



KẾ HOẠCH KINH DOANH

Cửa hàng Vật Liệu Xây Dựng Xxxx ix

Đơn vị triển khai

Công ty TNHH TM DV Vận Tải Xxxxx X

NỘI DUNG	
I. Ý TƯỞNG KINH DOANH	3
II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH	3
1. Tổng quan ngành	3
2. Đặc thù của ngành kinh doanh vật liệu xây dựng	5
3. Phân tích khách hàng	6
4. Đối thủ cạnh tranh	8
5. Nguồn cung sản phẩm.....	8
5.1 Nguồn cung sắt thép	8
5.2 Nguồn cung cát, đá, xi măng.....	8
6. Phân tích vị trí	8
7. Phân tích swot doanh nghiệp.....	9
III. CHIẾN LƯỢC KINH DOANH	10
1 Định hướng chiến lược.....	10
2. Mục tiêu chiến lược	11
IV. MÔ HÌNH TỔ CHỨC KINH DOANH	11
1. Tổ chức hoạt động	12
1.1 Hệ thống qui trình	12
2. Tổ chức nhân sự	13
2.1 Chính sách tuyển dụng	14
2.2 Chính sách đào tạo.....	14
2.3 Chính sách dùng người.....	14
2.4 Chính sách giữ người	15
2.5 Chi phí nhân sự	15
3. Tổ chức marketing.....	16
3.1 Chiến lược marketing.....	16
3.2 Kênh truyền thông.....	16
3.3 Xây dựng bộ nhận diện thương hiệu hoàn chỉnh	17
3.4 Xây dựng và phát triển website	17
3.5 Chi phí marketing dự kiến	18
4. Tổ chức bán hàng	18
4.1 Chiến lược bán hàng	18
4.2 Mục tiêu bán hàng.....	19
4.3 Phương thức tổ chức bán hàng	20
4.4 Mở cửa hàng	20
4.5 Tổ chức chào hàng trực tiếp	22
4.6 Chi phí và hiệu quả kinh doanh dự kiến	22

5. Tổ chức hoạt động logistics	23
6. Công tác dự báo thị trường	23
V. KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI TỪNG GIAI ĐOẠN	23
1. 6 tháng cuối năm 2018	23
2. Năm 2019.....	25
3. Năm 2020.....	26
4. Năm 2021-2022.....	27
5. Giai đoạn sau 2022	28
VI. PHƯƠNG ÁN TÀI CHÍNH	29
1. Chi phí đầu tư ban đầu.....	29
2. Chi phí nhân sự.....	29
3. Chi phí khác trong hoạt động kinh doanh	30
4. Doanh thu và giá vốn dự kiến.....	30
4.1 Tổng doanh thu hàng năm dự kiến	30
4.2 Tổng doanh thu hàng tháng dự kiến	0
5. Điểm hòa vốn dự kiến	2
5. Kết quả kinh doanh trong 5 năm.....	3
6. Ngân lưu của dự án.....	4
6.1 Ngân lưu hàng năm của dự án	4
6.2 Ngân lưu hàng tháng của dự án	5
7. Cân đối kế toán của dự án	14
8. Hiệu quả đầu tư của dự án.....	15
9. Độ nhạy của dự án.....	15
VII. CÁC PHƯƠNG ÁN DỰ PHÒNG VÀ THAY THẾ	0
1. Phương án thay thế về thị trường mục tiêu.	0
2. Phương án thay thế về sản phẩm kinh doanh	1
3. Các phương án thay thế khác	1
VIII. QUẢN TRỊ RỦI RO	1
IX. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ CỦA ĐƠN VỊ TƯ VẤN	3

I. Ý TƯỞNG KINH DOANH

Mở cửa hàng vật liệu xây dựng.

Đơn vị triển khai: Công ty TNHH TM DV Vận Tải Xxxxx X

Vốn đầu tư dự kiến: xxx tỷ

Khu vực triển khai dự kiến: Quận 12, Gò Vấp, Thủ Đức.

Sản phẩm chủ lực: cát đá, sắt thép, xi măng...

II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH

1. Tổng quan ngành

Hiện nay nhờ sự phát triển của thị trường bất động sản và nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng tốt nên ngành xây dựng của Việt Nam đang phát triển rất thuận lợi với tốc độ tăng trưởng cao, trên 8%/năm.

Ngành vật liệu xây dựng là ngành cung cấp các nguyên liệu đầu vào cho ngành xây dựng và có gắn bó mật thiết với ngành xây dựng, khi ngành xây dựng phát triển thì các công ty kinh doanh trong lĩnh vực vật liệu xây dựng cũng có tốc độ phát triển rất tốt.

Đầu vào chủ yếu của ngành xây dựng là nhóm vật liệu cơ bản như sắt thép, xi măng.

Đầu ra của ngành xây dựng chủ yếu là nhóm ngành bất động sản và xây dựng hạ tầng cơ bản.

Hình: Chuỗi giá trị ngành xây dựng

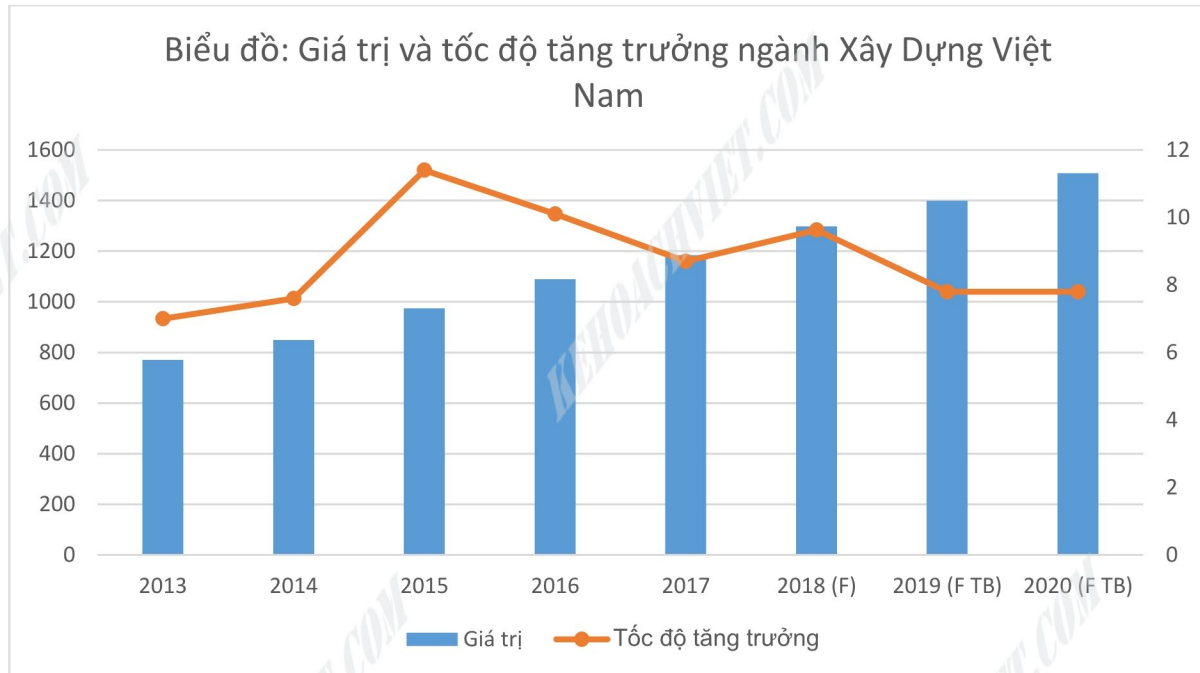


Giá thành của một công trình Xây Dựng thông thường bao gồm 60-70% chi phí Vật Liệu, 10-20% chi phí Nhân Công, và 10-20% chi phí máy xây dựng, trong đó thép chiếm 60-70% và Xi măng chiếm 10-15% trong cơ cấu Vật Liệu Xây Dựng.

Dự báo tốc độ tăng trưởng của ngành xây dựng của Việt Nam trong năm 2018 vẫn sẽ rất khả quan (dự báo khoảng 9,63%), nhưng tốc độ tăng trưởng của ngành xây

dựng Việt Nam sẽ bắt đầu chậm lại ở mức trung bình khoảng 7,8% trong giai đoạn 2019-2020.

Biểu đồ: Giá trị và tốc độ tăng trưởng ngành xây dựng Việt Nam qua các năm



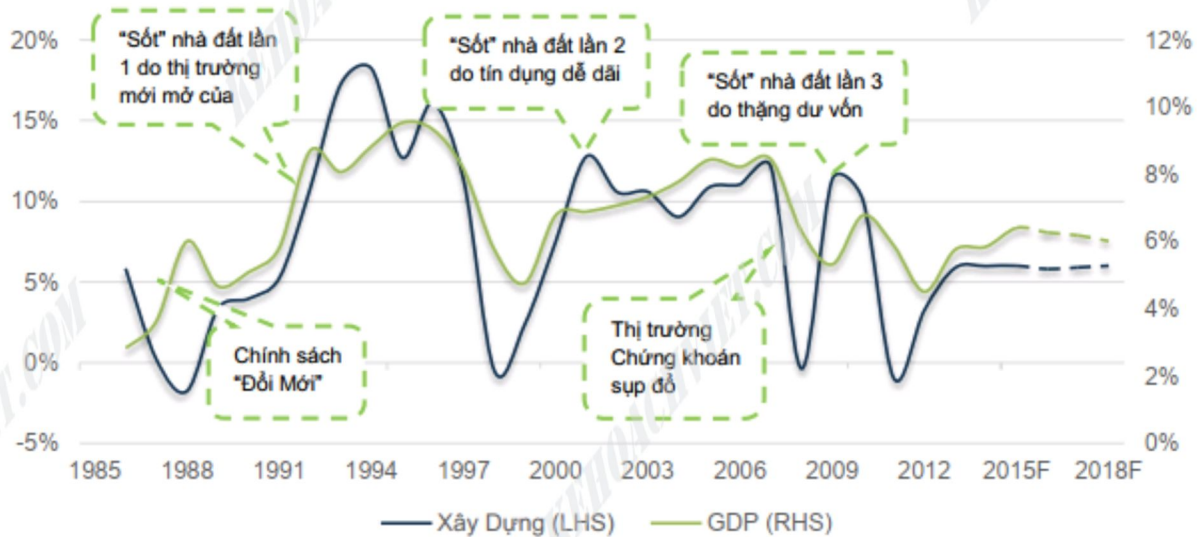
Như vậy ngành Xây dựng Việt Nam liên tục có sự tăng trưởng về qui mô với tốc độ thấp nhất là 7% vào năm 2013 và cao nhất là 11.4% vào năm 2015.

Lý giải điều này không khó vì Việt Nam là quốc gia đang phát triển, nhu cầu xây dựng để phát triển đất nước là rất lớn ở tất cả các lĩnh vực: xây dựng cơ bản, xây dựng dân dụng và xây dựng công nghiệp. Xu hướng phát triển của ngành xây dựng vẫn sẽ còn tiếp tục trong ngắn hạn, trung và cả dài hạn vì hạ tầng cơ sở của Việt Nam nhìn chung vẫn còn rất lạc hậu.

Tại báo cáo triển vọng đô thị hóa thế giới: Tốc độ tăng dân số bình quân của Việt Nam là 1,2 – 1,5%/năm và tốc độ tăng trưởng đô thị trung bình là 3,4%/năm... Do vậy, tiềm năng tăng trưởng phân khúc nhà ở trong nước còn rất lớn, nhu cầu văn phòng tăng mạnh và phân khúc công nghiệp – kho vận tiếp tục hoạt động tốt nhờ dòng vốn FDI mạnh.

Vì thế ngành xây dựng nói chung và ngành vật liệu xây dựng nói riêng là ngành nghề kinh doanh rất hấp dẫn tại Việt Nam.

Tuy là ngành nghề kinh doanh hấp dẫn tuy nhiên ngành xây dựng của Việt Nam cũng phải trải qua nhiều giai đoạn biến động lớn.



Nguồn: IMF, BMI, và FPTIS tổng hợp

Ngành xây dựng bị lệ thuộc vào các yếu tố: tốc độ phát triển của nền kinh tế, giá nguyên nhiên liệu đầu vào, lạm phát và lãi suất cho vay. Việc am hiểu về tác động của nền kinh tế đối với chu kỳ phát triển của ngành sẽ giúp lãnh đạo công ty có sự chủ động trong chiến lược kinh doanh từng giai đoạn.

Nhận Định:

Ngành xây dựng Việt Nam đã trải qua giai đoạn phát triển đỉnh cao. Tốc độ phát triển sẽ chậm lại.

Một chu kỳ phát triển của nền kinh tế Việt Nam thường kéo dài khoảng 10 năm như vậy thị trường dự báo sẽ duy trì đà phát triển vừa phải trong khoảng 4-5 năm nữa và sau đó sẽ bước vào giai đoạn khủng hoảng.

Ban lãnh đạo công ty nên tận dụng cơ hội thị trường đang phát triển để thâm nhập thị trường và phải có chiến lược chủ động vượt qua giai đoạn khó khăn của thị trường để tiếp tục phát triển trong chu kỳ tiếp theo của ngành. Khu vực phát triển mạnh của ngành xây dựng chu kỳ tới sẽ nằm ở các khu vực ven thành phố Hồ Chí Minh tương ứng với sự phát triển của thị trường bất động sản.

2. Đặc thù của ngành kinh doanh vật liệu xây dựng

Do là ngành gắn liền với ngành xây dựng nên ngành kinh doanh vật liệu xây dựng cũng có các bước thăng trầm giống như ngành xây dựng. Khi ngành xây dựng ăn nên làm ra thì ngành vật liệu xây dựng cũng rất phát đạt và ngược lại.

Bảng: Đặc thù ngành kinh doanh vật liệu xây dựng

	Công trình lớn	Công trình nhỏ
Công trình nhà nước	Gồm các công trình xây dựng cơ bản như: đường xá, cầu cống, dự án lớn.	Thường là các gói thầu sửa chữa nhỏ, hoặc các dự án nhỏ Thường phải trải qua đấu thầu. Công nợ nhiều và khó đòi.

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

	Cần phải có vốn lớn, quan hệ rộng. Công nợ lớn và khó đòi.	
Công trình tư nhân	Dự án lớn Cần phải có vốn nhiều, chiết khấu rất cao.	Nhà phố, nhà xưởng... Cần phải marketing, bán hàng tốt.

Vì là ngành gắn liền với ngành xây dựng nên hoạt động kinh doanh của ngành vật liệu xây dựng của phải gắn bó và theo sát các đối tác ngành xây dựng như: các đơn vị thiết kế, các đơn vị thầu xây dựng, phòng xây dựng các phường xã, quận huyện địa phương.

Nhìn chung quan hệ vẫn là chiến lược kinh doanh chủ lực của ngành. Công ty cần phải chủ động xây dựng chiến lược cải thiện mối quan hệ với các đơn vị có liên quan, quan hệ khách hàng tốt để đảm bảo doanh thu đề rà.

3. Phân tích khách hàng

Khách hàng của công ty chủ yếu phân thành hai đối tượng chính: khách hàng sĩ và khách hàng lẻ.

Bảng: Phân loại khách hàng

Khách hàng lẻ	Khách hàng sĩ
Thường là chủ nhà Lợi nhuận cao Công nợ ít Khó tiếp cận, chủ yếu đến từ cửa hàng, có thể xây dựng đội ngũ kinh doanh đi vòng quanh khu vực để tìm kiếm các công trình đang triển khai hoặc làm quen đội quản lý xây dựng trên địa bàn nhờ giới thiệu.	Thường là các đơn vị thầu xây dựng, người kinh doanh bất động sản. Lợi nhuận thấp, phải cạnh tranh giá, phải có chiết khấu và công nợ. Khả năng nợ khó đòi. Dễ tiếp cận, chủ yếu ngoại giao quan hệ.

Đặc điểm của khách hàng sĩ

Đặc điểm:

- Thường là các doanh nghiệp xây dựng, cá nhân hoặc tổ chức kinh doanh bất động sản.
- Khá kén chọn trong việc mua hàng.
- Có thể có bộ phận thu mua (kế toán mua hàng, kho...) hoặc không.
- Mua hàng thường xuyên và có thể là số lượng lớn.

Nhu cầu:

- Muốn làm việc với các cửa hàng vật liệu xây dựng hoặc đối tác lớn.
- Muốn mua hàng với mức giá cạnh tranh, chiết khấu cao.

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

- Muốn được công nợ nhiều và lâu.

Cách thức tiếp cận

- Có thể tiếp cận qua khách tới mua hàng tại cửa hàng.
- Tiếp cận bằng marketing online.
- Tham gia các diễn đàn, hội nhóm về xây dựng.
- Tạo quan hệ từng bước.
- Đi tìm kiếm các công trình chuẩn bị xây dựng hoặc đang xây dựng để tạo quan hệ.

Đặc điểm của khách hàng lẻ

Đặc điểm:

- Thường là các chủ nhà.
- Không có nhiều kinh nghiệm mua hàng nên nếu có người giới thiệu thì sẽ rất dễ bán hàng.
- Mua hàng tập trung 1 lần rồi thôi, ít mua lại.
- Khách hàng dễ tính hơn khách hàng lẻ nên nếu giá tốt và chăm sóc nhiệt tình khả năng thành công sẽ tương đối cao.

Nhu cầu:

- Muốn mua hàng với giá rẻ.
- Muốn mua hàng chất lượng.
- Thích các cửa hàng gần và chăm sóc nhiệt tình.

Cách thức tiếp cận

- Chủ yếu cận qua cửa hàng.
- Nhờ người lân cận giới thiệu.
- Làm quen với quản lý xây dựng địa phương để nhờ giới thiệu.

Cần phải chủ động cân đối cả hai đối tượng khách hàng này để đảm bảo doanh thu nhưng vẫn duy trì được lợi nhuận và công nợ trong khả năng cho phép.

Cần phải chọn lọc các đối tác có uy tín, giữ uy tín với đối tác và từng bước xây dựng quan hệ thân thiết là chiến lược quan trọng cần duy trì để phát triển.

Bảng: Phân loại công trình

Dân dụng	Các công trình nhà phố
Công nghiệp	Các nhà xưởng, văn phòng
Nhà nước	Các công trình giao thông, hạ tầng, dự án

Trước mắt khi vốn còn ít, kinh nghiệm chưa nhiều thì cần phải tập trung vào các công trình nhà phố để đánh thị trường, đẩy doanh thu.

Ưu tiên khách hàng lẻ để có thể xoay vòng vốn tốt, hạn chế bị chiếm dụng vốn. Khi đã có quan hệ tốt, vốn mạnh thì có thể mở rộng quan hệ với các thầu công trình để tăng doanh thu nhanh.

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

4. Đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh thì có nhiều bao gồm:

Cạnh tranh các công trình lớn	Cạnh tranh các công trình nhỏ
<p>Các đại lý cấp 1 Các công ty cung cấp vật liệu xây dựng lớn Do các công trình lớn thường yêu cầu giá bán cạnh tranh, chiết khấu cao, công nợ nhiều và lâu nên chỉ có các đơn vị kinh doanh vlxđ lớn mới có khả năng đáp ứng được. Các đơn vị nhỏ sẽ khó tham gia.</p>	<p>Các cửa hàng vật liệu xây dựng qui mô vừa và nhỏ. Các công trình nhỏ thì thường không yêu cầu giá, chiết khấu và công nợ cao như các công trình lớn nhưng các yếu tố trên vẫn là yếu tố cạnh tranh cơ bản. Khi mới bước ra thị trường công ty vẫn có thể cạnh tranh được dựa vào lợi thế địa lý. Dù các đơn vị lớn cũng khó cạnh tranh được vì qui mô nhỏ vị trí xa họ cũng không quá chú tâm. Chỉ cần chăm sóc tốt khách hàng sẽ có thể cạnh tranh được.</p>

Các đơn vị đối thủ cạnh tranh chính bao gồm: (Cần xác định vị trí mở cửa hàng cụ thể hơn).

5. Nguồn cung sản phẩm

Nguồn cung ban đầu của công ty có thể là các công ty sản xuất hoặc đại lý cấp 1.

Thời gian ban đầu do chưa có doanh số nên chiết khấu sẽ không cao, đối tác chưa quen nên công nợ cũng không nhiều nhưng qua thời gian quen biết mức chiết khấu và công nợ sẽ tăng dần.

Khi mới mở cửa hàng thì cần phải trực tiếp liên hệ các công ty hoặc đại lý cấp 1 để lấy hàng, sau khi mở cửa hàng sẽ có đội ngũ tiếp thị của các đơn vị đến chào hàng thường xuyên nên không cần lo lắng về nguồn cung sản phẩm.

5.1 Nguồn cung sắt thép

Vinaone

Việt Nhật

VinaSteel

5.2 Nguồn cung cát, đá, xi măng

6. Phân tích vị trí

Với chiến lược mà công ty định ra là hướng đến các công trình dân dụng thì cần phải mở cửa hàng ở các khu vực đang phát triển mạnh về xây dựng nhà phố như: Quận 12, Hóc Môn, Thủ Đức, Quận 2. Cửa hàng phải đặt gần nhưng nơi đang phát triển mạnh về xây dựng để tận dụng được ưu thế về vị trí địa lý và có thể phát triển được về lâu dài.

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

Bản đồ: Các khu vực đang phát triển mạnh về xây dựng (vòng tròn màu đỏ)



Như trên bản đồ, các khu vực thuộc quận 12 (Thanh Lộc, Thanh Xuân, An Phú Đông), quận Thủ Đức (đặc biệt khu vực Tam Bình, Hiệp Bình Phước, Linh Đông), Quận 2 đang phát triển nhanh hạ tầng và xây dựng nên tập trung tìm kiếm vị trí mở cửa hàng ở các khu vực này.

Thứ tự ưu tiên: Quận 9, Quận 12, Quận Thủ Đức.

Các khu vực đang phát triển nhưng chưa phát triển quá nóng là nơi công ty nên lưu ý vì các khu vực phát triển nóng đối thủ đã mạnh và thị trường sẽ sớm bão hòa sẽ khó phát triển lâu dài.

7. Phân tích swot doanh nghiệp

Bảng: Phân tích swot doanh nghiệp

Bên trong	Điểm mạnh	Điểm yếu

Bên ngoài	Cơ hội	Thách thức
	<p>Thị trường xây dựng Việt Nam đang ở giai đoạn đỉnh cao của chu kỳ phát triển.</p> <p>Việt Nam là quốc gia đang phát triển nên dù thị trường có tính chu kỳ thì nhu cầu xây dựng hạ tầng về lâu dài cũng sẽ tăng trưởng -> đây là ngành đáng để đầu tư.</p> <p>Dân số Việt Nam vẫn đang tăng trưởng nhanh, nhu cầu về nhà ở sẽ vẫn tiếp tục tăng trong tương lai.</p>	<p>Thị trường đã có nhiều đối thủ cạnh tranh.</p> <p>Tốc độ phát triển của ngành có dấu hiệu giảm sau nhiều năm tăng trưởng nhanh, có thể báo hiệu thị trường sắp bước vào giai đoạn bão hòa.</p>

III. CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

1 Định hướng chiến lược

- Trở thành công ty cung cấp VLXD hàng đầu TP.HCM.
 - ...
 - ...
- Cần phải tận dụng được các điểm mạnh và cơ hội, từng bước khắc phục các điểm yếu và né tránh các rủi ro.
 - ...
 - ...
 - ...
 - ...
- ...
- Từng bước tăng doanh số để tăng mức chiết khấu, và hạn mức tín dụng của đối tác để xoay vòng vốn.
- Xây dựng website giới thiệu công ty vì hiện nay thị trường phần lớn tập trung offline nhưng đã có xu hướng bắt đầu cạnh tranh online.
- ...
- Các nhiệm vụ chiến lược mà công ty phải tập trung cải thiện gồm:
 - Cải thiện năng lực cạnh tranh về: ...
 - ...
 - Gia tăng lợi nhuận gộp và lợi nhuận ròng bằng cách từng bước nâng cao tỷ lệ chiết khấu, giảm bớt chi phí, tăng doanh thu.

- Từng bước gia tăng thị phần: trong ngắn hạn tập trung phát triển hoạt động kinh doanh xung quanh cửa hàng và trong dài hạn cần phải mở rộng địa bàn hoạt động để tạo doanh thu lớn hơn.

2. Mục tiêu chiến lược

Hai chỉ tiêu chiến lược mà công ty theo đuổi là doanh thu và lợi nhuận gộp. Dự kiến như sau.

Biểu đồ: Mục tiêu doanh thu và lợi nhuận lĩnh vực VLXD của công ty qua các năm

Dự kiến 2018 sẽ bắt đầu kinh doanh từ tháng 9/2018.

Mục tiêu doanh thu trong năm 2018 và 2019 là xxx tỷ/tháng. Các năm tiếp theo mục tiêu tăng trưởng doanh thu xx%.

Mục tiêu lợi nhuận gộp dự kiến là xx%.

IV. MÔ HÌNH TỔ CHỨC KINH DOANH

Công ty hoạt động theo mô hình công ty thương mại với hoạt động chính là thương mại nội địa: buôn bán các sản phẩm vật liệu xây dựng (sắt, thép, xi măng, cát, đá...).

Việt Nam.

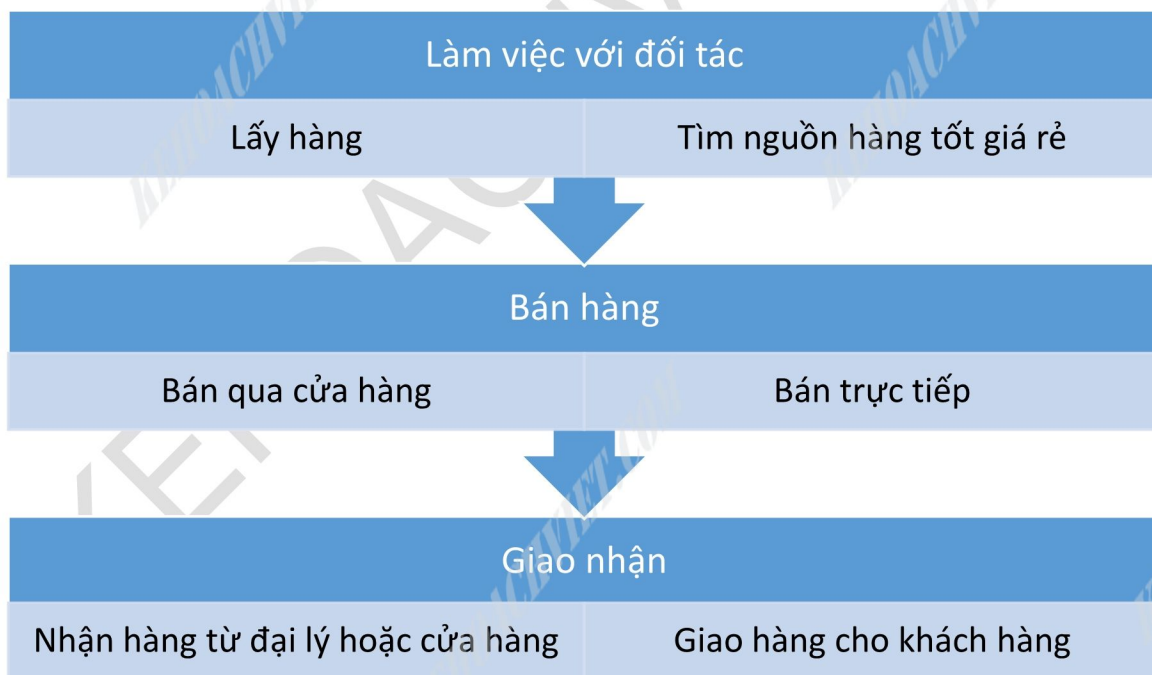
Sơ đồ 1 : Hệ thống luân chuyển hàng hóa từ
NSX đến NTD.

Vị trí hiện tại của công ty là cửa hàng bán lẻ (làm việc với đại lý cấp 1) và mục tiêu sẽ là vươn đến vị trí đại lý cấp 1 (làm việc với nhà sản xuất).

Trong quá trình kinh doanh công ty cũng nên linh hoạt tìm kiếm các cơ hội trở thành đại lý cấp 1 cho các đơn vị đang tìm kiếm cơ hội mở rộng thị trường địa phương.

1. Tổ chức hoạt động

Các hoạt động chính của công ty bao gồm: bán hàng, làm việc với đối tác, giao nhận.



Ngoài ra trong công đoạn bán hàng công ty có thể tổ chức thêm 1 số hoạt động gia công để gia tăng giá trị, lôi kéo khách hàng giai đoạn đầu như: cắt sắt, thi công...

1.1 Hệ thống qui trình

Hệ thống qui trình vận hành của công ty gồm:

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

- cửa hàng thu hút khách hàng và bộ phận kinh doanh hỗ trợ tìm kiếm khách hàng,
- sau khi có thông tin khách hàng bộ phận kinh doanh sẽ tiếp cận, chăm sóc, chào giá,
- nếu chuyển đổi thành công thì bộ phận bán hàng sẽ bán hàng cho khách đối với sản phẩm có sẵn tại cửa hàng hoặc liên hệ công ty cung cấp giao hàng đối với sản phẩm không có sẵn hoặc không đủ, giao hàng cho khách hàng.
- Sau khi giao hàng xong thì bộ phận bán hàng phân loại khách hàng và chăm sóc tiếp với khách hàng thường xuyên, nhà thầu.

Tìm kiếm khách hàng	Tư vấn khách hàng	Giao hàng	Chăm sóc khách hàng
Cửa hàng	Bộ phận bán hàng	Giao hàng từ kho	Bộ phận bán hàng
Bộ phận bán hàng		Giao hàng từ công ty	

2. Tổ chức nhân sự

Mục tiêu chính của công ty là tổ chức hệ thống bán hàng trực tiếp theo mô hình tổ chức chuẩn gồm:

Tuy nhiên trong ngắn hạn công ty chỉ cần tổ chức đơn giản, tinh gọn nhất nhằm tiết kiệm chi phí với xx nhân sự gồm:

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

Mức lương dự kiến:

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

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

- ...

...

2.1 Chính sách tuyển dụng

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

2.2 Chính sách đào tạo

Mục tiêu đào tạo là giúp nhân sự hiểu rõ hơn về công việc, về chức năng nhiệm vụ, cách thức làm việc, hệ thống qui trình, cách thức mà công ty và các phòng ban vận hành, các yêu cầu cụ thể của công việc...

Đào tạo tốt sẽ giúp nhân viên hiểu rõ hơn về công việc, hòa nhập công ty tốt hơn, làm việc hiệu quả hơn, giúp nhân sự không bị mơ hồ trong công việc. Nhân sự trung bình thường mất khoảng 5-6 tháng để hiểu rõ về công việc, tuy nhiên nếu đào tạo tốt thời gian này có thể giảm xuống còn 2-3 tháng.

Thời gian đầu công ty chưa có bộ phận chuyên trách về nhân sự nên công tác đào tạo sẽ do giám đốc hoặc các trưởng phòng trực tiếp phụ trách.



2.3 Chính sách dùng người

Cần phải cung cấp cho nhân sự mô tả công việc rõ ràng.

Công ty cần phải xác định nhân sự là khoản đầu tư dài hạn của công ty thì hoạt động sử dụng nhân sự mới hiệu quả, nếu xác định dùng người theo hình thức khai thác tận thu sẽ mang lại nhiều hệ quả không tốt.

Giao việc cho đúng người, đúng năng lực, không giao việc không phù hợp với sở trường, năng lực cho nhân sự.

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

2.4 Chính sách giữ người

Để đảm bảo giữ chân nhân sự làm việc lâu dài cho công ty giúp công ty ổn định và phát triển cần đảm bảo các yếu tố: thu nhập ổn định, nhân viên có tương lai tại công ty và môi trường làm việc tốt.

- ...

- ...

- ...

2.5 Chi phí nhân sự

...

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

Chi phí nhân sự hợp lý bao gồm lương và tất cả các chi phí liên quan để đảm bảo nhân sự hoạt động hiệu quả với các chi phí liên quan như: lương, thưởng, đãi ngộ, tuyển dụng, đào tạo, dùng và giữ... trong đó:

Lương tối thiểu khoảng: x triệu.

Chi phí tuyển dụng khoảng x triệu

Chi phí đào tạo khoảng x triệu thời gian đầu chưa tính chi phí đào tạo trong suốt thời gian sử dụng.

Các khoản thưởng: lễ tết, thành tích.

Chi phí phát sinh: ăn uống, văn phòng, điện thoại...

3. Tổ chức marketing

3.1 Chiến lược marketing

- ...
- ...
- ...
- Xây dựng bộ sale kis hoàn chỉnh từ giới thiệu sản phẩm, báo giá... Đối với các đơn vị thầu công trình thì đều phát catalogue miễn phí, đối với khách hàng dự án thì chủ yếu gửi hồ sơ mềm qua mail.
- ...

3.2 Kênh truyền thông

Do đặc thù của ngành vật liệu xây dựng hiện tại vẫn chủ yếu bán qua kênh truyền thống, nên lựa chọn về mặt marketing không nhiều.

Các hoạt động truyền thông chính mà công ty có thể áp dụng bao gồm:

- Thuê mặt bằng ở vị trí nổi bật để khách hàng dễ tìm kiếm hơn.
- Làm bảng hiệu nổi bật để giúp thu hút khách hàng tốt hơn, giúp khách hàng nhớ đến công ty tốt hơn.
- Làm name card để việc giới thiệu hình ảnh công ty được chuyên nghiệp hơn.
- Làm website để giới thiệu công ty online. Nếu có khả năng công ty có thể tổ chức seo website để tiếp cận phòng vật tư của các đơn vị xây dựng, các nhân

viên phòng vật tư của các đơn vị vẫn thường tìm kiếm đơn vị cung cấp trên mạng nên đây cũng là kênh có tính hiệu quả cao nếu làm tốt.

- Ngoài ra các hoạt động marketing online khác nếu có khả năng công ty cũng có thể tổ chức như: Facebook, G+, Seeding... đây chỉ nên coi là hoạt động phụ không cần quá chú tâm vì không thực sự hiệu quả với ngành xây dựng.

3.3 Xây dựng bộ nhận diện thương hiệu hoàn chỉnh

Để chuyên nghiệp hóa hoạt động xây dựng hình ảnh thì bộ nhận diện thương hiệu của công ty cần phải được xây dựng.

- ...

- ...

- ...

- ...

- ...

- ...

- ...

- ...

...

3.4 Xây dựng và phát triển website

Mục tiêu chính của việc xây dựng website là ...

Có thể mua các tên miền gắn liền với tên cửa hàng hoặc ngành nghề kinh doanh của cửa hàng như: <http://xxx.com> hoặc <http://xxx.com/...>

...

Chiến lược nội dung: ...

Ngoài ra cũng nên viết các bài viết chuyên đề về các thông tin về giá vật liệu xây dựng, các thông tin về ngành xây dựng, các thông tin cần lưu ý về xây dựng nhà cửa tại thành phố Hồ Chí Minh và Quận xx... mục tiêu của các bài viết này là giúp tăng lượt view cho website, giúp website được các công cụ tìm kiếm thăm nhiều hơn, thứ hạng tìm kiếm cao hơn.

...

Các chỉ tiêu chính cần đặt ra cho nhân viên marketing để đánh giá hiệu quả công việc gồm: lượt view website, alexa rank, page rank, số lượng bài viết.

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

Ngoài ra công ty cũng có thể chạy quảng cáo Google về website với chi phí khoảng xxx triệu/tháng để tiếp cận đối tượng thầu xây dựng, chủ đầu tư bất động sản trong khu vực mà công ty mở cửa hàng

3.5 Chi phí marketing dự kiến

Chi phí marketing dự kiến khoảng ...

- ...
- ...
- ...
- ...

Các hoạt động này tuy không hiệu quả bằng các hoạt động bán hàng trực tiếp tuy nhiên sẽ góp phần làm cho hình ảnh công ty chuyên nghiệp hơn rất nhiều, hơn nữa xu hướng kinh doanh hiện đại là online nên công ty vẫn nên áp dụng vì chi phí không quá lớn.

4. Tổ chức bán hàng

4.1 Chiến lược bán hàng

Chiến lược bán hàng chủ yếu là thuê mặt bằng đẹp và nhân viên công ty tiếp xúc trực tiếp các công trình để chào.

Chăm sóc tốt các khách hàng là đơn vị thiết kế, xây dựng để có nguồn khách hàng thường xuyên.

Mục tiêu chính giai đoạn đầu là giới thiệu sản phẩm ra thị trường nên công ty chỉ cần đạt điểm hòa vốn.

...

Do thời gian đầu mới kinh doanh người tiêu dùng chưa quen nên thời gian đầu đội ngũ kinh doanh cần phải kiên trì tạo thị trường và phải tập trung vào những đối tượng khách hàng tiềm năng nhất để có thể dễ dàng chuyển thành đơn hàng tạo nguồn thu tài chính cho công ty. Không kinh doanh dàn trải tốn nguồn lực mà không hiệu quả.

Các kênh bán hàng chủ lực gồm:

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

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

Trong đó bán hàng qua đại lý, nhờ giới thiệu, chăm sóc khách hàng cũ, tổ chức nhân viên bán hàng là trọng tâm trong chiến lược bán hàng của công ty.

Cách thức tổ chức bán hàng:

- ...
- ...
- ...
- Đội ngũ bán hàng thường xuyên chạy vòng vòng quanh khu vực cửa hàng để nắm bắt xem có các công trình nào đang làm thì vào chào vật liệu.
- Làm quen với đội ngũ cán bộ xây dựng phường xã để nắm thông tin các công trình sắp xây dựng trong khu vực để lên kế hoạch chủ động chào hàng kịp thời.
- Tạo mối quan hệ tốt với những người thuộc chuyên ngành có liên quan khác như: bất động sản, nội thất, thiết kế...

4.2 Mục tiêu bán hàng

Mục tiêu bán hàng dự kiến của công ty là:

- xxx tỷ/tháng trong năm 2018,
- xxx tỷ/tháng trong năm 2019,
- xxx tỷ/tháng trong năm 2020
- Các năm tiếp theo mỗi năm tăng trưởng xx%

Mục tiêu lợi nhuận gộp trung bình dự kiến là xx%

Bảng: Mục tiêu kinh doanh từng mặt hàng

Năm	2018	2019	2020	2021	2022
Doanh thu kinh doanh sắt thép					
Doanh thu kinh doanh xi măng					
Doanh thu kinh doanh gạch					
Doanh thu kinh doanh cát đá					
Doanh thu khác					
Doanh thu hàng tháng					
Doanh thu hàng năm					

Một căn nhà cấp 4 với diện tích 60 m², đơn giá xây dựng tốt khoảng 2,7 triệu. Tổng dự toán khoảng 226 triệu...

Tuy số lượng tối thiểu là như thế nhưng trong thực tế thì để đạt được mục tiêu doanh thu công ty cần phải đặt mục tiêu...

Trong thực tế có thể có công trình lớn hơn hoặc nhỏ hơn, nhưng công ty nên lấy mốc trung bình trên để xây dựng các chỉ tiêu kinh doanh.

Lưu ý mục tiêu kinh doanh hàng tháng là tính trung bình của doanh thu hàng năm để công ty có thể dễ dàng lên kế hoạch và theo dõi tiến độ kinh doanh hàng tháng. Tuy nhiên trong thực tế kinh doanh sẽ có tháng nắng, tháng mưa, tháng nhiều công trình, tháng ít công trình nên công ty cần phải nỗ lực xúc tiến bán hàng để đạt hoặc vượt doanh thu hàng tháng tuy nhiên có tháng có thể không đạt hoặc có tháng vượt chỉ tiêu là chuyện bình thường, quan trọng là tổng kết hoàn thành chỉ tiêu năm đề ra.

4.3 Phương thức tổ chức bán hàng

Tổ chức bán hàng qua cửa hàng và bán hàng trực tiếp.

...

...

...

4.4 Mở cửa hàng

...

Để đạt được mục tiêu bán hàng đề ra thì công ty cần phải tập trung hoạt động kinh doanh vào các khu vực thị trường tiềm năng nhất, tốc độ xây dựng tập nập nhất, có nhiều dự án xây dựng dân dụng nhất và thị trường mục tiêu mà công ty hướng đến trước mắt là các quận vùng ven thành phố Hồ Chí Minh như Quận Thủ Đức, Quận 12, Huyện Hóc Môn.

Vị trí mở cửa hàng thuận tiện ...

Bản đồ: Thị trường mục tiêu dự kiến



Thời gian đầu mới bán hàng công ty nên kinh doanh thêm một số sản phẩm nhỏ như: ... các sản phẩm này tuy lợi nhuận ít, mất thời gian nhưng bù lại sẽ lôi kéo thêm được nhiều khách hàng đến cửa hàng từ đó có thể tạo thêm mối quan hệ và khách hàng và gia tăng doanh thu. Khi hoạt động kinh doanh đã ổn định thì có thể cắt bỏ các mảng kinh doanh này. Lưu ý đây chỉ là hoạt động kinh doanh phụ nên công ty không nên quá tập trung cao vào hoạt động kinh doanh các sản phẩm này mà nên giới hạn nó trong mức độ cho phép, VD: 1/10 doanh thu.

Có thể tổ chức thêm các dịch vụ nhỏ khác để phục vụ khách hàng như gia công, cắt thép, thi công công trình sắt thép, cho thuê giàn giáo... lưu ý đây cũng là các hoạt động kinh doanh phụ, không phải hoạt động kinh doanh chính.

4.5 Tổ chức chào hàng trực tiếp

Để đạt được hiệu quả kinh doanh tối ưu thì ngoài việc bán hàng qua cửa hàng công ty phải có chiến lược chủ động chào hàng, chủ động chăm sóc khách hàng nhằm tạo thêm doanh thu, hỗ trợ hoạt động kinh doanh từ cửa hàng.

Ngoài lượng khách hàng trực tiếp đến cửa hàng mua hàng thì công ty còn phải chủ động tiếp cận các công trình xây dựng bằng nhiều cách khác nhau để chào hàng. Hàng ngày ...

Và dự kiến ...

Đối với khách hàng là các chủ thầu xây dựng ...

Đối với khách hàng lẻ ...

Ngoài ra công ty nên liên kết kinh doanh với các đơn vị kinh doanh cùng ngành. VD: giới thiệu khách hàng qua lại cho các công ty trang trí nội thất, giới thiệu khách hàng cho các công ty thiết kế hoặc xây dựng, tham gia các hội nhóm thiết kế xây dựng tại địa phương hoặc trên các mạng xã hội.

Thông qua việc tạo dựng các mối quan hệ trong ngành thì uy tín, tầm ảnh hưởng của công ty cũng sẽ càng ngày được củng cố và hoạt động kinh doanh cũng từ đó được cải thiện hơn.

4.6 Chi phí và hiệu quả kinh doanh dự kiến

Chi phí kinh doanh ...

... triệu.

5. Tổ chức hoạt động logistics

Hoạt động kho vận là hoạt động quan trọng đối với công ty thương mại. Mục tiêu của hoạt động logistics là đảm bảo hàng hóa đầy đủ để phục vụ cho thị trường, đáp ứng tốt các nhu cầu thị trường. Nếu công tác bán hàng mang đến khách hàng thì công tác logistics là yếu tố tạo nên sự hài lòng cho khách hàng của công ty thương mại (không kể yếu tố sản xuất).

Công tác kho bãi thời gian đầu công ty không thuê kho bãi mà sử dụng trực tiếp mặt bằng cửa hàng làm kho bãi trung chuyển.

6. Công tác dự báo thị trường

...

V. KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI TỪNG GIAI ĐOẠN

1. 6 tháng cuối năm 2018

Đánh giá tổng quan

- Đây là giai đoạn mà công ty sẽ phải đối diện với khó khăn về nhiều mặt như hoàn toàn không có kinh nghiệm về thị trường, không có khách hàng quen và quan hệ thân thiết trong ngành. Nên hoạt động kinh doanh sẽ gặp không ít khó khăn.
- Ban đầu mới đầu tư nguồn vốn tuy không nhiều nhưng không quá khó khăn. Sau khi vận hành kinh doanh khoảng 4-6 tháng thì tình hình tài chính sẽ phụ thuộc nhiều vào hiệu quả hoạt động kinh doanh. Nếu đạt được kế hoạch doanh thu như kế hoạch đề ra thì...

Chiến lược quan trọng nhất của giai đoạn này là:

- Tồn tại và phát triển vượt qua giai đoạn khó khăn ban đầu khi mới mở cửa hàng.
- Phải cố gắng đạt được doanh thu bán hàng như kế hoạch bán hàng đã đề ra.
- Nhanh chóng hoàn thiện hệ thống tổ chức bán hàng, tích lũy kinh nghiệm điều chỉnh mô hình kinh doanh phù hợp với thực tiễn.
- ...
- Từng ngày phải cố gắng bán hàng, tiếp cận khách hàng, chào hàng, chăm sóc khách hàng. Tuy khối lượng công việc nhiều và tiến triển sẽ rất chậm nhưng cần phải kiên trì để đạt được mục tiêu đề ra.
- Ngay trước khi mở cửa hàng thì các hoạt động như tìm đối tác, website... nên làm trước để sau khi mở mặt bằng xong là có thể tiến hành kinh doanh ngay, không để bị phí thời gian ban đầu như vậy sẽ dễ đạt được kế hoạch doanh thu hơn.
- Về mặt sản phẩm: bán vật liệu cơ bản và một số sản phẩm phụ thêm.
- Chiến lược giá: thời gian ban đầu mới bán không nên quá đặt nặng vấn đề lợi nhuận mà phải cố gắng bán hàng để quen biết đối tác, khách hàng...
- Về khách hàng mục tiêu: ...

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

- Thị trường mục tiêu: ...

Các công việc chính:

- Tiến hành các hoạt động khảo sát thị trường, đánh giá tổng quan ngành và đánh giá tổng quan khu vực dự kiến triển khai kinh doanh.
- Xây dựng bộ khung chiến lược và kế hoạch vận hành cho công ty.
- Chuẩn bị tài chính để đầu tư ban đầu.
- Xây dựng kế hoạch để định hướng hoạt động kinh doanh của công ty trong 5 năm tới.
- Tổ chức cửa hàng và tiến hành các hoạt động marketing và bán hàng giai đoạn đầu.
- Đặt tên doanh nghiệp, xác định ngành nghề kinh doanh, vốn điều lệ, cổ đông, và xin phép thành lập doanh nghiệp.
- Thiết kế bộ nhận diện thương hiệu: logo, slogan, namecard.
- Làm việc trước với các đối tác cung cấp sản phẩm để thỏa thuận về việc nhập hàng, giá, chính sách chiết khấu, công nợ... Lên danh sách các sản phẩm cần nhập hàng, số lượng để sau khi thuê xong mặt bằng thì sẽ mua trước một số mặt hàng để trưng bày tại cửa hàng. Nếu được thì kêu gọi các đơn vị đối tác tài trợ các bảng hiệu cho cửa hàng.
- Tìm kiếm mặt bằng phù hợp tại ... TP.HCM, ký hợp đồng, đặt cọc, thuê và tiến hành sửa chữa, bố trí văn phòng, trang trí cửa hàng, sắp xếp hàng mẫu.
- Song song đó, tuyển dụng nhân sự, tổ chức hệ thống quản lý, quy định rõ nhiệm vụ của từng bộ phận, tổ chức đào tạo nhân viên. Đối với nhân viên kinh doanh, yêu cầu nắm rõ đặc tính sản phẩm để tư vấn tốt cho khách hàng.
- Sau khi tổ chức xong mặt bằng thì sẽ liên hệ đối tác cung cấp hàng để nhập hàng bán tại cửa hàng.
- Ngoài việc tham khảo mặt bằng khu vực quận x công ty có thể song song tham khảo thêm mặt bằng khu vực quận xxxxxxxx để có sự phân tích và so sánh tổng quan thực tế hơn.
- Xây dựng một số kênh marketing online trong đó quan trọng nhất là website sau đó là fanpage, G+...

Về mặt tổ chức nhân sự

- Tổ chức hệ thống đơn giản ...
- ...

Về mặt marketing-bán hàng

- Ngay trong tháng 6/2018 tức là trước khi mở cửa hàng 2 tháng phải xúc tiến các hoạt động thành lập doanh nghiệp. Sau khi có pháp nhân thì phải xây dựng

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

ngay bộ nhận diện thương hiệu, xây dựng website, fanpage... để khi cửa hàng đi vào hoạt động thì tập trung vào việc chăm sóc cửa hàng, bán hàng...

Về mặt tài chính

- Trong năm 2018 tài chính của công ty dự kiến:
 - o Tổng doanh thu đạt: xxx tỷ VNĐ.
 - Doanh thu hàng tháng: xxx tỷ VNĐ.
 - o Tổng lợi nhuận dự kiến: -xxx tỷ VNĐ.

2. Năm 2019

Đánh giá tổng quan

- Sau khi vượt qua 6 tháng năm 2018 thì cửa hàng đã hoạt động tương đối ổn định: các công tác tổ chức tốt, lãnh đạo đã có kinh nghiệm thị trường tương đối.
- Nếu vận hành kinh doanh hiệu quả và kiểm soát tốt chi phí thì đến năm 2019 công ty có thể đạt được điểm hòa vốn nếu không tính chi phí khấu hao.
- Nhìn chung ở giai đoạn này công ty đã vượt qua được giai đoạn khó khăn nhất, tuy nhiên nhiều vấn đề khó khăn vẫn còn trước mắt như: giải bài toán tăng trưởng doanh thu, nghĩ cách gia tăng lợi nhuận bán hàng, củng cố và phát triển cửa hàng.
- Đến giai đoạn này thì cửa hàng phải xây dựng được mối quan hệ quen biết với ít nhất xx đơn vị thầu xây dựng trên địa bàn.

Chiến lược quan trọng nhất của giai đoạn này là:

- Giai đoạn này công ty đã đạt được sự ổn định nhất định tuy nhiên kiến thức, kinh nghiệm thị trường, quan hệ vẫn còn thiếu nhiều nên cần phải tiếp tục củng cố.
- Sau thời gian kinh doanh ban đầu công ty phải đúc kết được những nhận định ban đầu về thị trường như: sản phẩm nào lợi nhuận cao, sản phẩm nào doanh thu tốt, sản phẩm nào hot, sản phẩm nào cửa hàng có lợi thế cạnh tranh tốt, xu hướng thị trường... và từ đó xây dựng định hướng sản phẩm cho năm 2019.
- Phải đạt được doanh thu hòa vốn.
- Xây dựng chiến lược sản phẩm riêng và thử nghiệm trong năm 2019 để cải tiến cho mục tiêu doanh thu và lợi nhuận năm 2020.
- Chiến lược giá: sau giai đoạn tiếp cận thị trường, ổn định kinh doanh công ty có thể hướng đến mục tiêu lợi nhuận trong giai đoạn 2019 về sau.
- Về mặt sản phẩm: bán vật liệu cơ bản và một số sản phẩm phụ thêm. Giai đoạn này cần phải đánh giá hiệu quả của các mặt hàng, mặt hàng nào bán chạy, mặt hàng nào lợi nhuận cao, mặt hàng nào lợi nhuận ít, không chạy... từ đó cắt giảm bớt các mặt hàng không hiệu quả tập trung vào các mặt hàng mang lại hiệu quả cao.
- Về khách hàng mục tiêu: cân đối giữa khách hàng lẻ và khách hàng sỉ, duy trì tỷ lệ cân bằng và công nợ trong khả năng cho phép. Các công trình xây dựng qui mô khoảng xxxtr – xx tỷ.
- Thị trường mục tiêu: Quận xx, Gò Vấp.

Các công việc chính:

- Tổng kết đánh giá hoạt động 2018. Phân tích và đánh giá các ưu và khuyết điểm, cách thành tích đã đạt được và những vấn đề cần phải cải thiện.

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

- Đưa ra chiến lược riêng về phân khúc khách hàng, về sản phẩm, về giá bán... cho năm 2019.
- Tiếp tục hoàn thiện công tác bán hàng. Cải tiến những gì đã đạt được trong năm 2018 về tổ chức bán hàng, quan hệ đối tác, khách hàng...
- Chăm sóc tốt khách hàng thầu xây dựng đã tạo được quan hệ trong năm 2018 và tiếp tục xây dựng danh sách thầu xây dựng quen trong năm 2019. Hết năm 2019 nên có danh sách khoảng xxx thầu xây dựng quen, như vậy sẽ đảm bảo doanh thu ổn định cho cửa hàng.

Về mặt tổ chức nhân sự

- Không thay đổi.

Về mặt marketing-bán hàng

- Chủ yếu cải tiến và cập nhật thông tin website, fanpage, G+...
- Giai đoạn này công ty có thể chạy quảng cáo từ khóa "vật liệu xây dựng quận xx" để tiếp cận đối tượng khách hàng đang chuẩn bị xây nhà hoặc các thầu xây dựng chuẩn bị mua vật liệu xây dựng.
- Tham gia sinh hoạt các câu lạc bộ xây dựng trên địa bàn.

Về mặt tài chính

- Trong năm 2019 tài chính của công ty dự kiến:
 - o Tổng doanh thu đạt: xxx tỷ VNĐ.
 - Doanh thu hàng tháng: xxx tỷ VNĐ.
 - o Tổng lợi nhuận dự kiến: -xxx tỷ VNĐ.
- Cuối năm 2018 dòng tiền mặt của công ty sẽ hết vì thế tháng 1 năm 2019 dự kiến cửa hàng sẽ cần phải bổ sung thêm xxx tỷ để tiếp tục hoạt động kinh doanh.

3. Năm 2020

Đánh giá tổng quan

- Nếu duy trì cửa hàng hoạt động được đến giai đoạn này theo kế hoạch đã đề ra thì khả năng tồn tại và phát triển của cửa hàng đã đạt được khoảng 90%.
- Giai đoạn này chủ cửa hàng đã có kinh nghiệm, kiến thức thị trường tương đối, quan hệ tốt với đối tác và đã xây dựng được khách hàng quen thuộc nên tình hình kinh doanh đã tương đối ổn định.
- Sau khi thử nghiệm các chiến lược sản phẩm trong năm 2019 thì cửa hàng đã có thể xác định được đâu là những sản phẩm nên tập trung kinh doanh để đạt được hiệu quả cao nhất.
- Do chi phí không đổi và hiệu quả kinh doanh tăng lên nên giai đoạn 2020 trở đi cửa hàng sẽ bắt đầu có lãi.

Chiến lược quan trọng nhất của giai đoạn này là:

- Đánh giá tình hình kinh doanh 2018-2019 từ đó xác định các hoạt động nào tạo ra hiệu quả kinh doanh cao cho cửa hàng thì tập trung vào đó phát triển, các hoạt động nào không hiệu quả thì nghiên cứu từng bước loại bỏ dần.
- Về mặt sản phẩm: Tập trung hoạt động kinh doanh vào các sản phẩm có lợi nhuận cao, doanh thu lớn.

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

- Về khách hàng mục tiêu: cân đối giữa khách hàng lẻ và khách hàng sỉ, duy trì tỷ lệ cân bằng và công nợ trong khả năng cho phép. Các công trình xây dựng qui mô khoảng xxxtr – xx tỷ.
- Thị trường mục tiêu: Quận xxx, xxx.

Các công việc chính:

- Tổng kết đánh giá hoạt động 2018-2019. Xác định phân khúc khách hàng và sản phẩm chủ lực để tập trung phát triển.
- Tiếp tục hoàn thiện công tác bán hàng. Cải tiến những gì đã đạt được trong năm 2018-2019 về tổ chức bán hàng, quan hệ đối tác, khách hàng...
- Đến cuối năm 2019 nếu tổ chức kinh doanh tốt thì cửa hàng sẽ có khoảng xxx khách hàng quen là các đơn vị thầu xây dựng như vậy là tạm ổn. Trong năm 2020 sẽ xây dựng thêm xxx-xxx khách hàng quen nữa. Đến giai đoạn này thì cửa hàng nên tập trung chăm sóc những khách hàng hiệu quả nhất, thường xuyên mua hàng nhất, không nên lan man nữa. Khách hàng nào không hiệu quả có thể chăm sóc giảm lại hoặc loại bỏ, sau giai đoạn 2020 thì không cần tăng số lượng khách hàng thầu xây dựng quen nữa mà phải tập trung vào chất lượng vì số lượng quá nhiều chăm sóc không tốt sẽ tốn nguồn lực và không hiệu quả.

Về mặt tổ chức nhân sự

- Nếu cần thiết có thể tuyển thêm x nhân viên bán hàng, hỗ trợ các công tác bán hàng tại cửa hàng, tiếp thị, chăm sóc khoảng xx thầu xây dựng. Do giai đoạn này cửa hàng đã có lợi nhuận, công việc đã bắt đầu nhiều và ...

Về mặt marketing-bán hàng

- Xây dựng quan hệ có chiều sâu trong ngành.

Về mặt tài chính

- Trong năm 2020 tài chính của công ty dự kiến:
 - o Tổng doanh thu đạt: xxx tỷ VNĐ.
 - Doanh thu hàng tháng: xxx tỷ VNĐ.
 - o Tổng lợi nhuận dự kiến: xxx tỷ VNĐ.

4. Năm 2021-2022**Đánh giá tổng quan**

- Về tổng thể đến giai đoạn này cửa hàng đã vượt qua giai đoạn khó khăn ban đầu, các hoạt động tổ chức kinh doanh hiệu quả, đã định hình được rõ nét chiến lược phát triển lâu dài nên đến giai đoạn này cửa hàng sẽ bước vào giai đoạn phát triển tốt, bắt đầu tăng trưởng lợi nhuận cao.
- Đã quen biết đối tác và khách hàng, công nợ và chiết khấu tốt.

Chiến lược quan trọng nhất của giai đoạn này là:

- Đánh giá tình hình kinh doanh 2018-2020 từ đó điều chỉnh chiến lược kinh doanh cho giai đoạn phát triển.

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

- Giai đoạn này cần phải tập trung tối đa hoạt động kinh doanh vào sản phẩm và khách hàng chủ lực đã đề ra để đạt được mức doanh số và lợi nhuận cao nhất.
- Không ngừng cải tiến hoạt động kinh doanh để tăng thêm doanh thu và lợi nhuận cho cửa hàng.
- Về khách hàng mục tiêu: giai đoạn này cửa hàng có thể tập trung đánh vào khách hàng sĩ để đẩy nhanh doanh thu do công ty đã có chiết khấu và công nợ tốt. Tuy tỷ suất lợi nhuận không cao nhưng số lượng lớn nên vẫn có lợi nhuận cao. Ngoài ra công ty sẽ được lợi nhuận cao hơn từ khách hàng lẻ.
- Thị trường mục tiêu: Quận xxx, xxx, có thể mở rộng xa hơn chút về khu vực xxx.

Các công việc chính:

- Tổng kết đánh giá hoạt động 2018-2020. Xác định chiến lược cho giai đoạn phát triển giai đoạn 2021-2026.
- Tập trung cải thiện doanh thu và lợi nhuận bán hàng.
- Lúc này cửa hàng đã có lợi nhuận nên có thể cải thiện khả năng logistic (.....) hoặc nhập thêm trữ hàng.

Về mặt tổ chức nhân sự

- ...

Về mặt marketing-bán hàng

- Xây dựng quan hệ có chiều sâu trong ngành.

Về mặt tài chính

- Dự kiến doanh thu mỗi năm tăng trưởng 15%.
- Trong năm 2021 tài chính của công ty dự kiến:
 - o Tổng doanh thu đạt: xxx tỷ VNĐ.
 - Doanh thu hàng tháng: xxx tỷ VNĐ.
 - o Tổng lợi nhuận dự kiến: xxx tỷ VNĐ.
- Trong năm 2022 tài chính của công ty dự kiến:
 - o Tổng doanh thu đạt: xxx tỷ VNĐ.
 - Doanh thu hàng tháng: xxx tỷ VNĐ.
 - o Tổng lợi nhuận dự kiến: xxx tỷ VNĐ.

5. Giai đoạn sau 2022

Dự kiến sau năm 2022 có thể thị trường xây dựng sẽ có chuyển biến khó khăn do chu kỳ của nền kinh tế Việt Nam. Nên công ty nên chủ động tích trữ tiền mặt trong giai đoạn phát triển để dự phòng trong giai đoạn khó khăn. Trong thực tế dù thị trường có khó khăn nhưng nhu cầu xây dựng vẫn có nhưng số lượng ít hơn giai đoạn phát triển, tốc độ phát triển chậm hơn, chỉ cần cửa hàng chuẩn bị tốt thì sẽ không lo sợ biến động. Thời gian khó khăn thường kéo dài khoảng 2-3 năm sau đó sẽ đi vào phát triển trong chu kỳ kinh tế tiếp theo, đây có thể là giai đoạn phát triển bùng nổ do cửa hàng đã có sẵn quan hệ, đối tác, kinh nghiệm và thị trường.

Khu vực mà công ty dự kiến mở cửa hàng hoạt động xây dựng có thể phát triển trong khoảng 10-12 năm, sau đó sẽ bước vào giai đoạn bão hòa. Nên sau khi đạt đỉnh ở chu kỳ kinh tế tiếp theo thì nên tính đến việc chuyển cửa hàng có thể là qua xxx.

VI. PHƯƠNG ÁN TÀI CHÍNH

Dự toán tài chính của công ty trong vòng 5 năm hoạt động, từ năm 2018-2022.

Đơn vị tiền tệ sử dụng: VND

1. Chi phí đầu tư ban đầu

STT	Hạng mục	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thời gian khấu hao (năm)	Khấu hao hằng năm
1	Cọc mặt bằng	Tháng					
2	Trang trí cửa hàng						
2.1	Máy tính	Bộ					
2.2	Máy in	Chiếc					
2.3	Máy lạnh	Chiếc					
2.4	Bàn ghế văn phòng	Bộ					
2.5	Bảng	Chiếc					
2.6	Tủ hồ sơ	Chiếc					
2.7	Bảng hiệu lớn (10m*1.5m)	Chiếc					
2.8	Bảng hiệu nhỏ (0.7m*1m)	Chiếc					
3	Vốn lưu động						
4	Chi phí phát sinh ngoài dự kiến (20%)						
	Tổng						

Chi phí đầu tư ban đầu của công ty vào cửa hàng không quá lớn, khoảng xxx tỷ trong đó chi phí trang trí, sửa chữa cửa hàng chỉ chiếm khoảng xxx tỷ. Còn lại chủ yếu là chi phí cọc mặt bằng 3 tháng dự kiến xxx triệu, có thể cọc ít hơn nhưng sẽ gia tăng rủi ro chủ nhà bẻ cọc.

Vốn lưu động dự kiến khoảng xxx tỷ trong đó chi cho tiền nhập hàng ban đầu, tiền vốn xoay vòng...

Phát sinh ngoài dự kiến khoảng 20% như: thủ tục hành chính, phát sinh chi phí đi lại, phát sinh chi phí sửa chữa...

Với mức vốn đầu tư ban đầu không quá lớn thì công ty cần phải chú trọng tiết kiệm các khoản chi phí đầu tư không cần thiết để dành vốn nhập hàng, tiền vốn xoay vòng và dự phòng rủi ro.

2. Chi phí nhân sự

Nhân sự dự kiến chỉ gồm x chủ cửa hàng và x nhân viên bán hàng.

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

Kế toán ...

Tổng chi phí nhân sự hàng tháng dự kiến là xxx triệu.

STT	Vị trí	Số lượng	Mức lương	Chi phí lương hàng tháng
1	Chủ cửa hàng			
2	Nhân viên cửa hàng			
3	Kế toán			
	Tổng			

3. Chi phí khác trong hoạt động kinh doanh

Các khoản chi hàng tháng của cửa hàng không lớn, nhiều nhất là tiền thuê mặt bằng với chi phí dự kiến xxx triệu/tháng. Các chi phí khác chiếm khoảng xxx triệu.

STT	Chi phí	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Tiền thuê nhà			
2	Tiền điện			
3	Tiền nước			
4	Tiền rác			
5	Tiền điện thoại bàn			
6	Tiền điện thoại di động			
7	Internet			
8	Văn phòng phẩm			
9	Chi phí bảo trì, bảo dưỡng			
10	Chi phí khác (10%)			
	Tổng chi phí hàng tháng			

4. Doanh thu và giá vốn dự kiến

Dự kiến bắt đầu từ năm 2018 cửa hàng VLXD của công ty sẽ đi vào hoạt động. Thời gian đầu do mới mở cửa hàng có nhiều việc phải hoàn thiện, chưa quen khách hàng nên kế hoạch trung bình mỗi tháng doanh thu đạt xxx triệu/tháng. Tổng 4 tháng cuối năm 2018 doanh thu đạt xxx triệu.

4.1 Tổng doanh thu hàng năm dự kiến

Năm	2018	2019	2020	2021	2022
Doanh thu kinh doanh sắt thép					
Doanh thu kinh doanh xi măng					
Doanh thu kinh doanh gạch					
Doanh thu kinh doanh cát đá					
Doanh thu khác					
Tổng					

4.2 Tổng doanh thu hàng tháng dự kiến

Kế hoạch doanh thu hàng tháng năm 2018: xxx triệu/tháng

	2018			
	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Doanh thu kinh doanh sắt thép				
Doanh thu kinh doanh xi măng				
Doanh thu kinh doanh gạch				
Doanh thu kinh doanh cát đá				
Doanh thu khác				
Tổng				

Kế hoạch doanh thu hàng tháng năm 2019: xxx tỷ/tháng

	2019					
	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
Doanh thu kinh doanh sắt thép						
Doanh thu kinh doanh xi măng						
Doanh thu kinh doanh gạch						
Doanh thu kinh doanh cát đá						
Doanh thu khác						
Tổng						

	2019					
	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Doanh thu kinh doanh sắt thép						
Doanh thu kinh doanh xi măng						
Doanh thu kinh doanh gạch						
Doanh thu kinh doanh cát đá						
Doanh thu khác						
Tổng						

Kế hoạch doanh thu hàng tháng năm 2020: xxx tỷ/tháng

	2020					
	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
Doanh thu kinh doanh sắt thép						
Doanh thu kinh doanh xi măng						
Doanh thu kinh doanh gạch						
Doanh thu kinh doanh cát đá						
Doanh thu khác						
Tổng						

	2020					
	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Doanh thu kinh doanh sắt thép						
Doanh thu kinh doanh xi măng						
Doanh thu kinh doanh gạch						
Doanh thu kinh doanh cát đá						
Doanh thu khác						
Tổng						

Kế hoạch doanh thu hàng tháng năm 2021: xxx tỷ/tháng. Tăng trưởng 15% so với năm 2020

	2021					
	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
Doanh thu kinh doanh sắt thép						
Doanh thu kinh doanh xi măng						
Doanh thu kinh doanh gạch						
Doanh thu kinh doanh cát đá						
Doanh thu khác						
Tổng						

	2021					
	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12

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

Doanh thu kinh doanh sắt thép						
Doanh thu kinh doanh xi măng						
Doanh thu kinh doanh gạch						
Doanh thu kinh doanh cát đá						
Doanh thu khác						
Tổng						

Kế hoạch doanh thu hàng tháng năm 2022: xxx tỷ/tháng. Tăng trưởng 15% so với năm 2021.

	2022					
	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
Doanh thu kinh doanh sắt thép						
Doanh thu kinh doanh xi măng						
Doanh thu kinh doanh gạch						
Doanh thu kinh doanh cát đá						
Doanh thu khác						
Tổng						

	2022					
	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Doanh thu kinh doanh sắt thép						
Doanh thu kinh doanh xi măng						
Doanh thu kinh doanh gạch						
Doanh thu kinh doanh cát đá						
Doanh thu khác						
Tổng						

5. Điểm hòa vốn dự kiến

Điểm hòa vốn

1. Tổng chi phí cố định

1.1 Tiền thuê nhà

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

- 1.2 Tiền điện
- 1.3 Tiền nước
- 1.4 Tiền rác
- 1.5 Tiền điện thoại bàn
- 1.6 Tiền điện thoại di động
- 1.7 Internet
- 1.8 Văn phòng phẩm
- 1.9 Chi phí bảo trì, bảo dưỡng
- 1.10 Chi phí khác (10%)
- 1.11 Chi phí nhân sự
- 1.12 Chi phí khấu hao hàng tháng

2. Lợi nhuận gộp

- 2.1 Lợi nhuận gộp

3. Điểm hòa vốn (3=1/2)

Như vậy nếu đạt doanh thu xxx triệu thì cửa hàng sẽ đạt được điểm hòa vốn.

5. Kết quả kinh doanh trong 5 năm

Nếu không tính khấu hao tài sản thì dự kiến hết năm 2018 công ty sẽ lỗ khoảng xxx tỷ và hết năm 2019 sẽ lời khoảng xxx tỷ và từ năm 2020 trở đi sẽ có lãi.

Kết quả sản xuất kinh doanh năm					
Chỉ tiêu	2018	2019	2020	2021	2022
Doanh thu					
Các khoản giảm từ doanh thu					
Doanh thu thuần					
Giá vốn hàng bán					
Lợi nhuận gộp					
Tiền thuê nhà					
Tiền điện					
Tiền nước					
Tiền rác					

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

Tiền điện thoại bàn					
Tiền điện thoại di động					
Internet					
Văn phòng phẩm					
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng					
Chi phí khác (10%)					
Chi phí nhân công					
Tổng chi phí					
Lợi nhuận trước thuế					
Thuế thu nhập doanh nghiệp					
Khấu hao tài sản					
Lợi nhuận sau thuế và khấu hao					

6. Ngân lưu của dự án

6.1 Ngân lưu hàng năm của dự án

Theo kế hoạch dự kiến cuối năm 2018 công ty sẽ cạn vốn đầu tư ban đầu và cần đầu tư thêm xxx tỷ để công ty bổ sung vốn lưu động vào tháng 1 năm 2019.

Dòng tiền (VND)	2018	2019	2020	2021	2022
Thu					
Vốn đầu tư					
Thu từ hoạt động bán hàng					
Thu công nợ					
Thu khác					
Chi					
Đầu tư tài sản cố định					
Chi phí đầu tư ban đầu khác					
Vốn nhập hàng ban đầu					
Giá vốn hàng bán					
Tiền thuê nhà					
Tiền điện					

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

Tiền nước
Tiền rác
Tiền điện thoại bàn
Tiền điện thoại di động
Internet
Văn phòng phẩm
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng
Chi phí nhân sự
Đóng thuế
Chi cổ tức
Chi khác

Dòng tiền thuần**Dòng tiền tích lũy****6.2 Ngân lưu hàng tháng của dự án**

Ngân lưu 4 tháng cuối năm 2018

	2018			
	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Thu				
Vốn đầu tư ban đầu				
Thu từ hoạt động bán hàng				
Thu công nợ				
Thu khác				
Chi				
Đầu tư tài sản cố định				
Chi phí đầu tư ban đầu khác				
Vốn nhập hàng ban đầu				
Giá vốn hàng bán				
Tiền thuê nhà				
Tiền điện				
Tiền nước				
Tiền rác				

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

Tiền điện thoại bàn
Tiền điện thoại di động
Internet
Văn phòng phẩm
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng
Chi phí nhân sự
Đóng thuế
Chi cổ tức
Chi khác

Dòng tiền thuần**Dòng tiền tích lũy**

Ngân lưu 6 tháng đầu năm 2019

	2019					
Thu						
Vốn đầu tư ban đầu						
Thu từ hoạt động bán hàng						
Thu công nợ						
Thu khác						
Chi						
Đầu tư tài sản cố định						
Chi phí đầu tư ban đầu khác						
Vốn nhập hàng ban đầu						
Giá vốn hàng bán						
Tiền thuê nhà						
Tiền điện						
Tiền nước						
Tiền rác						
Tiền điện thoại bàn						

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

Tiền điện thoại di động
Internet
Văn phòng phẩm
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng
Chi phí nhân sự
Đóng thuế
Chi cổ tức
Chi khác

Dòng tiền thuần**Dòng tiền tích lũy**

Ngân lưu 6 tháng cuối năm 2019

	2019					
	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Thu						
Vốn đầu tư ban đầu						
Thu từ hoạt động bán hàng						
Thu công nợ						
Thu khác						
Chi						
Đầu tư tài sản cố định						
Chi phí đầu tư ban đầu khác						
Vốn nhập hàng ban đầu						
Giá vốn hàng bán						
Tiền thuê nhà						
Tiền điện						
Tiền nước						
Tiền rác						

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

Tiền điện thoại bàn
Tiền điện thoại di động
Internet
Văn phòng phẩm
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng
Chi phí nhân sự
Đóng thuế
Chi cổ tức
Chi khác

Dòng tiền thuần**Dòng tiền tích lũy**

Ngân lưu 6 tháng đầu năm 2020

	2020					
	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6

Thu

Vốn đầu tư ban đầu
Thu từ hoạt động bán hàng
Thu công nợ
Thu khác

Chi

Đầu tư tài sản cố định
Chi phí đầu tư ban đầu khác
Vốn nhập hàng ban đầu
Giá vốn hàng bán
Tiền thuê nhà
Tiền điện
Tiền nước

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

Tiền rác
Tiền điện thoại bàn
Tiền điện thoại di động
Internet
Văn phòng phẩm
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng
Chi phí nhân sự
Đóng thuế
Chi cổ tức
Chi khác

Dòng tiền thuần**Dòng tiền tích lũy**

Ngân lưu 6 tháng cuối năm 2020

	2020					
	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Thu						
Vốn đầu tư ban đầu						
Thu từ hoạt động bán hàng						
Thu công nợ						
Thu khác						
Chi						
Đầu tư tài sản cố định						
Chi phí đầu tư ban đầu khác						
Vốn nhập hàng ban đầu						
Giá vốn hàng bán						
Tiền thuê nhà						
Tiền điện						

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

Tiền nước
Tiền rác
Tiền điện thoại bàn
Tiền điện thoại di động
Internet
Văn phòng phẩm
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng
Chi phí nhân sự
Đóng thuế
Chi cổ tức
Chi khác

Dòng tiền thuần**Dòng tiền tích lũy**

Ngân lưu 6 tháng đầu năm 2021

	2021					
	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6

Thu

Vốn đầu tư ban đầu
Thu từ hoạt động bán hàng
Thu công nợ
Thu khác

Chi

Đầu tư tài sản cố định
Chi phí đầu tư ban đầu khác
Vốn nhập hàng ban đầu
Giá vốn hàng bán
Tiền thuê nhà

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

Tiền điện
Tiền nước
Tiền rác
Tiền điện thoại bàn
Tiền điện thoại di động
Internet
Văn phòng phẩm
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng
Chi phí nhân sự
Đóng thuế
Chi cổ tức
Chi khác

Dòng tiền thuần**Dòng tiền tích lũy**

Ngân lưu 6 tháng cuối năm 2021

	2021					
	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12

Thu

Vốn đầu tư ban đầu
Thu từ hoạt động bán hàng
Thu công nợ
Thu khác

Chi

Đầu tư tài sản cố định
Chi phí đầu tư ban đầu khác
Vốn nhập hàng ban đầu
Giá vốn hàng bán

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

Tiền thuê nhà
Tiền điện
Tiền nước
Tiền rác
Tiền điện thoại bàn
Tiền điện thoại di động
Internet
Văn phòng phẩm
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng
Chi phí nhân sự
Đóng thuế
Chi cổ tức
Chi khác

Dòng tiền thuần**Dòng tiền tích lũy**

Ngân lưu 6 tháng đầu năm 2022

	2022					
	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6

Thu

Vốn đầu tư ban đầu
Thu từ hoạt động bán hàng
Thu công nợ
Thu khác

Chi

Đầu tư tài sản cố định
Chi phí đầu tư ban đầu khác
Vốn nhập hàng ban đầu

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

Giá vốn hàng bán
Tiền thuê nhà
Tiền điện
Tiền nước
Tiền rác
Tiền điện thoại bàn
Tiền điện thoại di động
Internet
Văn phòng phẩm
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng
Chi phí nhân sự
Đóng thuế
Chi cổ tức
Chi khác

Dòng tiền thuần**Dòng tiền tích lũy**

Ngân lưu 6 tháng cuối năm 2022

	2022					
	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Thu						
Vốn đầu tư ban đầu						
Thu từ hoạt động bán hàng						
Thu công nợ						
Thu khác						
Chi						
Đầu tư tài sản cố định						
Chi phí đầu tư ban đầu khác						

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

Vốn nhập hàng ban đầu
Giá vốn hàng bán
Tiền thuê nhà
Tiền điện
Tiền nước
Tiền rác
Tiền điện thoại bàn
Tiền điện thoại di động
Internet
Văn phòng phẩm
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng
Chi phí nhân sự
Đóng thuế
Chi cổ tức
Chi khác

Dòng tiền thuần**Dòng tiền tích lũy**

7. Cân đối kế toán của dự án

Cân đối kế toán (VND)	2018	2019	2020	2021	2022
Tài sản					
Tiền và các khoản tương đương tiền					
Các khoản phải thu					
Hàng tồn kho					
Tài sản cố định					
Bất động sản					
Đầu tư tài chính ngắn hạn					

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

Đầu tư tài chính dài hạn

Vốn

Nợ ngắn hạn

Nợ dài hạn

Vốn chủ sở hữu

Dòng tiền tăng thêm hàng năm

8. Hiệu quả đầu tư của dự án

Theo phương pháp dòng tiền thuần (NPV) thì dự án sẽ không hoàn vốn sau 5 năm và có thể hoàn vốn vào năm thứ 6. Tuy nhiên đây không phải vấn đề lớn vì thời gian 5 năm ban đầu là thời gian thâm nhập thị trường, và nếu trụ vững sau 5 năm này công ty hoàn toàn có thể đặt kỳ vọng lớn hơn vào tương lai khi quan hệ đối tác tốt hơn, kinh nghiệm thị trường vững vàng hơn.

	Đầu tư ban đầu	2018	2019	2020	2021	2022
Dòng tiền						
Dòng tiền chiết khấu						
IRR						
NPV						

9. Độ nhạy của dự án

Trong các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả đầu tư của dự án thì tiền mặt bằng hàng tháng và doanh thu bán hàng là hai yếu tố có ảnh hưởng quan trọng nhất. Nên hoạt động phân tích độ nhạy chủ yếu tập trung phân tích ảnh hưởng của hai yếu tố này đến hiệu quả đầu tư của dự án.

Bảng: Độ nhạy của dự án dự kiến

Các giả định	Điểm hòa vốn	Thời gian đạt điểm hòa vốn	Thời gian hoàn vốn đầu tư theo NPV	Dòng tiền thuần sau 5 năm	NPV sau 5 năm	IRR sau 5 năm
Phân tích ảnh hưởng của giá thuê mặt bằng đến hiệu quả của dự án						
Xxx triệu						
Xxx triệu						

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

Xxx triệu					
Phân tích ảnh hưởng của doanh thu đến hiệu quả của dự án					
-20%					
-15%					
-10%					
-5%					
0%					
+5%					
+10%					
+15%					
+20%					
+30%					
+40%					
+50%					

Tiền thuê mặt bằng hàng tháng dự kiến là xxx tỷ cho mặt bằng dự kiến diện tích khoảng xxxm*xxxm tuy nhiên cũng có thể chi phí thuê mặt bằng sẽ thấp hơn chút hoặc công ty có thể linh động thuê mặt bằng nhỏ lại chút khoảng xx-xxm*xxxm để giảm bớt chi phí thuê mặt bằng. Tuy nhiên cần lưu ý mặt bằng kinh doanh là quan trọng nên có thể thuê mặt bằng nhỏ hơn chút chứ không tiết kiệm tiền thuê mặt bằng bằng cách thuê vị trí xấu hơn.

Yếu tố có ảnh hưởng lớn nhất đến hiệu quả của dự án là doanh thu việc tăng hay giảm doanh thu sẽ là yếu tố quyết định đến thành hay bại của dự án.

Bảng: Ảnh hưởng của doanh thu đến lợi nhuận sau thuế và khấu hao hàng năm của công ty

Thay đổi doanh thu	2018	2019	2020	2021	2022
-20%					
-15%					
-10%					
-5%					

0%					
+5%					
+10%					
+15%					
+20%					
+30%					
+40%					
+50%					

Bảng: Ảnh hưởng của doanh thu đến dòng tiền tích lũy hàng năm

Thay đổi doanh thu	2018	2019	2020	2021	2022
-20%					
-15%					
-10%					
-5%					
0%					
+5%					
+10%					
+15%					
+20%					

+30%					
+40%					
+50%					

Như vậy nếu doanh thu thấp hơn dự kiến ban đầu, thời gian bù lỗ sẽ kéo dài hơn, số tiền bù lỗ sẽ lớn hơn và công ty sẽ khó duy trì hoạt động kinh doanh hơn. Trường hợp doanh thu thấp hơn 20% so với dự kiến ban đầu thì đến năm 2021 công ty mới đạt doanh thu hòa vốn tuy nhiên công ty phải bổ sung thêm vốn đến năm 2020 khoảng xxx tỷ.

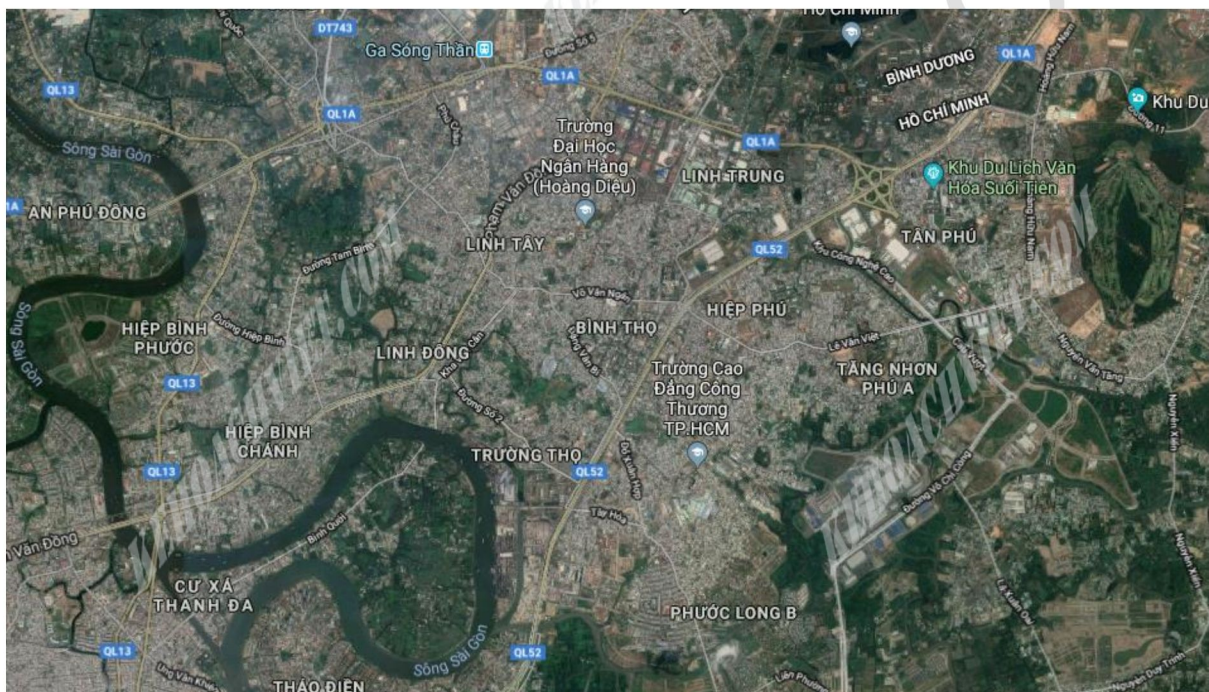
VII. CÁC PHƯƠNG ÁN DỰ PHÒNG VÀ THAY THẾ

1. Phương án thay thế về thị trường mục tiêu.

Dự kiến khu vực triển khai dự án ở Quận 12 vì khoảng cách đến Gò Vấp không xa thuận lợi về mặt đi lại, diện tích đất trống còn nhiều, hoạt động xây dựng đang phát triển nhanh, là nơi có thể triển khai hoạt động kinh doanh và phát triển lâu dài.

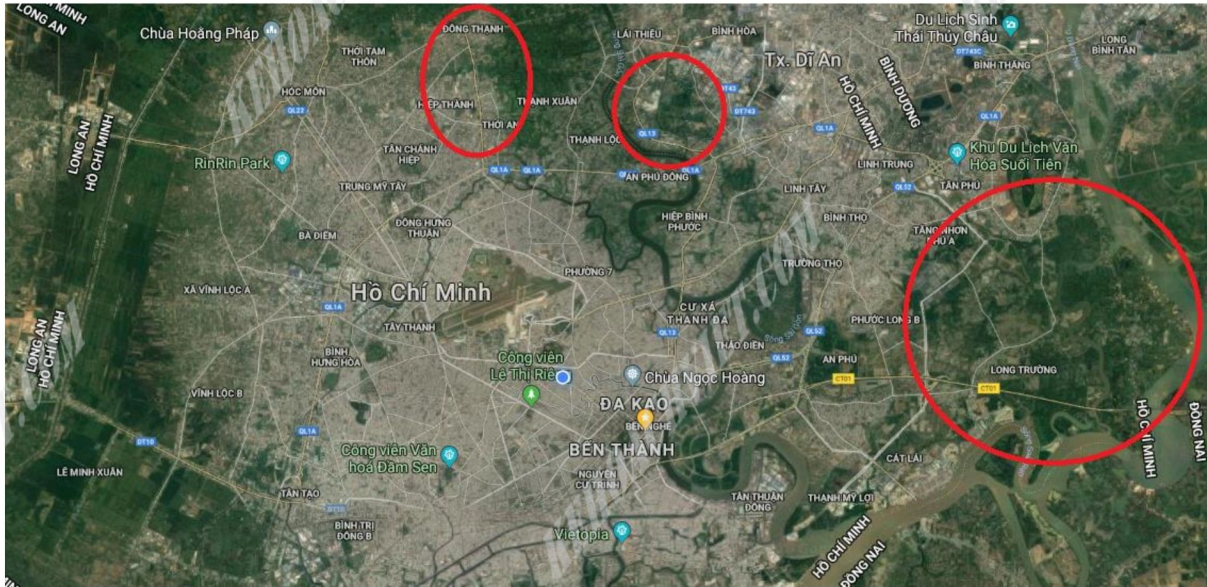
Tuy nhiên công ty cũng có thể linh động thay đổi địa điểm kinh doanh nếu thấy cần thiết.

Khu vực Quận Thủ Đức có thể là lựa chọn thay thế hợp lý nhất sau Quận 12. Công ty có thể đặt cửa hàng ở các trục đường Quốc Lộ 13 hoặc đường Tam Bình, đường Hiệp Bình để tiếp cận khách hàng khu vực: Hiệp Bình Phước, Hiệp Bình Chánh, Tam Bình, Linh Đông. Đây cũng là khu vực đất trống còn nhiều đang phát triển xây dựng tốt tuy nhiên nếu xét tổng thể thì diện tích đất trống không bằng khu vực quận 12, mật độ xây dựng đã khá dày nên về lâu dài khả năng phát triển nhìn chung dự báo là kém hơn quận 12.



Ngoài hai vị trí trên công ty cũng có nhiều lựa chọn thay thế khác như:

- Khu vực Đông Thạnh, Hóc Môn: có thể đặt cửa hàng tại trục đường Lê Văn Khương, Bùi Công Trừng.
- Khu vực Vĩnh Phú, Bình Dương: có thể đặt cửa hàng tại trục đường quốc lộ 13.
- Phường Long Trường, Quận 9: có thể đặt cửa hàng ở các trục đường Lã Xuân Oai, Nguyễn Xiển, Nguyễn Duy Trinh.
- ...



2. Phương án thay thế về sản phẩm kinh doanh

Thay vì kinh doanh nhiều mặt hàng: gạch, cát, đá, xi măng, sắt thép... thì công ty có thể chỉ cần tập trung kinh doanh 1 nhóm ngành nhất định như sắt thép chẳng hạn.

Ưu điểm của phương pháp này là công ty có thể tập trung toàn lực để phát triển kinh doanh 1 nhóm ngành nhất định.

Nhược điểm của phương pháp này là công ty không đánh giá được toàn diện ưu nhược điểm của từng nhóm ngành để sau này lựa chọn nhóm ngành chủ lực hiệu quả nhất.

Nếu triển khai phương án này thì công ty có thể lựa chọn giải pháp tập trung khoảng 70% cho sắt thép và 30% cho các sản phẩm còn lại. Lý do vì riêng sắt thép đã chiếm khoảng 70% trong cơ cấu vật liệu xây dựng.

3. Các phương án thay thế khác

...

VIII. QUẢN TRỊ RỦI RO

Các rủi ro chính trong quá trình vận hành hoạt động kinh doanh của công ty bao gồm:

1. Doanh thu bán hàng thấp hơn dự kiến

Việc một cửa hàng không bán được sản phẩm có rất nhiều nguyên nhân như: thuê mặt bằng vị trí quá xấu nên không tiếp cận được khách hàng mục tiêu, mặt bằng quá nhỏ nên không thu hút được khách hàng, giá bán quá cao làm mất khách, không biết cách chăm sóc khách hàng nên khách hàng đến cửa hàng không mua hàng, kém tích cực trong việc chào hàng và bán hàng, lựa chọn khu vực mở cửa hàng sai cách xa khu vực phát triển xây dựng... Nhìn chung có nhiều lý do nên nếu doanh thu không đạt được như kế hoạch dự kiến thì lãnh đạo cần phải bình tĩnh ngồi lại phân tích, đưa ra nguyên nhân và giải pháp xử lý.

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

Nhìn chung để đảm bảo doanh thu thì cửa hàng cần phải quan tâm làm tốt các yếu tố sau:

- Lựa chọn vị trí mặt bằng phù hợp: gần các khu vực phát triển mạnh về xây dựng, mặt bằng đẹp dễ kiếm, qui mô mặt bằng tương đối với mặt tiền từ 6-10m để dễ tiếp cận và thuyết phục khách hàng.
- Tích cực chăm sóc khách hàng, quan hệ với các cá nhân và tổ chức có ảnh hưởng trong ngành như các đơn vị bất động sản, xây dựng, chính quyền địa phương.
- Khi mới kinh doanh có thể chấp nhận bán giá thấp chút tuy lợi nhuận không cao nhưng bù lại có thêm thu nhập cho cửa hàng và tạo được quan hệ với khách hàng đối tác.
- Có thể tổ chức thêm các hoạt động kinh doanh phụ khác để kéo thêm khách hàng đến cửa hàng và gia tăng doanh thu cho cửa hàng.
- ...

2. Rủi ro về dòng tiền

Do công ty triển khai lĩnh vực kinh doanh hoàn toàn mới nên các diễn biến kinh doanh cũng sẽ rất khó lường đặc biệt là rủi ro về dòng tiền: thiếu vốn xoay vòng dẫn đến việc kinh doanh không phát triển được hoặc phá sản. Vì thế lãnh đạo công ty nên có sự chủ động về dòng tiền. Dòng tiền mà kế hoạch dự kiến là khá sát với mức đầu tư năm đầu xxx tỷ và năm 2 bổ sung thêm vốn xxx tỷ, tuy nhiên ban lãnh đạo công ty cũng nên có phương án dự phòng thêm khoảng xxx-xxx tỷ để có thể ứng phó kịp thời nếu có diễn biến bất thường xảy ra.

3. Chủ nhà thu lại mặt bằng

Do mặt bằng rất quan trọng nên khi thuê mặt bằng cần phải lưu ý các điều khoản trong hợp đồng, đặc biệt là cọc và đền cọc. Khoản cọc có thể là 1-3 tháng tiền nhà tùy theo hai bên thương lượng nhưng cũng không cần phải cọc quá thấp vì chủ nhà sẽ dễ dàng bẻ cọc lấy lại mặt bằng, nên trong kế hoạch dự kiến là cọc 3 tháng tiền nhà.

Nên ký hợp đồng dài hạn với chủ nhà và phải có qui định về tăng giá tối đa hàng năm tránh trường hợp chủ nhà tăng giá thuê tùy tiện.

4. Thị trường bất động sản phát triển chậm lại kéo thị trường xây dựng xuống dốc

Thị trường xây dựng phụ thuộc rất nhiều vào sự phát triển của nền kinh tế và bất động sản nên nếu thị trường bất động sản phát triển chậm lại hoặc nền kinh tế có biến động lớn thì thị trường xây dựng không tránh khỏi việc bị ảnh hưởng. Vì vậy, lãnh đạo công ty cần thiết phải liên tục nghiên cứu về tình hình thị trường, định kỳ hàng năm nên tổng hợp, đánh giá xu hướng của thị trường để kịp thời nắm bắt những chuyển biến thị trường để công ty có thể chủ động điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp với diễn biến thị trường.

5. Lãnh đạo thiếu quyết tâm trong việc triển khai, triển khai lâu ngày không có tiến triển

Lãnh đạo công ty cần định kỳ hàng quý xem xét đánh giá hiệu quả triển khai công việc, nắm bắt kịp thời các diễn biến bất lợi của công ty, tìm hiểu nguyên nhân để có giải pháp khắc phục.

6. Thị trường lên xuống thất thường

Do giá thị trường lên xuống liên tục phụ thuộc vào nhu cầu xây dựng, khả năng cung ứng của ngành nên có những giai đoạn giá có thể tăng giảm rất thất thường. VD: giá cát tăng vọt cuối năm 2016 và đầu năm 2017 do nhu cầu xây dựng tăng cao và nguồn cung khan hiếm. Nên công ty phải nghiên cứu thị trường để tránh nhập hàng các giai đoạn giá quá cao và có thể giảm hoặc chủ động tích trữ hàng ở các thời điểm giá có thể tăng cao để kiếm lợi.

7. Các rủi ro khác

Ngoài các rủi ro đã nêu trên các rủi ro khác có thể phát sinh liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty như:

- Rủi ro về cháy nổ
- Rủi ro về tai nạn lao động
- Rủi ro về tai nạn giao thông trong quá trình vận chuyển hàng
- Nhân sự không ổn định
- Nhân sự gian lận tiền của công ty
- Khách hàng thiếu nợ không trả
- Đối thủ cạnh tranh không lành mạnh
- ...

IX. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ CỦA ĐƠN VỊ TƯ VẤN

Phương án tài chính được xây dựng với các chỉ tiêu tài chính khá sát, đòi hỏi chủ đầu tư phải rất nỗ lực triển khai hoạt động kinh doanh để đạt được doanh thu và cắt giảm, kiểm soát tốt chi phí thì mới đạt được kế hoạch tài chính kỳ vọng.

Trong bối cảnh việc chủ đầu tư còn trẻ tuổi, chưa có nhiều kinh nghiệm trong ngành thì việc triển khai dự án sẽ có nhiều khó khăn thách thức, việc đạt được kế hoạch doanh thu kỳ vọng như kế hoạch cũng không phải dễ.

Nhìn chung ngành xây dựng nói riêng và ngành vật liệu xây dựng nói chung là ngành nghề hấp dẫn trong trung và dài hạn của Việt Nam và là ngành đáng để đầu tư nếu chủ đầu tư kiên trì phát triển.

Cũng như nhiều ngành nghề kinh doanh khác, ngành vật liệu xây dựng cũng đang ngày càng cạnh tranh và chuyên nghiệp hơn. Các đối thủ trong ngành cũng ngày càng mạnh hơn vì thế đòi hỏi chủ đầu tư phải hiểu rõ mục tiêu chiến lược đặt ra ban đầu

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

và kiên trì trong việc phát triển cũng như mở rộng thị phần nhằm đảm bảo khả năng phát triển và cạnh tranh trong lâu dài trong ngành.

*** 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.