



Kế Hoạch Kinh Doanh

XXX Décor Co.LTD

Contents

.....	0
I. Giới thiệu chung.....	2
1. XXX DÉCOR Co. Ltd.....	2
2. Ý tưởng kinh doanh.....	2
3. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi	2
3.1 Tầm nhìn.....	2
3.2 Sứ mệnh	2
3.3 Giá trị cốt lõi của chúng tôi	3
II. Phân tích tổng quan	3
1. Tình hình kinh tế xã hội Việt Nam.....	3
2. Phân tích ngành	3
2.1 Xu hướng trang trí nội thất.....	3
2.2 Nhu cầu thuê đơn vị tư vấn thiết kế	9
3. Phân tích SWOT.....	9
4. Chiến lược kinh doanh	9
III. BSC&KPI năm 2016.....	10
IV. Kế hoạch marketing-bán hàng	13
1. Mục tiêu marketing-bán hàng	13
2. Kế hoạch marketing-bán hàng.....	13
2.1 Kế hoạch marketing	13
2.2 Kế hoạch bán hàng.....	14
V. Quản trị hệ thống.....	15
1. Tổ chức nhân sự	15
1.1. Cơ cấu tổ chức	15
1.2 Chức năng nhiệm vụ và phân công công tác	15
2. Chiến lược nhân sự.....	15
3. Kế hoạch nhân sự	16
VI. Kế hoạch tài chính	17
1. Vốn đầu tư ban đầu.....	17
2. Chiến lược tài chính	17
3. Chi phí đầu tư ban đầu.....	17
4. Chi phí hàng tháng	18
5. Doanh thu dự kiến	18
6. Kết quả sản xuất kinh doanh	18
7. Phân tích hiệu quả đầu tư	19
VII. Timeline dự án.....	19

I. Giới thiệu chung

1. XXX DÉCOR Co. Ltd

XXX Décor Co. Ltd là đơn vị trang trí nội thất và thiết kế đồ gỗ dân dụng chuyên nghiệp. Các dịch vụ mà XXX Décor cung cấp bao gồm: thiết kế kiến trúc, thiết kế nội thất, thi công xây dựng và cung cấp thi công nội thất. Những thiết kế của XXX Décor luôn mang tính sáng tạo cao và tối ưu công năng sử dụng, chắc chắn sẽ thỏa mãn mong muốn của những khách hàng đang tìm kiếm giá trị khác biệt cho cuộc sống.

Đội ngũ XXX Décor là những nhà thiết kế, họa sỹ, kiến trúc sư, ...cùng chung đam mê và nhiệt huyết, có tài năng và kinh nghiệm chuyên sâu trong ngành thiết kế trang trí nội thất và thiết kế đồ gỗ dân dụng, đã từng có nhiều thời gian làm việc cho các dự án cũng như công trình nhà ở dân dụng của các công ty và tập đoàn trong và ngoài nước.

- Lĩnh Vực Hoạt Động:

- Thiết kế và cung cấp sản phẩm tranh và vật dụng decor.
- Tư vấn thiết kế kiến trúc, nội thất công trình dân dụng.
- Thi công xây dựng công trình dân dụng.

- Người đại diện pháp luật:

- XXXX
- ĐT: XXXX
- E-mail: XXXX

2. Ý tưởng kinh doanh

Mỗi công ty có mỗi lĩnh vực hoạt động không giống nhau, nhưng tất cả đều hướng đến những giá trị tương đồng chung: uy tín thương hiệu, phạm vi ảnh hưởng, sự yêu thích tín nhiệm và thành công về lợi nhuận. XXX Décor cũng vậy, luôn hướng đến giá trị phổ quát mang tính cộng đồng và nhân văn.

Ý tưởng kinh doanh: XXX Décor là đơn vị thiết kế nội thất chuyên nghiệp, chúng tôi nỗ lực sáng tạo cho khách hàng không gian sống tiện dụng, có phong cách riêng và thẩm mỹ cao.

3. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi

3.1 Tầm nhìn

XXX Décor tin rằng tất cả các doanh nghiệp kinh doanh được thành công dựa vào sự tin tưởng, sự tự tin của chúng tôi nhằm mục đích để hiểu nhu cầu và mong muốn của khách hàng. Đội ngũ kiến trúc sư của chúng tôi đã và đang làm việc tại các công ty trong và ngoài nước, và các nhà cung cấp nội thất có uy tín, đội ngũ lâu năm lành nghề có nhiều kinh nghiệm. Thiết kế theo phong cách của khách hàng, cho phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của riêng từng khách hàng.

XXX Décor cũng mong muốn xây dựng 1 showroom trang trí nội thất trong tương lai nhằm giới thiệu đến khách hàng những mẫu thiết kế chuyên biệt của mình.

3.2 Sứ mệnh

Nhiệm vụ của XXX Décor là cung cấp kiến thức chuyên môn, kinh nghiệm lâu năm của chúng tôi để cung cấp cho khách hàng những sản phẩm với chất lượng cao cấp, thỏa mãn

nhu cầu mà khách hàng của chúng tôi mong muốn và mức giá hợp lý. Nhân viên và các nhà thiết kế chuyên nghiệp lâu năm của chúng tôi sẽ đảm bảo mang sự hài lòng, tư vấn tận tình, và giải quyết các vấn đề cho mỗi quý khách hàng .

3.3 Giá trị cốt lõi của chúng tôi

Lòng Tin & Tôn Trọng

XXX Décor tìm kiếm sự tin tưởng và tôn trọng từ khách hàng bằng cách lắng nghe nhu cầu của họ, cung cấp cho họ những lời khuyên về chất lượng sản phẩm, và đảm bảo rằng các dịch vụ tốt nhất của XXX Décor sẽ đáp ứng được mong đợi của khách hàng.

Năng lực

XXX Décor trao dồi kiến thức, năng lực bằng cách liên tục cải thiện chính mình thông qua các trải nghiệm thực tế, chia sẻ cho nhau và không ngừng hoàn thiện để đạt được những mục tiêu xuất sắc .

Sự Tăng Trưởng Bền Vững

XXX Décor mong muốn đạt được sự tăng trưởng doanh thu bền vững bằng cách tập trung vào nhu cầu của khách hàng và cung cấp cho khách hàng những kinh nghiệm tốt nhất mà khách hàng chỉ có thể tìm thấy ở XXX Décor.

II. Phân tích tổng quan

1. Tình hình kinh tế xã hội Việt Nam

Việt Nam gia nhập TPP mở ra nhiều vận hội và thách thức mới. Trong quá trình hội nhập, chúng ta sẽ tiếp nhận nhiều công nghệ xây dựng và sản xuất vật liệu tân tiến hiện đại, nguồn vật liệu phong phú với giá thành cạnh tranh, do vậy người tiêu dùng càng có nhiều cơ hội tiếp cận sử dụng để nâng cao chất lượng không gian sống của mình, càng khẳng định tính cấp thiết, vai trò và nhu cầu to lớn của trang trí nội thất trong lĩnh vực kiến trúc, xây dựng.

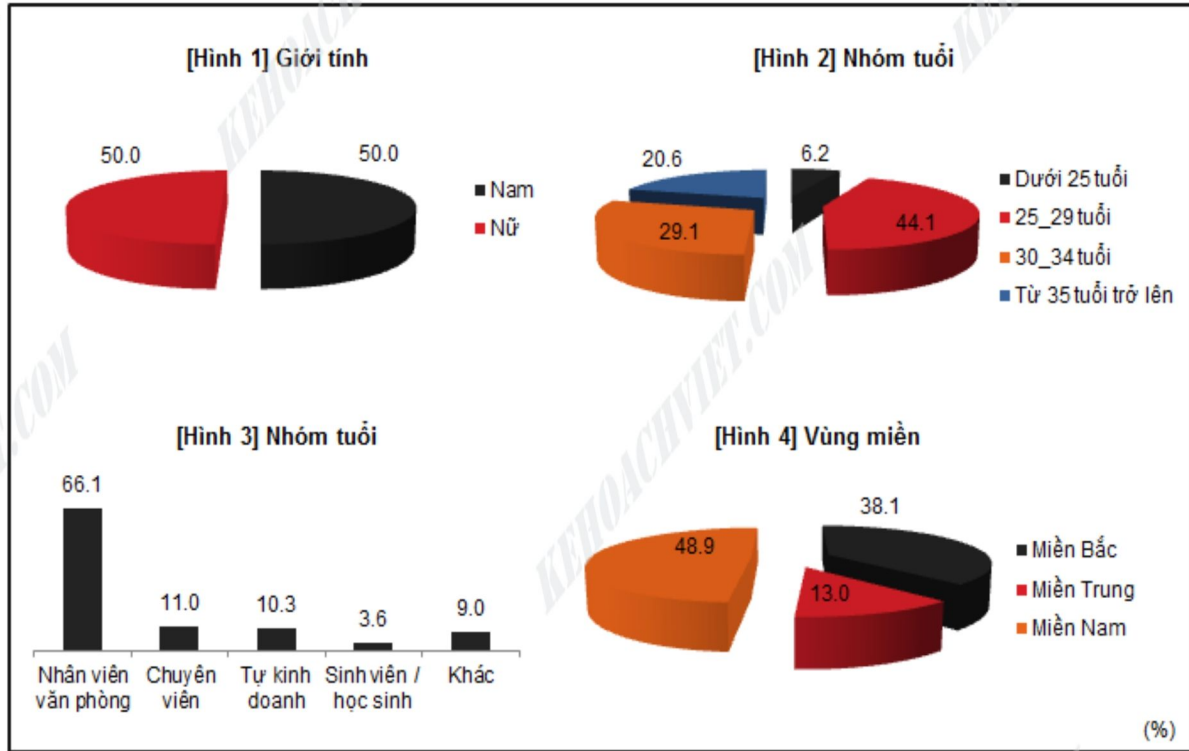
Kinh tế Việt Nam ngày càng phát triển nên nhu cầu và mức sống của người dân không ngừng được cải thiện, việc trang trí và làm đẹp nơi công sở, showroom, nhà ở... là nhu cầu không thể thiếu đối với các hộ gia đình.

Thị trường bất động sản sau thời gian dài đóng băng đang có sự phát triển nhanh chóng dẫn đến thị trường xây dựng, vật liệu xây dựng, trang trí nội thất... phát triển.

2. Phân tích ngành

2.1 Xu hướng trang trí nội thất

Để tìm hiểu nhu cầu trang trí nội thất tại Việt Nam hiện nay công ty TNHH W&S đã tiến hành thực hiện một nghiên cứu nhanh về "Nội thất nhà ở", nhằm mục đích tìm hiểu về phong cách nội thất yêu thích của người Việt với sự tham gia của 900 thành viên website khảo sát thị trường trực tuyến Vinaresearch.net.



Kết quả khảo sát cho thấy:

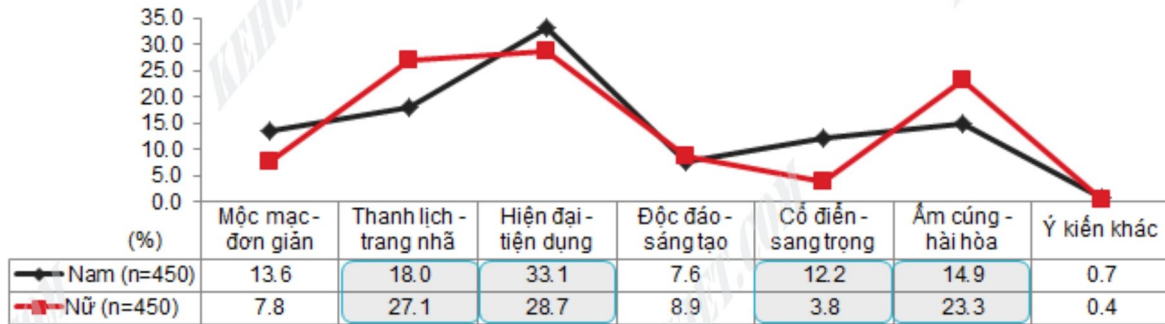
2.1.1 Phong cách nội thất

Hiện đại – tiện dụng là phong cách nội thất được yêu thích nhất, chiếm 30.9%

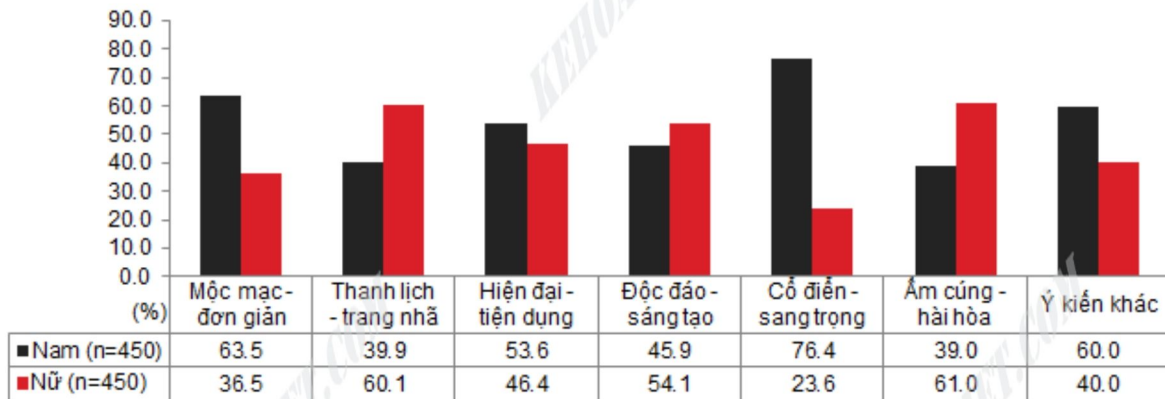


Trong khi nam giới ưu tiên hai phong cách “Hiện đại – tiện dụng” và “Cổ điển – sang trọng” hơn nữ, thì nữ cũng ưa chuộng phong cách “Thanh lịch – trang nhã” và “Ấm cúng – hài hòa” hơn nam.

[Hình 6.1] Phong cách nội thất yêu thích vs. Giới tính

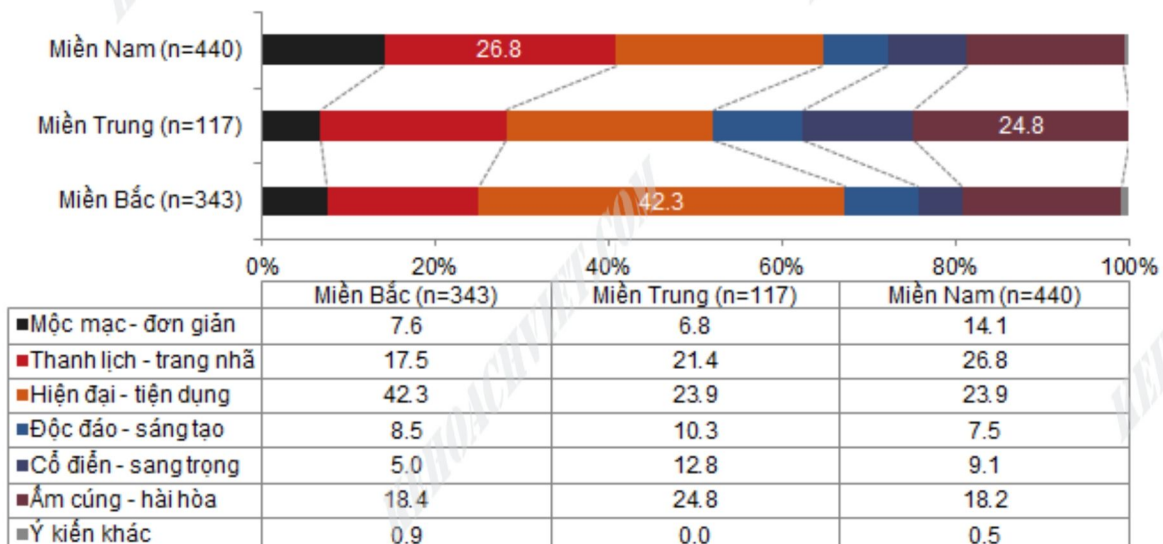


[Hình 6.2] Phong cách nội thất yêu thích vs. Giới tính



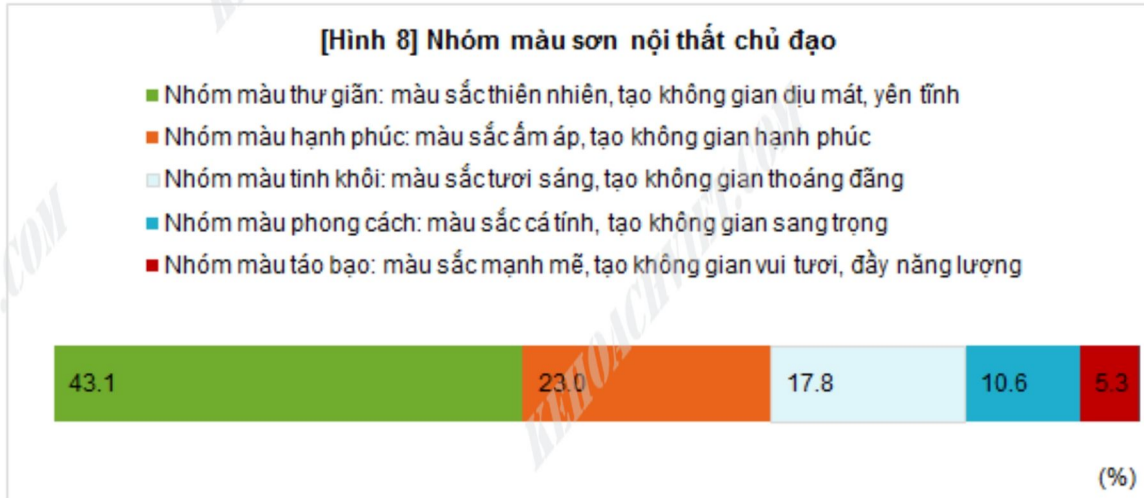
Khảo sát cho thấy một kết quả khá thú vị về phong cách nội thất yêu thích giữa các vùng miền. Phong cách được yêu thích nhất ở miền Bắc là “Hiện đại – tiện dụng”, trong khi ở miền Trung là “Ấm cúng – hài hòa” và miền Nam lại là “Thanh lịch – trang nhã”.

[Hình 7] Phong cách nội thất yêu thích vs. Vùng miền



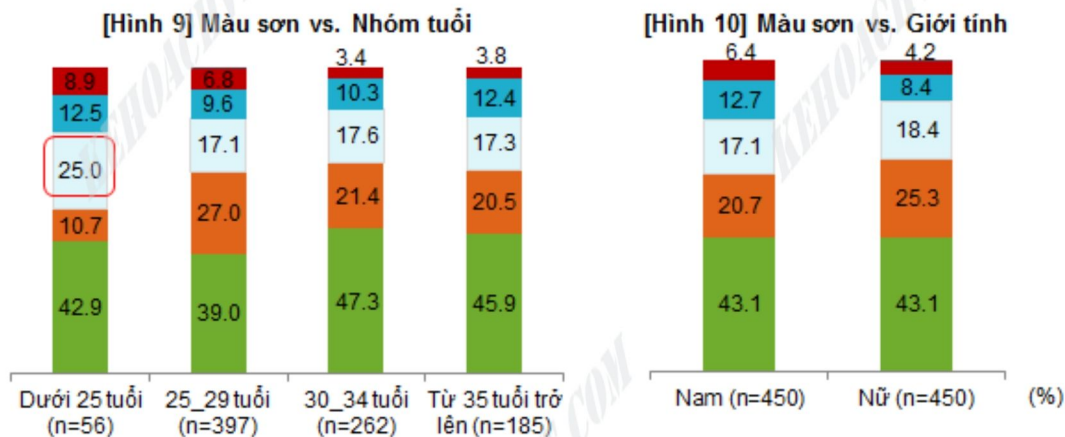
Màu sơn nội thất chủ đạo được yêu thích nhất là nhóm màu sắc thiên nhiên, tạo không gian dịu mát, yên tĩnh

Xấp xỉ một nửa người được hỏi cho biết họ sẽ chọn “Nhóm màu thư giãn” là màu sơn nội thất chủ đạo cho căn nhà mình. Các nhóm màu được yêu thích tiếp theo lần lượt là “Nhóm màu hạnh phúc” (23.0%) và “Nhóm màu tinh khôi”(17.8%).



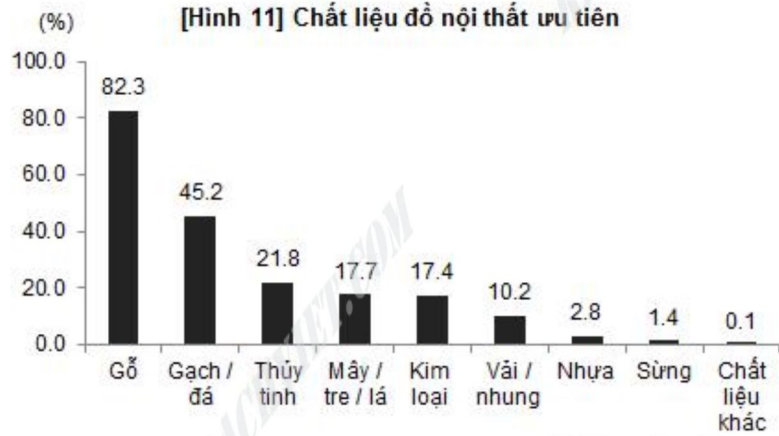
Khi xét về các nhóm tuổi thì nhóm dưới 25 tuổi lựa chọn “Nhóm màu tinh khôi” là màu sắc nội thất chủ đạo họ ưu tiên thứ hai, trong khi đối với nhóm từ 25 tuổi trở lên lại là “Nhóm màu hạnh phúc”. [Hình 9]

Các sắc màu ấm áp, nhiều năng lượng và sắc màu tinh khôi rất được nữ giới yêu thích. Trong khi nam giới cũng có xu hướng ưa chuộng các sắc màu phong cách và táo bạo. [Hình 10]

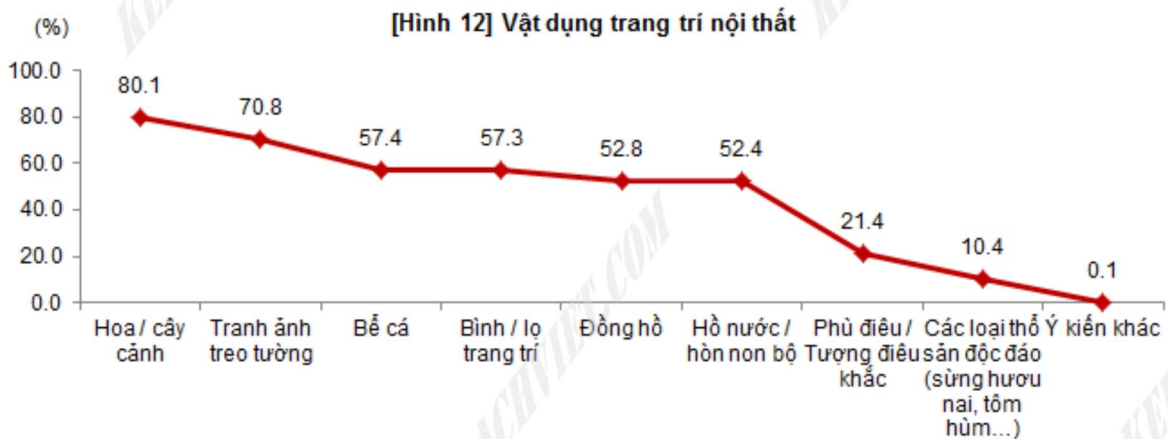


2.1.2 Vật liệu nội thất

Hơn 4/5 người tham gia khảo sát lựa chọn “Gỗ” là chất liệu đồ nội thất họ ưu tiên nhất

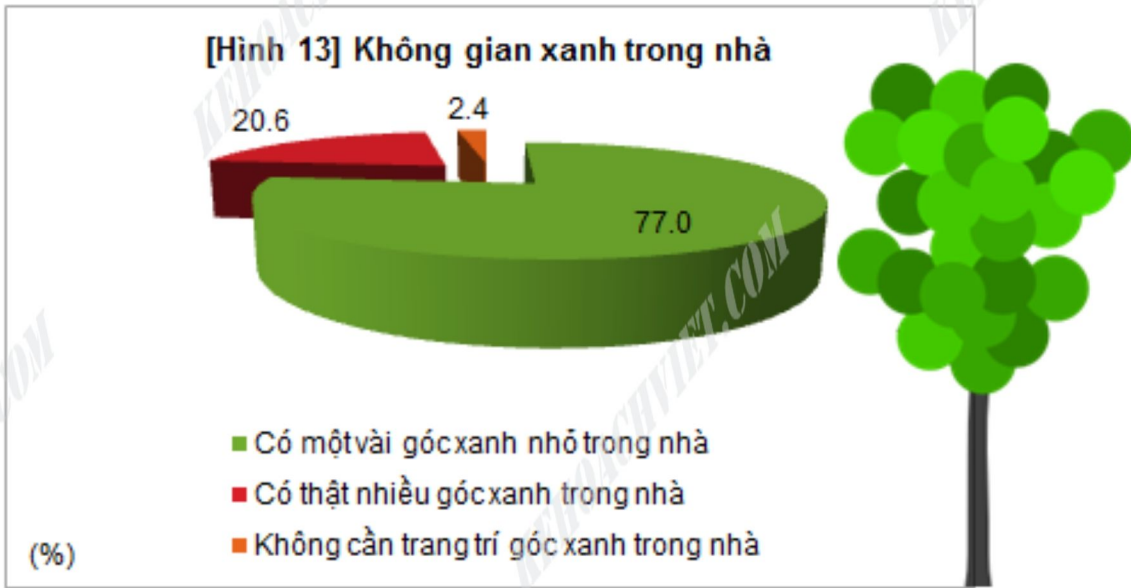


“Hoa / cây cảnh”, “Tranh ảnh treo tường” và “Bể cá” là các vật dụng được nhiều người muốn sử dụng để trang trí trong nhà nhất



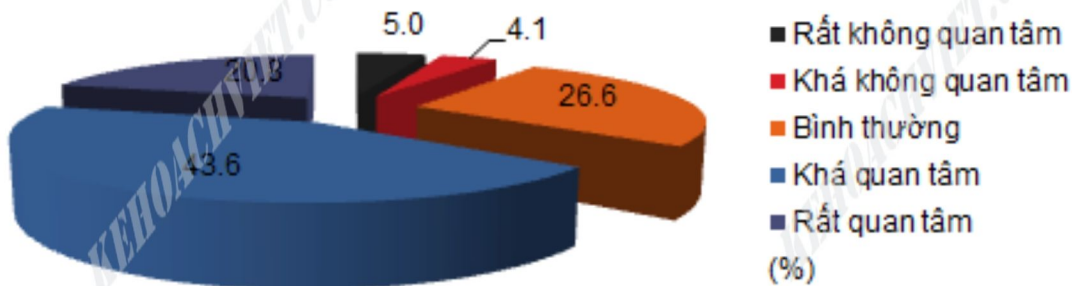
2.1.3 Không gian và phong thủy

Kết quả khảo sát cho thấy người Việt rất yêu thích các khoảng không gian xanh trong nhà mình, với 97.6% người có cùng quan điểm khi được hỏi.

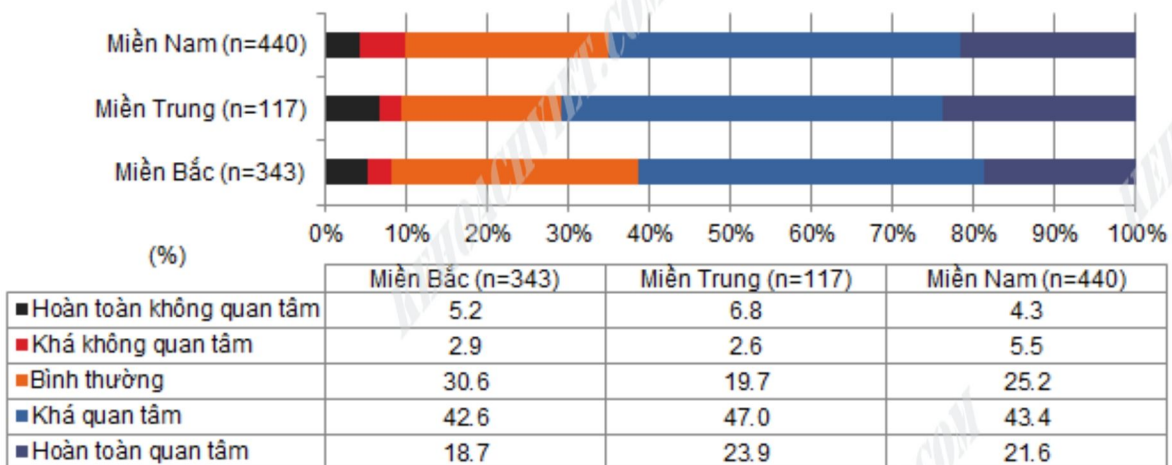


Hơn 60% những người được hỏi ở cả ba miền Bắc – Trung – Nam đều cho biết họ có quan tâm đến vấn đề phong thủy trong việc trang trí nội thất nhà ở.

[Hình 14] Vấn đề phong thủy trong trang trí nội thất



[Hình 15] Vấn đề phong thủy trong trang trí nội thất vs. Vùng miền



2.2 Nhu cầu thuê đơn vị tư vấn thiết kế

Tại sao khách hàng cần phải thuê 1 đơn vị tư vấn thiết kế chuyên nghiệp?

- Khách hàng không cần phải suy nghĩ quá nhiều, chỉ cần có 1 ý tưởng cho không gian căn nhà và trao đổi với kiến trúc sư thì đã có 1 bản thiết kế hoàn chỉnh và chuyên nghiệp.
- Dễ dàng biến ý tưởng thiết kế căn nhà thành hiện thực.
- Sáng tạo không gian sống trang trọng, hợp lý, đẹp mắt và giàu tính nghệ thuật.
- Giúp khách hàng tiết kiệm tối đa diện tích và không gian.
- Thiết kế phù hợp phong thủy, không phải điều chỉnh không gian xây dựng.
- Các thiết kế phù hợp với xu hướng.

Khách hàng cần gì ở công ty tư vấn thiết kế?

- Ngày nay nhu cầu của khách hàng ngày càng khắt khe về tiêu chuẩn chất lượng và tính thẩm mỹ.
- Khách hàng không những yêu cầu chất lượng dịch vụ cao mà giá thành cũng phải hợp lý.
- Phong cách thiết kế phải đa dạng đáp ứng được các sở thích khác nhau của khách hàng.
- Quan tâm và hiểu biết nhu cầu, sở thích của khách hàng.
- Thiết kế phù hợp với nhu cầu, sở thích, giá cả hợp lý.
- Dịch vụ chuyên nghiệp, thái độ làm việc nghiêm túc và thân thiện với khách hàng.
- Chăm sóc khách hàng chu đáo.
- Có chính sách bảo hành công trình.

Để phát triển bền vững trên thị trường thì XXX Décor cần phải chú ý lắng nghe khách hàng, không ngừng nâng cao năng lực tay nghề để cung cấp cho khách hàng những thiết kế không những đẹp mà còn phải phù hợp với sở thích, nhu cầu của khách hàng. Chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ, hình ảnh và uy tín thương hiệu.

3. Phân tích SWOT

Bên trong	Điểm mạnh	Điểm yếu
	Đội ngũ quản lý có kinh nghiệm thiết kế lâu năm và có công việc ổn định. Đã thực hiện thành công nhiều dự án. Đội ngũ thiết kế sáng tạo và có khả năng nhận thi công các thiết kế chuyên biệt cho từng nhu cầu khác nhau. Chưa có nhiều khách hàng quen thuộc ...
Bên ngoài	Cơ hội	Thách thức
	Thu nhập của người dân ngày càng gia tăng dẫn đến nhu cầu trang trí nhà cửa cũng ngày càng tăng. Thị trường bất động sản phát triển nhanh nên nhu cầu xây dựng và trang trí cũng gia tăng nhanh chóng.	Sự cạnh tranh từ các đối thủ trên thị trường.

4. Chiến lược kinh doanh

4.1 Chiến lược kinh doanh ngắn hạn (1 năm):

- Đội ngũ quản trị tiếp tục công việc hiện tại nhằm tạo ra nguồn thu nhập ổn định để phát triển công ty trong giai đoạn đầu. Đồng thời tận dụng các mối quan hệ trong công việc hiện tại để tìm kiếm dự án cho công ty.
- Về mặt marketing: cần phải chủ động xây dựng thương hiệu (xây dựng website chuẩn seo và giới thiệu về công ty trên các website và diễn đàn xây dựng, tích cực liên kết với các đơn vị xây dựng nhằm gia tăng mối quan hệ kinh doanh...)
- Xây dựng hồ sơ năng lực chuyên nghiệp để giới thiệu công ty: giới thiệu về công ty, các dự án mà công ty đã thực hiện (thông tin, hình ảnh).
- Bố trí 1 nhân viên marketing-bán hàng để: nghe điện thoại từ khách hàng, thực hiện các hoạt động marketing (viết bài, đăng bài giới thiệu về công ty trên các website diễn đàn xây dựng, tích cực giới thiệu công ty trên các công cụ truyền thông, nghiên cứu chạy quảng cáo...)

4.2 Chiến lược kinh doanh dài hạn (5 năm):

- Không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh về mọi mặt: chất lượng dịch vụ, năng lực thi công và triển khai dự án, năng lực tài chính, đội ngũ nhân sự, trình độ quản lý, sức mạnh thương hiệu, năng lực bán hàng, hiệu quả hoạt động.
- Phát triển bền vững dựa trên tinh thần làm việc nghiêm túc, vì khách hàng.
- Là nơi để các nhà thiết kế, họa sỹ có thể phô diễn hết khả năng cũng như nhiệt huyết với nghề
- Là nơi giúp quảng bá và tiêu thụ những sản phẩm trang trí
- Mở showroom nội thất để giới thiệu các thiết kế của công ty ra thị trường.
- Xây dựng hệ thống quản trị bằng BSC và KPI.

III. BSC&KPI năm 2016

BSC chiến lược	BSC bộ phận	Mục tiêu	Chỉ tiêu/năm	Biện pháp	Bộ phận phụ trách
Định hướng chiến lược và phát triển	Định hướng chiến lược	Xác định chính xác thị trường mục tiêu và các nhiệm vụ cần phải ưu tiên trong ngắn và dài hạn.	--	Theo dõi tình hình, phân tích và đánh giá thị trường. Xác định các thị trường mục tiêu mang đến giá trị gia tăng cao cho doanh nghiệp. Xác định các mục tiêu chiến lược mà doanh nghiệp cần phải đạt được. Đánh giá tình hình hoạt động của doanh nghiệp, kịp thời phát hiện các vấn đề phát sinh để có sự điều chỉnh phù hợp.	Ban giám đốc
	Học tập và phát triển	Kinh nghiệm kinh doanh, định hướng chiến lược, quản trị.	--	Tích cực đấu thầu, triển khai dự án. Rút kinh nghiệm qua từng dự án để nâng cao năng lực triển khai dự án.	Ban giám đốc
Năng lực quản trị	Quản trị hệ thống	Quản trị bằng BSC&KPI	--	Xây dựng nội qui, hệ thống qui trình làm việc, sơ đồ tổ chức.	Ban giám đốc
	Quản trị nhân sự	Quản trị bằng BSC&KPI	--	Phân công công tác cụ thể từng phòng ban và cá nhân, xác định rõ KPI cho từng phòng ban và cá nhân. Áp dụng nội qui thống nhất trong toàn cơ quan. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp.	Ban giám đốc

	Quản trị công việc	Quản trị mục tiêu.	--	Xác định mục tiêu cụ thể phải đạt từng năm, từng tháng, từng tuần và từng ngày. Lên danh sách công việc hàng ngày và phân loại công việc: quan trọng và khẩn cấp. Lên lịch làm việc cụ thể từng ngày.	Ban giám đốc
Năng lực cạnh tranh	Marketing	Lượt view website	36000	Xây dựng website. Mỗi ngày viết 1 bài viết với nội dung về “trang trí nội thất”, “thiết kế nội thất”. Xây dựng fanpage để giới thiệu về công ty và dịch vụ mà công ty cung cấp. Mỗi ngày cập nhật 1 bài viết mới trên fanpage để giới thiệu công ty và các mẫu thiết kế mới, các thông tin liên mà khách hàng quan tâm... Giới thiệu công ty và dịch vụ mà công ty cung cấp trên các website, diễn đàn có đông thành viên tham gia (os, of, lamchame, webtretho...), các website diễn đàn về xây dựng (Search từ khóa “diễn đàn xây dựng” hoặc “website xây dựng” các website trang vàng hoặc giới thiệu doanh nghiệp (thongtincongty, vietnamnay, trangvang...). Mỗi ngày đăng 5 bài giới thiệu về công ty trên các trang này.	Phòng kinh doanh
		Hồ sơ năng lực	36 dự án	Làm hồ sơ năng lực bằng file mềm để giới thiệu về công ty và dịch vụ của công ty đến khách hàng và đối tác. Hồ sơ năng lực bao gồm các nội dung chính như: giới thiệu công ty, các dịch vụ mà công ty cung cấp, các dự án mà công ty đã triển khai thành công, hình ảnh triển khai dự án, hình ảnh công ty...	Phòng kinh doanh
		Prosure	--	Xây dựng prosure bằng 3 trang A3 để đưa cho các khách hàng có tiềm năng cao nhằm giới thiệu về công ty và dịch vụ của công ty. Cung cấp prosure cho các đối tác tiềm năng.	Phòng kinh doanh
		Thương hiệu	--	Xây dựng hình ảnh thương hiệu chuyên nghiệp và đồng bộ: logo, slogan, giá trị cốt lõi, website, phương thức giao tiếp khách hàng... Xây dựng định hướng cảm nhận của khách hàng: là 1 đơn vị thiết kế uy tín, chuyên nghiệp, thân thiện. Tích cực chủ động trong việc giới thiệu thương hiệu cho nhiều người biết đến: online và offline.	Phòng kinh doanh
	Bán hàng	Số cuộc gọi làm dự án	365	Thực hiện hiệu quả các hoạt động marketing. Tích cực liên kết với các đối tác khác trong lĩnh vực xây dựng nhằm hỗ trợ nhau tìm kiếm dự án. Nhân viên kinh doanh chủ động tìm kiếm dự	Phòng kinh doanh

				án trên các website diễn đàn như: os, muaban, diendanxaydung, dauthau... Nhờ người quen giới thiệu. Tích cực tham gia các hội chợ thương mại ngành xây dựng. Tham gia các hiệp hội ngành xây dựng.	
	Số hợp đồng ký kết	36		Nâng cao năng lực triển khai dự án từ đó nâng cao mức độ tự tin khi giao tiếp khách hàng.	Phòng kinh doanh
	Giá bán bình quân	100 triệu		Thực hiện hiệu quả các hoạt động marketing để nâng cao hình ảnh thương hiệu. Nâng cao năng lực triển khai dự án từ đó gia tăng giá trị dịch vụ cung cấp từ đó ký kết các hợp đồng với mức giá ngày càng cao.	
	Đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng	--		Lắng nghe và xem xét nhu cầu của khách hàng từ nhiều góc độ để đề xuất cho khách hàng các mẫu thiết kế phù hợp nhất. Hiểu rõ kỳ vọng mà khách hàng đặt ở đơn vị tư vấn thiết kế. Không ngừng học hỏi nâng cao tay nghề. Đa dạng trong thiết kế. Chú trọng phong thủy trong thiết kế. Chăm sóc khách hàng chu đáo. Bảo hành sản phẩm.	Phòng kinh doanh + Phòng dự án
Nhân sự	Số lượng nhân sự	3 người		Tuyển dụng 1 nhân viên kinh doanh. Xác định mục tiêu và phân công công việc cụ thể cho từng người.	Ban giám đốc
	Chất lượng đội ngũ nhân sự	--		Nâng cao năng lực quản trị của đội ngũ quản trị thông qua các hoạt động quản trị kinh doanh thực tiễn. Từng bước làm quen phương thức quản lý công việc bằng mục tiêu và giải pháp. Nhân viên kinh doanh nắm rõ công việc và đạt được các KPI cá nhân.	Ban giám đốc
Tổ chức triển khai dự án	Thời gian thực hiện dự án	--		Xây dựng qui trình thực hiện dự án chuyên nghiệp. Rút ngắn các bước dư thừa trong việc triển khai dự án nhằm rút ngắn thời gian triển khai dự án.	Phòng dự án
	Chất lượng dự án	--		Từng bước nâng cao chất lượng dự án nhằm đáp ứng tốt hơn yêu cầu của khách hàng.	Phòng dự án
	Đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe	--		Rút ngắn thời gian triển khai dự án. Nâng cao chất lượng dự án. Giảm thiểu chi phí thực hiện dự án.	Phòng dự án
Tài chính	Doanh thu			Thực hiện hiệu quả hoạt động marketing và bán hàng.	Phòng kế toán
	Lợi nhuận gộp			Giảm thiểu chi phí giá vốn bằng cách tìm kiếm các đơn vị cung ứng vật tư giá rẻ.	Phòng kế toán
	Chi phí			Cắt giảm các khoản chi phí không cần thiết: chi phí bán hàng, chi phí marketing, chi phí nhân sự, chi phí hàng tháng, chi phí quản lý, chi phí khác.	Phòng kế toán
	Lợi nhuận ròng			Gia tăng tỷ suất lợi nhuận bằng cách tăng	Phòng kế

				doanh thu và giảm chi phí.	toán
		Chậm thanh toán	--	Hạn chế tối đa công nợ. Cố gắng tăng tỷ lệ ứng trước để xoay vòng vốn.	

Tổ chức công việc theo BSC và KPI: đội ngũ quản trị dựa trên các chỉ tiêu năm để cân đối chỉ tiêu tháng. Phân bổ chỉ tiêu và nhiệm vụ cụ thể cho từng cá nhân.

Trong quá trình triển khai nếu chỉ tiêu quá thấp thì sẽ nâng lên, nếu quá cao không đạt được thì xem xét lý do hoặc điều chỉnh.

IV. Kế hoạch marketing-bán hàng

1. Mục tiêu marketing-bán hàng

- Đạt doanh thu: 2 tỷ/năm (tham khảo)
- Xây dựng hệ thống bán hàng chủ động và bị động

Cung cấp thông tin chủ động

- Dựa trên các mối quan hệ sẵn có để tìm kiếm dự án, mở rộng các mối quan hệ để gia tăng số lượng dự án
- Đội ngũ nhân viên kinh doanh trực tiếp liên hệ các chủ đầu tư, công ty xây dựng để giới thiệu công ty và sản phẩm của công ty

Cung cấp thông tin bị động

- Xây dựng website giới thiệu công ty và sản phẩm dịch vụ của công ty.
- Xây dựng hệ thống marketing thông qua website, các bài viết giới thiệu dịch vụ, các bài Pr dịch vụ trên các diễn đàn... để khách hàng biết và tự tìm tới.

2. Kế hoạch marketing-bán hàng

2.1 Kế hoạch marketing

2.1.1 Khách hàng mục tiêu

Mục tiêu của chương trình marketing là làm cho nhiều khách hàng mục tiêu biết đến công ty và các dịch vụ mà công ty cung cấp.

Khách hàng mục tiêu chính mà công ty hướng đến trước mắt là các công trình dự án qui mô vừa và nhỏ, có giá trị trong khoảng x tỷ trở lại. Đối tượng khách hàng mà công ty hướng đến bao gồm:

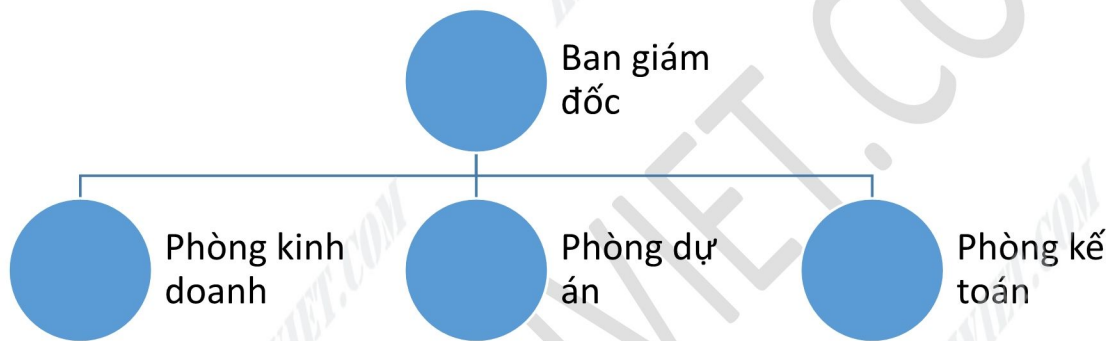
- Những người có thu nhập cao, đây là những người có nhu cầu xây dựng biệt thự, có nhu cầu thiết kế nội thất chuyên biệt theo sở thích hoặc phong thủy hoặc muốn được thiết kế độc đáo riêng . Độ tuổi khách hàng mục tiêu trong tầm 35 tuổi trở lên, có việc làm ổn định và thu nhập khá.
- Những công ty kinh doanh khách sạn, nhà nghỉ, nhà hàng, bar, café, spa, resort, showroom, văn phòng....

- Lên bản vẽ thiết kế sơ bộ có bản vẽ mặt bằng bố trí tham khảo, kèm theo những hình ảnh tư liệu có tính chất gợi ý (nếu khách hàng có thiết chí).
- Báo giá, tiến độ thanh toán, qui trình làm việc, thời gian làm việc, hợp đồng mẫu cho khách hàng.
- Sau khi thỏa thuận thống nhất tất cả các điều khoản XXX Décor sẽ ký hợp đồng triển khai dự án với khách hàng
- Thiết kế và thi công dự án.
- Chỉnh sửa dự án theo ý khách hàng cho đến khi hoàn thiện.
- Bàn giao, nghiệm thu dự án và tất toán chi phí.
- Bảo hành dự án.

V. Quản trị hệ thống

1. Tổ chức nhân sự

1.1. Cơ cấu tổ chức



1.2 Chức năng nhiệm vụ và phân công công tác

(Đối chiếu bảng BSC và KPI)

2. Chiến lược nhân sự

2.1 Trong ngắn hạn (1 năm)

- Thời gian do chưa có nhân viên nên đội ngũ quản trị sẽ làm mọi việc trong cơ cấu tổ chức, ...
- Đội ngũ quản lý ...
- Thuê 1 nhân viên kinh doanh nữ có 1 đến 2 năm kinh nghiệm làm marketing bán hàng ngồi tại văn phòng để trực điện thoại, trả lời khách hàng, làm công việc ...
- Nếu khối lượng công việc nhiều thì ...

2.2 Trong dài hạn (5 năm)

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

ĐT: 0903.349.539

- Từng bước nâng cao năng lực quản lý nhân sự của đội ngũ quản trị trong tình hình kinh doanh thực tế.
- Nâng cao năng lực đội ngũ nhân sự về chất lượng và số lượng.
- Sau 2 năm hoạt động khi tình hình bán hàng đã ổn định và năng lực triển khai dự án tốt thì thuê thêm nhân viên thiết kế để hỗ trợ công ty triển khai dự án.

3. Kế hoạch nhân sự

	2016	2017	2018	2019	2020
Số lượng nhân sự					
Giám đốc	1				
Phó giám đốc	1				
Nhân viên kinh doanh	1				
Nhân viên thiết kế	-				
Mức lương					
Giám đốc	10.000.000				
Phó giám đốc	8.000.000				
Nhân viên kinh doanh	5.000.000				
Nhân viên thiết kế	8.000.000				
Chi phí lương hàng tháng					
Giám đốc	10.000.000				
Phó giám đốc	8.000.000				
Nhân viên kinh doanh	5.000.000				
Nhân viên thiết kế	-				
Tổng chi phí lương hàng tháng	23.000.000				
Chi phí lương hàng năm					
Giám đốc	120.000.000				
Phó giám đốc	96.000.000				
Nhân viên kinh doanh	60.000.000				
Nhân viên thiết kế	-				
Tổng chi phí lương hàng năm	276.000.000				

VI. Kế hoạch tài chính

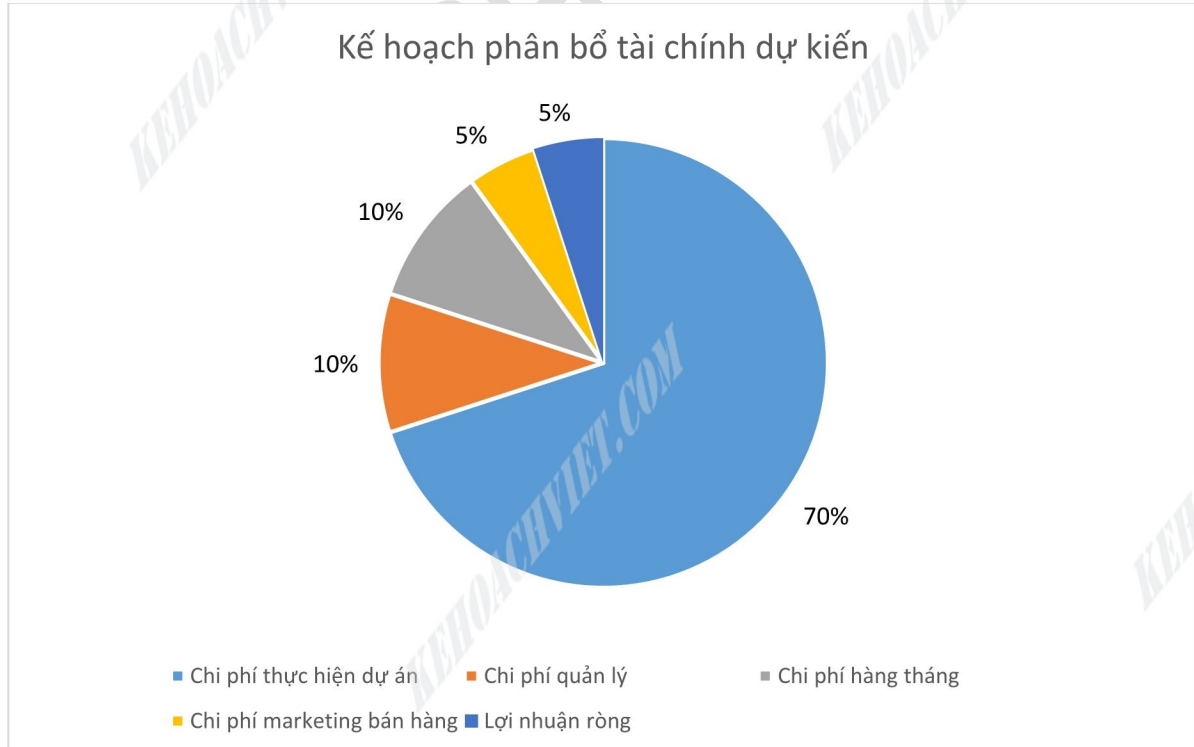
1. Vốn đầu tư ban đầu

Vốn đầu tư ban đầu dự kiến: xxxx triệu

Vốn đầu tư ban đầu được sử dụng để: thành lập doanh nghiệp, đầu tư trang thiết bị, thực hiện các dự án, thanh toán lương cho nhân viên thời gian đầu, dự phòng rủi ro.

2. Chiến lược tài chính

- Ưu tiên tìm kiếm nguồn tài chính ngắn hạn, tập trung hoạt động bán hàng của doanh nghiệp vào các lĩnh vực thế mạnh tạo ra tiền ngay cho công ty để công ty có vốn xoay vòng.
- Trong dài hạn từng bước tích lũy tài chính để củng cố năng lực tài chính, nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty.
- Tuyệt đối thực hiện công tác tiết kiệm, cắt giảm các khoản chi không hợp lý để tập trung tài chính cho đầu tư và phát triển.
- Trước đây đội ngũ quản trị nhận dự án chủ yếu để làm thêm và với danh nghĩa cá nhân nên giá chào rất thấp và dễ trúng thầu. Tuy nhiên khi thành lập công ty sẽ có thêm nhiều khoản chi phí khác nên đội ngũ quản trị cần phải tính toán lại vấn đề chi phí từ đó báo giá hợp lý hơn (các dự án nào triển khai được và dự án nào không triển khai được). Khi tăng giá chào thầu thì công ty cũng cần nâng cao năng lực cạnh tranh, năng lực triển khai dự án, sức mạnh thương hiệu để thuyết phục khách hàng.
- Xoay vòng vốn nhanh trong việc triển khai dự án: chỉ ứng trước tiền cho đội ngũ thi công, khách hàng ứng tiền vật tư ngay sau khi ký hợp đồng để xoay vòng vốn, hạn chế tối đa công nợ và chậm thanh toán.



3. Chi phí đầu tư ban đầu

Chi phí	Số lượng	Chi phí	Thành tiền
---------	----------	---------	------------

Thành lập doanh nghiệp	1	1.600.000	1.600.000
Đặt cọc thuê văn phòng	2	4.000.000	8.000.000
Bàn	3	1.200.000	3.600.000
Ghế	5	400.000	2.000.000
Máy in	1	1.200.000	1.200.000
Chi phí khác	1	5.000.000	5.000.000
Tổng chi phí đầu tư ban đầu			21.400.000

4. Chi phí hàng tháng

	2016	2017	2018	2019	2020
Chi phí bán hàng marketing					
Phát triển nội dung website và chi phí khác	1.500.000				
Chi phí khác					
Chi phí thuê nhà	4.000.000				
Chi phí điện nước, vệ sinh	200.000				
Chi phí kế toán, thuế hàng tháng	900.000				
Tổng chi phí hàng tháng	6.600.000				

5. Doanh thu dự kiến

	2016	2017	2018	2019	2020
Doanh số	12				
Gia bán	100.000.000				
Doanh thu	1.200.000.000				

6. Kết quả sản xuất kinh doanh

	2016	2017	2018	2019	2020
Doanh thu	1.200.000.000				
Giá vốn (lượng dự án, nguyên vật liệu)	840.000.000				
Lợi nhuận gộp	360.000.000				
Chi phí nhân sự	276.000.000				
Chi phí hàng tháng	79.200.000				
Chi phí khác	36.000.000				
Lợi nhuận ròng	31.200.000				
Tỷ suất lợi nhuận ròng	-3%				

7. Phân tích hiệu quả đầu tư

VII. Timeline dự án

ST T	Nội dung công việc	Năm 1												Năm 2											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Lập kế hoạch kinh doanh																								
2	Thống nhất kế hoạch kinh doanh với các cổ đông. Thống nhất quyền và nghĩa vụ của các thành viên. Chuẩn bị hồ sơ pháp lý thành lập doanh nghiệp. Thành lập doanh nghiệp.																								
3	Thuê nhân viên bán hàng. Thuê văn phòng làm việc.																								
4	Triển khai các hoạt động marketing																								
5	Triển khai các hoạt động bán hàng																								
6	Tổ chức thực hiện dự án																								

*** 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.