

ĐỀ ÁN TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ PHỤC VỤ CÁN BỘ, HỌC SINH, SINH VIÊN, HỌC VIÊN TRƯỜNG XX XXX XXX

I. NGUYÊN TẮC XÂY DỰNG ĐỀ ÁN DỊCH VỤ

Hoạt động dịch vụ trong Trường Xx Xxx Xxx là một hoạt động cần thiết, phù hợp với xu thế phát triển của các trường đại học, cao đẳng, các cơ sở giáo dục hiện nay, nhằm thực hiện đúng quy định về tổ chức, hoạt động của nhà trường và các quy định hiện hành.

1.1. Hoạt động dịch vụ nhằm góp phần nâng cao chất lượng, hiệu quả các hoạt động của nhà trường, hỗ trợ đội ngũ cán bộ, giảng viên, học sinh, sinh viên, học viên và các đối tượng khác đến làm việc tại trường đạt được kết quả trong hoạt động của cá nhân, tập thể.

1.2. Các hoạt động dịch vụ phải đảm bảo các yếu tố của môi trường sư phạm, của trường học, không vì mục tiêu lợi nhuận để ảnh hưởng tới các hoạt động quản lý, giảng dạy, nghiên cứu khoa học, học tập, rèn luyện của các cá nhân, tập thể trong Trường Xx Xxx Xxx.

1.3. Hoạt động dịch vụ trong nhà trường phải tuân thủ những quy định của pháp luật, của thành phố, của phường sở tại liên quan tới các hoạt động kinh doanh, dịch vụ.

1.4. Tuân thủ những quy định của Trường Xx Xxx Xxx liên quan đến các điều khoản hợp đồng, các sự cố xảy ra trong quá trình kinh doanh, dịch vụ đều phải được báo cáo với Trường Trường Xx Xxx Xxx để giải quyết theo đúng quy định của pháp luật.

II. MỤC TIÊU CỦA ĐỀ ÁN

- Đảm bảo sự thống nhất, toàn diện trong các hoạt động dịch vụ, kinh doanh nhằm giúp các cá nhân, tập thể của Trường Xx Xxx Xxx thuận tiện trong công việc.
- Giúp học sinh, sinh viên nhà trường có nơi mua sắm, ăn uống, giao lưu chất lượng với giá cả phải chăng, đảm bảo tính sư phạm và thân thiện của môi trường giáo dục.
- Tận dụng mặt bằng và cơ sở vật chất của nhà trường, tăng nguồn thu hợp pháp, ổn định cho nhà trường; giúp nhà trường sử dụng, bảo quản, khai thác tốt cơ sở vật chất sẵn có của nhà trường.
- Hỗ trợ các em sinh viên có công việc làm thêm để có kinh phí cho hoạt động học tập, rèn luyện. Góp phần rèn luyện, trải nghiệm cho sinh viên về các hoạt động dịch vụ, phục vụ xã hội trong môi trường sư phạm.
- Góp phần đảm bảo an ninh trật tự trong nhà trường; đảm bảo an toàn, vệ sinh trong hoạt động ăn uống; thực hiện các quy định về bản quyền trong các hoạt động cung ứng tài liệu học tập, nghiên cứu cho học sinh, sinh viên, học viên và cán bộ.

III. DỰ KIẾN CÁC LOẠI HÌNH DỊCH VỤ CHỦ YẾU TRONG ĐỀ ÁN

Hoạt động dịch vụ trong Trường Xx Xxx Xxx rất đa dạng, phong phú, phù hợp với tính chất, nhiệm vụ của từng thời gian, từng đối tượng. Đề án xin nêu một số loại hình dịch vụ chủ yếu trong giai đoạn sắp tới:

- Căng tin phục vụ ăn uống, giải khát, các hoạt động giao lưu, liên hoan;... phục vụ cán bộ, giảng viên, học sinh, sinh viên, học viên và các đối tượng đến làm việc với nhà trường
- Khu vực bán hàng văn phòng phẩm phục vụ nhu cầu học tập, nghiên cứu, rèn luyện, giảng dạy, công tác cho các tập thể, cá nhân trong trường và các đối tượng đến làm việc với nhà trường

- Khu vực cung cấp hoa tươi nhằm phục vụ các hoạt động lễ hội, bảo vệ luận văn, luận án, các hoạt động đại hội, hội thảo,... của các cá nhân, tập thể trong nhà trường.

- Khu vực phô tô nhằm cung cấp nhu cầu in sao giấy tờ và các loại tài liệu nghiên cứu, giảng dạy theo đúng quy định về bản quyền. Thực hiện việc in ấn các khóa luận, luận văn, luận án của sinh viên, học viên, nghiên cứu sinh theo các quy định của Trường Xx Xxx Xxx.

IV. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN CỦA ĐỀ ÁN

4.1. Mô hình kinh doanh

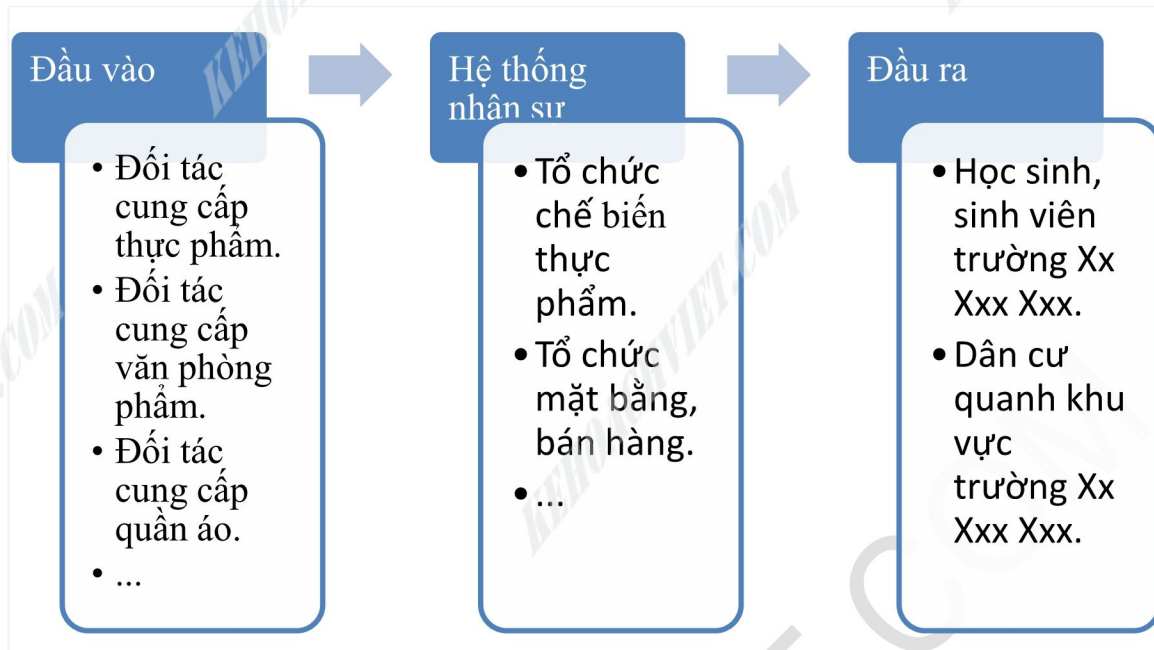
Tôi dự kiến áp dụng mô hình kinh doanh thương mại cho hệ thống xx kios của nhà trường.

Đầu vào được tổ chức chặt chẽ với những đối tác, nguồn cung sản phẩm uy tín chất lượng.

Hệ thống nhân sự tổ chức chế biến, tổ chức bán hàng.

Đầu ra là đối tượng học sinh, sinh viên trường Xx Xxx Xxx, đối với x kios tại mặt tiền đường Xxxxxx Xxx Xxx do vị trí thuận lợi có thể mở rộng cung cấp sản phẩm dịch vụ cho đối tượng khách hàng là dân cư trong khu vực.

Mô hình: Tổ chức kinh doanh xx kios tại trường Xx Xxx Xxx



4.2. Chiến lược kinh doanh

Bán hàng với giá cả phải chăng phù hợp với tài chính của sinh viên.

Chủ động nguồn cung cấp hàng hóa để đảm bảo hàng hóa đầy đủ, ổn định, duy trì giá cả hàng hóa ổn định để phục vụ tốt nhu cầu của học sinh, sinh viên.

Đảm bảo yếu tố cạnh tranh trong kinh doanh nhằm duy trì hệ thống căn tin hoạt động ổn định, lâu dài.

Đăng ký và đảm bảo tuyệt đối an toàn vệ sinh thực phẩm.

Các khu chế biến thực phẩm phải luôn sạch sẽ, nhân viên pha chế, làm bếp phải sử dụng bao tay để đảm bảo vệ sinh.

Căn tin phải bố trí gọn gàng, ngăn nắp, vệ sinh.

Đảm bảo công tác an toàn, phòng cháy chữa cháy.

4.3. Chiến lược sản phẩm

Cung cấp cho học sinh, sinh viên nhà trường những sản phẩm, dịch vụ thiết yếu với chất lượng tốt nhất.

Luôn tìm hiểu nhu cầu của học sinh, sinh viên để cung cấp các sản phẩm phù hợp với nhu cầu.

Đảm bảo các yêu cầu về an toàn vệ sinh thực phẩm, an toàn học đường...

Tuyệt đối không cung cấp các sản phẩm nguy hiểm, độc hại, không an toàn, các sản phẩm không phù hợp với môi trường giáo dục và các sản phẩm không được kinh doanh theo qui định của pháp luật.

4.4. Lợi thế cạnh tranh

Tôi đã bán căn tin trong Trường Xx Xxx Xxx 20 năm từ năm 1994 đến năm 2015, đã thực hiện các hoạt động dịch vụ đào tạo, nghiên cứu, hoạt động có uy tín của các cá nhân, đơn vị của Nhà trường.

Giai đoạn 1994 - 2000: Bán hàng ăn uống, giải khát

Giai đoạn 2000-2007: Bán hoa.

Giai đoạn 2007- nay: Làm photocopy.

Các sản phẩm dịch vụ mà tôi cung cấp tại căn tin đều đã có thời gian dài và luôn đảm bảo được chất lượng, giá thành, khả năng cạnh tranh... là cơ sở để tôi mạnh dạn đấu thầu triển khai dự án.

V. TIẾN ĐỘ TRIỂN KHAI CÁC HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ

Tôi dự kiến triển khai dự án làm 3 giai đoạn.

5.1. Giai đoạn 1: *Tuần đầu tiên*

Triển khai hoạt động x kios trong khu vực trường chuyên .

Khu vực này tôi dự tính chủ yếu phục vụ ăn sáng và giải khát cho học sinh khối chuyên gồm:

- Bánh mì
- Mì tôm
- Nước ngọt
- Đồ ăn nhanh
- Và bán thêm các dụng cụ học tập, thức ăn nhanh, quà lưu niệm, văn phòng phẩm...

5.2. Giai đoạn 2: *Tuần thứ 2*

Triển khai hoạt động x kios trong khu vực ký túc xá sinh viên phục vụ nhu cầu ăn uống cả ngày của sinh viên:

x kios: phục vụ ăn sáng với các món ăn

- Bún
- Phở
- Mì tôm
- Bánh mì
- Đồ ăn nhanh

x kios: phục vụ giải khát

- Nước giải khát
- Sinh tố các loại
- Trà sữa

x kios: làm kho chứa thức ăn, đồ đạc

5.3. Giai đoạn 3: *Tuần thứ 3*

Triển khai hoạt động x kios khu vực mặt tiền đường Xxxxxx Xxx Xxx gồm:

x kios: kinh doanh nước giải khát

x kios: thời trang sinh viên nam chuyển thành kios bán hoa.

x kios: thời trang sinh viên nữ chuyển thành kios thời trang nam nữ.

x kios: thời trang trẻ em, vẫn giữ nguyên như hiện tại.

x kios: chợ nhà quê, bán các mặt hàng rau sạch, sản phẩm vietgap, các sản phẩm rau sạch từ các khu vực Nghi Lộc, Đà Lạt... để cung cấp cho các nhà ăn, các trường tiểu học trong khu vực.

x kios: tổ chức sự kiện liên hoan, sinh nhật, gặp mặt, giao lưu...

VI. TỔ CHỨC NHÂN SỰ

6. 1. Cơ cấu tổ chức

Khu vực kios trong trường chuyên dự kiến thuê: 1 đầu bếp giỏi và 3 sinh viên phục vụ. Ưu tiên các sinh viên có hoàn cảnh khó khăn, có nhu cầu làm thêm và kết hợp với hoạt động trải nghiệm phục vụ dịch vụ xã hội, phục vụ cộng đồng.

Khu vực kios trong kí túc xá sinh viên:

Kios ăn sáng: thuê 1 đầu bếp giỏi + 3 sinh viên phục vụ,

Kios giải khát: thuê 1 pha chế + 2 sinh viên phục vụ, chia làm 2 ca.

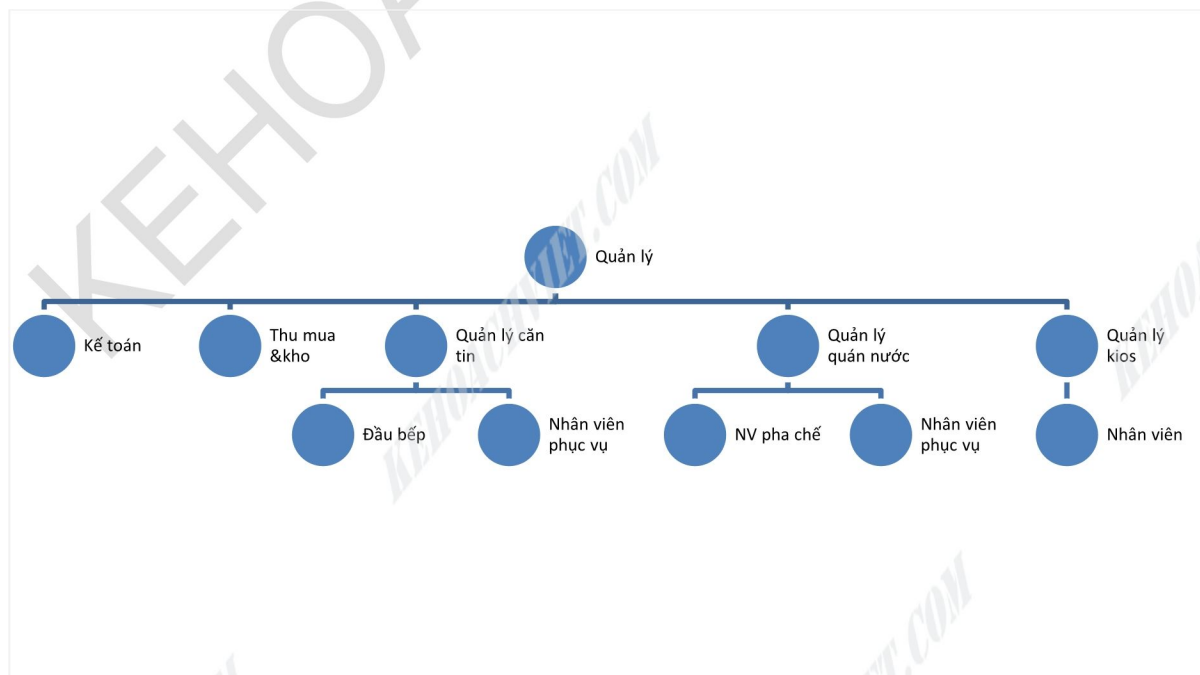
Các kios còn lại tuyển 1 quản lý còn nhân sự thì tùy theo nhu cầu để tuyển dụng cho phù hợp.

Hợp đồng với các lao động khác về việc hướng dẫn nơi để xe đạp, xe máy của học sinh, sinh viên, học viên và các đối tượng khác tới khu vực dịch vụ

Để quản lý tốt tài chính toàn bộ hệ thống thì cần phải có nhân viên kế toán.

Đội ngũ thu mua và kho đảm bảo đủ hàng hóa để phục vụ nhu cầu và đảm bảo chất lượng sản phẩm, dịch vụ, quản lý chặt vệ sinh an toàn thực phẩm đầu vào.

Mô hình: Cơ cấu tổ chức nhân sự



6.2. Nội qui làm việc

- Thời gian làm việc: ca sáng từ 5h30 đến 1h30, ca chiều từ 1h30 đến 9h30. Do đặc thù sinh viên vừa học vừa làm nên chúng tôi có thể linh hoạt bố trí sinh viên làm nửa ca hoặc làm bù để đảm bảo việc làm thêm của sinh viên không ảnh hưởng đến việc học.

- Tất cả CTV đều phải ăn mặc chỉnh tề, gọn gàng và sạch sẽ.
- Nhân viên nữ nếu tóc dài quá vai nên buộc gọn
- Nhân viên nam tóc luôn cắt ngắn không để phủ tai và chạm cổ áo
- Mặc áo sơ mi trắng hoặc áo trường XX Xxx bỏ trong quần, đi giày hoặc dép có quai.
- Luôn niềm nở, lịch sự với khách hàng và các bạn CTV khác
- Có ý thức giữ gìn vệ sinh chung sạch sẽ, ngăn nắp, giữ gìn và bảo vệ tài sản trong nơi làm việc.
- Trong giờ làm việc bảo đảm khu vực khách ngồi luôn sạch sẽ, ngăn nắp.
- Hết giờ làm việc (bếp và pha chế) phải bảo quản vào ngăn mát, ngăn lạnh các đồ ăn, đồ pha chế chưa dùng hết các bạn bếp, pha chế, phục vụ, thu ngân rửa sạch, lau chùi, dọn dẹp, sắp xếp ngăn nắp gọn gàng các vật dụng liên quan (cốc, thìa, chén, đĩa, dao, bàn ghế) tại nơi làm việc.

6.3. Kế hoạch nhân sự dự kiến

Đối với các nhân sự chủ chốt như quản lý, đầu bếp, kế toán, kho... chúng tôi sẽ tuyển nhân sự làm toàn thời gian với mức lương dự kiến khoảng: x triệu đồng/người/tháng.

Các vị trí khác chúng tôi sẽ tuyển sinh viên làm thời vụ, làm theo ca với mức lương giao động từ x-x triệu đồng/người/tháng.

Bảng: Kế hoạch nhân sự dự kiến (Đơn vị tính: VND)

Khu vực	Nhân viên	Số lượng	Ca	Lương tháng	Tổng lương
Khu vực trường chuyên					
Căn tin	Đầu bếp				
	Nhân viên phục vụ				

Khu vực ký túc xá					
Căn tin	Đầu bếp				
	Nhân viên phục vụ				
Quán nước	Pha chế				
	Nhân viên phục vụ				
Khu vực đường Xxxxxx Xxx Xxx					
Quán nước	Pha chế				
	Nhân viên bán hàng				
Bán hoa	Quản lý				
	Nhân viên cắm hoa				
Thời trang sinh viên nam nữ	Quản lý				
	Nhân viên bán hàng				
Thời trang trẻ em	Quản lý				
	Nhân viên bán hàng				
Chợ nhà quê	Quản lý				
	Nhân viên bán hàng				
Tổ chức sự kiện	Quản lý				
	Nhân viên phục vụ				
Nhân sự khác					
	Kế toán				
	Kho&Thu mua				

VII. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

Căn cứ vào điều kiện thực tế, đề tài dự kiến đầu tư khoảng x.000 - x.x00 triệu đồng để phát triển xx kios này.

Nguồn vốn được huy động từ 2 nguồn:

- Do chủ đề án huy động khoảng x.000 triệu

- ...

7.1 Trang bị cơ sở vật chất

Sử dụng cơ sở vật chất hiện tại, tài sản trong khu dịch vụ (bàn ghế, tủ, hệ thống chiếu sáng, đồ dùng dịch vụ ăn uống,...).

7.2. Trang bị thiết bị phục vụ các dịch vụ

- Khu vực photocopy trong ký túc xá sinh viên đầu tư 1 máy photocopy và 2 máy vi tính, một máy in.
- Khu vực photocopy ngoài mặt tiền đường Xxxxxx Xxx Xxx đầu tư 2 máy photocopy và 2 máy vi tính, một máy in.
- Máy scan văn bản, máy in màu
- Hệ thống wifi, camera an ninh,...
- Hệ thống thiết bị đóng xén, in bìa,...
- Các thiết bị phục vụ hoạt động dịch vụ khác (máy tính tiền tự động, in biên lai mua hàng,..)

7.3. Chi phí thuê mặt bằng dự kiến

- Khu vực căn tin trường chuyên: xx triệu.
- Khu vực căn tin, quán nước ký túc xá sinh viên: xx triệu.
- Khu vực mặt tiền đường Xxxxxx Xxx Xxx: xx triệu

7.4. Doanh thu bán hàng dự kiến

Doanh thu bán hàng được chúng tôi tính toán dựa trên cơ sở phục vụ cho khoảng 48.000 học sinh, sinh viên trường Xx Xxx Xxx và dựa trên khung giá chung của khu vực.

Bảng: Doanh thu bán hàng dự kiến (Đơn vị tính: VND)

Khu vực	Sản phẩm	Giá bán	Doanh số	Doanh thu
Khu vực trường chuyên				3,100,000
Căn tin				3,100,000
	Bánh mì			800,000
	Mì tôm			750,000
	Nước ngọt			500,000

	Đồ ăn nhanh			250,000
	Bún, phở			800,000
Khu vực ký túc xá				6,100,000
Căn tin				3,750,000
	Bánh mì			1,000,000
	Mì tôm			1,050,000
	Đồ ăn nhanh			300,000
	Bún, phở			1,400,000
Quán nước				2,350,000
	Nước ngọt			1,000,000
	Sinh tố			450,000
	Trà sữa			500,000
	Nước mía			400,000
Khu vực đường Xxxxxx Xxx Xxx				18,550,000
Quán nước				2,350,000
	Nước ngọt			1,000,000
	Sinh tố			450,000
	Trà sữa			500,000
	Nước mía			400,000
Bán hoa				4,200,000
	Hoa bó			1,600,000
	Lẵng hoa			2,000,000
	Hoa tươi			600,000
Thời trang sinh viên nam nữ				3,000,000
	Bộ			3,000,000
Thời trang trẻ em				3,600,000

	Bộ			3,600,000
Chợ nhà quê				3,000,000
	Sản phẩm			3,000,000
Tổ chức sự kiện				2,400,000
	Sự kiện			2,400,000

7.5. Kết quả kinh doanh dự kiến

Kết quả kinh doanh dự kiến là cơ sở tổng hợp doanh thu và chi phí của toàn bộ khu vực xx kios mà chúng tôi tổ chức hoạt động kinh doanh.

Bảng: Kết quả kinh doanh dự kiến trong năm đầu tiên hoạt động (Đơn vị tính: VND)

STT	Mục	Năm 1
1	Doanh thu bán hàng	832,500,000
2	Giá vốn hàng bán	457,650,000
3	Lợi nhuận gộp (=1-2)	374,850,000
4	Chi phí bán hàng (5%)	41,625,000
5	Chi phí nhân sự	109,000,000
6	Thuê mặt bằng	73,000,000
7	Điện nước	33,000,000
8	Tiền rác	2,400,000
9	Điện thoại và internet	5,400,000
10	Chi phí quản lý (2%)	24,975,000
11	Mua sắm trang thiết bị (3%)	16,650,000
12	Chi phí khác (2%)	8,325,000
13	Tổng chi phí =(4+5+6+7+8+9+10+11+12)	314,375,000
14	Lợi nhuận =3-13	60,475,000

KẾT LUẬN

Đề án này chỉ đề xuất một số loại hình hoạt động dịch vụ trong Trường Xx Xxx Xxx. Các hoạt động khác như dịch vụ trông giữ xe, dịch vụ cung ứng bữa ăn trưa tại chỗ cho cán bộ, giảng viên nghỉ trưa tại trường,... chưa được đề cập đến trong đề án. Mong muốn của chúng tôi là sau khi thực hiện các hoạt động dịch vụ tại xx kiot, chúng tôi xin đảm nhận các hoạt động dịch vụ còn lại nói trên để đảm bảo tính thống nhất, đồng bộ trong hoạt động phục vụ ở Trường Xx Xxx Xxx, nhằm thực hiện mục tiêu đã đề ra!

Rất mong nhận được sự góp ý, ủng hộ của Lãnh đạo Trường Xx Xxx Xxx

Người làm đề án

XXXX XX XXXXX

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

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