

CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO
MITC STARTUP NĂM 2023

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

Tên dự án: GIA CÔNG VÀ KINH DOANH MŨI KHOAN ĐÁ
DÙNG TRONG KHOAN THĂM DÒ ĐỊA CHẤT

Lĩnh vực: Ứng dụng công nghệ kỹ thuật cơ khí
vào nghề khoan thăm dò địa chất



Đơn vị dự thi: Trường Cao đẳng Công thương miền Trung

TÊN NHÓM DỰ THI: Vũ Hồng Thế

Phú Yên, Tháng 5/2023

MỤC LỤC

TÓM TẮT DỰ ÁN

I. Tên nhóm dự thi

1. Họ và tên: Vũ Hồng Thế, Nguyễn Lê Hoàng Kim, Nguyễn Hữu Nga, Nguyễn Hữu Đăng

2. Số điện thoại liên hệ: 0913722800

3. Địa chỉ Email: vuhongthe1202@gmail.com

4. Danh sách thành viên trong nhóm

Họ và tên	Năm thứ	Chuyên ngành	Kinh nghiệm, sở trường cho dự án
Nguyễn Lê Hoàng Kim.	2	Địa chất	Tư vấn sử dụng, kinh doanh
Vũ Hồng Thế	2	TC khoan thăm dò địa chất/ Cao đẳng Địa chất	Thiết kế, tư vấn Gia công mũi khoan và tư vấn sử dụng
Nguyễn Hữu Nga	2	TC khoan thăm dò địa chất/ Cao đẳng Địa chất	Thiết kế, tư vấn Gia công mũi khoan và tư vấn sử dụng
Nguyễn Hữu Đăng	2	Cơ khí	Thiết kế, Gia công mũi khoan

II. Tóm tắt dự án

1. Ý tưởng chính của dự án: Nghiên cứu các thành tạo địa chất là công việc không thể thiếu trong các lĩnh vực xây dựng hạ tầng cơ sở, thăm dò khoan sản. Trong đó, Khoan thăm thăm dò khảo sát địa chất đóng một vai trò rất quan trọng và chiếm phần lớn khối lượng công việc. Để khoan qua và lấy mẫu đất đá trong các thành tạo địa chất vấn đề đặt ra là lựa chọn loại mũi khoan phù hợp đóng vai trò tiên quyết, giá vật tư mũi khoan sử dụng thấp đóng vai trò quan trọng trong việc giảm giá thành một mét khoan.

Qua khảo sát, trên địa bàn tỉnh Phú Yên, số lượng máy khoan tương đối nhiều, để thực hiện các công trình như khoan giếng khai thác nước ngầm, khoan khảo sát địa chất công trình, khoan thăm dò khoan sản. Theo thống kê sơ bộ trên địa bàn tỉnh Phú Yên, Hộ cá thể có từ một đến 2 máy, các hộ kinh

doanh, công ty liên quan đến địa chất đều có từ 2 máy đến 4 máy khoan. Tổng số máy khoan trên địa bàn Phú Yên trên dưới 60 máy khoan. Chưa kể các tỉnh lân cận.

Mặt khác, Địa bàn bàn Phú Yên và các tỉnh lân cận là Dải đất miền Trung được bao bọc bởi những dãy núi chạy dọc bờ phía Tây và sườn bờ biển phía Đông, cho nên các hố khoan đều gặp đá rất sớm, các loại đá này mang tính chất rất cứng và khó khoan, tốn nhiều mũi khoan khi khoan nếu không chọn đúng mũi khoan phù hợp.

Chính vì những lý do trên, chúng em chọn ý tưởng khởi nghiệp là “GIA CÔNG VÀ KINH DOANH MŨI KHOAN ĐÁ DÙNG TRONG KHOAN THĂM DÒ ĐỊA CHẤT ” Phục vụ nguồn mũi khoan cho địa bàn Phú Yên và các tỉnh lân cận.

2. Mô tả sản phẩm, giá trị của ý tưởng:

Mô tả sản phẩm: Mỗi loại đá khoan qua cần có một loại mũi khoan phù hợp và phụ thuộc vào loại hạt cát gắn trên đế mũi khoan bằng phương pháp hàn gió đá, vật liệu gắn kết là đồng. Tùy thuộc vào yêu cầu nhiệm vụ khoan mà mũi khoan cũng có nhiều đường kính khác nhau như: 76mm, 93mm, 112mm, 132mm, 151mm....

Giá trị của ý tưởng:

- Giải quyết thiếu nguồn mũi khoan tại địa phương và các tỉnh lân cận. Nếu đặt mua mua mũi khoan phải đặt trước vài ngày, không chủ động, tăng kinh phí vận chuyển...

- Được tư vấn trực tiếp về mũi khoan phù hợp với từng loại đá khoan qua,
- Sử dụng lại được các mũi khoan cũ, đế và mũi để chế tạo mũi khoan mới,
- Giảm giá thành sản phẩm do chi phí vận chuyển, tận dụng được các mũi khoan cũ đã qua sử dụng (Nếu không những mũi khoan này chỉ bán phế liệu)

3. Mục tiêu của dự án: Dự án được thực hiện liên tục, gồm các mục tiêu cụ thể sau đây:

Dự án thực hiện ở quy mô cơ sở với những mục tiêu:

- Xây dựng được quy trình tổng thể cho quá trình gia công mũi khoan,
- Xây dựng được quy trình kỹ thuật thiết kế gia công mũi khoan
- Xây dựng quy trình tư vấn, cung cấp sản phẩm cho khách hàng

4. Xác định thị trường mục tiêu: Thị trường mục tiêu của dự án là các cá nhân, hộ kinh doanh, các doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh có tham gia quá trình khoan thăm dò địa chất. Dự án đảm bảo cung cấp đầy đủ các loại mũi khoan phù hợp với từng loại đá khoan qua thông qua tư vấn dòng sản phẩm. Cụ thể như sau:

- Mũi hạt cong Liên Xô, cong đen: Dùng cho phá sỏi, cuội, đá có độ mài mòn cao
- Mũi hạt cong đứng, cong nằm dùng khoan trong đá granit, đá Bazan
- Mũi hạt cong Kangaroo: Khoan trong đá granit có chứa thạch anh,
- Mũi hạt M3, M4, M5: Khoan trong đá có độ cứng cao, ít mài mòn.

5. Xác định đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt của Dự án

Đối thủ cạnh tranh với các dòng sản phẩm của dự án là: Các công ty, doanh nghiệp sản xuất chế tạo mũi khoan bằng công nghệ cao (mũi khoan kim cương đúc do Trung Quốc sản xuất), Các cơ sở gia công thiết bị dụng cụ khoan trên địa bàn cả nước. Để cạnh tranh với các đối thủ nêu trên, thì dự án chúng tôi đưa ra điểm khác biệt của dự án đó là định vị thương hiệu trên cơ sở khoa học:

- Thứ nhất: Nghiên cứu quá trình làm việc của mũi khoan trên đá lỗ khoan để qua các tài liệu được học và giảng viên lâu năm có kinh nghiệm trong lĩnh vực khoan thăm dò địa chất truyền đạt để chế tạo mũi khoan đúng tiêu chuẩn,
- Thứ hai: Nghiên cứu và đúc kết trải nghiệm qua quá trình đã tham gia khoan các công trình thăm dò địa chất, có thể tư vấn khách hàng lựa chọn mũi khoan phù hợp mà mình đang thi công khoan,
- Thứ ba: Tổ chức sản xuất tại địa bàn chưa có một đơn vị nào sản xuất và đại lý cung cấp mũi khoan, điều này sẽ làm giảm giá thành sản phẩm, cung cấp kịp thời tạo điều kiện khách hàng quan tâm hơn.

6. Dự báo tài chính

- Để thực hiện dự án này, Chúng tôi đưa ra dự báo tài chính như sau:
 - Nguồn vốn: Cơ cấu kinh phí của dự án: đồng (Ba trăm năm mươi hai triệu năm trăm tám mươi hai ngàn đồng).
 - + Nguồn vốn cá nhân: đồng (Ba mươi lăm triệu đồng).
 - + Nguồn vốn vay: đồng (Ba trăm mười bảy triệu năm trăm hai mươi tám nghìn đồng).

Ý tưởng rất mong nhận được sự tài trợ, hỗ trợ và đầu tư từ chính sách của Nhà nước, các nhà đầu tư, công ty, doanh nghiệp.

THUYẾT MINH DỰ ÁN

I. TỔNG QUAN DỰ ÁN

1. Dự án:

Nghiên cứu các thành tạo địa chất là công việc không thể thiếu trong các lĩnh vực xây dựng hạ tầng cơ sở, thăm dò khoáng sản. Trong đó, Khoan thăm dò khảo sát địa chất đóng một vai trò rất quan trọng và chiếm phần lớn khối lượng công việc. Trên địa bàn Phú Yên, số lượng máy khoan tương đối nhiều, để thực hiện các công trình như khoan giếng khai thác nước ngầm, khoan khảo sát địa chất công trình, khoan thăm dò khoáng sản. Theo thống kê sơ bộ trên địa bàn tỉnh Phú Yên, Hộ cá thể có từ một đến 2 máy, các hộ kinh doanh, công ty liên quan đến địa chất đều có từ 2 máy đến 4 máy khoan. Tổng số máy khoan trên địa bàn Phú Yên trên dưới 60 máy khoan. Chưa kể các tỉnh lân cận.

Mặt khác, Địa bàn Phú Yên và các tỉnh lân cận là Dải đất miền Trung được bao bọc bởi những dãy núi chạy dọc bờ phía Tây và sườn bờ biển phía Đông, cho nên các hố khoan đều gặp đá rất sớm, các loại đá này mang tính chất rất cứng và khó khoan, tốn nhiều mũi khoan khi khoan nếu không chọn đúng mũi khoan phù hợp.

Chính vì những lý do trên, chúng em chọn ý tưởng khởi nghiệp là “GIA CÔNG VÀ KINH DOANH MŨI KHOAN ĐÁ DÙNG TRONG KHOAN THĂM DÒ ĐỊA CHẤT ” Phục vụ nguồn mũi khoan cho địa bàn Phú Yên và các tỉnh lân cận.

2. Mô tả tổng quan

ĐỐI TÁC CHÍNH	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG
<ul style="list-style-type: none">- Hộ các thể có máy khoan.- Các đại lý cung cấp vật tư khoan.- Các hộ kinh doanh, các công ty, doanh nghiệp có tham gia quá trình khoan địa chất	<ul style="list-style-type: none">- Xây dựng nhà xưởng, văn phòng.- Tổ chức gia công sản phẩm.- Marketing.- Truyền thông.	<ul style="list-style-type: none">- Cung cấp sản phẩm đúng tiêu chuẩn kỹ thuật- Khách hàng được tư vấn sử dụng sản phẩm phù hợp với điều kiện sử dụng- Cung cấp kịp thời, giá cả hợp lý	<p>Thái độ phục vụ khách hàng, thái độ khách hàng, xây dựng mối quan hệ khách hàng bằng thẻ thành viên và chương trình tri ân khách hàng.</p>	<p>Khách hàng chuyên khoan thăm dò địa chất công trình thường sử dụng mũi khoan đường kính từ 76mm đến 93mm.</p> <p>Khách hàng chuyên khoan giếng khai thác nước ngầm</p>
	NGUỒN LỰC CHÍNH		CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG	
	<ul style="list-style-type: none">- Vốn đầu tư.- Khách hàng.- Nhân lực.- Quy trình nuôi trồng và sản xuất sản phẩm.		<ul style="list-style-type: none">- Các nền tảng mạng xã hội truyền thông như: Facebook, Twitter, LinkedIn; blog,	

	- Nguyên liệu hữu cơ, an toàn.		chat marketing, phát trực tiếp. - Website.	thường sử dụng mũi khoan đường kính từ 112mm đến 151mm.
CƠ CẤU CHI PHÍ			DÒNG DOANH THU	
Dự tính: 276.744.800 đồng đầu tư ban đầu Chi phí cố định: - Mặt bằng sản xuất, cửa hàng - Thiết bị, vật tư - Bảo Hiểm Chi phí biến động: - Hoạt động sản xuất - Lương thưởng nhân viên - Marketing			Dự tính: 315.641.400 đồng trong năm đầu, tăng dần 15% vào các năm sau. Bán hàng - Trực tiếp: 30% - Onl: 30% - Các kênh phân phối: 40%	

II. CHI TIẾT DỰ ÁN

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

- Sản phẩm: Mũi hạt cong Liên Xô, cong đen; Mũi hạt cong đứng, cong nằm; Mũi hạt cong Kangaroo; Mũi hạt M3, M4, M5.

- Công dụng;

+ Mũi hạt cong Liên Xô, cong đen: Dùng cho phá sỏi, cuội, đá có độ mài mòn cao.

+ Mũi hạt cong đứng, cong nằm dùng khoan trong đá granit, đá Bazan

+ Mũi hạt cong Kangaroo: khoan trong đá granit có chứa thạch anh,

+ Mũi hạt M3, M4, M5: khoan trong đá có độ cứng cao, ít mài mòn

- Cách vận hành: Căn cứ vào quy mô sản xuất và nguồn khách hàng cần cung ứng sản phẩm, Loại sản phẩm được sử dụng nhiều theo điều kiện sử dụng như khoan giếng hay khoan thăm dò địa chất công trình để sản xuất và đảm bảo cung ứng đầy đủ cho khách hàng.

2. Tính độc đáo, sáng tạo

- Hiện nay, đa số khoan thăm dò địa chất trên cả nước đều sử dụng mũi khoan gia công, bởi giá thành rẻ hơn nhiều so với mũi khoan đúc nhập khẩu (Việt Nam chưa sản xuất được). Tuy nhiên, việc cung cấp mũi khoan này còn nhiều hạn chế về chất lượng gia công mũi: Mũi khoan không đồng tâm, không đúng đường kính, dễ rơi hạt khi khoan... Điều quan trọng là không được tư vấn sử dụng sản phẩm phù hợp, khách hàng gặp nhiều khó khăn khi thi công khoan.

- Sản phẩm mũi khoan của dự án đảm bảo theo các tiêu chuẩn hiện hành.

- Sản phẩm mũi khoan của dự án đảm bảo cho khách hàng sự tự tin khi sử dụng bởi có đội ngũ thợ khoan có kinh nghiệm trong lĩnh vực khoan địa chất tư vấn.

- Sản phẩm mũi khoan của dự án đem lại lợi nhuận cho người sử dụng do giá thành sản phẩm rẻ, tiến độ khoan nhanh, cung cấp kịp thời giảm thời gian thi công do được tư vấn sử dụng loại mũi khoan phù hợp với loại đá khoan qua.

3. Thuyết minh về mô hình kinh doanh

3.1. Lợi ích cho khách hàng từ sản phẩm, dịch vụ

Như đã nói trên, hiện nay trên thị trường có rất nhiều loại mũi khoan kim cương ngoại nhập, Giá một mũi khoan rất cao giá từ vài triệu đến vài chục triệu một mũi. Chất lượng rất tốt. Tuy nhiên, khi mua về sử dụng tiến độ khoan tương đối chậm, có khi bằng hoặc chậm hơn mũi khoan gia công, vấn đề này có nhiều lý do. Đại lý là người cung cấp, không am hiểu về đặc điểm tính chất cơ lý của đất đá, nên không thể tư vấn được, Người sử dụng thì không am hiểu về đặc tính kỹ thuật mũi khoan nên khi áp dụng không đúng.

Chính vì vậy, sản phẩm mà dự án chúng tôi muốn cung cấp cho thị trường là mũi khoan đủ các loại dùng cho từng loại đất đá khoan qua, Khi khách hàng đến mua được tư vấn cụ thể và nhiệt tình (Yêu cầu khách hàng mang mẫu đá đến)

Ngoài việc tư vấn về lựa chọn mũi khoan phù hợp, khách hàng còn được tư vấn về áp dụng các thông số chế độ khoan cho từng loại đất đá khoan qua.

Mũi khoan gia công từ dự án rẻ hơn các loại mũi khoan gia công từ các nguồn khác, cung cấp kịp thời.

Tất cả những vấn đề trên sẽ đem lại nhiều lợi ích cho khách hàng, giảm giá thành mét khoan đem lại lợi nhuận cao cho khách hàng.

3.2. Phân khúc khách hàng

Sản phẩm mũi khoan gia công của dự án được cung cấp cho mọi khách hàng đặc biệt là khách hàng trên địa bàn tỉnh Phú Yên.

3.3. Các kênh phân phối đến khách hàng

Đối với ý tưởng của dự án thông qua các kênh phân phối khách hàng như sau:

- Kênh phân phối trực tiếp: Kênh phân phối trực tiếp cho khách hàng mà không thông qua bất kỳ không trung gian nào.

- Kênh phân phối gián tiếp: Kênh phân phối gián tiếp được chia nhỏ ra thành hai loại:

+ Kênh phân phối truyền thống: Sản phẩm sau khi sản xuất sẽ được phân phối theo trình tự nhà sản xuất thông qua các trung gian phân phối và cuối cùng đến tay khách hàng,

+ Kênh phân phối hiện đại: Nhà sản xuất và trung gian phân phối sẽ hợp lại thành một thể thống nhất. Sản phẩm sản xuất ra sẽ được phân phối trực tiếp từ thể thống nhất ấy đến tay khách hàng. Ưu điểm của loại hình phân phối hiện đại với loại hình phân phối truyền thống là tiết kiệm được thời gian, chi phí vận chuyển.

+ Kênh phân phối đa cấp: Kênh phân phối đa cấp có ưu điểm là giúp doanh nghiệp tiết kiệm được khoản chi phí quảng cáo, tuy nhiên doanh nghiệp phải trả tiền hoa hồng cho các trung gian phân phối.

3.4. Các kênh marketing, tiếp cận đến khách hàng

Dự án ý tưởng khởi nghiệp sẽ tiếp thị các sản phẩm nêu trên chủ yếu trong tỉnh, thứ yếu là toàn quốc.

Nội dung tiếp thị sản phẩm: Với sản phẩm sản xuất theo quy trình công nghệ có kiểm nghiệm, được chứng nhận chất lượng.

Ngoài ra, dự án còn liên kết với các đơn vị phối hợp, quảng cáo trên trang website riêng của công ty và các trang web quảng cáo khác, kèm theo dịch vụ hỗ trợ tư vấn sản phẩm, ship tận nhà. Sau đó mở rộng ra các thị trường ngoài.

3.5. Tổ chức sản xuất

+ Chuẩn bị nhà xưởng: 9m²

+ Chuẩn bị máy móc, thiết bị, vật tư: Máy hàn gió đá, máy cắt sắt, thép ống làm đế mũi khoan theo đường kính tiêu chuẩn, hạt cắt, đồ gá, que đồng....

+ Chuẩn bị nhân sự: thợ cơ khí hàn, thợ khoan.

3.5.1. Quy trình gia công mũi khoan

Bước 1: Chuẩn bị thép ống gia công đế mũi khoan theo đường kính tiêu chuẩn, Chuẩn bị hạt cắt theo số lượng và loại.

Bước 2: Gia công đế mũi khoan: Đối với đế mũi khoan mới hoàn toàn, cắt ống thép từng đoạn có chiều dài 10cm; tiện ren một đầu, đầu kia cắt rãnh để lắp hạt

cát. Đối với sử dụng lại mũi khoan cũ: Xả bỏ các hạt cát đã mòn hỏng, vệ sinh rãnh.

Bước 3: Hàn hạt cát vào đế mũi khoan: Số lượng hạt cát phụ thuộc vào đường kính mũi khoan. Định vị đế mũi khoan với đồ gá, lấp hạt cát vào rãnh đế mũi khoan, cân chỉnh sự đồng tâm các hạt, đảm bảo đường kính ngoài của lưỡi khoan. Tiến hành hàn dính các hạt cát dính với đế mũi khoan. Kiểm tra lại, sau đó tiến hành hàn đắp đồng để giữ chắc hạt cát với đế mũi khoan.

Bước 4: Kiểm tra sản phẩm: Kiểm tra đường kính ngoài, kiểm tra mỗi hàn....

3.8. Những đối tác kinh doanh chủ yếu (đầu vào, đầu ra)

Các đại lý chuyên cung cấp vật tư khoan,

3.9. Cơ cấu chi phí và dòng doanh thu

- Kế hoạch tài chính của dự án: 276.744.800 đồng (bảng 1.1).

- Mặt bằng: Mặt bằng sử dụng làm phân xưởng sản xuất gia công mũi khoan và kinh doanh khoảng 12m²

Bảng 1.1: Cơ cấu chi phí kinh doanh

STT	Nội dung	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
1	Thuê nhà xưởng (diện tích 12 m ²)	năm	1	30.000.000	30.000.000	
2	Máy hàn gió đá	Bộ	1	3.500.000	3.500.000	
3	Máy cắt/mài cầm tay	chiếc	1	600.000	600.000	
4	Máy mài bàn	chiếc	1	2.800.000	2.800.000	
5	Hạt cong đen	hạt	500	22.000	11.000.000	
6	Hạt cong đứng	hạt	500	26.000	13.000.000	
7	Hạt cong nằm	hạt	500	25.000	12.500.000	
8	Hạt M3, M4, M5	hạt	500	18.000	9.000.000	
	Đế Mũi khoan Φ76	Cái	50	60.000	3.000.000	
9	Đế Mũi khoan Φ91	cái	150	70.000	10.500.000	
10	Đế Mũi khoan Φ110	cái	150	80.000	12.000.000	
11	Đế Mũi khoan Φ130	cái	150	90.000	13.500.000	
12	Đế Mũi khoan Φ149	cái	100	105.000	10.500.000	
13	Que đồng	Chiếc	450	20.000	9.000.000	
14	Gia công mũi khoan + tiếp thị bán hàng	mũi	600	250.000	150.000.000	
15	Chi phí marketing				2.500.000	
16	Chi phí khác				2.000.000	
17	Tổng chi phí đầu tư ban đầu				295.400.000	
18	Chi phí lãi vay (vay 212.900.000 đ)				23.844.800	
	Tổng				319.244.800	

- Dòng doanh thu của công ty (bảng 1.2).

Bảng 1.2. Kết quả hoạt động kinh doanh sau một năm

TT	Nội dung	Giá tiền	Số lượng	Thành tiền	Ghi chú	
1	Mũi khoan đường kính 76	Hạt cong Liên xô, cong đen	380.000	10	3.800.000	
		Hạt cong đứng, cong nằm	410.000	10	4.100.000	
		Hạt cong Kangaroo	420.000	10	4.200.000	
		Hạt M3, M4, M5	350.000	20	7.000.000	
2	Mũi khoan đường kính 93	Hạt cong Liên xô, cong đen	510.000	30	15.300.000	
		Hạt cong đứng, cong nằm	520.000	30	15.600.000	
		Hạt cong Kangaroo	550.000	40	22.000.000	
		Hạt M3, M4, M5	480.000	50	24.000.000	
2	Mũi khoan đường kính 112	Hạt cong Liên xô, cong đen	620.000	30	18.600.000	
		Hạt cong đứng, cong nằm	640.000	30	19.200.000	
		Hạt cong Kangaroo	680.000	40	27.200.000	
		Hạt M3, M4, M5	520.000	50	26.000.000	
3	Mũi khoan đường kính 132	Hạt cong Liên xô, cong đen	650.000	30	19.500.000	
		Hạt cong đứng, cong nằm	660.000	30	19.800.000	
		Hạt cong Kangaroo	700.000	40	28.000.000	
		Hạt M3, M4, M5	560.000	50	28.000.000	
4	Mũi khoan đường kính 151	Hạt cong Liên xô, cong đen	820.000	20	16.400.000	
		Hạt cong đứng, cong nằm	840.000	20	16.800.000	

		Hạt cong Kangaroo	870.000	25	21.750.000	
		Hạt M3, M4, M5	725.000	35	25.375.000	
	Doanh thu trước thuế				362.625.000	
	Thuế VAT 10 %				36.262.500	
I	Tổng doanh thu				398.887.500	
II	Chi phí				319.244.800	
III	Lợi nhuận trước thuế				43.380.200	
IV	Thuế thu nhập doanh nghiệp				8.676.040	
V	Lợi nhuận sau thuế				34.704.160	

Vậy tổng lợi nhuận sau khi trừ các chi phí trong 1 năm của dự án là: **34.704.160 đồng**

4. Kết quả tiềm năng của dự án

- Dự án đang là quy mô cơ sở.
- Tính khả thi của dự án cao: Cung cấp mũi khoan trên địa bàn có nhiều máy khoan hoạt động và điều kiện địa chất là đá cứng phần lớn.

5. Tự đánh giá tác động của dự án

- Ý tưởng khởi nghiệp tạo ra sản phẩm mũi khoan gia với giá thành rẻ, đảm bảo kỹ thuật, đa dạng mũi khoan phù hợp với nhiều loại đá khác nhau cho khách hàng lựa chọn.

- Các sản phẩm mũi khoan gia công có thể cạnh tranh với các dạng mũi khoan có trên thị trường về yêu cầu chất lượng cũng như về giá cả.

- Lợi ích của xã hội khi triển khai dự án:

+ Về thị trường: Ý tưởng khởi nghiệp cung cấp sản phẩm đa dạng cho thị trường trên cả nước.

+ Về kinh tế: Giảm chi phí đầu vào cho các cá thể, hộ kinh doanh, doanh nghiệp.

+ Về xã hội: Góp phần giải quyết việc làm, tăng thêm thu nhập cho người lao động.

+ Về môi trường: Sản phẩm đảm bảo thân thiện với môi trường.

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

6.1. Chiến lược

Phương châm của ý tưởng tạo ra các sản phẩm có chất lượng, đa dạng để có thể lựa chọn phù hợp với từng loại đất đá khoan qua.

Do đó, dự án sẽ dựa trên các nguyên tắc sau:

1. Sự trung thành của thương hiệu (brand loyalty).
2. Sự nhận biết thương hiệu (brand awareness).
3. Chất lượng cảm nhận (perceived quality).

4. Thuộc tính thương hiệu (brand associations).

5. Các yếu tố sở hữu khác như: Bảo hộ thương hiệu, quan hệ với kênh phân phối...

Thương hiệu thể hiện qua biểu tượng:

- Khi sử dụng mũi khoan gia công của dự án khách hàng sẽ được đảm bảo về chất lượng, tiến độ khoan thuận tụy, đặc biệt là không bị rơi hạt trong quá trình khoan.

- Tên thương hiệu: **Mũi khoan Kim cương gia công đa năng**

- Logo thương hiệu: Là sự kết hợp giữa sự cứng bền của kim cương trên nền đá tự nhiên.

6.2. Điểm mạnh của ý tưởng

Trở thành cơ sở hàng đầu cung cấp mũi khoan kim cương gia công trong lĩnh vực khoan thăm dò địa chất trên địa bàn tỉnh và các tỉnh lân cận. Cơ sở có sự cam kết về tư vấn và chất lượng sản phẩm cho khách hàng.

6.3. Điểm cần khắc phục

Tư cách cá nhân: Tự tin nhưng vẫn khiêm tốn; lắng nghe ý kiến từ cộng sự, đồng nghiệp, cố vấn; giữ cân bằng trong công việc với cuộc sống; nâng cao khả năng ứng biến tình huống.

Tư cách lãnh đạo: Công tác tổ chức sản xuất, phân phối, quảng cáo, nắm bắt các ý kiến của khách hàng về sản phẩm.

6.4. Nhìn nhận về cơ hội: Như đã phân tích ở trên, Dự án có đủ các yếu tố: “Thiên thời, địa lợi, nhân hòa”. Nguồn vật tư dễ tìm, địa bàn có nhiều hoạt động khoan thăm dò địa chất, Những người thực hiện dự án có sự quen biết rộng rãi với thợ khoan, có nhiều kinh nghiệm trong khoan thăm dò địa chất và lĩnh vực cơ khí.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Trường Công nhân kỹ thuật Địa chất (, 1980), Kỹ thuật khoan Địa chất, tập 1, Nhà xuất bản Công nhân kỹ thuật.
- [2] Trương Biên, Vũ Đình Hiền, Cán Văn Ngu, Trần Văn Bản (1998), *Công nghệ khoan thăm dò lấy mẫu*, NXB Giao thông vận tải.
- [3] N.V. Met-vet-đẹp và một số tác giả: “Cẩm nang vật tư cơ khí khoan thăm dò địa chất”, bản dịch từ tiếng Nga của Tôn Thất Tấn, Nguyễn Ngọc Quỳnh, Nguyễn Hữu Biểu, Nguyễn Hữu Bào (1978), Tổng cục Địa chất.
- [4] Pus-kin và nhiều tác giả (1971), *Sổ tay tổ trưởng khoan*, bản dịch từ tiếng Nga, NXB Lao động.