

Khởi nghiệp cho ngành CNTT

Tuần 1: Thành lập doanh nghiệp
và xây dựng kế hoạch kinh doanh



KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KHOA HỌC TỰ NHIÊN

Nội dung

- ☐ Kế hoạch kinh doanh
- ☐ Thành lập doanh nghiệp



Kế hoạch kinh doanh

- ☐ Sản phẩm
- ☐ Thị trường
- ☐ Chiến lược
- ☐ Nhân sự
- ☐ Tài chính
- ☐ Rủi ro
- ☐ Trang tóm tắt

-> *Tại sao phải lập kế hoạch kinh doanh?*



Sản phẩm

□ Tìm kiếm ý tưởng



Ba vòng tròn của Khái niệm con nhím – Từ tốt đến vĩ đại (Jim Collins)

Sản phẩm

- ☐ Cần xác định
 - ☐ Sản phẩm – dịch vụ gì?
 - ☐ Chúng giúp được gì cho khách hàng?

Sản phẩm

□ Ví dụ: [Dating Matchmaking Service Business Plan](#)

CompuDate **offers** computer based matchmaking services. Customers fill out a comprehensive questionnaire/survey and the computer, by making logical connections with people's characteristics and likes and dislikes, makes an estimate as to who might be a good match for this person.

The **value** of the computer is that once a relevant survey has been developed the computer can **quickly** and **accurately** make comparisons between applicants and is accurate in **its predictive ability**, at least from the level of the information provided by the applicants, choose **a good date** for the person.

Ngắn gọn súc tích.
Chọn lọc từ ngữ.

Thị trường

☐ Cần xác định

- ☐ Đối tượng khách hàng là ai? như thế nào?
- ☐ Độ rộng của thị trường, thị phần?
- ☐ Đối thủ cạnh tranh của bạn là ai? như thế nào?
- ☐ Bạn sẽ làm gì để khách hàng sử dụng / mua SP-DV?
- ☐ SP-DV của bạn có điểm khác biệt gì cạnh tranh với đối thủ?

Thị trường

□ Ví dụ

- CompuDate has identified **two distinct market segments identified by age**: 20-35 year olds and 36-60 year olds. Recognizing each group has different goals in a matchmaking service and respond differently to marketing messages, CompuDate will target each group distinctly.

Thị trường

□ Ví dụ

		2003	2004	2005	2006	2007
Potential Customers	Growth					
20-35 year olds	9%	54,996	59,946	65,341	71,222	77,632
36-60 year olds	11%	64,009	71,050	78,866	87,541	97,171
Total	10.09%	119,005	130,996	144,207	158,763	174,803

□ 36-60 year olds:

- Incomes of \$55,000- \$100,000.
- 65% of the people have a college degree.
- 41% have been married once.
- increased difficulty finding others their age.
- tried a multitude of methods for meeting people, generally unsuccessful.
- Take the position that it cannot hurt to try new methods of meeting people.

Thị trường

□ Ví dụ

□ Target Market Segment Strategy

■ *The younger group:*

- Their goal: looking more for someone to spend time with, a **short-term** commitment type relationship
- CompuDate: be the "hip" new thing, a **cool** thing to try

■ *The older crowd:*

- Their goal: looking for a more **long-term** relationship
- CompuDate: be the impression that it is **effective** in finding someone's match

Thị trường

□ Ví dụ

- CompuDate is competing against **three styles of competitors**.
 - The first style of **online personal profiles** such as Yahoo! Personals. These services took the **business model of the paper-based system** and moved it online to reach a broader audience and generate economies of scale.
 - The second group is similar to the first however it is not Internet-based, it relies on **newspaper ads** as the medium form.
 - The last type of competitor is the **traditional matchmaker services** like the Date MatchMaker that relies on an agency to capture information regarding the applicants and then makes the matches on their own.

Chiến lược

- ☐ Lợi thế cạnh tranh
- ☐ Chiến lược marketing
- ☐ Chiến lược kinh doanh
- ☐ Milestones

Thị trường

□ Ví dụ

□ Competitive Edge

- CompuDate's competitive edge is its sophisticated computer analysis program that is **quite accurate**, in choosing matches for people once the requisite information is entered.
- Having the **right information** to make the analysis is **imperative** in coming up with the right choice.

Thị trường

□ Ví dụ

□ Marketing Strategy

- *For the younger segment:* use **advertisements** to increase awareness
 - These ads will give off the **impression** that **cool** people use CompuDate, a **fun, helpful** service to link up with **like-minded** people
 - The **magazines** that will be used for the advertisements will be **hip, cool magazines, the trendy rags**

Thị trường

□ Ví dụ

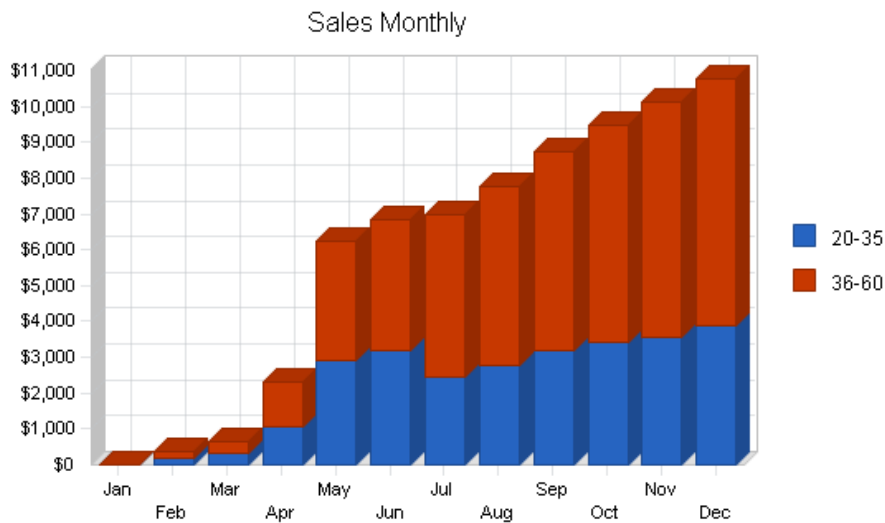
□ Sales Strategy

- CompuDate's sales strategy will be based on capturing a large number of first time users of this service.
 - It is easier (and less expensive) to grow the user base from existing clients because of the effectiveness of CompuDate
 - Vocal and referrals

	2003	2004	2005
Sales			
20-35	\$26,924	\$65,907	\$84,379
36-60	\$43,363	\$75,755	\$96,987
TOTAL SALES	\$70,287	\$141,662	\$181,366
Direct Cost of Sales	2003	2004	2005
20-35	\$1,885	\$4,613	\$5,907
36-60	\$3,035	\$5,303	\$6,789
Subtotal Direct Cost of Sales	\$4,920	\$9,916	\$12,696

□ Ví dụ

□ Sales Forecast

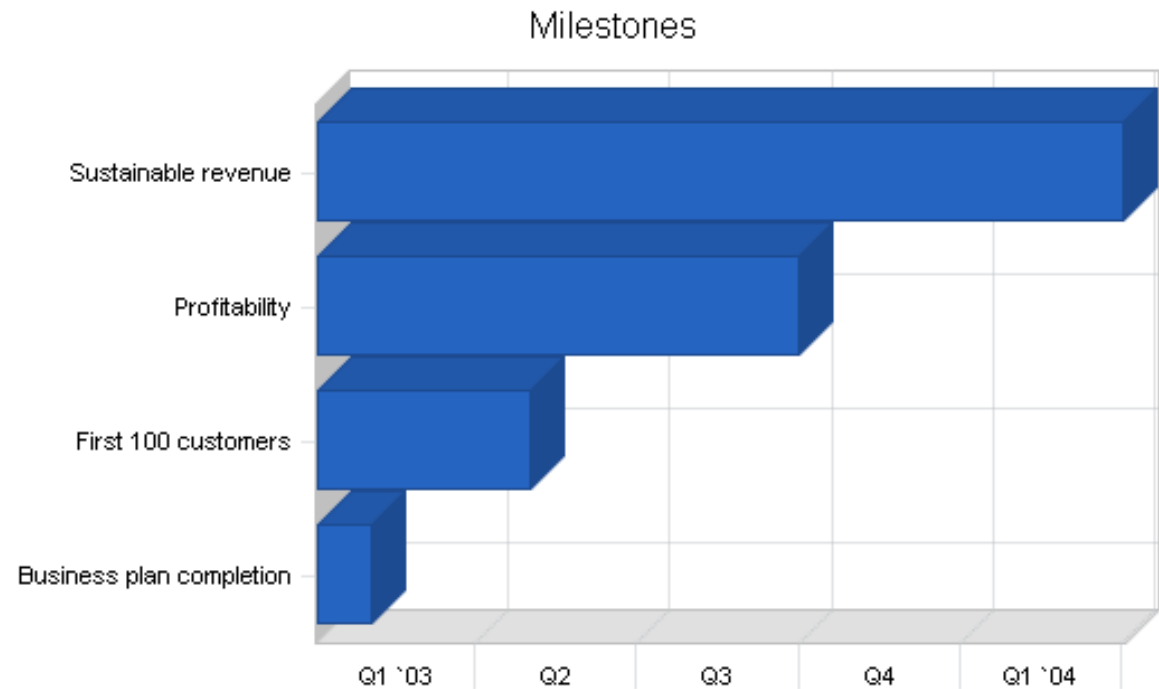


Cần chỉ ra những giả định
Ở đâu có các con số này?

Thị trường

□ Ví dụ

■ Milestones



Nhân sự

- ☐ Thành viên nòng cốt
 - ☐ Hồ sơ kinh nghiệm
- ☐ Kế hoạch xây dựng đội ngũ
 - ☐ Cơ cấu tổ chức
 - ☐ Chính sách nhân sự

Nhân sự

PERSONNEL PLAN			
	2003	2004	2005
Suzie	\$30,000	\$40,000	\$50,000
Part time employee	\$21,000	\$36,000	\$36,000
TOTAL PEOPLE	3	3	3
Total Payroll	\$51,000	\$76,000	\$86,000

□ Ví dụ

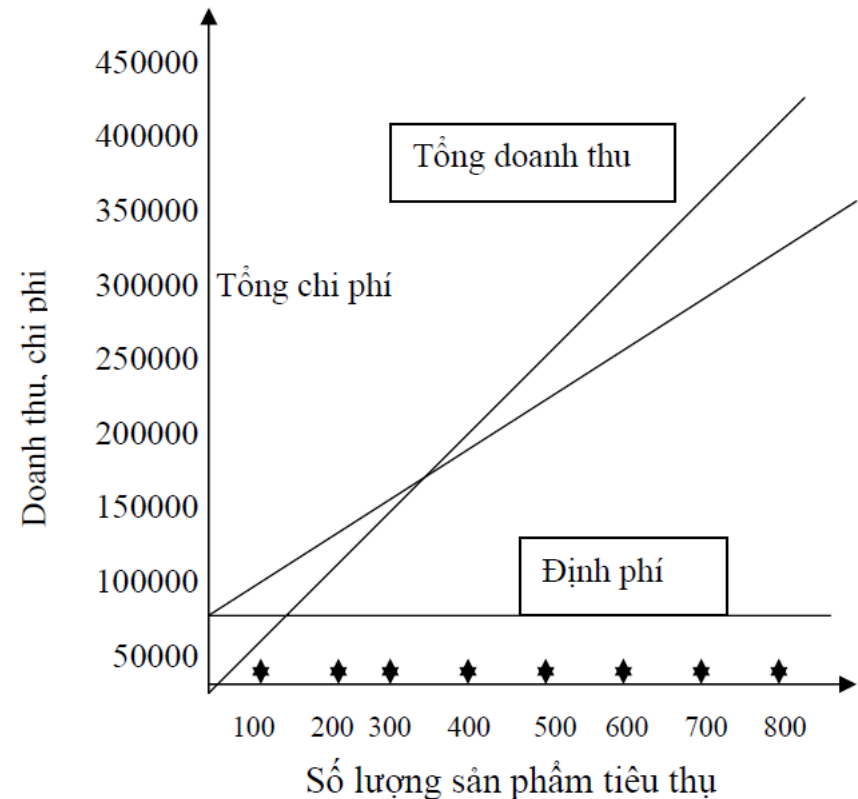
- The leveraging of the **part-time employee** and consulting assistance will be based on the philosophy that Suzie should only be participating in value-added activities and that she should have a lower paid employee taking care of responsibilities that do not require Suzie's skills or attention to detail.

- ☐ Các giả định quan trọng
- ☐ Điểm hòa vốn
- ☐ Doanh thu - lợi nhuận mục tiêu và Dòng tiền
 - ☐ *Chi tiết trong 1 năm đầu từ đó ước tính trong 3-5 năm*
 - ☐ *Các tỉ số NPV, ROI... đánh giá tính khả thi của business*
- ☐ Nguồn trợ vốn

Tài chính

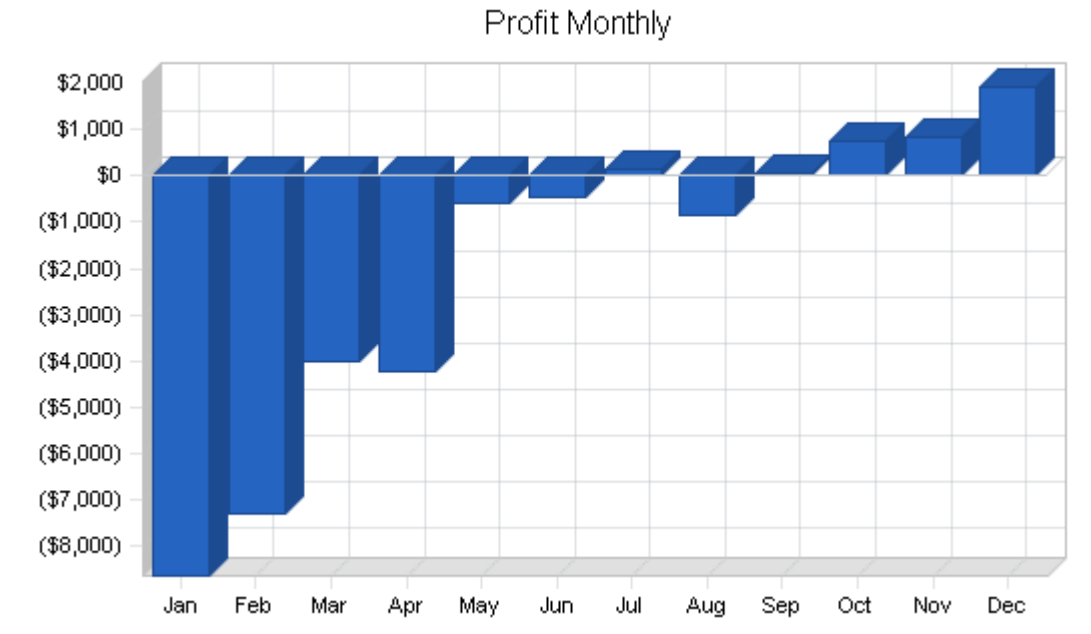
- Điểm hòa vốn: Lượng bán ra tại đó tổng doanh thu bằng chi phí
- Thời gian vs. Giá thành

Đồ thị 1: Đồ thị hòa vốn



Tài chính

□ Ví dụ



□ Lợi nhuận mục tiêu và Dòng tiền:

- đến thời điểm (tháng) nào “thu đủ bù chi”
- cần xoay vốn trong thời gian nào và bao nhiêu

Rủi ro

- ☐ Những rủi ro khách quan, chủ quan có thể xảy ra?
- ☐ Cách giảm thiểu rủi ro?
- ☐ Viễn cảnh tồi tệ nhất là gì? Bạn sẽ xử lý như thế nào?

Kế hoạch kinh doanh: Trang tóm tắt

- ☐ Mô tả **ngắn gọn** nhưng **chính xác** những **yếu tố quan trọng nhất** của kế hoạch kinh doanh.

- ☐ Thường được viết sau cùng.

- ☐ 1-3 trang

-> Chỉ cần đọc phần tóm tắt này người đọc có thể biết hầu như toàn bộ việc kinh doanh của bạn.

Tại sao phải lập Kế hoạch kinh doanh?

Nhiều startup thành công không viết kế hoạch kinh doanh!!

Đời không như là mơ – Thực tế không như kế hoạch :D

?

Tại sao phải lập Kế hoạch kinh doanh?

- Biết người biết ta
 - Hiểu thị trường và đối thủ
 - Có thể thực hiện khảo sát
 - Xác định điểm khác biệt và lợi thế cạnh tranh
- Xác định hướng đi, cách đi
- Xác định mục tiêu để kiểm soát việc thực thi

Thành lập doanh nghiệp

- ☐ Loại hình công ty
- ☐ Thủ tục thành lập



Loại hình công ty

- Cổ phần / TNHH
- Luật doanh nghiệp – Điều lệ công ty
 - ▣ Cổ đông sáng lập vs. Cổ đông
 - ▣ Cổ phần thông thường vs. Ưu đãi biểu quyết / Cổ tức...
 - ▣ Chuyển nhượng cổ phần
 - ▣ Đại hội đồng cổ đông vs. Hội đồng quản trị vs. Ban Giám đốc
 - ▣ Cơ chế ra quyết định Đối nhân vs. Đối vốn

-> *Làm đúng và Minh bạch nhất có thể ngay từ đầu*

Thủ tục thành lập

- ☐ Giấy Chứng nhận Đăng ký kinh doanh
 - ☐ Sở Kế hoạch Đầu tư
 - ☐ Con dấu
 - ☐ Đăng ký thuế - Khai báo thuế online - Dịch vụ kế toán
 - ☐ Thông báo góp đủ vốn – Lập sổ đăng ký cổ đông...
- ==> Có thể tự làm hoặc nhờ dịch vụ nhưng phải HIỂU!**

Khi nào thành lập công ty

- ☐ SP-DV đã sẵn sàng
- ☐ Cần sự tin tưởng của khách hàng và nhà đầu tư