

Tiểu luận

DỰ ÁN KINH DOANH SẢN BÓNG MINI

I. Giới thiệu dự án .

Lập dự án với mục tiêu : trước mắt là tạo một công việc cho các thành viên, tạo cơ hội cho các thành viên cọ sát với thực tế, tạo nguồn thu nhập nhỏ

Mục tiêu lâu dài là nhằm tạo ra một sân chơi bổ ích giúp cho mọi người đặc biệt là nam giới nâng cao sức khoẻ và thư giãn sau mỗi buổi làm việc căng thẳng. Giúp cho tôi tích lũy kinh nghiệm trong việc thành lập dự án và trong quá trình làm việc sau này có thể vận dụng tốt những kiến thức đã học.

Hiện tại tôi có những thuận lợi và khó khăn nhất định :

Thuận lợi :

- Là sinh viên chuẩn bị ra trường năng động và nhiệt huyết.
- Vị trí và địa điểm kinh doanh thuận lợi gần khu dân cư
- Lượng khách hàng lớn vì khu vực này tập trung rất nhiều trường đại học, cao đẳng và trung cấp.
- Khả năng nắm bắt thông tin nhanh chóng

Khó khăn :

- Khả năng huy động vốn thấp
- Đối thủ cạnh tranh mạnh
- Kinh nghiệm quản lý chưa có

II .Thị trường sản phẩm của dự án

1. Nghiên cứu phân tích thị trường

Thị trường hiện tại đang phát triển vì hàng ngày các sân bóng ở khu vực này đều được thuê kín thậm chí còn không đủ để đáp ứng cho khách hàng đặc biệt là vào buổi chiều. Bên cạnh đó khu vực này có rất nhiều trường đại học, cao đẳng, trung cấp, THPT và một số công ty cơ quan nên nhu cầu về thể dục thể thao nói chung và bóng đá nói riêng là rất cao. Đó chính là thị trường tiềm năng mà dự án tham gia. Dự án chủ yếu tập trung vào đoạn thị trường khu đô thị Mỹ Đình 2 - Từ Liêm – Hà Nội với khách hàng chủ yếu là nam giới độ tuổi từ 15 – 30.

Với giá cả 70K/1h/buổi sáng và 90K/1h/ buổi tối không quá cao so với giá cả trên thị trường hiện nay. Do vậy phù hợp với khả năng thanh toán của khách hàng tại khu vực thị trường này.

Dự án kinh doanh sân bóng đá mini thì nguồn hàng không quá phức tạp chủ yếu là các công cụ giúp cho việc bảo dưỡng sân bóng đảm bảo cho chất lượng các trận đấu được tốt và đảm bảo an toàn cho khách hàng.

Đời sống của con người ngày càng được nâng cao họ không chỉ quan tâm đến sức khỏe của mình hơn mà họ còn dành thời gian để thư giãn sau mỗi buổi học và làm việc căng thẳng. Vì vậy nhu cầu thể dục thể thao là rất lớn.

So với các đối thủ cạnh tranh thì dự án có ưu điểm : nhận gửi xe cho khách hàng vào ban đêm, sân được thiết kế hiện đại chất lượng sân tốt 2 tháng bảo dưỡng một lần, quy mô lớn gồm 4 sân đáp ứng nhu cầu một lượng lớn khách hàng. Nhược điểm : còn chưa có kinh nghiệm quản lý và phát triển thị trường.

2. Xây dựng phương án sản phẩm và dịch vụ của dự án

Cơ cấu sản phẩm của dự án kinh doanh đa dạng hoá sản phẩm bao gồm : 4 sân bóng đá, kinh doanh bãi để xe và cửa hàng bán các dụng cụ phục vụ cho các cầu thủ như : quần , áo, giày, tất và một số đồ uống khác.

Đối tượng phục vụ của dự án:

- Sân bóng và cửa hàng phục vụ cho đối tượng khách hàng là nam giới bao gồm tuổi từ 15 – 30.

- Bãi để xe phục vụ cho toàn bộ dân cư trong khu vực

Sản phẩm dịch vụ của dự án đang ở trong giai đoạn xâm nhập thị trường do vậy có rất nhiều cơ hội để phát triển vì nhu cầu thể dục thể thao ở khu vực này là rất lớn. Tuy nhiên cũng có rất nhiều khó khăn vì đây là một sản phẩm mới chưa có chỗ đứng trên thị trường, đối thủ cạnh tranh mạnh.

3. Chính sách Marketing cho dự án kinh doanh sân bóng đá mini.

Qua khảo sát thị trường, chúng tôi nhận thấy có một lượng lớn nam giới có độ tuổi từ 15 – 30 tuổi tập trung ở hầu hết các trường THPT, THCN, Đại học, Cao đẳng và một số công ty cơ quan quanh khu vực có nhu cầu hoạt động thể dục thể thao, cụ thể là bóng đá. Qua đó chúng tôi mạnh dạn đầu tư vào dự án” sân bóng đá mini “. Dựa trên những kiến thức kinh doanh đã được bàn bạc thống nhất, chúng tôi có những chương trình marketing sau:

➤ Sân bóng:

Sân bóng được thiết kế hiện đại phù hợp với các tiêu chuẩn chất lượng, mặt sân phẳng, xung quanh sân bóng có thiết kế các hàng ghế ngồi cho khán giả cổ vũ, các vận động viên dự bị để họ thấy thực sự thoải mái. Đồng thời chúng tôi có kinh doanh 1 quầy bán nước giải khát, một quầy bán trang phục và dụng cụ thể thao đáp ứng nhu cầu của mọi người. Chỗ gửi xe đạp, xe máy được rào

che cẩn thận để phòng mất trộm và bảo quản phương tiện của khách hàng tốt nhất có thể khỏi mưa nắng.

➤ Giá cả:

Nhu cầu về sân bóng đá mini trên địa bàn là rất cao, tuy nhiên, chúng tôi cũng có những đối thủ cạnh tranh đang kinh doanh dịch vụ này, vì thế, chúng tôi đưa ra mức giá thuê sân là 100K/1h/1sân ban ngày và 110K/1h/1sân vào chiều tối nhằm tăng thêm tính cạnh tranh.

➤ Phân phối cung cấp dịch vụ:

Cho thuê sân bóng đá mini (có tất cả là 4 sân)

Nhận cắt, thiết kế biển, băng-rôn cổ vũ bóng đá

Phục vụ nước uống cho khách hàng nếu có nhu cầu

➤ Hoạt động quảng cáo xúc tiến:

Phát tờ rơi tạo các trường THPT, THCN, Đại học, Cao đẳng nhằm vào đối tượng chính là nam giới. Ngoài ra còn phát ở các công ty, cơ quan hướng đến đối tượng nhân viên, công chức.

Quảng cáo trên các diễn đàn của các trường học trên địa bàn. Mỗi diễn đàn này hầu như đều có một mục riêng về thể thao, cụ thể hơn là bóng đá. Qua đó ta có thể giới thiệu về sân bóng đá mini với những tiện ích, mức giá hợp lý.

Chúng tôi sẽ gửi kèm ảnh chụp toàn cảnh và từng khu vực cụ thể của sân bóng để khách hàng tham khảo. Việc quảng cáo trên các diễn đàn này sẽ đánh trực tiếp vào nhu cầu của một số lượng lớn khách hàng nam giới đam mê bóng đá. Và hoạt động này có ưu điểm là không tốn một khoản chi phí nào.

Làm marketing trực tiếp với những người phụ trách tổ chức những hoạt động của trường, tổ chức các giải thi đấu thể thao của các trường, cơ quan, công ty. Qua đó chúng tôi sẽ có những hợp đồng tổ chức các giải đấu.

Liên hệ quảng cáo nhận trông gửi xe đêm cho khách (Ô tô dưới 30 chỗ)

Ngoài ra chúng tôi còn có những hoạt động xúc tiến trong tuần lễ đầu tiên khai trương như:

Trong tuần đầu khai trương, miễn phí cho trận bóng đăng ký đầu tiên trong ngày

Giảm giá 30% cho các giải đấu cúp

Chương trình ” giờ vàng “ : Vào lúc 3h chiều, miễn phí cho mỗi đội đang thi đấu một xô nước nhân trận đá.

Tặng phần thưởng bằng tiền mặt trị giá 100K cho cầu thủ ghi bàn thắng đầu tiên trong ngày.

III. công suất của dự án.

Dự án được thực hiện ở khu đô thị Mỹ Đình 2.

Dự án có:

- 4 sân bóng: có thể hoạt động từ 6h sáng đến 22h. Như vậy công suất tối đa là 16h/ngày

- Quán bar có thể cung cấp;
 - + 8000 chai nước ngọt/ tháng
 - + 6000 chai trà xanh/ tháng
 - + 6000 chai C2/tháng
 - + 300 cốc trà/ ngày
 - + 400 cốc nhân trần/ngày
 - + 2000 bánh mì, bánh ngọt/tháng
 - + 5000 chai nước lọc/ tháng
- Mái che; 150 ô tô/ đêm, 100 xe ca nhỏ/ đêm
- Thuê quần áo: 300 lượt thuê/ ngày
- Thuê bóng: 50 lượt thuê/ ngày.

Tuy nhiên công suất dự định khai thác trong giai đoạn đầu:

- 4 sân bóng: có thể hoạt động từ 7h sáng đến 19h. Như vậy công suất khai thác là 12h/ngày
- Quán bar có thể cung cấp;
 - + 6000 chai nước ngọt/ tháng
 - + 3000 chai trà xanh/ tháng
 - + 3000 chai C2/tháng
 - + 200 cốc trà/ ngày
 - + 300 cốc nhân trần/ngày
 - + 1600 bánh mì, bánh ngọt/tháng
 - + 3000 chai nước lọc/ tháng

- Mái che; 100 ô tô/ đêm, 70 xe ca nhỏ/ đêm
- Thuê quần áo: 200 lượt thuê/ ngày

Thuê bóng: 16 lượt thuê/ ngày

IV. Phân tích tài chính

1. Đầu tư ban đầu.

Stt	Các công trình cần đầu tư	Số lượng	Đơn vị	Đơn giá	Thành tiền
1	Tiền thuê đất 5 năm, ký hợp đồng 8 năm.	12000	m ²	1	1200.000.000
2	-Mua đất, -Cát đắp lớp bề mặt sân	300	m ³ m ²	20.000	
3	Mua khung lưới.	8	bộ	1.500.000	12.000.000

4	Kí hợp đồng thuê dịch vụ, xây nhà trọn gói:				
	- Xây nhà vệ sinh, phòng thay đồ.	2	cái	40.000.000	80.000.000
	- Phòng bảo vệ	1	cái	25.000.000	25.000.000
	- quán bar: Cung cấp nước uống, đồ ăn nhanh, các dịch vụ thuê bóng, quần áo thể thao	1	cái	150.000.000	150.000.000
	- Hệ thống mái che xung quanh sân, để xe qua đêm	200	m ²	500.000.000	500.000.000
- hệ thống đèn pha, đèn thấp sáng, điện nước			200.000.000	200.000.000	
5	Hệ thống lưới xung	5000	m ²	10.000	50.000.000

	quanh sân				
6	Tổng				2.050.000.000

2. Chi phí ban đầu.

Stt	Thành phần	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Chi phí giấy phép đăng ký kinh doanh	1	3.500.000	3.500.000
2	Chi phí thuê máy ủi san lấp	12h	2.000.000	24.000.000
3	Chi phí thuê máy đầm	12h	2.000.000	24.000.000
4	Chi phí thuê lắp khung lưới, điện nước			5.000.000
5	Chi phí trang thiết bị cho phòng bảo vệ:			

	- Bàn ghế	1	4.000.000	9.000.000
	- Giường ngủ	1	3.000.000	
	- Khác		2.000.000	
6	Chi phí trang thiết bị cho quán Bar:			
	- Ca đựng nước	30	20.000.000	6.000.000
	- Cốc uống nước	200	5.000.000	1.000.000
	- Phích	10	120.000	1.200.000
	- Máy tính bàn,máy in	1	10.000.000	10.000.000
	- Bàn ghế nhựa	30	200.000	6.000.000
	- Chi phí trang trí quán bar		4.000.000	4.000.000
7	Chi phí khác			5.000.000
8	Tổng			99.300.000

3. Chi phí hoạt động

Stt	Thành phần	Số lượng	Số tiền/tháng	Thành tiền
1	Chi phí nhân viên bảo vệ	2	3.000.000	6.000.000
2	Chi phí nhân viên phục vụ quán bar	3	3.000.000	9.000.000
3	Chi phí nhân viên vệ sinh, giặt đồ áo cho thuê	2	2.500.000	5.000.000
4	Chi phí nhân viên trông giữ xe ngày	2	2.500.000	5.000.000
5	Chi phí người xếp lịch thi đấu và thu tiền	2	3.000.000	6.000.000
6	Chi phí thuê trọng tài			5.000.000
7	Chi phí mục quản lý điều hành chung	1	7.000.000	7.000.000
8	Chi phí mục kế toán thu gom toàn bộ tiền trong ngày	1	4.000.000	4.000.000
9	Chi phí quảng cáo marketing		15.000.000	15.000.000
10	Chi phí điện nước		25.000.000	25.000.000

11	Tổng cộng			87.000.000
----	-----------	--	--	------------

4. Giá vốn hàng bán

Thành phần	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1. Nguyên liệu các loại nước uống, đồ ăn nhanh:			
- Cocacola, pepsi			8.400.000
- Trà xanh	3000	2.800	18.000.000
- C2	3000	6.200	11.400.000
- nước lọc	3000	3.800	6.600.000
- trà	3000	2.200	1.200.000
- nhân trần	30	40.000	2.800.000
- bánh mì	40	70.000	910.000
- các loại bánh ngọt	700	1.300	6.500.000
- sữa hộp nhỏ	1000	6.500	3.000.000
- các sản gia tăng			

khác			
2. Các loại giấy đá bóng cho thuê	200	40.000	8.000.000
3. Quần áo đá bóng cho thuê	200	90.000	18.000.000
4. Bóng cho thuê	10	200.000	2.000.000
Tổng			87.810.000

5. Dự báo doanh thu

Stt	Thành phần	Số lượng	Đơn giá	Số ngày	Thành tiền
1	Doanh thu từ sân bóng	4	100.000/giờ	30	144.000.000
2	Doanh thu từ quán Bar				119.000.000
	1. Nước ngọt: coca, pepsi	3000	5000	30	
	2. Trà xanh	3000	9.000	30	27.000.000
	3. C2	3000	5.000	30	15.000.000
	4. Trà	200	1.000	30	6.000.000

	5. Nhân trần	300	1.000	30	9.000.000
	6. Nước lọc	100		30	13.500.000
	7. Bánh ngọt	1000	10.000		10.000.000
	8. Bánh mì	600	5.000		30.000.000
	9. Sữa				2.000.000
	10. Sản phẩm gia tăng				5.000.000
3	Doanh thu từ các loại đồ cho thuê				
	1. Các loại giấy đá bóng cho thuê	100(đôi)	5.000	30	15.000.000
	2. Quần áo thể thao cho thuê	200(lượt)	8.000	30	48.000.000
	3. Bóng cho thuê	16(lượt)	6.000	30	2.880.000
4	Doanh thu trông giữ ô tô, xe ca loại nhỏ qua đêm				76.500.000
	1. ô tô	100	10.000	30	30.000.000
	2. xe ca	70	15.000	30	31.500.000

5	Doanh thu khác			30	15.000.000
6	Tổng				353.000.000

6. Nguồn vốn: Vốn góp

Stt	Bên huy động vốn	Giá trị phần vốn góp	Tỷ lệ %	Phương thức góp
1	Trần Văn Tuệ	200.000.000	13.33	Vay ngân hàng
2	Nguyễn Thế Trung	200.000.000	13.33	Tiền mặt
3	Nguyễn Thị Vinh	200.000.000	13.33	Ngôi nhà
4	Nguyễn Bá Trường	200.000.000	13.33	Tiền mặt
5	Trần Thị Việt	200.000.000	13.33	Vay ngân hàng
6	Trần Bảo Yến	100.000.000	6.66	Tiền mặt

7	Nguyễn Mạnh Tuấn	100.000.000	6.66	Ngôi nhà
8	Nguyễn Văn Tuấn	100.000.000	6.66	Vay ngân hàng
9	Lã Ngọc Viện	100.000.000	6.66	Tiền mặt
10	Nguyễn Hữa Trí	100.000.000	6.66	Đất
11	Tổng	1.500.000.000		

Vốn vay:

Giá trị	Tiền lãi	Bên cho vay
742.110.000	12%/năm	Ngân hàng Ngoại Thương Vietcombank

Tiền ngân hàng trả góp trong 2 năm và trả đều vào cuối tháng

Áp dụng công thức :

$$PV = A * \left[\sum_{i=1}^n \frac{1}{(1+i)^n} \right] = A * PVFA (1\%, 24)$$

Pv

742.110.000

$$\Rightarrow A = \frac{\quad}{PVFA(1\%,24)} = \frac{\quad}{21,2434} = 34.933.600$$

Vậy hàng tháng cửa hàng phải trả cho ngân hàng cả gốc và lãi là 34.933.600 (VND)

7. Bảng kê chi tiết trong tháng

Stt	Thành phần	Chi phí
1	Doanh thu	353.000.000
2	Chi phí	87.000.000
3	Giá vốn hàng bán	87.810.000
4	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	178.190.000

5	Thuế	40.111.320
6	Lợi nhuận sau thuế	103.138.800
7	Lãi vay phải trả	34.936.000

8. Dự báo thu chi tiền tệ của dự án:

Đơn vị: Triệu VNĐ

Khoản mục	Tháng						
	6	7	8	9	10	11	12
Thu							
Doanh số bán	253	253	250	270	280	280	270
thu tiền bán trong tháng	253	253	250	270	280	280	270
Tổng thu	253	253	250	270	280	280	270

Chi							
Giá nguyên liệu mua trong tháng	87,81	87.81	88	90	89	89	88
Trả lương và thưởng	42	58	59	57	56	59	58
Dịch vụ mua ngoài	5	5	5	5	5	5	5
Công cụ khác	40	45	43	44	46	45	40
Trả ngân hàng	34,9336	34,9336	34,9336	34,9336	34,9336	34,9336	34,9336
Thuế							240,6676
Đầu tư vào tài	53	0	0	0	0	0	0

sản cố định							
Tổng	262,74	230,7436	229,9344	230,9336	230,9336	229,9336	466,53936
Chênh lệch	-9,7433	22,2564	20,0656	39,0664	49,0664	50,0664	-196,5936

Thuế nộp vào cuối năm, hạch toán vào tháng 12.

9 .Dự báo lợi nhuận trong 3 năm tới.

Đơn vị :VND

Năm	2100	2011	2012
Lợi nhuận ròng	618.822.800	1.337.665600	1.337.665600

10 . Tài sản khấu hao

Đơn vị :VND

Stt	Thành phần	Tổng
1	Khung lưới	12.000.000
2	Mái che	500.000.000
3	Lưới bao	50.000.000
4	Tổng	112.400.000

11. Các chỉ tiêu của dự án

Stt	Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3
1	Hệ số chiết khấu	0.8929	0.7972	0.7118
2	Ct :Chi phí năm t	1.117.800.000	1.044.000.000	1.044.000.000
3	PV(Ct)	998.084.000	811.396.000	743.119.200
4	Luỹ kế PV(Ct)	998.084.000	1.622.792.000	2.365.911.000
5	$R_t = LN+KH$	731.222.000	1.450.065.000	1.450.065.000
6	PV(R_t)	652.908.000	1.155.991.000	1.032.156.000
7	Luỹ kếPV(R_t)	652.908.000	1.808.899.000	2.841.055.000

a. Thời gian hoàn vốn:

$$T = 2 + \frac{2.841.055.000 - 2.365.911.000}{1.032.156.000/12} =$$

2 năm 6 tháng

b. Tỷ lệ sinh lời

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận} = \frac{\text{LR} + \text{LV}}{\text{K}} * 100$$

$$= \frac{1.098.050.000 + 89.053.000}{2.242.100.000} = 52.59\% > 12\%$$

Trong đó

LR là lãi ròng bình quân năm, tính cho cả đời dự án

LV là lãi vay bình quân năm, tính cho những năm phải trả lãi vay

K là tổng vốn đầu tư

Tỷ lệ lãi ròng	1.098.050.000	
=	=	*100= 73,2%
Vốn tự có	1.500.000	
Tỷ lệ lãi ròng	1.098.050.000	
=	=	*100 = 48,95%
Tổng vốn đầu tư	2.242.100.000	

c. Giá trị hiện tại thuần

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{Lợi\ Ých\ trong\ n\ m\ thời\ i}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{Chi\ ph\ Ý\ trong\ n\ m\ thời\ i}{(1+r)^i} = \sum_{i=1}^4$$

$$= 2.841.055.000 - 2.365.911.000 = 475.144.000 > 0$$

d. Hệ số hoàn vốn nội bộ (IRR)

Gọi I là mức lãi suất mà tại đó tổng giá trị hiện tại của các khoản thu thuộc dự án bằng tổng giá trị hiện tại các khoản chi của dự án, ta có:

$$\sum_{i=1}^n \frac{(Bi - Ci)}{(1+IRR)^i} = 0$$

Đặt $(1+IRR) = X$

Ta có phương trình: $-386,578X^2 + 406,065X + 406,065 = 0$

Giải phương trình ta có $X = 0,67$ suy ra $IRR = 67\% > 12\%$

=> chấp nhận dự án

e. tỷ lệ lợi ích/ chi phí (B/C)

$$B/C = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{Bi}{(1+r)^i}}{\sum_{i=1}^n \frac{Ci}{(1+r)^i}} =$$

$$I = 1 \cdot (1+r)^i$$

$$= \frac{2.841.055.000}{2.365.911.000}$$

$$= 1,22 > 1$$

f. Mức an toàn vốn

$$\text{Tỷ lệ vốn riêng} = \frac{\text{vốn riêng}}{\text{Tổng vốn đầu tư}} = \frac{1.500.000.000}{2.242.100.000}$$

$$= 66.9\%$$

$$\frac{\text{Tỷ lệ vốn tự có}}{\text{Vốn vay}} = \frac{1.500.000.000}{742.110.000} = 2.02$$

⇒ **Chấp nhận dự án đầu tư**

V. Phân tích kinh tế

Ở Việt Nam, bóng đá đã và đang mang lại lợi ích gì cho các nhà kinh doanh? Không có môn thể thao nào thu hút được nhiều người quan tâm bằng bóng đá ...và với bất kỳ trận cầu nào, diễn ra ở đâu, bóng đá vẫn gắn liền với một cơ hội kinh doanh, chỉ khác là ít hay nhiều mà thôi. Thể thao, bóng đá và kinh doanh là cụm từ không thể tách rời nhau, và nó được xem là ngành công nghiệp tạo ra nhiều lợi

nhuận cho nhà đầu tư từ nhiều thập niên qua, nhưng ở Việt Nam, mối quan hệ đó chỉ mới bắt đầu...

Với hình thức kinh doanh sân bong đá mini của nhóm lợi ích về kinh tế không thể so sánh với các công ty trực tiếp quản lý và khai thác các đội bóng mà mình nhận "nuôi". Nhưng không phải vì thế mà nó được đánh giá thấp. Việc kinh doanh này không chỉ mang lại lợi ích cho xã hội mà còn mang lại lợi ích cho nhóm rất nhiều, những nhà kinh doanh tương lai của đất nước đang muốn tìm kiếm cơ hội kinh doanh và tích lũy kinh nghiệm cho mình.

Thứ nhất: bóng đá giúp cho cơ thể khỏe mạnh, lại hướng tới lời kêu gọi tập thể dục thể thao của Bác, điều này giúp cho mọi người:

- Làm giảm nguy cơ các bệnh lý tim mạch như điều hòa huyết áp, điều hòa lượng mỡ trong máu, điều hòa lượng đường trong máu cũng như phòng ngừa loãng xương.
- Làm cho cơ xương khớp rắn chắc & vận hành dễ dàng trong mọi hoạt động trong ngày
- Giảm thiểu những tác động của tuổi tác.
- Giúp giải tỏa căng thẳng trong cuộc sống.
- Giảm cân & giúp giữ vững trọng lượng có lợi cho cơ thể.
- Giữ gìn tránh chấn thương khi tập thể dục.

Thứ hai: ngoài những lợi ích trên bong đá còn mang đến lợi ích về kinh tế cho nhóm.

Nguồn thu từ việc cho thuê sân giúp nhóm thực hiện duy trì hoạt động của mình. Tạo việc làm cho những người lao động, thực hiện các mục tiêu của nền kinh tế quốc dân : tăng thu nhập quốc dân, nâng cao sức khỏe của người dân, tạo công ăn việc làm , làm gia tăng ngân sách

Không chỉ như vậy nó còn là sân chơi cho mọi người những người yêu thích thể thao và bóng đá là nơi thư giãn tranh tài cho các bạn sinh viên học sinh, những người đi làm ...làm phong phú thêm đời sống tinh thần cho mọi người.

❖ Một ví dụ về lợi ích kinh doanh sân bóng đá:

Việc khai thác các lợi ích kinh tế của bóng đá bắt đầu diễn ra ngay từ thập niên 1880 ở Anh. Tiền vé vào sân của mỗi trận bóng đá đã giúp các đội bóng tự nuôi sống và xây dựng các sân đấu. Trung bình một trận đấu tại mùa giải vô địch đầu tiên của bóng đá Anh (mùa 1888-1889) thu hút khoảng 4.639 khán giả, cho đến cuối thế kỷ 19 con số này đã tăng lên khoảng 10.000 người và đến trước Thế chiến thứ nhất là 20.000 người.

Vé vào sân tiếp tục là nguồn thu chính cho các câu lạc bộ bóng đá cho đến thập niên 1990, sau đó dần được thay thế bằng tiền bản quyền truyền hình. Cùng với truyền hình, các hình thức quảng cáo gắn với đội bóng và trận đấu cũng được tận dụng triệt để. Việc quảng cáo trên ngực áo cầu thủ bắt đầu xuất hiện ở Pháp từ năm 1969 với các câu lạc bộ đi tiên phong là Nîmes Olympique và Olympique de Marseille. Từ năm 1982, UEFA bắt đầu cho phép cầu thủ mặc áo có quảng cáo trong các giải đấu cấp câu lạc bộ trừ trận chung kết (giới hạn trận chung kết chỉ được dỡ bỏ từ năm 1995). Tuy nhiên việc quảng cáo trên ngực áo đội tuyển cấp quốc gia cho đến nay vẫn chưa được FIFA chấp nhận.

Theo thống kê của mùa bóng 2006-2007 thì câu lạc bộ có doanh thu lớn nhất thế giới là Real Madrid của Tây Ban Nha với 351 triệu euro, sau đó là Manchester United của Anh (315,2 triệu), FC Barcelona của Tây Ban Nha (290,1 triệu), Chelsea FC và Arsenal FC cùng của Anh (283 và 263,9 triệu). Doanh thu tăng

nhưng các câu lạc bộ cũng phải đối mặt với số tiền phải chi trả cho lương cầu thủ, đặc biệt là các ngôi sao của đội. Theo thống kê của mùa bóng 2007-2008, 20 câu lạc bộ của Giải vô địch bóng đá Ý đã phải chi tổng cộng 768,4 triệu euro tiền lương cầu thủ, tăng thêm 101,9 triệu euro chỉ sau một mùa.

Bên cạnh các mối lợi kinh tế trực tiếp, bóng đá cũng đem lại nguồn thu cho các ngành kinh tế có liên quan, đặc biệt là du lịch. Ví dụ thành phố Auxerre của Pháp vốn rất nhỏ với chỉ hơn 40.000 dân nhưng nhờ có đội bóng AJ Auxerre có thành tích khá tốt tại giải vô địch Pháp nên kéo theo đó du lịch của thành phố này cũng phát triển. Một ví dụ khác là việc tổ chức World Cup 2006 chỉ trong vòng 1 tháng đã giúp lượng khách du lịch đến Đức trong cả năm 2006 tăng thêm 9%.

VI. Rủi ro trong dự án kinh doanh sân bóng đá Mini.

1. Các rủi ro có thể gặp phải đối với dự án.

a. Rủi ro bất khả kháng.

Khi có mưa bão, thời tiết xấu thì sẽ ảnh hưởng đến quá trình thi công dự án (san lấp mặt bằng...) gây gián đoạn dự án. Đồng thời nó cũng ảnh hưởng đến doanh số của dự án mang lại. Bởi khi mưa bão hay thời tiết xấu thì không có người thuê sân bóng như vậy việc kinh doanh sẽ bị gián đoạn, doanh số giảm. Nó tác động đến hàng loạt các hoạt động kinh doanh ngoài lề khác.

b. Các rủi ro do biến động điều kiện kinh tế vĩ mô.

Khi nền kinh tế lâm vào tình trạng lạm phát hay khủng hoảng kinh tế, nó ảnh hưởng gián tiếp đến việc kinh doanh của dự án. Chẳng hạn khi lạm phát xảy ra thì mọi nguyên vật liệu đều tăng. Do đó chi phí tiên hành cho dự án tăng lên đột ngột, không trang trải được đủ vốn để tiếp tục dự án ảnh hưởng đến tiến độ, đồng thời giá cả thuê sân bóng cũng tăng lên như vậy khó có thể thu hút được khách hàng và ảnh hưởng đến lợi nhuận của dự án. Hoặc trong tình trạng khủng hoảng kinh tế

việc vay vốn từ các nguồn trở nên khó khăn hơn ảnh hưởng đến tiến độ dự án. Đồng thời nhu cầu giải trí ,đá bóng của mọi người cũng giảm dần do nhiều người phải lo toan đến vấn đề kinh tế , họ thắt chặt chi tiêu, không có thời gian giải trí.

c. Rủi ro về tài chính.

Dự án không vay được vốn từ ngân hàng hoặc các nguồn khác do các nguồn đó cũng đang gặp rủi ro về tài chính nên không đáp ứng được vốn kịp thời cho dự án , ảnh hưởng đến tiến độ của dự án

d. Rủi ro liên quan đến đối thủ cạnh tranh.

Việc kinh doanh sân bóng đá mini hiện nay đã có nhiều nơi thực hiện, do đó việc cạnh tranh trong lĩnh vực này cũng quyết liệt. Khách hàng cũng đã quen thuộc nhiều với đối thủ cạnh tranh nên việc thu hút khách hàng cũng gặp nhiều khó khăn, vì vậy dự án cần phải đưa ra nhiều chính sách khác biệt so với đối thủ cạnh tranh để có thể thu hút khách hàng. Đây là một rủi ro lớn từ khi quyết định kinh doanh trong lĩnh vực này.

e. Rủi ro về trộm cắp tài sản (Xe máy,xe đạp), hỏa hoạn ...

Do một vài đối tượng giả danh là người đi mua hàng , cổ vũ bóng đá...vào sân bóng rùi trộm cắp xe của người gửi hoặc đột nhập trộm cắp xe ban đêm gây thiệt hại lớn về tài sản cho dự án, đồng thời làm mất uy tín cho doanh nghiệp. Ảnh hưởng lớn đến hình ảnh của doanh nghiệp.

f. Rủi ro trong quá trình.

Chơi bóng xảy ra thương tích, tai nạn, đánh nhau thì bên cho thuê cũng phải can thiệp, liên quan đến pháp luật.

2. Giải pháp cho các rủi ro.

a. Đối với những rủi ro bất khả kháng thì ta không thể né tránh được nó mà cần có những kế hoạch dự báo chúng như thường xuyên theo dõi các chương trình dự báo thời tiết để chủ động có những kế hoạch thi công né tránh chúng để không ảnh hưởng đến việc thi công dự án. Đồng thời cần xây dựng hệ thống thoát nước và san lấp sân bóng phẳng để khi có mưa bão thì sân bóng không bị ngập úng và nhanh khô đảm bảo việc kinh doanh của dự án không bị gián đoạn.

b. Còn đối với rủi ro do biến động kinh tế vĩ mô(xảy ra lạm phát hoặc khủng hoảng kinh tế ...) thì để né tránh và chủ động hơn thì những nhà kinh doanh phải dự báo được tính chất , thời gian và hậu quả của chúng để chủ động phòng ngừa sao cho giảm thiểu được rủi ro gặp phải. Nhà kinh doanh phải dự báo được mức độ lạm phát để lên kế hoạch đầu tư cho dự án cho hợp lý, tránh được tình trạng bội chi sẽ ảnh hưởng đến giá cả và sự cạnh tranh cho dự án. Dự báo hậu quả của khủng hoảng kinh tế để có kế hoạch thu hút được khách hàng vẫn có nhu cầu giải trí cao và chơi bóng vẫn là sở thích của họ.

c. Đối với rủi ro về việc vay vốn thì doanh nghiệp cần tìm hiểu kỹ về khả năng tài chính của các nguồn vay đó , dự báo về khả năng tài chính của họ để tránh xảy ra những rủi ro thiếu vốn. Cần có nhiều nguồn vốn dự phòng , và thường xuyên theo dõi , kiểm soát tình hình tài chính từ các nguồn vốn để chủ động về mặt tài chính không làm gián đoạn dự án.

d. Đối với rủi ro từ phía đối thủ cạnh tranh thì để cạnh tranh được với các đối thủ hiện tại và tiềm năng thì cần có các chính sách khuyến mại hấp dẫn như giảm giá các dịch vụ trong một tuần đặc biệt, giảm giá thấp hơn đối thủ cạnh tranh đồng thời nâng cao chất lượng các dịch vụ kinh doanh, an ninh, nâng cấp đầu tư cơ sở hạ tầng hiện đại, và thuận tiện hơn để thu hút khách hàng.

e. Rủi ro về trộm cắp tài sản, hỏa hoạn... thì cần phải phòng tránh bằng cách lắp đặt các thiết bị theo dõi báo động hiện đại, có các thiết bị chống cháy nổ hoặc thuê bảo vệ canh gác tuần tra liên tục tránh xảy ra mất cắp, xảy ra hỏa hoạn

f. Rủi ro khi xảy ra tranh chấp, thương tích thì phòng tránh nó bằng cách tăng cường an ninh, đưa ra các nội quy quy tắc của sân bãi với những người vào chơi để khi có tranh chấp xảy ra thì giảm thiểu tranh chấp dẫn đến rủi ro, ảnh hưởng đến uy tín hình ảnh của sân bóng.

VII. Xây dựng biểu đồ GANTT, sơ đồ PERT

Các công việc chính của dự án :

A : Tìm địa điểm mở sân bóng

B : Xin giấy phép hoạt động kinh doanh

C : San lấp mặt bằng kinh doanh

D : Xây dựng phòng làm việc, cửa hàng, san nền sân bóng...

E : Mua sắm các trang thiết bị như đèn chiếu sáng, cọc gôn, lưới ...

F : Phân chia sân và lắp đặt các trang thiết bị

G : Tuyển nhân viên

H : Triển khai các hoạt động Marketing, quảng cáo

Công việc	Thời gian (ngày)	Công việc trước
A	7	-
B	10	A

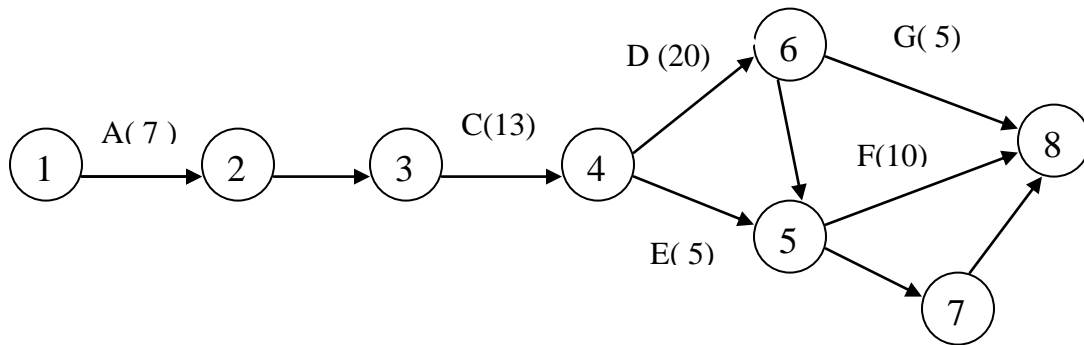
C	13	B
D	20	C
E	5	C
F	10	E, D
G	5	D
H	7	E

1. Biểu đồ GANTT

Công việc	Thời gian (Ngày)					
A						
B						
C						
D						
E						
F						
G						

H								
---	--	--	--	--	--	--	--	--

2. Sơ đồ PERT



$$\begin{aligned} \text{Đường găng của dự án} &= tA + tB + tC + tD + tF \\ &= 7 + 10 + 13 + 20 + 10 = 60 \text{ (ngày)} \end{aligned}$$

VIII. Tổ chức quản trị dự án

1. Hình thức tổ chức dự án.

Số nhân viên cho cửa hàng: gồm 13 nhân viên, cụ thể:

- 1 quản lý điều hành chung
- 2 nhân viên bảo vệ
- 2 Nhân viên trông giữ xe
- 3 nhân viên quán bar
- 1 nhân viên thu ngân
- 2 nhân viên xếp lịch thi đấu
- 2 nhân viên giặt đồ và vệ sinh

Yêu cầu của các nhân viên:

- ❖ Nhân viên tối thiểu phải có bằng THPT
- ❖ Các nhân viên phục vụ cho quán bar, các phòng chơi cần có các kỹ năng chủ yếu như: lắng nghe, tận tình, giao tiếp, ứng xử nhanh nhạy... và sẽ trải qua quá trình đào tạo và huấn luyện của dự án.
- ❖ Riêng quản lý điều hành chung sẽ phải có các kỹ năng cần thiết của nhà quản trị như: kỹ năng điều hành, giao tiếp, tạo dựng nhóm làm việc, lãnh đạo... và yêu cầu tốt nghiệp hệ cao đẳng trở lên, không đòi hỏi cao kinh nghiệm.

Các mô hình tổ chức áp dụng cho cửa hàng: với quy mô và hoạt động của cửa hàng thì sẽ tổ chức mô hình hoạt động theo chức năng theo sơ đồ sau:

