

**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:

TRUNG TÂM BẢO DƯỠNG XE Ô TÔ WASH & SHINE

Lĩnh vực: Chăm sóc, bảo dưỡng ô tô



NHÓM DỰ THI

Huỳnh Công Bách

Võ Văn Khuê

Lớp CD44B

Phú Yên, Tháng 08/ 2023

BẢNG TÓM TẮT DỰ ÁN

I. Tên nhóm/cá nhân dự thi

1. Họ và tên (cá nhân hoặc trưởng nhóm dự án): Huỳnh Công Bách
2. Số điện thoại liên hệ:
3. Địa chỉ Email:
4. Danh sách thành viên trong nhóm

Họ và tên	Năm thứ	Chuyên ngành	Kinh nghiệm, sở trường cho dự án
Võ Văn Khuê	2	Ô-tô	Marketing và kinh nghiệm khởi nghiệp thực tế.

II. Tóm tắt dự án

1. Ý tưởng chính của dự án: Xuất thân là những sinh viên ngành công nghệ ô tô có đầy đủ chuyên môn cùng đam mê về ô- tô và nhận thấy nhu cầu của thị trường tại Tuy Hoà, nhóm hình thành ý tưởng về một Trung tâm chăm sóc, bảo dưỡng xe ô- tô kết hợp với không gian cà phê thư giãn và các workshop về chăm sóc, bảo dưỡng xe ô-tô.

2. Mô tả sản phẩm/dịch vụ, giá trị của dự án: Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô Wash & Shine mang đến khách hàng 02 dịch vụ chính, đó là:

1.1. Dịch vụ chăm sóc ô-tô:

- **Dịch vụ vệ sinh nội thất ô-tô, rửa xe không chạm:** Loại bỏ các hiện tượng bụi bẩn , nấm mốc , mùi hôi ... giúp xe của khách hàng sạch sẽ , thơm tho tạo sự thoải mái và dễ chịu, bảo dưỡng nội thất xe và màu sơn gốc luôn đẹp bền như mới.
- **Dịch vụ đánh bóng xe và phủ ceramic:** Giúp tân trang lại chiếc ô-tô của khách hàng luôn sáng bóng nổi trội, bảo vệ lớp sơn làm cho xe sáng đẹp và bảo vệ độ bền màu.

➤ **Dịch vụ vệ sinh khoang máy:** Giúp động cơ xe ô-tô tản nhiệt tốt, hạn chế các loại côn trùng chui vào khoang máy, chống cạn bẩn và rỉ sét ... □ **Dịch vụ sơn phủ gầm ô-tô:** Giúp đảm bảo mọi hốc bánh xe và toàn bộ bề mặt gầm xe đều được sơn phủ chất lượng bảo vệ xe tránh tác nhân từ môi trường như nắng, mưa, bùn, đất và bụi bẩn.

1.2. Dịch vụ bảo dưỡng ô-tô:

Với dịch vụ bảo dưỡng tại Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô Wash & Shine, khách hàng sẽ được kiểm tra, bảo dưỡng, thay thế các chi tiết, bộ phận có dấu hiệu hư hỏng hoặc hoạt động kém ổn định đặc biệt là hệ thống bôi trơn, dầu nhớt bôi trơn, hệ thống phanh, lốp... bởi những kỹ sư được đào tạo chính quy với chuyên môn, trách nhiệm cao và luôn thấu hiểu tâm lý khách hàng.

Bên cạnh đó, Trung tâm luôn bảo đảm và cam kết chất lượng các phụ tùng thay thế được nhập từ các đơn vị uy tín nhất.

Ngoài ra, theo khảo sát thị trường, các trung tâm, cơ sở chăm sóc và bảo dưỡng ô tô tại Thành Phố Tuy Hoà chưa có khu vực ngồi dành riêng cho các chủ xe/tài xế thư giãn trong thời gian chờ cho việc chăm sóc và bảo dưỡng chiếc ô-tô của mình. Các chủ xe/ tài xế thường ngồi chờ trên ghế tạm một góc của khu vực chăm sóc, bảo dưỡng xe hoặc họ thường tìm một quán nước nào gần đó để ngồi chờ.

Cũng là khách hàng từng trải nghiệm dịch vụ tương tự, Nhóm sáng lập Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng Wash & Shine mong muốn mang đến trải nghiệm tuyệt vời hơn cho khách hàng của mình trong thời gian chờ rửa xe, bảo dưỡng xe...

Khách hàng sẽ có khu vực chờ có cà phê, trà, nước uống miễn phí với không gian xanh, sạch sẽ, sang trọng và thoải mái. Bên cạnh đó là những tờ rơi, thông tin hữu ích về ô-tô cũng như các dịch vụ của Trung tâm. Đồng thời, định kỳ mỗi tháng trung tâm sẽ tổ chức ít nhất 01 lần Workshop nhằm giao lưu, chia sẻ kinh nghiệm về ô-tô giữa các khách hàng với nhau, hoặc những sinh viên ngành công nghệ ô- tô.

3. Mục tiêu của dự án trong 5 năm đầu thực hiện

- **Trong 1 năm tới:** Phát triển ổn định và định vị thương hiệu của Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng ô tô Wash & Shine trong lòng khách hàng. Xây dựng các chương trình khuyến mãi, hậu mãi để có tệp khách hàng thân thiết.
- **Trong 2 năm tới:** Mở rộng quy mô về diện tích của trung tâm tại Thành Phố Tuy Hoà.
- **Trong 3 năm tới:** Mở thêm chi nhánh tại các Thị xã, Thị Trấn tại Tỉnh Phú Yên.
- **Trong 5 năm tới:** Nâng cao chất lượng phục vụ của thương hiệu, giữ vững niềm tin của khách hàng để ổn định hoạt động kinh doanh và tăng trưởng doanh thu tại Trung tâm chính và các chi nhánh.

4. Xác định thị trường mục tiêu:

- Chủ xe ô tô trong khu vực tỉnh Phú Yên, tập trung lớn tại Tuy Hoà.
- Các hãng taxi, đơn vị vận tải trong Tỉnh Phú Yên.

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

Hiện tại, tại khu vực toàn Tỉnh Phú Yên nói chung và Thành Phố Tuy Hoà nói riêng có rất nhiều cơ sở, trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng xe ô-tô với nhiều quy mô khác nhau. Tuy nhiên, điểm độc đáo của Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô Wash & Shine khác biệt ở không gian sạch sẽ, sang trọng, thiết bị hiện đại cùng đội ngũ chuyên nghiệp, thân thiện được đào tạo tốt cả về chuyên môn và cung cách phục vụ để mang đến khách hàng những trải nghiệm tuyệt vời nhất.

Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô Wash & Shine là trung tâm tiên phong tại Phú Yên kết hợp giữa dịch vụ chăm sóc- bảo dưỡng ô-tô và không gian cà phê và workshop về ô tô.

6. Dự báo tài chính:

- Số vốn ban đầu: **1.194.500.000 (VNĐ)**
- Thời gian hoàn vốn: 36 tháng

BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN

I. TỔNG QUAN DỰ ÁN

1. Dự án thuộc giai đoạn nào dưới đây: Dự án đang trong giai đoạn ý tưởng.

2. Mô tả tổng quan

ĐỐI TÁC CHÍNH	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG
- Nhà cung cấp nguồn sản phẩm cho hoạt động chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô. - Các hãng taxi, đơn vị vận tải trong Tỉnh Phú Yên.	- Kiểm soát tốt chất lượng nguồn hàng nhập vào. - Đào tạo đội ngũ. - Marketing và chăm sóc khách hàng.	Mô tả giá trị mà sản phẩm/dịch vụ tạo cho nhóm khách hàng mục tiêu	Tạo dựng mối quan hệ với khách hàng thông qua các dịch vụ chăm sóc và bảo dưỡng xe như: - Cung cấp chất lượng dịch vụ bằng chuyên môn, thái độ chăm sóc, phục vụ. - Khuyến mãi. - Hậu mãi. - Thẻ tích điểm khách hàng thân thiết. - Voucher giảm giá theo chương trình và voucher khi giới thiệu khách hàng mới.	- Chủ xe ô tô trong khu vực tỉnh Phú Yên, tập trung lớn tại Tuy Hoà. - Các hãng taxi, đơn vị vận tải trong Tỉnh Phú Yên.

	NGUỒN LỰC CHÍNH - Đội ngũ nhân sự với chuyên môn kỹ thuật tốt, nhiệt tình, chu được tuyển chọn và đào tạo toàn diện. - Kinh nghiệm Marketing		CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG - Trực tiếp: Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng ô tô Wash & Shine - Gián tiếp: + Mạng xã hội: Website, tiktok, fanpage, facebook group, youtube. + Banner & poster tại các địa điểm theo chiến dịch. + Marketing truyền miệng. + Tờ rơi, thư hợp tác. + Sale leads: Người giới thiệu có hoa hồng.	
CƠ CẤU CHI PHÍ * Chi phí cố định: Chi phí mặt bằng, chi phí máy móc, thiết bị. * Chi phí biến đổi: Chi phí nhập hàng; Chi phí vận hành (chi phí lương nhân công, chi phí Marketing, chi phí điện-nước-internet)...			DÒNG DOANH THU Có 2 dòng doanh thu chính: - Doanh thu từ dịch vụ chăm sóc ô-tô. - Doanh thu từ dịch vụ bảo dưỡng ô-tô.	

II. CHI TIẾT DỰ ÁN

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

1.1. Sản phẩm

1.1.1. Dịch vụ chăm sóc ô-tô.

- Dịch vụ vệ sinh nội thất ô-tô, rửa xe không chạm: loại bỏ các hiện tượng bụi bẩn, nấm mốc , mùi hôi ... giúp xe của khách hàng sạch sẽ , thơm tho tạo sự thoải mái và dễ chịu ,dưỡng nội thất xe và màu sơn gốc luôn đẹp bền như mới.
- Dịch vụ đánh bóng xe và phủ ceramic: giúp tân trang lại chiếc ô-tô của khách hàng luôn sáng bóng nổi trội , bảo vệ lớp sơn làm cho xe sáng đẹp và bảo vệ độ bền màu .
- Dịch vụ vệ sinh khoan máy: giúp động cơ xe ô-tô tản nhiệt tốt, hạn chế các loại côn trùng chui vào khoan máy , chống cặn bẩn và rỉ sét ...
- Dịch vụ sơn phủ gầm ô-tô: sẽ giúp đảm bảo mọi hốc bánh xe và toàn bộ bề mặt gầm xe đều được sơn phủ chất lượng bảo vệ xe tránh tác nhân từ môi trường như nắng mưa bùn, đất và bụi bẩn.
- Dán film cách nhiệt :giúp cản tia nhiệt gây hại cho xe khi phải thường xuyên phải di chuyển hay đỗ xe dưới trời nắng nóng, đồng thời cũng có thể nâng cao tính thẩm mỹ cho xe.
- Dịch vụ bảo dưỡng đại tu động cơ: giúp khôi phục công suất của động cơ và giúp xe vận hành mượt êm sau thời gian sử dụng.

1.1.2. Dịch vụ bảo dưỡng ô-tô:

Kiểm tra, bảo dưỡng, thay thế các chi tiết, bộ phận có dấu hiệu hư hỏng hoặc hoạt động kém ổn định, đảm bảo ô-tô của khách hàng sẽ luôn trong trạng thái hoạt động tốt nhất, đảm bảo an toàn khi vận hành.

- Thông báo thông tin chuẩn xác và khách quan đúng với tình trạng thực tế về ô-tô của khách hàng.
- Tư vấn khách hàng thông tin về sản phẩm phụ tùng thay thế, khách quan và phù hợp với nhu cầu của khách hàng.
- Ô- tô được kiểm tra, bảo dưỡng và thay thế bởi các kĩ sư được đào tạo chuyên sâu về chuyên môn với tinh thần trách nhiệm cao, tỉ mỉ trong công việc và niềm nở với khách hàng.

2. Công dụng, cách thức vận hành:

2.1. Dịch vụ chăm sóc ô-tô:

- **Công dụng:** chăm sóc và bảo dưỡng toàn diện với chất lượng cao và cung cách phục vụ chuyên nghiệp nhất.
- **Vận hành:** trung tâm được đặt tại trung tâm Thành Phố Tuy Hoà với đội ngũ nhân viên được tuyển chọn và đào tạo chuyên nghiệp từ trình độ chuyên môn và cung cách phục vụ. Kết hợp đó là những chương trình khuyến mãi, hậu mãi, thẻ tích điểm khách hàng thân thiết, voucher gift để tạo mối quan hệ thân thiết với khách hàng.

Trung tâm có quản lý ghi chép lại các hoạt động nhập, xuất kho hàng, tổng kết thu-chi, kiểm soát đánh giá khách hàng và đánh giá-đào tạo nhân viên định kì.

2.2. Dịch vụ bảo dưỡng ô-tô:

- **Công dụng:** Kiểm tra, bảo dưỡng, thay thế các chi tiết, bộ phận có dấu hiệu hư hỏng hoặc hoạt động kém ổn định, đảm bảo ô-tô của khách hàng sẽ luôn trong trạng thái hoạt động tốt nhất, đảm bảo an toàn khi vận hành.

3. Tính độc đáo, sáng tạo:

Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng xe ô tô đã có nhiều trên thị trường Thành phố Tuy Hoà nói riêng và địa bàn Tỉnh Phú Yên nói chung với nhiều quy mô khác nhau. Nhưng chưa có Trung tâm nào phục vụ theo phong cách chuyên nghiệp với nhân viên với đồng phục, niềm nở với khách hàng từ khi khách hàng bước vào trung tâm. Cùng với đó là đội ngũ kỹ thuật viên phụ trách chính cho việc chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô là những kỹ sư được đào tạo chính quy có kiến thức chuyên môn và được đào tạo về phong cách phục vụ khách hàng.

Bên cạnh đó, trung tâm cũng luôn cập nhật và triển khai những phương thức chăm sóc và bảo dưỡng xe hiện đại và chất lượng nhất đến khách hàng.

Điểm sáng tạo và hoàn toàn mới của Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô Wash & Shine là không gian cà phê, nơi khách hàng có thể ngồi thư giãn, nghỉ

ngôi trong thời gian chờ sử dụng dịch vụ của mình. Không gian được thiết kế xanh, sạch, tiện nghi và sang trọng mang đến khách hàng những trải nghiệm tốt nhất. tại đây khách hàng có thể chọn những loại nước uống chất lượng và mới lạ như cà phê nguyên chất, trà thảo mộc...

Không gian cà phê còn trình chiếu và trưng bày các tờ rơi, thông tin hữu ích về chăm sóc và bảo dưỡng xe và các dịch vụ, chương trình tại trung tâm.

Tại đây, còn có không gian Workshop để họp mặt, chia sẻ về sở thích, kinh nghiệm, kiến thức liên quan đến ô tô. Không gian Workshop không chỉ dành riêng cho khách hàng của trung tâm mà còn là dành cho các bạn sinh viên chuyên ngành ô-tô trên địa bàn Tỉnh có thể thực hành, thực tập nâng cao tay nghề, sau khi tốt nghiệp có thể làm được việc.

4. Thuyết minh về mô hình kinh doanh

- Lợi ích cho khách hàng từ sản phẩm, dịch vụ:

- + Chất lượng dịch vụ tốt dành cho ô-tô.
- + Chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt.
- + Chất lượng các chương trình khuyến mãi, hậu mãi.
- + Không gian chờ thư giãn, hữu ích.

- Phân khúc khách hàng:

- + Chủ xe ô tô trong khu vực tỉnh Phú Yên, tập trung lớn tại Tuy Hoà.
- + Các hãng taxi, đơn vị vận tải trong Tỉnh Phú Yên.

- Các kênh phân phối đến khách hàng:

Kênh phân phối chính tại Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô Wash & Shine tọa lạc tại khu vực trung tâm Thành phố Tuy Hoà.

- Các kênh marketing, tiếp cận đến khách hàng:

- **Tiếp cận trực tiếp:** Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô Wash & Shine.
- **Tiếp cận gián tiếp:**

- + Mạng xã hội: Website, tiktok, fanpage, facebook group, youtube.
- + Banner & poster tại các địa điểm theo chiến dịch.
- + Marketing truyền miệng.
- + Tờ rơi, thư hợp tác.
- + Sale leads: Người giới thiệu có hoa hồng.

- Tổ chức sản xuất/kinh doanh:

* Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô Wash & Shine được xây dựng và tọa lạc tại trung tâm thành phố Tuy Hoà với diện tích 300m² cho không gian chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô và 150m² cho không gian cà phê và Workshop.

*** Nguồn nhân sự:**

- + 01 quản lý: Quản lý chung công việc tại trung tâm, quản lý công tác truyền thông.
- + 03 kĩ thuật phụ trách chính cho công việc chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô.
- + 01 kế toán, phục vụ.

***Hoạt động truyền thông:** Thuê đơn vị ngoài theo chiến dịch dưới sự giám sát và quyết định của quản lý.

- Chuẩn bị nguồn lực:

- + Chọn mặt bằng với vị trí đắc địa và không gian phù hợp.
- + Tuyển chọn và đào tạo nhân viên với chuyên môn và cung cách phục vụ tốt. + Lên kế hoạch kinh doanh và truyền thông kĩ càng, phù hợp ngân sách, từ đó chọn đơn vị hợp tác truyền thông hiệu quả.
- + Tìm và hợp tác với đơn vị phân phối sản phẩm cho việc chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô chất lượng và uy tín.
- + Hợp tác được với taxi, đơn vị vận tải trong Tỉnh Phú Yên.

- Những đối tác kinh doanh chủ yếu:

+ **Đầu ra:** Hợp tác được với taxi, đơn vị vận tải trong Tỉnh Phú Yên.

+ **Đầu vào:** Hợp tác với nhà cung cấp nguồn sản phẩm cho hoạt động chăm sóc và bảo dưỡng ô-tô uy tín, chất lượng, chiết khấu tốt. - **Cơ cấu chi phí:**

➤ **Chi phí cố định: (Đơn vị tính: Việt Nam Đồng)**

Stt		Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền (VNĐ)
1	Cầu nâng hai trụ	1	40.000.000	40.000.000
2	Máy đọc lỗi	1	30.000.000	30.000.000
3	Máy nén khí	1	25.000.000	25.000.000
4	Súng hơi	4	3.000.000	12.000.000
5	Súng bin	4	7.500.000	30.000.000
6	Dụng cụ đồ nghề	10	5.000.000	50.000.000
7	Con đội , kê, bàn đội hộp số ,cầu máy, giá ráp máy	1	20.000.000	20.000.000
8	Bàn, ghế, ly, tách cafe ...	10 bộ	2.000.000	20.000.000
9	Tủ lạnh	1	10.000.000	10.000.000
10	Chi phí cải tạo mặt bằng và thuê mặt bằng	1	800.000.000	800.000.000

Tổng	1.017.000.000
-------------	----------------------

➤ **Chi phí biến đổi: Tính theo tháng (Đơn vị tính: Việt Nam Đồng)**

Stt	Hạng mục	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền (VNĐ)
1	Lương nhân viên kỹ thuật	3	6.000.000	18.000.000
2	Lương nhân viên pha chế và phục vụ	1	3.500.000	3.500.000
3	Lương quản lý	1	8.000.000	8.000.000
4	Quảng cáo và ấn phẩm truyền thông (chạy quảng cáo, banner, tờ rơi, voucher quà tặng, thẻ tích điểm)	1 lần	10.000.000	10.000.000
5	Điện, nước, internet	1	8.000.000	8.000.000
6	Nguyên liệu quán cà phê	1	5.000.000	5.000.000
7	Chi phí nhập phụ tùng, chất tẩy rửa,...	1	125.000.000	125.000.000
Tổng				177.500.000

➤ Dòng doanh thu: **Tính theo tháng (Đơn vị tính: Việt Nam Đồng)**

Stt	Loại nguồn thu	Số lượng (lượt khách)	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền (VNĐ)
1	Dịch vụ rửa xe (Trung bình mỗi ngày 32 chiếc ô-tô, công suất 60%/tháng)	490	100.000	49.000.000
2	Dịch vụ bảo dưỡng xe	90	2.000.000	180.000.000
Tổng				229.000.000

=> **Lợi nhuận tháng** = Doanh thu tháng- chi phí tháng = **229.000.000-**

177.500.000= 51.500.000 (VNĐ)

=> **Lợi nhuận ròng 1 năm**= 51.500.000 x12x 60% =**370.800.000 (VNĐ)**

=> **Số vốn đầu tư ban đầu** = Chi phí cố định+ chi phí tháng đầu=

1.017.000.000+ 177.500.000 = 1.194.500.000 (VNĐ) =>

Thời gian hoàn vốn= 36 tháng.

- Dự phòng rủi ro:

Trước khi kinh doanh, trung tâm tiến hành chuẩn bị kỹ các hạng mục sau:

+ Khảo sát thị trường kỹ lưỡng.

+ Có kiến thức vận hành.

+ Có kiến thức và nguồn lực thực hiện quảng bá, Marketing thu hút khách hàng.

+ Có kiến thức quản trị tài chính.

+ Duy trì nguồn nhân lực ổn định với mức lương ổn định, các chương trình đào tạo nâng cao năng lực và cơ hội thăng tiến cho nhân viên.

Trong những tháng đầu tiên, Trung tâm đẩy mạnh truyền thông quảng bá trên tất cả phương tiện của offline và online; đồng thời thực hiện nhiều chương trình khuyến mãi, hậu mãi để thu hút khách hàng. Trong trường hợp, nguồn khách hàng còn ít và chưa ổn định thì trung tâm có những kế hoạch dự phòng như sau:

- Tổ chức những workshop giao lưu dành cho các chủ xe/ workshop hướng dẫn dành cho sinh viên công nghệ ô-tô.
- Liên kết với các trường trung cấp, cao đẳng nghề để sinh viên tới tham quan, học tập thực tế tại Trung tâm.
- Tiếp cận và có những hợp đồng dài hạn với các công ty vận tải/ đơn vị sở hữu xe ô-tô trong khu vực.

Từ đó, có nguồn thu chủ động và ổn định trước biến động của khách hàng lẻ.

5. Kết quả tiềm năng của dự án

Ý tưởng Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng ô tô kết hợp không gian Workshop với đội ngũ được đào tạo toàn diện cả về chuyên môn và cung cách phục vụ, mang đến một trải nghiệm tuyệt vời và chuyên nghiệp là ý tưởng chưa tìm được đối thủ cạnh tranh trên địa bàn Thành phố Tuy Hoà nói riêng và toàn tỉnh Phú Yên nói chung. Đó là cơ hội, cũng là thách thức của Nhóm thực hiện dự án, xuất thân là các kỹ sư chuyên ngành công nghệ ô tô với chuyên môn cao, đồng thời kinh nghiệm quản lý và xây dựng chiến lược Marketing là những thế mạnh giúp đội ngũ tự tin thực hiện dự án.

6. Tự đánh giá tác động của dự án

- Lợi ích kinh tế:

Dự án thành công với doanh thu ổn định đóng góp vào ngân sách nhà nước cùng các hoạt động cộng đồng.

- Lợi ích xã hội:

+ Trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng ô tô Wash & Shine cam kết đóng góp 3,5% cho các hoạt động thiện nguyện tại địa phương.

+ Tạo việc làm cho lao động tại địa phương với chế độ lương, đãi ngộ và đào tạo tốt.

+ Là trung tâm chăm sóc và bảo dưỡng xe ô-tô chất lượng, uy tín hàng đầu Phú Yên mang đến những trải nghiệm tốt cho khách hàng và đảm bảo độ sạch, bền, chất lượng cho ô-tô trên địa bàn,

- **Tính sáng tạo và ứng dụng thực tế của dự án cao.**

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

- Chiến lược:

Trong năm đầu tiên: Quảng bá, củng cố và hoàn thiện chất lượng phục vụ của Trung tâm để có kinh nghiệm cũng như xây dựng tệp khách hàng thân thiết.

-Đăng kí bảo hộ thương hiệu.

Từ năm thứ 2: Mở rộng quy mô về diện tích của trung tâm.

Từ năm thứ 3 trở đi: Chiến lược xây dựng thương hiệu bền vững cho Trung tâm, hướng đến mở chi nhánh tại các Thị xã, Thị trấn tại Tỉnh Phú Yên.

- Điểm mạnh:

+ Cơ hội thị trường.

+ Đội ngũ có năng lực thực hiện dự án.

- Điểm cần khắc phục: + Quản lý tốt cơ chế vận hành và truyền thông.



Kỹ thuật viên là kỹ sư chuyên ngành công nghệ ô-tô được đào tạo chính quy.



Trung tâm được xây dựng và thiết kế tiện nghi và sang trọng.





Không gian cà phê và workshop trong lúc khách ngồi chờ sử dụng dịch vụ.