

# Hướng dẫn lập kế hoạch kinh doanh / khái niệm doanh nghiệp /khái niệm kinh doanh

## (Leitfaden zur Erstellung Ihres Businessplanes oder Geschäftskonzeptes oder Unternehmensplanes)

Ở đây bạn được hướng dẫn từng bước để lập một khái niệm kinh doanh (kế hoạch kinh doanh/Businessplanes). Mỗi kế hoạch kinh doanh (KHKD) được chia thành nhiều khối chủ đề khác nhau. Nếu thực hiện theo „từng bước một“, đến bước cuối cùng bạn sẽ có một KHKD hoàn chỉnh. Trước khi bắt đầu một khối chủ đề, chúng tôi tóm tắt các điểm quan trọng mà bạn cần phải mô tả hoặc giải thích trong một KHKD. Sau đó bạn nên trả lời các câu hỏi của chúng tôi. Các câu hỏi này có mục đích là giúp bạn mô tả sáng kiến kinh doanh và KHKD của bạn. Bạn không nhất thiết phải trả lời tất cả câu hỏi. Chỉ những câu hỏi đánh dấu ngôi sao (\*) là tuyệt đối bắt buộc phải trả lời. Những câu hỏi khác là phụ thêm và có thể hữu ích cho bạn và người hỗ trợ bạn. Một vài câu hỏi rất khó trả lời, do đó bạn được giúp đỡ thêm. Hãy bấm vào link do chúng tôi đề nghị. Bây giờ chúng ta bắt đầu:

**Tổng quan (Zusammenfassung (Summary)):** Mở đầu cho văn bản KHKD của bạn là phần tổng quan. Trong phần tổng quan, bạn trình bày ngắn gọn và rõ ràng về bản thân và các chủ điểm (big points) của sáng kiến kinh doanh. Phần mô tả ngắn này có mục đích thu hút sự chú ý về phía bạn và sáng kiến của bạn. Quan trọng là phải có một „mục tiêu“ thật rõ ràng. Tốt nhất là bạn nên thông qua tất cả khối chủ đề trước khi viết phần tổng quan. Phần tổng quan không nên quá dài, chỉ nên vừa đủ trên một mặt trang giấy.

- ➔ Bạn là ai, và bạn muốn làm gì?
- ➔ Phần tổng quan chỉ nên dài ở mức độ là đọc trong 5 đến 10 phút là đã có thể hiểu rõ nội dung!

- Họ và tên của bạn, ngày sinh, tình trạng gia thất, bạn là người gốc nước nào, trình độ văn hóa và chứng chỉ nghề nghiệp
- Trình bày ngắn gọn sáng kiến lập nghiệp và dịch vụ cung cấp cho khách hàng:
  - Sáng kiến kinh doanh / sản phẩm / dịch vụ của tôi là gì?
  - Sản phẩm / dịch vụ của tôi sẽ đem lại lợi ích gì cho khách hàng?
  - Sáng kiến / sản phẩm / dịch vụ của tôi có đặc điểm nổi bật là gì (ví dụ như chưa có trên thị trường, phù hợp xu hướng mới, tiết kiệm thời gian cho khách hàng)?
- Mục tiêu khách hàng / thị trường
  - Ai là khách hàng của bạn (ví dụ như tuổi, giới tính)?
  - Tiềm năng thị trường có lớn không? Xu hướng hiện tại là gì?
- Tổ chức
  - Thương hiệu doanh nghiệp là gì?
  - Hình thức pháp lý của doanh nghiệp là gì?
  - Bạn có dự định thuê nhân công không?
- Địa điểm kinh doanh
  - Địa điểm kinh doanh là ở đâu?
  - Khi nào bắt đầu?
  
- Còn phải làm gì cho đến ngày khai mở?

(1) **Đặc điểm của tôi (Mein Profil):** Trình bày đại khái về động lực thúc đẩy bạn tự lập, những cá tính và khả năng của bạn. Không nên mô tả chi tiết về những điểm này, Bạn nên ghi chú là “Chi tiết được trình bày trong bản lý lịch.” Nếu được gia đình hỗ trợ, bạn nên đề cập đến chi tiết này. Nếu việc tự lập đòi hỏi phải có chứng chỉ (ví dụ như chứng chỉ cao cấp nghề (Meisterbrief), bằng cấp đại học), bạn phải xuất trình các bằng cấp tương đương mà bạn tốt nghiệp ở ngoài nước Đức.

→ Động lực nào thúc đẩy tôi tự lập và tôi có khả năng gì?

- Tại sao tôi muốn tự lập - động lực của tôi (ví dụ như đổi nghề hoặc thực hiện lý tưởng của tôi, ứng dụng bằng cấp tốt nghiệp của mình, tăng thu nhập, chấm dứt tình trạng thất nghiệp, tôi có thể tự mình quyết định trong các vấn đề)?
- Tôi có các khả năng và bằng cấp gì? (Ví dụ như tốt nghiệp trường nghề hoặc đại học, kinh nghiệm nghề nghiệp, các sở thích, trình độ sinh ngữ, sinh hoạt hội đoàn)?
- Các khả năng kinh doanh? (Ví dụ như kiến thức về buôn bán, kế toán, thuế vụ, máy tính)? Bạn muốn noi gương ai khi muốn hành nghề tự lập (ví dụ như ai đó trong gia đình hoặc người quen)?
- Gia đình có hỗ trợ không? (Ví dụ như vợ hoặc chồng, các thân nhân khác)?
- Nếu tôi bệnh thì như thế nào? Ai sẽ đảm nhiệm công việc cho tôi (ví dụ như thân nhân, bạn bè, người quen)?

**(2) Kế hoạch kinh doanh của tôi (Mein Geschäftskonzept)****2.1. Sản phẩm / dịch vụ của tôi (Mein Produkt / meine Dienstleistung):**

Trình bày chi tiết sáng kiến lập nghiệp và các công việc phải làm. Mô tả công việc và những đặc điểm khác biệt của sáng kiến kinh doanh của bạn so với các doanh nghiệp cạnh tranh tương tự.

→ Sáng kiến của tôi là gì và tại sao nó rất là độc đáo mới lạ?

- Sản phẩm / dịch vụ của tôi bao gồm những gì?
- Sản phẩm / dịch vụ của tôi có đặc điểm nổi bật là gì - Có lợi gì cho khách hàng?
- Từ đâu tôi có sáng kiến này?
- Còn phải làm gì cho đến khi có thể bán sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ này?
- Phải làm các thủ tục hành chính nào nữa (Ví dụ như các loại giấy phép)?
- Làm cách nào để bán sản phẩm cho khách hàng (hệ thống phân phối)?
- Ai sản xuất các sản phẩm này?
- Có cần máy móc để sản xuất các sản phẩm này không?
- Có cần vật liệu để sản xuất các sản phẩm này không?

**2.1.1 Đối tác / Mạng lưới (Mein Kooperationspartner / Netzwerk):**

Có cần đối tác để sản xuất hoặc phân phối các sản phẩm không? Nếu đã có người hợp tác, hãy giới thiệu về những đối tác này và các công việc của họ.

→ Những ai là đối tác của tôi?

- Hợp tác với ai để thực hiện sáng kiến này (Có tìm được người hợp tác không)?
- Cần những đối tác nào trong quá trình sản xuất hoặc phân phối các sản phẩm này (ví dụ như ai sẽ cung cấp các sản phẩm này và ai sẽ giúp tôi bán)?
- Quan hệ với các nhà cung cấp sản phẩm và các đối tác kinh doanh (ví dụ như, đã có các đối tác nào, cần thêm các đối tác nào, các đối tác nào là quan trọng)?
- Có cần thêm các đối tác khác không?

## 2.2 Khách hàng (Meine Kunden / Kundinnen):

Ai là khách hàng và làm cách nào để thu hút họ? Nhu cầu của khách hàng là gì và bạn sẽ đáp ứng nhu cầu này như thế nào? Trình bày phương cách tiếp cận khách hàng

→ Ai sẽ mua sản phẩm / dịch vụ của tôi?

- Ai là khách hàng? (Ví dụ như tuổi, thu nhập, người dân tộc nào, giới tính, quan điểm sống, lối sống)
- Khách hàng có nhu cầu đặc biệt không?
- Tại sao khách hàng sẽ mua sản phẩm / dịch vụ của tôi (ví dụ: lợi ích, nhu cầu)?
- Đã có khách hàng mới chưa (ví dụ: số lượng và ở vùng nào)?
- Tôi biết gì về khách hàng của tôi (ví dụ: họ có thường xuyên đi mua hàng không)?
- Khách hàng có bao nhiêu tiền?

## 2.3 Địa điểm kinh doanh (Mein Standort):

Mở cửa hàng ở đâu và địa điểm này có những lợi điểm gì? Đối với một vài công việc - như buôn bán lẻ - địa điểm kinh doanh là rất quan trọng, nhưng đối với công việc khác - như nhà tư vấn doanh nghiệp - thì địa điểm kinh doanh là không quan trọng.

→ Mở cửa hàng ở đâu và tại sao chọn địa điểm này?

- Cửa hàng phải như thế nào? (ví dụ như diện tích, trang trí cửa hàng, nhà kho, v.v.)? Có nhất thiết phải có một cửa hàng không?
- Vị trí cửa hàng (ví dụ: ở trung tâm, ngoại ô, khu đông dân cư, gần hãng xưởng, quán ăn)? Đặc điểm của khu phố mà bạn dự định mở cửa hàng (ví dụ: giai cấp xã hội của dân cư ở khu vực này)?
- Phương tiện giao thông (ví dụ: xe bus, xe điện, xe lửa, bãi đậu cho xe tư nhân)?
- Vị trí này đem lại lợi ích gì cho cửa hàng (giá hàng, gần khách hàng, giao thông tiện lợi)?

## 2.4 Thị trường và cạnh tranh (Mein Markt und meine Konkurrenz):

Trình bày về tình trạng thị trường hiện tại và tương lai đối với công việc và địa điểm kinh doanh này? Có cạnh tranh không và làm thế nào để tốt hơn bên cạnh tranh?

→ Sẽ bán sản phẩm / dịch vụ ở đâu và tại sao tốt hơn của bên cạnh tranh?

- Phạm vi bán sản phẩm / dịch vụ (chỉ bán tại chỗ, trong khu vực, trên toàn tiểu bang, nước Đức, Châu Âu)?
- Sản phẩm / dịch vụ của tôi có phụ thuộc vào tình hình kinh tế không (ví dụ, sản phẩm / dịch vụ thông thường hoặc cao cấp)?
- Sản phẩm / dịch vụ của tôi bán theo mùa? (Ví dụ như mùa hè / mùa đông)?
- Có các sản phẩm / dịch vụ tương tự trong khu vực cửa hàng của tôi không? Nếu có, ở đâu?
- Sản phẩm / dịch vụ của tôi khác hơn của những người khác ở điểm nào (giá cả, chất lượng, cung cấp nhanh, hợp thời, v.v.)?

### 2.4.1 Giá cả (Mein Preis)

Trình bày về giá cả và cách thức tính toán để tính ra giá bán?

→ Giá vốn của sản phẩm / dịch vụ là bao nhiêu?

- Giá bán sản phẩm / dịch vụ phải là bao nhiêu?
- Đã tính toán như thế nào để tính ra giá bán sản phẩm / dịch vụ? (Ví dụ, giá mua hàng, phí tổn sản xuất hoặc chi phí sinh hoạt cá nhân)
- Giá cả sẽ thay đổi (ví dụ, lúc đầu bán giá rẻ để thu hút khách hàng hoặc chào hàng)?
- Giá cả có tương xứng với chất lượng sản phẩm không? (Ví dụ, chất lượng tốt cho một số lượng khách hàng nhất định, hay là loại hàng bình dân)

## 2.5 Chiến lược thâm nhập thị trường / quảng cáo (Mein Marketing / meine Werbung):

Trình bày cách thức giới thiệu sản phẩm với khách hàng. Giải thích phương pháp giới thiệu sản phẩm qua phương tiện báo chí (quảng cáo, chiến lược giới thiệu sản phẩm để thâm nhập thị trường) và phân phối (bán qua mạng, bán trực tiếp). Tại sao chọn phương cách này?

→ Mua sản phẩm / dịch vụ ở đâu và bán ra bằng cách nào?

- Làm cách nào để khách hàng biết đến sản phẩm / dịch vụ của tôi?
- Dùng phương cách quảng cáo nào (ví dụ đăng báo, dán quảng cáo tường, tờ rơi, internet, facebook)? Làm cách nào để giới thiệu sản phẩm / dịch vụ của tôi?
- Dự định chi phí quảng cáo là bao nhiêu?
- Đặt tên cho sản phẩm / dịch vụ của tôi ?
- Mục đích của quảng cáo là gì (giữ khách hàng lâu dài, bán nhanh, để thu hút khách hàng)?
- Nội dung của quảng cáo là gì (ví dụ như „nhanh và rẻ“ hoặc „đắt tiền nhưng tốt nhất“)?

## (3) Hình thức / loại doanh nghiệp (Unternehmensform / Unternehmensart)

Trình bày hình thức pháp lý của doanh nghiệp và lý do mà bạn chọn hình thức này. Trình bày là bạn phải đáp ứng các yêu cầu nào về phương diện pháp lý

→ Bạn kế hoạch chọn hình thức pháp lý nào?

- Bạn dự định chọn hình thức pháp lý nào (ví dụ GbR, UG, GmbH)?
- Tại sao chọn hình thức pháp lý này (ví dụ đóng thuế ít, ít bị ràng buộc trách nhiệm)?
- Cần các giấy phép đặc biệt không? (Sở y tế, giấy phép do cơ quan cảnh sát cấp)?
- Còn phải đăng ký dịch vụ của tôi ở nơi nào khác không (ví dụ như ban phòng, hội đoàn chuyên nghiệp)?

#### (4) Chiến lược tương lai (Meine Zukunftsstrategie)

##### 4.1 Mục tiêu (Mein Ziel)

Trình bày về mục tiêu và khả năng đạt được mục tiêu này. Bạn muốn đạt mục tiêu gì trong tương lai?

→ Bạn muốn đạt mục tiêu gì trong những năm sắp tới?

- Mục tiêu trong thời gian tới đây và mục tiêu lâu dài? (Ví dụ như mở rộng phạm vi kinh doanh, gia tăng sản xuất, mở thêm một cửa hàng thứ hai)?
- Cửa hàng phải phát triển ở mức độ nào trong ba năm (ví dụ như thuê thêm nhân công, doanh thu phải là bao nhiêu, lợi nhuận phải bao nhiêu)?
- Phải đương đầu với các thách thức nào và khả năng thành công trong việc tự lập này?

##### 4.2 Quản lý nhân sự (Mein Personalmanagement):

Cần thuê nhân công không? Nhân công cần có trình độ chuyên môn gì và bao nhiêu nhân công? Thuê nhân công làm việc cả ngày, chỉ đôi ba ngày trong tuần như Mini-Jobber hoặc nhân viên thực tập?

→ Cần thuê nhân công không?

- Dự định thuê nhân công trong thời gian tới? Thuê bao nhiêu nhân công ngắn hạn và dài hạn?
- Các công nhân phải có trình độ chuyên môn gì?
- Thuê nhân công theo dạng hợp đồng lao động nào (thuê theo nhu cầu, 400,- EURO-Jobs, học sinh trường nghề, nhân viên thực tập (Praktikanten))?

##### 4.3 Quản lý doanh nghiệp (Meine Unternehmensabläufe)

Trình bày về cách sắp xếp các công việc trong doanh nghiệp. Những công việc nào là quan trọng và phải thực hiện như thế nào?

→ Làm thế nào để phân chia công việc?

- Phân chia như thế nào về thời gian làm việc văn phòng và thời gian làm các công việc khác?
- Công việc văn phòng bao gồm những gì?
- Những công việc nào là tôi làm và những công việc nào sẽ giao cho công nhân làm?



**Tài chính (Alles zur Finanzierung): Kế hoạch tài chính và vốn kinh doanh (Kapital- und Finanzplan)**

Hãy dành nhiều thời gian để chuẩn bị cẩn thận. Thông thường bị thất bại trong trường hợp kinh doanh tự lập là do kế hoạch về chi phí và tài chính hoàn toàn không đúng với thực tế và do đó không có đủ tài chính dự trữ.

**A. Chi phí sinh hoạt thường ngày (Lebenshaltungskosten)**

Trình bày về chi phí mỗi tháng cho sinh hoạt thường ngày - không tính chi phí kinh doanh

→ Chi phí cho tôi và gia đình là bao nhiêu?

- Chi phí sinh hoạt thường trong mỗi tháng là bao nhiêu?
- Tiền nhà là bao nhiêu?
- Chi phí cho thực phẩm là bao nhiêu?
- Các chi phí khác là bao nhiêu?
- Cần tiền dự trữ cho các trường hợp bất ngờ (ví dụ như ốm đau)?
- Cần tiền dự trữ cho du lịch mỗi năm

**B. Kế hoạch tài chính (Finanzierungsplan):**

**Kế hoạch vốn (Kapitalbedarfsplan):** Trình bày về mức tiền vốn để thành lập doanh nghiệp và phải chi phí cho những cái gì? Mua máy? Chi phí để sản xuất sản phẩm / dịch vụ là bao nhiêu? Còn có các chi phí khác không?

→ Chi phí cho việc hành nghề tự lập là bao nhiêu?

- Phải đầu tư vào những cái gì?
- Các chi phí trong giai đoạn chuẩn bị (ví dụ như tư vấn, lệ phí, thuế, thủ tục hành chính, chiến lược thâm nhập thị trường)?
- Chi phí cho các đầu tư cần thiết (ví dụ như tiền mượn chỗ, máy móc, đồ đạc nội thất, máy tính, các công cụ thiết bị)?
- Các chi phí phụ khác (ví dụ như tiền thuế, luật sư, lệ phí)?
- Các chi phí để sản xuất / thu mua sản phẩm?
- Các chi phí mỗi tháng cho tiền thuê văn phòng / cửa hàng / xưởng?

**Kế hoạch tài chính (Finanzplan):** Trình bày về nguồn gốc của số tiền để chi phí cho việc tự lập

→ Từ đâu tôi có số tiền này để hành nghề tự lập?

- Tôi có bao nhiêu tiền vốn (ví dụ như tiền tiết kiệm)?
- Tôi đã có sẵn những đồ đạc gì để sử dụng cho việc tự lập?
- Tiền mượn ngân hàng / trợ cấp của nhà nước là bao nhiêu?
- Cần phải mượn thêm tiền (ví dụ như mượn tiền ngân hàng) không?

**Kế hoạch lợi nhuận (Rentabilitätsplan):** Trình bày về mức thu nhập và chi phí trong ba năm sắp tới cho việc tự lập này. Làm bài toán trừ: thu nhập - chi phí. Tính toán này sẽ cho thấy việc tự lập này trong ba năm có thật sự đem lại lợi nhuận không. Phải làm tính toán này cho mỗi tháng.

→ Thu nhập là bao nhiêu và chi phí là bao nhiêu?

- Phải định giá bán sản phẩm / dịch vụ là bao nhiêu?
- Chi phí cố định mỗi tháng là bao nhiêu?
- Doanh thu tối thiểu mỗi tháng phải là bao nhiêu để có đủ tiền chi phí? Tối đa đến thời điểm nào thì doanh thu phải ở mức tối thiểu này (sau 3 tháng, sau 6 tháng)?
- Số lượng sản phẩm bán ra phải là bao nhiêu / phải cung cấp bao nhiêu lần dịch vụ để đạt mức doanh thu tối thiểu này?

**Kế hoạch thanh khoản (Liquiditätsplan):** Trình bày cách thức chi trả các khoản bắt buộc Trong một kế hoạch thanh khoản phải liệt kê tất cả chi phí và thu nhập: bao gồm cả chi phí sinh hoạt hằng ngày, đóng thuế, các khoản chi phí xã hội, tiền lãi cho ngân hàng nếu có. Làm bài toán trừ: thu nhập - chi phí. Nếu bị âm, thì phải tính toán cách để mỗi tháng kiếm thêm số khoản tiền thiếu hụt này. Trường hợp doanh thu bị âm không nên xảy ra thường xuyên.

→ Chi phí cao hơn là thu nhập?

- Chi phí mỗi tháng cho việc tự lập là bao nhiêu?
- Chi phí mỗi tháng cho tôi và gia đình là bao nhiêu?
- Chi phí mỗi tháng cho các khoản xã hội / hưu trí là bao nhiêu?
- Thu nhập từ việc hành nghề tự lập là bao nhiêu?
- Có các khoản thu nhập khác không?