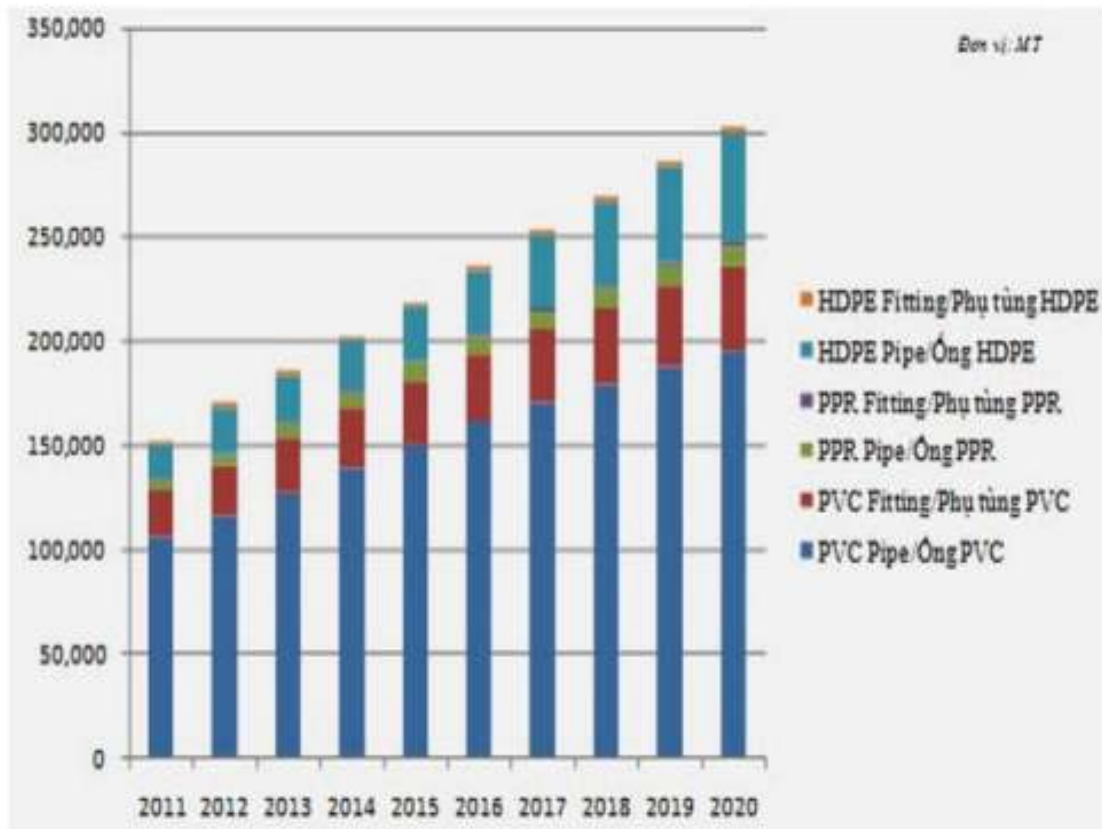
Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Dựa trên nhu cầu chung của thị trường ống, chi tiết cho từng loại mặt hàng được dự báo như sau

Nhu cầu sử dụng từng loại ống nhựa từ năm 2011 đến 2020



Nguồn công ty nhựa Tiên Phong

Thị trường ống nhựa có sự cạnh tranh ngày càng gay gắt của nhiều thương hiệu như nhựa Bình Minh, nhựa Tiên Phong, Đệ Nhất, Phúc Hà, Cúc Phương, Minh Hùng, Vinaconex, Sino, Vesbo... Ngoài ra ngành ống nhựa còn phải đối mặt với nạn hàng nhái, hàng kém chất lượng giá thành chỉ bằng 1/4 so với giá thị trường.

Về thị phần ngành ống nhựa phải kể đến 2 ông lớn có thị phần lớn nhất là nhựa Bình Minh và nhựa Tiên Phong, chiếm 80% thị phần thị trường ống nhựa tại miền Bắc và miền Nam, động thái của 2 doanh nghiệp nhựa Bình Minh và nhựa Tiên Phong luôn đóng vai trò chi phối thị trường

Hiện tại cả 2 đang gia tăng thị phần tại miền Trung, nhưng theo những cách khác nhau. Năm 2013, nhựa Tiên Phong đã hoàn thành việc xây dựng nhà máy nhựa ở Nghệ An. Còn nhựa Bình Minh mua lại công ty nhựa Đà Nẵng và thiết lập thêm các hệ thống phân phối ở khu vực này, đặc biệt là ở Quảng Ngãi, Bình Định, Phú Yên.

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Có thể nói miền Trung có vị trí chiến lược đặc biệt. Kiểm soát được thị trường miền Trung thì sẽ có cơ hội tiến vào thị trường khác vì tiết kiệm được chi phí vận chuyển, cũng như tận dụng các ưu đãi ở những địa phương mới như ưu đãi về thuế. Quan trọng hơn, miền Trung sẽ làm bàn đạp để tiến vào thị trường truyền thống của đối thủ (thị phần chính của nhựa Tiên Phong là ở miền Bắc chiếm hơn 70% thị trường, nhựa Bình Minh có ưu thế ở thị trường miền Nam với khoảng 90% thị phần).

Hệ thống phân phối



Bảng số liệu hoạt động kinh doanh



3. PHÂN TÍCH SWOT

Công ty TM DV KT Phương Hoàng dự kiến sau khi đi vào hoạt động sẽ thay đổi những mặt yếu của đối thủ cạnh tranh trong phân khúc cao cấp thành điểm mạnh của công ty, lợi thế của công ty, đồng thời học tập những điểm mạnh của đối thủ. Điều quan trọng của dự án là làm cho người tiêu dùng biết đến công ty, phát triển các mối quan hệ sẵn có, làm cho khách hàng cảm nhận được sự phục vụ tốt nhất.

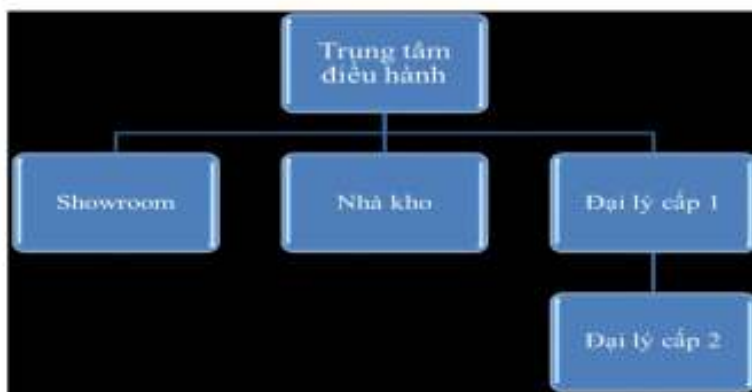
Các điểm mạnh và điểm yếu cũng như những cơ hội và thách thức của công ty so với các đối thủ cạnh tranh

Điểm mạnh	Điểm yếu
<ul style="list-style-type: none">Đơn vị phân phối hệ thống đại lý, tư vấn thiết kế, thi công chuyên nghiệp các công trình dự án với đội ngũ nhân sự giàu kinh nghiệm trong xây dựng hệ thống phân phốiDoanh nghiệp có doanh thu cao tại khu vực miền ĐôngDoanh nghiệp phát triển ổn định, bền vững trong nhiều nămCơ sở vật chất hiện đại, có nhiều đối tác lớn như Daikin, Toshiba, GP...Là đối tác xây dựng đáng tin cậyLuôn giữ mối liên hệ tốt giữa doanh nghiệp với khách hàngCó sẵn hệ thống phân phối khu vực miền Nam và am hiểu thị trường.	<ul style="list-style-type: none">Hệ thống phân phối thị trường miền Bắc và miền Trung còn ítTài chính yếu so với các đối thủ mạnh trên thị trường như doanh nghiệp nhựa Bình Minh và nhựa Tiền Phong.
Cơ hội	Thách thức
<ul style="list-style-type: none">Thị trường ống nhựa vẫn phát triển với tỷ lệ tăng trưởng ổn định trên 20%/nămNhu cầu về chất lượng sản phẩm ngày càng được quan tâm, thân thiện với môi trường, giá thành tốt và có thương hiệu nổi tiếngQuan hệ thương mại giữa Việt Nam và Thổ Nhĩ Kỳ ngày càng gắn bó và bền vững	<ul style="list-style-type: none">Cạnh tranh trực tiếp trên phân khúc cao cấp với 2 doanh nghiệp nhựa có thị phần lớn nhất là nhựa Bình Minh và nhựa Tiền PhongSản phẩm mới nên thị trường còn dè dặt, chưa tin tưởng

III. KẾ HOẠCH KINH DOANH

1. MÔ HÌNH KINH DOANH

Khi trở thành đại lý độc quyền phân phối sản phẩm ổng nhựa của đối tác DIZAYN GROUP, chúng tôi xây dựng hệ thống phân phối như sau



Trung tâm điều hành

Trung tâm điều hành sẽ do công ty TNHH TM DV KT XXXXXX XXXXX chịu trách nhiệm quản lý, sử dụng cơ sở tại Bình Dương làm trung tâm điều hành hoạt động kinh doanh, ngoài ra cũng sử dụng nguồn nhân sự hiện có cho việc triển khai hoạt động để giảm chi phí đầu tư ban đầu, phía trước làm showroom, phía sau làm kho và sẽ bổ sung thêm kho khi mở rộng hoạt động.

Nhiệm vụ chính của công ty là điều hành và giám sát hoạt động của toàn bộ hệ thống phân phối và chương trình truyền thông quảng cáo trong cả nước.

Tổ chức đội ngũ nhân viên kinh doanh trực tiếp thường xuyên đi giám sát tình hình hoạt động của đại lý cấp 1 và thị trường để có xử lý kịp thời những tình huống phát sinh, đảm bảo cho công ty hoạt động ổn định và phát triển

Ngoài ra, đội ngũ này cũng thực hiện nhiệm vụ khảo sát các điểm bán hàng trong giai đoạn chuẩn bị mở rộng hoạt động kinh doanh của công ty

Nhà kho và showroom

Nơi chứa hàng hóa và phân phối sản phẩm cho các tỉnh tại miền Bắc, miền Trung và miền Nam.

Trong năm 2015, 2016, 2017 đặt nhà kho và showroom lần lượt tại các địa điểm sau Bình Dương, Hà Nội và Đà Nẵng.

Hàng ngày, tuần và tháng sẽ báo cáo tình trạng hàng hóa tại kho về trung tâm điều hành.

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Tiêu chuẩn lựa chọn đại lý cấp 1

- Có sẵn hệ thống phân phối trong ngành ống nước
- Có năng lực về tài chính
- Có năng lực về phân phối phù hợp khu vực
- Có trụ sở chính trong trung tâm và thuận tiện lưu thông hàng hóa
- Doanh số tối thiểu 1 tỷ đồng /năm

Kế hoạch khảo sát điểm bán

Tổ chức khảo sát ưu tiên những địa điểm phù hợp với các tiêu chuẩn lựa chọn phía trên

Triển khai 30 đại lý cấp 1 tại miền Nam trong năm 2015 như sau:

- Tổng số tỉnh tại miền Nam mà chúng tôi chọn có 20 tỉnh thành
- Khảo sát 150 điểm và chọn ra 30 điểm làm đại lý, mỗi tỉnh chọn các đại lý có thiện chí hợp tác
- Có 4 nhân viên đi khảo sát
- Dự kiến tổng thời gian khảo sát tại miền Nam là khoảng 45 ngày
- Nhà kho tại Bình Dương chịu trách nhiệm phân phối hàng hóa cho miền Nam

Miền Nam (2015)	Đại lý độc quyền	Nhà kho	Đại lý cấp 1	Số lượng điểm khảo sát	Số lượng nhân viên khảo sát	Thời gian
Bình Dương	1	1	5	30	1	45 ngày
TPHCM			5	30		
Bình Phước			2	5	1	
Tây Ninh			2	5		
Đồng Nai			1	5		
Vũng Tàu			1	5		
Long An			1	5		
Tiền Giang			1	5		
Bến Tre			1	5		
Đồng Tháp			1	5	1	
Vĩnh Long			1	5		
Trà Vinh			1	5		
Hậu Giang			1	5		
Cần Thơ			1	5		
An Giang			1	5	1	
Long An			1	5		
Sóc Trăng			1	5		
Kiên Giang			1	5		
Bạc Liêu			1	5		
Cà Mau			1	5		

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Triển khai đại lý cấp 1 tại miền Trung trong năm 2015 như sau:

- Tổng số tỉnh tại miền Trung mà chúng tôi chọn có 9 tỉnh thành
- Khảo sát 50 điểm và chọn ra 10 điểm làm đại lý, mỗi tỉnh chọn các đại lý có thiện chí hợp tác
- Có 2 nhân viên đi khảo sát
- Dự kiến tổng thời gian khảo sát tại miền Trung là khoảng 30 ngày
- Nhà kho tại Bình Dương chịu trách nhiệm phân phối hàng hóa cho miền Trung
- Dự kiến với mỗi đại lý cấp 1 sẽ có 10 đại lý cấp 2 để mở rộng thêm kênh phân phối
- Các đại lý cấp 1 và cấp 2 từ quản lý

Miền Trung (2015)	Đại lý độc quyền	Nhà kho	Đại lý cấp 1	Số lượng điểm khảo sát	Số lượng nhân viên khảo sát	Thời gian
Bình Thuận			1	5	1	30 ngày
Ninh Thuận			1	5		
Khánh Hòa			1	5		
Phú Yên			1	5		
Bình Định			1	5		
Quảng Ngãi			1	5	1	
Quảng Nam			1	5		
Đà Nẵng			2	10		
Thừa Thiên Huế			1	5		

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Triển khai 20 đại lý cấp 1 tại miền Bắc trong năm 2016 như sau:

- Tổng số tỉnh tại miền Bắc mà chúng tôi chọn có 20 tỉnh thành
- Khảo sát 100 điểm và chọn ra 20 điểm làm đại lý, mỗi tỉnh chọn các đại lý có thiện chí hợp tác
- Có 4 nhân viên đi khảo sát
- Dự kiến tổng thời gian khảo sát tại miền Bắc là khoảng 45 ngày
- Xây dựng nhà kho tại Hà Nội

Miền Bắc (2016)	Đại lý độc quyền	Nhà kho	Đại lý cấp 1	Số lượng điểm khảo sát	Số lượng nhân viên khảo sát	Thời gian
Hà Nội		1	1			45 ngày
Hung Yên			1	5	1	
Hải Dương			1	5		
Hải Phòng			1	5		
Quảng Ninh			1	5		
Bắc Ninh			1	5		
Bắc Giang			1	5	1	
Cao Bằng			1	5		
Thái Nguyên			1	5		
Vĩnh Phúc			1	5		
Phú Thọ			1	5	1	
Thái Bình			1	5		
Hà Nam			1	5		
Nam Định			1	5		
Ninh Bình			1	5		
Thanh Hóa			1	5	1	
Nghệ An			1	5		
Hà Tĩnh			1	5		
Quảng Bình			1	5		
Quảng Trị			1	5		

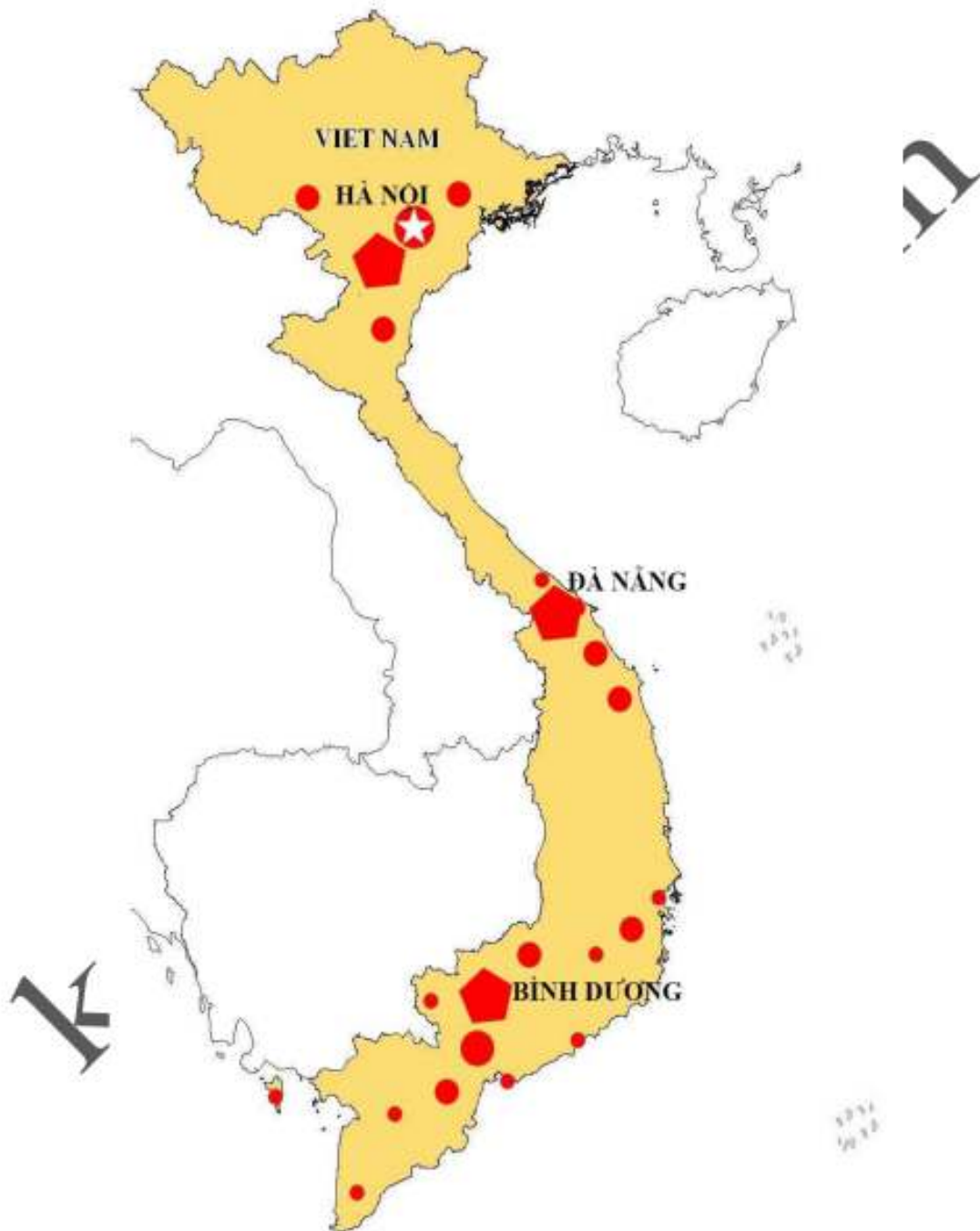
Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Tư vấn quản trị
Lập kế hoạch kinh doanh

Từ 2017- 2020 mở rộng hệ thống phân phối đại lý trên 63 tỉnh thành của Việt Nam .



Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt
Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



IV. KẾ HOẠCH MARKETING

1. CHIẾN LƯỢC MARKETING

Kế hoạch marketing năm 2015

- Xây dựng website để cập nhật và cung cấp cho khách hàng những thông tin mới nhất về sản phẩm, chính sách, các chương trình khuyến mãi, hệ thống phân phối....
- Tổ chức các buổi hội nghị khách hàng tại TP Hồ Chí Minh và Hà Nội, 1 năm tổ chức 2 lần, mỗi hội nghị với sự tham gia của khoảng 120 khách hàng là các nhà đại lý cấp 1 và các nhà thầu xây dựng, phòng dự án.
- Tiếp cận với các công trình dự án cao cấp để giới thiệu sản phẩm, đặc biệt chú ý tới các công trình có chủ đầu tư là nước ngoài, các công trình yêu cầu sản phẩm chất lượng cao.
- Tham gia hội chợ ngành xây dựng VietBuild diễn ra thường niên vào tháng 3 và tháng 9 tại Việt Nam.

Quảng cáo truyền thống

- In catalogue gửi các đại lý cấp 1, các dự án và công trình xây dựng.
- Treo các biển quảng cáo banner tại các đại lý cấp 1 và cấp 2 để giới thiệu về sản phẩm
- Treo các biển quảng cáo banner tại các công trình tiêu biểu.

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, thông số kỹ thuật
- Tham gia các diễn đàn có đông đảo người xem của ngành xây dựng và trao đổi thảo luận các thông tin về sản phẩm.
- Sử dụng yahoo, skype, QQ, zalo chat để giải đáp thắc mắc, hướng dẫn thông tin cho khách hàng 24/7.
- Quảng cáo trên website nổi tiếng ngành xây dựng vatlieuxaydung.org.vn



Bảng chi phí hội nghị tại TPHCM (Đơn vị tính : VND)

Danh mục	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Khách sạn Palace (TPHCM)	1	24,000,000	24,000,000
Chi phí ăn uống	120	400,000	48,000,000
Chương trình ca múa nhạc	1	20,000,000	20,000,000
Thiết kế âm thanh, ánh sáng	1	20,000,000	20,000,000
Người dẫn chương trình	1	10,000,000	10,000,000
Ca sĩ	1	50,000,000	20,000,000
Chi phí đi lại cho khách hàng ở xa	120	500,000	60,000,000
Chi phí nhà nghỉ cho khách hàng	120	300,000	36,000,000
Chương trình rút thăm trúng thưởng	1	50,000,000	50,000,000
Thiết kế thư mời, standee, backdrop	1	2,000,000	2,000,000
Tổng			290,000,000

Bảng chi phí hội nghị tại Hà Nội (Đơn vị tính : VND)

Danh mục	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Khách sạn Palace (Hà Nội)	1	9,000,000	9,000,000
Chi phí ăn uống	120	300,000	36,000,000
Chương trình ca múa nhạc	1	20,000,000	20,000,000
Thiết kế âm thanh, ánh sáng	1	20,000,000	20,000,000
Người dẫn chương trình	1	5,000,000	5,000,000
Ca sĩ	1	40,000,000	40,000,000
Chi phí đi lại cho khách hàng ở xa	1	50,000,000	50,000,000
Chi phí nhà nghỉ cho khách hàng	120	500,000	60,000,000
Chương trình rút thăm trúng thưởng	120	300,000	36,000,000
Thiết kế thư mời, standee, backdrop	1	2,000,000	2,000,000
Tổng			278,000,000

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Chi tiết chương trình hội nghị

Thời gian	Nội dung
17h-18h	Đón khách mời
18h-17h30	<p>Tổ chức chương trình hội nghị</p> <ul style="list-style-type: none">• Giới thiệu công ty và sản phẩm, năng lực công ty, các công trình đã thực hiện• Trình bày chính sách bán hàng và chế độ hậu mãi• Trình bày các định hướng và mục tiêu của công ty• Trả lời các thắc mắc của khách hàng
19h30-21h	<p>Chương trình văn nghệ</p> <ul style="list-style-type: none">• Khách hàng tham gia buffet tại nhà hàng• Khách hàng có đơn hàng trong ngày sẽ được chiết khấu với giá tốt• Chương trình rút thăm trúng thưởng• Chương trình ca nhạc
21h	Kết thúc chương trình hội nghị

Bảng tổng chi phí marketing tại TPHCM (Đơn vị tính : VND)

Danh mục	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Xây dựng website	1	10,000,000	10,000,000
In catalogue dành cho đại lý cấp 1 và khách hàng	10,000	40,000	400,000,000
Hội nghị tại TPHCM	1	290,000,000	290,000,000
Đặt banner quảng cáo	40	2,000,000	80,000,000
Tham gia hội chợ ngành xây dựng Vietbuild	1	60,000,000	60,000,000
Tổng			840,000,000

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Kế hoạch marketing năm 2016 - 2017

- Cập nhật website để cập nhật và cung cấp cho khách hàng những thông tin mới nhất về sản phẩm, chính sách, các chương trình khuyến mãi, hệ thống phân phối....
- Tổ chức các buổi hội nghị khách hàng tại TP Hồ Chí Minh và Hà Nội, 1 năm tổ chức 2 lần, mỗi hội nghị với sự tham gia của khoảng 120 khách hàng là các nhà đại lý cấp 1 và các nhà thầu xây dựng.
- Tiếp cận với các công trình dự án cao cấp để giới thiệu sản phẩm, đặc biệt chú ý tới các công trình có chủ đầu tư là nước ngoài, các công trình yêu cầu sản phẩm chất lượng cao
- Tham gia hội chợ ngành xây dựng VietBuild diễn ra thường niên vào tháng 3 và tháng 9 tại Việt Nam
- In catalogue gửi các đại lý cấp 1 và khách hàng.
- Tạo các tài khoản trên mạng xã hội như Facebook, Twitter, Zalo, Youtube để chia sẻ thông tin về sản phẩm, thông số kỹ thuật

Bảng tổng chi phí marketing 2016-2017 (Đơn vị tính: VND)

Danh mục	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Xây dựng website		10,000,000	10,000,000
In catalogue dành cho đại lý cấp 1 và khách hàng	10000	40,000	400,000,000
Hội nghị tại TPHCM và Hà Nội	1	568,000,000	568,000,000
Đặt banner quảng cáo vatlieuxaydung.org.vn	1	80,000,000	80,000,000
Tham gia hội chợ ngành xây dựng Vietbuild	1	80,000,000	80,000,000
Tổng			1,138,000,000

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

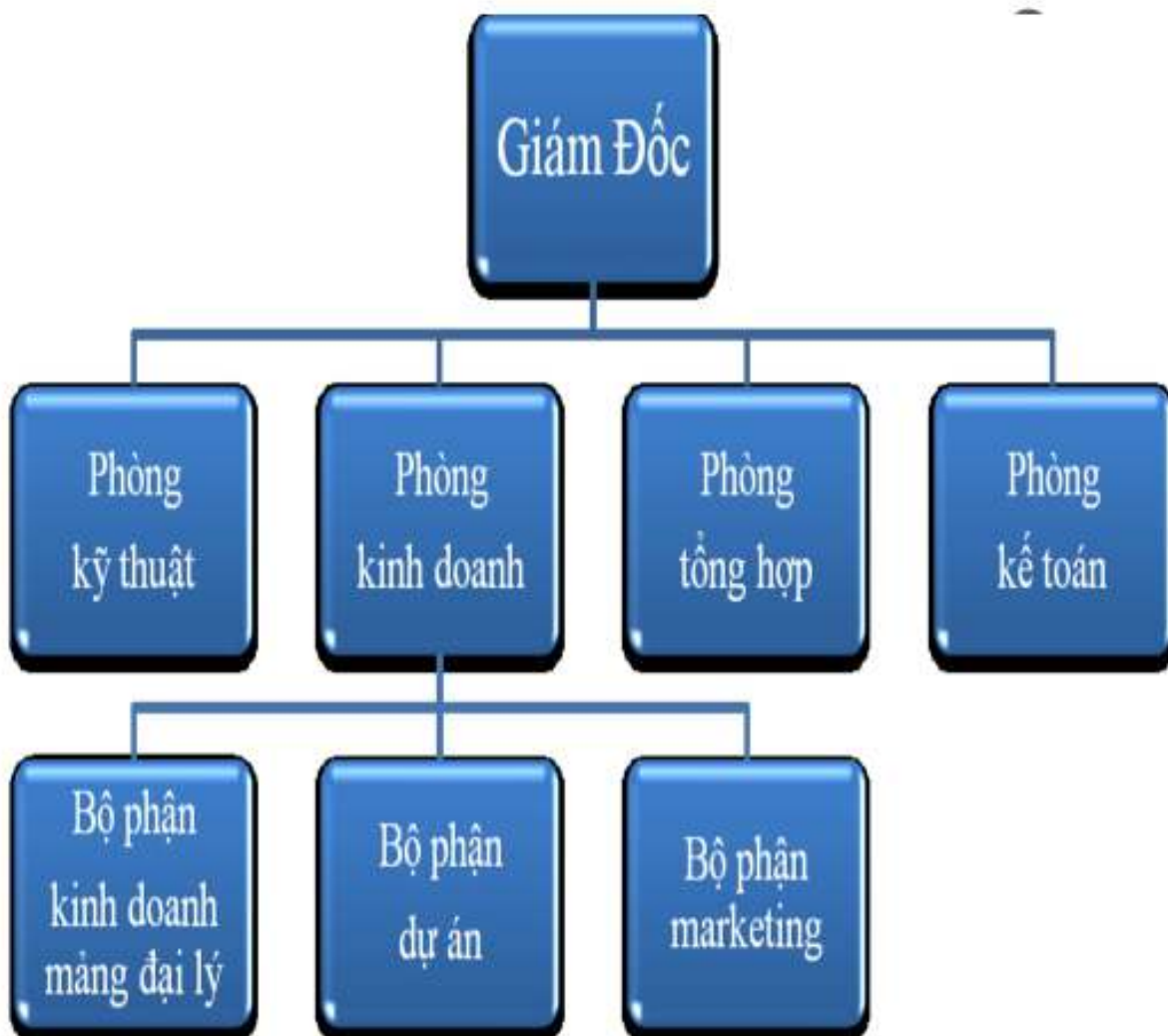
Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



V. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ

1. SƠ ĐỒ TỔ CHỨC HỆ THỐNG

Tư vấn quản trị
Lập kế hoạch kinh doanh



Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



CHỨC NĂNG VÀ NHIỆM VỤ CỦA TỪNG PHÒNG BAN

Giám đốc

- Định hướng hoạt động.
- Quản lý và đưa ra các quyết định quan trọng.
- Thiết lập bộ máy quản lý cấp cao và từng phòng ban trong công ty.
- Thực hiện các hoạt động tài chính như huy động, sử dụng và kiểm soát vốn có hiệu quả.
- Tổ chức các hoạt động xây dựng văn hóa, thương hiệu cho công ty

Phòng tổng hợp

- Lập kế hoạch thu mua vật tư, thương lượng, điều phối kiểm soát thực hiện hợp đồng.
- Hỗ trợ giám đốc đối soát hàng tháng với các nhà cung cấp, kiểm soát hoạt động của tất cả các phòng ban.
- Thu thập, xác minh các thông tin quan trọng về hoạt động của các bộ phận và thị trường.
- Tuyển dụng, đào tạo nhân sự cho công ty
- Thực hiện việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp.

Phòng kinh doanh

- Tham gia công tác xây dựng các kế hoạch, chương trình marketing thực hiện trong năm
- Chịu trách nhiệm lên kế hoạch chi tiết và triển khai thực hiện các công việc Marketing được giao phù hợp với định hướng chiến lược kinh doanh của công ty. (Nghiên cứu thị trường, nghiên cứu đối thủ cạnh tranh, nghiên cứu xu hướng phát triển của sản phẩm...)
- Theo dõi và cập nhật các thông tin, dữ liệu định kỳ về xu hướng phát triển của thị trường, sản phẩm và đối thủ cạnh tranh
- Tương tác làm việc với các phòng ban khác đảm bảo các chương trình marketing và truyền thông được thực hiện hiệu quả và đúng thời điểm.
- Tìm kiếm khách hàng, chăm sóc khách hàng, đảm bảo doanh số được giao
- Tham gia dự báo biến động thị trường vật tư.
- Quản lý, tu bổ, sửa chữa các showroom.

Phòng kế toán

- Tổng hợp, theo dõi sổ sách kế toán, lập báo cáo thuế, báo cáo tài chính theo chế độ kế toán hiện hành.
- Đảm bảo thực hiện đầy đủ các chế độ phúc lợi cho cán bộ công nhân viên trong công ty.

Phòng kỹ thuật

- Hỗ trợ thiết kế tư vấn thi công các dự án cho công ty nhà thầu và đại lý.
- Vận hành, sửa chữa các công trình dự án đã thi công
- Hỗ trợ kỹ thuật các phòng ban có liên quan

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



2. CHI PHÍ NHÂN SỰ

Chi phí nhân sự hàng tháng năm 2015

	Vị trí	Số nhân viên	Tổng nhân viên	Mức lương (VND)	Tổng lương tháng (VND)
A	Trung tâm điều hành: 1				175,000,000
1	Giám đốc	1	1	20,000,000	20,000,000
2	Phó giám đốc	1	1	15,000,000	15,000,000
3	Trưởng phòng kỹ thuật	1	1	10,000,000	10,000,000
4	Nhân viên kỹ thuật	4	4	5,000,000	20,000,000
5	Trưởng phòng kinh doanh	1	1	10,000,000	10,000,000
6	Nhân viên kinh doanh mảng đại lý	4	4	5,000,000	20,000,000
7	Nhân viên dự án	3	3	5,000,000	15,000,000
8	Nhân viên marketing	1	1	5,000,000	5,000,000
9	Trưởng phòng tổng hợp	1	1	10,000,000	10,000,000
10	Nhân viên tổng hợp	3	3	5,000,000	15,000,000
11	Trưởng phòng kế toán	1	1	10,000,000	10,000,000
12	Kế toán	3	3	5,000,000	15,000,000
13	Bảo vệ	1	1	5,000,000	5,000,000
14	Tap vụ	1	1	5,000,000	5,000,000
B	Nhà kho:1				35,000,000
1	Quản lý	1	1	10,000,000	10,000,000
2	Kế toán kho	1	1	5,000,000	5,000,000
3	Bảo vệ	1	1	5,000,000	5,000,000
4	Công nhân	2	2	5,000,000	10,000,000
5	Tài xế	1	1	5,000,000	5,000,000
C	Showroom:1				20,000,000
1	Nhân viên bán hàng	3	3	5,000,000	15,000,000
2	Kế toán bán hàng	1	1	5,000,000	5,000,000
Tổng					230,000,000

Bảng số liệu trên thể hiện chi phí nhân sự trong năm 2015 tại Bình Dương

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Chi phí nhân sự hàng tháng năm 2016

	Vị trí	Số nhân viên	Tổng nhân viên	Mức lương (VND)	Tổng lương tháng (VND)
A	Trung tâm điều hành: 1				185,000,000
1	Giám đốc	1	1	20,000,000	20,000,000
2	Phó giám đốc	1	1	15,000,000	15,000,000
3	Trưởng phòng kỹ thuật	1	1	10,000,000	10,000,000
4	Nhân viên kỹ thuật	6	6	5,000,000	30,000,000
5	Trưởng phòng kinh doanh	1	1	10,000,000	10,000,000
6	Nhân viên kinh doanh mảng đại lý	4	4	5,000,000	20,000,000
7	Nhân viên dự án	3	3	5,000,000	15,000,000
8	Nhân viên marketing	1	1	5,000,000	5,000,000
9	Trưởng phòng tổng hợp	1	1	10,000,000	10,000,000
10	Nhân viên tổng hợp	3	3	5,000,000	15,000,000
11	Trưởng phòng kế toán	1	1	10,000,000	10,000,000
12	Kế toán	3	3	5,000,000	15,000,000
13	Bảo vệ	1	1	5,000,000	5,000,000
14	Tạp vụ	1	1	5,000,000	5,000,000
B	Nhà kho:2				70,000,000
1	Quản lý	1	2	10,000,000	20,000,000
2	Kế toán kho	1	2	5,000,000	10,000,000
3	Bảo vệ	1	2	5,000,000	10,000,000
4	Công nhân	2	4	5,000,000	20,000,000
5	Tài xế	1	2	5,000,000	10,000,000
C	Showroom:2				40,000,000
1	Nhân viên bán hàng	3	6	5,000,000	30,000,000
2	Kế toán bán hàng	1	2	5,000,000	10,000,000
Tổng					295,000,000

Bảng số liệu trên thể hiện chi phí nhân sự trong năm 2016 của các địa điểm sau

1 trung tâm điều hành tại Bình Dương

2 nhà kho tại Bình Dương và Hà Nội

2 showroom tại Bình Dương và Hà Nội

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Chi phí nhân sự hàng tháng năm 2017

	Vị trí	Số nhân viên	Tổng nhân viên	Mức lương (VND)	Tổng lương tháng (VND)
A	Trung tâm điều hành: 1				195,000,000
1	Giám đốc	1	1	20,000,000	20,000,000
2	Phó giám đốc	1	1	15,000,000	15,000,000
3	Trưởng phòng kỹ thuật	1	1	10,000,000	10,000,000
4	Nhân viên kỹ thuật	8	8	5,000,000	40,000,000
5	Trưởng phòng kinh doanh	1	1	10,000,000	10,000,000
6	Nhân viên kinh doanh mảng đại lý	4	4	5,000,000	20,000,000
7	Nhân viên dự án	3	3	5,000,000	15,000,000
8	Nhân viên marketing	1	1	5,000,000	5,000,000
9	Trưởng phòng tổng hợp	1	1	10,000,000	10,000,000
10	Nhân viên tổng hợp	3	3	5,000,000	15,000,000
11	Trưởng phòng kế toán	1	1	10,000,000	10,000,000
12	Kế toán	3	3	5,000,000	15,000,000
13	Bảo vệ	1	1	5,000,000	5,000,000
14	Tạp vụ	1	1	5,000,000	5,000,000
B	Nhà kho:3				105,000,000
1	Quản lý	1	3	10,000,000	30,000,000
2	Kế toán kho	1	3	5,000,000	15,000,000
3	Bảo vệ	1	3	5,000,000	15,000,000
4	Công nhân	2	6	5,000,000	30,000,000
5	Tài xế	1	3	5,000,000	15,000,000
C	Showroom:3				60,000,000
1	Nhân viên bán hàng	3	9	5,000,000	45,000,000
2	Kế toán bán hàng	1	3	5,000,000	15,000,000
Tổng					360,000,000

Bảng số liệu trên thể hiện chi phí nhân sự trong năm 2017 của các địa điểm sau

1 trung tâm điều hành tại Bình Dương

3 nhà kho tại Bình Dương, Hà Nội và Đà Nẵng

3 showroom tại Bình Dương, Hà Nội và Đà Nẵng

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Số lượng nhân sự qua các năm

	Vị trí	2015	2016	2017	2018	2019
A	Trung tâm điều hành	26	28	30	30	30
1	Giám đốc	1	1	1	1	1
2	Phó giám đốc	1	1	1	1	1
3	Trưởng phòng kỹ thuật	1	1	1	1	1
4	Nhân viên kỹ thuật	4	6	8	8	8
5	Trưởng phòng kinh doanh	1	1	1	1	1
6	Nhân viên dự án	3	3	3	3	3
7	Nhân viên kinh doanh mạng đại lý	4	4	4	4	4
8	Nhân viên marketing	1	1	1	2	2
9	Trưởng phòng tổng hợp	1	1	1	1	1
10	Nhân viên tổng hợp	3	3	3	3	3
11	Trưởng phòng kế toán	1	1	1	1	1
12	Kế toán	3	3	3	3	3
13	Bảo vệ	1	1	1	1	1
14	Tạp vụ	1	1	1	1	1
B	Nhà kho	6	12	18	18	18
1	Quản lý	1	2	3	3	3
2	Kế toán kho	1	2	3	3	3
3	Bảo vệ	1	2	3	3	3
4	Công nhân	2	4	6	6	6
5	Tải xế	1	2	3	3	3
C	Showroom	4	8	12	12	12
5	Nhân viên bán hàng	3	6	9	9	9
6	Kế toán bán hàng	1	2	3	3	3
	Tổng	36	48	60	60	60

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Chi phí nhân sự qua các năm (ĐVT: triệu đồng)

	Vị trí	2015	2016	2017	2018	2019
A	Trung tâm điều hành	1,575	2,220	2340	2340	2340
1	Giám đốc	180	240	240	240	240
2	Phó giám đốc	135	180	180	180	180
3	Trưởng phòng kỹ thuật	90	120	120	120	120
4	Nhân viên kỹ thuật	180	360	480	480	480
5	Trưởng phòng kinh doanh	90	120	120	120	120
6	Nhân viên dự án	180	240	240	240	240
7	Nhân viên kinh doanh mảng đại lý	135	180	180	180	180
8	Nhân viên marketing	45	60	60	60	60
9	Trưởng phòng tổng hợp	90	120	120	120	120
10	Nhân viên tổng hợp	135	180	180	180	180
11	Trưởng phòng kế toán	90	120	120	120	120
12	Kế toán	135	180	180	180	180
13	Bảo vệ	45	60	60	60	60
14	Tạp vụ	45	60	60	60	60
B	Nhà kho	315	840	1260	1260	1260
1	Quản lý	90	240	360	360	360
2	Kế toán kho	45	120	180	180	180
3	Bảo vệ	45	120	180	180	180
4	Công nhân	90	240	360	360	360
5	Tài xế	45	120	180	180	180
C	Showroom	180	480	720	720	720
5	Nhân viên bán hàng	135	360	540	540	540
6	Kế toán bán hàng	45	120	180	180	180
	Tổng	2,070	3,540	4,320	4,320	4,320

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



VI. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

NGUỒN VỐN ĐẦU TƯ

Công ty TNHH TM DV KT Xxxxxx Xxxxx dự định đầu tư 14 tỷ đồng để triển khai dự án. Trong đó 10 tỷ VNĐ vốn chủ sở hữu và 4 tỷ VNĐ huy động.

CHI PHÍ ĐẦU TƯ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Chi phí đầu tư trung tâm điều hành

Trung tâm điều hành	Đơn giá	Số lượng	2015
Phòng giám đốc			
Bàn ghế nhân viên	10,000,000	1	10,000,000
Bàn ghế tiếp khách	15,000,000		15,000,000
Điện thoại cố định	300,000	1	300,000
Phòng kinh doanh			
Máy tính	7,000,000	5	35,000,000
Bàn ghế nhân viên	1,000,000	5	5,000,000
Máy in	3,000,000	1	3,000,000
Điện thoại cố định	300,000	1	300,000
Tủ hồ sơ	5,000,000	1	5,000,000
Xe ô tô	1,100,000,000	1	1,100,000,000
Phòng kế toán			
Máy tính	7,000,000	4	28,000,000
Bàn ghế nhân viên	1,000,000	4	4,000,000
Máy in	3,000,000	1	3,000,000
Máy Scan	3,000,000	1	3,000,000
Điện thoại cố định	300,000	1	300,000
Két sắt	11,000,000	1	11,000,000
Tủ hồ sơ	5,000,000	1	5,000,000
Phòng kỹ thuật			
Máy tính	7,000,000	1	7,000,000
Bàn ghế nhân viên	1,000,000	1	1,000,000
Phòng tổng hợp			
Máy tính	7,000,000	4	28,000,000
Bàn ghế nhân viên	1,000,000	4	4,000,000
Tủ hồ sơ	5,000,000	1	5,000,000
Phòng họp lớn	15,000,000	1	15,000,000
Tổng			1,287,900,000

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Chi phí đầu tư tài sản cố định

	Năm	2015	2016	2017
A	Trung tâm điều hành	1,287,900,000		
B	Nhà kho	736,300,000	736,300,000	736,300,000
1	Sửa chữa và trang trí nội thất	100,000,000	100,000,000	100,000,000
2	Bàn ghế nhân viên	2,000,000	2,000,000	2,000,000
3	Tủ kệ	5,000,000	5,000,000	5,000,000
4	Điện thoại cố định	300,000	300,000	300,000
5	Máy in	7,000,000	7,000,000	7,000,000
6	Máy tính bàn	7,000,000	7,000,000	7,000,000
7	Xe tải chở hàng	400,000,000	400,000,000	400,000,000
8	Xe nâng hàng	200,000,000	200,000,000	200,000,000
9	Tài sản cố định khác	15,000,000	15,000,000	15,000,000
C	Showroom	177,300,000	177,300,000	177,300,000
1	Sửa chữa và trang trí nội thất	100,000,000	100,000,000	100,000,000
2	Quầy giao dịch	5,000,000	5,000,000	5,000,000
3	Tủ kệ	5,000,000	5,000,000	5,000,000
4	Kết sắt	11,000,000	11,000,000	11,000,000
5	Điện thoại cố định	300,000	300,000	300,000
6	Máy in	7,000,000	7,000,000	7,000,000
7	Máy tính bàn	7,000,000	7,000,000	7,000,000
8	Sản phẩm mẫu	20,000,000	20,000,000	20,000,000
9	Máy lạnh	7,000,000	7,000,000	7,000,000
10	Bàn ghế phục vụ khách	5,000,000	5,000,000	5,000,000
11	Tài sản cố định khác	10,000,000	10,000,000	10,000,000
	Tổng	2,201,500,000	913,600,000	913,600,000

Tài sản cố định khác bao gồm: chi phí sửa chữa, chi phí mua sắm thiết bị khác...

Bảng: Tổng tài sản cố định

	Danh mục	2015	2016	2017
1	Đặt cọc thuê nhà kho	90,000,000	90,000,000	90,000,000
2	Đặt cọc thuê showroom	51,000,000	51,000,000	51,000,000
3	Tài sản cố định	2,201,500,000	913,600,000	913,600,000
4	Tổng	2,342,500,000	1,054,600,000	1,054,600,000

Chi phí đầu tư ban đầu được đầu tư bằng tiền mặt và tài sản cố định được khấu hao trong 5 năm

Toàn bộ chi phí tài sản cố định đều được công ty đầu tư xây dựng mới

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Bảng chi phí đầu tư ban đầu qua các năm

	Danh mục	2015	2016	2017
1	Đặt cọc thuê nhà kho	90,000,000	90,000,000	90,000,000
2	Đặt cọc thuê showroom	51,000,000	51,000,000	51,000,000
3	Tài sản cố định	2,201,500,000	913,600,000	913,600,000
4	Hàng hóa đầu vào	1,200,000,000	2,400,000,000	6,000,000,000
6	Hàng mẫu	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000
7	Tổng	5,942,500,000	5,854,600,000	8,254,600,000

CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG

Chi phí hoạt động bao gồm: chi phí thuê mặt bằng, chi phí điện nước điện thoại, internet, chiết khấu cho Đại lý cấp 1, văn phòng phẩm và chi phí công tác

Bảng: Chi phí hoạt động hàng năm (Đơn vị tính: VND)

Khoản mục	2015	2016	2017	2018	2019
Thuê nhà kho	270,000,000	720,000,000	1,080,000,000	1,080,000,000	1,080,000,000
Thuê showroom	153,000,000	153,000,000	153,000,000	153,000,000	153,000,000
Chi phí điện nước, internet, điện thoại	54,000,000	64,800,000	77,760,000	93,312,000	111,974,400
Chiết khấu đại lý cấp 1 (30%)	7,920,000,000	15,504,000,000	18,604,800,000	22,325,760,000	26,790,912,000
Văn phòng phẩm	18,000,000	18,000,000	18,000,000	18,000,000	18,000,000
Chi phí công tác	264,000,000	516,800,000	620,160,000	744,192,000	893,030,400
Tổng	8,679,000,000	16,976,600,000	20,553,720,000	24,414,264,000	29,046,916,800

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Kế hoạch nhập hàng năm 2015

Tháng	1	2	3	4	5	6
Nhập hàng	0	0	0	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000
Tồn kho đầu kỳ	0	0	0	0	0	0
Doanh thu	0	0	0	0	2,400,000,000	2,400,000,000
Tồn kho cuối kỳ	0	0	0	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000
Tháng	7	8	9	10	11	12
Nhập hàng	3,600,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	4,800,000,000	4,800,000,000	3,600,000,000
Tồn kho đầu kỳ	0	0	0	0	0	0
Doanh thu	3,600,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	4,800,000,000	4,800,000,000	3,600,000,000
Tồn kho cuối kỳ	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000

Tháng 4 công ty nhập hàng hóa với giá trị 2,4 tỷ VNĐ làm hàng mẫu

Tháng 5 bắt đầu bán hàng với doanh thu từng tháng như bảng số liệu trên

Tồn kho cuối kỳ là luôn ở mức 2,4 tỷ VNĐ.

Số dư hàng tồn kho cuối kỳ của mỗi tháng được cộng dồn liên tiếp

Cuối năm hàng hóa bán được nhiều nên công ty nhập số lượng lớn hàng hóa để tiêu thụ

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Kế hoạch nhập hàng năm 2016

Tháng	1	2	3	4	5	6
Nhập hàng	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	4,800,000,000	4,800,000,000	4,800,000,000
Tồn kho đầu kỳ	2,400,000,000	0	0	0	0	0
Doanh thu	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	4,800,000,000	4,800,000,000	4,800,000,000
Tồn kho cuối kỳ	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000
Tháng	7	8	9	10	11	12
Nhập hàng	4,800,000,000	3,600,000,000	3,600,000,000	6,000,000,000	6,000,000,000	6,000,000,000
Tồn kho đầu kỳ	0	0	0	0	0	(80,000,000)
Doanh thu	4,800,000,000	3,600,000,000	3,600,000,000	6,000,000,000	6,000,000,000	6,080,000,000
Tồn kho cuối kỳ	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	2,400,000,000	2,320,000,000

Hàng tồn kho trong năm 2015 được sử dụng tiếp trong năm 2016, nếu hết công ty sẽ cần nhập thêm bảo đảm cơ hàng mẫu cho khách hàng xem

Trong năm 2016 bán hàng với doanh thu từng tháng như bảng số liệu trên

Tồn kho cuối kỳ là luôn ở mức 2,4 tỷ VNĐ.

Doanh thu tháng 12 hơn 6 tỷ VNĐ nên xuất trong kho ra với giá trị là 80 triệu VNĐ

Số dư hàng tồn kho cuối kỳ của mỗi tháng được cộng dồn liên tiếp

Cuối năm hàng hóa bán được nhiều nên công ty nhập số lượng lớn hàng hóa để tiêu thụ

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Kế hoạch nhập hàng năm 2017

Tháng	1	2	3	4	5	6
Nhập hàng	3,600,000,000	3,600,000,000	4,800,000,000	4,800,000,000	6,000,000,000	6,000,000,000
Tồn kho đầu kỳ	2,320,000,000	0	0	0	0	0
Doanh thu	3,600,000,000	3,600,000,000	4,800,000,000	4,800,000,000	6,000,000,000	6,000,000,000
Tồn kho cuối kỳ	2,320,000,000	2,320,000,000	2,320,000,000	2,320,000,000	2,320,000,000	2,320,000,000
Tháng	7	8	9	10	11	12
Nhập hàng	3,600,000,000	3,600,000,000	6,000,000,000	6,000,000,000	7,200,000,000	7,200,000,000
Tồn kho đầu kỳ	0	0	0	0	0	384,000,000
Doanh thu	3,600,000,000	3,600,000,000	6,000,000,000	6,000,000,000	7,200,000,000	6,816,000,000
Tồn kho cuối kỳ	2,320,000,000	2,320,000,000	2,320,000,000	2,320,000,000	2,320,000,000	2,704,000,000

Hàng tồn kho trong năm 2016 được sử dụng tiếp trong năm 2017, nếu hết công ty sẽ cần nhập thêm bảo đảm có hàng mẫu cho khách hàng xem

Trong năm 2017 bán hàng với doanh thu từng tháng như bảng số liệu trên

Tồn kho cuối kỳ là luôn ở mức khoảng 2,4 tỷ VNĐ.

Doanh thu tháng 12 ít hơn 7,2 tỷ VNĐ nên nhập kho với giá trị là 384 triệu VNĐ

Số dư hàng tồn kho cuối kỳ của mỗi tháng được cộng dồn liên tiếp

Cuối năm hàng hóa bán được nhiều nên công ty nhập số lượng lớn hàng hóa để tiêu thụ

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



KẾT QUẢ KINH DOANH

Doanh thu hòa vốn = Định phí + Biến phí

Bảng tính doanh thu hòa vốn qua các năm

Danh mục	2015	2016	2017
Định phí	2,961,500,000	6,229,380,000	7,807,692,000
Thuê nhà kho	270,000,000	720,000,000	1,080,000,000
Thuê showroom	153,000,000	153,000,000	153,000,000
Khấu hao tài sản cố định	468,500,000	679,420,000	890,340,000
Chi phí nhân sự	2,070,000,000	3,540,000,000	4,320,000,000
Chi phí quảng cáo	860,000,000	1,136,960,000	1,364,352,000
Biến phí	22,512,000,000	44,010,800,000	52,809,360,000
Giá vốn hàng bán	11,880,000,000	23,256,000,000	27,907,200,000
Chi phí điện nước, internet, điện thoại	54,000,000	64,800,000	77,760,000
Chi phí công tác	264,000,000	516,800,000	620,160,000
Thường doanh số	1,056,000,000	2,067,200,000	2,480,640,000
Van phong phẩm	18,000,000	18,000,000	18,000,000
Chiết khấu cho đại lý	7,920,000,000	15,504,000,000	18,604,800,000
Rút nợ công nợ	792,000,000	1,550,400,000	1,860,480,000
Chi phí khác	528,000,000	1,033,600,000	1,240,320,000
Tổng	25,473,500,000	50,240,180,000	60,617,052,000

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



Bảng: kết quả hoạt động kinh doanh qua các năm (Đơn vị tính: VND)

Năm	2015	2016	2017	2018	2019
Kết quả kinh doanh					
Doanh thu	26,400,000,000	51,680,000,000	62,016,000,000	74,419,200,000	89,303,040,000
Giá vốn	11,880,000,000	23,256,000,000	27,907,200,000	33,488,640,000	40,186,368,000
Lợi nhuận gộp	14,520,000,000	28,424,000,000	34,108,800,000	40,930,560,000	49,116,672,000
Tỷ suất lợi nhuận gộp	55%	55%	55%	55%	55%
Chi phí					
Chi phí nhân sự	2,070,000,000	3,540,000,000	4,320,000,000	4,320,000,000	4,320,000,000
Khấu hao tài sản cố định	468,500,000	679,420,000	890,340,000	890,340,000	890,340,000
Chi phí quảng cáo	860,000,000	1,136,960,000	1,364,352,000	1,637,222,400	1,964,666,880
Thương doanh số	1,056,000,000	2,067,200,000	2,480,640,000	2,976,768,000	3,572,121,600
Rủi ro công nợ	792,000,000	1,550,400,000	1,860,480,000	2,232,576,000	2,679,091,200
Chi phí hoạt động	8,679,000,000	16,976,600,000	20,553,720,000	24,414,264,000	29,046,916,800
Chi phí khác	528,000,000	1,033,600,000	1,240,320,000	1,488,384,000	1,786,060,800
Tổng chi phí	14,453,500,000	26,984,180,000	32,709,852,000	37,959,554,400	44,259,197,280
Lợi nhuận trước lãi và thuế	66,500,000	1,449,820,000	1,398,948,000	2,971,005,600	4,857,474,720
Tỷ suất lợi nhuận	0.25%	2.79%	2.26%	3.99%	5.44%
Thuế	14,638,000	316,760,400	307,768,560	653,621,232	1,068,644,438
Lợi nhuận ròng	51,870,000	1,123,059,600	1,091,179,440	2,317,384,368	3,788,830,282
Tỷ suất lợi nhuận ròng	0.20%	2.17%	1.76%	3.11%	4.24%
Lợi nhuận ròng/Doanh thu	51,870,000	1,174,929,600	2,266,109,040	4,583,493,408	8,372,323,689



Trong đó:

Doanh thu trong 8 tháng năm 2015 ước tính đạt 26,4 tỷ VNĐ

Giá vốn hàng bán chiếm 45% doanh thu

Doanh thu trong năm 2016 bao gồm doanh thu tăng trưởng 20% của miền Nam, miền Trung và 20 tỷ VNĐ của miền Bắc

Doanh thu 2017- 2020 tiếp tục tăng với mức tăng trưởng 20%/năm.

Chi phí quảng cáo chiếm 2,2% doanh thu hàng năm

Thưởng doanh số cho nhân viên kinh doanh chiếm 4% doanh thu hàng năm

Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành là 22%

Rủi ro công nợ chiếm 3% doanh thu hàng năm

Chi phí khác như chi phí vận chuyển, chi phí làm hồ sơ xuất nhập khẩu hàng hóa...chiếm 1% doanh thu hàng năm

Số vòng quay vốn lưu động trong năm 2015 là 5,5 vòng tương ứng với doanh thu là 26,4 tỷ VNĐ và vốn lưu động bình quân là 4,8 tỷ VNĐ

Số vòng quay vốn lưu động trong năm 2016 là 8,6 vòng tương ứng với doanh thu là 51,86 tỷ VNĐ và vốn lưu động bình quân là 6 tỷ VNĐ

Bảng khấu hao tài sản cố định qua các năm (ĐVT : VNĐ)

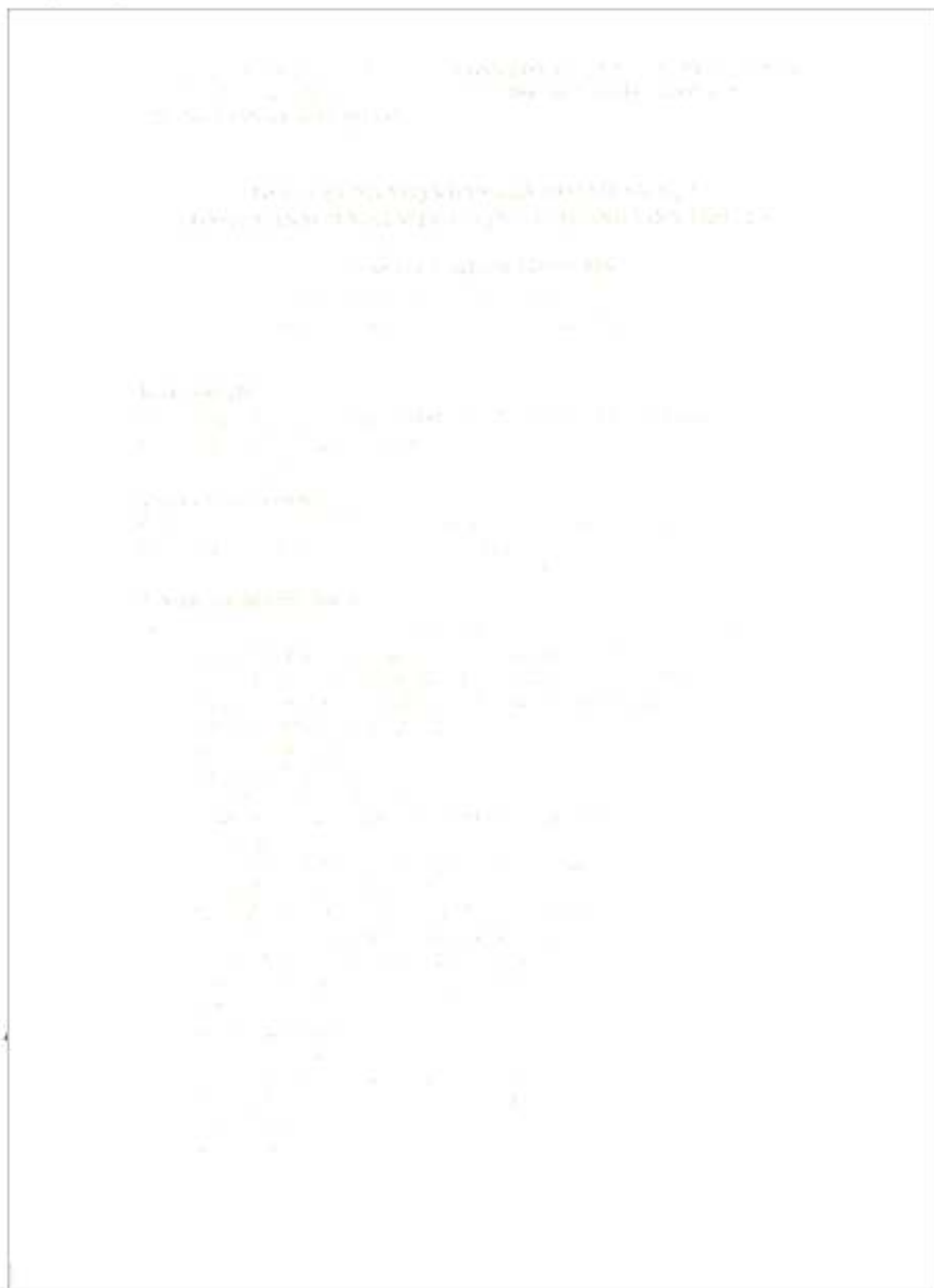
Danh mục	2015	2016	2017	2018	2019
Khấu hao lần 1	468,500,000	468,500,000	468,500,000	468,500,000	468,500,000
Khấu hao lần 2		210,920,000	210,920,000	210,920,000	210,920,000
Khấu hao lần 3			210,920,000	210,920,000	210,920,000
Tổng	468,500,000	679,420,000	890,340,000	890,340,000	890,340,000

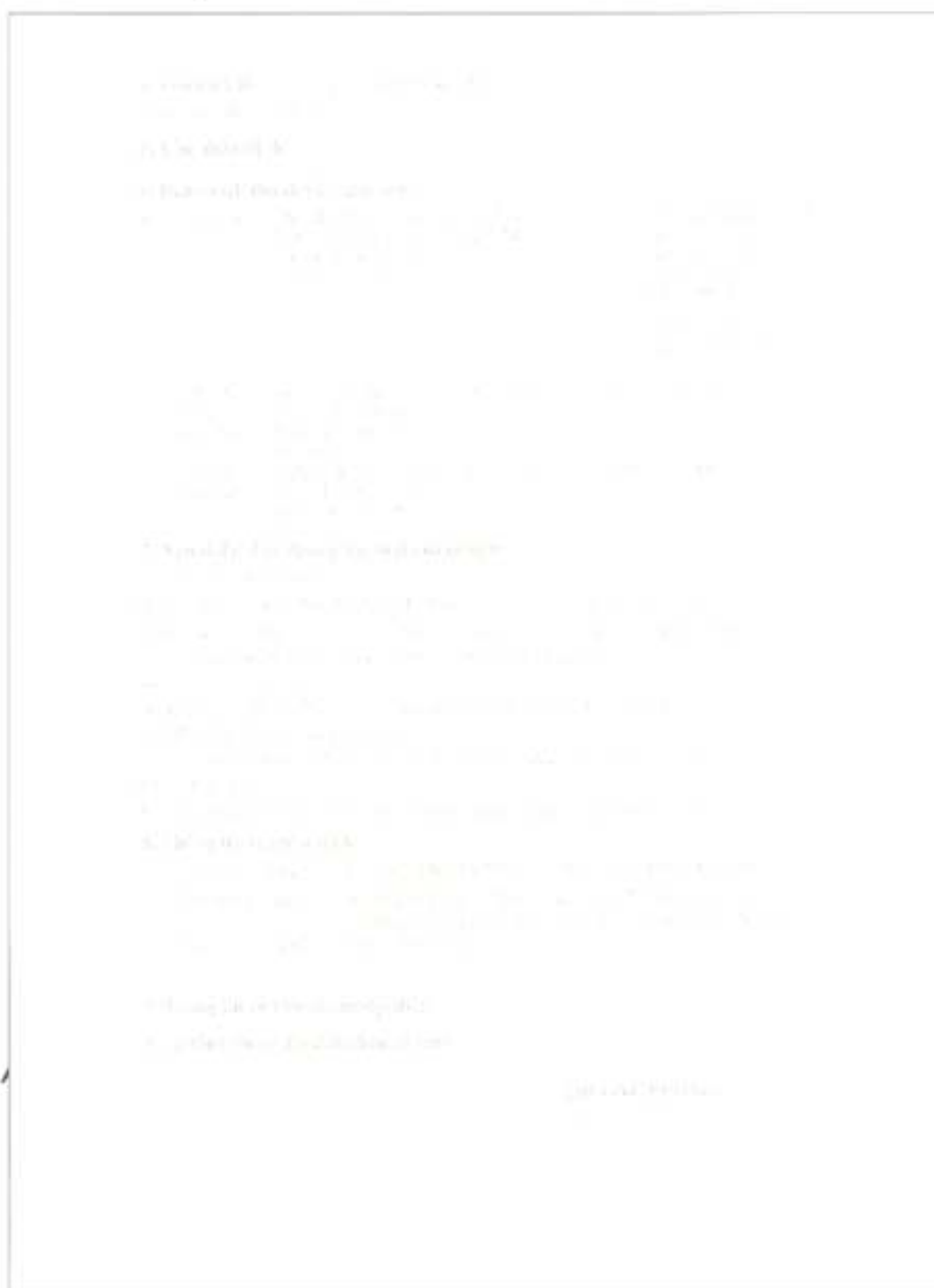
Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539



PHỤ LỤC







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 ngành nhựa

<http://nhuatienphong.vn/ntp/index.php/home/chitietintuc/90>

<http://www.thanhnien.com.vn/kinh-te/nganh-nhua-xuat-khau-gan-15-ti-usd-trong-9-thang-501688.html>

http://www.vietnamshipper.com/?action=news_detail&atcid=18545&chnlid=4

http://myky.vn/tin-tuc-chi-tiet/55_nganh-nhua-quy-hoach-tech-thi-truong.html#.VLSlcR0R-uf

<http://www.binhminhplastic.com.vn/>

<http://binhminhplastic.com.vn/viewcategory/4.htm>

<http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=403&idmid=2&ItemID=16156>

http://binhminhplastic.com.vn/component/option.com_daili/Itemid,24/view,listtinhttp/

<http://nhuatienphong.vn/ntp/index.php/home/phanphoi>

<http://tapchicongthuong.vn/nganh-nhua-viet-nam-con-phu-thuoc-nguyen-lieu-dai-dai-2014100803143472p126152.htm>

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539