



BÁO CÁO TỶ SUẤT ĐẦU TƯ (ROI) & MÔ HÌNH TÀI CHÍNH 3 HƯỚNG BÁN HÀNG

Báo cáo này phân tích so sánh định lượng về giá vốn (COGS), biên lợi nhuận, chi phí hoa hồng Sales, dòng tiền thực tế và tỷ suất sinh lời (ROI) cho 3 hướng chiến lược: (1) Bán đại trà tối ưu công đoạn; (2) Quà Tết cao cấp hoa hồng Sales 15%; (3) Hybrid tùy biến đóng gói logo khách sỉ.

1. BẢNG HIỆU QUẢ KINH TẾ ĐƠN VỊ (UNIT ECONOMICS TRÊN 1 SẢN PHẨM)

Hạng mục chi phí / Chỉ số	Hướng 1: Bán Đại Trà	Hướng 2: Quà Tết Cao Cấp	Hướng 3: Hybrid Tùy Biến Sỉ
1. Trà nguyên liệu tuyển chọn	70.000 đ (VietGAP phổ thông)	135.000 đ (Tôm Nồn + Trà Đỉnh)	115.000 đ (Tôm Nồn La Giang)
2. Hộp thiếc bên trong đựng trà	6.000 đ (Túi nhôm + tem decal)	25.000 đ (2 Hộp thiếc in nổi)	20.000 đ (2 Hộp chuẩn ZENA)
3. Vỏ hộp quà lớn bên ngoài	0 đ (Không dùng hộp quà)	45.000 đ (Hộp cứng nam châm)	35.000 đ (Hộp cứng phôi chuẩn)
4. Chi phí tùy biến thương hiệu	0 đ	0 đ	25.000 đ (Khắc laser/sleeve)
5. Túi xách, thiệp Tết, tem	5.000 đ (Túi kraft mỏng)	18.000 đ (Túi giấy cao cấp)	12.000 đ (Túi giấy đồng bộ)
6. Nhân công đóng gói, QC	3.000 đ (2 phút/gói)	12.000 đ (12 phút/bộ)	15.000 đ (15 phút/bộ)
7. Vận chuyển & đóng thùng bảo vệ	6.000 đ	15.000 đ	13.000 đ
TỔNG GIÁ VỐN HÀNG BÁN (COGS)	90.000 đ	250.000 đ	235.000 đ
GIÁ BÁN TRUNG BÌNH (SELLING PRICE)	135.000 đ	499.000 đ	359.000 đ
Lợi nhuận gộp / bộ (Gross Profit)	45.000 đ (33.3%)	249.000 đ (49.9%)	124.000 đ (34.5%)
Hoa hồng chi trả Sales / CTV	8.100 đ (6%)	74.850 đ (15% hoa hồng)	28.720 đ (8%)
Chi phí Marketing / Mockup / Sampling	5.000 đ	20.000 đ	10.000 đ
LÃI ĐÓNG GÓP RÒNG / BỘ (CONTRIBUTION)	31.900 đ (23.6%)	154.150 đ (30.9%)	85.280 đ (23.8%)

2. SO SÁNH 2 KỊCH BẢN TÀI CHÍNH THỰC TẾ

Kịch bản A: Thử nghiệm vốn tự có 20.000.000 VNĐ (Không đòn bẩy tiền cọc)

Chỉ số (Vốn 20M tự có)	Hướng 1: Đại Trà	Hướng 2: Quà Tết Cao Cấp	Hướng 3: Hybrid Tùy Biến
Định phí setup ban đầu	3.000.000 đ	8.000.000 đ	5.000.000 đ
Sản lượng tối đa sản xuất được	188 gói	48 hộp	63 hộp
Điểm hòa vốn (Break-even Volume)	94 gói	51.9 hộp (Chưa hòa vốn!)	58.6 hộp
Tổng Doanh thu kỳ vọng	25.380.000 đ	23.952.000 đ	22.617.000 đ
LỢI NHUẬN RÒNG (EBIT)	+2.997.200 đ	-600.800 đ (LỖ NHÉ)	+372.640 đ
TỶ SUẤT ROI TRÊN VỐN 20M	+15.0%	-3.0%	+1.9%

Kịch bản B: Thực chiến mùa Tết quy mô 200 bộ quà (Tận dụng đòn bẩy tiền cọc)

Chỉ số (Quy mô 200 đơn vị)	Hướng 1: Đại Trà (200 gói)	Hướng 2: Quà Tết Cao Cấp (200 hộp)	Hướng 3: Hybrid Tùy Biến (200 hộp)
Tổng Doanh thu	27.000.000 đ	99.800.000 đ	71.800.000 đ
Tổng Giá vốn hàng bán (COGS)	18.000.000 đ	50.000.000 đ	47.000.000 đ
Tiền khách đặt cọc trước (Inflow)	2.700.000 đ (10% cọc/COD)	34.930.000 đ (35% cọc)	43.080.000 đ (60% cọc B2B)
VỐN TỐI ĐA ZENA PHẢI TỰ BÒ RA	18.300.000 đ	23.070.000 đ	8.920.000 đ (VỐN CỰC THẤP)
Tổng Hoa hồng chi trả Sales	1.620.000 đ	14.970.000 đ (Sales cực máu)	5.744.000 đ
LỢI NHUẬN RÒNG THỰC TẾ (NET PROFIT)	3.380.000 đ	22.830.000 đ (LÃI LỚN)	12.056.000 đ
Biên lợi nhuận ròng trên Doanh thu (ROS)	12.5%	22.9%	16.8%
TỶ SUẤT ROI THỰC TẾ (CASH-ON-CASH)	18.5%	99.0% (GẦN x2 VỐN)	135.2% (KỶ LỤC HIỆU QUẢ)

3. ĐÁNH GIÁ MA TRẬN RỦI RO & KHUYẾN NGHỊ CHIẾN LƯỢC

KHUYẾN NGHỊ: MÔ HÌNH "CHÂN KIỀNG KIM CƯƠNG" (70% - 20% - 10%)

- 70% Hướng 3 (Hybrid B2B - 175 bộ):** Làm trực xưởng sống an toàn, thu cọc 60% để tài trợ vốn lưu động, đạt ROI 135%, tồn kho bằng 0.
- 20% Hướng 2 (Quà VIP - 50 bộ):** Làm mũi nhọn tạo lợi nhuận đột biến với mức hoa hồng 15% kích thích đội ngũ Sales chốt VIP. Chỉ sản xuất khi có cọc.
- 10% Hướng 1 (Đại Trà - 25 gói):** Làm phễu tiếp cận và mẫu thử cho khách hàng doanh nghiệp nếm thử trước khi ký hợp đồng.