



**PHƯƠNG ÁN KINH DOANH**  
**CÔNG TY TNHH XXXXX XIXXX**

**KHVG**  
CONSULTING

Đơn vị tư vấn: Kế Hoạch Việt Group

Website: <http://kehoachviet.com>

# NỘI DUNG

## I. GIỚI THIỆU CÔNG TY -----

1. Giới thiệu

## II. Ý TƯỞNG KINH DOANH-----

1. Bối cảnh.
2. Cơ hội và ý tưởng.

## III. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG-----

1. Khách hàng mục tiêu.
2. Quy mô thị trường.
3. Rủi ro kinh doanh.

## IV. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ -----

1. Cơ cấu tổ chức

## V. KẾ HOẠCH KINH DOANH-----

1. Các giả định ban đầu.
2. Mô hình kinh doanh

## VI. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH-----

1. Các thông số và giả định tài chính ban đầu.
2. Kế hoạch mua xe.
3. Kế hoạch điều vận.
4. Chi phí đầu tư tài chính.
5. Báo cáo tài chính.

## VII. KẾ HOẠCH KINH DOANH NHÀ TRỢ-----

## I. GIỚI THIỆU CÔNG TY

Giới thiệu

Tên công ty: CÔNG TY TNHH XXXXX XIXXX

- Tên giao dịch:
- Thành lập: Ngày
- Nhân sự:
- Giám đốc: Ông
- Trụ sở chính: Xxxx X, Thành phố Hồ Chí Minh
- Website:
- Điện thoại:
- Fax:
- E-mail:

Tầm nhìn

...

Sứ mệnh

Với các nguồn lực dồi dào, tài chính vững mạnh, kinh nghiệm và uy tín trong lĩnh vực dịch vụ du lịch, mối quan hệ bền vững với các đối tác lớn, đội ngũ nhân viên năng động và chuyên nghiệp, chúng tôi luôn nỗ lực mang đến cho khách hàng những sản phẩm du lịch giá trị nhất.

Giá trị cốt lõi

Tuân thủ các quy chuẩn và cam kết chất lượng đã công bố với khách hàng.  
Xem chất lượng dịch vụ và sự tiện ích của khách hàng là tiêu chí hàng đầu trong các định hướng và hoạt động kinh doanh của công ty TNHH XXXXX XIXXX.

## II. Ý TƯỞNG KINH DOANH

### 1. Bối cảnh

TP HCM lại là trung tâm văn hóa, chính trị, kinh tế hàng đầu cả nước nên nhu cầu đi lại của người dân rất lớn

Nhu cầu đi du lịch xuất phát từ Sài Gòn ngày càng gia tăng với các tiêu chí giá rẻ, nhanh, xe đẹp...

Cơ sở vật chất hạ tầng, hệ thống đường bộ mở rộng, phát triển, hiện đại

## 2. Cơ hội và ý tưởng

Từ bối cảnh đã phân tích, Giám Đốc Cty đã nhìn thấy khá rõ cơ hội kinh doanh từ thị trường này, Giám Đốc quyết định lên phương án đầu tư, kinh doanh vận tải xe du lịch và ngoài ra kèm theo dịch vụ taxi Uber để tạo dòng thu ổn định giai đoạn đầu

Mô hình kinh doanh uber của công ty không mới, đã có các cá nhân hoặc công ty thực hiện nhưng nhu cầu của thị trường là vẫn có và đang phát triển. Công ty sẽ xây dựng dịch vụ chăm sóc khách hàng với chất lượng tốt hơn đối thủ nhằm lôi kéo khách hàng về với công ty .

Xe taxi là xe du lịch loại 7 chỗ ngồi, thương hiệu ford everest 2010 hoặc Chevrolet Captiva 2010: hành khách hiện nay có sự chọn lựa khá kỹ và đòi hỏi tiện nghi cao, họ thích sự rộng rãi, thoải mái, thoáng mát, sang trọng,...

Cung cách phục vụ chuyên nghiệp, kịp thời, chu đáo, nhã nhặn, tôn trọng khách hàng,...

Giá cước hợp lý .

Đưa rước khách tận nhà .

Hoạt động từ 10 giờ sáng đến 22 giờ đêm mỗi ngày: hành khách hiện nay thường có khuynh hướng đi sớm hoặc chiều tối vì không khí mát dịu

Hành khách đi xe chủ yếu sống tại các quận của TP HCM.

## III. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

### 1. Khách hàng mục tiêu

Những khách hàng sinh sống tại Xxxx X nói riêng và tại các quận khác nói chung của TP HCM có nhu cầu đi thăm người thân, đi đám cưới, đi ăn tiệc... là đối tượng có nhu cầu sử dụng dịch vụ nhiều nhất và là đối tượng khách hàng chính mà công ty hướng đến.

Những người dân sinh sống quanh khu vực mà công ty tổ chức dịch vụ.

Ngoài ra công ty cũng cho thuê xe dịch vụ để đáp ứng các nhu cầu thuê xe đi du lịch tại Sài Gòn và đi các tỉnh

Khách hàng sử dụng dịch vụ Uber thuộc giới trẻ, thích công nghệ, sử dụng Smartphone

### 2. Qui mô thị trường

#### 2.1 Tổng quan về Xxxx X –TPHCM

\* Tổng diện tích tự nhiên: 36 km<sup>2</sup>

\* Dân số năm 2010: 274.828 người

\* Những lợi thế của Xxxx X:

- Cơ sở vật chất, hệ thống cầu đường hiện đại

Xxxx X có vị trí địa lý khá quan trọng với vị trí chiến lược khai thác giao thông thủy và bộ, là cửa ngõ phía Nam của Thành phố, là cầu nối mở hướng phát triển của Thành phố với biển Đông và thế giới Các trục giao thông lớn địa quan quận như xa lộ Bắc Nam, đường cao tốc Nguyễn Văn Linh. Sông Sài Gòn bao bọc phía Đông với hệ thống cảng chuyên dụng, trung chuyển hàng hoá đi nước ngoài và ngược lại, rất thuận lợi cho việc phát triển thương mại và vận tải hàng hoá cũng như hành khách đi các vùng lân cận.

Đại lộ Nguyễn Văn Linh là trục giao thông nối kết các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long qua TP.HCM đến các tỉnh miền Đông hay nói chung là các tỉnh thuộc vùng kinh tế trọng điểm phía Nam. Đối với TP.HCM, đường Nguyễn Văn Linh góp phần giải tỏa ách tắc giao thông khu vực phía Nam, đặc biệt là các phương tiện vận tải, hàng hóa ra vào Cảng Sài Gòn đồng thời là trục giao thông đô thị phục vụ cho năm cụm phát triển của PMH nói riêng và cho toàn khu Nam nói chung

\* Đặc điểm dân cư tại Xxxx X:

-Khu vực nhiều người nước ngoài sinh sống

-Trình độ văn hóa cao, sử dụng các thiết bị, smartphone cao cấp, tiếp cận các công nghệ nhanh chóng.

-Mức thu nhập cao

#### 4. Rủi ro kinh doanh

Những rủi ro chính mà công ty có thể gặp phải bao gồm:

##### 4.1 Nguy cơ xảy ra tai nạn

Kinh doanh vận tải là lĩnh vực có nhiều rủi ro song tai nạn giao thông là rủi ro lớn nhất và hiện hữu nhất mà các công ty vận tải phải đối mặt.

Biện pháp :

Cty phải có chính sách tuyển dụng lái xe nghiêm túc

Cty phải ra nội quy nghiêm khắc, chế độ thưởng phạt lái xe minh bạch

##### 4.2 Rủi ro cạnh tranh

TPHCM hiện nay là 1 thị trường cạnh tranh khốc liệt, qui mô thị trường giới hạn nên việc có quá nhiều đối thủ cạnh tranh tham gia trên thị trường sẽ làm cho thị trường bị chia nhỏ. Qui mô thị trường giảm sút có thể làm giảm mạnh doanh thu của công ty.

Biện pháp :

Cty cần có kế hoạch dài hạn về marketing để duy trì lượng khách hàng hiện có

Điều chỉnh giá vé luôn cạnh tranh với thị trường

Cung cách phục vụ chuyên nghiệp

#### **4.3 Rủi ro trong quản lý nhân sự:**

Trog tình hình hiện nay, yếu tố rủi ro khác cần lưu ý là việc quản lý đội ngũ lái xe làm sao có ý thức đạo đức, tuân thủ luật giao thông trong khi tác nghiệp trên đường vì sự an toàn của hành khách và bản thân, ngăn chặn những hành động tiêu cực về tiền phạt dọc đường và quản lý số lượng hành khách trên xe, tiêu cực trong thay thế vật tư hư hỏng,...

Biện pháp:

Cty phải ban hành chính sách tuyển dụng và đào tạo lái xe bài bản, khoa học

Tuyển dụng những lái xe có trình độ văn hóa chuyên môn cao, đạo đức tốt, nhiệt tình.

Cty phải có chính sách lương thưởng minh bạch rõ ràng

#### **4.4 Phục vụ không tốt mất uy tín với khách hàng**

Do chi phí vận tải rất lớn nên số lượng khách hàng mỗi chuyến có tính quyết định đối với doanh thu và lợi nhuận, nếu mất uy tín với khách hàng có thể làm giảm số lượng khách hàng từ đó sụt giảm doanh thu và lợi nhuận của công ty.

Biện pháp:

Xây dựng văn hóa công ty văn minh, lịch sử, hiện đại

#### **4.5 Giá nhiên liệu tăng cao:**

Đây là rủi ro thường xuyên, toàn bộ ngành vận tải đều bị ảnh hưởng, Ban Lãnh Đạo Công Ty cần quan tâm đến động thái của đối thủ, nếu họ tăng giá để bù chi phí, Công Ty cần thực hiện một trong hai điều:

- Tăng giá vé theo tình hình chung của ngành để bù chi phí, hoặc
- Giữ nguyên giá vé hoặc tăng thấp hơn đối thủ\

#### **4.7 Phong cách quản lý gia đình nhỏ lẻ, không khoa học:**

Do việc sử dụng nhân sự là người trong gia đình, họ hàng, mặc dù có trình độ văn hóa và chuyên môn cao nhưng rất dễ bị nhầm lẫn giữa chức năng quản trị công ty và quản lý theo gia đình.

Biện pháp:

Nghiêm túc ban hành các quy chế hoạt động, quy trình làm việc, nội quy công ty, chế độ thưởng phạt minh bạch, rõ ràng

#### **4.8 Rủi ro về tính pháp lý:**

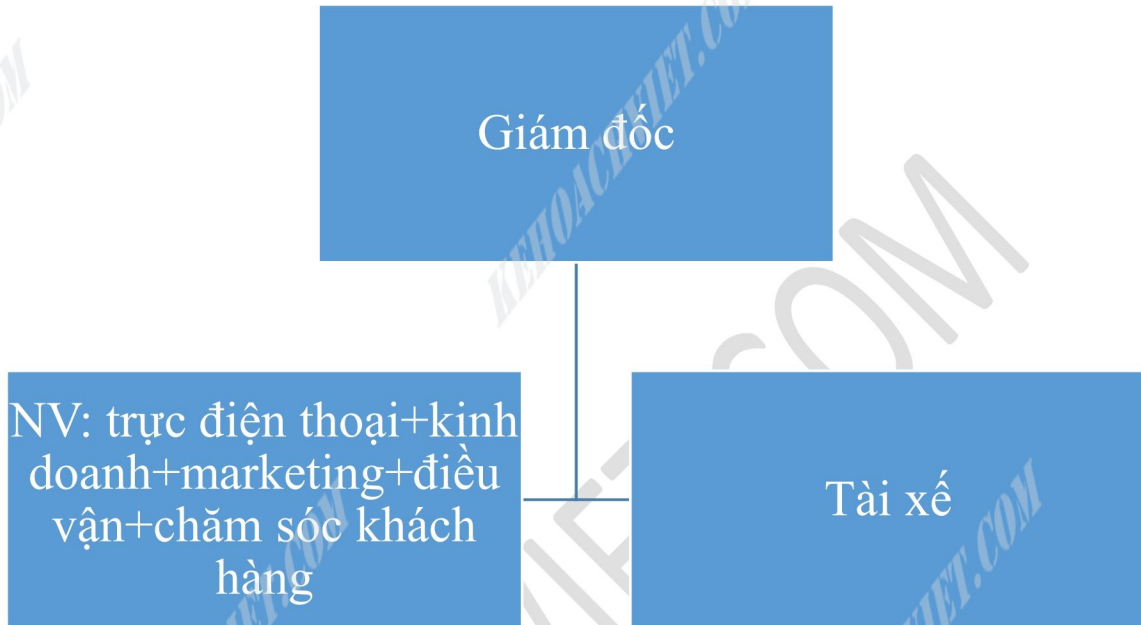
Trong trường hợp kinh doanh dịch vụ Uber sẽ gặp trở ngại trong việc pháp lý gồm thuế, các quy định kinh doanh loại hình vận tải này, thường xuyên bị kiểm tra giấy phép kinh doanh

Biện pháp

Cập nhật các thông tin pháp luật mới nhất về loại hình kinh doanh này để có hướng giải quyết hợp lý nhất

#### IV. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ

##### 1. Cơ cấu tổ chức



**Bảng: Số lượng nhân viên dự kiến**

Vị trí	Số lượng
<b>TP.HCM</b>	
Giám đốc	
Nhân viên	
Tài xế	
<b>Tổng</b>	

**Bảng lương dự kiến ( VNĐ ):**

Chức danh	Dự kiến tiền lương/tháng	Ghi chú
Giám Đốc		
Nhân viên		
Tài xế		Lương khoán 50% doanh thu gộp ( doanh thu gộp là doanh thu sau khi đã trừ 20% cho Uber)

##### 3. Kế hoạch triển khai nhân sự:

- Trước ngày khai trương một tháng, đăng báo tin tuyển dụng nhân viên, tài xế

- Trước ngày khai trương 15 ngày, hoàn tất tuyển dụng và cơ cấu nhân sự toàn công ty.

## V. KẾ HOẠCH KINH DOANH

### 1. Các giả định ban đầu

Danh mục	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền(VNĐ)
Số lượng xe Everest 2011	Cái	2		
Vay ngân hàng 70% giá trị chiếc xe	Cái	1		
Tự thanh toán	Cái	1		
Lãi vay/năm	Cái	1		
Giá cước (VNĐ)	km	1		
Lương khoán lái xe/chuyến (VNĐ)	Chuyến	1		
Quảng đường Everest chạy	km	130		
Định mức quảng đường thay nhớt bảo dưỡng định kỳ	km	5.000		
Định mức quảng đường sửa chữa lớn	km	300.000		
Định mức tiêu thụ nhiên liệu/100km	Lít xăng	8,5		
Định mức quảng đường thay lốp xe	km	46.800		
Định mức chi phí sửa chữa thường xuyên	VNĐ	50% Chi phí sửa chữa lớn		
Định mức chi phí sửa chữa lớn	VNĐ	60% khấu hao		
Định mức khấu hao xe	Năm	5		
Định mức khấu hao tài sản cố định	Năm	5		

### 2. Mô hình kinh doanh dịch vụ taxi Uber

Uber là dịch vụ kết nối giữa các chủ phương tiện, tài xế với người cần đi xe dưới dạng một ứng dụng di động. Khác với hình thức gọi taxi đơn thuần, lượng xe của Uber có rất nhiều xe sang và chỉ hoạt động khi được đặt trước thông qua ứng dụng. Với một số đặc điểm riêng, ứng dụng này không phải là đối thủ trực tiếp của những dịch vụ gọi taxi mới xuất hiện tại Việt Nam như GrabTaxi và EasyTaxi. Theo dự kiến, công ty kinh doanh dịch vụ taxi theo gói Uberblack





**Loại xe**

Trong tất cả các gói dịch vụ của Uber thì UberX là gói có giá cước rẻ nhất nhờ vào việc sử dụng các xe nhỏ và có giá rẻ hơn.

Dòng xe UberX bao gồm các dòng xe hạng nhỏ 4 chỗ ngồi có chi phí thấp, tiết kiệm bao gồm Kia Morning, Kia K3, Hyundai i10 hay Toyota Yaris, Toyota Vios, Ford Fiesta, Honda City. Đại diện của Uber cho biết, những chuyến đi uberX sẽ được cung cấp bởi các đối tác lái xe có đầy đủ điều kiện vận tải theo quy định của pháp luật và chỉ đạo của Chính phủ Việt Nam.

**Phân loại các dòng xe tham gia vận chuyển thành 5 loại**

 <b>uberBLACK</b> Những chiếc xe sedan 4 chỗ, kể cả xe cao cấp như Mercedes hay BMW	 <b>uberX</b> Các xe nhỏ, tiết kiệm xăng để có chi phí đi lại rẻ nhất như Honda Fit, Toyota Prius...
 <b>uberTAXI</b> Dành cho những tài xế taxi muốn tham gia hệ thống Uber	 <b>uberLUX</b> Các xe siêu sang kiểu BMW series 7, Audi A8 trở lên
 <b>uberSUV</b> Dành cho xe SUV 6 chỗ	

**Giá cước****HANOI**

uberX



uberBLACK

<b>Cước Cơ Bản</b> khi bắt đầu chuyến đi	5.000đ	5.000đ
<b>Mỗi Km</b> theo quãng đường	4.999đ	9.597đ
<b>Mỗi Phút</b> theo thời gian	300đ	800đ
<b>Cước Tối Thiểu</b>	5.000đ	5.000đ

**TPHCM**

uberX



uberBLACK



uberEXEC

<b>Cước Cơ Bản</b> khi bắt đầu chuyến đi	5.000đ	6.500đ	10.000đ
<b>Mỗi Km</b> theo quãng đường	8.500đ	11.500đ	16.999đ
<b>Mỗi Phút</b> theo thời gian	500đ	600đ	1.500đ
<b>Cước Tối Thiểu</b>	5.000đ	10.000đ	30.000đ

**VI. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH**

Công ty dự kiến mức vốn đầu tư cho dự án là xx tỷ đồng, vốn chủ sở hữu là xxx triệu đồng và vay vốn ngân hàng là xx triệu đồng với mức lãi suất trung bình là xx%/ năm

**Chi phí đầu tư tài sản cố định**

Danh mục chi phí	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền(VNĐ)
Đặt cọc thuê nhà	Tháng			7,500,000
Chi phí sửa chữa, trang trí nội ngoại thất	m2			-
Bảng hiệu	Bộ			1,000,000
Máy vi tính để bàn	Bộ			2,000,000
Máy in	Cái			1,000,000
Băng viết	Cái			-
Phần mềm quản lý bán hàng	Bộ			1,000,000
Bàn ghế nhân viên	Bộ			1,000,000
Bộ bàn ghế tiếp tân	Bộ			-
Tủ đựng hồ sơ	Bộ			1,000,000
Máy lạnh	Bộ			-
Bàn ghế tiếp khách	Bộ			1,000,000
Các trang thiết bị khác (điện thoại bàn, giấy in, mực, khay hồ sơ...)	Bộ			500,000
<b>Tổng</b>				<b>16,000,000</b>

**Chi phí đầu tư mua xe**

Danh mục chi phí	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền(VNĐ)
Tạm ứng mua xe Everest 2011	Xe			399.000.000
Phụ phí mua xe	Xe			60.000.000
<b>Tổng</b>				

**Chi phí đầu tư ban đầu**

Danh mục chi phí	Thành tiền (VNĐ)	Ghi chú
Đầu tư tài sản cố định	16.000.000	
Đầu tư mua xe	459.000.000	
Vốn dự phòng	436.000.000	
Dự kiến chi phí phát sinh		
Dịch vụ thành lập doanh nghiệp	5.000.000	
<b>Tổng chi phí ban đầu</b>	<b>900.000.000</b>	

**Dự báo doanh thu năm thứ 1**

Danh mục	ĐVT	Số lg	Đơn giá	Thành tiền/tháng	Thành tiền/năm	Ghi chú
<b>Doanh thu</b>				90,000,000	1,080,000,000	
Xe Everest	VNĐ			90,000,000	1,080,000,000	
<b>Giá vốn ( chia 20% cho Uber)</b>				21,600,000	216,000,000	
Xe Everest	VNĐ			18,000,000	216,000,000	GV=20%*DT
<b>Doanh thu gộp</b>				72,000,000	864,000,000	
Xe Everest	VNĐ			72,000,000	864,000,000	LNG=80%DT

**Dự báo doanh thu qua các năm (VNĐ)**

Thời gian	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Doanh thu	1,080,000,000	1,188,000,000	1,306,800,000	1,437,480,000	1,581,228,000
Tỷ lệ giá vốn	20%	20%	20%	20%	20%
Giá vốn( chia 20% cho Uber)	216,000,000	237,600,000	261,360,000	287,496,000	316,245,600
Lợi nhuận gộp	864,000,000	950,400,000	1,045,440,000	1,149,984,000	1,264,982,400
Tỷ suất lợi nhuận gộp	80%	80%	80%	80%	80%

Giả định doanh thu tăng 10% mỗi năm do tăng giá cước

**Khấu hao tài sản cố định và khấu hao xe qua các năm (VNĐ)**

Thời gian	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Khấu hao tài sản cố định	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000	3,200,000
Khấu hao xe	91,800,000	91,800,000	91,800,000	91,800,000	91,800,000
Tổng	95,000,000	95,000,000	95,000,000	95,000,000	95,000,000

**Bảng phân tích chi phí qua các năm**

Danh mục	ĐVT	Số lg	Đơn giá	Thành tiền	Thành tiền/tháng	Thành tiền/năm	Ghi chú
<b>1. Chi phí nhân sự</b>					5.000.000	60.000.000	
Nhân viên	Người				5.000.000	60.000.000	
Tài xế	Người						Lương khoán 50% lợi nhuận ròng
<b>2. Chi phí quản lý</b>					12.100.000	145.200.000	
Giám đốc	Người				2.000.000	24.000.000	

Tiền điện, nước	VNĐ				2.500.000	30.000.000	
Internet, Điện thoại, VPP	VNĐ				100.000	1.200.000	
Thuê văn phòng	Cái				7.500.000	90.000.000	
<b>3. Chi phí bán hàng Marketing</b>							
Quảng cáo Facebook	Cái				0	0	
<b>Bảo hiểm bắt buộc TNDS/2xe/năm</b>							
Xe	Cái				166.667	2.000.000	
<b>Sửa chữa lớn/2xe/năm</b>							
60% khấu hao cơ bản	Xe						
<b>Sửa chữa thường xuyên/2xe/năm</b>							
50% chi phí sửa chữa lớn	Xe						
<b>Chi phí nhiên liệu/2xe/tháng</b>							
Xăng	Lít				13.193.700	158.324.400	Trung bình một xe chạy 130km/ngày
<b>Chi phí thay nhớt bảo dưỡng định kỳ/2xe/tháng</b>							
Nhớt động cơ SAE 50	Lít				156.000	1.872.000	Dung tích buồng nhớt: 4 lít
<b>Chi phí lốp/2 xe/năm</b>							
Thay 4 bộ lốp/lần	Bộ				666.667	8.000.000	Xe có 4 bánh - 4 bộ lốp
<b>Chi phí ngoài/2xe/năm</b>							
Xe	Cái				3.333.333	40.000.000	
<b>Chi phí đăng kiểm/2xe/năm</b>							
300,000 đ/lần	lần				100.000	1.200.000	
<b>Thuế môn bài/2xe/năm</b>							
2,000,000 đ/lần	Lần				333.333	4.000.000	
<b>Chi phí cầu đường/xe/tháng</b>							
15.000 đ/lần	Lần				120.000	1.440.000	

**Bảng kế quả hoạt động kinh doanh năm 1**

Danh mục	Thành tiền/tháng	Thành tiền/năm
A. Doanh thu gộp công ty	36,000,000	432,000,000
B. Chi phí	30,930,667	362,637,000
1. Chi phí marketing	0	0
2. Chi phí nhân sự	5,000,000	60,000,000
3. Chi phí quản lý	10,100,000	121,200,000
4. Khấu hao	7,916,667	95,000,000

	5. Chi phí lãi vay	7,758,000	84,565,000
	6. Sửa chữa lớn		
	7. Sửa chữa thường xuyên		-
	8. Nhớt bảo dưỡng định kỳ	156,000	1,872,000
	9. Lốp xe		
	10. Đăng kiểm		
	11. Môn bài		
	12. Bảo hiểm dân sự		
C. Lợi nhuận trước thuế chưa tính tiền gốc nợ ngân hàng		<b>5,069,333</b>	<b>69,363,000</b>
D. Doanh thu tài xế (50% doanh thu gộp)		36,000,000	432,000,000
E. Chi phí		21,313,700	255,764,400
	1. Nhiên liệu	13,193,700	158,324,400
	2. Chi phí làm luật	2,000,000	24,000,000
	3. Chi phí ngoài (tai nạn, hư hỏng)	600,000	7,200,000
	4. Cầu đường	120,000	1,440,000
F. Lợi nhuận trước thuế		14,686,300	176,235,600
G. Lợi nhuận trước thuế 1 tài xế		<b>7,343,150</b>	<b>88,117,800</b>

**Bảng kế quả hoạt động kinh doanh từ năm thứ 2**

Danh mục		Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
A. Doanh thu gộp công ty					
B. Chi phí					
	1. Chi phí marketing				
	2. Chi phí nhân sự				
	3. Chi phí quản lý				
	4. Khấu hao				
	5. Chi phí lãi vay				
	6. Sửa chữa lớn				
	7. Sửa chữa thường xuyên				
	8. Nhớt bảo dưỡng định kỳ				

	9.Lốp xe				
	10.Đăng kiểm				
	11.Môn bài				
	12. Bảo hiểm dân sự				
C. Lợi nhuận trước thuế chưa tính tiền gốc nợ ngân hàng					
D. Doanh thu tài xế (50% doanh thu gộp)					
E. Chi phí					
	1.Nhiên liệu				
	2.Chi phí làm luật				
	3.Chi phí ngoài ( tai nạn, hư hỏng)				
	4.Cầu đường				
F. Lợi nhuận trước thuế					
G.Lợi nhuận trước thuế 1 tài xế					

Hàng tháng công ty phải trả tiền gốc cho ngân hàng là xxx triệu đồng trong vòng x năm, nguồn trả tiền gốc cho ngân hàng được công ty trả bằng nguồn doanh thu từ phương án kinh doanh nhà trọ

Về việc phân chia lợi nhuận với tài xế, công ty chia theo tỷ lệ xx:xx so với doanh thu gộp sau khi đã chia xx% cho Uber. Ngoài ra về phần chi phí thì tài xế sẽ tự thanh toán các khoản phí sau: phí xăng, chi phí làm luật, các chi phí tai nạn, hư hỏng do tài xế gây ra và chi phí cầu đường, các chi phí còn lại sẽ công ty chịu trách nhiệm.

Về phần lợi nhuận trước thuế, hiện tại do Uber đang xây dựng chính sách thuế đối với Việt Nam, nên trong phần tính toán chưa đề cập đến vấn đề này. Theo luật thuế TNDN tại Việt Nam, thuế TNDN phổ biến sẽ là xx% lợi nhuận trước thuế

## VII. KẾ HOẠCH KINH DOANH NHÀ TRỢ

### 1. Giới thiệu tổng quan

- Cơ hội

Mỗi năm, các thành phố lớn của cả nước lại đón nhận một lượng không nhỏ người dân ngoại tỉnh đổ về học tập và làm việc. Vì thế, nhu cầu về chỗ ở ngày càng cao, đặc biệt là TPHCM, nơi tập trung lượng lớn khu công nghiệp và các trường đại học. Nắm bắt được tình hình đó, công ty đã lựa chọn hình thức kinh doanh nhà trọ như một cơ hội đầu tư bền vững và mang lại nguồn lợi nhuận ổn định.

Xây nhà trọ cho thuê hiện đang là hướng đầu tư thu hút được nhiều sự quan tâm bởi hệ số an toàn cao, hiệu quả kinh tế lớn, và đang là mô hình phát triển mạnh mẽ tại các thành phố trọng điểm.

Những điểm hấp dẫn: Nhiều người cho rằng kinh doanh nhà trọ thu lợi nhuận nhiều hơn so với việc gửi tiết kiệm ở ngân hàng, vốn đầu tư có thể được bảo toàn trong khi lãi suất ngân hàng vẫn đang giảm. Đây là loại hình đầu tư an toàn và có khả năng thanh khoản tốt, tài sản cố định lại không bị thâm hụt, mất mát, chưa kể đến nguồn lợi từ sự gia tăng giá trị của mảnh đất trong tương lai. Chi phí xây nhà trọ không lớn, công tác xây dựng đơn giản và nhanh chóng, trong khi đó, vốn bắt đầu thu hồi dần ngay sau khi việc xây dựng hoàn tất, tiền vốn thu hồi còn có thể đầu tư vào các hạng mục khác.

- Vị trí

Gần khu vực bến xe miền Đông, dân cư đông đúc, nhiều người qua lại, nhu cầu thuê phòng trọ rất cao.

Địa chỉ khu phòng trọ: xxx Nguyễn Xí, Quận Bình Thạnh

- Số lượng phòng

Hiện tại đây nhà trọ mà công ty dự định đầu tư có xx phòng

- Hình thức đầu tư

Ủy thác đầu tư theo mô hình sang nhượng lại đây phòng cho thuê trong vòng x năm, kí kết hợp đồng đảm bảo với chủ đất với nội dung như sau “ chủ đất đảm bảo cho chủ đầu tư thu nhập hàng tháng ổn định **xx triệu/tháng** trong x năm với hình thức đảm bảo bằng tài sản tương ứng”

- Tính khả thi của dự án đầu tư phòng cho thuê

Tính khả thi gần như tuyệt đối vì đây phòng luôn luôn có người thuê với đội kinh doanh hùng hậu với kinh nghiệm trên x năm kinh doanh phòng cho thuê. Bên cạnh đó, chủ đất cũng đã đảm bảo doanh thu cho nhà đầu tư bằng hợp đồng đảm bảo bằng tài sản, pháp lí rõ ràng, minh bạch. Vì vậy rủi ro gần như là không có.



- Các kế hoạch như marketing, bán hàng, và nhân sự sẽ được công ty thông qua vì mọi thứ đang hoạt động rất hiệu quả

## 2. Bảng kết quả hoạt động kinh doanh

Công ty đầu tư 600 triệu cho dự án từ nguồn vốn chủ sở hữu

### Bảng kế hoạch kinh doanh trong 2 năm đầu (VNĐ)

Danh mục	Thành tiền/tháng	Thành tiền/năm 1	Thành tiền/năm 2
A. Doanh thu	25.000.000	300.000.000	300.000.000
B. Chi phí			
1. Tiền điện			
2. Tiền nước			
3. Chi phí nhân sự			
4. Chi phí sửa chữa			
5. Chi phí khác			
C. Lợi nhuận trước thuế	25.000.000	300.000.000	300.000.000

Với doanh thu đều đặn **25 triệu/tháng** duy trì trong **2 năm đầu**.

- Nhà đầu tư sẽ thu về **300 triệu/năm**, như vậy sau 2 năm nhà đầu tư sẽ thu về tổng cộng số tiền là **600 triệu**
- Lợi nhuận ròng sau 2 năm : **600 triệu**
- Thời gian hoàn vốn ước tính : **2 năm**

### Bảng kế hoạch kinh doanh từ năm thứ 3 (VNĐ)

Danh mục	Thành tiền/tháng	Thành tiền/năm 3	Thành tiền/năm 4
A. Doanh thu	21.500.000	258.000.000	258.000.000
B. Chi phí			
1. Tiền điện			
2. Tiền nước			
3. Chi phí nhân sự			
4. Chi phí sửa chữa			

	5. Chi phí khác			
C. Lợi nhuận trước thuế		21.500.000	258.000.000	258.000.000

Với doanh thu đều đặn **21,5 triệu/tháng** duy trì từ **năm thứ 3**.

- Nhà đầu tư sẽ thu về **258 triệu/năm**, như vậy trong 3 năm tiếp theo năm nhà đầu tư sẽ thu về tổng cộng số tiền là **774 triệu**
- Lợi nhuận ròng trong 3 năm tiếp theo: **774 triệu**
- Thời điểm bắt đầu sinh lời sau khi đã hoàn vốn
- Trong 5 năm tổng số tiền nhà đầu tư thu về là **1,374 tỷ đồng**

#### **Bảng tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng (VND)**

Năm	Số tiền gốc	Kỳ hạn	Lãi suất/năm	Tiền lãi	Lãi nhập gốc
1	600,000,000	1	7%	42,000,000	642,000,000
2	642,000,000	1	7%	44,940,000	686,940,000
3	686,940,000	1	7%	48,085,800	735,025,800
4	735,025,800	1	7%	51,451,806	786,477,606
5	786,477,606	1	7%	55,053,432	<b>841,531,038</b>

Lợi nhuận sau 5 năm nếu gửi tiết kiệm : **241 triệu**, mỗi năm tiền lãi trung bình là **48,2 triệu** và mỗi tháng tiền lãi trung bình là **4 triệu**

Như vậy, việc đầu tư nhà trọ cho doanh thu cao hơn so với tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng với cùng một suất đầu tư **600 triệu**

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

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