

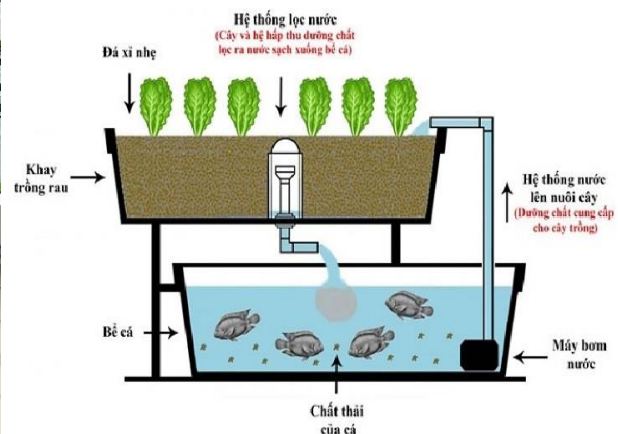
TRƯỜNG CAO ĐẲNG CÔNG THƯƠNG MIỀN TRUNG
CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO MITC STARTUP
CẤP TRƯỜNG NĂM 2023

MITC STARTUP 2023

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

Tên dự án:

TRỒNG RAU THỦY CẢNH KẾT HỢP NUÔI CÁ CẢNH (THỦY SẢN) SẠCH



NHÓM TÁC GIẢ

LƯƠNG CÔNG TRÚ

NGUYỄN KIM SUNG

HUYỀN ĐÀO NGỌC KHẢI

HÀ HOÀNG VƯƠNG

Phú Yên, Tháng 5/2023

MỤC LỤC

| | |
|--|----|
| TÓM TẮT DỰ ÁN | 1 |
| I. TÊN NHÓM DỰ ÁN | 1 |
| II. TÓM TẮT DỰ ÁN | 2 |
| 2.1. Ý tưởng dự án: | 2 |
| 2.2. Mô tả tổng quan..... | 3 |
| III. CHI TIẾT DỰ ÁN | 4 |
| 3.1. Mô tả dự án cách vận hành..... | 4 |
| 3.2. Tính sáng tạo và độc đáo | 6 |
| 3.3. Thuyết minh về mô hình kinh doanh | 7 |
| 3.4. Các kênh phân phối đến khách hàng | 9 |
| 3.5. Tổ chức sản xuất..... | 9 |
| 3.6. Cơ cấu chi phí doanh thu | 10 |
| 3.7. Luồng doanh thu..... | 11 |
| IV. TÌM NĂNG CỦA DỰ ÁN | 11 |
| V. GIÁ TRỊ DỰ ÁN MANG LẠI | 11 |
| VI. CHIẾN LƯỢC KINH DOANH..... | 12 |

TÓM TẮT DỰ ÁN

I. TÊN NHÓM DỰ ÁN

1. Họ và tên (cá nhân hoặc trưởng nhóm dự án): Lương Công Trứ
2. Số điện thoại liên hệ : 0848658079
3. Địa chỉ Email: sanbitru44@gmail.com
4. Danh sách thành viên trong nhóm

| Họ và tên | Năm Thứ | Chuyên Ngành | Kinh nghiệm, sở trường cho dự án |
|---------------------|----------------|---------------------|---|
| Lương Công Trứ | 2 | Cơ Khí | Thiết kế lắp đặt |
| Nguyễn Kim Sung | 2 | Cơ Khí | Thiết kế lắp đặt |
| Huỳnh Đào Ngọc Khải | 1 | Điện – Điện Tử | Thiết kế lắp đặt |
| Hà Hoàng Vương | 2 | Cơ khí | Thiết kế lắp đặt |

II. TÓM TẮT DỰ ÁN


2.1. Ý tưởng dự án:


Dự án là sự kết hợp giữa trồng rau thủy canh và nuôi cá cảnh (thủy sản) với hệ thống gần như khép kín giúp tiết kiệm không gian và thời gian cho khách hàng.

Dự án đang được phát triển để kinh doanh ra thị trường. Với sản phẩm trên khách hàng có thể vừa cung cấp rau sạch và thỏa mãn thú vui chơi cá cảnh, đồng thời tạo một không gian xanh cho gia đình và xã hội.



2.2. Mô tả tổng quan

| ĐỐI TÁC CHÍNH | HOẠT ĐỘNG CHÍNH | GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ | QUAN HỆ KHÁCH HÀNG | PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG |
|--|---|--|---|--|
| <p>Các đối tác lớn như nguồn vốn, cung cấp vật liệu chế tạo bể, cung cấp rau và cá giống,</p>  | <p>Tư vấn thiết kế và lắp đặt bể phối theo ý muốn của khách hàng</p> <p>Chăm sóc vệ sinh bảo trì sản phẩm hàng tháng</p> <p>3. Đội ngũ chăm sóc khách hàng quản cáo bán</p> | <p>Giá trị của bộ bể nuôi trồng thủy canh kết hợp nuôi cá sạch cho thấy một hệ thống nuôi trồng thủy canh kiểu mới mà ít người biết đến. Tạo nguồn rau sạch và thỏa mãn thú nuôi cá cảnh (thủy sản) cho các hộ gia đình.</p> <p>giúp phủ xanh hóa các đô thị thành phố hiện nay.</p> <p>tạo một không gian xanh cho xã hội, một bữa ăn an toàn</p> | <p>Nhân viên làm và phục vụ sản phẩm cho khách hàng, đồng thời cũng hỗ trợ khách hàng bằng mọi cách. Điều này tạo dựng mối quan hệ sâu sắc và bền chặt.</p> | <p>Khách hàng chính chỉ nhắm vào những gia đình có thu nhập khá trở lên và nhà trong các đô thị thành phố, các khu chung cư...</p> |
| | <p>NGUỒN LỰC CHÍNH</p> <p>Nhân lực chính vẫn là các thành viên trong nhóm.</p> <p>Các đối tác cung cấp rau và cá giống, thức ăn cho cá, Ngoài ra sẽ có</p> | | <p>NGUỒN LỰC CHÍNH</p> <p>- Online: Web, Facebook ads, Google ads, Fanpages,...</p> <p>- Offline: Hội thảo tờ rơi, bảng quảng cáo, thẻ khách hàng, quảng</p> | |

| | | | | |
|--|---|---|---------------------|--|
| | thuê hoặc tuyển dụng những người có chuyên môn kiểm định chất lượng nguồn nước và cây trồng | cho gia đình. | bá truyền miệng,... | |
| CƠ CẤU CHI PHÍ Chi phí quản lý và điều hành Chi phí sản xuất và lắp đặt sản phẩm chi phí vận chuyển, lắp đặt Chi phí tiếp thị và bán hàng Chi phí nghiên cứu và phát triển sản phẩm Thuế. | | DÒNG DOANH THU Doanh thu chính sẽ vào việc bán sản phẩm bê nuôi trồng thủy canh, ngoài ra sẽ có các nguồn thu khác như: Cây giống, Cá giống, Nhân viên chăm sóc vệ sinh bể hàng tháng (nếu khách hàng có nhu cầu), Dung dịch dinh dưỡng (thức ăn cho cá..) | | |
| | |  | | |

III. CHI TIẾT DỰ ÁN

3.1. Mô tả dự án cách vận hành.

Mô tả sản phẩm, giá trị của ý tưởng: Với mật độ dân số gia tăng số lượng người đổ về các thành thị càng cao làm cho diện tích đất ở đã khó chứa chưa nói đến đất để trồng trọt. Nhưng với hiện nay các thực phẩm sạch hầu như rất hiếm và giá cả rất mắc. Thấy được nhu cầu tiềm năng nhóm đã có ý tưởng trồng rau thủy canh kết hợp với nuôi cá cảnh (thủy sản) với mô hình trên khách hàng sẽ được các ưu lợi như sau:

- Có được nguồn thực phẩm sạch tại nhà quanh năm

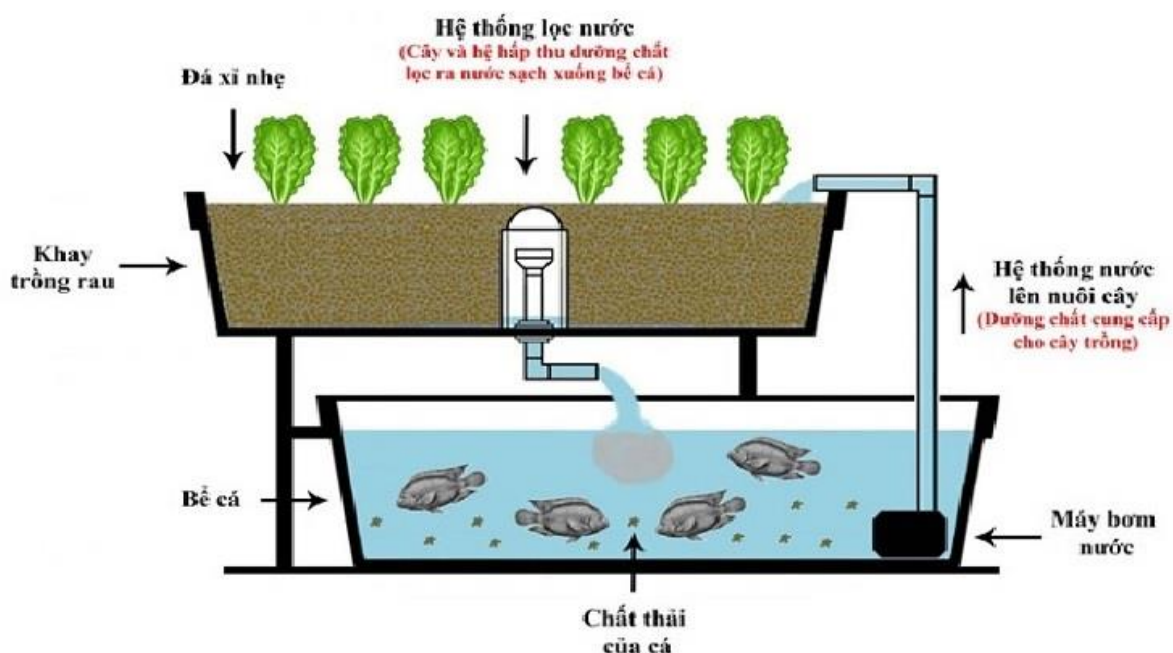
- Cung cấp thủy sản
- Tiết kiệm không gian và thời gian
- Thoả mãn thú vui chơi cá cảnh
- Làm trang trí gia đình



Sản phẩm sẽ được nhân viên lắp đặt và hướng dẫn sử dụng sản phẩm một cách miễn phí, sẽ có nhân viên hằng tháng đến nơi để vệ sinh và sửa chữa (nếu có) tùy thuộc vào gói sản phẩm mà khách hàng sử dụng. Có nhiều mẫu mã đa dạng tùy theo sự lựa chọn và thiết kế theo ý muốn của khách hàng. Có các gói sản phẩm phù hợp với túi tiền khách hàng. Sản phẩm tạo ra nhằm mục đích tạo được nguồn rau sạch, an toàn tại nhà vừa thỏa mãn niềm đam mê cá cảnh, giúp phủ xanh hóa các đô thị thành phố hiện nay. tạo một không gian xanh cho xã hội, một bữa ăn an toàn cho gia đình.

Sản phẩm. Bể trồng rau thủy canh và cá cảnh (thủy sản): Sản phẩm là một hệ thống bể hai tầng với bộ lọc nước sẽ cung cấp nước ở tầng trên đưa xuống tầng dưới với các chất dinh dưỡng từ chất thải của cá giúp cây trồng phát triển. Với bộ lọc nước sẽ giúp lọc nước ở tầng dưới sạch sau đó đưa lên tầng trên để nuôi cá cảnh giúp nước trên tầng trên luôn được sạch sẽ. Ngoài ra với tầng dưới chúng ta có thể nuôi thêm các thủy sản như cá rô phi, cá trê, cá tra... cung cấp nguồn thủy sản

sạch khác cho gia đình . Với rau và cá giống sẽ được lấy từ các trang trại uy tín có sự kiểm nghiệm chất lượng.



3.2. Tính sáng tạo và độc đáo

Sản phẩm là sự kết hợp giữ trồng rau thủy canh và nuôi cá (thủy sản) giúp vừa tạo nguồn rau sạch cho gia đình và có bể cá trang trí tạo không gian xanh trong nhà.

Bể sẽ vận hành mô hình gần như khép kín đưa nước xanh lên bể cá cảnh và nước bẩn chất thải của cá cảnh sẽ dùng để làm chất dinh dưỡng cho trồng rau thủy canh bên dưới.

Hiện nay diện tích đất trồng ở các đô thị bị hạn chế với sản phẩm như trên khách hàng sẽ tiết kiệm được không gian nuôi trồng.

Sản phẩm đồng thời cũng thể hiện được tính các và ý tưởng của khách hàng.



3.3. Thuyết minh về mô hình kinh doanh

3.3.1. Lợi ích khách hàng khi sử dụng sản phẩm

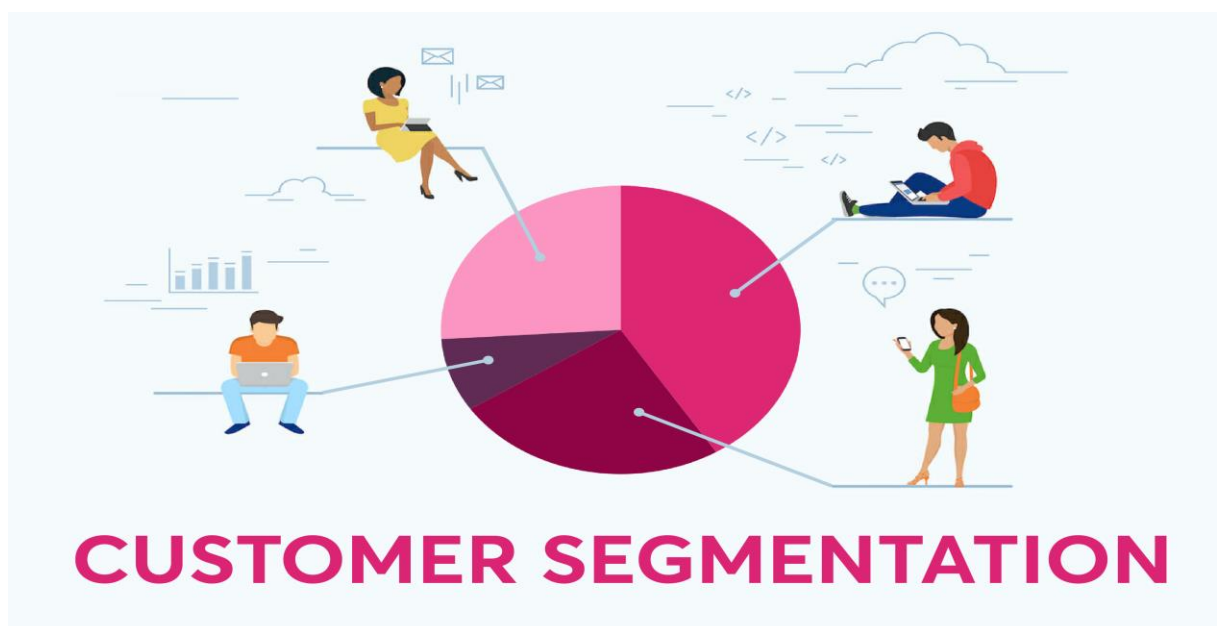
Khi sử dụng sản phẩm khách hàng sẽ không cần lo nghĩ về thiếu diện tích trồng trọt, bởi vì kích thước và hình dáng sẽ được dựng nên ý tưởng yêu cầu của khách hàng. Sẽ tiết kiệm rất nhiều không gian và thời gian cho việc chăm bón thư giãn sau giờ làm việc mệt mỏi. Ngoài ra vì là thủy canh nên rất là sạch sẽ. cung cấp nguồn rau và cá sạch tại nhà mà an toàn vệ sinh với nhiều loại cây rau cá quanh năm, hằng tháng sẽ có nhân viên đến dọn vệ sinh và chăm sóc, với bể trên sẽ giúp chúng ta có một bể cá cảnh ượng ý thoả mãn niềm đam mê nuôi cá cảnh, tạo một không gian xanh cho gia đình, đô thị .



3.3.2. Phân khúc khách hàng

Khách hàng chính chỉ nhắm vào những gia đình có thu nhập khá trở lên và nhà trong các đô thị thành phố, các khu chung cư... nơi không có điều kiện về diện tích để nuôi trồng. Nói cách khác chỉ nhắm vào nhóm khách hàng tiêu chúng.

Tuy nhiên việc chọn lựa sản phẩm sẽ rất đa dạng về mẫu mã và giá thành cho khách hàng với ba mẫu sản phẩm với ba mức giá là thấp, trung bình và cao cấp. Từng giá thành sẽ tương ứng với từng mẫu mã, kích thước và chất lượng khác nhau nhưng luôn đảm bảo chất lượng tốt cho khách hàng.



3.4. Các kênh phân phối đến khách hàng

Sản phẩm phân phối qua các phương pháp:

- Online: Web, Facebook ads, Google ads, Fanpages,..

- Offline: Hội thảo chăm sóc và nuôi trồng cây thủy canh, thủy sản, tờ rơi, bảng quảng cáo, thẻ khách hàng, quảng bá truyền miệng,...

Nhưng chủ yếu sẽ phụ thuộc vào những khách hàng đã sử dụng sản phẩm bằng cách quảng bá truyền miệng, những khách hàng đã sử dụng sản phẩm nếu giới thiệu người khác mua sản phẩm thành công thì sẽ nhận được những ưu đãi giảm giá cho lần mua tiếp theo hoặc nếu cá nhân hay tổ chức phân phối sản phẩm sẽ được hưởng hoa hồng theo từng sản phẩm bán ra.



3.5. Tổ chức sản xuất

Mô hình gồm 3 hoạt động chính

3.5.1. Tư vấn thiết kế và lắp đặt bể nuôi theo ý muốn của khách hàng: Nhóm này sẽ là những người gặp làm việc và trao đổi tư vấn trực tiếp với khách hàng về ý tưởng về chất liệu và rau cá giống, dựa trên những ý tưởng và yêu cầu của khách hàng nhóm sẽ làm và thực hiện sao cho đưa ra sản phẩm cuối cùng ưng ý với khách hàng nhất.

3.5.2. Chăm sóc vệ sinh bảo trì sản phẩm hàng tháng: Đây cũng là nhóm làm việc trực tiếp với khách hàng, tùy theo gói sản phẩm mà khách hàng sử dụng thì mỗi tháng sẽ có nhân viên đến tận nhà để vệ sinh, kiểm tra rau, cá chất lượng nước... cho khách hàng. Ngoài ra

nhóm này phải lấy ý kiến khách hàng sự ưa chuộng nào để lập ra ghi chú cải thiện cho sản phẩm sau này.

3.5.3. Đội ngũ chăm sóc khách hàng quảng cáo bán hàng: Đây là nhóm làm việc với khách hàng qua hotline, web, facebook, mail..., luôn lắng nghe và đáp ứng nhu cầu khách hàng ngoài ra luôn luôn bắt kịp xu thế quảng bá thương hiệu tốt với nhiều khách hàng tốt nhất. Mỗi hoạt động phải được liên kết phối hợp với nhau một cách chặt chẽ và hệ thống mới có thể đem đến sản phẩm chất lượng nhất khách hàng.

3.6. Cơ cấu chi phí doanh thu

Xưởng, mặt bằng; 1,5 triệu đồng/tháng cho 1000m² = 90 triệu đồng/ 5 năm

Tiền vật liệu: kính 400.000 cho 1m² kính 10mm

5m² x 400.000 = 2 triệu đồng

Nhựa 150.000 cho 2m² nhựa 10m²

12m² x 150.000 = 900.000

Cá giống, rau giống tùy theo lượng rau, cá và số lượng của khách hàng sẽ dao động từ 500.000 – 1 triệu đồng

Chi phí phát sinh như bình oxi, vít, lò, vận chuyển, nước non, ... là 1,5 triệu đồng

Nhân viên : 20 triệu đồng / tháng

Maketing : 2 triệu đồng cho 1 lần; 1 năm 6 lần là 12 triệu đồng

Tổng: 120– 124 triệu đồng

Mỗi sản phẩm bán từ 5 triệu đồng đến 10 triệu đồng

Tiền cá rau giống 500.000 - 700.000

Nhân viên chăm sóc hàng tháng 2tr cho 1 tháng/ 1 sản phẩm: 2tr-12tr cho 1 năm (có thể hơn)

Kỳ vọng tháng thứ nhất bán được ít nhất 3 sản phẩm,

Tổng; 14 triệu đồng

Cần 2 năm 6 tháng để thu hồi vốn.

3.7. Luồng doanh thu

Doanh thu chính sẽ vào việc bán sản phẩm bể nuôi trồng thủy canh, ngoài ra sẽ có các nguồn thu khác như:

- Cây giống
- Cá giống
- Nhân viên chăm sóc vệ sinh bể hàng tháng (nếu khách hàng có nhu cầu).
- Dung dịch dinh dưỡng (thức ăn cho cá...)



IV. TÌM NĂNG CỦA DỰ ÁN

- Nếu bước đầu thành công, dự án có thể được mở rộng với quy mô lớn hơn
- Dự án có tìm năng lợi nhuận lớn
- Mức độ cạnh tranh trên thị trường là chưa có.

V. GIÁ TRỊ DỰ ÁN MANG LẠI

- Giá trị lợi ích của dự án mang lại là rất lớn .
- Tạo được thú vui cho những người có đam mê cũng như tạo được việc làm cho những người lao động.



VI. CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

- Quảng bá sản phẩm đến người tiêu dùng, đưa sản phẩm đến các hội chợ nhằm tăng độ nhận diện sản phẩm
- Sản phẩm này ít người biết đến cũng như chưa xuất hiện trên thị trường
- Cơ hội phát triển của sản phẩm cũng như mô hình là rất lớn
- Thách thức của dự án đó là sản phẩm chưa được biết đến rộng rãi cũng như chưa nhận được sự hưởng ứng từ người tiêu dùng .

Nhưng chủ yếu sẽ phụ thuộc vào những khách hàng đã sử dụng sản phẩm bằng cách quảng bá truyền miệng, những khách hàng đã sử dụng sản phẩm nếu giới thiệu người khác mua sản phẩm thành công thì sẽ nhận được những ưu đãi giảm giá cho lần mua tiếp theo hoặc nếu cá nhân hay tổ chức phân phối sản phẩm sẽ được hưởng hoa hồng theo từng sản phẩm bán ra.