

welcome
we're glad you're here

BÀI THUYẾT TRÌNH

***Ý tưởng và hoạch định chiến lược
kinh doanh***

QUẦN ÁO ONLINE

Nhóm: FBA 2



Thành viên:

1. Nguyễn Thu Hằng
2. Nguyễn Thị Hiền
3. Nguyễn Thị Hiền
4. Thái Thị Lê Na
5. Trương Thị Nga

1. Tổng quát ý
tưởng kinh
doanh



Quần
áo thời
trang



2. Nghiên cứu
và phân tích
thị trường



3. Chiến lược
kinh doanh



4. Bảng dự tính
doanh thu và
chi phí trong
vòng 3 năm



Background por
sentimentosublime

I. Tổng quát ý tưởng kinh doanh

- **Mặt hàng:** Quần áo thời trang
- **Khách hàng tiềm năng:**
 - nữ
 - độ tuổi từ 16 – 22
 - thu nhập trung bình (học sinh sinh viên)
- **Đối tượng:**
khách mua sỉ và lẻ
- **Nguồn cung cấp:** đặt trực tiếp trên mạng hoặc lấy ở các chợ đầu mối





- ***Mục tiêu hướng tới:***

Sau **3 năm** hoạt động sẽ trở thành **thương hiệu có tiếng**, được khách hàng **nghĩ đến trước tiên** khi muốn tìm kiếm sản phẩm về quần áo & phụ kiện.

II. Nghiên cứu và phân tích thị trường

1. Môi trường bên trong
2. Môi trường bên ngoài
3. Mô hình SWOT





1. Môi trường bên trong

- **Vốn kinh doanh:**

đủ nguồn vốn để

➤ bổ sung + cập nhật mẫu mới

➤ chi phí khác

- **Hoạt động vận chuyển:**

An toàn + kịp thời

⇒ *Uy tín* của cửa hàng

⇒ *Thỏa mãn* của khách



- **Thiết kế website, fanpage:**
đáp ứng về

- hình ảnh
- tốc độ
- dễ dàng truy cập

- **Nhân viên bán hàng:**
online cả ngày

- giải đáp thắc mắc
- cung cấp thông tin
kịp thời, chính xác tới khách hàng

2. Môi trường bên ngoài

a. Các yếu tố kinh tế:

GDP Việt Nam năm 2014



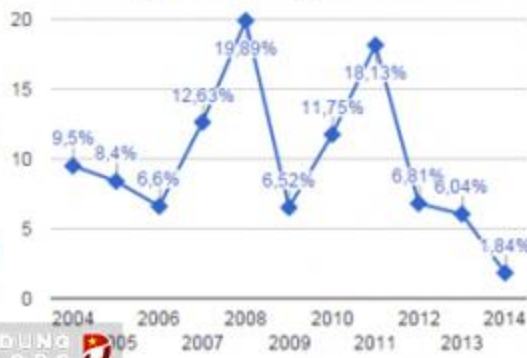
GDP Việt Nam năm từ 2008 - 2014



CPI cả nước năm 2013 và 2014



Chỉ số giá tiêu dùng từ 2004 - 2014



- Hoàn tất đàm phán *hiệp định thương mại* tự do: FTA và TTP
- Hoàn thành nhiều công trình *giao thông* trọng điểm
- Đột phá *cải cách thủ tục hành chính* để cải thiện môi trường kinh doanh



Nhận xét:

- Tình hình kinh tế phát triển ổn định, GDP/đầu người tăng
⇒ mức sống người dân cải thiện
⇒ thuận lợi mở rộng thị trường sản phẩm
- Chính đang ngày một hoàn thiện
=> tạo điều kiện phát triển cửa hàng





- Gia nhập nhiều tổ chức thương mại quốc tế
- ⇒ tăng trao đổi buôn bán với các nước trên thế giới.

Hạn chế:

- lạm phát và tiềm ẩn bất ổn kinh tế vĩ mô
- quá trình tái cơ cấu kinh tế, đổi mới mô hình tăng trưởng tiến triển chậm

b. Yếu tố pháp luật

Pháp luật VN hiện nay:

- cho phép buôn bán tự do mặt hàng mà không nằm trong danh mục cấm
- không yêu cầu giấy phép kinh doanh đối với các hoạt động kinh doanh nhỏ lẻ



c. Yếu tố công nghệ:

- *Mạng xã hội*: phát triển + phổ biến rộng rãi
- 35% số người truy cập để phục vụ nhu cầu *mua sắm trực tuyến*

=> Cơ hội lớn cho kinh doanh online



d. Trình độ học vấn của người tiêu dùng:

ảnh hưởng đến *sở thích* và *cách đánh giá* về giá trị tiêu dùng của sản phẩm

e. nhà cung ứng:

Sự gia tăng chi phí cung ứng có thể tạo ra sức ép buộc phải *tăng giá sản phẩm*

⇒ theo dõi khả năng cung ứng





f. Đối thủ cạnh tranh:

- Các cửa hàng quần áo online cùng và khác dòng sản phẩm
- Các cửa hàng mua sắm quần áo trực tiếp
- Các thương hiệu thời trang cao cấp

3. Mô hình SWOT

Strength (điểm mạnh):

- Vốn đầu tư: không quá lớn
- Nhập hàng trực tiếp
=> giá cả cạnh tranh
- Không tốn chi phí thuê mặt bằng
- Tìm kiếm được khách hàng dễ dàng thông qua mạng xã hội
- Dịch vụ thanh toán qua ngân hàng và giao hàng tận nhà

Opportunity (cơ hội):

- Quy mô thị trường lớn, nhu cầu khách hàng tăng cao
- Không gặp nhiều trở ngại về mặt luật pháp
- Internet phát triển => giới thiệu sản phẩm, đặt hàng, thanh toán dễ dàng, nhanh chóng
- Phân phối sản phẩm ở các tỉnh thành tiết kiệm chi phí.

Weakness (điểm yếu):

- Chưa có kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh online
- Việc huy động vốn gặp khó khăn
- Thiếu kỹ năng quản lý, phân bổ thời gian giữa học và làm

Threaten (nguy cơ):

- Nhiều đối thủ cạnh tranh gay gắt về giá
- Yêu cầu đảm bảo nguồn cấp hàng + chất lượng hàng hóa
- Giá cước vận tải, xăng dầu liên tục tăng
- Các cửa hàng quần áo có cơ sở kinh doanh cố định có tiềm lực về kinh tế và dễ dàng tạo được sự tin tưởng đối với khách hàng.

III. Chiến lược kinh doanh

1. Lập trang bán hàng

- Trên facebook
- Lập website

2. Phương thức hoạt động

- Tập trung vốn ban đầu
- Lấy mẫu hàng: giảm thiểu rủi ro
- Chụp ảnh mẫu
 - tận dụng nhân lực trong nhóm để làm người mẫu
 - dụng cụ máy ảnh, điện thoại,...





- Cập nhật sản phẩm lên shop (hình ảnh, thông tin mô tả sản phẩm, giá cả,...)
 - chú trọng hình ảnh
 - hệ thống size, kích cỡ màu sắc,...
 - sản phẩm nắm bắt được xu hướng
 - cập nhật sản phẩm thường xuyên và niêm yết giá, phí cụ thể, chi tiết
 - bổ sung đầy đủ thông tin về địa chỉ, sđt, email liên hệ, ...
 - tư vấn giúp đỡ khách hàng trong lựa chọn size, màu sắc,...



3. Giao hàng và phương thức thanh toán

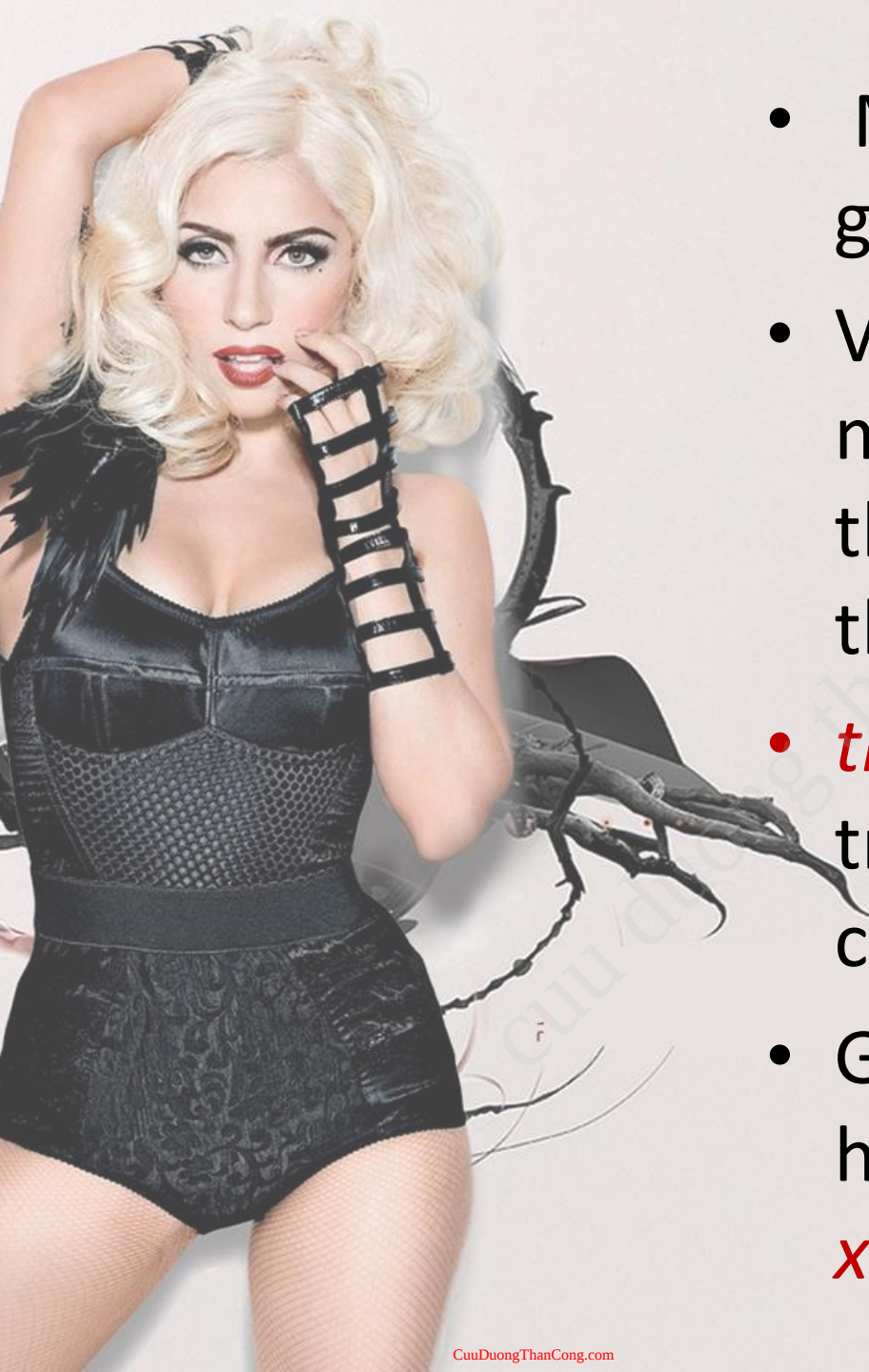


- Có bộ phận *nhân viên giao hàng*
- Đa dạng phương thức thanh toán:
 - Trực tiếp
 - Chuyển khoản
- Với khách hàng tỉnh xa dùng phương thức *chuyển phát*, gửi qua tàu, xe...

4. Chiến lược marketing

- Dùng tài khoản facebook/instagram cá nhân **kết bạn** với khách hàng tiềm năng (nữ, tuổi: 16-22)
- Tạo **fanpage** và **chạy quảng cáo** cho fanpage
- Tạo ra và nhấn mạnh **dấu ấn** riêng cho sản phẩm
- Chụp lại **feedback** của khách để làm bằng chứng về chất lượng của mình





- Mở các đợt *khuyến mãi* giảm giá
- Với khách hàng có nhu cầu mua hàng làm quà tặng: thêm *dịch vụ gói quà*, bưu thiếp...
- *thái độ* nhiệt tình, niềm nở trong giao tiếp, khéo léo từ chối mặc cả
- Giải đáp thắc mắc khách hàng *nhANH chóng, chính xác.*



5. Công tác nhân sự:

Trưởng nhóm là người đứng ra giám sát, kiểm tra chung trong tất cả các bộ phận.

- Bộ phận tìm nguồn hàng, lấy hàng.
- Bộ phận sản phẩm, chụp mẫu
- Bộ phận đăng bài, cập nhật sản phẩm, trả lời thắc mắc cũng như tư vấn khách hàng
- nv giao hàng
- nv tổng kết đơn hàng, chi phí, doanh thu.



IV. Bảng dự tính doanh thu và chi phí trong vòng 3 năm

DỰ TRÙ KINH PHÍ BÁN HÀNG ONLINE GIAI ĐOẠN 1(1-3 tháng đầu)				
STT	TÊN	CHI PHÍ	DOANH THU	LỢI NHUẬN
1	Phụ kiện	1,500,000	2,250,000	750,000
2	quần áo	4,000,000	5,600,000	1,600,000
3	vận chuyển, đóng gói	300,000	0	-300,000
4	khuyến mãi	392,500	0	-392,500
	tổng	6,192,500	7,850,000	1,657,500

Khuyến mại 5% doanh thu

BẢNG DỰ TRÙ KINH PHÍ BÁN HÀNG ONLINE GIAI ĐOẠN 2 (3-12 tháng)

STT	TÊN	CHI PHÍ	DOANH THU	LỢI NHUẬN
1	phụ kiện	12,000,000	18,000,000	6,000,000
2	quần áo	30,000,000	45,000,000	15,000,000
3	vận chuyển, đóng gói	5,000,000	0	-5,000,000
4	khuyến mãi	3,150,000	0	-3,150,000
	tổng	50,150,000	63,000,000	12,850,000

Khuyến mại
5% doanh thu

BẢNG DỰ TRÙ KINH PHÍ BÁN HÀNG GIAI ĐOẠN 3 (trong 2 năm)

(ONLINE + OFFLINE)				
STT	TÊN	CHI PHÍ	DOANH THU	LỢI NHUẬN
1	ĐẦU TƯ CỦA HÀNG			
	- Thuê cửa hàng	144,000,000		
	- Mua đồ dùng, dụng cụ	20,000,000		
	- Quảng cáo	10,000,000		
	tổng	174,000,000	0	0
2	nguồn hàng			
	- phụ kiện	60,000,000	90,000,000	30,000,000
	-quần áo	200,000,000	350,000,000	150,000,000
3	vận chuyển, đóng gói	20,000,000	0	-20,000,000
4	khác	10,000,000	0	-10,000,000
	tổng	464,000,000	440,000,000	150,000,000



Q & A





*Thank you
for
watching*