

KẾ HOẠCH KINH DOANH CÔNG TY CỔ PHẦN XX XXXTX XXXTXM

1. Giới thiệu

- Tên dự án : Kế hoạch kinh doanh Công Ty Cổ Phần XX Xxxtx Xxxtxm
- Vốn đầu tư : 21 tỷ
- Chủ đầu tư : Công Ty Cổ Phần XX Xxxtx Xxxtxm
- Địa chỉ : Khu phức hợp Villa – XX Trần Phú Nổi Dài – TP.Xxx Xxm
- Người đại diện : Ông Dương Đình Xxxxx
- Điện thoại : xxxx.xxx.xxx
- Email :
- Đơn vị tư vấn : Công ty TNHH Tư Vấn Và Đầu Tư Kế Hoạch Việt

2. Mô hình kinh doanh

Được thành lập vào ngày 03 tháng 01 năm 2020 với lĩnh vực hoạt động chính là kinh doanh bất động sản.

Công ty cổ phần: Kinh doanh bất động sản (Công ty mua đất đầu giá nhà nước và của người dân). Ưu điểm nổi trội của mô hình này là những khu quy hoạch của nhà nước bàn giao hoàn thiện, pháp lý rõ ràng.

Với mục tiêu phát triển trở thành 1 trong những đơn vị đầu tư bất động sản qui mô tại Xxx Xxm, công ty không ngừng nâng cao và cải tiến chất lượng dịch vụ. Luôn đặt khách hàng lên vị trí hàng đầu, Công ty Cổ Phần XX Xxxtx Xxxtxm sẽ trở thành một công ty phục vụ khách hàng một cách chuyên nghiệp, uy tín... là địa chỉ tin cậy của Khách hàng khi có nhu cầu mua sử dụng nhà đất.

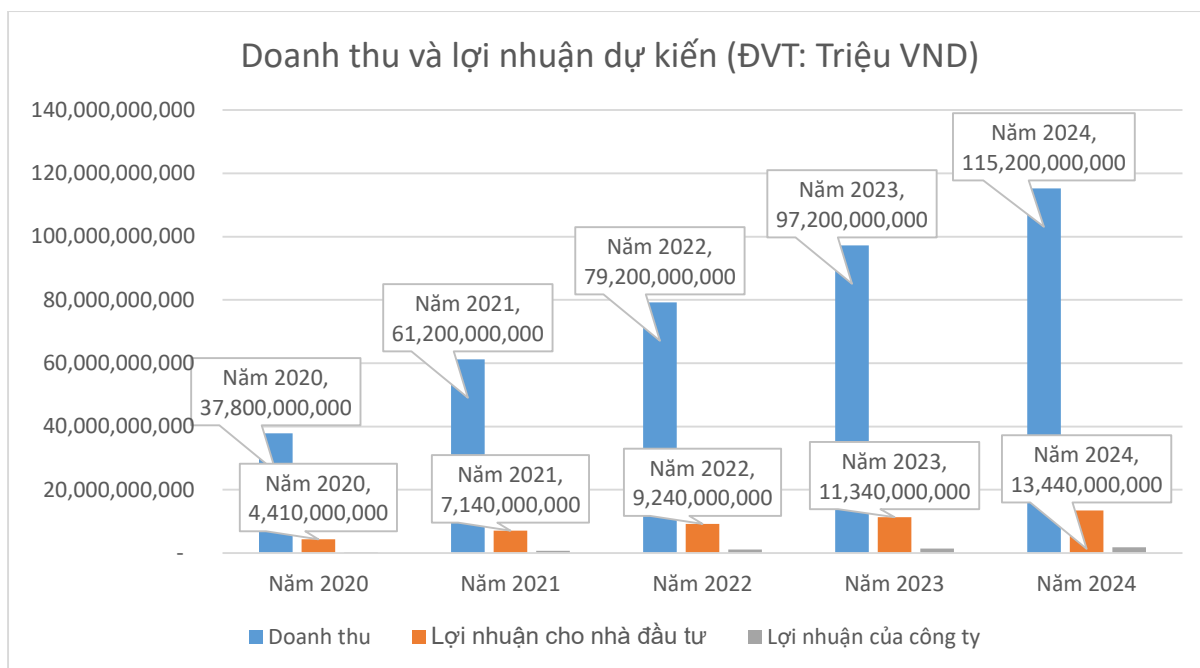
Các sản phẩm dịch vụ chính:

- Mua bán ký gửi nhà đất.
- Phân phối và phát triển dự án bất động sản.
- Phân phối đá Granite và vật liệu nội ngoại thất.
- Tư vấn, thiết kế, công trình thi công xây dựng.

Các mục tiêu chiến lược

- Vốn đầu tư ban đầu dự kiến: 21 tỷ VNĐ
- Thời gian nghiên cứu lập KH: tháng 01/2020
- Thời gian khai trương dự kiến: Tháng 02/2020

Biểu đồ: Doanh thu và lợi nhuận dự kiến



3. Lý do lựa chọn dự án

Ngay từ đầu năm 2019 thị trường bất động sản luôn chứng kiến những cơn sốt đặc biệt như Tp. Hồ Chí Minh, Bình Dương, Vũng Tàu... Trong số những vùng đó thì Xxx Xxm đã lọt vào mắt xanh của các nhà kinh doanh và đầu tư bất động sản. Giai đoạn 2018 – 2020 Xxx Xxm thu hút 55 dự án đầu tư với tổng số vốn hơn 24.141 tỷ đồng trong đó có nhiều dự án lớn tập trung vào lĩnh vực dịch vụ - du lịch, cơ sở hạ tầng đô thị,... nhờ đó bất động sản Xxx Xxm đang dần trở thành điểm đến đầu tư đầy hấp dẫn tại khu vực Tây Nguyên.

Với hạ tầng ngày càng đồng bộ, nguồn vốn đầu tư đổ về ngày càng nhiều thì thị trường bất động sản Xxx Xxm cũng sẽ ngày càng phát triển.

Chính vì vậy Công Ty Cổ Phần XX Xxxtx Xxxtxm ra đời nhằm đón đầu làn sóng đầu tư bất động sản mới tại Xxx Xxm.

4. Địa điểm của dự án

Xxx Xxm được mệnh danh là ngã ba Đông Dương, là nơi giao thoa kinh tế văn hóa của ba nước Việt Lào nên đang được trung ương rót vốn nhằm biến Xxx Xxm trở thành trung tâm thương mại kinh tế lớn của ba nước. Ngoài ra Xxx Xxm còn đang phát triển mạnh về Nông nghiệp công nghệ cao , dược liệu , cũng như du lịch nông nghiệp sinh thái.

Cơ sở hạ tầng đường bộ được qui hoạch rất bài bản, rộng rãi thông thoáng. Giá đất hiện tại được đánh giá là rẻ hơn rất nhiều so với đầu tư ở các tỉnh thành khác. Xxx Xxm cũng là tỉnh có diện tích lớn thứ 8 trong số 63 tỉnh thành Việt Nam.

Bản đồ: Bản đồ Tỉnh XXX XXM



5. Phân tích tình hình

5.1 Tổng quan ngành

Ngay từ cuối năm 2018, giới đầu tư bất động sản đã có xu hướng chuyển đến các thị trường vệ tinh do sự thiếu hụt quỹ đất tại các thành phố lớn. Đón đầu làn sóng dịch chuyển này, đồng thời thực hiện mục tiêu quy hoạch xây dựng vùng đã được Thủ tướng chính phủ phê duyệt, đưa Xxx Xxm đến năm 2035 trở thành vùng kinh tế động lực của Tây Nguyên, Xxx Xxm đã nhanh chóng cho thấy quyết tâm lớn trong thu hút đầu tư phát triển.

Một trong 3 lĩnh vực đột phá đã được Xxx Xxm xác định là tập trung đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng đô thị, các khu đô thị mới kết hợp dịch vụ. Đồng thời, thành phố Xxx Xxm sẽ là đô thị trung tâm của vùng trong nhiều lĩnh vực.

Song song với các chính sách, các thủ tục hành chính của tỉnh cũng có sự cải thiện đáng kể nhằm giải quyết nhanh chóng hồ sơ cho cá nhân và doanh nghiệp; hỗ trợ tiếp cận thông tin về môi trường đầu tư... Cánh cửa rộng mở này đã tạo nên "hấp lực" mới để thu hút dòng vốn đầu tư đổ về, tạo đà cho quá trình hội nhập và phát triển mạnh mẽ của tỉnh.

Đến nay, Xxx Xxm đã thu hút 320 dự án đầu tư còn hiệu lực với tổng vốn đăng ký hơn 55 ngàn tỷ đồng. Năm 2018, thu hút đầu tư vào lĩnh vực thương mại - dịch vụ - du lịch có số lượng tập trung nhiều nhất với 48 dự án. Tính chung giai đoạn 2018 - 2020, Xxx Xxm thu hút 55 dự án đầu tư trong lĩnh vực phát triển đô thị, văn phòng - thương mại - dịch vụ - du lịch với tổng số vốn đầu tư 24.141 tỷ đồng.

Nhiều dự án khu dân cư, khu đô thị, khu thương mại, dịch vụ và du lịch trên địa bàn được hình thành, đáp ứng nhu cầu về nhà ở cho người dân cũng như nhu cầu lưu trú của khách du lịch. Nhờ đó, kiến trúc, cảnh quan đô thị trên địa bàn tỉnh trở nên hiện đại, khang trang hơn.

Lượng khách hàng vay tiền mua đất tăng nhanh trong năm 2019 cho thấy nhu cầu sở hữu nhà đất tại Xxx Xxm đang ngày càng gia tăng, thúc đẩy thị trường BĐS phát triển sôi động. Đơn cử như ngân hàng BIDV đã liên kết với nhiều doanh nghiệp nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của người dân, tạo điều kiện để họ sở hữu nhà ở.

Từ đầu năm 2019 đến nay, hàng loạt dự án trong lĩnh vực đô thị - thương mại - du lịch đã và đang được triển khai như tổ hợp Trung tâm thương mại - Shophouse Vincom Xxx Xxm; Khu đô thị Hoàng Thành Xxx Xxm; Tổ hợp sân golf, du lịch nghỉ dưỡng, vui chơi giải trí và đô thị Măng Đen... Trong đó, khu đô thị FLC Legacy Xxx Xxm do Tập đoàn FLC làm chủ đầu tư, vừa được khởi công tháng 8/2019 vừa qua với tổng vốn lên tới hàng ngàn tỷ đồng được xem là điểm nhấn nổi bật cho thị trường BĐS cũng như diện mạo đô thị Xxx Xxm nửa cuối 2019.

FLC Legacy Xxx Xxm có quy mô gần 18 ha, sở hữu vị trí đắc địa ngay mặt đường Trường Chinh - trục giao thông chính của thành phố Xxx Xxm và nằm trong trung tâm hành chính mới. Đây là tọa độ huyết mạch dễ dàng kết nối đến mọi cung đường, điển hình như Quốc lộ 24 - tuyến giao thông nối liền Xxx Xxm với các tỉnh Tây Nguyên và duyên hải Nam Trung Bộ.

Dự án được quy hoạch đồng bộ, bài bản với cơ cấu sản phẩm đa dạng bao gồm hệ thống shophouse, shopvilla, tổ hợp chung cư và khách sạn 5 sao... Hàng loạt tiện ích nội khu cao cấp cũng được tích hợp như công viên cây xanh, khu thể thao... đưa FLC Legacy Xxx Xxm trở thành điểm đến an cư và tâm điểm vui chơi, mua sắm, giải trí hàng đầu tại Xxx Xxm.

Theo nhiều nhà đầu tư bất động sản, tiềm năng của thị trường Xxx Xxm vẫn còn rất dồi dào. Giá đất hiện nay tăng là do nhu cầu thực của người dân cũng như tăng giá trị sử dụng, đặc biệt là đất nằm trong vùng dự án được đầu tư bởi các doanh nghiệp, tập đoàn lớn. Ngoài ra, với mục tiêu đưa Xxx Xxm trở thành đô thị loại 2 sau

2020 và quy hoạch sân bay Xxx Xxm trở thành sân bay dân dụng 3C phục vụ các tuyến bay nội địa tầm trung thì thị trường bất động sản tại đây vẫn còn nhiều dư địa sinh lời cho nhà đầu tư.

5.2 Khách hàng mục tiêu

- Người trẻ, độc thân, tự lập, có thu nhập cao, thành công sớm trong độ tuổi 25-32.
- Cặp vợ chồng trẻ dành dụm mua căn hộ đầu tiên cho cuộc sống riêng.
- Cặp vợ chồng trong độ tuổi 40 – 80, có con tuổi trưởng thành, dành dụm mua nhà để làm của cho con sau này.
- Những nhà đầu tư bất động sản

5.3 Năng lực cạnh tranh

- **Đầu vào**
- Thành viên hội đồng quản trị là những người có thâm niên kinh doanh bất động sản hàng chục năm tại Xxx Xxm, nắm bắt được thị trường, có kiến thức chuyên sâu về bất động sản và có thể dự báo giá tương đối chuẩn xác giá mua vào, giá bán ra và thời gian bán ra.
- Chủ tịch hội đồng quản trị là đầu giá viên với nhiều năm kinh nghiệm trong việc thực hiện đầu giá QSDĐ cho tỉnh Xxx Xxm nên việc tiếp cận và mua được tài sản đầu giá sẽ thuận lợi hơn rất nhiều đối với các đối thủ cạnh tranh trong cùng phân khúc.
- **Đầu ra**
- Ký kết hợp tác với Sàn giao dịch Bất Động Sản Xxxxx Xxxx – Land tại Xxx Xxm. Sàn giao dịch Xxxxx Xxxx Land là đơn vị phân phối Bất động sản uy tín nhất tại Xxx Xxm trong nhiều năm qua và là đại lý cấp 1 của tập đoàn FLC.
- Hiện tại Xxxxx Xxxx Land đang thiếu nguồn hàng cung cấp ra thị trường, hy vọng XX Xxxtx Xxx Xxm sẽ là đơn vị đầu tư đem lại những sản phẩm đáp ứng được nhu cầu thị trường hiện nay.

5.4 Lợi thế của dự án

Môi trường kinh tế: Xxx Xxm có điều kiện hình thành các cửa khẩu, mở rộng hợp tác quốc tế về phía Tây. Xxx Xxm có đường Quốc lộ 14 nối với các tỉnh Tây Nguyên và Quảng Nam, đường 40 đi Atôpư (Lào). Thực hiện các chính sách về cải cách thủ tục hành chính, thu hút đầu tư của tỉnh, thời gian qua, thành phố Xxx Xxm nỗ lực cải thiện đáng kể trong việc giải quyết nhanh chóng hồ sơ cho cá nhân và doanh nghiệp; hỗ trợ các nhà đầu tư tiếp cận thông tin về môi trường đầu tư... nhằm mở rộng cánh cửa, tạo "hấp lực" mới để thu hút dòng vốn đầu tư, tạo đà cho quá trình hội nhập và phát triển mạnh mẽ cho thành phố. Bên cạnh đó, trong tương lai không xa, các dự án lớn này hoàn thành đưa vào khai thác sử dụng sẽ tạo kiến trúc, cảnh quan đô thị của thành phố Xxx Xxm hiện đại, khang trang hơn.

Vùng du lịch sinh thái quốc gia Măng Đen (Đà Lạt 2) thuộc tỉnh Xxx Xxm từ lâu được du khách ví là thiên đường nghỉ dưỡng. Măng Đen nằm ở độ cao hơn 1.200 m so với mực nước biển, khí hậu ôn đới, quanh năm mát mẻ, nhiệt độ trung bình từ 16-20 độ C, rừng nguyên sinh bao bọc, độ che phủ hơn 80% diện tích tự nhiên.

Với vị trí thuận lợi, lại được thiên nhiên ban tặng cho Măng Đen những đặc sắc riêng có, vì vậy Măng Đen đã và đang là nơi có sức hút mạnh với các nhà đầu tư và khách du lịch thập phương... Đây cũng là điều kiện thuận lợi để Xxx Xxm phát triển các dự án du lịch, bất động sản nghỉ dưỡng...

Môi trường văn hóa xã hội: Theo số liệu thống kê dân số trung bình năm 2019 dân số toàn tỉnh Xxx Xxm đạt 540.438 người, mật độ dân số đạt 55 người/km². Trong đó dân số sống tại thành thị đạt gần 172.712 người, chiếm 32% dân số toàn tỉnh, dân số sống tại nông thôn đạt 367.726 người, chiếm 68% dân số. Dân số nam đạt 271.619 người, trong khi đó nữ đạt 268.819 người. Tỷ lệ tăng tự nhiên dân số phân theo địa phương tăng 2,28 ‰.

Thị trường dự án: Xxx Xxm đã tập trung vốn đầu tư vào các công trình trọng điểm hoàn thành trong giai đoạn 2019 - 2020 để triển khai các dự án theo đúng tiến độ như đường giao thông kết nối từ đường Hồ Chí Minh đi Quốc lộ 24; đường bao khu dân cư phía Bắc và phía Nam thành phố Xxx Xxm... Chưa kể, sau năm 2020, Thành phố Xxx Xxm được nâng cấp trở thành đô thị loại II cùng sân bay Xxx Xxm được quy hoạch trong giai đoạn 2020 - 2025 trở thành sân bay dân dụng 3C phục vụ các tuyến bay nội địa tầm ngắn và tầm trung.

Chưa kể về du lịch, Xxx Xxm luôn chiếm vị trí số 2 trong vùng Tây Nguyên cả về số lượng và tốc độ tăng trưởng khách quốc tế (chỉ sau Lâm Đồng), trở thành điểm đến hấp dẫn du khách trong và ngoài nước.

Với những chỉ báo ấn tượng về tăng trưởng kinh tế và môi trường kinh doanh, các chuyên gia đánh giá dự địa phát triển của bất động sản ở Xxx Xxm còn vô cùng rộng mở và giá trị bất động sản sẽ nằm trong xu hướng tăng trưởng bền vững trong nhiều năm tới

Tình hình nhân sự: Hiện tại công ty có hội đồng quản trị giỏi, chuyên môn vững nhiều kinh nghiệm trong ngành kinh doanh bất động sản, nhân viên chuyên môn tốt, có kinh nghiệm, nhiệt tình chu đáo.

Trong năm 2019, dòng vốn ngân hàng đang chảy mạnh hơn vào thị trường bất động sản. Điều đó được thể hiện bằng việc lãi suất mà các gói tín dụng ngân hàng thương mại tung ra cho thị trường bất động sản tiếp tục giảm, hạn mức vay cao hơn, thời gian kéo dài hơn

Trong năm 2018, đã có nhiều ông lớn nhảy vào sân chơi thị trường bất động sản Xxx Xxm, đáng kể nhất là hai tập đoàn hàng đầu trong lĩnh vực bất động sản, nghỉ dưỡng là tập đoàn FLC và Vingroup

Thị trường bất động sản Xxx Xxm sẽ càng sôi động khi có thêm sự nhập cuộc của các công ty bất động sản uy tín như Công ty cổ phần Vùng Đất Sáng – Bright Land. Đây cũng là hướng đi tất yếu cho các doanh nghiệp khi quỹ đất sạch ở các thành phố lớn đang dần cạn kiệt trong khi quỹ đất tại những tỉnh thành lân cận còn khá dồi dào và các công trình hạ tầng giao thông trọng điểm được triển khai xây dựng đã rút ngắn đáng kể thời gian đi lại.

Như vậy có thể nói, thị trường bất động sản Xxx Xxm đang sở hữu nhiều yếu tố “thiên thời, địa lợi” để trở thành sân chơi mới đầy hấp dẫn cho các nhà đầu tư.

Về mô hình của dự án đó là phát triển một công ty cung cấp các dịch vụ về bất động sản uy tín, chất lượng với đầy đủ giấy tờ pháp lý đến tay người tiêu dùng.

6. Định hướng phát triển

6.1 Tầm nhìn – sứ mệnh

Tầm nhìn: Trở thành công ty cung cấp dịch vụ bất động sản hàng đầu tại Xxx Xxm.

Sứ mệnh: Cung cấp các sản phẩm nhà ở, khu đô thị, hài hoà với thiên nhiên, phù hợp với sự phát triển của văn minh xã hội và nâng cao giá trị cuộc sống.

6.2 Chiến lược kinh doanh

XX Xxxtx Xxxtxm dự kiến tập trung đầu tư các phân khúc bất động sản chính:

- Các lô đất đấu giá của nhà nước.
- Đất dự án.
- Đất phân lô.
- Nhà phố.

Trước mắt trong năm 2020 Công Ty Cổ Phần XX Xxxtx Xxxtxm dự định đầu tư vào dự án “ Khu đô thị trung tâm Phường Ngô Mỹ – Tp. Xxx Xxm”:

- Chủ đầu tư: Trung tâm phát triển quỹ đất Tp. Xxx Xxm
- Hình thức: Đấu giá quyền sử dụng đất
- Giá khởi điểm: Từ 2 triệu đến 3 triệu cho 1m² tùy thuộc vào mỗi vị trí.
- Giá thị trường: Từ 3 triệu đến 4 triệu cho 1m² tùy thuộc vào mỗi vị trí.
- Tổng số lô: 220 lô
- Diện tích: Từ 100m² đến 200m² tùy vào vị trí.

Không chỉ dừng lại ở đó công ty dự kiến mua các lô đất có giá 2,5 triệu/m², giá bán ra dự kiến từ 3-3,5 triệu/m².

- XX Xxxtx Xxxtxm sẽ không ngừng hoàn thiện và phát triển cơ sở về mọi mặt:

- Năng lực cạnh tranh
- Nguồn lực tài chính
- Năng lực tổ chức marketing, bán hàng, nhân sự
- Cải tiến công nghệ, sản phẩm dịch vụ
- Cập nhật các xu hướng phát triển mới của thị trường

- Quan hệ tốt với khách hàng, nhà cung cấp, nhà phân phối.

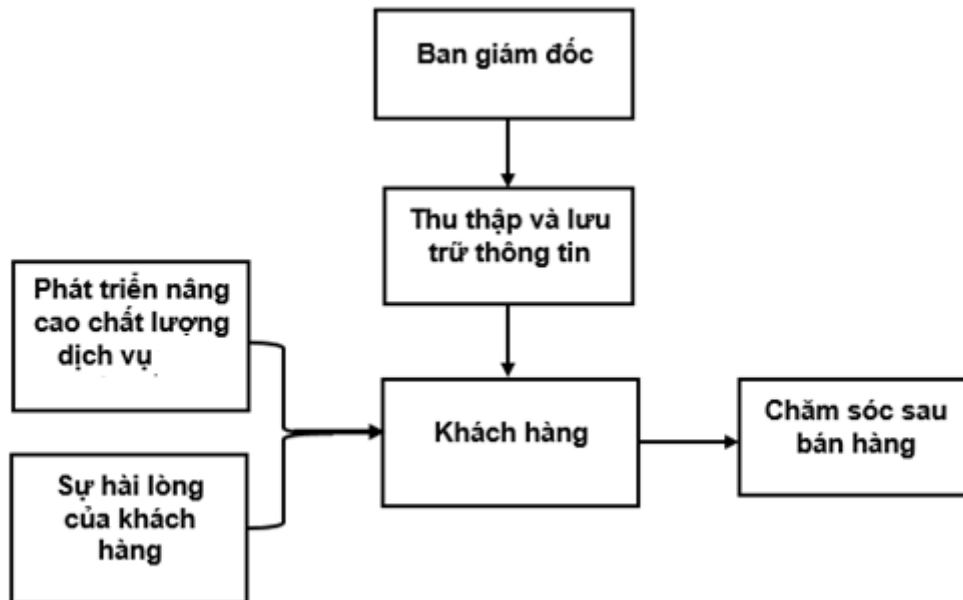
- Mang đến cho người tiêu dùng và nhà đầu tư những sản phẩm Bất động sản chất lượng, khả năng sinh lời cao.

6.3 Quy trình vận hành hoạt động

- Ban giám đốc và bộ phận kinh doanh phụ trách hoạt động tìm kiếm các sản phẩm và tìm kiếm đầu ra cho sản phẩm.

- Định hướng đầu tư sẽ được lãnh đạo công ty phân tích và đưa ra giải pháp cải tiến hàng tháng, tình hình thị trường sẽ được tổng hợp thường xuyên để ban lãnh đạo công ty ra quyết định đầu tư.
- Sau mỗi giao dịch cần phải duy trì mối quan hệ thân thiết với khách hàng để có thể tiếp tục khai thác mối quan hệ trong tương lai.

Hình: lưu đồ vận hành hoạt động công ty



7. Nhân sự

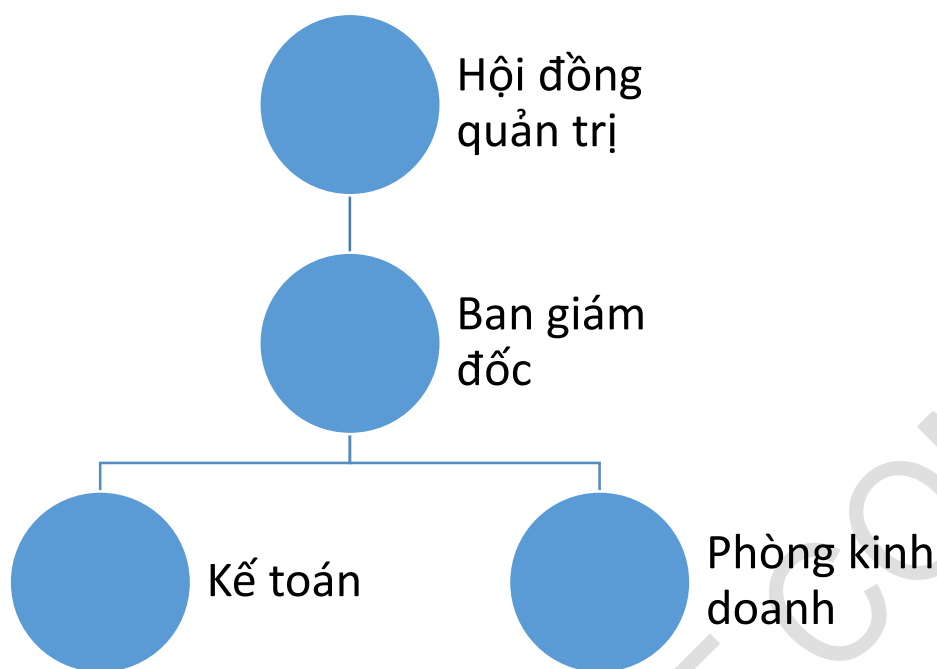
7.1 Cơ cấu tổ chức

Cơ cấu tổ chức công ty gồm:

- Hội đồng quản trị
 - o Định hướng hoạt động của công ty
 - o Ra các quyết định quan trọng
 - o Bầu ban giám đốc
 - o Giám sát và điều chỉnh hoạt động của ban giám đốc
- Giám đốc
 - o Tổ chức thực thi kế hoạch kinh doanh đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh đề ra
 - o Tổ chức nhân sự và các phòng ban
 - o Báo cáo hội đồng quản trị kết quả kinh doanh hàng tháng và hàng năm
- Trưởng phòng kinh doanh
 - o Lập và tổ chức triển khai kế hoạch kinh doanh của Công ty.
 - o Tổ chức thu thập, phân tích, đánh giá thông tin thị trường và đưa ra đề xuất, kiến nghị.
 - o Thực hiện chính sách kinh doanh của Công ty.
 - o Mở rộng cơ hội kinh doanh, tăng thị phần bằng cách tìm kiếm khách hàng, dự án tiềm năng trong lĩnh vực Bất Động Sản.

- Chịu trách nhiệm trực tiếp đến các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh.
- Triển khai các hoạt động chăm sóc khách hàng.
- Quản lý các hoạt động kinh doanh của Công ty đảm bảo tuân thủ đúng theo quy định của Công ty và Luật pháp Việt Nam.
- Tổ chức xử lý khiếu nại khách hàng.
- Báo cáo về hoạt động kinh doanh của Công ty cho Ban Tổng Giám đốc.
- Các công việc thực hiện khác theo sự phân công của cấp Lãnh đạo.
- Nhân viên kế toán
 - Quản lý tài chính, hỗ trợ công tác văn thư tài liệu và các công việc văn phòng khác.
 - Quan sát, thu nhận và ghi chép một cách có hệ thống hoạt động kinh doanh hàng ngày các nghiệp vụ kinh tế phát sinh và các sự kiện kinh tế khác
 - Phân loại các nghiệp vụ và sự kiện kinh tế thành các nhóm và các loại khác nhau, ghi vào sổ kế toán để theo dõi một cách có hệ thống sự biến động của tài sản và nguồn vốn kinh doanh trong công ty.
 - Tổng hợp các thông tin đã phân loại thành các báo cáo kế toán
 - Quản lý sổ sách bán hàng, thu hồi công nợ.
 - Quản lý kho, quản lý thu mua.
 - Thực hiện các công việc liên quan đến quyền và nghĩa vụ nộp thuế của công ty.
- Nhân viên kinh doanh.
 - Giới thiệu , tư vấn sản phẩm và chăm sóc khách hàng..
 - Hướng dẫn, hỗ trợ người bán và người mua trong mua bán bất động sản với mức giá hợp lý và điều khoản có lợi nhất.
 - Xác định nhu cầu và khả năng tài chính của khách hàng để đề xuất giải pháp phù hợp với họ.
 - Làm trung gian trong quá trình đàm phán, tư vấn, chăm sóc khách hàng về tình hình thị trường, giá, thế chấp, các yêu cầu pháp lý và vấn đề liên quan, đảm bảo giao dịch trung thực và hợp pháp..
 - Tiến hành phân tích thị trường để ước tính giá trị tài sản.
 - Trình bày và marketing bất động sản với người mua tiềm năng.
 - Chuẩn bị giấy tờ cần thiết (hợp đồng, hợp đồng cho thuê...).
 - Quản lý các phiên đấu giá hoặc giao dịch bất động sản.
 - Lưu giữ và cập nhật danh sách bất động sản được chào bán.
 - Hợp tác với nhân viên thẩm định, các công ty ký quỹ, bên cho vay và thanh tra nhà ở.
 - Xây dựng mạng lưới và hợp tác với luật sư, bên cho vay thế chấp và nhà thầu.
 - Xúc tiến bán thông qua quảng cáo.
 - Liên tục cập nhật kiến thức về thị trường bất động sản và thủ tục tốt nhất.

Sơ đồ: Tổ chức hệ thống nhân sự công ty



7.2 Kế hoạch nhân sự

Kế hoạch nhân sự của công ty dự kiến như sau:

- Giám đốc điều hành: 1 người lương 10 triệu, phụ trách điều hành chung hoạt động kinh doanh, tổ chức quản lý, đảm bảo chuỗi vận hành ổn định, hiệu quả, đạt kết quả kinh doanh đề ra.
- Kế toán 1 người: lương 5 triệu, tuyển dụng từ tháng thứ 6 khi bắt đầu tăng qui mô. Phụ trách công tác quản lý tài chính, công tác văn phòng hỗ trợ ban giám đốc.
- Trưởng phòng kinh doanh: 1 người lương 6 triệu, phụ trách quản lý đội ngũ nhân viên kinh doanh, tìm kiếm sản phẩm đầu tư cho công ty, tìm kiếm và mở rộng đầu ra cho công ty.
- Nhân viên kinh doanh: 2 người, mức lương 4 triệu phụ trách các hoạt động tìm kiếm khách hàng mới, tư vấn các gói dịch vụ của công ty. Đến tháng 7/2021 sau khi ổn định hệ thống công ty và phòng kinh doanh, công ty sẽ tuyển dụng thêm 1 nhân viên kinh doanh nhằm tăng cường năng lực bán hàng cho công ty.

Bảng: Số lượng nhân sự 2020

Số lượng nhân sự dự kiến		2020					
STT	Vị trí	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
1	Giám đốc	-	-	1.00	1.00	1.00	1.00
2	Kế toán	-	-	1.00	1.00	1.00	1.00
3	Trưởng phòng kinh doanh	-	-	1.00	1.00	1.00	1.00
4	Nhân viên kinh doanh	-	-	2.00	2.00	2.00	2.00

	Tổng	-	-	5.00	5.00	5.00	5.00
--	-------------	---	---	------	------	------	------

	Số lượng nhân sự dự kiến	2020					
STT	Vị trí	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
1	Giám đốc	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
2	Kế toán	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
3	Trưởng phòng kinh doanh	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
4	Nhân viên kinh doanh	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
	Tổng	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00

Bảng: Chi phí nhân sự dự kiến 2020

	Chi phí nhân sự dự kiến	2020					
STT	Vị trí	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
	Chi phí lương						
1	Giám đốc	-	-	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
2	Kế toán	-	-	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
3	Trưởng phòng kinh doanh	-	-	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000
4	Nhân viên kinh doanh	-	-	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
	Chi phí nhân sự khác						
1	Chi phí tuyển dụng	-	-	10,000,000	-	-	-
2	Thưởng tết	-	-	2,416,667	2,416,667	2,416,667	2,416,667
3	Bảo hiểm lao động	-	-	5,945,000	5,945,000	5,945,000	5,945,000
4	Chi phí phát sinh ngoài dự kiến	-	-	-	-	-	-
	Tổng	-	-	47,361,667	37,361,667	37,361,667	37,361,667

	Chi phí nhân sự dự kiến	2020					
STT	Vị trí	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
	Chi phí lương						
1	Giám đốc	-	-	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
2	Kế toán	-	-	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
3	Trưởng phòng kinh doanh	-	-	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000
4	Nhân viên kinh doanh	-	-	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
	Chi phí nhân sự khác						
1	Chi phí tuyển dụng	-	-	10,000,000	-	-	-

2	Thưởng tết	-	-	2,416,667	2,416,667	2,416,667	2,416,667
3	Bảo hiểm lao động	-	-	5,945,000	5,945,000	5,945,000	5,945,000
4	Chi phí phát sinh ngoài dự kiến	-	-	-	-	-	-
	Tổng	-	-	47,361,667	37,361,667	37,361,667	37,361,667

	Chi phí nhân sự dự kiến	2020					
STT	Vị trí	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
	Chi phí lương						
1	Giám đốc	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
2	Kế toán	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
3	Trưởng phòng kinh doanh	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000
4	Nhân viên kinh doanh	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
	Chi phí nhân sự khác						
1	Chi phí tuyển dụng	-	-	-	-	-	-
2	Thưởng tết	2,416,667	2,416,667	2,416,667	2,416,667	2,416,667	2,416,667
3	Bảo hiểm lao động	5,945,000	5,945,000	5,945,000	5,945,000	5,945,000	5,945,000
4	Chi phí phát sinh ngoài dự kiến	-	-	-	-	-	-
	Tổng	37,361,667	37,361,667	37,361,667	37,361,667	37,361,667	37,361,667

*** Lưu ý: mức lương chỉ có tính chất tham khảo, có thể điều chỉnh tùy theo thực tế.

7.3 Kế hoạch tuyển dụng và đào tạo nhân sự

Được Công ty sử dụng khá linh hoạt với nhiều cách thức “tuyển” để “dùng” với những tiêu chí tuyển dụng công khai, minh bạch..., đảm bảo số lượng và chất lượng nhân sự đầu vào có chất lượng cao mặc dù thị trường nhân sự trong lĩnh vực Bất động sản ngày càng khan hiếm.

Công tác tuyển dụng: được thực hiện theo chiến lược phát triển của Công ty, thực hiện theo kế hoạch hàng năm và trong từng giai đoạn dựa trên nguyên tắc tạo cơ hội bình đẳng cho mọi ứng cử viên, thực hiện theo quy trình tuyển dụng của Công ty..

Kênh tuyển dụng nhân sự

- Các trang tuyển dụng
- Facebook
- Treo biển tuyển dụng tại Công ty
- Treo biển tuyển dụng gần các trường cao đẳng, đại học
- Nhờ giới thiệu
- ...

Chi phí tuyển dụng trung bình: 2 triệu/nhân viên.

Tài liệu lưu hành nội bộ công ty Kế Hoạch Việt

Trang.

Đăng tin trên trang tuyển dụng tìm việc nhanh: 2,5 triệu được từ 8 đến 20 bộ hồ sơ ứng viên tùy vị trí.

Tùy vào năng lực tuyển dụng có thể tuyển được 1 đến 2 ứng viên/đợt tuyển dụng.

Đào tạo và phát triển nhân viên là ưu tiên hàng đầu của Công ty XX Xxxtx Xxx Xxm

Đào tạo để cùng đồng hành và phát triển với Công ty được coi là chính sách quan trọng. Công ty luôn quan tâm và coi trọng chính sách đào tạo trong từng thời kỳ phát triển của Công ty, đào tạo là phương thức hỗ trợ CB-NV phát triển nghề nghiệp. Mỗi CBNV đều được khuyến khích và tạo điều kiện tham gia các khóa đào tạo tại Công ty hoặc bên ngoài.

7.4 Chính sách nhân sự

Chế độ làm việc

Tổ chức làm việc 8h/ngày, 6 ngày/tuần (nghỉ Lễ, Tết ốm, đau, bệnh tật, thai sản.... theo qui định của nhà nước).

Yêu cầu cán bộ công nhân viên làm thêm giờ khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất, kinh doanh, bán hàng song song với chế độ đãi ngộ thỏa đáng.

Chính sách tuyển dụng:

Chính sách tuyển dụng, đào tạo và trọng dụng nhân tài: có chính sách lương thưởng đặc biệt để tạo ra sự cạnh tranh giữa các nhân sự giỏi, nhiều kinh nghiệm, không để thất thoát chất xám và thu hút người tài.

Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

- Xây dựng chính sách lương thưởng phù hợp với từng vị trí công việc, kỹ năng và trình độ chuyên môn và ghi nhận đúng mức năng lực và kết quả công việc của từng cá nhân, song song đó là tạo động lực khuyến khích cán bộ công nhân viên phát huy năng lực, trách nhiệm để nâng cao năng suất và hiệu quả.

Các loại hình khen thưởng:

- Khen thưởng thành tích đột xuất (bằng hiện kim): Khen thưởng các cá nhân có thành tích xuất sắc trong công việc, góp phần mang lại lợi ích về kinh tế hoặc góp phần nâng cao hiệu quả công việc của bộ phận, nâng cao uy tín, hình ảnh của Công ty; Khen thưởng các cá nhân/tập thể tích cực tham gia các hoạt động văn thể, xây dựng văn hóa Công ty.
- Khen thưởng thành tích khi kết thúc dự án (bằng hiện kim): Khen thưởng các cá nhân/tập thể tham gia tích cực và hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao, góp phần tạo ra thành công chung của mỗi dự án/chiến dịch.
- Khen thưởng sáng kiến (bằng hiện kim): Khen thưởng các cá nhân có sáng kiến mang lại lợi ích cho Công ty, có các đề xuất cải tiến mới góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của bộ phận, nâng cao hình ảnh, uy tín của Công ty.

- Khen thưởng gương “Người tốt việc tốt”: Khen thưởng những cá nhân ngăn chặn được thảm họa hoặc xử lý tốt với tình huống khẩn cấp, dũng cảm cứu người trong điều kiện nguy hiểm, trả lại tài sản nhặt được...
- Khen thưởng thành tích định kỳ (bằng những chuyến tham du lịch nghỉ mát trong và ngoài nước): Khen thưởng cá nhân xuất sắc của tháng, tập thể xuất sắc của Quý, khen thưởng thành tích cá nhân cuối năm, khen thưởng thành tích thi đua nhân dịp kỷ niệm ngày thành lập Công ty.

Chính sách phúc lợi

- Tất cả các cán bộ công nhân viên của Công ty đều được đảm bảo thụ hưởng các chế độ chính sách phù hợp với Luật lao động Việt Nam.
- Bảo hiểm tai nạn 24/24: Công ty thực hiện việc mua bảo hiểm tai nạn con người cho cán bộ công nhân viên kí kết hợp đồng lao động từ 01 năm trở lên.
- Quỹ tương trợ: chăm lo đời sống cán bộ công nhân viên đang làm việc, cán bộ công nhân viên đã nghỉ hưu, cán bộ công nhân viên gắn bó với Công ty lâu dài nhưng do điều kiện sức khỏe phải nghỉ việc trước thời hạn hưu trí, hoàn cảnh gia đình khó khăn.
- Trợ cấp khó khăn đột xuất: trợ cấp đối với các nhân viên cưới – hỏi, ốm – đau, mất sức lao động, bảo hộ lao động, nghỉ phép trong trường hợp gia đình cán bộ công nhân viên có hữu sự-tang gia, cấp học bổng hỗ trợ cho con cán bộ công nhân viên đạt thành tích cao trong học tập,...

Môi trường – điều kiện làm việc và văn hóa doanh nghiệp

Văn hóa doanh nghiệp: mọi cán bộ công nhân viên luôn ý thức và cam kết thực hiện đúng theo tôn chỉ, mục tiêu của Công ty theo các tiêu chí:

- Đoàn kết, vượt qua khó khăn thách thức.
- Tôn trọng, lắng nghe và xem lợi ích của khách hàng, đối tác như là lợi ích của mình. Làm hài lòng khách hàng là niềm hạnh phúc của mình.
- Luôn học hỏi, đổi mới để tìm kiếm cơ hội gặt hái được thành công.
- Môi trường làm việc: thực hiện thường xuyên các cuộc khảo sát sự hài lòng của cán bộ công nhân viên nhằm điều chỉnh công tác quản lí.
- Thường xuyên quan tâm đến an toàn vệ sinh lao động, điều kiện làm việc cho người lao động, đảm bảo an toàn lao động, an ninh trật tự, phòng chống cháy nổ nơi làm việc.
- Tổ chức hoạt động văn hóa văn nghệ, thể dục thể thao để nâng cao tinh thần cho cán bộ công nhân viên.

8. Kế hoạch marketing

Công ty sẽ tổ chức hoạt động marketing – bán hàng theo hướng chuyên nghiệp, hiện đại.

8.1 Chiến lược marketing

Mục tiêu của hoạt động marketing là giúp hình ảnh của công ty trong ngành được nhận diện tốt hơn, giúp có nhiều người biết đến công ty và lĩnh vực kinh doanh của công ty hơn, giúp gia tăng doanh thu cho công ty.

Xây dựng nhận diện hình ảnh chuyên nghiệp (logo, slogan, màu sắc chủ đạo, phong cách thiết kế...) giúp khách hàng đánh giá tốt công ty hơn, từ đó gia tăng khả năng thuyết phục và tỷ lệ bán hàng thành công.

Đội ngũ bán hàng của công ty tích cực tham gia các hiệp hội, diễn đàn, hội thảo, hội chợ, triển lãm... cũng là cách giới thiệu công ty và sản phẩm dịch vụ của công ty ra thị trường.

Không ngừng sáng tạo các chương trình truyền thông với chi phí thấp và hiệu quả cao.

Đối tượng khách hàng chính của công ty là nữ và nam, trong độ tuổi từ 25-60 có thu nhập cao nên hoạt động marketing cũng tập trung toàn lực vào đối tượng này.

Việc tổ chức hoạt động marketing phải giúp khách hàng nhận diện của công ty CÔNG TY ngày 1 tốt hơn, hình ảnh của CÔNG TY tốt hơn trong mắt khách hàng so với các đối thủ cùng ngành, phải xây dựng được thương hiệu chuyên nghiệp, uy tín, thân thiện người dùng.

Đối với marketing online xây dựng website và fanpage chuyên nghiệp. Đây là 2 trọng tâm chiến lược về mặt marketing online của CÔNG TY.

Đối với website cần đảm bảo rằng công ty có 1 website chuyên nghiệp với đầy đủ các tiêu chí sau:

- Đảm bảo có sự vận hành thường xuyên
- Tốc độ tải trang nhanh
- Thiết kế giao diện, hình ảnh, màu sắc bắt mắt, thu hút mọi người
- Sắp xếp bố cục hợp lý, có đầy đủ thông tin, theo đúng hướng và nhu cầu của khách hàng
- Có lượng tương tác cao
- Thông tin các dịch vụ, công trình, công ty đầy đủ, rõ ràng

Đối với fanpage thì cần phải xây dựng chuyên nghiệp, giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ của CÔNG TY, cung cấp thông tin kiến thức về bất động sản, nhà đất, nội thất, ngoại thất... ngoài ra nên kết hợp các nội dung vui nhộn để tăng cường sự tương tác của người đọc.

Ngoài ra nên áp dụng thêm các kênh marketing khác để tạo độ phủ thương hiệu như: youtube, diễn đàn, website so sánh, website chuyên ngành, các trang thương mại điện tử chơ tốt, mua bán nhà đất, hội nhà đất..

Xây dựng hình ảnh công ty chuyên nghiệp, uy tín trong mắt khách hàng.

Quảng cáo trên các tạp chí bất động sản.

Tài liệu lưu hành nội bộ công ty Kế Hoạch Việt

Trang.

Về thị trường mục tiêu

- Đánh vào thị trường tầm trung và cao cấp
- Sản phẩm chính là: đất nền, nhà phố, đất nguyên lô.
- Thị trường mục tiêu chính: Thành phố Xxx Xxm và các khu lân cận.

8.2 Các kênh marketing

Các kênh marketing chủ lực mà **CÔNG TY** tập trung đầu tư phát triển bao gồm:

- Marketing online: số lượng người sử dụng mạng Internet lên tới 98% nên việc sử dụng marketing online làm công cụ hỗ trợ đắc lực là 1 điều hoàn toàn dễ hiểu. Marketing online sẽ giúp công ty lựa chọn định vị được những khách hàng tiềm năng, khách hàng mục tiêu nên sẽ cực kỳ tiết kiệm chi phí. Chỉ với 1/10 chi phí thông thường phải bỏ ra nhưng hiệu quả đem lại thì gấp đôi
 - Website: mặt tiền của Công ty trên mạng, cần phải xây dựng chuyên nghiệp và cho nhân viên marketing thường xuyên cập nhật thông tin.
 - Seo từ khóa: giúp website lên top từ khóa tìm kiếm, giúp tăng lượt truy cập website và giúp nhiều người biết đến công ty hơn. Cần lưu ý chi phí seo từ khóa cũng khá lớn và cần phải xác định đây là hoạt động chiến lược lâu dài, trong ngắn hạn sẽ chưa có hiệu quả ngay được. Hoạt động SEO từ khóa do nhân viên marketing phụ trách. Các bước SEO hiệu quả:
 - Phân tích từ khóa: công ty có thể dựa vào các công cụ như key word planner hay uber suggest, google suggest để từ khóa công ty chọn đem lại hiệu quả tốt nhất.
 - Kiểm tra Website bằng cách cài đặt công cụ hỗ trợ và tối ưu hóa onpage
 - Xây dựng nội dung tức là việc sử dụng từ khóa hợp lý trong bài viết để có 1 bài viết cuốn hút. Lời khuyên dành cho công ty là mỗi ngày đều phải đăng bài.
 - Xây dựng hệ thống liên kết và backlink
 - Kiểm tra, theo dõi và đánh giá.
 - Chạy Adword: đây là quảng cáo cho phép công ty đặt quảng cáo ở phía bên phải hoặc vị trí trên cùng của trang kết quả tìm kiếm trên google hay các trang web liên kết khác. Phương pháp này có hiệu quả cao, khả năng tiếp cận trực tiếp khách hàng mục tiêu, có thể lựa chọn vị trí, sở thích, độ tuổi của khách hàng...
 - Facebook: quan trọng nhất là cần phải xây dựng là fanpage **Công ty** trên facebook, tuy nhiên do lượng reach của các fanpage trên facebook ngày càng giảm nên công ty có thể áp dụng thêm các chiến

lược marketing thông qua việc tạo các group về bất động sản Xxx Xxm, mua bán nhà đất, mua bán bất động sản, thiết kế và thi công nội thất, thị trường kinh doanh bất động sản... để gia tăng khả năng tương tác với người dùng mục tiêu.

- Facebook Ads: đây là hình thức quảng cáo có trả phí của Facebook và có khả năng tiếp cận khách hàng rất đúng mục tiêu và có khả năng tạo ra tương tác cao cho **Công ty** với khách hàng
- Seeding: yêu cầu nhân viên search các từ khóa như “nhà đất Xxx Xxm” “bất động sản Xxx Xxm”,... đối với các diễn đàn thì tạo tài khoản để giới thiệu về **Công ty**, đối với các website nếu có thể đăng bài thì tạo tài khoản đăng bài, ngoài ra có thể thuê các trang báo mạng có uy tín viết các bài review về **Công ty** để khi người dùng tìm kiếm sẽ ra **Công ty**...
- Marketing bằng video: Tạo 1 kênh youtube tên Công ty, quay video thực tế công trình với hình ảnh chất lượng rõ nét, thiết kế ấn tượng, công trình thực tế sắc nét, kết hợp logo hoặc thông điệp mà công ty muốn truyền tải đến khách hàng sẽ để lại ấn tượng sâu sắc với khách hàng. Tên các video nên để là tên của dự án – mẫu căn hộ để tăng khả năng tìm kiếm và tiếp cận với khách hàng
- Marketing qua kênh Offline: treo bảng hiệu, banner giới thiệu ấn tượng, nổi bật về Công ty tại văn phòng công ty, các công trình đang thi công để tăng cường khả năng nhận diện thương hiệu của **Công ty**. Giúp tăng uy tín của công ty với khách hàng, đồng thời thu hút những khách hàng tiềm năng trong khu vực dựa trên tâm lý đám đông
- Truyền thông: báo, tạp chí, truyền hình... chi phí cao và khả năng chuyển đổi kém hơn online và offline tuy nhiên vẫn có hiệu quả tương đối.

8.3 Hoạt động marketing cụ thể

- Phát triển website
 - Thuê đơn vị thiết kế website: chi phí 5 triệu VNĐ.
 - Nhân viên marketing viết bài đăng về sản phẩm bất động sản mà công ty cung cấp, các dự án mà công ty đang đầu tư mỗi tháng phải đăng tối thiểu 30 bài. Thuê người viết bài outsource 30k/bài, 1 tháng 30 bài = 900k.
 - Chi phí thuê host khoảng 3 triệu/năm, chi phí mua tên miền khoảng 380.000 VNĐ/năm.
- Marketing trên facebook
 - Phát triển fanpage: nhân viên bán hàng tạo fanpage công ty và phát triển nội dung cho fanpage, mỗi ngày đăng 1 bài viết mới trên fanpage lên lịch sẵn bài viết cho nửa tháng hoặc 1 tháng để tiết kiệm thời gian.
 - Nhân viên bán hàng tạo và tham gia các group chuyên thảo luận kinh doanh bất động sản, nhà đất... để share bài viết của fanpage lên các group mỗi ngày nhằm thu hút khách hàng.
- Xây dựng các blog, website miễn phí giới thiệu về XX Xxxtx Xxxtxm để gia tăng nhận diện sản phẩm của công ty trên mạng như: Blogspot,

Wordpress... mỗi khi khách hàng tìm kiếm về bất động sản Xxx Xxm, nhà đất Xxx Xxm sẽ dễ dàng tìm thấy XX Xxxtx Xxxtxm hơn.

- Ngoài ra nhân viên bán hàng tạo thêm kênh youtube giới thiệu về Xxx Xxm, về các dự án Bất động sản tại Xxx Xxm, các sản phẩm và dự án Bất động sản mà XX Xxxtx Xxxtxm đang kinh doanh để thu hút khách hàng và giúp khách hàng có thêm nhiều thông tin về sản phẩm khi có nhu cầu tìm kiếm từ đó giúp gia tăng khả năng mua hàng của khách hàng.
- Đánh dấu vị trí Công ty trên bản đồ google map với các từ khóa như: Công ty bất động sản XX Xxxtx Xxx Xxm, Công ty cổ phần XX Xxxtx Xxxtxm...
- Tham gia các tổ chức đoàn thể và hoạt động xã hội của Tỉnh Xxx Xxm.
- Quảng bá Công ty tại các hội nhóm.
- Tham gia các chương trình do tỉnh Xxx Xxm tổ chức theo từng đợt.
- Tham gia tài trợ cho các sự kiện, hội nhóm tổ chức hàng năm, 1 năm khoảng 2 đợt với kinh phí dự trù khoảng 5 triệu vnd/đợt. Để góp phần quảng bá xây dựng hình ảnh Công ty tại đại phương.

Thuê các trang báo mạng viết bài pr về Công ty và thị trường Bất Động Sản Xxx Xxm:

- Các trang báo như: Dân Trí, Vnexpress, Zing...
- Ngoài các trang báo hạng A có thể thuê các trang báo nhỏ hơn viết bài PR cho sản phẩm của công ty để tăng cường nguồn thông tin giới thiệu cho sản phẩm.
- Chi phí ban đầu dự kiến: 40 triệu vnd. Ngoài ra mỗi năm công ty sẽ đầu tư thêm khoảng 30 triệu chi phí để chạy quảng cáo trên các báo nhằm PR cho công ty và thị trường Bất động sản Xxx Xxm.
- Công ty sẽ sử dụng các bài báo để pr cho công ty và sản phẩm BDS mà công ty cung cấp từ đó thuyết phục khách hàng tin tưởng và giao dịch với công ty.

Thiết kế in ấn namecard... Chi phí 2 triệu vnd.

Chi phí marketing nhiều nhất sẽ tập trung vào thời gian đầu bao gồm chi phí làm website, thiết kế nhận diện thương hiệu, thiết kế công ty...

Các chi phí marketing chính giai đoạn ban đầu gồm:

- Chi phí thiết kế website: 5.000.000 vnd
- Chi phí thuê host: 3.000.000 vnd
- Chi phí mua tên miền: 380.000 vnd
- Viết bài website: 900.000 vnd/tháng
- Chi phí viết bài PR: 40.000.000 vnd
- Chi phí in ấn: 2.000.000 vnd/tháng.

Bảng: Chi phí marketing dự kiến

Chi phí marketing dự kiến	2019					
	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6

Tài liệu lưu hành nội bộ công ty Kế Hoạch Việt

Trang.

Website						
Thiết kế Website	-	-	5,000,000	-	-	-
Nâng cấp website	-	-	-	-	-	-
Quản lý website	-	-	-	-	-	-
Viết bài Website	-	-	900,000	900,000	900,000	900,000
Thuê host	-	-	3,000,000	-	-	-
Mua tên miền	-	-	380,000	-	-	-
Quảng cáo CPC trên báo	-	-	-	-	-	-
Facebook						
Quảng cáo Promote	-	-	-	-	-	-
Quảng cáo bài viết	-	-	-	-	-	-
Viết bài fanpage	-	-	-	-	-	-
Live Stream	-	-	-	-	-	-
Thuê KOL	-	-	-	-	-	-
Truyền thông						
Báo giấy: phù hợp với khách hàng	-	-	-	-	-	-
Báo online: phù hợp với khách hàng	-	-	40,000,000	-	-	-
Truyền hình	-	-	-	-	-	-
Nhận diện thương hiệu						
Thiết kế nhận diện thương hiệu	-	-	-	-	-	-
In ấn	-	-	2,000,000	-	-	-
Kênh marketing khác						
Seeding	-	-	-	-	-	-
G+	-	-	-	-	-	-
App	-	-	-	-	-	-
SMS	-	-	-	-	-	-
Bán deal	-	-	-	-	-	-
Treo băng rôn, tờ phướn						
Tổ chức sự kiện						
Khai trương						
Lễ hội						
Chi phí marketing khác	-	-	-	-	-	-
Tổng chi phí marketing	-	-	51,280,000	900,000	900,000	900,000

Lưu ý:

- Các chỉ số marketing có thể thay đổi theo thời điểm, tùy thuộc vào năng lực của đơn vị triển khai hoạt động.

- Trong quá trình triển khai trong thực tế, trưởng phòng kinh doanh phải linh hoạt theo dõi thống kê, đánh giá hiệu quả của từng kênh marketing để có sự điều chỉnh, bổ sung kịp thời nhằm đảm bảo việc triển khai đạt hiệu quả cao nhất.

9. Tổ chức bán hàng

9.1. Chiến lược bán hàng

Chiến lược bán hàng chính của công ty XX Xxxtx Xxxtxm là bán hàng qua đội ngũ nhân viên, cộng tác viên và đối tác bán hàng của công ty.

Đối với nhân viên kinh doanh thì nên tuyển người có kinh nghiệm thị trường để đỡ tốn thời gian đào tạo, và các nhân viên này thường có sẵn data khách hàng, nhân viên kinh doanh sẽ có lương cứng và hoa hồng. Đối với cộng tác viên thì có thể tuyển dụng nhân sự của các ngành có liên quan, chỉ cần nhanh nhẹn là được, đội ngũ cộng tác viên chỉ ăn hoa hồng không trả lương.

Đội ngũ nhân viên, cộng tác viên cần phải linh hoạt và đa dạng trong hoạt động tổ chức bán hàng như: hoạt động tìm kiếm khách hàng, telesales, tuyển cộng tác viên, xây dựng quan hệ, tham gia các hội nhóm, các chương trình hội thảo... nhân viên kinh doanh cần phải xác định được kênh bán hàng chủ lực mà mình có thể đạt được hiệu quả cao nhất.

Phối hợp chặt chẽ với bộ phận marketing để lên các chương trình marketing bán hàng phối hợp để đảm bảo hiệu quả bán hàng cao nhất.

Công ty 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:

- Bán hàng thông qua các đối tác bán hàng như: Xxxxx Xxxx Land,...
- Bán hàng thông qua khách hàng do đội ngũ nhân viên bán hàng tìm kiếm về.
- Bán hàng thông qua các kênh marketing online.
- Bán hàng tại văn phòng công ty.
- Nhờ giới thiệu.
- Tổ chức đội cộng tác viên bán hàng.
- Tham gia các hội chợ, hội thảo, triển lãm, các hội nhóm để tạo mối quan hệ.
- ...

9.1.1 Các chiến lược và phương pháp thu hút khách hàng mới

9.1.1.1 Vượt chỉ tiêu hạn mức đề ra mỗi tuần:

– Gửi không dưới 50 thư chào hàng giới thiệu sản phẩm/dịch vụ tới các khách hàng mới.

- Gọi từ 50 cuộc điện thoại trở lên để giới thiệu về sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng mới.
- Gặp gỡ trực tiếp với không dưới 20 khách hàng mới.
- Tạo ra ít nhất 10 đề xuất bán hàng.

9.1.1.2. Gia tăng sự nhận thức của khách hàng về sản phẩm/dịch vụ và giải pháp kinh doanh của công ty

- Tích cực tham dự các hội chợ thương mại và hội thảo có sự góp mặt của khách hàng.
- Nắm được danh sách địa chỉ của các hiệp hội, tổ chức và gửi thiệp mừng hay thư chào hàng giới thiệu theo những địa chỉ này.
- Tham gia tối đa vào các sự kiện xã hội, xuất hiện trên báo chí... để thu hút sự chú ý và quan tâm của mọi người.

9.1.1.3. Gia tăng sự nhận thức của cộng đồng về sản phẩm/dịch vụ và giải pháp kinh doanh của công ty

- Tham gia vào hầu hết các sự kiện do phòng thương mại và công nghiệp địa phương tổ chức.
- Chủ động tiếp xúc với ít nhất 12 tổ chức khác nhau trong địa phương có mối quan tâm tới sản phẩm/dịch vụ và giải pháp kinh doanh của công ty.
- Dành thời gian và một phần ngân sách nhất định của công ty cho tổ chức phi lợi nhuận.
- Gia nhập vào không dưới 3 liên hiệp khác nhau.

9.1.2 Các chiến lược và phương pháp dành cho những khách hàng hiện tại

9.1.2.1 Tạo ra một chương trình liên lạc thường xuyên:

- Liên hệ với từng khách hàng hiện tại ít nhất 1 lần/tháng, đưa ra những đề nghị, giải pháp mới mà họ không thể nhận được từ bất kỳ ai khác.
- Xây dựng các bản tin hàng tháng thật hấp dẫn.
- Xây dựng các nhóm sử dụng (user-group) trong cơ sở dữ liệu khách hàng hiện tại của công ty.
- Tổ chức các buổi tranh luận trực tuyến hay ngoại tuyến cho các khách hàng hiện tại.
- Mời 2 đến 3 khách hàng hiện tại của công ty đi ăn trưa và mời một khách hàng mới cùng tham gia.

9.1.3 Chính sách Hoa Hồng cho nhân viên bán hàng

9.1.3.1 Chính sách dành cho nhân viên bán hàng

- Chỉ tiêu kinh doanh:
 - Doanh thu 1 tháng tối thiểu phải đạt 2,5 tỷ VNĐ.

- Mỗi tháng phải chào bán thành công ít nhất 5 lô đất với mức giá trung bình 500 triệu vnd.
- Nhân viên bán hàng có lương tháng 4,5 triệu.
- Thời gian thử việc 2 tháng. Nhân viên bán hàng thử việc phải chào bán được ít nhất 2 lô đất/tháng để có thể trở thành nhân viên bán hàng chính thức của công ty.
- Hoa hồng dành cho nhân viên kinh doanh: 1,5%.

9.1.3.2 Chính sách dành trưởng phòng kinh doanh

- Trưởng phòng kinh doanh là người có kinh nghiệm tối thiểu trên 2 năm trong ngành, có nhiệm vụ xây dựng và tổ chức phòng kinh doanh, chịu trách nhiệm đảm bảo doanh số đặt ra cho phòng.
- Chỉ tiêu doanh số phòng kinh doanh: Theo kế hoạch đề ra.
- Chỉ tiêu cá nhân:
 - Doanh thu 1 tháng tối thiểu phải đạt 2,5 tỷ vnd.
 - Mỗi tháng phải chào bán thành công ít nhất 5 lô đất với mức giá trung bình 500 triệu vnd.
- Trưởng phòng kinh doanh có lương và phụ cấp hàng tháng 6 triệu.
- Được đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm tai nạn, được hưởng lương tháng 13 và các chính sách đãi ngộ khác của công ty.
- Ngoài lương, phụ cấp, doanh số cá nhân của trưởng phòng kinh doanh sẽ được tính hoa hồng và thưởng như của nhân viên bán hàng.

9.2. Tổ chức bán hàng

Đối tượng khách hàng: các đơn vị, cá nhân kinh doanh các sản phẩm có liên quan đến thực phẩm chức năng như:

- Các cá nhân mua nhà đất để ở
- Các tổ chức cá nhân mua nhà đất để đầu tư kinh doanh

9.2.1 Tổ chức bán hàng offline

Mục tiêu của hoạt động: tìm kiếm và thuyết phục khách hàng đầu tư vào các sản phẩm bất động sản mà công ty cung cấp.

Cách thức tiếp cận khách hàng: nhân viên kinh doanh lên danh sách khách hàng và trực tiếp chào hàng cho khách hàng mục tiêu bằng các hình thức tiếp cận dưới đây:

- Phát tờ rơi: 1 đợt in khoảng 1000 tờ rơi giới thiệu công ty và các sản phẩm bất động sản của công ty cho nhân viên kinh doanh trực tiếp đến các khu vực đông dân cư quanh dự án để phát tờ rơi như: chợ, trường học, các tuyến đường lớn trung tâm...
- Gọi điện thoại trực tiếp: nhân viên kinh doanh thu thập data số điện thoại khách hàng từ nhiều nguồn khác nhau như: khách hàng cũ, nhờ giới thiệu, mua data khách hàng... nhân viên kinh doanh sẽ trực tiếp điện thoại cho khách hàng để tư vấn đầu tư các sản phẩm bất động sản mà công ty cung cấp.

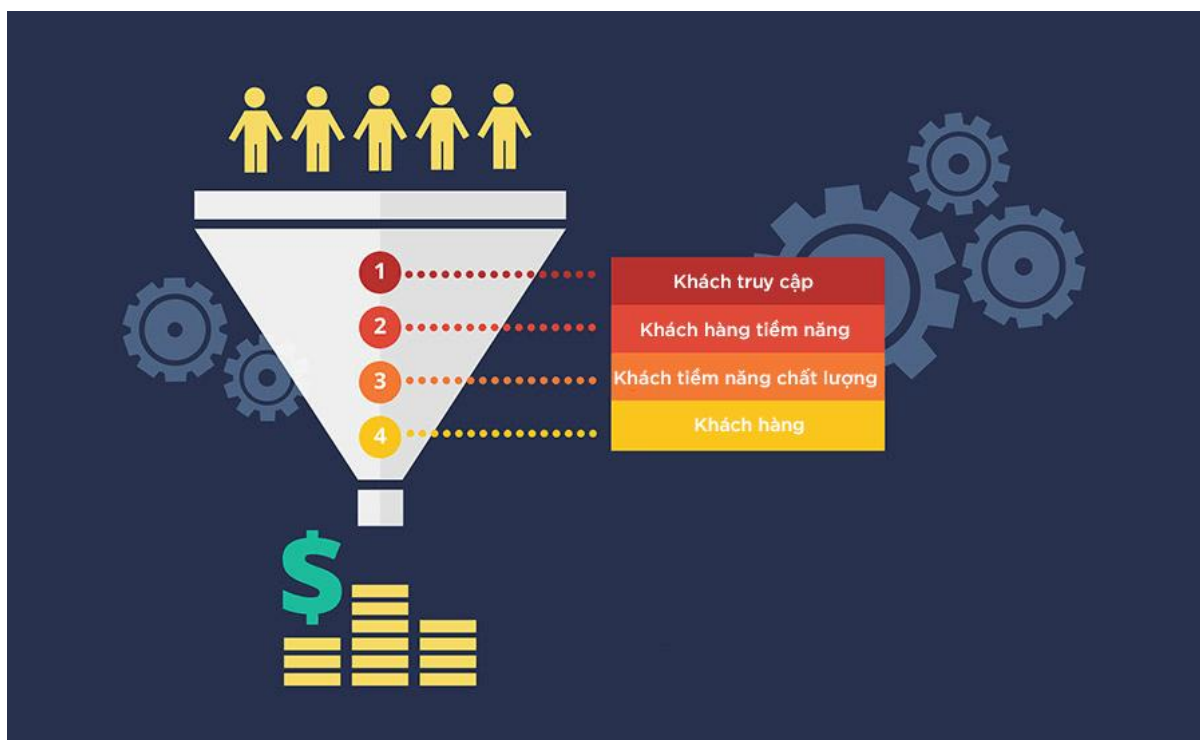
- Tiếp cận qua zalo:
 - Lấy số điện thoại từ data khách hàng lưu vào danh bạ điện thoại và kết bạn zalo để tư vấn cho khách hàng.
 - Mỗi ngày đăng tin 1 lần lên zalo thông tin về các sản phẩm bất động sản mà công ty đang chào bán để tiếp cận khách hàng.
- Tiếp cận qua facebook:
 - Kết bạn với các cá nhân, đơn vị kinh doanh, mua bán bất động sản trên địa bàn tỉnh Xxx Xxm nhắn tin inbox, comment trực tiếp trên các bài đăng của các đơn vị này để chào sản phẩm bất động sản của công ty.
- Tiếp cận qua các hội nhóm, các diễn đàn
 - Tham gia các nhóm chuyên về đầu tư bất động sản để chia sẻ thông tin về các cơ hội đầu tư mà công ty cung cấp, kết bạn với khách hàng tiềm năng...
- Mở rộng mối quan hệ cá nhân:
 - Nhân viên bán hàng cần phải chủ động xây dựng các mối quan hệ với đối tượng khách hàng tiềm năng như những đối tác đầu tư bất động sản, những người có thu nhập cao, các đối tác có quan hệ rộng như chính quyền địa phương, nhân viên ngân hàng... để mở rộng mối quan hệ cá nhân hỗ trợ hoạt động bán hàng.

Chỉ tiêu mỗi tháng nhân viên bán hàng phải chào bán thành công 2 lô đất, để đạt được mục tiêu đề ra nhân viên kinh doanh phải chào hàng ít nhất 20 đơn vị, cá nhân tiềm năng mỗi ngày.

9.2.2 Tổ chức bán hàng online

Khách hàng đầu tư có thể đến từ bất kỳ đâu trên đất nước Việt Nam vì vậy cách tốt nhất để tiếp cận khách hàng là làm cho nhiều người biết đến công ty hơn bằng các chương trình marketing online.

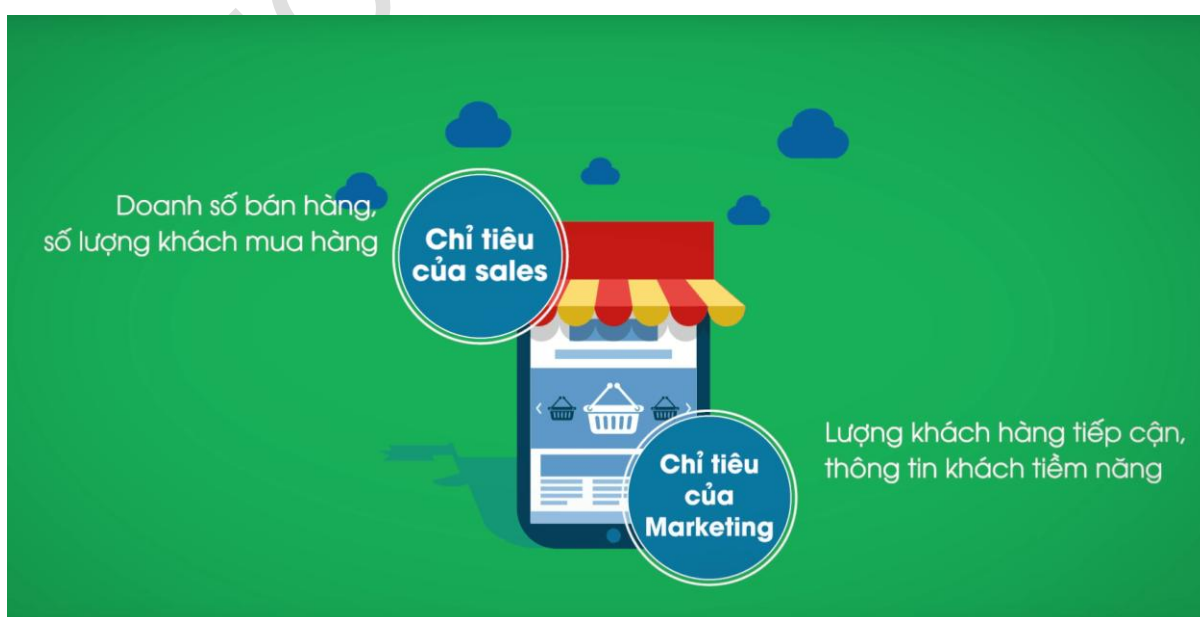
Thông qua website, facebook, zalo... khách hàng sẽ biết đến công ty và liên hệ qua các kênh hotline, website, fanpage... công ty sẽ bố trí nhân viên bán hàng thường xuyên chăm sóc, tư vấn, trả lời các thắc mắc của khách hàng.



Nhân viên bán hàng cần phải nhanh nhẹn, nói dễ nghe, thái độ tốt, nắm rõ các sản phẩm, dịch vụ và quy trình làm việc của công ty. Ngoài việc chăm sóc khách hàng thì nhân viên bán hàng cũng cần phải hỗ trợ các công tác marketing online như:

- Viết bài facebook, website.
- Giới thiệu về công ty trên các group, diễn đàn, website.
- Lưu thông tin khách hàng.
- Tư vấn giới thiệu cho khách hàng các dự án đầu tư mới của công ty.
- ...

9.3. Mục tiêu và chi phí bán hàng



Mục tiêu trong năm 2020 công ty sẽ có 3 người phụ trách chính hoạt động kinh doanh bao gồm 1 trưởng phòng kinh doanh và 2 nhân viên kinh doanh.

Mục tiêu doanh số 1 người làm kinh doanh dự kiến là 5 lô đất/tháng. Doanh thu 1 lô đất dự kiến trung bình là 600 triệu vnd. Như vậy doanh thu 1 người dự kiến là 3 tỷ vnd/tháng.

Như vậy với 3 người phụ trách kinh doanh thì mục tiêu mỗi tháng công ty sẽ chào bán thành công 15 lô đất và doanh thu trung bình mỗi tháng là 9 tỷ vnd.

Lợi nhuận gộp trung bình 1 lô đất dự kiến khoảng: 100 triệu vnd.

Dự kiến giá mua 1 lô đất trung bình khoảng 500 triệu vnd và bán ra là 600 triệu vnd.

Dự kiến bắt đầu từ tháng 3/2020 công ty sẽ bắt đầu thu mua 40 lô đất. Do bất động sản cần phải có thời gian để thu mua, tăng giá và chào bán ra thị trường nên công ty sẽ sử dụng vốn đầu tư để đầu tư thu mua đất sau đó bán ra khi thị trường tăng giá.

Thời gian chào bán thành công 1 lô đất kể từ khi mua vào dự kiến là 2-4 tháng.

Do ngay khi triển khai công ty mới bắt đầu thu gom bất động sản và cần có thời gian để chào bán nên dự kiến đến tháng 4/2020 công ty sẽ bắt đầu ra hàng trên thị trường.

Bảng: Kế hoạch đầu tư dự kiến

	2020					
Số lượng nhập kho	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
Mua	-	-	40	7	7	7
Bán	-	-	-	7	7	7
Tồn kho	-	-	40	40	40	40

	2020					
Số lượng nhập kho	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Mua	7	7	7	7	7	7
Bán	7	7	7	7	7	7
Tồn kho	40	40	40	40	40	40

Bảng: Chi phí đầu tư dự kiến

	2020					
Giá trị nhập kho	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
Mua	-	-	20,000,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000
Bán	-	-	-	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000
Tồn kho						

	-	-	20,000,000,000	20,000,000,000	20,000,000,000	20,000,000,000
--	---	---	----------------	----------------	----------------	----------------

	2020					
Giá trị nhập kho	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Mua	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000
Bán	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000
Tồn kho	20,000,000,000	20,000,000,000	20,000,000,000	20,000,000,000	20,000,000,000	20,000,000,000

Như vậy dự kiến đến tháng 4/2020 công ty sẽ bắt đầu có doanh thu.

Bảng: Kế hoạch bán hàng dự kiến

Thực hiện dự kiến	2020					
	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
Tỷ lệ thực hiện/mục tiêu	0.00%	0.00%	0.00%	50.00%	50.00%	50.00%
Số lô đất hàng tháng	-	-	-	7	7	7
Doanh thu hàng tháng	-	-	-	4,200,000,000	4,200,000,000	4,200,000,000
Giá vốn hàng tháng	-	-	-	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000
Lợi nhuận gộp hàng tháng	-	-	-	700,000,000	700,000,000	700,000,000
Lợi nhuận chỉ cho cổ đông	-	-	-	490,000,000	490,000,000	490,000,000
Lợi nhuận giữ lại	-	-	-	210,000,000	210,000,000	210,000,000

Thực hiện dự kiến	2020					
	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Tỷ lệ thực hiện/mục tiêu	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
Số lô đất hàng tháng	7	7	7	7	7	7
Doanh thu hàng tháng	4,200,000,000	4,200,000,000	4,200,000,000	4,200,000,000	4,200,000,000	4,200,000,000
Giá vốn hàng tháng	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000	3,500,000,000
Lợi nhuận gộp hàng tháng	700,000,000	700,000,000	700,000,000	700,000,000	700,000,000	700,000,000
Lợi nhuận chỉ cho cổ đông	490,000,000	490,000,000	490,000,000	490,000,000	490,000,000	490,000,000
Lợi nhuận giữ lại	210,000,000	210,000,000	210,000,000	210,000,000	210,000,000	210,000,000

Lưu ý: chỉ tiêu đặt ra cho nhân viên kinh doanh là chào bán thành công 5 lô đất mỗi tháng tuy nhiên trong thực tế thực thi khả năng có thể đạt khoảng 50% mục tiêu đề ra. Mục tiêu giao cho nhân viên cần phải cao hơn khả năng thực thi để khuyến khích, tạo động lực cho nhân viên và lãnh đạo công ty nỗ lực thực thi nhằm đạt kế hoạch đề ra.

10. Kế hoạch tài chính

9.1 Phân tích tài chính dự án.

- Kế hoạch của dự án: 5 năm
- Doanh thu, chi phí sau 1 năm tăng khoảng 10%
- Doanh thu được tính dựa trên cơ sở:
 - o Thu nhập và chi tiêu của các đối tượng khách hàng
 - o Nhu cầu thị trường và các số liệu thống kê nghiên cứu thị trường và giá cả.

9.2 Tỷ lệ chia cổ phần

Phương pháp phân chia cổ phần theo tổng vốn góp :

Nhà đầu tư sẽ đầu tư theo hình thức góp vốn và nắm giữ cổ phần theo tỉ lệ phần trăm nguồn vốn đầu tư vào doanh nghiệp.

STT	Nguồn vốn đầu tư	Trước đầu tư	
		Tỷ lệ	Giá trị
1	Vốn chủ đầu tư	100%	21,000,000,000
2	Huy động thêm	0%	-
3	Vay vốn ngân hàng	0%	-
	Tổng		21,000,000,000

9.3 Phân bổ vốn đầu tư

Phân bổ vốn đầu tư: 21 tỷ VNĐ

Thuê và set up văn phòng: 110 triệu VNĐ

Số vốn đầu tư còn lại sẽ đầu tư hạng mục dự án

STT	Hạng mục	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Chi phí đầu tư văn phòng				
1.1	Cọc mặt bằng	Năm	3	7,000,000	21,000,000
1.1	Máy tính bàn	Bộ	3	5,500,000	16,500,000
1.2	Máy in	Cái	1	3,000,000	3,000,000
1.3	Máy lạnh	Cái	1	7,000,000	7,000,000
1.4	Bộ Sofa văn phòng	bộ	1	3,000,000	3,000,000
1.5	Bàn ghế văn phòng	Bộ	5	2,500,000	12,500,000
1.6	Bảng văn phòng	Cái	1	500,000	500,000
1.7	Tủ hồ sơ	Cái	1	5,000,000	5,000,000
1.8	Máy đếm tiền	Cái	1		

				2,700,000	2,700,000
4	Chi phí khác				
4.1	Thuê mặt bằng kinh doanh	tháng	1	5,000,000	5,000,000
4.2	Lập kế hoạch kinh doanh	Trọn gói	1	14,000,000	14,000,000
4.3	Phần mềm quản lý doanh nghiệp	Trọn gói	1	-	-
4.4	Chi phí tư vấn thiết kế	Trọn gói	1	-	-
4.5	Chi phí quản lý dự án	Trọn gói	1	-	-
4.6	Chi phí thuyết trình dự án	Trọn gói	1	-	-
5	Chi phí phát sinh ngoài dự kiến (10%)				9,020,000
6	Các khoản dự phòng				
6.1	Vốn đầu tư bất động sản	Trọn gói	1	20,495,967,267	20,495,967,267
6.2	Vốn lưu động	Trọn gói	1	-	-
6.3	Chi phí marketing ban đầu (3 tháng)	Trọn gói	1	52,180,000	52,180,000
6.4	Chi phí bán hàng ban đầu (3 tháng)	Trọn gói	1	252,000,000	252,000,000
6.5	Chi phí sản xuất ban đầu (3 tháng)	Trọn gói	1	-	-
6.6	Chi phí nhân sự ban đầu (3 tháng)	Trọn gói	1	84,723,333	84,723,333
6.7	Dự phòng rủi ro	Trọn gói	1	15,909,400	15,909,400
	Tổng Chi phí đầu tư ban đầu				21,000,000,000

Số vốn đầu tư còn lại sẽ đầu tư các hạng mục dự án “ Khu đô thị trung tâm Phường Ngõ Mây – Tp. Xxx Xxm”:

- Chủ đầu tư: Trung tâm phát triển quỹ đất Tp. Xxx Xxm
- Hình thức: Đấu giá quyền sử dụng đất
- Giá khởi điểm: Từ 2 triệu đến 3 triệu cho 1m² tùy thuộc vào mỗi vị trí.
- Giá thị trường: Từ 3 triệu đến 4 triệu cho 1m² tùy thuộc vào mỗi vị trí.
- Tổng số lô: 220 lô
- Diện tích: Từ 100m² đến 200m² tùy vào vị trí.

Không chỉ dừng lại ở đó công ty dự kiến các lô đất có giá khoảng 2,5 triệu/m².

9.4 Kết quả kinh doanh năm 2020

Bảng: Kết quả kinh doanh 2020 dự kiến

Kết quả kinh doanh hàng tháng dự kiến	2020					
	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6
A. Kết quả bán hàng						
Doanh thu	-	-	-	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00
Giảm trừ doanh thu	-	-	-	-	-	-
Doanh thu thuần	-	-	-	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00
Giá vốn	-	-	-	3,500,000,000.00	3,500,000,000.00	3,500,000,000.00
Lợi nhuận gộp	-	-	-	700,000,000.00	700,000,000.00	700,000,000.00
B. Chi phí						
Tiền thuê văn phòng	-	-	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00
Tiền điện văn phòng	-	-	1,000,000.00	1,010,000.00	1,020,100.00	1,030,301.00
Tiền nước văn phòng	-	-	200,000.00	202,000.00	204,020.00	206,060.20
Tiền rác văn phòng	-	-	30,000.00	30,300.00	30,603.00	30,909.03
Tiền điện thoại văn phòng	-	-	1,000,000.00	1,010,000.00	1,020,100.00	1,030,301.00
Internet văn phòng	-	-	210,000.00	212,100.00	214,221.00	216,363.21
Văn phòng phẩm văn phòng	-	-	500,000.00	505,000.00	510,050.00	515,150.50
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng văn phòng	-	-	-	-	-	-
Chia lợi nhuận cho cổ đông	-	-	-	490,000,000.00	490,000,000.00	490,000,000.00
Chi phí marketing	-	-	51,280,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00
Chi phí bán hàng						

	-	-	-	84,000,000.00	84,000,000.00	84,000,000.00
Chi phí nhân sự	-	-	47,361,666.67	37,361,666.67	37,361,666.67	37,361,666.67
Chi phí khác	-	-	5,329,083.33	31,011,553.33	31,013,038.03	31,014,537.58
Tổng chi phí	-	-	111,910,750.00	651,242,620.00	651,273,798.70	651,305,289.19
C. Lợi nhuận						
Lợi nhuận trước lãi và thuế	-	-	(111,910,750.00)	48,757,380.00	48,726,201.30	48,694,710.81

Kết quả kinh doanh hàng tháng dự kiến	2020					
	Tháng 7	Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
A. Kết quả bán hàng						
Doanh thu	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00
Giảm trừ doanh thu	-	-	-	-	-	-
Doanh thu thuần	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00	4,200,000,000.00
Giá vốn	3,500,000,000.00	3,500,000,000.00	3,500,000,000.00	3,500,000,000.00	3,500,000,000.00	3,500,000,000.00
Lợi nhuận gộp	700,000,000.00	700,000,000.00	700,000,000.00	700,000,000.00	700,000,000.00	700,000,000.00
B. Chi phí						
Tiền thuê văn phòng	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00
Tiền điện văn phòng	1,040,604.01	1,051,010.05	1,061,520.15	1,072,135.35	1,082,856.71	1,093,685.27
Tiền nước văn phòng	208,120.80	210,202.01	212,304.03	214,427.07	216,571.34	218,737.05
Tiền rác văn phòng	31,218.12	31,530.30	31,845.60	32,164.06	32,485.70	32,810.56
Tiền điện thoại văn phòng	1,040,604.01	1,051,010.05	1,061,520.15	1,072,135.35	1,082,856.71	1,093,685.27
Internet văn phòng	218,526.84	220,712.11	222,919.23	225,148.42	227,399.91	229,673.91
Văn phòng phẩm văn phòng	520,302.01	525,505.03	530,760.08	536,067.68	541,428.35	546,842.64
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng văn phòng	-	-	-	-	-	-

Chia lợi nhuận cho cổ đông	490,000,000.00	490,000,000.00	490,000,000.00	490,000,000.00	490,000,000.00	490,000,000.00
Chi phí marketing	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00
Chi phí bán hàng	84,000,000.00	84,000,000.00	84,000,000.00	84,000,000.00	84,000,000.00	84,000,000.00
Chi phí nhân sự	37,361,666.67	37,361,666.67	37,361,666.67	37,361,666.67	37,361,666.67	37,361,666.67
Chi phí khác	31,016,052.12	31,017,581.81	31,019,126.80	31,020,687.23	31,022,263.27	31,023,855.07
Tổng chi phí	651,337,094.58	651,369,218.02	651,401,662.70	651,434,431.83	651,467,528.65	651,500,956.44
C. Lợi nhuận						
Lợi nhuận trước lãi và thuế	48,662,905.42	48,630,781.98	48,598,337.30	48,565,568.17	48,532,471.35	48,499,043.56
Lãi	-	-	-	-	-	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	-	-	-	-
Khấu hao tài sản	-	-	-	-	-	-
Lợi nhuận ròng	48,662,905.42	48,630,781.98	48,598,337.30	48,565,568.17	48,532,471.35	48,499,043.56

9.5 Kế hoạch tài chính 5 năm

Bảng: Kết quả kinh doanh 5 năm

Kết quả kinh doanh hàng năm dự kiến	2020	2021	2022	2023	2024
A. Kết quả bán hàng					
Doanh thu	37,800,000,000	61,200,000,000	79,200,000,000	97,200,000,000	115,200,000,000
Giảm trừ doanh thu	-	-	-	-	-
Doanh thu thuần	37,800,000,000	61,200,000,000	79,200,000,000	97,200,000,000	115,200,000,000
Giá vốn	31,500,000,000	51,000,000,000	66,000,000,000	81,000,000,000	96,000,000,000
Lợi nhuận gộp	6,300,000,000	10,200,000,000	13,200,000,000	16,200,000,000	19,200,000,000

B. Chi phí	-	-	-	-	-
Tiền thuê văn phòng	50,000,000	60,000,000	60,000,000	60,000,000	60,000,000
Tiền điện văn phòng	10,462,213	14,009,373	15,786,113	17,788,187	20,044,174
Tiền nước văn phòng	2,092,443	2,801,875	3,157,223	3,557,637	4,008,835
Tiền rác văn phòng	313,866	420,281	473,583	533,646	601,325
Tiền điện thoại văn phòng	10,462,213	14,009,373	15,786,113	17,788,187	20,044,174
Internet văn phòng	2,197,065	2,941,968	3,315,084	3,735,519	4,209,277
Văn phòng phẩm văn phòng	5,231,106	7,004,687	7,893,056	8,894,093	10,022,087
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng văn phòng	-	-	-	-	-
Chia lợi nhuận cho cổ đông	4,410,000,000	7,140,000,000	9,240,000,000	11,340,000,000	13,440,000,000
Chi phí marketing	59,380,000	44,180,000	44,180,000	44,180,000	44,180,000
Chi phí bán hàng	756,000,000	1,224,000,000	1,584,000,000	1,944,000,000	2,304,000,000
Chi phí nhân sự	383,616,667	481,260,000	543,100,000	604,940,000	666,780,000
Chi phí khác	284,487,779	449,531,378	575,884,559	702,270,863	828,694,494
Tổng chi phí	5,974,243,350	9,440,158,936	12,093,575,730	14,747,688,133	17,402,584,366
C. Lợi nhuận	-	-	-	-	-
Lợi nhuận trước lãi và thuế	325,756,650	759,841,064	1,106,424,270	1,452,311,867	1,797,415,634
Lãi	-	-	-	-	-
Thuế	-	-	-	-	-
Khấu hao tài sản	-	-	-	-	-
Lợi nhuận ròng	325,756,650	759,841,064	1,106,424,270	1,452,311,867	1,797,415,634

Bảng: Dòng tiền 5 năm

Dòng tiền (VND)	2020	2021	2022	2023	2024
Thu	58,800,000,000	61,200,000,000	79,200,000,000	97,200,000,000	115,200,000,000
Vốn đầu tư	21,000,000,000	-	-	-	-
Thu từ hoạt động bán hàng	37,800,000,000	61,200,000,000	79,200,000,000	97,200,000,000	115,200,000,000
Thu công nợ	-	-	-	-	-
Thu khác	-	-	-	-	-
Chi	57,474,243,350	60,440,158,936	78,093,575,730	98,747,688,133	113,402,584,366
Mua bất động sản	51,500,000,000	51,000,000,000	66,000,000,000	84,000,000,000	96,000,000,000
Tiền thuê văn phòng	50,000,000	60,000,000	60,000,000	60,000,000	60,000,000
Tiền điện văn phòng	10,462,213	14,009,373	15,786,113	17,788,187	20,044,174
Tiền nước văn phòng	2,092,443	2,801,875	3,157,223	3,557,637	4,008,835
Tiền rác văn phòng	313,866	420,281	473,583	533,646	601,325
Tiền điện thoại văn phòng	10,462,213	14,009,373	15,786,113	17,788,187	20,044,174
Internet văn phòng	2,197,065	2,941,968	3,315,084	3,735,519	4,209,277
Văn phòng phẩm văn phòng	5,231,106	7,004,687	7,893,056	8,894,093	10,022,087
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng văn phòng	-	-	-	-	-
Chi phí nhân sự	383,616,667	481,260,000	543,100,000	604,940,000	666,780,000
Chi phí marketing	59,380,000	44,180,000	44,180,000	44,180,000	44,180,000
Chi phí bán hàng	756,000,000	1,224,000,000	1,584,000,000	1,944,000,000	2,304,000,000
Trả lãi ngân hàng	-	-	-	-	-
Trả gốc ngân hàng					

	-	-	-	-	-
Đóng thuế	-	-	-	-	-
Chia lợi nhuận cho cổ đông	4,410,000,000	7,140,000,000	9,240,000,000	11,340,000,000	13,440,000,000
Chi phí khác (5% tổng chi phí)	284,487,779	449,531,378	575,884,559	702,270,863	828,694,494
Dòng tiền thuần	1,325,756,650	759,841,064	1,106,424,270	1,547,688,133	1,797,415,634
Dòng tiền tích lũy	1,325,756,650	2,085,597,714	3,192,021,984	1,644,333,852	3,441,749,486

Dòng tiền (VND)	2020	2021	2022	2023	2024
Thu	58,800,000,000	61,200,000,000	79,200,000,000	97,200,000,000	115,200,000,000
Vốn đầu tư	21,000,000,000	-	-	-	-
Thu từ hoạt động bán hàng	37,800,000,000	61,200,000,000	79,200,000,000	97,200,000,000	115,200,000,000
Thu công nợ	-	-	-	-	-
Thu khác	-	-	-	-	-
Chi	57,474,243,350	60,440,158,936	78,093,575,730	98,747,688,133	113,402,584,366
Mua bất động sản	51,500,000,000	51,000,000,000	66,000,000,000	84,000,000,000	96,000,000,000
Tiền thuê văn phòng	50,000,000	60,000,000	60,000,000	60,000,000	60,000,000
Tiền điện văn phòng	10,462,213	14,009,373	15,786,113	17,788,187	20,044,174
Tiền nước văn phòng	2,092,443	2,801,875	3,157,223	3,557,637	4,008,835
Tiền rác văn phòng	313,866	420,281	473,583	533,646	601,325
Tiền điện thoại văn phòng	10,462,213	14,009,373	15,786,113	17,788,187	20,044,174
Internet văn phòng	2,197,065	2,941,968	3,315,084	3,735,519	4,209,277
Văn phòng phẩm văn phòng	5,231,106	7,004,687	7,893,056	8,894,093	10,022,087
Chi phí bảo trì, bảo dưỡng văn phòng	-	-	-	-	-
Chi phí nhân sự	383,616,667	481,260,000	543,100,000	604,940,000	666,780,000
Chi phí marketing					

	59,380,000	44,180,000	44,180,000	44,180,000	44,180,000
Chi phí bán hàng	756,000,000	1,224,000,000	1,584,000,000	1,944,000,000	2,304,000,000
Trả lãi ngân hàng	-	-	-	-	-
Trả gốc ngân hàng	-	-	-	-	-
Đóng thuế	-	-	-	-	-
Chia lợi nhuận cho cổ đông	4,410,000,000	7,140,000,000	9,240,000,000	11,340,000,000	13,440,000,000
Chi phí khác (5% tổng chi phí)	284,487,779	449,531,378	575,884,559	702,270,863	828,694,494
Dòng tiền thuần	1,325,756,650	759,841,064	1,106,424,270	-	1,547,688,133
Dòng tiền tích lũy	1,325,756,650	2,085,597,714	3,192,021,984	1,644,333,852	3,441,749,486

Bảng: Cân đối kế toán 5 năm

Cân đối kế toán (VND)	2020	2021	2022	2023	2024
Tài sản	21,325,756,650	22,085,597,714	23,192,021,984	24,644,333,852	26,441,749,486
Tiền và các khoản tương đương tiền	1,325,756,650	2,085,597,714	3,192,021,984	1,644,333,852	3,441,749,486
Các khoản phải thu	-	-	-	-	-
Hàng tồn kho	-	-	-	-	-
Tài sản cố định	-	-	-	-	-
Bất động sản	20,000,000,000	20,000,000,000	20,000,000,000	23,000,000,000	23,000,000,000
Giá trị xe	-	-	-	-	-
Vốn	21,325,756,650	22,085,597,714	23,192,021,984	24,644,333,852	26,441,749,486
Nợ ngắn hạn	-	-	-	-	-
Nợ trung hạn	-	-	-	-	-
Nợ dài hạn	-	-	-	-	-
Vốn chủ sở hữu	21,325,756,650	22,085,597,714	23,192,021,984	24,644,333,852	26,441,749,486

9.6 Hiệu quả đầu tư

Công ty dự kiến trích 70% lợi nhuận từ hoạt động bán hàng để chi trả cổ tức cho cổ đông, 30% lợi nhuận còn lại sẽ dùng để đầu tư phát triển mở rộng công ty và hoạt động kinh doanh bất động sản.

Trong năm 2020 do công ty mới đi vào hoạt động và dự kiến đến tháng 4/2020 mới có doanh thu nên công ty dự kiến sẽ chi trả cổ tức vào cuối năm. Các năm tiếp theo công ty sẽ chi trả cổ tức theo quý, mỗi 2 quý chi cổ tức 1 lần.

Với mức chi trả cổ tức như trên thì ROA (Tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản) và ROE (Tỷ suất sinh lợi trên vốn đầu tư) dự kiến như sau:

Bảng: Tính ROE, ROA cho chủ đầu tư

Chi cổ tức cho cổ đông	2,020	2,021	2,022	2,023	2,024
Chi cổ tức cho cổ đông đầu tư	4,410,000,000	7,140,000,000	9,240,000,000	11,340,000,000	13,440,000,000
Cổ tức tích lũy	4,410,000,000	11,550,000,000	20,790,000,000	32,130,000,000	45,570,000,000
ROE	21.00%	34.00%	44.00%	54.00%	64.00%
ROA	20.68%	32.33%	39.84%	46.01%	50.83%

ROE của cổ đông luôn cao hơn 21%/năm, cao hơn gấp 4 lần so với gửi tiết kiệm ngân hàng và không ngừng tăng cao qua các năm như vậy dự án sẽ mang lại hiệu quả cao cho nhà đầu tư.

11. Phương án kêu gọi đầu tư

Hiện nay do nhu cầu vốn để hoàn thiện công tác mặt bằng nên công ty cần kêu gọi đầu tư thêm 21 tỷ. Toàn bộ nguồn vốn huy động này công ty sẽ dùng vào việc thuê mặt bằng kinh doanh, set up văn phòng đại diện, còn số tiền còn lại sẽ kinh doanh bất động sản. Tỷ lệ sở hữu công ty sẽ tương đương với tỷ lệ vốn góp.

Thời gian rút vốn tối thiểu là 3 năm sau khi đầu tư.

Trong trường hợp nhà đầu tư muốn rút vốn khỏi dự án thì phải báo trước cho công ty trong vòng 6 tháng nếu nhà đầu tư muốn thoái vốn bằng tiền mặt và báo trước cho công ty trong vòng 3 tháng trong trường hợp nhà đầu tư muốn thoái vốn bằng bất động sản.

12. Kết luận

Với sự nghiên cứu kỹ lưỡng tình hình thị trường, quyết tâm cao trong việc đầu tư phát triển dự án, chúng tôi đã dành nhiều thời gian, công sức, tài chính để nghiên cứu đầu tư phát triển dự án. Việc triển khai dự án chắc chắn sẽ mang lại thành công cho nhà đầu tư về mặt tài chính.

Chúng tôi luôn mở rộng tìm kiếm những nhà đầu tư tâm huyết cùng tham gia phát triển dự án và mời gọi nhà đầu tư tham khảo sâu hơn về mô hình kinh doanh của chúng tôi để đi đến hợp tác thành công.

Trân trọng.

Tp. Xxx Xxm, Ngày Tháng Năm