

11/7/2015

KẾ HOẠCH KINH DOANH ĐẬU HŨ

Khu vực triển khai: TP.HCM, Đồng
Nai, Bình Dương

Tác Giả
CÔNG TY XX XIXX

Mục Lục

I. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG.....	2
1. Thị trường của đầu hũ Xx Xixt.....	2
2. Cầu thị trường của sản phẩm.....	6
3. Cung thị trường.....	20
4. Năng lực cạnh tranh của sản phẩm và tính khả thi về mặt thị trường của dự án	23
II. KẾ HOẠCH MARKETING.....	24
1. Khách hàng mục tiêu.....	24
2. Chiến lược tiếp thị và khuyến thị	25
3. Chiến lược thương hiệu	26
4. Chiến lược sản phẩm	27
5. Chiến lược giá	27
6. Kế hoạch marketing	28
III. KẾ HOẠCH BÁN HÀNG	29
1. Chiến lược bán hàng	29
2. Quy trình bán hàng	29
3. Tổ chức hệ thống bán hàng	30
4. Mục tiêu bán hàng	32
5. Tổ chức hoạt động bán hàng.....	35
IV. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ	36
1. Cơ cấu tổ chức	36
2. Chức năng nhiệm vụ các phòng ban	37
3. Số lượng nhân sự	39
PHỤ LỤC	39

I. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

1. Thị trường của đậu hũ Xx Xixt

Thị trường mục tiêu dự kiến của đậu hũ Xx Xixt là các công ty trong các khu công nghiệp và các công ty cung cấp suất ăn công nghiệp thuộc địa bàn TP.HCM, Đồng Nai, Bình Dương và nằm trong bán kính 50km quanh khu vực đường Hà Huy Giáp, quận 12 là nơi công ty đặt nhà máy sản xuất.

Trong phạm vi bán kính 50 km quanh khu vực đường Hà Huy Giáp, quận 12 và thuộc địa bàn TP.HCM, Đồng Nai, Bình Dương có 35 khu công nghiệp được liệt kê trong bảng 1.

Bảng 1.1: Danh sách các khu công nghiệp trong phạm vi bán kính 50 km xung quanh nhà máy sản xuất đậu hũ Xx Xixt về phía TP.HCM, Đồng Nai, Bình Dương (Nguồn: Google Maps)

STT	Khu Công nghiệp	Địa chỉ	Khoảng cách gần nhất di chuyển từ đường Hà Huy Giáp, quận 12, TP.HCM	Thời gian di chuyển từ đường Hà Huy Giáp, quận 12, TP.HCM tương ứng (bằng ô tô, không có giao thông)
1	KCN Việt Nam - Singapore	QL 13, Thuận Giao, Thuận An, Bình Dương	7,9 km	19 phút
2	KCX Linh Trung	QL 1A, Linh Trung, Thủ Đức, TP.HCM	13,2 km	25 phút
3	KCX Linh Trung 2	KP4, phường Bình Chiểu, Thủ Đức, TP.HCM	7,5 km	19 phút
4	KCN Sóng Thần 1	Tỉnh lộ 743, p. Dĩ An, Dĩ An, Bình Dương	10 km	23 phút
5	KCN Sóng Thần 2	27 Thống Nhất, Dĩ An, Dĩ An, Bình Dương	11,2 km	25 phút
6	KCN Tân Thới Hiệp	Hương Lộ 80B, Hiệp Thành, quận 12, TP.HCM	6,3 km	18 phút
7	KCN Việt Hương	QL 13, Thuận An, Bình Dương	10 km	19 phút
8	KCN Việt Hương 2	Đường DT 744, Xã An Tây, Huyện Bến Cát, Bình Dương	34,3 km	1 giờ 2 phút
9	KCN Tân Bình	Trường Chinh, Tây Thạnh, Tân Phú, TP.HCM	11,9 km	30 phút

10	KCN Vĩnh Lộc 1	A59/1 Đường số 7, phường Bình Hưng Hòa B, Bình Tân, TPHCM	13,1 km	27 phút
11	KCN Long Hậu	Hiệp Phước, Nhà Bè, TPHCM	34,7 km	1 giờ 27 phút
12	KCN Hiệp Phước	Hiệp Phước, Nhà Bè, TPHCM	35,4 km	1 giờ 27 phút
13	KCN Tam Phước	Đường số 6, Tam Phước, Biên Hòa, Đồng Nai	34,3 km	1 giờ 1 phút
14	KCN Loteco	Long Bình, Biên Hòa, Đồng Nai	27,4 km	52 phút
15	KCN Amata	Long Bình, Biên Hòa, Đồng Nai	28,7 km	53 phút
16	KCN Biên Hòa 1	Biên Hòa, Đồng Nai	26,4 km	50 phút
17	KCN Biên Hòa 2	p.Long Bình, TP. Biên Hòa, Đồng Nai	22,2 km	43 phút
18	KCN Đồng An 2	xã Hòa Lợi, Huyện Bến Cát, Bình Dương	28,1 km	52 phút
19	KCN Singapore Ascendas - Protrade	p.An Tây, TX.Bến Cát, Bình Dương	36,4 km	1 giờ 8 phút
20	KCN Hố Nai	p.Long Bình, TP. Biên Hòa, Đồng Nai	36,3 km	1 giờ 8 phút
21	KCN Tân Tạo	Đường số 2, Tân Tạo A, Bình Tân, TPHCM	23,7 km	47 phút
22	KCN Long Đức	An Phước, Long Thành, Đồng Nai	39,9 km	1 giờ 19 phút
23	KCN Tây Bắc Củ Chi	Giáp Hải, Tân An Hội, Củ Chi, TPHCM	26,4 km	54 phút
24	KCN Lê Minh Xuân	Trần Đại Nghĩa, Tân Nhựt, Bình Chánh, TPHCM	25,8 km	1 giờ 5 phút
25	KCN Lê Minh Xuân 3	Lê Minh Xuân, Bình Chánh, TPHCM	23,6 km	51 phút
26	KCN Long Thành	X. Tam An và An Phước, huyện Long Thành, Đồng Nai	32,9 km	1 giờ
27	KCN Mỹ Phước	1765A Đại lộ Bình Dương, Thủ Dầu Một, Bình Dương	16,8 km	36 phút
28	KCN Mỹ Phước 2	TX. Bến Cát, Bình Dương	36,3 km	1 giờ 5 phút
29	KCN Rạch Bắp	Đường số 7, An Tây, An Diên, Bến Cát, Bình Dương	40,5 km	1 giờ 10 phút
30	KCN Tân Phú Trung	QL 22, Tân Phú Trung, Củ Chi, TPHCM	16,8 km	40 phút

31	KCN Long Hậu Hòa Bình	Ấp 7, Nhị thành, Thủ Thừa, Long An	50 km	1 giờ 31 phút
32	KCN Sông Mỹ	Tỉnh lộ 767, Đồng Nai	38,7 km	1 giờ 13 phút
33	KCN AGTEX Long Bình	Long Bình, Biên Hòa, Đồng Nai	26,3 km	50 phút
34	KCN Nhơn Trạch 2	Thị trấn Hiệp Phước, Nhơn Trạch, Đồng Nai	48,6 km	1 giờ 18 phút
35	KCN Đại Đăng	Đường N1, Khu Tái định cư Tân Vĩnh Hiệp, p. Phú Tân, Thủ Dầu Một, Bình Dương	17,6 km	35 phút

Trong đó, công ty đã lựa chọn ra 9 khu công nghiệp để tiến hành điều tra sâu, bao gồm: 3 khu công nghiệp ở khu vực TPHCM là KCN Tân Bình, KCN Vĩnh Lộc 1, KCX Linh Trung 1; 3 khu công nghiệp ở khu vực Đồng Nai là khu công nghiệp KCN Biên Hòa 1, KCN Biên Hòa 2, KCN Amata và 3 khu công nghiệp ở khu vực Bình Dương là KCN Sóng Thần 1, KCN Sóng Thần 2, KCN Việt Nam – Singapore là những khu công nghiệp có khoảng cách địa lý và khoảng cách thời gian với địa điểm xây dựng nhà máy sản xuất thuộc nhóm ngắn nhất trong số 35 khu công nghiệp nói trên; đồng thời cũng đảm bảo tính đại diện cho tổng thể là 35 khu công nghiệp nằm trong phạm vi 50 km xung quanh nhà máy sản xuất và thuộc 3 địa bàn TPHCM, Đồng Nai, Bình Dương.

Bảng 1.2 Thông tin cơ bản của 9 khu công nghiệp được công ty lựa chọn điều tra sâu

STT	Khu công nghiệp	Số lượng công ty	Số lượng công nhân	Đặc điểm
1	Tân Bình	120		Số công ty nhiều, qui mô công ty trung bình từ 100-200 công nhân/công ty. Chủ yếu thuê công ty ngoài vào nấu cơm, 1 số ít công ty tự nấu.
2	Vĩnh Lộc	88		Số công ty nhiều, qui mô công ty nhỏ, nhiều công ty rất nhỏ. Các công ty thường thuê công ty ngoài nấu cơm hoặc công nhân tự túc mang cơm theo.
3	KCX Linh Trung I	29		Qui mô công ty lớn, đặc biệt công ty Free Trend qui mô rất lớn với 18.000 công nhân. Có bếp ăn Thăng Long ngay cổng khu công nghiệp, và công ty Thành Thủy bỏ cơm.
4	KCN Biên Hòa I	95		Qui mô công ty vừa trong khoảng 500 công nhân/công ty. Có nhiều công ty nhà nước trong khu công nghiệp, các công ty này chủ yếu tự nấu ăn trong công ty.

5	KCN Biên Hòa II	127		Có một số công ty may qui mô lớn lên tới vài ngàn công nhân. Chủ yếu thuê công ty bên ngoài nấu.
6	Sóng Thần I	101		Có nhiều công ty qui mô lớn lên đến vài ngàn công nhân. Các công ty hầu hết thuê công ty bên ngoài nấu ăn, cá biệt có Nhựa Bình Minh là nấu ăn trong công ty.
7	Sóng Thần II	41		Đa số là công ty nhỏ, hoặc kho. Thuê công ty ngoài nấu ăn hoặc công nhân tự túc.
8	Việt Nam-Singapore	220		Khu công nghệ cao, có nhiều công ty lớn, qui mô trung bình dưới 1000 công nhân/công ty. Phần lớn là thuê công ty ngoài nấu.
9	Amata	48		Có nhiều công ty lớn hàng ngàn công nhân. Công ty Phan Trí Đức và công ty Dussmann là những công ty cung cấp suất ăn công nghiệp đáng lưu ý.
	Tổng cộng	869		

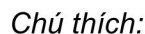
Thông qua điều tra sâu các yếu tố khác, công ty đã lựa chọn ra được 7 khu công nghiệp và công ty cung cấp suất ăn công nghiệp cho 7 khu công nghiệp này làm thị trường mục tiêu cho đầu hũ Xx Xixt trong giai đoạn 1 (từ tháng 1/2016 đến tháng 12/2018), đó là:

- Nhóm các khu công nghiệp nằm về phía Đông nhà máy sản xuất đầu hũ Xx Xixt: KCN Sóng Thần 1 (Bình Dương), KCX Linh Trung 1 (TPHCM), KCN Biên Hòa 1, KCN Biên Hòa 2, KCN Amata (Đồng Nai).

- Nhóm các khu công nghiệp nằm về phía Tây nhà máy sản xuất đầu hũ Xx Xixt: KCN Tân Bình, KCN Vĩnh Lộc 1 (TPHCM)

Các khu công nghiệp này ngoài việc có vị trí thuận tiện cho việc vận chuyển đầu hũ của Xx Xixt từ nhà máy sản xuất đặt tại quận 12, là khu vực giáp ranh của TPHCM, Bình Dương và Đồng Nai, còn tập trung một số lượng lớn các công ty và nhân công đang làm việc. Do đó, chúng có các đặc điểm phù hợp với yêu cầu của Xx Xixt trong việc tìm kiếm thị trường mục tiêu, đồng thời chúng còn có thể đem lại lợi ích cao nhất về mặt chi phí, doanh thu và sự phát triển của Xx Xixt trong dài hạn

Hình 1.1: Bản đồ mô tả địa điểm đặt nhà máy sản xuất và phạm vi thị trường mục tiêu trong giai đoạn 1 của đầu hũ Xx Xixt



- Sao đỏ: Vị trí đặt nhà máy sản xuất dự kiến
- Các biểu tượng còn lại: Vị trí 9 khu công nghiệp được chọn tiến hành điều tra sâu
- Vòng tròn màu đỏ: Khoanh vùng phạm vi 9 khu công nghiệp được chọn tiến hành điều tra sâu
- Vòng tròn màu xanh lục: Khoanh vùng phạm vi thị trường mục tiêu ở phía Đông nhà máy sản xuất đậu hũ Xx Xixt (5 khu công nghiệp)
- Vòng tròn màu xanh dương: Khoanh vùng phạm vi thị trường mục tiêu ở phía Tây nhà máy sản xuất đậu hũ Xx Xixt (2 khu công nghiệp)

Sau khi điều tra sâu, công ty tiến hành xây dựng danh sách các công ty thuộc các khu công nghiệp này. Cuối cùng, tiến hành tập trung tìm hiểu và lên kế hoạch tiếp cận để chào hàng, bán hàng cho các công ty trong danh sách.

Để có thông tin chính xác về tình hình tiêu thụ đậu hũ tại các bếp ăn công nghiệp, bếp ăn tập thể, công ty Xx Xixt đã tiến hành khảo sát 97 công ty tại 9 khu công nghiệp trong phạm vi khu vực triển khai dự án.

Bảng 2.1 Khảo sát các công ty trong khu vực triển khai dự án

STT	Tên Cty	Số lượng công nhân	Hình thức ăn cơm	Công ty cung cấp suất ăn	Công ty cung cấp đậu hũ	Tần suất ăn đậu hũ	Ghi chú
Khu Công Nghiệp Sóng Thần 1							
1	Công ty TNHH may & thuê Mỹ Dung	200	Tự túc			1 bữa/tuần	
2	Công ty TNHH Hansoll Vina	8000	Bếp ăn công ty			2 bữa/tuần	
3	Công ty TNHH SX TM-DV Minh Đoàn	100	Bếp ăn công ty			2 bữa/tuần	Ăn chay (có đậu hũ) vào ngày 15, 30 âm lịch hằng tháng
4	Công ty Nhựa Bình Minh	500	Bếp ăn công ty		Vissan	2 bữa/tuần	
5	Công ty Synphomer	30	Tự túc				
6	Công ty TNHH Vĩnh Tụ	100	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Trúc Ngân		2 tuần/lần	
7	Công ty TNHH Nguyễn Kim	200	Thuê công ty ngoài nấu cơm			2 tuần/lần	
8	Công ty TNHH Chu Sheng		Thuê công ty ngoài nấu cơm				
9	Công ty Meraki Fwine	1000	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Phú Lương Việt Nam		Thường xuyên	
10	Công ty TNHH Cao Su Việt	200	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Thiên Đông		2 bữa/tuần	

11	Công ty TNHH Sancom Việt Nam	1200	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Galaxy, Công ty Thiên Hà Shidax	1-2 bữa/tuần	
12	Công ty TNHH Joon Sài Gòn	Từ 3 đến 50			ít	
13	Công ty TNHH Hưng Phước	100	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Đông Dương	1-2 bữa/tuần	
Tổng cộng		11630				
Khu Công Nghiệp Sóng Thần 2						
1	Công ty TNHH Thủy Sản Sanjeiwang	50	Thuê công ty ngoài nấu cơm		ít	
2	Công ty TNHH Ho Chang Vina	Từ 5 đến 600	Thuê công ty ngoài nấu cơm		Thường xuyên	
3	Công ty TNHH ViNa Fco Bình Dương	Từ 3 đến 50	Tự túc		ít	
4	Công ty TNHH Việt Pháp Quốc Tế	Từ 5 đến 60	Thuê công ty ngoài nấu cơm		1-2 bữa/tuần	
5	Công ty Pergretti Van Melle	1000	Công nhân tự túc mang cơm theo hoặc ăn trong công ty		2 bữa/tuần	

Tổng cộng		1050					
Khu Công Nghiệp Việt Nam – Singapore							
1	Công ty Fionees Việt Nam	Từ 3 đến 40				ít	
2	Công ty Midea	Từ 3 đến 400				1 bữa/tuần	
3	Công ty International materials Technology	40				1 bữa/tuần	
4	Công ty Sticley International	200	Thuê công ty ngoài nấu cơm			2 bữa/tuần	
5	Công ty SB Probe	800	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Ngũ Vị		1-2 bữa/tuần	
6	Công ty Sheen Việt Nam	500	Thuê công ty ngoài nấu cơm			2 tuần/bữa	
Tổng cộng		1540					
Khu Công Nghiệp AMATA							
1	Công ty Starprint Việt Nam (Xưởng 3)	100				1-2 bữa/tuần	
2	Công ty Shinwa Việt Nam	Từ 6 đến 70	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Phan Trí Đức		2 tuần/bữa	
3	Công ty TNHH tiếp vận Thăng Long	30	Thuê công ty ngoài nấu cơm			2 tuần/bữa	
4	Công ty TNHH Unipax	2000	Bếp ăn công ty			2 bữa/tuần	
5	Công ty TNHH Mappacific Việt Nam	100	Thuê công ty ngoài nấu cơm			2 bữa/tuần	Mỗi tuần đều có phần ăn chay vì công nhân ăn chay nhiều.

6	Công ty Assab Steel Việt Nam	30	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Thanh Hiền		2 bữa/tuần	
7	Công ty Sclaffler Việt Nam	30				ít	
8	Công ty Case concept Việt Nam	Từ 4 đến 50	Thuê công ty ngoài nấu cơm			1 bữa/tuần	
9	Công ty VietNam Wacoal Corp	2000	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Phan Trí Đức		2 bữa/tuần	
10	Công ty TNHH YKK Việt Nam	1200	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Dus Mann		3 bữa/tuần	
Tổng cộng		5490					
Khu Công Nghiệp Biên Hòa 2							
1	Tổng Công ty Công nghiệp Thực phẩm Đồng Nai	200	Thuê công ty ngoài nấu cơm			1-2 bữa/tuần	
2	Công ty TNHH ASY Việt Nam	1000	Thuê công ty ngoài nấu cơm			1-2 bữa/tuần	Ăn chay (có đậu hũ) vào ngày 15, 30 âm lịch hằng tháng
3	Công ty cổ phần chăn nuôi CP VN	Từ 2 đến 30				ít	
4	Công ty TNHH Homer VN	100	Thuê công ty ngoài nấu cơm			ít	
5	Công ty Fashion Garments LTD	2000	Thuê công ty ngoài nấu cơm			Thường xuyên	
Tổng cộng		3300					
Khu Công Nghiệp Biên Hòa 1							
1	Công ty TNHH Bông Lúa Vàng	50	Thuê công ty ngoài nấu cơm			ít	
2	Công ty TNHH Hwinner Bags product	50				ít	

3	Công ty Everpia Viet Nam JSC	500	Thuê công ty ngoài nấu cơm			2 bữa/tuần	
4	Công ty cổ phần cơ khí Đồng Nai	Từ 5 đến 60	Bếp ăn công ty			2 tuần/bữa	
5	Công ty cổ phần tấm lợp VXD Đồng Nai	300	Bếp ăn công ty			ít	
6	Công ty cổ phần nhựa Đồng Nai	400	Bếp ăn công ty			1 bữa/tuần	Ăn chay (có đậu hũ) vào ngày 15 âm lịch hằng tháng
7	Xí nghiệp cao su Đồng Nai	500	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Loco		1-2 bữa/tuần	
8	Công ty cổ phần xuất nhập khẩu đồng Nai	30				ít	
9	Công ty Thép Biên Hòa	550	Thuê công ty ngoài nấu cơm			1-2 bữa/tuần	
10	Công ty Tôn Phương Nam	150	Bếp ăn công ty				
Tổng cộng		2530					
Khu Chế Xuất Linh Trung 1							
1	Công ty TNHH KaChiBoShi Việt Nam	230	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Thành Thủy		Nhiều bữa ăn chay/tuần	70 suất ăn chay/ngày
2	Công ty Misumi	60	Bếp ăn Công ty (Căn tin Thanh Long)			2 bữa/tuần	
3	Công ty Danu Vina	1400	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Thành Thủy		1 bữa/tuần	cty có nhiều người ăn chay
4	Công ty Free Trend	18000	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty YuJin		2 bữa/tuần	
5	Công ty Panasonic	300	Bếp ăn công ty			1-2 bữa/tuần	
Tổng		19990					

cộng							
Khu Công Nghiệp Vĩnh Lộc							
1							
1	Công ty TNHH SXTM - Công nghiệp AVAL	Từ 3 đến 50				ít	
2	Công ty TNHH Parapex	750	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty đặt tại Ngã tư Trung Chánh		2 bữa/tuần	
3	Công ty cổ phần thương mại Việt Hương	40				ít	
4	Công ty dệt Thái Tuấn (xưởng 2)	Từ 4 đến 50	Bếp ăn công ty			2 tuần/bữa	
5	Nhà máy thuốc lá Sài Gòn	400	Bếp ăn công ty			1-2 bữa/tuần	
6	Công ty cổ phần may Cholimes	300	Bếp ăn công ty		Công ty ngoài	ít	
7	Công ty TNHH SX&TM thêu may Mỹ Dung					ít	
8	Công ty TNHH may mặc và xuất khẩu áo len Daptoco	180	Thuê công ty ngoài nấu cơm				
9	Công ty TNHH Nghiệp Phát	40	Thuê công ty ngoài nấu cơm				
Tổng cộng		1710					
Khu Công Nghiệp Tân Bình							
1	Công ty TNHH dệt Thiên Nam	50				ít	
2	Công ty TNHH ABRASIVES Việt Nam	Từ 6 đến 70	Thuê công ty ngoài nấu cơm			2 tuần/bữa	
3	Công ty cổ phần ACECOOK VN	1200	Thuê công ty ngoài nấu cơm			1-2 bữa/tuần	
4	Công ty TNHH dệt may xuất khẩu An Linh	100	Thuê công ty ngoài nấu cơm			2 tuần/bữa	
5	Công ty cổ phần Bao Bì Nhựa SG	30	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Tanimex		ít	

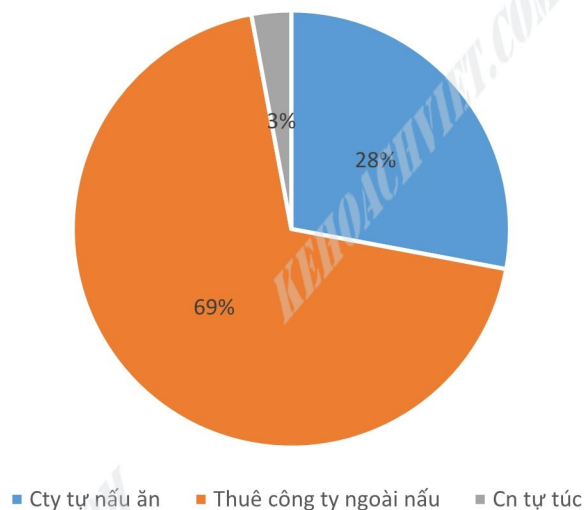
6	Công ty cổ phần bao bì SG	200				ít	
7	Công ty liên doanh Bohemia SG	42				1 bữa/tuần	
8	Công ty TNHH Trường Hữu	100				2 bữa/tháng	
9	Công ty TNHH NOCH Châu Á	100				ít	
10	Công ty TNHH TM-SX Oai Hùng	100				1 bữa/tháng	Ăn vào ngày rằm
11	Công ty TNHH Phong Thạnh	Từ 3 đến 50				Không	
12	Công ty TNHH bao bì Tấn Thành	100	Ăn ngoài				
13	Công ty hàn điện Tân Bình	100	Bếp ăn công ty			1-2 bữa/tuần	
14	Công ty TNHH Tuyết Sơn	150				ít	
15	Công ty TNHH TM-DV Vũ Hoàng Minh	150	Bếp ăn công ty			Hàng ngày	
16	Công ty TNHH Shinsei Nitto VN	200	Thuê công ty ngoài nấu cơm			1-2 bữa/tuần	
17	Công ty cổ phần Tân Hân Vươn	150	Bếp ăn công ty			2 bữa/tháng	
18	Công ty cổ phần Thành Công	Từ 4 đến 5000	Thuê công ty ngoài nấu cơm	Công ty Đại Hàn Kim		2 bữa/tuần	
19	Công ty TNHH Liên Hoa	50	50cn, không ăn đậu			Không	
20	Công ty cổ phần Long Sơn	100	Thuê công ty ngoài nấu cơm			2 bữa/tuần	
21	Công ty liên TNHH TM-DV Mesa					Không	
22	Công ty TNHH Mega	Từ 6 đến 70	Ăn ngoài				
23	Doanh nghiệp tư nhân Nam Phát		không ăn đậu			Không	
24	Công ty TNHH Nam Thiên	Từ 5 đến 600	Bếp ăn công ty			1-2 bữa/tuần	

				Công ty SOF, Công ty Kim Kim, Công ty Covin			
25	Công ty TNHH Duy Thành	800	Thuê công ty ngoài nấu cơm			1 bữa/tuần	
26	Công ty TNHH Công Nghiệp Jinggong	70				Thường xuyên	
27	Công ty TNHH dịch vụ KHKT và sản xuất gốm sứ	800	Thuê công ty ngoài nấu cơm			1-2 bữa/tuần	
28	Công ty TNHH TM-DV Vinh Thông	400	Thuê công ty ngoài nấu cơm			1 bữa/tháng	Vào ngày rằm
29	Công ty TNHH 1 thành viên In Tài Chính	80	Bếp ăn công ty		Siêu thị	1-2 bữa/tuần	
30	Công ty TNHH Đầm Sen	100	Thuê công ty ngoài nấu cơm			1-2 bữa/tuần	
31	Công ty Đức Phước	400				Thường xuyên	
32	Công ty Giày Á Châu	80	Bếp ăn công ty			1 bữa/tuần	
33	Công ty Thành Phát	80	Thuê công ty ngoài nấu cơm			Hàng ngày	
34	Nhà máy chế biến thủy sản Gia Hân	80				Ít	
Tổng cộng		5812					

Qua khảo sát thì thấy được rằng 69% công ty thuê các công ty cung cấp suất ăn công nghiệp, các bếp ăn công nghiệp hoặc các quán ăn cung cấp suất ăn cho công nhân, 28% công ty tự nấu cơm trong công ty, 3% công ty công nhân tự túc ăn uống (ăn quán hoặc tự mang cơm theo).

Hình 2.1: Hình thức ăn uống của công nhân tại các khu công nghiệp

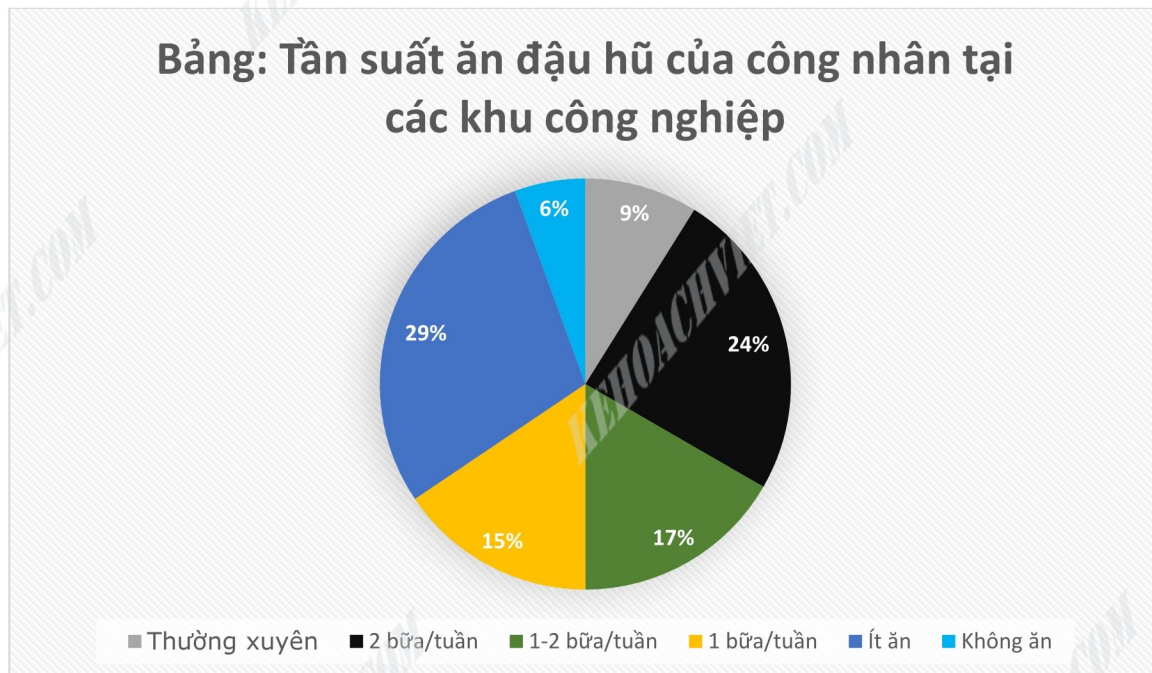
Bảng: Hình thức ăn uống của công nhân tại các khu công nghiệp



94% các công ty được khảo sát đều có ăn đậu hũ với tần suất khác nhau, chỉ có 6% công ty được hỏi không có ăn đậu hũ. Đặc biệt những ngày ăn chay lượng tiêu thụ đậu hũ sẽ tăng đột biến, có những công ty hầu hết công nhân đều ăn chay vào các ngày này.

Hình 2.2: Tần suất ăn đậu hũ của công nhân tại các khu công nghiệp

Bảng: Tần suất ăn đậu hũ của công nhân tại các khu công nghiệp



Để làm rõ hơn nhu cầu tiêu thụ đậu hũ tại các khu công nghiệp, đối chiếu với số liệu khảo sát tại các doanh nghiệp trong các KCN, công ty Xx Xixt đã làm việc với 10 công ty cung cấp suất ăn công nghiệp (cty Ngũ Vị, Cty Thiên Đông, Cty Thành Thủy, Cty Thiên Hà Shidax...) để lấy số liệu chi tiết về thực đơn cung cấp suất ăn công nghiệp, định mức thực phẩm, số lượng suất ăn cung cấp hàng ngày, số lượng đậu hũ tiêu thụ, đơn vị cung cấp đậu hũ (tham khảo thông tin ở bảng 2.1)...

Bảng 2.2: Thực đơn cung cấp suất ăn công nghiệp của công ty Ngũ Vị

Ngày		Món mặn	Món phụ	Món xào	Món canh
Thứ hai	Sáng	Thịt kho trứng Cá thu nhật kho cà	Đậu hũ chiên sả nghệ	Gỏi bắp cải	Canh chua ra muống
	Chiều	Cá rô kho tiêu	Gỏi bắp cải thịt heo	Cải xanh xào gừng	Canh cải xoong thịt băm
Thứ ba	Sáng	Gà ram ngũ vị Thịt rang đậu hũ	Thăn heo xào thập cẩm	Dưa leo	Canh cải thảo thịt băm
	Chiều	Thịt kho củ cải	Trứng ốp la	Cải thảo xào cà rốt	Canh chua cà cần
Thứ tư	Sáng	Đậu hũ dồn thịt sốt chua ngọt Thịt xào sa tế	Cá cơm ram	Rau luộc thập cẩm	Canh cải xanh nấu gừng
	Chiều	Gà xào sả ớt	Cà chua dồn thịt sốt dầu hắc	Bầu luộc	Canh rau ngót mướp
Thứ năm	Sáng	Thịt kho thơm Bò xào thập cẩm	Chả cá chiên	Dưa leo	Canh bí xanh thịt băm
	Chiều	Cá nục bông kho thơm	Đậu que xào thịt	Đậu bắp luộc	Canh đậu hũ giả heo
Thứ sáu	Sáng	Bánh canh + tráng miến			
	Chiều	Bò xào hành cần	Tim heo xào thập cẩm	Bắp cải xào	Canh bầu thịt băm
Thứ bảy	Sáng	Cốt lết nướng Thịt ram hành tây	Cà tím thịt băm	Cải thìa xào	Canh đu đủ thịt băm
	Chiều	Cá nục chiên giòn	Trứng chiên cà chua	Gia xào mướp	Canh toi, dền nấu mướp
Chủ nhật	Sáng	Thịt kho măng Cá thu nhật kho cà	Thập cẩm kho chay	Cải xào	Canh bầu thịt băm
	Chiều	Tim heo xào chua ngọt	Thịt kho củ cải	Dưa leo	Canh tần ô

Bảng 2.3: Định mức thực phẩm công ty Ngũ Vị cho suất ăn 15.000 VND

Món	Thành phần chế biến	Tên món	ĐVT	15.000	Đơn giá	TT	TC
				ĐL sống			
Món mặn chính	Thịt heo, cá biển, cá đồng, thịt gà, thịt bò, Cốt lết, Đùi gà,....	Thịt heo (thịt nạc)	gam	75	90	6750	7.606
		Thịt ba rọi, đùi	gam	75	90	6750	
		Cá biển ...	gam	150	50	7500	
		Gà	gam	170	45	7650	
		Thịt bò	gam	50	150	7500	
		Cá đồng...	gam	150	50	7500	
		Đùi gà	gam	160	60	9600	
		Cốt lết	gam	80	95	7600	
Phân phụ cho món mặn	Nấm rơm, thơm, củ cải, đậu que, đậu hũ, măng, cải chua, hành tây,....	Phu	gam	30	20	600	600
Rau xanh	Thịt xay + Rau ngót, rau muống, bạc hà, soup,.....	Canh	gam	40	15	600	600
	Cải ngọt, cải thảo, đậu đũa, giá hẹ, cà rốt, dưa leo, cà chua,....	Xào	gam	80	15	1.200	1.200
Cơm	Gạo	Cơm	gam	160	12	1.920	1.920
Gia vị/ suất	Dầu, bột ngọt, đường, muối, nước mắm, nước tương, tiêu, ớt,.....	Gia vị	vnd			600	600
Gas/ suất		Khí đốt	gam	0,45	2.200	990	990
Tổng Cộng chi phí thực phẩm -khí đốt							13.516

Từ số liệu khảo sát công ty trong các khu công nghiệp cho thấy: có tới 95% các công ty có ăn đậu hũ, trong đó chỉ có 29% công ty ít ăn, còn lại 66% ăn đậu hũ từ 1 đến 2 lần/ tuần hoặc thường xuyên ăn đậu hũ trong tuần; trong số các công ty thường ăn đậu hũ này tần suất ăn đậu hũ xuất hiện nhiều nhất là 2 bữa/tuần (món mặn) (chiếm 24%) chưa kể món xào và món canh.

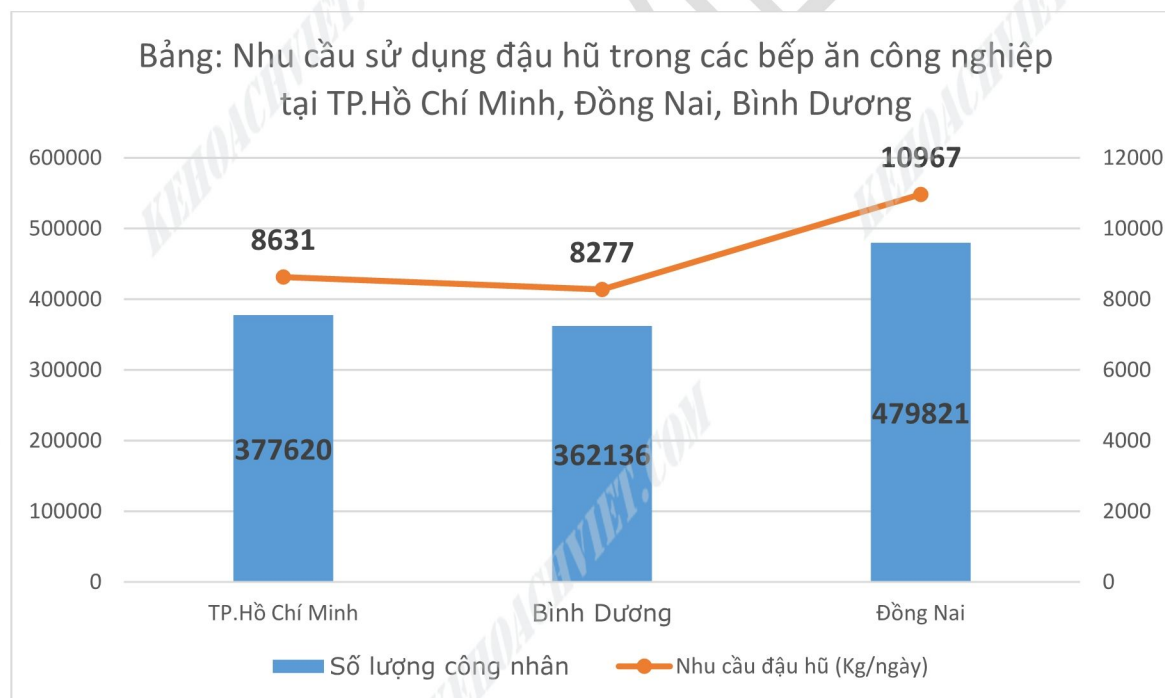
Bên cạnh đó, qua khảo sát thông tin của các công ty cung cấp suất ăn công nghiệp, biết được rằng định mức thực phẩm của các công ty cung cấp suất ăn, bếp ăn công ty đối với đậu hũ hiện nay trung bình vào khoảng 20-80gram đậu hũ/suất ăn. Các món ăn phổ biến được chế biến từ đậu hũ thường được các công ty cung cấp suất ăn công nghiệp, các bếp ăn công ty cung cấp là: đậu hũ dồn thịt, đậu hũ nấu canh hẹ, đậu hũ chiên sả nghệ, thịt kho đậu hũ, đậu hũ sốt cà, đậu hũ trắng kho tương,...

Bảng 2.4 Nhu cầu sử dụng đậu hũ trung bình của 1 công nhân

Số bữa đậu hũ/tuần	I	2 bữa/tuần
Khối lượng đậu hũ tiêu thụ mỗi bữa (chỉ tính món mặn)	II	80 g
Khối lượng đậu hũ tiêu thụ mỗi tuần	III=I*II	160 g
Khối lượng đậu hũ tiêu thụ mỗi ngày	IV=III/7	22,8 g

Qua số liệu về nhu cầu sử dụng đậu hũ và số liệu về tổng số lượng công nhân tại TP.HCM, Đồng Nai, Bình Dương, công ty Xx Xixt tính toán được tổng nhu cầu sử dụng đậu hũ cho các suất ăn công nghiệp trung bình khoảng 27,9 tấn đậu hũ/ngày

Hình 2.3: Tổng nhu cầu sử dụng đậu hũ trong các bếp ăn công nghiệp tại TP.HCM, Đồng Nai, Bình Dương



3. Cung thị trường

Để xác định nguồn cung đậu hũ trên thị trường, Công ty Xx Xixt đã thu thập dữ liệu từ các đơn vị cung cấp suất ăn công nghiệp, các công ty cung cấp hạt đậu, các công ty cung cấp máy sản xuất đậu hũ (như Công ty Đông Dương Vina...)

Dữ liệu nghiên cứu thị trường cho thấy trên thị trường TP, Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương chỉ có 2 công ty sản xuất đậu hũ lớn là: Sài Gòn Food và Ichiban. Còn lại đều là các xưởng sản xuất qui mô nhỏ với sản lượng khoảng 80-300kg đậu/ngày.

Bảng 3.1: Đặc điểm và khách hàng mục tiêu của các đơn vị sản xuất đậu hũ đang hoạt động trên thị trường mục tiêu của Xx Xixt hiện nay

Đơn vị sản xuất	Đặc điểm	Khách hàng mục tiêu
Ichiban	Sản xuất qui mô lớn, hệ thống máy móc dây chuyền hiện đại. Sản xuất đậu hũ sạch chất lượng cao.	Chuỗi nhà hàng Nhật Bản Siêu thị. Đại siêu thị. Siêu thị tiện lợi.
Sài Gòn Food	Sản lượng: 2 tấn đậu hũ/ngày	Siêu thị. Đại siêu thị. Siêu thị tiện lợi.
Các xưởng sản xuất nhỏ	Qui mô sản xuất nhỏ, thiếu chuyên nghiệp. Sản lượng và chất lượng không đảm bảo.	Bán tại các chợ truyền thống. Bỏ mồi cho các quán ăn, căn tin, nhà hàng, các bếp ăn công nghiệp.

Có thể thấy rằng, 2 đơn vị sản xuất đậu hũ mạnh trên thị trường đậu hũ hiện nay là Ichiban và Sài Gòn Food đều không tập trung vào phân khúc bếp ăn công nghiệp như Xx Xixt, do đó 2 công ty này chỉ là đối thủ cạnh tranh gián tiếp của công ty Xx Xixt.

Trong khi đó, đối thủ cạnh tranh trực tiếp của công ty Xx Xixt chính là các xưởng sản xuất qui mô nhỏ chủ yếu là các cơ sở sản xuất đậu hũ để bán lẻ ở các chợ. Để hiểu rõ hơn về đối thủ cạnh tranh công ty Xx Xixt đã tiến hành khảo sát một số cơ sở sản xuất đậu hũ tại TP.HCM và Đồng Nai.

Bảng 3.2: Chính sách bán sỉ của các cơ sở sản xuất đậu hũ nhỏ

ST T	Tên cơ sở	Địa chỉ	Điện thoại Liên hệ	Giá bán sỉ	Giá bán lẻ	Qui cách miếng đậu
1	Bà Oanh	Chợ Phạm Văn Hai, Tân Bình		2000	2300-2500	110g
2	Bà Hai đậu hũ	Chợ Gò Vấp	0988883518	1900	2000-2500	110g
3	Chị Diệp	Chợ Gò Vấp	0987728468 0936252103	1800		110g
4	Chú Xuân-Cô	Chợ Cây Quáo (234B Đường	0168558286	1800	2500	100g

	Hường	Hoàng Hoa Thám, Bình Thạnh)	6 0964090246			
5	Chị Mai	Chợ Cây Quáo (189 E Hoàng Hoa Thám, Bình Thạnh)	0969726818	1800	2500	100-110g
6	Đậu hũ Toàn Thắng	Chợ Lê Văn Chí, Thủ Đức	0933183173	1900	2500	110g
7	A Đức	Chợ Lê Văn Chí, Thủ Đức	0971849186	1700		110g
8	Đậu hũ nóng Bắc Ninh (A Huyền)	Chợ Linh Trung, Thủ Đức	0168500866 8	1700 - 1800		100g-110g
9	Chị Diệp	Chợ Long Bình Tân, Biên Hòa	0913690121	1500	2000	110g
10	A Hữu	1/28D Ấp Hưng Lân, Bà Điểm, Hóc Môn	0912829621	1800		100g
11	Cơ sở Thiên Phú	88/25A KP.Bình Đường 4 P.An Bình TX. Dĩ An	0902182169	1800		100g
12	Cơ sở đậu hũ Đăng Thịnh	125/24 Bùi Đình Túy, P.24 Q.Bình Thạnh	0978866059	1900		100g

Bảng 3.3: Đặc điểm của các đơn vị sản xuất đậu hũ nhỏ

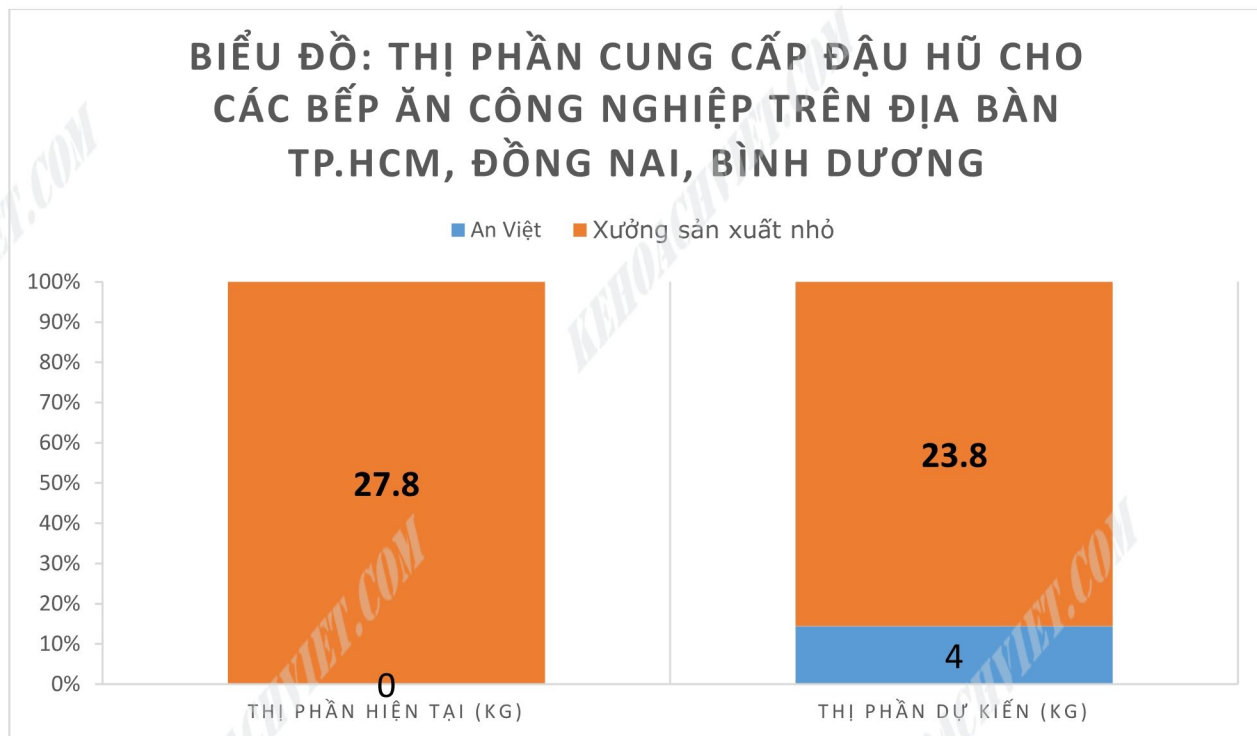
Địa điểm kinh doanh	Bán lẻ ở các chợ truyền thống
Địa điểm sản xuất	Sản xuất tại địa điểm kinh doanh hoặc tại các cơ sở gần địa điểm kinh doanh.
Giá bán lẻ	2000-2500 đ/miếng.
Giá bán sỉ	1500-2000 đ/miếng.
Qui cách miếng đậu	Đậu hũ có trọng lượng trung bình: 100-120 g/miếng Đậu hũ khi mới sản xuất có trọng lượng trung bình: 110-120 g/miếng. Khoảng 2h sau khi sản xuất trọng lượng trung bình của miếng đậu giảm xuống còn: 100-110 g/miếng. Các cơ sở đều có thể làm đậu hũ theo qui cách khác mà khách hàng yêu cầu. VD: 80g, 100g...
Giấy chứng nhận VSATTP	10/12 cơ sở có thể cung cấp giấy chứng nhận ATVSTP
Giá bán sỉ	Giá bán sỉ trung bình: 1700-1800 đ/miếng. Giá bán đậu hũ trắng và đậu hũ chiên đều như nhau. Chỉ có cơ sở đậu hũ nóng Bắc Ninh của a Huyền là có sự khác biệt về giá giữa đậu hũ trắng và đậu hũ chiên như sau: + Miếng đậu hũ 110 g: đậu hũ trắng 1800đ/miếng, đậu hũ chiên 2100đ/miếng. + Miếng đậu hũ 100g: đậu hũ trắng 1700đ/miếng, đậu hũ chiên 1900đ/miếng.
Hóa đơn	11/12 cơ sở có thể xuất hóa đơn cho các doanh nghiệp. Các chi phí liên quan khách hàng tự chịu vì giá bán sỉ đã là giá gốc.
Chiết khấu	10//12 cơ sở không chiết khấu thêm cho khách hàng. Tuy nhiên các cơ

	sở này đều đồng ý hỗ trợ cho người mua hàng kê giá với công ty. Cơ sở anh Đức và đậu hũ Toàn Thắng tại chợ Lê Văn Chí, Thủ Đức chấp nhận chiết khấu thêm cho người trực tiếp mua hàng của công ty khi hai bên làm việc trực tiếp.
Chất lượng sản phẩm	8/12 cơ sở sản xuất và kinh doanh tại chỗ, khách hàng có thể theo dõi quy trình làm việc của người bán. Các cơ sở này đều khẳng định đậu hũ của họ là đậu hũ sạch, không sử dụng thạch cao. Riêng cơ sở đậu hũ nóng Bắc Ninh của a Huyền nhận được sự phản hồi và giới thiệu tốt từ nhiều người trong khu vực chợ. Cơ sở này cũng bỏ đậu hũ cho nhiều trường học trong khu vực.
Qui mô sản xuất	Các cơ sở sản xuất đậu hũ nhỏ đều có qui mô từ 2 đến 5 lao động. Khả năng sản xuất trung bình: 80-250kg. 10/12 cơ sở khẳng định có thể cung cấp hơn 250kg ngày tuy nhiên khách hàng phải báo trước ngày đặt hàng. Cơ sở đậu hũ Toàn Thắng khẳng định có thể cung cấp đậu hũ theo số lượng yêu cầu vì nhà có nhiều người làm nghề sản xuất đậu hũ. Cơ sở này đang cung cấp đậu hũ cho công ty may Việt Thắng tại chợ Lê Văn Chí.

Bảng 3.4: So sánh năng lực cạnh tranh của công ty Xx Xixt và đối thủ cạnh tranh trực tiếp

	Công ty Xx Xixt	Đối thủ cạnh tranh trực tiếp
Điểm mạnh	Nhập sản phẩm đầu vào với số lượng lớn nên được giá tốt hơn so với đối thủ. Có thể giảm giá để cạnh tranh. Năng lực cạnh tranh và khả năng tiếp cận thị trường tốt hơn. Vì qui mô lớn nên dễ dàng thuyết phục các đối tác lớn ký kết hợp đồng hơn. Đáp ứng được các tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm.	Qui mô sản xuất nhỏ nên chi phí quản lý thấp. Đã tồn tại lâu trên thị trường vì thế có quan hệ tốt với khách hàng. Do khách hàng và thị trường mục tiêu nhỏ tập trung nên các xưởng sản xuất qui mô nhỏ có sự am hiểu khách hàng và khu vực hơn so với công ty Xx Xixt.
Điểm yếu	Mới thâm nhập thị trường, cần thời gian để xây dựng uy tín và quan hệ với khách hàng.	Sản lượng và chất lượng không đảm bảo. Thường không có giấy chứng nhận vệ sinh an toàn thực phẩm. Khó thuyết phục các đối tác lớn. Giá thành cao do không đạt được tính kinh tế của qui mô. Tài chính yếu.
Giá bán sỉ	15.000-17.000 đ/kg	15.300-17.100 đ/kg
Qui mô sản xuất	4 tấn/ngày	10kg-200kg/ngày.

Hình 3.1: Thị phần cung cấp đậu hũ cho các bếp ăn công nghiệp trên địa bàn TP.HCM, Đồng Nai, Bình Dương



Thị trường đậu hũ cung cấp cho các bếp ăn công nghiệp tại TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai có qui mô rất lớn lên đến 27,9 tấn/ngày lại do các xưởng sản xuất qui mô nhỏ cung cấp là cơ hội lớn cho Xx Xixt trong việc tham gia và chiếm lĩnh thị trường.

Nếu công ty có thể sản xuất được hết khả năng công suất là 4 tấn/ngày và tiêu thụ được toàn bộ sản lượng này thì có thể chiếm lĩnh được thị phần là 14% thị trường đậu hũ TPHCM, Bình Dương, Đồng Nai.

4. Năng lực cạnh tranh của sản phẩm và tính khả thi về mặt thị trường của dự án

4.1 Năng lực cạnh tranh của đậu hũ Xx Xixt

- Trên thị trường hiện nay, tuy đã có nhiều đơn vị cung cấp đậu hũ khác tham gia, tuy nhiên công suất 4 tấn/ ngày và sản xuất theo dây chuyền khép kín hầu như rất ít đơn vị trên toàn miền Nam có được, cùng với cam kết không đưa các chất phụ gia độc hại (như thạch cao) vào trong quá trình sản xuất chính là những lợi thế rất lớn của Xx Xixt.

- Tuy vậy, để đảm bảo giá thành thấp hơn đối thủ cạnh tranh, Xx Xixt phải nhập được nguyên liệu đầu vào với giá thấp hơn đối thủ cạnh tranh, bên cạnh đó tận dụng lợi thế kinh tế về quy mô và tiết kiệm đến mức tối đa có thể chi phí quản lý, đảm bảo quản lý hiệu quả nhưng tránh bộ máy quản lý cồng kềnh.

- Về chất lượng, đây là yếu tố cạnh tranh cốt lõi của Xx Xixt. Mặc dù để đảm bảo chất lượng cao đương nhiên Xx Xixt phải đối mặt với vấn đề giá thành sản phẩm tăng lên, trong khi khách hàng của Xx Xixt nằm trong nhóm có độ nhạy cao về giá. Vì vậy, Xx Xixt phải tối thiểu hóa đến mức thấp nhất chi phí sản xuất nhằm đảm bảo chất lượng cao nhưng giá thành vẫn rất cạnh tranh so với các đối thủ.

- Về mạng bán hàng và chăm sóc khách hàng, để xây dựng được năng lực cạnh tranh cao cho Xx Xixt, vấn đề quan trọng nhất nằm ở con người, đó là năng lực quản lý và năng lực bán hàng của đội ngũ kinh doanh chứ không phải chỉ cần lãnh đạo có chiến lược kinh doanh tốt thì sẽ bán được hàng tốt hơn đối thủ

- Về các mặt khác, Xx Xixt cũng cần xây dựng năng lực cạnh tranh thông qua việc xây dựng quan hệ với khách hàng, xây dựng uy tín và thương hiệu, cung cấp sản phẩm ổn định và bền vững

4.2 Đánh giá tính khả thi về mặt thị trường của dự án:

Qua những phân tích trên, có thể thấy rằng Xx Xixt đang có khá nhiều lợi thế cạnh tranh nổi bật trên thị trường. Nếu Xx Xixt có thể xây dựng và phát huy được toàn diện năng lực cạnh tranh tổng thể trên các mặt khác như đã phân tích, làm sao cho chất lượng sản phẩm lẫn dịch vụ của Xx Xixt vượt trội so với đối thủ thì dự án này sẽ có tính khả thi rất cao.

II. KẾ HOẠCH MARKETING

1. Khách hàng mục tiêu

1.1 Phân khúc thị trường

Phân khúc khách hàng mục tiêu mà công ty hướng đến là các bếp ăn công nghiệp qui mô trên 2000 suất ăn/ngày tại các khu công nghiệp: KCN Sóng Thần 1, Khu chế xuất Linh Trung, Khu công nghiệp Biên Hòa 1&2, Khu công nghiệp Amata, Khu công nghiệp Tân Bình, Khu công nghiệp Vĩnh Lộc.

Lý do lựa chọn khách hàng mục tiêu: các khu công nghiệp có vị trí gần nhà xưởng sản xuất, tập trung vào các bếp ăn qui mô lớn sẽ giúp công ty tiết kiệm chi phí vận chuyển hơn nữa năng lực cạnh tranh của công ty cũng cao hơn do các công ty này thường yêu cầu khắt khe hơn về giá và tính ổn định.

Đối tượng tiêu thụ sản phẩm chính là các bếp ăn công nghiệp bao gồm: nhà ăn công ty, các công ty chuyên cung cấp suất ăn công nghiệp.

1.2 Đặc điểm của khách hàng mục tiêu:

Khách hàng mục tiêu của công ty Xx Xixt là khách hàng lớn, qui mô công nghiệp.

Khách hàng có nhu cầu mua hàng thường xuyên và liên tục, tần suất mua hàng ổn định.

1.3 Phương pháp mua hàng:

Việc quyết định mua hàng của khách hàng trải qua nhiều giai đoạn, khách hàng luôn có nhiều hơn 1 lựa chọn. Khách hàng doanh nghiệp thường đưa ra nhiều tiêu chí khác nhau để đánh giá 1 nhà cung cấp.

Hình 1.1 Quy trình mua hàng



1.4 Nhu cầu của khách hàng:

Ngày nay các công ty tại các khu công nghiệp có xu hướng thuê các công ty chuyên cung cấp suất ăn công nghiệp để phục vụ nhu cầu ăn uống của công nhân. Qui mô của các công ty này ngày càng lớn như công ty Thiên Đông (cung cấp 10.000 suất ăn/ngày) công ty Dussmann (cung cấp 40.000 suất ăn/ngày)... Vì thế các công ty này rất cần những đơn vị cung cấp nguyên liệu đầu vào qui mô lớn, chuyên nghiệp, ổn định.

Nhu cầu của đối tượng khách hàng này gồm:

- Mua tập trung một mối, không phải gom hàng
- Giao hàng đúng hẹn
- Đặt hàng và giao hàng chuyên nghiệp
- Có thể thanh toán chậm theo điều khoản hợp đồng
- Có hóa đơn
- Đảm bảo chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm.
- Giá cả hợp lý, cạnh tranh

2. Chiến lược tiếp thị và khuyến thị

2.1 Phương pháp giới thiệu sản phẩm

Khách hàng của Xx Xixt là khách hàng doanh nghiệp nên để tiếp cận và thuyết phục được khách hàng thì cần phải xây dựng chính sách bán hàng hợp lý, có prosure giới thiệu công ty và tờ rơi giới thiệu sản phẩm. Hình thức giới thiệu sản phẩm chủ lực là cung cấp thông tin chủ động bằng cách xây dựng hệ thống nhân viên bán hàng, gửi prosure giới thiệu sản phẩm trực tiếp cho các bếp ăn công nghiệp. Song song đó áp dụng đồng bộ các hình thức cung cấp thông tin bị động.

Hình 2.1 Hình thức cung cấp thông tin sản phẩm

Cung cấp thông tin chủ động

☐

☐ Gửi prosure giới thiệu về công ty An Việt và sản phẩm của công ty cho các bếp ăn công nghiệp

☐ Đối ngũ nhân viên kinh doanh trực tiếp liên hệ các bếp ăn công nghiệp để giới thiệu công ty và sản phẩm của công ty

Cung cấp thông tin bị động

☐

☐ Xây dựng website giới thiệu công ty và sản phẩm của công ty.

☐ Seo các từ khóa "đậu hũ" "đậu hũ sạch"... lên top google khi các bếp ăn công nghiệp có nhu cầu tìm kiếm sẽ tìm ra website công ty.

☐ In hình ảnh thương hiệu, thông tin công ty lên bao bì, xe chở hàng, name card, prosure... để khi các bếp ăn có nhu cầu sẽ dễ dàng liên hệ với An Việt.

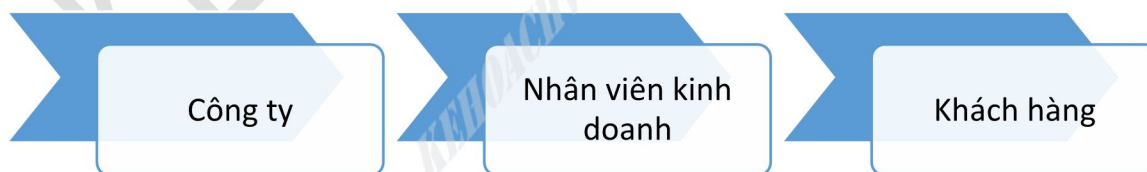
☐ Xây dựng hình ảnh thương hiệu chuyên nghiệp, thống nhất, đăng ký bảo hộ thương hiệu với cục sở hữu trí tuệ.

2.2 Tổ chức mạng lưới phân phối

Phân phối sản phẩm qua đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp: hình thức bán hàng top to down.

Chủ yếu bán hàng bằng quan hệ.

Hình 2.2: Mô hình tổ chức mạng lưới phân phối của công ty Xx Xixt



3. Chiến lược thương hiệu

3.1 Định vị thương hiệu:

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Địa chỉ: 23 Đường Số 7, CityLand ParkHill, Phường 10, Quận Gò Vấp, TP Hồ Chí Minh

Website: <http://kehoachviet.com>

Email: contact@khv.vn

ĐT: 0903.349.539

Tên thương hiệu:.....

Logo:.....

Slogan:.....

Giá trị cảm nhận: Đậu hũ ... (tên thương hiệu đậu hũ của Xx Xixt) là sản phẩm đậu hũ chuyên cung cấp cho các bếp ăn công nghiệp với giá cả và chất lượng hợp lý.

3.2 Đặc tính của thương hiệu:

Sạch.

Ổn định.

Đáng tin cậy.

4. Chiến lược sản phẩm

Sản phẩm đậu hũ cung cấp cho các suất ăn công nghiệp thường bao gồm: đậu hũ tươi và đậu hũ chiên.

Mỗi miếng đậu hũ có trọng lượng trung bình khoảng: 80g

Tiêu chuẩn chất lượng: sản phẩm đậu hũ của công ty Xx Xixt đều đáp ứng các tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, có đăng ký giấy chứng nhận VSAT.

- Đậu hũ sạch
- Ngon (đậu không quá trắng, không quá vàng, khi ăn không thấy vị bột pha trộn, không gây cảm giác ngán ngấy khi ăn)
- Không có phụ gia độc hại như thạch cao, hàn the (và các hóa chất độc hại khác)
- Không sử dụng hàm lượng cao các chất bảo quản, đặc biệt là các chất bảo quản rẻ tiền, nhiều tác dụng phụ gây hại cho sức khỏe như natri benzoat (có khả năng gây tổn thương thận, gây ung thư) hoặc natri sorbat (có tác dụng chống nấm mốc, men phát triển, kéo dài thời hạn sử dụng)
- Tuổi thọ của sản phẩm là bao lâu? (Hỏi AV)
- An toàn (đậu tươi có thể bảo quản được 3 ngày không bị cứng, bị chua; sau bữa ăn nếu còn, để qua đêm hôm sau đun nóng lại vẫn rất mềm)

Giai đoạn 1 của dự án công ty Xx Xixt chỉ cung cấp đậu hũ cho các bếp ăn công nghiệp nên dự kiến không đóng gói sản phẩm, chỉ cung cấp đậu hũ miếng để giảm giá thành sản phẩm và gia tăng khả năng cạnh tranh.

5. Chiến lược giá

Công ty Xx Xixt dự kiến mức giá bán sỉ giao động quanh mức: 15.000-17.000đ/kg.

Thời gian đầu công ty có thể chấp nhận hòa vốn để thâm nhập thị trường.

Khách hàng được bán hàng tín dụng từ 7 ngày đến 30 ngày tùy khách hàng và hợp đồng.

Khách hàng được chiết khấu bậc thang tối đa 7% doanh thu.

6. Kế hoạch marketing

Mục tiêu marketing: quản lý của tất cả bếp ăn tập thể và bếp ăn công nghiệp với qui mô trên 2000 suất ăn/ngày trong bán kính 50 km quanh khu vực đặt nhà máy tại quận 12 đều có khả năng nhận diện được thương hiệu đậu hũ của công ty Xx Xixt.

Bảng 6.1: Kế hoạch marketing sản phẩm đậu hũ của công ty Xx Xixt

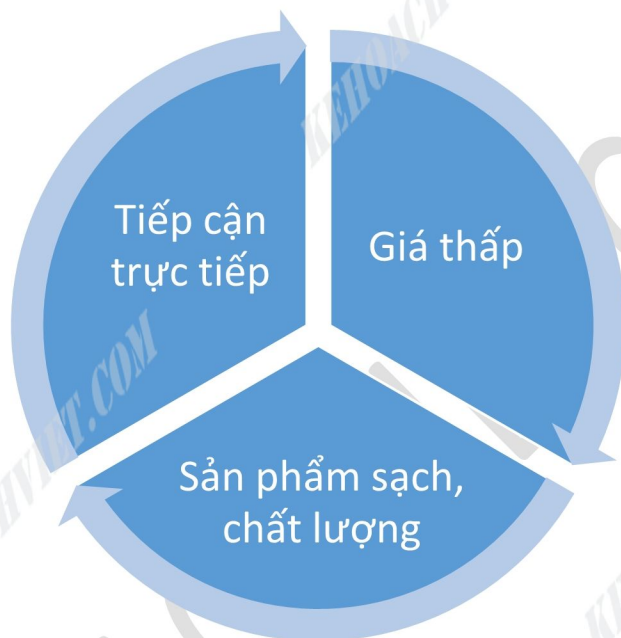
Giai đoạn	Công việc
Tìm hiểu thông tin	Lập danh sách tất cả các công ty tại 35 khu công nghiệp trong bán kính 50 km quanh khu vực đặt nhà máy. Tìm hiểu xem các công ty này tự nấu cơm trong căn tin hay thuê công ty ngoài nấu cơm. Lấy thông tin liên hệ của người quản lý các bếp ăn công nghiệp và căn tin, bao gồm: thông tin người liên hệ, email, số điện thoại... Lọc danh sách các bếp ăn công nghiệp và căn tin cung cấp trên 2000 suất ăn/ngày làm danh sách đối tượng marketing mục tiêu.
Triển khai marketing	1. Chạy quảng cáo hướng đối tượng trên facebook và google. Dựa trên thông tin liên hệ của người quản lý các bếp ăn công nghiệp, tiến hành chạy quảng cáo .hướng đối tượng trên facebook và google với tần suất hiển thị 1 lần/ngày. Chi phí hiển thị 50 đồng/lần. 2. Gửi email marketing. Thuê đơn vị chuyên về email marketing như: bulk mail, bizz mail... chạy chương trình email marketing. Tính phí dựa trên sự tương tác của khách hàng. 3. SMS marketing Chạy quảng cáo SMS brand. Chi phí 800 đồng/ tin nhắn. 4. Prosure Đội ngũ nhân viên kinh doanh gửi prosure và tờ rơi giới thiệu sản phẩm cho khách hàng trong quá trình bán hàng. 5. Website Mục tiêu chính của website là cung cấp thông tin về sản phẩm và công ty cho khách hàng. Xây dựng website theo thương hiệu đậu hũ của công ty Xx Xixt.

III. KẾ HOẠCH BÁN HÀNG

1. Chiến lược bán hàng

Công ty Xx Xixt áp dụng chiến lược bán hàng chủ lực là tiếp cận trực tiếp do đội ngũ nhân viên kinh doanh giàu kinh nghiệm bán sỉ cho khách hàng doanh nghiệp phụ trách. Kết hợp với chiến lược giá và chất lượng để xâm nhập thị trường.

Hình 1.1 Chiến lược bán hàng của công ty Xx Xixt



2. Quy trình bán hàng

Hình 2.1 Quy trình bán hàng công ty Xx Xixt



Xác định mục tiêu: đội ngũ nhân viên kinh doanh tập trung vào các doanh nghiệp có qui mô từ 2000 công nhân trở lên, tại các khu công nghiệp trong bán kính 50km quanh nhà máy. Tìm hiểu xem họ tự nấu cơm hay thuê các công ty cung cấp suất ăn công nghiệp nấu cơm.

Chiến lược tiếp cận: qua thông tin tìm hiểu được đội ngũ bán hàng đề xuất chiến lược bán hàng đối với từng khách hàng cụ thể: chiến lược tiếp cận, chiến lược giá, chiến lược xây dựng quan hệ và tạo niềm tin với khách hàng.

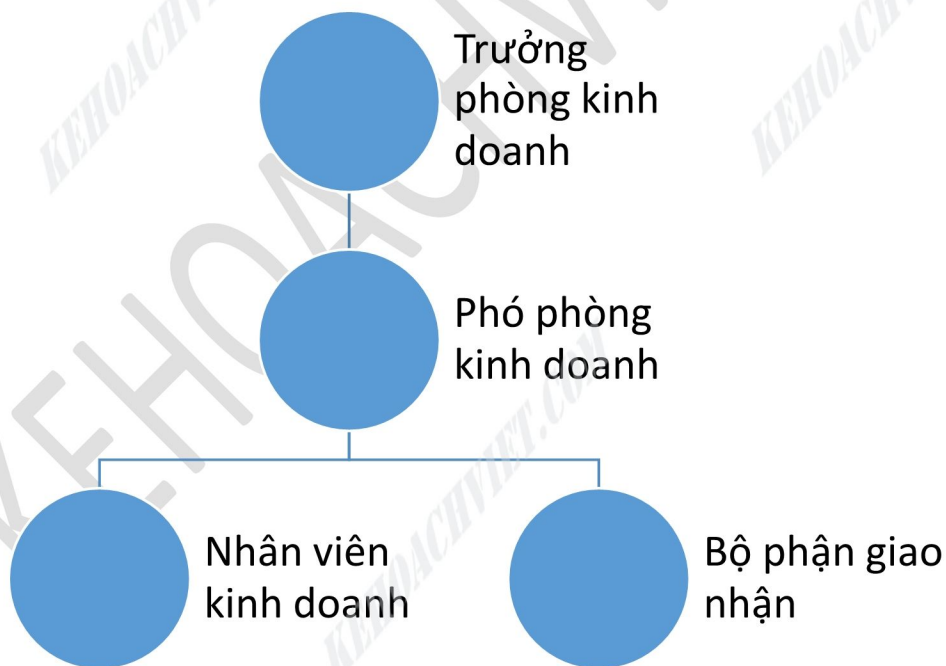
Kế hoạch tiếp cận: sau khi lên chiến lược hoàn chỉnh: phòng kinh doanh họp và lên kế hoạch thống nhất về thời gian triển khai, phân công nhiệm vụ cho từng người, kinh phí triển khai kế hoạch...

Triển khai kế hoạch: nhân viên phụ trách kinh doanh tiếp cận khách hàng theo chiến lược và kế hoạch mà phòng kinh doanh đã đề ra.

Đánh giá và điều chỉnh: nhân viên kinh doanh sau khi tiếp xúc khách hàng tổng hợp tình hình và báo cáo phòng kinh doanh kết quả được, không được, lý do, kinh nghiệm, đánh giá và điều chỉnh chiến lược.

3. Tổ chức hệ thống bán hàng

Hình 3.1 Tổ chức hệ thống bán hàng công ty Xx Xixt



Trưởng và phó phòng kinh doanh:

Lên kế hoạch kinh doanh định kỳ tháng/quí/năm.

Tổ chức và thực hiện việc kinh doanh.

Trực tiếp tiếp cận và giới thiệu sản phẩm của công ty đến khách hàng mục tiêu.

Tổ chức và thực hiện việc giao nhận sản phẩm cho khách hàng.

Đánh giá hiệu quả hoạt động của hệ thống kinh doanh.

Nghiên cứu cải tiến hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Báo cáo tình hình kinh doanh định kỳ tháng/quí/năm lên ban giám đốc.

Nhân viên kinh doanh:

Tìm kiếm và cập nhật thông tin các công ty, các bếp ăn công nghiệp có qui mô từ 2000 suất ăn/ngày trở lên.

Cập nhật các diễn biến của thị trường và báo cáo những sự thay đổi lớn có thể ảnh hưởng đến doanh thu của công ty cho Trưởng và phó phòng kinh doanh để có chiến lược điều chỉnh kịp thời.

Cập nhật tình trạng khách hàng thường xuyên: tình trạng đặt hàng, thông tin về những sự kiện quan trọng liên quan đến khách hàng.

Quản lý danh sách khách hàng.

Chăm sóc khách hàng cũ.

Tiếp nhận phản hồi của khách hàng.

Bộ phận giao nhận

Thực hiện giao hàng cho khách hàng đúng hẹn.

Bảo quản bảo dưỡng xe cộ.

Nghiên cứu tính toán quãng đường vận chuyển nhằm tối ưu chi phí xăng dầu cho công ty.

Lịch sự trong giao tiếp với khách hàng.

Báo cáo tình trạng giao nhận cho trưởng và phó phòng kinh doanh định kỳ hàng ngày/tuần.

4. Mục tiêu bán hàng

Mục tiêu bán hàng giai đoạn 1 của công ty Xx Xixt (Tháng 1/2016-Tháng 12/2016): làm việc và ký kết hợp đồng với 15 bếp ăn công nghiệp và 37 công ty có qui mô trên 2000 suất ăn/ngày sau đây:

Bảng 4.1: Danh sách 15 bếp ăn công nghiệp lớn tại TP.HCM, Bình Dương, Đồng Nai

STT	Tên bếp ăn	Thông tin liên hệ	Khách hàng	Số suất ăn/ngày
1	Công ty TNHH Dussmann	848 3827 5601 848 3726 2374	Công ty On Semiconductor	2300
			Công ty Nestle	3000
			Công ty YKK	1200
			Tổng suất ăn cung cấp/ngày	40000
2	Công ty Phan Trí Đức	913.166.086	Công ty WaCoal Corp	2000
			Tổng suất ăn cung cấp/ngày	3000
3	Công ty Thành Thủy	0165 337 9999 0908 408 669	Công ty TNHH CF VINA	2000
			Công ty TNHH DANU VINA	1500
			Công ty TNHH MTV cung cấp suất ăn CN Thập Toàn	1500
			Tổng suất ăn cung cấp/ngày	5000
4	Công ty Minh Minh Quân	909.834.139 1.234.035.530	Công ty RiTek Việt Nam	1200
			Công ty cp kt&nt Nano Chi nhánh Đồng Nai	1000
			Tổng suất ăn cung cấp/ngày	4920
5	Công ty Phú Bình An	0650. 3897 829		10000
6	Công ty Hùng Vân Phát	0933 507 763 0907 115 812		2500
7	Công ty Sức Khỏe Vàng	0650. 6536433		2000
8	Công ty Ngũ Vị	0650. 3797 066		2000
9	Công ty Đại Hàn Kim	(84-8) 3765 6181 1264618753	Công ty cổ phần dệt may Thành công	5000
				5000
10	Công ty TNHH Dv Hoa Mai	84862813383 84862813385 84862813384	Cty Estec Vina Corp	2000
			Cty Nissei	4000
			Cty Foster	2000
			Tổng suất ăn cung cấp/ngày	150.000
11	Công ty Thảo Hà	837.262.628	Công ty Theodore Alexander	5000
			Tổng suất ăn cung cấp/ngày	5000
12	Công ty TNHH TMDV Sao Thiên Hà		Cty Shangone tại KCN Lê Minh Xuân	
			Chi nhánh cty Shangone tại KCN Sóng Thần	
			Tổng suất ăn cung cấp/ngày	20000
13	Công ty An Thái Food	6.503.727.893	cty Esprinta	2000
				3000

14	Công ty Phước Hưng	790780.		3000
15	Công ty Á Đông Catarang		Cty Pouchen	2200
			cty TNHH Timberland	1200
Tổng suất ăn cung cấp/ngày				3500
Tổng suất ăn do 15 bếp ăn trên cung cấp/ngày				258.920

Bảng 4.2: Danh sách 37 công ty trên 2000 công nhân

STT	Tên công ty	Địa chỉ	Hình thức nấu ăn	Qui mô
Tỉnh Đồng Nai				
1	Cty TNHH Pouchen Việt Nam	Nguyễn Ái Quốc, tp. Biên Hòa, Đồng Nai, Việt Nam	Tự nấu	21000
2	Công Ty Cổ Phần Tae Kwang Vina Industrial	Khu Công Nghiệp Biên Hòa 2, 8 Đường 9A, Tp. Biên Hòa, Đồng Nai	Tự nấu	26000
3	Công Ty TNHH On Semiconductor Việt Nam	Số 10, Đường 17 A, KCN Biên Hòa 2, , Thành phố Biên Hòa, Đồng Nai	Công ty Dussmann	2000
4	Công Ty TNHH Unipax	219 KHU CÔNG NGHIỆP AMATA, THÀNH PHỐ BIÊN HÒA, TỈNH ĐỒNG NAI	Tự nấu	2000
5	CÔNG TY TNHH VIỆT NAM WACOAL	110, Đường Amata, KCN Amata, Thành phố Biên Hòa, Đồng Nai	Công ty Phan Trí Đức	2000
6	CÔNG TY TNHH FASHION GARMENTS	lô số 4, KCN Biên Hòa 2, , Thành phố Biên Hòa, Đồng Nai	Thuê ngoài	2000
7	Công Ty TNHH Fujitsu Việt Nam - Cn	Khu Công Nghiệp Biên Hòa 2, 31 Đường 3A, Tp. Biên Hòa, Đồng Nai	Thực phẩm Tấn Cường	2000
8	Công Ty TNHH Nestle Việt Nam	Khu Công Nghiệp Biên Hòa 2, 7 Đường 17A, P. Long Bình, Tp. Biên Hòa, Đồng Nai	Công ty Dussmann	2000
9	CÔNG TY TNHH ĐIỆN MÁY AQUA VIỆT NAM	Số 8, Đường 17A, KCN Biên Hòa 2, An Bình, tp. Biên Hòa, Đồng Nai	Thuê ngoài	2000
TP.HCM				
10	Công ty Cổ Phần May Sài Gòn 3	40 Quốc lộ 13 cũ, Hiệp Bình Phước, Q. Thủ Đức, Hồ Chí Minh, Việt Nam		3000
11	CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI MAY SÀI GÒN	252 Nguyễn Văn Lượng, Phường 17, Quận Gò Vấp, TP Hồ Chí Minh	Tự nấu	4000
12	CÔNG TY CỔ PHẦN DỆT MAY- ĐẦU TƯ- THƯƠNG MẠI THÀNH CÔNG	36 Tây Thạnh, Phường Tây Thạnh, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh	???	4500
13	CTY TNHH HUGO KNIT (VIỆT NAM)	Lô 41 KCX Linh Trung, Phường Linh Trung, Quận Thủ Đức, TP Hồ Chí Minh	Thuê ngoài	2300
14	Công Ty TNHH Nissei Electric Việt Nam	Số 4 Linh Trung, Phường Linh Trung, Q. Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh	Công ty Hoa Mai	3000
15	CTY TNHH THEODORE ALEXANDER HCM	50-57 Đường Số 1 KCX Linh Trung II, P.Bình Chiểu, Phường Bình Chiểu, Quận Thủ Đức, TP Hồ Chí Minh	Công ty Thảo Hòa	5000
16	Công Ty TNHH Sung	Khu Chế Xuất Linh Trung 1, Lô 113-114-	Thuê ngoài	3000

	Shin	116,P. Linh Trung, Q. Thủ Đức,Tp. Hồ Chí Minh		
17	CTY TNHH SẢN XUẤT UPGAIN (VIỆT NAM)	64-66-68 KCX Linh Trung, Phường Linh Trung, Quận Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh	Công ty An Thái	2200
18	Công Ty TNHH Sài Gòn Precision	Đường Số 2, Linh Trung, Thủ Đức, Hồ Chí Minh	Tự nấu	2000
19	Cty TNHH FREETREND INDUSTRIAL (VIETNAM)	Lô 79-81-83-85 KCX SG-Linh Trung - Phường Linh Trung - Quận Thủ Đức - TP Hồ Chí Minh	Tự nấu	18000
20	Công Ty TNHH FREETREND INDUSTRIAL A (Việt Nam)	Lô Số 10-13, 26-37, Đường Số 3, KCN Trong KCX Linh Trung II - Phường Bình Chiểu - Quận Thủ Đức - TP Hồ Chí Minh		
21	Công Ty TNHH Nobland Việt Nam	Khu Công Nghiệp Tân Thới Hiệp, 1-8 Lô 1-15, Khu A1,P. Hiệp Thành, Q. 12,Tp. Hồ Chí Minh		6500
22	Công Ty TNHH Domex Việt Nam	Đường B, Linh Trung, Thủ Đức, Hồ Chí Minh	Thuê ngoài	3000
23	Công Ty Cp Acecook Việt Nam	Đường CN11, Tây Thạnh, Tân Phú, Hồ Chí Minh	Thuê ngoài	1200
Tỉnh Bình Dương				
24	Cty TNHH Dae Kwang Apparel	Số 1- Kcn Bình Đường An Bình Huyện Dĩ An, Bình Dương		
25	Công Ty TNHH Giày Duy Hưng	Khu Công Nghiệp Sóng Thần 1, 8 Đại Lộ Độc Lập, H. Dĩ An,Bình Dương	Tự nấu	7000
26	Công Ty TNHH Yazaki Eds Việt Nam	Dt 743C, p. Dĩ An, Dĩ An, Bình Dương	Thuê ngoài	7000
27	CÔNG TY TNHH EVER TECH PLASTIC VIỆT NAM	KP Mỹ Hiệp, PhườngThái Hòa, Thị xã Tân Uyên, Bình Dương		
28	Công Ty TNHH Dệt Kao Sha Việt Nam	Khu Công Nghiệp Sóng Thần 2, Số 5 Đại Lộ Thống Nhất, H. Dĩ An,Bình Dương		
29	Công Ty Cổ Phần Công Nghiệp Đông Hưng	Lô 3.2, đường số 2, khu công nghiệp Tân Đông Hiệp A - PhườngTân Đông Hiệp - TX Dĩ An - Bình Dương		
30	Công Ty TNHH Hansoll Vina	Khu Công Nghiệp Sóng Thần 1, Đường 6, H. Dĩ An,Bình Dương	Tự nấu	8000
31	Công ty TNHH Điện Tử FOSTER (Việt Nam)	Số 20 đường số 5, KCN VSIP II - Phường Hoà Phú - Thành phố Thủ Dầu Một - Bình Dương	Công ty Hoa Mai	5000
32	Công ty TNHH Kingmaker (Việt nam) Foot Wear	12 đường số 3 KCN Việt - Sing - TX Thuận An - Bình Dương		10000
33	Công Ty TNHH EINS VINA	7A Đại Lộ Thống Nhất, KCN Sóng Thần II - TX Dĩ An - Bình Dương	Thuê ngoài	2000
34	Công ty TNHH ESPRINTA (Việt Nam)	Đường số 6, KCN Sóng Thần 2 - TX Dĩ An - Bình Dương	Công ty An Thái	2000
35	Công ty TNHH Quốc tế Chutex	Lô C1 - Số 18 đường Thống nhất - KCN Sóng thần 2 - TX Dĩ An - Bình Dương	????	

36	<u>CÔNG TY TNHH PUNGKOOK SÀI GÒN II</u>	2A, đường số 8, KCN Sóng thần 1, Thị xã Dĩ An, Tỉnh Bình Dương	Công ty Thái Tài	6000
37	CÔNG TY TNHH ESTEC VIỆT NAM	Số 6, Đường Số 6, KCN VN, Singapore, , TX Thuận An, Bình Dương	Công ty Hoa Mai	2000

Qui mô của 15 bếp ăn công nghiệp lớn là trên 258.920 suất ăn/ngày. Với định mức đậu hũ 20g/suất ăn/ngày thì các bếp ăn này cũng đã tiêu thụ 5.178 kg đậu hũ/ngày.

5. Tổ chức hoạt động bán hàng

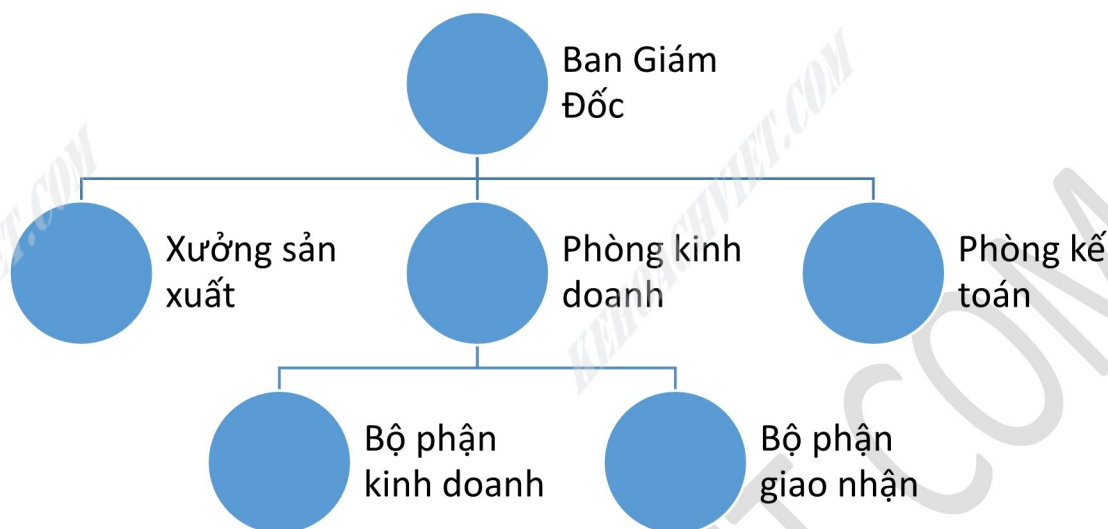
Mục tiêu bán hàng được giao cho bộ phận kinh doanh phụ trách. Việc tổ chức hoạt động bán hàng do phòng kinh doanh phụ trách nhằm đảm bảo mục tiêu bán hàng đặt ra.

Bảng 5.1: Tổ chức thực hiện hoạt động bán hàng năm 1

Giai đoạn	Nội dung công việc	Tháng											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Chuẩn bị thực hiện dự án	Lập kế hoạch kinh doanh.												
	Tổ chức phòng kinh doanh: + Bổ nhiệm trưởng và phó phòng kinh doanh. + Tuyển dụng nhân viên kinh doanh. + Thống nhất cơ cấu tổ chức và cơ chế hoạt động của phòng kinh doanh.												
	Phòng kinh doanh hiện thực hóa các mục tiêu trong kế hoạch kinh doanh tổng thể của công ty thành mục tiêu và kế hoạch của phòng để trình ban giám đốc phê duyệt.												
	Xây dựng website												
	Thiết kế và in prosure, tờ rơi giới thiệu sản phẩm. Chụp hình sản phẩm, cơ sở sản xuất.												
	Đăng ký chứng nhận atvstp. Thuê đơn vị kiểm nghiệm và cấp giấy kiểm nghiệm mẫu nước và mẫu đậu.												
	Phòng kinh doanh bắt đầu tổ chức hoạt động bán hàng như kế hoạch đề ra.												
Bắt đầu triển khai dự án	Liên hệ làm việc và đề xuất cung cấp đậu hũ ngay với 15 công ty cung cấp suất ăn công nghiệp có tên trong danh sách bao gồm: Cty Ngũ Vị, Cty Thành Thủy, Cty Duss Mann, Cty Phan Trí Đức, Cty Đại Hàn Kim, Cty Minh Minh Quân, Cty Phú Bình An, Cty Hùng Vân Phát, Cty Sức Khỏe Vàng, Cty Hoa Mai, Cty Thảo Hà, Cty Sao Thiên Hà, Cty An Thái, Cty Phước Hưng,												

IV. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ

Hình 1.1 Cơ cấu tổ chức công ty Xx Xixt



2. Chức năng nhiệm vụ các phòng ban

Ban Giám Đốc

Thiết lập bộ máy quản lý cấp cao và từng phòng ban trong Công ty.

Chịu trách nhiệm hoạch định chiến lược và kế hoạch phát triển chung cho Công ty.

Điều hành và chịu trách nhiệm toàn bộ cho mọi hoạt động của Công ty.

Đảm bảo đạt được các mục tiêu hiện tại và tương lai của Công ty như mong đợi về tăng trưởng doanh số, lợi nhuận, chất lượng sản phẩm.

Quản lý nhân viên để đảm bảo đạt được hiệu quả tốt nhất.

Theo dõi việc thực hiện kế hoạch và tình hình hoạt động của các phòng ban, đặc biệt là Phòng Kinh Doanh.

Theo dõi sát tình hình công nợ, chỉ đạo các phòng ban nghiêm túc thực hiện công tác thu hồi công nợ đúng thời hạn, không để phát sinh nợ đọng kéo dài.

Phòng Kinh Doanh

Xây dựng và phát triển dịch vụ khách hàng: chăm sóc khách hàng, duy trì mối quan hệ với khách hàng cũ và có kế hoạch tìm kiếm khách hàng mới.

Lập kế hoạch công tác tuần/tháng và thực hiện theo đúng định hướng chiến lược kinh doanh của Công ty.

Tổ chức thu thập, phân tích, đánh giá thông tin thị trường và đưa ra đề xuất, kiến nghị.

Thực hiện chính sách, chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh của Công ty.

Phê duyệt và kiểm soát các hợp đồng kinh doanh theo qui định của Công ty.

Phụ trách công tác xây dựng và phát triển thương hiệu.

Thu nhập, xác minh các thông tin quan trọng về hoạt động của thị trường, xác định phân khúc thị trường chủ đạo.

Báo cáo tình hình kinh doanh định kỳ tháng/quý/năm cho Ban Giám Đốc.

Lập kế hoạch thu mua nguyên vật liệu, thương lượng, điều phối giám sát và thực hiện các hợp đồng.

Phòng Kế Toán

Xây dựng chính sách chi tiêu, phân chia lợi nhuận một cách hợp lý nhất.

Lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ hàng quý trình Ban Giám Đốc để chủ động trong việc ra các quyết định sản xuất kinh doanh, triển khai và theo dõi các hoạt động tài chính, kiểm soát ngân quỹ.

Xây dựng chính sách chi tiêu, phân chia lợi nhuận một cách hợp lý nhất.

Phân tích tài chính và đề xuất cho Ban Giám Đốc những đề xuất hợp lý nhằm tối ưu hiệu quả sử dụng vốn của Công ty.

Theo dõi tình hình công nợ, và báo cáo tình hình công nợ thường xuyên cho Ban Giám Đốc đặc biệt là công nợ có dấu hiệu phát sinh kéo dài.

Đảm bảo thực hiện đầy đủ các chế độ phúc lợi cho cán bộ công nhân viên.

Đánh giá và trình bày cho Ban Giám Đốc về hiệu quả của các khoản đầu tư trong Công ty và các khoản chi khác.

Làm đầu mối phối hợp với các phòng chuyên môn theo dõi và tổng hợp đánh giá tình hình thực hiện công tác hoạt động của Công ty.

Quản lý cán bộ, công chức công tác tại phòng, điều hành hoạt động nội bộ phòng để hoàn thành nhiệm vụ được giao, quản lý hồ sơ, tài liệu, tài sản liên quan đến nhiệm vụ được giao theo đúng qui định.

Tuyển dụng, đào tạo nhân sự cho Công ty.

Định kỳ sơ kết, tổng kết quá trình hoạt động của Công ty theo năm/quý/tháng.

Xưởng sản xuất

Lên kế hoạch và tổ chức công tác sản xuất theo sự chỉ đạo của ban giám đốc và kế hoạch kinh doanh của phòng kinh doanh.

Chịu trách nhiệm bảo quản máy móc thiết bị và các công cụ sản xuất khác.

Tổ chức sản xuất hiệu quả, an toàn và tiết kiệm.

Thực hiện nghiêm túc các qui định về vệ sinh an toàn thực phẩm và an toàn trong sản xuất.

Theo dõi tồn kho thành phẩm, nguyên liệu đầu vào nhằm đảm bảo chủ động trong việc sản xuất.

3. Số lượng nhân sự

Bảng 3.1 Số lượng nhân sự dự kiến

Vị trí	Số lượng
Tổng giám đốc	1
Phòng kế toán	1
Phòng kinh doanh	4
Công nhân sản xuất	12
Bảo vệ	2
Vệ sinh	1
Tổng	21

PHỤ LỤC

A. Văn bản

- Hướng dẫn sơ chế đậu hũ
- Tiêu chuẩn Việt Nam (TCVN) đối với một số loại hàng hóa (trong đó có đậu hũ)
- Biểu mẫu kiểm tra việc lưu mẫu thực phẩm

B. Hình ảnh:

- Tủ bảo quản đậu hũ
- Lưu đồ quy trình sơ chế, chế biến đậu hũ
- Nhân viên đang chế biến, đóng gói, phân phối đậu hũ đến khách hàng
- Lưu đồ hướng dẫn quy trình rửa dụng cụ
- Máy rửa dụng cụ
- Lưu đồ hướng dẫn quy trình xử lý rác/nước thải

- Tổng vệ sinh trong tuần
- Lưu đồ hướng dẫn quy trình lưu mẫu sống – chính
- Hình ảnh các loại sản phẩm
- Các loại máy sản xuất đậu hũ, máy sản xuất đậu hũ sạch?

C. Bảng:

- Bảng thực đơn mẫu / thực đơn thay thế mỗi bữa trong tuần của các căn tin của các công ty trong các khu công nghiệp hoặc các công ty cung cấp suất ăn công nghiệp

*** 1 SỐ THÔNG TIN, NỘI DUNG, SỐ LIỆU VÀ HÌNH ẢNH ĐÃ ĐƯỢC KẾ HOẠCH VIỆT LỌC BỐT HOẶC ĐIỀU CHỈNH NHẪM MỤC ĐÍCH BẢO MẬT THÔNG TIN.

*** TÀI LIỆU THAM KHẢO, VUI LÒNG KHÔNG SỬ DỤNG CHO MỤC ĐÍCH THƯƠNG MẠI.