

# KHƠI DỘNG



**Xem video  
đoán quảng cáo**







# Quảng cáo mì Kokomi



 *head &  
shoulders*





# Quảng cáo dầu gội HEAD AND SHOUDLERS



# "RESORT" BÒ SỮA VINAMILK





## Quảng cáo sữa tươi Vinamilk





# Ông Phạm Nhật Vượng

- Ngày sinh: 5/08/1968
- Nguyên quán: Lộc Hà, Hà Tĩnh
- Học vấn: trường Đại học Mỏ Địa Chất Hà Nội và trường Đại học Thăm dò địa chất Liên Bang Nga - Russian State Geological Prospecting University
- Chức vụ: Chủ tịch HĐQT tập đoàn Vingroup



## **Mai Kiều Liên**

- Ngày sinh: 01/09/1953
- Quê quán: Hậu Giang
- Học vấn: Kỹ sư chế biến thịt và sữa - ĐH Moscow State (Nga)
- Chức vụ: Tổng Giám đốc CTCP Sữa Việt Nam (Vinamilk)





## BÀ CHỦ TH TRUE MILK

Tên đầy đủ: Thái Hương

Năm sinh: 1958

Quê quán: Nghệ An

Học vấn: Cử nhân kế toán tài chính, ĐH

Kinh tế Quốc Dân

Chức vụ: Người sáng lập kiêm Chủ tịch

HĐQT CTCP Sữa TH True Milk, Phó chủ

tịch HĐQT kiêm TGD Ngân hàng TMCP

Bắc Á



# Kết luận

Để một sản phẩm trở thành một thương hiệu nổi tiếng, được nhiều người tin tưởng, lựa chọn và tiêu dùng là sự cố gắng của một tập thể, của nhiều bộ phận mà người giữ vai trò quan trọng nhất là những người lãnh đạo hay còn gọi là các doanh nhân

**TUẦN 14**



**HOẠT ĐỘNG TRẢI NGHIỆM**

**Ý TƯỞNG  
KINH DOANH**



# Khám phá



# Hoạt động 1: Tìm hiểu ý tưởng kinh doanh.



**Viết ra giấy một ý tưởng kinh doanh của bản thân và chia sẻ với bạn cùng bàn về ý tưởng đó.**

- + *Em định bán sản phẩm gì? Em sẽ bán cho ai?*
- + *Lí do em lựa chọn sản phẩm này là gì? Vì em thích hay em thấy nhiều người xung quanh cũng yêu thích sản phẩm ấy?*
- + *Em hãy nêu công dụng/ ý nghĩa sản phẩm mang lại.*
- + *Sản phẩm em lựa chọn có phù hợp với khả năng của em không? Em có thể tự làm hay nhờ ai làm những sản phẩm ấy?*
- + *Em hãy mô tả kĩ hơn về sản phẩm từ màu sắc, hình thức, chất liệu, kích thước...*
- + *Em dự kiến giá thành của sản phẩm là bao nhiêu?*



# Kết luận

Trong cuộc sống có rất nhiều sản phẩm được sử dụng để kinh doanh. Tuy nhiên, để kinh doanh thành công, chúng ta cần xác định chính xác ý tưởng kinh doanh. Đó không chỉ là việc biết được sở thích, khả năng của bản thân, chúng ta còn cần tìm hiểu, thu thập thông tin chính xác về nhu cầu, sở thích của khách hàng, về các sản phẩm tương tự đã có trên thị trường, về giá thành sản phẩm..

## **Hoạt động 2:**

### **Thực hành ý tưởng kinh doanh của nhóm.**



# *Nhiệm vụ thảo luận nhóm*



*Lựa chọn 1 ý tưởng  
kinh doanh*

## Gợi ý một số tiêu chí để lựa chọn sản phẩm kinh doanh của nhóm.

- + *Sở thích, khả năng của nhóm.*
- + *Nhóm khách hàng đối tượng.*
- + *Khảo sát nhu cầu khách hàng về sản phẩm dự định.*
- + *Sản phẩm tương tự của đối thủ cạnh tranh*
- + *Giá thành sản phẩm dự định – điểm khác biệt và vượt trội.*
- + *Mô tả sản phẩm.*
- + *Lí do lựa chọn sản phẩm.*



# Xây dựng phiếu khảo sát nhu cầu khách hàng về sản phẩm

Gợi ý:

## PHIẾU KHẢO SÁT NHU CẦU KHÁCH HÀNG THAM GIA HỘI CHỢ

1. Số tiền bạn có thể chi khi tham gia hội chợ:

☐ Dưới 10 000 đ

☐ Từ 10 000đ đến 30 000 đ

☐ Trên 30 000 đ

2. Bạn ưu tiên chi tiền vào những mục đích nào?

☐ Giải trí

☐ Mua đồ ăn, đồ uống

☐ Mua đồ lưu niệm

☐ Mục đích khác:...

3. Ghi tên những món hàng hoặc đồ ăn bạn muốn mua:

- ...

- ...

- ...



# Kết luận

Phiếu khảo sát nhu cầu khách hàng cần phải thiết kế đơn giản, có lựa chọn rõ ràng, có câu hỏi làm rõ số tiền khách hàng dự định chi cho sản phẩm để dự đoán mức độ ưu tiên, nhu cầu khách hàng, nhóm đối tượng khách hàng tiềm năng, hình thức sản phẩm khách hàng mong muốn...

# VĂN DUNG





**Về nhà:**

Tiếp tục hoàn thiện Phiếu khảo  
sát nhu cầu khách hàng

*Chúc các em  
học tốt!*

