



LẬP KẾ HOẠCH KHỞI NGHIỆP



KHỞI NGHIỆP LÀ GÌ?

Bạn có ý định tự mình có một công việc kinh doanh riêng

Bạn muốn tự mình làm và quản lý tự kiếm thu nhập cho mình

Bạn cung cấp và phát triển một sản phẩm hay dịch vụ nào đó, mua bán lại một sản phẩm hay cửa hàng đang hoạt động hoặc hoạt động sinh lợi nào đó.



Khởi nghiệp là một tổ chức của con người được thiết kế nhằm cung cấp sản phẩm và dịch vụ trong những điều kiện không chắc chắn nhất.

KHỞI NGHIỆP VÀ START-UP?

(Khởi nghiệp và startup là 2 khái niệm hoàn toàn khác nhau. Tuy nhiên rất nhiều người nhầm lẫn và sử dụng 2 khái niệm này thay thế cho nhau)

Khởi nghiệp

- Khởi nghiệp là hành động bắt đầu một nghề nghiệp, mà hình thức thường thấy nhất đó là thành lập một doanh nghiệp để kinh doanh trong một lĩnh vực nào đó.
- Khái niệm “khởi nghiệp” đã tồn tại từ rất lâu và đã diễn ra ở nhiều quốc gia từ hàng trăm năm nay,

Start-up

- Startup là một danh từ chỉ một nhóm người hoặc một công ty cùng nhau làm một điều chưa chắc chắn thành công.
- Khái niệm “startup” chỉ mới xuất hiện gần đây

KHỞI NGHIỆP VÀ START-UP?

(Khởi nghiệp và startup là 2 khái niệm hoàn toàn khác nhau. Tuy nhiên rất nhiều người nhầm lẫn và sử dụng 2 khái niệm này thay thế cho nhau)

**Khởi
nghiệp**

Là một hành động, nói về việc bắt đầu hoạt động kinh doanh riêng

Start-up

Là một danh từ nói về một nhóm người hoặc một công ty

MỤC ĐÍCH CỦA KHỞI NGHIỆP

Tạo ra giá trị có lợi cho người cho xã hội hoặc nhóm khởi nghiệp, cho các cổ đông của công ty, cho người lao động, cho cộng đồng và nhà nước

Tạo tăng trưởng kinh tế và dưới một góc độ nào đó sẽ tham gia vào việc phát triển kinh tế và xã hội.



ĐỐI TƯỢNG ĐỂ BẮT ĐẦU KHỞI NGHIỆP



NHỮNG YẾU TỐ CẦN THIẾT KHI KHỞI NGHIỆP

Vốn khởi nghiệp

Kiến thức nền tảng
cơ bản và chuyên
môn

Kỹ năng nghiên cứu
thị trường

Kỹ năng ủy quyền

Sự kiên trì

Kỹ năng hoạch định
chiến lược

Kỹ năng quản lý tài
chính

Năng lực sáng tạo

NHỮNG LOẠI MÔ HÌNH KHỞI NGHIỆP

Khởi nghiệp kinh
doanh cá thể

Những nhà kinh doanh dạng này thuộc nhóm những người sống vì đam mê và thú vui cá nhân, làm không vì ai trừ chính họ, vừa làm vừa hưởng

Khởi nghiệp kinh
doanh nhỏ

Những nhà kinh doanh thuộc nhóm này thường không trở thành tỉ phú hay xuất hiện trên các tạp chí người giàu. Tuy nhiên, nhìn từ góc độ khác, chính họ lại là minh chứng sống động nhất khi nói đến “tinh thần kinh doanh” hơn bất kì ai, đến từ bất kì đâu trong 6 nhóm đã nêu.

Khởi nghiệp có khả
năng tăng trưởng

Mục tiêu của người khởi nghiệp ngoại trừ việc hưởng lợi nhuận còn có chú tâm vào tạo ra tính công bình bên trong tổ chức, tạo ra một công ty có giá trị liên thành, có chỗ đứng vững mạnh

NHỮNG LOẠI MÔ HÌNH KHỞI NGHIỆP

Khởi nghiệp chuyên
nhượng

Mục tiêu chính không phải là tạo lập các tập đoàn tỷ đô, mà là nuôi lớn ý tưởng rồi bán lại cho các bên kinh doanh lớn hơn.

Khởi nghiệp trong
công ty lớn

Những công ty, tập đoàn hiện tại thực hiện điều đó bằng cách mua lại các công ty nhỏ hơn đang trên đà phát triển, hoặc tận lực chuyển hướng kinh doanh vốn có của họ

Khởi nghiệp hướng xã
hội

Mục tiêu của những người khởi nghiệp là biến thế giới thành một nơi tốt đẹp hơn, trội hẳn so với việc làm giàu. Những dự án kiểu này có thể thuộc dạng phi lợi nhuận hoặc chỉ thu về lợi nhuận nhỏ.



KẾ HOẠCH KINH DOANH LÀ GÌ

- Hệ thống các mục tiêu và các biện pháp nhằm đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp trong tương lai.
- **Một chương trình hành động** nhằm đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp trong tương lai.
- **Một bức tranh nhằm mô tả các hoạt động** của doanh nghiệp trong tương lai

TẠI SAO PHẢI LẬP KẾ HOẠCH

Để kiểm tra tính
khả thi của ý
tưởng kinh doanh

Kế hoạch kinh
doanh có thể thu
hút nhà đầu tư

Để cung cấp cho doanh nghiệp
mới của bạn cơ hội tốt nhất có
thể thành công

Cho các nhà đầu tư thấy được
sự quyết tâm và nghiêm túc của
người khởi nghiệp

Đảm bảo kinh phí, chẳng hạn
như các khoản vay ngân hàng

Phản ánh sự hiểu biết của bạn
quản lý doanh nghiệp đối với
hoạt động kinh doanh và rủi ro

Đảm bảo thực hiện kế hoạch
quản lý hiệu quả

Đánh giá được tác động của
các yếu tố khác nhau đối với
lợi nhuận hoặc dòng tiền của
chủ Doanh nghiệp

CÁC BƯỚC LẬP MỘT KẾ HOẠCH KINH DOANH

1. Ý tưởng kinh doanh
2. Đặt ra mục tiêu kinh doanh và những thành quả cần đạt được
3. Nghiên cứu và phân tích thị trường
4. Phân tích thế mạnh, điểm yếu, cơ hội và nguy cơ
5. Xác lập mô hình tổ chức kinh doanh
6. Lên kế hoạch marketing
7. Lập kế hoạch hoạt động
8. Có sẵn kế hoạch quản lý con người
9. Kế hoạch tài chính
10. Kế hoạch thực hiện



NỘI DUNG KẾ HOẠCH KINH DOANH

1. Kế hoạch Marketing:

1.1 Mô tả sản phẩm/dịch vụ.

1.2 Các tính chất và khu vực thị trường mục tiêu.

1.3 Nhóm khách hàng mục tiêu.

1.4 Đối thủ cạnh tranh.

1.5 Phân tích cung cầu.

1.6 Thị phần của doanh nghiệp.

1.7 Dự báo doanh thu.

1.8 Các chiến lược Marketing (Sản phẩm, Giá cả, Kênh phân phối và Xúc tiến kinh doanh)

1.9 Những TSCĐ cần cho hoạt động Marketing và khấu hao.

1.10 Các chi phí cho hoạt động Marketing và bán hàng



2. Kế hoạch Sản xuất:

2.1 Qui trình sản xuất

2.2 Bố trí mặt bằng nhà xưởng

2.3 Các tài sản cố định dùng trong SXKD và khấu hao

2.4 Nguồn cung cấp và điều khoản mua hàng

2.5 Khả năng sản xuất của doanh nghiệp

2.6 Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp

2.7 Nguồn và khả năng cung cấp nguyên vật liệu

2.8 Chi phí lao động trực tiếp

2.9 Khả năng lao động sẵn có

2.10 Chi phí sản xuất chung

2.11 Tổng chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm.



3. Kế hoạch tổ chức và quản lý:

3.1 Lựa chọn loại hình doanh nghiệp

3.2 Tên và biểu tượng của doanh nghiệp

3.3 Mô tả khả năng, vị trí và trách nhiệm tương ứng của các thành viên

3.4 Sơ đồ cơ cấu tổ chức

3.5 TSCĐ dùng trong bộ phận văn phòng và khấu hao

3.6 Chi phí tiền lương cho bộ phận văn phòng

3.7 Các hoạt động trước vận hành và chi phí

3.8 Biểu đồ GANTT

3.9 Chi phí hành chính

3.10 Tổng chi phí quản lý doanh nghiệp



4. Kế hoạch Tài chính:

4.1 Xác định tổng vốn đầu tư và các nguồn tài chính

4.2 Dự tính lãi lỗ

4.3 Kế hoạch trả vốn vay

4.4 Bảng lưu chuyển tiền mặt

4.5 Phân tích điểm hòa vốn

4.6 Phân tích hệ số tài chính

4.7 Các giả định tài chính