

TRƯỜNG CAO ĐẲNG CÔNG THƯƠNG MIỀN TRUNG
CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO MITC STARTUP
CẤP TRƯỜNG NĂM 2023

MITC STARTUP 2023

Chủ đề cuộc thi: HIỆN ĐẠI – ĐỔI MỚI – TÀI NĂNG – SÁNG TẠO
Modern - Innovation – Talent – Creation

Tên dự án:

KINH DOANH THUỶ HẢI SẢN



NHÓM TÁC GIẢ

NGUYỄN ĐỨC HUY

TRẦN CÔNG THÀNH

NGUYỄN NGỌC TRỌNG

VÕ KHẮC ĐỆ

LÊ TRƯỜNG VŨ

Phú Yên, Tháng 5/2023

MỤC LỤC

TÓM TẮT DỰ ÁN.....	1
I. TÊN CÁ NHÂN DỰ THI.....	1
II. TÓM TẮT DỰ ÁN:.....	1
2.1.Ý tưởng chính của dự án	1
2.2. Mô tả sản phẩm dịch vụ, giá trị dự án	2
2.2.1.Dịch vụ.....	2
2.2.2 .Giá trị	2
2.2.3.Mục tiêu dự án.....	3
2.2.4.Xác định thị trường	4
2.2.4.1 Thị trường mục tiêu	4
2.2.4.2.Xác định đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt dự án	5
2.3.Tầm nhìn và sứ mệnh	5
2.3.1 Tầm nhìn:	5
2.3.2 Sứ mệnh:	6
III.BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN.....	8
3.1. Tổng quan dự án	8
3.2. Mô tả tổng quan.....	8
IV. CHI TIẾT DỰ ÁN	9
4.1. Mô tả sản phẩm dự án, cách vận hành	9
4.2. Tính độc đáo, sáng tạo	9
4.3. Thuyết minh về mô hình kinh doanh	10
4.4. Kết quả tiềm năng của dự án	11
4.5. Tự đánh giá tác động của dự án.....	11
4.6. Chiến lược phát triển (năng lực cạnh tranh).....	11
V. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH.....	12
VI. KẾT LUẬN.....	13

TÓM TẮT DỰ ÁN

I. TÊN CÁ NHÂN DỰ THI

1. Họ và tên (cá nhân hoặc trưởng nhóm dự án): NGUYỄN ĐỨC HUY
2. Số điện thoại liên hệ: 0815144714
3. Địa chỉ Email: DUCHUY@GMAIL.COM
4. Danh sách thành viên trong nhóm

Họ và tên	Năm thứ	Chuyên ngành	Kinh nghiệm, sở trường cho dự án
Nguyễn Đức Huy	2	Cơ khí	Kinh doanh
Trần Công Thành	2	Cơ khí	Kinh doanh
Nguyễn Ngọc Trọng	2	Cơ khí	Kinh doanh
Võ Khắc Đệ	2	Cơ khí	Kinh doanh
Lê Trường Vũ	2	Cơ khí	Kinh doanh

II. TÓM TẮT DỰ ÁN:

2.1. Ý tưởng chính của dự án

| Thu mua và cung cấp thủy hải sản sạch tiêu chuẩn an toàn đến người tiêu dùng



2.2. Mô tả sản phẩm dịch vụ, giá trị dự án

2.2.1. Dịch vụ

Cung cấp thủy hải sản an toàn và chất lượng cao



2.2.2 .Giá trị

- Cung cấp đến người dùng những sản phẩm an toàn chất lượng
- Nâng cao thu nhập cho người dân nuôi trồng hải sản
- Tạo ra mô hình thu mua hải sản mới và hiệu quả
- Tạo ra thị trường lành mạnh một lượng lớn khách hàng tiềm năng



2.2.3. Mục tiêu dự án

- Mục tiêu hướng đến : Trong 5 năm tới sẽ trở thành một công ty chuyên đứng đầu trong việc kinh doanh hải sản toàn nước

- + Năm 1: Kết nối người tiêu dùng trở thành công ty chuyên kinh doanh hải sản
- + Năm 2: Phát triển kinh doanh tại thị trường phú yên với nhóm khách hàng tiêu dùng nhỏ lẻ



2.2.4. Xác định thị trường

2.2.4.1 Thị trường mục tiêu

+ Mục tiêu là các chợ hay các nhà hàng kinh doanh về mặt hàng hải sản hay các siêu thị



2.2.4.2. Xác định đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt dự án

-Đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh :Hiện nay cũng có nhiều công ty thua mua hải sản trên các nền tảng khác tuy nhiên nguồn cung cũng như hải sản của họ có giá cả cao và chất lượng cung như nguồn cung chưa được ổn định và lâu dài nên khả năng cạnh tranh thấp

- Lợi thế cạnh tranh

+ Vì sản phẩm bán trực tiếp nên giá rẻ hơn so với thị trường

+ Các thông tin về nguồn gốc sản phẩm được cung cấp đầy đủ tạo nên an tâm về chất lượng sản phẩm



2.3. Tầm nhìn và sứ mệnh

2.3.1 Tầm nhìn:

Phát triển trở thành công ty đứng đầu về cung cấp hải sản trong và ngoài nước

2.3.2 Sử mệnh:

Có thể đem hải sản sạch giá rẻ đến cho người tiêu dùng đem lại sức khoẻ và niềm vui

- Giải pháp rủi ro

+ Các rủi ro và giải pháp khắc phục

Thứ nhất: Rủi ro về chất lượng sản phẩm không đúng như cam kết với khách hàng: điều này ảnh hưởng đến uy tín của thương hiệu, gây mất lòng tin đối với khách hàng là yếu tố gây ảnh hưởng lớn nhất.

Giải pháp:

+ Sử dụng công nghệ tem truy xuất nguồn gốc QR Code để quản lý chất lượng sản phẩm.

+ Kiểm định chất lượng sản phẩm trước khi đưa lên hệ thống, sau đó tiến hành kiểm định không báo trước bất kỳ sản phẩm nào mỗi tuần theo quy tắc chọn mẫu ngẫu nhiên.

+ Nhà cung cấp phải ký cam kết đảm bảo về chất lượng sản phẩm theo các tiêu chuẩn được đặt ra, và chịu trách nhiệm đền bù 300% giá trị sản phẩm và trách nhiệm pháp lý nếu có.

Thứ hai: Rủi ro từ việc vận hành và quản lý trang hoạt động kinh doanh: vì đội ngũ là những người trẻ chưa có nhiều kinh nghiệm trong quá trình vận hành và quản lý, phần mềm công nghệ vẫn còn khá mới lạ, thiếu chuyên gia trong kiểm định chất lượng sản phẩm. Dẫn đến việc mô hình không thể đưa ra thực tế.

Giải pháp:

+ Đưa những người có kinh nghiệm vào các vị trí quản lý điều hành.

+ Tạo bồi dưỡng cho các thành viên về công nghệ thông tin.

+ Liên kết với sở nông nghiệp và phát triển nông thôn để kiểm định chất lượng sản phẩm.

Thứ ba: Rủi ro từ việc giao và nhận hàng: giao hàng chậm trễ cũng là một khó khăn đối với việc kinh doanh online và việc không nhận hàng (boom hàng) cũng là một tổn thất đối với các nhà cung cấp.

Giải pháp:

+ Đối với việc giao hàng: các nhà cung cấp sẽ ở gần địa điểm của khách hàng và liên kết với đơn vị vận chuyển tại địa điểm đó sẽ làm cho việc vận chuyển trở nên nhanh chóng hơn.

+ Đối với việc nhận hàng: các khách hàng có hành vi đặt mà không nhận hàng quá 3 lần sẽ không được đặt hàng trên hệ thống.

Thứ tư: Rủi ro đến từ các đối thủ: vì đây là một thị trường tiềm năng nên trong tương lai sẽ xuất hiện nhiều đối thủ cạnh tranh, họ cũng có thể làm một cách tương tự như mô hình

Giải pháp:

+ Khẳng định thương hiệu bằng uy tín, chất lượng hải sản cung cấp cho người tiêu dùng



III. BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN

3.1. Tổng quan dự án

Dự án đang trong quá trình lên ý tưởng, tuy nhiên nó có tiềm năng rất lớn để thu hút các nhà đầu tư

3.2. Mô tả tổng quan

<p>ĐỐI TÁC CHÍNH Chủ yếu là các nhà hàng ăn uống và các điểm thu mua hải sản với số lượng nhỏ vd. Như là chợ hay các đại lí mua bán lẻ ...</p>	<p>HOẠT ĐỘNG CHÍNH Chủ yếu là thu mua và phân phối thủy hải sản</p>	<p>GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ Có thể giải quyết các nhu cầu của khách hàng nếu gặp</p>	<p>QUAN HỆ KHÁCH HÀNG Lắng nghe khách hàng cũng như xử lí các vấn đề 1 cách nhanh nhất khi khách hàng gặp vấn đề và với những khách hàng có lượng mua lớn thì sẽ được ưu đãi cũng như giảm giá khuyến mãi ...</p>	<p>PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG Khách hàng lẻ : chủ yếu thường là người dân mua với số lượng ít</p>
	<p>NGUỒN LỰC CHÍNH Lànhững người có đam mê nhiệt huyết nghiên cứu sáng tạo và học hỏi</p>		<p>CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG Thủy hải sản channel .kinh doanh qua facebook qua websile kinh doanh qua các sàn thương mại điện tử tiki,</p>	<p>Khách hàng đại lí và nhà hàng : mua với số lượng lớn quan tâm giá cả ko</p>

				chú trọng nhiều về chất lượng sản phẩm nên cung là khách hàng chính.
CƠ CẤU CHI PHÍ Chi phí vận chuyển cũng như bảo quản sản phẩm ,trả tiền nhân viên chi phí makertin tiền mua hải sản cũng như trang thiết bịj ...		DÒNG DOANH THU Doanh thu chủ yếu là các đại lí nhà hàng . Lợi nhuận chủ yếu đến từ số lượng đơn hàng		

IV. CHI TIẾT DỰ ÁN

4.1. Mô tả sản phẩm dự án, cách vận hành

Ứng dụng kết nối đến người tiêu dùng ,nhà bán lẻ mua hàng trực tiếp người giao hàng và các hộ nuôi trồng hải sản

4.2. Tính độc đáo, sáng tạo

Tuy mô hình kinh doanh nay không mới nhưng tính độc đáo của nó là có thể kết hợp 1 cách chắc chắn về các yếu tố thuận lợi để phát triển kinh tế hải sản đi đôi với du lịch hải sản để có thể nâng cao về hiệu quả kinh tế 1 cách triệt để nhất



4.3. Thuyết minh về mô hình kinh doanh

Đây là một mô hình kinh doanh chủ yếu nhắm vào những người có nhu cầu về mặt hàng hải sản và phân phối đến khách hàng 1 cách trực tiếp nhất bằng cách quảng bá sản phẩm qua các kênh marketing để tiếp cận đến khách hàng tổ chức kinh doanh 1 cách hợp lý và hiệu quả



4.4. Kết quả tiềm năng của dự án

Dự án này là 1 dự án có tiềm năng lớn nên kết quả đạt được với mục đích giúp đỡ bà con trong việc tiêu thụ sản phẩm thúc đẩy quá trình trao đổi hàng hoá



4.5. Tự đánh giá tác động của dự án

Là 1 tỉnh gần biển nên người dân sống gần biển chủ yếu là người dân đi nghề biển nên mở 1 công ty thu mua hải sản là quyết định rất khả thi với nguồn hàng như vậy thì tiềm năng lợi nhuận của dự án khá cao khi có thể thúc đẩy phát triển về kinh tế biển cũng như mức độ cạnh tranh của tỉnh trên thị trường trong và ngoài tỉnh

4.6. Chiến lược phát triển (năng lực cạnh tranh)

Từng bước tiến vào các thị trường lớn và tiềm năng bởi điểm mạnh của ta chính lượng cung hải sản giá rẻ mà chất lượng ổn định bởi đó là cơ hội để mở rộng thị trường cũng như quy mô loại hình minh kinh doanh nhưng song song đó cũng tồn tại nhiều thách thức



V. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

- Vốn đầu tư ban đầu ước tính khoảng 577.499.000đ
- Hiện tại nhóm chưa đủ nguồn vốn để phát triển nên rất mong các nhà đầu tư tham gia và hỗ trợ hướng đi nhằm đáp ứng các nhu cầu của khách hàng
- Khoảng chi phí hàng năm:
 - Năm 1: Chi phí nhân công: 3 nhân viên * 4.000.000đ/nv= 144.000.000 đ/năm.
 - Năm 2: Chi phí nhân công: 4 nhân viên * 4.000.000đ/nv* 12 tháng = 192.000.000 đ/năm.
 - Năm 3: Chi phí nhân công: 5 nhân viên * 4.000.000đ/nv* 12 tháng = 240.000.000 đ/năm.
 - Năm 4: Chi phí nhân công: 6 nhân viên * 4.000.000đ/nv * 12 tháng= 288.000.000 đ/năm.
 - Năm 5: Chi phí nhân công: 7 nhân viên * 4.000.000đ/nv * 12 tháng= 336.000.000 đ/năm

VI. KẾT LUẬN

Mở rộng mô hình ra thị trường cả nước đặt biệt là các khu vực thành thị. Tạo thành một sàn thương mại giao dịch thủy sản lớn. Tối đa hóa việc thanh toán online. Đem đến cho người tiêu dùng những sản phẩm sạch an toàn chất lượng. Tìm được đầu ra hiệu quả cho người nông dân. Nâng cao giá trị thủy sản của địa phương. Tạo ra thói quen tiêu dùng sạch và sản xuất sạch. Thúc đẩy thói quen tiêu dùng và thanh toán online. Tạo ra cơ hội phát triển cho ngành vận chuyển