
KẾ HOẠCH KINH DOANH

I. SETUP HỆ THỐNG	2
1. Tổ chức mặt bằng kinh doanh.....	2
2. Tổ chức gian hàng ảo	3
3. Công tác hỗ trợ.....	3
II. KẾ HOẠCH BÁN HÀNG	5
1.Hệ thống bán hàng	5
III. KẾ HOẠCH MARKETING	6
1. Chiến lược marketing.....	6
IV. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ	9
1.Sơ đồ tổ chức	9
2.Chức năng và nhiệm vụ của từng phòng ban.....	10
3.Chi phí nhân sự	12
V. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH	19
1.Đầu tư tài sản cố định	19
2.Kết quả hoạt động kinh doanh.....	25
TÀI LIỆU THAM KHẢO	32

I. SETUP HỆ THỐNG

1. Tổ chức mặt bằng kinh doanh

Phòng trưng bày:



- Địa điểm: tầng 2 & 3 Tòa nhà 57 Xx Xxxxx Xxxxx
- Quy mô: 2 x 270 m²
- Tổ chức thực hiện:
Thiết kế nội thất, lắp đặt và trưng bày một số phòng chức năng của một vài căn hộ ở điển hình trong đó dự kiến T2 sẽ trưng bày nội thất căn hộ thông thường, T3 trưng bày nội thất căn hộ cao cấp.
Bố trí các công cụ trưng bày căn hộ ảo để phục vụ nhu cầu tham khảo của khách hàng.
Tổ chức đội ngũ bán hàng và đội ngũ tư vấn bố trí nội thất đảm bảo thẩm mỹ, tiện dụng và có lợi về phong thủy.
- Chi phí ước tính:
Chi phí thiết kế ước tính xxx.000 VND/m².
Chi phí trang trí nội thất ước tính xxx.200.000 VND/ 2 tầng
+Chi phí thi công, nhân công, vật tư xây dựng
+Chi phí phát sinh thêm là xx%

Kho và xưởng lắp ráp:

- Địa điểm: dự kiến thuê kho tại vị trí lân cận HN, có bán kính dưới 10KM so với 57 VTP
- Quy mô: dự kiến khoảng 1.000 m2
- Tổ chức thực hiện:
Sử dụng làm kho trung chuyển hàng hóa
Tổ chức xưởng lắp ráp, bảo trì, bảo dưỡng hàng hóa.

2. Tổ chức gian hàng ảo**Trung bày đồ nội thất và vật dụng trang trí:**

- Yêu cầu: hấp dẫn, dễ xem, dễ hiểu và đủ thông tin về tính chất, kết cấu, vật tư sử dụng và giá cả.
- Phương pháp: sử dụng ảnh chụp các mẫu hàng hóa kèm theo bản vẽ để khách hàng có thể xác định được kích thước hàng hóa; Để tăng tính hấp dẫn, cần có những hình ảnh minh họa bố trí các vật dụng nội thất theo bộ sản phẩm đặt trong các không gian nội thất tương ứng.

Minh họa ứng dụng:

- Minh họa bằng các bản vẽ 3D
- Thiết kế những bộ bản vẽ nội thất cho một số định dạng căn hộ chung cư, căn nhà biệt thự, nhà ở liền kề, văn phòng làm việc theo từng cấp độ thông thường và cao cấp.
- Đảm bảo kết nối khi khách hàng đặt con trỏ vào đồ vật nào sẽ liên kết được ngay với trang trưng bày sản phẩm để biết ngay được chi tiết sản phẩm.
- Sử dụng một số phim 3D để tạo cảm giác thực tế cho khách hàng
- Minh họa bằng các ảnh chụp nội thất
- Tổ chức lắp dựng một số căn phòng phù hợp với các bản vẽ minh họa để cung cấp cho khách hàng những hình ảnh chân thực nhất.

3. Công tác hỗ trợ

- Hỗ trợ công nghệ thông tin và quảng cáo
- Tạo được một vị trí ưu tiên thuận lợi nhất để khách hàng khi có nhu cầu mua sắm vật dụng nội thất sẽ tìm kiếm được ngay trên INTERNET
- Duy trì ổn định 1 địa chỉ WEBSITE mang tính chuyên nghiệp
- Thường xuyên cập nhật ứng dụng công nghệ tin học mới nhất để tăng cường khả năng giới thiệu sản phẩm trên INTERNET.
- Nghiên cứu, sử dụng các phương thức quảng cáo phù hợp và hiệu quả
- Hỗ trợ trong công tác thiết kế thi công bố trí nội thất:

- Chuẩn bị đội ngũ tư vấn thiết kế nội thất có tay nghề cao để đáp ứng các yêu cầu của khách hàng khi có nhu cầu thi công nội thất hoàn chỉnh
- Chuẩn bị đội ngũ thi công nội thất kỹ thuật cao để đảm bảo phục vụ tối đa nhu cầu của khách hàng.

II. KẾ HOẠCH BÁN HÀNG

1. Hệ thống bán hàng



+Văn phòng

Văn phòng sẽ do công ty Xxxx Xxxx chịu trách nhiệm quản lý, sử dụng cơ sở tại tầng 4 và tầng 5 của tòa nhà Xx Xxxxx Xxxxx làm văn phòng điều hành hoạt động kinh doanh.

Nhiệm vụ chính của công ty là điều hành và giám sát hoạt động của showroom và nhà kho và các chương trình truyền thông quảng cáo .

Tổ chức đội ngũ nhân viên kinh doanh trực tiếp thường xuyên tìm kiếm các đại lý, các nhà thầu, các dự án để giới thiệu sản phẩm và đem hợp đồng về cho công ty, đảm bảo doanh thu cho công ty hoạt động ổn định và phát triển

+Nhà kho và showroom

Nơi chứa hàng hóa và phân phối sản phẩm cho các tỉnh tại miền Bắc

Hàng tháng sẽ báo cáo tình trạng hàng hóa tại kho về văn phòng.

III. KẾ HOẠCH MARKETING

1. Chiến lược marketing

+Quảng cáo trên Facebook

-Tạo fanpage cho công ty, viết nội dung giới thiệu sản phẩm của công ty, chạy quảng cáo hướng đối tượng gồm chạy 100.000 lượt view/ ngày , độ tuổi từ 30 đến 50, giới tính là nữ, thống kê có 390.000 người đang ở hà nội có tham gia facebook do nhân viên marketing phụ trách

Chi phí 3,000,000 VNĐ/tháng

+Thực hiện chiến dịch SEO từ khóa để đưa website lên top tìm kiếm của google do nhân viên làm SEO phụ trách

Chi phí làm SEO 20.000.000 VNĐ / tháng

Chi phí thuê Server dung lượng lớn 400,000 VNĐ / tháng

Chi phí bảo trì Website 2,000,000 VNĐ /tháng

+Viết bài giới thiệu sản phẩm trên báo điện tử vnexpress.net

Chi phí 16 triệu / bài / tháng

+Tham gia hội chợ Vietbuil được tổ chức tại Hà Nội vào tháng 3 hàng năm do trưởng phòng kinh doanh phụ trách

Chi phí khoảng 50.000.000 VNĐ

+Phát caltalouge sản phẩm cho 100-200 đối tác trong khu vực, những đối tác này là các công ty bất động sản, các đại lý nội thất, các công ty xây dựng, các thị trường ngách như nội thất giải trí (café- bar- nhà hàng) do nhân viên kinh doanh phụ trách

+Xây dựng chiến dịch gửi email cho các khách hàng tiềm năng bao gồm: tìm kiếm và lọc email theo đối tượng, xây dựng nội dung email marketing, thiết kế ấn tượng thông điệp quảng cáo và gửi email đúng đối tượng và đúng thời điểm do nhân viên marketing phụ trách

+Thực hiện cuộc gọi trực tiếp đến các đối tác tiềm năng để bán sản phẩm theo dự án do nhân viên hậu mãi phụ trách

+Đặt banner quảng cáo trên vnexpress.net

Chi phí 44,000,000 VNĐ/ tháng (đã bao gồm VAT)

+Tổ chức ...

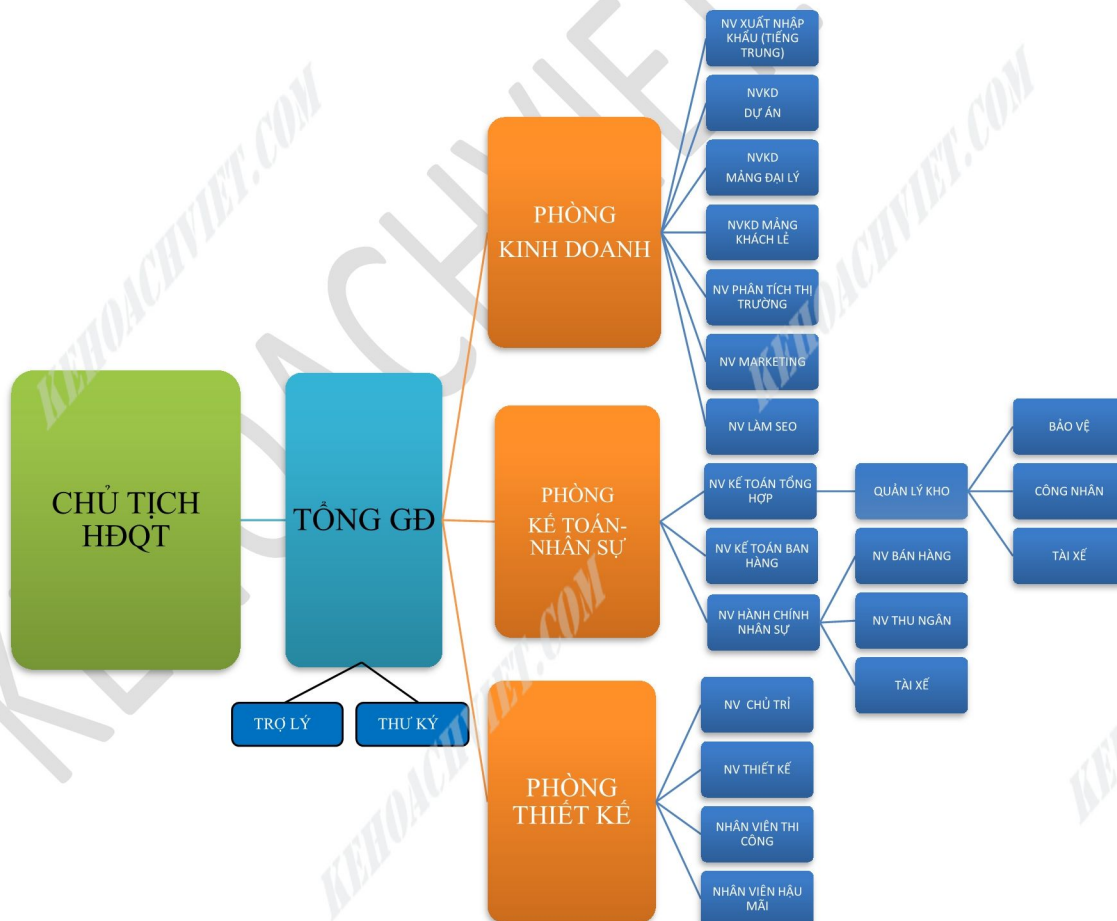
Nội dung	Số lượng	Chi phí	Tổng
Từ Hà Nội công ty thuê xe 45 chỗ chở khách hàng tới biên giới	45	150000	6750000
Tới biên giới là 12h trưa, khách hàng qua cửa khẩu lấy Passport đã thị thực Visa để làm thủ tục xuất cảnh (Việt Nam) và nhập cảnh (Trung Quốc), khách hàng đọc tên và đánh dấu rời đi bộ qua cửa khẩu	45	0	0
Sắp xếp ăn trưa cho khách hàng	45	52500	2362500
Thuê xe chở khách hàng tới bến xe Băng Tường	45	105000	4725000
Tại bến xe Băng Tường mua vé xe đến Quảng Châu (thời gian đi từ 10 tiếng đến 12 tiếng)	45	700000	31500000
Sắp xếp ăn tối cho khách hàng	45	70000	3150000
Sắp xếp khách sạn cho khách hàng	45	700000	31500000
Sắp xếp ăn sáng cho khách hàng	45	52500	2362500
Sắp xếp hướng dẫn khách hàng tham quan hàng mẫu	45		0
Sắp xếp ăn trưa cho khách hàng	45	70000	3150000
Khách hàng tiếp tục tham quan hàng mẫu tới 6h tối	45		0
Khách hàng di chuyển từ Quảng Châu về bến xe Băng Tường	45	700000	31500000
Khách hàng di chuyển từ bến xe Băng Tường về biên giới Hà Nội			0
Khách hàng di chuyển từ biên giới Hà Nội về công ty	45	105000	4725000
Tổng			128,475,000

Bảng chi phí marketing

Nội dung	Chi phí
Quảng cáo facebook	3,000,000
Duy trì website	2,400,000
Duy trì chiến lược SEO	20,000,000
Viết bài giới thiệu sản phẩm	16,000,000
Đặt banner quảng cáo	44,000,000
Tham gia hội chợ Vietbuild	50,000,000
Tổ chức tham quan tại Trung Quốc	128,475,000

IV. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ

1. Sơ đồ tổ chức



2. Chức năng và nhiệm vụ của từng phòng ban

Tổng giám đốc

- Định hướng hoạt động.
- Quản lý và đưa ra các quyết định quan trọng.
- Thiết lập bộ máy quản lý cấp cao và từng phòng ban trong công ty.
- Thực hiện các hoạt động tài chính như huy động, sử dụng và kiểm soát vốn có hiệu quả.
- Tổ chức các hoạt động xây dựng văn hóa, thương hiệu cho công ty

Trợ lý tổng giám đốc

- Hỗ trợ cho TGD trong công việc quản lý và điều hành mọi hoạt động của công ty
- Truyền đạt thông tin từ TGD đến các đơn vị, phòng ban và tiếp nhận thông tin phản hồi cũng như hồ sơ của các đơn vị, phòng ban, thống kê theo trình tự công việc trình TGD phê duyệt
- Thực hiện công việc hành chính của văn phòng TGD.
- Lên kế hoạch làm việc của TGD với các Trưởng Phòng về các chỉ tiêu, kế hoạch kinh doanh, theo dõi kế hoạch, đôn đốc, tổng hợp báo cáo, đánh giá các kết quả thực hiện công việc của các phòng ban.
- Tiếp nhận, kiểm tra giấy tờ, rà soát văn bản, hợp đồng kinh tế và các hợp đồng khác của các phòng ban trước khi trình TGD ký
- Thực hiện các công việc phát sinh liên quan khác theo yêu cầu của cấp trên

Thư ký Tổng giám đốc

- Phân loại hồ sơ tài liệu cần lưu trữ, thiết lập hệ thống lưu trữ khoa học và hiệu quả
- Thu thập và chuẩn bị đầy đủ thông tin cho các cuộc thảo luận và các cuộc họp khác
- Sắp xếp và theo dõi lịch họp, làm việc,.. thông báo kịp thời cho TGD
- Liên hệ giao dịch với các đơn vị trong hệ thống công ty, các đối tác, cơ quan bên ngoài theo yêu cầu của TGD.
- Thực hiện các công việc phát sinh liên quan khác theo yêu cầu của cấp trên

Phòng kinh doanh

Trưởng phòng kinh doanh

- Trực tiếp chịu trách nhiệm trước Ban giám đốc về hoạt động & hiệu quả của Phòng Kinh doanh.

- Chịu trách nhiệm lập kế hoạch, tổ chức thực hiện và báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch kinh doanh của Công ty.
- Tìm kiếm và phát triển quan hệ với các khách hàng & đối tác tiềm năng.
- Phân công, quản lý, điều hành, giám sát công việc của nhân viên phòng Kinh doanh.
- Giám sát việc thực thi các qui định, qui trình của bộ phận Kinh doanh
- Duy trì chế độ họp định kỳ để đánh giá tình hình kinh doanh từng tuần/tháng.
- Tổng hợp và kiểm tra các báo cáo của nhân viên Kinh doanh hàng ngày, hàng tuần, các báo cáo phân tích thị trường, các hoạt động sự kiện đặc biệt và tình hình hoạt động các dịch vụ kinh doanh khác để có cơ sở bàn hành các quyết định điều hành kinh doanh một cách chính xác.
- Tham dự và khai thác các sự kiện hội chợ triển lãm, hội chợ quốc tế để tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị trường.
- Tổ chức công tác thu thập ý kiến khách hàng phản ánh đóng góp về chất lượng sản phẩm và dịch vụ để điều chỉnh kịp thời.
- Phân công, quản lý, điều hành, giám sát công việc của nhân viên phòng Kinh doanh.
- Tổ chức bồi dưỡng, đào tạo cập nhật kỹ năng chuyên môn nghiệp vụ cho nhân viên, theo dõi và đánh giá kết quả đạt được của nhân viên, thực hiện các biện pháp thưởng phạt xứng đáng.
- Quan tâm đến tư tưởng nguyện vọng và chế độ làm việc của nhân viên, động viên khuyến khích duy trì môi trường làm việc năng động nhiệt tình có kỷ luật, giám sát và kiểm tra tình hình chấp hành qui chế, nội qui của nhân viên.
- Các công việc khác theo sự phân công của Tổng giám đốc

Nhân viên XNK (tiếng Trung)

- Đàm phán và soạn thảo hợp đồng với nhà cung ứng: giá cả, số lượng, chủng loại, tiêu chuẩn kỹ thuật, điều kiện vận tải, bảo hiểm, thanh toán phù hợp.
- Xử lý thủ tục giấy tờ thông quan hàng hóa với hải quan và các cơ quan chức năng có liên quan
- Xây dựng và duy trì các quan hệ kinh doanh thương mại với nhà cung cấp và khách hàng
- Xử lý các thông tin liên quan đến công việc một cách kịp thời
- Thông dịch tiếng Trung
- Làm việc và hợp tác tốt đẹp với các khách hàng và đồng nghiệp trong công ty
- Có trách nhiệm báo cáo trực tiếp công việc lên cấp trên

Nhân viên kinh doanh dự án

- Tìm kiếm đối tác cung cấp sản phẩm cho các dự án như các công trình bất động sản :nhà ở, căn hộ, văn phòng.
- Đàm phán, tư vấn thuyết phục nhà cung cấp tham gia hợp tác kinh doanh cùng công ty

-
- Tư vấn, hướng dẫn và hỗ trợ đối tác trong thanh toán
 - Đảm bảo doanh số được giao
 - Có trách nhiệm báo cáo trực tiếp công việc lên cấp trên

Nhân viên kinh doanh đại lý

- Tìm kiếm đối tác cung cấp sản phẩm cho các đại lý như các công ty, cửa hàng nội thất khác tại khu vực miền Bắc.
- Đàm phán, tư vấn thuyết phục nhà cung cấp tham gia hợp tác kinh doanh cùng công ty
- Tư vấn, hướng dẫn và hỗ trợ đối tác trong thanh toán
- Đảm bảo doanh số được giao
- Có trách nhiệm báo cáo trực tiếp công việc lên cấp trên

Nhân viên kinh doanh mảng khách lẻ

- Tìm kiếm cung cấp sản phẩm cho các khách hàng tiêu dùng tại khu vực được giao.
- Đàm phán, tư vấn thuyết phục mua sản phẩm của công ty
- Tư vấn, hướng dẫn và hỗ trợ khách hàng trong thanh toán
- Đảm bảo doanh số được giao
- Có trách nhiệm báo cáo trực tiếp công việc lên cấp trên

Nhân viên nghiên cứu thị trường

- Tìm hiểu thị trường và các xu hướng tiêu dùng của ngành nội thất
Tổng hợp và phân tích tình hình biến động giá; Đánh giá biến động thị trường.
- Thu thập, nghiên cứu, phân tích thông tin, các nhân tố ảnh hưởng đến thị trường, thị phần, cơ hội và thách thức.
- Phân tích, đánh giá đối thủ cạnh tranh.
- Đề xuất các phương án tiếp cận và mở rộng thị trường.
- Chăm sóc, quản lý và khai thác đối tác.
- Định hình và phát triển các dự án nghiên cứu thị trường, nghiên cứu chiến lược phát triển.
- Tổng hợp thông tin, nghiên cứu, phân tích nhu cầu cũng như mong đợi của thị trường;
- Đánh giá mức độ khả thi của các nhóm sản phẩm mới theo yêu cầu từ Ngành hàng; Báo cáo kết quả nghiên cứu trình lên Trưởng bộ phận và Ban Giám đốc.
- Tổng hợp số liệu, phân tích số liệu theo ngành.
- Các công việc khác theo yêu cầu của Tổng Giám đốc và cấp trên quản lý trực tiếp.

Nhân viên marketing

- Xây dựng và triển khai chiến lược marketing ngắn và dài hạn theo kế hoạch kinh doanh

- Triển khai các hoạt động tiếp thị, truyền thông online và offline.
- Quản lý công việc hàng ngày cho các kế hoạch truyền thông
- Các công việc khác theo yêu cầu của Tổng Giám đốc và cấp trên quản lý trực tiếp.

Nhân viên làm SEO

- Thực hiện việc đưa từ khóa được chọn của website lên TOP tìm kiếm.
- Cải tiến kế hoạch làm SEO theo hướng tối ưu hơn cho website hiện tại của Công ty.
- Theo dõi & báo cáo thứ hạng.
- Nâng cao hiệu quả hoạt động của Website công ty trên internet và thông qua các công cụ tìm kiếm..
- Các công việc khác theo yêu cầu của Tổng Giám đốc và cấp trên quản lý trực tiếp.

Phòng kế toán-nhân sự

Kế toán trưởng

Tổ chức, quản lý, điều hành hoạt động của Phòng tài chính kế toán:

- Xây dựng, tổ chức và chuẩn hoá hệ thống tài chính kế toán bao gồm: xây dựng các quy trình, quy chế, quy định liên quan đến tài chính kế toán
- Tổ chức bộ máy kế toán một cách khoa học, tiết kiệm, hiệu quả, phân công nhiệm vụ cho từng nhân viên trong bộ phận và hướng dẫn các kế toán viên thực hiện các nghiệp vụ thuộc phần hành của mình
- Hướng dẫn và kiểm tra kế toán viên lập các báo cáo quản trị theo yêu cầu của ban lãnh đạo, các BCTC, báo cáo thuế tháng/quý/năm
- Chịu trách nhiệm về các giao dịch với các cơ quan hữu quan như cơ quan Thuế, Sở kế hoạch đầu tư, Kho bạc Nhà nước, Hải quan... và các đối tác như Ngân hàng, khách hàng, nhà cung cấp...
- Trực tiếp báo cáo đồng thời lên Ban lãnh đạo, ban kiểm soát tình hình tài chính kế toán, việc thực hiện các kế hoạch tài chính trong tháng, quý, năm
- Xử lý các báo cáo của kế toán tổng hợp, kế toán viên về các vấn đề nghiệp vụ và quản lý doanh thu, chi phí, hàng hóa, tài sản cố định, ...
- Phê duyệt các khoản thanh toán do các bộ phận trong công ty đề nghị
- Phê duyệt các bảng tính lương do kế toán tổng hợp lập
- Phê duyệt các báo cáo thuế trước khi gửi cơ quan thuế
- Ký các báo cáo khác của kế toán viên và sổ sách, chứng từ kế toán

Tư vấn đề tài chính, vốn và ngân sách trong Công ty:

- Phân tích tài chính các hoạt động kinh doanh của của công ty, phân tích lưu lượng hàng tiêu thụ, phân tích doanh thu thực tế và kế hoạch để có ý kiến về mặt tài chính với ban lãnh đạo
- Tìm, dự trữ, cân đối và điều hoà các quỹ tiền tệ cũng như điều phối hợp lý dòng lưu chuyển tiền tệ của Công ty; xác định cơ cấu vốn hợp lý của công ty và tìm cách sử dụng đồng tiền nhân rồi tạm thời mang lại lợi nhuận cao nhất có thể
- Theo sát việc thực hiện các hoạt động kinh doanh để có kế hoạch thu hồi và cân đối nguồn vốn cho toàn công ty
- Xây dựng, đề xuất các kế hoạch đầu tư, phân bổ, sử dụng, tái sử dụng nguồn vốn của Công ty.
- Tư vấn cho Ban lãnh đạo và bộ phận bán hàng về mặt tài chính các chương trình kinh doanh tiếp thị, bán hàng từng thời kỳ
- Hỗ trợ các phòng ban khác giải quyết các công việc liên quan đến mặt tài chính – kế toán với khách hàng, nhà cung cấp và các đơn vị liên quan

Kế toán tổng hợp

- Kiểm tra các định khoản nghiệp vụ phát sinh
- Kiểm tra sự cân đối giữa số liệu kế toán chi tiết và tổng hợp
- Kiểm tra số dư cuối kỳ có hợp lý và khớp đúng với các báo cáo chi tiết.
- Hạch toán thu nhập, chi phí, khấu hao, TSCĐ, công nợ, nghiệp vụ khác, thuế GTGT
- Lập báo cáo tài chính theo từng tháng, quý, năm và các báo cáo giải trình chi tiết
- Hướng dẫn xử lý và hạch toán các nghiệp vụ kế toán
- Cải tiến phương pháp hạch toán và chế độ báo cáo
- Thống kê và tổng hợp số liệu kế toán khi có yêu cầu
- Cung cấp số liệu cho ban giám đốc hoặc các đơn vị chức năng khi có yêu cầu
- Kiến nghị và đề xuất biện pháp khắc phục cải tiến
- Lưu trữ dữ liệu kế toán theo quy định

Kế toán bán hàng

- Tư vấn và bán hàng trực tiếp tới khách hàng.
- Ghi nhận thông tin bán hàng, cập nhật hệ thống.
- Ghi nhận và giải quyết các khiếu nại của khách hàng
- Thu hồi công nợ, nghe điện thoại, làm các công việc về văn phòng, báo giá cho khách hàng, tư vấn bán hàng...
- Các nhiệm vụ liên quan khác do cấp trên yêu cầu.

Nhân viên hành chánh-nhân sự

- Tham mưu cho BGD và xây dựng các quy trình, quy chế trong công tác tuyển dụng, đào tạo, khen thưởng, kỷ luật, đánh giá, chế độ phúc lợi đối với người lao động theo quy định của BGD
- Soạn thảo HĐLĐ, quyết định, xây dựng chính sách, quy chế và thực hiện công tác lưu trữ và quản lý hồ sơ pháp lý của Công ty.
- Xây dựng các quy định nâng cao tính tuân thủ của người lao động về việc sử dụng tài sản chung, tiết kiệm chi phí điện, nước, điện thoại và nâng cao hình ảnh vệ sinh văn phòng Công ty.
- Kiểm tra đôn đốc, tổng kết các bộ phận nộp báo cáo hàng ngày, hàng tháng;
- Thường xuyên cập nhật, theo dõi, điều chỉnh, các thông tin liên quan đến công tác quản lý lao động tại công ty, xây dựng các chính sách và sơ đồ vận hành, bảng mô tả công việc của các bộ phận để hệ thống Công ty hoạt động xuyên suốt;
- Theo dõi, kê khai BHXH, BHYT, BHTN. Chấm công, Tính lương hàng tháng cho công nhân và nhân viên;
- Thực hiện công tác tuyển dụng nhân sự khi có yêu cầu của BGD
- Làm các công việc liên quan đến Hành chính nhân sự của công ty và theo yêu cầu của TGD.

Phòng thiết kế

Trưởng phòng thiết kế

- Tham gia nghiên cứu sản phẩm mới phục vụ công tác phát triển kinh doanh của Công ty,...
- Sáng tạo những tài liệu và thông điệp truyền thông thương hiệu độc đáo cho công ty
- Tiếp nhận thông tin khách hàng từ bộ phận hotline, chăm sóc khách hàng, bảo mật thông tin khách, phân công bố trí công việc cho nhóm
- Trực tiếp tư vấn, kí hợp đồng thiết kế, khảo sát hiện trạng, vẽ mặt bằng, vẽ 3D, hoàn thành hợp đồng theo thời hạn, bàn giao cho bộ phận kỹ thuật.
- Hỗ trợ bộ phận thi công báo giá, giám sát quá trình thi công theo đúng bản vẽ

Nhân viên chủ trì

- Chủ trì thiết kế tư vấn thi công các dự án cho các đối tác và khách hàng.
- Chủ trì lắp ráp, sửa chữa các sản phẩm nội thất
- Hỗ trợ kỹ thuật các phòng ban có liên quan

Nhân viên thiết kế

- Khảo sát đo đạc mặt bằng hiện trạng.
- Lên ý tưởng thiết kế
- Triển khai bản vẽ phối cảnh 3D các không gian nội thất văn phòng, căn hộ, gia đình.....

- Vẽ kỹ thuật 2D
- Giám sát lắp đặt

Nhân viên thi công

- Thi công nội thất các dự án của công ty.
- Lắp đặt các sản phẩm nội thất cho khách hàng và các đối tác
- Hỗ trợ kỹ thuật các phòng ban có liên quan

3. Chi phí nhân sự

Số lượng nhân sự qua các năm

	Vị trí	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
A	Văn phòng					
1	Tổng giám đốc	1				
2	Trợ lý	1				
3	Thư ký	1				
4	Trưởng phòng kinh doanh	1				
5	Nhân viên xuất nhập khẩu	1				
6	Nhân viên kinh doanh dự án	2				
7	Nhân viên kinh doanh mạng đại lý	2				
8	Nhân viên kinh doanh mạng khách lẻ	1				
9	Nhân viên phân tích thị trường	1				
10	Nhân viên marketing	1				
11	Nhân viên làm SEO	1				
12	Kế toán trưởng	1				
13	Nhân viên kế toán tổng hợp	1				
14	Nhân viên kế toán bán hàng	1				
15	Nhân viên hành chính nhân sự	1				
16	Trưởng phòng thiết kế	1				
17	Nhân viên chủ trì	1				
18	Nhân viên thiết kế	2				
19	Nhân viên thi công	5				
20	Nhân viên hậu mãi	3				
B	Nhà kho					

1	Quản lý	1				
2	Bảo vệ kho	2				
3	Công nhân	2				
4	Tài xế	1				
C	Showroom					
1	Nhân viên bán hàng	4				
2	Thu ngân	1				
D	Tổng	41				

Lương nhân sự qua các năm

	Vị trí	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
A	Văn phòng					
1	Tổng giám đốc	25,000,000				
2	Trợ lý	8,000,000				
3	Thư ký	5,000,000				
4	Trưởng phòng kinh doanh	20,000,000				
5	Nhân viên xuất nhập khẩu	10,000,000				
6	Nhân viên kinh doanh dự án	10,000,000				
7	Nhân viên kinh doanh mạng đại lý	10,000,000				
8	Nhân viên kinh doanh mạng khách lẻ	10,000,000				
9	Nhân viên phân tích thị trường	10,000,000				
10	Nhân viên marketing	7,000,000				
11	Nhân viên làm SEO	10,000,000				
12	Kế toán trưởng	10,000,000				
13	Nhân viên kế toán tổng hợp	7,000,000				
14	Nhân viên kế toán bán hàng	7,000,000				
15	Nhân viên hành chính nhân sự	7,000,000				
16	Trưởng phòng thiết kế	18,000,000				
17	Nhân viên chủ trì	10,000,000				
18	Nhân viên thiết kế	7,000,000				
19	Nhân viên thi công	7,000,000				

20	Nhân viên hậu mãi	5,000,000				
B	Nhà kho					
1	Quản lý	8,000,000				
2	Bảo vệ kho	5,000,000				
3	Công nhân	4,000,000				
4	Tài xế	6,000,000				
C	Showroom					
1	Nhân viên bán hàng	5,000,000				
2	Thu ngân	6,000,000				

V. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

Công ty Xxxx Xxxx dự định đầu tư hơn 5 tỷ đồng để triển khai dự án vào tháng 07/2015

Hàng mẫu ước tính nhập về 10 bộ giá 20 triệu và 10 bộ giá 40 triệu, mỗi bộ có diện tích trung bày từ 16m2 đến 20m2

1. Đầu tư tài sản cố định

Văn phòng có diện tích 120m2 sẽ được đặt tại tầng 4 và tầng 5 của tòa nhà Xx Xxxxx Xxxxx

Văn phòng	Đơn giá	Số lượng	Thành tiền
Phòng giám đốc			
Bàn ghế nhân viên			10,000,000
Bàn ghế tiếp khách			15,000,000
Điện thoại cố định			300,000
Phòng kinh doanh			
Máy tính			84,000,000
Bàn ghế nhân viên			15,000,000
Máy in			3,000,000
Điện thoại cố định			300,000
Tủ hồ sơ			5,000,000
Phòng kế toán			
Máy tính			28,000,000
Bàn ghế nhân viên			4,000,000
Máy in			3,000,000
Máy Scan			3,000,000
Điện thoại cố định			300,000
Kết sắt			11,000,000
Tủ hồ sơ			5,000,000
Phòng thiết kế			

Máy tính			70,000,000
Bàn ghế nhân viên			10,000,000
Tủ hồ sơ			5,000,000
Phòng họp lớn			15,000,000
Sửa chữa và trang trí			60,000,000
Tài sản cố định khác			14,000,000
Máy lạnh			7,000,000
Xe ô tô			500,000,000
Tổng			918,900,000

Showroom đặt tại tầng 2 và tầng 3 của tòa nhà với tổng diện tích là 540m²

Showroom tầng 2	Đơn giá	Số lượng	Thành tiền
Thiết kế banner, quảng cáo			30,000,000
Sửa chữa và trang trí nội thất			685,100,000
Phòng chiếu 3D			230,000,000
Máy lạnh			28,000,000
Bàn ghế phục vụ khách			5,000,000
Quầy giao dịch			5,000,000
Tủ kệ			5,000,000
Ghế nhân viên			1,000,000
Điện thoại cố định			300,000
Máy in			7,000,000
Máy tính bàn			7,000,000
Máy đếm tiền			3,000,000
Máy soi tiền			1,000,000
Tài sản cố định khác			10,000,000
Tivi			5,000,000
Showroom tầng 3	Đơn giá	Số lượng	Thành tiền

Sửa chữa và trang trí nội thất			685,100,000
Máy lạnh			28,000,000
Bàn ghế phục vụ khách			5,000,000
Tổng			1,136,500,000

Nhà kho sẽ đặt tại khu vực Nguyễn Trãi, quận Thanh Xuân, Hà Nội với diện tích là 1000m²

Nhà kho	Đơn giá	Số lượng	Thành tiền
Sửa chữa và trang trí nội thất			30,000,000
Bàn ghế nhân viên			2,000,000
Tủ kệ			5,000,000
Điện thoại cố định			300,000
Máy in			7,000,000
Máy tính bàn			7,000,000
Xe tải chở hàng			400,000,000
Xe nâng hàng			200,000,000
Tài sản cố định khác			15,000,000
Tổng			666,300,000

Tài sản cố định khác gồm quạt máy, ô điện, thiết bị internet, quạt thông gió, máy đọc mã vạch sản phẩm

Tổng tài sản cố định

	Danh mục	2015
1	Đặt cọc thuê nhà kho	90,000,000
2	Đặt cọc thuê showroom	240,000,000
3	Đặt cọc thuê văn phòng	52,000,000
4	Tài sản cố định	2,801,700,000
4	Tổng	3,131,700,000

Tài sản cố định sẽ được khấu hao trong 5 năm

Tổng chi phí đầu tư ban đầu

	Danh mục	2015
1	Đặt cọc thuê nhà kho	90,000,000
2	Đặt cọc thuê showroom	240,000,000
3	Đặt cọc thuê văn phòng	52,000,000
4	Tài sản cố định	3,131,700,000
5	Xây dựng website	20,000,000
6	Hàng mẫu và chi phí vận chuyển	903,000,000
5	Tổng	4,086,700,000

Chi phí bán hàng hàng năm

Chi phí bán hàng-marketing	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Nhân viên kinh doanh dự án	240,000,000				
Nhân viên kinh doanh mảng đại lý	240,000,000				
Nhân viên kinh doanh mảng khách lẻ	120,000,000				
Nhân viên xuất nhập khẩu	120,000,000				
Nhân viên phân tích thị trường	120,000,000				
Nhân viên bán hàng	240,000,000				
Thu ngân	72,000,000				
Thuê mặt bằng showroom	1,440,000,000				
Thuê nhà kho	540,000,000				
Thuê văn phòng	312,000,000				
Tiền điện, nước, điện thoại	240,000,000				
Chi phí xăng	120,000,000				
Tiền internet	12,000,000				

Chi phí marketing	1,024,800,000				
Tổng	4,840,800,000				

Chi phí quản lý hàng năm

Chi phí quản lý	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Văn phòng phẩm	60,000,000				
Công tác	240,000,000				
Tổng Giám đốc	300,000,000				
Trợ lý	96,000,000				
Trưởng phòng kinh doanh	240,000,000				
Kế toán trưởng	120,000,000				
Trưởng phòng thiết kế	216,000,000				
Nhân viên chủ trì	120,000,000				
Kế toán tổng hợp	84,000,000				
Quản lý kho	96,000,000				
Tổng	1,572,000,000				

Chi phí nhân sự hàng năm

Chi phí nhân sự	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Thư ký	60,000,000				
Nhân viên marketing	84,000,000				
Nhân viên làm seo	120,000,000				
Nhân viên kế toán bán hàng	84,000,000				
Nhân viên hành chính nhân sự	84,000,000				
Nhân viên thiết kế	168,000,000				
Nhân viên thi công	420,000,000				

Nhân viên hậu mãi	180,000,000				
Tài xế	72,000,000				
Bảo vệ kho	120,000,000				
Công nhân	96,000,000				
Tài xế	72,000,000				
Nhân viên bán hàng	240,000,000				
Thu ngân	72,000,000				
Tổng	1,872,000,000				

2. Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng kế quả hoạt động kinh doanh hàng tháng năm 1

Năm	07/2015	08/2015	09/2015	10/2015	11/2015	12/2015
Doanh thu	2,500,000,000					
Tỷ lệ giá vốn	35%					
Giá vốn	875,000,000					
Lợi nhuận gộp	1,625,000,000					
Chi phí						
Chi phí bán hàng	403,400,000					
Chi phí quản lý	131,000,000					
Chi phí nhân sự	156,000,000					
Khấu hao tài sản cố định	52,195,000					
Rủi ro công nợ	75,000,000					
Thưởng doanh số	75,000,000					

Chi phí hội chợ Vietbuild						
Chi phí tham quan Trung Quốc						
tỷ lệ chiết khấu cho đại lý	10%					
Chiết khấu cho đại lý	250,000,000					
Tỷ lệ chi phí vận chuyển	18%					
Chi phí vận chuyển	450,000,000					
Chi phí khác	25,000,000					
Tổng chi phí	1,617,595,000					
Ebit	7,405,000					
Thuế	22%					
Thuế TNDN	1,629,100					
Lợi nhuận ròng	5,775,900					
Tỷ suất lợi nhuận ròng	0.23%					

Bảng kê quả hoạt động kinh doanh hàng tháng năm 1 (tiếp theo)

Năm	01/2016	02/2016	03/2016	04/2016	05/2016	06/2016
Doanh thu						
Tỷ lệ giá vốn						
Giá vốn						

Lợi nhuận gộp						
Chi phí						
Chi phí bán hàng						
Chi phí quản lý						
Chi phí nhân sự						
Khấu hao tài sản cố định						
Rủi ro công nợ						
Thương doanh số						
Chi phí hội chợ Vietbuild						
Chi phí tham quan Trung Quốc						
tỷ lệ chiết khấu cho đại lý						
Chiết khấu cho đại lý						
Tỷ lệ chi phí vận chuyển						
Chi phí vận chuyển						
Chi phí khác						
Tổng chi phí						
Ebit						
Thuế						
Thuế						

TNDN						
Lợi nhuận ròng						
Tỷ suất lợi nhuận ròng						

Bảng kế quả hoạt động kinh doanh hàng năm

Năm	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Doanh thu	40,000,000,000				
Tỷ lệ giá vốn	35%				
Giá vốn	14,000,000,000				
Lợi nhuận gộp	26,000,000,000				
Chi phí					
Chi phí bán hàng	4,840,800,000				
Chi phí quản lý	1,572,000,000				
Chi phí nhân sự	1,872,000,000				
Khấu hao tài sản cố định	626,340,000				
Thưởng doanh số	1,200,000,000				
Chi phí hội chợ Vietbuild	50,000,000				
Chi phí tham quan Trung Quốc	128,475,000				
Rủi ro công nợ	1,200,000,000				
tỷ lệ chiết khấu cho	10%				

đại lý					
Chiết khấu cho đại lý	4,000,000,000				
Tỷ lệ chi phí vận chuyển	18%				
Chi phí vận chuyển	7,200,000,000				
Tỷ lệ chi phí khác	1%				
Chi phí khác	400,000,000				
Tổng chi phí	23,089,615,000				
Ebit	2,910,385,000				
Thuế	22%				
	640,284,700				
Lợi nhuận ròng	2,270,100,300				
Tỷ suất lợi nhuận ròng	5.68%				

Thuế TNDN là 22%

Giá vốn hàng bán chiếm 35% doanh thu

Thưởng doanh số chiếm x% trong tổng doanh thu với điều kiện doanh thu mỗi tháng trên xx tỷ VNĐ

Tốc độ tăng trưởng hàng năm được ước tính là xx%

Chiết khấu cho đại lý chiếm xx% doanh thu

Tỷ lệ chi phí khác chiếm x% doanh thu

Rủi ro công nợ chiếm x% doanh thu ,

+Diễn giải chi phí vận chuyển

Chi phí vận chuyển chiếm 18% doanh thu gồm

Hàng hóa từ Quảng Châu được vận chuyển tới cửa khẩu Lạng Sơn, 10.000VNĐ /1 KG (đã bao gồm bốc vác và thuế GTGT) (bên Trung Quốc hỗ trợ)

Thuế nhập khẩu đối với hàng trang trí nội thất gồm thuế suất nhập khẩu 33% và thuế GTGT 10%

Hàng hóa sau khi thông quan được vận chuyển về kho tại Hà Nội, 3.750 VNĐ/1 KG (đã bao gồm bốc vác và thuế GTGT)

Nếu công ty nhập 20 bộ hàng nội thất trọng lượng 4000 kg giá 600 triệu ta có chi phí vận chuyển như sau:

-Hàng từ Quảng Châu tới cửa khẩu chi phí 40.000.000 VNĐ (bên Trung Quốc hỗ trợ)

-Thông quan để nhập khẩu vào Việt Nam 258.000.000+30.000.000 (phí phát sinh 5%)

-Hàng từ cửa khẩu về kho tại Hà Nội 15.000.000

Tổng chi phí vận chuyển khoảng 303.000.000 VNĐ chiếm 50,5% giá vốn và chiếm 18 % doanh thu

Nếu vận chuyển hàng từ Trung Quốc về tại kho Hà Nội thì chi phí là 280.000.000 VNĐ (70.000 VNĐ /1 KG) và đi đường tiểu ngạch, chi phí giảm nhưng hàng hóa không an toàn, có thể bị hư hỏng , bị phạt tiền thuế

Nếu thuế suất nhập khẩu là 100%, thuế GTGT 10%, với cùng 1 mức doanh thu như trên , kinh doanh sẽ không lời

+Tỷ lệ chia lợi nhuận với đối tác Trung Quốc

Những chi phí Trung Quốc hỗ trợ gồm:

Hỗ trợ việc cung cấp hàng hóa

Chi phí vận chuyển từ Quảng Châu tới cửa khẩu

Chi phí xây dựng hoàn chỉnh Website

Hỗ trợ huấn luyện đào tạo về kỹ thuật

Với những lý do trên Phía Việt Nam đề nghị mức chia hoa hồng cho phía Trung Quốc là khoảng 35% tổng doanh thu (giá vốn hàng bán) và tỷ lệ này thực tế gần với giá thị trường

Năm	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Doanh thu					
Tỷ lệ					
Lợi nhuận TQ					

+Đề dự án mang tính hiệu quả và khả thi cần thực hiện tốt các vấn đề sau:

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

Đội ngũ nhân sự phòng kinh doanh phải làm việc hiệu quả và có sẵn mối quan hệ tốt với chủ dự án BĐS

Thị trường BĐS có tín hiệu khả quan và tạo ra nhu cầu thị trường cần nguồn sản phẩm nội thất có giá hợp lý

Thực hiện việc chăm sóc khách hàng tốt, chính sách giá bán hợp lý, giá thị trường thường bán giá cao gấp 2 hoặc gấp 3 so với giá vốn nên nếu công ty bán ra thị trường với mức giá cao hơn 60% đến 70% so với giá vốn thì hiệu quả kinh doanh rất khả quan

Giá sử 1 bộ nội thất có giá vốn 40 triệu, bán ra thị trường từ 64 – 68 triệu 1 bộ, để đạt được doanh thu 3 tỷ cần bán được khoảng 47 bộ sản phẩm ,nhân viên kinh doanh ký được hợp đồng của 2 đến 3 dự án là đạt doanh số

TÀI LIỆU THAM KHẢO

HSBC dự báo tăng trưởng kinh tế Việt Nam

<http://cafef.vn/vi-mo-dau-tu/hsbc-du-bao-gdp-viet-nam-nam-2015-se-tang-61-201501061058405939.chn>

Sự phục hồi của bất động sản

<http://tinnhanhchungkhoan.vn/bat-dong-san/kich-ban-nao-cho-xu-huong-thi-truong-bat-dong-san-2015-108854.html>

Dịch vụ marketing

<http://vnetcom.vn/Giai-phap-chon-goi/Giai-phap-marketing-online-cho-cong-ty-noi-that-.html>

*** 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.