

KẾ HOẠCH
HOẠT ĐỘNG CÂU LẠC BỘ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

I. MỤC ĐÍCH, Ý NGHĨA

- Thành lập CLB trực thuộc quản lý của Đoàn thanh niên
- Tạo sân chơi, nghiên cứu trải nghiệm cho sinh viên liên quan đến các kiến thức của ngành thương mại điện tử
- Giúp sinh viên có góc nhìn thực tiễn về hoạt động thương mại điện tử trong doanh nghiệp

II. CÔNG TÁC CHUẨN BỊ

1. Hồ sơ mở gian hàng

STT	Kênh bán hàng	Hồ sơ mở gian hàng	
		Gian hàng cá nhân	Gian hàng doanh nghiệp
1	Shopee	Căn cước công dân	Chưa hỗ trợ
		Số điện thoại	
		Email	
		Địa chỉ kho hàng	
		Tài khoản ngân hàng	
2	Lazada	Căn cước công dân	Giấy chứng nhận kinh doanh
		Số điện thoại	Số điện thoại
		Email	Email
		Địa chỉ kho hàng	Địa chỉ kho hàng
		Tài khoản ngân hàng	Tài khoản ngân hàng
3	Facebook	Đăng bán sản phẩm trên trang cá nhân hoặc fanpage	Chưa hỗ trợ
4	Zalo	Đăng bán sản phẩm trên trang cá nhân	Giấy chứng nhận kinh doanh
			Số điện thoại/Email
			Địa chỉ kho hàng
			Tài khoản ngân hàng
5	Tiktok	Đăng bán sản phẩm trên trang cá nhân	Giấy chứng nhận kinh doanh
			Số điện thoại/Email
			Địa chỉ kho hàng
			Tài khoản ngân hàng

2. Khảo sát và đánh giá ưu, nhược điểm trên các nền tảng bán hàng trực tuyến

2.1. Các loại phí trên nền tảng bán hàng trực tuyến

8

T A

2.1.1. Shopee

STT	Loại phí bán trên Shopee	Mức phí	
		Gian hàng cá nhân	Gian hàng doanh nghiệp
1	Phí cố định Shopee (Tính trên giá trị đơn hàng) (Bắt buộc)	3%	Chưa hỗ trợ
2	Phí thanh toán Shopee (Tính trên giá trị đơn hàng) (Bắt buộc)	4%	
3	Thuế của phí vận chuyển (Tính trên phí vận chuyển) (Bắt buộc)	10%	
4	Phí vận chuyển	Người mua chịu phí	
5	Phí hoàn hàng khi người mua không nhận hàng	Shopee chịu phí	
6	Phí hoàn hàng khi người mua yêu cầu hoàn hàng	Shopee chịu phí	
7	Phí gói vận chuyển Freeship Xtra (Không bắt buộc)	7%	
8	Phí gói vận chuyển Freeship Xtra Plus (Không bắt buộc)	8%	
9	Phí gói hoàn xu của Shopee (Không bắt buộc)	5%	
10	Phí quảng cáo Shopee (Không bắt buộc)	10-20%	

2.1.2. Lazada

STT	Loại phí bán trên Lazada	Mức phí	
		Gian hàng cá nhân	Gian hàng doanh nghiệp
1	Phí cố định Lazada (Tính trên giá trị đơn hàng) (Bắt buộc)	2.992%	2.992%
2	Phí thanh toán Lazada (Tính trên giá trị đơn hàng) (Bắt buộc)	3.993%	3.993%
3	Phí vận chuyển	Người mua chịu phí	Người mua chịu phí
4	Thuế của phí vận chuyển (Tính trên phí vận chuyển) (Bắt buộc)	10%	10%
5	Phí hoàn hàng khi người mua không nhận hàng	Lazada chịu phí	Lazada chịu phí
6	Phí hoàn hàng khi người mua yêu cầu hoàn hàng	Người bán chịu phí	Người bán chịu phí
7	Phí quảng cáo/tiếp thị (Không bắt buộc)	Mở theo đợt của Lazada	Mở theo đợt của Lazada

3

5

2.1.3. Facebook

STT	Loại phí bán trên Facebook	Mức phí	
		Gian hàng cá nhân	Gian hàng doanh nghiệp
1	Phí quảng cáo trên trang cá nhân khi sử dụng tài khoản cá nhân	Theo đề xuất của trang	Chưa hỗ trợ
2	Phí quảng cáo trên fanpage khi sử dụng tài khoản cá nhân	Theo đề xuất của trang	
3	Phí quảng cáo trên fanpage khi sử dụng tài khoản business	Theo đề xuất của trang	
4	Phí vận chuyển	Người mua chịu phí	
5	Phí hoàn hàng khi người mua không nhận hàng	Người bán chịu phí	Người bán chịu phí
6	Phí hoàn hàng khi người mua yêu cầu hoàn hàng	Người bán chịu phí	Người bán chịu phí

2.1.4. Zalo

STT	Loại phí bán trên Zalo	Mức phí	
		Gian hàng cá nhân	Gian hàng doanh nghiệp
1	Phí quảng cáo	Không có	Theo đề xuất của trang
2	Phí vận chuyển	Người mua chịu phí	Người mua chịu phí
3	Phí hoàn hàng khi người mua không nhận hàng	Người bán chịu phí	Người bán chịu phí
4	Phí hoàn hàng khi người mua yêu cầu hoàn hàng	Người bán chịu phí	Người bán chịu phí

2.1.5. Tiktok

STT	Loại phí bán trên Tiktok	Mức phí	
		Gian hàng cá nhân	Gian hàng doanh nghiệp
1	Phí hoa hồng cố định(Tính trên giá trị đơn hàng) (Bắt buộc)	Không có	2%
2	Phí giao dịch(Tính trên giá trị đơn hàng) (Bắt buộc)	Không có	4%
3	Phí quảng cáo	Không có	Theo đề xuất của trang
4	Thuế của phí vận chuyển (Tính trên phí vận chuyển) (Bắt buộc)	Không có	10%
5	Phí vận chuyển	Người mua chịu phí	Người mua chịu phí

8

T A

6	Phí hoàn hàng khi người mua không nhận hàng	Người bán chịu phí	Người bán chịu phí
7	Phí hoàn hàng khi người mua yêu cầu hoàn hàng	Người bán chịu phí	Người bán chịu phí

2.2. Nghĩa vụ thuế với nhà nước (áp dụng đối với tất cả các nền tảng bán hàng trực tuyến)

Các khoản phí trên sàn thương mại điện tử và trang mạng xã hội không bao gồm thuế thu nhập cá nhân và thuế doanh nghiệp. Người bán sẽ phải tự thực hiện nghĩa vụ thuế với nhà nước.

STT	Doanh thu	Mức thuế	
		Gian hàng cá nhân (Thuế TNCN và GTGT)	Gian hàng doanh nghiệp (Thuế TNDN)
1	Dưới 100 triệu đồng/năm	Miễn thuế	20% (Trên tổng lợi nhuận hàng năm)
2	Từ 100 triệu đồng trở lên/năm	1.5% (Trên tổng doanh thu hàng năm)	

3. Lựa chọn nền tảng bán hàng trực tuyến

- Sàn thương mại điện tử: Lazada, Shopee.
- Trang mạng xã hội: Facebook, Tiktok.
- Bán hàng trực tiếp tại kho: Thông qua số điện thoại có sử dụng Zalo.

III. TỔ CHỨC TRIỂN KHAI

1. Đơn vị tổ chức: Phòng Khoa học và Hợp tác Quốc tế.

2. Đơn vị đồng chủ trì: Đoàn thanh niên.

3. Đối tượng tham gia: Cán bộ, Giảng viên và Sinh viên Trường Đại học Quốc tế Bắc Hà.

4. Xác định sản phẩm bán và số lượng gian hàng cần mở:

STT	Tên sản phẩm	Số lượng gian hàng	Nền tảng bán hàng

5. Quy định cho sản phẩm: Theo bảng mô tả sản phẩm đính kèm

6. Quyền đối với đối tượng tham gia:

6.1. Quyền đối với người quản trị gian hàng:

Người quản trị gian hàng chịu trách nhiệm quan trọng trong việc vận hành và phát triển gian hàng trực tuyến. Dưới đây là các quyền của người quản trị gian hàng trên các nền tảng bán hàng trực tuyến.

STT	Quyền	Nội dung
1	Quản lý sản phẩm	Thêm, sửa đổi và xóa sản phẩm trên gian hàng
		Quản lý thông tin chi tiết của sản phẩm, bao gồm hình ảnh, mô tả và giá cả.
2	Quản lý đơn hàng	Theo dõi và quản lý đơn hàng từ khách hàng
		Xác nhận, xử lý và theo dõi giao hàng

8

T.A

3	Quản lý khuyến mại và giảm giá	Tạo và quản lý các chương trình khuyến mãi, giảm giá và ưu đãi
		Thực hiện các chiến lược giá cả
4	Quản lý Khách Hàng	Theo dõi thông tin khách hàng và lịch sử mua hàng
		Tương tác và hỗ trợ khách hàng qua các kênh liên lạc
5	Quản lý Thống Kê và Báo Cáo	Truy cập vào các dữ liệu thống kê và báo cáo về doanh số bán hàng, chi phí, và hiệu suất gian hàng
6	Quản lý Chính Sách	Thiết lập và quản lý chính sách đổi trả, chính sách vận chuyển, và các điều khoản khác

6.2. Quyền đối với người quản lý gian hàng:

Người quản trị gian hàng là cá nhân chịu trách nhiệm quản lý và vận hành gian hàng trên các nền tảng bán hàng trực tuyến. Dưới đây là các quyền của người quản lý gian hàng trên các nền tảng bán hàng trực tuyến.

STT	Quyền	Nội dung
1	Quyền Quản Lý và Thiết Lập	Quyền quản lý nền tảng và gian hàng trực tuyến
		Thiết lập các chính sách, bao gồm chính sách đổi trả, vận chuyển, và giá cả
2	Quản Lý Người Bán	Có quyền chấp nhận hoặc từ chối đề xuất của người muốn tham gia bán hàng
		Kiểm tra và đảm bảo rằng người bán tuân thủ các quy định và tiêu chuẩn
3	Quản Lý Đơn Hàng và Thanh Toán	Xác nhận và theo dõi các đơn hàng từ người mua
		Thực hiện các quy trình thanh toán và chia sẻ lợi nhuận theo thỏa thuận
4	Quản Lý Khuyến Mãi và Quảng Cáo	Thiết lập chương trình khuyến mãi và giảm giá để thu hút khách hàng
		Quản lý chiến lược quảng cáo và tiếp thị để tăng cường doanh số bán hàng

6.3. Quyền đối với người tham gia bán hàng:

Người tham gia bán hàng là cá nhân tham gia trực tiếp vào để bán sản phẩm hoặc dịch vụ trên các nền tảng bán hàng trực tuyến. Dưới đây là các quyền của người tham gia bán hàng trên các nền tảng bán hàng trực tuyến.

STT	Quyền	Nội dung
1	Quyền Đăng Sản Phẩm và Thông Tin	Có quyền đăng và quản lý sản phẩm trên gian hàng
		Thêm ảnh, mô tả, và giá cả cho sản phẩm
2	Quản Lý Đơn Hàng và Giao Hàng	Xác nhận và xử lý các đơn hàng từ khách hàng
		Quản lý quá trình giao hàng và theo dõi tình trạng đơn hàng
3	Tương Tác với Khách Hàng	Tương tác với khách hàng qua các kênh như chat, email, và điện thoại
		Xử lý khiếu nại và cung cấp hỗ trợ khi cần thiết

3

5

4	Quản Lý Tồn Kho	Theo dõi lượng tồn kho và báo cáo về tình trạng hàng tồn
		Đảm bảo sự sẵn có của sản phẩm
5	Tuân Thủ Chính Sách và Quy Định	Tuân thủ chính sách và quy định của nền tảng và gian hàng
		Cung cấp thông tin chính xác và đầy đủ về sản phẩm và dịch vụ
6	Tham Gia vào Chiến Lược Tiếp Thị	Tham gia vào các chiến lược tiếp thị và quảng cáo do người quản lý gian hàng thiết lập
		Hợp tác để tăng hiệu suất tiếp thị và doanh số bán hàng

IV. TỔ CHỨC THỰC HIỆN

1. Quản lý kho hàng

1.1. Nhập hàng

Bước 1: Đề xuất nhập hàng bao gồm:

- Biên bản đề xuất
- Danh sách sản phẩm cần nhập.

Bước 2: Nhận hàng:

- Kiểm tra hàng theo biên bản đề xuất và danh sách hàng hóa.

Bước 3: Nhập hàng vào kho:

- Nhập hàng vào kho và sổ quản lý kho (đánh mã sản phẩm để quản lý)

1.2. Xuất hàng

Bước 1: Khi nhận được thông báo đơn hàng từ các gian hàng thì tổ chức đóng gói theo đơn hàng được thông báo.

Bước 2: Đánh thông tin và dán mã hàng lên bao bì sản phẩm đã đóng gói.

Bước 3: Giao hàng cho bên đơn vị vận chuyển, ghi phiếu xuất kho và ký nhận của người nhận hàng. Nếu đơn hàng không thuộc gian hàng (khách hàng đến lấy trực tiếp tại kho hoặc giao hàng thẳng cho khách hàng) thì đơn hàng đó vẫn phải đóng gói, viết phiếu xuất kho và thu tiền trực tiếp hoặc thu hộ thông qua người giao hàng.

2. Quản lý dòng tiền: Theo quy trình thu chi nội bộ đã ban hành

Lưu ý: Mức phí rút tiền từ các sàn thương mại điện tử

STT	Nền tảng bán hàng	Mức phí	
		Chủ động rút tiền từ sàn về tài khoản ngân hàng	Hệ thống tự chuyển tiền từ sàn về tài khoản ngân hàng
1	Shopee	11.000đ/giao dịch	Miễn phí (sau 14 ngày)
2	Lazada	4.400/giao dịch	Miễn phí (sau 7 ngày)
3	Tiktok	Miễn phí	Miễn phí

B

H

3. Hạch toán lợi nhuận

3.1. Trên sàn shoppe

TT	Tên sản phẩm	Model	Đơn vị tính	Số lượng	Giá vốn	Phí gian hàng	Phí vận chuyển	Thuế của phí vận chuyển	Chi phí bán hàng	Lợi nhuận	Giá bán	Thuế	Giá bán sau thuế
						%	%	%	%	%		%	
					1	2=1*%	3=1*%	4=3*%	5=1*%	6=1*%	7=1+2+3+4+5+6	8=7*%	9=7+8

3.2. Trên sàn Lazada

TT	Tên sản phẩm	Model	Đơn vị tính	Số lượng	Giá vốn	Phí gian hàng	Phí vận chuyển	Thuế của phí vận chuyển	Chi phí bán hàng	Lợi nhuận	Giá bán	Thuế	Giá bán sau thuế
						%	%	%	%	%		%	
					1	2=1*%	3=1*%	4=3*%	5=1*%	6=1*%	7=1+2+3+4+5+6	8=7*%	9=7+8

3.3. Trên sàn Tiktok

TT	Tên sản phẩm	Model	Đơn vị tính	Số lượng	Giá vốn	Phí gian hàng	Phí vận chuyển	Thuế của phí vận chuyển	Chi phí bán hàng	Lợi nhuận	Giá bán	Thuế	Giá bán sau thuế
						%	%	%	%	%		%	
					1	2=1*%	3=1*%	4=3*%	5=1*%	6=1*%	7=1+2+3+4+5+6	8=7*% %	9=7+8

3.4. Trên trang mạng xã hội và tại kho

TT	Tên sản phẩm	Model	Đơn vị tính	Số lượng	Giá vốn	Phí quảng cáo	Phí vận chuyển	Chi phí bán hàng	Lợi nhuận	Giá bán	Thuế	Giá bán sau thuế
							%	%	%		%	
					1	2	3=1*%	4=1*%	5=1*%	6=1+2+3+4+5	7=6*%	8=6+7

Nơi nhận:

- BGH;
- Quận đoàn;
- Phòng LTTT, CTSV;
- Phòng, ban, khoa, đơn vị cấp 2
- Sinh viên;
- Lưu ĐTN, LTTT

TM.BAN CHẤP HÀNH



Đặng Đình Việt

T

BẢNG MÔ TẢ SẢN PHẨM

(Kèm theo Kế hoạch số: 18 Ngày 19 tháng Năm 2023)

STT	Tiêu chí mô tả	Nội dung
1	Tên sản phẩm	
	Thương hiệu	
	Kích thước	
	Khối lượng	
	Kho hàng	
	Giới thiệu sản phẩm	
	Hình ảnh	

