

BÁO CÁO

THỰC HIỆN KQHĐ KINH DOANH NĂM 2023

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2024

Kính gửi: - Đại hội đồng cổ đông

- Căn cứ theo quy định của điều lệ Công ty Cổ phần Dịch vụ Du lịch Phú Thọ về việc lập kế hoạch hoạt động của Công ty hằng năm được ĐHCĐ thường niên 2021 thông qua ngày 30/09/2021.
- Căn cứ theo chỉ đạo của Tổng Giám Đốc về việc chuẩn bị lập kế hoạch hoạt động cho năm 2024.
- Căn cứ thông báo về việc báo cáo kết quả thực hiện năm 2023 và lập kế hoạch hoạt động, ngân sách năm 2024 theo từng đơn vị, phòng ban của Công ty.

Ban Điều hành Công ty kính trình báo cáo các số liệu đến Đại hội đồng cổ đông về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2023 và đề xuất kế hoạch ngân sách năm 2024 của từng đơn vị trong Công ty.

PHẦN I

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2023

1. Kết quả kinh doanh năm 2023:

STT	KHOẢN MỤC	KẾ HOẠCH 2023	THỰC HIỆN 2023	THỰC HIỆN 2022	CHÊNH LỆCH SỐ TUYỆT ĐỐI (TH - KH)	CHÊNH LỆCH SỐ TUYỆT ĐỐI (TH - CK)	TỶ LỆ SO KH	TỶ LỆ SO CK
1	Doanh thu thuần (Đã bao gồm doanh thu nội bộ)	277,001,821,139	223,065,585,282	228,596,061,867	-53,936,235,857	-5,530,476,585	80.53%	97.58%
	<i>Doanh thu thuần (Đã loại trừ doanh thu nội bộ)</i>	<i>265,356,821,139</i>	<i>212,215,149,864</i>	<i>221,630,897,374</i>	<i>-53,141,671,275</i>	<i>-9,415,747,510</i>	<i>79.97%</i>	<i>95.75%</i>
2	Giá vốn hàng bán	287,286,527,824	245,241,455,185	268,393,318,827	-42,045,072,639	-23,151,863,642	85.36%	91.37%
3	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	-10,284,706,685	-22,175,869,903	-39,797,256,960	-11,891,163,218	17,621,387,057	46.38%	179.46%
4	Chi phí bán hàng	9,112,506,417	7,139,776,298	7,082,485,777	-1,972,730,119	57,290,521	78.35%	100.81%
5	Chi phí quản lý	36,384,003,225	31,955,834,928	32,735,640,580	-4,428,168,297	-779,805,652	87.83%	97.62%
6	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	-55,781,216,327	-61,271,481,129	-79,615,383,317	-5,490,264,802	18,343,902,188	91.04%	129.94%
7	Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	58,539,772,816	62,855,272,789	37,689,462,262	4,315,499,973	25,165,810,527	107.37%	166.77%
8	Lợi nhuận khác	45,490,608	748,569,189	331,169,902	703,078,581	417,399,287	1645.55%	226.04%
9	Tổng lợi nhuận trước thuế	2,804,047,097	2,332,360,849	-41,594,751,153	-471,686,248	43,927,112,002	83.18%	-

Trong đó:

Stt	Đơn vị	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2023	Thực hiện năm 2023	Thực hiện năm 2022	Chênh lệch số tuyệt đối (TH - KH)	Chênh lệch số tuyệt đối (TH - CK)	Tỷ lệ so KH (%)	Tỷ lệ so CK (%)
1	CV Đầm Sen	Doanh thu thuần	232,501,111,996	172,814,571,045	193,188,185,875	(59,686,540,951)	(20,373,614,830)	74.3%	89.5%
		LNTT	(33,793,655,664)	(43,352,957,301)	(59,301,767,012)	(9,559,301,637)	15,948,809,711	78.0%	136.8%
2	KS Phú Thọ	Doanh thu thuần	9,153,459,729	7,585,443,962	6,305,366,754	(1,568,015,767)	1,280,077,208	82.9%	120.3%
		LNTT	457,907,017	(841,856,030)	(1,786,326,359)	(1,299,763,047)	944,470,329		212.2%
3	KDL Vàm Sát	Doanh thu thuần	9,136,050,297	8,343,653,623	7,554,938,066	(792,396,674)	788,715,557	91.3%	110.4%
		LNTT	(1,156,790,609)	(2,144,078,685)	(2,373,289,136)	(987,288,076)	229,210,451	54.0%	110.7%
4	TTDL	Doanh thu thuần	26,211,199,117	34,321,916,652	21,547,571,172	8,110,717,535	12,774,345,480	130.9%	159.3%
		LNTT	512,616,840	715,203,800	(133,671,490)	202,586,960	848,875,290	139.5%	
5	VPCT	Doanh thu thuần							
		LNTT	(21,801,168,424)	(15,647,541,941)	(15,899,501,643)	6,153,626,483	251,959,702	139.3%	101.6%
Doanh thu thuần (Đã bao gồm doanh thu nội bộ)			277,001,821,139	223,065,585,282	228,596,061,867	(53,936,235,857)	(5,530,476,585)	80.5%	97.6%
Doanh thu thuần (Đã loại trừ doanh thu nội bộ)			265,356,821,139	212,215,149,864	221,630,897,374	(53,141,671,275)	(9,415,747,510)	80.0%	95.8%
Lợi nhuận trước thuế TNDN			2,804,047,097	2,332,360,849	(41,594,751,153)	(471,686,248)	43,927,112,002	83.2%	-

Ghi chú: Số liệu trên từ nguồn báo cáo kiểm toán công ty năm 2023

2. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2023:

- Trong năm 2023, kinh tế thế giới tiếp tục phục hồi chậm do các khó khăn và thách thức lớn vẫn tồn tại, lạm phát giảm nhưng vẫn cao, tác động mạnh tới tăng trưởng kinh tế, đầu tư và tiêu dùng.
 - Ngành dịch vụ du lịch tiếp tục sôi động, với khoảng 35 triệu lượt khách du lịch nội địa và hơn 8 triệu lượt khách quốc tế đến Việt Nam, gấp 4.7 lần so với năm trước nhưng vẫn thấp hơn 30% so với cùng kỳ năm 2019.
 - Lực lượng lao động tăng nhưng thị trường lao động vẫn đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức, đặc biệt doanh nghiệp gặp khó khăn trong sản xuất và kinh doanh, dẫn đến tăng tỷ lệ thất nghiệp.
 - Thời tiết không thuận lợi cũng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, đặc biệt trong ngành dịch vụ du lịch và vui chơi giải trí.
 - Doanh thu thuần năm 2023 đạt 223,065 tỷ đồng, đạt 80.5% so với kế hoạch và giảm 2.4% so với cùng kỳ năm 2022. Ngoại trừ Trung Tâm Du Lịch Đầm Sen, các đơn vị khác không hoàn thành chỉ tiêu doanh thu, dẫn đến lợi nhuận không đạt kế hoạch.
- a) **Công viên văn hóa Đầm Sen:** đã nỗ lực trong kinh doanh để thu hút khách hàng thông qua cảnh quan, trò chơi và tổ chức sự kiện vào cuối tuần, các ngày lễ lớn, phối hợp với cơ quan ban ngành để giảm chi phí cho sự kiện.
- Trong năm 2023, Công viên Đầm Sen đã chào đón 733,485 lượt khách đến tham quan, giảm 6.34% so với cùng kỳ năm 2022. Lượng khách tour, khách vào cổng bằng vé mời tăng mạnh, trong khi lượng khách mua vé trực tiếp tại cổng giảm 17.79%, gây ảnh hưởng đến doanh thu của Công viên.
 - Về chỉ tiêu doanh thu, Công viên thực hiện được 172,815 tỷ đồng, đạt 74.3% so với kế hoạch và bằng 89.5% so với cùng kỳ. Mặc dù tập trung kinh doanh vào các đợt Lễ lớn và có kế hoạch chi tiết, nhưng lượng khách đến tham quan không đạt như kỳ vọng, là nguyên nhân chính dẫn đến không hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh.
- b) **Khách sạn Phú Thọ:**
- Doanh thu năm 2023 đạt 7,585 tỷ đồng, đạt 82,9% so với kế hoạch và tăng 20,3% so với cùng kỳ.
 - Nỗ lực tìm kiếm nguồn khách mới qua trang mạng điện tử và hợp tác với các đối tác chưa hiệu quả.
 - Cần cải tạo mảng massage để nâng cao chất lượng dịch vụ.

c) **Khu du lịch Vàm Sát:**

- Doanh thu năm 2023 đạt 8,344 tỷ đồng, đạt 91.3% so với kế hoạch và tăng 10,4% so với cùng kỳ.
- Có 16.421 lượt khách đến tham quan, tăng 0.32% so với cùng kỳ:
 - Khách quốc tế đến Vàm Sát đạt 3.903 lượt, chiếm tỷ trọng 23.7% tổng số khách, tăng 166% so với cùng kỳ (1.467 lượt khách).
 - Khách nội địa đến Vàm Sát đạt 12.518 lượt, chiếm tỷ trọng 76,3% tổng số khách, giảm 16% so với cùng kỳ (14.902 lượt khách).
- Trong năm 2023, đơn vị triển khai kinh doanh bám sát kế hoạch được giao, xây dựng kế hoạch chi tiết cho các ngày Lễ Tết, mùa Hè, mùa Chim làm tổ,... nên đã chủ động tìm kiếm nguồn khách từ các công ty lữ hành, khách đối tác của ban ngành Huyện Cần Giò, các công ty khách hàng quen thuộc... để đem lại doanh thu cho đơn vị.
- Tiếp tục phát huy các sản phẩm sinh thái tự nhiên hiện có của đơn vị; Nâng cấp, sửa chữa các sản phẩm đã cũ để đảm bảo an toàn cho du khách đến tham quan. Đồng thời, đơn vị cũng tiếp tục duy trì và đẩy mạnh hoạt động kinh doanh ẩm thực tại đơn vị, nhất là những món ăn đặc trưng của rừng ngập mặn.
- Công tác bảo vệ rừng của đơn vị thực hiện tốt, đảm bảo an toàn cho du khách cả đường thủy, đường bộ và tại đơn vị.

d) **Trung tâm du lịch Đầm Sen:**

Doanh thu năm 2023 đạt 34,322 tỷ đồng, tăng 30,9% so với kế hoạch và tăng 59,3% so với cùng kỳ năm 2022.

Nỗ lực tìm kiếm khách hàng mới và chào bán sản phẩm hấp dẫn để thu hút du khách.

3. **Đánh giá về công tác nhân sự và phân tích hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực năm 2023:**

STT	NỘI DUNG	CVVH ĐS	PHÚ THỌ	VÀM SÁT	TTDL ĐS	VPCTY	Toàn CT
1	Tổng số người lao động	389	39	35	12	44	519
	- CBNV có HĐLĐ	269	19	33	12	42	375

	- KTV		17				17
	- CTV	120	3	2		2	127
2	Thu nhập bình quân/NLĐ/ tháng (13 tháng + lễ DL 2024)	8,059,987	8,621,246	7,946,743	11,019,343	16,660,898	9,131,626
3	Năng suất lao động						
	Doanh thu/NLĐ/ tháng	37,021,116	21,188,391	19,960,894	245,156,548		36,508,279

4. Đánh giá về công tác đầu tư năm 2023:

CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH NĂM 2023	THỰC HIỆN NĂM 2023	Tỷ lệ
			So Kế hoạch
I- MUA SÁM CÔNG CỤ DỤNG CỤ	14,138,455,000	5,984,001,266	42%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	244,255,000	115,144,000	47%
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐÀM SEN	13,197,800,000	5,709,499,994	43%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	338,400,000	71,357,272	21%
4. KHU DU LỊCH VẦM SÁT	358,000,000	88,000,000	25%
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐÀM SEN	0	0	
II - MUA SÁM TÀI SẢN CỐ ĐỊNH	2,468,750,000	157,982,252	6%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	79,750,000	0	0%
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐÀM SEN	524,000,000	157,982,252	30%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	0	0	
4. KHU DU LỊCH VẦM SÁT	1,865,000,000	0	0%
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐÀM SEN	0	0	
A- TỔNG CỘNG MUA SÁM (I + II)	16,607,205,000	6,141,983,518	37%
III- TSCĐ HÌNH THÀNH TỪ ĐẦU TƯ XDCB	33,669,231,740	25,957,884,643	77%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	0	0	
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐÀM SEN	33,669,231,740	25,957,884,643	77%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	0	0	
4. KHU DU LỊCH VẦM SÁT	0	0	
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐÀM SEN	0	0	
IV- DUY TU, BẢO DƯỠNG THƯỜNG XUYÊN	63,870,096,013	13,968,406,472	22%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	4,000,000	3,300,000	83%
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐÀM SEN	63,333,672,813	13,036,706,472	21%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	227,423,200	409,800,000	180%
4. KHU DU LỊCH VẦM SÁT	305,000,000	518,600,000	170%
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐÀM SEN	0	0	
DỰ PHÒNG PHÍ	-	-	
B - TỔNG CỘNG XÂY DỰNG CƠ BẢN (III + IV)	97,539,327,753	39,926,291,115	41%
CỘNG MUA SÁM (A) + XDCB (B)	114,146,532,753	46,068,274,633	40%

PHẦN II

ĐỀ XUẤT CHƯƠNG TRÌNH HOẠT ĐỘNG CHO NĂM 2024 THEO TỪNG ĐƠN VỊ, PHÒNG / BAN CÔNG TY

I. Những định hướng chung cho năm 2024

- Phân tích SWOT toàn công ty năm 2024 như sau:

ĐIỂM MẠNH (S)	ĐIỂM YẾU (W)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Kinh doanh đa sản phẩm nên tương đối ổn định trong hoạt động kinh doanh. ✓ Đầm Sen với lợi thế về vị trí địa lý ngay trung tâm thành phố, rất thuận tiện cho việc khai thác khách vắng lai và cả khách tour. Bên cạnh đó, Đầm Sen có lợi thế về kinh doanh buổi tối so với Suối Tiên và Đại Nam nếu có mô hình kinh doanh phù hợp. ✓ Nhà hàng Thủy Tạ với lợi thế nằm trong khuôn viên Công viên Đầm Sen, khác biệt hẳn với các nhà hàng khác trong khu vực với bờ hồ thơ mộng. ✓ Mảng du lịch lữ hành có nền tảng để phát triển: công ty có công viên Đầm Sen, Khu du lịch sinh thái Vàm Sát (là một trong những địa điểm du lịch sinh thái hiếm hoi ở huyện Cần Giò), khách sạn và nhà hàng tại quận 11. Nằm trong hệ thống chuỗi cung ứng dịch vụ du lịch của Sài Gòn Tourist. ✓ Có mối quan hệ với Thành Phố, các Sở ban ngành rất tốt, được hỗ trợ từ Tổng công ty. Nhiều sự kiện phối hợp với các Sở ban ngành, với thành phố đã trở thành sự kiện thường niên của thành phố, của ngành như: Đường hoa Tết, Tháng nhớ ơn thầy 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Các trò chơi chậm đổi mới, thiếu sức hút đối với du khách, chưa đáp ứng được nhu cầu thị hiếu hieehn đại. ✓ Nguồn nhân lực có tuổi đời cao so với ngành dịch vụ, chậm tiếp cận với công nghệ hiện đại 4.0 ✓ Cơ sở vật chất của Công ty: chưa có quyền sử dụng đất, chưa có quy hoạch 1/500 nên khó khăn trong định hướng đầu tư phát triển Công ty dài hạn. ✓ Chưa sử dụng phương thức thanh toán không dùng tiền mặt đang diễn ra mạnh mẽ trên Việt Nam và toàn thế giới.

<p>cô, Giải lân sư rồng thành phố mở rộng, Các hội thi chào mừng ngày Quốc tế Phụ Nữ 8/3, Ngày Thầy thuốc Việt Nam, ...</p>	
<p style="text-align: center;">CÁC CƠ HỘI (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Các tập đoàn lớn của nước ngoài đang tăng cường đầu tư vào Việt Nam trong lĩnh vực giải trí – du lịch – khách sạn. Trong nước cũng có nhiều tập đoàn lớn mạnh trong lĩnh vực này mở ra nhiều cơ hội hợp tác. ✓ Là nơi có mặt bằng rộng lớn để các đối tác, công ty lựa chọn tổ chức các chương trình sự kiện, tiệc cuối năm ngoài trời với quy mô lớn ngay trung tâm Thành Phố. ✓ Là một trong những nơi được tổ chức bắn pháo hoa nghệ thuật định kỳ thường niên của Thành Phố. 	<p style="text-align: center;">THÁCH THỨC (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Nhiều khu vui chơi giải trí, du lịch sinh thái, safari đang và sẽ tiếp tục ra đời, chia sẻ bớt thị trường với Đầm Sen. ✓ Khách hàng ngày càng có nhiều chọn lựa về sản phẩm dịch vụ, các điểm đến du lịch có giá cạnh tranh, yêu cầu của khách ngày càng lớn do họ được tiếp cận nhiều hơn với dịch vụ chất lượng cao kể cả ở nước ngoài. ✓ Trong bối cảnh kinh tế vẫn còn gặp nhiều khó khăn, chưa hồi phục, dẫn đến người dân thắt chặt chi tiêu hiện hữu khá rõ trong sức mua và tiêu thụ của xã hội và thị trường.

- Để hoàn thành được các chỉ tiêu kế hoạch được giao cho năm 2024, công ty sẽ tập trung vào các công việc chính sau đây:

- **Kinh doanh tiếp thị:**

- ✓ Tìm kiếm nhà cung cấp có giá cạnh tranh, ưu đãi chiết khấu và tài trợ cho hoạt động của công ty.
- ✓ Đổi mới và phát triển các dịch vụ của công ty, đặc biệt tại Công viên Đầm Sen.
- ✓ Xây dựng chương trình sự kiện đa dạng, mới lạ để thu hút khách trẻ và tăng doanh thu trong các tháng cao điểm.
- ✓ Tập trung vào kinh doanh F&B, tạo trải nghiệm ẩm thực cho du khách.
- ✓ Đẩy mạnh sáng tạo sản phẩm, cải thiện chất lượng dịch vụ.
- ✓ Hợp tác với phòng QLĐT để nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ.
- ✓ Tìm kiếm giải pháp cho các bộ phận kinh doanh chưa hiệu quả.

- ✓ Tăng cường công tác Sales – Marketing, xây dựng chính sách bán hàng toàn công ty.
- **Tài chính – kế toán:**
 - ✓ Quy định thời gian luân chuyển chứng từ giữa các bộ phận và phòng kế toán.
 - ✓ Kiểm soát chi phí, so sánh giá thị trường để đảm bảo giá cả hợp lý và chất lượng sản phẩm.
 - ✓ Lập kế hoạch ngân sách và sử dụng vốn hiệu quả.
 - ✓ Lập kế hoạch tài chính, quản lý nợ, thanh toán nhà cung cấp và các chi phí khác.
 - ✓ Thực hiện đào tạo, nâng cao trình độ cho đội ngũ kế toán viên.
- **Đầu tư xây dựng – Mua sắm**
 - ✓ Xây dựng quy chế đầu tư mua sắm cho công ty.
 - ✓ Đề xuất chủ trương đầu tư sớm để triển khai các hạng mục đầu tư hiệu quả.
 - ✓ Hỗ trợ phòng kế toán trong công tác tạm ứng và thanh toán.
 - ✓ Bám sát theo kế hoạch để xây dựng tiến độ thực hiện.
- **Hành chính – Pháp lý:**
 - ✓ Di dời văn phòng về Công viên Đầm Sen để tiết kiệm chi phí thuê mặt bằng.
 - ✓ Chọn phương án tính đơn giá đất mới để giảm chi phí, hoàn thành công tác xin chủ quyền sử dụng đất
 - ✓ Giải quyết các vụ kiện còn tồn đọng và hoàn thiện các thủ tục cần thiết.
 - ✓ Xây dựng quy chế và mẫu văn bản thống nhất của công ty.
 - ✓ Phối hợp ban ngành thành phố và Tổng công ty du lịch Sài Gòn để hoàn thành công tác xác định vốn nhà nước tại thời điểm cổ phần hóa.
- **Nhân sự:**
 - ✓ Tái cấu trúc bộ máy công ty và xây dựng KPI kết nối trực tiếp với hoạt động kinh doanh của Công viên Đầm Sen.
 - ✓ Sửa đổi bổ sung Quy chế Trả lương - Trả thưởng và Quy chế Khen thưởng - Kỷ luật.
 - ✓ Thực hiện công tác tuyển dụng, bồi dưỡng nhân sự, chế độ đãi ngộ và chiến lược sử dụng lao động.
- **Làm mới các sản phẩm, phát triển các sản phẩm mới**
 - ✓ Cải tạo làm mới các trò chơi hiện có của Công viên an toàn hiệu quả và đẹp
 - ✓ Làm mới các nhà hàng trong công viên Đầm sen, Nhà hàng thủy tạ Đầm sen, Khu du lịch Vàm sát, Khách sạn Phú Thọ.

- ✓ Tập trung xây dựng cảnh quan và môi trường Công viên Đầm sen, Khu du lịch Vàm sát để phát huy lợi thế của công viên Đầm sen và KDL Vàm sát nằm trong trung tâm nội thành thành phố, khu dự trữ sinh quyển.
- ✓ Xây dựng các nội dung hoạt động giáo dục trải nghiệm, hoạt động xây dựng đội nhóm, cắm trại (khu team building nước tại công viên Đầm sen) tại công viên Đầm sen và KDL Vàm sát hướng tới tour học sinh và thanh niên.
- ✓ Xây dựng các hoạt động sự kiện mới, hiện đại, riêng có
- ✓ Phát triển mảng Tour lữ hành khách lẻ của TT du lịch Đầm sen

- **Nâng cao chất lượng, thái độ phục vụ của người lao động làm hài lòng khách hàng**

II. Kế hoạch & chương trình hoạt động kinh doanh năm 2024:

1. Kế hoạch của CVVH Đầm Sen:

a) Mục tiêu:

- Đặt mục tiêu tối ưu hóa lợi nhuận thông qua việc kiểm soát chi phí hiệu quả và tăng cường doanh thu từ các hoạt động kinh doanh.
- Tăng cường sự hấp dẫn của công viên thông qua tổ chức sự kiện đa dạng và liên kết chặt chẽ với các đối tác.
- Phát triển kinh doanh ẩm thực F&B để chiếm tỷ trọng lớn trong doanh thu và tạo ra sức hút đặc biệt cho khách hàng.
- Cải thiện chất lượng dịch vụ và sản phẩm tại các điểm như Cà phê Vườn Đá, Nhà hàng Thủy Tạ để tạo trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng.

b) Kế hoạch thực hiện:

- Xác định rõ ràng các hoạt động triển khai trong năm 2024, bao gồm kiểm soát chi phí, tổ chức sự kiện liên tục, liên kết với các Sở tổ chức chương trình hội chợ, ẩm thực và xúc tiến thương mại.
- Tăng cường phát triển ẩm thực F&B bằng cách phát triển menu đặc trưng, nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, đồng thời tạo ra không gian ẩm thực thu hút và tiết kiệm chi phí.
- Đầu tư vào việc cải thiện vị trí và trải nghiệm khách hàng, bằng cách tối ưu hoá cơ sở vật chất, nâng cao chất lượng dịch vụ và sản phẩm.
- Tăng cường quảng bá và marketing thông qua các kênh truyền thông hiện đại để thu hút đối tượng khách hàng mục tiêu.

c) Chú ý đến điểm cần chỉnh sửa:

- Đảm bảo rằng mỗi bộ phận (Ẩm thực, Cà phê Vườn Đá, Nhà hàng Thủy Tạ, Quầy Lưu niệm, Bộ phận Sales, Marketing) có kế hoạch cụ thể và chi tiết để đạt được mục tiêu được đề ra.
- Tăng cường quản lý nhân lực và đào tạo để nâng cao chất lượng phục vụ và hiệu suất làm việc của nhân viên.
- Xác định rõ ràng các chiến lược marketing, giá cả, quảng cáo, vị trí, nhân lực, quy trình và cơ sở vật chất để đảm bảo hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

2. Kế hoạch của Khách Sạn Phú Thọ:

a) Kế Hoạch đầu tư:

- Đầu tư xây dựng và phát triển cơ sở vật chất để nâng cao chất lượng dịch vụ.
- Thực hiện công tác sửa chữa, nâng cấp, và mua sắm trang thiết bị để duy trì mục tiêu kinh doanh.
- Cải tạo khu vực Massage, tìm đối tác hợp tác để tạo ra nguồn doanh thu mới.
- Sửa chữa và nâng cấp 14 phòng Massage thường, cải tạo thành 6 phòng Massage VIP Foot để tăng doanh thu.
- Mua sắm trang thiết bị trong phòng như Tivi, Mini Bar, Máy lạnh để cải thiện trải nghiệm khách hàng.
- Nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, thực hiện chiến lược tiếp thị và xây dựng thương hiệu.
- Củng cố bộ phận Sales - Marketing, thúc đẩy công tác quảng cáo, truyền thông, và marketing online trên các trang mạng xã hội.
- Tối ưu hóa kênh bán hàng online và khai thác tốt các sự kiện để quảng bá thương hiệu và tăng doanh thu.
- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, bổ sung nhân sự và đào tạo kỹ năng, chuyên môn cho đội ngũ nhân viên.

b) Các biện pháp kinh doanh:

- Phát triển đồng bộ các loại hình kinh doanh (Nhà hàng, Khách sạn, Massage) và đa dạng hóa sản phẩm hỗ trợ.
- Tăng cường chất lượng sản phẩm, thực đơn đa dạng, giá cả hợp lý trong Nhà Hàng.
- Áp dụng chính sách giá ưu đãi cho khách hàng từ các ban ngành và duy trì mối quan hệ với các đối tác để thu hút khách hàng mới.

- Quản lý tốt các trang web đặt phòng và tìm kiếm nguồn khách hàng mới thông qua các công ty du lịch lữ hành.
- Cải thiện tay nghề cho nhân viên Massage, nâng cấp phòng Massage và thường xuyên huấn luyện nhân viên về kỹ năng và giao tiếp.
- Tiết giảm chi phí điện nước, chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí vật liệu công cụ - dụng cụ, và chi phí khác để tối ưu hóa hoạt động kinh doanh.

3. Kế hoạch của KDL Vàm Sát:

a) Giải pháp chiến lược:

- Nâng cấp chất lượng và cơ sở vật chất phục vụ ẩm thực, hoàn thiện thực đơn đặc trưng có giá trị dinh dưỡng.
- Tận dụng nguồn nguyên liệu đặc trưng tại Vàm Sát để thu hút khách, đào tạo nâng cao tay nghề và bổ sung món mới, cải tạo không gian ăn uống và 4 chòi lá tiện nghi.
- Đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, gắn thương hiệu ẩm thực với địa danh Vàm Sát.
- Bán hàng lưu niệm: Mật dừa nước, các loại khô, hải sản, muối... Trưng bày các sản phẩm ocop của Cần Giờ.
- Khôi phục lại Khu cắm trại để phục vụ hoạt động trải nghiệm dã ngoại, học tập, huấn luyện và phát triển thị trường khách đoàn.
- Khôi phục lại cung đường đạp xe, đường xuyên rừng, khu vui chơi cho thiếu nhi. Sản phẩm trekking làm điểm nhấn cho sản phẩm mới tại Vàm Sát.
- Tăng cường tổ chức sự kiện, xây dựng chính sách giá khuyến mãi phù hợp, xây dựng hệ thống truyền thông nội bộ qua mạng xã hội.
- Kết hợp phòng kinh doanh công ty để xây dựng đội ngũ sales tiếp thị và tổ chức bán hàng, đẩy mạnh công tác marketing.
- Bổ sung sản phẩm: Ngâm chân muối tự nhiên, đờn ca tài tử, tát mương bắt cá, nhà trưng bày muối.
- Phát huy lợi thế khu dự trữ sinh quyển, truyền thông vấn đề bảo vệ môi trường và giữ gìn giá trị hệ sinh thái rừng ngập mặn.
- Lắp đặt bảng chỉ dẫn, sơ đồ tham quan mới và cập nhật hình ảnh.
- Tiết kiệm và quản lý chi phí: thu mua nguyên vật liệu đúng giá, sửa chữa phương tiện duy tu theo kế hoạch, phân công nhân sự hợp lý.
- Kết hợp sản phẩm Ocop của đơn vị để thu hút khách từ các tỉnh thành đến tham quan tại Cần Giờ.

- Áp dụng chính sách giá linh hoạt cho các đơn vị lữ hành, đối tác chiến lược.
- Xây dựng chương trình khuyến mãi hàng tháng cho từng nhóm đối tượng để kích cầu cho đối tác và thị trường tiềm năng.
- Liên kết các điểm đến khác như KDL Dàn Xây, Rừng Sác để phát triển mô hình liên tuyến trên đường bộ và sông.

b) Giải pháp đầu tư cho đơn vị:

- Làm lại con đường từ cầu gốc tre đến trại sấu, mua xe phù hợp để chở khách, tàu mới, canoe, quầy bán hàng, văn phòng làm việc.
- Đề xuất công ty đầu tư khuôn viên trung tâm và cải tạo hồ nổi thành hồ bơi/hòn non bộ.

c) Công tác bảo vệ rừng:

- Thực hiện giữ rừng theo hợp đồng với BQL rừng để tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển kinh doanh du lịch.
- Lập kế hoạch hàng năm về công tác bảo vệ rừng và triển khai thực hiện đúng kế hoạch đã vạch ra.
- Phối hợp với các cơ quan quản lý bảo vệ rừng để thực hiện nghiêm túc công tác bảo vệ rừng.
- Kiểm tra hàng ngày và nghiêm túc báo cáo công việc.
- Đảm bảo nghiệm thu hàng năm 100% về chuyên môn và doanh thu từ nguồn kinh phí bảo vệ rừng.

4. Chương trình hoạt động theo kế hoạch tại TTDL Đầm Sen

a) Sản phẩm mới:

• Tour Đầm Sen:

- Đẩy mạnh chương trình tập huấn An toàn Giao thông (ATGT) phối hợp với Phòng CSGT để xây dựng nội dung phù hợp với từng cấp học cụ thể.
- Kết nối với Phòng Cảnh sát PCCC và cứu hộ cứu nạn CA TP.HCM để xây dựng chương trình PCCC tập huấn các kỹ năng cho học sinh các cấp.
- Đẩy mạnh chương trình trải nghiệm: Viếng đền Vua Hùng, giới thiệu lịch sử các đài tưởng niệm trong Đầm Sen.
- Xây dựng thêm các mini games mang tính kết nối đồng đội: Thi nhảy bao bố, kéo co...
- Nghiên cứu hoạt động trải nghiệm mang tính khoa học dành cho học sinh cấp 3: Làm tên lửa nước.

- Xây dựng gói Voucher cho nhiều đối tượng khách hàng, sinh viên, công nhân, các công ty làm quà tặng cho CBNV.
- Xây dựng chính sách giá, các gói khuyến mãi, các gói combo tiệc gửi các cơ quan đoàn thể, công ty tổ chức tiệc họp mặt, liên hoan, ngày hội gia đình, tất niên, hội thảo...
- Tour Vàm Sát:
 - Xây dựng chương trình dành cho khách lẻ, khách đoàn với 2 điểm đến KDL Vàm Sát – Vũng Tàu 2 ngày, KDL Vàm Sát – Thiêng Liêng 1 ngày, 2 ngày.
 - Thiết kế chương trình chào bán tour GDTN kết hợp minigame cho học sinh cấp 2, 3.
- Tour lễ hành – Vé máy bay:
 - Tìm kiếm đối tác cung ứng lưu trú giá tốt phát triển gói sản phẩm free&easy Phú Quốc, Đà Nẵng, Phan Thiết.
 - Thiết kế gói du lịch nghỉ dưỡng gia đình, du lịch xanh & trải nghiệm ẩm thực.
 - Kết hợp với đối tác uy tín để đưa ra các chương trình tour trong và ngoài nước đa dạng hơn, hấp dẫn hơn, giá cả tốt hơn để mở rộng thị trường khách lẻ.
 - Phân khúc thị trường để đưa ra sản phẩm và giá phù hợp từng đối tượng khách hàng: khách đoàn, khách vắng lai, khách hợp đồng ký kết các Ngân hàng, công ty du lịch, ban ngành, đại lý cấp 2 vé máy bay, khách nội bộ.
- b) Khách hàng mới:**
 - Các trường học Quốc tế tham quan học tập tại CVVHĐS, KDL Vàm Sát.
 - Tìm kiếm nguồn khách mới từ các khu công nghiệp, các trường học trong và lân cận TPHCM đến CVĐS.
 - Các học sinh cấp 3 tham quan học tập tìm hiểu về thắng cảnh di tích lịch sử, môi trường sinh thái tại Vàm Sát kết hợp trải nghiệm trekking, teambuilding.
 - Tìm kiếm thêm thị trường khách inbound tham quan KDL Vàm Sát.
 - Khai thác thị trường khách lẻ, khách vắng lai cho tour khởi hành hàng ngày, hàng tuần.
 - Mở rộng thêm thị trường khách đoàn từ các tỉnh tổ chức tour outbound.
 - Khai thác thị trường Miền Bắc, trung tham quan các điểm phía nam kết hợp CVVHĐS và KDL Vàm Sát.
 - Mở rộng hệ thống đại lý cấp 2 và cộng tác viên book vé, liên kết với lễ tân outlet khách sạn để mở rộng mạng bán.

c) Công tác quảng cáo:

- Thiết kế Bộ sản phẩm nhận diện thương hiệu DAMSEN TRAVEL: profile, brochure, bao da hộ chiếu, nón, ba lô, tag hành lý theo màu sắc áo DST.
- Chuẩn hóa bộ Sales Kit gồm sản phẩm tour công viên, Vàm Sát, nội địa và outbound.
- Cập nhật sản phẩm thường xuyên trên trang web, fanpage Facebook. Đưa từ khóa về tour du lịch cần quảng bá lên trang tìm kiếm, quảng bá các tour cơ bản, hot trend và chùm tour

d) Công tác nguồn nhân lực:

- Hoàn thiện nguồn nhân lực đáp ứng tốt nhiệm vụ cho từng bộ phận.
- Tuyển dụng nhân sự trẻ, năng động nhiệt huyết, có tinh thần trách nhiệm.
- Hỗ trợ nhân sự tham gia các lớp đào tạo nghiệp vụ bán hàng, điều hành.
- Đẩy mạnh công tác Sales – Marketing

e) Chính sách tối đa lợi nhuận:

- Tìm kiếm các nhà cung cấp dịch vụ với chính sách giá tốt, chất lượng tốt, uy tín.
- Hạn chế tối đa các chi phí phát sinh trong quá trình tổ chức thực hiện.

III. Kế hoạch nhân sự năm 2024:

STT	NỘI DUNG	CVVH ĐS	PHỤ THỢ	VÀM SÁT	TTDL ĐS	VPCTY	Toàn CT
1	Tổng số NLĐ hiện tại (tháng 12/2023)	392	38	35	11	45	521
	- CBNV có HĐLĐ	272	19	33	11	43	378
	- KTV		16				16
	- CTV	120	3	2		2	127
1	Tổng số NLĐ kế hoạch (năm)	418	44	35	14	46	557
	- CBNV có HĐLĐ	280	21	34	14	44	393
	- KTV		20				20
	- CTV	138	3	1		2	144

Ghi chú: Chi tiết các hạng mục nhân sự & tiền lương, chi phí BHXH, BHYT, BHTN, KPCĐ, tuyển dụng, đào tạo năm 2024 theo bảng đính kèm phòng nhân sự công ty

IV. Kế hoạch đầu tư năm 2024:

CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN NĂM 2023	KẾ HOẠCH NĂM 2024	Tỷ lệ So cùng kỳ
I- MUA SẮM CÔNG CỤ DỤNG CỤ	5,984,001,266	13,054,710,000	218%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	115,144,000	350,900,000	305%
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐÀM SEN	5,709,499,994	11,816,900,000	207%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	71,357,272	399,910,000	560%
4. KHU DU LỊCH VĂM SÁT	88,000,000	287,000,000	326%
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐÀM SEN	0	200,000,000	
II- MUA SẮM TÀI SẢN CỐ ĐỊNH	157,982,252	9,825,000,000	6219%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	0	0	
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐÀM SEN	157,982,252	8,725,000,000	5523%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	0	0	
4. KHU DU LỊCH VĂM SÁT	0	1,100,000,000	
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐÀM SEN	0	0	
A- TỔNG CỘNG MUA SẮM (I + II)	6,141,983,518	22,879,710,000	373%
III- TSCĐ HÌNH THÀNH TỪ ĐẦU TƯ XDCB	25,957,884,643	1,403,200,000	5%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	0	0	
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐÀM SEN	25,957,884,643	1,403,200,000	5%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	0	0	
4. KHU DU LỊCH VĂM SÁT	0	0	
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐÀM SEN	0	0	
IV- DUY TU, BẢO DƯỠNG THƯỜNG XUYÊN	13,968,406,472	56,401,526,349	404%
1. VĂN PHÒNG CÔNG TY	3,300,000	0	0%
2. CÔNG VIÊN VĂN HÓA ĐÀM SEN	13,036,706,472	48,876,526,349	375%
3. KHÁCH SẠN PHÚ THỌ	409,800,000	5,000,000,000	1220%
4. KHU DU LỊCH VĂM SÁT	518,600,000	2,525,000,000	487%
5. TRUNG TÂM DU LỊCH ĐÀM SEN	0	0	
DỰ PHÒNG PHÍ	-	5,000,000,000	
B -TỔNG CỘNG XÂY DỰNG CƠ BẢN (III + IV)	39,926,291,115	62,804,726,349	157%
CỘNG MUA SẮM (A) + XDCB (B)	46,068,274,633	85,684,436,349	186%

PHẦN III
CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH VÀ NGÂN SÁCH HOẠT ĐỘNG TRONG
NĂM 2024

KHOẢN MỤC	THỰC HIỆN 2023	KẾ HOẠCH 2024	CHÊNH LỆCH SỐ TUYỆT ĐỐI SO CÙNG KỲ	TỶ LỆ SO CK
Doanh thu thuần (Đã bao gồm doanh thu nội bộ)	223,065,585,282	274,578,481,104	51,512,895,822	123.09%
<i>Doanh thu thuần (Đã loại trừ doanh thu nội bộ)</i>	<i>212,215,149,864</i>	<i>259,278,481,104</i>	47,063,331,240	122.18%
Giá vốn hàng bán	245,241,455,185	291,710,825,978	46,469,370,793	118.95%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	-22,175,869,903	-17,132,344,874	5,043,525,029	129.44%
Chi phí bán hàng	7,139,776,298	7,328,932,281	189,155,983	102.65%
Chi phí quản lý	31,955,834,928	20,443,429,227	-11,512,405,701	63.97%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	-61,271,481,129	-44,904,706,382	16,366,774,747	136.45%
Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	62,855,272,789	47,946,619,873	-14,908,652,916	76.28%
Lợi nhuận khác	748,569,189	45,490,608	-703,078,581	6.08%
Tổng lợi nhuận trước thuế	2,332,360,849	3,087,404,099	755,043,250	132.37%

Trong đó cụ thể kế hoạch doanh thu và lợi nhuận của từng đơn vị cụ thể như sau:

Stt	Đơn vị	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2023	Kế hoạch năm 2024	Chênh lệch số tuyệt đối so CK	Tỷ lệ so CK (%)
1	CV Đầm Sen	Doanh thu thuần	172,814,571,045	219,778,481,104	46,963,910,059	127.2%
		LNTT	(43,352,957,301)	(22,606,706,007)	20,746,251,294	191.8%
2	KS Phú Thọ	Doanh thu thuần	7,585,443,962	9,600,000,000	2,014,556,038	126.6%
		LNTT	(841,856,030)	460,000,000	1,301,856,030	
3	KDL Vàm Sát	Doanh thu thuần	8,343,653,623	9,200,000,000	856,346,377	110.3%
		LNTT	(2,144,078,685)	(1,673,553,145)	470,525,540	128.1%
4	TTDL	Doanh thu thuần	34,321,916,652	36,000,000,000	1,678,083,348	104.9%
		LNTT	715,203,800	1,000,177,478	284,973,678	139.8%
5	VPCT	Doanh thu thuần		-	-	
		LNTT	(15,647,541,941)	(22,084,624,708)	(6,437,082,767)	70.9%
Doanh thu thuần (Đã bao gồm doanh thu nội bộ)			223,065,585,282	274,578,481,104	51,512,895,822	123.1%
Doanh thu thuần (Đã loại trừ doanh thu nội bộ)			212,215,149,864	259,278,481,104	47,063,331,240	122.2%
Lợi nhuận trước thuế TNDN			2,332,360,849	3,087,404,099	755,043,250	132.4%

Ghi chú:

- Kết quả kinh doanh này chưa tính yếu tố được miễn giảm thuế (27,1 tỷ) nếu được cơ quan Thuế xác nhận được miễn giảm thì lợi nhuận trước thuế của công ty sẽ là 30,2 tỷ.
- Chi tiết các hạng mục giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí quản lý năm 2024 theo bảng đính kèm phòng kế toán công ty

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên
- Lưu VT

TM. BAN ĐIỀU HÀNH CÔNG TY



HOANG VĂN BÁ

