

## KẾ HOẠCH KINH DOANH

### CÔNG TY XXXX XXXXX CORPORATION

#### 1. Giới thiệu công ty

##### 1.1 Tổng quan

- Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Quảng Cáo Xxxx Xxxxx được thành lập vào năm 2005 với những cổ đông giàu tâm huyết và nhiệt tình. Sau nhiều năm nỗ lực và hoạt động không ngừng, tổng giá trị tài sản của công ty hiện nay đã tăng lên gấp nhiều lần, công ty chúng tôi hiện có rất nhiều chuyên viên, kỹ sư, nhân viên và công nhân có trình độ, tay nghề cao, sáng tạo không ngừng, luôn được đào tạo để bắt kịp sự phát triển của thời đại. Song song đó công ty chúng tôi hiện đã và đang sở hữu, chuyên giao những công nghệ in ấn, máy móc hiện đại từ những công ty đứng đầu thế giới trong lĩnh vực chế bản, in ấn, và gia công thành phẩm như: MITSUBISHI, KOMORI, HEIDELBERG, ... với năng suất in hàng triệu sản phẩm bao bì giấy, thùng giấy, hộp giấy các loại/tháng.

- Công ty: Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Quảng Cáo Xxxx Xxxxx

- Tên giao dịch: XxXxx Co.,Ltd

- Mã số thuế: xxxxxxxxxxx

- Địa chỉ văn phòng: xxx Xxxxxx Xxxx Xxx, Phường 12, Quận Xxx Xxx, Thành phố Xx Xx Xxxx

- Nhà máy sản xuất: xxx, Xxx Xx Xxx Xxx, Phường Xxx Xx, Quận Xxx Xxx, TP Xx Xx Xxxx

- Đại diện pháp luật: Xxi Xxx Xxxx

- Ngày cấp phép: 20/04/2005 (Đã hoạt động 12 năm)

- Lĩnh vực hoạt động: in và các dịch vụ liên quan đến in, xúc tiến thương mại, tư vấn giải pháp cho các sản phẩm thuộc lĩnh vực in ấn, bao bì.

*Hình ảnh: Xưởng sản xuất tại Việt Nam*



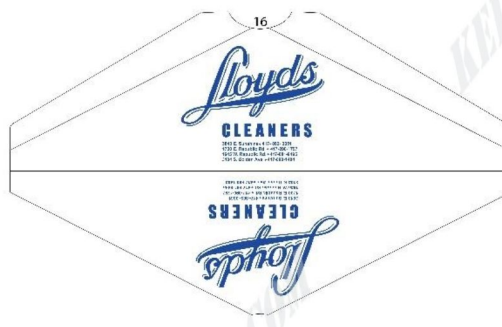
## 1.2 Sản phẩm

- Xxxx Xxxxx cung cấp những sản phẩm in ấn chất lượng hàng đầu với rất nhiều phong cách, màu sắc, vật liệu như:

- In Offset trên mặt bạc, vàng, nhôm, tạo ra 1 loại hộp có màu sắc, hình ảnh sắc nét, sinh động, phong phú (tạo phản quang rất đẹp) làm tăng giá trị sản phẩm, hạn chế hàng nhái, hàng giả.
- Kỹ thuật in Offset trên các loại giấy Duplex, Ivory, cán màng đặc biệt chống giả (màng bất sáng) làm cho hộp óng ánh, sắc nét nhìn thấy những hình ảnh chìm tạo ra kiểu dáng đặc biệt hạn chế được hàng nhái, hàng giả.
- In offset trên giấy Duplex, Ivory, Couche cán màng bóng, mờ chống trầy xước sau đó bồi trên giấy carton làm gia tăng độ cứng, độ chịu lực của hộp dùng cho những sản phẩm có trọng lượng lớn, giá trị cao, vận chuyển xa.
- In offset cán màng bóng, mờ chống trầy xước được sử dụng làm bao bì dược phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm...
- Thiết kế in ấn các ấn phẩm văn phòng, ấn phẩm văn hóa công ty, ấn phẩm marketing...

**Hình ảnh minh họa: Một số sản phẩm tiêu biểu của công ty**





## 2. Chiến lược kinh doanh

### 2.1 Chiến lược kinh doanh

- Ngay từ ngày thành lập Ban giám đốc đã định hướng và đưa ra tiêu chí hướng đến những khách hàng tiềm năng, nơi có những yêu cầu khắt khe cho sản phẩm in chất lượng cao. Xxxx Xxxxx tự hào được khách hàng nhìn nhận là “công ty in ấn chất lượng và có uy tín cao”, không những ở thị trường trong nước mà còn ở những thị trường quốc tế như Úc, Mỹ ....
- Mỗi sản phẩm in ấn được xuất xưởng tại Xxxx Xxxxx, đều được đội ngũ nhân viên của công ty kiểm tra tỉ mỉ cẩn thận từ màu sắc, hình ảnh, nội dung và đóng gói, để đảm bảo những sản phẩm đầu ra đến với khách hàng là hoàn mỹ nhất.
- Chúng tôi cung cấp cho khách hàng sản phẩm in chất lượng cao với giá thành hợp lý nhất bằng cách áp dụng công nghệ in tiên tiến trên thế giới và năng lực quản lý dự án hiệu quả.
- Tập trung phát triển đội ngũ nhân sự, luôn luôn nâng cao trình độ kỹ thuật và quản lý.

### 2.2 Tình hình kinh doanh

- Hiện nay công ty Xxxx Xxxxx đang vận hành nhà máy in tại địa chỉ: xxx/xx, Xxx Xx Xxx Xxx, Phường Xxx Xx, Quận Xxx Xxx, TP Xx Xx Xxxx, Việt Nam với khoảng 30-50 cán bộ công nhân viên làm việc tùy thời điểm.
- Doanh thu năm 2016 của công ty đạt xxx.967.508.758 VND (tương đương xxx.511 USD, tỷ giá 22.100 VND/USD năm 2016) trong đó xx% sản phẩm của công ty xuất khẩu sang Mỹ thông qua các đại diện thương mại (Công ty TNHH Dệt may thương mại Xxx Mixx, đối tác tại Mỹ là Công ty Xtlxx Xlxxxl Xxxxxx, LLC có địa chỉ tại xxx W Xxxxx Rd, Xxxxxxxx, TX 76001) và xx% sản phẩm tiêu thụ tại thị trường nội địa Việt Nam.

### 2.3 Đánh giá tình hình và giải pháp phát triển kinh doanh

- Sau 12 năm phát triển hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực in ấn chúng tôi thấy rằng thị trường đã có nhiều chuyển biến hết sức tích cực: công nghệ in ấn ngày càng hiện đại, nhu cầu của khách hàng cũng ngày càng đa dạng đặc biệt là về mặt thiết kế, chất liệu.
- Sự phát triển nhanh của công nghệ thông tin, khả năng hội nhập nhanh chóng của Việt Nam cũng góp phần thay đổi rất nhiều về mặt thị trường như: khách hàng ngày càng có xu hướng sử dụng các công cụ trực tuyến để tiếp cận các sản phẩm, dịch vụ mà mình mong muốn, khách hàng có thể dễ dàng tiếp cận sản phẩm dù ở bất kỳ đâu trên thế giới.
- Khách hàng Hoa Kỳ ngày càng ưa chuộng các sản phẩm in ấn từ Việt Nam do giá thành hợp lý mà chất lượng vẫn luôn được đảm bảo, doanh thu từ thị trường Hoa Kỳ của công ty ngày càng tăng theo thời gian và được khách hàng đánh giá rất cao.
- Hoạt động kinh doanh ngày nay trải rộng trên nhiều thị trường rộng lớn thông qua sự hỗ trợ của các công nghệ trực tuyến. Một người quản lý có thể dễ dàng điều hành hoạt động kinh doanh của công ty ở mọi nơi trên thế giới.

- Cùng với sự phát triển và thay đổi chung của ngành in ấn công ty Xxxx Xxxxx cũng có nhiều chiến lược nhằm thích nghi và phát triển trong tình hình mới như:

- Giữ vững quan điểm kinh doanh đề cao “Uy tín – Chất lượng – Giá cả cạnh tranh”.
- Không ngừng cải tiến chất lượng sản phẩm thông qua cải tiến công nghệ, qui trình sản xuất, cập nhật nhanh các xu hướng in ấn, thiết kế mới nhất.
- Xây dựng chiến lược tiếp cận khách hàng đa dạng hơn: chăm sóc và phát triển khách hàng cũ, nhờ giới thiệu, tiếp cận trực tiếp, tiếp cận khách hàng qua các hoạt động xúc tiến thương mại, xây dựng website giới thiệu sản phẩm.
- Nghiên cứu và cải tiến chiến lược marketing online tổng hợp nhằm đẩy mạnh tiếp cận khách hàng qua kênh bán hàng online.
- Cải thiện dịch vụ khách hàng bằng cách tổ chức đội ngũ tư vấn khách hàng, tư vấn thiết kế chuyên nghiệp hơn.
- Nâng cao chất lượng của đội ngũ nhân sự theo hướng ổn định, gia tăng khả năng tiếp cận công nghệ và xu hướng in ấn mới nhất.
- Tổ chức văn phòng kinh doanh tại Mỹ nhằm thúc đẩy gia tăng doanh số tại thị trường rất tiềm năng này.
- Mở rộng phạm vi kinh doanh của công ty theo hướng xúc tiến thương mại Mỹ-Việt đa sản phẩm. Đặc biệt tập trung vào lĩnh vực in ấn, thực phẩm chức năng, bánh kẹo, hàng tiêu dùng...

#### 2.4 Mục tiêu kinh doanh đến năm 2020

- Mục tiêu đến năm 2020, Xxxx Xxxxx ...

- Doanh thu hàng năm dự kiến sẽ đạt khoảng x triệu USD (tương đương khoảng xxx tỷ VND), tăng hơn 3 lần so với mức doanh thu năm 2016.

- Tăng vốn điều lệ tại Việt Nam từ x tỷ VNĐ lên xx tỷ VND trong năm 2017.

- Mở rộng thị trường trong và ngoài nước, trong đó chú trọng nâng sản lượng xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ từ mức xx% hiện tại lên xx% – xx% tương đương khoảng xx đến xx triệu USD.

## KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI VĂN PHÒNG CÔNG TY XXXX XXXXX CORPORATION TẠI MỸ

### 3. Kế hoạch mở văn phòng

- Để đảm bảo đạt được mục tiêu chiến lược đề ra thì công ty cần phải đẩy mạnh hoạt động tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường tại Mỹ.
- Trong năm 2016 giám đốc công ty XXXX XXXXX, ông Xxi Xxx XXXX đã trực tiếp sang Mỹ công tác, tìm hiểu thị trường thành lập Công ty XXXX XXXXX Corporation và mở văn phòng công ty tại địa chỉ: xxxxN, XXXXXXXX St, XXXXX Xxx, CA, 92701.
- Tuy nhiên việc phát triển thị trường tại Mỹ là mục tiêu chiến lược quan trọng quyết định sự phát triển của công ty trong giai đoạn 2017-2020, Mỹ lại là thị trường rộng lớn và đa dạng cần phải có người am hiểu về tình hình kinh doanh và sản phẩm dịch vụ của công ty trực tiếp sang Mỹ để điều hành văn phòng và tổ chức phát triển kinh doanh nên chúng tôi quyết định cử ông Xxi Xxx XXXX là giám đốc công ty trực tiếp sang Mỹ để triển khai kế hoạch.
- Chúng tôi sẽ tiến hành hoạt động kinh doanh tại Mỹ theo hình thức đầu tư trực tiếp, mở công ty kinh doanh và đóng thuế tại Mỹ, có văn phòng kinh doanh riêng và hoạch định tài chính độc lập với công ty in ấn tại Việt Nam.
- Giai đoạn đầu XXXX XXXXX Corporation dự kiến tập trung vào những sản phẩm chủ lực như bao bì giấy, thùng giấy, hộp giấy... Sau đó từng bước công ty sẽ nghiên cứu nhu cầu tiêu dùng sản phẩm của người dân Mỹ và người dân Việt Nam để triển khai các hoạt động thương mại hai chiều Mỹ-Việt.

#### 3.1 Công việc chính

- Các công việc chính mà XXXX XXXXX Corporation sẽ triển khai ngay để triển khai hoạt động kinh doanh tại Mỹ gồm:
  - Xây dựng kế hoạch kinh doanh.
  - Tiếp tục làm việc với các đơn vị tư vấn đầu tư để nắm bắt thông tin thị trường Mỹ nhanh hơn.
  - Lên danh sách khách hàng và các đối tác cần phải tiếp xúc làm việc.
  - Thuê nhân viên kế toán và nhân viên kinh doanh.
  - Chuyển toàn bộ đối tác kinh doanh của công ty tại Việt Nam sang cho công ty XXXX XXXXX Corporation tiếp tục chăm sóc và hoạch toán tài chính tại Mỹ như đối tác Xtlxx Xlxxxl Xxxxxx, LLC có địa chỉ tại 925 W XXXXX Rd, XXXXXXXX, TX 76001.

#### 3.2 Đầu tư ban đầu dự kiến (Đơn vị tính: USD)

- Chúng tôi dự kiến sẽ đầu tư thêm khoảng xxx.000 USD để triển khai hoạt động của công ty XXXX XXXXX Corporation giai đoạn đầu. Trong đó khoảng xxx.000 USD chi phí cho các

hoạt động kinh doanh năm đầu tiên tương đương mỗi tháng chi phí khoảng xx.000 USD và xx.000 USD vốn dự phòng phát sinh.

- Các chi phí dự kiến gồm:

- Thuê nhân viên
- Tiền nhà cho giám đốc.
- Thuê văn phòng,
- Điện nước
- Xăng xe
- Ăn uống
- Internet
- Điện thoại

#### 4. Kế hoạch nhân sự

- Thời gian đầu XXXX XXXXX Corporation dự kiến sẽ sử dụng 4 nhân sự gồm:

- 1 giám đốc: phụ trách điều hành hoạt động tổng thể của công ty, văn phòng, đánh giá nhận định tình hình thị trường, hoạch định chiến lược phát triển cho công ty...
- 1 kế toán: quản lý hồ sơ tài liệu, hoạch toán tài chính, hỗ trợ giám đốc các công tác văn phòng.
- 2 nhân viên sale: triển khai kế hoạch bán hàng, hỗ trợ giám đốc công tác nắm bắt tình hình thị trường và hoạch định chiến lược.

- Mức lương dự kiến:

- Giám đốc: mức lương dự kiến xxxx USD/tháng, làm việc toàn thời gian.
- Kế toán: mức lương xxxx USD/tháng, làm việc bán thời gian.
- Nhân viên sale: thu nhập khoảng xxxx USD/tháng, thời gian làm việc tự do.

#### 5. Kế hoạch bán hàng (Đơn vị tính: USD)

- Chúng tôi dự kiến tổ chức bán hàng theo hình thức bán hàng trực tiếp: lên danh sách các đơn vị khách hàng, đối tác tiềm năng sau đó cho nhân viên kinh doanh điện thoại, gặp mặt trao đổi, chào hàng.

- Đối tượng khách hàng chính mà chúng tôi hướng tới là các công ty sản xuất trong lĩnh vực thực phẩm, dược phẩm...

- Để đạt được mục tiêu kinh doanh công ty đề ra: doanh thu xx triệu USD và xx% doanh thu đến từ thị trường Mỹ vào năm 2020 thì doanh thu từ thị trường Mỹ vào năm 2020 phải đạt xx triệu USD. Hiện nay doanh thu từ thị trường Mỹ của công ty đã đạt được khoảng xxx.000 USD như vậy trong vòng 3 năm tới công ty phải gia tăng doanh thu lên khoảng x.000.000 USD.

- Như vậy mục tiêu phát triển thị trường mới của công ty trung bình phải đạt là: x.000.000 USD/36 tháng = xx.777 USD/tháng. Để đạt được mục tiêu này thì chúng tôi dự kiến mỗi nhân viên kinh doanh và giám đốc phải tiếp xúc ít nhất xx khách hàng tiềm năng/tháng.
- Tuy nhiên thời gian khoảng 3 tháng đầu mới triển khai kinh doanh do chưa nắm tình hình và cần có thời gian để thực hiện các công tác chuẩn bị nên
- Ngoài hình thức xúc tiến bán hàng trực tiếp công ty cũng sẽ tích cực tìm kiếm các đối tác, trung gian thương mại, xây dựng website bằng tiếng anh và nghiên cứu phát triển các hình thức bán hàng mới như xúc tiến thương mại, liên doanh, liên kết... nhằm mục tiêu tăng nhanh doanh thu hàng tháng.

### 5.1 Mục tiêu tăng trưởng doanh thu

Để đạt được mục tiêu doanh thu mà công ty đề ra chúng tôi đã tính toán mức tăng trưởng doanh thu phải đạt được cụ thể như sau:

- Năm 2017: khoảng 6 tháng đầu năm mới triển khai kinh doanh do chưa nắm tình hình và cần có thời gian để thực hiện các công tác chuẩn bị nên công ty không đạt mục tiêu tăng trưởng doanh thu. 6 tháng cuối năm công ty dự kiến tăng trưởng doanh thu của công ty đạt khoảng xx.996 USD tương đương tăng trưởng xx% trong năm 2017.
- Năm 2018 khi tình hình văn phòng đã ổn định công ty đặt chỉ tiêu tăng trưởng doanh thu xxx.000 USD tương đương tăng trưởng xx% trong năm 2018.
- Năm 2019, 2020 tăng trưởng doanh thu hàng năm dự kiến đạt xx% và xx%/năm.
- Từ mục tiêu hàng năm đặt ra công ty tính toán mục tiêu tăng trưởng doanh thu và khách hàng mới như bảng bên dưới. Đây là kế hoạch tăng trưởng doanh thu dự kiến, trong thực tế hàng tháng sẽ không thể đạt đều như vậy mà sẽ có tháng nhiều tháng ít hơn vì thế giám đốc cần phải linh hoạt dựa trên tình hình thực tế để triển khai hoạt động kinh doanh cho hiệu quả.

**Bảng: Mục tiêu tăng trưởng doanh thu hàng tháng**

Tháng	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2017												
2018												
2019												
2020												

### 5.2 Mục tiêu doanh thu

Hiện nay doanh thu hàng năm từ thị trường Mỹ của công ty đạt khoảng xxx.000 USD tương đương khoảng xx.333 USD/tháng.

**Bảng: Mục tiêu doanh thu hàng tháng**

Tháng	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2017												
2018												



2019												
2020												

Theo kế hoạch năm 2017 doanh thu từ thị trường Mỹ sẽ tăng trưởng khoảng xx%/năm, các năm tiếp theo mỗi năm tăng trưởng khoảng xx%/năm. Đây là chỉ tiêu hợp lý mà công ty có thể đạt được đồng thời cũng không quá cao đảm bảo đội ngũ kinh doanh không bị quá tải công việc.

**Bảng: Mục tiêu tăng trưởng doanh thu hàng năm**

Năm	Doanh thu	Tăng trưởng
2016		
2017		
2018		
2019		
2020		

## 6. Kế hoạch tài chính

### Pro Forma Income Statement

	2017	2018	2019	2020
<b>Sales</b>				
Direct Cost of Sales				
Other Production Expenses				
Total Cost of Sales				
Gross Margin				
Gross Margin %				
<b>Expenses</b>				
Payroll				
Sales and Marketing and Other Expenses (5%)				
Depreciation				
Leased Equipment				
Utilities				
Insurance				

Rent				
Payroll Taxes				
Other				
<b>Total Operating Expenses</b>				
Profit Before Interest and Taxes				
Interest Expense				
Taxes Incurred				
Net Profit				
Net Profit/Sales				

### Pro Forma Cash Flow

	2017	2018	2019	2020
Cash Received				
Cash from Operations				
Cash Sales				
<b>Subtotal Cash from Operations</b>				
Additional Cash Received				
Sales Tax, VAT, HST/GST Received				
New Current Borrowing				
New Other Liabilities (interest-free)				
New Long-term Liabilities				
Sales of Other Current Assets				
Sales of Long-term Assets				
New Investment Received				
<b>Subtotal Cash Received</b>				
Expenditures				

<b>Expenditures from Operations</b>				
Cash Spending				
Bill Payments				
<b>Subtotal Spent on Operations</b>				
<b>Additional Cash Spent</b>				
Sales Tax, VAT, HST/GST Paid Out				
Principal Repayment of Current Borrowing				
Other Liabilities Principal Repayment				
Long-term Liabilities Principal Repayment				
Purchase Other Current Assets				
Purchase Long-term Assets				
Dividends				
<b>Subtotal Cash Spent</b>				
Net Cash Flow				
Cash Balance				

### Projected Balance Sheet

	2017	2018	2019	2020
<b>Assets</b>				
<b>Current Assets</b>				
Cash				
Inventory				
Other Current Assets				
<b>Total Current Assets</b>				
<b>Long-term Assets</b>				
Long-term Assets				

<b>Accumulated Depreciation</b>				
<b>Total Long-term Assets</b>				
<b>Total Assets</b>				
Liabilities and Capital				
<b>Current Liabilities</b>				
Accounts Payable				
Current Borrowing				
Other Current Liabilities				
<b>Subtotal Current Liabilities</b>				
Long-term Liabilities				
<b>Total Liabilities</b>				
Paid-in Capital				
Retained Earnings				
Earnings				
<b>Total Capital</b>				
<b>Total Liabilities and Capital</b>				
Net Worth				

\*\*\* 1 SỐ THÔNG TIN, NỘI DUNG, SỐ LIỆU VÀ HÌNH ẢNH ĐÃ ĐƯỢC KẾ HOẠCH VIỆT LỌC 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.