



15 Third Avenue NW
Hutchinson, MN 55350
Điện thoại: (320) 587-4848
Fax: (320) 587-3838

KẾ HOẠCH KINH DOANH

Thông Tin Chung:

*Phiên bản điện tử - Gõ vào phần tô xám, và mục đó sẽ tự điền văn bản.

Tên Quý Vị: _____

Địa Chỉ của Quý Vị: _____

Thành Phố, Tiểu

Bang, Zip: _____

Tên Doanh Nghiệp: _____

(Các) số điện thoại – có thể liên lạc với quý vị:

Ban Ngày _____

Buổi Tối _____

Cuối Tuần _____

Di Động _____

Fax _____

ĐỊA CHỈ EMAIL: _____

Người liên lạc khác để làm rõ hoặc khi có thắc mắc thêm:

Tên: _____

Điện Thoại: _____

Fax: _____

TÓM TẮT NỘI DUNG:

(Soạn phần tóm tắt này cuối cùng)

Trong phần TÓM TẮT NỘI DUNG, giải thích ngắn gọn:

- Quý vị là ai.
- Quý vị đang dự định bắt đầu hoặc mở rộng loại hình kinh doanh nào, và TẠI SAO?
- Tôi cần bao nhiêu tiền để bắt đầu việc kinh doanh này? Tôi có bao nhiêu tiền để đầu tư vào việc kinh doanh này? Tôi cần vay bao nhiêu tiền? Tôi dự định cấp vốn cho việc kinh doanh ở đâu?

LỊCH SỬ DOANH NGHIỆP:

Viết tóm tắt lịch sử doanh nghiệp: Nếu quý vị hiện có một doanh nghiệp, hay đang mở rộng doanh nghiệp của mình, hãy mô tả điều gì đã xảy ra. Nếu quý vị đang mua lại một doanh nghiệp hiện có, lịch sử của họ là gì? Nhu cầu mà doanh nghiệp đáp ứng trên thị trường là gì?

TRIỂN VỌNG NGÀNH:

Những xu hướng gây dấy trong việc kinh doanh của quý vị là gì? Có xu hướng phát triển nào không, và dự kiến chúng có tiếp tục không? Ai, hay cái gì là nguồn lực chuyên gia nói với quý vị điều đó?

CƠ CẤU SỞ HỮU:

Doanh nghiệp này là sở hữu độc quyền, hợp danh, hợp danh trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần loại c hay s? Ai sở hữu doanh nghiệp này? Chủ sở hữu sống ở đâu? Quý vị đã nộp đơn lên Bộ Trưởng Bộ Ngoại Giao chưa?

ĐỊA ĐIỂM:

Mô tả địa điểm kinh doanh của quý vị:

Nó nằm ở đâu? Tại sao quý vị lại chọn địa điểm này? Nó có nằm trên đường cao tốc không? Có nằm ở trung tâm thành phố không? Có nằm ở khu kinh doanh buôn bán không? Địa điểm có thuận tiện cho việc giao hàng bằng xe tải không? Địa điểm có ở gần doanh nghiệp khác có thể có lợi hoặc gây trở ngại cho quý vị không? Có những lợi thế/bất lợi gì? Quý vị có nhiều địa điểm không? Hãy mô tả...

CƠ SỞ VẬT CHẤT:

Đó là loại tòa nhà gì? Có đủ không gian để trưng bày không? Không gian văn phòng thì sao? Kho hàng tồn kho thì sao?
Quý vị có cần (có) cửa sổ trưng bày sản phẩm không? Có đủ hệ thống sưởi, điều hòa không khí, thông gió không?
Có đủ chỗ đỗ xe cho khách hàng không?
Có các yêu cầu về quy định pháp lý không? Quý vị có cần tính năng hỗ trợ cho người khuyết tật không? Quý vị đã liên lạc với thanh tra tòa nhà hoặc các cơ quan quản lý khác chưa?
Có kế hoạch cải tạo nào không? Nếu có, hãy mô tả các kế hoạch đó và ước tính chi phí.
Quý vị dự định mua hay thuê cơ sở vật chất?

TRANG THIẾT BỊ:

Quý vị có những gì: (Tường Thuật Thông Tin - Liệt kê cả trong Tuyên Bố về Nguồn và Mục Đích Sử Dụng Vốn kèm theo giá trị)

Quý vị cần mua những gì: (Liệt kê cả trong Tuyên Bố về Nguồn và Mục Đích Sử Dụng Vốn kèm theo giá trị)

CÁC NHU CẦU KHỜİ NGHIỆP KHÁC:

Hàng Tồn Kho, Vật Tư, Chi Phí Pháp Lý/Kế Toán, Vốn Lưu Động, Chi Phí Bảo Hiểm và Dự Toán:
(Liệt kê trong Tuyên Bố về Nguồn và Mục Đích Sử Dụng Vốn kèm theo giá trị)

KẾ HOẠCH TIẾP THỊ:

HÀNG HÓA VÀ DỊCH VỤ:

Xác định các loại hàng hóa và dịch vụ mà quý vị cung cấp. **Cung cấp càng nhiều chi tiết càng tốt.** Bao gồm cả các dịch vụ bổ sung mà quý vị sẽ cung cấp cho khách hàng (gói quà, mua sắm cá nhân, dịch vụ giao hàng, v.v.)?

PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG:

- Có thị trường không?
- Khu vực thị trường mục tiêu của quý vị là khu vực nào? (Có thể là bất kỳ thị trường nào từ thị trường địa phương tới thị trường toàn cầu)
Quý vị sẽ bán hàng hóa và dịch vụ của mình ở đâu?
- Ai sẽ mua hàng hóa hay dịch vụ của quý vị? Có bao nhiêu người như vậy tại khu vực thị trường mục tiêu của quý vị?

CẠNH TRANH:

- Xác định đối thủ cạnh tranh trong khu vực thị trường mục tiêu của quý vị, và họ khác với quý vị như thế nào.
- Điều gì khiến quý vị khác biệt với đối thủ cạnh tranh? Có đối thủ cạnh tranh tại địa phương có ích lợi gì không?

CHIẾN LƯỢC TIẾP THỊ:

Chiến lược quảng cáo, tiếp thị và quảng bá của quý vị là gì?

Khách hàng sẽ không tới chỉ bởi vì quý vị đã mở cửa. Quý vị sẽ thu hút họ như thế nào?

Hãy suy nghĩ về những ý tưởng độc đáo cho việc kinh doanh của quý vị!

Mục này cực kỳ quan trọng!

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG:

Quý vị sẽ xử lý như thế nào về:

- Việc Sản Xuất
 - Kiểm Soát Chất Lượng
 - Dịch Vụ Khách Hàng
 - Hàng Tồn Kho
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Các Nhu Cầu Hoạt Động Khác:

- Giấy Phép/Cấp Phép/Quy Định – cần cái gì?
 - Nếu quý vị lo ngại về sở hữu trí tuệ, quý vị sẽ bảo vệ nó như thế nào?
 - Quý vị sẽ cần phải giải quyết những vấn đề về môi trường nào?
 - Quý vị có sẵn những công cụ Quản Lý Rủi Ro nào? Bảo Hiểm Trách Nhiệm Kinh Doanh, Bảo Hiểm Bất Động Sản, Bảo Hiểm Phương Tiện, Bồi Thường cho Người Lao Động (nếu là nhân viên), Bảo Hiểm Nhân Thọ, Bảo Hiểm Khuyết Tật
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

TUYỂN DỤNG:

Quý vị sẽ có/đang có bao nhiêu nhân viên? Toàn thời gian hay bán thời gian? Quý vị có dự kiến tuyển thêm nhân viên không?

NGÀY GIỜ LÀM VIỆC:

Quý vị mở cửa kinh doanh vào ngày giờ nào? Việc kinh doanh của quý vị có phải theo mùa vụ không?

GIẤY PHÉP VÀ CẤP PHÉP:

Cần có những loại giấy phép hoặc cấp phép địa phương, tiểu bang, và liên bang nào để sở hữu và điều hành doanh nghiệp?

Quý vị đã có:

- Số Nhận Dạng Tuyển Dụng của Minnesota và Liên Bang chưa?
- Giấy Phép Thuế Bán Hàng và Sử Dụng chưa?
- Hồ Sơ Lưu của Thực Thể Kinh Doanh – Giấy Chứng Nhận Tên Giả Định (Chủ Sở Hữu Duy Nhất), Công Ty Cổ Phần hay Công Ty TNHH chưa?
- Chứng Nhận Tuân Thủ OSHA hoặc Cơ Quan Kiểm Soát Ô Nhiễm Minnesota chưa?
- Bất kỳ giấy phép hoặc cấp phép nào dành riêng cho việc kinh doanh của quý vị. (Ví dụ, một nhà hàng phải có Giấy Phép Nhà Xử Lý Thực Phẩm.)

BẢNG CẤP/TRÌNH ĐỘ:

Bao gồm cả Sơ Yếu Lý Lịch của quý vị nếu có thể.

Mô tả các bằng cấp/trình độ của quý vị:

- Kinh nghiệm trong loại hình kinh doanh này
- Kinh Nghiệm Quản Lý
- Kinh Nghiệm Sở Hữu Doanh Nghiệp trước đây

- Học về Quản Trị Kinh Doanh và/hoặc Điều Hành Doanh Nghiệp
- Đội Ngũ Quản Lý trong doanh nghiệp của quý vị - mô tả các kỹ năng khác nhau của họ và họ phối hợp để tạo thành đội ngũ quản lý doanh nghiệp tuyệt vời như thế nào.

ĐỘI NGŨ/TƯ VẤN NGUỒN LỰC:

- Cố Vấn Kinh Doanh, Kế Toán, Cố Vấn Pháp Lý, Tư Vấn Kinh Doanh và các Nguồn Lực khác sẽ hỗ trợ cho quý vị trong việc kinh doanh của quý vị là ai? Ai sẽ giúp quý vị khắc phục bất kỳ điểm yếu nào mà quý vị có thể có?
- Quý vị sẽ nhận trợ giúp từ các chương trình, cơ quan chính phủ, hay tổ chức nào?

MỤC TIÊU:

XÁC ĐỊNH CÁC MỤC TIÊU KINH DOANH:

- Năm đầu tiên
- Năm thứ ba
- Năm thứ năm
- Dài Hạn
