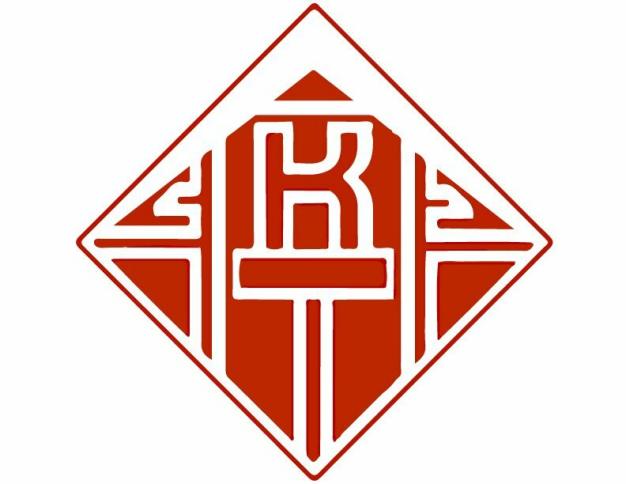
**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC ĐÀ NẴNG**

**KHOA KINH TẾ - CHUYÊN NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**ĐỀ ÁN KHỞI NGHIỆP**

**BÀI TẬP NHÓM**

GVHD : Trần Hữu Hải

Lớp học phần : 20QT5

SVTH :

Nguyễn Quốc Hoàng

Nguyễn Quốc Huy

Nguyễn Việt Lương

Hoàng Thị Lan

Nguyễn Thị Hằng My

**LỜI MỞ ĐẦU**

Khởi nghiệp một câu hỏi khiến nhiều người phải suy nghỉ đắng đo. Đối với những ai không muốn làm tớ, người muốn làm chủ xem mình có duyên với ngành nghề nào, có duyên với sự nghiệp tự bản thân làm chủ không và hơn hết là thích sự mạo hiểm. Và hiện nay khởi nghiệp vẫn là một đề tài đang hot ở giới trẻ trong nước nói chung và thế giới nói riêng.

Chúng ta sẽ kinh doanh gì?

Chúng ta sẽ làm gì?

Chúng ta khởi nghiệp như thế nào?

Và đây cũng là những câu hỏi và các sinh viên đang ngày đêm tìm câu trả lời. Cũng như nhưng bài toán, mỗi bài toán sẽ chỉ có một đáp án, tuy nhiên cách giải thì rất nhiều. Và chúng tôi cũng đang tìm cách và lên kế hoạch lên cách giải bày để tìm ra đáp số, đáp số ở đây là sự đáp trả của khách hàng có thật sự quan tâm đến những gì chúng tôi làm hay không? có quan tâm đến những sản phẩm dịch vụ chúng tôi hay không? và nó hiện lên thông qua chính là những gì chúng tôi thu lại là doanh thu là lợi nhuận là thời gian thu hồi vốn... “vấp ngã” đó không phải là đáp án sai, mà đó là do chính chúng ta chưa tìm là được cách giải.

“Muốn đi nhanh hãy đi một mình, muốn đi xa hãy đi cùng nhau” Và với lý tưởng lớn gặp nhau, chúng tôi đã cùng nhau hợp tác lên ý tưởng, cùng nhau khởi nghiệp, cùng nhau tìm cách lý giải, cùng nhau thất bại và lại rà soát đoạn đường mình đi xem lỗi sai và tìm cách để sửa. Đối với khởi nghiệp, mọi sự sai lầm trả giá bằng tiền. Nhưng chúng tôi hạn chế các rủi ro để có thể bước xa cùg nhau. Quan niệm của nhóm “thất bại” không phải là kết thúc, má đó chính là dấu hiệu của sự “khởi sắc”

**I. NGÀNH CÔNG TY VÀ SẢN PHẨM HAY DỊCH VỤ**

**1.1 Công ty và khái niệm**

- Tên công ty: CÔNG TY TNHH - BT

- khái niệm: BT là nơi cung cấp dịch vụ thỏa mãn đam mê trải nghiệm câu cá hòa mình với thiên nhiên để khách hàng giảm stress vào những thời gian rảnh

**-** doanh nghiệp hoạt động trong ngành dịch vụ giải trí

- Loại hình công ty: Công ty TNHH - BT ( 2 thành viên trở lên )

- Ý nghĩa: BT là sự kết hợp của hai từ “ Bầu ” và “ Thinh ”. Ý nghĩa của chữ “ Bầu ” có nghĩa là bầu không khí, còn “ Thinh ” có nghĩa là sự yên tĩnh. Tên Công Ty BT được lấy cảm hứng từ mong muốn tạo ra cho khách hàng một bầu không khí mang lại sự yên tĩnh và tên gọi này cũng thể hiện cam kết của công ty đối với khách hàng khi sử dụng dịch vụ này.

**1.2 Hình thành công ty - loại hình daonh nghiệp**

**1.2.1 Cơ quan đăng ký kinh doanh**

**- Cơ quan đăng ký kinh doanh: Sở kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Quảng Nam.**

**+ Địa chỉ: số 06 Trần Phú, TP.Tam kỳ, Tỉnh Quảng Nam.**

**+ Điện Thoại: ( 0235 ) 3822 222.**

**+ Fax: ( 0235 ) 3822 222.**

**+ Email:** [**skhdt@quangnam.gov.vn**](mailto:skhdt@quangnam.gov.vn)

**+ Website:** [**http://skhdt@quangnam.gov.vn**](http://skhdt@quangnam.gov.vn)

**1.2.2 Trình tự đăng ký mã số thuế**

Trình tự đăng ký mã số thuế mới cho doanh nghiệp

- Trong thời hạn 10 ngày làm việc kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh, giấy phép thành lập và hoạt động hoặc giấy chứng nhận đầu tư thì chủ thể nộp thuế phải chuẩn bị đầu đủ hồ sơ theo quy định của pháp luật về quản lý thuế để gửi cho cơ quan Thuế để trình lên cơ quan Thuế hoàn tất thủ tục đăng ký mã số thuế.

- Cách thức gửi hồ sơ: DN có thể trực tiếp gửi hồ sơ hoặc gửi online.

**1.2.3 Trình tự đăng ký kinh doanh**

- Người thành lập doanh nghiệp nộp đủ hồ sơ đăng ký kinh doanh theo quy định của Luật này tại cơ quan đăng ký kinh doanh có thẩm quyền và phải chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của nội dung hồ sơ đăng ký kinh doanh.

- Cơ quan đăng ký kinh doanh có trách nhiệm xem xét hồ sơ đăng ký kinh doanh và cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh trong thời hạn mười ngày làm việc, kể từ ngày nhận hồ sơ; nếu từ chối cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh thì thông báo bằng văn bản cho người thành lập doanh nghiệp biết. Thông báo phải nêu rõ lý do và các yêu cầu sửa đổi, bổ sung.

- Cơ quan đăng ký kinh doanh xem xét và chịu trách nhiệm về tính hợp lệ của hồ sơ khi cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh; không được yêu cầu sửa đổi bổ sung.

- Thời hạn cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh gắn với dự án đầu tư cụ thể thực hiện theo quy định của pháp luật về đầu tư.

**1.3 Các sản phẩm hay dịch vụ**

- CT TNHH - BT là nơi cung cấp dịch vụ hồ câu đây là nơi khách hàng có thể thỏa mãn đam mê của mình

**II. NGHIÊN CỨU VÀ PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG**

**2.1 Nghiên cứu thị trường và thương hiệu của đối thủ cạnh tranh**

**2.1.1 Nghiên cứu thị trường**

- Đáp ứng cho khách hàng ở khu vực Quảng Nam là chủ yếu, thông qua tiếp xúc với những người đam mê câu, chúng tôi được biết đa số những người ở đây có nhu cầu về sử dụng hồ dịch vụ cao để nhằm thỏa mãn đam mê và cũng là nơi giải tỏa stress sau những ngày mệt mỏi. Do dó, nhu cầu cần có một nơi có bầu không khí mang lại sự yên tĩnh phù hợp, không gian thoải mái và độc lạ là rất cần thiết.

- Thông qua khảo sát đối thủ cạnh tranh đã đi trước trong việc dịch vụ hồ câu ( hồ tâm sự )

+ Gía vé dịch vụ: 250k / 5 tiếng.

+ Lượng cá bồi định kỳ: 2 tháng / một lần ( 2 tạ ).

+Chất lượng dịch vụ: phục vụ đồ ăn và thức uống tại chỗ, có nơi nghỉ ngơi cho người sủ dụng dịch vụ nhưng nơi nghĩ khá hẹp, gây cảm giác khó chịu và không thỏa mái cho người sử dụng dịch vụ.

+ Nhược điểm: hồ không có lượng nước lưu thông thường xuyên, dẫn đến việc lượng bột của người câu lư lại dưới đáy trở thành sình, hồ nằm ở giữa trời và không có bóng mát, dẫn đến người ngoài cảm thấy nóng và độ sâu của hồ khá nông so với tiêu chuẩn mở hồ dịch theo đó lượng cá con dưới hồ khá nhiều.

+ Lý do mà khách hàng vẫn sử dụng dịch vụ đó: vì có lượng cá nền nhiều nên khi câu sẽ được giật liên tục và tạo được cảm giác nhiều hơn, cá câu lên sẽ được cân lại và được thả lại hồ.

- Cách mà doanh nghiệp của nhóm làm cho khách hàng chấp nhận với mức giá 150k / 5 tiếng.

+ Hồ có lượng nước lưu động chảy liên tục, tạo nên một nền vi sinh tốt và oxy cho cá giúp cá không bị bệnh tật và phát triển mạnh.

+ Có nhiều bóng mát không gây oi bức khi thời tiết nóng.

+ Độ sâu của hồ phù hợp với mức tiêu chuẩn mở hồ dịch vụ để cần thủ khi câu sẽ có cảm giác hơn.

+ Hồ xử lý được lượng cá con dưới hồ khá tốt ( thả một số lượng cá săn mồi ở nước sâu và thích hợp sống ở dòng nước chảy để xử lý lượng cá con một cách tự nhiên mà không cần phải quét lưới ).

+ Lượng cá tự nhiên dưới hồ lâu năm nhiều.

+ Cá bồi dưới hồ là được nuôi trên lồng bè tại hồ nên cá khỏe và ăn nhiệt.

+ Chất lượng phục vụ tốt.

**2.1.2 Thương hiệu đối thủ cạnh tranh**

- Theo nghiên cứu thì ở khu vực Quảng Nam có khoảng 9 hồ câu dịch vụ nhưng với mô hình kinh doanh hồ dịch vụ kèm nuôi cá trên lồng bè để tự cung cấp cá hiện tại chưa có mô hình kinh doanh nào như thế này trong khu vực, đa số các hồ dịch vụ ở khu vực xung quanh đều nhập cá ở khu vực Miền Bắc về đổ xuống hồ. Và 9 hồ câu dịch vụ đó là những đối thủ cạnh tranh trực tiếp mà chúng tôi phải đối mặt, họ là những người đã mở hồ trước và đã được nhiều người biết đến. Dù rằng họ đã có những thuận lợi đó nhưng tiêu chí đặt ra cho khách hàng khi đến với **BT** là khách hàng sẽ cảm nhận được bầu không khí yên tĩnh và tránh bị làm phiền. Ngay từ đầu lên ý tưởng chúng tôi đã chuẩn bị mọi thứ để làm hài lòng khách hàng ở mức cao nhất thoải mái nhất mà đối thủ hoàn toàn không có.

- Khi quyết định kinh doanh ai cũng muốn biết mình ở vị trí nào so với đối thủ, Công Ty của chúng tôi dựa vào khả năng cạnh tranh và khả năng phát huy thế mạnh của doanh nghiệp, tiến hành định vị dịch vụ và lựa chọn cho mình những thế mạnh tốt hơn.

**2.2 Các khách hàng**

- Nhóm khách hàng là những người yêu thích câu cá và muốn tìm kiếm một không gian yên tĩnh, thư giãn để tận hưởng thời gian ngoài trời. Ngoài ra còn hướng đến các hiệp hội câu cá ( VGFA ) hoặc các cá nhân, hội nhóm tại Việt Nam để tổ chức các sự kiện thi đấu chuyên nghiệp.

- Độ tuổi: từ 18t – 60t.

- Thu nhập: những người có thu nhập trung bình.

**2.3 Quy mô thị trường và các xu hướng**

**- Quy mô:** tại Miền Trung ngành dịch vụ câu cá đang trên đà tăng trưởng mạnh và nhu cầu sử dụng hồ dịch vụ ngày càng nhiều.Ở Quảng Nam hiện giờ là nơi tập trung nhiều người đam mê câu nhưng hồ dịch vụ khá là thưa thớt so với khu vực miền bắc.Chính vì vậy đây là một cơ hột tốt để phát triển ngành dịch vụ này.

- **Xu hướng:** trong những năm gần đây nhu cầu giải trí và thư giãn của người dân tăng cao, dịch vụ hồ câu đã trở thành một lựa chọn phổ biến của khách hàng, sau thời gian tìm hiểu và nắm bắt nhu cầu của từng vùng miền thì hiện nay đa số các hồ dịch vụ ở Quảng Nam đều lấy nguồn cung cấp cá để đổ xuống hồ chủ yếu tập trung ở khu vực Miền Bắc. Nhận thấy được điều đó nhóm đã lựa chọn ý tưởng kinh doanh dịch vụ hồ câu và kết hợp nuôi cá trên lồng bè ở Quảng Nam để thỏa mãn nhu cầu giải trí và nuôi cá trên lồng bè để tự cung cấp lượng cá dưới lòng hồ và cũng có thể cung cấp lượng các cho hồ dịch vụ xung quanh.

**2.4 Thị phần, địa điểm và doanh số dự kiến**

**- Thị phần:** Hiện nay ở khu vực Quảng Nam hồ dịch vụ câu cá kết hợp với nuôi lồng bè rất ít để đáp ứng nhu cầu giải trí cho khách hàng, chính vì vậy việc mở ra ngành dịch vụ đó hoàn toàn phù hợp với thời điểm hiện tại ở khu vực Quảng Nam.

- **Địa điểm:** Xã Điện Phước, Huyện Điện Bàn, Tỉnh Quảng Nam.

- **Doanh số dự kiến:**

**+** Số lượng người sử dụng dịch vụ dự kiến trong 1 năm: 7.300( bình quân 1 ngày có 20 người sử dụng dịch vụ )

+ Doanh số sử dụng dịch vụ là: 150.000 / 1 người

=> Doanh số khi sử dụng dịch vụ trong 1 năm là 7.300 x 150.000 = 1.095.000 .000 đồng

=> Tổng doanh số là: 1.095.000.000

**2.5 Địa điểm và trang thiết bị**

**2.5.1 Xác định địa điểm kinh doanh**

**2.5.1.1 Địa điểm kinh doanh và lĩnh vực hoạt động**

Có thể nói, việc lựa chọn địa điểm cho việc kinh doanh hồ dịch vụ là một trong những tếu tố khá quan trọng ảnh hưởng đến sự thành công của kế hoạch kinh doanh. Dù cho kế hoạch kinh doanh có hoàn hảo đến đâu, nhưng địa điểm không tốt thì kế hoạch đó cũng sẽ không thành công. Địa điểm mà BT nằm ở khu vực xã điện thọ, huyện điện bàn, tỉnh quảng nam cách đường cái khoản 100m với tổng diện tích lên đến 2ha với cách bố trí mặt bằng như sau:

* Chòi nghỉ và thu vé dịch vụ: nằm ở ngay cổng vào.
* Khu vực bãi giữ xe: nằm sát bên chòi thu vé có sức chứa khoản 50 chiếc.
* Kho cất nguyên vật liệu: là khu vực để cất giữ bột nuôi cá và một số các thiết bị cần thiết.
* Nhà vệ sinh ( 20m2 )

**2.5.1.2 Địa điểm kinh doanh và các đối tượng hữu quan**

- **Địa điểm kinh doanh:** Xã điện thọ, Huyện Điện Bàn, Tỉnh Quảng Nam.

- **Tọa độ:** 15,877530B, 108,187720Đ.



- Đối với chủ: hồ dịch vụ nằm ở địa điểm thích hợp, thuận tiện cho việc giao thông đi lại và các vấn đề về chi phí mặt bằng phù hợp.

- Khách hàng: xác định hồ dịch vụ nằm ở trong khu vực có nhiều người đam mê sở thích câu cá ở Quảng Nam và Đà Nẵng.

- Nhà Cung cấp: đảm bảo nhà cung cấp không quá xa hồ để nhằm giảm thiểu chi phí vận chuyển.

**2.5.1.3 Các tiêu chí lựa chọn địa điểm kinh doanh**

- Nơi gần một số lượng khách hàng tiềm năng tương đối lớn.

- Khách hàng có thể đi lại, vào ra dễ dàng.

- Khách hàng có thể dễ dàng tìm thấy hồ dịch vụ của mình.

- Tránh những địa điểm tối tăm, bẩn thỉu.

- Thời gian, mùa và tình hình kinh tế tại nơi chọn làm địa điểm.

**2.5.2 Trang bị máy móc**

**Công nghệ nuôi cá bao gồm:**

+ Lồng bè: được làm bằng vật liệu thép với giá thành 5 triệu/10m2.

+ Thức ăn cho cá: thức ăn công nghiệp.

+ Máy sục oxy: với công suất vừa phải, giá thành từ 4 triệu.

**Quy trình nuôi cá bao gồm các bước sau:**

1. Chuẩn bị lồng bè: Lồng bè cần được thiết kế sao cho phù hợp với loại cá nuôi và điều kiện thời tiết. Lồng bè cần được làm bằng vật liệu chịu nước và có độ bền cao.
2. Chọn giống cá: Chọn giống cá phù hợp với điều kiện nuôi và thị trường tiêu thụ. Cần chọn giống cá có khả năng sinh trưởng nhanh, chịu được điều kiện môi trường khắc nghiệt.
3. Chuẩn bị thức ăn: Thức ăn cho cá cần được chuẩn bị đầy đủ và đảm bảo chất lượng. Cần tính toán lượng thức ăn cần cho từng giai đoạn nuôi và cung cấp đúng lượng thức ăn cho cá.
4. Thả cá vào lồng bè: Sau khi chuẩn bị đầy đủ, cá được thả vào lồng bè. Cần đảm bảo số lượng cá trong lồng bè không quá đông để tránh tình trạng cá chết do thiếu oxy.
5. Quản lý môi trường nuôi: Cần quản lý môi trường nuôi như nồng độ oxy, pH, nhiệt độ và độ mặn của nước. Cần thường xuyên kiểm tra và điều chỉnh môi trường nuôi để đảm bảo sức khỏe và tăng trưởng của cá.
6. Quản lý bệnh tật: Cần quản lý bệnh tật và phòng ngừa bệnh tật cho cá. Cần sử dụng thuốc và phương pháp điều trị bệnh tật đúng cách để đảm bảo sức khỏe của cá.
7. Thu hoạch cá: Sau khi đạt kích thước và trọng lượng cần thiết, cá được thu hoạch và bồi xuống lòng hồ.

**Quy trình phục vụ khách hàng**

1. Chào đón khách hàng.
2. Hỏi nhu cầu dịch vụ cần sử dụng ( bao nhiêu vé, sử dụng dịch vụ ăn uống ).
3. Hướng dẫn khách hàng đến nơi ngồi câu.
4. Chở dụng cụ của khách hàng ra tận nơi.

Luôn để ý đến khách hàng để những lúc cần gọi đồ ăn hoặc thức uống thêm.

**2.6 Nhà cung cấp**

**2.6.1 Tầm quan trọng của việc lựa chọn nhà cung cấp**

Việc lựa chọn nhà cung cấp là rất quan trọng trong quá trình duy trì và phát triển hồ câu BT. Nếu chọn nhà cung cấp không tốt, thì hồ câu có thể phải đối mặt với các vấn đề như cá dễ xảy ra dịch bệnh, thức ăn không đảm bảo làm cho cá chậm phát triển hơn bình thường, giá cả cao hơn so với thị trường dẫn đến việc khó cạnh tranh và ảnh hưởng đến giá thành dịch vụ hoặc giao hàng chậm …. Hiểu được tính quan trọng của vấn đề nên chúng tôi đã thăm hỏi những người đi trước trong ngành, làm việc với chính các nhà cung cấp và đã lựa chọn ra được nhà cung cấp cá và thức ăn: Trại nuôi cá Tân Tân Nguyễn Địa chỉ: Điện Ngọc, Điện Bàn, Quảng nam, Mến Chung thức ăn chăn nuôi Địa chỉ : Đại cường, Đại lộc, Quảng nam. ( Nuôi cá diêu hồng và cá chép, thông qua khảo của 1 số người nuôi lồng bè và tìm hiểu trên mạng thì 1kg bột tạo ra được 1.5 kg cá ).

**2.6.2 Tiêu chí lựa chọn nhà cung cấp**

- Đảm bảo nguồn cá và thức ăn chất lượng nhất ( cá không bị dịch bệnh, còi hay các vấn đề liên quan, thức ăn cho cá phải đảm bảo chất lượng và hàm dinh dưỡng để giúp cá có thể phát triển nhất có thể ).

- Tiết kiệm chi phí: lựa chọn nhà cung cấp gần nhất có thể để đảm bảo giao hàng kịp thời và không bị ảnh hưởng chất lượng cũng như giá cả bị đội lên cao trong quá trình vận chuyển.

- Thiết lập mối quan hệ lâu dài cũng là một trong những yếu tố để đảm bảo cho quá trình duy trì và hoạt động của hồ( cá giống 3 tháng nhập lần, bột mỗi ngày 20kg ).

**2.7 Đánh giá hiện tại về thị trường**

**-** Hiện nay thị trường dịch vụ hồ câu tại Việt Nam đang có sự phát triển tích cực ngành dịch vụ này hiện đang thu hút được sự quan tâm của nhiều người có sở thích câu cá.Tuy nhiên thị trường dịch vụ hồ câu cũng đang gặp phải một số thách thức như cạnh tranh khốc liệt giữa các địa điểm, sự thiếu hụt nguồn nhân lực chuyên nghiệp và chất lượng dịch vụ chưa đạt yêu cầu.

- Tổng quan lại ta có thể thấy thị trường ngành dịch vụ hồ câu đang có tiềm năng phát triển và cần được quản lý, phát triển bền vững để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

**III. CÁC YÊU TỐ TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP**

1. **Lợi nhuận ròng biên**

- Thu nhập chịu thuế = DT - Chi phí = 1.095.000.000 - 681.846.000 = 413.154.000

- Thuế thu nhập DN = thu nhập chịu thuế x 20% = 413.154.000 x 20% = 82.630.800

- Lợi nhuận sau thuế = tổng DT - tổng chi phí - thuế thu nhập DN = 1.095.000.000 - 681.846.000 - 82.630.800 = 330.523.200

1. **Chi phí cố định, chi phí biến đổi**

Bảng chi phí xây dựng

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| STT | Hạng mục | Giá | Ghi chú |
| 1 | Đổ nền bê tông | 5.650.000/150m2 | - bãi giữ xe: 30m2 ( 10 bao xi măng và 1 xe cát )  - nơi nghỉ ngơi cho khách hàng và chòi thu vé: 120m2 ( 50 bao xi măng và 5 xe cát )  - 1 bao xi măng 85.000  - 1 xe cát 280.000 |
| 2 | Lợp mái | 7.521.000/120m2 | - mái tôn: 120m2 ( 1.200.000 )  - trụ sắt rỗng 10 thanh ( 305.000/1thanh x 14 thanh = 4.270.000 )  - kèo ngang bắt tôn ( 293.000/1 thanh ngang x 7 thanh = 2.051.000 ) |
| 3 | Nhà kho | 10.000.000/10m2 |  |
| 4 | Xây chòi thu vé và phục vụ khách hàng | 20.000.000/20m2 |  |
| Tổng |  | 43.171.000 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Chi phí cố định** |  |
| Chi phí thuê đất | 2 triệu/tháng ( 24 triệu/năm ) |
| Chi phí xây dựng | 43.171.000 |
| Chi phí sửa lại bờ bãi | 30.000.000 |
| Chi phí xây dựng lông bè | 50.000.000 |
| Chi phí nhân viên | 7.000.000 /1 người ( thuê 3 nhân viên 1 năm tổng 252.000.000 ) |
| Chi phí thiết bị |  |
| - Máy oxy | 4.000.000 |
| - Bàn, ghế | 2.350.000 |
| - Tủ lạnh | 5.000.000 |
| - Máy quạt | 1.000.000 |
| - Bảng hiệu | 700.000 |
| - Bóng đèn | 850.000 |
| - Bếp | 1.000.000 |
| Chi phí nhập cá giống | 10.705.000/100kg ( 3 tháng nhập cá giống 1 lần => 42.820.000/năm, có 2 loại cá: cá chép và cá diêu hồng ) |
| Chi phí bột | 355.000/20kg ( 1 ngày dùng 20kg => 1 năm hết 129.575.000 ) |
| Chi phí dịch vụ pháp lý |  |
| - Chi phí nộp hồ sơ đăng ký doanh nghiệp | 100.000 |
| - Chi phí đăng ký chữ ký | 1.530.000/1 năm |
| - Chi phí đăng ký con dấu | 450.000 |
| - Chi phí đăng ký mã số thuế | 500.000 |
| **Tổng** | **589.046.000** |
| **Chi phí biến đổi** |  |
| Chi phí điện nước | 1.000.000 triệu/tháng ( 12.000.000 triệu/năm ) |
| Chi phí bảo dưỡng thiết bị | 6.000.000 triệu/năm |
| Chi phí nước uống và đồ ăn | 6.000.000/tháng ( 72.000.000/năm ) |
| Chi phí dự phòng rủi ro | 2.800.000 |
| **Tổng** | **92.800.000** |

**-** Khấu hao tài sản cố định

+ Chi phí thiết bị: 14.900.000/10 năm

* Máy oxy: 4.000.000
* Bàn, ghế: 2.350.000
* Tủ lạnh: 5.000.000
* Máy quạt: 1.000.000
* Bảng hiệu: 700.000
* Bóng đèn: 850.000
* Bếp: 1.000.000

+ Chí phí xây dựng: 43.171.000/ 10 năm

+ Chi phí sửa lại bờ bãi: 30.000.000/5 năm

+ Chi phí xây dựng lồng bè: 50.000.000/100m2/ 20 năm ( 5.000.000/10m2/lồng )

=> Khấu hao tài sản cố định = 14.900.000 x 10% + 43.171.000 x 10% + 30.000.000 x 5% + 50.000.000 x 20% = 17.307.100

=> Tổng chi phí ( chi phí cố định + chi phí biến đổi ) = 681.846.000

1. **Thời gian hòa vốn**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Năm** | **Đầu tư** | **Lũy kế đầu tư** | **Thu hồi ròng** | **Lũy kế thu hồi** |
| 0 | 681.846.000 | 681.846.000 |  |  |
| 1 | 0 | 681.846.000 | 347.830.300 | 347.830.300 |
| 2 | 0 | 681.846.000 | 1.029.676.300 | 1.377.506.600 |

- Thu nhập chịu thuế = 413.154.000

- Thuế thu nhập DN = 82.630.800

- Lợi nhuận ròng = thu nhập chịu thuế - thuế thu nhập DN = 413.154.000 - 82.630.800 = 330.523.200

- Khấu hao tài sản cố định = 17.307.100  
- Ngân quỹ ròng = lợi nhuận ròng + khấu hao = 330.523.200 + 17.307.100 = 347.830.300

**T = ( i – 1) + Di – Hi -1 / Hi – Hi – 1 = `( 2 – 1 ) + ( 681.846.000 - 347.830.300 - 1 )/( 1.377.506.600 - 347.830.300 - 1 ) = 1.3 = 1 năm 3 tháng ( hòa vốn )**

**IV. KẾ HOẠCH MARKETING**

**4.1** **Định giá:** 150k / 5 tiếng.

**4.2** **Chiến thuật:** doanh nghiệp tập trung chủ yếu là thoã mãn nhu cầu khách hàng nên thu hút được lượt khách đông đảo

**4.3** **Chính sách dịch vụ:** khi mua vé vào hồ thì người mua vé sẽ tự lựa chọn khu vực mình ngồi và sẽ có nhân viên đem nước tới chổ ngồi.

**4.4** **Xây dựng thông điệp tiếp thị sản phẩm: h**ồ dịch vụ của chúng tôi là nơi ý tưởng để bạn thư giản và tận hưởng những giây phút yên tĩnh. Với dịch vụ chăm sóc chuyên nghiệp và đội ngũ nhân viên nhiệt tình, chúng tôi cam kết mang đến cho bạn trải nghiệm câu cá tuyệt vời nhất. Hãy đến với hồ của chúng tôi để thư giãn và tận hưởng những khoảnh khắc đáng nhớ ấy.

**4.5 Chiến lược thâm nhập và tăng trưởng**

- Giảm giá vào ngày khai trương

- tăng cường quảng cáo qua các mạng xã hội, hội nhóm những người đam mê câu

**4.6** **Quảng cáo và khuyến mãi:** nếu lượt đi của khách hàng trên 3 người trở lên thì doanh nghiệp sẽ giảm 5% cho mỗi vé.

+ Hồ thường xuyên tạo thêm các mini game như: cá to nhất tuần, cá đeo khuyên của hồ..., đương nhiên để chơi mini game này khi mua vé khách hàng sẽ được phổ biến qua luật chơi và đóng thêm 15k/1 vé , tạo thêm động lực câu cao cho các cần thủ khi đến đây, không những thế minigame này còn đánh vào lòng tham của khách hàng khi muốn đi câu 1 ăn 10.

+ Bên cạnh các minigame thì hồ còn tổ chức giải câu đài thường niên tranh cup BT (12tháng/1lần) nhằm tạo sân chơi thú vị mang tính cọ sát và học hỏi thêm kinh nghiệm cho các cần thủ, không những thế đây cũng là dịp để hồ câu BT được quảng bá rỗng rãi đến các anh em câu cá hơn thông qua các phương thức như: truyền miệng, truyền thông,…

**4.7 Quyết định về giá cả hàng hóa và dịch vụ**

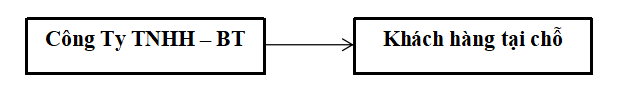
**-** Định giá

+ Giá sử dụng dịch vụ: 150k/vé

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tên sản phẩm** | **Đơn vị tính** | **Giá ( VND )** |
| Bò húc | 1 | 15.000 |
| Nước suối, revise, không độ, sting | 1 | 10.000 |
| Mỳ tôm | 1 | 15.000 |
| Trứng | 1 | 7.000 |

**4.8 Tổ chức mạng lưới phân phối**

- Đây là loại hình cung cấp dịch vụ giải trí nên người sử dụng dịch vụ không thông qua phân phối trung gian nào.



**4.9** **Các hoạt động hỗ trợ bán hàng phân phối**

**4.9.1 Quảng cáo**

- Doanh nghiệp sẽ quảng cáo bằng cách:

**+** Truyền miệng : có nghĩa là khi khách hàng nào đó đến sử dụng dịch vụ tốt họ sẽ về giới thiệu cho bạn bè , gia đình … . Chính vì vậy nên doanh nghiệp luôn chú trọng vào cách cư xử, giao tiếp và chất lượng dịch vụ.

**+** Lập một tài khoản fanpage riêng dành cho dịch vụ kinh doanh tại trang này sẽ đăng các hình ảnh , ưu đãi , dịch vụ , các thông báo …

**+** Facebook các nhân viên và chính các thành viên sẽ chia sẻ các bài đăng ở trang fanpage và kêu gọi gia đình, bạn bè cùng chia sẻ, giúp cho trang fanpage có nhiều lượt thích và nhiều người tham gia hơn.

**4.9.2 Khuyến mãi**

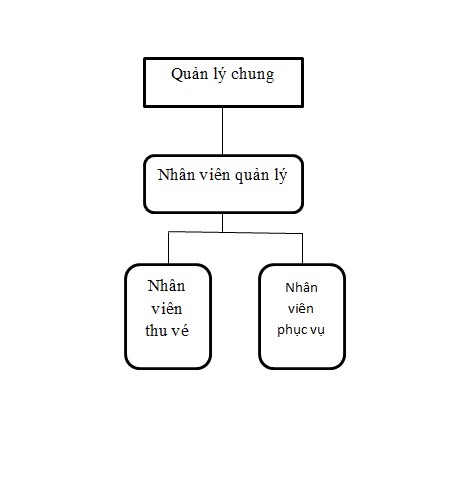
- Với chương trình khuyến mãi khi khai trương ( kéo dài 1 tuần ) sẽ giảm giá 15% cho mỗi khách hàng.

- Nếu khách hàng đi sử dụng dịch vụ theo nhóm 3 người trở lên thì mỗi vé sẽ được giảm 5%.

- Vào các dịp lễ thì khách hàng sẽ được giảm 10% giá vé.

- Khi mua vé khách hàng sẽ được tặng kèm 1 chai nước suối.

**5 Đội ngũ nhân viên**

****

**V. KẾ HOẠCH THIẾT KẾ VÀ PHÁT TRIỂN**

**5.1 Khó khăn và rủi ro**

- Ở khu vực Quảng Nam vào mùa đông sẽ xảy ra các tình trạng ngập lụt dẫn đến tràn hồ, lượng cá sẽ hao hụt.Đồng thời gây ra một số bệnh truyền nhiễm cho cá dẫn đến chết ( cách khắc phục khó khăn: khi tới mùa lũ hồ sẽ quét cá và bỏ vào lồng dưỡng cá và beo các lồng nuôi cố định để tránh bị trôi ).

- **Rủi ro về môi trường tự nhiên:** như nhiệt độ, khí hậu, ô nhiễm, mầm bệnh.

* Tình hình biến đổi khí hậu như lũ lụt, và axit hóa, thay đổi mô hình lượng mưa, độ mặn, mực nước….( ví dụ như lũ lụt dễ xảy ra sạc lỡ kéo theo hồ cá có thể bị vỡ đập và trôi cá ra ngoài.
* Nguồn nước không đảm bảo, có thể nguồn nước đã bị dính các chất độc hại như thuốc bơm lúa hay thuốc diệt cỏ…

=> Dưới tác động của biến đổi khí hậu, các yếu tố sinh thái như nhiệt độ, hàm lượng Ôxy hòa tan, pH,… sẽ thay đổi. Sẽ gây ra các tác hại cho thủy sản, vượt quá khả năng chịu đựng (gây stress hoặc gây chết). Hoặc ảnh hưởng đến sự sinh trưởng và phát triển cá (còi cọc, chậm lớn, giảm năng suất). Bên cạnh đó làm tăng tính độc của một số yếu tố trong nước (NH3, H2S, NO2…). Điều này sẽ tạo điều kiện thuận lợi các sinh vật gây bệnh cho vật nuôi phát triển.

- **Các vấn đề ưu tiên:** sửa sang lại bờ bãi, xây dựng chòi và kho cất đồ.

**5.2 Trang wed của doanh nghiệp và lợi ích của trang wed**

- Trang web mà nhóm sử dụng: web mạng xã hội truy cập facebook

- Lợi ích của trang web:

+ Dễ dàng chia sẻ về dịch vụ của doanh nghiệp.

+ Cập nhật nhanh chóng tình trạng của bạn bè ...

+ Kết bạn với nhiều bạn mớ ...

+ Xem được nhiều nội dung của nhiều dịch vụ khác nhau.

+ Tham gia và kết nối nhiều hơn với cộng đồng.

+ Sở hữu nhiều tính năng "độc nhất vô nhị".

+ Phạm vi quảng bá rộng rãi, tiết kiệm được chi phí.

**5.3 Thương mại điện tử và lợi ích thương mại điện tử**

- Thương mại điện tử đựơc biết như là hình thức kinh doanh trực tuyến sử dụng nền tảng công nghệ thông tin với sự hỗ trợ của Internet để thực hiện các giao dịch mua bán, trao đổi, thanh toán trực tuyến.

- Lợi ích thương mại điện tử

+ Dễ dàng mở rộng tệp khách hàng.

+ Chi phí hoạt động không cao.

+ Linh hoạt mở rộng quy mô và phát triển sản phẩm.

+ Nâng cao cách tư vấn và chăm sóc khách hàng Dễ dàng chăm sóc khách hàng.

**5.4 Card Visit của Doanh Nghiệp**





**VI. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT**

- **Chu kỳ hoạt động:** 1 tháng hồ sẽ nghỉ 2 ngày ( 1 ngày rằm và 1 ngày châm vi sinh cho hồ )

- **Vị trí địa lý:** nằm trong khu vực Xã Điện Thọ, Huyện Điện Bàn, Tỉnh Quảng Nam

- **Chiến lược và các kế hoạch**

+ Nghiên cứu khách hàng mục tiêu.

+ Thiết kế bảng giá.

+ Lên chiến lước marketing hiệu quả: Bên cạnh việc đặt banner biển quảng cáo bên ngoài mặt tiền của quán, việc sử dụng mạng xã hội là một phương thức truyền thông tuyệt vời.

+ Lập fanpage trên Facebook,...

+ thiết kế website riếng cho cong ty

Phân tích thị trường: Nghiên cứu thị trường để hiểu về khách hàng tiềm năng, đối thủ cạnh tranh, xu hướng và yêu cầu của thị trường.

Xác định đối tượng khách hàng Xác định đối tượng khách hàng chính và tìm hiểu về nhu cầu của họ. Các đối tượng khách hàng có thể bao gồm gia đình có trẻ em, những người yêu thích hoạt động ngoài trời, và những người muốn tìm hiểu về câu cá và cắm trại.

Xây dựng cơ sở hạ tầng: Đưa ra quyết định về vị trí trại và khu vực câu cá, thiết kế các khu vực ở trại, trang bị và đồ dùng cần thiết, như cửa hàng, nhà vệ sinh, khu vực nấu ăn và nhiều hơn nữa.

Marketing và quảng bá: Đưa ra một chiến lược marketing để quảng bá dịch vụ của bạn. Kế hoạch marketing bao gồm việc tạo nên một trang web hoặc trang mạng xã hội được thiết kế tốt, đưa ra một chiến dịch quảng cáo để giới thiệu sản phẩm đến khách hàng tiềm năng, và cung cấp các mẫu thông tin về trại cắm trại và câu cá.

Tạo ra trải nghiệm tốt cho khách hàng: Tạo ra một trải nghiệm tuyệt vời cho khách hàng bao gồm cung cấp dịch vụ chăm sóc khách hàng vượt trội, hiệu ứng âm thanh và hình ảnh gây ấn tượng và các hoạt động giải trí phù hợp.

Đánh giá và cải thiện: Đánh giá kết quả của một chiến lược và kế hoạch, rút ra bài học và điều chỉnh để tối ưu hóa hoạt động trong tương lai.

- **Các vấn đề qui định và pháp luật:**

+ Đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế để hoạt động được dịch vụ

+ Đảm bảo vệ sinh môi trường xung quanh hồ để tránh gây ô nhiễm và ảnh hưởng đến sức khỏe mọi người xung quanh hồ

+ Tuân thủ các qui định về an toàn lao động cho nhân viên và khách hàng

+ Tuân thủ các qui định quản lý và sử dụng nước để đảm bảo sự bền vững cho hồ

**VII. NHÓM QUẢN LÝ**

- **Nhân sự quản lý chính:** nhóm trưởng cũng sẽ là người quản lý chính của công việc và cũng là người hiểu biết về mô hình, dịch vụ này.

- **Trả công quản lý và sở hữu:** lương quản lý sẽ được trả theo như thoả thuận ban đầu của các thành viên.Về sỡ hữu thì mỗi thành viên đều sở hữu cổ phần như nhau.

- **Thuê lao động:** chính người quản lý đưa ra số lượng và tuyển nhân viên.

- **Các bên hữu quan:** hiện tại với doanh nghiệp thì sẽ đại diện nhóm trưởng cũng là quản lý cho mô hình kinh doanh của nhóm, các thành viên còn lại sẽ là thực hiện theo sự sắp xếp của quản lý, bởi vì mỗi thành viên đều có 1 thế mạnh riêng nên sẽ phụ trách những việc khác nhau … như nắm bắt tâm lý khách hàng, người quản lý đội ngũ nhân viên, người sẽ phụ trách các sự sáng tạo mới mẽ …. Hạn chế có lẽ là mỗi 1 người 1 công việc thì sẽ nặng nề hơn khi làm tập thể.

- **Các nhà tư vấn chuyên nghiệp và hỗ trợ:** trước khi mở ra mô hình kinh doanh thì thành viên trong nhóm đã phần nào hiểu biết rộng về dịch vụ mà mình làm và cũng sẽ có người chuyên và có sở thích với dịch vụ đó nên về vấn đề tư vấn thì sẽ có thành viên trong mô hình tư vấn …

**VIII. KẾ HOẠCH TỔNG QUÁT RỦI RO, VẤN ĐỀ VÀ CÁC GIẢ THIẾT, KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH**

**8.1 Rủi ro**

**8.1.1 Rủi ro về tài chính:** Rủi ro có thể khách quan bên ngoài hay chủ quan bên trong phát sinh từ nội tại doanh nghiệp. Có 4 rủ ro cơ bản trong tài chính:

+ Rủi ro thanh khoản (ví dụ, do quản lý dòng tiền kém nên xảy ra thiếu hụt tiền mặt để thanh toán nợ đến hạn hoặc tài trợ cho các hoạt động quan trọng và khẩn cấp...).

+ Rủi ro mua hàng (ví dụ, doanh nghiệp ứng trước tiền nhưng nhà cung cấp không giao hàng, hoặc giao hàng sai chất lượng, số lượng...).

+ Rủi ro thất thoát (ví dụ, bị nhân viên gian lận, tham ô, ăn cắp...).

+ Rủi ro giao dịch (ví dụ, có nhầm lẫn, sai sót trong giao dịch tài chính, gây thiệt hại).

**8.1.2 Rủi ro về giá cả**

+ Biến động giá cả: Giá cá, nguyên liệu và các sản phẩm liên quan có thể thay đổi do yếu tố thị trường như cung và cầu, biến động giá cả các nguyên liệu hoặc sự cạnh tranh. Sự biến động này có thể ảnh hưởng đến giá cả sử dụng dịch vụ, lợi nhuận và cạnh tranh của doanh nghiệp.

+ Biến động giá cá giống: Giá cá nuôi cũng có thể biến đổi do nhu cầu thị trường, mùa vụ, điều kiện thời tiết, cung và cầu, và các yếu tố khác. Nếu giá cá giảm đột ngột, có thể ảnh hưởng đến thu nhập của doanh nghiệp.

+ Biến động giá điện và nước: Kinh doanh hồ câu và nuôi cá trên lồng bè đòi hỏi sử dụng nước và điện. Giá điện và nước có thể tăng cao hoặc thay đổi do các yếu tố như chính sách chính phủ, tình hình kinh tế, và các yếu tố khác. Sự biến động này có thể tác động đáng kể đến chi phí vận hành của mô hình.

**8.1.3 Rủi ro về thị trường**

+ Thay đổi yêu cầu và xu hướng tiêu dùng: Sở thích và xu hướng tiêu dùng có thể thay đổi theo thời gian, ảnh hưởng đến nhu cầu và sự quan tâm của khách hàng đối với dịch vụ hồ câu và sản phẩm cá. Doanh nghiệp cần đảm bảo rằng sản phẩm và dịch vụ của họ đáp ứng được nhu cầu thị trường hiện tại và điều chỉnh khi xu hướng thay đổi.

+ Cạnh tranh: Trong ngành kinh doanh dịch vụ hồ câu và nuôi cá, có thể có sự cạnh tranh từ các doanh nghiệp khác trong cùng ngành hoặc từ các ngành kinh doanh khác. Sự cạnh tranh có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hút khách hàng, giá cả, chất lượng sản phẩm và dịch vụ, và lợi nhuận của doanh nghiệp.

+ Để giảm thiểu các rủi ro thị trường này, quan trọng để doanh nghiệp thực hiện nghiên cứu thị trường, phân tích xu hướng và yêu cầu của khách hàng, xây dựng mối quan hệ với các đối tác cung cấp tin cậy, duy trì sự linh hoạt và đổi mới trong sản phẩm và dịch vụ, và theo dõi các chính sách và quy định thị trường liên quan.

**8.2 Kế hoạch tài chính**

**8.2.1 Dự toán báo cáo thu nhập trong 6 tháng đầu năm**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Chỉ tiêu | Tháng 1 | Tháng 2 | Tháng 3 | Tháng 4 | Tháng 5 | Tháng 6 |
| 1 | Số lượng sử dụng dịch vụ | 600 người | 500 người | 450 người | 700 người | 550 người | 550 người |
| 2 | Giá/vé | 150k | 150k | 150k | 150k | 150k | 150k |
| 3 | Doanh thu/tháng | 90.000.000 | 75.000.000 | 67.500.000 | 105.000.000 | 82.500.000 | 82.500.000 |

**8.2.2 Chi phí kinh doanh  
 8.2.2.1 Chi phí thành lập doanh nghiệp**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| STT | Hạng mục | Giá | Ghi chú |
| 1 | Đổ nền bê tông | 5.650.000/150m2 | - bãi giữ xe: 30m2 ( 10 bao xi măng và 1 xe cát )  - nơi nghỉ ngơi cho khách hàng và chòi thu vé: 120m2 ( 50 bao xi măng và 5 xe cát )  - 1 bao xi măng 85.000  - 1 xe cát 280.000 |
| 2 | Lợp mái | 7.521.000/120m2 | - mái tôn: 120m2 ( 1.200.000 )  - trụ sắt rỗng 10 thanh ( 305.000/1thanh x 14 thanh = 4.270.000 )  - kèo ngang bắt tôn ( 293.000/1 thanh ngang x 7 thanh = 2.051.000 ) |
| 3 | Nhà kho | 10.000.000/10m2 |  |
| 4 | Xây chòi thu vé và phục vụ khách hàng | 20.000.000/20m2 |  |
| Tổng |  | 43.171.000 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Hạng mục | Giá | Ghi chú |
| **Chi phí dịch vụ pháp lý** |  |  |
| * Chi phí nộp hồ sơ đăng ký doanh nghiệp | 100.000 |  |
| * Chi phí đăng ký chữ ký | 1.530.000/1 năm |  |
| * Chi phí đăng ký con dấu | 450.000 |  |
| * Chi phí đăng ký mã số thuế | 500.000 |  |
| **Chi phí máy móc thiết bị** |  |  |
| * Máy oxy | 4.000.000 |  |
| * Bàn, ghế | 2.350.000 | Bàn 150.000/1 cái ( 5 cái ), ghế 80.000/1 cái ( 20 cái ) |
| * Tủ lạnh | 5.000.000 |  |
| * Máy quạt | 1.000.000 | 200.000/1 cái ( 5 cái ) |
| * Bảng hiệu | 700.000 |  |
| * Bóng đèn | 850.000 | 85.000/1 cái ( 10 bóng ) |
| * Bếp | 1.000.000 |  |
| **Chi phí xây dựng** | 43.171.000 |  |
| **Chi phí sửa sang bờ bãi** | 30.000.000 |  |
| **Chi phí xây dựng lồng bè** | 50.000.000 | ( 5.000.000/10m2/lồng ) ( 10 lồng ) |
| Tổng | 140.651.000 |  |

**8.2.2.2 Chi phí hoạt động thường xuyên**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Hạng mục** | **Chi phí theo tháng** | **Chi phí theo năm** | **Ghi chú** |
| **1** | Mặt bằng | 2.000.000 | 24.000.000 | 2 ha |
| **2** | Cá giống | 10.705.000/3 tháng | 42.820.000 | 7.500.000/50kg ( cá diêu hồng )  3.205.000/50kg ( cá chép ) |
| **3** | Bột nuôi cá | 10.650.000 | 129.575.000 | 355.000/20kg ( 1 ngày dùng 20kg ) |
| **4** | Tiền lương | 21.000.000 | 252.000.000 | 7.000.000/1 nhân viên ( tổng 3 nhân viên ) |
| **5** | Bảo dưỡng thiết bị | 500.000 | 6.000.000 |  |
| **6** | Điện nước | 1.000.000 | 12.000.000 |  |
| **7** | Chi phí nước uống và đồ ăn | 6.000.000 | 72.000.000 |  |
| **8** | Chi phí dự phòng rủi ro |  | 2.800.000 |  |
|  | **Tổng** |  | **541.195.000** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Tiền** | **Công thức** |
| Tổng doanh thu | 1.095.000.000 |  |
| Thu nhập chịu thuế | 413.154.000 |  |
| Thuế thu nhập DN | 82.630.800 | 413.154.000 x 20% |
| Tổng chi phí | 681.846.000 | Chi phí cố định + Chi phí biến đổi |
| Lợi nhuận sau thuế | 330.523.200 | tổng DT - tổng chi phí - thuế thu nhập DN |

* **Khấu hao thường thường xuyên** = Tổng chi phí - Chi phí hoạt động thường xuyên = 681.846.000 – 541.195.000 = 140.651.000

**8.3 Thời gian hòa vốn**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Năm** | **Đầu tư** | **Lũy kế đầu tư** | **Thu hồi ròng** | **Lũy kế thu hồi** |
| 0 | 681.846.000 | 681.846.000 |  |  |
| 1 | 0 | 681.846.000 | 347.830.300 | 347.830.300 |
| 2 | 0 | 681.846.000 | 1.029.676.300 | 1.377.506.600 |

- Thu nhập chịu thuế = 413.154.000

- Thuế thu nhập DN = 82.630.800

- Lợi nhuận ròng = thu nhập chịu thuế - thuế thu nhập DN = 413.154.000 - 82.630.800 = 330.523.200

- Khấu hao tài sản cố định = 17.307.100  
- Ngân quỹ ròng = lợi nhuận ròng + khấu hao = 330.523.200 + 17.307.100 = 347.830.300

**T = ( i – 1) + Di – Hi -1 / Hi – Hi – 1 = `( 2 – 1 ) + ( 681.846.000 - 347.830.300 - 1 )/( 1.377.506.600 - 347.830.300 - 1 ) = 1.3 = 1 năm 3 tháng ( hòa vốn )**