



CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ DU LỊCH PHÚ THỌ

15 Cư xá Lữ Gia, Phường 15, Quận 11, TP.Hồ Chí Minh



# BÁO CÁO TỔNG KẾT 2018 KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2019



## MỤC LỤC

	<b><u>TRANG</u></b>
<b><u>Phần 1: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018</u></b>	Trang 3
I. Chỉ tiêu doanh thu	Trang 3
II. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018	Trang 4
1. So sánh thực hiện 2018 với cùng kỳ 2017	Trang 4
2. So sánh thực hiện 2018 với kế hoạch 2018	Trang 5
III. Công tác đầu tư mua sắm	Trang 5
A. Công tác đầu tư mua sắm	Trang 5
B. Công tác đầu tư xây dựng	Trang 6
C. Bảng tổng hợp đầu tư mua sắm năm 2018	Trang 7
IV. Công tác nhân sự	Trang 7
V. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018	Trang 9
VI. Đề xuất phương án phân phối lợi nhuận năm 2018	Trang 11
<b><u>Phần 2: Kế hoạch &amp; Mục tiêu hoạt động kinh doanh năm 2019</u></b>	Trang 12
I. Kế hoạch hoạt động năm 2019	Trang 12
1. Sự kiện kinh doanh tại Đầm Sen	Trang 12
2. Các dự án đầu tư đang trong giai đoạn nghiên cứu khả thi	Trang 14
II. Những định hướng chung năm 2019	Trang 14
III. Mục tiêu hoạt động và kinh doanh năm 2019	Trang 15
IV. Các chỉ tiêu Kế hoạch và ngân sách năm 2019	Trang 16
1. Chỉ tiêu doanh thu	Trang 16
2. Chỉ tiêu lợi nhuận	Trang 16
<b><u>Phần 3: Các biện pháp thực hiện kế hoạch năm 2019</u></b>	Trang 18
I. Biện pháp Kinh doanh – Tiếp thị	Trang 18
II. Biện pháp tối ưu hóa lợi nhuận	Trang 23
III. Công tác đầu tư mua sắm	Trang 24
IV. Công tác nhân sự	Trang 24
V. Ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý	Trang 25

**BÁO CÁO TỔNG KẾT**  
**HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018**  
**PHƯƠNG HƯỚNG - KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2019**

**PHẦN I: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2018**

**I. CHỈ TIÊU DOANH THU:**

Thực hiện doanh thu thuần năm 2018 là 338,800 tỷ bằng 99,91% so cùng kỳ năm 2017 (Thực hiện năm 2017: 339,091 tỷ), đạt 89,33% so kế hoạch năm 2018.

Đánh giá kết quả thực hiện về mặt doanh thu thuần năm 2018 như sau:

- ✓ Mảng vui chơi giải trí – du lịch – du lịch sinh thái (gồm công viên Đầm Sen – Vàm Sát – Trung tâm du lịch Đầm Sen):

Đây là mảng chiếm tỉ trọng doanh thu cao nhất của công ty, doanh thu tăng so với cùng kỳ năm 2017 (Khu du lịch Vàm Sát đạt 9,176 tỷ tăng 11,5%, Trung tâm du lịch Đầm Sen doanh thu thực hiện năm 2018 là 30,860 tỷ tăng 6,41% so với kế hoạch và tăng 36,03% so với cùng kỳ). Tuy nhiên, Công viên văn hóa Đầm Sen doanh thu thuần năm 2018 đạt 275,169 tỷ đạt 89,56% so với kế hoạch và đạt 97,54% so với cùng kỳ năm 2017.

- ✓ Mảng ẩm thực: Chiếm tỉ trọng doanh thu cao thứ 2, doanh thu sụt giảm mạnh chủ yếu do sự sụt giảm của nhà hàng Ngọc Lan và Phú Thọ, vì xuất hiện nhiều nhà hàng cạnh tranh trong khu vực nên gặp không ít khó khăn trong kinh doanh. Cụ thể:

- Nhà hàng Thủy Tạ Đầm Sen tăng 18,25% so cùng kỳ.
- Đầm Sen Plaza doanh thu giảm 13,08% so cùng kỳ.
- Cụm Khách Sạn Ngọc Lan – Phú Thọ doanh thu F&B giảm 15,65% so cùng kỳ.

- ✓ Mảng Phòng ngủ: Doanh thu cụm khách sạn đạt 77,54% so với kế hoạch năm 2018 và tăng 0,94% so với cùng kỳ năm 2017, trong đó:

- Khách sạn Ngọc Lan giảm 6,55% so cùng kỳ.

- Khách sạn Phú Thọ tăng 8,2% so cùng kỳ do đã được nâng cấp sửa chữa.

Đơn vị tính: đồng

STT	CHỈ TIÊU	Kế hoạch năm 2018	Thực hiện năm 2018	Thực hiện năm 2017	TH/KH năm 2018	TH/CK 2018/2017
1	<b>CV ĐÀM SEN</b>	<b>307,256,985,317</b>	<b>275,169,285,024</b>	<b>282,096,540,236</b>	<b>89.56%</b>	<b>97.54%</b>
	- CV & Khu VCGT	264,256,985,317	237,195,815,035	248,045,602,097	89.76%	95.63%
	- NH Thủy Tạ	35,000,000,000	31,616,635,084	26,737,829,991	90.33%	118.25%
	- Đầm sen Plaza	8,000,000,000	6,356,834,905	7,313,108,148	79.46%	86.92%
2	<b>CỤM K. SẠN</b>	<b>32,500,000,000</b>	<b>23,595,703,560</b>	<b>25,961,424,724</b>	<b>72.60%</b>	<b>90.89%</b>
	- KS Ngọc Lan	17,130,000,000	12,512,862,528	14,343,828,808	73.05%	87.24%
	- KS Phú Thọ	15,370,000,000	11,082,841,032	11,617,595,916	72.11%	95.40%
3	<b>KDL VÀM SÁT</b>	<b>10,500,000,000</b>	<b>9,175,577,449</b>	<b>8,229,340,107</b>	<b>87.39%</b>	<b>111.50%</b>
4	<b>TTDL ĐÀM SEN</b>	<b>29,000,000,000</b>	<b>30,859,562,083</b>	<b>22,686,150,506</b>	<b>106.41%</b>	<b>136.03%</b>
5	<b>KD khác</b>			<b>117,128,000</b>		
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>379,256,985,317</b>	<b>338,800,128,116</b>	<b>339,090,583,573</b>	<b>89.33%</b>	<b>99.91%</b>

## II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018

### 1- So sánh thực hiện năm 2018 với cùng kỳ năm 2017:

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN NĂM 2018	THỰC HIỆN NĂM 2017	Tỷ lệ
1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	338.800.128.116	339.090.583.573	99,91
2. Giá vốn hàng bán	306.071.575.373	291.010.833.550	105,18
3. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	32.728.552.743	48.079.750.023	68,07
4. Doanh thu hoạt động tài chính	83.483.163.614	82.642.205.214	101,02
5. Chi phí tài chính	75.269.042	86.375.082	87,14
6. Chi phí bán hàng	10.169.146.873	10.714.255.423	94,91
7. Chi phí quản lý doanh nghiệp	30.873.815.248	30.983.464.166	99,65
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	75.093.485.194	88.937.860.566	84,43
9. Thu nhập khác	2.548.716.756	1.634.477.309	155,93
10. Chi phí khác	1.624.697.085	1.407.871.928	115,40
11. Lợi nhuận khác	924.019.671	226.605.381	407,77
12. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	76.017.504.865	89.164.465.947	85,26
13. Chi phí thuế TNDN hiện hành	10.985.140.759	14.024.379.809	78,33
14. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	65.032.364.106	75.140.086.138	86,55

## 2- So sánh thực hiện năm 2018 với kế hoạch 2018:

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	KH NĂM 2018	TH NĂM 2018	Tỷ lệ
1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	379.256.985.317	338.800.128.116	89,33
2. Giá vốn hàng bán	313.096.064.622	306.071.575.373	97,76
3. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	66.160.920.695	32.728.552.743	49,47
4. Doanh thu hoạt động tài chính	62.780.194.242	83.483.163.614	132,98
5. Chi phí tài chính	161.777.200	75.269.042	46,53
6. Chi phí bán hàng	9.538.446.735	10.169.146.873	106,61
7. Chi phí quản lý doanh nghiệp	32.283.445.022	30.873.815.248	95,63
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	86.957.445.980	75.093.485.194	86,36
9. Thu nhập khác	1.800.000.000	2.548.716.756	141,60
10. Chi phí khác	1.620.000.000	1.624.697.085	100,29
11. Lợi nhuận khác	180.000.000	924.019.671	513,34
12. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	87.137.445.980	76.017.504.865	87,24
13. Chi phí thuế TNDN hiện hành	13.092.156.689	10.985.140.759	83,91
14. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	74.045.289.291	65.032.364.106	87,83

Đơn vị tính: đồng

CHỈ TIÊU	Tại ngày 31/12/2018	Tại ngày 31/12/2017
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	809.817.196.558	967.315.408.896
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	599.987.720.270	581.743.260.262
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>1.409.804.916.828</b>	<b>1.549.058.669.158</b>
A - NỢ PHẢI TRẢ	72.932.274.322	213.027.748.878
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	1.336.872.642.506	1.336.030.920.280
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>1.409.804.916.828</b>	<b>1.549.058.669.158</b>

### III. CÔNG TÁC ĐẦU TƯ – MUA SẮM:

Năm 2018 công tác đầu tư và mua sắm toàn công ty thực hiện là: **55.001.896.098 đồng**. Cụ thể:

#### A- Công tác đầu tư mua sắm: 4.845.939.914 đồng

Công tác mua sắm đã thực hiện đầu tư mua một số tài sản cố định, phục vụ kinh doanh cho các đơn vị như:

- Server và thiết bị vận hành Phần mềm bán hàng & Kế toán: 1,53 tỷ đồng.
- Hệ thống tường lửa để đảm bảo dữ liệu công ty: 174 triệu đồng.
- Xe tải 3 tấn, 06 đầu xe 16 chỗ và 2 ro-mooc: 2,3 tỷ đồng.
- Hệ thống camera giám sát Đầm Sen: 0,6 tỷ đồng.
- 01 màn hình LED P4 cho nhà hàng Ngân Sen: 255 triệu đồng.

Ngoài ra còn thực hiện mua sắm công cụ dụng cụ, trang thiết bị phục vụ kinh doanh, trang trí như: Hoa, đèn trang trí, bàn, ghế, chén đĩa, máy lạnh, máy vi tính, khăn khách sạn, bình Ac quy ... và công tác bảo trì sửa chữa máy phát điện, máy lạnh, cano.

**B- Công tác Đầu tư xây dựng: 50.155.956.184 đồng**

Công tác đầu tư xây dựng năm 2018 tập trung chủ yếu trò chơi mới, duy tu sửa chữa, nâng cấp cơ sở vật chất phục vụ kinh doanh. Cụ thể:

**1- Công viên Đầm Sen: 39.101.347.980 đồng**

Một số công trình trọng điểm đầu tư như sau:

- Nâng cấp nhà hàng Thủy Tạ Đầm Sen: 4,5 tỷ đồng.
- Cải tạo Quảng trường La Mã: 7,9 tỷ đồng.
- Duy tu, sửa chữa các hạng mục công trình: 12 tỷ đồng.
- Quy hoạch 1/500 Công viên Đầm Sen: 0,9 tỷ đồng.
- Trò chơi xe kéo di động (Power Surge): 9,4 tỷ đồng (năm 2017 đã chi 9,4 tỷ đồng).

**2- Cụm Khách sạn Ngọc Lan - Phú Thọ: 6.471.242.379 đồng**

- Cải tạo Khách sạn Phú Thọ (nội thất 31 phòng khách sạn; mặt tiền, nhà hàng và sảnh Lobby): 6,4 tỷ đồng.

**3- Khu Du lịch Vàm Sắt: 4.583.365.825 đồng**

Tập trung công tác đầu tư nâng cấp cơ sở vật chất tạo tiền đề thúc đẩy kinh doanh trong những năm tiếp theo như:

- Làm mới Cầu Hồ Thi do cầu cũ bị sập vì sạt lở bờ sông: 1,8 tỷ đồng.
- Cải tạo nhà gỗ, nhà Văn phòng, nhà WC: 1,2 tỷ đồng.
- Làm mới Cầu tàu Đầm Dơi do cầu cũ bị sập vì sạt lở bờ sông: 0,6 tỷ đồng.
- Cải tạo nhà xe điện, nhà bảo vệ: 0,5 tỷ đồng.
- Nhà đón khách, bán vé: 0,3 tỷ đồng.

**C- Bảng tổng hợp đầu tư mua sắm năm 2018:***Đơn vị tính: đồng*

STT	TÊN ĐƠN VỊ	KẾ HOẠCH NĂM 2018	THỰC HIỆN NĂM 2018
<b>A</b>	<b>MUA SẮM TSCĐ NĂM 2018</b>	<b><u>13,815,434,077</u></b>	<b><u>4,845,939,914</u></b>
01	VĂN PHÒNG CÔNG TY	3,056,903,090	1,889,718,849
02	CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐÀM SEN	10,282,530,987	2,516,221,065
03	KHÁCH SẠN NGỌC LAN – PHÚ THỌ	36,000,000	-
04	KHU DU LỊCH VÀM SÁT	440,000,000	440,000,000
05	TRUNG TÂM DU LỊCH ĐÀM SEN	-	-
<b>B</b>	<b>ĐẦU TƯ - XDCB NĂM 2018</b>	<b><u>356,137,489,092</u></b>	<b><u>50,155,956,184</u></b>
01	VĂN PHÒNG CÔNG TY	-	-
02	CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐÀM SEN	344,508,031,196	39,101,347,980
03	KHÁCH SẠN NGỌC LAN – PHÚ THỌ	5,174,296,907	6,471,242,379
04	KHU DU LỊCH VÀM SÁT	5,255,160,989	4,583,365,825
05	TRUNG TÂM DU LỊCH ĐÀM SEN	1,200,000,000	-
	<b>TỔNG CỘNG: (A + B)</b>	<b>369,952,923,169</b>	<b>55,001,896,098</b>

- Ngoài ra, các hạng mục nằm ngoài kế hoạch và công tác duy tu, sửa chữa thường xuyên: **12 tỷ đồng**

STT	KHOẢN MỤC	THỰC HIỆN
A	CÁC KHOẢN DUY TU, BẢO DƯỠNG, MUA SẮM THƯỜNG XUYÊN	11,110,294,805
B	CÁC KHOẢN NGOÀI KẾ HOẠCH NĂM 2018	890,700,238
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>12,000,995,043</b>

**IV. CÔNG TÁC NHÂN SỰ:****1. Cơ cấu tổ chức và công tác cán bộ : thành lập mới năm 2018**

- Tổ mua hàng công ty theo phương thức tập trung thuộc Phòng Quản lý đầu tư công ty.
- Ban tổ chức phục vụ tuần lễ văn hóa ẩm thực chay năm 2018.

**2. Tuyển dụng:** Tổng chi phí hơn 30 triệu đồng

- Tuyển dụng mới **110 CBNV** các vị trí: sale marketing, mua hàng, kế toán, IT, kỹ sư xây dựng, kỹ thuật, phục vụ, bếp, chăm sóc thú...
- Cung cấp CTV thời vụ các đợt kinh doanh cao điểm cho đơn vị (phục vụ bàn, phục vụ trò chơi, phụ bếp...)
- Tiếp nhận hơn 60 lượt sinh viên thực tập, kiến tập (sale marketing, phục vụ, bếp...) hỗ trợ kinh doanh các đơn vị.
- Mở rộng các nguồn tuyển dụng: Thực tập sinh, Ngày hội làm việc, Trung tâm dạy nghề, Các trường Trung cấp, Cao đẳng,...

**3. Đào tạo:** Tổng chi phí gần 166 triệu đồng

- Triển khai thực hiện 30 chương trình đào tạo tại chỗ, đào tạo ngoài (nghiệp vụ bếp trưởng, nâng cao năng lực quản lý cấp trung, huấn luyện nội bộ Quy trình vận hành trò chơi, lái xe hạng B2, hạng D, cứu hộ, quy trình quản lý khách sạn 5 sao, An toàn lao động...), sinh hoạt CLB nghề nghiệp với 747 lượt CBNV tham dự, nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, sự hài lòng của khách hàng đồng thời giúp tăng năng suất lao động CBNV.

**4. Tiền lương:**

- TLBQ là: 8.369.677 đồng/người/tháng ( tăng 2,87% so cùng kỳ).
- NSLĐ BQ là: 35.715.805 đồng/người/tháng. (tăng 2,24% so cùng kỳ).

**5. Hồ sơ lao động, bảo hiểm:**

- Thực hiện việc trích nộp BH và thủ tục thanh toán BH cho NLĐ theo đúng quy định.
- Thực hiện rà soát, nộp sổ BHXH của toàn thể CBNV Công ty cho BHXH Quận 11 để thu hồi sổ cũ cấp sổ mới theo quy định.
- Quản lý cơ sở dữ liệu – hồ sơ lao động và cập nhật kịp thời các thay đổi về hồ sơ lao động của toàn thể CBNV Công ty.

**6. Quan hệ lao động:**

- Triển khai việc thực hiện quét vân tay giờ vào, giờ ra ngày làm việc của NLĐ, làm cơ sở đánh giá hiệu quả công việc, nhằm hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực.

**7. Pháp chế :**

- Tiến hành lấy ý kiến đóng góp điều chỉnh, bổ sung Quy chế thi đua, khen thưởng, kỷ luật; Quy chế trả lương, trả thưởng; Nội quy lao động.



## **V. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018:**

- Kết thúc niên độ tài chính năm 2018, công ty gần hoàn thành các chỉ tiêu tài chính được ĐHĐCĐ giao. Tuy nhiên, tình hình kinh doanh vẫn chưa ổn định, vẫn chưa xác lập được một lợi thế cạnh tranh bền vững trong bối cảnh có nhiều công viên giải trí, nhiều trung tâm thương mại kết hợp khu vui chơi giải trí mới ra đời thu hút giới trẻ và gia đình.
- Mặc dù chỉ tiêu Doanh thu năm 2018 tuy không đạt kế hoạch như mong muốn, nhưng theo đó Ban Điều hành đã cố gắng tiết giảm nhiều chi phí cũng như tìm kiếm đối tác hợp tác tổ chức nhiều sự kiện hấp dẫn hàng tuần, hàng tháng để thu hút nhiều khách hàng đến tham quan để tăng hiệu quả kinh doanh trong khu vui chơi giải trí Đầm Sen, KDL Vàm Sát, tạo nhiều hoạt động để kích thích tăng cao sức tiêu dùng của khách hàng.
- Với tính chủ động sử dụng nguồn vốn nhân rồi từ nguồn vốn tự có và khoản thặng dư vốn của Công ty, trong khi đang chờ hoàn thiện pháp lý hạ tầng để trang bị đầu tư các trò chơi mới nhằm thu hút khách hàng như kế hoạch 5 năm đã đề ra. Năm 2018 Ban điều hành đã thúc đẩy doanh thu hoạt động tài chính chiếm 25% trên tổng doanh thu hoạt động kinh doanh chính và đã hoàn thành 87,83% chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế kế hoạch.

➤ **Nguyên nhân công ty chưa hoàn thành kế hoạch được ĐHĐCĐ 2018 giao:** Ban điều hành đánh giá những nguyên nhân chính làm cho kết quả thực hiện năm 2018 thấp hơn kế hoạch được giao là:

- Trong 9 tháng đầu năm, Công ty gần đạt được các chỉ tiêu kế hoạch 9 tháng. Tuy nhiên, trong quý IV có những yếu tố khách quan bất khả kháng: 2 lần quốc tang, mưa bão... rơi vào những ngày cuối tuần làm ảnh hưởng rất nhiều đến kinh doanh.
- Đầm Sen, đơn vị chiếm đến 80% doanh thu và lợi nhuận kinh doanh của công ty, đã cũ kỹ và kém sức thu hút khách hàng, đặc biệt là giới trẻ. Do công tác đầu tư lớn theo định hướng phát triển 5 năm sau cổ phần hóa chưa thực hiện được (nguyên nhân do quy hoạch chi tiết 1/500 chưa xong, các trò chơi lớn dự định đầu tư sau cổ phần hóa chờ quy hoạch và phải tuân thủ các quy định của Nhà nước, giá tăng do biến động tỉ giá...). Trong khi đó tiến độ đầu tư – nâng cấp sản phẩm bị chậm nên chưa triển khai được một số định hướng kinh doanh.  
Cụ thể:

- Những khó khăn Đầm Sen đang phải đối mặt hiện nay là:

- Thị trường đang bị co hẹp. Khảo sát khách hàng cho thấy: khách của Đầm Sen hiện nay 70 – 80% là ở TP HCM, và chủ yếu ở các quận xung quanh. Đầm Sen đang phải cạnh tranh với 2 đối thủ trực tiếp (Suối Tiên, Đại Nam). Với lợi thế, đầu tư mới và chi ‘khủng’ cho quảng cáo; bên cạnh đó là rất nhiều những địa điểm vui chơi giải trí mới ra đời ở miền Đông, miền Tây trong năm 2018 đã chia sẻ bớt nguồn khách.
- Trong 3 cấu thành chính của sản phẩm Đầm Sen (trò chơi, cảnh quan và nội dung hoạt động hay sự kiện) thì hai cấu thành đầu đang dần mất lợi thế cạnh tranh, dẫn đến Đầm Sen tập trung nguồn lực cho cấu thành sự kiện, nhưng điều này dường như chưa đủ đáp ứng mong đợi của khách hàng.
- Nguồn nhân lực tuổi đời bình quân cao, thiếu sự tươi trẻ và thái độ phục vụ chưa tốt ở những vị trí trực tiếp phục vụ khách.
  - Về khách sạn Ngọc Lan: Với giá tiền thuê mặt bằng quá cao và liên tục tăng như hiện nay thì rất khó thoát khỏi tình trạng lỗ.
  - Khách sạn Phú Thọ: Công tác thi công đầu tư nâng cấp khách sạn đã ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm.
  - Với Vàm Sát: Việc đầu tư mang ý nghĩa để giữ cấp cơ sở vật chất, chờ khi cầu Bình Khánh được hoàn thành thì sẽ có điều kiện phát triển nhanh. Giai đoạn này công ty chưa đầu tư lớn cho đơn vị.
- Công tác đầu tư chậm tiến độ: Việc đầu tư các trò chơi mới chủ lực bị chậm tiến độ do những yếu tố chủ quan lẫn khách quan, từ đó các loại vé trọn gói mới dự định ra đời cũng bị chậm trễ. Cụ thể là:
  - Theo kế hoạch 2018 thì từ đầu tháng 1 đã có các trò chơi mới để ra đời vé trọn gói Silver, nhưng đến Tết Mậu Tuất mới có trò chơi Lâu đài kỳ thú và đến 28/4/2018 mới có trò chơi Power Surge, do vướng một số quy định mới về nhập khẩu.
  - Theo kế hoạch thì ngày 1/6/2018 ra đời vé trọn gói GOLD, với sự ra đời của các trò chơi mới: Vượt thác kết hợp hàng động kỳ bí, Ice Snow Fun Play và 1 trò chơi cảm giác mạnh công nghệ Châu Âu. Do vậy, doanh thu kế hoạch của 6 tháng cuối năm được xây dựng tăng trưởng khá cao. Tuy nhiên, đến nay vé trọn gói GOLD vẫn chưa ra đời vì chưa có 3 trò chơi này (trò chơi Hydro Lift định đầu tư đối tác đã bán, Top Spin chờ HĐQT duyệt phương án đầu tư, Ice Snow Fun Play đối phương án và

chuyển sang năm 2019, Vượt thác & hang động kỳ bí chuyển sang năm 2019).

Tóm lại, công tác đầu tư chậm đã ảnh hưởng rất lớn đến việc thu hút khách tham quan và các chính sách kinh doanh tại Đầm Sen. Vì vậy, nếu năm 2019 không đẩy nhanh tiến độ công tác đầu tư thì tình hình kinh doanh sẽ tiếp tục rất khó khăn như năm 2018.

## **VI. ĐỀ XUẤT PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2017 - 2018:**

### **1. Phân phối lợi nhuận năm 2017 bổ sung:**

*Đơn vị tính: đồng*

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2017 (Điều chỉnh)	Năm 2017 (Đã thực hiện)	Phân phối lợi nhuận năm 2017 bổ sung
1	Lợi nhuận sau thuế 2017	75.140.086.138	64.648.558.408	10.491.527.730
2	Lợi nhuận sau phân phối 2016 còn tồn	4.363.909.862	4.363.909.862	4.821.826.390
3	Tổng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	79.503.996.000	69.012.468.270	15.313.354.120
4	Trích Quỹ Khen thưởng ( 5%/LNST 2017)	HĐQT duyệt 3.421.013.132	1.616.213.960	1.804.799.172
5	Trích Quỹ Phúc lợi ( 5%/LNST 2017)	3.757.004.307	3.232.427.920	524.576.387
6	Chia cổ tức ( 6% Vốn điều lệ)	71.210.400.000	59.342.000.000 (5% Vốn điều lệ)	11.868.400.000 (1% Vốn điều lệ)
7	Lợi nhuận còn lại sau phân phối 2017	1.115.578.561	4.821.826.390	1.115.578.561

### **2. Phân phối lợi nhuận năm 2018:**

- Lợi nhuận sau thuế kế hoạch 2018 : 74.045.289.291 đ
- Lợi nhuận sau thuế thực hiện 2018 : 65.032.364.106 đ

*Đơn vị tính: đồng*

STT	CHỈ TIÊU	THÀNH TIỀN
1	Lợi nhuận sau thuế 2018	65.032.364.106
2	Lợi nhuận sau phân phối 2017 còn tồn	1.115.578.561
3	Tổng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	66.147.942.667
4	Trích Quỹ Khen thưởng ( 2,5%/LNST 2018)	1.625.809.103
5	Trích Quỹ Phúc lợi ( 5%/LNST 2018)	3.251.618.205
6	Chia cổ tức ( 5% Vốn điều lệ)	59.342.000.000
7	Lợi nhuận còn lại sau phân phối 2018	1.928.515.359

## PHẦN II: KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2019

### I. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2019:

#### 1. Tập trung cho các sự kiện kinh doanh tại Đầm Sen:

<b>THỜI GIAN</b>	<b>NỘI DUNG SỰ KIỆN</b>	<b>ĐỀ XUẤT</b>
<b>THÁNG 1</b>	- Liên hoan Võ nhạc toàn thành năm học 2019.	<input type="checkbox"/> Đơn vị tự tổ chức <input checked="" type="checkbox"/> Đối tác: Sở GD & ĐT TP.HCM
<b>THÁNG 2</b>	- Tết Nguyên Đán Kỷ Hợi 2019. - Ngày hội “Bắt sóng trái tim” nhân dịp Valentine. - Hội thi đua thuyền rồng – Chào mừng ngày thầy thuốc Việt Nam.	<input type="checkbox"/> Đơn vị tự tổ chức <input checked="" type="checkbox"/> Phối hợp đối tác: - Công ty tổ chức sự kiện. - Sở Y Tế TP.HCM - Phối hợp HTV.
<b>THÁNG 3</b>	- Ngày Quốc Tế Phụ Nữ 8/3. - Tổ chức sân chơi, các hội thi khéo tay dành cho phụ nữ. - Tháng vui chơi cho gia đình hơn 30.000 người của ngành dệt may Thành Phố. - Hội chợ triển lãm thời trang may mặc Thành Phố. - Sự kiện hội đồng hương. - Ngày hội giao lưu văn hóa các nước.	<input type="checkbox"/> Đơn vị tự tổ chức <input checked="" type="checkbox"/> Phối hợp đối tác: - Hội Liên hiệp Phụ Nữ Quận 11 và TP.HCM - Công đoàn Sở GD & ĐT TP.HCM - Công viên phối hợp thực hiện. - Ngành dệt may TP, Gia Định, Việt Nam. - Hội đồng hương các tỉnh. - Một đơn vị tổ chức sự kiện.
<b>THÁNG 4</b>	- Lễ hội xe cổ Sài Gòn lần 2. - Chương trình Giỗ Tổ Hùng Vương – “Hướng về đất Tổ”. + Khai trương Quảng trường Đền Hùng. + Hội thi gói bánh chưng. + Hội thi làm bánh dân gian. + Liên hoan giao lưu tinh hoa võ thuật.	<input checked="" type="checkbox"/> Đơn vị tự tổ chức <input checked="" type="checkbox"/> Phối hợp đối tác: - Các câu lạc bộ xe cổ Sài Gòn. - Viện lịch sử dòng họ Việt Nam tổ chức. - Ủy ban mặt trận Tổ Quốc Quận 11. - Sở GD & ĐT TP.HCM. - Hội võ thuật cổ truyền TP.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sự kiện 30/4 &amp; 1/5. Khai trương Lazer show và triển khai kinh doanh đêm.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đầm Sen tự xây dựng và triển khai sự kiện kinh doanh.</li> </ul>
<b>THÁNG 5</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Liên hoan Âm thực Đất Phương Nam lần IX.</li> <li>- Ngày hội y tế công cộng TP.HCM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Đơn vị tự tổ chức</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Phối hợp đối tác:</li> <li>- Sở Du lịch TP.HCM</li> <li>- Hội y tế công cộng TP.HCM.</li> </ul>
<b>THÁNG 6</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quốc tế thiếu nhi.</li> <li>- Khai mạc “Sách trao tay – tặng ngay vé công” lần thứ 12.</li> <li>- Liên hoan Flashmob.</li> <li>- Khai mạc hè 2019.</li> <li>- Ngày Nhà Báo Việt Nam 21/6/2019.</li> <li>- Ra mắt show diễn độc quyền Aladin lạc vào xứ sở Đầm Sen.</li> <li>- Biểu diễn múa rối nước.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Đơn vị tự tổ chức</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Phối hợp đối tác:</li> <li>- Phòng chính trị - tư tưởng Sở GD &amp; ĐT TP.HCM</li> <li>- Hội nhà báo TP.HCM</li> <li>- Công ty Thanh Thủy.</li> <li>- Các đoàn múa rối nước.</li> </ul>
<b>THÁNG 7</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lễ hội diều.</li> <li>- The Voice Kids.</li> <li>- Lễ hội đường phố.</li> <li>- Giải đấu Patin Thành Phố.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Đơn vị tự tổ chức</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Phối hợp đối tác:</li> <li>- Các CLB Diều TP.HCM</li> <li>- Sở văn hóa thể thao TP – Công ty thể thao Hoàng Quân.</li> </ul>
<b>THÁNG 8</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lễ hội thú cưng.</li> <li>- Tuần lễ văn hóa ẩm thực chay.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Đơn vị tự tổ chức</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Phối hợp đối tác:</li> <li>- Các đơn vị mua bán sản phẩm, dịch vụ thú cưng.</li> <li>- Phối hợp với Hội Phật giáo VN thực hiện.</li> </ul>
<b>THÁNG 9</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sự kiện Lễ hội Mùa Thu chào mừng Quốc Khánh 02/09/2019.</li> <li>- Sự kiện Tết Trung Thu.</li> <li>- Các chương trình Trung Thu của Ban ngành đoàn thể.</li> <li>- Lễ hội bia “Đầm Sen BREW &amp; GRILL PARTY” lần 2.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Đơn vị tự tổ chức</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Phối hợp đối tác:</li> <li>- Ban ngành đoàn thể</li> <li>- Phối hợp với công ty TNHH TM Anheuser – Busch.</li> </ul>

<b>THÁNG 10</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tổ chức các hoạt động chào mừng ngày Phụ Nữ Việt Nam 20/10/2019.</li> <li>- Khai trương cụm tượng Hai Bà Trưng.</li> <li>- Đêm Sen – Halloween.</li> </ul>	<input checked="" type="checkbox"/> Đơn vị tự tổ chức <input checked="" type="checkbox"/> Phối hợp đối tác: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phối hợp với HLH PN TP, Quận 11.</li> <li>- Phối hợp các trường ĐH, các trường Anh ngữ quốc tế tổ chức.</li> </ul>
<b>THÁNG 11</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ngày hội sáng tạo khoa học kỹ thuật Thành Phố.</li> <li>- Tháng nhớ ơn Thầy Cô 20/11/2019.</li> <li>- Chương trình “Ước mơ của Thúy”.</li> </ul>	<input checked="" type="checkbox"/> Đơn vị tự tổ chức <input checked="" type="checkbox"/> Phối hợp đối tác: <ul style="list-style-type: none"> <li>- NTN Thành Phố, quận, huyện,...</li> <li>- Sở GD &amp; ĐT TP.</li> <li>- Phối hợp với báo Tuổi Trẻ.</li> </ul>
<b>THÁNG 12</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hoạt động “Ngày hội những người lính” kỷ niệm ngày thành lập QĐNDVN 22/12.</li> <li>- Hội thao truyền thống công ty.</li> <li>- Sự kiện Noel – Tết dương lịch.</li> </ul>	<input checked="" type="checkbox"/> Đơn vị tự tổ chức <input checked="" type="checkbox"/> Phối hợp đối tác: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bộ tư lệnh quân khu 7 TP.HCM</li> <li>- Ban chỉ huy quân sự TP.HCM</li> <li>- Một công ty tổ chức sự kiện phối hợp với công viên thực hiện.</li> </ul>

## **2. Các dự án đầu tư đang trong giai đoạn nghiên cứu khả thi và triển khai:**

- Khu vui chơi giải trí và du lịch sinh thái Đêm Sen – Ban Mê.
- Hợp tác kinh doanh trò chơi Sky Venture.
- Hợp tác kinh doanh phim trường.
- Hợp tác kinh doanh Lazer – Nhạc nước.

## **II. NHỮNG ĐỊNH HƯỚNG CHUNG CHO NĂM 2019:**

Công ty đề ra những nhóm giải pháp lớn cho sự phát triển của công ty trong trung hạn như sau:

1. Tập trung đầu tư cho Đêm Sen, đơn vị chiếm đến trên 80% doanh thu/lợi nhuận của công ty. Định hướng đầu tư như sau:
  - ✓ Trong bối cảnh hiện tại để giữ doanh thu không sụt giảm và tăng trưởng so cùng kỳ thì công ty cần phải xây dựng lại chiến lược kinh doanh theo hướng tập trung giữ thị trường chính của Đêm Sen là TP.HCM, bằng các biện pháp:
    - Đầu tư và tổ chức các sự kiện kinh doanh theo trào lưu của giới trẻ hiện nay: sống ảo với vườn hoa, cảnh quan độc/lạ.

- Đầu tư lớn những công trình giải trí mới/lạ/công nghệ cao mà các nơi chưa có.
- ✓ Khai thác lợi thế trung tâm thành phố, đẩy mạnh kinh doanh về đêm bằng các biện pháp:
- Đầu tư hệ thống Lazer – Nhạc nước là điểm nhấn để khôi phục kinh doanh về đêm của Đầm Sen.
  - Hợp tác kinh doanh sân khấu Dế Mèn, các mặt bằng trống trước và cạnh cụm rạp 8D.
  - Tăng chi tiêu của khách khi vào Đầm Sen; Đầu tư nâng cấp và bán vé Vườn chim thú, bán vé các show diễn mới.
  - Tăng tần suất khách quay trở lại tham quan Đầm Sen: áp dụng CRM khi triển khai hệ thống bán vé điện tử, tăng chất lượng phục vụ khách hàng (huấn luyện, đặt camera theo dõi, ban hành các quy chế nhằm chấm điểm hoàn thành trách nhiệm, quy định không sử dụng điện thoại cá nhân trong giờ làm việc,...)
  - Điều chỉnh chính sách giá của Đầm Sen để tăng bình quân tiêu dùng của khách. Ưu đãi cho khách tỉnh vào tham quan công viên.
- ✓ Đẩy mạnh kinh doanh ngày thường trong tuần thông qua tour xem Lazer – Nhạc nước, phát triển tour đặc trưng riêng có (tiết học ngoài nhà trường).
2. Cum khách sạn: Đầu tư nâng chất lượng sản phẩm. Điều chỉnh giảm giá phòng cho khách đoàn để thu hút tour.
  3. Vàm Sát: Quy hoạch và đầu tư phát triển, đón đầu thị trường khi hàng loạt dự án đầu tư thành phố đang tập trung cho huyện Cần Giờ.
  4. Dịch vụ lữ hành: Tập trung cho tour nội bộ (Đầm Sen, Vàm Sát) là thế mạnh của Trung Tâm du lịch Đầm Sen, từ đó mở rộng sang các dịch vụ khác.
  5. Đầu tư tài chính, liên doanh liên kết: Công ty tìm cơ hội mở rộng kinh doanh ra bên ngoài thông qua đầu tư tài chính, liên doanh liên kết trong lĩnh vực công ty có thế mạnh và có những thương hiệu mạnh là: vui chơi giải trí (Đầm Sen) hoặc đầu tư tài chính vào những dự án đã có thương hiệu.

### **III. MỤC TIÊU HOẠT ĐỘNG & KINH DOANH CỦA NĂM 2019:**

- Hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch (doanh thu, lợi nhuận, cổ tức).
- Khai thác triệt để nguồn nhân lực, vật lực, tài lực của Công ty.
- Phát triển nguồn vốn tự có để gia tăng giá trị doanh nghiệp .

- Hoàn thành việc ký kết và đi vào hoạt động các hợp đồng hợp tác kinh doanh tại các đơn vị hoạt động không hiệu quả để xóa lỗ.
- Hoàn thành quy hoạch 1/500.
- Triển khai đúng tiến độ các hạng mục đầu tư cho Đầm Sen năm 2019, tập trung vào Lazer – Nhạc nước, trò chơi và cảnh quan.
- Tiết kiệm chi phí, tối ưu hóa lợi nhuận.
- Đảm bảo thu nhập cho CBNV.
- Khôi phục thành công kinh doanh về đêm tại Đầm Sen.

#### IV. CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH VÀ NGÂN SÁCH NĂM 2019:

##### 1. Chỉ tiêu Doanh thu:

Đơn vị tính: Đồng

STT	ĐƠN VỊ	TH 2018	KH 2019	TỶ LỆ (KH/TH)
1	CVVH Đầm Sen	275,169,285,024	290,258,640,000	105.48%
2	Cụm KS NL- PT	23,595,703,560	25,900,000,000	109.77%
3	KDL Vàm Sát	9,175,577,449	11,267,200,500	122.80%
4	TTDL Đầm Sen	30,859,562,083	33,540,000,000	108.69%
5	Văn phòng Cty	-	-	-
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>338,800,128,116</b>	<b>360,965,840,500</b>	<b>106.54%</b>

##### 2. Chỉ tiêu Lợi nhuận:

Đơn vị tính: đồng

STT	CÁC CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH NĂM 2019	TỶ LỆ/ DOANH THU (%)
1	Doanh thu thuần	360.965.840.500	100,00
2	Giá vốn hàng bán	311.047.256.824	86,17
3	Lợi nhuận gộp	49.918.583.676	13,83
4	Doanh thu tài chính	74.989.793.269	20,77
5	Chi phí tài chính	106.425.200	0,03
6	Chi phí bán hàng	9.092.969.664	2,52
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	31.863.614.012	8,83
8	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	83.845.368.069	23,23



STT	CÁC CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH NĂM 2019	TỶ LỆ/ DOANH THU (%)
9	Thu nhập khác	1.800.000.000	0,50
10	Chi phí khác	1.500.000.000	0,42
11	Lợi nhuận khác	300.000.000	0,08
12	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	84.145.368.069	23,31
13	Chi phí thuế TNDN hiện hành	11.860.909.414	3,29
14	Lợi nhuận sau thuế TNDN	72.284.458.655	20,03

a. Kế hoạch 2019 so với Thực hiện năm 2018:

Đơn vị tính: đồng

STT	CÁC CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN NĂM 2018	KẾ HOẠCH NĂM 2019	Tỷ lệ (%)
1	Doanh thu thuần	338.800.128.116	360.965.840.500	106,54
2	Giá vốn hàng bán	306.071.575.373	311.047.256.824	101,63
3	Lợi nhuận gộp	32.728.552.743	49.918.583.676	152,52
4	Doanh thu tài chính	83.483.163.614	74.989.793.269	89,83
5	Chi phí tài chính	75.269.042	106.425.200	141,39
6	Chi phí bán hàng	10.169.146.873	9.092.969.664	89,42
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	30.873.815.248	31.863.614.012	103,21
8	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	75.093.485.194	83.845.368.069	111,65
9	Thu nhập khác	2.548.716.756	1.800.000.000	70,62
10	Chi phí khác	1.624.697.085	1.500.000.000	92,32
11	Lợi nhuận khác	924.019.671	300.000.000	32,47
12	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	76.017.504.865	84.145.368.069	110,69
13	Chi phí thuế TNDN hiện hành	10.985.140.759	11.860.909.414	107,97
14	Lợi nhuận sau thuế TNDN	65.032.364.106	72.284.458.655	111,15

**b. Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2019:**

STT	CHỈ TIÊU	MỨC TRÍCH LẬP
1	Quỹ Khen thưởng	Tối thiểu 5%/Lợi nhuận sau thuế
2	Quỹ Phúc lợi	Tối thiểu 5%/Lợi nhuận sau thuế
3	Cổ tức	Tối thiểu 6%/Vốn điều lệ
4	Thưởng vượt kế hoạch kinh doanh cho Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát	10%/Lợi nhuận sau thuế vượt kế hoạch
5	Thưởng vượt kế hoạch kinh doanh cho Ban điều hành	10%/Lợi nhuận sau thuế vượt kế hoạch

**PHẦN III: BIỆN PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2019**

**I. Biện pháp về kinh doanh – tiếp thị :**

**1. Tổ chức sự kiện kinh doanh:**

- Trong khi chờ đợi công tác đầu tư mua sắm các trò chơi mới, các công trình mới thì việc tổ chức các sự kiện kinh doanh vẫn là giải pháp quan trọng của Đầm Sen, đơn vị lớn nhất của công ty, để hoàn thành kế hoạch được giao. Định hướng sự kiện 2019 như sau:
  - o “Hai tuần 1 sự kiện” – mục tiêu hướng đến để mang lại doanh thu cho Đầm Sen.
  - o Phối hợp Idecaf nâng cấp show diễn hành thành 1 nội dung luôn được chờ đợi xem của du khách.
  - o Đầm Sen sẽ tiếp tục là đầu tàu tổ chức các sự kiện kinh doanh để các đơn vị thuộc công ty cùng tham gia với những ý tưởng độc đáo – mới lạ phù hợp với thị hiếu giới trẻ, quy mô lớn và tăng cường xã hội hóa, quy tập nhiều đơn vị, nhiều thành phần xã hội cùng tham gia.

**2. Xây dựng chính sách giá hợp lý và linh hoạt, bán hàng chủ động:**

➤ **Tại Đầm Sen:**

- Đưa hệ thống bán vé điện tử vào sử dụng tại Công viên Đầm Sen. Áp dụng chính sách giá linh hoạt và gói giá cho tháng, quý, năm; gói combo gia đình...Xây dựng Big Data cho Đầm Sen.
- Xây dựng các chính sách khuyến mãi, ưu đãi dành cho khách đặt tiệc cưới: ưu tiên sử dụng sản phẩm trong hệ thống làm quà tặng: tặng phòng khách sạn, vé miễn phí

massage, vé tham quan Đầm Sen, 1 bữa ăn tối dành cho 2 người, tour du lịch... vừa tiết kiệm chi phí mua dịch vụ ngoài, vừa tăng nguồn khách của các đơn vị.

- Chính sách giá combo (gồm ẩm thực + xem Lazer show) để chào bán cho khách inbound, nội địa.

➤ **Tại Cum KS Ngọc Lan – Phú Thọ:**

- Từ 1/3/2018, sau khi được đầu tư nâng cấp, KS Phú Thọ đã có đợt điều chỉnh tăng giá phòng. Chính sách này sẽ được giữ cho năm 2019. Riêng bộ phận massage sẽ tính toán lại các gói sản phẩm – giá bán.
- Với KS Ngọc Lan tăng cường công tác Sales, tìm kiếm nguồn khách hàng là khách đoàn, đưa ra các sản phẩm mới và linh động trong giá bán.
- Đang triển khai áp dụng chương trình đặt phòng trực tiếp trên website của khách sạn.
- Đã ký hợp đồng hợp tác bán phòng qua mạng trên các web Adoga.com, Booking.com, Traveloka.com, Expedia.... Đang làm việc thêm với các web chudu24.com, ivivu.com để mở rộng kênh bán hàng.
- Ký hợp đồng Corporate với các đối tác có nguồn khách nhiều: Trường Đại Học Bách Khoa, Bệnh viện Chợ Rẫy, Nhà thi đấu Phú Thọ, BTC Triển lãm Vietbuild, các công ty dược phẩm đóng trên địa bàn, Trung tâm hạ tầng mạng miền nam, Công Ty CP đào tạo và tư vấn truyền thông AAA (khách Mobifone), Liên đoàn bóng đá Việt Nam, Công ty CP Bóng đá chuyên nghiệp Việt Nam, tất cả các đội bóng của giải V-League,...
- Điều chỉnh giảm giá cho khách đoàn để đẩy mạnh khai thác khách tour.

➤ **Tại Trung tâm điều hành du lịch Đầm Sen:**

- Xây dựng chính sách hoa hồng phù hợp để kích cầu các công ty đưa khách về Đầm Sen.
- Chủ động liên hệ lại với các đối tác thường xuyên, cập nhật giá, chương trình nội dung hoạt động tại Đầm Sen và các trò chơi mới.
- Thực hiện chính sách 2 tốt: Giá tốt – Dịch vụ tốt.

**3. Phát triển sản phẩm / dịch vụ mới:**

- Dự kiến sẽ có các sản phẩm mới sau:

✚ **Tại Đầm Sen:**

- + Nâng cấp trò chơi Vượt Thác kết hợp hàng động kỳ bí.
- + Xây dựng công trình Băng Đăng mới, bao gồm 2 khu: khu Băng Đăng và khu thể giới tuyệt.
- + Xây dựng mới nhà xe công số 1A, kết hợp rạp chiếu phim.

- + Thành lập phòng giáo dục trải nghiệm để tiếp nhận các tour tiết học ngoài nhà trường môn sinh học.
- + Nhà hàng Thủy Tạ Đầm Sen:
  - o Ra mắt các món ăn đặc sản như: cá hồ, chim trĩ đỏ, heo rừng,...
  - o Kinh doanh điem tâm sân vườn.
  - o Kinh doanh Buffet cuối tuần xem Lazer – Nhạc nước.
  - o Tổ chức Buffet chay trong tháng 7 âm lịch.
- + Dự án hợp tác kinh doanh:
  - o Triển khai dự án hợp tác kinh doanh trò chơi SkyVenture.
  - o Hợp tác kinh doanh Lazer – Nhạc nước.
  - o Hợp tác kinh doanh phim trường.
  - o Hợp tác kinh doanh sân khấu Dế Mèn.
  - o Hợp tác kinh doanh tại 1 số mặt bằng còn trống hoặc kinh doanh chưa hiệu quả tại Đầm Sen.

#### **Tại Cùm KS Ngọc Lan – Phú Thọ:**

##### **➤ Nhà hàng:**

- + Ra mắt các set menu vắng lai của nhà hàng Ngọc Lan – Phú Thọ để bán voucher.
- + Các chương trình Buffet ẩm thực chay vào những ngày rằm trong tháng.
- + Phục vụ com trưa văn phòng cho các cơ quan, công ty quanh khu vực.

##### **➤ Massage:**

- + Gói combo massage kết hợp beauty salon.
- + Cho ra mắt nhiều gói Massage trị liệu mới: gói tan mỡ bụng, bài tập thư giãn cho dân văn phòng, massage Đông y.

#### **Tại Trung tâm du lịch Đầm Sen:**

- + Tổ chức sự kiện cho các công ty, cơ quan xí nghiệp.
- + Chủ động phối hợp cùng các trường tổ chức các chương trình tour ngoại khóa đặc thù với chương trình giáo dục sáng tạo (POKIDS), tiết học ngoài nhà trường môn sinh học (động thực vật), ngoại khóa môn vật lý... Xây dựng bộ giáo trình „Tiết học ngoài nhà trường“ đăng ký Sở GD&ĐT thẩm định để triển khai cho các trường trong TP HCM.
- + Xây dựng các tour gắn kết với các sự kiện của công viên Đầm Sen vào các ngày Lễ lớn và Liên hoan ẩm thực Đất Phương Nam.

- + Đẩy mạnh khai thác một tour hai điểm đến: Đàm Sen – Công viên nước, Dinh Độc Lập, Bến Nhà Rồng...
- + Xây dựng các chùm tour theo mùa XUÂN – HẠ - THU – ĐÔNG.
- + Tập trung mạnh vào 1 tour đặc thù, Ví dụ Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan...  
Làm việc với các đối tác để có 1 giá tour tốt nhất thị trường.

#### ✦ **Tại KDL Vàm Sát**

- + Mở rộng và phát triển khu cắm trại dã ngoại.
- + Bổ sung các trò chơi dân gian.
- + Lấy ẩm thực làm chủ đạo, phát triển các món ăn mới dân dã, sử dụng nguyên vật liệu địa phương.

#### **4. Đẩy mạnh kinh doanh về đêm:**

- Khôi phục kinh doanh về đêm các ngày thường và đẩy mạnh kinh doanh về đêm (sau 18h) vào cuối tuần tại Công viên Đàm Sen với chủ đề “Đàm Sen By Night” kể từ đợt kinh doanh cao điểm 30/4/2019. Tóm tắt các hoạt động đầu tư – kinh doanh về đêm như sau:
  - + Đã hoàn thành đưa vào hoạt động công trình Lazer – Màn nước vào ngày 27/04/2019. Tiếp tục hợp tác kinh doanh với Alta toàn bộ hệ thống Lazer – Màn nước – Nhạc nước, đưa vào hoạt động dịp Lễ 02/09/2019.
  - + Hợp tác kinh doanh quán cà phê mặt tiền Rạp chiếu phim 8D.
  - + Đẩy mạnh khai thác khách tour (khách inbound, khách lữ hành nội địa) vào dùng ẩm thực, xem trình diễn Laser – nhạc nước và múa rối nước.
  - + Các quán Dế Mèn, ẩm thực món ngon, sảnh Thanh Sen sẽ tập trung kinh doanh khách vắng lai và khách tour.
  - + Dịch vụ photo booth với màn nước tương tác.
  - + Phát triển hàng lưu niệm độc quyền Đàm Sen.

#### **5. Nâng cấp chất lượng sản phẩm dịch vụ khách hàng:**

- Cải tạo, nâng cấp sân khấu Ngôi Sao của Đàm Sen để tăng chất lượng chương trình sân khấu nhằm thu hút khách. Đồng thời, tìm kiếm đối tác hợp tác khai thác sân khấu để tổ chức các show ca nhạc hàng đêm hoặc cuối tuần.
- Cải tạo, nâng cấp cảnh quan và mở rộng khu nhà gỗ Cà phê Vườn Đá Đàm Sen để tăng công suất phục vụ khách hàng.
- Cải tạo, nâng cấp cảnh quan Vườn tượng, Nam tú thượng uyển, Quảng trường Khu B, Vườn chim thú (thác voi),... Cải tạo Quảng trường La Mã thành Quảng trường 7

kỳ quan, nhằm phục vụ cho nhu cầu chụp ảnh, chia sẻ trên mạng xã hội đang là trào lưu của giới trẻ hiện nay.

- Tổ chức các lớp huấn luyện kỹ năng, sinh hoạt CLB bàn, buổi, bếp.

#### **6. Tăng cường khai thác mặt bằng kinh doanh chưa hiệu quả:**

- Hợp tác kinh doanh tại Đầm Sen Plaza.
- Có phương án khoán doanh thu hoặc hợp tác kinh doanh một số điểm kinh doanh lưu niệm trong Công Viên.
- Hợp tác kinh doanh để tổ chức ca nhạc hàng tuần tại Quảng Trường La Mã, Sân khấu Ngôi Sao, Sân khấu Dế Mèn.

#### **7. Đẩy mạnh công tác sales-Marketing:**

##### **✦ Công tác sales:**

- Sinh hoạt định kỳ Câu Lạc Bộ Sales – Marketing. Công tác bán hàng chủ động hơn: tiếp xúc trực tiếp, tham gia các hội thảo, hội nghị chuyên đề để tiếp thị bán hàng.
- Phối hợp với công ty Alta trong công tác Sales – Marketing: Bán vé Đầm Sen trên App thương hiệu điện tử của Alta; Combo vé máy bay Vietjet + Phòng ngủ Ngọc Lan + Tour tham quan Đầm Sen/Vàm Sát.
- Bổ sung nhân sự sales có trình độ nghiệp vụ và kinh nghiệm cho các đơn vị.
- Ban hành các chính sách hỗ trợ sales: khen thưởng, chính sách chi hoa hồng, thẩm quyền giảm giá...
- Tập trung sale các sản phẩm sau:
  - Sale quảng cáo: Các màn hình LED ngoài trời đường Hòa Bình, Wifi Marketing (bán quảng cáo trên trang Landing Page khi truy cập wifi free của Đầm Sen).
  - Sale mặt bằng: Cho thuê mặt bằng để tổ chức sự kiện, gian hàng sampling sản phẩm...
  - Khai thác tài trợ cho các sự kiện.
- Từ Big Data sẽ tổ chức chương trình chăm sóc khách hàng: Gửi mail chúc mừng sinh nhật khách, chúc mừng ngày 8/3 – 20/10 cho các khách nữ kèm các chương trình giảm giá đặt phòng vào các dịp lễ đặc biệt, tặng quà cho các khách hàng thân thiết...
- Gửi thư ngỏ tới Ban chỉ đạo sinh hoạt hè tại các quận huyện, các trường Đại học tại TP.HCM để tổ chức chương trình tổng kết sinh hoạt hè, tổng kết công tác đoàn cuối năm,...

- Chính sách khuyến mãi cho khách hàng ở dài ngày: miễn phí giặt ủi, tặng vé mời massage, từ 4 ngày trở lên khuyến mãi 1 phòng FOC.
- Triển khai ký kết hợp đồng nguyên tắc bán phòng với các công ty lữ hành: chính sách chiết khấu, hoa hồng. thưởng khi đạt chỉ tiêu doanh thu...

#### **✦ Công tác Marketing:**

- Thiết kế mới và hiệu chỉnh lại toàn bộ các website / Facebook của công ty và đơn vị. Thành lập Tổ phụ trách Phuthotourist Facebook Business Manager. Phát huy thế mạnh tổng hợp toàn hệ thống của công ty, liên kết các website của các đơn vị. Xây dựng và triển khai chương trình tối ưu SEO cho các thương hiệu của công ty.
- Thực hiện chiến lược Marketing tích hợp để tái định vị lại thương hiệu tươi mới hơn.
- Tham gia tiếp thị, quảng bá dịch vụ ẩm thực trong các sự kiện, lễ hội do Đầm Sen tổ chức và các sự kiện bên ngoài.
- Khi thực hiện tour thì quảng bá thương hiệu du lịch Đầm Sen qua các standee, bangron, backdrop tại mỗi điểm đến.

#### **II. Biên pháp tối ưu hóa lợi nhuận:**

- Song song với nhiệm vụ tăng doanh thu, công ty tập trung vào công tác kiểm soát chi phí để đảm bảo chỉ tiêu lợi nhuận.
  - ✓ Chi phí nguyên vật liệu: Tìm thêm và ký hợp đồng với các nhà cung cấp lớn có giá hợp lý, có ưu đãi chiết khấu, tài trợ cho các hoạt động của công ty. Thường xuyên khảo sát giá thị trường để có giá hợp lý, đảm bảo chất lượng. Áp dụng phần mềm kiểm soát định mức tiêu hao nguyên vật liệu. Xem xét lại bộ định mức tiêu hao nguyên vật liệu, giảm triệt để thức ăn thừa.
  - ✓ Chi phí mua sắm tài sản, hàng hóa: thực hiện nghiêm túc qui trình mua sắm; Đối với các loại hàng hóa, vật dụng thường xuyên mua thì tập hợp nhu cầu của các bộ phận trong đơn vị để tiến hành chào giá mua sắm chung toàn đơn vị, công ty.
  - ✓ Chi phí XD/CB: chọn đơn vị thi công các công trình, tư vấn thiết kế...theo qui định của pháp luật và công ty.
  - ✓ Chi phí thuê lao động ngoài: Phòng nhân sự công ty liên hệ các trường nghiệp vụ du lịch... có nhu cầu cho sinh viên học sinh thực tập (là nguồn lao động cộng tác viên cung cấp cho các đơn vị).
  - ✓ Xây dựng kế hoạch sớm các chương trình lễ hội, sự kiện để có thời gian thực hiện việc khảo sát, chào giá chọn được chương trình hay, giá hợp lý.

- ✓ Thường xuyên giáo dục kết hợp động viên, khuyến khích nhằm phát huy tính tự giác, sáng tạo của CB.NV trong thực hiện công việc, tiết kiệm chi phí. Giao chỉ tiêu định mức điện - nước... đến từng bộ phận.
- ✓ Tích cực tiết kiệm nguồn điện năng: giáo dục ý thức tiết kiệm, đặt nhiệt độ máy lạnh tiết kiệm ở 25 độ, giao chỉ tiêu định mức cho từng bộ phận, tái sử dụng nước thải nhà hàng để tưới cây,...
- ✓ Vận động các nhân viên sử dụng email và các ứng dụng nhắn tin trên mạng xã hội để trao đổi công việc, sao gửi giấy tờ để tiết kiệm giấy tờ in sao tài liệu.

**III. Công tác đầu tư mua sắm:** Tổng mức đầu tư mua sắm năm 2019 toàn công ty dự kiến là **243.884.351.702** đồng.

*Đvt: đồng*

STT	TÊN ĐƠN VỊ	THỰC HIỆN NĂM 2018	KẾ HOẠCH NĂM 2019
<b>A</b>	<b>MUA SẮM TSCĐ NĂM 2018 - 2019</b>	<b><u>4,845,939,914</u></b>	-
01	VĂN PHÒNG CÔNG TY	1,889,718,849	-
02	CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐÀM SEN	2,516,221,065	-
03	KHÁCH SẠN NGỌC LAN – PHÚ THỌ	-	-
04	KHU DU LỊCH VÀM SÁT	440,000,000	-
05	TRUNG TÂM DU LỊCH ĐÀM SEN	-	-
<b>B</b>	<b>ĐẦU TƯ XDCB NĂM 2018 - 2019</b>	<b><u>50,155,956,184</u></b>	<b><u>243,884,351,702</u></b>
01	VĂN PHÒNG CÔNG TY	-	-
02	CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐÀM SEN	39,101,347,980	233,832,434,338
03	KHÁCH SẠN NGỌC LAN – PHÚ THỌ	6,471,242,379	300,000,000
04	KHU DU LỊCH VÀM SÁT	4,583,365,825	4,751,917,364
05	TRUNG TÂM DU LỊCH ĐÀM SEN	-	5,000,000,000
	<b>TỔNG CỘNG: (A + B)</b>	<b>55,001,896,098</b>	<b>243,884,351,702</b>

**IV. Công tác nhân sự:**

- Thành lập phòng giáo dục trải nghiệm Công viên Đầm Sen.
- Thành lập tổ phụ trách Phuthotourist Facebook Business Manager, ban hành quy chế hoạt động.
- Chú trọng đào tạo Kỹ năng giao tiếp, hướng dẫn, phục vụ,... khách tham quan.
- Bổ sung nhân sự có năng lực cho Công ty :



- Hoàn thiện cơ chế chính sách ưu đãi đối với người lao động và thu hút nhân lực từ bên ngoài (Head - hunting).
- Liên kết với các trường trao học bổng cho các sinh viên tài năng và cam kết sau khi ra trường làm việc cho công ty (chương trình được thực hiện năm 2018 và tiếp tục duy trì).
- Ban hành chính sách động viên khen thưởng CBNV sau đợt lễ, tết và mức thưởng hoàn thành vượt kế hoạch cho các đơn vị kinh doanh.
- Trẻ hóa lực lượng lao động để phát huy được năng suất lao động cao: Tạo môi trường làm việc tốt, đào tạo nghiệp vụ, mức lương hợp lý công bằng, động viên, khen thưởng kịp thời.
- Chiến lược sử dụng lao động thời vụ và lao động giản đơn:
  - Liên hệ, liên kết với các trường Trung cấp, Cao đẳng, Đại học chuyên ngành, Trung tâm đào tạo nghề của Quận, Khu ký túc xá sinh viên,...: thu hút nguồn sinh viên thực tập và chuyển tải thông tin trên website của nhà trường thông tin tuyển dụng sinh viên/học viên làm thời vụ.

**V. Ứng dụng khoa học công nghệ trong quản lý:**

- Hệ thống bán vé điện tử tại Đầm Sen dự kiến trong năm 2019.
- Triển khai Wifi Free trong toàn công viên, phục vụ 2 yêu cầu: Wifi cho chương trình bán hàng IPOS trong công viên và cho khách hàng truy cập Wifi miễn phí, từ đó khai thác quảng cáo và thu thập thông tin khách hàng phục vụ cho công tác Marketing chăm sóc khách hàng sau này (CRM), đưa vào hoạt động Wifi – Marketing trong tháng 7/2019.

CÔNG TY CỔ PHẦN DV DL PHÚ THỌ



Nguyễn Quốc Anh

