

EXPERTTRANS BPO

Pitch Deck

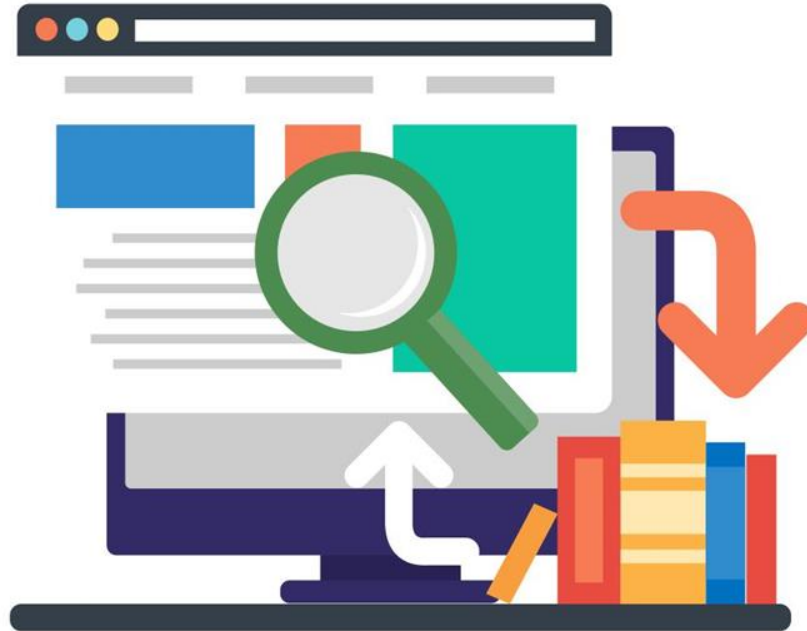


MỤC LỤC

- I. Bối cảnh và giới thiệu
- II. Mô hình kinh doanh
- III. Công thức phát triển
- IV. Kế hoạch huy động và sử dụng vốn
- V. Dự báo doanh thu & tính khả thi
- VI. Chiến lược thoái vốn



I. BỐI CẢNH VÀ GIỚI THIỆU



THÁCH THỨC/CƠ HỘI



1. Xu hướng tắt yếu về mô hình nền tảng từ các dịch vụ thuê ngoài của lĩnh vực Ngôn ngữ, IT, Pháp luật, Kế toán / Tài chính, Nhân sự, Marketing như Uber, Airbnb, Upwork, Alibaba, Amazon ...
2. Các phòng ban kinh doanh được vận hành hiệu quả và hiệu suất hơn tại một số khu vực và cá thể nhất định nhờ những lợi thế cạnh tranh.
3. Sự cạnh tranh và trưởng thành của thị trường đòi hỏi tổ chức tập trung vào năng lực và chức năng cốt lõi.
4. Các doanh nghiệp thất bại trong việc mở rộng thị trường quốc tế do thiếu kiến thức và nguồn lực tại thị trường mục tiêu.

Đó là lý do vì sao Chúng tôi mang đến giải pháp BPO (Business Process Outsourcing). Đây là khái niệm để chỉ việc sử dụng các dịch vụ liên quan của các nhà cung cấp chuyên nghiệp bên ngoài thay vì tự tổ chức cung cấp (in-house) nhằm giảm chi phí và tăng khả năng cạnh tranh cũng như khả năng tập trung phát huy những mặt mạnh của doanh nghiệp

GIẢI PHÁP DỊCH VỤ CUNG CẤP

Expertrans BPO đã giúp đỡ các khách hàng/đối tác của chúng tôi nâng cao doanh thu, tiết kiệm thời gian và chi phí, tăng khả năng cạnh tranh cũng như khả năng tập trung phát huy những mặt mạnh của Doanh Nghiệp bằng việc cung cấp những giải pháp nền tảng dịch vụ thuê ngoài hiệu quả và tiện lợi nhờ vào những yếu tố sau:

Dịch vụ

Các dịch vụ thuê ngoài bao gồm:

Dịch vụ ngôn ngữ

Dịch vụ nhân sự

Dịch vụ trung tâm tổng đài

Nguồn lực

- Hơn 3.000 nhà cung cấp trên toàn thế giới
- 120 nhân sự
- 5025 khách hàng trên toàn cầu
- 20.171 dự án

Quy trình

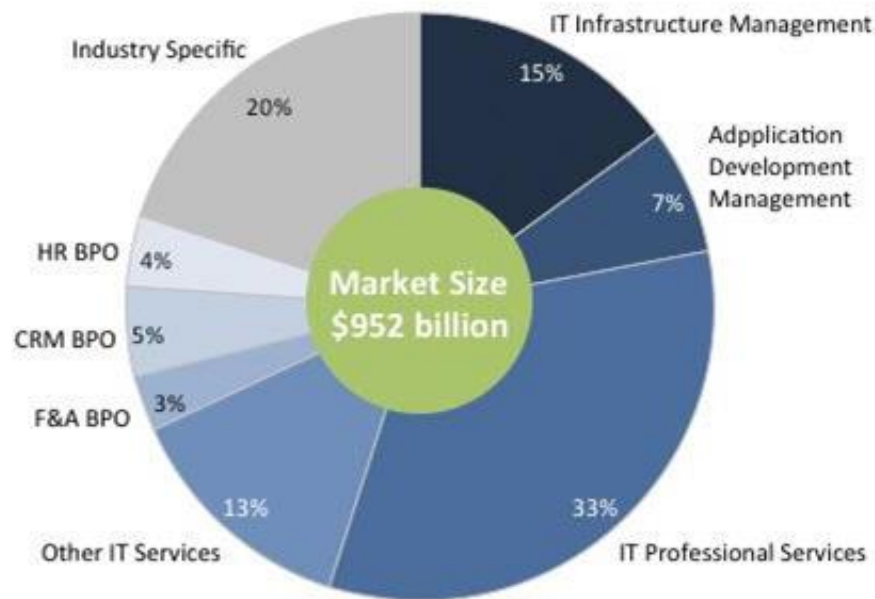
- Kết hợp giữa công nghệ hiện đại và quy trình truyền thống
- Áp dụng công nghệ tự động hóa

QUY MÔ THỊ TRƯỜNG BPO TOÀN CẦU

Đơn vị: Triệu USD

- Dịch vụ IT chuyên nghiệp 33% = 324
- Quản lý Cơ sở hạ tầng IT 15% = 143
- Các dịch vụ IT khác 13% = 124
- Quản lý phát triển ứng dụng 7% = 67
- Thuê ngoài dịch vụ quản lý khách hàng CRM 5% = 48
- Thuê ngoài dịch vụ nhân sự 4% = 38
- Thuê ngoài dịch vụ tài chính Kế toán 3% = 29
- Lĩnh vực cụ thể 20% = 190

Global Size of the BPO and IT Outsourcing Market



CÁC MỐC THỜI GIAN



2025

Trở thành đối tác cung cấp dịch vụ thuê ngoài được yêu thích.



2017

Phục vụ hơn **6000 khách hàng** toàn cầu và triển khai hơn 16000 dự án.

2016

Thiết lập chi nhánh ở Singapore và đại diện thương mại ở nhiều nước trên thế giới, đạt doanh thu **1,6 triệu Đô la Mỹ** với **130 nhân viên** và hơn **3000 nhà cung cấp** toàn cầu.

2015

Quảng bá chiến lược toàn cầu hóa, doanh thu tăng mạnh lên tới **1,2 triệu Đô la Mỹ** với hơn **100 nhân viên**.

2012

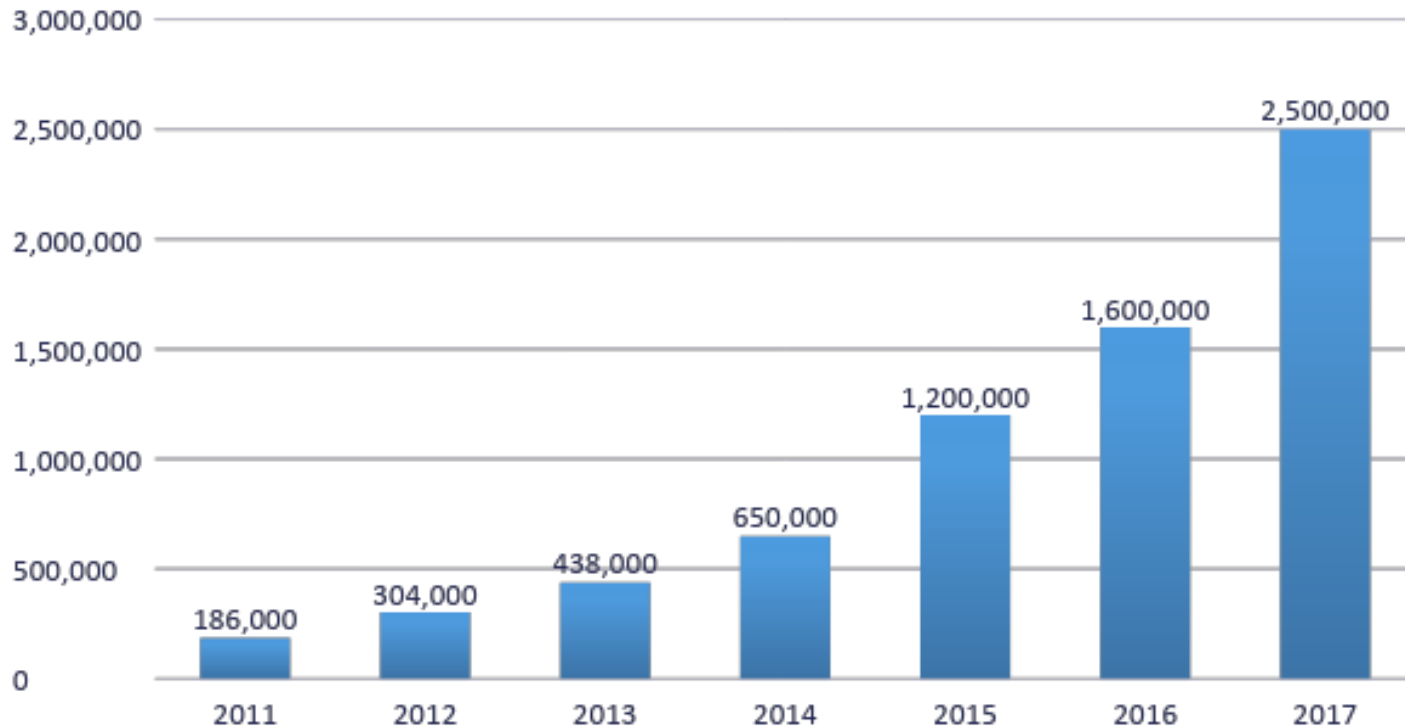
Vươn ra thị trường quốc tế bằng việc ra mắt thương hiệu **Expertrans Toàn cầu**.

2005

Khởi nghiệp với 2 thành viên.

TĂNG TRƯỞNG DOANH THU EXPERTRANS

Doanh thu (USD)



II. MÔ HÌNH KINH DOANH



MÔ HÌNH KINH DOANH

Expertrans BPO là:

Mô hình kinh doanh nền tảng cung cấp các dịch vụ thuê ngoài, bao gồm ngôn ngữ học/nhân sự / IT / Marketing / Pháp lý / Tài chính & Kế toán. Chúng tôi giúp doanh nghiệp kết nối trực tiếp với nhân sự thuê ngoài có trình độ tại Việt Nam và trên thế giới một cách nhanh chóng và hiệu quả hơn.



MÔ HÌNH KINH DOANH – NỀN TẢNG DỊCH VỤ THUÊ NGOÀI



CÁC LĨNH VỰC DỊCH VỤ TRONG NỀN TẢNG EXPERTTRANS BPO

Dịch vụ ngôn ngữ Biên dịch & Phiên dịch

Dịch vụ Nhân sự/ Tuyển dụng

Dịch vụ Tư vấn phát triển kinh doanh & trung tâm tổng đài, marketing

Dịch vụ thuê ngoài IT

Dịch vụ tài chính – kế toán

Dịch vụ pháp lý

MÔ HÌNH KINH DOANH – NỀN TẢNG DỊCH VỤ THUÊ NGOÀI

Đối tác chính (KP) - Mạng lưới HRD, HRA (Hiệp hội Nhân sự VN) - Amcham Việt Nam (American Chamber of Commerce Vietnam) - Eurocham – Hiệp hội thương mại châu Âu tại Việt Nam	Hoạt động chính (KA) - Dịch vụ cho thuê nhân sự (Quản trị dự án) - Dịch vụ Contact Center - Dịch vụ tư vấn nhân sự	Giá trị cung cấp cho khách hàng (VP) - Dịch vụ BPO hiệu quả cao với mức chi phí hợp lý giúp KH giảm chi phí vận hành, gia tăng lợi nhuận, tập trung vào hoạt động kinh doanh cốt lõi - Hệ thống nhà cung cấp toàn cầu đạt tiêu chuẩn - Hỗ trợ 24/7 - Công nghệ hiện đại và bảo mật 100%	Quan hệ khách hàng (CR) - Chủ động giao tiếp, tạo mối quan hệ thân thiết - Chăm sóc KH hiện hữu - Xây dựng mối quan hệ, làm hài lòng thông qua sản phẩm, dịch vụ chất lượng vượt trội hơn	Phân khúc khách hàng (CS) Các doanh nghiệp, tổ chức (SMEs, Big Corporations) có nhu cầu thuê dịch vụ nghiệp vụ thuê ngoài (BPO) để giảm chi phí vận hành, tăng lợi nhuận và sự trung thành của KH
Cơ cấu chi phí (CS) - Chi phí cố định - Chi phí quản lý - Chi phí xây dựng nền tảng Platform			Dòng doanh thu (RS) - Thu Phí sử dụng dịch vụ BPO (Ngôn Ngữ/Call Center/ IT / Pháp Lý/ Tài Chính / Nhân sự...)	

KHÁCH HÀNG CHIẾN LƯỢC – ĐỐI THỦ CẠNH TRANH

KHÁCH HÀNG CỦA CHÚNG TÔI:

"Doanh nghiệp
cần dịch vụ thuê
ngoài"



ĐỐI THỦ CẠNH TRANH CỦA CHÚNG TÔI:

Công ty BPO truyền
thống, các trang web
kinh doanh trực
tuyến theo lĩnh vực
chuyên môn,
Upwork,
freelancer.com...

LỢI THẾ CẠNH TRANH

- Nền tảng kinh doanh toàn cầu với mô hình trung tâm kinh doanh hiệu quả về chi phí tại Việt Nam
- Con đường thâm nhập vào thị trường châu Á cho các công ty Mỹ và Châu Âu.
- BPO có một thị trường rộng lớn tại Việt Nam và toàn cầu, với ba đặc đặc trưng then chốt:
 - *Cạnh tranh trên quy mô toàn cầu*
 - *Là mô hình kinh doanh mang tính nền tảng*
 - *Tương tác với các nhà cung cấp và khách hàng bằng internet*
- Expertrans BPO đã là nơi tập trung được 3 yếu tố này trong 12 năm qua. Expertrans BPO đã đối mặt với sự cạnh tranh trên thị trường một cách ít gay gắt hơn, dần phát triển theo mô hình tăng trưởng doanh thu mạnh mẽ và ổn định dựa trên mô hình kinh doanh trước đây và nền tảng Khách hàng / Nhà cung cấp mới hiện nay.



PHÂN TÍCH ĐỐI THỦ CẠNH TRANH

	DỊCH THUẬT	NHÂN SỰ		EXPERTRANS BPO
Wise Concetti	X		Công ty Hàn Quốc, khách hàng chính là các tổ chức dịch thuật khác và Apple, tập trung vào chất lượng dịch cao. Doanh thu 2017 5.000.000 USD – 100 nhân sự.	Cùng một tệp khách hàng với chi phí hiệu quả hơn.
Dịch thuật số 1	X	X	Công ty Việt Nam, tập trung vào thị trường Việt Nam với giá rẻ, 50 nhân sự.	Giá cao hơn đồng thời chất lượng cao hơn.
NIC		X	Tập trung vào dịch vụ cho thuê nhân sự mảng sản xuất, công nhân, tuyển dụng nhân sự đại trà số lượng lớn. 5000 nhân sự.	IT, ngành hàng tiêu dùng, tuyển dụng nhân sự đại trà số lượng lớn.
Man Power		X	Công ty cho thuê nhân sự toàn cầu tập trung vào tuyển dụng đại trà số lượng lớn, tuyển dụng nhân sự kĩ thuật.	IT, ngành hàng tiêu dùng, tuyển dụng nhân sự đại trà số lượng lớn.
Harvey Nash		X	Thuê ngoài dịch vụ công nghệ, dịch vụ tuyển dụng. 7.000 nhân sự toàn cầu, 2.000 nhân sự tại Việt Nam.	IT, ngành hàng tiêu dùng, tuyển dụng nhân sự đại trà số lượng lớn.

Sứ mệnh, tầm nhìn và giá trị cốt lõi của công ty

Sứ mệnh: Sử dụng hiệu quả các nguồn lực xã hội để đáp ứng nhu cầu thuê ngoài của doanh nghiệp.

Tầm nhìn: Trở thành đối tác cung cấp dịch vụ thuê ngoài được yêu thích.

Giá trị cốt lõi của Expertrans BPO:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Phát triển là động lực của Thành công• Dịch vụ khách hàng nổi bật• Tư duy toàn cầu• Công nghệ và Sáng tạo• Học tập liên tục và Tự cải thiện | <ul style="list-style-type: none">• Đam mê và quyết tâm• Chúng ta là anh em• Hiệu quả theo định hướng• Cam kết và uy tín• Chính trực |
|---|--|

III. CÔNG THỨC PHÁT TRIỂN



KẾ HOẠCH MỞ RỘNG

STT	GIAI ĐOẠN	2016	2017	2018	2019	2020
1	Giai đoạn phát triển	Thâm nhập quốc tế/ pháp lý	Mở rộng thị trường quốc tế/ Dịch vụ cung ứng nhân sự	Mở rộng thị trường quốc tế/Phát triển mô hình BPO Platform	Gia nhập thị trường quốc tế/Đẩy mạnh mô hình BPO Platform	Gia nhập thị trường quốc tế
2	Thị trường mở rộng	Việt Nam - Singapore	Việt Nam - Singapore	Việt Nam - Singapore	Việt Nam - Singapore	Việt Nam - Singapore
		Thái Lan	Thái Lan	Thái Lan	Thái Lan	Thái Lan
			Myanmar	Myanmar	Myanmar	Myanmar
			Hồng Kông - Đài Loan	Hồng Kông - Đài Loan	Hồng Kông - Đài Loan	Hồng Kông - Đài Loan
			Nhật Bản – Hàn Quốc	Nhật Bản – Hàn Quốc	Nhật Bản – Hàn Quốc	Nhật Bản – Hàn Quốc
				Bắc Mỹ	Bắc Mỹ	Bắc Mỹ
				Đông Âu	Đông Âu	Đông Âu
3	Thị trường Virtual	Châu Á	Châu Á	Châu Á	Châu Á	Châu Á
			Châu Âu	Châu Âu	Châu Âu	Châu Âu
			America	America	America	America
4	Dịch vụ	Ngôn ngữ/Pháp lý	Ngôn ngữ/Pháp lý/Nhân sự	Ngôn ngữ/Pháp lý/Nhân sự/IT/Marketing/Tài chính	Ngôn ngữ/Pháp lý/Nhân sự/IT/Marketing/Tài chính	Ngôn ngữ/Pháp lý/Nhân sự/IT/Marketing/Tài chính
5	Doanh thu (USD)	1,600,000	2,500,000	5,000,000	15,000,000	25,000,000
6	Lợi nhuận sau thuế (USD)	240,000	325,000	750,000	2,240,000	3,840,000

KẾ HOẠCH MỞ RỘNG 2018

STT	Thị trường	Cấp quản lý	Nhân sự	Định biên	Doanh thu (USD)
	GIÁM ĐỐC DỊCH VỤ NGÔN NGỮ	Tùng Nguyễn	1	1	
EBU 1	BIÊN DỊCH – SẢN XUẤT	Hồng Mei	6	6	800.000
EBU 4	BIÊN DỊCH – KHOA HỌC ĐỜI SỐNG	Yến Lucia (TL)	4	4	400.000
EBU 2	LIÊN KẾT ĐẠI LÝ TỔ CHỨC DỊCH THUẬT	Thảo Skynie	7	8	900.000
EBU 3	BẢN ĐỊA HÓA LĨNH VỰC TRUYỀN THÔNG		2	4	600.000
EBU 7	PHIÊN DỊCH & CHO THUÊ NHÂN SỰ ĐA NGÔN NGỮ		3	4	500.000
EBU 5	THỊ TRƯỜNG HỒNG KÔNG, TRUNG QUỐC, SINGAPORE	Thiện Shaun	4	4	500.000
EBU 6	TRUNG TÂM TỔNG ĐÀI VÀ CHO THUÊ NHÂN SỰ	Đức Edward	16	16	1.000.000
	NỀN TẢNG EXPERTTRANS BPO	Sơn Liam	1	3	300.000
	PHÒNG MARKETING	Thắng Michael	5	5	
	TỔNG DOANH THU MỤC TIÊU		49	55	5.000.000



NỀN TẢNG BPO



BPO NỀN TẢNG, KẾT NỐI CÔNG TY
TOÀN CẦU, QUẢN TRỊ, QUẢN LÝ DỰ ÁN
ĐẢM BẢO CHO MỌI CHỨC NĂNG KINH
DOANH NÓI RIÊNG VÀ HOẠT ĐỘNG
TỔNG THỂ CỦA TỔ CHỨC NÓI CHUNG

CHIẾN LƯỢC CẠNH TRANH CỦA EXPERTRANS



- **Giá cả hợp lý:** Sự cạnh tranh về chi phí được tạo ra nhờ sự cắt giảm về chi phí quản lý và xây dựng hệ thống sản xuất mang đặc trưng toàn cầu tại thị trường Việt Nam
- **Chức năng và lĩnh vực:** Tập trung thị trường Châu Á và các chức năng chính bao gồm Ngôn ngữ/Nhân sự /IT/Marketing/Call Center.
- **Các bộ phận kinh doanh:** Xây dựng mỗi EBU một chức năng, vị trí địa lý, phân khúc khách hàng và tạo dựng giải pháp riêng biệt.
- **Định hướng khách hàng:** Xây dựng mối quan hệ chặt chẽ và thân thiết với khách hàng; chuyển đổi từ mô hình “Bán hàng” sang mô hình từ “tư vấn”, mang lại những giải pháp đa dạng và hiệu quả đến những khách hàng chiến lược.
- **"Đối tác Châu Á chiến lược về BPO":** Mở rộng các công ty Mỹ và châu Âu, giúp họ xâm nhập sâu hơn vào thị trường Châu Á, cũng như là cầu nối để giúp các nước Châu Á vươn xa hơn trên thị trường châu lục.

SỐ LƯỢNG NHÂN VIÊN 2018

Phòng ban	Số lượng	Chức năng
Ban giám đốc	5	Ban lãnh đạo
Hành chính-Nhân sự, IT, Pháp chế	8	Bộ phận hỗ trợ
Tài chính – kế toán	7	
Khối front-end	70	Quản lý khách hàng
Khối back-end	20	
Tổng số nhân viên	120	

ĐỘI NGŨ LÃNH ĐẠO



LOUIS DINH | GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH

Hiện nay, ông Đình Khắc Tuấn là phó chủ tịch Hiệp hội Dịch thuật châu Á (Asian Association of Translation Industry – AATI), thành viên Hiệp hội Dịch thuật Hoa Kỳ (American Translators Association), thành viên Hiệp hội Ngành dịch vụ ngôn ngữ châu Âu (European Language Industry Association), đồng thời là sáng lập viên của CLB Millionaire House. Gần đây nhất, ông còn tham gia vào Mạng lưới nhân sự cấp cao Toàn cầu (EGN), nơi quy tụ hơn 14.000 thành viên CEO cao cấp từ khắp nơi trên thế giới. Đó chính là những cơ hội lớn để ông Louis Đình chèo lái con thuyền Expertrans vươn xa và hiện thực hóa mục tiêu của mình.



KATHY DAM | GIÁM ĐỐC NHÂN SỰ

Bà Kathy Đàm đã có hơn 15 năm kinh nghiệm làm việc về quản lý nhân sự tại các công ty đa quốc gia thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau như sản xuất, kiểm toán, thương mại và dịch vụ như: PricewaterhouseCoopers, Golden Way Corporation, World Bank, Prieur Vietnam, V-TRAC Sole Authorized Dealer of Caterpillar in Vietnam...



LEE LE | GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH

Ông Lê Hồ Phương có hơn 19 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính kế toán tại nhiều tập đoàn lớn đa quốc gia như (Coca Cola Beverage Co.,Ltd Vietnam, IBM Vietnam and BMW Auto Company) cũng như các tập đoàn tư nhân trong nước như (Việt Á Holdings Group...)



TUNG NGUYEN | GIÁM ĐỐC DỊCH VỤ NGÔN NGỮ

Ông Tùng Nguyễn có 17 năm kinh nghiệm đảm nhiệm những vai trò chủ chốt trong nhiều công ty như Giám đốc điều hành Wise Concetti Communication Technology, Agel Việt Nam, Jonckers Translation & Engineering, Giám đốc quan hệ chính phủ tại SK Telecom...

ĐỘI NGŨ LÃNH ĐẠO



LIAM DINH | GIÁM ĐỐC ĐỔI MỚI CÔNG NGHỆ

Ông Liam Đình là cử nhân tại Đại học Bách Khoa Hà Nội và Đại học President – Indonesia. Trước khi cống hiến cho Expertrans, ông Liam Đình đã có 11 năm kinh nghiệm đầy phong phú khi giữ nhiều vị trí cấp cao tại các công ty lớn, như Quản lý Sản phẩm, Phó quản lý tại Tinh Vân Consulting JSC; Trưởng nhóm kinh doanh tại Smart OSC và Trưởng dự án tại PT. Supra (Jakarta, Indonesia)



SKYNIE HOANG | TRƯỞNG PHÒNG KD – DV NGÔN NGỮ

Bà Skynie Hoàng tốt nghiệp Đại học NORTHUMBRIA - Cử nhân danh dự hạng nhì về quản trị kinh doanh quốc tế. Bà gia nhập Expertrans vào năm 2013 với vai trò là phiên dịch viên tiếng Anh - tiếng Việt tại Expertrans Global. Với thành tích xuất sắc của mình, bà đã đạt được nhiều thành tích tại Expertrans Global, hiện tại bà là Trưởng phòng phát triển kinh doanh EBU2, EBU3 chuyên mảng Dịch vụ ngôn ngữ trong lĩnh vực Truyền thông thị trường trong nước và quốc tế.



EDWARD HOANG | TRƯỞNG PHÒNG KD - DV STAFFING

Ông Hoàng Việt Đức là một trong những leader mới tài năng của Expertrans khi ông được giao nhiệm vụ tiếp quản và vận hành đơn vị kinh doanh BPO - mảng kinh doanh chiến lược hoàn toàn mới và đầy thách thức của Expertrans trong 3 năm trở lại đây, bao gồm hệ thống Call Center Outsourcing và Human Resources Outsourcing. Với kinh nghiệm làm việc cấp cao tại Vingroup cũng như Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, ông Hoàng Việt Đức là một trong những nhân tố chủ chốt của công ty quyết định tới thành công về doanh thu của Expertrans



MICHAEL DOAN | TRƯỞNG PHÒNG MARKETING

Ông Đoàn Mạnh Thắng là một trong những leader kỳ cựu tại Expertrans với xấp xỉ 10 năm gắn bó tại vị trí Marketing Manager. Ông Mạnh Thắng đã từng nắm giữ rất nhiều vị trí quan trọng ở các công ty, tập đoàn trong và ngoài nước như Công ty cổ phần Truyền thông Việt Nam VC Corp, Marketing Manager của Polycom, Marketing Manager của tập đoàn Colowide JP Việt Nam, Marketing Manager của tập đoàn Thanh Hằng...

IV. KẾ HOẠCH HUY ĐỘNG VÀ SỬ DỤNG VỐN



ĐẦU TƯ & KẾ HOẠCH KÊU GỌI VỐN CỔ ĐỒNG



- Định giá công ty: USD 5,000,000
- Giá trị cổ phiếu phát hành thêm: USD 1,250,000

KẾ HOẠCH HUY ĐỘNG VÀ SỬ DỤNG VỐN

STT	HOẠT ĐỘNG	SỐ LƯỢNG	CHI PHÍ (USD)
1	XÂY DỰNG HỆ THỐNG CỐT LÕI CHO MÔ HÌNH NỀN TẢNG		300,000
2	THU HÚT KHÁCH HÀNG MỚI	60.000 KHÁCH HÀNG MỚI	600,000
3	XÂY DỰNG DỮ LIỆU NHÀ CUNG CẤP	20.000 NHÀ CUNG CẤP MỚI	300, 000
4	TĂNG VỐN LƯU ĐỘNG		250, 000
5	TỔNG MỨC ĐẦU TƯ		1,450,000
6	LỢI NHUẬN GIỮ LẠI		200,000
7	NHÀ ĐẦU TƯ BÊN NGOÀI		1,250,000
8	GIÁ TRỊ HIỆN TẠI CỦA EXPERTRANS		5,000,000
9	CỔ PHIẾU ĐỀ NGHỊ CHO 1,250,000 USD		20%

V. DỰ BÁO DOANH THU & TÍNH KHẢ THI



DOANH THU/LỢI NHUẬN DỰ KIẾN (Trường hợp thông thường)

STT	Mục	%	2017	2018	2019	2020	2021	2025
1	Doanh Thu		2,500,000	5,000,000	15,000,000	25,000,000	35,000,000	200,000,000
2	Giá vốn hàng bán	45%	1,125,000	2,272,000	6,750,000	11,250,000	15,750,000	90,000,000
3	Chi phí hoạt động	35%	875,000	1,767,000	5,250,000	8,750,000	12,250,000	70,000,000
4	Khấu hao			100,000	100,000	200,000	200,000	
5	EBITA	20%	500,000	811,000	2,800,000	4,800,000	6,800,000	40,000,000
6	Net Profit	16%	400,000	649,000	2,240,000	3,840,000	5,440,000	32,000,000
7	Số lượng nhân sự			120	200	250	300	500

DOANH THU/LỢI NHUẬN DỰ KIẾN (Trường hợp xấu nhất)

STT	Mục	%	2017	2018	2019	2020	2021	2025
1	Doanh Thu		2,500,000	4,000,000	12,000,000	20,000,000	28,000,000	160,000,000
2	Giá vốn hàng bán	45%	1,125,000	1,800,000	5,400,000	9,000,000	12,600,000	72,000,000
3	Chi phí hoạt động	35%	875,000	1,400,000	4,200,000	7,000,000	9,800,000	56,000,000
4	Khấu hao			100,000	100,000	200,000	200,000	
5	EBITA		500,000	700,000	2,300,000	3,800,000	5,400,000	32,000,000
6	Net Profit		320,000	560,000	1,840,000	3,040,000	4,320,000	25,600,000
7	Số lượng nhân sự			120	200	250	300	500

DOANH THU/LỢI NHUẬN DỰ KIẾN (Trường hợp tốt nhất)

STT	Mục	%	2017	2018	2019	2020	2021	2025
1	Doanh Thu		2,500,000	6,000,000	18,000,000	30,000,000	42,000,000	240,000,000
2	Giá vốn hàng bán	45%	1,125,000	2,700,000	8,100,000	13,500,000	18,900,000	108,000,000
3	Chi phí hoạt động	35%	875,000	2,100,000	6,300,000	10,500,000	14,700,000	84,000,000
4	Khấu hao			100,000	100,000	200,000	200,000	
5	EBITA		500,000	1,100,000	3,500,000	5,800,000	8,200,000	48,000,000
6	Net Profit	20%	480,000	880,000	2,800,000	4,640,000	6,560,000	38,400,000
7	Số lượng nhân sự			120	200	250	300	500

VI. CHIẾN LƯỢC NGUỒN VỐN



CÁC PHƯƠNG ÁN TRIỂN KHAI

Phương án	Giai đoạn	Dự kiến định giá công ty
Kêu gọi vốn đầu tư kinh doanh bằng cách chào bán cổ phần công khai lần đầu và gọi vốn từ quỹ đầu tư chuyên nghiệp	2020 – 2021	30 - 40 triệu Đô (8-10x P/E)
Phát hành cổ phiếu ra công chúng – công ty đại chúng	2022 – 2023	80 - 100 triệu Đô (10-12x P/E)
Kêu gọi vốn kinh doanh từ cá nhân - tổ chức cùng kinh doanh lĩnh vực trên toàn cầu	2026 - 2027	300 – 400 triệu Đô (15-20x P/E)

Tại sao nên chọn EXPERTRANS?



1. Chỉ số Lợi tức đầu tư - ROI rất tốt cho nhà đầu tư
2. Xây dựng mô hình kinh doanh bền vững cùng với sự phát triển nhanh chóng
3. Quy mô đầu tư hợp lý
4. Ngành đặc thù phù hợp với nhu cầu và mục đích đa dạng của các nhà đầu tư



ĐỘI NHÓM & CẦN MẪN



NGHĨ LỚN & NGHĨ KHÁC BIỆT



KIÊN ĐỊNH & KIÊN TRÌ



KHÔNG GÌ LÀ KHÔNG THỂ

Thank You!!!



EXPERTTRANS BPO

Transform your business