

2) Tác động của dự án

a) tác động lan toả

Hoạt động kinh doanh dịch vụ là một trong những hoạt động kinh doanh đang thị hành và phát triển nhất hiện nay. Với hoạt động kinh doanh " dịch vụ tư vấn chọn quà " của nhóm đây là một hoạt động kinh doanh dựa trên nhu cầu thực tế và ngày càng có xu hướng gia tăng do nhu cầu của con người về yếu tố tinh thần ngày càng cao điều đó tạo ra sự lan toả rộng cho dự án. Dự án của nhóm sẽ tạo ra một phương thức mới trong việc mua hàng của sinh viên. Khi dịch vụ đưa vào hoạt động, đối tượng sinh viên HN sẽ là những người đi đầu trong hoạt động dịch vụ mới này với tốc độ phát triển trung bình ở giai đoạn đầu(khoảng 2-6 tháng đầu) lúc này hoạt động dịch vụ còn mới chưa tạo được uy tín và tính phổ biến cao cho khách hàng, nhưng khi đi vào ổn định (khoảng 1-2 năm) hoạt động dịch vụ này chắc chắn sẽ phát triển ngày càng nhanh và phổ biến lúc này không còn chỉ trên địa bàn HN mà còn có thể phát triển sang các tỉnh thành khác, đối tượng cũng không chỉ dừng lại ở sinh viên mà còn cho cả những người đi làm... Với tiềm năng phát triển mạnh mẽ đó nhóm hi vọng "dịch vụ tư vấn tặng quà" của nhóm sẽ là một trong những dịch vụ phát triển mạnh mẽ nhất trong các ngành dịch vụ ở thời gian tới đây.

b) tác động xã hội

Qua nghiên cứu, điều tra thị trường cũng như hoạt động thực tế nhóm nhận thấy dự án hoạt động của nhóm khi đưa vào hoạt động cũng đã tác động rất lớn đến các cửa hàng kinh doanh bán hàng sách tay và các cửa hàng bán lẻ trên địa bàn. Các cửa hàng bán đồ xách tay và bán lẻ do kinh phí có hạn nên việc tiếp cận người tiêu dùng còn hạn chế, mặc dù các cửa hàng này có rất nhiều lợi thế về giá cả và chủng loại hàng hoá đa dạng phong phú nhưng việc đầu ra cho các sản phẩm chưa cao và ổn định. Dự án kinh doanh của nhóm sẽ tạo tiền đề giúp hoạt động bán lẻ của các cửa hàng này ngày càng phát triển hơn từ đó thúc đẩy ngành dịch vụ đi lên. Do hoạt động tập trung vào đảm bảo sự hài lòng cho khách hàng nhờ qua khâu tư vấn và đáp ứng các mặt hàng chất lượng với giá cả phù hợp nhờ vậy nó tạo ra được tâm lý thoải mái trong tiêu dùng kích thích tiêu dùng cao cho xã hội.

Ngoài ra, hoạt động mang phương châm " món quà nhỏ-tình yêu lớn" sẽ giúp gắn kết yêu thương giữa mọi người với nhau tạo một môi trường xã hội đoàn kết gắn bó.

c) tính bền vững của dự án

Hoạt động kinh doanh của dự án chủ yếu dựa vào sử dụng chất xám và ngoại giao là chính nên chi phí phải bỏ ra là khá nhỏ.

Theo số liệu thực tế từ hoạt động tài chính trong thời gian qua, ta có thể thấy tổng chi phí phải bỏ ra là các chi phí dành cho việc chạy quảng cáo, việc in phát tờ rơi giới thiệu về hoạt động của nhóm hay chi phí dành cho hoạt động tặng quà khuyến mại ban đầu tổng chi phí là 300.000. Các sản phẩm được bán giá nhóm sẽ được chiết khấu 10% nhóm thu về từ tiền được chiết khấu và hoạt động ship hàng tổng là 131.500.

Trên thực tế, do nhóm hoạt động chưa lâu, phần lớn các chi phí trên là chi phí dành cho việc đầu tư ban đầu(hay đây có thể được coi là chi phí cố định ban đầu của dự án) nên ta chưa thấy rõ được hoạt động tài chính của nó. Nếu xét trên phương diện lâu dài chi phí phải bỏ ra ngoài chi phí cố định ban đầu (chi phí này có thể dễ dàng thu về được sau vài tháng kinh doanh) nhóm chỉ cần chi chi phí cho việc xăng xe ship hàng hoặc thuê ship nếu cần và tiền ship này sẽ được tính riêng cộng thêm vào giá sản phẩm nên có thể coi phần 10% là lợi nhuận của nhóm thu về được, và việc tính lợi nhuận dựa trên giá sản phẩm giúp nhóm hạn chế tối đa được yếu tố lạm trên thị trường(nếu nhóm quy định số tiền cụ thể cho các mặt hàng vd

20.000 cho 1 sản phẩm thì việc làm phát sẽ làm lợi nhuận thực tế trong tương lai của nhóm có xu hướng giảm). Phần chi phí 300k là chi phí xây dựng ban đầu và nhóm dự tính trong khoảng 3 tháng sẽ đưa ra chạy quảng cáo và khuyến mại 1 lần nên trung bình 1 tháng chi phí phải bỏ ra là $300k/3=100k/thang$, vậy lãi ròng của nhóm thu về trong tháng đầu kinh doanh là $131,5k-100k=31,5k$. Các chi phí và lợi nhuận trên là bước đầu kinh doanh thu được nhưng dự tính của nhóm lợi nhuận tương lai sẽ được gia tăng nhanh chóng khi dự án đưa vào hoạt động ổn định hơn. Về phần rủi ro của dự án là không thể tránh khỏi, dựa vào phân tích của nhóm dự án sẽ có thể gặp một số rủi ro như:

- +) rủi ro về đầu vào của sản phẩm: các đồ hàng xách tay thường có số lượng hạn chế không nhiều và đầu vào cũng không được đảm bảo thường xuyên và ổn định
- +) rủi ro về đầu ra: đây là hoạt động dịch vụ mới hoạt động trên mạng xã hội fb có thể chưa tạo được lòng tin và uy tín với khách hàng.

Tuy nhiên, các yếu tố rủi ro này có thể hạn chế được bằng việc nhóm chọn ra nhiều nhà cung cấp khác nhau để luôn đảm bảo đầu vào, xây dựng hình ảnh và thương hiệu ngay từ đầu để đảm bảo uy tín.

Để phân tích cụ thể hơn ta sẽ có thể dự toán qua một số chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của dự án như NPV và IRR qua thời gian hoạt động 3 tháng (chọn 3 tháng vì số tiền 300k là hoạt động trong 300 tháng)

Ta có chi phí $C=300k$

Lợi ích $B= 5*50k*3 \text{ tháng} = 750k$ (trong 3 tháng tần suất khách hàng đạt 5ng/tháng thu trung bình 50k/người)

Hiện nay lãi tiền gửi là 1,75%/3tháng theo lãi gửi của ngân hàng cộng thêm yếu tố rủi ro ta có thể ước tính chiết khấu của dự án là 2%.

Vậy

$$NPV = (750-300):(1+2\%) = 441,17$$

$$IRR: (750-300):(1+IRR)=0 \Rightarrow IRR=439$$

Hoạt động của dự án mang tính bền vững cao do yếu tố rủi ro là khá nhỏ và có thể hạn chế được, lợi nhuận của nhóm luôn được đảm bảo và sẽ ngày càng có xu hướng gia tăng theo sự gia tăng của page nhóm, đây là dự án có tính khả thi cao do các chỉ tiêu NPV và IRR rất cao