

**BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG CAO ĐẲNG THƯƠNG MẠI VÀ DU LỊCH**



GIÁO TRÌNH

**MÔN HỌC: THỰC HÀNH TỔNG HỢP I
NGÀNH: KINH DOANH THƯƠNG MẠI
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG**

(Ban hành kèm theo Quyết định số 401 /QĐ- CĐTMDL ngày 05 tháng 07 năm 2022 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch)

Lưu hành nội bộ

Thái Nguyên, năm 2022

LỜI GIỚI THIỆU

Đối với nước ta, thương mại dịch vụ là một thuật ngữ còn khá mới mẻ. Trong những năm qua, mạng lưới kinh doanh thương mại phát triển nhanh, đa dạng về ngành nghề bao gồm cả thương nghiệp, nhà hàng ăn uống, dịch vụ. Mạng lưới kinh doanh mở rộng xuống tận cơ sở, địa bàn khu dân cư, tạo thành mạng trung gian kinh tế, làm chức năng giao lưu, trao đổi hàng hoá từ nơi sản xuất đến nơi tiêu thụ. Đặc biệt, những năm gần đây, kết cấu hạ tầng thương mại được tỉnh chú trọng đầu tư và có bước phát triển rõ nét, tạo điều kiện thuận lợi cho việc giao thương hàng hóa, góp phần kích cầu sản xuất và tiêu dùng.

Để nắm rõ được những kiến thức cơ bản về kinh doanh thương mại và để có tài liệu phục vụ giảng dạy cho học sinh chuyên ngành trong trường Cao đẳng thương mại và du lịch, tập thể tác giả đã biên soạn giáo trình “Thực hành tổng hợp I”. Giáo trình để làm tài liệu giảng dạy cho học sinh ngành kinh doanh thương mại trình độ cao đẳng.

Trong quá trình biên soạn giáo trình “Thực hành tổng hợp I” tác giả đã nhận được những ý kiến đóng góp hiệu quả của các giảng viên khoa quản trị kinh doanh, các thầy cô giáo trong hội đồng khoa học nhà trường. Tác giả xin trân trọng cảm ơn sự giúp đỡ của các đồng nghiệp.

Mặc dù đã rất cố gắng nhưng không thể tránh khỏi những thiếu sót và những hạn chế. Chúng tôi rất mong nhận được sự góp ý, bổ sung của độc giả để giúp cho quá trình được hoàn thiện hơn. Mọi ý kiến đóng góp xin gửi về Khoa Quản trị kinh doanh, trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch – số 478 đường Thống Nhất, phường Tân Thịnh, TP Thái Nguyên

Chân thành cảm ơn!

NHÓM TÁC GIẢ

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU	1
MỤC LỤC.....	3
CHƯƠNG 1: TẠO LẬP DOANH NGHIỆP	11
1. Nhận thức về kinh doanh	13
Bài tập thực hành số 1. Sinh viên khởi nghiệp	13
Bài tập thực hành số 2 - Trại gà của anh Minh	13
Bài tập thực hành số 3 - Ai là nhà doanh nghiệp	14
2. Ý tưởng kinh doanh.....	15
Bài tập thực hành số 1 - Các cơ hội kinh doanh trong cộng đồng của bạn....	15
Bài tập thực hành số 2 - Ý tưởng kinh doanh của tôi	16
Bài tập thực hành số 3 - Thử nghiệm ý tưởng kinh doanh	16
Bài tập thực hành số 4 - Anh Nam có bao nhiêu tiền để khởi sự doanh nghiệp?	16
Bài tập thực hành số 5 - Ước tính số tiền bạn có để khởi sự kinh doanh	17
3. Lập kế hoạch kinh doanh	18
1. Xác định các hoạt động kinh doanh chính	18
2. Phân tích thị trường.....	19
3. Xác định đối thủ cạnh tranh	20
4. Kế hoạch marketing	20
5. Sản phẩm/Dịch vụ	21
6. Nhà cung cấp.....	22
7. Xác định mức giá cho sản phẩm/dịch vụ	22
8. Khuyến khích trưng sản phẩm	23
9. Phân phối.....	24
10. Địa điểm kinh doanh	25
11. Tổ chức và quản lý.....	26
12. Các nguồn lực và kế hoạch sử dụng vốn.....	28
14. Hàng lưu kho ban đầu	29
15. Chi phí thành lập	29
16. Vốn lưu động.....	30
17. Báo cáo thu nhập dự kiến.....	31
18. Báo cáo luân chuyển dòng tiền mặt dự kiến	32
19. Các giả thuyết cơ bản.....	32

4. Hồ sơ đăng ký kinh doanh	33
+ Trình tự thành lập doanh nghiệp:.....	33
+ Hồ sơ đăng ký kinh doanh: Bao gồm các giấy tờ.....	33
* Mẫu một số loại giấy tờ người khởi sự cần soạn để ĐKKD:.....	33
CHƯƠNG 2: NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG, MÔI TRƯỜNG KINH DOANH	60
1. Nghiên cứu thị trường	62
Tình huống số 1. Ra quyết định	62
Tình huống số 2. Anh Mộc mở quán “ Mộc Tôn”	62
Tình huống số 3. Khó khăn của Công ty Minh Hoa	64
Tình huống số 4. Cửa hàng bán bia của anh Việt	64
Tình huống số 5: Tập đoàn viễn thông Viettel	65
2. Tham gia cuộc điều tra.....	66
3. Điều tra thị trường.....	68
1. Thực hành điều tra thâm nhập thị trường theo trình tự như sau:	68
2. Trình bày dự án trước các nhà đầu tư:	68
3. Đóng vai theo tình huống “Cửa hàng bán bia của anh Việt”	69
CHƯƠNG 3: NGHIỆP VỤ MUA HÀNG	74
1. Lựa chọn nhà cung cấp	76
Tình huống 1. Lựa chọn nhà cung cấp.....	76
Tình huống 2. Mua hàng của Metro.....	76
Tình huống 3. Công ty Leno	78
3. Hãy xây dựng kế hoạch mua hàng của doanh nghiệp.....	78
Tình huống 4. Sai lầm của nhân viên mua hàng Công ty Lê Thịnh	78
Tình huống 5. Chiến thắng của Công ty Kinh Đô nhờ vào bao bì mới	79
Bài thực hành số 1 : Dự trữ và bán hàng dự kiến	80
3. Phương án mua hàng.....	80
Bài tập thực hành số 2: Mặt hàng cần mua	81
Bài tập thực hành số 3.	Vẽ biểu đồ
.....	81
Bài tập thực hành số 4. Lượng hàng cần mua.....	81
4. Kế hoạch mua hàng.....	82
Bài thực hành số 5: Đàm phán hợp đồng	82
Bài thực hành số 6: Xây dựng kế hoạch mua hàng.....	82
Bài thực hành số 7: Lựa chọn nhà cung cấp	82

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

1. Tên môn học: Thực hành tổng hợp I

2. Mã số môn học: MH25

3. Vị trí, tính chất của môn học

3.1. Vị trí:

Thực hành tổng hợp I là môn học thuộc nhóm các môn học cơ sở trong chương trình đào tạo trình độ cao đẳng “Kinh doanh thương mại”

3.2. Tính chất:

Thực hành tổng hợp I là môn học thực hành, trình bày một cách có hệ thống cơ sở lý luận các vấn đề cơ bản về Thực hành tổng hợp I. Đánh giá môn học bằng hình thức kiểm tra kết thúc môn.

4. Mục tiêu của môn học:

4.1. Về kiến thức:

+ Vận dụng được kỹ năng thực hành tổng hợp trong thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến quá trình quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại dịch vụ.

+ Xử lý được những vấn đề về kỹ năng nghề kinh doanh thương mại trong công tác quản lý hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp thương mại dịch vụ.

+ Sử dụng hệ thống thông tin trong việc đưa ra các quyết định quản lý hoạt động kinh doanh.

4.2. Về kỹ năng:

Sau khi học xong môn học, người học hình thành được kỹ năng:

+ Lập được kế hoạch tạo lập doanh nghiệp, kế hoạch nghiên cứu thị trường, kế hoạch mua hàng và có khả năng đề xuất các biện pháp để thực hiện kế hoạch đó.

+ Sử dụng thành thạo các phương pháp trong kinh doanh thương mại: phương pháp mua hàng,...

+ Sử dụng thành thạo các công cụ trong kiểm soát hoạt động kinh doanh thương mại.

+ Tổ chức tốt công tác mua hàng, bảo quản dự trữ và đề xuất được những giải pháp nâng cao hiệu quả quá trình mua, dự trữ sản phẩm phù hợp với điều kiện thực tế của doanh nghiệp..

4.3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có tác phong công nghiệp, năng động, sáng tạo và có tính tự lập cao.

+ Có ý thức tổ chức kỷ luật, có sức khỏe và trách nhiệm khi thực hiện công việc sau này tại các doanh nghiệp..

5. Nội dung của môn học

5.1. Chương trình khung

Mã MH	Tên môn học	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/thí	Thi/ Kiểm tra

					nhịệm/ bài tập/thảo luận	
I	Các môn học chung	20	435	157	255	23
MH01	Chính trị	4	75	41	29	5
MH02	Pháp luật	2	30	18	10	2
MH03	Giáo dục thể chất	2	60	5	51	4
MH04	Giáo dục Quốc phòng -An ninh	4	75	36	35	4
MH05	Tin học	3	75	15	58	2
MH06	Ngoại ngữ	5	120	42	72	6
II	Các môn học chuyên môn	84	1980	752	1153	75
II.1	Môn học cơ sở	18	270	256		14
MH07	Nguyên lý kế toán	3	45	43	-	2
MH08	Quản trị học	3	45	43	-	2
MH09	Pháp luật trong kinh doanh thương mại	2	30	28	-	2
MH10	Marketing căn bản	2	30	28	-	2
MH11	Khoa học hàng hóa	3	45	43	-	2
MH12	Thông kê kinh doanh	2	30	28	-	2
MH13	Tài chính doanh nghiệp	3	45	43	-	2
II.2	Môn học chuyên môn	62	1650	440	1153	57
MH14	Tiếng Anh thương mại	4	60	57	-	3
MH15	Kinh tế thương mại	3	45	43	-	2
MH16	Nghiệp vụ kinh doanh thương mại	4	60	57	-	3
MH17	Marketing thương mại	3	45	43	-	2
MH18	Tâm lý khách hàng	2	30	28	-	2
MH19	Đàm phán kinh doanh	2	30	28	-	2
MH20	Kỹ năng bán hàng trực tuyến	2	30	28	-	2
MH21	Quản trị doanh nghiệp thương mại	4	60	57	-	3
MH22	Quản lý chất lượng	2	30	28	-	2
MH23	Thương mại điện tử	2	30	28	-	2
MH24	Phân tích hoạt động kinh doanh	3	45	43	-	2
MH25	Thực hành tổng hợp I	6	180	-	166	14
MH26	Thực hành tổng hợp II	8	240	-	222	18
MH27	Thực tập TN	17	765	-	765	-
II.3	Môn học tự chọn (chọn 2 trong 4)	4	60	56	-	4
MH28	Khởi sự kinh doanh	2	30	28	-	2
MH29	Nghiệp vụ kinh doanh XNK	2	30	28	-	2
MH30	Kế toán thương mại dịch vụ	2	30	28	-	2
MH31	Tín dụng và thanh toán quốc tế	2	30	28	-	2
	Tổng cộng	104	2415	909	1408	98

5.2. Chương trình chi tiết môn học

	Tên chương mục	Thời gian (giờ)
--	----------------	-----------------

Số TT		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành/thảo luận	Kiểm tra
1	Chương 1: Tạo lập doanh nghiệp	60	0	59	1
2	Chương 2: Nghiên cứu thị trường, môi trường kinh doanh	60	0	59	1
3	Chương 3: Nghiệp vụ mua hàng	60		58	2
5	Cộng	180	0	176	4

6. Điều kiện thực hiện môn học:

6.1. Phòng học Lý thuyết/Thực hành: Đáp ứng phòng học chuẩn

6.2. Trang thiết bị dạy học: Projector, máy vi tính, bảng, phấn

6.3. Học liệu, dụng cụ, mô hình, phương tiện: Giáo trình, mô hình học tập,...

6.4. Các điều kiện khác: Người học tìm hiểu thực tế về công tác xây dựng phương án khắc phục và phòng ngừa rủi ro tại doanh nghiệp.

7. Nội dung và phương pháp đánh giá:

7.1. Nội dung:

- Kiến thức: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
- Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Trong quá trình học tập, người học cần:
 - + Nghiên cứu bài trước khi đến lớp.
 - + Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - + Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - + Nghiêm túc trong quá trình học tập.

7.2. Phương pháp:

Người học được đánh giá tích lũy môn học như sau:

7.2.1. Cách đánh giá

- Áp dụng quy chế đào tạo trình độ trung cấp hệ chính quy ban hành kèm theo Thông tư số 04/2022/TT-LĐTBXH, ngày 30/3/2022 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội.

- Hướng dẫn thực hiện quy chế đào tạo áp dụng tại Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch như sau:

Điểm đánh giá	Trọng số
+ Điểm kiểm tra thường xuyên (Hệ số 1)	40%
+ Điểm kiểm tra định kỳ (Hệ số 2)	
+ Điểm thi kết thúc môn học	60%

7.2.2. Phương pháp đánh giá

Phương pháp đánh giá	Phương pháp tổ chức	Hình thức kiểm tra	Thời điểm kiểm tra
Thường xuyên	Viết/	Tự luận/	Sau 10 giờ.

	Thuyết trình	Trắc nghiệm	
Định kỳ	Viết/ Thuyết trình	Tự luận/ Trắc nghiệm	Sau 29 giờ
Kết thúc môn học	Viết	Tự luận và trắc nghiệm	Sau 89 giờ

7.2.3. Cách tính điểm

- Điểm đánh giá thành phần và điểm thi kết thúc môn học được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến một chữ số thập phân.

- Điểm môn học là tổng điểm của tất cả điểm đánh giá thành phần của môn học nhân với trọng số tương ứng. Điểm môn học theo thang điểm 10 làm tròn đến một chữ số thập phân, sau đó được quy đổi sang điểm chữ và điểm số theo thang điểm 4 theo quy định của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội về đào tạo theo tín chỉ.

8. Hướng dẫn thực hiện môn học

8.1. Phạm vi, đối tượng áp dụng: Đối tượng cao đẳng Kinh doanh thương mại

8.2. Phương pháp giảng dạy, học tập môn học

8.2.1. Đối với người dạy

* **Thực hành:** Áp dụng phương pháp dạy học tích cực bao gồm: thuyết trình ngắn, nêu vấn đề, hướng dẫn đọc tài liệu, bài tập tình huống, câu hỏi thảo luận....

* Thảo luận: Phân chia nhóm nhỏ thảo luận theo nội dung đề ra.

* Hướng dẫn tự học theo nhóm: Nhóm trưởng phân công các thành viên trong nhóm tìm hiểu, nghiên cứu theo yêu cầu nội dung trong bài học, cả nhóm thảo luận, trình bày nội dung, ghi chép và viết báo cáo nhóm.

8.2.2. Đối với người học: Người học phải thực hiện các nhiệm vụ như sau:

- Nghiên cứu kỹ bài học tại nhà trước khi đến lớp. Các tài liệu tham khảo sẽ được cung cấp nguồn trước khi người học vào học môn học này (trang web, thư viện, tài liệu...)

- Tham dự tối thiểu 80% các buổi giảng lý thuyết. Nếu người học vắng >20% số tiết lý thuyết phải học lại môn học mới được tham dự kì thi lần sau.

- Tự học và thảo luận nhóm: là một phương pháp học tập kết hợp giữa làm việc theo nhóm và làm việc cá nhân. Một nhóm gồm 8-10 người học sẽ được cung cấp chủ đề thảo luận trước khi học lý thuyết, thực hành. Mỗi người học sẽ chịu trách nhiệm về 1 hoặc một số nội dung trong chủ đề mà nhóm đã phân công để phát triển và hoàn thiện tốt nhất toàn bộ chủ đề thảo luận của nhóm.

- Tham dự đủ các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ.

- Tham dự thi kết thúc môn học.

- Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.

9. Tài liệu tham khảo:

- [1]. Giáo trình Chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp - ĐH KTQD - chủ biên: PGS.TS Nguyễn Thành Độ, TS Nguyễn Ngọc Huyền - NXB Lao động xã hội – 2002.
- [2]. Giáo trình Chiến lược và sách lược kinh doanh - Garry D.Smith, Danny R.Arnold, Bobby G.Bizzell – Người dịch: Bùi Văn Đông - NXB Thống kê - 2003.
- [3]. Giáo trình Chiến lược kinh doanh và kế hoạch hoá nội bộ doanh nghiệp - ĐHBK Hà Nội - chủ biên PGS.TS Phan Thị Ngọc Thuận - NXB Khoa học và kỹ thuật - 2005.
- [4]. Giáo trình Kế hoạch kinh doanh - ĐHKQTQD - chủ biên ThS. Bùi Đức Tuân - NXB Lao động xã hội - 2005.
- [5]. Giáo trình Quản trị sản xuất và tác nghiệp - ĐHKQTQD - Chủ biên PGS. TS Trương Đoàn Thế - NXB Đại học Kinh tế quốc dân - 2007
- [6]. Giáo trình Quản lý sản xuất - ĐHBK - Chủ biên TS Nguyễn Văn Nghiên - NXB Đại học quốc gia Hà nội - 2001.
- [7]. Giáo trình Quản trị kinh doanh - ĐHKQTQD - Chủ biên GS. TS Nguyễn Thành Độ, PGS. TS. Nguyễn Ngọc Huyền - NXB Đại học Kinh tế quốc dân – 2007
- [8]. Giáo trình Quản trị doanh nghiệp - ĐHKQTQD - Chủ biên PGS. TS Lê Văn Tâm, TS. Ngô Kim Thanh - NXB Lao động xã hội - 2004
- [9]. Giáo trình Lập dự án đầu tư - ĐHKQTQD - chủ biên PGS.TS Nguyễn Bạch Nguyệt - NXB Thống kê - 2005
- [10]. Tài liệu khác: sách, báo, tạp chí chuyên ngành và các văn bản có liên quan.

CHƯƠNG 1: TẠO LẬP DOANH NGHIỆP

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 1 là chương giới thiệu hình thành ý tưởng kinh doanh; Lập hồ sơ đăng ký kinh doanh; Lập kế hoạch khởi nghiệp kinh doanh

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Hình thành ý tưởng kinh doanh;
- Lập hồ sơ đăng ký kinh doanh;
- Lập kế hoạch khởi nghiệp kinh doanh

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức tổng quan về siêu thị vào thực tế công việc;
- Lập được hồ sơ đăng ký kinh doanh và kế hoạch khởi nghiệp kinh doanh

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc nghiên tạo lập doanh nghiệp trong thực tiễn công việc.

- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 1

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận 1 (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 1) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 1 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 1

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 1

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

+ Kiểm tra định kỳ thực hành: 1 điểm kiểm tra (hình thức: vấn đáp)

NỘI DUNG

1. Nhận thức về kinh doanh

* Bài tập khởi động: (tùy giảng viên)

* Bài tập thực hành

Bài tập thực hành số 1. Sinh viên khởi nghiệp

Một nhóm 3 bạn: Hùng, Dũng, Kiên cùng tốt nghiệp Khoa Điện tử - Tin học, trường ĐH Bách Khoa Hà Nội với tấm bằng giỏi và Trung- tốt nghiệp loại khá Đại học Kinh tế Quốc dân, khoa Quản trị kinh doanh.

Tự tin vào khả năng của mình với sự ủng hộ của gia đình về mặt tài chính, ba bạn có ý định lập công ty để kinh doanh trong lĩnh vực Tin học.

Câu hỏi:

1. Anh (chị) có ủng hộ ý tưởng đó không? Tại sao? Nếu có họ nên lựa chọn loại hình doanh nghiệp nào? Tại sao?
2. Lập hồ sơ đăng ký kinh doanh cho loại hình doanh nghiệp mà anh (chị) đã lựa chọn.

+ Cách thức tổ chức lớp: HS thảo luận với các bạn, trình bày ý kiến trước lớp.

+ Hướng dẫn học sinh:

- Ý 1: HS phải phân tích được: 3 bạn SV trên có tương đối đủ các yếu tố cần thiết để khởi sự kinh doanh (vốn, kiến thức QTKD, kiến thức về lĩnh vực tin học, có năng lực, tự tin,...) tuy nhiên vẫn thiếu kinh nghiệm thực tế cả về lĩnh vực QTKD và chuyên môn tin học → tùy theo lựa chọn của HS.

Nên lựa chọn các loại hình DN: công ty TNHH có 2 thành viên trở lên hoặc công ty cổ phần.

- Ý 2: Loại hình doanh nghiệp kinh doanh trong trường hợp này có thể là công ty TNHH có 2 thành viên trở lên hoặc công ty cổ phần. Tùy loại hình doanh nghiệp mà học sinh lựa chọn để lập hồ sơ đăng ký kinh doanh.

Bài tập thực hành số 2 - Trại gà của anh Minh

Anh Minh rất muốn lập một trại gà. Anh đang sống với mẹ và bà mẹ sẵn sàng giúp anh kinh doanh. Bà cho anh lấy nhà ra thế chấp để xin vay vốn ngân hàng.

Anh Minh vay được tiền và lập tức đi mua công cụ và thiết bị phục vụ kinh doanh: Thuê một gian hàng lớn gần thị trấn, mua tủ làm lạnh hiện đại, một xe tải nhỏ đời mới (có biểu tượng của công ty trên cửa) và một máy tính. Anh Minh nói với mẹ điều quan trọng là phải tạo được ấn tượng tốt về chất lượng để thu hút khách hàng.

Anh Minh trở nên bận rộn. Nhu cầu về gà rất ổn định. Anh làm việc suốt ngày và khách hàng giới thiệu anh với bạn của họ. Không may là anh Minh thiếu tiền mặt để chi trả cho sinh hoạt.

Cuối năm anh Minh thiếu nợ của ngân hàng đến mức họ không cho vay nữa. Doanh nghiệp của anh Minh bị vỡ nợ và ngân hàng bắt đầu bán tài sản của anh để

thu hồi vốn vay. Tài sản đầu tiên bị bán là xe tải và máy vi tính. Vẫn còn lại một khoản nợ lớn nữa và mẹ anh Minh có nguy cơ bị mất nhà.

Câu hỏi

1. Tại sao công việc kinh doanh của anh Minh lại bị thất bại?
2. Lẽ ra anh Minh phải làm như thế nào?

+ Cách thức tổ chức lớp: HS thảo luận với các bạn, trình bày ý kiến trước lớp.

+ Hướng dẫn học sinh:

- Ý 1: Anh Minh chưa lập kế hoạch kinh doanh, đặc biệt kế hoạch tài chính để trả nợ ngân hàng...
- Ý 2: Tùy theo ý hiểu của HS

Bài tập thực hành số 3 - Ai là nhà doanh nghiệp

Anh Hà muốn kinh doanh nhà nghỉ loại nhỏ trong làng cho khách du lịch. Sau khi cân nhắc kỹ anh Thấy rằng ý tưởng đó không thực hiện được. Anh nghĩ dân trong làng vẫn rất bảo thủ, họ không thích người nước ngoài vào chơi trong làng. Và cho dù anh có thuyết phục được họ thì cũng chẳng có khách vì ngôi làng nằm rất xa đường cái. Nếu như có khách thì có thể trời mưa suốt ngày và họ sẽ không được nghỉ một cách thoải mái.

Chị Lan muốn kinh doanh nhà nghỉ cho khách du lịch. Chị Lan biết rằng chị phải phổ biến ý tưởng đó cho những những người khác trong làng nhưng chị tin rằng tự mình có thể là một tấm gương tốt, cho thấy việc kinh doanh tạo ra công ăn việc làm, và cũng không ảnh hưởng đến cuộc sống của dân làng. Chị dự định thiết kế tờ quảng cáo để phát ở trung tâm thông tin lữ hành và chị thảo luận ý tưởng này với người quen ở các công ty vận tải và du lịch. Họ đồng ý với chị là nhiều khách du lịch sẽ thích nghỉ lại trong làng. Một số nhà nghỉ và công ty du lịch đang tìm cách đưa khách đến nghỉ ngắn ngày trong làng. Chị Lan được động viên và lập kế hoạch chuẩn bị kinh doanh.

Câu hỏi

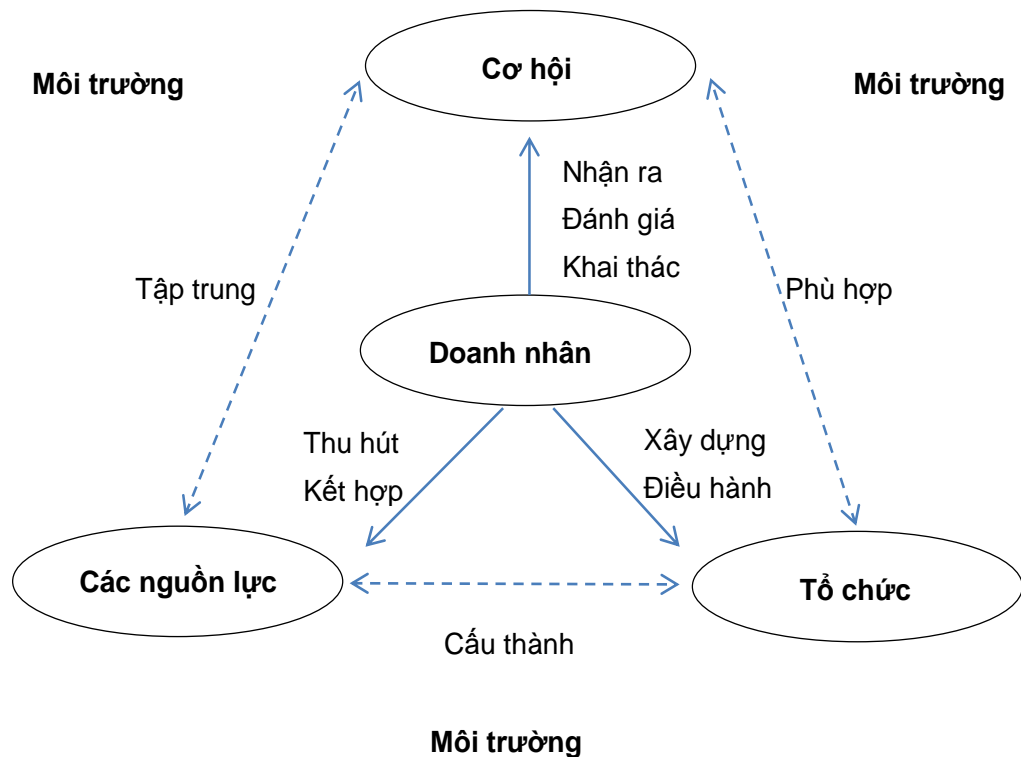
1. Anh Hà và chị Lan có những điểm mạnh và điểm yếu nào ?
2. Ai sẽ là nhà doanh nghiệp giỏi hơn? Tại sao ?

+ Cách thức tổ chức lớp: HS thảo luận với các bạn, trình bày ý kiến trước lớp.

+ Hướng dẫn học sinh:

- Ý 1: HS phân tích rõ điểm mạnh, yếu của anh Hà và chị Lan
- Ý 2: Tùy theo lập luận của HS (c Lan)

*** Kết luận: Muốn khởi nghiệp, thành lập doanh nghiệp cần chuẩn bị đầy đủ các yếu tố sau:**



2. Ý tưởng kinh doanh

* Bài tập khởi động: (tùy giảng viên)

* Bài tập thực hành: GV tổ chức cho HS thực hành trên lớp, mời một vài HS lên trình bày ý tưởng kinh doanh của mình, lớp thảo luận đóng góp ý kiến.

Bài tập thực hành số 1 - Các cơ hội kinh doanh trong cộng đồng của bạn

1. Xác định loại hàng hoá hay dịch vụ mà bạn không thể mua được tại địa phương bạn. Sau đây là một ví dụ để gợi ý cho bạn kinh doanh- nhưng cũng có thể các ý tưởng này không áp dụng được cho bạn:

- Có rất ít đồ chơi trong các cửa hiệu ở địa phương.
- Không có hiệu cà phê ngoài trời hấp dẫn nào để gặp gỡ bạn bè.
- Không có phương tiện nhanh chóng và đáng tin cậy để gửi hàng về quê.
- Giá cam tăng đến mức gần đây phải mua hoa quả khác để thay thế.

Ý tưởng của bạn?

2. Xác định loại hàng hoá và dịch vụ có chất lượng kém. Dưới đây là một số ví dụ để gợi ý cho bạn – nhưng cũng có thể các ý tưởng đó không áp dụng được trong trường hợp của bạn.

- Các thợ sơn nhà ở đây cầu thả, họ không đánh kỹ bề mặt để sơn, thậm chí còn sơn lên cả bụi và mốc.
- Ở cửa hiệu trong vùng bạn phải chờ rất lâu cho người bán đếm tiền và xếp lại hàng hoá.
- Ở hiệu bánh mì không biết đâu là đầu dây xếp hàng và luôn xảy ra việc tranh mua hàng.

Ý tưởng của bạn?

Bài tập thực hành số 2 - Ý tưởng kinh doanh của tôi

1. Tên của cơ sở kinh doanh
2. Loại hình kinh doanh sắp tới
 - Thương mại Nông lâm ngư nghiệp
 - Sản xuất Dịch vụ
 - Loại khác, cụ thể
3. Cơ sở kinh doanh này sẽ mua bán những mặt hàng sau:
4. Dự kiến khách hàng sẽ là :
5. Công việc kinh doanh này sẽ đáp ứng những vấn đề sau của khách hàng

Bài tập thực hành số 3 - Thử nghiệm ý tưởng kinh doanh

Phân tích các yếu tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp của bạn

Điểm mạnh:	Điểm yếu:
Cơ hội:	Nguy cơ:

Bài tập thực hành số 4 - Anh Nam có bao nhiêu tiền để khởi sự doanh nghiệp?

Anh Nam định bắt tay vào kinh doanh. Anh có 12.500.000 đồng tiền mặt và 20.000.000 đồng tiền tiết kiệm. Anh Nam đang thất nghiệp, nghĩa là sẽ không có thêm tiền cho đến khi công việc kinh doanh có thể đảm bảo được cuộc sống cho anh. Mỗi tháng anh cần 4.100.000 đồng để nuôi gia đình và bản thân và 1.000.000 đồng để trả nợ. Anh có kế hoạch khởi sự doanh nghiệp sau một tháng nữa và ước tính rằng mất ít nhất 3 tháng thì mới có thể tự trả lương.

Câu hỏi

1. Điền vào bảng sau và tính xem anh Nam có bao nhiêu tiền để khởi sự kinh doanh

Thu	Số tiền	Chi	Số tiền
-----	---------	-----	---------

- Số tiền sẵn có hiện tại - Các khoản thu khác trước khi khởi sự kinh doanh		- Chi phí cho gia đình - Trả nợ - Các khoản khác	
Tổng thu (A)		Tổng chi (B)	
Tiền đầu tư vào kinh doanh (A-B)			

2. Bạn nghĩ rằng Nam có thể vay tiền từ ngân hàng hay không, tại sao?

Bài tập thực hành số 5 - Ước tính số tiền bạn có để khởi sự kinh doanh

I	Thu	Số tiền
	Tiền hiện có Các khoản thu nhập khác trước khi khởi sự doanh nghiệp	
	Tổng thu (A)	
II	Chi (trong vòng tháng tới)	Số tiền
	Tiền ăn Thuê nhà Trả nợ Tiền điện Điện thoại Tiền đi lại Học phí Vận chuyển	
	Tổng chi (B)	
III	Tiền đầu tư vào kinh doanh (A-B)	

* **Kết luận:** Cần có ý tưởng kinh doanh để khởi nghiệp. Người khởi sự kinh doanh cần hiểu rõ bản thân:

1. Bạn có hiểu rằng tiến hành kinh doanh đòi hỏi quyết tâm lâu dài và phải làm việc rất vất vả không?

2. Bạn có hiểu tại sao mình muốn khởi sự doanh nghiệp hay không?

3. Bạn có biết lý do thông thường khiến một công việc kinh doanh thất bại không?

4. Bạn nghĩ là mình có phải loại người thích hợp để khởi sự doanh nghiệp hay không?

5. Bạn có biết về lĩnh vực mà bạn cần phải hoàn thiện hơn để trở thành một người chủ doanh nghiệp thành đạt không?

6. Bạn có biết bao nhiêu tiền để khởi sự doanh nghiệp không?

7. Số vốn đó có phù hợp với loại hình kinh doanh bạn sẽ tiến hành hay không?

8. Bạn có ý tưởng kinh doanh hay không?

9. Bạn có thể phân tích ý tưởng kinh doanh của mình theo phương pháp phân tích các yếu tố bên trong và bên ngoài không?

10. Bạn có biết ai sẽ là khách hàng của bạn và tại sao họ lại mua hàng của bạn không?

3. Lập kế hoạch kinh doanh

* Bài tập khởi động: (tùy giảng viên)

* Bài tập thực hành: GV tổ chức cho HS thực hành trên lớp, mời một vài HS lên trình bày kế hoạch kinh doanh của mình, lớp thảo luận đóng góp ý kiến.

Phần này bao gồm một số biểu mẫu và câu hỏi hướng dẫn để giúp người đọc có thể dễ dàng hình dung các công việc cần chuẩn bị trước khi hoàn thành bản soạn thảo kế hoạch kinh doanh. Sau khi đã điền đầy đủ các bài tập này, chúng ta chỉ cần “lắp ghép” các phần lại để có bản kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh.

1. Xác định các hoạt động kinh doanh chính

Tên công ty _____

Địa điểm _____

Loại hình kinh doanh	_____ bán lẻ	_____ sản xuất
	_____ bán buôn	_____ xây dựng
	_____ dịch vụ	_____ khác (ghi cụ thể)

Sản phẩm/dịch vụ _____

Các nhu cầu khách hàng cần thoả mãn/đáp ứng _____

Lợi thế cạnh tranh _____

Mục tiêu ngắn hạn và dài hạn

1 - 3 năm

5-10 năm

Mục tiêu của Công ty _____

2. Phân tích thị trường.

Xác định thị trường trọng tâm: khách hàng tiềm năng.

Khách hàng _____ Thương mại _____ Công nghiệp _____ Khác (cụ thể) _____

Nếu là lĩnh vực thương mại hoặc công nghiệp, mô tả các công ty mà bạn hướng tới:

Loại hình: _____

Địa điểm _____ Qui mô _____

Nếu là người tiêu dùng, mô tả nhóm đối tượng mà bạn nghĩ sẽ chiếm phần lớn trong công việc của bạn

Nam/nữ _____ Độ tuổi _____

Mức thu nhập _____ Nghề nghiệp _____

Công ty của bạn sẽ tập trung vào khu vực địa lý nào?

Bạn đã xác định được bao nhiêu khách hàng tiềm năng?

Bạn có dự đoán được mật độ dân cư trong nhóm khách hàng sẽ tăng hơn, giữ ở mức hiện tại hay giảm xuống? Tại sao?

Nhu cầu của thị trường trọng tâm của bạn là gì?

Thông tin của bạn dựa trên cơ sở nào?

Thị trường trọng tâm của bạn dựa trên tiêu chí nào khi ra quyết định mua?

Thông tin của bạn dựa trên cơ sở nào?

3. Xác định đối thủ cạnh tranh

Nêu 3 đối thủ cạnh tranh lớn theo thứ tự dự đoán thị phần (% tổng số lượng bán)

Đối với từng đối thủ cạnh tranh hãy nêu rõ:

Tên công ty, địa chỉ _____

Dự đoán thị phần _____ Dự đoán lượng bán trong năm _____

Thời gian hoạt động _____

Lợi thế cạnh tranh _____

Lợi thế cạnh tranh của công ty bạn là gì? Xem xét các yếu tố như chất lượng, đa dạng sản phẩm, tính độc đáo, sự tiện dụng, chức năng hoạt động và giá thành.

Lợi thế cạnh tranh của công ty bạn là gì? Nêu ý kiến xác thực

4. Kế hoạch marketing

Chiến lược marketing tổng thể (cạnh tranh)

Chiến lược marketing tổng thể của bạn là gì?

_____ **Chiến lược chi phí thấp**

Cung cấp cho khách hàng các sản phẩm/dịch vụ ở mức giá thấp hơn so với đối thủ cạnh tranh

_____ **Chiến lược khác biệt hóa**

Mang lại cho sản phẩm/dịch vụ sự khác biệt bằng nhiều cách ngoài sự cạnh tranh về giá cả

_____ **Chiến lược trọng tâm**

Chỉ tập trung vào một phần của thị trường tổng thể

Tại sao công ty bạn lại lựa chọn chiến lược tiếp thị này?

Chiến lược của 3 đối thủ cạnh tranh chính của công ty bạn là gì?

Đối thủ Chiến lược cạnh tranh

1. _____
2. _____
3. _____

5. Sản phẩm/Dịch vụ

Liệt kê các sản phẩm/dịch vụ theo thứ tự quan trọng. Ước tính tỉ lệ phần trăm mỗi loại sản phẩm/dịch vụ so với tổng doanh số.

Sản phẩm/Dịch vụ	% trên tổng doanh số bán hàng
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Tổng số **100%**

Sản phẩm/dịch vụ nào liên quan mà công ty xem xét đưa thêm vào kinh doanh trong tương lai?

6. Nhà cung cấp

Với mỗi nhà cung cấp cho công ty của bạn, hãy thu thập đầy đủ các thông tin sau:

Tên nhà cung cấp _____

Địa chỉ _____

Tỷ lệ Chiết khấu _____

Chi phí vận chuyển _____

Thời gian giao hàng _____

Danh mục hàng hoá _____

7. Xác định mức giá cho sản phẩm/dịch vụ

Khi xác định giá thành bạn đã xem xét các yếu tố sau chưa:

	Có	Không
Chi phí nguyên liệu và thiết bị	_____	_____
Chi phí lao động	_____	_____
Chi phí hoạt động (hành chính)	_____	_____
Lợi nhuận dự kiến	_____	_____
Cạnh tranh	_____	_____
Giá trị do khách hàng cảm nhận	_____	_____

Sản phẩm và dịch vụ của công ty bạn được định giá như thế nào so với các đối thủ cạnh tranh chính khác: cao hơn, thấp hơn hay tương đương?

Tại sao? _____

Nếu sử dụng hệ thống thẻ tín dụng, công ty bạn sẽ phải chịu chi phí gì?

Công ty bạn đã bao giờ “khảo sát” tỉ lệ chiết khấu của đối thủ cạnh tranh chưa?

Nếu công ty mở rộng hình thức bán hàng trả chậm bạn sẽ xây dựng hệ thống thu tiền như thế nào?

Ai sẽ chịu trách nhiệm theo dõi? _____

8. Khuyến trương sản phẩm

Công ty bạn sẽ khuyến mại cho khách hàng tiềm năng theo hình thức nào? (đọc kỹ hình thức)

_____ gửi danh thiếp _____ tiếp thị qua điện thoại
_____ bán hàng trực tiếp _____ tham gia hội chợ
_____ hoặc dưới các hình thức tài liệu in sẵn (như liệt kê dưới đây)

	Phát tay	*Gửi thư trực tiếp
Thư	_____	_____
Tờ rơi	_____	_____
Sách nhỏ	_____	_____
Catalog	_____	_____

Quảng cáo qua phương tiện thông tin đại chúng (nêu cụ thể): Báo/ Cẩm nang mua sắm/ Tập san thương mại/ Trang Vàng/ Danh bạ ngành/ Catalog/ Đài phát thanh/ Tuyền hình/ Bảng dán yết thị/ Quảng cáo/ Các phương tiện khác (chương trình nghệ thuật/bảng tin)

Quan hệ công chúng (qua mạng lưới tuyên truyền, bản tin, trao học bổng, tài trợ)
Khuyến trương sản phẩm (số điện thoại miễn phí, hàng mẫu miễn phí, thẻ giảm giá, thưởng, thi đấu, làm biển quảng cáo)

Hình thức khác (ghi cụ thể) _____

* Nếu công ty bạn dự định sử dụng hình thức gửi thư trực tiếp, bạn sẽ xây dựng danh sách địa chỉ khách hàng như thế nào?

Bạn dự kiến dành bao nhiêu kinh phí cho quảng cáo/khuyến trương sản phẩm cho năm đầu tiên?

Số dự toán \$ _____ Tỷ lệ phần trăm trên doanh thu _____

Bạn đã làm dự toán như thế nào? _____

Mô tả kế hoạch quảng cáo/khuyến trương sản phẩm của công ty bạn trong năm đầu tiên.

Tháng	Hoạt động	Dự trù kinh phí
Giêng		
Hai		
Ba		
Tư		
Năm		
Sáu		
Bảy		
Tám		
Chín		
Mười		
Mười một		
Mười hai		

9. Phân phối

Công ty bạn dự kiến sử dụng kênh phân phối nào để cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng? (Xem kỹ các hình thức mà bạn sử dụng).

_____ cửa hàng

_____ phân phối

_____ bán buôn

_____ đại lý/môi giới

_____ bán lẻ

_____ đặt hàng qua thư

Nếu công ty bạn bán hàng trực tiếp, công ty cần bao nhiêu nhân viên bán hàng để đạt được doanh số bán hàng như mục tiêu đã định trong năm thứ 1 và năm thứ 2?

Nếu công ty của bạn không bán hàng trực tiếp, công ty phải đầu tư gì?

Ai sẽ chịu trách nhiệm trong việc cung cấp dịch vụ và bảo hành?

Nếu bạn đảm nhận công việc này, bạn cần đầu tư gì? Dự toán của bạn dựa trên cơ sở nào?

10. Địa điểm kinh doanh

Những đặc điểm nào về vị trí quan trọng đối với loại hình hoạt động của công ty bạn?

Xem xét: qui định về quy vùng, qui định của địa phương, trong tầm nhìn của người đi bộ và/hoặc đi xe máy, khoảng cách gần với các khu cư trú hoặc làm việc của những khách hàng tiềm năng, khoảng cách gần với các công ty khác thu hút khách hàng tiềm năng của công ty bạn, dễ đến đường cao tốc chính

Địa điểm kinh doanh có ưu điểm và bất lợi chính là gì?

Xem xét: ngoài các yếu tố đã nêu ở trên, còn có các yếu tố khác như qui mô dân số/nhân khẩu học ở thời điểm hiện tại hoặc trong tương lai, số lượng và điểm mạnh của các đối thủ cạnh tranh của công ty bạn, thời gian đi lại, sự tiện lợi của cá nhân, điều kiện kinh tế của khu vực, tỉ lệ tội phạm, vấn đề an ninh và phòng chống cháy, chi phí và điều khoản khi mua sắm hoặc thuê, qui mô và tình trạng của tòa nhà, tần suất thuê nhà trước đây

Thuận lợi:

Bất lợi:

Xác định địa chỉ kinh doanh cụ thể:

Địa chỉ _____

Thành phố _____

Vùng _____

Diện tích _____

Nếu bạn mở công ty tại nhà riêng, nên bàn bạc với kế toán để tính toán:

1. Liệu có thể trích một phần cho các chi phí liên quan đến địa điểm kinh doanh làm chi phí kinh doanh.
2. Ưu điểm và bất lợi về mặt tài chính khi xác nhận khoản khấu trừ này.

Dự trừ chi phí liên quan đến địa điểm hàng tháng:

Giá thuê đất \$ _____

Chi phí điện _____

Chi phí vệ sinh _____

Hệ thống điều hòa _____

Bảo hiểm _____

Thuế tài sản _____

Chi phí điện thoại _____

Nước _____

Các chi phí khác _____

Tổng cộng \$

11. Tổ chức và quản lý

* Loại hình tổ chức pháp lý của công ty của bạn là gì? _____

Khi lựa chọn loại hình tổ chức pháp lý, bạn có tham khảo ý kiến của luật sư và/hoặc kế toán của mình hay không? Bạn đã tham khảo các cơ quan chuyên môn nào?

Ngân hàng: _____

Tên

Tel

Luật sư: _____

Tên

Tel.

Kế toán: _____

Tên

Tel.

Đại lý bảo hiểm: _____

Tên

Tel.

*** Thông tin về lãnh đạo và nhân viên chủ chốt:** (ghi cụ thể về từng cá nhân)

Tên _____ Lương _____

Chức vụ _____ Giờ _____

Trách nhiệm chính _____

*** Tóm tắt Dữ liệu Cá nhân của bạn**

Tên _____ Tuổi _____

Địa chỉ _____ ĐT nhà riêng _____ ĐT cơ quan _____

Anh/chị đã bao giờ làm chủ, nhân viên chủ chốt hay đầu tư tài chính cho một hoạt động kinh doanh mới? Nếu có, tóm tắt kinh nghiệm đã có.

Anh/chị đã có kinh nghiệm về loại hình kinh doanh mà anh/chị đang đề xuất hay không? Đề nghị miêu tả. Nếu không, tại sao anh/chị lại lựa chọn loại hình kinh doanh cụ thể này?

Tại sao anh/chị muốn đứng ra kinh doanh?

Mô tả điểm mạnh cũng như hạn chế của bản thân trong việc quản lý công ty:

Điểm mạnh: _____

Hạn chế: _____

*** Quá trình công tác:** (theo thứ tự kinh nghiệm gần đây nhất)

Ngày/tháng	Nơi làm việc	Vị trí
------------	--------------	--------

*** Trình độ học vấn:**

Thời gian	Nơi học	Môn chính/phụ	Bằng cấp
-----------	---------	---------------	----------

12. Các nguồn lực và kế hoạch sử dụng vốn

Nguồn:

Đầu tư của chủ doanh nghiệp \$ _____

(bao gồm tiền mặt, thiết bị, hàng lưu kho, ...)

Vốn vay ngân hàng _____

Nguồn khác: _____

Nguồn khác: _____

Tổng số \$ _____

Sử dụng:

Tài sản kinh doanh _____

(tổng số từ mục 13) _____

Hàng lưu kho ban đầu _____

(tổng số từ mục 14) _____

Chi phí ban đầu _____

(tổng số từ mục 15) _____

Vốn lưu động _____

(tổng số từ mục 16) _____

Khác _____

Tổng số \$ _____

13. Tài sản kinh doanh

Xem xét: bàn ghế văn phòng, thiết bị văn phòng (máy vi tính, máy phô tô, Fax, máy tính tiền, máy chữ), đồ đạc cố định (giá bày hàng, giá đỡ, bệ, quầy hàng), thiết bị giao hàng, máy điều hòa nhiệt độ, máy móc sản xuất, và thiết bị xây dựng.

(Chỉ liệt kê những thiết bị mà bạn cần để triển khai công việc. Không ghi những thiết bị bạn đã có.)

Thiết bị (bao gồm cả số model)	Chi phí \$
_____	\$
_____	\$
_____	\$
_____	\$
_____	\$
_____	\$
_____	\$
_____	\$
	Tổng

14. Hàng lưu kho ban đầu

Sản phẩm (nguyên liệu)	Chi phí(\$)
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
	Tổng

Dự toán của bạn dựa vào thông tin nào?

15. Chi phí thành lập

Chi phí ban đầu là chi phí đầu tư trước khi bắt đầu kinh doanh. Một vài chi phí trong **nhóm chi phí này**, như thuê dịch vụ chuyên nghiệp hoặc quảng cáo, có thể

là chi phí kéo dài. Do vậy, những chi phí kéo dài này có thể đưa vào dự toán vốn lưu động trong 6 tháng đầu hoạt động

Tu sửa và trang trí	_____ \$
Làm biển bên trong và bên ngoài cửa hàng	_____
Lắp đặt đồ đạc cố định và thiết bị	_____
Lắp đặt điện thoại	_____
Đặt cọc thuê nhà	_____
Đặt cọc cho dịch vụ điện, nước	_____
Giấy phép kinh doanh	_____
Chi phí tư vấn pháp lý, kế toán và dịch vụ khác để thành lập doanh nghiệp	_____
Quảng cáo và khuyến khích (trước khi thành lập)	_____
Vật dụng văn phòng (hàng lưu trữ ban đầu)	_____
Vật dụng khác (hàng lưu trữ ban đầu)	_____
Đào tạo	_____

Tổng số \$

16. Vốn lưu động

Nhu cầu vốn **tối thiểu** cần được dự toán bằng cách lập tổng chi phí dự kiến cho **6 tháng đầu hoạt động của năm thứ nhất**.

Hạng mục	Tổng chi phí dự kiến từ tháng 1- 6
Tiền quảng cáo	\$ _____
Các khoản phải trả	_____
Phí bảo hiểm	_____
Tiền lãi	_____
Tiền bảo dưỡng và sửa chữa	_____
Bưu phí và văn phòng phẩm	_____
Tiền thuê tư vấn	_____
Tiền thuê đất	_____

Tiền lương công nhân	_____
Thuế	_____
Tiền điện thoại	_____
Tiền đi lại/nghi mát	_____
Tiền điện nước	_____
Tổng số	\$ _____

Xin lưu ý rằng dự trù này không bao gồm chi phí vốn tăng thêm, thay đổi hàng tồn kho, trả gốc vay hay các khoản rút vốn của chủ sở hữu.

17. Báo cáo thu nhập dự kiến

Năm thứ nhất: Chi tiết theo tháng

Khoản mục	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	...
Doanh số gộp				
Trừ giá vốn hàng bán				
Lợi nhuận gộp				
Chi phí				
Tiền quảng cáo				
Tiền dịch vụ thẻ tín dụng				
Tiền khấu hao				
Các khoản phải trả				
Tiền bảo hiểm				
Tiền lãi				
Tiền bảo dưỡng và sửa chữa				
Tiền bưu phí và VP phẩm				
Tiền thuê tư vấn				
Tiền thuê đất				
Tiền lương công nhân				
Tiền thuế				
Tiền điện thoại				

Tiền đi lại và nghỉ mát				
Tiền điện nước				
Chi phí hoạt động khác				
Tổng chi phí				
Lãi/lỗ trước thuế				

18. Báo cáo luân chuyển dòng tiền mặt dự kiến

Năm 1: Chi tiết theo từng tháng

Khoản mục	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	...
Tiền mặt ban đầu				
Doanh số bán hàng bằng tiền mặt				
Các khoản nợ được thu hồi				
Các khoản vay/ tiền mặt đầu tư thêm				
Tổng số tiền mặt				
Chi phí quảng cáo				
Nợ không có khả năng thu hồi				
Phí dịch vụ thẻ tín dụng				
Phí bảo hiểm				
Lãi suất phải trả				
Chi phí duy tu, sửa chữa				
Phí bưu điện				
Các dịch vụ khác				
Lương công nhân				
Các khoản thuế				
Điện thoại				
Du lịch, giải trí				
Tiền điện, nước				
Chi phí vốn				
Trả các khoản nợ vay				
Chủ kinh doanh rút tiền ra				
Mua hàng hóa				
Tổng tiền mặt chi				
Tổng tiền mặt sẵn có thực				

19. Các giả thuyết cơ bản

Bạn đã dựa trên các giả thuyết cơ bản nào để lập các dự báo tài chính?

Các yếu tố cần xem xét: khả năng phát triển của thị trường địa lý và thị trường mục tiêu (các nhóm khách hàng), số lượng và điểm mạnh của đối thủ cạnh tranh, xu hướng ngành, các điều kiện nền kinh tế (khủng hoảng kinh tế, lạm phát, v.v..)

Hãy giải thích phương pháp bạn dự tính doanh số

Những thông tin nào mà người đọc bản kế hoạch kinh doanh của bạn cần hiểu các báo cáo tài chính của bạn?

4. Hồ sơ đăng ký kinh doanh

* **Bài tập khởi động:** (tùy giảng viên)

* **Bài tập thực hành:** GV tổ chức cho HS thực hành trên lớp- lập hồ sơ đăng ký kinh doanh cho bài tập thực hành 1 (buổi 1) và lập hồ sơ đăng ký kinh doanh cho doanh nghiệp của mình.

+ Trình tự thành lập doanh nghiệp:

- Bước 1: Thành lập hồ sơ đăng ký kinh doanh
- Bước 2: Xem xét và cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- Bước 3: Thủ tục đăng ký thuế, đăng ký sử dụng con dấu, công bố thành lập doanh nghiệp

+ **Hồ sơ đăng ký kinh doanh: Bao gồm các giấy tờ**

- Giấy đề nghị đăng ký kinh doanh theo mẫu.
- Dự thảo điều lệ công ty
- Danh sách thành viên (hoặc cổ đông)
- Văn bản xác nhận vốn pháp định (nếu cần)
- Chứng chỉ hành nghề (nếu cần)

* **Mẫu một số loại giấy tờ người khởi sự cần soạn để ĐKKD:**

HỒ SƠ ĐĂNG KÝ THÀNH LẬP MỚI CÁC LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP

STT	Tên loại hình	Tải về các mẫu để làm thủ tục hồ sơ		Ghi chú

	doanh nghiệp	Bước hoàn tất ra Giấy phép và công bố nội dung đăng ký doanh nghiệp					Bước thông báo sử dụng mẫu con dấu	
1	Doanh nghiệp tư nhân	<u>Phụ lục I-1</u>					<u>Phụ lục II-8</u>	Khi đi nộp hồ sơ, nếu không phải người đại diện pháp luật đi nộp hồ sơ thì Phải có Giấy ủy quyền của người đại diện pháp luật cho người đi nộp thay.
2	Công ty TNHH một thành viên	<u>Phụ lục I-2</u>			<u>Phụ lục I-10</u> (Nếu Chủ sở hữu là tổ chức)	Điều lệ công ty: Áp dụng 1 trong 2 điều lệ sau đây: - Điều lệ (chủ sở hữu là tổ chức). - Điều lệ (chủ sở hữu là cá nhân)	<u>Phụ lục II-8</u>	
3	Công ty TNHH hai thành viên trở lên	<u>Phụ lục I-3</u>	<u>Phụ lục I-6</u>			Điều lệ công ty TNHH 2 TV trở lên	<u>Phụ lục II-8</u>	
4	Công ty cổ phần	<u>Phụ lục I-4</u>	<u>Phụ lục I-7</u>	Phụ lục I-8 (Nếu <u>Cổ đông là nhà đầu tư nước ngoài</u>);	<u>Phụ lục I-10</u> (Nếu cổ đông là tổ chức nước ngoài)	Điều lệ công ty <u>Cổ phần</u> .	<u>Phụ lục II-8</u>	
5	Công ty hợp danh	<u>Phụ lục I-5</u>	<u>Phụ lục I-9</u>	Điều lệ			<u>Phụ lục II-8</u>	

Phụ lục III-1

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngàytháng năm

GIẤY ĐỀ NGHỊ ĐĂNG KÝ HỘ KINH DOANH

Kính gửi: Phòng Tài chính - Kế hoạch

Tôi là (*ghi họ tên bằng chữ in hoa*): Giới tính:

Sinh ngày: / / Dân tộc: Quốc tịch:

Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân số:

Ngày cấp: / / Nơi cấp:

Giấy tờ chứng thực cá nhân khác (*nếu không có CMND/CCCD*):

Số giấy chứng thực cá nhân:

Ngày cấp: / / Ngày hết hạn: / / Nơi cấp:

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú:

Số nhà, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Chỗ ở hiện tại:

Số nhà, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Điện thoại: Fax:

Email: Website:

Đăng ký hộ kinh doanh với các nội dung sau:

1. Tên hộ kinh doanh (*ghi bằng chữ in hoa*):

2. Địa điểm kinh doanh:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Điện thoại: Fax:

Email: Website:

3. Ngành, nghề kinh doanh¹:

4. Vốn kinh doanh:

Tổng số (*bằng số; VND*):

Phần vốn góp của mỗi cá nhân (*đối với trường hợp hộ kinh doanh do một nhóm cá nhân góp vốn thành lập; kê khai theo mẫu*): Gửi kèm

5. Số lượng lao động:

Tôi và các cá nhân tham gia thành lập hộ kinh doanh cam kết:

- Bản thân không thuộc diện pháp luật cấm kinh doanh; không đồng thời là chủ hộ kinh doanh khác; không là chủ doanh nghiệp tư nhân; không là thành viên hợp danh của công ty hợp danh (*trừ trường hợp được sự nhất trí của các thành viên hợp danh còn lại*);

- Địa điểm kinh doanh thuộc quyền sở hữu/quyền sử dụng hợp pháp của tôi và được sử dụng đúng mục đích theo quy định của pháp luật;

- Chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp, chính xác và trung thực của nội dung đăng ký trên.

Các giấy tờ gửi kèm:

-.....

ĐẠI DIỆN HỘ KINH DOANH

(*Ký và ghi họ tên*)²

¹

- Hộ kinh doanh có quyền tự do kinh doanh trong những ngành, nghề mà luật không cấm;
- Các ngành, nghề cấm đầu tư kinh doanh quy định tại Điều 6 Luật Đầu tư;
- Đối với ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện, hộ kinh doanh chỉ được kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định. Danh mục ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện quy định tại Phụ lục 4 ban hành kèm theo Luật Đầu tư.

² Đại diện hộ kinh doanh ký trực tiếp vào phần này.

Phụ lục III-2**DANH SÁCH CÁC CÁ NHÂN GÓP VỐN THÀNH LẬP HỘ KINH DOANH**

STT	Họ tên	Ngày, tháng, năm sinh	Giới tính	Quốc tịch	Dân tộc	Chỗ ở hiện tại	Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú	Số, ngày, cơ quan cấp Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân hoặc Hộ chiếu	Vốn góp			Thời điểm góp vốn	Chữ ký
									Giá trị phần vốn góp ¹ (bằng số; VNĐ)	Tỷ lệ (%)	Loại tài sản, số lượng, giá trị tài sản góp vốn ²		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14

....., ngày.....tháng.....năm.....

ĐẠI DIỆN HỘ KINH DOANH

(Ký và ghi họ tên)³

¹ Ghi tổng giá trị phần vốn góp của từng cá nhân.

² Loại tài sản góp vốn bao gồm:

- Đồng Việt Nam

- Ngoại tệ tự do chuyên đổi

- Vàng

- Giá trị quyền sử dụng đất, giá trị quyền sở hữu trí tuệ, công nghệ, bí quyết kỹ thuật

- Tài sản khác

³ Đại diện hộ kinh doanh ký trực tiếp vào phần này.

Phụ lục I-1

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngàytháng năm

GIẤY ĐỀ NGHỊ ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP

DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN

Kính gửi: Phòng Đăng ký kinh doanh tỉnh, thành phố

Tôi là (*ghi họ tên bằng chữ in hoa*): Giới tính:

Sinh ngày: / / Dân tộc: Quốc tịch:

Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân số:

Ngày cấp: / / Nơi cấp:

Giấy tờ chứng thực cá nhân khác (*nếu không có CMND/CCCD*):

Số giấy chứng thực cá nhân:

Ngày cấp: / / Ngày hết hạn: / / Nơi cấp:

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Chỗ ở hiện tại:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại: Fax:

Email: Website:

Đăng ký doanh nghiệp tư nhân do tôi làm chủ với các nội dung sau:

1. Tên doanh nghiệp:

Tên doanh nghiệp viết bằng tiếng Việt (*ghi bằng chữ in hoa*):

Tên doanh nghiệp viết bằng tiếng nước ngoài (*nếu có*):

Tên doanh nghiệp viết tắt (*nếu có*):

2. Địa chỉ trụ sở chính:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại: Fax:

Email: Website:

h nghiệp nằm trong khu công nghiệp, khu chế xuất (*Đánh dấu X vào ô vuông nếu doanh nghiệp đăng ký địa chỉ trụ sở chính nằm trong khu công nghiệp, khu chế xuất*).

3. Ngành, nghề kinh doanh¹ (ghi tên và mã theo ngành cấp 4 trong Hệ thống ngành kinh tế của Việt Nam):

STT	Tên ngành	Mã ngành

4. Vốn đầu tư:

Tổng số (bằng số; VND và giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài, nếu có):

Trong đó:

- Đồng Việt Nam:
- Ngoại tệ tự do chuyển đổi:
- Vàng:
- Giá trị quyền sử dụng đất, giá trị quyền sở hữu trí tuệ, công nghệ, bí quyết kỹ thuật:
- Tài sản khác (ghi rõ loại tài sản, số lượng và giá trị còn lại của mỗi loại tài sản, có thể lập thành danh mục riêng kèm theo Giấy đề nghị đăng ký doanh nghiệp):

5. Thông tin đăng ký thuế:

STT	Các chỉ tiêu thông tin đăng ký thuế
1	Thông tin về Giám đốc (Tổng giám đốc), Kế toán trưởng (nếu có): Họ và tên Giám đốc (Tổng giám đốc): Điện thoại: Họ và tên Kế toán trưởng: Điện thoại:
2	Địa chỉ nhận thông báo thuế (chỉ kê khai nếu địa chỉ nhận thông báo thuế khác địa chỉ trụ sở chính): Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn: Xã/Phường/Thị trấn: Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh: Tỉnh/Thành phố: Quốc gia: Điện thoại:Fax: Email:
3	Ngày bắt đầu hoạt động (trường hợp doanh nghiệp dự kiến bắt đầu hoạt động kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thì không cần kê khai nội dung này):/...../.....
4	Hình thức hạch toán (đánh dấu X vào ô thích hợp): Hạch toán độc lập <input type="checkbox"/> Hạch toán phụ thuộc <input type="checkbox"/>

¹

- Doanh nghiệp có quyền tự do kinh doanh trong những ngành, nghề mà luật không cấm;
- Các ngành, nghề cấm đầu tư kinh doanh quy định tại Điều 6 Luật Đầu tư;
- Đối với ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện, doanh nghiệp chỉ được kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định. Danh mục ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện quy định tại Phụ lục 4 ban hành kèm theo Luật Đầu tư.

5	Năm tài chính: Áp dụng từ ngày/.....đến ngày/..... (ghi ngày, tháng bắt đầu và kết thúc niên độ kế toán)																				
6	Tổng số lao động:																				
7	Hoạt động theo dự án BOT/BTO/BT (có/không):																				
8	Đăng ký xuất khẩu (có/không):																				
9	Tài khoản ngân hàng, kho bạc (nếu có tại thời điểm kê khai): Tài khoản ngân hàng: Tài khoản kho bạc:																				
10	Các loại thuế phải nộp (đánh dấu X vào ô thích hợp): <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Giá trị gia tăng</td> <td style="width: 20%; text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Tiêu thụ đặc biệt</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Thuế xuất, nhập khẩu</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Tài nguyên</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Thu nhập doanh nghiệp</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Môn bài</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Tiền thuê đất</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Phí, lệ phí</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Thu nhập cá nhân</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Khác</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Giá trị gia tăng	<input type="checkbox"/>	Tiêu thụ đặc biệt	<input type="checkbox"/>	Thuế xuất, nhập khẩu	<input type="checkbox"/>	Tài nguyên	<input type="checkbox"/>	Thu nhập doanh nghiệp	<input type="checkbox"/>	Môn bài	<input type="checkbox"/>	Tiền thuê đất	<input type="checkbox"/>	Phí, lệ phí	<input type="checkbox"/>	Thu nhập cá nhân	<input type="checkbox"/>	Khác	<input type="checkbox"/>
Giá trị gia tăng	<input type="checkbox"/>																				
Tiêu thụ đặc biệt	<input type="checkbox"/>																				
Thuế xuất, nhập khẩu	<input type="checkbox"/>																				
Tài nguyên	<input type="checkbox"/>																				
Thu nhập doanh nghiệp	<input type="checkbox"/>																				
Môn bài	<input type="checkbox"/>																				
Tiền thuê đất	<input type="checkbox"/>																				
Phí, lệ phí	<input type="checkbox"/>																				
Thu nhập cá nhân	<input type="checkbox"/>																				
Khác	<input type="checkbox"/>																				
11	Ngành, nghề kinh doanh chính ² :																				

Tôi cam kết:

- Bản thân không thuộc diện quy định tại Khoản 2 Điều 18 Luật Doanh nghiệp, không đồng thời là chủ doanh nghiệp tư nhân khác, không là chủ hộ kinh doanh, không là thành viên công ty hợp danh;
- Trụ sở doanh nghiệp thuộc quyền sở hữu/quyền sử dụng hợp pháp của tôi và được sử dụng đúng mục đích theo quy định của pháp luật;
- Chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp, chính xác và trung thực của nội dung đăng ký doanh nghiệp trên.

Các giấy tờ gửi kèm:

.....

CHỦ DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN
(Ký và ghi họ tên)³

² Doanh nghiệp chọn một trong các ngành, nghề kinh doanh liệt kê tại mục 3 dự kiến là ngành, nghề kinh doanh chính tại thời điểm đăng ký.

³ Chủ doanh nghiệp tư nhân ký trực tiếp vào phần này.

Phụ lục I-2

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngàytháng năm

**GIẤY ĐỀ NGHỊ ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN**

Kính gửi: Phòng Đăng ký kinh doanh tỉnh, thành phố

Tôi là (ghi họ tên bằng chữ in hoa): là người đại diện theo pháp luật của công ty.

Đăng ký công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên với các nội dung sau:

1. Tình trạng thành lập (đánh dấu X vào ô thích hợp)

Thành lập mới

Thành lập trên cơ sở tách doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở chia doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở hợp nhất doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở chuyển đổi

2. Tên công ty:

Tên công ty viết bằng tiếng Việt (ghi bằng chữ in hoa):

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài (nếu có):

Tên công ty viết tắt (nếu có):

3. Địa chỉ trụ sở chính:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại: Fax:

Email: Website:

h nghiệp nằm trong khu công nghiệp, khu chế xuất. (Đánh dấu X vào ô g nếu doanh nghiệp đăng ký địa chỉ trụ sở chính nằm trong khu công nghiệp, khu chế xuất).

4. Ngành, nghề kinh doanh¹ (ghi tên và mã theo ngành cấp 4 trong Hệ thống ngành kinh tế của Việt Nam):

STT	Tên ngành	Mã ngành

5. Chủ sở hữu:

a) Đối với chủ sở hữu là cá nhân:

Họ tên chủ sở hữu (ghi bằng chữ in hoa): Giới tính:

Sinh ngày: / / Dân tộc: Quốc tịch:

¹

- Doanh nghiệp có quyền tự do kinh doanh trong những ngành, nghề mà luật không cấm;

- Các ngành, nghề cấm đầu tư kinh doanh quy định tại Điều 6 Luật Đầu tư;

- Đối với ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện, doanh nghiệp chỉ được kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định. Danh mục ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện quy định tại Phụ lục 4 ban hành kèm theo Luật Đầu tư.

Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân số:

Ngày cấp: / / Nơi cấp:

Giấy tờ chứng thực cá nhân khác (nếu không có CMND/CCCD):

Số giấy chứng thực cá nhân:

Ngày cấp: / / Ngày hết hạn: / / Nơi cấp:

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Chỗ ở hiện tại:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại: Fax:

Email: Website:

- Thông tin về Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư (chỉ kê khai nếu chủ sở hữu là nhà đầu tư nước ngoài):

Mã số dự án:.....

Do:cấp/phê duyệt ngày...../...../.....

b) Đối với chủ sở hữu là tổ chức:

Tên tổ chức (ghi bằng chữ in hoa):

Mã số doanh nghiệp/Số Quyết định thành lập:

Do: cấp/phê duyệt ngày / /

Địa chỉ trụ sở chính:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại: Fax:

Email: Website:

Danh sách người đại diện theo ủy quyền (kê khai theo mẫu, nếu có): Gửi kèm

Mô hình tổ chức công ty (đánh dấu X vào ô thích hợp):

Hội đồng thành viên

Chủ tịch công ty

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

- Thông tin về Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư (chỉ kê khai nếu chủ sở hữu là nhà đầu tư nước ngoài):

Mã số dự án:.....

Do:cấp/phê duyệt ngày...../...../.....

6. Vốn điều lệ (bằng số; VND và giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài, nếu có):

7. Nguồn vốn điều lệ:

Loại nguồn vốn	Tỷ lệ (%)	Số tiền (bằng số; VNĐ và giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài, nếu có)
Vốn trong nước: + Vốn nhà nước + Vốn tư nhân		
Vốn nước ngoài		
Vốn khác		
Tổng cộng		

8. Người đại diện theo pháp luật²:

- Họ và tên (ghi bằng chữ in hoa): Giới tính:

Chức danh:

Sinh ngày: / / Dân tộc: Quốc tịch:

Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân số:

Ngày cấp: / / Nơi cấp:

Giấy tờ chứng thực cá nhân khác (nếu không có CMND/CCCD):

Số giấy chứng thực cá nhân:

Ngày cấp: / / Ngày hết hạn: / / Nơi cấp:

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Chỗ ở hiện tại:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại: Fax:

Email:Website:

9. Thông tin đăng ký thuế:

STT	Các chỉ tiêu thông tin đăng ký thuế
1	Thông tin về Giám đốc (Tổng giám đốc), Kế toán trưởng (nếu có): Họ và tên Giám đốc (Tổng giám đốc): Điện thoại: Họ và tên Kế toán trưởng: Điện thoại:

² Ghi thông tin của tất cả người đại diện theo pháp luật trong trường hợp công ty có nhiều hơn 01 người đại diện theo pháp luật.

2	Địa chỉ nhận thông báo thuế (<i>chỉ kê khai nếu địa chỉ nhận thông báo thuế khác địa chỉ trụ sở chính</i>): Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:..... Xã/Phường/Thị trấn: Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh: Tỉnh/Thành phố: Quốc gia: Điện thoại:Fax: Email:
3	Ngày bắt đầu hoạt động (<i>trường hợp doanh nghiệp dự kiến bắt đầu hoạt động kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thì không cần kê khai nội dung này</i>):/...../.....
4	Hình thức hạch toán (<i>đánh dấu X vào ô thích hợp</i>): Hạch toán độc lập <input type="checkbox"/> Hạch toán phụ thuộc <input type="checkbox"/>
5	Năm tài chính: Áp dụng từ ngày/.....đến ngày/..... (<i>ghi ngày, tháng bắt đầu và kết thúc niên độ kế toán</i>)
6	Tổng số lao động:
7	Hoạt động theo dự án BOT/BTO/BT (<i>có/không</i>):
8	Đăng ký xuất khẩu (<i>có/không</i>):
9	Tài khoản ngân hàng, kho bạc (<i>nếu có tại thời điểm kê khai</i>): Tài khoản ngân hàng: Tài khoản kho bạc:
10	Các loại thuế phải nộp (<i>đánh dấu X vào ô thích hợp</i>): Giá trị gia tăng <input type="checkbox"/> Tiêu thụ đặc biệt <input type="checkbox"/> Thuế xuất, nhập khẩu <input type="checkbox"/> Tài nguyên <input type="checkbox"/> Thu nhập doanh nghiệp <input type="checkbox"/> Môn bài <input type="checkbox"/> Tiền thuê đất <input type="checkbox"/> Phí, lệ phí <input type="checkbox"/> Thu nhập cá nhân <input type="checkbox"/> Khác <input type="checkbox"/>
11	Ngành, nghề kinh doanh chính ³ :

10. Thông tin về các doanh nghiệp bị chia, bị tách, bị hợp nhất, được chuyển đổi (*chỉ kê khai trong trường hợp thành lập công ty trên cơ sở chia, tách, hợp nhất, chuyển đổi loại hình doanh nghiệp*):

a) Tên doanh nghiệp (*ghi bằng chữ in hoa*):

³ Doanh nghiệp chọn một trong các ngành, nghề kinh doanh liệt kê tại mục 4 dự kiến là ngành, nghề kinh doanh chính tại thời điểm đăng ký.

Mã số doanh nghiệp/Mã số thuế:

Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (*chỉ kê khai nếu không có mã số doanh nghiệp/mã số thuế*):

b) Tên doanh nghiệp (*ghi bằng chữ in hoa*):

Mã số doanh nghiệp/Mã số thuế:

Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (*chỉ kê khai nếu không có mã số doanh nghiệp/mã số thuế*):

Kính đề nghị Phòng Đăng ký kinh doanh thực hiện chấm dứt tồn tại đối với doanh nghiệp bị chia, bị hợp nhất và các chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp bị chia, bị hợp nhất.

Tôi cam kết:

- Trục sở chính thuộc quyền sở hữu/quyền sử dụng hợp pháp của công ty và được sử dụng đúng mục đích theo quy định của pháp luật;
- Chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp, chính xác và trung thực của nội dung đăng ký doanh nghiệp trên.

Các giấy tờ gửi kèm:

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

**ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT
CỦA CÔNG TY**

(Ký và ghi họ tên)⁴

⁴ Người đại diện theo pháp luật của công ty ký trực tiếp vào phần này.

Phụ lục I-3

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngàytháng năm

GIẤY ĐỀ NGHỊ ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP CÔNG TY TNHH HAI THÀNH VIÊN TRỞ LÊN

Kính gửi: Phòng Đăng ký kinh doanh tỉnh, thành phố

Tôi là (ghi họ tên bằng chữ in hoa): là người đại diện theo pháp luật của công ty.

Đăng ký công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên với nội dung như sau:

1. Tình trạng thành lập (đánh dấu X vào ô thích hợp)

Thành lập mới

Thành lập trên cơ sở tách doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở chia doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở hợp nhất doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở chuyển đổi

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

2. Tên công ty:

Tên công ty viết bằng tiếng Việt (ghi bằng chữ in hoa):

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài (nếu có):

Tên công ty viết tắt (nếu có):

3. Địa chỉ trụ sở chính:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại: Fax:

E-mail: Website:

h nghiệp nằm trong khu công nghiệp, khu chế xuất. (Đánh dấu X vào ô vuông nếu doanh nghiệp đăng ký địa chỉ trụ sở chính nằm trong khu công nghiệp, khu chế xuất).

4. Ngành, nghề kinh doanh¹ (ghi tên và mã theo ngành cấp 4 trong Hệ thống ngành kinh tế của Việt Nam):

STT	Tên ngành	Mã ngành

5. Vốn điều lệ (bằng số; VND và giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài, nếu có):

6. Nguồn vốn điều lệ:

1

- Doanh nghiệp có quyền tự do kinh doanh trong những ngành, nghề mà luật không cấm;

- Các ngành, nghề cấm đầu tư kinh doanh quy định tại Điều 6 Luật Đầu tư;

- Đối với ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện, doanh nghiệp chỉ được kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định. Danh mục ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện quy định tại Phụ lục 4 ban hành kèm theo Luật Đầu tư.

Loại nguồn vốn	Tỷ lệ (%)	Số tiền (bằng số; VND và giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài, nếu có)
Vốn trong nước + Vốn nhà nước + Vốn tư nhân		
Vốn nước ngoài		
Vốn khác		
Tổng cộng		

7. Danh sách thành viên công ty: (kê khai theo mẫu): Gửi kèm

8. Người đại diện theo pháp luật²:

- Họ và tên (ghi bằng chữ in hoa): Giới tính:

Chức danh:

Sinh ngày: / / Dân tộc: Quốc tịch:

Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân số:

Ngày cấp: / / Nơi cấp:

Giấy tờ chứng thực cá nhân khác (nếu không có CMND/CCCD):

Số giấy chứng thực cá nhân:

Ngày cấp: / / Ngày hết hạn: / / Nơi cấp:

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Chỗ ở hiện tại:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại: Fax:

Email:Website:

9. Thông tin đăng ký thuế:

STT	Các chỉ tiêu thông tin đăng ký thuế
1	Thông tin về Giám đốc (Tổng giám đốc), Kế toán trưởng (nếu có): Họ và tên Giám đốc (Tổng giám đốc): Điện thoại: Họ và tên Kế toán trưởng: Điện thoại:

² Ghi thông tin của tất cả người đại diện theo pháp luật trong trường hợp công ty có nhiều hơn 01 người đại diện theo pháp luật.

2	Địa chỉ nhận thông báo thuế (<i>chỉ kê khai nếu địa chỉ nhận thông báo thuế khác địa chỉ trụ sở chính</i>): Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn: Xã/Phường/Thị trấn: Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh: Tỉnh/Thành phố: Quốc gia: Điện thoại: Fax: Email:
3	Ngày bắt đầu hoạt động (<i>trường hợp doanh nghiệp dự kiến bắt đầu hoạt động kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thì không cần kê khai nội dung này</i>):/...../.....
4	Hình thức hạch toán (<i>đánh dấu X vào ô thích hợp</i>): Hạch toán độc lập <input type="checkbox"/> Hạch toán phụ thuộc <input type="checkbox"/>
5	Năm tài chính: Áp dụng từ ngày/.....đến ngày/..... (<i>ghi ngày, tháng bắt đầu và kết thúc niên độ kế toán</i>)
6	Tổng số lao động:
7	Hoạt động theo dự án BOT/BTO/BT (<i>có/không</i>):
8	Đăng ký xuất khẩu (<i>có/không</i>):
9	Tài khoản ngân hàng, kho bạc (<i>nếu có tại thời điểm kê khai</i>): Tài khoản ngân hàng: Tài khoản kho bạc:
10	Các loại thuế phải nộp (<i>đánh dấu X vào ô thích hợp</i>): Giá trị gia tăng <input type="checkbox"/> Tiêu thụ đặc biệt <input type="checkbox"/> Thuế xuất, nhập khẩu <input type="checkbox"/> Tài nguyên <input type="checkbox"/> Thu nhập doanh nghiệp <input type="checkbox"/> Môn bài <input type="checkbox"/> Tiền thuê đất <input type="checkbox"/> Phí, lệ phí <input type="checkbox"/> Thu nhập cá nhân <input type="checkbox"/> Khác <input type="checkbox"/>
11	Ngành, nghề kinh doanh chính ³ :

10. Thông tin về các doanh nghiệp bị chia, bị tách, bị hợp nhất, được chuyển đổi (*chỉ kê khai trong trường hợp thành lập công ty trên cơ sở chia, tách, hợp nhất, chuyển đổi loại hình doanh nghiệp*):

³ Doanh nghiệp chọn một trong các ngành, nghề kinh doanh liệt kê tại mục 4 dự kiến là ngành, nghề kinh doanh chính tại thời điểm đăng ký.

a) Tên doanh nghiệp (*ghi bằng chữ in hoa*):

Mã số doanh nghiệp/Mã số thuế:

Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (*chỉ kê khai nếu không có mã số doanh nghiệp/mã số thuế*):

b) Tên doanh nghiệp (*ghi bằng chữ in hoa*):

Mã số doanh nghiệp/Mã số thuế:

Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (*chỉ kê khai nếu không có mã số doanh nghiệp/mã số thuế*):

Kính đề nghị Phòng Đăng ký kinh doanh thực hiện chấm dứt tồn tại đối với doanh nghiệp bị chia, bị hợp nhất và các chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp bị chia, bị hợp nhất.

Tôi cam kết:

- Trụ sở chính thuộc quyền sở hữu/quyền sử dụng hợp pháp của công ty và được sử dụng đúng mục đích theo quy định của pháp luật;
- Chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp, chính xác và trung thực của nội dung đăng ký doanh nghiệp trên.

Các giấy tờ gửi kèm:

- Danh sách thành viên công ty;

-.....

-.....

**ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT
CỦA CÔNG TY**
(*Ký và ghi họ tên*)⁴

⁴ Người đại diện theo pháp luật của công ty ký trực tiếp vào phần này.

Phụ lục I-4

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngàytháng năm

**GIẤY ĐỀ NGHỊ ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP
CÔNG TY CỔ PHẦN**

Kính gửi: Phòng Đăng ký kinh doanh tỉnh, thành phố

Tôi là (ghi họ tên bằng chữ in hoa): là người đại diện theo pháp luật của công ty.

Đăng ký công ty cổ phần với các nội dung sau:

1. Tình trạng thành lập (đánh dấu X vào ô thích hợp)

Thành lập mới

Thành lập trên cơ sở tách doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở chia doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở hợp nhất doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở chuyển đổi

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

2. Tên công ty:

Tên công ty viết bằng tiếng Việt (ghi bằng chữ in hoa):

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài (nếu có):

Tên công ty viết tắt (nếu có):

3. Địa chỉ trụ sở chính:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại: Fax:

Email: Website:

h nghiệp nằm trong khu công nghiệp, khu chế xuất. (Đánh dấu X vào ô vuông nếu doanh nghiệp đăng ký địa chỉ trụ sở chính nằm trong khu công nghiệp, khu chế xuất).

4. Ngành, nghề kinh doanh¹ (ghi tên và mã theo ngành cấp 4 trong Hệ thống ngành kinh tế của Việt Nam):

STT	Tên ngành	Mã ngành

5. Vốn điều lệ (bằng số; VNĐ và giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài, nếu có):

¹

- Doanh nghiệp có quyền tự do kinh doanh trong những ngành, nghề mà luật không cấm;

- Các ngành, nghề cấm đầu tư kinh doanh quy định tại Điều 6 Luật Đầu tư;

- Đối với ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện, doanh nghiệp chỉ được kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định. Danh mục ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện quy định tại Phụ lục 4 ban hành kèm theo Luật Đầu tư.

Tổng số cổ phần, loại cổ phần:.....

Mệnh giá từng loại cổ phần:.....

6. Tổng số cổ phần, loại cổ phần được quyền chào bán:.....

7. Nguồn vốn điều lệ:

Loại nguồn vốn	Tỷ lệ (%)	Số tiền (bằng số; VNĐ và giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài, nếu có)
Vốn trong nước: + Vốn nhà nước + Vốn tư nhân		
Vốn nước ngoài		
Vốn khác		
Tổng cộng		

8. Danh sách cổ đông sáng lập (kê khai theo mẫu): Gửi kèm

9. Danh sách cổ đông là nhà đầu tư nước ngoài (kê khai theo mẫu, nếu có):

Gửi kèm

10. Danh sách người đại diện theo ủy quyền của cổ đông là tổ chức nước ngoài (kê khai theo mẫu, nếu có): Gửi kèm

11. Người đại diện theo pháp luật²:

- Họ và tên (ghi bằng chữ in hoa): Giới tính:

Chức danh:

Sinh ngày: / / Dân tộc: Quốc tịch:

Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân số:

Ngày cấp: / / Nơi cấp:

Giấy tờ chứng thực cá nhân khác (nếu không có CMND/CCCD):

Số giấy chứng thực cá nhân:

Ngày cấp: / / Ngày hết hạn: / / Nơi cấp:

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú:

Số nhà, gác, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Chỗ ở hiện tại:

Số nhà, gác, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại: Fax:

Email:Website:

12. Thông tin đăng ký thuế:

² Ghi thông tin của tất cả người đại diện theo pháp luật trong trường hợp công ty có nhiều hơn 01 người đại diện theo pháp luật.

STT	Các chỉ tiêu thông tin đăng ký thuế
1	Thông tin về Giám đốc (Tổng giám đốc), Kế toán trưởng (nếu có): Họ và tên Giám đốc (Tổng giám đốc): Điện thoại: Họ và tên Kế toán trưởng: Điện thoại:
2	Địa chỉ nhận thông báo thuế (chỉ kê khai nếu địa chỉ nhận thông báo thuế khác địa chỉ trụ sở chính): Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn: Xã/Phường/Thị trấn: Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh: Tỉnh/Thành phố: Quốc gia: Điện thoại: Fax: Email:
3	Ngày bắt đầu hoạt động (trường hợp doanh nghiệp dự kiến bắt đầu hoạt động kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thì không cần kê khai nội dung này):/...../.....
4	Hình thức hạch toán (đánh dấu X vào ô thích hợp): Hạch toán độc lập <input type="checkbox"/> Hạch toán phụ thuộc <input type="checkbox"/>
5	Năm tài chính: Áp dụng từ ngày/.....đến ngày/..... (ghi ngày, tháng bắt đầu và kết thúc niên độ kế toán)
6	Tổng số lao động:
7	Hoạt động theo dự án BOT/BTO/BT (có/không):
8	Đăng ký xuất khẩu (có/không):
9	Tài khoản ngân hàng, kho bạc (nếu có tại thời điểm kê khai): Tài khoản ngân hàng: Tài khoản kho bạc:
10	Các loại thuế phải nộp (đánh dấu X vào ô thích hợp): Giá trị gia tăng <input type="checkbox"/> Tiêu thụ đặc biệt <input type="checkbox"/> Thuế xuất, nhập khẩu <input type="checkbox"/> Tài nguyên <input type="checkbox"/> Thu nhập doanh nghiệp <input type="checkbox"/> Môn bài <input type="checkbox"/> Tiền thuê đất <input type="checkbox"/> Phí, lệ phí <input type="checkbox"/> Thu nhập cá nhân <input type="checkbox"/> Khác <input type="checkbox"/>

11	Ngành, nghề kinh doanh chính ³ :
----	---

13. Thông tin về các doanh nghiệp bị chia, bị tách, bị hợp nhất, được chuyển đổi (chỉ kê khai trong trường hợp thành lập công ty trên cơ sở chia, tách, hợp nhất, chuyển đổi loại hình doanh nghiệp):

a) Tên doanh nghiệp (ghi bằng chữ in hoa):

Mã số doanh nghiệp/Mã số thuế:

Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (chỉ kê khai nếu không có mã số doanh nghiệp/mã số thuế):

b) Tên doanh nghiệp (ghi bằng chữ in hoa):

Mã số doanh nghiệp/Mã số thuế:

Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (chỉ kê khai nếu không có mã số doanh nghiệp/mã số thuế):

Kính đề nghị Phòng Đăng ký kinh doanh thực hiện chấm dứt tồn tại đối với doanh nghiệp bị chia, bị hợp nhất và các chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp bị chia, bị hợp nhất.

Tôi cam kết:

- Trụ sở chính thuộc quyền sở hữu/quyền sử dụng hợp pháp của công ty và được sử dụng đúng mục đích theo quy định của pháp luật;
- Chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp, chính xác và trung thực của nội dung đăng ký doanh nghiệp trên.

Các giấy tờ gửi kèm:

- Danh sách cổ đông sáng lập;

.....

.....

**ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT
CỦA CÔNG TY**
(Ký và ghi họ tên)⁴

³ Doanh nghiệp chọn một trong các ngành, nghề kinh doanh liệt kê tại mục 4 dự kiến là ngành, nghề kinh doanh chính tại thời điểm đăng ký.

⁴ Người đại diện theo pháp luật của công ty ký trực tiếp vào phần này.

Phụ lục I-5

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngàytháng năm

**GIẤY ĐỀ NGHỊ ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP
CÔNG TY HỢP DANH**

Kính gửi: Phòng Đăng ký kinh doanh tỉnh, thành phố

Tôi là (*ghi họ tên bằng chữ in hoa*): Giới tính:

Chức danh:

Sinh ngày: / / Dân tộc: Quốc tịch:

Chứng minh nhân dân/Căn cước công dân số:

Ngày cấp: / / Nơi cấp:

Giấy tờ chứng thực cá nhân khác (*nếu không có CMND/CCCD*):

Số giấy chứng thực cá nhân:

Ngày cấp: / / Ngày hết hạn: / / Nơi cấp:

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:.....

Chỗ ở hiện tại:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại: Fax:

Email: Website:

Là Chủ tịch Hội đồng thành viên công ty

Đăng ký công ty hợp danh với các nội dung sau:

1. Tình trạng thành lập (*đánh dấu X vào ô thích hợp*)

Thành lập mới

Thành lập trên cơ sở tách doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở chia doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở hợp nhất doanh nghiệp

2. Tên công ty:

Tên công ty viết bằng tiếng Việt (*ghi bằng chữ in hoa*):

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài (*nếu có*):

Tên công ty viết tắt (*nếu có*):

3. Địa chỉ trụ sở chính:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại: Fax:

Email: Website:

h nghiệp nằm trong khu công nghiệp, khu chế xuất. (Đánh dấu X vào ô vuông nếu doanh nghiệp đăng ký địa chỉ trụ sở chính nằm trong khu công nghiệp, khu chế xuất).

4. Ngành, nghề kinh doanh¹ (ghi tên và mã theo ngành cấp 4 trong Hệ thống ngành kinh tế của Việt Nam):

STT	Tên ngành	Mã ngành

5. Vốn điều lệ (bằng số; VND và giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài, nếu có):

6. Nguồn vốn điều lệ:

Loại nguồn vốn	Tỷ lệ (%)	Số tiền (bằng số; VND và giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài, nếu có)
Vốn trong nước: + Vốn nhà nước + Vốn tư nhân		
Vốn nước ngoài		
Vốn khác		
Tổng cộng		

7. Danh sách thành viên công ty (kê khai theo mẫu): Gửi kèm

8. Thông tin đăng ký thuế:

STT	Các chỉ tiêu thông tin đăng ký thuế
1	Thông tin về Giám đốc (Tổng giám đốc), Kế toán trưởng (nếu có): Họ và tên Giám đốc (Tổng giám đốc): Điện thoại: Họ và tên Kế toán trưởng: Điện thoại:
2	Địa chỉ nhận thông báo thuế (chỉ kê khai nếu địa chỉ nhận thông báo thuế khác địa chỉ trụ sở chính): Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/xóm/ấp/thôn: Xã/Phường/Thị trấn: Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

1

- Doanh nghiệp có quyền tự do kinh doanh trong những ngành, nghề mà luật không cấm;

- Các ngành, nghề cấm đầu tư kinh doanh quy định tại Điều 6 Luật Đầu tư;

- Đối với ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện, doanh nghiệp chỉ được kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định. Danh mục ngành, nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện quy định tại Phụ lục 4 ban hành kèm theo Luật Đầu tư.

	Tỉnh/Thành phố: Quốc gia: Điện thoại:Fax: Email:
3	Ngày bắt đầu hoạt động (<i>trường hợp doanh nghiệp dự kiến bắt đầu hoạt động kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thì không cần kê khai nội dung này</i>):/...../.....
4	Hình thức hạch toán (<i>đánh dấu X vào ô thích hợp</i>): Hạch toán độc lập <input type="checkbox"/> Hạch toán phụ thuộc <input type="checkbox"/>
5	Năm tài chính: Áp dụng từ ngày/.....đến ngày/..... (<i>ghi ngày, tháng bắt đầu và kết thúc niên độ kế toán</i>)
6	Tổng số lao động:
7	Hoạt động theo dự án BOT/BTO/BT (<i>có/không</i>):
8	Đăng ký xuất khẩu (<i>có/không</i>):
9	Tài khoản ngân hàng, kho bạc (<i>nếu có tại thời điểm kê khai</i>): Tài khoản ngân hàng: Tài khoản kho bạc:
10	Các loại thuế phải nộp (<i>đánh dấu X vào ô thích hợp</i>): Giá trị gia tăng <input type="checkbox"/> Tiêu thụ đặc biệt <input type="checkbox"/> Thuế xuất, nhập khẩu <input type="checkbox"/> Tài nguyên <input type="checkbox"/> Thu nhập doanh nghiệp <input type="checkbox"/> Môn bài <input type="checkbox"/> Tiền thuê đất <input type="checkbox"/> Phí, lệ phí <input type="checkbox"/> Thu nhập cá nhân <input type="checkbox"/> Khác <input type="checkbox"/>
11	Ngành, nghề kinh doanh chính ² :

10. Thông tin về các doanh nghiệp bị chia, bị tách, bị hợp nhất (*chỉ kê khai trong trường hợp thành lập công ty trên cơ sở chia, tách, hợp nhất*):

a) Tên doanh nghiệp (*ghi bằng chữ in hoa*):

Mã số doanh nghiệp/Mã số thuế:

Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (*chỉ kê khai nếu không có mã số doanh nghiệp/mã số thuế*):

b) Tên doanh nghiệp (*ghi bằng chữ in hoa*):

Mã số doanh nghiệp/Mã số thuế:

² Doanh nghiệp chọn một trong các ngành, nghề kinh doanh liệt kê tại mục 4 dự kiến là ngành, nghề kinh doanh chính tại thời điểm đăng ký.

Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (*chỉ kê khai nếu không có mã số doanh nghiệp/mã số thuế*):

Kính đề nghị Phòng Đăng ký kinh doanh thực hiện chấm dứt tồn tại đối với doanh nghiệp bị chia, bị hợp nhất và các chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp bị chia, bị hợp nhất.

Tôi và các thành viên hợp danh cam kết:

- Bản thân không thuộc diện quy định tại Khoản 2 Điều 18 Luật Doanh nghiệp; không là chủ doanh nghiệp tư nhân; không đồng thời là thành viên hợp danh của công ty hợp danh khác (trừ trường hợp được sự nhất trí của các thành viên hợp danh còn lại);
- Trụ sở chính thuộc quyền sở hữu/quyền sử dụng hợp pháp của công ty và được sử dụng đúng mục đích theo quy định của pháp luật;
- Chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp, chính xác và trung thực của nội dung đăng ký doanh nghiệp trên.

CÁC THÀNH VIÊN HỢP DANH

(Ký và ghi họ tên từng thành viên)³

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN
CỦA CÔNG TY**

(Ký và ghi họ tên)⁴

Các giấy tờ gửi kèm:

-.....

³ Các thành viên hợp danh của công ty ký trực tiếp vào phần này.

⁴ Chủ tịch Hội đồng thành viên của công ty ký trực tiếp vào phần này.

Phụ lục II-8

TÊN DOANH NGHIỆP

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số:

....., ngày..... tháng..... năm

THÔNG BÁO

Về việc sử dụng mẫu con dấu của doanh nghiệp/chi nhánh/văn phòng đại diện

Kính gửi: Phòng Đăng ký kinh doanh tỉnh Bình Phước

Tên doanh nghiệp (ghi bằng chữ in hoa):

Mã số doanh nghiệp:

Địa chỉ trụ sở chính:

Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (chỉ kê khai nếu không có mã số doanh nghiệp/mã số thuế):

Thông tin về chi nhánh/văn phòng đại diện (chỉ kê khai trong trường hợp thông báo về mẫu con dấu của chi nhánh/văn phòng đại diện):

- Tên chi nhánh/văn phòng đại diện:
- Mã số chi nhánh/văn phòng đại diện:
- Địa chỉ chi nhánh/văn phòng đại diện:

Thông báo về mẫu con dấu như sau:

1. Mẫu con dấu:

Mẫu con dấu	Ghi chú
(Doanh nghiệp đóng dấu trực tiếp vào phần này)	

2. Số lượng con dấu:

3. Thời điểm có hiệu lực của mẫu con dấu: từ ngày tháng ... năm ...

Kính đề nghị Quý Phòng công bố mẫu con dấu của doanh nghiệp/chi nhánh/văn phòng đại diện trên Cổng thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp.

Doanh nghiệp chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác, hợp pháp, phù hợp thuần phong mỹ tục, văn hóa, khả năng gây nhầm lẫn của mẫu con dấu và tranh chấp phát sinh do việc quản lý và sử dụng con dấu.

Các giấy tờ gửi kèm:

-
-

**ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT
CỦA DOANH NGHIỆP**

*(Ký, ghi họ tên)*²⁵

25

Người đại diện theo pháp luật của công ty ký trực tiếp vào phần này.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Hình thành ý tưởng kinh doanh
- Lập hồ sơ đăng ký kinh doanh; Lập kế hoạch khởi nghiệp kinh doanh

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Trình bày ý tưởng kinh doanh của em tại địa phương

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1: Trình bày ý tưởng kinh doanh của bản thân

Câu 2: Lập kế hoạch kinh doanh của nhóm

Câu 3: Trình bày các hồ sơ cần thiết khi đăng ký kinh doanh

CHƯƠNG 2: NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG, MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 1 là chương lập kế hoạch nghiên cứu; Thu thập thông tin; Lập báo cáo kết quả nghiên cứu; Xử lý và phân tích thông tin

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Lập kế hoạch nghiên cứu;
- Thu thập thông tin;
- Lập báo cáo kết quả nghiên cứu;
- Xử lý và phân tích thông tin

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức thực hành tổng hợp vào thực tế công việc;
- Lập được kế hoạch mua hàng, tổ chức mua hàng, kiểm tra, đánh giá công tác mua hàng.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc nghiên cứu thực hành tổng hợp trong thực tiễn công việc.
- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 2

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận 1 (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 1) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 1 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 2

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không

- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 2

- Nội dung:
 - + Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
 - + Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
 - + Năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - Trong quá trình học tập, người học cần:
 - Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
 - Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - Nghiêm túc trong quá trình học tập.
- Phương pháp:
 - + Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)
 - + Kiểm tra định kỳ thực hành: 1 điểm kiểm tra (hình thức: vấn đáp)

NỘI DUNG

1. Nghiên cứu thị trường

* Bài tập khởi động: (tùy giảng viên)

* Bài tập thực hành:

Tình huống số 1. Ra quyết định

Một hãng giày nổi tiếng của một nước Bắc Âu sau khi xem xét và phân tích thị trường trong nước đã nhận thấy những dấu hiệu của sự bão hoà. Ban giám đốc của hãng quyết định cử các nhân viên của phòng Marketing tiến hành thăm dò khả năng thâm nhập thị trường ngoài nước. Hai nhân viên được cử đến một nước thuộc châu Phi.

Sau một thời gian quan sát và thu thập thông tin, cả hai nhân viên đều phát hiện rằng ở đất nước Phi châu này không thấy ai đi giày. Họ quyết định thông báo thông tin này về cho ban lãnh đạo hãng ở nhà cùng với ý kiến của họ. Nhân viên thứ nhất cho rằng ở đây chưa có ai đi giày và đây là một thị trường giày đầy tiềm năng, hãng cần nhanh chóng chớp cơ hội. Nhân viên thứ hai lại có quan điểm hầu như trái ngược: Ở đây người ta không đi giày, vì vậy nếu mang giày đến sẽ không có ai mua.

Câu hỏi:

Theo anh (chị), hai nhân viên marketing của hãng giày trên, ai đúng, ai sai? Tại sao?

Nếu anh (chị) là giám đốc của hãng giày trên, anh chị sẽ quyết định như thế nào? Tại sao?

Hãy đánh giá vai trò của thông tin trong việc quyết định lựa chọn cơ hội kinh doanh.

Hướng dẫn thực hành:

NV 1 và NV 2 đều có cái đúng của mình.

* Với NV1 thì

+ Có tầm nhìn xa trông rộng vì trong tương lai người dân sẽ đi giày

+ DN xuất hiện đầu tiên trên thị trường sẽ chiếm lĩnh thị phần nhiều nhất

+ Có thể thay đổi thói quen đi giày của người dân bằng nhiều giải pháp để hình thành nhu cầu đi giày (tặng giày, giáo dục, tuyên truyền, sx giày giá rẻ..)

* Với NV2 thì có thể do tập quán không đi giày của mình hoặc do thói quen.

Tuy nhiên cùng với quá trình toàn cầu hóa thì không thể tồn tại mãi một thói quen hay văn hóa lạc hậu như vậy được

Nếu là giám đốc thì sẽ nghiên cứu kỹ lưỡng thị trường này xem đã phải là thời điểm thâm nhập thị trường chưa? Đánh giá toàn bộ những chi phí, rủi ro, lợi ích, doanh số dự tính, thu nhập, chi phí, sự thay đổi thói quen để lên một bức tranh toàn cảnh để đánh giá cơ hội kinh doanh này. Nếu trong dài hạn chắc chắn lỗ thì không nên đầu tư. Nếu có lợi nhuận thì nên đầu tư.

Thông tin rất quan trọng trong lựa chọn cơ hội kinh doanh nhưng phải phân tích kỹ lưỡng nếu không sẽ bỏ lỡ cơ hội.

Tình huống số 2. Anh Mộc mở quán “Mộc Tồn”

Thị trấn N có nhiều cửa hàng ăn, vì nơi đây là ngã tư giao thông giữa Bắc và Nam và từ Đông sang Tây. Đa số các nhà hàng là các quán cơm bình dân, phục vụ các món ăn thông thường với giá khá “mềm”. Nơi đây cũng có một số quán ăn dành cho những người có nhu cầu “ẩm thực” tinh tế hơn mức bình thường. Vì phục vụ khách quá giang là chính nên các quán này tập trung chủ yếu ở hai bên đường quốc lộ, trong vòng 500-600m kể từ ngã tư. Các quán này tập nập vào các giờ ăn nhưng ăn trưa là chính. Khách hàng là những hành khách đi trên ô tô qua thị trấn vào các giờ nói trên. Mỗi lái xe thường chọn một quán ăn cố định để đỗ xe cho hành khách xuống ăn và thường không có mấy người sang quán khác ăn uống, có thể họ sợ lỡ xe. Bằng cách này, họ (lái xe) gần như hợp đồng với quán đó về việc dẫn khách. Đòi lại, lái xe được quán bao ăn uống, đôi khi còn được biếu tiền và quà từ phía nhà hàng. Thông thường xe chỉ dừng độ 30- 45 phút. Đã có những trường hợp hành khách phản ứng, khi lái xe đỗ lại lâu hơn thông thường.

Nhà anh Mộc cách thị trấn N khoảng gần chục cây số. Vì có người em sống ở N nên anh Mộc cũng hay qua lại nơi đó. Thấy các quán đông khách, anh liền nảy ra ý định thuê một địa điểm ở thị trấn để mở một cửa hàng ăn, khác biệt với các cửa hàng đang có. Sau một thời gian tìm hiểu tình hình thực tế, anh Mộc thuê mặt bằng cách ngã tư khoảng 800m, dựng một quán lá làm cửa hàng và dành một khoảng trống đủ cho 2-3 xe khách đỗ cùng một lúc. Anh quyết định chọn chuyên đề “mộc tòn” vì ở đây chưa có cửa hàng nào phục vụ sản phẩm này.

Đã ba tháng nay, kể từ ngày cửa hàng khai trương, quán anh Mộc vẫn vắng khách, cho dù anh đã chịu chơi bằng cách treo một bảng hiệu rất ấn tượng, rất sinh động mà anh đã cất công đi xa mới tìm được người thể hiện đúng ý tưởng sáng tạo của anh. Ngay cả những ngày mưa, ngày rét, cửa hàng cũng chẳng có mấy khách, ngoại trừ mấy cánh đàn ông ở làng gần đó thỉnh thoảng rủ nhau ra “lai rai” hàng tiếng đồng hồ. Mà cái món “mộc tòn”, khi ăn không có bạn hoặc nửa vừa ăn vừa ngó đồng hồ, thì còn gì là hấp dẫn. Anh Mộc đã bắt đầu thấy lo lắng vì mấy tháng qua lãi không đủ một phần để trả tiền thuê đất. chỉ được cái ngày nào anh cũng có món đặc sản để thương thức. Nhưng, hình như anh đã thấy nó đáng đáng thế nào. Anh đang thất vọng cho những dự định đầy lạc quan của mình cách đây mấy tháng.

Câu hỏi:

Phân tích môi trường kinh doanh ở khu vực thị trấn N

Phân tích nguyên nhân dẫn đến thất bại trong công việc kinh doanh của anh Mộc.

Hướng dẫn thực hành

Môi trường kinh doanh thị trấn N:

+ Vị trí địa lý: ngã tư giao thông huyết mạch, nhiều xe qua lại

+ Đối thủ cạnh tranh (ăn uống bình dân, giá mềm, chủ yếu là ăn trưa, vị trí gần ngã tư, có cả quán cao cấp hơn quán bình dân...)

+ Khách hàng (Khách quá giang, chủ yếu là ăn trưa, dừng đỗ khoảng 30 đến 45 phút

+ Văn hóa kinh doanh (bao ăn bao uống cho lái xe)

Nguyên nhân

- + Vị trí không thuận lợi (cách ngã tư 800m xa hơn mức bình quân)
- + Tên quán không được nhiều người biết đến tuy nó rất có ý nghĩa (Mộc tồn, mộc là cây, tồn là còn, Mộc tồn là cây còn, cây còn là con cây tức là quán thịt chó)
- + Sản phẩm không phù hợp với khách quá giang vì phải có thời gian lai rai chứ khách có 30 đến 45 phút không ăn thịt chó được

Tình huống số 3. Khó khăn của Công ty Minh Hoa

Minh Hoa là một công ty may mặc có uy tín trên thị trường, sản phẩm áo sơ mi nam của công ty có uy tín nhiều năm liền được bình chọn vào top 10 nhãn hiệu hàng đầu Việt Nam. Tuy nhiên thời gian gần đây tình hình kinh doanh của Minh Hoa có vẻ chững lại. Việc khảo sát thị trường cho thấy 2 luồng ý kiến như sau:

- Khách hàng ở thành phố lớn cho rằng áo của Minh Hoa không phải là hàng hiệu, không tạo được phong cách riêng cho người mặc.
- Khách hàng ở các tỉnh lại cho rằng giá của sản phẩm hơi cao. Từ kết quả khảo sát này, bộ phận tiếp thị đã đề nghị Ban giám đốc kí hợp đồng mua quyền sử dụng thương hiệu tại Việt Nam của 1 hãng thời trang Mỹ nổi tiếng để đáp ứng yêu cầu của khách hàng thành phố. Trong khi đó, bộ phận sản xuất lại đề nghị đầu tư mua thêm trang thiết bị để nâng cao năng suất và giảm giá thành, đẩy mạnh thị phần của khách hàng ở các tỉnh.

Câu hỏi:

Hãy phân tích những khó khăn của công ty Minh Hoa trong tình huống trên. Nếu anh(chị) là giám đốc công ty Minh Hoa, anh (chị) sẽ hoạch định chiến lược phát triển của mình trong thời gian tới như thế nào?

Hướng dẫn thực hành

Khó khăn đó là chưa xác định được chiến lược kinh doanh, chưa xác định được khách hàng mục tiêu do đó chưa có định hướng về sản phẩm.

Nếu là giám đốc công ty sẽ cho nghiên cứu lại thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu. Nếu khách hàng là người có thu nhập cao thì chọn phương án của bộ phận tiếp thị. Nếu khách hàng là người thu nhập bình dân thì chọn phương án của bộ phận sản xuất. Trong trường hợp này vì công ty Minh Hoa đã có uy tín trên thị trường nên ủng hộ lựa chọn phương án của bộ phận tiếp thị

Buổi 2+3:

Tình huống số 4. Cửa hàng bán bia của anh Việt

Nhờ mấy năm làm việc bên Đức, anh Việt dành dụm được một khoản tiền tương đối lớn. Năm 2005 anh về nước, mua một căn hộ khang trang trong một khu chung cư mới ở Hà Nội. Từ ngày về nước anh cũng xin việc ở một vài nơi nhưng chẳng nơi nào anh làm được lâu vì chỗ thì anh cho là lương thấp chẳng bõ, chỗ thì anh thấy gò bó về thời gian. Được cái chi tiêu cho gia đình 4 người của anh không có gì phải lo lắng. Anh Việt thích được làm ông chủ của chính mình và nhất là thích được thoải mái gặp gỡ mọi người để tán chuyện dóc. Tính anh là vậy. Thế là năm trước anh Việt quyết định rút một khoản tiền ở ngân hàng để mở một cửa hàng bán bia. Anh thuê một địa điểm khá rộng rãi, thuận tiện cho việc bán hàng và 3 người giúp việc. Thế nhưng tuy bán những thứ bia ngon, nhưng quán của anh không bán những đồ nhắm chế biến tại chỗ mà phần nhiều là đồ nguội vì anh ngại phải thuê

nhieu người. Cũng vì ít người làm nên cửa hàng thường bữa bộn, nhà vệ sinh rất bẩn. Đã thế, anh Việt lại hay đến muộn hoặc đóng cửa sớm mỗi khi anh có việc bận. Như muốn nêu tấm gương về “ẩm thực”, anh thường hay uống bia tại cửa hàng của mình, lúc thì với bạn bè, lúc thì với một khách hàng nào đó mà anh thấy thích bắt chuyện, và có khi chỉ có mình anh bên đống cốc ngỗng ngang đáng tư lự như đang suy nghĩ gì đó. Nhiều khi khách hàng phải tự tìm đến chỗ anh đang ngồi uống để trả tiền. Anh cũng thường quát mắng nhân viên, trả lương cho họ muộn vì vậy nhân viên thường có thái độ không vui vẻ lắm, thậm chí có người còn tính chuyện đi tìm công việc ở quán khác. Các nhà cung cấp hàng cho anh thường phàn nàn rằng anh nợ tiền hàng quá lâu. Cứ như vậy, khách hàng vào cửa hàng anh Việt vắng dần, mặc dù bia của anh đảm bảo 100% là bia Hà Nội.

Câu hỏi:

Hãy phân tích môi trường kinh doanh bên trong của cửa hàng từ đó nêu nguyên nhân dẫn đến công việc kinh doanh của anh Việt gặp khó khăn.

Anh (chị) hãy xây dựng một bản kế hoạch nhằm giúp anh Việt cải thiện tình hình.

Hướng dẫn thực hành

1. Phân tích về các khía cạnh như sản phẩm, quản lý nhà hàng (vệ sinh, giờ đóng cửa, mở cửa, quản lý nhân viên...) làm việc với nhà cung cấp
2. Cần xây dựng kế hoạch kinh doanh(kế hoạch bán hàng, mua hàng), thay đổi cách thức lãnh đạo nhà hàng (thay đổi phong cách lãnh đạo, thái độ làm việc với nhân viên)

Bài thực hành số 1:

Hãy phân tích những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội nguy cơ của xe máy HONDA

	Điểm mạnh	Điểm yếu
Cơ hội		
Nguy cơ		

Bài thực hành số 2:

Anh Chị hãy nhận diện khách hàng của hãng viễn thông Viettel ?

Gợi ý: (Sinh viên vào internet để tra các gói cước của Viettel, mỗi gói cước sẽ hướng đến một đối tượng khách hàng khác nhau) Trang web vietteltelecom.vn

Tình huống số 5: Tập đoàn viễn thông Viettel

Cuối những năm 1990, dịch vụ điện thoại di động có bước phát triển rất mạnh mẽ. Tuy nhiên, trong vài năm trở lại đây, ngành kinh doanh này bị áp lực rất mạnh do việc thực hiện lộ trình giảm giá cước viễn thông (thậm chí mức giảm giá cước đã đạt tới 61%). Lợi nhuận của các nhà cung cấp bị đe dọa nghiêm trọng. Tuy môi trường kinh doanh bất lợi như vậy, nhưng vẫn có công ty không chỉ giữ vững được mức lợi nhuận mà còn tăng trưởng. Đó là Công ty Viễn thông quân đội (Viettel). Để có thể tồn tại và phát triển trong môi trường cạnh tranh ngày càng ác liệt và

thích nghi lộ trình giảm giá cước viễn thông, Công ty đã quyết định tung ra thị trường nhiều dịch vụ và kết quả là thị phần của Công ty đã tăng khá mạnh. Có 2 yếu tố làm cho Viettel thành công là: mức cước thấp và sự tin nhiệm của khách hàng. Công ty có được mức cước thấp do nhiều nguyên nhân mà trước hết và chủ yếu là do áp dụng công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực điện thoại di động và nâng cao hiệu suất làm việc của nhân viên. Tài sản quý giá nhất của Công ty là đội ngũ nhân viên có năng lực, nhiệt tình trong việc phục vụ khách hàng và năng suất lao động cao. Công ty cũng rất quan tâm đến hoạt động quảng cáo và xây dựng hình ảnh riêng có. Khẩu hiệu “Hãy nói theo cách của Bạn” trở thành khá thân quen với nhiều khách hàng, đặc biệt là những người có thu nhập thấp và yêu cầu công việc không đòi hỏi thường xuyên đi xa. Sự trung thành của khách hàng đối với Công ty được hình thành từ nhiều nguyên nhân. Cơ cấu chi phí thấp đã cho phép Công ty cung cấp dịch vụ với giá rẻ hơn so với các Công ty cạnh tranh. Điều này gây dựng nên lòng trung thành của khách hàng, đồng thời sự trung thành này còn được củng cố bằng uy tín của Công ty. Công ty luôn cố gắng cung cấp dịch vụ như đã hứa với khách hàng, với một thái độ phục vụ của nhân viên được đánh giá cao. Những hành động đó đã giúp cho Công ty tạo nên hình ảnh một Công ty cung cấp dịch vụ viễn thông quan trọng trên toàn quốc và qua đó, tăng thị phần trong điều kiện cạnh tranh mạnh mẽ.

1. Các yếu tố của môi trường kinh doanh có tác động như thế nào đến hoạt động của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ thông tin di động nói chung và Viettel nói riêng? Phân tích các yếu tố thuộc môi trường vĩ mô và môi trường tác nghiệp (môi trường ngành) để thấy các tác động tích cực và tiêu cực?

2. Thực hiện phân tích SWOT để thấy các cơ hội kinh doanh do tác động của môi trường kinh doanh đến Công ty Viettel

Gợi ý thảo luận:

Phân tích các yếu tố môi trường bên trong, khách hàng, đối thủ cạnh tranh, nhà cung cấp, trung gian thương mại, công chúng. Các yếu tố thuộc môi trường kinh tế, chính trị luật pháp, khoa học công nghệ tự nhiên, nhân khẩu học. Mỗi nhân tố đều đánh giá theo 2 hướng là tích cực và tiêu cực

Từ các yếu tố môi trường vĩ mô và vi mô đưa các yếu tố này vào SWOT

2. Tham gia cuộc điều tra

Yêu cầu:

Các thành viên trong nhóm đều tham gia vào cuộc điều tra. Mỗi bạn sẽ điền vào 1 phiếu điều tra sau đó tổng hợp lại theo từng nhóm theo các số liệu sau đây:

	Phát biểu	ĐTB	Đánh giá
Sự tin cậy			
1	Giải quyết thỏa đáng khi khách hàng có khiếu nại		
2	Danh tiếng của siêu thị điện máy		
3	Giá cả niêm yết rõ ràng		
4	Sản phẩm được giao tại nhà đúng hẹn, nhanh chóng		

Hàng hóa			
5	Giá bán hợp lý		
6	Hàng hóa phong phú, đa dạng		
7	Nguồn gốc xuất xứ hàng hóa rõ ràng		
Nhân viên siêu thị			
8	Nhân viên tư vấn tận tình, sẵn sàng giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng		
9	Trang phục nhân viên lịch sự, gọn gàng		
10	Thái độ phục vụ lịch sự, nhã nhặn		
11	Sự hiểu biết của nhân viên về các sản phẩm điện máy rõ ràng, đầy đủ		
Không gian mua sắm			
12	Bãi giữ xe rộng rãi, có mái che		
13	Không gian mua sắm rộng rãi, thoáng mát, sạch sẽ		
14	Cách trưng bày hàng hoá logic, dễ dàng trong việc tìm kiếm và chọn mua sản phẩm		
Chính sách chăm sóc khách hàng			
15	Thời gian mở cửa là hợp lý, thuận tiện cho việc mua sắm		
16	Thủ tục mua hàng đơn giản, nhanh chóng		
17	Siêu thị có các chính sách chăm sóc khách hàng sau khi mua hàng tốt.		
18	Siêu thị thường xuyên có những chương trình khuyến mãi		
Sự hài lòng của khách hàng			
19	Nhu cầu mua sắm của anh (chị) tại siêu thị điện máy này được đáp ứng tốt		
20	Anh (chị) xem siêu thị điện máy này là sự lựa chọn đầu tiên .		
21	Anh (chị) sẽ tiếp tục mua hàng tại siêu thị điện máy này cho lần sau.		
22	Anh (chị) sẽ giới thiệu cho bạn bè, người quen đến siêu thị điện máy này.		

Giới tính	Nam	Nữ
Sự hài lòng		

Tuổi	18 -29	30 -39	40- 49	50 trở lên
Sự hài lòng				

Thu nhập	Dưới 5 triệu	5-10 triệu	10-15 triệu	Trên 15 triệu
Sự hài lòng				

Trình độ học vấn	Dưới THPT	THPT	CĐ, TC	ĐH	SĐH
Sự hài lòng					

Nghề nghiệp	NVVP	SV	KDBB	NNCM	Nội trợ	Khác
Sự hài lòng						

Từ kết quả thống kê ở trên nhóm hãy đánh giá mức độ hài lòng của từng nhóm khách hàng

Từ kết quả đánh giá mức độ hài lòng nói trên hãy đưa ra các giải pháp cải thiện mức độ hài lòng của khách hàng.

3. Điều tra thị trường

1. Thực hành điều tra thâm nhập thị trường theo trình tự như sau:

Chọn 3-5 học viên đóng vai nhân viên marketing đi điều tra thị trường và vài học viên đóng vai người được hỏi. Các nhân viên điều tra phải xác định nội dung cuộc điều tra, thiết kế phiếu điều tra hoặc chuẩn bị trước câu hỏi để phỏng vấn. Người hỏi có thể là khách hàng mua một sản phẩm dịch vụ cụ thể nào đó hoặc người kinh doanh hàng hóa.

Thực hành phỏng vấn lần lượt từng người theo nội dung đã được xây dựng trước. Mỗi cuộc phỏng vấn kéo dài khoảng 10-15 phút. Nhân viên điều tra ghi lại những thông tin của từng người được hỏi một cách đầy đủ.

Phòng marketing họp nhóm nhân viên điều tra để cùng tổng hợp, phân tích các thông tin thu thập được, từ đó tìm cơ hội kinh doanh thích hợp.

Nhận xét, góp ý kiến của các học viên trong lớp đối với hai nhóm trên

2. Trình bày dự án trước các nhà đầu tư:

Lớp cử 3-5 học viên đóng vai các thành viên của một dự án kinh doanh và đang chuẩn bị trình bày ý tưởng của nhóm mình với các nhà đầu tư để thuyết phục đầu tư cho dự án.

Lớp cử 3-5 học viên đóng vai các nhà đầu tư.

Nhóm dự án sẽ chuẩn bị một dự án kinh doanh mà mình tâm đắc, viết sẵn bài thuyết trình. Đại diện nhóm dự án sẽ thay mặt nhóm trình bày ý tưởng của nhóm mình, cố gắng dùng lý lẽ thuyết phục nhất để thuyết phục các nhà đầu tư. Các nhà đầu tư sẽ đặt các câu hỏi cần thiết với nhóm dự án, phân tích vấn đề và đưa ra nhận xét và quyết định cuối cùng.

Nhận xét, góp ý kiến của các học viên trong lớp đối với hai nhóm trên.

3. Đóng vai theo tình huống “Cửa hàng bán bia của anh Việt”

Theo tình huống đã có ở trên, lớp cử 4 sinh viên, mỗi người đóng vai một trong số các nhân vật sau đây: anh Việt, nhân viên phục vụ trong quán, nhà cung cấp bia và khách hàng. Các sinh viên nhập vai sẽ diễn tả lại tình huống một cách ngắn gọn, sinh động sau đó diễn tả cảnh cả nhóm góp ý cho anh Việt để tháo gỡ khó khăn, giải quyết tình huống.

Các sinh viên khác trong lớp theo dõi tình huống nhập vai và đánh giá, góp ý cho nhóm nhập vai.

PHIẾU ĐIỀU TRA SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG TẠI CÁC SIÊU THỊ ĐIỆN MÁY Ở THÀNH PHỐ THÁI NGUYÊN

V/v khảo sát ý kiến nhằm đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng tại các siêu thị điện máy ở thành phố Thái Nguyên

Xin chào Anh (Chị). Hiện nay, tôi đang thực hiện nghiên cứu: **“Khảo sát mức độ hài lòng của khách hàng của các siêu thị điện máy ở thành phố Thái Nguyên”**. Rất mong Anh (Chị) vui lòng dành ít thời gian để trả lời một số câu hỏi trong cuộc nghiên cứu này. Tất cả ý kiến của Anh (Chị) đều có ý nghĩa đối với sự thành công của cuộc nghiên cứu. Mọi ý kiến của Anh (Chị) sẽ được bảo mật. Mong được sự cộng tác của Anh (Chị). Xin chân thành cảm ơn

1. PHẦN NỘI DUNG CHÍNH

Xin Anh (Chị) cho biết mức độ đồng ý của mình đối với các phát biểu sau đây đối với siêu thị điện máy mà anh (chị) đã mua sắm thường xuyên bằng cách khoanh tròn một con số thích hợp cho từng phát biểu (từ mức 1: rất không đồng ý đến mức 5: rất đồng ý).

	Phát biểu	Rất không đồng ý	Không đồng ý	Trung bình	Đồng ý	Rất đồng ý
Sự tin cậy						
1	Giải quyết thỏa đáng khi khách hàng có khiếu nại	1	2	3	4	5
2	Danh tiếng của siêu thị điện máy	1	2	3	4	5
3	Giá cả niêm yết rõ ràng	1	2	3	4	5
4	Sản phẩm được giao tại nhà đúng hẹn, nhanh chóng	1	2	3	4	5
Hàng hóa						
5	Giá bán hợp lý	1	2	3	4	5
6	Hàng hóa phong phú, đa dạng	1	2	3	4	5
7	Nguồn gốc xuất xứ hàng hóa rõ ràng	1	2	3	4	5
Nhân viên siêu thị						
8	Nhân viên tư vấn tận tình, sẵn sàng giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng	1	2	3	4	5
9	Trang phục nhân viên lịch sự, gọn gàng	1	2	3	4	5
10	Thái độ phục vụ lịch sự, nhã nhặn	1	2	3	4	5
11	Sự hiểu biết của nhân viên về các sản phẩm điện máy rõ ràng, đầy đủ	1	2	3	4	5
Không gian mua sắm						
12	Bãi giữ xe rộng rãi, có mái che	1	2	3	4	5

13	Không gian mua sắm rộng rãi, thoáng mát, sạch sẽ	1	2	3	4	5
14	Cách trưng bày hàng hoá logic, dễ dàng trong việc tìm kiếm và chọn mua sản phẩm	1	2	3	4	5
Chính sách chăm sóc khách hàng						
15	Thời gian mở cửa là hợp lý, thuận tiện cho việc mua sắm	1	2	3	4	5
16	Thủ tục mua hàng đơn giản, nhanh chóng	1	2	3	4	5
17	Siêu thị có các chính sách chăm sóc khách hàng sau khi mua hàng tốt.	1	2	3	4	5
18	Siêu thị thường xuyên có những chương trình khuyến mãi	1	2	3	4	5
Sự hài lòng của khách hàng						
19	Nhu cầu mua sắm của anh (chị) tại siêu thị điện máy này được đáp ứng tốt	1	2	3	4	5
20	Anh (chị) xem siêu thị điện máy này là sự lựa chọn đầu tiên .	1	2	3	4	5
21	Anh (chị) sẽ tiếp tục mua hàng tại siêu thị điện máy này cho lần sau.	1	2	3	4	5
22	Anh (chị) sẽ giới thiệu cho bạn bè, người quen đến siêu thị điện máy này.	1	2	3	4	5

2 .THÔNG TIN CÁ NHÂN

Q1. Họ tên khách hàng:

Q2. Anh (chị) thuộc nhóm tuổi nào (đánh dấu vào ô thích hợp):

1. 18-29 tuổi
2. 30-39 tuổi
3. 40-49 tuổi
4. Trên 50 tuổi

Q3. Giới tính

1. Nam
2. Nữ

Q4. Nghề nghiệp

1. Sinh viên
2. Nhân viên văn phòng
3. Kinh doanh buôn bán
4. Nghề nghiệp chuyên môn (bác sĩ, kỹ sư,....)
5. Nội trợ
6. Khác

Q5. Trình độ học vấn :

1. Dưới phổ thông trung học
2. Phổ thông trung học
3. Trung cấp, cao đẳng
4. Đại học
5. Sau đại học

Q6. Thu nhập trung bình hàng tháng:

1. Dưới 5 triệu
2. Từ 5 triệu đến dưới 10 triệu
3. Từ 10 triệu đến 15 triệu
4. Trên 15 triệu

XIN CHÂN THÀNH CẢM ƠN ANH (CHỊ)!

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Lập kế hoạch nghiên cứu;
- Thu thập thông tin;
- Lập báo cáo kết quả nghiên cứu;
- Xử lý và phân tích thông tin

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Lập báo cáo kết quả nghiên cứu mặt hàng kinh doanh

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1: Thiết lập cuộc điều tra về nhu cầu nước ngọt trong tháng tới

Câu 2: Điều tra thị trường địa phương để lựa chọn ra mặt hàng kinh doanh

CHƯƠNG 3: NGHIỆP VỤ MUA HÀNG

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 3 là chương giới thiệu về lập kế hoạch mua hàng; Tổ chức mua hàng; Kiểm tra, đánh giá công tác mua hàng

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Lập kế hoạch mua hàng;
- Tổ chức mua hàng;
- Kiểm tra, đánh giá công tác mua hàng

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức tổng quan về siêu thị vào thực tế công việc;
- Tính toán và vẽ được sơ đồ chu kỳ hoạt động của siêu thị.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc nghiên cứu thực hành tổng hợp trong thực tiễn công việc.
- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 3

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (điển giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận 1 (cá nhân hoặc nhóm).
- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 1) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 1 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 3

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 3

- Nội dung:
 - + Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
 - + Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Trong quá trình học tập, người học cần:

Nghiên cứu bài trước khi đến lớp

Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.

Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.

Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

+ Kiểm tra định kỳ thực hành: 2 điểm kiểm tra (hình thức: vấn đáp)

NỘI DUNG

1. Lựa chọn nhà cung cấp

Tình huống 1. Lựa chọn nhà cung cấp

Camy- một công ty thương mại bán lẻ lớn ở nước Mỹ, chuyên về mặt hàng điện tử dân dụng. Hàng năm, công ty đều nhập mặt hàng tivi màu của Fit, công ty này luôn đảm bảo uy tín, cũng như thời hạn giao hàng, quy mô lớn và thuận tiện trong việc vận chuyển và bảo hành, xong đây chuyên công nghệ của Fit chưa tích hợp công nghệ mới. Tuy nhiên, vào những năm cuối thập kỉ 60, đầu thập kỷ 70 công nghệ sản xuất tivi màu diễn ra một cuộc cách mạng về công nghệ. Sự thay đổi đèn không chần qua bán dẫn tạo nên cơn sốt trên thị trường. Lúc đó, Wick là một công ty đang dẫn đầu thị trường về công nghệ này, tuy nhiên, theo sự đánh giá của các đơn vị mua hàng của Wick, thì Wick là nhà cung ứng theo thị trường, giá cả luôn cao hơn, đơn hàng chỉ được đảm bảo với số lượng các đơn đặt hàng ít, khi thị trường gia tăng việc đảm bảo thực hiện đơn hàng gặp khó khăn vì quy mô của Wick không lớn.

Camy đứng trước sự lựa chọn nhà cung ứng trước thời kỳ kinh doanh tiếp theo, trong khi đó mục tiêu của Camy là gia tăng quy mô thị phần trên thị trường.

Câu hỏi:

Đặt mình vào vị trí của giám đốc công ty Camy, anh (chị) hãy đưa ra sự lựa chọn tối ưu nhất cho công ty.

Phân tích vị thế của các công ty trên thị trường, từ đó có những giải pháp giúp các công ty này khắc phục hạn chế của mình.

Phân tích các yếu tố ảnh hưởng tới quyết định của giám đốc công ty Camy.

Gợi ý:

Với mục tiêu gia tăng quy mô thị phần thì đòi hỏi Camy phải lựa chọn cả Wick và Fit mới có thể cung cấp đủ cho thị trường và đáp ứng được cả nhu cầu truyền thống và nhu cầu sản phẩm mới.

Vị thế của Wick và Fit (đã ghi rõ trong bài)

Các yếu tố ảnh hưởng tới quyết định của giám đốc Camy:

+ Mục tiêu của Camy

+ Nhu cầu của khách hàng bao gồm khách hàng truyền thống (Wick) và khách hàng có nhu cầu mới(Fit)

+ Khả năng cung ứng (giá cả, số lượng, chất lượng, quy mô...)

+ Các yếu tố khác (Tài chính, nhân sự...)

Tình huống 2. Mua hàng của Metro

Metro là siêu thị bán buôn lớn ở Việt Nam, chuyên bán các sản phẩm điện tử gia dụng, hàng tiêu dùng và thực phẩm đóng hộp, thực phẩm tươi sống. Siêu thị bán hàng theo lô lớn cho các khách hàng mua vào với mục đích bán ra nên giá bán thường rất chênh lệch so với thị trường bên ngoài.

Nhà hàng Green Food chuyên phục vụ đối tượng khách hàng là người nước ngoài sống trong đô thị Ciputra. Có thể nhận ra rằng nhà hàng này định hướng tới tập khách hàng có thu nhập cao, chính vì vậy yếu tố chất lượng luôn được nhà hàng

chú ý. Nên họ mới ký hợp đồng rau củ quả tươi sống với siêu thị Metro một cách thường xuyên

Vấn đề mà Metro gặp phải là do vụ bão vừa xảy ra đã tàn phá hết hoa màu, không có hoa màu để cung cấp cho Metro khiến Metro gặp khó khăn trong việc cung cấp hàng cho Green Food.

Câu hỏi:

Bộ phận mua mặt hàng rau củ quả của Metro có nên mua rau củ quả ngoài thị trường để cung cấp cho Green Food hay không?

Trở ngại lớn nhất mà nhân viên mua hàng gặp phải trong tình huống này?

Giải pháp đưa ra cho Metro là gì ?

Gợi ý :

Bộ phận mua hàng không nên mua rau củ quả ngoài thị trường vì sẽ làm mất uy tín, mất thương hiệu trên thị trường

Trở ngại lớn nhất gặp phải là phải tìm được nguồn hàng đảm bảo chất lượng và số lượng để cung cấp cho Green Food trong khoảng thời gian bị gián đoạn nguồn cung này.

Giải pháp là phải nhanh chóng tìm được nguồn cung thay thế bằng cách tìm nguồn hàng mới đảm bảo chất lượng. Đa dạng hóa rủi ro bằng cách tìm các nguồn hàng mới ở các khu vực địa lý khác, huy động sự trợ giúp của Green Food để cùng vượt qua giai đoạn khó khăn này.

Tình huống 3. Công ty Leno

Công ty Leno là một công ty có tiếng trên thị trường, chuyên bán các sản phẩm vật liệu xây dựng. Công ty đang có kế hoạch đầu tư mở rộng thị trường sang các lĩnh vực khác. Nhưng theo báo cáo của phòng nhân sự thì tình hình nhân sự mua hàng có vấn đề. Hiện tại, công ty có nhiều nhân viên mua hàng được tuyển dụng trong một năm gần đây chưa có đủ kiến thức về hàng hóa cũng như kinh nghiệm mua hàng. Chính vì vậy, mà những lần mua hàng trước của công ty chưa đạt hiệu quả cao. Trong thời gian tới, công ty tiếp tục thực hiện đầu tư mở rộng quy mô, vấn đề nhân sự được đặt ra hết sức cấp bách.

Câu hỏi:

1. Công ty Leno đang gặp khó khăn về vấn đề gì? Đặt mình vào vị trí giám đốc công ty. Anh (chị) hãy đưa ra giải pháp khác phục cho công ty về vấn đề này.
2. Những yêu cầu đặt ra trong việc tuyển dụng nhân viên mua hàng là?
3. Phân tích các yếu tố đảm bảo mua hàng hiệu quả.

Gợi ý :

Công ty đang gặp vấn đề về nhân sự. Giải pháp đưa ra là :

- + Tổ chức huấn luyện đào tạo lại cho nhân viên
- + Trang bị các kiến thức về sản phẩm, khách hàng, đối thủ cạnh tranh, về doanh nghiệp và các kỹ năng mua hàng hiệu quả
- + Sử dụng các phương pháp huấn luyện đào tạo khác nhau
- + Sử dụng các biện pháp tạo động lực cho người lao động bằng các biện pháp tài chính và phi tài chính

Các yêu cầu đặt ra là phải tuyển dụng nhân viên mua hàng đủ kiến thức, kỹ năng và thái độ làm việc tốt nhằm nâng cao chất lượng mua hàng của doanh nghiệp.

Các yếu tố đảm bảo mua hàng hiệu quả là :

- + Mua hàng của nhiều nhà cung cấp
- + Cả hai bên cùng có lợi khi tham gia vào quá trình mua hàng
- + Luôn giữ thế chủ động cho các nhà cung cấp

3. Hãy xây dựng kế hoạch mua hàng của doanh nghiệp

Tình huống 4. Sai lầm của nhân viên mua hàng Công ty Lê Thịnh

Lê Thịnh là trưởng nhóm mua hàng. Thị trường đảm trách hàng hóa luôn khan hiếm. Anh luôn nhắc nhở nhân viên của mình là phải tìm kiếm thêm các thông tin về nhà cung cấp của đối thủ cạnh tranh. Một ngày kia một nhân viên mua hàng giỏi nhất trong nhóm là Bình gọi điện và nói rằng cô ta đã tìm thấy quyển sổ mua hàng của đối thủ cạnh tranh chứa các thông tin cực kỳ có giá trị. Thịnh yêu cầu Bình mang quyển sổ đó đến ngay và giải thích tại sao cô lại có nó. Trong cuộc trao đổi Bình đã thú nhận cô đã “nhặt” được quyển sổ đó khi người bán hàng kia đang trao đổi với một nhà cung cấp tốt nhất của cô. Và cô nói thêm, khi “nhặt” quyển sổ này không có ai nhìn thấy và sau đó Bình gọi điện báo tin vui cho Thịnh. Đối với Lê Thịnh đây không phải là tin vui. Những gì Bình làm là sai trái và vi phạm chính sách của công ty. Nếu thông tin này lên cấp trên thì Bình sẽ bị sa thải.

Thịnh ngồi đó nhìn cửa sổ mà không biết nên làm gì đối với Bình, đối với quyền sở hữu, đối với chính sách của công ty.

Câu hỏi:

1. Tại sao Bình lại lấy quyền sở hữu?
2. Nếu là Lê Thịnh, anh (chị) sẽ làm gì?

Gợi ý :

Bình lấy quyền sở hữu đó là để tìm kiếm thông tin của đối thủ cạnh tranh, nâng cao thành tích cá nhân của mình.

Nếu là Thịnh cần phân tích để thấy rõ được hành vi của Bình là :

+ Vi phạm chính sách của công ty, vi phạm đạo đức kinh doanh, tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh

+ Phương án xử lý có thể : xa thải Bình hoặc cho Bình viết bản tường trình và cho Bình cơ hội sửa chữa sai lầm

Tình huống 5. Chiến thắng của Công ty Kinh Đô nhờ vào bao bì mới

Công ty Kinh Đô luôn giành chiến thắng trên thị trường Bánh Trung Thu từ nhiều năm qua. Sản phẩm bánh trung thu của công ty hướng tới các khách hàng có nhu cầu mua để sử dụng làm quà biếu. Chính vì vậy yếu tố mẫu mã và hình thức đặc biệt quan trọng. Bên cạnh việc nghiên cứu đưa ra các sản phẩm mới, công tác mua bao bì của công ty chiếm vị trí quan trọng.

Cách đây vài năm, khi mà các doanh nghiệp còn đang cạnh tranh nhau rất ác liệt về giá bán và truyền thông, kênh phân phối, Kinh đô đã giành chiến thắng với bao bì sản phẩm mới: hộp túi xách bằng giấy carton. Hộp được trình bày rất đẹp và bắt mắt khách hàng. Do vậy sản phẩm của công ty được tiêu thụ nhanh chóng, với sản lượng gấp nhiều lần các năm trước đó. Thành công không chỉ là tính sáng tạo, mà còn là tính bất ngờ: Kinh đô đã tung bao bì mới ra thị trường khi các doanh nghiệp khác còn đang sử dụng những mẫu mã sản xuất trong nước theo các kiểu dáng cũ. Năm tiếp theo, khi các doanh nghiệp khác bắt chước với những mẫu mã tương tự, Kinh đô tiếp tục đưa ra mẫu mã hộp bánh nhỏ gọn đựng 2 chiếc, phù hợp với những người có nhu cầu mua ít hàng hơn vì lý do thu nhập, hoặc lý do tránh lãnh phí khi mua hộp lớn. Kết quả là Kinh Đô lại tiếp tục chiếm lĩnh thị trường.

Đây là thành công của công tác mua hàng, bởi bản thân công ty không tự sản xuất được các bao bì này, mà đã học hỏi kinh nghiệm từ các nước láng giềng có sản phẩm bánh trung thu và đặt hàng sản xuất cho riêng mình. Thành công này thể hiện sự thành công các bộ phận nghiên cứu thị trường, thiết kế và mua hàng.

Câu hỏi:

1. Tại sao công ty Kinh Đô chiến thắng trên thị trường bánh trung thu nhờ vào bao bì mới?
2. Khi doanh nghiệp của đối thủ cạnh tranh bắt chước bao bì của công ty thì Kinh Đô đã làm gì?
3. Bộ phận mua hàng và nghiên cứu thị trường đã giúp gì cho chiến thắng này của Kinh Đô?

Gợi ý :

Bởi vì công ty Kinh đô là người tiên phong trên thị trường trong việc cải tiến bao bì sản phẩm phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng và luôn luôn giữ vững sự tiên phong này bằng cách cải tiến bao bì đi trước một bước so với đối thủ. Có được điều này là sự kết hợp giữa các bộ phận nghiên cứu thị trường, thiết kế, mua hàng. Kinh Đô đã luôn cải tiến thiết kế bao bì mới phù hợp với nhu cầu của thị trường nhờ đó đã tiếp tục chiếm lĩnh thị trường

Bộ phận nghiên cứu thị trường giúp nắm bắt nhu cầu thị trường, phát hiện nhu cầu mua hàng ít hơn vì họ có thu nhập thấp hơn. Bộ phận mua hàng đã mua được bao bì nhỏ đựng được 2 cái bánh phù hợp với nhu cầu

Bài thực hành số 1 : Dự trữ và bán hàng dự kiến

Một doanh nghiệp thương mại có các số liệu dự trữ và bán hàng dự kiến trong tháng như sau:

STT	Sản phẩm	ĐVT	Dư đầu kỳ	Mua vào	bán ra dự kiến	Dư cuối kỳ
1	Dầu ăn Simply	chai 1 lít	15		150	15
2	Xà bông lifebuoy	bánh	20		170	17
3	Túi sách	Cái	5		20	4
4	Dầu rửa bát Sunlight	Chai 0.5 lít	5		30	5
5	Kem đánh răng	hộp	20		120	30
6	Dầu gội đầu Clear	Chai	15		50	15
7	Mì chính VEDAN	gói 1 kg	10		30	5
8	Đường kính trắng	gói 1 kg	10		60	10
9	Kem Tràng tiên	que	50		200	60
10	Sữa chua	hộp	60		300	70
11	Sữa đặc ông thọ	hộp	15		80	15
12	Sữa bột VNM	Hộp 800g	5		40	4
13	Bánh gạo Nhật	gói	8		100	10
14	Bỉm trẻ em 5-8kg	bịch	4		20	3
15	Bỉm trẻ em 10-15kg	bịch	2		15	3

Yêu cầu:

Hãy lập các phương án mua hàng tương ứng với nhu cầu thị trường bằng 80%, 100% và 120% so với lượng hàng bán ra dự kiến.

3. Phương án mua hàng

Bài tập thực hành số 2: Mặt hàng cần mua

Cho số liệu về các mặt hàng cần mua của một doanh nghiệp A năm 2018 như sau :
(đơn vị: triệu đồng)

Tên hàng	Số lượng	Giá đơn vị	Tổng giá trị hàng năm	Loại (ABC)
X1	1.000	710	710.000	
Y1	2.500	250	625.000	
Y2	2.500	192	480.000	
Y3	3.000	10	30.000	
Y4	1.900	500	950.000	
Y5	200	210	42.000	
X2	400	200	80.000	
X3	5.000	720	3.600.000	
Y6	500	100	50.000	
Y7	1.000	35	35.000	
Y8	1.000	4.300	4.300.000	
X4	9.000	3	27.000	

Câu hỏi :

1. Phân loại hàng hóa mua theo nhóm ABC.
2. Hãy cho biết phương pháp mua hàng đối với các nhóm mặt hàng này.

Bài tập thực hành số 3. Vẽ biểu đồ

Với số liệu bài tập thực hành số 2. Trong đó, mặt hàng X có mức độ rủi ro cao, mặt hàng y có mức độ rủi trung bình, mặt hàng Z có mức độ rủi ro thấp.

Câu hỏi:

- 2.1. Lập biểu đồ hình cột thể hiện mức độ tăng về mặt giá trị của các loại mặt hàng.
- 2.2. Vẽ ma trận phân loại mức độ rủi ro trong mua hàng và đưa ra phương án cho từng nhóm trong ma trận.

Bài tập thực hành số 4. Lượng hàng cần mua

Có số liệu về tình hình tiêu thụ, dự trữ và tồn kho một số mặt hàng của một doanh nghiệp B năm 20xx theo số lượng như sau :

Tên hàng	Tiêu thụ trong kỳ	Tồn kho đầu kỳ	Dự trữ cuối kỳ
A1	1200	150	200
A2	2700	125	500
A3	1700	70	200
A4	300	30	25
A5	900	120	150
A6	158	20	20
A7	5500	240	700
A8	460	78	80

A9	3200	250	400
A10	56	9	10

Câu hỏi :

Tính lượng hàng cần mua của từng mặt hàng trong toàn bộ kỳ kinh doanh.

Hãy xác định các phương án mua hàng cho doanh nghiệp khi nhu cầu giảm xuống 80% hoặc tăng lên 120%

4. Kế hoạch mua hàng

Bài thực hành số 5: Đàm phán hợp đồng

Chọn ra 4 nhóm mỗi nhóm từ 3 đến 5 người. 2 nhóm sẽ đóng vai nhà cung cấp, 2 nhóm sẽ đóng vai doanh nghiệp thương mại để đàm phán về hợp đồng mua bán giữa hai bên.

Các nhóm sẽ lựa chọn các nội dung để đàm phán và xác định mức độ hay định mức của các thỏa thuận đó.

Cứ 2 nhóm bao gồm 1 nhà cung cấp và 1 doanh nghiệp thương mại lên thực hành quá trình đàm phán để đạt được các thỏa thuận tốt nhất cho bên của mình và đối tác.

Các bạn và nhóm còn lại theo dõi, nhận xét và đặt câu hỏi cho nhóm đang thuyết trình

Cuối buổi Thầy cô giáo nhận xét đánh giá và rút kinh nghiệm.

Bài thực hành số 6: Xây dựng kế hoạch mua hàng

Chia cả lớp thành các nhóm từ 3-5 người. Mỗi nhóm có một nhóm trưởng

Mỗi nhóm sẽ xây dựng kế hoạch mua hàng cho một doanh nghiệp thương mại

Các nhóm trình bày kế hoạch mua hàng của mình trước cả lớp, các nhóm khác có thể đặt câu hỏi cho nhóm đang trình bày.

Thầy cô giáo nhận xét, đánh giá và rút kinh nghiệm cho học sinh

Bài thực hành số 7: Lựa chọn nhà cung cấp

Dựa vào phiếu đánh giá Nhà cung cấp hãy đánh giá 5 nhà cung cấp điện thoại (sony, samsung, apple, LG, Oppo) cho siêu thị FPT shop và trình giám đốc phê duyệt nhà cung cấp. Nếu là Giám đốc anh chị sẽ lựa chọn nhà cung cấp nào vì sao?

PHIẾU ĐÁNH GIÁ LỰA CHỌN NHÀ CUNG ỨNG

- 1) Tên nhà cung ứng :
- 2) Sản phẩm cung ứng :
- 3) Người đánh giá :
- 4) Đánh giá :

Stt	TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ	ĐIỂM ĐÁNH GIÁ										TRỌNG SỐ (%)	KẾT QUẢ
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	Chất lượng	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	20	
2	Thông số kỹ thuật	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	15	
3	Giá cả	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10	
4	Uy tín	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	15	
5	Thời hạn giao hàng	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5	
6	Thanh toán	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5	
7	Khả năng cung cấp	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10	
8	Tư cách pháp nhân	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10	
9	Dịch vụ sau bán hàng	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5	
10	Hỗ trợ kỹ thuật	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	5	
TỔNG CỘNG											100		

- Người đánh giá sẽ tiến hành cho điểm theo phiếu đánh giá lựa chọn nhà cung ứng bằng cách Khoanh tròn số điểm mà nhà cung ứng đạt được.
- Kết quả = điểm đánh giá nhân (X) trọng số (hệ số quan trọng).
- Cộng số điểm đánh giá, nếu nhà cung ứng có tổng điểm đánh giá lớn hơn hoặc bằng 65 điểm sẽ được trình Giám đốc phê duyệt.
- Trong trường hợp một số các tiêu chí không áp dụng đối với nhà cung ứng thì số điểm đánh giá sẽ tương ứng với số điểm tổng.

Ngày tháng năm

Ngày tháng năm

Phê duyệt của Giám đốc

Người đánh giá

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Lập kế hoạch mua hàng;
- Tổ chức mua hàng;
- Kiểm tra, đánh giá công tác mua hàng

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Lựa chọn 1 sản phẩm và lên kế hoạch mua hàng

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1: Lựa chọn các nhà cung cấp cho siêu thị mini của bản thân

Câu 2: Lập kế hoạch mua hàng cho tháng kinh doanh tiếp theo của cửa hàng

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Giáo trình Chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp - ĐH KTQD - chủ biên: PGS.TS Nguyễn Thành Độ, TS Nguyễn Ngọc Huyền - NXB Lao động xã hội – 2002.
- [2]. Giáo trình Chiến lược và sách lược kinh doanh - Garry D.Smith, Danny R.Arnold, Bobby G.Bizzell – Người dịch: Bùi Văn Đông - NXB Thống kê - 2003.
- [3]. Giáo trình Chiến lược kinh doanh và kế hoạch hoá nội bộ doanh nghiệp - ĐHBK Hà Nội - chủ biên PGS.TS Phan Thị Ngọc Thuận - NXB Khoa học và kỹ thuật - 2005.
- [4]. Giáo trình Kế hoạch kinh doanh - ĐHKQTĐ - chủ biên ThS. Bùi Đức Tuấn - NXB Lao động xã hội - 2005.
- [5]. Giáo trình Quản trị sản xuất và tác nghiệp - ĐHKQTĐ - Chủ biên PGS. TS Trương Đoàn Thế - NXB Đại học Kinh tế quốc dân - 2007
- [6]. Giáo trình Quản lý sản xuất - ĐHBK - Chủ biên TS Nguyễn Văn Nghiên - NXB Đại học quốc gia Hà nội - 2001.
- [7]. Giáo trình Quản trị kinh doanh - ĐHKQTĐ - Chủ biên GS. TS Nguyễn Thành Độ, PGS. TS. Nguyễn Ngọc Huyền - NXB Đại học Kinh tế quốc dân – 2007
- [8]. Giáo trình Quản trị doanh nghiệp - ĐHKQTĐ - Chủ biên PGS. TS Lê Văn Tâm, TS. Ngô Kim Thanh - NXB Lao động xã hội - 2004
- [9]. Giáo trình Lập dự án đầu tư - ĐHKQTĐ - chủ biên PGS.TS Nguyễn Bạch Nguyệt - NXB Thống kê - 2005
- [10]. Tài liệu khác: sách, báo, tạp chí chuyên ngành và các văn bản có liên quan.