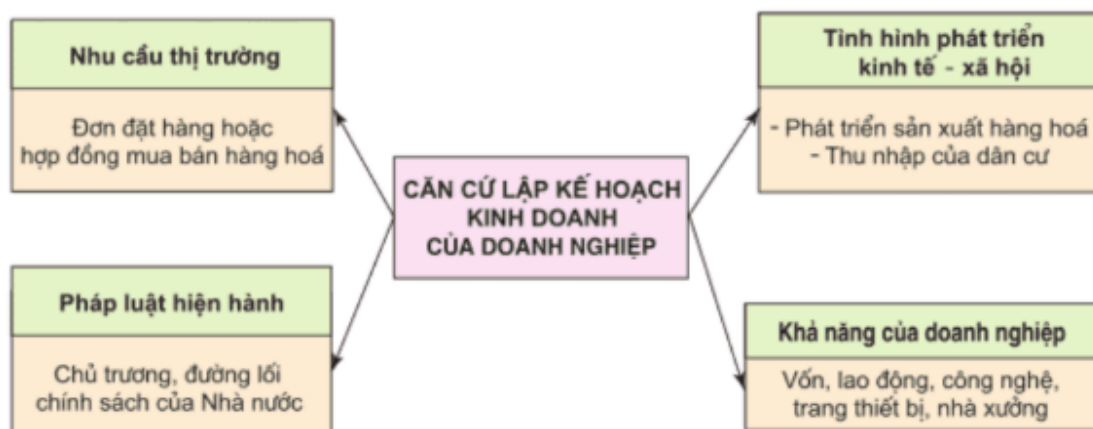


CHƯƠNG 5: TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

BÀI 53. XÁC ĐỊNH KẾ HOẠCH KINH DOANH

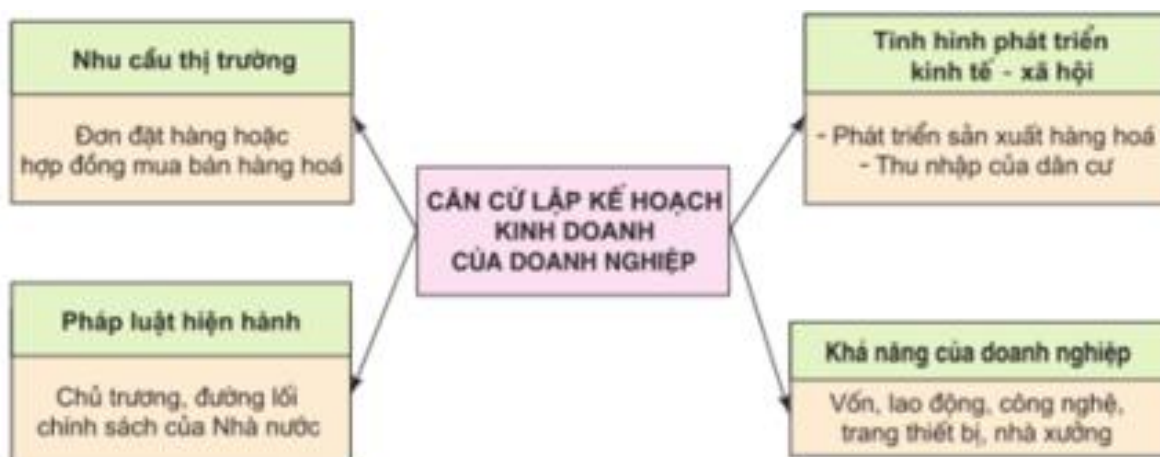
I. Căn cứ lập kinh doanh của doanh nghiệp



Hình 53.1. Sơ đồ về các căn cứ lập kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp

II. Nội dung và phương pháp lập kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp:

1. Nội dung kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp:



Hình 53.1. Sơ đồ về các căn cứ lập kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp

2. Phương pháp lập kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp



BÀI 54. THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP

I. Xác định ý tưởng kinh doanh:

- Muốn làm giàu cho bản thân, có ích cho xã hội.
- Muốn thử sức, tự khẳng định mình...
- Muốn khai thác nguồn lực của gđ, bạn bè, xã hội (tiền nhàn rỗi, sức lao động, ưu thế mặt hàng kinh doanh, nghề truyền thống của gđ...)

II. Triển khai việc thành lập cơ hội kinh doanh

1. Phân tích, xây dựng phương án kinh doanh của doanh nghiệp:

- Mục đích $\rightarrow$ Chứng minh được ý tưởng KD là đúng.
Triển khai hoạt động KD là cần thiết.

- Để xây dựng phương án KD người ta phải tiến hành nghiên cứu thị trường nhằm:



- Xác định nhu cầu khách hàng
- Khả năng kinh doanh
- Xác định cơ hội KD cho doanh nghiệp

a. Thị trường của doanh nghiệp

- Gồm  Khách hàng hiện tại.
Khách hàng tiềm năng.

b. Nghiên cứu thị trường của doanh nghiệp

- *Thực chất*: là nghiên cứu nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm hàng hoá mà doanh nghiệp sẽ kinh doanh trên thị trường.

- + Nhu cầu của khách hàng phụ thuộc vào 3 yếu tố:  Thu nhập bằng tiền của dân cư.
Nhu cầu tiêu dùng hàng hoá.
Giá cả hàng hoá trên thị trường.

- Nghiên cứu thị trường nhằm:

- + Tìm kiếm cơ hội kinh doanh
- + Xác định động cơ mua hàng
- + Xác định sức tiêu dùng của khách hàng.

c. Xác định khả năng kinh doanh của doanh nghiệp

- Được xác định bởi :

- + Nguồn lực của doanh nghiệp (vốn nhân sự, cơ sở vật chất, kĩ thuật...).
- + Lợi thế tự nhiên của doanh nghiệp.
- + Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường: (cạnh tranh bằng giá, bằng chất lượng sản phẩm hoặc các dịch vụ khách hàng).
- + Khả năng quản lí tổ chức doanh nghiệp.

d. Lựa chọn cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp

- *Nội dung lựa chọn cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp*:

- + Nhà kinh doanh tìm những nhu cầu hoặc bộ phận nhu cầu của khách hàng chưa được thỏa mãn.
- + Xác định vì sao nhu cầu chưa được thỏa mãn.
- + Tìm cách để thỏa mãn những nhu cầu đó.
- *Quy trình lựa chọn cơ hội kinh doanh*:
 - + Xác định lĩnh vực kinh doanh
 - + Xác định loại hàng hóa, dịch vụ

- + Xác định đối tượng khách hàng
- + Xác định khả năng và nguồn lực của doanh nghiệp bao gồm vốn, công nghệ, nhân lực và thời gian.
- + Xác định nhu cầu tài chính cho từng cơ hội kinh doanh: Nhu cầu vốn đầu tư cho từng cơ hội kinh doanh; lợi nhuận của từng cơ hội, khi nào hòa vốn...
- + Sắp xếp thứ tự các cơ hội kinh doanh theo các tiêu chí: sở thích, các chỉ tiêu tài chính hay mức độ rủi ro.

2. Đăng kí kinh doanh cho doanh nghiệp

a. Trình tự đăng kí thành lập doanh nghiệp:

- Chính xác, trung thực về nội dung hồ sơ đăng kí kinh doanh.
- Lập và nộp đủ hồ sơ đăng kí kinh doanh theo quy định.

b. Hồ sơ đăng kí kinh doanh bao gồm:

- Đơn đăng kí kinh doanh.
- Điều lệ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Xác nhận vốn đăng kí kinh doanh.

c. Nội dung đơn đăng kí kinh doanh:

- Địa chỉ, trụ sở chính của doanh nghiệp.
- Mục tiêu và ngành nghề kinh doanh.
- Tên doanh nghiệp.
- Vốn của chủ doanh nghiệp.
- Vốn điều lệ.
- Họ, tên, địa chỉ thường trú của chủ doanh nghiệp.

* Đơn đăng kí kinh doanh được lập theo mẫu thống nhất do cơ quan cấp đăng kí kinh doanh quy định.