



**“Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP HỌC SINH, SINH VIÊN
GIÁO DỤC NGHỀ NGHIỆP” NĂM 2022**



**DỊCH VỤ
CUNG ỨNG THIẾT BỊ CƠ
ĐIỆN LẠNH**

Đơn vị dự thi:

Nhóm sinh viên

Khoa Nhiệt - Lạnh

- 1. Phạm Tấn Phát**
- 2. Nguyễn Minh Huy**
- 3. Phạm Công Niên**
- 4. Tạ Quốc Thịnh**

Thành phố Hồ Chí Minh, Tháng 8/2022

- 1 **Mô tả dịch vụ**
- 2 **Lợi ích của khách hàng khi yêu cầu dịch vụ**
- 3 **Khách hàng mục tiêu và cách thức tiếp cận**
- 4 **Cơ cấu chi phí và doanh thu dự kiến**
- 5 **Chiến lược phát triển dịch vụ**



Đặc trưng dự án



**BẢO VỆ
MÔI
TRƯỜNG
SỐNG**

1. MÔ TẢ DỊCH VỤ



Bản dự thảo được ký kết vào ngày 11 tháng 12 năm 1997 tại Hội nghị các bên tham gia lần thứ ba khi các bên tham gia họp nhóm tại Kyōto, và chính thức có hiệu lực vào ngày 16 tháng 2 năm 2005. Tên đầy đủ: **Nghị định thư Kyoto** thuộc Công ước khung Liên Hợp Quốc về Biến đổi Khí hậu.

Hợp chất HCFC-22 (thường gọi là **gas R22**) là **chất gây hại tầng ozon**, Và **đầu năm 2020** đã **ngừng sản xuất**, nhưng những nước đang phát triển trong đó **có Việt Nam**, Các hệ thống lạnh cũ vẫn đang sử dụng gas này.



Thay Thế Hệ Thống Đang Sử Dụng R22 Không Cần Thay Đổi Dầu Lạnh (CFC)

Không Gây Hại Đến Tầng Ozon

Chỉ Số GWP (1249) Thấp Hơn R22 Và Cả R410A

Tiết Kiệm Điện Năng Tiêu Thụ

Tiết Kiệm Hơn 10% Lượng Gas Lạnh Nạp Vào So Với R22

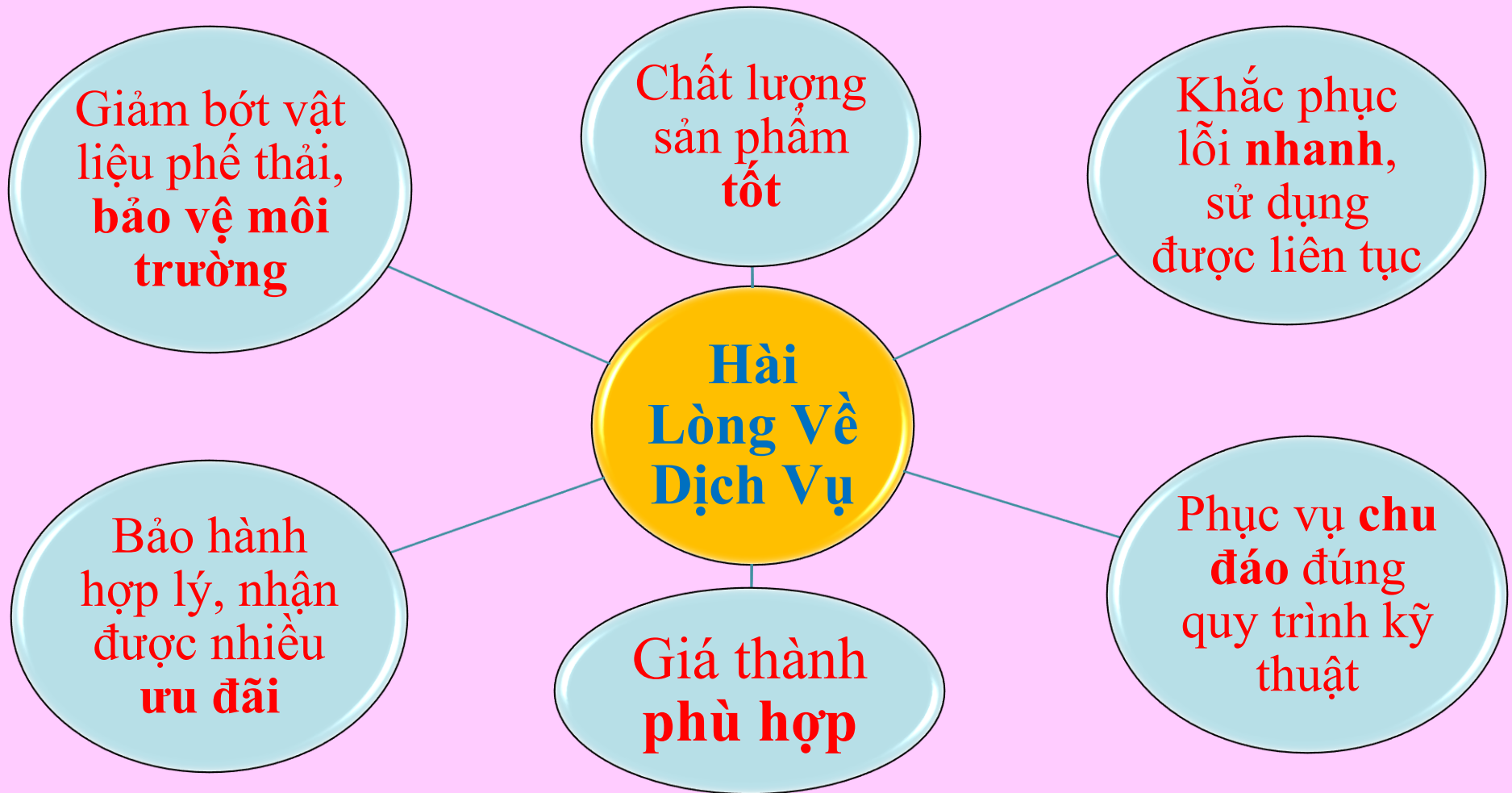
Đội ngũ kỹ thuật viên
tập huấn tại các hãng

Làm việc
đúng kỹ thuật,
quy trình

Chất lượng
phục vụ,
sản phẩm
tốt



2. Lợi ích của khách hàng khi yêu cầu dịch vụ.



3. Khách hàng mục tiêu và cách thức tiếp cận dịch vụ.

❖ Khách hàng mục tiêu

- Dịch vụ và sản phẩm của nhóm sẽ **hướng đến mọi khách hàng cá nhân và tổ chức.**
- Nhóm sẽ **ưu tiên tập trung vào các đối tượng khách hàng tiềm năng** như các căn hộ cho thuê, công ty, xí nghiệp, khách sạn, trường học, cao ốc, ...

❖ Cách thức tiếp cận dịch vụ.

- Thông qua các công ty điện máy, đại lý, đối tác liên kết.
- Đưa poster quảng cáo đến các nơi đông người trong thành phố Hồ Chí Minh.
- Đồng thời triển khai qua các kênh marketing, quảng cáo online.
- Và nhóm sẽ thiết kế trang web riêng về dịch vụ.

4. Cơ cấu chi phí và doanh thu dự kiến

Bảng 1: Ước lượng nhu cầu thực tế

Năm	Số lượng thiết bị nhiệt (máy lạnh, tủ lạnh,...) tiêu thụ trung bình hàng năm	Ước lượng nhu cầu sửa chữa, bảo trì trung bình hàng năm (1%)	Ước lượng nhu cầu đổi mới thiết bị (0.15%)	Ước lượng nhu cầu thay thế gas R467A (số máy) (0.07%)
Năm 2023	2.000.000	20.000	3.000	1.400
Năm 2024	2.300.000	25.000	3.750	1.750
Năm 2025	2.600.000	30.000	4.500	2.100

Bảng 2: Tỷ lệ ước lượng công việc

Năm 2023	1 năm	1 tháng	1 ngày (<u>26 kỹ thuật/13 nhóm</u>)	1 nhóm (2 kỹ thuật)
Ước lượng nhu cầu sửa chữa, bảo trì trung bình hàng năm (công việc)	20.000	1666.7	55.6	5.6
Ước lượng nhu cầu thay thế gas R467A	3.000	116.7	3.9	0.4
Ước lượng nhu cầu đổi mới thiết bị (công việc)	1.400	250	8.3	2.8

Bảng 3: Ước lượng doanh thu

Năm	Đơn giá sửa chữa, bảo trì (VNĐ)	Đơn giá thu đổi thiết bị (VNĐ)	Đơn giá thay thế gas R467A (VNĐ)	Doanh thu (VNĐ)
Năm 2023	180,000	400,000	350,000	5,290,000,000
tháng	300,000,000	100,000,000	40,833,333	440,833,333
ngày	10,000,000	3,333,333	1,361,111	14,694,444
1 nhóm	1,000,000	1,111,111	136,111	1,130,342

Bảng 4: Bảng tổng hợp cơ cấu chi phí, doanh thu và hiệu quả dự án

		2023	2024	2025
I	TỔNG DOANH THU	5,290,000,000	7,352,500,000	9,690,000,000
II	TỔNG CHI PHÍ	4,605,884,029	5,529,660,834	6,718,158,833
1	Biến phí	875,000,000	1,055,000,000	1,269,000,000
-	Mua NVL sản phẩm	850,000,000	1,020,000,000	1.224,000,000
-	Chi phí hoạt động	25,000,000	35,000,000	45,000,000
2	Định phí	3,730,884,029	4,474,660,834	5,449,158,833
-	CP tiền lương	2,880,000,000	3,456,000,000	4,147,200,000
-	CP Marketing	500,000,000	600,000,000	780,000,000
-	CP khấu hao	141,835,429	170,202,514	204,243,017
-	CP lãi vay	0	0	0
-	CP thuê mặt bằng	185,048,600	222,058,320	288,675,816
-	CP điện, nước	12,000,000	13,200,000	14,520,000
-	Chi phí điện thoại, internet	12,000,000	13,200,000	14,520,000
III.	Lợi nhuận trước thuế	684,115,971	1,822,839,166	2,971,841,167
-	Thuế TNDN (20%)	136,823,194	364,567,833	594,368,233
-	Đóng BHXH, BHYT, BHTN (21,5%)	147,084,934	391,910,421	638,945,851
IV.	Lợi nhuận sau thuế	400,207,843	1,066,360,912	1,738,527,083

5. Chiến lược phát triển dịch vụ.

- Năm đầu, đưa ra các **ưu đãi** như **tăng thời gian bảo hành** và **miễn phí kiểm tra sản phẩm** để thu hút khách hàng. Và đặc biệt nhóm sẽ là 1 trong những **dịch vụ đi đầu** về việc **thay thế gas R22 bằng gas R467A**.
- **Liên kết** với **công ty FPT** về việc sử dụng **công nghệ 4.0**, khách hàng có thể sử dụng dịch vụ thông qua **app trong điện thoại**.



5. Chiến lược phát triển dịch vụ.

- Từ năm thứ 2 trở đi, **Đẩy mạnh** các hình thức **quảng cáo** và liên kết với các công ty ở các tỉnh vùng lân cận TP. HCM để **mở rộng phạm vi hoạt động** dịch vụ.
- Đồng thời nhóm sẽ triển khai **tạo** ra **1 ứng dụng riêng** trên **điện thoại** cho dịch vụ của nhóm.



**XIN CHÂN THÀNH
CẢM ƠN!**