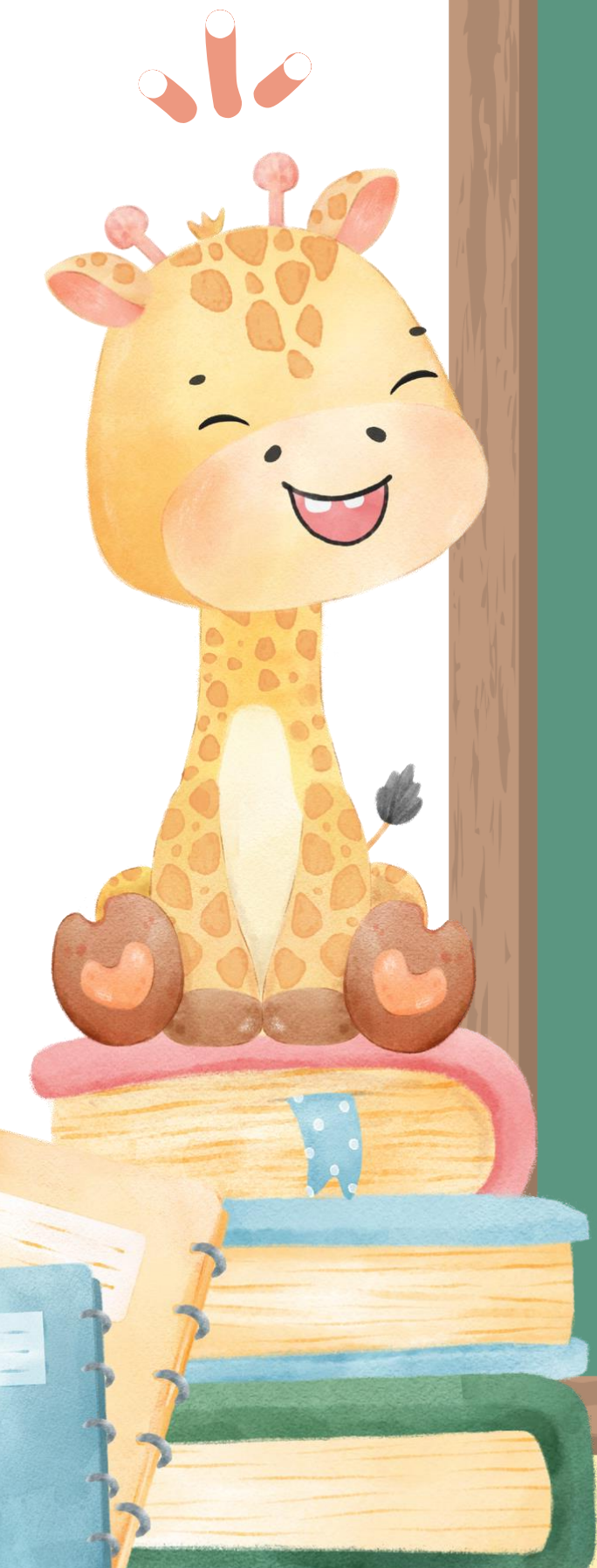




# TRÒ CHƠI: TIẾNG RAO

Mỗi nhóm bốc thăm một sản phẩm hoặc dịch vụ trong kinh doanh; sau đó thảo luận viết lời rao và thể hiện lời rao giới thiệu, bán sản phẩm đó.





UNG

Bánh mì nóng hổi,  
vừa thổi vừa ăn đây!



Ý tưởng  
kinh doanh của  
nhóm mình là  
bán bánh quy.



Tiếng rao là cách giới thiệu sản phẩm bằng âm thanh, tác động trực tiếp đến khách hàng nhằm cung cấp thông tin sản phẩm và tạo ấn tượng về người cung cấp sản phẩm/ dịch vụ kinh doanh. Tiếng rao có nội dung độc đáo, ngắn gọn, thú vị, nhưng đầy đủ thông tin quan trọng về sản phẩm sẽ hấp dẫn khách hàng.

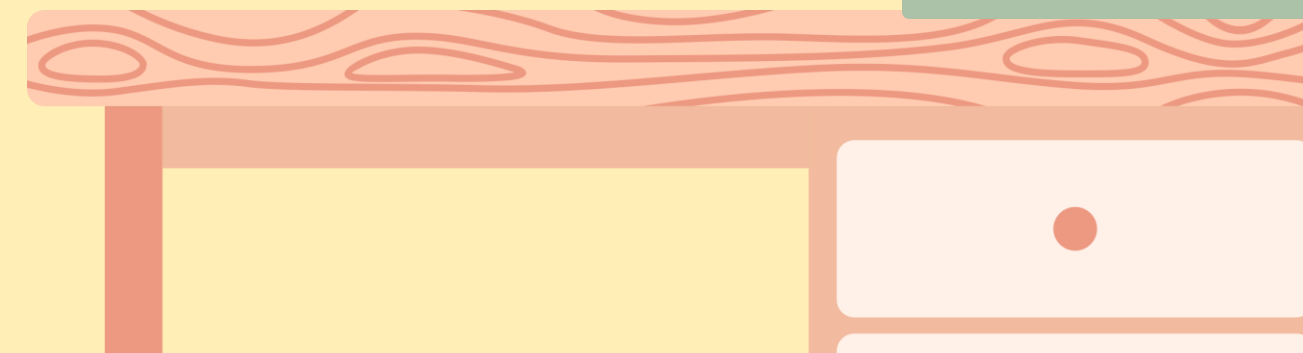
# HOẠT ĐỘNG TRẢI NGHIỆM



Tuần 15



VIỆC CẦN LÀM ĐỂ  
THỰC HIỆN  
KẾ HOẠCH KINH DOANH









# Hoạt động 1: Xác định ý tưởng kinh doanh



**Xác định ý tưởng kinh doanh của nhóm dựa trên kết quả khảo sát nhu cầu khách hàng.**



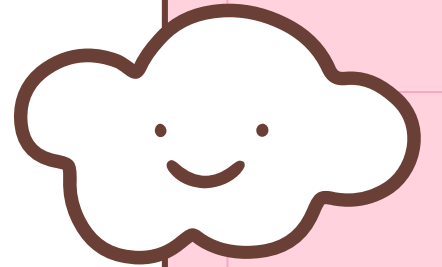
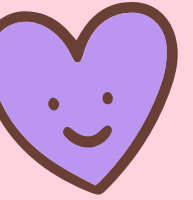
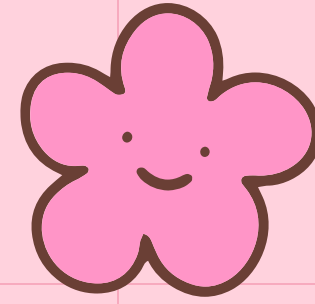
### **Gợi ý:**

- Nhu cầu của khách đa phần là các mặt hàng liên quan đến ẩm thực thì mình sẽ bán các **đồ ăn, nước uống**
- Nhu cầu của khách hàng là các mặt hàng về đồ đã qua sử dụng như: **sách, truyện, đồ chơi,...** thì mình cũng sẽ bán các mặt hàng đó,...





**CHIA SẺ**  
**TRƯỚC LỚP**



# Kết luận

Xác định ý tưởng kinh doanh là bước khởi đầu của kế hoạch kinh doanh. Ý tưởng kinh doanh xác định càng rõ ràng thì càng đảm bảo khả năng kinh doanh thành công.







**Hoạt động 2: Tìm hiểu những nội dung cần làm để thực hiện ý tưởng kinh doanh**



## Liệt kê những nội dung cần làm để thực hiện ý tưởng kinh doanh



- Sản xuất sản phẩm;
- Giới thiệu sản phẩm;
- Dự trù chi phí;
- Tổ chức bán hàng;
- Xác định nguồn vốn;
- Chăm sóc khách hàng;...



# Thảo luận về những công việc cụ thể cần làm để sản xuất sản phẩm theo ý tưởng kinh doanh của nhóm.

Gợi ý:



# Gợi ý các công việc cụ thể cần làm



Nội dung	Công việc cụ thể cần làm
Giới thiệu/truyền thông/quảng cáo về sản phẩm	<ul style="list-style-type: none"><li>– Đặt tên sản phẩm</li><li>– Viết lời giới thiệu sản phẩm</li><li>– Trang trí bao bì đóng gói sản phẩm</li><li>– Trang trí địa điểm bán hàng</li><li>– ...</li></ul>
Sản xuất sản phẩm	<ul style="list-style-type: none"><li>– Liệt kê các nguồn vật liệu, số lượng</li><li>– Liệt kê các dụng cụ/phương tiện cần sử dụng</li><li>– Tìm người hướng dẫn và giám sát quá trình làm sản phẩm đúng kĩ thuật</li><li>– Tìm địa điểm sản xuất</li><li>– Chuẩn bị bao bì, đóng gói bao bì cho sản phẩm</li><li>– Tính giá thành sản phẩm</li><li>– ...</li></ul>
Tổ chức bán hàng	<ul style="list-style-type: none"><li>– Chuẩn bị chỗ ngồi cho khách hàng và chỗ bán hàng</li><li>– Trang trí chỗ bán hàng</li><li>– Phân công bộ phận tiếp khách hàng</li><li>– ...</li></ul>
Chăm sóc khách hàng	<ul style="list-style-type: none"><li>– Chào đón và cảm ơn khách hàng</li><li>– Hỗ trợ khách hàng khi khách có nhu cầu</li><li>– ...</li></ul>



# Kết luận

Việc xác định các công việc cụ thể để thực hiện ý tưởng kinh doanh rất quan trọng, đảm bảo kinh doanh không thất bại.





# VỀ NHÌ:



Tìm hiểu, trải nghiệm thêm về những cách bán hàng hiệu quả để lựa chọn vận dụng cho dự án kinh doanh của nhóm.





Tạm biệt và  
hẹn gặp lại

