

BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH MẪU (DỊCH VỤ)

SMITH E-COMMERCE CONSULTING

Mary Smith

18 tháng 9 năm 2000

PHẦN 1: SƠ LƯỢC VỀ DOANH NGHIỆP

Mô tả về doanh nghiệp của tôi

Tôi dự định cung cấp một dịch vụ hoàn chỉnh về thiết kế, lắp đặt và duy trì hoạt động của các chức năng marketing thương mại điện tử cho các khách hàng đơn lẻ của mình. Tôi dự định đánh giá thành công của mỗi lần lắp đặt và liên tục cải tiến để nâng cao hiệu quả của mỗi site.

Thị trường và khách hàng mục tiêu

Khách hàng của tôi là các doanh nghiệp nhỏ có thể tăng doanh thu hiện tại của mình qua việc sử dụng thương mại điện tử. Các khách hàng thông thường yêu cầu các site phải có 2 chức năng: cung cấp thông tin cho khách hàng 24/24 giờ và đồng thời là một nơi có thể mua hàng. Các khách hàng tiềm năng là các doanh nghiệp mà thương mại điện tử có thể tạo ra thêm một doanh thu lớn hơn. Các doanh nghiệp này có thể rất đa dạng từ các nhà hàng đến các hiệu thuốc lân cận.

Các xu hướng phát triển của doanh nghiệp

Thị trường cho các dịch vụ của tôi đang tăng trưởng với một tốc độ không ngờ. Theo Mary Meeker thuộc Công ty Morgan Stanley, trên thế giới hiện nay có khoảng 250 triệu người sử dụng Internet.

Bạn có thể đưa ra các tài liệu từ các nguồn thương mại về tốc độ tăng trưởng dự báo trong ngành kinh doanh của bạn không? Nếu nguồn thông tin từ ngành kinh doanh không có sẵn, bạn sẽ cần phải giải thích một cách lô gíc về xu hướng và tiềm năng của thị trường mà bạn dự định tham ra. Đoạn này cung cấp thông tin cho bạn và những người ủng hộ bạn về thị trường mà bạn dự định tham gia hiện đang tăng trưởng hay thu hẹp.

Quyền định giá

Ban đầu, mức định giá của tôi chỉ giới hạn trong khoảng mức tiền công mà các nhà tư vấn khác đòi hỏi. Tuy nhiên, tôi hy vọng rằng doanh nghiệp của tôi sẽ được xây dựng trên cơ sở những lời truyền miệng tốt đẹp và dịch vụ của mình tôi có thể có được mức giá trên trung bình. Vì vậy tôi hy vọng rằng sự nổi tiếng của tôi sẽ mang lại một quyền định giá ở mức độ nhất định. Một yếu tố nữa là nếu loại hình dịch vụ của tôi không được thực hiện một cách có

hiệu quả thì nó sẽ trở nên rất tốn kém và chẳng mang lại lợi ích gì cho khách hàng. Nói cách khác, nếu tôi thực hiện nó tốt, dịch vụ này sẽ ở mức giá chấp nhận được và rất có giá trị. Với việc có được danh tiếng như vậy, tôi hy vọng sẽ được trả công xứng đáng cho công việc của mình.

PHẦN 2: MỤC TIÊU VÀ CON NGƯỜI

Qua kinh nghiệm làm việc và qua công việc kinh doanh ngoài giờ của mình tôi đã có được những kỹ năng độc đáo để cung cấp các dịch vụ chuyên về thương mại điện tử. Tôi cũng có một mong muốn từ lâu về việc mở doanh nghiệp cho riêng mình và để sử dụng những kiến thức này. Tôi đã làm việc với rất nhiều nhà cung cấp phần mềm và phần cứng cũng như những người thiết kế trang web. Với việc sử dụng các nguồn lực của những người cộng tác này, tôi có đủ năng lực trong tất cả các lĩnh vực để thực hiện thành công thương mại điện tử. Tôi rất nhiệt tình với công việc kinh doanh mới của mình và có khả năng đưa ra các quyết định khó khăn nhưng không thể tránh được.

CON NGƯỜI

Kinh nghiệm làm việc liên quan tới lĩnh vực kinh doanh của tôi

Kinh nghiệm làm việc của tôi được tóm tắt như sau:

1995 - 1998: Chức danh _____ tại Công ty _____. Mô tả chi tiết về trách nhiệm công việc của bạn: _____

1998 - 2000 Chức danh _____ tại Công ty _____. Mô tả chi tiết về trách nhiệm công việc của bạn: _____

Kinh nghiệm làm việc của tôi tại công ty _____ như đã nêu ở trên bao gồm việc thiết kế, thực hiện và duy trì hoạt động của website. Tôi đã liệt kê những điều ưa thích trong công việc và tính cách ưa thích trong phần Exhibit A đính kèm.

Tôi tham gia vào các tổ chức/hiệp hội nghề nghiệp sau: Hiệp hội Quốc gia các nhà thiết kế về thương mại điện tử

Dịch vụ tư vấn của tôi đòi hỏi kiến thức chuyên sâu trong tất cả các lĩnh vực của việc ứng dụng các trang web về thương mại điện tử cho các doanh nghiệp nhỏ. Tôi đã làm công việc ngoài giờ này trong 2 năm và đã thực hiện thành công các hợp đồng với 5 doanh nghiệp nhỏ. (Xem phần đính kèm Exhibit_ bao gồm các nhân chứng xác nhận). Tôi tin rằng với những kinh nghiệm này đảm bảo để tôi có thể hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này một cách chuyên tâm.

Trình độ học vấn và các chứng nhận

Quá trình học tập phổ thông của tôi như sau: _____, tốt nghiệp trường trung học _____.

Quá trình học đại học của tôi bao gồm một bằng đại học về _____ tại trường _____ năm _____.

Trong trường, vào năm _____ tôi đã tham gia vào các hoạt động sau (hội nam/nữ sinh, câu lạc bộ,...). Tôi cũng đã tham gia các khóa học và hội thảo về Internet, Khởi sự doanh

nghịệp, _____

Sở thích của tôi là: _____

Quá trình học tập của tôi vẫn đang tiếp diễn với việc đặt các tạp chí về chuyên môn như: Wall Street Journal, Computer World, ...

PHẦN 3: TRUYỀN THÔNG

Công cụ truyền thông và máy vi tính

Tôi dự định tận dụng tất cả các công cụ giao tiếp và máy vi tính hiện có để đưa mình lên ngang bằng các đối thủ lớn. Sau đây là những thông số kỹ thuật và ngân sách dự định dành cho những công cụ này.

Các yêu cầu về nguồn lực:

Truyền thông

Nhập thông số về các công cụ truyền thông.

Nhập ngân sách cho các công cụ này.

Điện thoại

Nhập thông số về các thiết bị điện thoại.

Nhập ngân sách cho các thiết bị này.

Báo chí

Nhập thông số về báo chí.

Nhập ngân sách cho báo.

Máy fax

Nhập thông số về máy fax.

Nhập ngân sách cho máy fax.

Máy vi tính

Nhập thông số về máy vi tính.

Nhập ngân sách cho máy vi tính.

Internet

Nhập các thông số cần thiết về các nhà cung cấp dịch vụ Internet.

Nhập ngân sách cho việc truy cập/kết nối Internet.

PHẦN 4: TỔ CHỨC VÀ BẢO HIỂM

Cơ cấu tổ chức doanh nghiệp

Tôi dự định áp dụng mô hình độc quyền sở hữu. Do trách nhiệm cá nhân liên quan tới mô hình tổ chức kiểu này nên tôi nhận ra rằng việc mua bảo hiểm là rất quan trọng và tôi muốn được bảo hiểm đầy đủ và được đại diện bởi một đại lý bảo hiểm chuyên nghiệp. Trong tương lai, khi hoạt động tư vấn của tôi phát triển, tôi sẽ thảo luận với luật sư của mình về việc có nên và khi nào thuận lợi để chuyển sang mô hình công ty theo phụ chương S.

Các chuyên gia tư vấn

Tôi cho rằng điều quan trọng là nhóm các cố vấn chuyên môn của tôi phải được sắp xếp trước khi tôi bắt đầu hoạt động kinh doanh. Dưới đây là danh sách họ:

Luật sư: Daisy Deposition.
Kế toán: Sam Shelter
Đại lý bảo hiểm: Tom Tornado
Ngân hàng: Bruce Bucks
Khác: _____

Giấy phép

Công ty Dịch vụ Tư vấn Smith có những giấy phép sau. Tôi cần nghiên cứu các quy định về địa điểm và hoàn cảnh. Tôi sẽ kiểm tra việc này với:

1. Chính quyền thành phố: Có thể bao gồm cơ quan cấp giấy phép kinh doanh, phòng kế hoạch, phòng xây dựng,....
2. Sam Shelter, kế toán, sẽ tư vấn cho tôi về các yêu cầu cấp giấy phép, việc báo cáo cho chính quyền địa phương và trung ương.
3. Luật sư của tôi, Daisy Deposition, sẽ gửi cho tôi một bản danh sách những việc cần làm.

Bảo hiểm

Tôi dự định sẽ sử dụng dịch vụ của Tom Tornado, đại lý bảo hiểm của tôi. Hợp đồng bảo hiểm và giới hạn đền bù của tôi sẽ bao gồm:

Tornado sẽ cung cấp cho tôi một bảng về tất cả các hợp đồng bảo hiểm và mức giới hạn trách nhiệm.

PHẦN 5: VĂN PHÒNG

Tiêu chuẩn về địa điểm

Tôi dự định trong khoảng 6 tháng đầu sẽ đặt văn phòng tại nhà của mình. Sau đó tôi sẽ chuyển văn phòng đến một nơi kinh doanh bán lẻ để tiện việc giao dịch. Có thể là tại một trung tâm mua sắm gần cạnh nơi có những quầy bán lẻ lớn.

Tôi sẽ sử dụng những tiêu chí sau đây để chọn nơi đặt văn phòng:

- Xem trong bản "Những điều khoản cơ bản cho việc thuê mướn " đính kèm mà tôi dùng để tham khảo.

- Xem bản "Danh mục công việc cần làm khi thuê".
- Luật sư của tôi sẽ xem xét hợp đồng thuê này.
- Tôi sẽ yêu cầu người chủ cho thuê thực hiện một số việc nâng cấp như các vách ngăn,... như đã nêu trong "Exhibit C".
- Nghiên cứu về nhân khẩu học nếu cần (đính kèm).
- Bảng hiệu và trang trí bên ngoài.
- Tôi sẽ dùng "Bảng tiêu chuẩn về địa điểm" để đánh giá các địa điểm mình cân nhắc. Xem mẫu đính kèm.
- Tôi dự tính chi phí về địa điểm không vượt quá ____ % doanh thu.
- Khoanh vùng và phê chuẩn

PHẦN 6: KẾ TOÁN VÀ DÒNG TIỀN

Kế toán

Kiến thức của tôi về kế toán cũng tương đối. Tôi đã tham gia khóa học về kế toán _____ (mô tả), nhưng tôi đang dự định học thêm một khóa bồi dưỡng tại _____

Tôi cũng dự định cộng tác với Sam Shelter về công việc kế toán.

Phần mềm tính lương và kế toán: Tôi sẽ sử dụng những hệ thống sau: _____.

Phương thức hạch toán kế toán: tôi sẽ sử dụng phương pháp kế toán thu chi đơn giản. Tôi không có ý định duy trì lượng tồn kho và phương pháp này sẽ dễ hiểu hơn.

Sổ sách kinh doanh: Các tài khoản của công ty sẽ hoàn toàn tách biệt khỏi tài khoản cá nhân của tôi.

Thuế: Kế toán sẽ giúp tôi thiết lập hệ thống thanh toán bảo hiểm xã hội, tính thuế thu nhập cá nhân và thuế thu nhập doanh nghiệp. Mã số thuế của liên bang (FEIN) là: _____ . Mã số thuế tại bang là: _____ .

Kiểm soát nội bộ: Nhân viên kế toán sẽ giúp tôi thiết lập một hệ thống kiểm soát phù hợp đối với các khoản quỹ trong công ty. Việc mua hàng, thu tiền và ký séc sẽ không được ủy quyền.

Thống kê hàng quý: Các khoản thuế sẽ được thanh toán theo lịch phù hợp. Nhân viên kế toán sẽ giúp tôi thiết lập hồ sơ giấy phép bán lại để báo cáo lên cơ quan thuế.

Đối chiếu tài khoản: các tài khoản tại ngân hàng sẽ được đối chiếu trên cơ sở hàng tháng.

Bảng cân đối kế toán: một mẫu riêng về bảng cân đối kế toán ban đầu của tôi có kèm theo đây, bao gồm thời gian biểu về việc cần thiết bị và đồ đạc sẽ thể hiện trong bảng cân đối kế toán.

Báo cáo kết quả kinh doanh: bản dự báo kết quả kinh doanh của tôi được đính kèm theo đây cho thời hạn 6 tháng và 1 năm

Dự báo dòng tiền

Mẫu phân tích dòng tiền cho 1 năm được đính kèm trong đó có dự đoán về doanh thu, các chi phí và vốn đầu tư. Tôi cũng đã tính đến 1 séc cho tất cả các mục chi phí để đưa vào bản dự báo

dòng tiền.

Phân tích chi phí

Tôi dự định tính phí dịch vụ cho mỗi giờ là _____ và định giá thiết bị được yêu cầu thay mặt khách hàng ____%. Mẫu các khoản chi phí chi tiết sẽ được sử dụng để dự tính cho mỗi hợp đồng. Mỗi khách hàng tiềm năng sẽ được cung cấp một bản hợp đồng phác thảo tất cả các chi phí và cả mức phí tối đa, dựa trên những phân tích các khoản chi phí chi tiết. Điều kiện thanh toán cho các dịch vụ của tôi sẽ là _____. Các khoản ngoài ra sẽ được thỏa thuận trước khi công việc bắt đầu. Hợp đồng bảo trì sẽ được tính toán trên cơ sở phí theo giờ.

Kiểm soát nội bộ

Nhân viên kế toán của tôi đã có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh này và sẽ thiết lập hệ thống để xử lý hóa đơn, các khoản nhận và trả. Tôi sẽ là người duy nhất ký duyệt các yêu cầu mua hàng, khoản thu tiền và séc. Tôi không có ý định lưu kho các thiết bị để bán lại.

PHẦN 7: TÀI CHÍNH

Chiến lược tài chính

Các yêu cầu của tôi về vốn khởi sự như sau:

Kèm theo đây là danh sách các chi phí cần được bỏ vốn hoặc đi vay. Những khoản này bao gồm mua các đồ đạc văn phòng, chi phí hành chính và các chi phí ban đầu. Những khoản chi phí này đã được nêu trong bản dự báo dòng tiền hàng tháng trong đó chỉ ra những yêu cầu sắp tới về tiền mặt. Những khoản chi phí này được tính toán trong bản dự báo dòng tiền hàng tháng trong đó chỉ ra lượng tiền cần thiết trong thời gian sắp tới.

Những nguồn tiền mặt cho việc khởi sự doanh nghiệp của tôi như sau. Tôi đã cung cấp 1 bảng nêu tất cả các nguồn tiền cho việc khởi sự.

Những nguồn tài chính cho việc kinh doanh của tôi đã được nêu trong bảng sau đây. Mặc dù tôi không dựa vào việc cho vay từ các ngân hàng, tôi có các nguồn sẵn có khác chẳng hạn như việc cho thuê đồ đạc văn phòng và máy vi tính khi cần nâng cấp. Những nguồn cung cấp về tài chính mà tôi nói đến ở trên bao gồm: nhân viên kế toán, bố vợ,....

Tôi đã sẵn sàng trình bày kế hoạch của mình cho những người có thể cho vay. Các tài liệu trình bày bao gồm bản kế hoạch kinh doanh này, bản báo cáo về tình hình tài chính của cá nhân tôi và những khoản thuế được trả cá nhân. Tôi sẽ chuẩn bị tỉ mỉ về nhu cầu vay vốn, tiến độ hoàn vốn và các nguồn chi trả của mình. Tôi sẽ chuyển cho các nhà cho vay tiềm năng bản dự kiến dòng tiền trong đó có nêu những nguồn chi trả này và tôi sẽ bảo vệ những dự đoán của mình.

PHẦN 8: THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Kế hoạch về thương mại điện tử

Với tư cách là một chuyên gia tư vấn trong lĩnh vực này tôi dự định sẽ lập ra một trang web trên Internet có tác dụng như là một bảng quảng cáo cho các công việc của mình. Website này chủ yếu là dùng để quảng cáo và là một kênh để các khách hàng có thể phản hồi.

Lập ngân sách cho thương mại điện tử

Tôi có thiết bị và biết cách thiết kế, vận hành và duy trì website của mình. Hiện tại tôi có đủ phương tiện cần thiết và dự định cho thuê chúng trong tương lai nếu cần thiết.

Cạnh tranh trong thương mại điện tử

Trong thực tế công việc tư vấn của mình, website của tôi sẽ sử dụng một công cụ để xác định sự tập trung chuyên môn cao của tôi trong dịch vụ cung cấp cho các doanh nghiệp nhỏ. Không có đối thủ nào của tôi hiện nay đang làm như vậy.

PHẦN 9: VIỆC MUA LẠI DOANH NGHIỆP

Các thủ tục cần tiến hành khi mua lại doanh nghiệp

Tôi có thể có cơ hội để mua lại các công ty cung cấp dịch vụ tư vấn về thương mại điện tử trong tương lai. Để có thể đưa ra các quyết định sáng suốt về việc mua lại doanh nghiệp, quy trình sau đây sẽ được tuân thủ.

Tôi sẽ nhờ các chuyên gia đưa ra lời khuyên về các vấn đề khác nhau của việc mua lại doanh nghiệp:

- Luật sư
 - Kế toán
 - Ngân hàng
 - Môi giới
 - Nhà cung cấp thiết bị
 - Những chủ doanh nghiệp khác
1. Cần có những thông tin sau:
 2. Các ghi chép của người bán và việc xác minh doanh thu
 3. Hiện trạng tài chính
 4. Giấy tờ về tiền gửi ngân hàng
 5. Hóa đơn của nhà cung cấp
 6. Bản so sánh về tài chính với những doanh nghiệp tương tự khác
 7. Những thông tin khác _____

Việc phân tích giá trị sẽ bao gồm:

- Cơ sở để đánh giá
- Phương thức mua, tồn kho, tài sản,
- Nếu là nhượng quyền kinh doanh, sẽ phỏng vấn một vài đơn vị được nhượng quyền ngẫu nhiên
- Đánh giá về những khoản thu nhập dự kiến trong tương lai
- Lý do của người bán
- Các nguồn tài chính cho việc mua lại
- Kiểm tra các khoản được trả thuế cá nhân và doanh nghiệp
- Đánh giá hợp đồng cho thuê
- Chất lượng của việc cải tiến
- Chất lượng và khối lượng của hàng trong kho. Mua hàng cũ?
- Điều kiện của các khoản phải thu

- Tình trạng của các khoản phải trả
- Hiện trạng của đơn hàng chưa thực hiện xong
- Đánh giá về mối quan hệ với khách hàng và danh tiếng của doanh nghiệp
- Đánh giá về giấy phép và những phê chuẩn của chính phủ
- Hiện trạng của các tranh chấp chưa được giải quyết
- Các phần khác _____

PHẦN 10: MARKETING

Kế hoạch marketing

Tôi dự định sẽ lập một danh sách các công ty lớn mà tôi đã lắp đặt trong thời gian tôi làm thêm. Bộ chào hàng của tôi sẽ bao gồm những lá thư giới thiệu từ những khách hàng trước đây của tôi và những thông tin mô tả về các website của họ. Tôi cũng dự định làm một bài trình bày trên PowerPoint trong đó bao gồm cả lượng truy cập tới những website thương mại điện tử mà tôi đã lập cho các khách hàng trước đây của mình.

Bên cạnh những khách hàng tiềm năng đã nói ở trên, các kế hoạch quảng cáo trên báo địa phương, tôi định sẽ tiến hành một chiến dịch gửi thư tập trung cao độ sau đó có gọi điện thoại thêm tới các doanh nghiệp địa phương, đối tượng khách hàng chính của marketing thương mại điện tử.

Kế hoạch quảng cáo và khuyến mãi

Ngân sách dành cho quảng cáo ban đầu sẽ là \$1000/tháng trên giấy, chủ yếu là tờ báo địa phương _____. Tôi sẽ sử dụng công ty quảng cáo _____ để tạo và sắp xếp quảng cáo đồng thời thiết kế biểu tượng, văn phòng phẩm và vật liệu cơ bản để giới thiệu về công ty. Dự kiến chi phí cho việc thiết kế và in ban đầu đối với bản giới thiệu về công ty và các mẫu giao dịch là khoảng \$5.000. Việc quảng cáo và khuyến mãi sẽ được quyết định dựa trên sự phát triển của công ty. Nhìn chung, tôi dự định dành ____% doanh thu cho việc quảng cáo và khuyến mãi.

Tôi dự định gia nhập hội nghề nghiệp và phòng thương mại địa phương để tạo mối quan hệ với các chủ doanh nghiệp địa phương.

Việc kiểm soát tồn kho và mua hàng

Trong công việc dịch vụ của mình, việc mua bán và quản lý hàng tồn kho không có vai trò quan trọng. Tuy nhiên, tôi sẽ đóng vai trò cố vấn trong việc mua các thiết bị để lắp đặt tại các khách hàng của mình. Thiết bị sẽ được chuyển thẳng từ nhà cung cấp đến khách hàng và hóa đơn sẽ do người bán phát hành. Tuy nhiên, tôi sẽ đề ra thông số kỹ thuật cho các thiết bị được mua và sẽ áp dụng chính sách mua hàng sau đây.

Yêu cầu mua hàng sẽ bao gồm:

- Giá và các điều khoản
- Việc đảm bảo giá
- Tất cả đều trên giấy tờ
- Đầy đủ thông số kỹ thuật
- Thời hạn giao hàng
- Tất cả các cam kết sẽ được xác định trên giấy tờ

- Những trường hợp bất khả kháng sẽ được đề cập đến trong yêu cầu mua hàng
- Mọi thay đổi hoặc phát sinh thêm phải được đồng ý trước bằng văn bản
- Việc kiểm soát nội bộ sẽ được thực hiện khi vận chuyển và nhận hàng

Chính sách về đào tạo

Trong vòng 1 đến 2 năm, tôi sẽ tự thực hiện công việc marketing. Nhưng doanh nghiệp sẽ khó phát triển được nếu như chỉ có mình tôi thực hiện việc bán hàng. Do vậy khi doanh nghiệp đã ổn định, tôi dự định sẽ thuê/tuyển các chuyên gia tư vấn về marketing để thúc đẩy việc bán hàng. Công ty Widget, công việc tư vấn đầu tiên của tôi dưới danh nghĩa công ty của mình có chính sách cùng chia sẻ nhân viên marketing và tôi dự định sẽ thực hiện theo hướng dẫn chung (xem ở trên).

Tuy nhiên, cơ chế trả lương/thưởng trong công ty của tôi không dựa trên cơ sở một công việc mà dựa trên lợi nhuận tổng thể của mỗi công việc. Tôi muốn các chuyên gia tư vấn của mình làm việc với động lực là tiền thưởng dựa trên thành tích của từng cá nhân hơn là kết quả chung của toàn công ty.

Cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh chính của tôi là Bigtime Consultants LLP, một công ty cung cấp dịch vụ buổi tối (ngoài giờ) tại địa phương và các nhân hoạt động độc lập. Sẽ thống kê sơ bộ về họ: họ cung cấp dịch vụ cho ai và thế mạnh của họ là gì.

Tôi sẽ tận dụng điểm yếu của các đối thủ cạnh tranh như thế nào

Các đối thủ cạnh tranh trên thị trường hoặc là quá lớn (và giá quá đắt) hoặc là quá nhỏ (và không đạt tiêu chuẩn) để có thể thành công trong việc cung cấp dịch vụ cho các đơn vị bán lẻ nhỏ và đang lớn mạnh mà tôi đang nhắm tới. Thế mạnh độc đáo của tôi là kinh nghiệm trong tất cả các mặt của thành phần cần thiết để lắp đặt thành công hoạt động thương mại điện tử. Nếu một trong các thành phần này thiếu thì khách hàng sẽ phải ủng hộ phí rất nhiều tiền và thậm chí đẩy toàn bộ doanh nghiệp của họ vào chỗ nguy hiểm. Ví dụ, đối thủ cạnh tranh A lắp đặt một hệ thống tại khách hàng _____ cuối cùng chẳng có giá trị gì nhưng đã tốn của khách hàng này \$ _____ và suýt nữa thì làm họ phá sản. Vì vậy vốn kinh nghiệm quý báu của tôi và những dự án thành công sẽ là chìa khóa để tạo dựng một chỗ đứng và danh tiếng trên thị trường.

PHẦN 11: CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

Việc mở rộng kinh doanh

Khi công ty của tôi đã được tạo dựng, tôi có kế hoạch thực thi chiến lược phát triển sau. Tôi dự đoán sẽ cần đến ____ (tháng hoặc năm) để có đủ kinh nghiệm và mức lợi nhuận trước khi thực thi kế hoạch mở rộng kinh doanh. (Nếu bạn có một số ý tưởng về việc phát triển doanh nghiệp của mình, hãy giải thích về mục đích chung về tương lai của công ty).

Chiến lược phát triển của tôi sẽ được định hướng như sau:

Tôi sẽ không lập ra một thời gian biểu cứng nhắc cho việc mở rộng nhưng sẽ đợi cho đến khi đạt được đủ kinh nghiệm cơ bản, lợi nhuận và dòng tiền. (Nếu bạn có kế hoạch mở rộng chuỗi cửa hàng hoặc chi nhánh, đây là nơi để bạn có thể đưa ra quan điểm của mình rằng hoạt động

ban đầu của doanh nghiệp sẽ có lợi nhuận tốt trước khi bạn bắt đầu việc mở rộng.)

Việc kiểm soát hệ thống kế toán và dòng tiền sẽ ổn thỏa với báo cáo lãi/lỗ cho mỗi đơn vị mở rộng trên cơ sở (hàng tháng hoặc ...).

Việc kiểm soát nội bộ cả về kế toán và thủ quỹ và tồn kho sẽ ổn thỏa.

Luật sư của tôi sẽ xem xét tất cả các giấy tờ bao gồm hợp đồng thuê mướn, hợp đồng lao động và thỏa thuận về cơ chế trả thưởng, giấy tờ đăng ký và những thỏa thuận quan trọng khác.

Chính sách tuyển dụng và đào tạo sẽ được thiết lập. Các kế hoạch về phúc lợi cũng sẽ được thiết lập. Tôi sẽ ủy quyền và trách nhiệm với những hướng dẫn như sau:

1. Các nhà quản lý sẽ được tạo động lực bằng một kế hoạch thưởng lợi nhuận trong đó có gắn kết với thành công cá nhân. Kế hoạch của tôi sẽ được viết thành văn bản, đơn giản và kêu gọi tinh thần trách nhiệm thường xuyên. Tôi có đính kèm theo đây mẫu kế hoạch thưởng lợi nhuận dành cho các nhà quản lý.
2. Việc ký séc và việc phân bổ tiền sẽ không được ủy thác.

Tôi dự định sẽ thường xuyên nghiên cứu về các đối thủ của mình. Sự thành công hay thất bại của họ sẽ giúp tôi hình thành các hướng dẫn về những việc nên và không nên làm.

Việc giải quyết các vấn đề quan trọng

Chính sách của tôi trong việc giải quyết vấn đề là việc xác định và ghi nhận vấn đề một cách nhanh và trung thực. Tôi có kế hoạch đưa vào thực hiện những chính sách sau một cách nhanh chóng nếu và khi những tình huống không có lợi xuất hiện trong thời gian thực hiện kế hoạch phát triển của mình:

Nguy cơ hết tiền mặt: Tôi dự định duy trì thường xuyên (hàng tháng??) việc dự báo dòng tiền mặt. Việc dự đoán về thu nhập, chi phí và những tình huống bất ngờ sẽ được đưa ra một cách dè dặt. Mọi chu kỳ thâm hụt tiền mặt sẽ được bù đắp kịp thời bằng cách giảm chi phí để tạo ra dòng tiền dương và lợi nhuận.

Khi doanh giảm thu hoặc bán hàng thiếu hiệu quả:

1. Tôi sẽ chuẩn bị sẵn sàng đưa ra các bước sửa chữa kịp thời bằng việc cắt giảm chi phí.
2. Tôi sẽ cải tiến mọi mặt về giá trị sản phẩm, khả năng hoạt động và hình ảnh
3. Tôi sẽ tìm những phương cách mới để thúc đẩy bán hàng bằng việc _____.
4. Tôi cũng dự định gắn kết với loại hình kinh doanh đặc thù mà tôi biết rõ nhất này.

Gian lận, trộm cắp và thất thoát: Tôi dự định thực thi những chính sách tương tự như những chính sách đã được chứng minh là hiệu quả tại công ty _____, một trong những đối thủ lớn nhất của tôi.

Tình huống kinh doanh ảm đạm: Tôi luôn sẵn sàng cắt giảm chi phí kịp thời để duy trì khả năng thanh toán. Tôi cũng sẽ luôn đề mắt tới những cơ hội kinh doanh tốt trong thời gian việc kinh doanh gặp bất lợi.