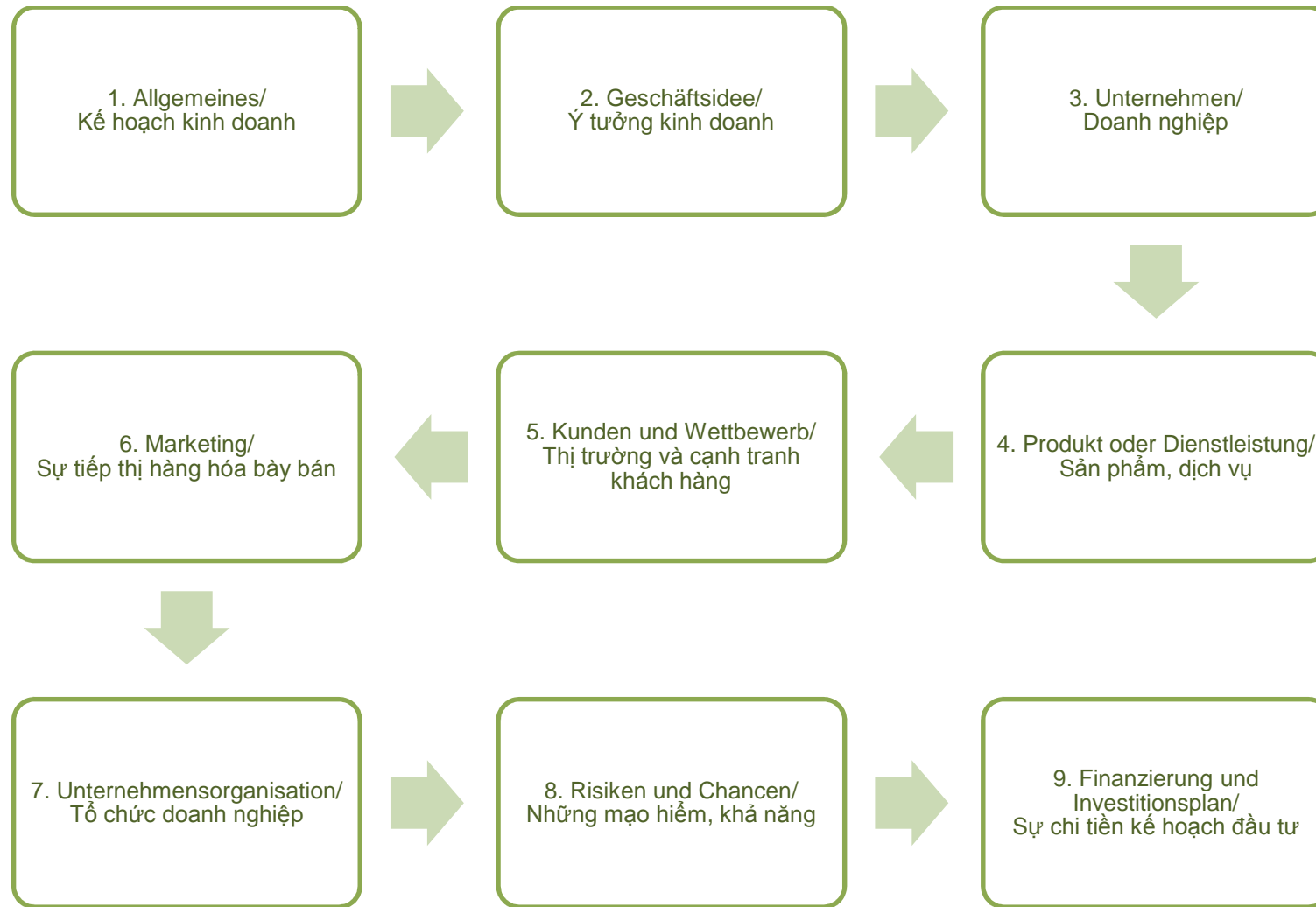


9 Schritte zur Erstellung eines Businessplans (Deutsch & Vietnamesisch)



1. Allgemeines	1. Kế hoạch kinh doanh
Name des zukünftigen Unternehmens?	Tên của doanh nghiệp tương lai?
Name(n) des/der Gründer(s)?	Tên của người sáng lập?
Was wird Ihr Unternehmen anbieten?	Doanh nghiệp quý vị sẽ chào bán gì?
Was ist das Besondere daran?	Có hàng gì là đặc biệt trong đó?
Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage?	Những khách hàng nào xem xét hàng của quý vị?
Wie soll Ihr Angebot Ihre Kunden erreichen?	Hàng của quý vị cần đến với các khách hàng của mình như thế nào?
Welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?	Quý vị cần vốn toàn bộ bao nhiêu cho kế hoạch của quý vị?
Wann wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?	Bao giờ quý vị muốn bắt đầu thực hiện kế hoạch của quý vị?
Welches kurz- und langfristige Umsatzpotenzial ist damit verbunden?	Khả năng doanh thu ngắn hạn và dài hạn nào gắn liền với kế hoạch?
Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?	Quý vị có bị phụ thuộc vào một số khách hàng lớn không?
Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?	Các khách hàng của quý vị có những nhu cầu/các vấn đề nào?

2. Geschäftsidee	2. Ý tưởng kinh doanh
Wie lautet Ihre Geschäftsidee?	Ý tưởng kinh doanh của quý vị có nội dung như thế nào?
Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?	Ý tưởng kinh doanh của quý vị có gì đặc biệt?
Was ist Ihr kurz- und langfristiges Unternehmensziel?	Mục tiêu doanh nghiệp ngắn hạn và dài hạn của quý vị là gì?

3. Unternehmen	3. Doanh nghiệp
Stellen Sie Ihr geplantes Unternehmen vor (Gründungsdatum, Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter, Sitz, Geschäftszweck, strategische Allianzen, ggf. Verträge).	Quý vị trình bày kế hoạch lập doanh nghiệp của mình (ngày thành lập, người góp cổ phần, giám đốc doanh nghiệp, công nhân viên, nơi đặt trụ sở, mục đích kinh doanh, các mối liên kết chiến lược, các hợp đồng có thể xảy ra).
In welcher Phase befindet sich Ihr Unternehmen (Entwicklung, Gründung, Markteinführung, Wachstum)?	Doanh nghiệp của quý vị đang ở trong giai đoạn nào (hình thành, thành lập, đưa ra thị trường, đang phát triển)?

4. Produkt oder Dienstleistung	4. Sản phẩm / dịch vụ
Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?	Sản phẩm nào/dịch vụ nào quý vị muốn sản xuất hay bán?
Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?	Hàng của quý vị có đặc biệt gì?
Start der Produktion/Dienstleistung?	Sự bắt đầu sản xuất/dịch vụ?
Entwicklungsstand Ihres Produktes/Ihrer Leistung?	Tình hình phát triển sản phẩm của quý vị/dịch vụ của quý vị?
Wie werden Sie produzieren bzw. wie stellen Sie Ihre Leistungen zur Verfügung?	Quý vị sẽ sản xuất như thế nào hoặc là quý vị để khách hàng tùy ý sử dụng các dịch vụ của quý vị như thế nào?
Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?	Các điều kiện nào còn cần phải được thực hiện đến khi bắt đầu sản xuất?
Wann kann das Produkt vermarktet werden?	Khi nào sản phẩm có thể được bán ở thị trường?
Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen?	Các thủ tục pháp định nào cần phải được thực hiện (chẳng hạn những sự cho phép, giấy phép)?

5. Kunden und Wettbewerb	5. Thị trường và và cạnh tranh khách hàng
5.1 Kunden	5.1 Khách hàng
Wer sind Ihre Kunden?	Ai là những khách hàng của quý vị?
Wo sind Ihre Kunden?	Những khách hàng của quý vị ở đâu?
Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen (z. B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden)?	Các nhóm khách hàng riêng biệt bao gồm như thế nào(chẳng hạn tuổi, giới tính, thu nhập, nghề nghiệp, thái độ mua, các khách hàng tư nhân hoặc các khách hàng kinh doanh)?
Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche?	Quý vị đã có các khách hàng qua sự giới thiệu? Nếu có, khách nào?
Welches kurz- und langfristige Umsatzpotenzial ist damit verbunden?	Khả năng doanh thu ngắn hạn và dài hạn nào gắn liền với khách hàng?
Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?	Quý vị có phụ thuộc vào một vài khách hàng lớn không?
Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?	Các khách hàng của quý vị có những nhu cầu nào/những vấn đề nào?
5.2 Konkurrenz	5.2 Sự cạnh tranh
Gibt es andere Entwicklungen in "Ihrer" Richtung?	Có những sự phát sinh khác trong xu hướng "của quý vị"?
Wer sind Ihre Konkurrenten?	Những người cạnh tranh của quý vị là ai?
Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?	Các sản phẩm của quý vị trị giá bao nhiêu trong sự cạnh tranh?
Welches sind die größten Stärken und	Những người cạnh tranh của quý vị có

Schwächen Ihrer Konkurrenten?	những điểm mạnh lớn nhất nào và những điểm yếu lớn nhất nào?
Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?	Doanh nghiệp của quý vị có những điểm yếu nào so với người cạnh tranh quan trọng nhất?
Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?	Quý vị có thể đối phó với những điểm yếu này như thế nào?
5.3 Standort	5.3 Địa điểm
Wo bieten Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung an?	Quý vị chào mời sản phẩm của mình/dịch vụ của mình ở đâu?
Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?	Tại sao quý vị quyết định chọn địa điểm này?
Welche Nachteile hat der Standort?	Địa điểm có những bất lợi nào?
Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?	Quý vị có thể bù lại những bất lợi này như thế nào?
Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?	Địa điểm sẽ phát triển trong tương lai như thế nào?

6. Marketing	6. Sự tiếp thị hàng hóa bày bán
Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?	Hàng hóa của quý vị có lợi ích nào đối với các khách hàng tiềm năng?
Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?	Có gì tốt hơn so với hàng bày bán của người cạnh tranh?
6.1 Preis	6.1 Giá
Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?	Quý vị kiên trì thực hiện chiến lược giá nào và tại sao?
Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?	Quý vị muốn chào mời sản phẩm của mình/dịch vụ của mình với giá nào?
Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?	Sự tính toán trước nào là cơ sở cho giá này?
6.2 Vertrieb	6.2 Sự tiêu thụ hàng
Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?	Quý vị hướng số lượng bán nào vào các khoảng thời gian nào?
Welche Zielgebiete steuern Sie an?	Quý vị hướng vào các khu vực mục tiêu nào??
Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?	Quý vị sẽ sử dụng các đối tác tiếp thị nào?
Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?	Các chi phí nào phát sinh thông qua sự tiêu thụ hàng?
6.3 Werbung	6.3 Quảng cáo
Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?	Các khách hàng của quý vị biết về sản phẩm của quý vị/dịch vụ của quý vị như thế nào?
Welche Werbemaßnahmen planen Sie	Các biện pháp quảng cáo nào quý vị đặt kế

wann?	hoạch khi nào?
-------	----------------

7. Unternehmensorganisation	7. Tổ chức doanh nghiệp
Welche Qualifikationen/ Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie?	Quý vị có các trình độ chuyên môn nào/những kinh nghiệm nghề nghiệp nào và các giấy phép nào nếu cần?
Über welche Branchenkenntnis und kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?	Quý vị có hiểu biết trong ngành kinh doanh nào và kiến thức thương mại nào?
Welche besonderen Stärken gibt es? Welche Defizite gibt es? Wie werden sie ausgeglichen?	Có những điểm mạnh đặc biệt nào? Có những khoản thiếu hụt nào? Chúng được bù lại như thế nào?
7.1 Rechtsform	7.1 Thủ tục pháp lý
Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden? Aus welchen Gründen?	Quý vị đã quyết định thủ tục pháp lý nào? Từ những cơ sở nào?
7.2 Organisation	7.2 Tổ chức
Welche betriebliche Organisationsform haben Sie gewählt?	Quý vị đã chọn hình thức tổ chức xí nghiệp nào?
Wer ist für was zuständig?	Ai có thẩm quyền trong lĩnh vực gì?
Wie können Sie ein sorgfältiges Controlling sicherstellen?	Quý vị có thể đảm bảo sự kiểm tra cẩn thận không?
7.3 Mitarbeiter	7.3 Công nhân viên
Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?	Khi nào hoặc trong khoảng thời gian nào quý vị muốn tuyển dụng bao nhiêu công nhân viên?

8. Risiken und Chancen	8. Những mạo hiểm, khả năng
Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?	Ba khả năng lớn nhất nào có thể ảnh hưởng tích cực đến sự phát triển tiếp tục doanh nghiệp của quý vị?
Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?	Ba vấn đề quan trọng nhất nào có thể ngăn cản sự phát triển tích cực doanh nghiệp của quý vị?
Wie wollen Sie eventuellen Risiken/Problemen begegnen?	Quý vị muốn đối phó các mạo hiểm có thể xảy ra/các vấn đề như thế nào?

9. Finanzierung und Investitionsplan	9. Sự chi tiền kế hoạch đầu tư
Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart und für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase?	Nhu cầu toàn bộ vốn cho những mua sắm và các chi phí nghiên cứu trước, tìm hiểu trước cho sự bắt đầu doanh nghiệp của quý vị và cho dự trữ tiền mặt trong giai đoạn bắt đầu hoạt động là bao nhiêu?
Welche förderfähigen Investitionen im	Các đầu tư có khả năng tài trợ nào trong vốn

Anlagevermögen sind geplant?	Cổ định đã lập kế hoạch?
Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, um Ihre Investitionsplanung zu belegen?	Các kiến nghị chi phí được đưa ra cho quý vị chưa để ra quy định lập kế hoạch đầu tư của quý vị?
9.1 Finanzierungsplan	9.1 Kế hoạch chi tiền
Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?	Phần vốn tự có của quý vị là bao nhiêu?
Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?	Nhu cầu vốn huy động từ bên ngoài của quý vị là bao nhiêu?
Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen?	Quý vị có thể sử dụng những bảo đảm thế chấp nào cho các khoản tín dụng?
Welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen?	Những chương trình tài trợ nào có thể được cân nhắc cho quý vị?
Welche Beteiligungskapitalgeber könnten für Sie in Frage kommen?	Những nhà đầu tư tham gia nào có thể được cân nhắc cho quý vị?
Können Sie bestimmte Objekte leasen? Zu welchen Konditionen?	Quý vị có thể thuê các cửa hàng, đồ vật nào nhất định? Với những điều kiện thanh toán nào?
9.2 Liquiditätsplan	9.2 Kế hoạch khả năng chi trả
Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Einzahlungen (verteilt auf drei Jahre)?	Quý vị ước tính các khoản tiền trả hàng tháng là bao nhiêu (phân chia ba năm)?
Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Kosten (Warenbezug, Material, Personal, Miete u.a.)?	Quý vị ước tính các chi phí trả hàng tháng là bao nhiêu (đặt mua hàng, phương tiện, công cụ, nguyên vật liệu, nhân sự, tiền thuê v.v...)?
Wie hoch schätzen Sie die Investitionskosten (verteilt auf die ersten zwölf Monate)?	Quý vị ước tính các khoản chi phí đầu tư là bao nhiêu (phân chia mười hai tháng đầu)?
Wie hoch schätzen Sie den monatlichen Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)?	Quý vị ước tính hoạt động vốn hàng tháng là bao nhiêu (sự thanh toán hết và trả tiền lãi)?
Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve können Sie rechnen?	Quý vị có thể tính với dự trữ tiền mặt hàng tháng nào?
9.3 Ertragsvorschau / Rentabilitätsrechnung	9.3 Ước tính thu nhập/Tính toán hiệu quả kinh tế
Wie hoch schätzen Sie den Umsatz/Kosten/Gewinn für die nächsten drei Jahre?	Quý vị ước tính doanh thu/chi phí/tiền lãi cho ba năm sắp tới?
Wurden für die Schätzungen Vergleichszahlen (der Kammern, von Beratern o.ä.) genutzt?	Các số so sánh (của các phòng, của các nhà tư vấn) đã được sử dụng cho những ước tính chưa?
Liegt eine Rentabilitätsvorschau für drei Jahre vor (1. Jahr monatlich, 2. und 3. Jahr quartalsweise)?	Dự tính sinh lợi cho ba năm (năm thứ nhất tính lợi nhuận hàng tháng, năm thứ hai và năm thứ ba tính lợi nhuận cho hàng quý) được đưa ra sẵn?