

MỤC TIÊU VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2025

Mục tiêu cá nhân:

Mục tiêu cá nhân quan trọng nhất năm 2025: Cơ cấu lại tài sản, tăng nguồn thu và khơi thông dòng tiền

Kế hoạch ngắn gọn và chi tiết năm 2025

1. Tái cơ cấu tài sản

- Quý 1/2025:
 - Rà soát danh mục bất động sản, bán các tài sản ít tiềm năng hoặc khó thanh khoản, mục tiêu thu về ít nhất 6-9 tỷ trong số 30 tỷ tài sản.
 - Sử dụng 4 tỷ để trả nợ ngay, giảm nợ xuống còn 5 tỷ.
 - Phần tiền còn lại (2-3 tỷ) tái đầu tư vào bất động sản nhỏ gọn, có khả năng cho thuê hoặc giữ giá tốt.

2. Tăng nguồn thu

- Tăng thu nhập từ môi giới bất động sản:
 - Đặt mục tiêu tăng gấp đôi giao dịch, bổ sung thêm 10-15 triệu/tháng vào thu nhập.
- Khai thác tài sản hiện có:
 - Nếu có bất động sản chưa sử dụng, cho thuê để tạo thu nhập thụ động.
 - Tối ưu hóa việc sử dụng đất trống để làm kho bãi, nhà trọ...

3. Quản lý dòng tiền và nợ

- Quý 2/2025:
 - Đàm phán gia hạn khoản vay còn lại (5 tỷ) với lãi suất thấp hơn.
 - Dành ít nhất 10 triệu/tháng từ thu nhập để trả dần lãi và nợ.

4. Cắt giảm chi phí và đầu tư nhỏ

- Duy trì chi tiêu tối thiểu trong năm 2025, tiết kiệm tối đa từ 5 triệu/tháng.
- Sử dụng tiết kiệm để đầu tư tiết kiệm lãi suất cao (8-10%/năm).

Kết quả mong đợi

- Giảm nợ từ 9 tỷ xuống 5 tỷ trong năm.
- Tăng thu nhập từ 15 triệu lên 25-30 triệu/tháng nhờ môi giới và khai thác tài sản.
- Cơ cấu danh mục tài sản để tăng tính thanh khoản và dòng tiền.

Mục tiêu mỗi quý

- **Quý 1:** Thanh lý tài sản, trả nợ 4 tỷ.
- **Quý 2:** Ổn định dòng tiền, tăng thu nhập.
- **Quý 3 & 4:** Hoàn tất việc giảm nợ còn 5 tỷ, đầu tư tài sản hiệu quả hơn.

KẾ HOẠCH CÁ NHÂN QUÍ 1, NĂM 2025

Việc 1: Thông kê nợ

9 tỷ: Nợ chủ yếu từ ngân hàng

Việc 2: Rà soát danh mục bất động sản, bán các tài sản ít tiềm năng hoặc khó thanh khoản, mục tiêu thu về ít nhất 4 - 5 tỷ. Kế hoạch thanh lý tài sản giải phóng 4 tỷ quý 1:

+ Đất mặt tiền Nguyễn Thị Lý, dự kiến thu về 1,8 tỷ

+ Bán đất ông Nam: Thu về 300 triệu

+ Bán đất Triệu Thượng: 1,5 tỷ

+ Bán đất a Khả: 700

+ Bán bớt đất Vũng Thần: 1 tỷ

+ Bán đất anh Luật: 1,5 tỷ

Tổng thu dự kiến: 6,5 tỷ đến 6,8 tỷ

+ Bán Vũng Thần lô lon: Nếu có khách trả trên 5 tỷ

Để lại nhà nghỉ G9, nhà Bà Tứ

Việc 3: Tuyển thêm cộng tác viên môi giới bất động sản để giải quyết mục tiêu kép là bán được hàng của mình giúp thanh khoản, bán hàng của khách tăng thu nhập.

Ngày 24.12. Tuyển được 1 cộng tác viên, là Giang 0935502012

Việc 4: Tăng số lượng và tần xuất đăng bài bán đất

Mục tiêu công ty bất động sản Thiện Huy năm 2025: Phát triển mạnh mẽ Marketing và Sale (bán được hàng nhà, đất nền, dự án) và lợi nhuận sau thuế 1 tỷ đồng.

Kế Hoạch Kinh Doanh Năm 2025 - Công Ty Bất Động Sản Thiện Huy

1. Mục Tiêu

- **Mục tiêu chính:**
 - Phát triển mạnh mẽ Marketing và Sale.
 - Bán thành công các sản phẩm nhà ở, đất nền đang tồn kho và của khách hàng kí gửi.
 - Đạt lợi nhuận sau thuế 1 tỷ đồng.

2. Phân Tích Hiện Trạng

- **Tài sản:** 30 tỷ (nhà và đất nền).
- **Nợ:** 9 tỷ.
- **Thu nhập hiện tại:** 15 triệu đồng/tháng.
- **Điểm mạnh:** Có nền tảng tài sản lớn, kinh nghiệm đầu tư bất động sản.
- **Điểm yếu:** Lưu chuyển dòng tiền hạn chế, cần tăng hiệu quả Marketing và Sale.

3. Chiến Lược Hành Động

3.1. Chiến Lược Marketing

- **Ngân sách:** Phân bổ 300 triệu đồng/năm cho Marketing và chi phí 2 văn phòng Huế, Quảng Trị.
- **Hành động cụ thể:**
 1. **Xây dựng thương hiệu:**
 - Xây dựng các kênh Fanpage mạng xã hội như Facebook, YouTube, Zalo để tăng cường nhận diện thương hiệu.
 - Đầu tư vào nội dung như video, bài viết tư vấn về bất động sản.
 2. **Quảng cáo trực tuyến:**
 - Chạy quảng cáo Google Ads, Facebook Ads tập trung vào đối tượng khách hàng tiềm năng.
 - Sử dụng SEO để tăng thứ hạng tìm kiếm của website.
 3. **Tổ chức sự kiện:**

- Thường xuyên tổ chức các buổi mở bán dự án, hội thảo bất động sản để thu hút khách hàng.

4. Chương trình khuyến mãi:

- Áp dụng chính sách giảm giá hoặc quà tặng cho khách hàng chốt giao dịch nhanh.

3.2. Chiến Lược Bán Hàng

- **Ngân sách:** Đầu tư 200 triệu đồng vào đào tạo đội ngũ Sale và các hoạt động hỗ trợ bán hàng.
- **Hành động cụ thể:**
 1. **Xây dựng đội ngũ Sale chuyên nghiệp:**
 - Tuyển dụng 5-10 nhân viên Sale.
 - Đào tạo kỹ năng bán hàng, kiến thức về bất động sản, tâm lý khách hàng.
 2. **Chăm sóc khách hàng:**
 - Thiết lập hệ thống CRM để quản lý thông tin khách hàng và theo dõi tiến trình giao dịch.
 - Chăm sóc khách hàng cũ để tạo khách hàng trung thành và giới thiệu thêm khách hàng mới.
 3. **Phát triển đối tác:**
 - Kết nối với các sàn giao dịch bất động sản, môi giới tự do để mở rộng kênh bán hàng.

3.3. Quản Lý Tài Chính

- **Mục tiêu:** Đảm bảo lợi nhuận sau thuế đạt 1 tỷ đồng.
- **Hành động cụ thể:**
 1. **Quản lý chi phí:**
 - Theo dõi sát sao chi phí Marketing và Sale.
 - Đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu tối thiểu là 20%.
 2. **Tăng hiệu quả dòng tiền:**
 - Đẩy mạnh bán hàng để giảm nợ từ 9 tỷ xuống còn 5 tỷ.
 - Ưu tiên các sản phẩm dễ bán để quay vòng vốn nhanh.

4. Lộ Trình Thực Hiện

- **Quý 1:**

- Tham vấn thầy Châu để có định hướng thực hiện kế hoạch năm 2025 và nhờ thầy đi thực địa đánh giá các lô đất đang tồn kho và hướng xử lí.
- Hoàn chỉnh qui trình Marketing và sale
- Hoàn thiện kênh Fanpage facebook mạng xã hội và đội ngũ Sale.
- Chạy các chiến dịch quảng cáo.
- Tổ chức một buổi mở bán giảm giá các lô đất tồn đọng đầu năm.
- Tăng cường tần xuất và cải tiến các bài đăng bán nhà, bán đất
- Sản xuất các Video bán đất đầu tiên

- **Quý 2:**

- Thường xuyên 1 tuần 1 lần tham vấn thầy Châu để cải tiến những vấn đề chưa được trong quý 1 và có hướng xử lí tiếp theo.
- Hoàn chỉnh thêm và cải tiến qui trình Marketing và sale
- Đẩy mạnh quảng cáo và tổ chức thêm các sự kiện mở bán giảm giá các lô đất, nhà ở giá rẻ.
- Tăng cường chăm sóc khách hàng và cải thiện quy trình Sale.
- Tăng cường tần xuất và cải tiến các bài đăng, bán nhà bán đất
-

- **Quý 3:**

- Rà soát và tối ưu hóa chiến lược Marketing và Sale.
- Triển khai thêm các chương trình khuyến mãi.

- **Quý 4:**

- Hoàn thành các chương trình marketing và sale cuối năm
- Đánh giá kết quả kinh doanh và chuẩn bị kế hoạch cho năm 2026

5. Dự Báo Kết Quả

- **Doanh thu dự kiến:** 3 tỷ đồng.
- **Chi phí:** 2.5 tỷ đồng (bao gồm Marketing, Sale, vận hành).
- **Lợi nhuận sau thuế:** 1 tỷ đồng.

6. Kết Luận

Kế hoạch trên tập trung vào tối ưu hóa Marketing và Sale, đồng thời đảm bảo hiệu quả tài chính. Để đạt được mục tiêu, cần cam kết thực hiện đúng các hành động đề ra và thường xuyên đánh giá, điều chỉnh chiến lược.

Bằng cách liên hệ với: Mentor (Thầy Châu, chủ tịch, giám đốc các công ty bất động sản lớn để học thêm)

Sản xuất: Video, tạo kênh