

KẾ HOẠCH KINH DOANH

Mặt hàng: Áo sơ mi nam, công sở, cho người trẻ

Thị trường: Mỹ

Hình thức: xuất khẩu

Các việc cần làm: Làm model Canvas (in khổ A4 phát cho mn):

Slide tt:

1. Giới thiệu sp: Sơ mi nam, công sở, cho người trẻ
2. Mục tiêu:
 - + Mở rộng thị trường tiêu thụ
 - + Khẳng định vị thế áo sơ mi Việt Tiến trên trường Quốc tế
 - + Tăng lợi nhuận (chém gió giống môn KDQT, TMQT)
3. Thị trường mục tiêu: Đơn vị kinh doanh hàng may mặc nhập khẩu Mỹ, các chuỗi cửa hàng, Chân dung khách hàng: Người đi làm, nam giới, thu nhập (trung bình) từ,
4. Phân tích thị trường:
 - + Độ lớn thị trường: dân số tiêu thụ;
 - + Số đơn vị kinh doanh, sản xuất và nhập khẩu
 - + Kim ngạch nhập khẩu ngành hàng
5. Phân tích cạnh tranh: Lợi thế cạnh tranh (giá thành rẻ hơn, chất lượng tốt), đối thủ cạnh tranh (hiện tại & tiềm ẩn)
6. Kế hoạch Marketing (các giai đoạn, tham khảo:
<https://www.slideshare.net/trongthuy1/de-tai-bao-cau-thuc-tap-marketing-xuat-khau-9-diem-free-download>)
 - + Tiếp cận khách hàng mục tiêu (B2B)
 - + Kích thích nhu cầu
 - + Xúc tiến bán hàng
 - + Mở rộng phổ biến
7. Chiến lược và kênh Marketing (Marketing 5A)
8. Dự toán tài chính: Chi phí, doanh thu, lợi nhuận

Phân chia nhiệm vụ:

1,2,8: Hưng (chi phí và doanh thu, value prop)

[3,4,5: Nga](#) (3 cột bên trái)

[6,7: Quế](#) (3 cột bên phải)

[Business Model Canvas](#)

Deadline: 20H, thứ 7 ngày 8/2/2020

Marketing quốc tế:

<https://www.slideshare.net/trongthuy1/de-tai-bao-cau-thuc-tap-marketing-xuat-khau-9-diem-free-download>

Lập kế hoạch xk:

<http://www.textileandgarment.com/lap-ke-hoach-xuat-khau-bai-30-chien-luoc-tham-nhap-thi-truong-p-11/>

xác định khách hàng:

<http://www.textileandgarment.com/lap-ke-hoach-xuat-khau-bai-5-guan-ly-cong-ty-p-5/>

Lưu ý:

Xuất khẩu B2B

- CPTPP tác động gì đến xk dệt may: phần lớn dệt may đang phụ thuộc vào gia công, nguyên liệu NK từ TQ đại lục và ASEAN
- Xuất khẩu trực tuyến (Qua alibaba)

LINK NỘI BÀI

[Nga](#)

[Quế](#) - [Slide](#)

[Hưng](#)

-