

Dự Án Đầu Tư Phát Triển

Trung Tâm Chăm Sóc Sức Khỏe Mẹ Và Bé

Thị Xã Xxxi Xxx – Tỉnh Xxxx Xx

1. Giới thiệu

- Tên dự án : Trung tâm Chăm sóc Sức khỏe Mẹ Và Bé Thị Xã Xxxi Xxx (Momcare Xxxi Xxx)
- Vốn đầu tư : xx tỷ VNĐ
- Chủ đầu tư :
- Địa chỉ :
- Người đại diện :
- CMND : Cấp tại:
- Điện thoại :
- Email :
- Đơn vị tư vấn :

Quy mô dự án

Xây dựng một trung tâm tích hợp dịch vụ chăm sóc sức khỏe sinh sản và làm đẹp với đầy đủ về thiết bị máy móc hiện đại nhằm phục vụ khách hàng một cách tốt nhất.

Tất cả các dịch vụ phải chuyên nghiệp, đem lại lợi ích cao nhất cho khách hàng.

Diện tích Trung tâm dự kiến: 120 m² * 3 tầng.

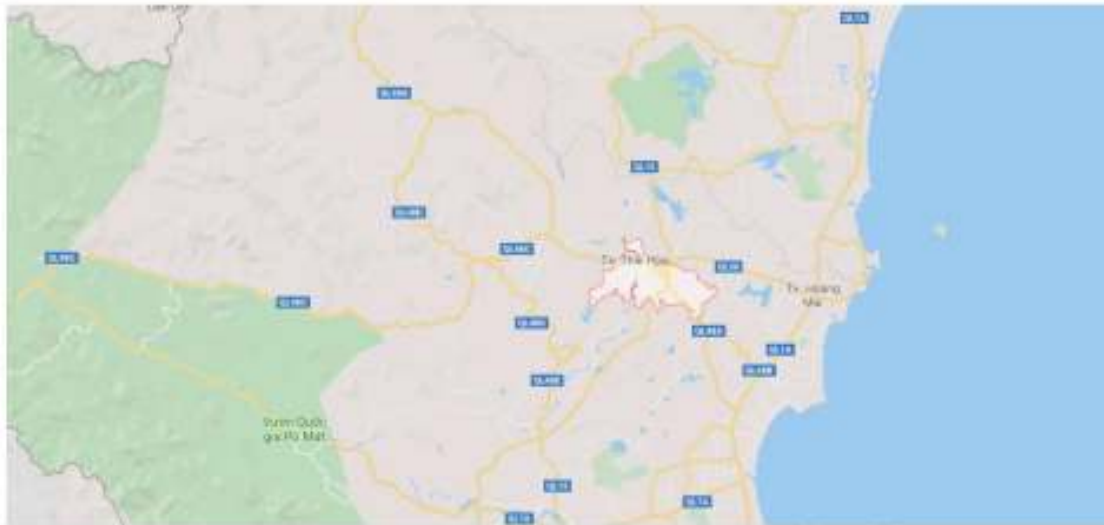
Số nhân sự dự kiến: >9 người.

Địa điểm của dự án

Thị xã Xxxi Xxx xưa kia là thủ phủ của Xxx Xxx, là trung tâm kinh tế, văn hóa, xã hội của vùng Tây Bắc tỉnh Xxxx Xx. Là địa phương nổi tiếng về tài nguyên thiên nhiên phong phú, có vùng đất đỏ bazan rộng lớn. Xxxi Xxx lâu nay được biết đến bởi nhiều sản phẩm từ cây công nghiệp như chè, cao su, cà phê Xxx Xxx, cam Xxxi Xxx, v.v...

Thị xã Xxxi Xxx có diện tích khoảng 135,2 km² và dân số năm 2010 là khoảng 66.000 người.¹

¹ Nguồn Wiki

Bản đồ: Thị xã Xxxi Xxx**2. Lý do lựa chọn dự án**

Kinh tế phát triển cuộc sống hiện đại, nhu cầu sử dụng các dịch vụ như: massage cho bé, tắm bé, chăm sóc làm đẹp sau sinh, siêu âm thai, tư vấn mang thai, khám phụ khoa,... đang rất cao và rất thiết thực với cuộc sống của con người.

Từ trước đến nay tại Thị xã Xxxi Xxx nói riêng và khu vực tây bắc Xxxx Xx nói chung hầu như không có trung tâm chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp cho phụ nữ từ lúc chưa mang thai cho đến sau khi sinh. Vì thế có một khoảng trống giữa các phòng khám sản và các spa chăm sóc sắc đẹp. Dự án này hình thành với mong muốn lấp đi khoảng trống đó. Đó là trung tâm chăm sóc sức khỏe kết hợp với chăm sóc sắc đẹp cho phụ nữ với công nghệ đến từ Hàn Quốc.

Hiện tại là trung tâm chăm sóc sức khỏe và làm đẹp sau sinh duy nhất trên địa bàn khu vực, hay nói cách khác chưa có đối thủ cạnh tranh.

3. Sản phẩm dịch vụ**3.1 Dự án sau khi hoàn thành sẽ cung cấp các dịch vụ chính như sau**

- Thăm khám và tư vấn sức khỏe tiền hôn nhân cho phụ nữ: siêu âm tổng quát, xét nghiệm để phát hiện các bệnh lý trước khi mang thai,...
- Chăm sóc và tư vấn sức khỏe cho phụ nữ mang thai: siêu âm, khám thai, xét nghiệm thai kỳ, massage thư giãn, làm đẹp....
- Chăm sóc sức khỏe và làm đẹp cho phụ nữ sau khi sinh: các vấn đề về vú như tắc sữa, xông hơi, giảm eo sau sinh, làm đẹp da,...
- Chăm sóc sức khỏe và thể chất cho trẻ sơ sinh: Massage tắm bé, tư vấn chăm sóc trẻ sơ sinh,....
- Các dịch vụ giảm eo sau sinh, gội đầu dưỡng sinh,...

3.2 Chức năng – nhiệm vụ của các dịch vụ

- Thăm khám và tư vấn sức khỏe tiền hôn nhân: Khám sức khỏe tổng thể, làm xét nghiệm để phát hiện những bệnh về đường sinh dục, kiểm tra tình trạng viêm nhiễm như viêm gan B, HIV, giang mai,... ảnh hưởng đến quá trình mang thai và sinh con.
- Chăm sóc và tư vấn sức khỏe cho phụ nữ mang thai: siêu âm thai định kỳ để theo dõi tình trạng của thai nhi có phát triển bình thường hay không, xét nghiệm sàng lọc, đo huyết áp, nghe tim thai và thăm khám phụ khoa nhẹ nhàng,... Massage bầu giúp làm giảm đau nhức xương, hạn chế phù nề chân và chuột rút, giúp cho thai phụ có một thai kỳ khỏe mạnh hơn.
- Chăm sóc sức khỏe và làm đẹp cho phụ nữ sau khi sinh: Giải quyết các vấn đề về tắc sữa, viêm tuyến vú cho phụ nữ sau khi sinh. Làm đẹp và thư giãn giúp chống mệt mỏi và trầm cảm ở phụ nữ sau khi sinh.
- Chăm sóc sức khỏe và thể chất cho trẻ sơ sinh: massage cho bé giúp bé phát triển toàn diện về thể chất từ khi mới lọt lòng, tạo tiền đề cho sự phát triển mai sau. Trong quá trình tắm bé các điều dưỡng viên sẽ hỗ trợ mẹ cách chăm sóc bé một cách tốt nhất đặc biệt với các mẹ sinh lần đầu là rất cần thiết.
- Các dịch vụ giảm eo sau sinh, gội đầu dưỡng sinh: đây là các dịch vụ làm đẹp giúp thư giãn tinh thần và tốt cho sức khỏe đặc biệt là những người cao tuổi.

Sự khác biệt của Moncare trong chăm sóc thai phụ và sản phụ là các phương pháp chủ yếu của y học cổ truyền dân tộc, kết hợp với các bài thuốc dân gian và cổ truyền Việt Nam để các mẹ, các bà cảm thấy thân thuộc, gần gũi nhất.

Cần phẩm của Moncare đều có nguồn gốc thiên nhiên, được kiểm soát chất lượng từ các bên phân phối uy tín, và có quy trình kiểm soát chất lượng chặt chẽ.

4. Phân tích tình hình

4.1 Tổng quan ngành

Với cuộc sống hối hả và tất bật như ngày nay dường như đã không cho phép các ông bố được chăm sóc vợ, con yêu một cách trọn vẹn trong lúc sinh nở, vậy nên họ cần lắm sự hỗ trợ từ những người có kinh nghiệm trong việc chăm sóc mẹ và bé sau khi sinh.

Nhu cầu chăm sóc mẹ và bé rất đa dạng như:

- Trong suốt quá trình thai kỳ, các bà bầu thường xuyên lo lắng về sự thay đổi của cơ thể, về sức khỏe thai nhi. Massage đúng cách để tăng cường sức khỏe, giảm căng thẳng cơ bắp và đem lại thư giãn cho các bà bầu.
- Sau sinh là giai đoạn các mẹ bước vào hành trình tu bổ nhan sắc và vóc dáng của bản thân. Việc chăm sóc sau sinh đóng vai trò rất quan trọng cho sức khỏe của các chị em phụ nữ. Trong thời gian ở cữ, nếu sản phụ không được chăm sóc đúng cách các mẹ sẽ cảm thấy mệt mỏi và chậm hồi phục, đi lại khó khăn, không thể tự tay chăm sóc cho con yêu của mình. Việc vệ sinh

đúng cách khoa học sẽ giúp chị em phòng tránh được một số bệnh phụ nữ như viêm nhiễm phụ khoa, rụng tóc, bệnh về vú và trầm cảm sau sinh...

- Thời gian sau sinh là thời gian mà các chị em phải đối mặt với một số lo lắng như chăm sóc con như thế nào là tốt nhất, bầu vú căng tức và đau, sản dịch cùng vết thương còn mới cần theo dõi và chăm sóc... Đặc biệt lo lắng về vóc dáng sau sinh là điều làm các chị em dần mất đi sự tự tin vốn có. Những câu hỏi được các chị em tìm kiếm: Làm sao để hết thâm nám sạm da sau sinh? Thừa cân sau sinh? Vòng 2 quá khổ, bụng chảy xệ và nhăn nheo?
- Chăm sóc em bé sau sinh cũng là điều mà nhiều chị em quan tâm.

Hiện nay, dịch vụ chăm sóc mẹ và bé sau khi sinh đang được rất nhiều gia đình lựa chọn. Nó dần trở thành một nghề mang lại mức thu nhập đáng mơ ước. Các trung tâm chăm sóc dành cho bà bầu trước và sau sinh ở nước ta vẫn còn khá mới mẻ với số lượng vô cùng ít trong khi nhu cầu sử dụng dịch vụ lại ngày càng cao. Theo ước tính, mỗi năm cả nước tiếp nhận gần triệu em bé sơ sinh chào đời, tương ứng với số lượng phụ nữ mang thai và cần được chăm sóc. Thị trường chăm sóc sức khỏe mẹ và bé là thị trường mới được khai thác và vẫn còn nhiều tiềm năng để phát triển.

Mô hình dịch vụ chăm sóc mẹ và bé là sự lựa chọn tốt, do thị trường rộng mở, mức cạnh tranh chưa nhiều, chi phí đầu tư hợp lý và khả năng sinh lợi nhuận cao. Thị trường đang trong giai đoạn phát triển nhanh nên việc đầu tư sẽ mang lại nhiều lợi nhuận, giúp mở rộng và phát triển doanh thu nhanh, dễ dàng tạo dựng được thương hiệu chỗ đứng trên thị trường.

Thị trường mẹ và bé được đánh giá là hấp dẫn khi có tốc độ tăng trưởng tốt, tuy nhiên để chinh phục được thị trường này thì cần phải có chiến lược kinh doanh bài bản. Việc đảm bảo về chất lượng dịch vụ đóng vai trò quan trọng trong xây dựng uy tín, tạo nên thế cạnh tranh cho các nhà kinh doanh.

4.2 Đối thủ cạnh tranh

Dịch vụ chăm sóc mẹ và bé là dịch vụ còn khá mới mẻ ở Thị Xã Xxxi Xxx, tuy nhiên trong quá trình triển khai hoạt động kinh doanh Trung tâm cũng sẽ có một số đối thủ cạnh tranh như:

- Các Trung tâm spa trong khu vực: cạnh tranh về mặt chăm sóc mẹ sau trước trong và sau sinh. Các trung tâm này tuy không chuyên về chăm sóc mẹ và bé nhưng lại mạnh về massage thư giãn, chăm sóc phục hồi, chăm sóc sắc đẹp... là lựa chọn được nhiều chị em phụ nữ yêu thích.
- Các trung tâm y tế trong khu vực: có thể cạnh tranh với Trung tâm về các dịch vụ tư vấn sức khỏe sinh sản (khám thai, siêu âm...).
- Các cá nhân chăm sóc mẹ và bé không chuyên. Tuy không phải đối thủ cạnh tranh đáng kể tuy nhiên cũng sẽ thu hút 1 lượng khách hàng nhỏ.

Ngoài các đối thủ cạnh tranh hiện hữu, khi thị trường phát triển có thể sẽ xuất hiện thêm đối thủ mới.

Bản đồ: Các Spa quanh khu vực thị xã Xxxi Xxx – Xxxx Xx

4.3 Khách hàng mục tiêu

Khách hàng mục tiêu mà Trung tâm hướng tới là các gia đình, bà mẹ trẻ (độ tuổi từ 18-45 tuổi) sắp sinh con, thu nhập trung bình trở lên tại Thị Xã Xxxi Xxx và các huyện lân cận.

Đây là đối tượng khách hàng trẻ, trình độ tri thức cao, thu nhập tốt, nhu cầu chăm sóc sức khỏe và chăm sóc sắc đẹp cao, bận rộn. Khách hàng cũng sẽ yêu cầu chất lượng dịch vụ tốt vì họ sẽ dành những điều tốt nhất để chăm sóc con của mình.

Nếu chăm sóc tốt thì đối tượng khách hàng này sẽ giới thiệu cho Trung tâm nhiều khách hàng là bạn bè, người thân của họ.

4.4 Lợi thế và thách thức của dự án

4.4.1 Lợi thế của dự án.

Môi trường kinh tế: Thị xã Xxxi Xxx thuộc khu vực Tây Bắc Xxxx Xx, đã được nhiều người biết đến như là một thị xã phát triển về kinh tế và xã hội. Giai đoạn đến năm 2025 Thị xã Xxxi Xxx được định hướng sẽ trở thành thành phố Xxxi Xxx, đô thị loại III, trực thuộc tỉnh Xxxx Xx; là đô thị động lực và là đô thị hạt nhân của vùng Nam Xxxxx Xxx - Bắc Xxxx Xx với các tính chất chủ yếu là: Trung tâm kinh tế, văn hóa - xã hội và khoa học kỹ thuật; đầu mối kết nối giao thông của các huyện vùng Tây Bắc với các huyện ven biển Xxxx Xx và là đô thị có ý nghĩa an ninh - quốc phòng quan trọng;...

Số liệu của trung tâm y tế dự phòng cho thấy trung bình 1 tháng có 90 phụ nữ mang thai trên địa bàn thị xã(chưa tính cách vùng lân cận như TT Xxxix Xxx, Xxx Xxx...)

Thị trường dự án:

+ Hiện tại ở Tx Xxxi Xxx, sau thời gian hoạt động được một thời gian, trung tâm chăm sóc mẹ và bé trước và sau sinh được khách hàng biết đến là trung tâm duy nhất trên địa bàn, hay nói cách khác chưa có đối thủ cạnh tranh.

Trang. 5

+ Hiện tại khoa sản của Bệnh viện đa khoa KV Tây Bắc Xxxx Xx đang là đối tác về dịch vụ thông tắc sữa và gọi sữa về của trung tâm.

+ Bệnh viện đa khoa huyện Xxxix Xxx và các trạm y tế của phường, xã trong khu vực tạo điều kiện để tư vấn, cung cấp số liệu data khách hàng hàng tháng, hàng quý.

Tình hình nhân sự: Hiện tại trung tâm có đội ngũ bác sĩ giỏi, chuyên môn vững nhiều kinh nghiệm, nhân viên điều dưỡng chuyên môn tốt, có kinh nghiệm, nhiệt tình chu đáo, bộ phận marketing hiểu rõ được thị hiếu của khách hàng tại khu vực.

4.4.2 Thách thức của dự án

Hầu hết người dân đều chọn phòng khám sản là nơi chữa bệnh hơn là các trung tâm chăm sóc sắc đẹp. Đó là một thói quen khó bỏ dẫn đến tạo thách thức thật sự đối với sự thành công của dự án.

Về mô hình của dự án đó là phát triển một trung tâm chăm sóc với đầy đủ thiết bị hiện đại như một phòng khám chuyên nghiệp (trừ việc phẫu thuật và thủ thuật) kết hợp với một spa cao cấp do đó cần nguồn vốn đầu tư lớn.

5. Định hướng phát triển

5.1 Tầm nhìn – sứ mệnh

Tầm nhìn: Trở thành trung tâm chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp cho mẹ và bé với đầy đủ trang thiết bị, dịch vụ tốt nhất cho người dân Thị xã Xxxi Xxx và các huyện lân cận.

Sứ mệnh: Tư vấn, chăm sóc với thái độ tận tụy, nhiệt tình, luôn đặt cái " Tâm" lên hàng đầu.

5.2 Chiến lược kinh doanh

6. Kế hoạch triển khai

6.1 Lịch trình thực hiện dự án

Chúng tôi dự kiến triển khai dự án theo từng giai đoạn.

Kế hoạch triển khai dự kiến chia làm 3 giai đoạn:

Giai đoạn 1: Setup mặt bằng

- Thuê mặt bằng
- Trang trí nội thất
- Tổ chức không gian

Giai đoạn 2: Mua sắm thiết bị dụng cụ

Giai đoạn 3: Đưa vào hoạt động

- Tuyển dụng nhân sự
- Khai trương
- Tổ chức triển khai dịch vụ
- Tổ chức hoạt động bán hàng
- Tổ chức hoạt động marketing
- Cải tiến hoạt động kinh doanh

6.2 Kế hoạch đầu tư hạ tầng

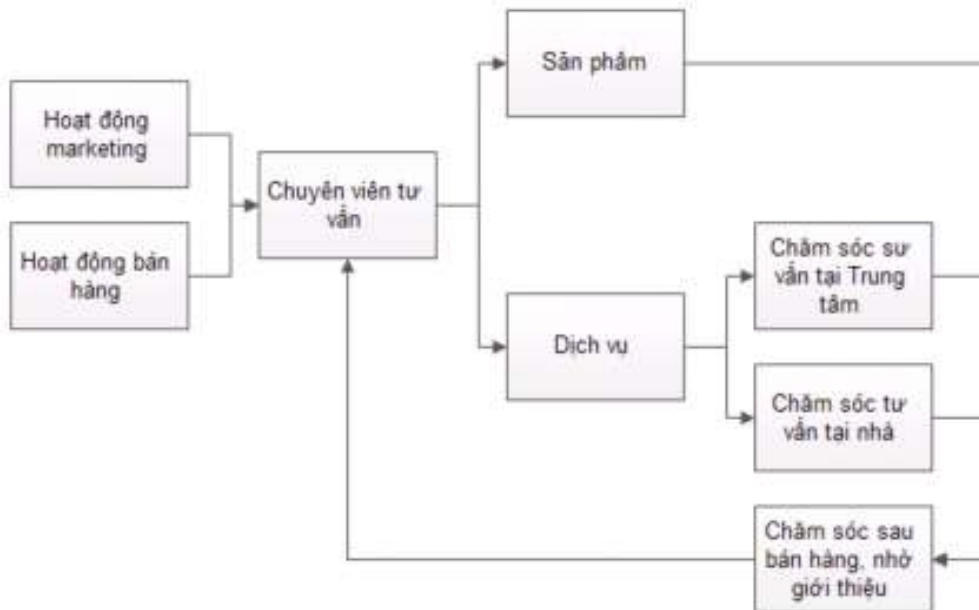
Giai đoạn đầu sẽ triển khai 1 trụ sở chính tại trung tâm Thị Xã Xxxi Xxx.

6.2 Kế hoạch tổ chức dịch vụ

Tổ chức dịch vụ theo hướng chuyên nghiệp, liệu trình chăm sóc mẹ và bé bài bản. Sử dụng nguồn nguyên liệu thiên nhiên, tốt cho sức khỏe.

Dịch vụ được thực hiện bởi đội ngũ y bác sĩ và nhân viên điều dưỡng có chuyên môn cao, tận tâm yêu nghề.

Hình: Lưu đồ tổ chức dịch vụ



Khách hàng sẽ đến từ hoạt động marketing, bán hàng.

Khi khách hàng liên hệ, chuyên viên tư vấn sẽ tiếp xúc và tư vấn cho khách hàng các sản phẩm dịch vụ phù hợp.

Đội ngũ thực hiện dịch vụ sẽ chăm sóc khách hàng tại Trung tâm hoặc tại nhà tùy theo loại hình dịch vụ hoặc yêu cầu của khách hàng.

Sau khi hoàn thành dịch vụ sẽ chuyển sang giai đoạn chăm sóc, nhờ khách hàng giới thiệu người thân bạn bè sử dụng sản phẩm dịch vụ tại Trung tâm.

Các nhiệm vụ trọng tâm quan trọng trong triển khai dịch vụ bao gồm:

- Tổ chức dịch vụ bài bản, chuyên nghiệp
- Không ngừng nâng cao tay nghề chuyên môn, đào tạo nghiệp vụ cho đội ngũ thực hiện dịch vụ
- Huấn luyện đào tạo, nhắc nhở thường xuyên để đảm bảo thái độ phục vụ khách hàng tốt nhất.

6.5 Kế hoạch tổ chức bán hàng

Ngoài hoạt động dịch vụ Trung tâm còn triển khai bán các mặt hàng dành riêng cho mẹ và bé như: sữa, muối thảo dược...

Các sản phẩm đều phải chất lượng, có nguồn gốc rõ ràng, tốt cho sức khỏe của mẹ và bé.

Hoạt động bán hàng tuy là hoạt động phụ của Trung tâm nhưng cũng sẽ góp phần không nhỏ vào việc tăng doanh thu và lợi nhuận cho Trung tâm.

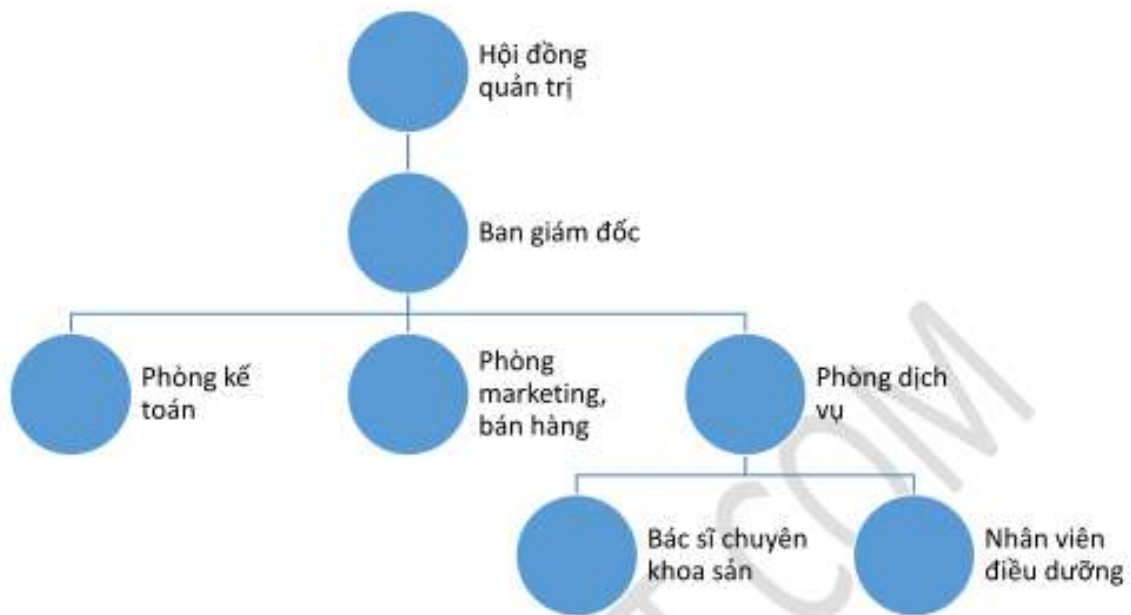
7 Nhân sự**7.1 Cơ cấu tổ chức**

Cơ cấu tổ chức Momcare Xxxi Xxx hướng đến mô hình tổ chức công ty bài bản.

Cơ cấu tổ chức công ty gồm:

- Hội đồng quản trị
 - o Định hướng hoạt động của công ty
 - o Ra các quyết định quan trọng
 - o Bầu ban giám đốc
 - o Giám sát và điều chỉnh hoạt động của ban giám đốc
- Ban giám đốc
 - o Tổ chức thực thi kế hoạch kinh doanh đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh đề ra
 - o Tổ chức nhân sự và các phòng ban
 - o Báo cáo hội đồng quản trị kết quả kinh doanh hàng tháng và hàng năm
- Phòng kế toán
 - o Quản lý tài chính, hỗ trợ công tác văn thư tài liệu và các công việc văn phòng khác.
 - o Phụ trách thu mua, quản lý tài sản của công ty.
- Phòng bảo vệ
 - o Bảo vệ trung tâm, tư vấn hỗ trợ khách hàng và người thân đến mua sắm sử dụng dịch vụ tại Trung tâm.
- Phòng dịch vụ
 - o Thực hiện các dịch vụ theo yêu cầu của khách hàng.
- Phòng marketing, bán hàng
 - o Giới thiệu, tư vấn sản phẩm và chăm sóc khách hàng.
 - o Tiến hành các hoạt động marketing, bán hàng như: xây dựng và phát triển website, fanpage...

Sơ đồ: Tổ chức hệ thống nhân sự Công ty Momcare Xxxi Xxx



7.2 Tình hình nhân sự

Hiện tại trung tâm có 1 bác sĩ chuyên khoa sản giàu kinh nghiệm, 10 nhân viên điều dưỡng với chuyên môn vững, tận tình được khách hàng đánh giá cao; 1 quản lý có kinh nghiệm; 1 nhân viên marketing.

7.3 Kế hoạch nhân sự

Tổ chức nhân sự của Trung tâm dự kiến sẽ được bố trí linh hoạt tùy theo tình hình kinh doanh thực tiễn, đảm bảo cơ cấu tổ chức đơn giản, tiết kiệm chi phí nhưng vẫn phải đáp ứng tốt các nhu cầu công việc.

Dự kiến nhân sự đầy đủ của trung tâm sẽ bao gồm: 15 người.

Chủ tịch hội đồng quản trị kiêm giám đốc: 1 người. Phụ trách điều hành chung.

Kế toán: 1 người. Phụ trách công tác tài chính, sổ sách, thu mua.

Nhân viên marketing, bán hàng: 1 người. Phụ trách marketing, bán hàng.

Nhân viên tư vấn: 1 người. Trực điện thoại, trực quầy lễ tân, tiếp khách, tư vấn khách hàng.

Bác sĩ chuyên khoa sản: 1 người. Phụ trách tư vấn chăm sóc mẹ và bé trước, trong và sau sinh, các nghiệp vụ chuyên môn

Nhân viên điều dưỡng: 10 người. Phụ trách chăm sóc mẹ và bé trước, trong và sau sinh.

Tổ chức nhân sự sẽ linh hoạt tùy từng giai đoạn để tổ chức sắp xếp cho phù hợp, vừa đảm bảo hoàn thành công việc và cũng phải đảm bảo tiết kiệm chi phí vận hành.

Thời gian đầu khi khách hàng đến trung tâm ít thì nhân viên kế toán và nhân viên marketing, bán hàng có thể kiêm nhiệm vị trí của nhân viên tư vấn để tiết kiệm chi phí. Bác sĩ chuyên khoa sản và nhân viên điều dưỡng sẽ căn cứ trên lượng khách hàng thực tế để tuyển dụng.

Việc khó khăn nhất của Moncare là tuyển dụng và đào tạo nhân sự. Moncare yêu cầu khắt khe với tay nghề của nhân viên vì nhiệm vụ của họ là chăm sóc mẹ sau sinh và tắm bé sơ sinh - một công việc yêu cầu tính cẩn thận và sự nhiệt tình rất cao vì nếu một sơ suất rất nhỏ có thể ảnh hưởng đến sức khỏe mẹ và bé.

Moncare đào tạo nhân viên chăm sóc mẹ và bé theo tiêu chuẩn của Bộ Y tế. Bác sỹ sản phụ khoa, nhi khoa đào tạo họ để chuẩn hóa kiến thức. Người đạt chuẩn mới được làm. Nếu không đạt, họ sẽ phải tiếp tục học thêm.

8. Kế hoạch marketing – bán hàng

KEHOACHVIET.COM

KEHOACHVIET.COM

9. Kế hoạch tài chính dự kiến

9.1 Tình hình kinh doanh hiện tại

Tình hình kinh doanh hiện nay của Trung tâm đang phát triển rất tốt.

Doanh thu hàng năm đạt: triệu vnd/năm

Lợi nhuận hàng năm đạt: triệu vnd/năm

Giá trị Trung tâm ước tính: tỷ vnd²

Nhận thấy tiềm năng của thị trường nên chúng tôi đang tích cực mở rộng đầu tư và tìm kiếm đối tác tham đầu tư phát triển Trung tâm.

9.1 Đầu tư phát triển kinh doanh

Hiện nay để mở rộng qui mô hoạt động của Trung tâm thì cần phải huy động đầu tư thêm tỷ vnd, trong đó:

- Đầu tư hạ tầng cần triệu vnd.
- Đầu tư máy móc thiết bị cần triệu vnd.
- Chi phí phát sinh ngoài dự kiến: dự kiến khoảng triệu.
- Vốn lưu động và các khoản dự phòng triệu.

Bảng: Chi phí đầu tư ban đầu

STT	Hạng mục	DVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Đầu tư hạ tầng ban đầu				
1.1	Tiền thuê Trung tâm tháng đầu	Tháng			
1.2	Đặt cọc thuê Trung tâm	Tháng			
1.3	Chi phí setup văn phòng full nội thất 3 tầng	m2			
2	Đầu tư máy móc thiết bị				
2.1	Máy đầu dò từ cung	Bộ			

² Theo phương pháp lợi nhuận * 7

2.2	Máy thông tắc tia sữa	Bộ			
1.4	Máy nghe nhịp tim	Bộ			
1.5	Tủ hấp sấy dụng cụ	Bộ			
1.6	Bộ máy tính, máy in	Bộ			
1.7	Giường khám sản	Bộ			
1.8	Dụng cụ phòng khám	Bộ			
1.9	Cân sức khỏe	Bộ			
4	Chi phí khác				
4.1	Kế toán + Thành lập công ty	Trọn gói			
4.2	Lập phương án kinh doanh	Trọn gói			
4.3	Phần mềm quản lý doanh nghiệp	Trọn gói			
4.4	Chi phí tư vấn thiết kế	Trọn gói			
4.5	Chi phí quản lý dự án	Trọn gói			
4.6	Chi phí thuyết trình dự án	Trọn gói			
5	Chi phí phát sinh ngoài dự kiến (10%)				
6	Các khoản dự phòng				
6.1	Mua sắm nguyên vật liệu				
6.2	Vốn lưu động				
6.3	Chi phí marketing ban đầu (3 tháng)				
6.4	Chi phí bán hàng ban đầu (3 tháng)				
6.5	Chi phí sản xuất ban đầu (3 tháng)				
6.6	Chi phí nhân sự ban đầu (3 tháng)				
6.7	Dự phòng rủi ro				
	Tổng Chi phí đầu tư ban đầu				

Nếu đầu tư vào Trung tâm thì nhà đầu tư sẽ nắm giữ % cổ phần của Trung tâm.

Bảng: Tỷ lệ sở hữu trung tâm dự kiến

STT	Nguồn vốn đầu tư	Trước đầu tư		Sau đầu tư	
		Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị
1	Vốn chủ đầu tư				
2	Huy động thêm				
3	Vay vốn ngân hàng				
	Tổng				

9.2 Hiệu quả đầu tư dự kiến

Sau khi đầu tư thêm vốn thì dự kiến doanh thu hàng tháng của Trung tâm sẽ đạt triệu vnd, lợi nhuận hàng tháng sẽ đạt triệu vnd.

Tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận mỗi năm dự kiến %.

Bảng: Doanh thu và lợi nhuận Trung tâm hàng tháng dự kiến

STT	Chi tiêu	DVT	Đơn giá trung bình DV	Số lượng	Kế hoạch
1	Giá trị tổng doanh thu tháng	VND			
	Trong đó:				
	DV chăm sóc mẹ và bé				
	DV massage sữa về, thông tắc sữa				
	DV massage bầu				
	DV siêu âm thai				
	DV khám phụ khoa				
	DV gội đầu dưỡng sinh				
	DV giảm eo sau sinh				
2	Tổng chi phí trong tháng	VND			
2.1	CP NVL và nhân công		CP cho 1 DV		
	DV chăm sóc mẹ và bé				
	DV massage sữa về, thông tắc sữa				
	DV massage bầu				
	DV siêu âm				

Trang. 16

	DV khám phụ khoa				
	DV gọi đầu đường sinh				
	DV giám eo sau sinh				
2.2	Chi phí quản lý DN	VND			
	CP điện				
	CP nước				
	CP nhà thuê				
	CP khấu hao tài sản				
	CP bán hàng(quảng cáo, điện thoại,...)				
	CP lương và BHXH	VND		SL	
	Kế toán và QL				
	Lương bác sĩ				
	Nhân viên điều dưỡng(10 NV)				
	CP thuê máy siêu âm				
	CP khác (Thuế phí,lệ phí, cp mua ngoài, khoản khác)				
3	Lợi nhuận trước thuế	VND			

Để đạt được mục tiêu đề ra thì Momcare Xxi Xxx dự kiến sẽ triển khai thu hút khách hàng ở Thị Xã Xxi Xxx và các Huyện lân cận như: Huyện Xxxxx Xxx, Huyện Xxxx Xxx, Huyện Xxx Xxxx, Huyện Xxx Xxxx, Huyện Xxx Xx, Huyện Xx Xxx, các huyện này đều là các huyện lân cận Thị Xã Xxi Xxx, trong phạm vi dao động khoảng trên dưới 10 km nên trung tâm có thể tiếp cận dễ dàng.

Địa phương	Dân số	Nữ (18-45 tuổi)
Tổng		

Bảng: Điểm hòa vốn dự kiến

Điểm hóa vốn		
I	Tổng chi phí cố định	
1.1	CP tiền	
1.2	CP nước	
1.3	CP nhà thuê	
1.4	CP khấu hao tài sản	
1.5	CP bán hàng, quảng cáo, điện thoại...	
1.6	CP lương và BHXH	
1.7	Kế toán và GL	
1.8	Lương bảo vệ	
1.9	Nhân viên điều dưỡng (10 NV)	
1.10	CP thuê máy siêu âm	
1.11	CP khác (Thuê phòng xét nghiệm, mua thuốc, chẩn đoán...)	

Trang. 18

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539

	khác)	
II	Chi phí biến đổi	
1	Gia vốn hàng bán (24,6%)	
2	Chi phí bán hàng (3%)	
III	Gia Dịch vụ Trung Bình	
7	Gia Dịch vụ Trung Bình	
IV	Điểm hòa vốn (IV=(II-III))	

Như vậy trung tâm cần phải cung cấp được X dịch vụ để có thể đạt được điểm hòa vốn.

Bảng: Doanh thu hàng năm dự kiến

Đơn vị: vnđ					
Các hoạt động cho doanh thu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
DV chăm sóc trước sinh					
1.Siêu âm thai					
2.Khám phụ khoa					
3.Massage bầu					
DV chăm sóc và làm đẹp sau sinh					
1.Chăm sóc mẹ và bé					
2.Massage thông tắc sữa					
3.Gội đầu đường sinh					
4. Giặt eo					
Tổng doanh thu					

Bảng: Chi phí hàng năm dự kiến

	Đơn vị: vnđ
--	-------------

Trang. 19

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539

Các hoạt động cho doanh thu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
CP NVL và nhân công					
DV chăm sóc mẹ và bé					
DV massage sữa về, thông tắc sữa					
DV massage bầu					
DV siêu âm					
DV khám phụ khoa					
DV gọi đầu đường sinh					
DV giám eo sau sinh					
Chi phí quản lý DN					
CP điện					
CP nước					
CP nhà thuê					
CP khấu hao tài sản					
CP bán hàng (quảng cáo, điện thoại,...)					
CP lương và BHXH					
Kế toán và QL					
Lương bác sĩ					
Nhân viên điều dưỡng (10 NV)					
CP thuê máy siêu âm					
CP khác (Thuế phí, lệ phí, cp mua ngoài, khoản khác)					

Tổng chi phí										
--------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Bảng: kết quả kinh doanh hàng năm dự kiến

	Năm 1	% DT	Năm 2	% DT	Năm 3	% DT	Năm 4	% DT	Năm 5	% DT
A. Kết quả bán hàng										
<i>Doanh thu</i>										
<i>Giảm trừ doanh thu</i>										
<i>Doanh thu thuần</i>										
<i>Giá vốn</i>										
<i>Lợi nhuận gộp</i>										
B. Chi phí										
C. Lợi nhuận										
<i>Lãi</i>										
<i>Mất</i>										
<i>Lợi nhuận ròng</i>										

Tỷ lệ phân chia lợi nhuận: % (tương đương tỷ lệ vốn góp). Với kết quả đầu tư dự kiến cho nhà đầu tư như trên thì hiệu quả kinh doanh dự kiến như sau:

Trang. 21

Công ty TNHH Tư Vấn & Đầu Tư Kế Hoạch Việt

Website: <http://kehoachviet.com> ĐT: (08) 66 78 79 65 Hotline: 0903 349 539

- Thời gian hoàn vốn: năm
- Lợi nhuận sau X năm đầu tư: tỷ VNĐ

Nếu sử dụng phương pháp chiết khấu dòng tiền với tỷ suất chiết khấu % thì hiệu quả đầu tư dự kiến như sau:

- Thời gian hoàn vốn: năm
- Lợi nhuận sau X năm đầu tư: tỷ VNĐ
- Tỷ suất lợi nhuận: %/năm,

Phương pháp tổng vốn đầu tư						
Hiệu quả đầu tư	0	2020	2021	2022	2023	2024
Tổng vốn đầu tư						
Doanh thu						
Chi phí (không có khấu hao, lãi vay)						
Khấu hao						
Lãi vay						
Thu nhập chịu thuế						
Thuế						
Thu nhập sau thuế						
Dòng tiền						
Lợi nhuận						

Phương pháp vốn chi trả hiện						
Hiệu quả đầu tư	0	2020	2021	2022	2023	2024
Tổng vốn đầu tư						
Doanh thu						
Chi phí (không có khấu hao, lãi vay)						
Khấu hao						

Lãi vay
Thu nhập chịu thuế
Thuế
Thu nhập sau thuế
Dòng tiền
Lợi nhuận

Phương pháp chiết khấu dòng tiền						
	Đầu tư ban đầu	2019	2020	2021	2022	2023
Dòng tiền						
Dòng tiền chiết khấu						
IRR						
NPV						

Toàn bộ nguồn vốn huy động này công ty sẽ dùng vào việc mở rộng phát triển Trung tâm.

Nhà đầu tư được quyền theo dõi sát các hoạt động pháp lý và tiến độ công việc có liên quan để đảm bảo nguồn vốn được sử dụng đúng mục đích như cam kết.

Thời gian rút vốn tối thiểu là 3 năm sau khi đầu tư.

11. Kết luận

Với sự nghiên cứu kỹ lưỡng tình hình thị trường, quyết tâm cao trong việc đầu tư phát triển dự án, chúng tôi đã dành nhiều thời gian, công sức, tài chính để nghiên cứu đầu tư phát triển dự án. Việc triển khai dự án mang nhiều ý nghĩa nhân văn và khi triển khai thành công sẽ mang lại nhiều giá trị cho người dân địa phương.

Chúng tôi luôn mở rộng tìm kiếm những nhà đầu tư tâm huyết cùng tham gia phát triển dự án và mời gọi nhà đầu tư tham khảo sâu hơn về mô hình kinh doanh của chúng tôi để đi đến hợp tác thành công.

Trân trọng.