**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 : 20QT4

SVTH : Bùi Nhật Anh

 Nguyễn Hồng Ánh

 Nguyễn Ngọc Ân

 Trần Công Đức

 Võ Đăng Khoa

**LỜI MỞ ĐẦU**

Hiên nay, bạn đã nghe nhiều người thường nhắc đến cụm từ khởi nghiệp. Nhưng liệu bạn đã biết khởi nghiệp là gì và khởi nghiệp cần những yếu tố nào? Khởi nghiệp có thể là quá trình tạo ra một lĩnh vực hoạt động mới cho riêng mình. Qua đó bạn có thể thuê các nhân viên về làm việc cho bạn và bạn là người quản lý công ty, doanh nghiệp của mình. Khởi nghiệp mang lại rất nhiều giá trị cho bản thân cũng như nhiều lợi ích cho xã hội, cho người lao động.

Vậy nên với sự phát triển vượt bậc của nền kinh tế Việt Nam hiện nay ta thấy nhu cầu của con người ngày càng được cải thiện nâng cao, họ không hỉ cần ăn ngon, mặc đẹp mà họ còn cần có những thú vui, những sự giải trí của riêng mình, và những cái đó phải thực sự mang lại hiệu quả cho họ trong cuộc sống.

Qua quá trình nghiên cứu, tìm hiểu tình hình và nhu cầu thị trường trên địa bàn xã Đại Lộc, chúng tôi nhận thấy rằng để có một khu vui chơi du lịch giải trí bao quát hết thì vẫn còn là một vấn đề của địa bàn xã. Biết bao công trình giải trí giải trí của thanh niên xây dựng lên rồi cũng hoạt động được một thời gian đầu,…Vì vậy, nhóm chúng tôi quyết định cùng nhau xây dựng dự án đầu tư mô hình khu du lịch "Fish & Camp" là một khu du lịch ngoài trời bao gồm cả phục vụ ăn uống. Với dự án này chúng tôi hi vọng sẽ đáp ứng được nhu cầu của con người , mang lại cuộc sống văn minh tốt đẹp cho xã hội.

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

**1.1 Công ty và khái niệm**

* Tên công ty: "Fish & Camp"
* Ý nghĩa của tên: "Fish" tượng trưng cho hoạt động câu cá của công ty."Camp" thể hiện hoạt động cắm trại và khám phá thiên nhiên của công ty.
* Tổng thể, tên công ty "Fish & Camp" mang ý nghĩa về kết hợp giữa hoạt động câu cá và cắm trại của công ty, mang đến cho khách hàng trải nghiệm thú vị và gần gũi với thiên nhiên.
* Địa chỉ :Thôn Phú Hải, Xã Đại Hiệp, huyện Đại Lộc,tỉnh Quảng Nam.

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

**1.2.1** **Nghiên cứu thị trường**

Đáp ứng cho khách hàng ở khu vực Quảng Nam-Đà Nẵng là chủ yếu, thông qua tiếp xúc với những người đam mê du lịch picnic và đam mê câu, chúng tôi được biết đa số những người ở đây họ có nhu cầu đi du lịch dã ngoại qua đêm, họ muốn hòa mình cùng thiên nhiên 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.

**1.2.2 Thương hiệu của đối thủ cạnh tranh**

Theo nghiên cứu của chúng tôi trên toàn địa bàn Quảng Nam – Đà Nẵng có hơn 20 bải cắm trại du lịch nghĩ dưỡng kinh doanh các dịch vụ về du lịch nghĩ dưỡng cho thuê các loại, tuy nhiên chỉ có vài chổ là có khu vực hồ câu và đa số các khu vực này chỉ cho du khách trải nghiệm du lịch cắm trại và du lịch chèo thuyền coi thác hay hồ . tuy nhiên đây vẩn là các đối thủ mạnh lơn mà công ty phải đối mặt , các đối thủ đều là những khu vực lớn và có tên tuổi vô ngành trước và đã có nhiều năm kinh doanh tại các khu vực đó .Dù vậy biết là các đối thủ lớn càng khiến công ty có thêm nhiều lý do để phát triển cao hơn là doanh nghiệp mới nỗi trong ngành du lịch nghĩ dưỡng chúng tôi không ngừng đáp ứng nhu cầu khách hàng hết mức tối đa tất cả mọi loại khách hàng đứa ra những tiện nghi thoải mái nhất mà khách hàng mong muốn . Ngay từ đầu khi bước vào ngành chúng tôi đã lên kế hoạch chuẩn bị mọi thứ thật chỉnh chu để làm hài lòng khách hàng và đáp ứng những thứ khách hàng muốn về một chuyến đi nghĩ dưỡng hết sức đáng nhớ mà đối thủ không có.

Đương nhiên khi kinh doanh ở lĩnh vực này là rất khó bới rất là đa dạng lại ở nơi mà du lịch phát triển nhất vậy nên để cạnh tranh được với đối thủ và phát triển tốt trong lĩnh vực này so với đối thủ Công ty chúng tôi luôn dựa vào khả năng cạnh tranh phát huy hết thế mạnh của mình tận dụng khai thác tối đa tất cả nguồn tài nguyên của khu du lịch.tiến hành định vị dịch vụ và đưa ra những thế mạnh tốt hơn .

**1.3 Hình thành công ty loại doanh nghiệp**

**1.3.1 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

 + Website: <http://skhdt@quangnam.gov.vn>

**1.3.2 Trình tự đăng ký mã số thuế**

* Trình tự đăng ký mã số thuế của doanh nghiệp như sau:
* Chuẩn bị hồ sơ đăng ký
* Đăng ký tài khoản trên trang web của Cục Thuế Việt Nam.
* Chuẩn bị các giấy tờ cần thiết bao gồm: giấy đăng ký kinh doanh, giấy phép đầu tư (nếu có), giấy chứng nhận đăng ký thuế, giấy tờ chứng minh nhân dân của người đại diện pháp luật của doanh nghiệp.
* Đăng ký mã số thuế
* Đăng nhập vàoài khoản trên trang web của Cục Thuế Việt Nam.
* Chọn mục đăng ký mã số thuế và điền đầy đủ thông tin theo yêu cầu: thông tin về doanh nghiệp, thông tin về người đại diện pháp luật, thông tin về hoạt động kinh doanh, và thông tinề tài khoản ngân hàng của doanh nghiệp.
* Nộp hồ sơ đăng ký và chờ xác nhận từ Cục Thuế Việt Nam.
* Nhận mã số thuế
* Sau khi hồ sơ đăng ký được chấp nhận, doanh nghiệp sẽ nhận được mã số thuế từ Cục Thuế Việt Nam.
* Doanh nghiệp có thể kiểm tra thông tin về mã số thuế của mình trên trang web của Cục Thuế Việt Nam.
* 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: Doanh nghiệp có thể trực tiếp gửi hồ sơ hoặc gửi online

**1.4 Trình tự đăng ký kinh doanh**

* Chuẩn bị hồ sơ:
* Chuẩn bị giấy tờ cần thiết bao gồm: đề nghị đăng ký kinh doanh, bản sao giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (nếu có), bản sao giấy php đầu tư (nếu có), bản sao giấy chứng nhận đăng ký thuế, giấy tờ chứng minh nhân dân của người đại diện pháp luật của doanh nghiệp.
* Đăng ký kinh doanh:
* Điền đầy đủ thông tin vào mẫu đề nghị đăng ký kinh doanh.
* Nộp hồ sơ đăng ký kinh doanh tại Trung tâm Đăng ký kinh doanh thuộc Sở Kế hoạch và Đầu tư của địa phương.
* Chờ xét duyệt và nhận Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
* Đăng ký thuế và mở tài khoản ngân hàng
* Đăng ký mã số thuế tại Cục Thuế Việt Nam.
* Mở tài khoản ngân hàng để quản lý tài chính của doanh nghiệp.
* Thực hiện các thủ tục bổ sung
* Đăng ký bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế cho nhân viên.
* Đăng ký dịch vụ của Trung tâm Phục vụ doanh nghiệp để được hỗ trợ trong việc giải quyết các thủ tục liên quan đến hoạt động 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.

**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-Đà Nẵng là chủ yếu, thông qua tiếp xúc với những người đam mê du lịch picnic và đam mê câu, chúng tôi được biết đa số những người ở đây họ có nhu cầu đi du lịch dã ngoại qua đêm, họ muốn hòa mình cùng thiên nhiên 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 du lịch nghĩ dưỡng cắm trại và câu cá

+ Giá vé vào cổng là :, vé câu /200k 5 tiếng câu , và có thu vé vào cổng là 200k

+ Lượng cá bồi định kỳ : 2 tháng /1 lần ( 2 tạ )

+ Lượng thức ăn nuôi cá

+ Chất lượng về dịch vụ phục vụ đồ ăn có được chế biến tại khu vực của nghĩ dưởng cá khách hàng chỉ có thể chế biến không bán được lượng cá câu khá khó , mồi hay nơi cần câu khách tự chuẩn bị chổ cắm trại phải phân khu khá hẹp không cho tổ chức tiệc rất ít hoạt động vui chơi

+ **Nhược điểm :** các chổ khu vực cắm trại đa số khách tự tìm không có 1 khu vực quy mô phục vụ lớn hồ ít bóng mát củng như không có chuẩn bị dù cho khách che , lều khách chuẩn bị, các hoạt động vui chơi còn hạn chế .

+ Lý do mà khách vẩn dùng và du lich ở đó vì có cảnh đẹp lượng cá câu củng nhiều

Cách mà nhóm doanh nghiệp tiếp cận khách hàng với các chính sách và yếu tố khêu gợi khách

+ Là nhóm doanh nghệp mới nỗi muốn đánh vào tâm lý của khách đó là giá , giá dịch vụ ở khu vực khá rẻ giá câu cá chỉ 150k/1 các mức giá của dịch vụ đều được giảm 10% trong những ngày đầu và không thu tiền vào cổng

+ Đập nằm ở khu vực nhiều núi và cây khá là mát mẻ và nhiều bóng râm với lượng nước nhiều chảy liên tục tạo nên hệ vi sinh tốt với lượng cá tự nhiên nhiều và lượng cá do doanh nghiệp nhóm nuôi

+ Luôn có dù chẻ ở các khu vực kèm theo phao và áo phao đảm bảo an toàn

+ Cá đa dạng ngoài cá tự nhiên còn cá nuôi và rất nhiều loại tạo sự thích thú

+ Khoảng dịch vụ nơi ở nghĩ ngơi cho khách tới rộng rải thoàng mát nhân viên nhiệt tình tư vẩn cho khách, nhiều hoạt động giải trí : bơi lội , chèo sub, đạp vịt chèo thuyền ngắm cảnh , có thể leo lên các đồi để ngắm cảnh

+ Có hệ thống giữ xe khu bán hàng cho khách, ở đây cung cấp đủ loại nguyên liệu vật dụng cho khách có thể mua như lều …, cung cấp cần câu tre miễn phí , mồi câu cá giá củng như mồi cám cho các cần thủ , khu vực ăn uống rộng rải có thực đơn nhiều món có nhiều sự lựa chọn cho khách và khách củng có thể tự thuê đồ để nấu khi câu được cá , có nơi để tổ chức tiệc ngoài trời

+ Hệ thống an ninh tốt luôn có nhân viên bảo vệ túc trục

+ Khu vực cắm trại rộng rải khách có thể lựa chọn khu vực cắm trại

**2.1.2 Thương hiệu đối thủ cạnh tranh**

Theo nghiên cứu của chúng tôi trên toàn địa bàn Quảng Nam – Đà Nẵng có hơn 20 bải cắm trại du lịch nghĩ dưỡng kinh doanh các dịch vụ về du lịch nghĩ dưỡng cho thuê các loại, tuy nhiên chỉ có vài chổ là có khu vực hồ câu và đa số các khu vực này chỉ cho du khách trải nghiệm du lịch cắm trại và du lịch chèo thuyền coi thác hay hồ . tuy nhiên đây vẩn là các đối thủ mạnh lơn mà công ty phải đối mặt , các đối thủ đều là những khu vực lớn và có tên tuổi vô ngành trước và đã có nhiều năm kinh doanh tại các khu vực đó .Dù vậy biết là các đối thủ lớn càng khiến công ty có thêm nhiều lý do để phát triển cao hơn là doanh nghiệp mới nỗi trong ngành du lịch nghĩ dưỡng chúng tôi không ngừng đáp ứng nhu cầu khách hàng hết mức tối đa tất cả mọi loại khách hàng đứa ra những tiện nghi thoải mái nhất mà khách hàng mong muốn . Ngay từ đầu khi bước vào ngành chúng tôi đã lên kế hoạch chuẩn bị mọi thứ thật chỉnh chu để làm hài lòng khách hàng và đáp ứng những thứ khách hàng muốn về một chuyến đi nghĩ dưỡng hết sức đáng nhớ mà đối thủ không có.

Đương nhiên khi kinh doanh ở lĩnh vực này là rất khó bới rất là đa dạng lại ở nơi mà du lịch phát triển nhất vậy nên để cạnh tranh được với đối thủ và phát triển tốt trong lĩnh vực này so với đối thủ Công ty chúng tôi luôn dựa vào khả năng cạnh tranh phát huy hết thế mạnh của mình tận dụng khai thác tối đa tất cả nguồn tài nguyên của khu du lịch.tiến hành định vị dịch vụ và đưa ra những thế mạnh tốt hơn

**2.2 Các khách hàng**

* Nhóm khách hàng là :
* Nhóm gia đình và bạn bè: Nhóm này thường có nhu cầu tìm kiếm trải nghiệm thú vị, tiết kiệm chi phí và tránh xa các thành phố đông đúc, ồn ào.Các nhóm câu lạc bộ và đoàn thể: Các đoàn thể thường cần có một chỗ nghỉ đêm và các hoạt động giải trí để củng cố tinh thần đồng đội và thư giãn.
* Các nhóm tình nguyện viên: Các nhóm tình nguyện viên thường có nhu cầu tìm kiếm một nơi yên tĩnh và gần gũi với thiên nhiên để thực hiện các hoạt động tình nguyện như làm sạch môi trường, trồng cây, xây dựng cộng đồng.
* Du khách muốn trải nghiệm: Nhóm này thường muốn trải nghiệm các hoạt động du lịch ngoài trời để tận hưởng sự yên tĩnh và thư giãn.Các nhóm sinh viên: Các nhóm sinh viên có thể tìm kiếm một chỗ nghỉ đêm tiết kiệm và an toàn để thực hiện các chuyến đi chơi, tham quan và cắm trại
* Độ tuổi từ : 18-70
* Thu nhập những người có thu nhập : trung bình

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

* Quy mô :tại khu vực miền trung du lịch nghĩ dưỡng cắm trại và câu cá đang hot và tăng trưởng mạnh nhu cầu du lịch củng như câu cá ở các nơi hồ hay đập tăng đáng kể ở quảng năm , đà nẵng là nơi có nhiều địa điểm du lịch và nhiều nơi rất là đẹp tuy nhiên các hồ dịch vụ củng như các khu du lịch cắm trại khá thưa thớt và ít đa số toàn để tự nhiên và không có hệ thống so với các khu vực khác vậy nênđây chính là cơ hội tốt để nhóm phát triển ý tưởng ngành dịch vụ này
* Xu hướng : trong những năm gần đây bắt đầu khi qua dịch nhu cầu giải trí và thư giản của đại đa số mọi người tăng cao dịch vụ du lịch cắm trại và câu cá trở thành lựa chọn phổ biến nó đánh vô cảm giác tò mò và tính thích thú của khách hàng .sau thời gian quá trình tìm hiểu và năm bắt nhu cầu khách hàng của từng vùng miền thì hiện nay đa số hồ cá ở quảng nam đều lấy nguồn cá tập trung đổ xuống sông tập trung chủ yếu ở khu vực miền bắc và nhận thấy sự phát triển du lịch cắm trại phiêu lưu ở các khu vực đang tăng cao . qua nghiên cứu và nhận thấy điều đó nhóm đã lựa chọn ý tưởng kinh doanh dịch vụ du lịch nghĩ dưỡng cắm trại và câu cá để thoản mãn sụ tò mò cảm giác phưu lưu và nhu cầu giải trí của khách hàng .nuôi cá trong đập để có thể tự cung tự cấp củng như có thể cung cấp cá cho các khu vực khác.

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

* Thị phần :hiện nay khu vực quảng nam hiện nay dịch vụ cắm trại và câu cá nuôi lồng bè gần các đập rất ít để đáp ứng nhu cầu của khách hàng , và gia tăng mở rộng các khu vực vắng người mở rộng du lịch .việc mở ra ngành dịch vụ đó hoàn toàn hợp lý ở thời điểm hiện tại
* Địa điểm: thôn Phú Hải, xã Đại Hiệp, huyện Đại Lộc, tỉnh Quảng Nam.

**Doanh số dự kiến:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * **Doanh thu khách du lịch**
* **Và sử dụng dịch vụ**
 |  **Doanh thu khách câu cá**  | **Các phần thu lợi**  |
| **1 ngày 20 khách => 7 tháng 4.200****920k \* 4.200****3,864,000,000** | **1 ngày 20 khách => 1 năm 7.300** **220k \* 7.300** **1,606,000,000** | **Phần thu căm : lều 3-4 150k (2m\*2m)** **lều 6-8 300k ( 4m\*4m) rộng lều tự cắm (50k)** |
| **Tổng doanh thu dự kiến 1 năm : 5,470,000,000** | **Chèo sub : 100k/1 30p, 20p 80k** |
|  | **Dụng cụ vật liệu nấu ăn gồm : 100k** |
| **Vé câu : 150k/ 5 tiếng**  |
| **Vé vào : 70k** |
| **920k** |
|  |

**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**

Địa điểm kinh doanh du lịch cắm trại và câu cá rất quan trọng vì nó ảnh hưởng đến trải nghiệm của khách hàng và doanh thu của doanh nghiệp nó được coi là một trong những yếu tố quan trọng gắn kết với sự thành công của doanh nghiệp.

Được biết công trình thủy lợi đập Trà Cân ( thuộc thôn phú hải , xã Đại Hiệp, huyện đại lộc) có diện tích lưu vực của hồ 4km2, dung tích hồ hơn 2 triệu 3 m3, cao trình đỉnh đập 119.2m, chiều cao đập lớn nhất 15m. đập được xây hoàn thành vào năm 1985

Lên khung thiết kế như sau

Chòi nghĩ chân khi tới và trạm thu vé sẻ nằm ngay cổng vào khu du lịch

Văn phòng bảo vệ và nhà gửi xe sau trạm thu vé sau khi khách gửi xe xong sẻ đi bỏ vào trong sau khi vào trong sẻ tới văn phòng nơi để các khách làm thủ tục và nơi để báo cáo các tình huống hay sự việc tiền

* Tiến sâu vào 100m là phần cảnh quan của đập và củng là khu vực cắm trại dành cho khách khu vực cắm trại vơi tổng diện tích là 520m2 gồm có 3 khu vực khác nhau : khu vực 1 là khu vực cắm trại dành cho lều với số lượng người từ 5-8 với diện tích là 200m2, khu vực 2 là khu vực dành cho lều số người 3-4 với diện tích là 120m2 người còn khu vực còn lại là khu vực dành cho người mang theo lều đi với diện tích 200m2 . ở 2 khu vực đầu tất cả các lều sẻ được nhân viên dựng sãn và chuẩn bị đầu đủ phân khu cho khách , cuối dãy sẻ có khu vực nhà vệ sinh gồm 5 nhà vệ sinh mỗi nhà vệ sinh 20m2 ở mỗi khu vực cho khách và nhà tắm công cộng
* Hai bên bờ đập sẻ có một cây cầu vắt qua đi típ qua bờ bên kia là khu vực chèo sub và các hoạt động khác ngoài ra còn có khu vui chơi nhỏ cho trẻ em và các quầy ăn uống
* Về câu các xung quanh đập đều có các chòi câu và dù ghế để khách có thể thư giản câu cá

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

* Địa điểm kinh doanh : thôn phú hải , xã Đại Hiệp, huyện đại lộc
* Tọa độ : 15.93509020613325, 108.11698184661405



* Đối với chủ : khu vực đập du lịch nằm ở địa điểm thích hợp thuận tiện cho việc giao thông đi lại và các vấn đề chi phí mặt bằng
* Khách hàng xác định khu vực nằm ở nơi nhiều cảnh đẹp khêu gợi sự tò mò thích thú với cảnh quan ở quảng nam
* Nhà cung cấp : đảm bảo nhà cung cấp không quá xa để nhằm giảm thiểu chi phí vận chuyển
	+ - 1. **Các tiêu chí lựa chọn địa điểm kinh doanh**
* Vị trí thuận tiện: Địa điểm nên được đặt trong khoảng cách hợp lý để đến được từ các thành phố hoặc khu đô thị lân cận, và cần có các tuyến đường thuận tiện để di chuyển.
* Khả năng tiếp cận: Địa điểm cần phải đủ gần các điểm đến địa phương phổ biến để thu hút khách du lịch.
* Thời tiết và khí hậu: Điều kiện thời tiết và khí hậu cần phải đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, mang đến sự thoải mái và an toàn cho khách hàng khi thực hiện các hoạt động ngoài trời.
* Môi trường và quang cảnh: Địa điểm cần phải đẹp và sạch sẽ để thu hút khách du lịch, đồng thời cần có các hoạt động giải trí, giúp tạo nên một trải nghiệm tuyệt vời.
* Tiện nghi và dịch vụ: Khu nghỉ dưỡng cần phải có các tiện nghi và dịch vụ tiện lợi như nhà vệ sinh, nhà tắm, đường đi bộ, sân chơi, các trò chơi ngoài trời, cửa hàng tiện lợi và các dịch vụ ăn uống.
* 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.

**2.5.2 Trang bị máy móc**

* Công nghệ

Lều trại: Chọn lều đủ rộng và chịu được điều kiện thời tiết tốt.Túi ngủ: Để giữ ấm trong đêm và ngủ thoải mái hơn.Thảm lót: Để ngăn cho ẩm và bụi vào lều trại.Bếp di động: Nấu ăn trong thiên nhiên với lò nướng hoặc bếp ga.Thùng đá hoặc tủ lạnh: Giữ thức ăn và đồ uống mát.Đèn pin: Sử dụng trong lều trại hoặc khi đi bộ đêm.Dao, dụng cụ nấu ăn: Để tiện cho việc chuẩn bị và nấu ăn.Đồ dùng giặt rửa.Bình thuỷ tinh có nắp: Để chứa nước uống.Những trang thiết bị cơ bản cho dịch vụ câu cá Cần câu: cần câu tre Lưỡi câu, khóa câu: Dùng để cố định mồi và cá.Nịt, móc câu: Dùng để thay đổi lưỡi câu.Nôi câu. Giỏ, thùng đựng cá: Dùng để giữ cá. Mồi câu: Tùy loại cá và vùng nuôi mà chọn loại mồi phù hợp. bể và máy oxi chứa cá bán cho khách .Lồng bè: được làm bằng vật liệu thép với giá thành 5 triệu/10m2.

Điều quan trọng đảm bảo an toàn khi sử dụng trang thiết bị và máy móc này. Bạn cũng nên luôn mang theo túi trang phục ẩm, khăn tắm, thuốc nhện, thuốc muỗi và các thiết bị cứu hộ cần thiết.

**Quy trình nuôi cá :**

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 cắm trại:**

1. Tìm kiếm địa điểm: Lưu ý chọn khu vực cắm trại an toàn, xem xét địa hình và điều kiện thời tiết.
2. Chuẩn bị đồ dùng: Chuẩn bị các vật dụng cắm trại cơ bản như nhà trại, túi ngủ, dao khác, đèn pin, bếp nấu ăn, đồ ăn, nước uống, thuốc phòng côn trùng và các thiết bị giải trí khác.
3. Dọn vệ sinh vị trí cắm trại: Dọn sạch các vật dụng không cần thiết và các chất thải để đảm bảo vệ sinh và an toàn cho khách hàng và môi trường xung quanh.
4. Lắp đặt nhà trại: Lắp đặt nhà trại theo hướng dẫn của nhà sản xuất. Chú ý lựa chọn vị trí phù hợp, bằng phẳng, không gần khu rừng hoc ven sông để tránh những rủi ro đáng tiếc.
5. Sắp xếp cụm lửa và bếp: Sắp xếp lửa và bếp nấu ăn, đảm bảo an toàn và tránh cháy nổ.
6. Giải trí: Sắp xếp các thiết bị giải trí như bàn cờ, thẻ đánh, sách, guitar, đàn hát v.v. để bồi đắp không khí và giải trí cho khách hàng.
7. Chăm sóc khách hàng: Đảm bảo khách hàng được hướng dẫn quy trình cắm trại, giải đáp thắc mắc, tạo sự thoải mái và tin tưởng cho khách hàng.
8. Thu dọn: Sau khi kết thúc chuyến cắm trại, thu dọn sạch sẽ không để lại rác thải và quan tâm đến việc bảo vệ môi trường xung quanh.

Tổng kết lại, quy trình cắm trại yêu cầu sự tỉ mỉ và quan tâm đến chi tiết, đảm bảo an toàn cho khách hàng và môi trường xung quanh, đồng thời giúp khách hàng có một chuyến cắm trại thú vị và đáng nhớ.

1. **Quy trình phục vụ khách hàng:**
2. Tư vấn cho hàng: Nhân viên sẽ tiếp nhận yêu cầu từ khách hàng và tư vấn giải đáp các thắc mắc của khách hàng.
3. Xác nhận thông tin : Sau khi nhận được thông tin nhân viên sẽ xác nhận lại với khách hàng để đảm bảo chính xác thông tin và thời gian cụ thể.
4. Chuẩn bị dịch vụ: Trước khi đưa khách hàng đến vị trí cắm trại, nhân viên sẽ chuẩn bị đầy đủ thiết bị và cung cấp cho khách hàng các thông tin cần thiết về khu vực này.
5. Hướng dẫn khách hàng: Hướng dẫn khách hàng về các bước cắm trại, cách sử dụng thiết bị và các điều kiện toàn.hay các bước câu cá củng như chuẩn bị mồi
6. Theo dõi và hỗ trợ: Nhân viên sẽ theo dõi các hoạt động của khách hàng trong suốt thời gian ở đó và hỗ trợ khi cần thiết.
7. Đón khách lại: Sau khi khách hàng kết thúc dịch vụ, nhân viên sẽ đón khách và đảm bảo rằng họ sẽ hài lòng với dịch vụ.
8. Phản hồi khách hàng: Nhân viên sẽ gọi điện và/hoặc gửi email cho khách hàng để yêu cầu ý kiến phản hồi của họ về dịch vụ, từ đó cải thiện trải nghiệm của khách hàng trong tương lai.

**2.6 Nhà cung cấp:**

**2.6.1 Tầm quan trọng nhà cung cấp:**

Việc lựa chọn nhà cung cấp là rất quan trọng trong dịch vụ cắm trại và câu cá vì nhà cung cấp có trách nhiệm cung cấp đầy đủ dụng cụ cắm trại và câu cá chất lượng, an toàn và đảm bảo cho khách hàng có một trải nghiệm tuyệt vời và không gặp bất kỳ vấn đề nào trong suốt quá trình sử dụng. Việc lựa chon nhà cung cấp là rất quan trọng trong quá trình duy trì và phát triển đập nếu chọn nhà cung cấp không tốt hồ câu sẻ đối mặt với các vấn đề như cá không tốt bệnh ảnh hưởng tơi món ăn hay chất lượng vật dụng lều trại bếp nút không tốt ảnh hưởng đến khách hàng . giá cả cao hơn so với thị trường dẫn đến cạnh tranh khó và ảnh hưởng giá thành dịch vụ.. đặt vấn đều đó lên hàng đầu hiểu được tầm quan trọng nên chúng tôi luôn tra cứu tiềm hiểu kỹ học hỏi người đi trước trong ngành làm việc với các nhà cung cấp chọn ra những sản phẩm tốt nhất .

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

* Chất lượng sản phẩm: Nhà cung cấp nên cung cấp sản phẩm và thiết bị chất lượng, đảm bảo an toàn và đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.
* Độ tin cậy: Nhà cung cấp nên có chính sách đảm bảo chất lượng và hỗ trợ sau khi bán hàng nhằm đảm bảo những thiết bị cắm trại và câu cá luôn hoạt động tốt và an toàn.
* Giá cả hợp lý: Giá cả phải phù hợp với chất lượng của sản phẩm cũng như ngân sách của khách hàng.
* Dịch vụ hỗ trợ: Nhà cung cấp nên cung cấp dịch vụ hỗ trợ tốt cho khách hàng, từ tư vấn cho đến hướng dẫn sử dụng sản phẩm.
* Mẫu mã và phong cách: Nhà cung cấp cần cung cấp cho khách hàng nhiều mẫu mã, đa dạng và phong phú để khách hàng có nhiều lựa chọn và có thể tùy chỉnh theo nhu cầu của mình.
* Quy trình giao hàng và hoàn trả hàng: Nhà cung cấp nên có quy trình giao hàng và hoàn trả hàng rõ ràng, đơn giản và tiện lợi.
* Kinh nghiệm và uy tín: Nhà cung cấp nên có kinh nghiệm lâu năm trong ngành và có uy tín tốt trong cộng đồng khách hàng.
* Tính khả thi và tiện lợi: Nhà cung cấp cần có thể đáp ứng được yêu cầu của khách hàng một cách nhanh chóng, tiện lợi và có tính khả thi.
	1. **Đánh giá hiện tại về thị trường**

Hiện tại, thị trường cắm trại và câu cá ở Việt Nam đang có sự phát triển đáng kể. Việc tăng trưởng của ngành du lịch cũng đồng nghĩa với việc thị trường dịch vụ cắm trại và câu cá sẽ tiếp tục phát triển trong tương lai.

Ngoài ra, một số doanh nghiệp nhỏ còn chưa đáp ứng được tiêu chuẩn về chất lượng sản phẩm và dịch vụ, gây ra sự khác biệt trong chất lượng giữa các cơ sở cắm trại và câu cá.

Tổng quan ta có thể thấy thị trường ngành dịch vụ này đang có tiềm năng phát triển lớn và cần được khai thác quản lý phát triển bền vững đế đáp ứng nhu cầu khách hàng

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

1. **Lợi nhuận ròng biên:**
* Thu nhập chịu thuế = DT – CP =5,470,000,000 - 2,025,283,000 = 3,444,717,000
* Thuế thu nhập DN = thu nhập chịu thuế x 20% =3,444,717,000\* 20% = 688,943,400
* Lợi nhuận sau thuế = tổng DT – tổng CP – thuế thu nhập DN = 5,470,000,000 - 2,025,283,000 - 688,943,400 =2,528,226,600
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  | 40,075,000tr/350m2 | - Bải giữ xe :200m2 (350 bao xi măng và 3.5 xe cát , độ dày của lớp bê tông 0.1m )- Chòi nghĩ chân :100m2(70 bao xi măng và 1 xe cát )- Nhà nhà thu vé 50m2(35 bao xi và 850kg cát 0.5 xe cát) 1 bao xi:85.0001 xe cát : 280.00038,675,000tr tiền xiTiền xe cát : 1,400,000tr |
| 2 | Lớp mái | 11,583,000tr/350m2 | - mái tôn cho bãi giữ xe :200m2( 2.000.000)Trụ sắt rổng 20 thanh-Mái tôn cho chòi nghĩ chân 100m2 ( 1.000.000)Trụ sắt rổng 10 thanh-Mái tôn nhà thu vé 50m2 (500.000k)Trụ sắt 6 thanh Kèo ngang bắt tôn ( 293.000/1) ( nhà xe 17 thanh , chòi nghĩ chân 9 thanh , nhà thu vé 5 thanh Mái tôn:2.500.000Thanh kèo ngang: 9,083,000tr |
| 3 | Nhà kho | 10.000.000/10m2 |  |
| 4 | Cầu bắt ngang | 100.000.000/10m |  |
| Tổng  |  | 161,658,000tr |  |

* Cách tính
* Đổ nền bê tông Diện tích cần đổ: 200 m2
* Độ dầyớp bê tông: 0.1m
* Lượng vật liệu cần thiết:
* Xi măng: m2 x 0.1m x 350 kg/m3 = 7000 kg hoặc 350 bao xi măng (mỗi bao xi măng 50kg).Cát: 200 m2 x 0.1m x 1700 kg/m3 = 34000 kg hoặc 17 tấn. Với xe tải thông thường chở được khoảng 5 tấn (tùy theo kích thước và trọng lượng của xe), ta cần khoảng 3.5 lượt xe tải cát để đáp ứng lượng vật liệu cần thiết.
* Xi măng: 100 m2 x 0.1m x 350 kg/m3 = 3500 kg hoặc 70 bao xi măng (mỗi bao xi măng 50kg).Cát: 100 m2 x 0.1m x 1700 kg/m3 = 1700 kg hoặc 0.85 tấn. Với xe tải thông thường chở được khoảng 5 tấn (tùy theo kích thước và trọng lượng của xe), ta chỉ cần khoảng 1/2 lượt xe tải cát để đáp ứng lượng vật liệu cần thiết.
* Xi măng: 50 m2 x 0.1m x 350 kg/m3 = 1750 kg hoặc 35 bao xi măng (mỗi bao xi măng 50kg).Cát: 50 m2 x 0.1m x 1700 kg/m3 = 850 kg hoặc 0.425 tấn. Với xe tải thông thường chở được khoảng 5 tấn (tùy theo kích thước và trọng lượng của xe), ta chỉ cần khoảng 1/4 lượt xe tải cát để đáp ứng lượng vật liệu cần thiết.

|  |  |
| --- | --- |
| Chi phí cố định |  |
| Chi phí thuê đất  | 2 triệu/tháng ( 24 triệu/năm ) |
| Chi phí xây dựng | 161,658,000tr |
| Chi phí sửa lại bờ bãi  | 30.000.000tr |
| Chi phí xây dựng lông bè | 50.000.000tr |
| Chi phí nhân viên | 7.000.000 /1 người ( 15 nhân viên 1 năm ) tổng 1,260,000,000 |
| Chi phí thiết bị |  |
| bàn ghê  | 2.350.000 |
|  Lều trại | 1.590.000( lều 3-4 người ) 6.500.000( 6- người ) 20 lều mỗi cái 10 lều  |
| Tủ lạnh | 5.000.000/1 |
| Dù lớn | 1.950.000/1 20 cái |
| Bóng đèn  | 1.000.000 |
| Bếp | 2.000.000 |
| Bảng hiệu  | 175.000 |
| sub | 4.400.000/1 10 cái  |
| thuyền | 1.950.000/1 4 cái  |
| túi ngủ | 320.000/1 20 cái  |
| quạt tích điện | 520.000/1 10 cái  |
| Chi phí nhập cá  | 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 nộp hồ sơ đăng ký doanh nghiệp | 100.000 |
| Chi phí đăng ký chử ký  | 1.530.000/1 năm |
| Chi phí con dấu  | 450.000 |
| Chi phí mã số thuế  | 500.000 |
| Chi phí quản cáo tiếp thị | 30.000.000tr/1 video ( 1 năm 2 lần ) |
| Tổng  | 1,824,883,000 |

|  |  |
| --- | --- |
| Chi phí biến đổi  |  |
| Chi phí điện nước internet  | 1.200.000/tháng (1 năm 14,400,000tr) |
| Chi phí bảo dưỡng  | 110.000.000/1 năm |
| Chi phí nước uống đồ ăn | 6.000.000/tháng ( 72.000.000/năm ) |
| Chi phí dự phòng rủi ro  | 4.000.000tr |
| Tổng  |  200,400,000tr |

* Khấu hao tài sản cố định

+ Chi phí thiết bị : 174,325,000tr / 7 năm

* Bàn ghê : 2.350.000
* Tủ lạnh: 5.000.000
* Lều trại: 8,090,000
* Dù lớn : 1.950.000
* Quạt: 520.000
* Sub: 4.400.000
* Bóng đèn : 1.000.000
* Bếp : 2.000.000
* Bảng hiệu: 175.000
* Thuyền : 1.950.000
* Túi ngủ : 320.000
* Chi phí xây dựng : 161,658,000tr/ 7 năm
* Chi phí sửa chửa bờ bải : 30.000.000tr/ 5 năm
* Chi phí xây dựng lồng bè : 50.000.000tr/100m2/ 20 năm ( 5.000.000/10m2/lồng )
* Khấu hao tài sản cố định : 174,325,000\* 7% + 161,658,000\* 7% + 30.000.000\* 5% + 50.000.000\* 20% = 35.018.810tr
* Tổng chi phí ( chi phí biến đổi + chi phí cố định ) = 2,025,283,000
1. **Thời gian hòa vốn:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Năm  | Đầu tư  | Lũy kế đầu tư  | Thu hồi ròng  | Lũy kế thu hồi  |
| 0 |  | 2,025,283,000 |  |  |
| 1 | 0 | 2,025,283,000 | 2,720,754,790 | 2,720,754,790 |
| 2 | 0 | 2,025,283,000 | 4,746,037,790 | 7,466,792,580 |

* Thu nhập chịu thuế =3,444,717,000
* Thuế thu nhập doanh nghiệp = 688,943,400
* Lợi nhuận ròng =thu nhập chịu thuế - thuế thu nhập DN = 3,444,717,000 - 688,943,400 = 2,755,773,600
* Khấu hao tài sản cố định =35.018.810tr
* Ngân quỷ ròng =lợi nhuận ròng + khấu hao = 2,755,773,600 - 35.018.810 = 2,720,754,790

**T = ( I -1 ) + Di – Hi -1 / Hi -Hi – 1 =** ( 2-1 ) + (2,025,283,000 - 2,720,754,790 -1 ) / (7,466,792,580 -2,720,754,790-1 ) = 0.85 8 tháng rưởi ( hòa vốn )

**IV. KẾ HOẠCH MARKETING**

**4.1** **Định giá:** + Vé câu :150k / 1 người/ 5 tiếng.

 + Vé vào du lịch: 70k/ 1 người

**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 vào dịch vụ cắm trại và câu cá thì khách hàng phải mua vé vào . Khách hàng mua vé xong sẽ tự lựa chọn khu vực của mình và đối với khách hàng câu sẽ có nhân viên đem nước tới chổ ngồi.

**4.4** **Xây dựng thông điệp tiếp thị sản phẩm:** dịch vụ của chúng tôi là nơi ý tưởng để bạn thư giản và tận hưởng những giây phút bình yên. Với dịch vụ chăm sóc chuyên nghiệp và đội ngũ nhân viên nhiệt tình, chúng tôi cam kết mang đến cho bạn trải nghiệm khu du lịch tuyệt vời nhất. Hãy đến với dịch vụ cắm trại và câu cá 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 du lịch và hội nhóm những người đam mê câu cá.

**4.6** **Quảng cáo và khuyến mãi:** nếu lượt đi của khách hàng trên 3-5 người trở lên thì CTY sẽ giảm 5% cho mỗi vé câu và giảm 10% với khách du lịch khi thuê giá lều.

+ Đối với câu:

- CTY thường xuyên tạo thêm các mini game cho khách 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 20k/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 **“FISH & CAMP”** với giải lớn và nhỏ (12tháng/1lần) – (3 tháng / 1 lần) 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 cắm trại:70.000đ vé vào

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tên dụng cụ** | **Đơn vị tính** | **Giá (VND)** |
| Lều 3-4 người | 1 | 150.000 |
| Lều 6-8 người | 1 | 300.000 |
| SUP | 1 | 100.000 |
| **Dụng cụ vật liệu nấu ăn** | 1 | 100.000 |

+ Giá sử dụng dịch vụ câu: 150.000/vé vào

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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.

**Khách hàng tại chỗ**

**Công Ty TNHH -"Fish & Camp"**

**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.

**+** Quảng cáo trên kênh tik tok bằng các video về dịch vụ.

**4.9.2 Khuyến mãi**

- Với chương trình khuyến mãi khi khai trương ( kéo dài 2 tuần ) sẽ giảm giá 5% cho mỗi khách hàng.

- Nếu khách hàng đi sử dụng dịch vụ theo nhóm 3-5 người trở lên thì mỗi vé sẽ được giảm 5% với khách câu và 10% với khách đi cắm trại khi thuê lều.

- 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**

Quản lý chung

Nhân viên quản lý

Nhân viên phục vụ

Nhân viên thu vé cắm trại

Nhân viên thu vé câu

**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 đập,sạt lỡ, lượng cá sẽ hao hụt và dịch vụ cắm trại không hoạt động được .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 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…
* Thời tiết và các yếu tố tự nhiên như mưa, bão, sấm chớp, độ ẩm, sương mù, lốc xoáy và độ nhiệt độ có thể ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động cắm trại.
* Các rủi ro có thể bao gồm:
* Ngập lụt: Khu vực cắm trại có ngập nước trong mùa mưa hoặc khi có lũ lụt. Nếu khu vực bị ngập nước, nó có thể gây nguy hiểm cho những người ở trong trại.
* Mưa dông và sấm chớp: Khi trời mưa dông hoặc có sấm chớp, người cắm trại có thể bị giật điện hoặc bị bỏng do sét.
* Độ nhiệt độ: Trong thời tiết nóng, các cấu trúc cắm trại có thể trở nên quá nóng, gây nguy hiểm cho các nội thất bên trong. Trong thời tiết lạnh, những người cắm trại có thể bị ngưng đọng hoặc bị thiếu nhiệt, gây nguy hiểm cho sức khỏe. Gió mạnh: Gió mạnh có thể gây ra sự cố khi lắp đặt hoặc sử dụng các cấu trúc cắm trại.
* Các tấm vải hoặc mút xốp của lều có thể bị vỡ hoặc phủ bụi.
* Độ ẩm: Trong môi trường ẩm ướt, các vật dụng trong trại có thể bị ẩm ướt và khó khăn trong việc sử dụng. Ngoài ra, điều kiện ẩm ướt cũng có thể tạo điều kiện cho sự phát triển của động vật, gây nguy hiểm cho sức khỏe. Để giảm thiểu rủi ro của tự nhiên, người cắm trại nên thực hiện các đề nghị bảo vệ môi trường và phòng tránh các yếu tố tự nhiên đối với trại của họ.
* Nguy hiểm nước sâu: Các phần lớn khu vực câu cá thường là các địa hìnhước sâu hoặc xa bờ, điều này có thể gây nguy hiểm cho người câu cá nếu họ không canh tác cẩn thận và không hiểu rõ về nước.
* Độc tố: Các độc tố từ các nguồn nước có thể lan ra và ảnh hưởng không tốt tới sức khỏe của các loài cá, các loài chim ăn cá nói riêng và tổng quan là môi trường xung quanh.

**Các vấn đề ưu tiên:** sửa sang lại bờ bãi,t thường xuyên bảo dưỡng cầu treo, bảo dưỡng lều, bảo dưỡng bờ kè 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 , Tik Tok, Instagram.

- 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 mới

+ 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:

* Có rất nhiều lợi ích của thương mại điện tử (e-commerce) đối với các doanh nghiệp và khách hàng. Dưới đây là một số lợi ích chính của thương mại điện tử:
* Mở rộng thị trường: Với thương mại điện tử, các doanh nghiệp có thể tiếp cận một lượng khách hàng lớn hơn, bao gồm cả ở địa phương và quốc tế. Khả năng tiếp cận khách hàng trên toàn cầu giúp các doanh nghiệp mở rộng thị trường và tăng doanh số.
* Tiết kiệm chi phí: Thương mại điện tử giúp các doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí cho mặt bằng kinh doanh, kho bãi và nhân viên. Các doanh nghiệp chỉ cần một trang web bán hàng và hệ thống quản lý đơn hàng để quản lý toàn bộ quy trình bán hàng.
* Tăng tốc độ giao dịch: Với thương mại điện tử, khách hàng có thể tìm kiếm và mua hàng trực tuyến một cách nhanh chóng và thuận tiện. Điều này giúp tăng tốc độ giao dịch và cải thiện trải nghiệm khách hàng.
* Tăng tính minh bạch và tin cậy: Thương mại điện tử cung cấp khả năng quản lý đơn hàng, thanh toán và vận chuyển hàng hoá trực tuyến. Các doanh nghiệp và khách hàng có thể theo dõi toàn bộ quy trình giao dịch để đảm bảo tính minh bạch và tin cậy.
* Cải thiện tính cạnh tranh: Nhờ thương mại điện tử, các doanh nghiệp có thể cải thiện tính cạnh tranh bằng cách tăng tốc độ giao dịch, cải thiện trải nghiệm khách hàng, đưa ra giá cả cạnh tranh hơn và tạo ra nhiều cơ hội tiếp cận khách hàng mới.
* Với tất cả những lợi ích trên, không có gì ngạc nhiên khi thương mại điện tử đã trở thành một trong những phương thức bán hàng phổ biến và quan trọng nhất trong kinh doanh hiện đại.

**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 Thôn Phú Hải ,Xã Đại Hiệp, Huyện Đại Lộc, 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 đập.

+ 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 đập.