

LẬP DỰ ÁN KHẢ THI

NỘI DUNG:

- I. Như thế nào là một dự án khả thi:
- II. Cách xác định tính khả thi của một dự án
- III. Cách lập một dự án
- IV. Làm cách nào để kêu gọi vốn đầu tư
- V. Những điểm lưu ý khi kêu gọi vốn



Phần I: NHƯ THẾ NÀO LÀ MỘT DỰ ÁN KHẢ THI

- Đạt được lợi nhuận, lợi ích mong muốn
- Thông qua chỉ số NPV và IRR
- + Nếu $NPV > 0$ thì dự án có khả thi
- + Nếu $IRR >$ chi phí cơ hội (giá trị suất chiết khấu) Thì dự án có khả thi



SƠ LƯỢC KHÁI NIỆM CHỈ SỐ NPV VÀ IRR

IRR (Internal rate of return) : Giá trị hiện tại ròng, có nghĩa là giá trị tại thời điểm hiện nay của toàn bộ dòng tiền dự án trong tương lai được chiết khấu về hiện tại.

NPV = giá trị hiện tại của dòng tiền vào (thu) - giá trị hiện tại của dòng tiền ra (chi)

IRR (Internal rate of return) : Giá trị hiện tại ròng, có nghĩa là giá trị tại thời điểm hiện nay của toàn bộ dòng tiền dự án trong tương lai được chiết khấu về hiện tại.

NPV = giá trị hiện tại của dòng tiền vào (thu) - giá trị hiện tại của dòng tiền ra (chi)



SƠ LƯỢC KHÁI NIỆM CHỈ SỐ NPV VÀ IRR

NPV (Net Present Value): Là chênh lệch giữa giá trị hiện tại của dòng tiền vào và giá trị hiện tại của dòng tiền ra. Phương pháp này sử dụng giá trị tiền tệ theo thời gian để khấu trừ dòng tiền tương lai thu về giá trị hiện tại của một khoản mục đầu tư cơ bản, dựa trên lãi suất chiết khấu kỳ vọng.

ƯU NHƯỢC ĐIỂM CỦA NPV VÀ IRR

	NPV	IRR
ƯU ĐIỂM	<ul style="list-style-type: none">- Là chỉ số tốt nhất để đánh giá khả năng sinh lời của dự án.- Cho biết mức lãi ròng của dự án sau khi đã thu hồi vốn đầu tư ban đầu và trừ tất cả chi phí.	<ul style="list-style-type: none">- Dễ tính toán vì không phụ thuộc vào chi phí vốn.- Biết khả năng sinh lời dưới dạng (%) rất thuận tiện cho việc so sánh cơ hội đầu tư
NHƯỢC ĐIỂM	<ul style="list-style-type: none">- Đòi hỏi tính toán chính xác các chi phí.	<ul style="list-style-type: none">- Vì không phụ thuộc vào chi phí vốn nên rất dễ nhận định sai về khả năng sinh lời của dự án.



Phần II: CÁCH XÁC ĐỊNH TÍNH KHẢ THI CỦA MỘT DỰ ÁN

CÁCH 1: DỰA VÀO LỢI THẾ	<ul style="list-style-type: none">- Xây dựng dự án kinh doanh dựa trên sở thích và điểm mạnh của bản thân.⇒ Né được những sai lầm cơ bản⇒ Biết cách giải quyết những rắc rối trong công việc sau này nhờ vào kỹ năng của bản thân .⇒ Có lợi thế hơn so với những dự án mới đối với bản thân
Cách 2: Tìm hiểu thị trường cạnh tranh	<ul style="list-style-type: none">- Giúp phân tích được nhu cầu thị hiếu của trường- Biết được đối thủ cạnh tranh- Biết được điểm mạnh, điểm yếu của đối thủ từ đó xây dựng chiến lược phù hợp
Cách 3: Chọn mô hình kinh doanh phù hợp	<ul style="list-style-type: none">- Dễ dàng xác định được tỷ lệ thành công- Giúp nhận diện dễ dàng đâu là mô hình phù hợp với dự án
Cách 4: Kiểm tra tính bền vững	<ul style="list-style-type: none">- Nó phụ thuộc vào nhu cầu của khách hàng, nguồn cung sẵn có ,- Nếu sản phẩm/ dịch vụ chưa có ai làm hoặc cung cấp được những thứ tốt hơn => dự án có tiềm năng phát triển lâu dài.
Cách 5: Tham khảo ý kiến chuyên gia marketing	<ul style="list-style-type: none">- Điều này sẽ hạn chế được rủi ro và chi phí kinh doanh- Giúp nhận định được giá trị Marketing

Phần III: CÁC BƯỚC LẬP DỰ ÁN

Lập một dự án đầu tư chỉ là bước sau cùng trong giai đoạn chuẩn bị đầu tư. Muốn lập một dự án đầu tư có chất lượng, hiệu quả thì nhà đầu tư phải tiến hành nhiều công việc. Cụ thể

1. Nghiên cứu, đánh giá thị trường đầu tư.

2. Xác định thời điểm đầu tư và qui mô đầu tư.

3. Lựa chọn hình thức đầu tư

4. Tiến hành các hoạt động khảo sát và lựa chọn địa bàn đầu tư

LÀM THẾ NÀO ĐỂ KÊU GỌI VỐN ĐẦU TƯ

Vấn đề thu hút thành công vốn đầu tư đang là thách thức rất lớn dành cho các công ty khởi nghiệp. Rõ ràng điều các nhà đầu tư thật sự quan tâm chính là *“Bạn sẽ làm gì với tiền của họ?”* và *“Làm thế nào tiền đầu tư của họ sẽ sinh lời?”*





LÀM THẾ NÀO ĐỂ KÊU GỌI VỐN ĐẦU TƯ

Để thu hút được sự đầu tư từ các nhà đầu tư, Trước tiên bạn phải chứng minh được chắc chắn dự án của bạn sẽ thành công. Vì thế bạn phải:

1. Tìm và xây dựng cho mình một đội ngũ nhân viên tinh nhuệ và chuyên nghiệp.
2. Tạo ra những sản phẩm và dịch vụ mà thị trường đang thiếu.
3. Xác định được đâu là đối tượng khách hàng tiềm năng đang thật sự cần bạn.
4. Và chứng minh được dự án của bạn thật sự nổi trội hơn so với các đối thủ.

NHỮNG ĐIỂM LƯU Ý KHI KÊU GỌI VỐN

1. Cần phải có một ý tưởng tốt
2. Xác định được, dự án của mình cần hướng đến đối tượng nhà đầu tư nào.
3. Cần có một kế hoạch chi tiết và bài bản.
4. Cần phải có một khoản vốn nhất định để chi trả các chi phí ban đầu
5. Định giá được ý tưởng, dự án của mình theo từng giai đoạn
6. Việc tìm nhà đầu tư phải xác định được trong cả quá trình khởi nghiệp