

Mẫu kế hoạch kinh doanh nhà trọ

Kế hoạch kinh doanh nhà trọ

Tên nhà trọ ...

Ngày chuẩn bị

MM/DD/YY

Liên hệ

Tên:

E-mail:

Điện thoại:

Địa chỉ:

Trang web:

MỤC LỤC

1. Tóm tắt nội dung.....	3
2. Tổng quan về công ty.....	4
3. Vấn đề & Giải pháp.....	5
Vấn đề.....	5
Giải pháp của chúng tôi.....	5
4. Thị trường mục tiêu.....	6
Quy mô và phân khúc thị trường.....	6
5. Cuộc thi.....	7
Các lựa chọn thay thế hiện tại mà người mua mục tiêu đang sử dụng.....	7
Lợi thế cạnh tranh của chúng tôi.....	7
6. Sản phẩm hoặc dịch vụ cung cấp.....	8
Sản phẩm hoặc dịch vụ.....	8
7. Tiếp thị.....	9
Kế hoạch tiếp thị.....	9
8. Dòng thời gian & Số liệu.....	10
Dòng thời gian.....	10
Các mốc quan trọng.....	10
Các số liệu hiệu suất chính.....	10
9. Dự báo tài chính.....	12
Giả định chính.....	12
10. Tài chính.....	13
Nguồn tài trợ.....	13
Sử dụng nguồn tài trợ.....	13
phần mềm quản lý nhà trọ toàn diện slimcrm.....	14
Phần mềm quản lý nhà trọ SlimCRM.....	5

1. Tóm tắt nội dung

Viết phần này cuối cùng và tóm tắt tất cả các điểm chính trong kế hoạch kinh doanh của bạn trong khoảng hai trang. Đây là cơ hội để bạn thu hút sự chú ý của người đọc và nhận được sự đồng tình.

2. Tổng quan về công ty

Cung cấp mô tả về bản chất chung của doanh nghiệp và ngành mà doanh nghiệp đang hoạt động. Bao gồm các chi tiết như xu hướng ngành, nhân khẩu học và ảnh hưởng chính trị và kinh tế.

3. Vấn đề & Giải pháp

Vấn đề

Giải pháp của chúng tôi

4. Thị trường mục tiêu

Quy mô và phân khúc thị trường

Cung cấp thông tin tổng quan về đối tượng mục tiêu và các đặc điểm của họ, bao gồm thông tin nhân khẩu học và tâm lý học.

5. Cuộc thi

Các lựa chọn thay thế hiện tại mà người mua mục tiêu đang sử dụng

Mô tả các giải pháp hoặc phương án thay thế hiện tại mà đối tượng mục tiêu của bạn đang sử dụng.

Lợi thế cạnh tranh của chúng tôi

Nêu bật những lợi thế độc đáo giúp nhà trọ của bạn nổi bật.

6. Sản phẩm hoặc dịch vụ cung cấp

Sản phẩm hoặc dịch vụ

Mô tả chỗ nghỉ, tiện nghi hoặc dịch vụ mà nhà trọ của bạn cung cấp, bao gồm cả điểm bán hàng độc đáo của họ.

7. Tiếp thị

Kế hoạch tiếp thị

Mô tả mục tiêu và chiến lược tiếp thị của bạn, bao gồm chi phí, mục tiêu và kế hoạch hành động.

8. Dòng thời gian & Số liệu

Dòng thời gian

Hoạt động	Sự miêu tả	Ngày hoàn thành

Các mốc quan trọng

Cột mốc	Sự miêu tả	Ngày hoàn thành

Các số liệu hiệu suất chính

Hoạt động	Sự miêu tả	Số liệu chính

9. Dự báo tài chính

Giả định chính

Cung cấp thông tin chi tiết về cách bạn đưa ra các giá trị trong dự báo tài chính của mình (ví dụ: hiệu suất trong quá khứ, nghiên cứu thị trường). Mô tả mức tăng trưởng mà bạn đang giả định và lợi nhuận mà bạn dự kiến tạo ra.

10. Tài chính

Nguồn tài trợ

Mô tả các nguồn tài trợ bạn sẽ sử dụng để tài trợ cho nhà trọ của mình.

Sử dụng nguồn tài trợ

Phác thảo cách bạn sẽ phân bổ tiền cho các lĩnh vực chính như hoạt động, tiếp thị và cải tạo.



PHẦN MỀM QUẢN LÝ NHÀ TRỌ TOÀN DIỆN SLIMCRM

[SlimCRM](#) là phần mềm CRM tối ưu cho doanh nghiệp kinh doanh nhà trọ, khách sạn, được thiết kế với tính năng hỗ trợ 3 giai đoạn trước - trong và sau bán hàng, bao quát 4 khía cạnh của doanh nghiệp bao gồm: khách hàng - tài chính - quy trình nội bộ và nhân sự.

Tại sao chọn SlimCRM trong quản lý vận hành nhà trọ?

- Cung cấp nền tảng quản lý thông tin người thuê 360 độ và lịch sử giao tiếp của họ duy nhất trên một hệ thống
- Tiết kiệm thời gian, giảm thiểu các tác vụ lặp đi lặp lại với khả năng tích hợp các công cụ tự động hóa như: Email Marketing, SMS, trình ký, Ticket...
- Phần mềm đơn giản, dễ sử dụng, dễ hiểu, tiết kiệm thời gian - chi phí đào tạo
- Không gian dữ liệu khổng lồ với khả năng mở rộng không giới hạn theo quy mô và sự lớn mạnh của doanh nghiệp
- Tích hợp AI sâu vào từng quy trình

[Đăng ký dùng thử phần mềm SlimCRM tại đây!](#)