



BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH

Tên công ty

Tagline

Ngày thực hiện:

Người thực hiện:

Nội dung

1. TÓM TẮT ĐIỀU HÀNH
 - Tên và địa chỉ
 - Tuyên bố sứ mệnh
 - Mục tiêu kinh doanh
2. MÔ TẢ DOANH NGHIỆP
 - Cấu trúc pháp lý
 - Ngách thị trường
 - Khách hàng mục tiêu
 - Mục tiêu kinh doanh
3. TỔ CHỨC VÀ QUẢN TRỊ
 - Người sáng lập và vai trò
 - Kinh nghiệm của đội ngũ quản lý
 - Cấu trúc quản lý
4. SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ
5. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG
 - Nhóm khách hàng chính
 - Khách hàng tiềm năng
 - Đối thủ cạnh tranh
 - Dự báo thị trường
6. BÁN HÀNG VÀ TIẾP THỊ
 - Kế hoạch Marketing
 - Kế hoạch bán hàng
7. CHUỖI CUNG ỨNG VÀ VẬN HÀNH
 - Công nghệ
 - Vận hành
 - Hành chính nhân sự
8. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH
 - Dự báo thu nhập
 - Dự báo bán hàng

TÓM TẮT ĐIỀU HÀNH

Tên và địa chỉ

SlimCRM Travel sẽ hoạt động tại văn phòng ở tầng ba của tòa nhà Cityland Tower, Thanh Xuân, Hà Nội.

Tuyên bố sứ mệnh

Chúng tôi nhằm mục đích kết nối cộng đồng người yêu thiên văn ở mọi trình độ kinh nghiệm để cùng nhau du lịch khắp thế giới, chia sẻ niềm đam mê du lịch và thiên văn với những người có cùng sở thích. Chúng tôi đưa mọi người, gia đình và bạn bè của họ gần hơn với vì sao.

Mục tiêu kinh doanh

SlimCRM Travels cung cấp dịch vụ tư vấn và đặt vé du lịch cho cộng đồng thiên văn học và các lĩnh vực liên quan. Kiến thức về thiên văn và mối quan hệ trong cộng đồng, lịch trình tour độc đáo và kiến thức chuyên sâu về các vấn đề vận chuyển nhóm thiên văn với thiết bị lớn và đắt tiền đến các điểm địa lý xa xôi giúp chúng tôi nổi bật giữa các đối thủ khác.

MÔ TẢ DOANH NGHIỆP

Cấu trúc pháp lý

SlimCRM Travels sẽ được thiết lập dưới dạng công ty cổ phần tại Thanh Xuân, Hà Nội và sẽ hợp tác với XYZ host agency có trụ sở tại Cầu Giấy, Hà Nội để có sổ chứng nhận đại lý du lịch của họ. Chúng tôi nhắm đến việc chuyển đổi thành Tập đoàn sau khi đạt được lợi nhuận hàng năm trên 50.000 \$

Ngách thị trường

Điểm độc đáo của chúng tôi trên thị trường du lịch là làm việc với những người yêu thiên văn muốn trải nghiệm sự kiện vũ trụ trên khắp thế giới cùng những người đam mê. Chúng tôi sẽ cung cấp cả tour nhóm và lịch trình du lịch tùy chỉnh cho cộng đồng thiên văn học và các lĩnh vực liên quan.

Khách hàng mục tiêu

Khách hàng mục tiêu của chúng tôi là những người yêu thiên văn tại Việt Nam. Chúng tôi hy vọng mở rộng đến khách hàng Đông Nam Á trong vòng ba năm kể từ khi công ty thành lập. Các tour của chúng tôi phục vụ mọi lứa tuổi, với một số tour nhóm tập trung vào chuyến đi thiên văn thân thiện với gia đình. Vì tính chất xa xôi của một số sự kiện và chi phí vận chuyển thiết bị, khách hàng lý tưởng của SlimCRM Travels là những người có thu nhập Cao.

Mục tiêu kinh doanh

- Mục tiêu ngắn hạn của chúng tôi là: Hòa vốn sau 1 năm thành lập
- Mục tiêu dài hạn của chúng tôi là: Trở thành đơn vị du lịch dẫn đầu mảng du lịch thiên văn tại châu Á trong 8-10 năm.

TỔ CHỨC VÀ QUẢN TRỊ

Người sáng lập và vai trò

Ông Nguyễn Văn A là người sáng lập của SlimCRM Travels và sẽ đảm nhận vai trò Chủ tịch và Giám đốc điều hành của Công ty cổ phần SlimCRM Travel từ tháng 12 năm 2023.

Kinh nghiệm của đội ngũ quản lý

Ông A- người sáng lập SlimCRM Travels, đã giảng dạy nhiều lớp thiên văn cho người mới tại Hà Nội và TP.HCM. Ngoài việc chia sẻ niềm đam mê thiên văn cho người mới, A tham gia tích cực vào các sự kiện thiên văn học nổi tiếng, đã diễn thuyết tại nhiều hội nghị trên khắp châu Á và có nhiều mối quan hệ trong cộng đồng những người yêu thiên văn, bao gồm các công ty hỗ trợ và khuyến khích sự phát triển của cộng đồng người yêu thiên văn không chuyên như NASA, JPL, Sky & Telescope...Ông A cũng có một lượng lớn người theo dõi trên mạng xã hội Facebook, với hơn 100k người theo dõi.

Cấu trúc quản lý

SlimCRM Travel đang lên kế hoạch hợp tác với XYZ host agency để có số chứng nhận đại lý của chúng tôi. Là một công ty có giá trị \$134 triệu, XYZ sẽ cung cấp mối quan hệ mạnh mẽ với các nhà cung cấp trong ngành du lịch cũng như sự hướng dẫn và hỗ trợ khi chúng tôi học nghề du lịch. Ngoài ra, với tư cách là thành viên của XYZ, SlimCRM Travels sẽ là thành viên của ABC consortium.

Với doanh số bán hàng kết hợp của họ lên đến \$2.1 tỷ, điều này sẽ cho phép khách hàng của SlimCRM Travels nhận được các ưu đãi và tiện ích đặc biệt. Ông A, Chủ tịch và Giám đốc điều hành của SlimCRM Travels, chịu trách nhiệm về quảng cáo/ tiếp thị, đặt vé cho khách hàng, dẫn dắt các nhóm và tạo nội dung giáo dục cho khách hàng, Không có lương cố định trong năm đầu tiên. Trong năm thứ hai, ông A sẽ nhận



một lương cố định là \$40k. Dự kiến sẽ thêm một trợ lý hành chính sau khi SlimCRM Travels đạt được doanh số bán hàng \$500k.

SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ

SlimCRM Travels cung cấp dịch vụ tư vấn và đặt vé du lịch cho khách hàng với trọng tâm là thiên văn học hoặc các lĩnh vực liên quan. Ngoài tư vấn và đặt vé du lịch, chúng tôi còn cung cấp:

- Phí vận chuyển giảm giá cho kính thiên văn và thiết bị khác.
- Hội thảo giáo dục hàng tháng về các điểm đến du lịch theo nhóm dành cho các thành viên của The Wandering Astronomers' Guild, miễn phí cho khách hàng của cô ấy hoặc \$29/tháng cho những người không phải là khách hàng.
- Gói "Atmosphere Package": Gói VIP dành cho khách hàng của SlimCRM Travels, có thể được thêm vào các chuyến đi lớn với giá \$799. Nó bao gồm:
 - Hậu cần vận chuyển thiết bị trong chuyến đi.
 - Hỗ trợ 24/7.
 - Dịch vụ lập kế hoạch và đặt vé trước/sau chuyến đi.
 - Vé tham quan VIP Behind-the-Scenes cho một số sự kiện trong lịch trình.

Mô tả chi tiết về các tùy chọn chuyến đi nhóm khác nhau của chúng tôi:

- Các chuyến đi lớn sẽ kéo dài từ 5 đến 14 ngày và trung bình từ \$6 đến \$8k mỗi người, bao gồm vé máy bay/chỗ ở/xe đưa đón/bữa ăn.
- Chuyến đi cuối tuần kéo dài từ thứ Sáu đến Chủ nhật và trung bình \$2k mỗi người.
- Các chuyến đi dành cho gia đình sẽ tiết kiệm ngân sách hơn và bắt đầu từ \$1.500 mỗi người cho chuyến đi kéo dài 5 ngày, thăm các điểm đến trong Hoa Kỳ hoặc Canada. Giá cả sẽ bao gồm chỗ ở/hoạt động dành cho người lớn và trẻ em do các chuyên gia hướng dẫn trong suốt chuyến đi/một số bữa ăn/và phương tiện di chuyển nhóm đến/từ các hoạt động/vé vào cổng công viên và/hoặc bảo tàng.

Lưu ý: Mặc dù giá cả của chúng tôi thuộc hạng cao cấp cho hầu hết các chuyến đi, hầu hết các lựa chọn chỗ ở sẽ thuộc hạng trung bình cho các chuyến đi ở khu vực đông dân. Đối với các chuyến đi ở vùng sâu vùng xa, chỗ ở có thể đơn sơ hơn. Khách hàng của SlimCRM Travels đã quen với điều này và không mong đợi chỗ ở sang



trọng vì mục tiêu chính của họ là học hỏi, kết nối với người khác và có tầm nhìn tốt nhất về bầu trời đêm.

PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

Khách hàng chính

Khách hàng chính của SlimCRM Travels bao gồm các nhà thiên văn học nghiệp dư và gia đình của họ, ngoài các nhà khoa học công dân trong các lĩnh vực liên quan như khoa học tự nhiên và vật lý.

Các gói du lịch nhóm tùy chỉnh của chúng tôi sẽ có giá cao cấp, giữa phân khúc trung cấp và cao cấp. Trong khi một số khách hàng của chúng tôi sẽ là những hộ gia đình có thu nhập trên \$100,000, chúng tôi nhằm mục đích có các chuyến đi có thể đáp ứng được cho các hộ gia đình có thu nhập \$60,000 trở lên trong gói dịch vụ của mình. Chúng tôi thực hiện điều này bằng cách cung cấp các chuyến đi ngắn hơn trong nước.

Các chuyến đi cao cấp, dài hơn của chúng tôi dành cho những du khách sẵn sàng trả phí cao để đồng hành cùng những người khác có cùng niềm đam mê. Thông thường, các chuyến đi này tập trung vào một sự kiện thiên văn — chẳng hạn như nhật thực hoặc thời gian sử dụng kính thiên văn tại một đài quan sát — nhưng chúng cũng có thể kết hợp với hội nghị hoặc diễn giả.

Cấu trúc chặt chẽ của cộng đồng mà chúng tôi đang làm việc cùng, cũng như việc xây dựng với các chuyến đi của chúng tôi, sẽ tạo ra các khách hàng quay trở lại và giới thiệu từ bạn bè của họ trong cộng đồng thiên văn học.

Khách hàng tiềm năng

Khách hàng tiềm năng chính của SlimCRM Travels sẽ được tìm thấy thông qua mạng lưới hiện có của ông A. Khách hàng tiềm năng của chúng tôi được tìm thấy trên các diễn đàn và diễn đàn nhà thiên văn học nghiệp dư (Facebook, MeetUp, Reddit,...) và là độc giả của các tạp chí như Sky & Telescope và Astronomy.

Các cách khác để tìm thấy khách hàng tiềm năng bao gồm hợp tác với các trường trung học, cũng như các trường đại học và khoa thiên văn học/vật lý của họ. Chúng

tôi hiểu rằng sinh viên sẽ có ngân sách hạn chế. Chúng tôi có kế hoạch kết hợp dịch vụ cộng đồng với các chuyến đi để giúp sinh viên quảng bá và gây quỹ cho chuyến đi của họ. Dịch vụ cộng đồng có thể bao gồm các hoạt động như phục hồi đường mòn gần các đài quan sát, dạy các khái niệm khoa học vui nhộn và tương tác cho học sinh tiểu học hoặc tổ chức các bữa tiệc ngắm sao ở các cộng đồng nông thôn để giúp giới thiệu bầu trời đêm cho các gia đình.

Mặc dù các chuyến đi của sinh viên sẽ không có tỷ suất lợi nhuận cao hơn các chuyến đi khác của chúng tôi, nhưng mục tiêu là đóng góp cho cộng đồng và kết nối với khách hàng tương lai của chúng tôi.

Hợp tác với các trường đại học và tiến sĩ của họ / cố vấn trong các khoa thiên văn học / vật lý là một cách khác để giúp phát triển The Wandering Astronomers' Guild. Các nhà nghiên cứu thực địa thường xuyên đi du lịch sẽ hưởng lợi từ mức giá chiết khấu của chúng tôi khi vận chuyển, cũng như kiến thức chuyên môn của chúng tôi về vận chuyển kính thiên văn và các thiết bị khác.

Cạnh tranh

Phân tích cạnh tranh thông qua tìm kiếm trực tuyến, lưu ý các nhà quảng bá du lịch trên các tạp chí phổ biến như Sky & Telescope và Astronomy, và thông qua hoạt động trên nhiều diễn đàn và cộng đồng thiên văn trực tuyến, cho thấy ba đối thủ cạnh tranh chính trên thị trường này: Compass Travel ở Cầu Giấy, N1 Travel ở Đống Đa và N2 Travel ở Mỹ Đình.

Dự báo ngành

Dự báo ngành về du lịch thiên văn rất khả quan. Ngành này đang phát triển nhanh chóng, với nhu cầu ngày càng tăng từ các nhà thiên văn học nghiệp dư, các nhà khoa học công dân và các du khách quan tâm đến thiên nhiên.

Dưới đây là một số yếu tố thúc đẩy sự phát triển của du lịch thiên văn:

- Sự gia tăng của sở thích thiên văn học: Thiên văn học là một sở thích phổ biến, với hơn 7 triệu người tham gia ở Hoa Kỳ. Số lượng người tham gia các

hội nghị thiên văn, mua sắm dụng cụ thiên văn và theo dõi các sự kiện thiên văn đang tăng lên.

- Sự phát triển của các công nghệ mới: Các công nghệ mới như kính thiên văn giá cả phải chăng và các ứng dụng di động giúp mọi người dễ dàng quan sát bầu trời đêm hơn bao giờ hết.
- Sự gia tăng của du lịch sinh thái: Du lịch sinh thái là một lĩnh vực du lịch đang phát triển, với người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến việc du lịch bền vững và tôn trọng môi trường. Du lịch thiên văn phù hợp với xu hướng này, vì nó cho phép du khách khám phá thiên nhiên và bầu trời đêm mà không ảnh hưởng đến môi trường.

Theo một nghiên cứu của Phocuswright, thị trường du lịch thiên văn toàn cầu dự kiến sẽ đạt giá trị 11,6 tỷ USD vào năm 2025, tăng từ 7,8 tỷ USD vào năm 2021. Sự tăng trưởng này sẽ được thúc đẩy bởi sự gia tăng của nhu cầu từ các thị trường mới nổi, chẳng hạn như Trung Quốc và Ấn Độ.

Dưới đây là một số xu hướng cụ thể dự kiến sẽ định hình thị trường du lịch thiên văn trong những năm tới:

- Tăng trưởng du lịch thiên văn gia đình: Các gia đình đang ngày càng trở thành một thị trường mục tiêu quan trọng đối với các công ty du lịch thiên văn. Các công ty đang phát triển các sản phẩm và dịch vụ phù hợp với nhu cầu của các gia đình, chẳng hạn như các chuyến đi ngắn ngày, các chuyến đi có hướng dẫn và các hoạt động tương tác.
- Tăng trưởng du lịch thiên văn sinh thái: Các du khách ngày càng quan tâm đến việc du lịch bền vững và tôn trọng môi trường. Các công ty du lịch thiên văn đang phát triển các sản phẩm và dịch vụ thân thiện với môi trường, chẳng hạn như sử dụng phương tiện vận chuyển thân thiện với môi trường và giảm thiểu tác động của hoạt động của họ đối với môi trường.
- Tăng trưởng du lịch thiên văn kết hợp: Du lịch thiên văn đang ngày càng kết hợp với các hình thức du lịch khác, chẳng hạn như du lịch sinh thái, du lịch mạo hiểm và du lịch văn hóa. Điều này cho phép du khách trải nghiệm nhiều hơn từ chuyến đi của họ.



TIẾP THỊ VÀ BÁN HÀNG

Kế hoạch Marketing

- **Quảng cáo:** Chi phí quảng cáo đắt nhất của chúng tôi là quảng cáo các chuyến đi nhóm của chúng tôi thông qua 6 tháng quảng cáo trên tạp chí Sky & Telescope. Điều này sẽ giúp xây dựng nhận thức về thương hiệu với tư cách là người dẫn đầu trong các chuyến đi nhóm theo chủ đề thiên văn học và quảng bá các chuyến đi của chúng tôi.
- **KOL:** Chúng tôi có kế hoạch tiếp cận những người có ảnh hưởng trong lĩnh vực thiên văn nghiệp dư để cung cấp cho họ một chỗ trong chuyến đi với giá cả phải chăng, để đổi lấy việc quảng bá chuyến đi cho người theo dõi của họ. Chúng tôi có kế hoạch tạo các trang đích cụ thể cho những người có ảnh hưởng và sẽ theo dõi phân tích để sử dụng làm các chỉ số chính. Nếu không đạt được các chỉ số chính, hợp đồng của chúng tôi với người có ảnh hưởng sẽ nêu rõ rằng người có ảnh hưởng sẽ phải trả toàn bộ giá vé cho chuyến đi của họ.
- **Tiếp thị nội dung:** Chúng tôi sẽ sử dụng trang web của mình, slimcrm.vn, để viết và sản xuất nội dung nhằm tìm kiếm các từ khóa quan trọng như chuyến đi thiên văn học, du lịch nhật thực Trung Quốc năm 2023, cách đóng gói kính thiên văn, cách vận chuyển kính thiên văn, du lịch thiên văn, nhật thực trong chuyến bay, v.v. Sau đó, chúng tôi sẽ đưa khách hàng vào kênh bán hàng bằng cách liên kết đến nội dung liên quan trên trang web.
- **Nhóm Facebook:** Chúng tôi đã bắt đầu một nhóm FB có tên là The Wandering Astronomers Guild cho những người yêu thích cả du lịch và thiên văn học. Chúng tôi đã gieo mầm cho nó với 30 người quen trong cộng đồng thiên văn học tích cực trên Facebook và cũng đang đi du lịch. Không ai trong số những người này là thành viên trả phí của The Wandering Astronomers Guild nhưng được truy cập miễn phí vào chương trình trong năm đầu tiên để đổi lấy việc tích cực hoạt động trong nhóm Facebook. Chúng tôi có kế hoạch

mời thêm các khách hàng tiềm năng đang hoạt động trên diễn đàn thienvanhoc.vn và cộng đồng thiên văn Facebook.

- **Cộng đồng địa phương:** Câu lạc bộ Thiên văn Jupiter County tổ chức các bữa tiệc ngắm sao hàng tháng, cũng như Hội chợ Khoa học và Chế tạo. Chúng tôi sẽ có một gian hàng quảng bá các chuyến đi của mình, đặc biệt là các chuyến đi thân thiện với gia đình, và sẽ dẫn các hoạt động thiên văn tương tác cho các gia đình có trẻ em từ 8 đến 12 tuổi.

>> Tải ngay: [Kế hoạch Marketing mẫu chuẩn quốc tế cho từng lĩnh vực](#)

Chiến lược bán hàng

Chiến lược tiếp thị của chúng tôi chủ yếu nhằm tìm kiếm khách hàng tiềm năng thông qua SEO trên trang web của chúng tôi. Vì SlimCRM Travels là một thị trường ngách rất cụ thể với một sản phẩm độc đáo, chúng tôi sẽ viết các bài báo nhằm vào các từ khóa quan trọng đối với đối tượng của chúng tôi và cung cấp các tài nguyên hữu ích để đổi lấy email mà chúng tôi có thể tiếp thị.

Khi khách hàng đăng ký nhận tài nguyên, email của họ sẽ được thêm vào bản tin của chúng tôi và kênh bán hàng của chúng tôi.

Kênh bán hàng của chúng tôi sẽ dựa trên tài nguyên họ tải xuống và sẽ nhằm mục đích chuyển đổi họ từ khách hàng tiềm năng thành khách hàng bằng cách thông báo cho họ về các chuyến đi và tài nguyên phù hợp với sở thích của họ.

Du lịch truyền thống có chu kỳ bán hàng dài hơn do là mặt hàng có giá vé cao hơn, vì vậy chúng tôi hy vọng rằng sẽ cần nhiều lần liên hệ từ SlimCRM Travels trước khi chúng tôi xây dựng được mối quan hệ vững chắc.

Chúng tôi sẽ liên hệ lại với mọi khách hàng tiềm năng trong vòng 1 ngày làm việc nhờ [hệ thống CRM tiên tiến](#) để sắp xếp thời gian để khám phá chuyến đi phù hợp nhất cho họ.

Sau khi khách hàng tiềm năng đã nói chuyện với một thành viên trong nhóm SlimCRM Travels, chúng tôi sẽ gửi email theo dõi với các chi tiết về cuộc gọi và báo giá trong vòng 1 ngày làm việc.

>> Tải ngay:

1. [Các mẫu báo giá excel chuẩn mực cho công ty](#)
2. [Kế hoạch bán hàng và dự báo doanh thu trong 3 năm](#)

CHUỖI CUNG ỨNG VÀ VẬN HÀNH

Công nghệ

- Trang web: SlimCRM Travels dự định xây dựng và lưu trữ trang web trên wordpress, sử dụng một trong những template của họ dành cho công ty du lịch. Chi phí là 11\$/mỗi tháng trên kế hoạch hàng năm.
- Công cụ Quản lý Mối Quan Hệ Khách Hàng (CRM): Để quản lý thông tin khách hàng, chúng tôi dự định bắt đầu với [phần mềm quản lý du lịch SlimCRM](#) vì nó được cung cấp miễn phí bởi đối tác XYZ. Chúng tôi sẽ chuyển sang Travel Joy (25 đô la mỗi tháng trên kế hoạch hàng năm) khi doanh nghiệp đã hoạt động. Chúng tôi dự kiến điều này sẽ xảy ra khoảng 9 tháng sau khi ra mắt, khi đặt phòng nhóm của chúng tôi sẽ thực sự tăng cao.
- Ứng dụng Xây dựng Lịch trình: Vì hầu hết các lịch trình của chúng tôi (cả nhóm và cá nhân) đều là tùy chỉnh, một trong những chi phí hàng tháng đầu tiên của chúng tôi sẽ là ứng dụng lịch trình cho khách hàng. Đối tác [dieuhanhtour.vn](#) có giá ưu đãi, nên chúng tôi sẽ sử dụng nó.
- Xử lý Thanh toán: Chúng tôi sẽ hợp tác với các nhà cung cấp ưu tiên (chủ yếu là các nhà tổ chức tour) cung cấp lịch trình tùy chỉnh. Các nhà cung cấp sẽ xử lý thẻ tín dụng của khách hàng chúng tôi, chúng tôi sẽ không cần máy xử lý riêng.
- Kế toán/Invoicing/Theo dõi hành trình: SlimCRM Travels sẽ tự làm kế toán của mình. Chúng tôi sẽ sử dụng sự kết hợp của Excel và phần mềm điều hành tour chuyên nghiệp.
- Email: Chúng tôi sẽ sử dụng GSuite của Google cho bộ ứng dụng văn phòng của chúng tôi: Word, Excel, Powerpoint, email, v.v.

- Trang thiết bị Văn phòng: Chúng tôi sẽ sử dụng ScannerPro (iphone) để quét tài liệu trong văn phòng và eFax để gửi fax.
- Email Marketing: [SlimEmail](#) cung cấp gói Email khủng với giá ưu đãi nhất thị trường sẽ là lựa chọn của chúng tôi.
- Cuộc họp Trực tuyến: SlimCRM Travels sẽ sử dụng Google Meet (thuộc GSuite) cho các cuộc họp trực tuyến.

Vận hành

Giờ làm việc của khách hàng SlimCRM Travels sẽ là từ 10:30-3:30 và 7-9, từ thứ Hai đến thứ Sáu. Giờ cuối tuần chỉ theo hẹn. Ông A dự định làm việc 40-50 giờ mỗi tuần trong những năm đầu tiên của SlimCRM Travels.

Ba tháng đầu tiên của doanh nghiệp sẽ tập trung vào đào tạo, lập kế hoạch cho các chuyến đi nhóm và làm quen với ngành du lịch. Sau đó, ngày làm việc sẽ chuyển sang thời gian tương tác với khách hàng và tiếp thị SlimCRM Travels và các chuyến đi nhóm.

Đối tác host agency của SlimCRM Travels thuộc hội XYZ. Để đảm bảo trải nghiệm du lịch tốt nhất và sự hỗ trợ nếu có vấn đề, SlimCRM Travels chỉ sẽ đặt chỗ với các nhà cung cấp được XYZ xác nhận. Khi thời gian trôi qua và chúng tôi gặp nhiều nhà cung cấp tại điểm đến, chúng tôi có thể mở rộng, nhưng để bắt đầu, chúng tôi sẽ sử dụng danh sách nhà cung cấp ưa thích của XYZ.

Hoa hồng được thanh toán hàng tuần bởi đối tác host agency và sẽ được chuyển trực tiếp vào tài khoản của chúng tôi. Kế toán của chúng tôi sẽ cân đối sách cứ hai tháng để bắt đầu, và sẽ chuyển sang hàng tháng khi hoa hồng bắt đầu đến trong năm 1.

Vì các chuyến đi nhóm tùy chỉnh là một phần cốt lõi của doanh nghiệp của chúng tôi, chúng tôi sẽ tổ chức và dẫn đầu một chuyến đi nhóm lớn (5+ ngày) mỗi quý và một chuyến đi cuối tuần khoảng mỗi hai tháng. Các chuyến đi lớn sẽ được lập kế hoạch 18 tháng trước nếu có thể, và quảng bá về những chuyến đi này sẽ bắt đầu ngay sau khi giá và không gian được đảm bảo thông qua hợp đồng. Không gian



chuyến đi cuối tuần sẽ được lập kế hoạch và đặt trước 12 tháng trước, với quảng bá bắt đầu ngay sau khi giá và không gian được đảm bảo thông qua hợp đồng.

Để duy trì thông tin xu hướng trong ngành, chúng tôi sẽ đăng ký đọc các tờ báo ngành miễn phí: Host Agency Reviews, Travel Weekly, Agent@Home, TravelPulse, Travel Age West, Travel Market Report và Travel Research Online.

Hành chính

SlimCRM Travel dự định hợp tác với những chuyên gia sau:

- Kế toán: Nguyễn Văn B
- Kế toán (CPA): Nguyễn Văn C
- Ngân hàng: ABC Bank
- Luật sư Du lịch: Nguyễn Văn D
- Hội Đồng Du lịch: ABC Consortium
- Host Agency: XYZ Host Agency

KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

Báo cáo Thu Nhập Năm 2023 của Host Agency Reviews cho thấy rằng chủ doanh nghiệp mới trong lĩnh vực du lịch tại nhà kiếm được khoảng trung bình khoảng \$1,931 trong năm đầu tiên và \$4,821 trong năm thứ hai kinh doanh. Dữ liệu từ Báo cáo 2022 của Hosted Travel Advisor cho thấy hầu hết các đại lý thấy sự tăng trưởng mạnh mẽ vào năm thứ ba và sau đó.

Thu nhập thấp ban đầu là do việc du lịch có chu kỳ bán hàng dài. Một yếu tố quan trọng khác góp phần vào thu nhập thấp hơn cho các đại lý mới là mô hình thanh toán bị trì hoãn trong ngành du lịch.

Trong hầu hết các trường hợp, đại lý du lịch được thanh toán hoa hồng sau khi khách hàng đi du lịch. Vì không gian nhóm thường được đặt trước ít nhất 9 tháng trước (phổ biến hơn là 12-18 tháng), SlimCRM Travel sẽ không nhận được hoa hồng từ một số nhóm cho đến năm thứ hai của kinh doanh.

>> Tải ngay: [Mẫu kế hoạch tài chính cho công ty tại đây](#)

Doanh số dự kiến

SlimCRM Travels kỳ vọng doanh số bán lẻ cá nhân trong năm đầu tiên sẽ dao động khoảng \$35,000 trong các mục như vé máy bay, khách sạn, tour, gói du lịch và du thuyền. Khi các mục không tính hoa hồng được xem xét, chúng tôi ước tính một hoa hồng 10% trên tổng doanh số bán lẻ của chúng tôi (3,500 đô la).

Trong năm thứ hai, chúng tôi dự định hoa hồng nhóm của chúng tôi sẽ là khoảng 18%, trong khi đặt phòng cá nhân của chúng tôi sẽ vẫn là khoảng 10% của tổng doanh số bán lẻ. Với các nhóm của chúng tôi đi du lịch trong năm thứ hai, cũng như lợi ích từ việc có khách hàng quay lại và giới thiệu, chúng tôi ước tính doanh số bán lẻ của chúng tôi trong năm thứ hai sẽ là khoảng 180,000 đô la cho doanh số bán lẻ nhóm (4,500 đô la/người cho bốn chuyến đi nhóm)

và 50,000 đô la từ khách hàng cá nhân mới và quay lại đặt chuyến đi cá nhân. Dự kiến doanh số bán lẻ từ The Wandering Astronomers' Guild là 5,220 đô la trong năm thứ nhất, với sự tăng trưởng tối thiểu trong năm thứ hai.

Chúng tôi ước tính khách hàng có thu nhập cao hơn (trên 100,000 đô la mỗi hộ gia đình) sẽ thực hiện một chuyến đi lớn với chúng tôi mỗi năm (5+ ngày), và ít nhất một chuyến đi cuối tuần. Chúng tôi dự kiến rằng khách hàng có thu nhập ít dư thừa sẽ thực hiện một chuyến đi lớn với chúng tôi mỗi hai năm và sẽ tham gia 1-2 chuyến đi cuối tuần mỗi năm.

