**Kế hoạch kinh doanh cho** **[Sản phẩm/Tên doanh nghiệp]**

|  |  |
| --- | --- |
| **Phiên bản số****:** |  |
| **Ngày lập****:** |  |
| **Người thực hiện****:** |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| 1 Tóm tắt điều hành (Chúng tôi khuyên bạn nên làm phần này cuối cùng, sau khi đã hoàn thành các phần khác của Kế hoạch kinh doanh) |  |
|
|
|
|
|  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **2 Chi tiết doanh nghiệp**Tên doanh nghiệp: |  |
| **Địa chỉ****:** |
| **Số điện thoạ****i** |
| **Tình trạng pháp lý:****Định hướng: (Cung cấp mô tả ngắn gọn về những gì doanh nghiệp của bạn sẽ làm)** |
|  |
|  |
|  |  |  |  |  |  |
| 3 Nhân sự chủ chốt**Thông tin chi tiết về chủ sở hữu:**Tên:       |  |
| Chức vụ/trách nhiệm chính:       |  |
| Kinh nghiệm và kiến thức về ngành:       |  |
|
| Công việc trước đây:       |  |
| Các kỹ năng chính cần cho doanh nghiệp:       |  |
| Kinh nghiệm kinh doanh hay khóa học đã tham gia:       |  |
| Trình độ học vấn/chuyên môn:       |  |
| Mức lương gần nhất (VND):       |  |
| **Các nhân sự chủ chốt khác (bao gồm cả cổ đông):** |  |
| Tên:       |  |
| Chức vụ/trách nhiệm chính:       |  |
| Kinh nghiệm và kiến thức về ngành:       |  |
| Công việc trước đây:       |  |
| Các kỹ năng chính cần cho doanh nghiệp:       |  |
| Kinh nghiệm kinh doanh hay khóa học đã tham gia:       |  |
| Trình độ học vấn/chuyên môn:       |  |
| Mức lương gần nhất (VND):       |  |
|  |

**Tầm nhìn**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | 4 Ý tưởng kinh doanh |  |
|  | Tóm tắt ý tưởng kinh doanh của bạn:      |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |  |
|  | 5 Mục tiêu kinh doanh |  |
|  | 1. Bạn muốn đạt được điều gì trong năm đầu tiên kinh doanh? (ví dụ: doanh thu 2 tỷ đồng hoặc giao dịch hòa vốn)
 |  |
|  | *
 |  |
|  |  |
|  | 1. Bạn thấy doanh nghiệp mình ở đâu sau 3-5 năm nữa?
*
 |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |  |
|  | 6 Doanh nghiệp làm gì |  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Sản phẩm/dịch vụ** | **Tính năng** | **Lợi ích** |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |

 |  |
|
|  | 7 Điều gì làm cho doanh nghiệp khác biệtSản phẩm/dịch vụ của bạn độc đáo hoặc khác biệt so với đối thủ cạnh tranh vì: |  |
|  | *
 |  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | 8 Yêu cầu pháp lý (bao gồm các quy định và giấy phép dành riêng cho doanh nghiệp của bạn)Các yêu cầu pháp lý và bảo hiểm áp dụng trong doanh nghiệp của bạn là:1.
 |  |
|  | Bạn sẽ đáp ứng các yêu cầu pháp lý và bảo hiểm của mình bằng cách:1.
 |  |
|  |  |  |

**Marketing**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | 9 Nghiên cứu thị trường |  |
|  | **Các xu hướng của thị trường bạn đã chọn là****:***
 |  |
| **Làm thế nào bạn biết điều đó****:***
 |
|  | 10 Lập hồ sơ khách hàngCác nhóm khách hàng của bạn sẽ là:1.
 |  |
|  | Cuộc nghiên cứu khách hàng của bạn đã cho thấy là họ muốn: |  |
|  | 1.
 |  |
|  |  |  |
|  | Làm thế nào bạn biết điều đó:*
 |  |
|  | Số lượng khách hàng bạn mong đợi có được trong mỗi nhóm và những gì họ có thể chi trả:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nhóm | Số lượng | Giá/đơn vị SP |
|       |       | VND       |
|       |       | VND       |
|       |       | VND       |
|       |       | VND       |
|       |       | VND       |
|       |       | VND       |
|       |       | VND       |

 |  |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | 11 Lập hồ sơ đối thủ cạnh tranh |  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tên đối thủ** | **Điểm mạnh** | **Điểm yếu** |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |

Bạn có thể làm gì để tốt hơn họ: |  |
| *
 |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  | 12 Quản lý rủi ro thị trườngViết ra những rủi ro bạn đã xác định:1.
 |  |
|  | Bạn sẽ quản lý những rủi ro này như thế nào để giảm thiệt hại: |  |
|  | 1.
 |  |
|  | 13 Định giá |  |
|  | Bạn tính giá sản phẩm/dịch vụ của mình thế nào: |  |
|  | *
 |  |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | Giá của bạn so với đối thủ thế nào: |  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Sản phẩm/dịch vụ** | **Giá của bạn** | **Tầm giá của đối thủ** |
|       | VND       | VND       |
|       | VND       | VND       |
|       | VND       | VND       |
|       | VND       | VND       |
|       | VND       | VND       |
|       | VND       | VND       |
|       | VND       | VND       |

 |  |
| Vì sao lại có sự khác biệt này:*
 |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | 14 Truyền thông và quảng cáoBạn sẽ quảng bá sản phẩm/dịch vụ của mình như thế nào? |  |
|  |
|  | *
 |  |
|  |
|  |  |  |

# Điều hành kinh doanh

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| 15 Nhân sự |  |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Vai trò** | **Chi phí** | **Kinh nghiệm cần có** | **Kỹ năng chuyên môn và/hoặc bằng cấp** |
| *
 | VND      | *
 | *
 |
| *
 | VND      | *
 | *
 |
| *
 | VND      | *
 | *
 |
| *
 | VND      | *
 | *
 |
| *
 | VND      | *
 | *
 |

 |  |
| 16 Cơ sở vật chất

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Chi phí** |
| Cơ sở vật chất cho lúc khởi nghiệp:       | VND       |
| Cơ sở vật chất có thể cần trong tương lai:       | VND       |

 |  |
| 17 Nhà cung cấpCác nhà cung cấp chính và điều kiện tín dụng của họ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nhà cung cấp** | **Bạn sẽ mua từ họ những gì** | **Số ngày tín dụng** |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |
| *
 | *
 | *
 |

 |  |
|  |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | 18 Thiết bị |  |
|  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nguồn lực**  | **Thời điểm** | **Nguồn tiền** | **Giá đơn vị** |
| *
 | *
 | *
 | VND       |
| *
 | *
 | *
 | VND       |
| *
 | *
 | *
 | VND       |
| *
 | *
 | *
 | VND       |
| *
 | *
 | *
 | VND       |
| *
 | *
 | *
 | VND       |
| *
 | *
 | *
 | VND       |
| *
 | *
 | *
 | VND       |
| *
 | *
 | *
 | VND       |

 |  |
|
|
|  | 19 Quản lý rủi ro hoạt động

|  |  |
| --- | --- |
| **Rủi ro** | **Giải pháp** |
| Nhân sự*
 | *
 |
| Nhà cung cấp*
 | *
 |

 |  |
|  |  |

# Tài chính (Phần tài chính của mẫu này chỉ dành cho mục đích lập kế hoạch kinh doanh. Nếu dùng cho bất kỳ mục đích nào khác ngoài quản lý dòng tiền, thì chúng tôi thực sự khuyên bạn nên tham khảo ý kiến của kế toán hoặc cố vấn thuế)

**Vui lòng click đúp vào bảng bên dưới để truy cập trang tính Microsoft Excel được nhúng để nhập số liệu của bạn, Microsoft Excel sẽ tự động tính tổng.** Xin lưu ý rằng tất cả các bảng có thể được tùy chỉnh và có thể thêm các hàng và danh mục bổ sung.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | 20 Chi phí ban đầu |  |
|  | Tính số tiền bạn cần trước khi bắt đầu giao dịch \* Tổng ở đây sẽ được dùng ở mục 22 bên dưới |  |
|  |  |
|  |  |
|  |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | Ngân sách dự phòng  |  |
|  | Ước tính chi tiêu hàng năm (điều này giúp bạn tính ra số tiền tối thiểu bạn cần kiếm được từ công việc kinh doanh của mình trong năm đầu tiên và số tiền bạn có thể cần vay để bắt đầu kinh doanh) |  |
|
|
|  |  |
|  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | 21 Dự báo lãi lỗ |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | 22 Tìm nguồn cung ứng tài chính |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Tổng nhu cầu vay vốn cho doanh nghiệp |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 23 Quản lý rủi ro tài chính (chẳng hạn như doanh số bán hàng thấp hơn dự báo, hoặc tài chính cho doanh nghiệp start-up phải mất ba tháng mới có được)Những rủi ro mà bạn đã xác định cho dự báo tài chính của mình là: |  |
| 1.
 |
|  | Cách bạn sẽ giảm thiểu tác động của chúng:1.
 |  |
|  |  |