FPT Education

FPT POLYTECHNIC

ASSIGNMENT - KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP

Giảng viên: Nguyễn Quang Hà
Nhóm 1 - EC17101



CHỦ ĐỀ: DỰ ÁN DỊCH VỤ SEEDING ĐA KÊNH

Thành viên thực hiện

Trần Đức Hùng PH16821

Bùi Thắng Lợi PH 18076

Nguyễn Việt Hiếu PH14361

Nguyễn Mạnh Hùng PH13654

Nguyễn Công Minh PH17854

Nguyễn Xuân Thế PH14428

Hà Nội 12/09/2022

Mục lục

CHƯƠNG 1: Ý TƯỞNG KINH DOANH 3
1.1 Tên ý tưởng kinh doanh 3
1.1.1 Lý do lựa chọn 3
1.1.2 Khách hàng mục tiêu 3
1.1.3 SWOT về ý tưởng kinh doanh 4
1.2 Thành lập doanh nghiệp 5
1.3 Thị trường ngành 6
1.3.1 Thị trường 6
1.3.2 Xu hướng thị trường trong tương lai 7
1.3.3 Tính cạnh tranh trên thị trường 8
1.3.4 Đối thủ cạnh tranh 8
CHƯƠNG 2: KẾ HOẠCH MARKETING CHO DỰ ÁN KHỞI SỰ 7P 9
2.1 Sản phẩm (product) 9
2.1.1 Sản phẩm 9
2.1.2 Công dụng, chức năng của sản phẩm 9
2.1.3 Giải vấn đề khó khăn gì của người tiêu dùng 9
2.1.4 Nguồn gốc kiến thức 10
2.1.5 Các yêu cầu tiêu chuẩn của dịch vụ 10
2.2 Giá (price) 11
2.3 Place (địa điểm) 11
2.4 Promotion (Xúc tiến) 12
2.5 People (con người) 13
2.6 Process: Quy trình 13
2.7 Physical evidence 13
CHƯƠNG 3: TỔ CHỨC DOANH NGHIỆP 14
3.1 Loại hình pháp lý doanh nghiệp 14
3.1.1 Lựa chọn loại hình doanh nghiệp 14
3.1.2 Lý do lựa chọn loại hình này 14
3.1.3 Mẫu đăng ký kinh doanh 15
3.2 Mô tả sơ đồ tổ chức doanh nghiệp 25
3.2.1 Sơ đồ tổ chức 25

3.2.2 Mô hình triển khai 26
3.2.3 Mô tả chi tiết công việc 27
3.2.4 Hình thức trả lương 28
3.2.5 Bảng trả lương cho nhân viên 29

Phụ lục hình ảnh

Hình 1: Logo thương hiệu 5
Hình 2: Phân tích xu hướng thị trường(Google Trend) 7
Hình 3: Phân tích xu hướng thị trường (Social) 7
Hình 4: Demo website cung cấp dịch vụ 10
Hình 5: Sơ đồ tổ chức doanh nghiệp 26

Phụ lục bảng biểu

Bảng 1: Khách hàng mục tiêu 3
Bảng 2: Mô hình SWOT 4
Bảng 3: Phân tích đối thủ cạnh tranh 8
Bảng 4: Báo giá dịch vụ 11
Bảng 5: Xúc tiến 12
Bảng 6: Ưu, nhược điểm của loại hình doanh nghiệp 15
Bảng 7: Mã ngành 24
Bảng 8: Mô hình triển khai 27
Bảng 9: Mô tả chi tiết công việc 28
Bảng 10: Hình thức trả lương 29
Bảng 11: Bảng trả lương nhân viên 29

CHƯƠNG 1: Ý TƯỞNG KINH DOANH

1.1 Tên ý tưởng kinh doanh

1.1.1 Lý do lựa chọn

Ý tưởng kinh doanh doanh: **"**Dịch vụ seeding đa kênh"

Lý do lựa chọn: Nhu cầu thị trường: Trong thời đại số hóa người tiêu dùng khách hàng ngày càng mua hàng trực tuyến nhiều hơn, sử dụng mạng xã hội và các nền tảng thương mại điện tử ngày càng tăng. Từ đó xuất hiện các doanh nghiệp, cửa hàng áp dụng hình thức sử dụng các nền tảng mạng xã hội để bán và pr về sản phẩm của họ. Vì vậy xuất hiện nhiều các nhóm ngành được mở rộng trên không gian mạng.

Nhận biết được nhu cầu sử dụng dịch vụ định hướng thương hiệu nhóm em đã lên ý tưởng "dịch vụ seeding đa kênh" với các dịch vụ hỗ trợ bán hàng, quảng cáo online, seeding… cho doanh nghiệp và sản phẩm của doanh nghiệp.

Với khả năng được đào tạo digital marketing ở môi trường chuyên nghiệp, với kỹ năng thực hiện tốt các công cụ marketing và khả năng xây dựng thương hiệu trên không gian mạng, **BEE TECH** là giải pháp giúp các doanh nghiệp tiết kiệm chi phí nâng cao hiệu quả khi sử dụng các loại hình marketing online .

1.1.2 Khách hàng mục tiêu

Nhân khẩu học	Hành vi & Thói quen
1. Độ tuổi: 25 đến 34 / 35 đến 44. 2. Giới tính: Nam và nữ. 3. Vị trí địa lí: Việt Nam. 4. Công việc: Kinh doanh tự do và doanh nghiệp.	1. Có thói quen buôn bán kinh doanh trên các kênh mạng xã hội. 2. Thời gian Online: 8:00 - 12:00 14:00 - 16:00 | 20:00-23:00. 3. Online trên thiết bị: Điện thoại, Máy tính bảng, laptop.

5. Thu nhập trung bình từ 15.000.000 đến 30.000.000 VNĐ	4. Sử dụng các kênh: Facebook, Zalo, Instagram, Tiktok, Website.

Bảng 1: Khách hàng mục tiêu

1.1.3 SWOT về ý tưởng kinh doanh

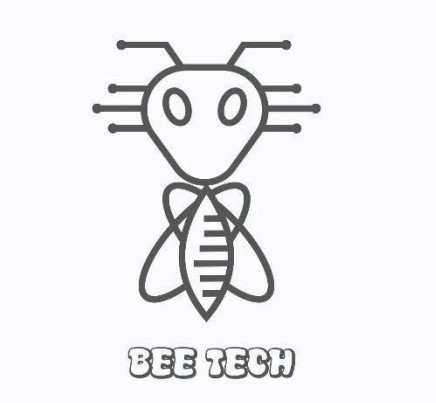
Điểm mạnh	Điểm yếu
BEE TECH cung cấp các dịch vụ mạng xã hội đa kênh giá rẻ uy tín chất lượng Được đào tạo qua môi trường chuyên nghiệp. Đảm bảo hoàn thành công việc. Có thể seeding trên các nền tảng: Google, Facebook, Instagram, Tiktok. Có thể xây dựng thương hiệu trong thời gian nhất định. Có kiến thức về dịch vụ thúc đẩy doanh số, tăng độ nhận diện thương hiệu. Đội ngũ nhân viên trẻ trung sáng tạo.	Là một công ty dịch vụ mạng xã hội đa kênh mới thành lập, chưa có tên tuổi trên thị trường, kinh nghiệm thực chiến còn non trẻ. Khó tiếp cận được nhiều khách hàng Bỏ ra nhiều thời gian cho các chiến dịch Chưa có nhiều kinh nghiệm thực chiến. Vốn ban đầu còn hạn chế. Chưa đáp ứng và hoàn thành được nhiều dịch vụ tốt nhất.
Cơ hội	**Thách thức**
Thị trường ngành công nghệ số đang phát triển mạnh mẽ. Công nghệ số ngày càng mở rộng người sử dụng mạng xã hội ngày càng tăng và có nhu cầu pr về cá nhân & doanh nghiệp.	Năng lực nguồn nhân lực còn hạn chế Các đối thủ cạnh tranh mạnh về nguồn vốn và nhân lực nên tạo cạnh tranh rất cao. Chưa có tên tuổi trên thị trường.

Có nguồn nhân lực dồi dào. Có kiến thức chuyên sâu về seeding. Lượng khách hàng tiềm năng lớn vì đây là thị trường mà ai cũng có nhu cầu.	

Bảng 2: Mô hình SWOT

1.2 Thành lập doanh nghiệp

Tên doanh nghiệp : BEE TECH



Hình 1: Logo thương hiệu

Thành Lập : 16/09/2022

Thành viên sáng lập doanh nghiệp: Trần Đức Hùng, Bùi Thắng Lợi, Nguyễn Mạnh Hùng, Nguyễn Công Minh, Nguyễn Việt Hiếu.

Ý nghĩa: Ngày nay có rất nhiều các trang mạng xã hội, một số trang mạng xã hội tiêu biểu hay được sử dụng ở nước ta phải đến ở đây là : Facebook, Zalo, Instagram,… Việc sử dụng mạng xã hội có cái tốt nhưng cũng có nhiều cái bất cập. Cái tốt mà nó đem lại cho chúng ta biết thêm nhiều thông tin mới hàng ngày, thông tin bổ ích và kết nối được nhiều bạn bè, và bắt trend xu hướng. Các trang mạng xã hội hiện nay đang rất nhiều cá nhân, doanh nghiệp phụ thuộc vào nó để phát triển. Vì thế các dịch phụ về các mạng xã hội đang càng ngày càng phát triển nhận biết được xu hướng thị trường, chúng em đã thành lập và phát triển doanh "BEE TECH".

a. Địa điểm kinh doanh : Địa điểm: Số 1 Trịnh Văn Bô,Nam Từ Liêm, Hà Nội, Việt Nam (đối diện cao đẳng FPT Polytechnic).
b. Vị Trí: Ngay mặt đường lớn Mô tả địa điểm: Diện tích khoảng 50m2, ngay mặt đường lớn thoáng mát, dễ quan sát, nơi dân cư đông đúc .
c. Ngành nghề kinh doanh : Kinh doanh dịch vụ về Facebook Ads , Content, Seeding, Website, xây dựng thương hiệu, dịch vụ SEO....

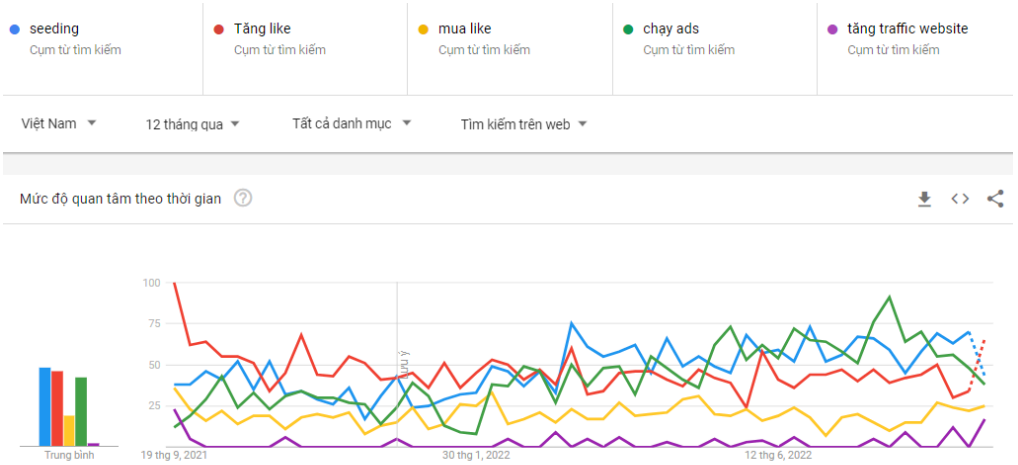
1.3 Thị trường ngành

1.3.1 Thị trường

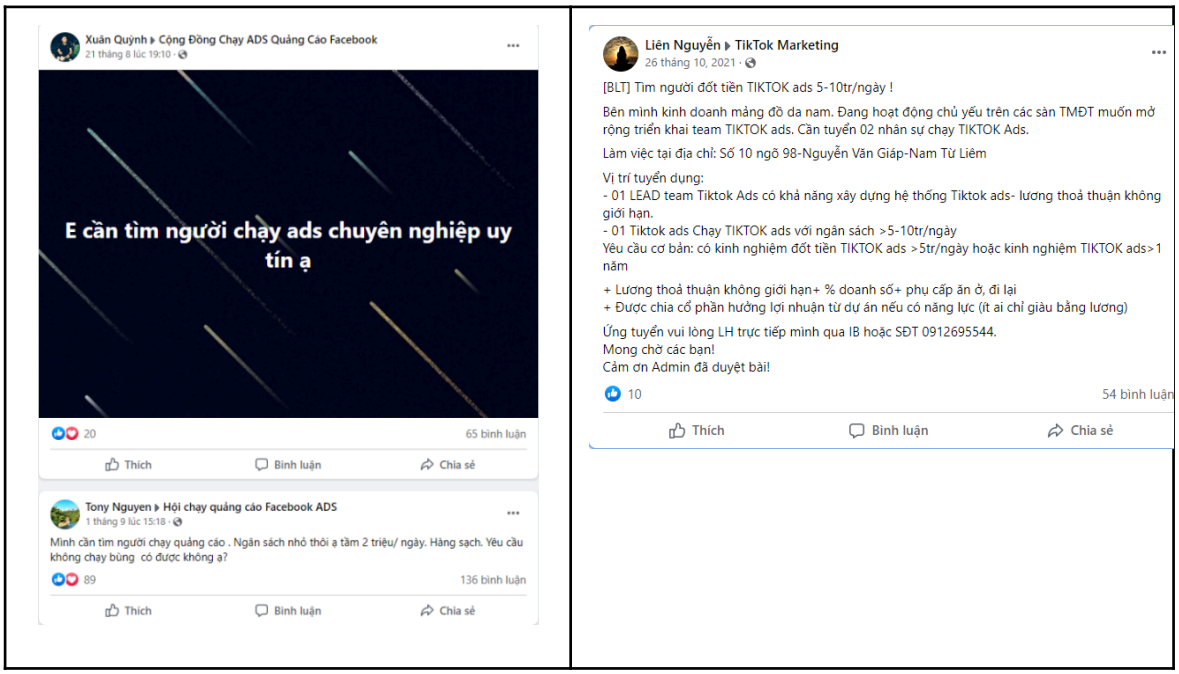
Ngày nay cá nhân và doanh nghiệp đều triển khai các kênh công nghệ số, do vậy nhu cầu phát triển và PR về các trang mạng xã hội ngày một tăng.
Trong năm 2021, số lượng người Việt mua hàng trực tuyến lên đến hơn 51 triệu, tăng 13,5% so với năm trước, tổng chi tiêu cho việc mua sắm trực tuyến đạt 12,42 tỷ USD. Cùng thời điểm này Google và Bain & Company dự báo quy mô của nền kinh tế số Việt Nam sẽ vượt ngưỡng 52 tỷ USD và giữ vị trí thứ 3 trong khu vực ASEAN vào năm 2025.
Ngày 12/7, Công ty bưu chính thương mại điện tử (e-logistics) Ninja Van đã công bố Báo cáo nghiên cứu về hình thức kinh doanh thương mại điện tử xuyên biên giới. Theo đó, Việt Nam là quốc gia đứng đầu với số lượng mua hàng trực tuyến trung bình lên đến 104 đơn hàng/năm, 73% đáp viên cho biết họ thường xuyên mua hàng trên các nền tảng mua sắm thương mại điện tử và 59% cho biết họ đã từng nhiều lần đặt hàng hoặc mua sắm trên các website quốc tế.
Ngoài ra, Việt Nam hiện đang chiếm 15% tổng thị trường mua sắm trực tuyến tại Đông Nam Á, chỉ đứng sau Thái Lan với tỷ lệ 16% và ngang bằng với Philippines. Báo cáo cho thấy người Việt Nam yêu thích việc mua sắm online và đang dẫn đầu khu vực ở nhiều chỉ số.

Theo một báo cáo khác từ Statista, Việt Nam dự kiến sẽ sở hữu thị trường thương mại điện tử lớn thứ 2 tại Đông Nam Á, chỉ sau Indonesia trước năm 2025. Việt Nam hiện đang có mức quy mô mua hàng trung bình (ABS) là 26 USD, cao hơn hai nước đông dân là Thái Lan (25 USD) và Indonesia (18 USD). Theo đó trong thời đại số hóa người tiêu dùng có khả năng mua hàng trực tuyến nhiều hơn, sử dụng mạng xã hội và các nền tảng thương mại điện tử ngày càng tăng. Cùng với đó, các doanh nghiệp, các cá nhân bán hàng, cửa hàng mới thành lập chưa có nhiều kinh nghiệm về việc quảng bá hình ảnh, thương hiệu của mình trên các kênh trực tuyến. Do vậy họ sẽ có nhu cầu sử dụng các dịch vụ hỗ trợ bán hàng, quảng cáo online, seeding… cho doanh nghiệp và sản phẩm của mình.

1.3.2 Xu hướng thị trường trong tương lai



Hình 2: Phân tích xu hướng thị trường(Google Trend)



Hình 3: Phân tích xu hướng thị trường (Social)

Các bài viết cho thấy người dùng đang cần sự hỗ trợ trong quá trình Marketing Online.

Theo 1 số so sánh từ Google Trends và các thông tin trên các nền tảng mạng xã hội số lượng tìm kiếm cũng như nhu cầu của mọi người tương đối nhiều, từ đó có thể thấy xu hướng và tiềm năng của thị trường này trong tương lai cũng như thời gian tới là rất lớn. Các công ty cần tuyển nhân sự hoặc thuê những cá nhân, cần bỏ ra 1 số chi phí đầu tư rất lớn, trường hợp rủi ro hoặc hiệu quả kém có thể xảy ra. Do vậy doanh nghiệp cung cấp dịch vụ seeding, hỗ

trợ marketing được thành lập nhằm mục đích hỗ trợ các cá nhân, doanh nghiệp hoặc tổ chức có nhu cầu cần hỗ trợ luôn cảm thấy được tin tưởng và an toàn.

1.3.3 Tính cạnh tranh trên thị trường

Tính cạnh tranh ngày một cao, hiện nay trên các nền tảng Social xuất hiện khá nhiều doanh nghiệp hay khách hàng các nhân cần sử dụng các dịch vụ về seeding để tăng doanh thu và tăng độ nhận diện thương hiệu cho doanh nghiệp của mình.

1.3.4 Đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh			
Đối thủ cạnh tranh trực tiếp **Dichvuseeding.com**		**Đối thủ cạnh tranh gián tiếp** **Dịch vụ truyền thông DPS**	
Điểm mạnh	**Điểm yếu**	**Điểm mạnh**	**Điểm yếu**
- Là nơi cung cấp dịch vụ seeding đã có tiếng lâu đời trên thị trường. - Sử dụng kênh truyền thông mạnh đã được ghi nhận doanh thu cao	- Những dịch vụ đã phổ biến nhưng vẫn giữ giá cao so với các mặt bằng chung. - Về tư vấn dịch phụ phải chờ đợi phản hồi khá lâu.	- Dịch vụ chăm sóc Website, Fanpage, Content, Thiết kế web, thiết kế bộ nhận diện thương hiệu, Ads, SEO, - Đội ngũ nhân viên có chất lượng tốt, các công cụ tăng like cmt… uy tín thu hút người xem. - Có nhiều hình thức cho dịch vụ seeding. - Có chỗ đứng trên thị trường marketing, khẳng định uy tín năng	- Sản phẩm và dịch vụ cung cấp chất lượng còn chưa rõ ràng về đảm bảo và quy trình mang lại.

		lực trong lòng khách hàng.	

Bảng 3: Phân tích đối thủ cạnh tranh

CHƯƠNG 2: KẾ HOẠCH MARKETING CHO DỰ ÁN KHỞI SỰ 7P

2.1 Sản phẩm (product)

2.1.1 Sản phẩm

1. Hỗ trợ Seeding.
2. Hỗ trợ Marketing Online.
3. Xây dựng, sáng tạo nội dung.
4. Các dịch vụ SEO Website.
5. Quảng cáo Online.

2.1.2 Công dụng, chức năng của sản phẩm

- Các dịch vụ Seeding có chức năng hỗ trợ người dùng có được những lượt tương tác với bài viết trên trang cá nhân hoặc tổ chức trên mạng xã hội, giúp giữ được lượt hiển thị và tiếp cận đối với khách hàng tiềm năng của họ. Có được lượng tương tác tốt giúp người dùng có thể tạo được sự tin tưởng cho khách hàng, nâng cao độ uy tín cho bản thân hoặc doanh nghiệp.
- Hỗ trợ Marketing Online sẽ hỗ trợ khách hàng quảng bá sản phẩm dịch vụ từ kênh này sang nhiều kênh khác nhằm tiếp cận được các khách hàng mục tiêu họ muốn hướng đến. Tăng lượt xem hoặc quan tâm đến sản phẩm, kích thích người mua nhằm đạt được doanh số tốt.
- Xây dựng, sáng tạo nội dung: Hỗ trợ các cá nhân hoặc tổ chức mới sáng tạo nội dung thu hút khách hàng để quảng bá thương hiệu, sản phẩm trên các nền tảng network, social media…
- Các dịch vụ SEO website: Cung cấp các gói dịch vụ về hosting, tên miền, hỗ trợ khách hàng xây dựng website và tối ưu hóa chuẩn SEO...
- Quảng cáo Online: Hỗ trợ khách hàng quảng bá thương hiệu bằng cách tạo và chạy quảng cáo bằng nhiều hình thức như ảnh, bài viết, video… trên các

nền tảng dễ tiếp cận được khách hàng mục tiêu nhất để có thể dễ dàng biết tới và sử dụng sản phẩm của người dùng.

2.1.3 Giải vấn đề khó khăn gì của người tiêu dùng

Giúp người dùng là khách hàng cá nhân hoặc doanh nghiệp đang không biết làm cách nào để làm cho sản phẩm, dịch vụ của họ được nhiều người quan tâm, biết tới và sử dụng. Một số những cá nhân mới bắt tay vào làm kinh doanh online, chưa biết làm sao để tạo được lòng tin và sự uy tín dành cho khách hàng để khách hàng có thể mua sắm sản phẩm, dịch vụ... Những dịch vụ kể trên có thể hỗ trợ những người dùng này một cách nhanh chóng và tiện lợi mà không cần tốn quá nhiều thời gian.

Các cá nhân chưa có nhiều kinh nghiệm về việc tự kinh doanh online.

Các doanh nghiệp mới thành lập, cần tăng mức độ nhận diện thương hiệu, chưa có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực quảng cáo & truyền thông. Muốn tạo được lòng tin trong khách hàng một cách nhanh nhất…

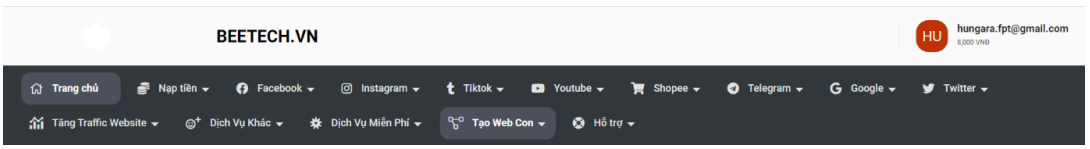
2.1.4 Nguồn gốc kiến thức

Bằng những kiến thức đã được học hỏi và kinh nghiệm tích lũy của các thành viên sáng lập.

2.1.5 Các yêu cần tiêu chuẩn của dịch vụ

Các dịch vụ hỗ trợ Seeding, Marketing Online đều phải đảm bảo hiệu quả với khách hàng. Không vi phạm, xâm phạm các lợi ích cá nhân, hỗ trợ với nội dung và mục đích hợp pháp. Đảm bảo quyền lợi của khách hàng và đem lại lợi ích nhất định trong từng gói dịch vụ.

+ Demo hình ảnh website sản phẩm dịch vụ, doanh nghiệp





Hình 4: Demo website cung cấp dịch vụ

2.2 Giá (price)

Có 4 phương pháp định giá của dịch vụ:

1. Định giá theo chi phí ...
2. Định giá dựa trên điểm hòa vốn. ...
3. Định giá theo giá trị ...
4. Định giá cạnh tranh.

Phương pháp định giá: BEE TECH định giá dịch dựa trên chi phí và đối thủ cạnh tranh.

Lãi dự kiến được tính 20 đến 30%

Định giá dựa trên đối thủ cạnh tranh: Tham khảo bảng giá dịch vụ của đối thủ trên thị trường, từ đó có thể định giá được mức giá của mình sao cho hợp lý với sản phẩm dịch vụ.

Chiến lược giá đối với khách hàng: Tạo các ưu đãi, khuyến mại dành cho khách hàng thân thiết vào các ngày đặc biệt trong tháng.

Giảm giá cho khách hàng khi mua combo các dịch vụ dài hạn.

Chiến lược giá đối với cộng tác viên:

Cộng tác viên: Giảm 5% - 10% áp dụng trong từng gói dịch vụ.

Hình thức cung cấp theo gói, hoặc cung cấp theo từng dịch vụ

Giá dịch vụ theo gói	Giá cung cấp từng dịch vụ
500.000 - 10.000.000 VNĐ	500.000 - 4.000.000 VNĐ

Bảng 4: Báo giá dịch vụ

2.3 Place (địa điểm)

1. Thuê mặt bằng làm trụ sở chính của doanh nghiệp "BEE TECH" tại Địa điểm: Số 1 Trịnh Văn Bô, Nam Từ Liêm, Hà Nội, Việt Nam.
2. Phân phối bán hàng qua website ,các phương tiện truyền thông.

2.4 Promotion (Xúc tiến)

Quảng cáo Facebook Ads. Google Ads ,SEO website.

Công cụ xúc tiến	Kênh thực hiện	Ngân sách	Chi tiết	Thời gian	KPI
SEO Website	Website		SEO các dịch vụ sản phẩm trang bài viết website.	3 tháng	
Quảng cáo	Facebook	10.000.000	Đăng tải các bài viết giới thiệu về dịch vụ BEE TECH đang cung cấp, nội dung chứa các thông tin về doanh nghiệp và lợi ích khi khách hàng sử dụng dịch vụ từ BEETECH. Tiến hành chạy quảng cáo tiếp cận tăng độ nhận diện thương hiệu và tiếp cận được nhiều khách hàng mục tiêu.	Tháng 10 Đến hết tháng 12	33.500.000 lượt tiếp cận
	Google ADS	30.000.000	Đăng tải các sản phẩm dịch phụ doanh nghiệp giúp cho khách hàng tìm kiếm ,tiếp cận nhanh hơn và giúp cho doanh nghiệp tỉ lệ cao đơn hàng và doanh thu	Chạy cho hết ngân sách dành cho google ads thì dừng	10.000 lượt click

Bảng 5: Xúc tiến

Tặng thêm ưu đãi cho khách hàng khi sử dụng các dịch vụ có giá trị từ 10.000.000 triệu hoặc voucher cho lần mua hàng tiếp theo.
Tặng thêm các gói dịch vụ khi khách hàng có nhu cầu sử dụng dịch vụ dài hạn**.**

2.5 People (con người)

1. Lãnh đạo có kiến thức, kinh nghiệm.
2. Nhân viên tư vấn nhiệt tình, tận tâm & chu đáo.
3. Nhân viên Marketing chuyên nghiệp.
4. Các nhân sự khác có trách nhiệm và tinh thần nhiệt huyết với công việc.

2.6 Process: Quy trình

1. Hệ thống đa dạng các lĩnh vực hỗ trợ dịch vụ.
2. Giải quyết vấn đề ngay sau khi tiếp nhận yêu cầu và sự đồng ý từ phía khách hàng.
3. Đảm bảo các dịch vụ hỗ trợ uy tín, chất lượng bằng các văn bản cam kết.
4. Các khâu tiến hành hỗ trợ khách hàng đều phải qua đội ngũ giám sát, kiểm duyệt nội dung trước và sau khi bắt đầu.
5. Các dịch vụ sau khi hoàn thành phải chất lượng với đúng theo cam kết với khách hàng, đền bù hoặc bồi thường nếu các gói dịch vụ không đảm bảo.

2.7 Physical evidence

Môi trường văn phòng: Môi trường làm việc hiện đại, có quy mô theo khuynh hướng đa dạng.
Về dịch phụ seeding của “BEE TECH” đã có rất nhiều khách hàng phản hồi đánh tốt về các chất lượng dịch vụ.
Trang thiết bị bao gồm: Bàn ghế, điện thoại, máy tính, mạng nội bộ…

CHƯƠNG 3: TỔ CHỨC DOANH NGHIỆP

3.1 Loại hình pháp lý doanh nghiệp

3.1.1 Lựa chọn loại hình doanh nghiệp

Hình thức kinh doanh: Công ty TNHH 1 thành viên

Số lượng lao động: 20 Người Full Time

3.1.2 Lý do lựa chọn loại hình này

- ✔ Không phải chịu quá nhiều thuế.
- ✔ Có tài sản độc lập.
- ✔ Có con dấu riêng và trụ sở riêng .
- ✔ Có thể tự nhân danh mình tham gia quan hệ pháp luật một cách độc lập mà.
- ✔ không bị lệ thuộc vào tư cách của chủ sở hữu.

Ưu điểm	Là một công ty dịch vụ tư nhân có quy mô nhỏ, số vốn điều lệ thấp. Số lượng thành viên không quá ít cũng không quá nhiều (từ 02 - 20 thành viên) và các thành viên thường là người quen biết, tin cậy nhau, nên việc quản lý, điều hành công ty dễ dàng hơn, không quá phức tạp như công ty cổ phần; Có tư cách pháp nhân nên các thành viên công ty chỉ chịu trách nhiệm hữu hạn về các hoạt động của công ty trong phạm vi số vốn góp đã góp nên ít gây rủi ro; Điều kiện chuyển nhượng vốn chặt chẽ nên các chủ sở hữu dễ dàng kiểm soát được việc thay đổi thành viên, hạn chế sự thâm nhập của người lạ vào công ty. Chịu trách nhiệm pháp lý hữu hạn (dựa trên số vốn điều lệ của công ty và phần trăm vốn góp của từng chủ sở hữu).

Nhược điểm	Việc huy động vốn bị hạn chế do không được phát hành cổ phiếu, do đó bị hạn chế về quy mô và khả năng mở rộng các lĩnh vực ngành nghề. Bị giới hạn đến 20 thành viên nên có thể sẽ bị bỏ lỡ một số cơ hội từ các nhà đầu tư khác; Thành viên công ty chỉ chịu trách nhiệm hữu hạn về các khoản nợ và nghĩa vụ tài chính khác nên uy tín với đối tác sẽ bị ảnh hưởng.

Bảng 6: Ưu, nhược điểm của loại hình doanh nghiệp

3.1.3 Mẫu đăng ký kinh doanh

(Ban hành kèm theo Thông tư số 01/2021/TT-BKHĐT ngày 16 tháng 03 năm 2021 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

..., ngày ... tháng ... năm ...

GIẤY ĐỀ NGHỊ ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN

Kính gửi: Phòng Đăng ký kinh doanh tỉnh, thành phố ……

Tôi là[11] (*ghi họ tên bằng chữ in hoa*):

Đăng ký công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do tôi là người đại diện theo pháp luật/Chủ tịch công ty/Chủ tịch Hội đồng thành viên[22] với các nội dung sau:

1. Tình trạng thành lập (*đánh dấu X vào ô thích hợp*):

Thành lập mới □

Thành lập trên cơ sở tách doanh nghiệp □

Thành lập trên cơ sở chia doanh nghiệp □

[11] Trường hợp Tòa án hoặc Trọng tài chỉ định người thực hiện thủ tục đăng ký doanh nghiệp thì người được chỉ định kê khai thông tin vào phần này.

[22] Trường hợp đăng ký chuyển đổi loại hình doanh nghiệp đồng thời đăng ký thay đổi người đại diện theo pháp thì Chủ tịch công ty/Chủ tịch Hội đồng thành viên của công ty sau chuyển đổi kê khai thông tin vào phần này.

Thành lập trên cơ sở hợp nhất doanh nghiệp □

Thành lập trên cơ sở chuyển đổi loại hình doanh nghiệp □

Thành lập trên cơ sở chuyển đổi từ hộ kinh doanh[33] □

Thành lập trên cơ sở chuyển đổi từ cơ sở bảo trợ xã hội/quỹ xã hội/quỹ từ thiện[4] □

2. Tên công ty:

Tên công ty viết bằng tiếng Việt (*ghi bằng chữ in hoa*):

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài (*nếu có*):

Tên công ty viết tắt (*nếu có*):

3. Địa chỉ trụ sở chính:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/tổ/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Điện thoại: ……. Fax (*nếu có*):

Email (*nếu có*): …….. Website (*nếu có*):

- Doanh nghiệp nằm trong (*Đánh dấu X vào ô vuông tương ứng nếu doanh nghiệp đăng ký địa chỉ trụ sở chính nằm trong khu công nghiệp/khu chế xuất/khu kinh tế/khu công nghệ cao*):

Khu công nghiệp □

Khu chế xuất □

Khu kinh tế □

Khu công nghệ cao □

□ Doanh nghiệp xã hội (*Đánh dấu X vào ô vuông nếu là doanh nghiệp xã hội*)

□ Công ty chứng khoán/Công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán/Công ty đầu tư chứng khoán: (*Đánh dấu X nếu là Công ty chứng khoán/Công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán/Công ty đầu tư chứng khoán và kê khai thêm các thông tin sau đây*)

[33,4] Trường hợp đăng ký thành lập công ty TNHH một thành viên trên cơ sở chuyển đổi từ hộ kinh doanh/cơ sở bảo trợ xã hội/quỹ xã hội/quỹ từ thiện qua mạng thông tin điện tử thì người nộp hồ sơ scan Giấy chứng nhận đăng ký Hộ kinh doanh/Giấy chứng nhận đăng ký thành lập (đối với cơ sở bảo trợ xã hội)/ Giấy phép thành lập và công nhận điều lệ quỹ (đối với quỹ xã hội/quỹ từ thiện) trong hồ sơ đăng ký doanh nghiệp qua mạng thông tin điện tử và nộp trực tiếp bản chính Giấy này tới Phòng Đăng ký kinh doanh đã được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp theo quy định tại Điều 27 và Điều 28 Nghị định số 01/2021/NĐ-CP ngày 04/01/2021 của Chính phủ về đăng ký doanh nghiệp.

Giấy phép thành lập và hoạt động số: ... (*nếu có*) do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày: …/…./….

- Doanh nghiệp có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất tại đảo và xã, phường, thị trấn biên giới; xã, phường, thị trấn ven biển; khu vực khác có ảnh hưởng đến quốc phòng, an ninh[45]: Có □ Không □

4. Ngành, nghề kinh doanh (*ghi tên và mã theo ngành cấp 4 trong Hệ thống ngành kinh tế của Việt Nam*):

STT	**Tên ngành**	**Mã ngành**	**Ngành, nghề kinh doanh chính** **(*đánh dấu X để chọn một trong các ngành, nghề đã kê khai*)**

5. Chủ sở hữu:

a) Đối với chủ sở hữu là cá nhân:

- Thông tin về chủ sở hữu:

Họ tên chủ sở hữu (*ghi bằng chữ in hoa*): …….. Giới tính:

Sinh ngày: …/..../…. Dân tộc: …… Quốc tịch:

Loại giấy tờ pháp lý của cá nhân:

□ Chứng minh nhân dân □ Căn cước công dân

□ Hộ chiếu □ Loại khác (*ghi rõ*):...

Số giấy tờ pháp lý của cá nhân: ……..

Ngày cấp: …/…./….. Nơi cấp: ……..……. Ngày hết hạn (*nếu có*): …./…./….

Địa chỉ thường trú:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/tổ/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Địa chỉ liên lạc:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/tổ/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

[45] Kê khai trong trường hợp có nhà đầu tư nước ngoài góp vốn, mua cổ phần, phần vốn góp vào doanh nghiệp dẫn đến thay đổi nội dung đăng ký doanh nghiệp.

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại (*nếu có*): …….. Email (*nếu có*):

- Thông tin về Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư (*chỉ kê khai nếu chủ sở hữu là nhà đầu tư nước ngoài*):

Mã số dự án:

Ngày cấp: …./ …./ ….. Cơ quan cấp:

b) Đối với chủ sở hữu là tổ chức:

- Thông tin về chủ sở hữu:

Tên tổ chức (*ghi bằng chữ in hoa*):

Mã số doanh nghiệp/Số Quyết định thành lập:

Ngày cấp: …../ …../ …… Nơi cấp:

Địa chỉ trụ sở chính:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/tổ/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại (*nếu có*): …….. Fax (*nếu có*):

Email (*nếu có*): …….. Website (*nếu có*):

- Thông tin về người đại diện theo pháp luật/người đại diện theo ủy quyền (*kê khai theo Phụ lục I-10 ban hành kèm theo Thông tư số 01/2021/TT-BKHĐT*): Gửi kèm.

- Thông tin về Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư (*chỉ kê khai nếu chủ sở hữu là nhà đầu tư nước ngoài*):

Mã số dự án:

Ngày cấp: …./ …./ …. Cơ quan cấp:

- Mô hình tổ chức công ty:

Hội đồng thành viên, Giám đốc hoặc Tổng Giám đốc □

Chủ tịch công ty, Giám đốc hoặc Tổng Giám đốc □

6. Vốn điều lệ:

Vốn điều lệ (*bằng số; VNĐ*):

Vốn điều lệ (*bằng chữ; VNĐ*):

Giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài (*nếu có, bằng số, loại ngoại tệ*):

Có hiển thị thông tin về giá trị tương đương theo đơn vị tiền tệ nước ngoài trên Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hay không? Có □ Không □

7. Nguồn vốn điều lệ:

Loại nguồn vốn	**Số tiền (*bằng số; VNĐ và giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài, nếu có*)**	**Tỷ lệ (*%*)**
Vốn ngân sách nhà nước		
Vốn tư nhân		
Vốn nước ngoài		
Vốn khác		
Tổng cộng		

8. Tài sản góp vốn:

STT	**Tài sản góp vốn**	**Giá trị vốn của từng tài sản trong vốn điều lệ (*bằng số, VNĐ*)**	**Tỷ lệ (*%*)**
1	Đồng Việt Nam		
2	Ngoại tệ tự do chuyển đổi (*ghi rõ loại ngoại tệ, số tiền được góp bằng mọi loại ngoại tệ*)		
3	Vàng		
4	Quyền sử dụng đất		
5	Quyền sở hữu trí tuệ		
6	Các tài sản khác (*ghi rõ loại tài sản, số lượng và giá trị còn lại của mỗi loại tài sản, có thể lập thành danh mục riêng kèm theo hồ sơ đăng ký doanh nghiệp*)		
Tổng số			

9. Người đại diện theo pháp luật[56]:

Họ và tên (*ghi bằng chữ in hoa*): …… Giới tính:

[56] Ghi thông tin của tất cả người đại diện theo pháp luật trong trường hợp công ty có nhiều hơn 01 người đại diện theo pháp luật

Chức danh:

Sinh ngày: …./…../….. Dân tộc: ……. Quốc tịch:

Loại giấy tờ pháp lý của cá nhân:

□ Chứng minh nhân dân □ Căn cước công dân

□ Hộ chiếu □ Loại khác (*ghi rõ*):...

Số giấy tờ pháp lý của cá nhân:

Ngày cấp: …/…./….. Nơi cấp: ……..……. Ngày hết hạn (*nếu có*): …./…./….

Địa chỉ thường trú:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/tổ/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Địa chỉ liên lạc:

Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/tổ/xóm/ấp/thôn:

Xã/Phường/Thị trấn:

Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh:

Tỉnh/Thành phố:

Quốc gia:

Điện thoại (*nếu có*): …….. Email (*nếu có*):

10. Thông tin đăng ký thuế:

STT	Các chỉ tiêu thông tin đăng ký thuế
10.1	Thông tin về Giám đốc/Tổng giám đốc (*nếu có*): Họ và tên Giám đốc/Tổng giám đốc: …… Điện thoại: ……
10.2	Thông tin về Kế toán trưởng/Phụ trách kế toán (*nếu có*): Họ và tên Kế toán trưởng/Phụ trách kế toán: ……. Điện thoại: …….
10.3	Địa chỉ nhận thông báo thuế (*chỉ kê khai nếu địa chỉ nhận thông báo thuế khác địa chỉ trụ sở chính*):

	Số nhà, ngách, hẻm ngõ, đường phố/tổ/xóm/ấp/thôn: ……. Xã/Phường/Thị trấn: …….. Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh: ……. Tỉnh/Thành phố: …….. Điện thoại (*nếu có*): …….Fax (*nếu có*): …….. Email (*nếu có*): ……
10.4	Ngày bắt đầu hoạt động[67] (*trường hợp doanh nghiệp dự kiến bắt đầu hoạt động kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thì không cần kê khai nội dung này*): …/…/…
10.5	Hình thức hạch toán (*Đánh dấu X vào một trong hai ô "Hạch toán độc lập" hoặc "Hạch toán phụ thuộc", Trường hợp tích chọn ô "Hạch toán độc lập" mà thuộc đối tượng phải lập và gửi báo cáo tài chính hợp nhất cho cơ quan có thẩm quyền theo quy định thì tích chọn thêm ô "Có báo cáo tài chính hợp nhất*"): Hạch toán độc lập □ Có báo cáo tài chính hợp nhất □ Hạch toán phụ thuộc □
10.6	Năm tài chính: Áp dụng từ ngày …./….. đến ngày …../…..[78] *(ghi ngày, tháng bắt đầu và kết thúc niên độ kế toán)*
10.7	Tổng số lao động (dự kiến): ……..
10.8	Hoạt động theo dự án BOT/BTO/BT/BOO, BLT, BTL, O&M: Có □ Không □

[67] Trường hợp doanh nghiệp được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp sau ngày bắt đầu hoạt động đã kê khai thì ngày bắt đầu hoạt động là ngày doanh nghiệp được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp.

[78] - Trường hợp niên độ kế toán theo năm dương lịch thì ghi từ ngày 01/01 đến ngày 31/12.

- Trường hợp niên độ kế toán theo năm tài chính khác năm dương lịch thì ghi ngày, tháng bắt đầu niên độ kế toán là ngày đầu tiên của quỹ; ngày; tháng kết thúc niên độ kế toán là ngày cuối cùng của quý.

- Tổng thời gian từ ngày bắt đầu đến ngày kết thúc niên độ kế toán phải đủ 12 tháng hoặc 4 quý liên tiếp.

10.9	Phương pháp tính thuế GTGT (*chọn 1 trong 4 phương pháp*)[89]:	
	Khấu trừ	□
	Trực tiếp trên GTGT	□
	Trực tiếp trên doanh số	□
	Không phải nộp thuế GTGT	□

11. Đăng ký sử dụng hóa đơn[910]:

□ Tự in hóa đơn □ Đặt in hóa đơn

□ Sử dụng hóa đơn điện tử □ Mua hóa đơn của cơ quan thuế

12. Thông tin về việc đóng bảo hiểm xã hội[1011]:

Phương thức đóng bảo hiểm xã hội (*chọn 1 trong 3 phương thức*):

□ Hàng tháng □ 03 tháng một lần □ 06 tháng một lần

Lưu ý:

- Doanh nghiệp đăng ký ngành, nghề kinh doanh chính là nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp, diêm nghiệp và trả lương theo sản phẩm, theo khoán: có thể lựa chọn 1 trong 3 phương thức đóng bảo hiểm xã hội: hàng tháng, 03 tháng một lần, 06 tháng một lần.

- Doanh nghiệp đăng ký ngành, nghề kinh doanh chính khác; đánh dấu vào phương thức đóng bảo hiểm xã hội hàng tháng.

13. Thông tin về các doanh nghiệp bị chia, bị tách, bị hợp nhất, được chuyển đổi *(chỉ kê khai trong trường hợp thành lập công ty trên cơ sở chia, tách, hợp nhất, chuyển đổi loại hình doanh nghiệp)*:

Tên doanh nghiệp *(ghi bằng chữ in hoa)*:

…….

Mã số doanh nghiệp /Mã số thuế:

…….

[89] Chỉ kê khai trong trường hợp thành lập mới. Doanh nghiệp căn cứ vào quy định của pháp luật về thuế giá trị gia tăng và dự kiến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để xác định 01 trong 04 phương pháp tính thuế giá trị gia tăng tại chỉ tiêu này.

[910] Doanh nghiệp có trách nhiệm đảm bảo các điều kiện về việc sử dụng hóa đơn tự in, đặt in, hóa đơn điện tử, mua hóa đơn của cơ quan thuế theo quy định của pháp luật. Không kê khai trong trường hợp thành lập doanh nghiệp trên cơ sở chuyển đổi loại hình doanh nghiệp.

[1011] Không kê khai trong trường hợp thành lập doanh nghiệp trên cơ sở chuyển đổi loại hình doanh nghiệp.

Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh *(chỉ kê khai nếu không có mã số doanh nghiệp/mã số thuế)*:……. Ngày cấp…/.../….. Nơi cấp:……...

Đề nghị Phòng Đăng ký kinh doanh thực hiện chấm dứt tồn tại đối với doanh nghiệp bị chia, bị hợp nhất và các chi nhánh/văn phòng đại diện/địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp bị chia, bị hợp nhất.

14. Thông tin về hộ kinh doanh được chuyển đổi *(chỉ kê khai trong trường hợp thành lập doanh nghiệp trên cơ sở chuyển đổi từ hộ kinh doanh)*:

Tên hộ kinh doanh *(ghi bằng chữ in hoa)*:……

Số Giấy chứng nhận đăng ký hộ kinh doanh:…….

Ngày cấp:…../…… /……. Nơi cấp:……..

Mã số thuế của hộ kinh doanh *(chỉ kê khai MST 10 số)*:……..

Địa chỉ trụ sở hộ kinh doanh:…….

Tên chủ hộ kinh doanh:……..

Loại giấy tờ pháp lý của cá nhân (kê khai theo giấy tờ pháp lý của cá nhân được ghi trên Giấy chứng nhận đăng ký thuế của hộ kinh doanh):

□ Chứng minh nhân dân □ Căn cước công dân

□ Hộ chiếu □ Loại khác *(ghi rõ)*:……..

Số giấy tờ pháp lý của cá nhân *(kê khai theo giấy tờ pháp lý của cá nhân được ghi trên Giấy chứng nhận đăng ký thuế của hộ kinh doanh):* ……..

Ngày cấp: ..../..../....Nơi cấp: ……..Ngày hết hạn *(nếu có)*:…/…./….

15. Thông tin về cơ sở bảo trợ xã hội/quỹ xã hội/quỹ từ thiện được chuyển đổi *(chỉ kê khai trong trường hợp thành lập doanh nghiệp xã hội trên cơ sở chuyển đổi từ cơ sở bảo trợ xã hội/quỹ xã hội/quỹ từ thiện)*:

Tên cơ sở bảo trợ xã hội/quỹ xã hội/quỹ từ thiện *(ghi bằng chữ in hoa)*:

Số Giấy chứng nhận đăng ký thành lập (Đối với cơ sở bảo trợ xã hội)/Số Giấy phép thành lập và công nhận điều lệ quỹ (Đối với quỹ xã hội/quỹ từ thiện):……..
Ngày cấp:.../.../… Nơi cấp:…….

Mã số thuế của cơ sở bảo trợ xã hội/quỹ xã hội/quỹ từ thiện *(chỉ kê khai MST 10 số)*:……..

Địa chỉ trụ sở chính:…….

Tên người đại diện cơ sở bảo trợ xã hội/quỹ xã hội/quỹ từ thiện:……

Loại giấy tờ pháp lý của cá nhân *(kê khai theo giấy tờ pháp lý của cá nhân được ghi trên Giấy chứng nhận đăng ký thuế của cơ sở bảo trợ xã hội/quỹ xã hội/quỹ từ thiện):*

□ Chứng minh nhân dân □ Căn cước công dân

□ Hộ chiếu □ Loại khác *(ghi rõ)*:……..

Số giấy tờ pháp lý của cá nhân *(kê khai theo giấy tờ pháp lý của cá nhân được ghi trên Giấy chứng nhận đăng ký thuế của cơ sở bảo trợ xã hội/quỹ xã hội/quỹ từ thiện)*:……..

Ngày cấp:…/…./…..Nơi cấp:……. Ngày hết hạn *(nếu có)*:…/…./….

Trường hợp hồ sơ đăng ký doanh nghiệp hợp lệ, đề nghị Quý Phòng đăng công bố nội dung đăng ký doanh nghiệp trên Cổng thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp.

Tôi cam kết:

- Là người có đầy đủ quyền và nghĩa vụ thực hiện thủ tục đăng ký doanh nghiệp theo quy định của pháp luật và Điều lệ công ty.

- Trụ sở chính thuộc quyền sở hữu/quyền sử dụng hợp pháp của công ty và được sử dụng đúng mục đích theo quy định của pháp luật;

- Sử dụng hóa đơn tự in, đặt in, hóa đơn điện tử, mua hóa đơn của cơ quan thuế theo đúng quy định của pháp luật[12];

- Chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp, chính xác và trung thực của nội dung đăng ký doanh nghiệp trên.

NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT/
CHỦ TỊCH CÔNG TY/CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN CỦA CÔNG TY
(Ký và ghi họ tên)[13]

---

[12] Không kê khai trong trường hợp thành lập doanh nghiệp trên cơ sở chuyển đổi loại hình doanh nghiệp.

[13] Người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp ký trực tiếp vào phần này.

- Trường hợp đăng ký chuyển đổi loại hình doanh nghiệp đồng thời đăng ký thay đổi người đại diện theo pháp luật thì Chủ tịch công ty/Chủ tịch Hội đồng thành viên của công ty sau chuyển đổi ký trực tiếp vào phần này.

- Trường hợp Tòa án hoặc Trọng tài chỉ định người thực hiện thủ tục đăng ký doanh nghiệp thì người được chỉ định ký trực tiếp vào phần này.

3.1.4 Lựa chọn mã ngành nghề

BEE TECH là thương hiệu chuyên cung cấp các dịch vụ quảng cáo seeding đa kênh. Về dịch vụ Seeding đa kênh giúp khách hàng phát triển các kênh mạng xã hội doanh nghiệp. Dựa vào đặc điểm dịch vụ và hình thức kinh doanh, nhóm đã xác định được tên ngành cùng mã ngành nghề mà nhóm kinh doanh:

Tên ngành	Mã ngành
Ngành quảng cáo	7310

Bảng 7: Mã ngành

Chi tiết mã ngành 7310:

Đó là việc cung cấp tất cả các lĩnh vực của dịch vụ quảng cáo (thông qua năng lực của tổ chức hoặc hợp đồng phụ), bao gồm tư vấn, dịch vụ sáng tạo, sản xuất các nguyên liệu cho quảng cáo, kế hoạch truyền thông, và mua

Sáng tạo và thực hiện các chiến dịch quảng cáo như:

1. Sáng tạo và đặt quảng cáo trong báo, tạp chí, đài phát thanh, truyền hình, internet và các phương tiện truyền thông khác
2. Đặt quảng cáo ngoài trời như: bảng lớn, panô, bảng tin, cửa sổ, phòng trưng bày, ô tô con và xe buýt…
3. Quảng cáo trên không
4. Phân phối các nguyên liệu hoặc mẫu quảng cáo
5. Cung cấp các chỗ trống quảng cáo trên bảng lớn
6. Sáng tạo chuẩn và cấu trúc, vị trí thể hiện khác nhau.

Làm các chiến dịch quảng cáo và những dịch vụ quảng cáo khác có mục đích thu hút và duy trì khách hàng như:

1. Khuyếch trương quảng cáo
2. Marketing điểm bán

3.2 Mô tả sơ đồ tổ chức doanh nghiệp

3.2.1 Sơ đồ tổ chức

Tổng số nhân sự: 20 người

Giám đốc: 1

Chuyên viên tư vấn: 4

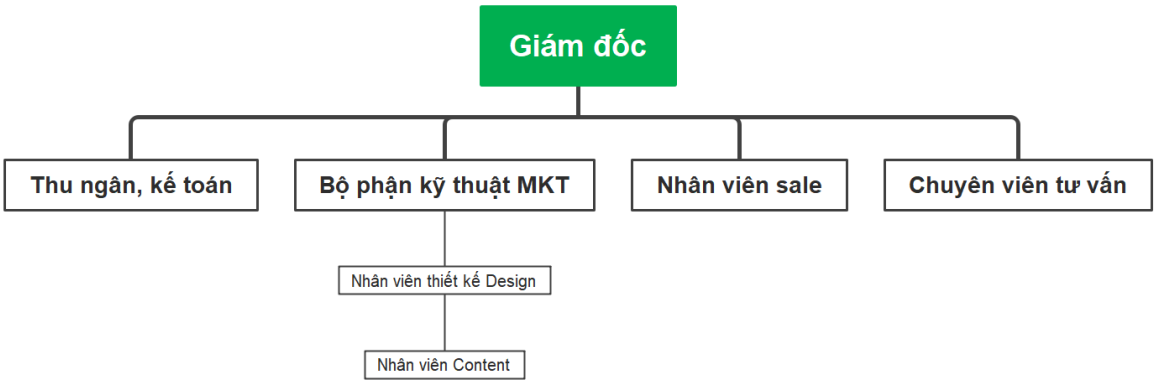
Nhân viên sale: 5

Bộ phận kỹ thuật marketing: 4

Nhân viên thiết kế “Design”: 2

Nhân viên content: 3

Thu ngân, kế toán: 1



Hình 5: Sơ đồ tổ chức doanh nghiệp

3.2.2 Mô hình triển khai

Số lượng LĐ cần thiết	Các vị trí công việc	Bản mô tả công việc
1	Giám đốc	Quản lý và chịu trách nhiệm toàn bộ nội dung Marketing của doanh nghiệp.
4	Chuyên viên tư vấn	Tư vấn về các dịch vụ doanh nghiệp đang cung cấp để phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Chăm sóc khách hàng onl, và off
5	Nhân viên sale	Sử dụng tool, tra từ khóa tìm kiếm, sử dụng các công cụ hỗ trợ.
4	Bộ phận kỹ thuật Marketing	

		Hỗ trợ về các lĩnh vực SEO, quảng cáo hình ảnh của thương hiệu giúp khách hàng biết đến doanh nghiệp 1 cách tối ưu nhất.
2	Nhân viên thiết kế (design)	Cung cấp và tạo ra các sản phẩm cho doanh nghiệp: Bộ truyền thông , Bộ nhận diện thương hiệu , nhận diện văn phòng .
3	Nhân viên Content	Viết content trên các kênh Website, Fanpage,
1	Thu ngân, kế toán	Quản lý tài chính, kế toán

Bảng 8: Mô hình triển khai

3.2.3 Mô tả chi tiết công việc

Vị trí	**Chi tiết công việc**
Giám đốc	1. Vai trò chi tiết của giám đốc bao gồm "quản lý, điều hành, giám sát". 2. Đưa ra các quyết định chính trong công việc, tập trung và nghiên cứu tầm nhìn cho kế hoạch và chiến lược định hướng phát triển doanh nghiệp. 3. Quản lý đội ngũ nhân viên, để đảm bảo phát triển kế hoạch tốt nhất, đảm bảo hoàn thành nội dung trong công việc.
Thu ngân, kế toán	1. Có kiến thức và nắm rõ các quy trình thanh toán và thao tác tốt với công cụ tính tiền. 2. Thực hiện thu ngân: Check bill, in bill, thanh toán tiền cho khách theo đúng quy trình. 3. Lập báo cáo doanh thu theo ngày, theo tuần, và theo tháng. 4. Quản lý, kiểm kê tài chính, ngân sách.

Nhân viên Sale	1. Thực hiện các nghiên cứu về thị trường, sử dụng các công cụ hỗ trợ để chăm sóc và phát triển các kênh của doanh nghiệp. 2. Nắm rõ các thông tin về doanh nghiệp và đưa ra các kế hoạch nội dung thu hút khách hàng. 3. Chốt Sale.
Chuyên viên tư vấn	1. Chăm sóc khách hàng, tư vấn và giải đáp các câu hỏi thắc mắc của khách hàng. 2. Cung cấp các thông tin cần thiết cho khách hàng.
Bộ phận kỹ thuật MKT	1. Xây dựng và quảng bá tất cả các dự án cho khách hàng. 2. Hỗ trợ về các lĩnh vực SEO. 3. Quảng cáo hình ảnh, thương hiệu giúp khách hàng biết đến doanh nghiệp 1 cách tối ưu nhất.
Nhân viên thiết kế Design	1. Cung cấp và tạo ra các ấn phẩm, hình ảnh cho doanh nghiệp bao gồm: bộ truyền thông, bộ nhận diện thương hiệu, bộ nhận diện văn phòng. 2. Xây dựng hình ảnh kênh Social chuyên nghiệp, thiết kế hình ảnh video bắt mắt, sáng tạo.
Nhân viên Content	1. Có kinh nghiệm trong việc sáng tạo nội dung, sáng tạo và am hiểu về thị trường trong công việc. 2. Sáng tạo nội dung thu hút bắt Trend. 3. Viết nội dung trên các kênh Social. 4. Tìm hiểu nội dung về thị trường để viết bài được bài bản và hấp dẫn hơn.

Bảng 9: Mô tả chi tiết công việc

3.2.4 Hình thức trả lương

Số người	Vị trí	Hình thức	Mức lương (VNĐ)	Tổng lương (VNĐ)
1	Giám đốc	Fulltime	30.000.000 đến 50.000.000 VNĐ / 1 Người	30.000.000 VNĐ
1	Thu ngân, kế toán	Fulltime	8.000.000 VNĐ / 1 Người	8.000.000 VNĐ
5	Nhân viên Sale	Fulltime	8.000.000 VNĐ / 1 Người	40.000.000 VNĐ
4	Chuyên viên tư vấn	Fulltime	8.000.000 VNĐ / 1 Người	32.000.000 VNĐ
4	Nhóm bộ phận kỹ thuật MKT	Fulltime	10.000.000 VNĐ /1 Người	40.000.000 VNĐ
2	Nhân viên thiết kế Design	Fulltime	10.000.000 VNĐ /1 Người	20.000.000 VNĐ
3	Nhân viên Content	Fulltime	8.000.000 VNĐ / 1 Người	24.000.000 VNĐ
TỔNG MỨC LƯƠNG CHI TRẢ				**194.000.000 VNĐ**

Bảng 10: Hình thức trả lương

3.2.5 Bảng trả lương cho nhân viên

Bảng lương nhân viên

STT	Họ và tên	Mức lương cơ bản	Phụ cấp	Bảo hiểm xã hội		Bảo hiểm y tế		Bảo hiểm thất nghiệp		Tổng DN chi trả
				DN chi trả	Người LD	DN chi trả	Người LD	DN chi trả	Người LD	
1	Trần Đức Hùng	30.000.000	700.000	5.250.000	2.400.000	900.000	450.000	300.000	300.000	37.150.000
2	Nguyễn Mạnh Hùng	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
3	Bùi Thắng Lợi	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
4	Thuê ngoài	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
5	Thuê ngoài	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
6	Thuê ngoài	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
7	Thuê ngoài	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
8	Nguyễn Việt Hiếu	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
9	Thuê ngoài	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
10	Thuê ngoài	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
11	Thuê ngoài	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
12	Nguyễn Công Minh	10.000.000	700.000	1.750.000	800.000	300.000	150.000	100.000	100.000	12.850.000
13	Thuê ngoài	10.000.000	700.000	1.750.000	800.000	300.000	150.000	100.000	100.000	12.850.000
14	Thuê ngoài	10.000.000	700.000	1.750.000	800.000	300.000	150.000	100.000	100.000	12.850.000
15	Thuê ngoài	10.000.000	700.000	1.750.000	800.000	300.000	150.000	100.000	100.000	12.850.000
16	Nguyễn Xuân Thế	10.000.000	700.000	1.750.000	800.000	300.000	150.000	100.000	100.000	12.850.000
17	Thuê ngoài	10.000.000	700.000	1.750.000	800.000	300.000	150.000	100.000	100.000	12.850.000
18	Nguyễn Khánh Linh	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
19	Thuê ngoài	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
20	Thuê ngoài	8.000.000	700.000	1.400.000	640.000	240.000	120.000	80.000	80.000	10.420.000
Tổng		194.000.000	14.000.000	33.950.000	15.520.000	5.820.000	2.910.000	1.940.000	1.940.000	249.710.000

Bảng 11: Bảng trả lương nhân viên