

MẪU LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP

MẪU SỐ 3:

BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH MẪU

1. Đối tượng khách hàng:

Kinh doanh của bạn có gì đặc biệt hơn khi so sánh với các đối thủ cạnh tranh
Nguồn vốn cá nhân và những mục tiêu muốn đạt đến
Bạn có nguồn vốn nào để làm kinh doanh? Bạn là ai, người sẽ mang tính năng động
và sức lực của mình làm giàu cho doanh nghiệp?
Dưới đây là vài điểm hữu ích giúp cho việc thẩm định mình:

- Hệ gia đình của bạn
- Kinh tế của bạn:
- Bí quyết làm ra sản phẩm hay dịch vụ của bạn:
- Điểm yếu của bạn trong quan hệ làm ăn:

2. Nhiệm vụ của bạn trong kinh doanh:

Viễn ảnh tương lai cho tầm cỡ doanh nghiệp của bạn
Sản phẩm / Dịch vụ
Nguồn sống cho công việc kinh doanh nhất định là chính sản phẩm hay dịch vụ bạn
muốn làm. Do vậy rất quan trọng để phân tích đủ mọi khía cạnh về sản phẩm hay
dịch vụ này.

Doanh nghiệp của bạn gồm những sản phẩm/mặt hàng/dịch vụ sau đây:

- 1.
- 2.
- 3.

Điểm khác nhau giữa sản phẩm/mặt hàng/dịch vụ của bạn so với đối thủ cạnh
tranh:

- 1.
- 2.
- 3.

Tăng suất mua sắm hay tuổi thọ sản phẩm:

- 1.
- 2.
- 3.

Tính toán chi phí cho sản phẩm / dịch vụ:

Giá bán sản phẩm chưa thuế
Thuế đánh trên sản phẩm
-Giá thành của sản phẩm
-Chi phí chuyên chở hay phí hải quan
= Lợi nhuận biên tế

3. Giá sản phẩm:

Giá bán ra
Giá trên thị trường

4. Tên của các nhà thầu:

5. Loại hình phân phối sản phẩm:

6. Dự báo nguồn cung sản phẩm ra thị trường:

Thị trường

Khi đã quyết định kinh doanh sản phẩm / dịch vụ nào, điều kế tiếp là xác định ai sẽ là khách hàng tiềm năng tại thị trường nội địa của mình. Bạn phải làm việc này trước khi tiến hành các hoạt động tiếp thị sản phẩm.

Hãy nghiên cứu kỹ về thị trường cho sản phẩm của mình và xem việc đó như là phần chìm trong nước của một tảng băng. Các công tác in tờ rơi, danh thiếp, quảng cáo hay đại loại là phần nổi trong qui trình tiếp thị. Để làm tốt công tác tiếp thị, cần phải có kiến thức đầy đủ sâu sắc về thị trường và đối tượng khách hàng mà bạn muốn nhắm tới.

7. Mẫu khách hàng cá nhân tiêu biểu:

Nam giới hay nữ giới
Độ tuổi
Mức học vấn
Nghề nghiệp
Lối sống

Thuộc loại hình kinh doanh nào:

Tâm cỡ kinh doanh / số lượng nhân viên
Độ tuổi
Số lượng
Giới hạn địa lý

Nhằm thị trường nội địa
Nhằm thị trường nước ngoài
Số thực thể của các mẫu khách hàng:

Lập luận về họ:

Mức tiêu thụ trung bình bằng tiền mặt tính trên mỗi khách hàng:

Các đối thủ cạnh tranh quan trọng:

1:

2:

Các tham số cạnh tranh chính trên thị trường:

1:

2:

3:

Đánh giá các khả năng trên thị trường cho công việc kinh doanh của bạn:

8. Mỗi đe dọa có thể tiêu diệt các khả năng:

9. Kế hoạch tiếp thị và bán hàng

Hy vọng rằng bạn rất thực tế và cụ thể khi làm bảng mô tả thị trường cho sản phẩm của mình. Càng thực tế và cụ thể chừng nào thì nó giúp cho công việc tiếp thị và bán hàng của bạn dễ chừng nấy.

Nếu bạn biết được chính xác đối tượng khách hàng nào bạn muốn tiếp cận, bạn sẽ dễ chọn phương án tối ưu cho công tác tiếp thị và bán hàng.

Các công tác tiếp thị và bán hàng có thể tiến hành ngay khi bắt đầu:

Công tác nào cần hoàn thành? Bằng cách nào? Đối tượng là ai? Khi nào tiến hành?
Giá ca ra sao?

Gửi thư trực tiếp:

Gửi qua Internet:

Đến tận nhà:

Bán hàng qua điện thoại:

Đăng quảng cáo:

Công bố:

Tài liệu giới thiệu, thuyết minh

Hội chợ thương mại

Các hình thức quảng cáo khác

Chi phí hàng năm cho công tác tiếp thị

Hoạt động thị trường mở

Giá cả

Làm công tác quan hệ cộng đồng (PR) vào lúc khai trương

Kể "câu chuyện kinh doanh" cho thông tin viên báo chí

Phương tiện truyền thông đại chúng liên quan khác:

Người liên hệ:

Thông cáo báo chí:

10. Tổ chức và quản trị doanh nghiệp:

Bạn hãy mô tả ở đây doanh nghiệp của bạn sẽ hoạt động thế nào. Phải kể đến các chi phí thành lập, trang thiết bị và điều hành doanh nghiệp.

Tên doanh nghiệp/địa chỉ/số điện thoại/số fax/e-mail/địa chỉ trang web:

Tư cách pháp nhân của doanh nghiệp:

Tên những chủ doanh nghiệp:

Ngân hàng giao dịch:

Kế toán công ty:

Chính sách kinh doanh:

Chính sách về giá:

Chính sách chiết khấu phần trăm:

Phương thức thanh toán

Dịch vụ bảo đảm:

Dịch vụ cho sản phẩm

Chính sách về nhân sự

Quy trình cho công tác quản trị hành chính-kế toán hàng ngày

Công tác sổ sách kế toán hàng ngày

Thanh quyết toán thuế hàng hóa

Thiết lập tài khoản

Theo dõi công nợ

Quyết toán lương

Báo cáo kế toán hàng quý

Đặt hàng

Liên lạc thư tín với khách hàng và các mối quan hệ kinh doanh

Việc tiếp nhận điện thoại

Việc đăng ký bảo hiểm

(bảo hiểm tai nạn trong sản xuất, bảo hiểm trách nhiệm thương mại, bảo hiểm sản phẩm, bảo hiểm cho sản phẩm khi chuyên chở, bảo hiểm cháy nổ, bảo hiểm tài sản công ty, bảo hiểm khi đi công tác, bảo hiểm hàng cần giữ đồng, bảo hiểm các máy tính cá nhân, etc)

Tên công ty bảo hiểm:

Chi phí:

Đối tác kinh doanh / nhà tư vấn:

Công tác Nghiên cứu và Phát triển:

Thường không phải dễ để nghĩ về một chiến lược kinh doanh hay một kế hoạch dài hạn trước khi bạn khởi nghiệp. Nhưng điểm mạnh của một nhà kinh doanh là có khả năng dự báo thị trường và phát thảo những bước đi thích hợp, rộng mở hơn cho công việc kinh doanh, nó sẽ khác hẳn doanh nghiệp lúc mới vừa thành lập. Diện mạo của doanh nghiệp của bạn trong năm đầu và 3 năm sau đó:

Sản phẩm hay dịch vụ của bạn trong năm đầu và 3 năm sau đó:

Sản phẩm hay dịch vụ của bạn là như thế nào trong năm đầu và 3 năm sau đó:

Lượng khách hàng trong năm đầu và 3 năm sau đó:

Dự báo tình hình tài chính cho năm thứ 3 và năm thứ 4:

Những mục tiêu khác cho doanh nghiệp của bạn:

11. Ngân sách:

- Ngân sách là thực tế cần có để trang trải khi sản xuất ra một sản phẩm, hay nói cách khác là bạn phải có những con số tài chính trong bảng kế hoạch của mình. Công việc của bạn càng cụ thể bằng những con số thì càng dễ dự thảo ngân sách căn cứ.

- Lập ngân sách cũng giúp bạn cụ thể hóa được ý tưởng kinh doanh và kế hoạch của mình. Hãy xem lại bản kế hoạch nếu như ngân sách thực tế không sát với bảng kế hoạch, hay ngược lại, có ngân sách tốt nhưng bảng kế hoạch không mấy tốt.
Lập ngân sách

- Việc lập ngân sách cho biết mình cần bao nhiêu tiền vốn để khởi nghiệp. Mỗi loại hình kinh doanh cần từng món vốn ít nhiều khác nhau. Một doanh nghiệp sản xuất ống cống xi măng lớn, dài 10 m thì cần rất nhiều tiền đầu tư cho máy móc sản xuất, nguyên liệu sản xuất và nhà xưởng. Ngược lại, một công ty tư vấn về máy tính xử lý lỗi phần mềm chỉ cần vốn là vốn kiến thức họ có sẵn.

Ngân sách hoạt động:

Bạn sẽ thấy chi phí kinh doanh và thu nhập qua ngân sách hoạt động. Bảng kế hoạch kinh doanh của bạn càng sát thực tế, thì việc hoạch định một ngân sách hoạt động càng dễ.

Trong khi tính toán chi phí hoạt động, bạn sẽ phải thường tham khảo và chỉnh sửa tới lui kế hoạch của mình, vì những mong ước và kỳ vọng của bạn không phải lúc nào cũng sát với thực tế.

Ngân sách thanh khoản:

Ngân sách thanh khoản sẽ cho bạn biết hàng tháng bạn còn bao nhiêu tiền trong ngân hàng để thanh toán các khoản chi phí mà bạn biết là bạn sẽ phải chi. Trong kinh doanh gọi là nguồn chi. Nếu như ta không khó khăn gì để làm ra 2 dự toán ngân sách cho kế hoạch kinh doanh, thì lại khá khó khăn để lập một ngân sách thanh khoản, và bạn phải cần tới một nhân viên kế toán chuyên nghiệp để tính toán các khoản trong ngân sách này.

Lập ngân sách:

12. Tổng số vốn cần có:

Khả năng khai thác ra nguồn vốn kinh doanh, hay cam kết để có vốn vay của:

Chủ cho vay:

Gia đình cho vay:

Món vay của ngân hàng:

Sử dụng dịch vụ ghi nợ thấu chi của ngân hàng

Tổng số vốn gây được:

Cam kết về Bảo lãnh vốn vay

Tên và địa chỉ người bảo lãnh cho vay vốn

Quỹ đầu tư (đầu tư vào nhà xưởng hay máy móc sản xuất)
Món tiết kiệm hay số vốn
Món vay ngân hàng
Món vay của cơ sở tín dụng
Món vay cá nhân
Các món vay khác
Nhà đầu tư
Vốn cấp
Các khoản vốn khác
Tổng số vốn vay có bảo đảm