

Nội dung bài viết

1. [Giải bài tập SGK Bài 54 Công Nghệ lớp 10](#)
2. [Lý thuyết Công Nghệ Bài 54 lớp 10](#)

Mời các em học sinh tham khảo ngay nội dung hướng dẫn soạn **Công nghệ 10 Bài 54: Thành lập doanh nghiệp** được bày chi tiết, dễ hiểu nhất dưới đây sẽ giúp bạn đọc hiểu rõ hơn về bài học này, từ đó chuẩn bị tốt cho tiết học sắp tới nhé.

Giải bài tập SGK Bài 54 Công Nghệ lớp 10

Câu 1 trang 173 Công nghệ 10

Xây dựng phương án kinh doanh cho một doanh nghiệp gồm những nội dung gì?

Lời giải:

Xây dựng phương án kinh doanh cho một doanh nghiệp gồm những nội dung sau:

- Xác định khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng.
- Nghiên cứu nhu cầu của khách hàng với hàng hóa mà doanh nghiệp kinh doanh.
- Nghiên cứu khả năng kinh doanh của doanh nghiệp dựa trên kết quả nghiên cứu thị trường.

Câu 2 trang 173 Công nghệ 10

Nghiên cứu thị trường doanh nghiệp nhằm mục đích gì?

Lời giải:

Nghiên cứu thị trường doanh nghiệp nhằm mục đích:

- Nghiên cứu nhu cầu của khách hàng đối với hàng hóa mà doanh nghiệp kinh doanh. Từ đó có lựa chọn phù hợp để kinh doanh.
- Xác định các yếu tố ảnh hưởng đến việc mua hàng, động cơ mua hàng, tiêu dùng của khách hàng.

- Dựa vào các yếu tố trên giúp doanh nghiệp xây dựng quy trình phục vụ khách hàng, có kế hoạch thu hút khách hàng đến với doanh nghiệp.

Câu 3 trang 173 Công nghệ 10

Trình bày nội dung và quy trình lựa chọn cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp.

Lời giải:

- Nội dung lựa chọn cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp: Tìm những nhu cầu của khách hàng chưa được thỏa mãn, tìm hiểu lí do tại sao chưa được thỏa mãn và liệu có thể thỏa mãn được nhu cầu đó không.

- Quy trình lựa chọn cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp sẽ tiến hành theo các bước:

- + Xác định lĩnh vực kinh doanh chưa thỏa mãn nhu cầu.
- + Xác định loại hàng hóa trong lĩnh vực kinh doanh đó.
- + Xác định đối tượng khách hàng.
- + Xem xét doanh nghiệp có khả năng để thực hiện những yêu cầu trên không.
- + Xác định nhu cầu tài chính cho từng cơ hội kinh doanh.
- + Sắp xếp cơ hội kinh doanh theo một tiêu chí nào đó (sở thích, khả năng chi tiêu, rủi ro,...).

Lý thuyết Công Nghệ Bài 54 lớp 10

I - XÁC ĐỊNH Ý TƯỞNG KINH DOANH

Ý tưởng kinh doanh xuất phát từ nhiều lý do khác nhau:

Làm giàu cho bản thân và có ích cho xã hội.

Các điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh như có nhu cầu thị trường, có địa điểm kinh doanh thuận lợi, hoặc đơn giản là có tiền nhàn rỗi thích thử sức trên thương trường.

Có mặt bằng rộng ở khu vực đông dân cư. Vì vậy, chủ hộ có ý định mở cửa hàng kinh doanh các mặt hàng thuộc nhu cầu tiêu dùng hàng ngày của dân cư như rau, hoa, quả, thực phẩm chế biến sẵn.

II - TRIỂN KHAI VIỆC THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP

1. Phân tích, xây dựng phương án kinh doanh cho doanh nghiệp:

Mục đích là chứng minh ý tưởng kinh doanh là đúng và triển khai hoạt động kinh doanh là cần thiết.

Để xây dựng phương án kinh doanh, người ta tiến hành nghiên cứu thị trường, xác định nhu cầu của khách hàng, khả năng kinh doanh và xác định cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp.

Thị trường quyết định sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp tiến hành nghiên cứu thị trường với mục đích khác nhau, nhằm tìm kiếm cơ hội kinh doanh cho việc tạo lập và phát triển doanh nghiệp.

a) Thị trường của doanh nghiệp

Thị trường của doanh nghiệp là khách hàng của doanh nghiệp bao gồm khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng của doanh nghiệp

Khách hàng hiện tại là những khách hàng thường xuyên có quan hệ mua, bán hàng hoá với doanh nghiệp

Khách hàng tiềm năng là những khách hàng mà doanh nghiệp có khả năng phục vụ và họ sẽ đến với doanh nghiệp.

b) Nghiên cứu thị trường của doanh nghiệp

Là nghiên cứu nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm hàng hoá mà doanh nghiệp sẽ kinh doanh trên thị trường.

Nhu cầu của khách hàng thể hiện qua 3 yếu tố:

- Mức thu nhập của dân cư.
- Nhu cầu tiêu dùng.
- Giá cả trên thị trường.

Nghiên cứu thị trường của doanh nghiệp là tìm ra phân thị trường cho doanh nghiệp, hay nói cách khác là tìm kiếm cơ hội kinh doanh trên thị trường phù hợp với khả năng của doanh nghiệp.

Nghiên cứu thị trường giúp doanh nghiệp trả lời các câu hỏi sau:

Ai mua hàng? Mua ở đâu? Khi nào? Mua như thế nào?

Từ đó doanh nghiệp xác định các yếu tố ảnh hưởng đến việc mua hàng, động cơ mua hàng và tiêu dùng hàng hoá của khách hàng.

Tất cả các yếu tố trên giúp cho doanh nghiệp hình thành quy trình phục vụ khách hàng hiệu quả, đồng thời có các biện pháp thích hợp nhằm thu hút khách hàng đến với doanh nghiệp và sản phẩm doanh nghiệp.

c) Xác định khả năng kinh doanh của doanh nghiệp

Xác định nguồn lực của doanh nghiệp (vốn, nhân sự, cơ sở vật chất).

Xác định được lợi thế của doanh nghiệp.

Xác định khả năng tổ chức, quản lí của doanh nghiệp.

d) Lựa chọn cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp

Nội dung lựa chọn cơ hội kinh doanh:

- Nhà kinh doanh tìm những nhu cầu hoặc bộ phận nhu cầu của khách hàng chưa được thoả mãn

- Tìm nhu cầu hoặc bộ phận nhu cầu chưa được thoả mãn

- Tìm cách để thoả mãn nhu cầu đó

Quy trình lựa chọn cơ hội kinh doanh:

- Xác định khả năng và nguồn lực của doanh nghiệp

- Xác định đối tượng khách hàng

- Xác định loại hàng hoá, dịch vụ

- Xác định lĩnh vực kinh doanh

- Sắp xếp thứ tự các cơ hội kinh doanh

2. Đăng kí kinh doanh cho doanh nghiệp:

a) *Trình tự đăng kí thành lập doanh nghiệp.*

Chính xác, trung thực về nội dung hồ sơ đăng kí kinh doanh

Lập và nộp đủ hồ sơ đăng kí kinh doanh theo quy định

b) *Hồ sơ đăng kí kinh doanh bao gồm:*

Đơn đăng kí kinh doanh.

Điều lệ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Xác nhận vốn đăng kí kinh doanh.

c) *Nội dung đơn đăng kí kinh doanh:*

Địa chỉ, trụ sở chính của doanh nghiệp

Mục tiêu và ngành nghề kinh doanh

Tên doanh nghiệp

Vốn của chủ doanh nghiệp

Vốn điều lệ

Họ, tên, địa chỉ thường trú của chủ doanh nghiệp

* Đơn đăng kí kinh doanh được lập theo mẫu thống nhất do cơ quan cấp đăng kí kinh doanh quy định.

►► **CLICK NGAY** vào đường dẫn dưới đây để **TẢI VỀ** lời giải **Công nghệ lớp 10 Bài 54: Thành lập doanh nghiệp** chi tiết, đầy đủ nhất file word, file pdf hoàn toàn miễn phí từ chúng tôi, hỗ trợ các em ôn luyện giải đề đạt hiệu quả nhất.