

# HOẠT ĐỘNG THỰC HÀNH VÀ TRẢI NGHIỆM

## Chủ đề 1 ĐẦU TƯ KINH DOANH

### I. NỘI DUNG CHÍNH CỦA CHỦ ĐỀ

#### 1. Một số kiến thức về tài chính, kinh doanh

##### a) Tài chính

*Tài chính* là tổng số tiền có được của một cá nhân, một tổ chức, một doanh nghiệp, hoặc một quốc gia.

Tài chính của một cá nhân được gọi là tài chính cá nhân.

##### b) Kinh doanh

*Kinh doanh* bao gồm những hoạt động mua và bán. Các yếu tố cơ bản trong kinh doanh là:

- **Vốn:** số tiền ban đầu bỏ ra;
- **Giá cả của mỗi mặt hàng:** mua vào với giá bao nhiêu và bán ra với giá bao nhiêu;
- **Chi phí vận hành:** số tiền bỏ ra để thực hiện việc kinh doanh;
- **Doanh thu:** tổng số tiền thu được sau khi kết thúc hoạt động kinh doanh;
- **Lợi nhuận:** doanh thu trừ đi vốn và chi phí vận hành;
- **Lãi:** nếu lợi nhuận của kinh doanh là dương;
- **Lỗ:** nếu lợi nhuận của kinh doanh là âm.

##### c) Các cách để tăng lợi nhuận

- Tăng doanh thu.

Có hai cách để tăng doanh thu:

- Nâng giá mặt hàng;
- Thu hút người mua để bán được nhiều hàng.

Tuy nhiên, khi nâng giá mặt hàng thì có thể số người mua giảm đi nên số sản phẩm bán được ít đi.

- Giảm chi phí vận hành và vốn.



## 2. Kiến thức toán học



Công thức tính lợi nhuận:

$$\text{Lợi nhuận} = A - (B + C).$$

Trong đó  $A$  là doanh thu,  $B$  là vốn,  $C$  là chi phí vận hành.

**Ví dụ** Một cửa hàng bán nho nhập khẩu với giá 600 000 đồng/kg và bán được 10 kg trong ngày đầu tiên. Sang ngày tiếp theo, cửa hàng quyết định bán với giá 560 000 đồng/kg và bán được 15 kg trong ngày đó. Trong cả hai ngày, cửa hàng mua vào với giá 450 000 đồng/kg. Hỏi ngày nào cửa hàng đã thu được nhiều lợi nhuận hơn? Biết rằng chi phí vận hành không đáng kể.

*Giải*

- Trong ngày đầu tiên, ta thấy:  
Số tiền ban đầu cửa hàng bỏ ra là:  $450\,000 \cdot 10 = 4\,500\,000$  (đồng);  
Doanh thu của cửa hàng là:  $600\,000 \cdot 10 = 6\,000\,000$  (đồng);  
Lợi nhuận của cửa hàng là:  $6\,000\,000 - 4\,500\,000 = 1\,500\,000$  (đồng).
- Trong ngày tiếp theo, ta thấy:  
Số tiền ban đầu cửa hàng bỏ ra là:  $450\,000 \cdot 15 = 6\,750\,000$  (đồng);  
Doanh thu của cửa hàng là:  $560\,000 \cdot 15 = 8\,400\,000$  (đồng);  
Lợi nhuận của cửa hàng là:  $8\,400\,000 - 6\,750\,000 = 1\,650\,000$  (đồng).
- Do  $1\,650\,000 > 1\,500\,000$  nên cửa hàng đã thu được nhiều lợi nhuận hơn trong ngày thứ hai.

## 3. Kỹ năng tìm kiếm thông tin và trình bày sản phẩm


- Tìm hiểu thêm một số thông tin về tài chính, kinh doanh qua cha mẹ, người thân trong gia đình và qua các phương tiện thông tin truyền thông.
- Tìm hiểu cách thức trình bày và giới thiệu sản phẩm.

## II. GỢI Ý TỔ CHỨC CÁC HOẠT ĐỘNG HỌC TẬP


Tiến trình tổ chức các hoạt động bao gồm: phần chuẩn bị; phần thực hiện; phần tổng kết.




## 1. Phần chuẩn bị

 **1** Học sinh được chia theo nhóm. Các nhóm trao đổi, thảo luận:

- Xác định rõ nhiệm vụ của nhóm và từng nhiệm vụ thành phần;
- Phân công nhiệm vụ cho các thành viên trong nhóm;
- Xác định thời gian hoàn thành từng nhiệm vụ thành phần và nhiệm vụ chung.

 **2** Giáo viên quy định hệ thống đơn vị tiền giả định, chẳng hạn gồm: 1 000 đồng giả định; 2 000 đồng giả định; 5 000 đồng giả định; 10 000 đồng giả định; 20 000 đồng giả định. Mỗi nhóm học sinh nhận vốn được cấp ban đầu (100 000 đồng giả định/nhóm).

 **3** Lập kế hoạch kinh doanh của mỗi nhóm.

*a) Nhiệm vụ 1:* Thống nhất các công việc cần làm.


- Lựa chọn sản phẩm (mặt hàng cần kinh doanh). Đăng kí số lượng các mặt hàng muốn bán (tối đa 3 loại mặt hàng/nhóm và tổng số tiền ban đầu bỏ ra không quá 100 000 đồng giả định).
- Lựa chọn hình thức kinh doanh, thảo luận các chiến lược kinh doanh. Bao gồm:
  - + Mô tả ý tưởng kinh doanh;
  - + Xác định nhu cầu cho sản phẩm;
  - + Xác định các chiến lược kinh doanh (quảng cáo, khuyến mại, giảm giá...);
  - + Tính tổng số tiền ban đầu bỏ ra.
- Phân công công việc cho từng thành viên trong nhóm. Từng cá nhân dự kiến cách làm của mình và cả nhóm cùng trao đổi góp ý.

*b) Nhiệm vụ 2:* Xác định cách thức quảng cáo, thông tin về sản phẩm, bảo đảm các yêu cầu.

- Sản phẩm cung cấp đáp ứng nhu cầu của khách hàng; hữu ích; hấp dẫn; đóng gói chắc chắn; giá cả hợp lí.
- Giá cả: Khách hàng sẵn sàng trả bao nhiêu tiền và cần họ trả bao nhiêu để đủ trang trải cho toàn bộ chi phí của mình.
- Truyền đạt được lợi ích mà sản phẩm mang lại cho khách hàng.



## 2. Phần thực hiện

 **4** Thực hiện công việc kinh doanh (Thực hành bán hàng); Tính doanh thu và lợi nhuận.

- Yêu cầu mong muốn:

Sản phẩm	Giá mua vào	Giá bán ra	Số lượng mua	Số lượng bán	Lợi nhuận
?	?	?	?	?	?
?	?	?	?	?	?

- Kết quả thực tế đạt được:

Sản phẩm	Giá mua vào	Giá bán ra	Số lượng mua	Số lượng bán	Lợi nhuận
?	?	?	?	?	?
?	?	?	?	?	?

- Viết báo cáo kết quả kinh doanh của nhóm.

## 3. Phần tổng kết

 **5** Làm việc chung cả lớp.

*a) Nhiệm vụ 1:* Các nhóm báo cáo kết quả (tính doanh thu, lợi nhuận) và giải thích cách làm. Cả lớp góp ý, thống nhất các kết quả này.

Trong quá trình mỗi nhóm báo cáo kết quả thực hiện, các nhóm khác cần theo dõi và có những trao đổi, hỏi đáp thêm.

*b) Nhiệm vụ 2:* Tổng kết và rút kinh nghiệm.

## III. ĐÁNH GIÁ

Hình thức đánh giá: theo hình thức đánh giá của học tập dự án.

### 1. Đánh giá hoạt động cá nhân

- Mỗi cá nhân tự đánh giá vào phiếu đánh giá cá nhân.
- Nhóm đánh giá từng thành viên trong nhóm vào phiếu đánh giá cá nhân.

### 2. Đánh giá hoạt động và sản phẩm của nhóm

- Nhóm tự đánh giá lại hoạt động của nhóm và cho điểm vào phiếu đánh giá hoạt động của nhóm.
- Thầy, cô giáo và các nhóm bạn đánh giá và cho điểm phần trình bày của từng nhóm vào phiếu đánh giá hoạt động nhóm.

