

KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI DỰ ÁN SƠ BỘ

THƯ NGỎ

Kính gửi: Tỉnh/thành/huyện/xã đoàn

Hội phụ nữ Tỉnh, thành, xã

Lời đầu tiên, Công ty My Xhxm Xixt Xhxx kính gửi đến Quý cơ quan lời chúc sức khỏe, thành đạt, vạn sự như ý. Công ty chúng tôi xin gửi đến Quý cơ quan chính sách bán hàng kênh phân phối hàng hóa trực tiếp dành cho Trưởng nhóm & Thành viên bán hàng.

Khu vực kinh doanh: Tỉnh Xxxxx Xxxx.

I. GIỚI THIỆU

1. Công ty My Xhxm Xixt Xhxx Xxxxxxxfxl

1.1 Thông tin liên hệ

Công ty TNHH MTV SX TM XNK My Xhxm Xixt Xhxx Xxxxxxxfxl được thành lập năm 2011.

Trụ sở chính: XXX - Phường Xx Xxx – Thành phố Xxx Xxxx – Tỉnh Xxxxx Xxxx.

Đại diện công ty : Ông Xxxxxx Xxxxx Xxx Chức danh : Giám đốc

Mã số thuế : xxxx

Điện thoại: xxxx - Fax: xxxx

Tư vấn trực tiếp: xxxx

Email: xixtxxxx.succ@gmail.com

Website: www.mxxxxmxixtxxxx.com – www.mxxxxmXx.com

1.2 Tầm nhìn-sứ mệnh-giá trị cốt lõi

Tầm nhìn: xây dựng thương hiệu mỹ phẩm của người Việt cho người Việt

Sứ mệnh: mang đến cho người tiêu dùng Việt Nam những sản phẩm chất lượng tốt, giá cả hợp lý, phù hợp với làn da.

Giá trị cốt lõi:

- Trung thực: trung thực với bản thân, đồng nghiệp, đối tác và khách hàng.
- Sáng tạo: không ngừng sáng tạo và đổi mới.
- Chuyên nghiệp: cung cấp sản phẩm và dịch vụ chuyên nghiệp.

1.3 Quá trình hình thành và phát triển

(Bổ sung để tăng tính thuyết phục, có thể bổ sung các danh hiệu giải thưởng nếu có)

2. Mỹ phẩm XX

Mỹ phẩm XX là dòng sản phẩm chủ lực của công ty My Xhxm Xixt Xhxx. (Thông tin chi tiết về dòng sản phẩm tham khảo Tài liệu giới thiệu sản phẩm)

(Giới thiệu tính năng, công dụng, điểm độc đáo của sản phẩm)

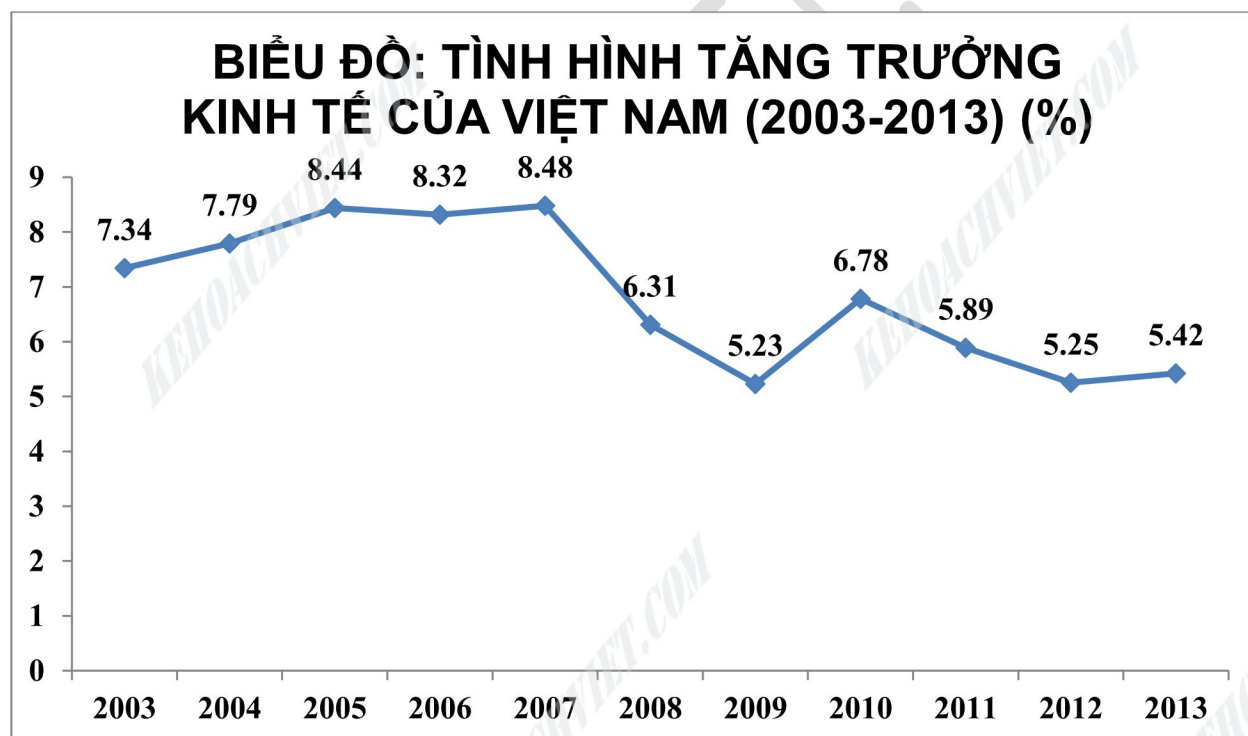


II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH

1. Phân tích tổng quan

1.1 Nền kinh tế phát triển thu nhập gia tăng

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

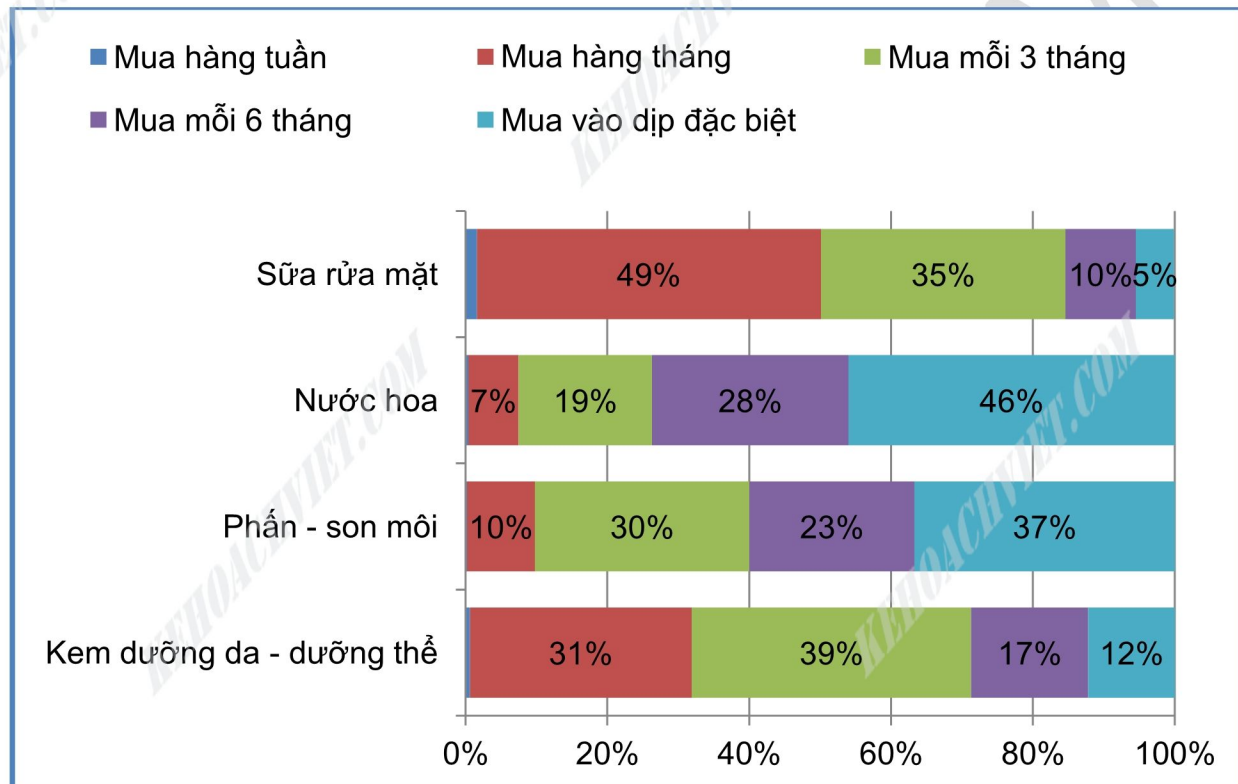
Cùng với sự phát triển về kinh tế thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam cũng tăng lên nhanh chóng, năm 2013 thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam đạt khoảng 1,960 USD/người/năm và dự kiến năm 2014 sẽ tăng thêm khoảng 5.8%. Theo báo cáo mới đây của AC

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 ngành

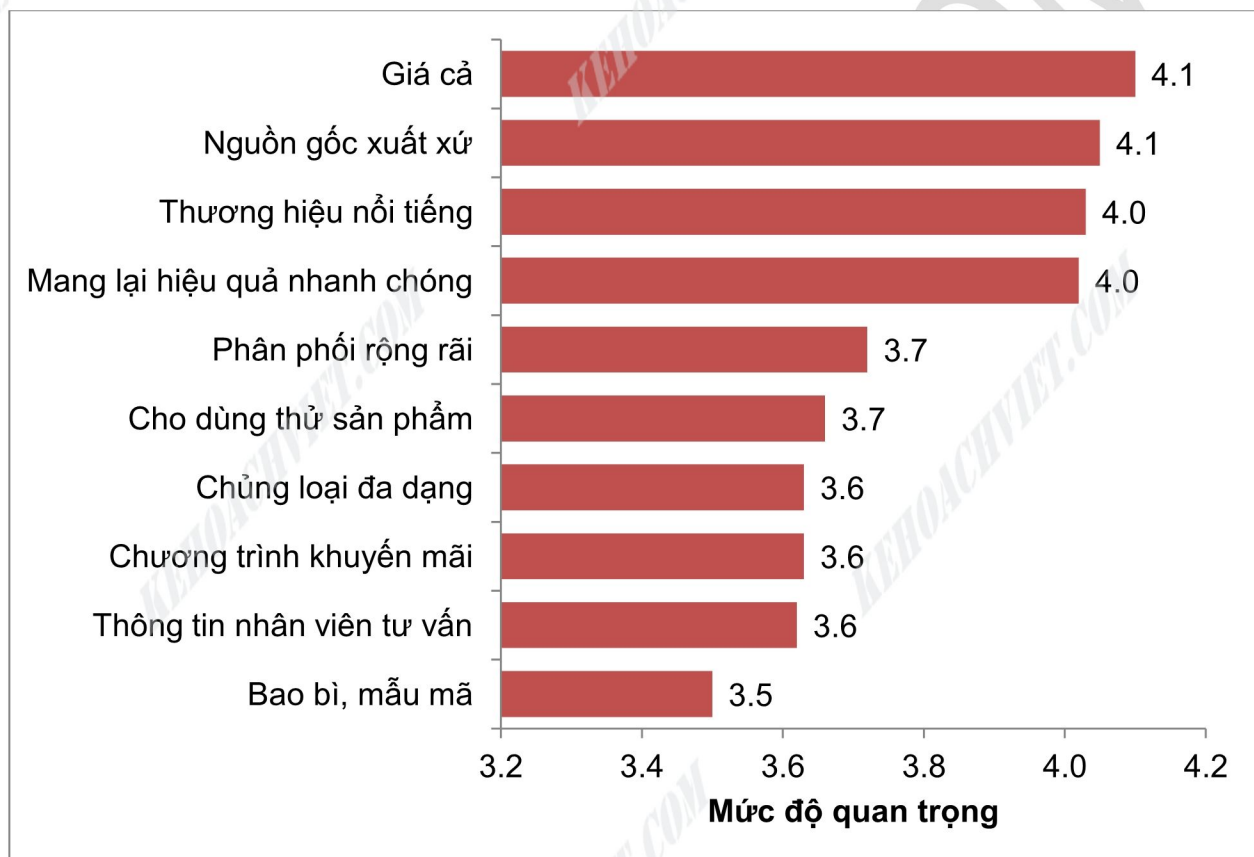
2.1 Thu nhập gia tăng dẫn đến nhu cầu làm đẹp ngày càng tăng



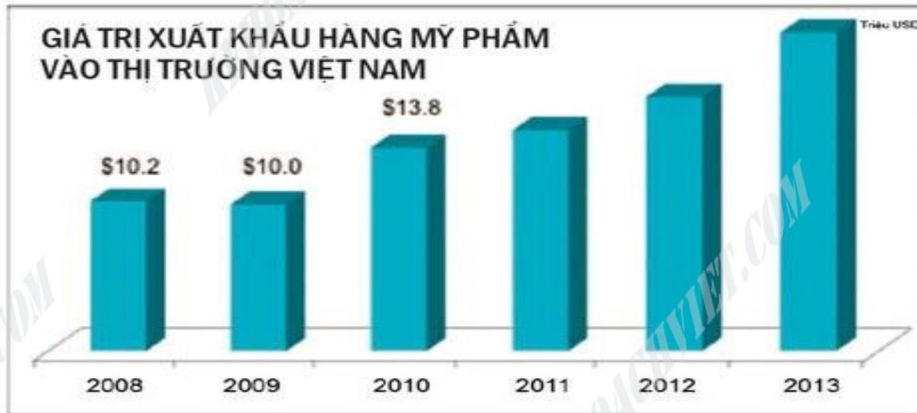
MSS info.

2.2 Phân tích các yếu tố cạnh tranh

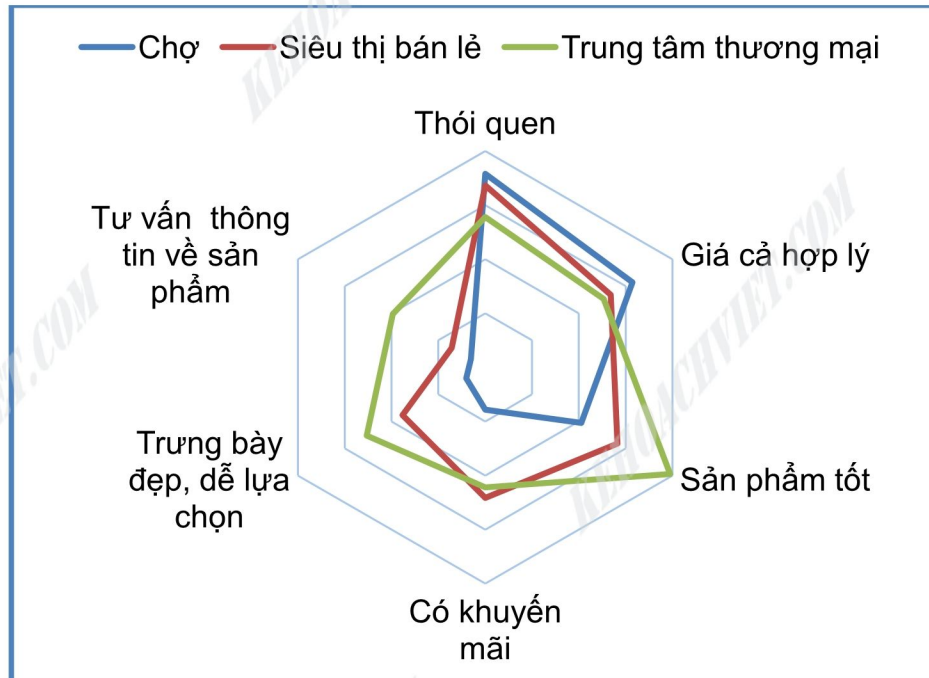
Các yếu tố cạnh tranh chính



Năng lực cạnh tranh mỹ phẩm ngoại



2.3 Kênh phân phối



3. Phân tích kinh tế xã hội tỉnh Xxxxx Xxxx

Tính đến năm 2011, dân số toàn tỉnh Xxxxx Xxxx đạt gần 1.673.200 người, mật độ dân số đạt 495 người/km². Trong đó dân số sống tại thành thị đạt gần 297.200 người, dân số sống tại nông thôn đạt 1.376.000 người.

Về kinh tế năm 2014, ước tính tốc độ tăng trưởng đạt 7,64%. Trong đó, khu vực nông nghiệp tăng 3,81%, khu vực công nghiệp - xây dựng tăng 8,69%, khu vực thương mại - dịch vụ tăng 10,4%. GRDP bình quân đầu người ước đạt 29,74 triệu đồng (1.403 USD) theo giá thực tế, tăng 7,44% so với năm 2013.

Giá trị sản xuất của ngành công nghiệp năm 2014 ước đạt 16,427 tỷ đồng (giá năm 1994), tăng 8,65% so với năm 2013. Tổng thu ngân sách nhà nước trên địa bàn ước đạt 3.286 tỷ đồng, bằng 80,1% dự toán năm. Tổng chi ngân sách địa phương ước đạt 7.403 tỷ đồng, tăng 2,27% so với năm trước.

IV. KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI HỢP TÁC

Từ tình hình thực tiễn về thị trường và nguồn lao động địa phương việc hợp tác giữa công ty My Xhxm Xixt Xhxx Xxxxxxxfxl và đoàn hội là cần thiết mang lại lợi ích thiết thực cho các bên.

1. Mục tiêu hợp tác

Xây dựng đội ngũ bán hàng cho công ty.

Mở rộng kênh phân phối, gia tăng sự hiện diện của thương hiệu trên thị trường.

2. Lý do đoàn hội nên hợp tác

Gia tăng thu nhập cho các hội viên.

Kích thích tiêu dùng và tăng trưởng kinh tế.

Đóng góp cho quỹ từ thiện và xây dựng công trình xã hội của địa phương.

Tăng nguồn thu ngân sách.

3. Cách thức hợp tác

Tỉnh/Thành/Xã đoàn, Hội phụ nữ tỉnh Xxxxx Xxxx giới thiệu các trưởng nhóm và thành viên bán hàng có uy tín cho công ty, phối hợp cùng công ty trong việc tổ chức các hoạt động giới thiệu sản phẩm và chương trình hợp tác đến hội viên, đoàn viên.

Công ty in các tài liệu giới thiệu sản phẩm và chương trình hợp tác gửi cho đoàn thanh niên và hội phụ nữ để giới thiệu đến các đoàn viên hội viên về chương trình hợp tác.

Công ty hỗ trợ tài liệu bán hàng đào tạo các trưởng nhóm và thành viên bán hàng.

Công ty nghiên cứu hỗ trợ các thành viên bán hàng hiệu quả, gia tăng thu nhập cho các thành viên.

4. Chương trình đào tạo

Gia tăng hiệu quả hoạt động của đội ngũ bán hàng là hoạt động quan trọng và thường xuyên nên chương trình đào tạo là hoạt động quan trọng nhất trong việc triển khai kế hoạch.

Công ty tổ chức đào tạo và các buổi giới thiệu sản phẩm định kỳ cho đội ngũ trưởng nhóm.

Hội thảo giới thiệu sản phẩm mới: 3 tháng 1 lần

Chương trình đào tạo kỹ năng bán hàng và quản lý nhóm: 3 tháng 1 lần.

Ngoài ra trưởng nhóm còn được công ty hỗ trợ đầy đủ về tài liệu và các chính sách hỗ trợ khác nhằm gia tăng hiệu quả làm việc.

Qui trình đào tạo



5. Kế hoạch tổ chức hoạt động

Đoàn thanh niên và hội phụ nữ tìm kiếm những thành viên

Định kỳ giới thiệu sản phẩm trong các buổi hội thảo.

Xxx Xxxx XXXXXXXXfl hỗ trợ về tài chính và nhân sự đào tạo các hội viên về chính sách bán hàng, các qui định, điều lệ điều khoản.

V. KẾ HOẠCH BÁN HÀNG

1. Khách hàng mục tiêu

Khách hàng mục tiêu của doanh nghiệp là phụ nữ tuổi từ 16 đến 35.

2. Chiến lược bán hàng

Đoàn thanh niên ...

Hội phụ nữ ...

Khuyến khích thành viên ...

Công ty tập trung ...

Các thành viên ...

3. Tổ chức đội ngũ bán hàng

Với mỗi huyện đoàn thanh niên và hội phụ nữ giới thiệu 1 đến 2 trưởng nhóm bán hàng mỗi trưởng nhóm xây dựng nhóm với khoảng 5 thành viên bán hàng. Các trưởng nhóm bán hàng sẽ trực tiếp xây dựng hệ thống thành viên dựa trên sự hướng dẫn nghiệp vụ đào tạo và hỗ trợ của công ty.

Đối tượng khách hàng tuổi từ 16 đến 25 là đối tượng tiếp cận của đoàn thanh niên.

Đối tượng khách hàng tuổi từ 20 đến 35 là đối tượng tiếp cận của hội phụ nữ.

4. Kế hoạch tổ chức hệ thống bán hàng

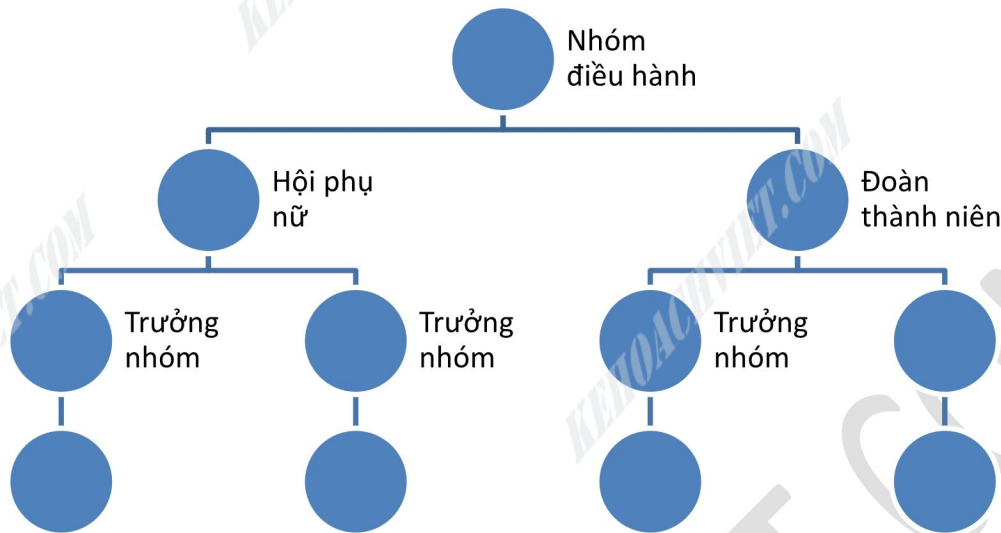
Tháng	Mục tiêu	Công việc
5	Xây dựng đội ngũ trưởng nhóm	Làm việc với đoàn hội, trình bày các tiêu chuẩn. Lọc danh sách đoàn hội đưa ra và liên hệ tiếp xúc các ứng viên. Đánh giá và lựa chọn. Tổ chức đào tạo.

5. Doanh thu bán hàng dự kiến

Năm	2015	2016	2017
Doanh thu			

V. NHÂN SỰ THỰC HIỆN

1 Cơ cấu tổ chức



Nhóm điều hành gồm 4 đến 5 người gồm: 2 đến 3 người thuộc công ty My Xhxm Xixt Xhxx Xxxxxxxfl phụ trách hướng dẫn, giám sát hoạt động, 1 người thuộc hội phụ nữ và 1 người thuộc đoàn thanh niên phụ trách điều hành hoạt động, phối hợp tổ chức và cùng giải quyết các vấn đề phát sinh.

Trưởng nhóm do đoàn hội tiên cử và đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn bên phía XXX đề ra.

Thành viên do các trưởng nhóm xây dựng dựa trên các tiêu chuẩn và sự hỗ trợ của XXX.

2. Tiêu chuẩn đối với trưởng nhóm và thành viên bán hàng

Thành viên từ 18 tuổi trở nên.

Đạo đức tốt, nhân thân rõ ràng.

2.1 Trưởng nhóm

Nữ

Có kinh nghiệm bán hàng, khả năng sắp xếp công việc tốt.

Ưu tiên các thành viên đang kinh doanh tạp hóa, mỹ phẩm,

2.2 Thành viên bán hàng

Nữ

Năng động, yêu thích kinh doanh.

Ưu tiên các thành viên có kinh nghiệm bán hàng

3. Quyền lợi và nghĩa vụ của các thành viên

3.1 Quyền lợi

Tài chính:

Nhóm điều hành: được trả lương chính thức.

Trưởng nhóm: tính lương dựa trên doanh số hệ thống và hỗ trợ thêm 1 khoản lương chính thức.

Thành viên: tính lương dựa trên doanh số kinh doanh.

Đào tạo:

Trưởng nhóm được công ty trực tiếp đào tạo.

Thành viên được trưởng nhóm đào tạo dựa trên giáo trình và sự hỗ trợ của công ty.

Thưởng:

Được tham gia hội nghị thành viên của công ty.

Được thưởng doanh số nếu đạt chỉ tiêu.

3.2 Nghĩa vụ

Tuân thủ qui định và chính sách của công ty.

Chủ động trong việc lên kế hoạch đặt hàng, và bán hàng.

Giới thiệu sản phẩm trung thực, tư vấn tận tình cho khách hàng về cách thức sử dụng sản phẩm.

Thanh toán đầy đủ đúng kỳ hạn.

4. Kế hoạch xây dựng đội ngũ nhân sự

Dựa trên sự giới thiệu của đoàn hội, công ty sẽ lựa chọn những thành viên phù hợp với tiêu chuẩn để đào tạo thành các nhóm trưởng và triển khai hệ thống.

Trong quá trình triển khai công ty sẽ không ngừng đào tạo đồng thời đánh giá hiệu quả làm việc của các trưởng nhóm để có chính sách hỗ trợ cũng như thay thế hợp lý.

Kế hoạch xây dựng hệ thống.

	Trưởng nhóm	Thành viên	Tổng
Đoàn thanh niên			
Hội phụ nữ			
Tổng			

Công ty không tập trung mở rộng hệ thống mà tập trung vào các chương trình đào tạo, hỗ trợ nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng của hệ thống. Như vậy vừa tránh các thành viên cạnh tranh mạnh dẫn đến giảm thu nhập của các thành viên, mất lòng tin của các thành viên vào hệ thống, cũng như tình trạng giảm giá sản phẩm nhằm cạnh tranh trực tiếp với nhau.

VI. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

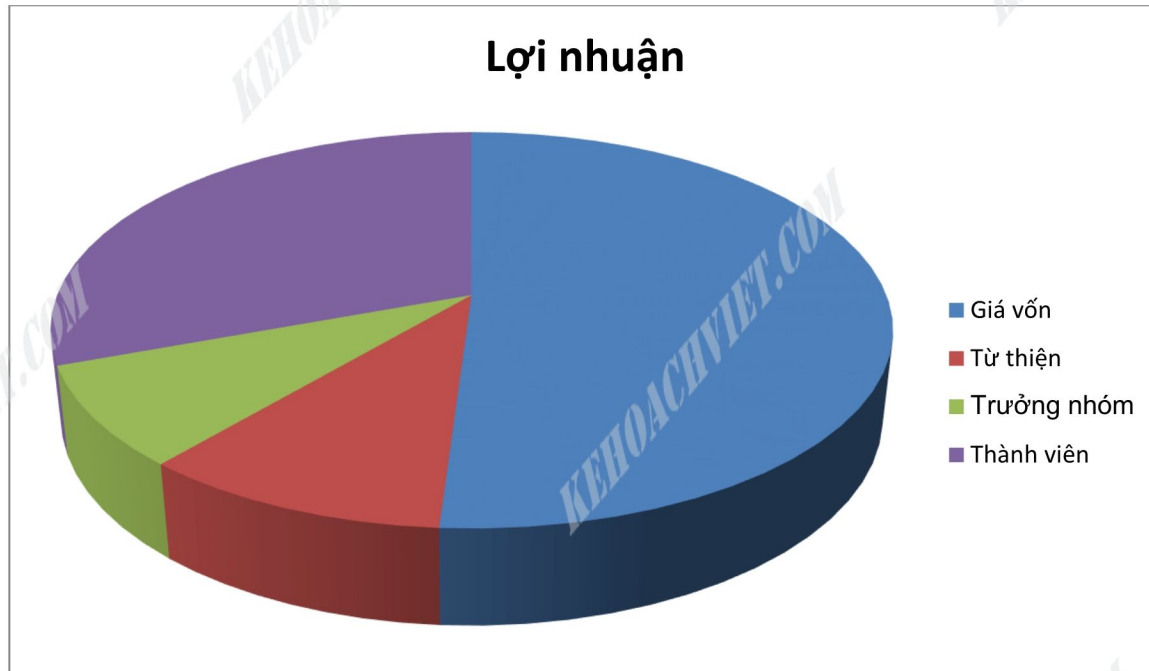
1. Kế hoạch thanh toán và hoa hồng

Cuối tháng các trưởng nhóm sẽ tổng hợp thông tin từ các thành viên và tổng hợp tình hình bán hàng, thu tiền bán hàng.

Tới ngày 10 hàng tháng trưởng nhóm phải hoàn thành việc báo cáo và thanh toán tiền hàng đầy đủ cho công ty.

Trước ngày 15 hàng tháng công ty sẽ gửi báo cáo bán hàng và thanh toán hoa hồng và các chi phí thỏa thuận khác cho bên đoàn hội.

Kế hoạch phân chia lợi nhuận



2. Kế hoạch tài chính triển khai dự án

2.1 Chi phí nhân sự hỗ trợ

Năm	Số lượng nhân viên	Lương	Tổng
2015			
2016			
2017			

2.2 Chi phí tổ chức hội thảo

Năm	2015	2016	2017
Giới thiệu sản phẩm			
Hợp mặt thành viên			

2.3 Chi phí đào tạo

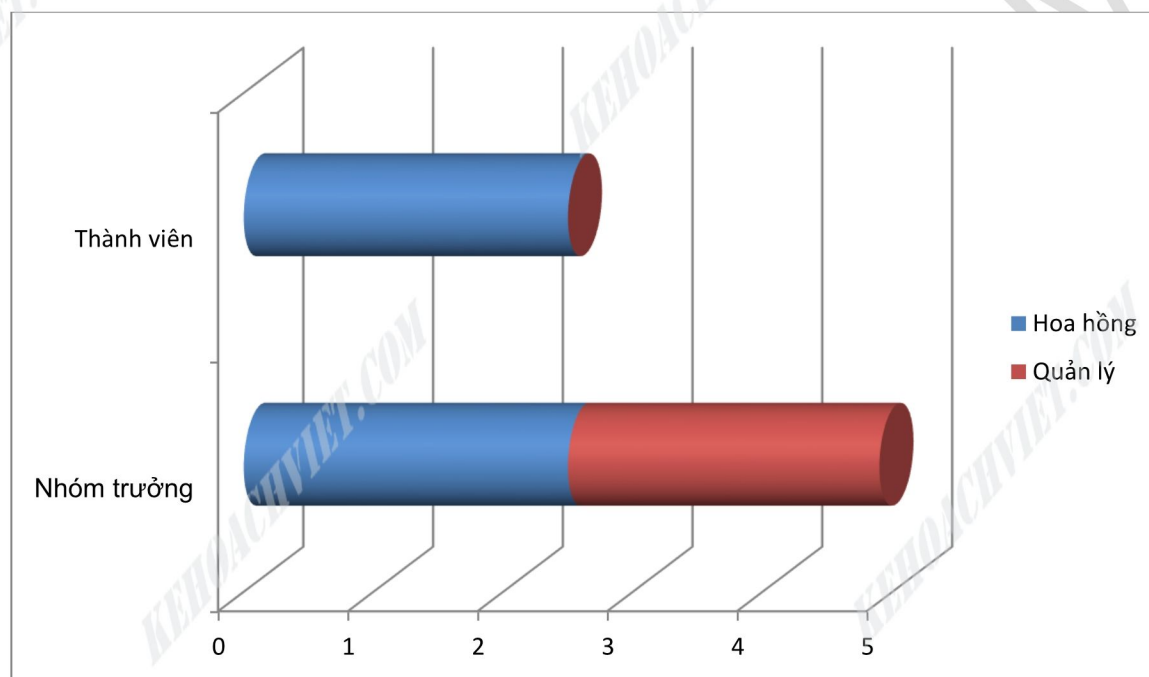
Năm	2015	2016	2017
Đào tạo sản phẩm			
Chăm sóc da			
Kiến thức bán hàng			
Kỹ năng quản lý			

Thông tin thị trường			
----------------------	--	--	--

2.4 Chi phí in tài liệu, hậu cần bán hàng

3. Phân tích lợi ích kinh tế

3.1 Thu nhập thành viên và nhóm trưởng dự kiến



3.2 Tổng thu nhập thành viên và nhóm trưởng dự kiến

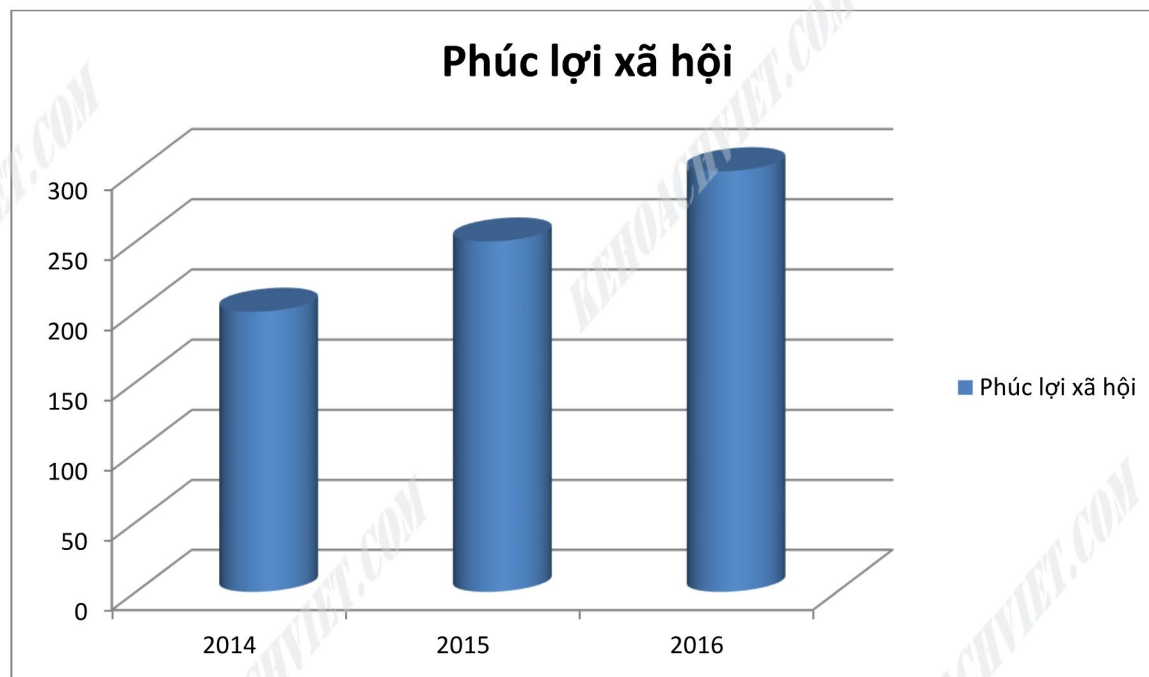
	2015	2016	2017
Trưởng nhóm			
Thành viên			

3.3 Lợi ích kinh tế khác

Gia tăng thu nhập cho người lao động.

Tăng thu ngân sách địa phương

Đóng góp cho phúc lợi xã hội

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

Báo cáo tăng trưởng kinh tế_Tổng cục thống kê.

Báo cáo phân tích thị trường mỹ phẩm_MSS.

Tình hình KTXH tỉnh Xxxxx Xxxx 2014_Công thông tin Chính Phủ

*** 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.