

Giải VNEN Công nghệ 6 Bài 5: Hoạt động khởi động

- Đọc tình huống:

Nhập dịp thành lập Đoàn Thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh 26 tháng 3 nhà trường tổ chức Hội chợ ẩm thực. Mỗi lớp sẽ được Nhà trường dành cho 1 gian hàng trong hội chợ để tổ chức thực hiện một hoạt động kinh doanh. Để lớp tổ chức được một hoạt động kinh doanh thành công và hiệu quả nhất, mỗi nhóm hãy đề xuất 1 ý tưởng và xây dựng một kế hoạch kinh doanh để chuẩn bị cho Hội chợ. Sau khi các nhóm trình bày, cả lớp sẽ cùng thảo luận để lựa chọn ra ý tưởng kinh doanh thú vị và khả thi nhất. Lớp sẽ cùng thực hiện kế hoạch đó trong hội chợ ẩm thực của nhà trường

- Làm bài tập

1. Xác định ý tưởng kinh doanh
2. Lập kế hoạch kinh doanh
3. Tính toán chi phí, lợi nhuận kinh doanh

Trả lời:

- Xác định ý tưởng kinh doanh: Bán thịt nướng, bánh mì, tráng miệng bằng sữa chua nếp cẩm.

- Kế hoạch kinh doanh:

Bảng kế hoạch mua hàng

| Nguyên liệu | Số lượng | Đơn giá | Thành tiền |
|--------------------|-----------------|----------------|-------------------|
| Bánh mì | 100 cái | 2.000 | 200.000 |
| Thịt | 20 kg | 15.000 | 300.000 |
| Than hoa | 10 kg | 10.000 | 100.000 |
| Sữa chua | 100 hộp | 2000 | 200.000 |
| Giấy ăn | 0.5 kg | 25.000 | 13.000 |
| Tổng chi phí | 713.000 | | |

- Tổng lợi nhuận thu được: $10.000 * 100 + 100 * 5000 = 1.500.000$

- Lợi nhuận: $1.500.000 - 713.000 = 787.000$

Giải VNEN Công nghệ lớp 6 Bài 5: Hoạt động tìm tòi mở rộng

Tim hiểu và viết một bản thu hoạch về quản lí hoạt động kinh doanh: tìm hiểu thị trường, quảng cáo sản phẩm, nghệ thuật bán hàng.

Trả lời:

- 5 nghệ thuật bán hàng:

1. “Càng liêu lĩnh bạn càng có cơ hội nhận lại thành quả lớn hơn. Đó là cuộc sống. Vì vậy một là đặt cược thật lớn, hai là yên phận ở nhà”, Mia Dand - CEO Lighthouse3.

2. “Hãy chuẩn bị nhiều câu hỏi. Nhân viên bán hàng thường chỉ chăm chú chuẩn bị những gì muốn nói với khách hàng mà quên suy nghĩ về việc nên đặt những câu hỏi nào. Một buổi bán hàng thành công không dừng lại ở việc đưa ra thông tin cho khách hàng mà nên đặt câu hỏi để tìm hiểu thêm về họ”, Mark Hunter - The Sales Hunter.

3. “Hãy kết hợp video vào quá trình bán hàng. Cố gắng không chỉ nói từ slide này đến slide khác một cách đều đều, đơn điệu. Thay vào đó, hãy đi quanh căn phòng

và thu hút người nghe sau đó xen kẽ thêm những video để giải thích cho các quan điểm mà bạn đưa ra. Nội dung video có thể về cách bạn đang giúp công ty phát triển và phỏng vấn các thành viên trong nhóm”, Yaniv Masjedi - Phó chủ tịch marketing của Nextiva.

4. “Luôn giảm giá cho những ai thích mặc cả. Chi phí cho mỗi lần mua hàng sẽ: Cao hơn một chút nhưng cái tôi của khách hàng: Vô giá”, Rohan Ayyar - chuyên gia marketing

5. "Sử dụng ngôn ngữ, màu sắc đặc trưng của doanh nghiệp, font chữ và hình ảnh để cá nhân hoá thông điệp của bạn", Paul Walker - Salesforce.