

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**

---



# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH : VIỆT NAM HỌC**

**CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ DỊCH VỤ DU LỊCH VÀ LỮ HÀNH**

**Sinh viên : Bùi Văn Sâm**

**Lớp : DL2401**

**HẢI PHÒNG – 2024**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**

-----

**THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU  
QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ GOLF  
TẠI VINPEARL GOLF HẢI PHÒNG**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY  
NGÀNH : VIỆT NAM HỌC  
CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ DỊCH VỤ DU LỊCH VÀ LỮ HÀNH**

**Sinh viên: Bùi Văn Sâm**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Phương Thảo**

**HẢI PHÒNG – 2024**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**

-----

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên : Bùi Văn Sâm MSV: 2012405002  
Lớp : DL2401  
Chuyên ngành : Quản trị dịch vụ du lịch và lữ hành  
Tên đề tài : Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ golf tại Vinpearl golf Hải Phòng

## **NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI**

### **1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp**

- Tìm hiểu thực trạng về tình hình kinh doanh và hiệu quả kinh doanh tại VinPearl Golf Hải Phòng.
- Nhận diện và đánh giá hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf tại VinPearl Golf Hải Phòng.
- Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf tại VinPearl Golf Hải Phòng.

### **2. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu đề tài tốt nghiệp**

- Đối tượng nghiên cứu: Hiệu quả kinh doanh tại VinPearl Golf Hải Phòng, trong đó tập trung vào nghiên cứu hiệu quả kinh doanh và các yếu tố ảnh hưởng. Từ đó đưa ra các đánh giá, nhận xét và giải pháp giúp phát triển sân golf VinPearl

Phạm vi nghiên cứu: Sân VinPearl Golf Hải Phòng năm 2021 – 2023, khảo sát thực tế tại sân VinPearl Golf Hải Phòng thông qua quan sát, tìm hiểu để phát hiện nắm bắt được tình hình kinh doanh, những vấn đề cơ bản ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh.

## **CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

**Người hướng dẫn: Nguyễn Thị Phương Thảo**

**Học hàm, học vị:** Thạc sĩ

**Cơ quan công tác:** Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

**Nội dung hướng dẫn:** “*Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ golf tại Vinpearl golf Hải Phòng*”.

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày ..... tháng ..... năm 2023

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày ..... tháng ..... năm 2024

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

*Giảng viên hướng dẫn*

**BÙI VĂN SÂM**

**Th.S Nguyễn Thị Phương Thảo**

*Hải Phòng, ngày ..... tháng ..... năm 2024*

**XÁC NHẬN CỦA KHOA**

## **PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP**

Họ và tên giảng viên: Th.S Nguyễn Thị Phương Thảo

Đơn vị công tác: Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

Họ và tên sinh viên: Bùi Văn Sâm

Chuyên ngành: Quản trị dịch vụ du lịch và lữ hành

Đề tài tốt nghiệp: *“Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ golf tại Vinpearl golf Hải Phòng”*

Nội dung hướng dẫn: Chọn đề tài phù hợp chuyên ngành, cách tìm tài liệu, xây dựng bố cục đề tài, chỉnh sửa các thông tin

### **1. Tinh thần thái độ sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp**

.....  
.....  
.....  
.....

### **2. Đánh giá chất lượng của khoá luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T.T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...)**

.....  
.....  
.....  
.....

### **3. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp**

Được bảo vệ  Không được bảo vệ  Điểm hướng dẫn

*Hải Phòng, ngày ..... tháng ..... năm 2024*

**Giảng viên hướng dẫn**

**Th.S Nguyễn Thị Phương Thảo**

# MỤC LỤC

<b>MỤC LỤC</b> .....	<b>vii</b>
<b>DANH MỤC BẢNG</b> .....	<b>ix</b>
<b>DANH MỤC BIỂU ĐỒ</b> .....	<b>ix</b>
<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	<b>1</b>
1. Lí do chọn đề tài khóa luận.....	1
2. Mục tiêu nhiệm vụ khóa luận.....	2
3. Đối tượng phạm vi khóa luận.....	3
4. Phương pháp nghiên cứu.....	3
5. Bố cục bài khóa luận.....	3
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH DỊCH VỤ GOLF</b> .....	<b>4</b>
1.1. Vấn đề chung về kinh doanh dịch vụ golf.....	4
1.1.1. Khái niệm.....	4
1.1.2. Đặc điểm, vai trò của kinh doanh dịch vụ golf.....	4
1.2. Hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf.....	7
1.2.1. Khái niệm.....	7
1.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf.....	8
1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf.....	15
<b>TIỂU KẾT CHƯƠNG 1</b> .....	<b>19</b>
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA VINPEARL GOLF HẢI PHÒNG</b> .....	<b>20</b>
2.1. Giới thiệu chung về VinPearl Golf Hải Phòng.....	20
2.1.1. Lịch sử hình thành.....	20
2.1.2. Cơ cấu tổ chức.....	20
2.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh.....	22
2.2.1 Các lĩnh vực kinh doanh.....	22
2.2.2. Thị trường khách.....	23

2.3. Hiệu quả hoạt động kinh doanh tại VinPearl Golf Hải Phòng .....	24
2.3.1. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh.....	24
2.3.2. Các chỉ tiêu về hiệu quả kinh doanh .....	37
2.4. Đánh giá về hiệu quả kinh doanh của VinPearl Golf Hải Phòng .....	48
2.4.1. Mặt ưu điểm .....	48
2.4.2. Mặt hạn chế, nguyên nhân .....	50
<b>TIỂU KẾT CHƯƠNG 2 .....</b>	<b>52</b>
<b>CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM GIẢI PHÁP NÂNG CAO</b>	
<b>HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ GOLF TẠI</b>	
<b>VINPEARL GOLF HẢI PHÒNG .....</b>	<b>53</b>
3.1. Định hướng phát triển của VinPearl Golf Hải Phòng.....	53
3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ golf	
tại Vinpearl golf Hải Phòng .....	54
3.2.1. Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ cung ứng, phát triển các sản phẩm	
mới.....	54
3.2.2. Tăng cường các hoạt động marketing.....	56
3.2.3. Tăng cường công tác quản lý, tiết kiệm chi phí hoạt động.....	58
3.2.4. Cải thiện quy trình thực hiện dịch vụ, bảo dưỡng, nâng cấp, các điều	
kiện về cơ sở vật chất, môi trường .....	59
3.2.5. Phát triển thị trường khách.....	61
3.2.6. Một số giải pháp khác .....	62
<b>TIỂU KẾT CHƯƠNG 3 .....</b>	<b>64</b>
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>65</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>66</b>
<b>PHỤ LỤC .....</b>	<b>68</b>



## **DANH MỤC BẢNG**

Bảng 2.1. Thống kê cơ cấu lao động trong sân Golf VinPearl .....	21
Bảng 2.2. Cơ cấu đội ngũ lao động của Vinpearl Golf Hải Phòng .....	26
Bảng 2.3. Sản phẩm dịch vụ của Vinpearl Golf Hải Phòng .....	28
Bảng 2.4. Bảng cơ cấu khách hàng trong năm 2021 – 2023 của VinPearl Golf Hải Phòng .....	37
Bảng 2.5. Kết quả tổng hợp doanh thu và chi phí kinh doanh của Vinpearl Golf Hải Phòng giai đoạn 2021 – 2023 .....	40
Bảng 2.6. Hiệu quả kinh tế tổng hợp .....	44
Bảng 2.7. Hiệu quả kinh tế của hoạt động kinh doanh sân golf Vin Pearl trong giai đoạn 2021- 2023 .....	45
Bảng 2.8. Mức doanh thu trung bình/khách của VinPearl Golf Hải Phòng 2021 – 2023 .....	46
Bảng 2.9. Mức chi phí trung bình/khách và lợi nhuận trung bình/ khách của VinPearl Golf Hải Phòng 2021 – 2023 .....	47

## **DANH MỤC BIỂU ĐỒ**

Biểu đồ 2.1. Công suất hoạt động sân giai đoạn 2019 – 2023 của VinPearl Golf Hải Phòng .....	39
--	----

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Lí do chọn đề tài khóa luận

Kinh tế ngày càng phát triển, cuộc sống của con người ngày càng được nâng cao cùng với sự phát triển vượt trội của Ngành du lịch nói chung, kinh doanh tổ hợp vui chơi – giải trí nói riêng, nhằm đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu của khách du lịch.

Việt Nam là một nước có một nền chính trị ổn định, an ninh. Với một nền văn hóa đậm đà bản sắc dân tộc, cảnh quan thiên nhiên đẹp và những danh lam thắng cảnh nổi tiếng đủ sức thu hút khách thập phương trong nước và trên toàn thế giới. Chính vì vậy, việc nâng cao chất lượng dịch vụ của toàn ngành du lịch và đặc biệt nâng cao chất lượng dịch vụ và hiệu quả kinh doanh của dịch vụ golf đã trở thành một khâu quan trọng không thể thiếu và không còn là vấn đề của riêng bất kì doanh nghiệp nào...trên đất nước ta. Có thể ví Golf như một môn thể thao dành cho giới thượng lưu, rèn luyện sức khỏe, giải trí hay tạo ra những mối quan hệ để phát triển toàn diện về mọi mặt của mọi du khách khi tham gia và trải nghiệm dịch vụ golf.

Hơn nữa sau khi nước ta ra nhập WTO, Việt Nam ngày càng nhiều đối tác ngành du lịch, đòi hỏi Việt Nam luôn phải chú trọng đến chất lượng dịch vụ và hiệu quả kinh doanh để đáp ứng tốt nhu cầu của khách quốc tế. Họ không những sẵn sàng chi trả khoản tiền lớn cho hoạt động Du lịch mà họ còn có nhiều kinh nghiệm đi Du lịch...Trên thực tế, khách Du lịch thường so sánh chất lượng của doanh nghiệp này với doanh nghiệp khác.... Điều này cho thấy sự cạnh tranh ngày càng cao của việc kinh doanh của từng doanh nghiệp là điều không thể tránh khỏi.

Du lịch ngày nay đã trở thành nhu cầu thiết yếu của mọi người dân trong nước và trên thế giới. Du lịch càng phát triển, nhu cầu càng tăng thì mức độ cạnh tranh ngày càng cao. Sân Golf là một trong những loại hình dịch vụ đòi hỏi du khách có mức độ chi trả cao, chất lượng dịch vụ đạt chuẩn quốc tế. Chính vì vậy, nguồn doanh thu khổng lồ mà mỗi doanh nghiệp đang hướng tới đó chính là làm sao để kinh doanh hiệu quả dịch vụ golf trong thời gian tiếp theo.

Họ luôn luôn đòi cố gắng tìm hiểu và phát triển dịch vụ golf một cách bài bản, đáp ứng được kì vọng và sự hài lòng của khách hàng – những vị khách khó tính đòi hỏi sự chĩn chu và đẳng cấp nhất.

Một sân golf muốn làm tốt những điều đó thì cần có những chiến lược kinh doanh hoàn hảo, chuyên nghiệp. Theo thống kê mới nhất từ R&A và dữ liệu toàn cầu của National Golf Foundation, Việt Nam có gần 80 sân golf đã đi vào hoạt động và hơn 40 sân khác đang hoàn thiện. Sức hấp dẫn của lĩnh vực này vẫn chưa hết “hót” khi hàng loạt các doanh nghiệp vẫn tiếp tục đề xuất dự án sân golf để hoàn thiện hệ sinh thái đẳng cấp của mình. Năm 2019, theo Quy hoạch sân golf Việt Nam điều chỉnh, đến năm 2023 cả nước có 109 sân golf, được cấp phép xây dựng tại 37 địa phương trên cả nước. Ngay cả các địa phương không có thế mạnh về du lịch như Tiền Giang, Kon Tum, Bắc Giang... cũng nhảy vào “cuộc đua” này. “Cuộc đua” đó gần đây càng sôi động hơn khi nghị định 52/2020/NĐ-CP về đầu tư kinh doanh sân golf được Chính phủ ban hành. Bên cạnh đó, Luật quy hoạch (có hiệu lực từ ngày 1/1/2019) cũng mở cửa thông thoáng hơn cho việc đầu tư kinh doanh dự án sân golf; với việc các địa phương được phép lồng ghép quy hoạch sân golf vào quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh, thành phố. Cũng theo luật này, sẽ không có quy hoạch sân golf quốc gia giai đoạn sau năm 2020, đồng nghĩa với việc địa phương được cấp phép đầu tư sân golf theo nhu cầu, định hướng phát triển kinh tế - xã hội của mỗi tỉnh.

Vì hiểu được tầm quan trọng trong việc đem lại nguồn doanh thu lớn đặc biệt cho doanh nghiệp từ kinh doanh dịch vụ golf, với niềm yêu nghề, yêu golf cùng với sự định hướng của giảng viên hướng dẫn nên em quyết định chọn đề tài: ***“Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ golf tại Vinpearl golf Hải Phòng”***. Đây là một sân Golf với đẳng cấp 5 sao, và quy mô lớn bậc nhất tại thành phố Hải Phòng.

## **2. Mục tiêu nhiệm vụ khóa luận**

Với đề tài “Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ golf tại Vinpearl golf Hải Phòng” mục tiêu là:

- Tìm hiểu thực trạng về tình hình kinh doanh và hiệu quả kinh doanh tại VinPearl Golf Hải Phòng.

- Nhận diện và đánh giá hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf tại VinPearl Golf Hải Phòng.

- Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf tại VinPearl Golf Hải Phòng.

### **3. Đối tượng phạm vi khóa luận**

- Đối tượng nghiên cứu: Hiệu quả kinh doanh tại VinPearl Golf Hải Phòng, trong đó tập trung vào nghiên hiệu quả kinh doanh và các yếu tố ảnh hưởng. Từ đó đưa ra các đánh giá, nhận xét và giải pháp giúp phát triển sân golf VinPearl

- Phạm vi nghiên cứu: Sân VinPearl Golf Hải Phòng năm 2021 – 2023

### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Phương pháp được sử dụng trong bài khóa luận:

- Khảo sát thực tế tại sân VinPearl Golf Hải Phòng thông qua quan sát, tìm hiểu để phát hiện nắm bắt được tình hình kinh doanh, những vấn đề cơ bản ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh.

- Phương pháp thu thập và xử lý số liệu: phân tích tổng hợp các thông tin số liệu thống kê của sân Golf Vũ Yên, Internet, các phương tiện truyền thông, báo chí, ...

- Phương pháp thống kê, phân tích số liệu: doanh thu, lượt khách, chi phí đầu vào của dịch vụ... và phân tích các số liệu đó để làm rõ thực tế về chất lượng dịch vụ golf

### **5. Bố cục bài khóa luận**

Bố cục đề tài gồm 3 phần không kể đến mở đầu và phần kết thúc:

- Chương 1: Cơ sở lí luận về hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf
- Chương 2: Thực trạng hoạt động kinh doanh của Vinpearl golf Hải Phòng
- Chương 3: Một số giải pháp nhằm giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ golf tại Vinpearl golf Hải Phòng

# CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH DỊCH VỤ GOLF

## 1.1. Vấn đề chung về kinh doanh dịch vụ golf

### 1.1.1. Khái niệm

Golf là một môn thể thao trong đó người chơi sử dụng nhiều loại gậy khác nhau để đánh một quả bóng nhỏ trên sân và nhắm vào mục tiêu là lỗ ở góc khác nhau trên sân. Mục tiêu của người chơi là đưa quả bóng vào lỗ trong số lần đánh càng ít càng tốt. Các dụng cụ cần để chơi golf được gọi là gậy golf, và người chơi được gọi là golfer.

Golf được cho là ra đời tại Scotland vào thế kỉ thứ 15. Ban đầu, đây là môn thể thao phổ biến được các thành viên hoàng tộc và người nông dân chơi đều.

Năm 1457, môn thể thao golf đã bị cấm do nhiều người chơi bỏ qua việc học tập bán cung. Tuy nhiên, vào năm 1502, vua James IV đã bãi bỏ lệnh cấm này vì chính ông cũng yêu thích chơi golf. Sau đó, vào năm 1764, sân golf 18 lỗ tiêu chuẩn đầu tiên được tạo ra tại St Andrews bởi các thành viên. Câu lạc bộ golf đầu tiên soạn thảo luật chơi chính thức và tổ chức giải đấu hàng năm vào năm 1744 với tên gọi là “Honourable Company of Edinburgh Golfers”. Vào giữa thế kỉ 19, các tổ chức tư nhân nỗ lực để mở rộng phạm vi và phổ biến cho môn thể thao này.

Bộ môn golf ở Việt Nam xuất hiện vào những năm 1920 đầu tiên là tại Sài Gòn dưới thời của Vua Bảo Đại. Tuy nhiên golf lúc đó chỉ dành cho giới quý tộc chỉ có vua chúa mới có thể biết tới và chơi môn thể thao này. Sau đó vào những năm 1960 Việt Nam bắt đầu phát triển với sự xuất hiện của những sân golf lớn như Sân Golf Long Thành, Sân Golf Tân Sơn Nhất, Sân Golf Đà Lạt.

### 1.1.2. Đặc điểm, vai trò của kinh doanh dịch vụ golf

Du lịch golf có những tác động tích cực cũng như tiêu cực đến kinh tế, xã hội và môi trường; có sự liên kết nhất định giữa phát triển du lịch golf và bất động sản du lịch; có những đòi hỏi, yêu cầu đối với quản lí phát triển loại hình du lịch này cũng như cần có chiến lược marketing, xúc tiến, quảng bá phát triển

du lịch golf, các điểm đến du lịch golf. Là một sản phẩm du lịch cụ thể, sản phẩm du lịch golf được cấu thành từ các hợp phần trong đó giá trị cốt lõi của sản phẩm du lịch chính là các sân golf và các giá trị tài nguyên du lịch tự nhiên, văn hóa hấp dẫn khác của điểm đến;

Các yếu tố vật chất tự tạo là kết cấu hạ tầng chung (giao thông, điện nước...), cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch golf (khách sạn, nhà hàng...) và các yếu tố dịch vụ du lịch golf. Đặc điểm này cho thấy, bên cạnh khả năng chi tiêu cao, khách du lịch golf là thị trường khách có tiềm năng du lịch lưu trú dài ngày. Các phân tích về thị trường khách du lịch golf cho thấy nam giới chiếm tỉ trọng cao hơn nhiều trong số người chơi golf tuy nhiên số lượng nữ giới tham gia môn thể thao golf đang có chiều hướng gia tăng. Golf thủ có độ tuổi trung niên cũng chiếm đa số và có mức thu nhập cao hơn mức thu nhập trung bình.

Kinh doanh dịch vụ golf luôn luôn đòi hỏi vốn đầu tư lớn, đến nay Việt Nam chưa có mô hình thiết kế chuẩn cho một sân golf, nhưng theo một nhà đầu tư sân golf phía Bắc - cho biết suất đầu tư làm 1 đường golf khoảng 1 triệu USD. Bên cạnh đó, nhà đầu tư phải bỏ vốn giải phóng mặt bằng, xây dựng các công trình phụ trợ, nhà tập golf, thiết bị phục vụ sân golf. Nhà đầu tư này cho biết đã bỏ vốn khoảng 3.500 tỉ đồng để xây dựng một sân golf 27 lỗ tại Hà Nội, và khoảng 4.500 tỉ đồng để xây dựng một sân golf 36 lỗ tại TP.HCM. Nếu tính đầy đủ, chi phí để một đường golf đưa vào kinh doanh lên từ 125-129 tỉ đồng, tương đương 5,5-5,6 triệu USD/đường golf, và sân VinPearl Golf Hải Phòng cũng được xây dựng dựa trên mức giá tương tự. Nhìn chung, đầu tư một sân golf rất tốn kém.

Theo đặc điểm cơ bản về bộ môn golf, hiện nay đa số các sân golf đều xây dựng theo cấu trúc là một sân golf tiêu chuẩn sẽ có 9 hoặc 18 lỗ, mỗi lỗ trên sân golf đi kèm với một khu vực phát bóng và một khu vực putting green. Ở giữa hai khu vực trên là các dạng địa hình fairway, rough hay bunker và các chướng ngại vật khác như hồ nước, đá...

Các sân golf kinh doanh dưới hình thức là một câu lạc bộ. Trong câu lạc bộ có nhiều thành viên tham gia thường xuyên, có đăng ký, có đóng phí tham

gia, được hưởng nhiều quyền lợi nhất định do câu lạc bộ quy định, những thành viên này gọi là hội viên sân Golf.

Dịch vụ Golf là dịch vụ cao cấp, chi phí đầu tư một câu lạc bộ Golf tương đối lớn từ vài chục triệu đến vài trăm triệu đô la Mỹ, nên chi phí gia nhập câu lạc bộ golf cũng như các chi phí liên quan của câu lạc bộ cao. Do đó đối tượng có khả năng chơi golf bị hạn chế. Để gia tăng thị trường golf, các nhà đầu tư golf trên thế giới đã chia ra hai hình thức đầu tư: một là đầu tư câu lạc bộ golf rất cao cấp với nhiều dịch vụ phụ trợ và hướng vào những khách hàng là những thương gia giàu có; hai là đầu tư ở một chừng mực nhất định có thể đáp ứng những yêu cầu cơ bản của khách chơi golf để mở rộng đối tượng khách chơi golf, mở rộng thị trường golf.

Hiện nay, vai trò của hoạt động kinh doanh dịch vụ golf là tất yếu, không thể phủ nhận. Có rất nhiều sân golf đang hình thành và phát triển mạnh mẽ, thu hút lượng khách đông đảo. Kinh doanh dịch vụ golf giúp sẽ giúp gia tăng mối quan hệ, mở rộng đầu tư mua – bán trên thị trường “cao cấp” và giúp gia tăng nguồn thu nhập mạnh mẽ đến từ các đơn vị, đối tượng khách hàng khác nhau. Bên cạnh đó, kinh doanh dịch vụ golf sẽ mang lại nguồn doanh thu và lợi nhuận rất cao, bởi mức độ đầu tư, chi trả để tham gia chơi bộ môn này chi phí không hề ít ỏi, đòi hỏi mỗi golfer phải có mức chi trả và đầu tư cao.

Kinh doanh dịch vụ golf sẽ giúp định hướng hoạt động dài hạn và là cơ sở vững chắc cho triển khai hoạt động trong tác nghiệp. Hoạt động kinh doanh golf của mỗi doanh nghiệp luôn chịu sự ảnh hưởng của các yếu tố bên ngoài và bên trong. Do đó, kinh doanh golf giúp doanh nghiệp định hướng cho hoạt động của mình trong tương lai thông qua việc phân tích và dự báo môi trường kinh doanh. Kinh doanh golf giúp doanh nghiệp vừa linh hoạt vừa chủ động để thích ứng với những biến động của thị trường, đồng thời còn đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động và phát triển theo đúng hướng. Việc kinh doanh golf sẽ góp phần vào đầu tư mạnh, thúc đẩy nền kinh tế của chính địa phương đang có doanh nghiệp kinh doanh mô hình này. Đối với nền kinh tế xã hội, việc kinh doanh golf không chỉ giải quyết vấn đề việc làm cho người lao động, còn giúp

thúc đẩy thị trường, tăng nguồn đầu tư và tăng doanh thu, lợi nhuận, kích cầu du lịch từ các sản phẩm, dịch vụ cung ứng bổ sung, tương tự khác. Điều đó có thể giúp doanh nghiệp phấn đấu thực hiện mục tiêu nâng cao vị thế của mình trên thị trường.

## **1.2. Hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf**

### **1.2.1. Khái niệm**

*Hiệu quả kinh doanh và hiệu quả kinh doanh dịch vụ*

“*Hiệu quả kinh doanh*” - danh từ, trong tiếng Anh gọi là Business Efficiency.

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu kinh doanh xác định. Chỉ các doanh nghiệp kinh doanh mới nhằm vào mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận và vì thế mới cần đánh giá hiệu quả kinh doanh. (Theo *Giáo trình Quản trị kinh doanh, NXB Đại học Kinh tế quốc dân*)

“*Hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf*” trong tiếng Anh gọi là Efficiency of Golf Service Business.

Hiệu quả kinh doanh dịch vụ là mô tả mức độ hiệu quả của một công ty tạo ra các sản phẩm và dịch vụ liên quan đến lượng thời gian và tiền bạc cần thiết để sản xuất chúng. Các công ty kinh doanh dịch vụ hiệu quả tận dụng tối đa các nguồn lực của họ, biến lao động, vật liệu và vốn thành các sản phẩm và dịch vụ tạo ra lợi nhuận cho công ty. Mặt khác, các công ty kém hiệu quả thiếu tổ chức, điều này có thể làm chậm hoạt động của họ, lãng phí thời gian, tiền bạc và ảnh hưởng đến khả năng sinh lời và sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh dịch vụ nói chung.

Hiệu quả kinh doanh trong dịch vụ golf là một khái niệm được đo lường bằng nhiều cách khác nhau như tỷ suất lợi nhuận, tỷ lệ hoàn vốn hay doanh thu golf thu được hàng ngày, hàng tháng,...Hiệu quả kinh doanh phản ánh khả năng sử dụng nguồn lực để đạt được các mục tiêu kinh doanh đã đặt ra và tối đa hóa lợi nhuận cho sân golf.



Trong kinh doanh dịch vụ golf, hiệu quả liên quan đến việc sản xuất hàng hóa hoặc cung cấp dịch vụ bằng cách sử dụng số lượng hoặc tài nguyên nhỏ nhất, như vốn đầu tư, lực lượng lao động, tiêu thụ năng lượng,... Các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả có thể tạo ra các sản phẩm, cung cấp dịch vụ và hoàn thành các mục tiêu chung của họ với nỗ lực tối thiểu chi phí. Tiếp đó, hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf của một doanh nghiệp là tạo ra doanh thu, nên hiệu quả kinh doanh đề cập đến số tiền (doanh thu hoặc lợi nhuận) mà doanh nghiệp có thể tạo ra với một nguồn lực đầu vào nhất định.

Vì tài nguyên là hữu hạn và tốn kém, mục tiêu cuối cùng của chủ doanh nghiệp là xây dựng công ty hiệu quả và tạo doanh thu tối đa từ những đầu vào mà họ có. Để đạt được điều đó, doanh nghiệp khi kinh doanh dịch vụ golf phải phân bổ nhiều nguồn lực hơn cho nghiên cứu và phát triển, tái đầu tư vào cơ sở hạ tầng của doanh nghiệp, chi nhiều hơn cho tiếp thị và bán hàng, vào việc đầu tư cơ sở hạ tầng, mặt bằng hoặc tăng tỉ suất lợi nhuận.

Mặt khác, nếu doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ golf hoạt động kém hiệu quả sẽ sử dụng tài nguyên một cách lãng phí, do đó hạn chế khả năng phát triển và có nguy cơ bị đánh bại bởi các đối thủ cạnh tranh hiệu quả hơn. Vì doanh nghiệp là một hệ thống rất phức tạp, việc tăng hiệu quả của nó phụ thuộc vào cả việc tăng hiệu quả của các mô hình con khác nhau (ví dụ: marketing, dịch vụ chăm sóc khách hàng,...) và sự tương tác giữa chúng (ví dụ: kết hợp giữa marketing và bán hàng).

### ***1.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf***

#### ***1.2.2.1. Cơ sở vật chất kỹ thuật***

Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ golf thể hiện về mặt vật chất mà doanh nghiệp dùng để sản xuất kinh doanh. Nó bao gồm tài sản cố định và tài sản lưu động. Về mặt giá trị nó bao gồm vốn cố định và vốn lưu động. Trong kinh doanh ngành dịch vụ nói chung và ngành dịch vụ golf nói riêng thì cơ sở vật chất kỹ thuật là yếu tố vật chất quan trọng, nó quyết định phần lớn đến mức độ thoả mãn của khách trong các khâu hoạt động và nhu cầu thiết yếu cũng như có ảnh hưởng lớn đối với chất lượng phục vụ.

Sân golf có cơ sở vật chất tiện nghi, hiện đại, thoáng rộng, thẩm mỹ, vệ sinh, an toàn sẽ làm cho khách hàng cảm giác thoải mái, mang lại sự tiện lợi và đem lại sự hài lòng cho khách hàng. Bên cạnh đó, cơ sở vật chất đảm bảo về số lượng và chất lượng sẽ tạo điều kiện cho nhân viên phục vụ trong quá trình phục vụ được hoàn thiện hơn, tốt hơn và chuyên nghiệp hơn giúp khách hàng hài lòng hơn.

Tâm lý khách hàng muốn thể hiện đẳng cấp của mình thì khách hàng thường sử dụng sản phẩm dịch vụ của những sân golf có tiêu chuẩn cơ sở vật chất cao. Ngược lại, cơ sở vật chất nghèo nàn, lạc hậu thì sẽ làm cho khách hàng không hài lòng đồng nghĩa với việc chất lượng phục vụ chưa tốt. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả kinh doanh, đem lại nguồn doanh thu lớn thì khách hàng sẽ dựa một phần lớn vào mức độ cảm nhận về cơ sở vật chất, mức độ tiện nghi mà sân golf đang có.

#### *1.2.2.2. Đội ngũ lao động*

Ngoài ra, trong kinh doanh ngành dịch vụ nói chung và ngành golf nói riêng thì nhân tố con người luôn được coi là vấn đề hàng đầu. Các nhà kinh doanh du lịch trên thế giới đã đưa ra nhận định rằng “75% yếu tố thành bại trong kinh doanh golf là phụ thuộc vào người lao động, trình độ tay nghề và kỹ thuật của người lao động”. Yếu tố con người chi phối rất mạnh đến chất lượng của ngành golf vì các dịch vụ là kết quả cuối cùng của lao động sống. Họ là những người tiếp xúc trực tiếp với khách nhiều nhất, họ tạo ra mối quan hệ, họ cũng chính là cầu nối cho khách đến các dịch vụ khác tại sân golf và họ có thể tạo cho khách hàng sự thoải mái, hài lòng. Bởi vậy, việc đầu tư vào con người để nâng cao hiệu quả kinh doanh là hoạt động đầu tư trực tiếp để hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ mà mỗi sân golf đang hướng tới.

Tất cả các nhân viên làm việc tại sân golf từ người quản lý đến những nhân viên cung cấp dịch vụ cụ thể trực tiếp cho khách hàng, tất cả những gì họ làm và những gì họ nói đều ảnh hưởng đến cảm nhận của khách hàng về dịch vụ của doanh nghiệp. Nhân viên caddie trực tiếp phục vụ khách sẽ là đại diện cho doanh nghiệp và ảnh hưởng trực tiếp đến sự hài lòng của khách hàng. Họ

đóng vai trò như một người bán hàng, một nhân viên marketing. Một sân golf có hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại tiện nghi đến mấy nhưng đội ngũ lao động lại tỏ ra yếu kém không có trình độ thì cũng không đảm bảo chất lượng phục vụ. Vì vậy, chất lượng đội ngũ lao động ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh trong ngành dịch vụ golf.

Nhân viên là người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng và tạo ấn tượng phục vụ trong mắt khách hàng. Do đó, chất lượng của đội ngũ lao động thường phụ thuộc vào trình độ lao động: trình độ chuyên môn nghiệp vụ, trình độ học vấn, trình độ ngoại ngữ, khả năng giao tiếp... Bên cạnh đó là tinh thần thái độ trong phục vụ đối với khách hàng và tinh thần tập thể trong thực hiện công việc. Đội ngũ lao động có chuyên nghiệp hay không đều ảnh hưởng đến hình ảnh của sân golf.

Bên cạnh vai trò của đội ngũ lao động trực tiếp thì vai trò của người quản lý điều hành golf cũng rất quan trọng. Họ phải là những người có trình độ về quản lý kinh tế, nghiệp vụ du lịch .... Từ đó có cái nhìn đúng đắn về các biện pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, hiệu quả kinh doanh, tổ chức tốt công tác đánh giá và có các biện pháp quản lý hữu hiệu nhất tại sân golf mình. Chính vì vậy, các doanh nghiệp du lịch nói chung và doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ golf nói riêng phải chú ý đến công tác đào tạo, không ngừng nâng cao đội ngũ lao động, kể cả đội ngũ cán bộ quản lý và công nhân viên.

#### *1.2.2.3. Sản phẩm dịch vụ*

Trong kinh doanh sản phẩm dịch vụ là một trong những yếu tố quan trọng nhất quyết định đến thành bại của một doanh nghiệp nói chung và sân golf nói riêng. Và trong nền kinh tế thị trường phát triển mạnh mẽ như hiện nay, thì yếu tố chất lượng của sản phẩm hay sự đa dạng hóa, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ lại càng cần phải đặt lên hàng đầu. Sản phẩm chính là linh hồn của của các doanh nghiệp. Vì thế, chất lượng sản phẩm dịch vụ là yếu tố sống còn quyết định đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

#### *1.2.2.4. Vị trí địa lí*

Các điều kiện tự nhiên như: các loại tài nguyên, vị trí địa lý, thời tiết khí hậu,... ảnh hưởng tới chi phí sử dụng nguyên vật liệu, nhiên liệu, năng lượng, ảnh hưởng tới việc kinh doanh, năng suất chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới cung cầu sản phẩm do tính chất mùa vụ... do đó ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh dịch vụ của các sân golf tại Hải Phòng.

Vị trí địa lý đóng một vai trò quan trọng trong việc ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận của khách hàng và khả năng thu hút mở rộng thị trường. Trong lĩnh vực dịch vụ golf, vị trí của sân golf có thể ảnh hưởng đến nhiều khía cạnh khác nhau của kinh doanh:

Sân golf nằm ở vị trí thuận lợi, gần các trung tâm đô thị hoặc khu du lịch sẽ thu hút nhiều khách hàng tiềm năng hơn. Khả năng tiếp cận dễ dàng hơn có thể tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển thị trường khách hàng.

Các sân golf ở vị trí tốt có thể dễ dàng nắm bắt thị hiếu của khách hàng, thu hút họ từ các sân golf khác. Điều này giúp tăng cơ hội kinh doanh cho dịch vụ golf và cung cấp lợi ích cạnh tranh.

Vị trí tốt có thể ảnh hưởng đến giá trị của dịch vụ golf, từ đó tác động đến doanh thu và hiệu quả kinh doanh. Sân golf có vị trí thuận lợi thường có khả năng thu hút khách hàng và tăng sự hài lòng, dẫn đến doanh thu cao hơn.

#### *1.2.2.5. Nguồn vốn*

Doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ golf có khả năng tài chính mạnh thì không những đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục và ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ và áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào bộ môn golf nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm dịch vụ. Khả năng tài chính của doanh nghiệp khi kinh doanh dịch vụ golf sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp, tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh tới tốc độ tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác và sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Vì vậy, tình hình tài chính hay còn gọi là nguồn vốn của

doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ golf tác động rất mạnh tới hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf của chính sân golf đó.

#### *1.2.2.6. Yếu tố Marketing*

Trong ngành dịch vụ golf, yếu tố Marketing đóng vai trò hết sức quan trọng đối với hiệu quả kinh doanh. Chiến lược Marketing không chỉ giúp xác định và định vị thương hiệu của dịch vụ golf mà còn tạo ra cơ hội kinh doanh mới, thu hút khách hàng tiềm năng và duy trì mối quan hệ với những khách hàng hiện tại. Tính chất độc đáo của dịch vụ golf đòi hỏi một chiến lược Marketing tập trung vào việc tạo ra trải nghiệm độc đáo và thu hút sự chú ý.

Chiến lược Marketing hiệu quả cũng có khả năng tối ưu hóa doanh thu thông qua việc tiếp cận đúng đối tượng khách hàng, tạo ra sự tò mò và sự hứng thú đối với dịch vụ. Quảng bá và tiếp thị thông qua các kênh truyền thông hiệu quả có thể tạo ra tâm nhìn và nhận thức vững chắc về dịch vụ golf, từ đó thu hút khách hàng mới và tạo ra sự chung tâm đối với khách hàng hiện tại.

Như vậy, yếu tố Marketing đóng góp một phần quan trọng vào việc tạo ra sự khác biệt và thu hút khách hàng đối với dịch vụ golf, từ đó ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kinh doanh của ngành này.

#### *1.2.2.7. Các nhân tố khác*

##### ***Quy trình phục vụ tại sân golf***

Quy trình phục vụ có ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng dịch vụ của của mỗi sân golf. Quy trình phục vụ chuyên nghiệp sẽ đem lại những dịch vụ có chất lượng cao, điều này sẽ giúp sân golf giữ chân các khách hàng cũ và thu hút thêm nhiều khách hàng mới.

Doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ golf cần phải thiết kế quy trình phục vụ một cách chuẩn mực và quản lý tốt những vấn đề có thể xảy ra làm ảnh hưởng tới quy trình công nghệ phục vụ của các bộ phận kinh doanh dịch vụ golf. Nhờ đó, sân golf có thể thiết lập tiêu chuẩn phục vụ phù hợp với những yêu cầu đòi hỏi của thị trường khách hàng mục tiêu. Rất quan trọng nếu các doanh nghiệp nhận ra rằng chuẩn hóa phục vụ không có nghĩa là phục vụ cứng nhắc. Mà tiêu chuẩn phục vụ theo định hướng hướng tới khách hàng là phải đảm bảo hầu hết

các khía cạnh quan trọng của phục vụ được thực hiện cao hơn hoặc bằng với sự mong đợi của khách hàng.

Quy trình phục vụ bao gồm các giai đoạn, các bước để nhân viên có thể phục vụ khách hàng tốt nhất. Tổ chức quy trình phục vụ tốt thì nhân viên làm việc với phong cách phục vụ chuyên nghiệp và hiệu quả hơn, tránh được những sai sót trong khi phục vụ. Khách hàng thấy nhân viên làm việc theo một quy trình như thế sẽ đánh giá cao chất lượng phục vụ. Đó cũng là tiêu chuẩn để nhà quản lý đánh giá được nhân viên của mình làm việc có theo đúng quy trình không.

### ***Môi trường kinh tế - chính trị xã hội***

Các chính sách kinh tế của nhà nước, tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân, tốc độ lạm phát, thu nhập bình quân trên đầu người... là các yếu tố tác động trực tiếp tới cung cầu của từng doanh nghiệp. Nếu tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân cao, các chính sách của Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất, sự biến động tiền tệ là không đáng kể, lạm phát được giữ mức hợp lý, thu nhập bình quân đầu người tăng... sẽ tạo điều kiện cho các sân golf phát triển đồng đều, nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf.

Các chính sách thuế có thể ảnh hưởng đến giá cả, lợi nhuận và doanh thu của các sân golf. Nếu chính sách thuế tăng cao, đòi hỏi nhiều phí và thuế hơn, các sân golf có thể phải tăng giá dịch vụ hoặc giảm lợi nhuận để đối phó. Ngược lại, chính sách thuế hỗ trợ có thể tạo điều kiện thuận lợi hơn cho doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ golf.

Lãi suất ngân hàng ảnh hưởng đến chi phí vay vốn của các sân golf. Nếu lãi suất cao, chi phí vay vốn có thể tăng, ảnh hưởng đến khả năng đầu tư và mở rộng cũng như lợi nhuận của doanh nghiệp. Ngược lại, lãi suất thấp có thể giảm bớt áp lực tài chính và tạo điều kiện thuận lợi hơn cho sự phát triển của ngành công nghiệp golf.

Ngoài ra, các chính sách thu hút đầu tư có thể tạo cơ hội cho việc mở rộng và phát triển dịch vụ golf, bao gồm cơ hội hợp tác quốc tế, thu hút đầu tư nước ngoài và phát triển cơ sở hạ tầng.

Như vậy, các chính sách về thuế, lãi suất ngân hàng và thu hút đầu tư đều có thể ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf, và việc hiểu và thích nghi với những ảnh hưởng này có vai trò quan trọng trong việc quản lý các sân golf hiện nay.

### ***Đối thủ cạnh tranh***

Cạnh tranh là yếu tố hết sức quan trọng đối với bất cứ một doanh nghiệp nào kinh doanh trên thị trường, đặc biệt là ngành golf. Khi tham gia kinh doanh trong nền kinh tế thị trường thì cạnh tranh là yếu tố tất yếu.

Muốn cạnh tranh được với các đối thủ khác trên cùng một thị trường khách hoặc trên cùng một thị trường sản phẩm thì chất lượng phục vụ và cơ sở vật chất kỹ thuật của sân golf phải tốt hơn và có nhiều ưu điểm hơn so với sản phẩm của đối thủ. Có như vậy sân golf mới có thể giữ chân khách cũ và thu hút thêm nhiều khách hàng mới, góp phần tăng doanh thu cho doanh nghiệp. Đó là lý do sân golf cần phải tìm hiểu thật kỹ về đối thủ cạnh tranh cũng như thị trường golf mà doanh nghiệp đang khai thác để có những bước đi phù hợp trong hoạt động kinh doanh. Đây là một trong những động lực để sân golf có thể đưa ra được những giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh một cách phù hợp.

### ***Khách hàng***

Khách hàng là một vấn đề vô cùng quan trọng và được các sân golf đặc biệt quan tâm chú ý bởi golf là bộ môn thể thao đòi hỏi nguồn kinh tế rất cao trong việc chi trả phí cho bộ môn này. Nếu như sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất ra mà không có khách hàng hoặc là không được người tiêu dùng chấp nhận rộng rãi thì doanh nghiệp không thể tiến hành kinh doanh được. Mật độ dân cư, mức độ thu nhập, tâm lý và sở thích tiêu dùng... của khách hàng ảnh hưởng lớn tới chất lượng và giá cả sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới sự cạnh tranh của doanh nghiệp vì vậy ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đó.

Các phân tích về thị trường khách chơi golf cho thấy nam giới chiếm tỉ trọng cao hơn nhiều trong số người chơi golf tuy nhiên số lượng nữ giới tham gia môn thể thao golf đang có chiều hướng gia tăng. Golf thủ có độ tuổi trung

niên cũng chiếm đa số và có mức thu nhập cao hơn mức thu nhập trung bình. Khách hàng của ngành golf có một đặc thù rất lớn đó chính là sự xa hoa, đẳng cấp, thích thể hiện và là những người có địa vị cao trong xã hội. Tất nhiên họ sẽ đòi hỏi về chất lượng dịch vụ phải tương xứng với những gì họ bỏ ra, phần lớn sẽ được đánh giá thông qua cảm nghĩ và cảm nhận của mỗi khách hàng.

### ***1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf***

#### ***1.2.3.1. Các chỉ tiêu đặc trưng của loại hình Golf***

##### ***Chi phí vận hành chung***

Chi phí vận hành chung trong kinh doanh dịch vụ golf bao gồm các khoản chi phí cố định và biến đổi. Chi phí cố định là những chi phí không thay đổi tùy theo sản lượng hoặc doanh số như tiền thuê sân golf, lương nhân viên không những trên sân golf mà còn tại các cơ sở khác, chi phí quảng cáo, chi phí bảo dưỡng trang thiết bị. Trái lại, chi phí biến đổi tăng hoặc giảm theo việc sản xuất và cung ứng dịch vụ như chi phí vật liệu, tiền lương nhân viên thêm giờ làm việc, chi phí điện nước sử dụng hàng ngày. Để đánh giá hiệu quả kinh doanh, việc điều chỉnh và kiểm soát các khoản chi này giúp đưa ra chiến lược tối ưu hóa lợi nhuận và cung cấp dịch vụ golf hiệu quả.

##### ***Doanh thu bình quân/ khách***

Doanh thu bình quân/ khách trong đánh giá hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf là một nguyên tắc quan trọng để đo lường khả năng sinh lời và khả năng cung cấp dịch vụ hiệu quả của một sân golf. Doanh thu bình quân/ khách phản ánh mức độ doanh thu trung bình từ mỗi khách hàng khi họ sử dụng các dịch vụ của sân golf.

$$\text{Doanh thu bình quân/ khách} = \frac{\sum \text{Doanh thu bán hàng và cung cấp DV}}{\sum \text{Khách hàng}}$$

Khi doanh thu bình quân/ khách tăng, điều này có thể chỉ ra rằng khách hàng đang chi tiêu nhiều hơn trên mỗi lần ghé thăm, hoặc doanh thu từ mỗi khách hàng đều tăng và ngược lại.

##### ***Công suất sử dụng của sân golf***



Công suất sử dụng của sân golf trong đánh giá hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf đề cập đến khả năng tận dụng hiệu quả cơ sở hạ tầng để tạo ra doanh thu và lợi nhuận. Việc phân tích công suất sử dụng giúp xác định mức độ sử dụng sân golf so với khả năng tiếp nhận khách hàng, thông qua việc tận dụng các kì nghỉ, thời tiết và các sự kiện đặc biệt. Bằng cách tối ưu hóa công suất sử dụng, doanh nghiệp có thể tăng doanh thu và lợi nhuận mà không cần mở rộng quy mô cơ sở hạ tầng. Điều này cũng có thể góp phần nâng cao trải nghiệm khách hàng và sự cạnh tranh của dịch vụ golf.

#### *1.2.3.2. Thị trường khách của sân golf*

Ngay từ khi đi vào hoạt động, sân golf cần xác định rõ phân khúc thị trường mục tiêu mà sân golf nhắm đến. Khi đó, sân golf có thể nắm bắt được các đặc điểm cụ thể, yêu cầu cần thiết đối với thị trường khách đó để có thể đưa ra được kế hoạch, chính sách phát triển với quy trình phục vụ phù hợp. Cũng bởi vậy, chỉ tiêu về thị trường khách cũng sẽ giúp sân golf đánh giá được chất lượng sản phẩm, dịch vụ của mình và trả lời cho những câu hỏi như: “Sản phẩm dịch vụ của sân golf đã đáp ứng được nhu cầu của khách hay chưa?”, “Cần đưa ra những sản phẩm dịch vụ như thế nào để phù hợp với thị trường khách đó?”... và cũng trả lời được câu hỏi cho doanh nghiệp rằng: “Làm sao để phát triển thị phần này nhiều hơn nữa, làm sao để nâng cao hiệu suất, hiệu quả kinh doanh một cách triệt để”

Chỉ tiêu này được thể hiện qua tổng số lượt khách, số lượt khách nội địa, số lượt khách quốc tế.

#### *1.2.3.3. Doanh thu của sân golf*

Tổng doanh thu của sân golf bao gồm tất cả các khoản tiền thu từ việc tiêu thụ sản phẩm dịch vụ của sân golf trong kỳ phân tích. Cụ thể, doanh thu của sân golf sẽ được thể hiện qua số liệu về tổng doanh thu, doanh thu từ dịch vụ golf, dịch vụ lưu trú, doanh thu từ dịch vụ ăn uống và doanh thu từ các dịch vụ bổ sung như mua bán, tham quan, trải nghiệm, lưu niệm... bên cạnh đó còn có nguồn doanh thu từ: phí hội viên, phí chơi một vòng golf 18 holes, phí tham quan sân golf... Trong số đó, phí hội viên (giá khoảng từ 150 triệu đồng mỗi

năm) chính là nguồn thu quan trọng nhất cho các chủ đầu tư golf. Khi tham gia bộ môn golf, mỗi cá nhân phải tự trang bị cho mình một bộ golf đạt chuẩn theo yêu cầu. Phí chơi golf cho 18 holes được thể hiện qua rất nhiều kênh bán hàng như: Booking đại lý, đặt giờ chơi trực tiếp tại sân, nguồn khách lẻ booking... với mức tiêu thụ trung bình cho mỗi lượt khách tham gia một vòng golf từ 1.800.000 VNĐ ~ 5.200.000 VNĐ.

Từ những số liệu trên, sân golf có thể thấy được dịch vụ nào của mình mang được nguồn doanh thu lớn, dịch vụ nào chưa đạt được doanh thu như kì vọng. Qua đó có thể đánh giá được dịch vụ nào đã đảm bảo được chất lượng, đang được khách sử dụng nhiều và sản phẩm dịch vụ nào còn thiếu sót, chưa được khách hàng hài lòng và tin tưởng sử dụng để từ đó đưa ra các giải pháp hữu ích giúp cho việc nâng cao nguồn doanh thu lợi nhuận.

#### *1.2.3.4. Chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp*

Đây là chỉ tiêu hiệu quả kinh tế cơ bản nhất, được đo bằng tỷ số giữa tổng doanh thu với tổng chi phí. Chỉ tiêu này cho ta biết nếu bỏ ra một đồng chi phí thì sẽ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này được tính bởi công thức:

$$H_1 = D/C$$

Trong đó:  $H_1$ : Hiệu quả kinh tế

D: Doanh thu du lịch

C: Chi phí du lịch

Nếu  $H_1 > 1$  thì kinh doanh có lãi

$H_1 = 1$  thì kinh doanh hòa vốn

$H_1 < 1$  thì kinh doanh lỗ

Chỉ tiêu này thường dùng để đo lường hiệu quả kinh tế của từng doanh nghiệp, công ty. Nó cũng có thể dùng để đo lường hiệu quả kinh tế của từng loại hoạt động kinh doanh đồng thời phản ánh phần nào chất lượng dịch vụ, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đó. Vì nếu hiệu quả kinh doanh cao cũng đồng nghĩa với việc chất lượng dịch vụ đảm bảo và đạt được kết quả tốt.

#### 1.2.3.5. Chỉ tiêu lợi nhuận, doanh lợi

Là hai chỉ tiêu thể hiện mức lợi nhuận mà cơ sở kinh doanh thu được trong một thời kỳ nhất định. Đồng thời thể hiện mức độ tận dụng chi phí, vốn sản xuất kinh doanh trong quá trình kinh doanh. Lợi nhuận được tính bằng số tuyệt đối, còn doanh lợi tính bằng tỷ lệ phần trăm giữa tổng số lợi nhuận thu được trong một thời kỳ (thường là trong một năm) và tổng chi phí hoặc vốn sản xuất trong thời kỳ đó...

$$L = D - C$$

$$H_2 = (L/C) \times 100$$

$$H'_2 = (L/V) \times 100$$

Trong đó:  $H_2, H'_2$  – Là doanh lợi

L: Tổng lợi nhuận trong kỳ

C: Tổng chi phí trong kỳ

V: Vốn kinh doanh trong kỳ

Chỉ tiêu này dùng để so sánh hiệu quả kinh doanh giữa các doanh nghiệp, công ty với nhau và cũng có thể dùng để so sánh giữa các mảng kinh doanh trong từng doanh nghiệp. Đôi khi chỉ tiêu doanh lợi còn được dùng để so sánh hiệu quả của các ngành kinh tế với nhau.

## **TIỂU KẾT CHƯƠNG 1**

Trên đây là một số lý thuyết về kinh doanh du lịch của dịch vụ golf. Tác giả đưa ra một số khái niệm về những vấn đề và lĩnh vực trong kinh doanh dịch vụ golf nhằm cung cấp cho chúng ta những cái nhìn khái quát về ngành. Bên cạnh đó tác giả cũng đưa ra và phân tích một số yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ của ngành dịch vụ golf (như cơ sở vật chất kỹ thuật, đội ngũ lao động, quy trình phục vụ,...) và một số chỉ tiêu để đánh giá chất lượng dịch vụ của dịch vụ golf (khái niệm, vai trò, đánh giá, ý nghĩa,...). Đây sẽ là cơ sở để tác giả triển khai các nội dung của chương 2 gắn với sân VinPearl Golf Hải Phòng.

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA VINPEARL GOLF HẢI PHÒNG**

### **2.1. Giới thiệu chung về VinPearl Golf Hải Phòng**

#### ***2.1.1. Lịch sử hình thành***

Sân golf Vũ Yên hay còn gọi là sân VinPearl Golf Hải Phòng được khởi công xây dựng vào tháng 06 năm 2015, sau gần 2 năm xây dựng và giải phóng mặt bằng, VinPearl Golf Hải Phòng chính thức mở cửa khai trương vào ngày 30/4/2017 với nhiều dịch vụ đẳng cấp 5 sao. Trong thời buổi hiện nay golf là một môn thể thao khá phổ biến và được rất nhiều người ưa chuộng. Người ta thường cho rằng golf là môn thể thao của những người giàu có tuy nhiên điều này không hẳn đã chính xác, golf là môn thể thao dành cho những người có niềm đam mê với bộ môn này. Golf đã có mặt từ lâu đời trên thế giới, nó được định nghĩa là môn thể thao mà người chơi sẽ sử dụng nhiều loại gậy khác nhau để đánh bóng và một lỗ nhỏ trên sân golf sao cho số lần đánh càng ít càng tốt.

Nhắc đến những sân golf tiêu biểu nhất tại Việt Nam chắc chắn phải kể đến sân golf Vũ Yên Hải Phòng thuộc địa phận huyện Thủy Nguyên, thành phố Hải Phòng. Đây là sân golf đẳng cấp với tiêu chuẩn quốc tế, thu hút rất nhiều các tay golf trong và ngoài nước. Sân golf Vũ Yên Hải Phòng được thiết kế ở ngay vị trí trung tâm của khu tổ hợp du lịch và nghỉ dưỡng Vinpearl Hải Phòng và nằm tại vị trí giao thoa của 3 con sông lớn. Sân golf Vũ Yên Hải Phòng là loại sân có quy mô 36 hố tiêu chuẩn par 72 cùng với hai sân golf riêng biệt gồm 18 hố sân hồ và 18 hố dân đầm lầy. So với những sân golf thông thường chỉ có 18 lỗ hay 9 lỗ thì sân golf Vũ Yên Hải Phòng với 36 lỗ với tổng diện tích gần như cả đảo Vũ Yên thực sự là một sân golf có quy mô lớn hàng đầu tại Việt Nam. Nơi đây chắc chắn sẽ đem lại cho người chơi những trải nghiệm vô cùng tuyệt vời.

#### ***2.1.2. Cơ cấu tổ chức***

Đối với việc kinh doanh sân golf, nhân lực là một yếu tố vô cùng quan trọng không thể thiếu trong cơ cấu tổ chức. Bởi vì, con người sẽ là hoạt động chính thực hiện mục tiêu kinh doanh, đồng thời là người thuyết phục, phục vụ

khách và là một nhân tố quyết định lớn đến sự thành công kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng 2.1. Thống kê cơ cấu lao động trong sân Golf VinPearl

Các bộ phận	SL	Giới tính		Tuổi bình quân
		Nam	Nữ	
Tổng số lao động	385	76	103	25
Bộ phận hành chính	16	6	10	26
Bộ phận Caddie	302	104	198	25
<i>Lễ Tân</i>	16	7	9	26
<i>Nhà hàng</i>	15	7	8	23
<i>Looker</i>	10	5	5	26
<i>bảo trì</i>	7	7	0	26
<i>Bảo vệ</i>	9	9	0	28
<i>Nhân viên dịch vụ</i>	10	6	4	30

(Nguồn: Phòng nhân sự)

Nhìn chung về cơ cấu tổ chức lao động trong VinPearl Golf Hải Phòng là khá hợp lý, và phù hợp với quy mô và tiêu chuẩn của sân golf 5 sao.

Chủ tịch hội đồng quản trị của Vingroup tính từ ngày thành lập, năm 2002, tới nay là ông Phạm Nhật Vượng. Ông là người sáng lập nên thương hiệu bất động sản Vincom và thương hiệu khách sạn, du lịch, dịch vụ Vinpearl

Hội đồng quản trị hiện nay gồm 9 thành viên, có các quyền hạn và trách nhiệm: lên kế hoạch phát triển và quyết toán ngân sách hàng năm; xác định mục tiêu hoạt động dựa trên mục tiêu chiến lược được đại hội đồng cổ đông thông qua; báo cáo tình hình kết quả hoạt động kinh doanh, cổ tức dự kiến, báo cáo tài chính; chiến lược kinh doanh và điều kiện kinh doanh cho đại hội đồng cổ đông; xây dựng cơ cấu tổ chức và các quy chế hoạt động của công ty; thực hiện các quyền và nghĩa vụ theo quy định của pháp luật, điều lệ công ty và các nghị quyết của đại hội đồng cổ đông

Ban kiểm soát gồm 5 thành viên, đứng đầu là ông Nguyễn Thế Anh, trưởng ban kiểm soát. Ban kiểm soát chịu trách nhiệm chính trong giám sát hội đồng quản trị và ban giám đốc trong quản lý và điều hành công ty; kiểm tra tính hợp pháp, trung thực và mức cần trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh, trong công tác kế toán, thông kê, báo cáo; thẩm định báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính hàng năm và 6 tháng, báo cáo đánh giá công tác quản lý của hội đồng quản trị, đệ trình báo cáo thẩm định các vấn đề lên đại hội đồng cổ đông tại cuộc họp thường niên; đệ trình những biện pháp sửa đổi, cải thiện và bổ sung lên hội đồng quản trị hoặc đại hội đồng cổ đông; thực hiện các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật, điều lệ của công ty và các nghị quyết của đại hội đồng cổ đông

Ban giám đốc bao gồm 1 Tổng giám đốc là bà Lê Thị Thu Thủy và 5 phó tổng giám đốc. Ban giám đốc có trách nhiệm chính trong tổ chức thực hiện các nghị quyết của đại hội đồng cổ đông và hội đồng quản trị, đặc biệt là các nghị quyết liên quan đến việc thực hiện kế hoạch kinh doanh, kế hoạch đầu tư của công ty; quyết định các vấn đề liên quan đến công việc kinh doanh hàng ngày của công ty; quản lý và giám sát hoạt động hàng ngày của công ty; thay mặt công ty thực hiện các hợp đồng và nghĩa vụ khác

## **2.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh**

### ***2.2.1 Các lĩnh vực kinh doanh***

Trong kinh doanh sân golf có ba lĩnh vực chính mang lại lợi nhuận cao cho sân golf VinPearl đó là hoạt động kinh doanh lưu trú, kinh doanh ăn uống, mua sắm và hoạt động kinh doanh dịch vụ golf.

Kinh doanh hoạt động lưu trú: cung cấp cho khách sân tập golf, sân golf kèm theo những tiện nghi để thỏa mãn nhu cầu chơi golf của du khách.

Kinh doanh dịch vụ ăn uống, mua sắm: sản xuất, bán và phục vụ cho khách các đồ ăn, thức uống thỏa mãn nhu cầu ăn uống cho khách chơi golf.

Kinh doanh dịch vụ golf: Mở sân tập golf, sân golf chính, sân đánh, ngoài ra còn cho thuê xe điện, thuê gậy, thuê quần áo, trang phục golf. Kinh doanh

hoạt động golf mang lại giá trị cao và đây là dịch vụ mang lại nguồn doanh thu chính cho sân golf.

Bên cạnh đó, tùy thuộc vào quy mô và ý đồ kinh doanh sân golf còn kinh doanh thêm các dịch vụ kèm theo nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách chơi golf như: thuê đồ, thuê xe, dịch vụ mua – bán thẻ Member....

Vinpearl là thương hiệu dịch vụ du lịch nghỉ dưỡng – giải trí lớn nhất Việt Nam. Vinpearl sở hữu chuỗi khách sạn, resort, spa cùng các trung tâm hội nghị, ẩm thực và sân Golf đẳng cấp 5 sao, các khu vui chơi giải trí theo tiêu chuẩn quốc tế tọa lạc tại những danh thắng du lịch nổi tiếng nhất của Việt Nam. Theo chiến lược mới, lĩnh vực Vui chơi giải trí sẽ được định vị lại, nâng cấp toàn diện các công viên vui chơi giải trí Vinpearl Land hiện nay và đầu tư mạnh mẽ để phát triển các khu vui chơi giải trí mới trên toàn quốc. Thương hiệu Vinpearl Land được đổi tên thành VinWonders với quy mô và tầm vóc vượt trội, sánh vai với các quần thể giải trí lớn tại Hongkong, Singapore, Nhật Bản.... Vui chơi và giải trí: VinWonders, Vinpearl Safari, Vinpearl Golf. Với danh mục sản phẩm đa dạng, Vinpearl mang lại nhiều tiện ích tích hợp cho khách hàng. Từ đó, có thể đáp ứng đầy đủ nhu cầu cơ bản khi đi du lịch của họ.

Chính sách bán hàng hấp dẫn: Lợi thế nữa khi đầu tư bất động sản nghỉ dưỡng mà khách hàng được hưởng chính là chính sách bán hàng hấp dẫn. Vinpearl Golf đầu tư các dự án nghỉ dưỡng thường cung cấp những chính sách có nhiều ưu đãi và lợi ích dành cho khách hàng.

### ***2.2.2. Thị trường khách***

Vinpearl Golf Hải Phòng hướng đến đối tượng khách hàng chủ yếu là những người yêu thích golf và mong muốn tận hưởng trải nghiệm nghỉ dưỡng cao cấp. Các khách hàng này thường là những người có điều kiện kinh tế tốt, thường xuất thân từ các thành phố lớn như Hà Nội và các tỉnh lân cận. Đặc điểm chung của đối tượng khách hàng này là họ đề cao sự sang trọng, tiện nghi và mong muốn có trải nghiệm nghỉ dưỡng tuyệt vời cùng với các tiện ích đẳng cấp.



Thị trường khách đối với VinPearl Golf Hải Phòng, đối tượng phục vụ chủ yếu là khách nội địa, khách nội địa chiếm đến 70% tổng số khách, điều này cho thấy đây là nguồn mang lại thu nhập chính cho sân golf. Khách quốc tế chiếm 30% tổng số khách, chủ yếu là khách Châu Á, trong số khách quốc tế đến sân golf chủ yếu là khách Trung Quốc và Hàn Quốc. Các khách hàng đến từ những thành phố lớn thường có nhu cầu cao về dịch vụ nghỉ dưỡng và giải trí, và mong muốn tận hưởng cuộc sống nghỉ dưỡng cao cấp tại Vinpearl Golf.

Khách hàng của Vinpearl Golf Hải Phòng có đặc điểm chung là họ khá yêu thích sự sang trọng, không gian xanh mát, và tinh thần thể thao. Họ thường tìm kiếm một môi trường lịch sự để thực hiện các hoạt động golf, cùng với các tiện ích nghỉ dưỡng và giải trí chất lượng cao. Điều này đòi hỏi Vinpearl Golf Hải Phòng phải tập trung vào việc cung cấp dịch vụ chất lượng và tiếp tục nâng cao trải nghiệm của khách hàng để đáp ứng nhu cầu đặc biệt của đối tượng khách hàng này.

### **2.3. Hiệu quả hoạt động kinh doanh tại VinPearl Golf Hải Phòng**

#### **2.3.1. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh**

##### *2.3.1.1. Cơ sở vật chất kỹ thuật*

Vinpearl Golf Hải Phòng có tổng diện tích quy hoạch lên tới 264ha. Vinpearl Golf Hải Phòng là một kiệt tác thiết kế của IMG Worldwide. Sân golf bao gồm 36 hố chia thành hai sân golf riêng biệt: 18 hố sân Hồ (7318 yards, par 72) và 18 hố sân Đầm lầy (7508 yards, par 72). Sự đa dạng về địa hình, cảnh quan và góc nhìn từ mỗi sân golf sẽ mang đến cho golfer những trải nghiệm độc đáo và thú vị.

Vinpearl Golf Hải Phòng được xây dựng theo tiêu chuẩn quốc tế, với đầy đủ các tiện nghi và dịch vụ cao cấp. Sân golf được chứng nhận bởi Hiệp hội Golf Hoa Kỳ (USGA) và Hiệp hội Golf Hoàng gia và Cổ điển (R&A).

Chất lượng cỏ

Vinpearl Golf Hải Phòng sử dụng các loại cỏ cao cấp nhất được nhập khẩu từ Mỹ, Úc. Cỏ được chăm sóc tỉ mỉ bởi đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, đảm bảo luôn xanh mướt và trong trạng thái tốt nhất.

#### Công trình xây dựng

Vinpearl Golf Hải Phòng sở hữu clubhouse rộng rãi và sang trọng, với đầy đủ các tiện nghi như nhà hàng, quầy bar, phòng thay đồ, phòng tắm, khu vực tập luyện... Sân golf còn có hệ thống nhà lều che nắng mưa hiện đại, đảm bảo cho các golfer có thể chơi golf trong mọi điều kiện thời tiết.

Vinpearl Golf Hải Phòng được trang bị cơ sở vật chất hiện đại cùng hệ thống tiện ích đẳng cấp, đáp ứng toàn diện nhu cầu của golfer, từ việc rèn luyện kỹ thuật đến mua sắm và thưởng thức ẩm thực:

**Sân tập và khóa học:** Sân golf cung cấp nhiều làn tập chất lượng cao, kèm theo các khóa học do những huấn luyện viên chuyên nghiệp hướng dẫn. Giáo trình quốc tế kết hợp phương pháp đào tạo khoa học giúp người chơi nhanh chóng rèn luyện, phát triển kỹ năng đánh golf.

**Nhà CLB:** Sau những giờ tập luyện trên sân, golfer có thể dùng chân nghỉ ngơi, thưởng thức ẩm thực tại nhà hàng sang trọng và ngắm nhìn vẻ đẹp tuyệt mỹ của sân golf. Nhà hàng có menu đa dạng với những món ngon chuẩn vị từ Á sang Âu, giúp golfer có trải nghiệm dùng bữa đặc sắc.

**Proshop:** Nằm trong Club House, Proshop không chỉ cung cấp trang phục và phụ kiện từ những thương hiệu nổi tiếng mà còn sở hữu bộ sưu tập đặc biệt, dành riêng cho golfer muốn thể hiện phong cách cá nhân. Ngoài ra, golfer có thể thuê dụng cụ chơi golf tại đây, tạo sự tiện lợi và linh hoạt trong suốt kỳ nghỉ.

Ngoài ra, Vinpearl Golf Hải Phòng còn có một số tiện ích khác như:

**Khu nghỉ dưỡng Vinpearl Resort & Villas Hải Phòng:** Nơi đây cung cấp các phòng nghỉ sang trọng, nhà hàng, hồ bơi, spa...

**VinWonders Hải Phòng:** Khu vui chơi giải trí hiện đại với nhiều trò chơi hấp dẫn dành cho mọi lứa tuổi.

VinEco Park Hải Phòng: Khu du lịch sinh thái với nhiều hoạt động thú vị như chèo thuyền kayak, đi xe đạp, câu cá...

Với những ưu điểm vượt trội, Vinpearl Golf Hải Phòng là điểm đến lý tưởng cho các golfer muốn trải nghiệm những vòng golf đẳng cấp quốc tế trong một môi trường sang trọng và tiện nghi.

Với những điểm mạnh về cơ sở vật chất kỹ thuật trên giúp Vinpearl Golf Hải Phòng mang lại những lợi thế kinh doanh nhất định đem lại hiệu quả kinh doanh cho đơn vị.

#### 2.3.1.2. Đội ngũ lao động

Đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp của sân golf Vinpearl Hải Phòng không chỉ tạo ra trải nghiệm tích cực cho người chơi mà còn xây dựng lòng tin và trung thành từ phía khách hàng. Sự tận tình, thân thiện và sẵn sàng hỗ trợ của nhân viên là yếu tố quan trọng giúp nâng cao chất lượng dịch vụ và tạo dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng.

Bảng 2.2. Cơ cấu đội ngũ lao động của Vinpearl Golf Hải Phòng

Các bộ phận	Trình độ chuyên môn				Trình độ ngoại ngữ			
	Đại học	Cao đẳng	Trung cấp	Sơ cấp	A	B	C	Sau C
Tổng số lao động	51	4	31	14	18	27	43	12
Bộ phận hành chính	14	2	0	0	0	2	11	3
Bộ phận Caddie	26	28	35	213	20	36	59	187
<i>Lễ Tân</i>	10	4	2	0	2	7	4	3
<i>Nhà hàng</i>	4	5	3	3	3	6	3	3
<i>Looker</i>	2	4	2	2	1	2	4	3
<i>Bảo trì</i>	2	0	4	1	2	5	0	0
<i>Bảo vệ</i>	1	0	6	2	4	5	0	0
<i>Nhân viên dịch vụ</i>	1	2	4	3	2	3	2	3

Đặc biệt, đội ngũ Caddie được đào tạo kỹ lưỡng và am hiểu về sân golf đem lại sự an tâm và tin tưởng cho người chơi, từ đó tạo ra trải nghiệm chơi golf mượt mà và đáng nhớ. Sự hài lòng của khách hàng, đặc biệt là từ việc tận tình và chuyên nghiệp của đội ngũ nhân viên, có thể tạo ra sự khác biệt rõ rệt trong cạnh tranh và thu hút khách hàng mới, ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kinh doanh của VinPearl Golf Hải Phòng.

Bộ phận hành chính của VinPearl Golf Hải Phòng là bộ phận đặc biệt quan trọng, bộ phận này quản lý các hoạt động chính của sân golf bao gồm nhân sự, hành chính, kế toán, kinh doanh, marketing. Dưới sự dẫn dắt của đội ngũ này VinPearl Golf Hải Phòng đã lên kế hoạch và thực hiện kinh doanh hiệu quả. Đặc biệt là nhân viên bộ phận Marketing giữ vai trò khá quan trọng trong việc thu hút khách ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh cả sân golf.

Bộ phận lễ tân cũng giữ vai trò không kém quan trọng khi đây được xem là bộ mặt của sân golf với vai trò đón tiếp khách hàng khi đến với sân golf, làm thủ tục check in, check out cho khách hàng, ung cấp thông tin về sân golf, dịch vụ của sân golf cho khách hàng và giải đáp các thắc mắc của khách hàng.

#### *2.3.1.3. Sản phẩm dịch vụ*

Vinpearl Golf Hải Phòng là dự án có quy mô lớn. Sân golf của Vinpearl Golf Hải Phòng là nơi thường xuyên được lựa chọn để tổ chức các giải đấu quốc tế lớn. Với vị thế mang tầm cỡ quốc tế, Vinpearl Golf Hải Phòng có những tiêu chuẩn nghiêm ngặt, bên cạnh đó dự án cũng được chủ đầu tư trang bị chuối tiện ích đẳng cấp và hoàn hảo.

Các dịch vụ hiện đang có tại Vinpearl Golf Hải Phòng như: cho thuê trang phục và phụ kiện, các khóa học golf tiêu chuẩn. Villas nghỉ dưỡng với đầy đủ các tiện ích về ẩm thực, giải trí, thư giãn làm đẹp, cà phê, hội họp tổ chức sự kiện...và rất nhiều các tiện ích hấp dẫn khác.

Việc cung cấp một trải nghiệm golf độc đáo và đa dạng thông qua hai sân golf với phong cách riêng biệt như sân Đầm Lầy và sân Hồ đem đến sự lựa chọn phong phú cho người chơi. Điều này thu hút đa dạng đối tượng khách

hàng từ những người yêu thích thách thức đến những người muốn tận hưởng cảnh quan thiên nhiên tuyệt vời.

Bảng 2.3. Sản phẩm dịch vụ của Vinpearl Golf Hải Phòng

<b>Sân golf</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sân golf 18 hố tiêu chuẩn quốc tế, thiết kế bởi IMG Worldwide, công ty thiết kế sân golf hàng đầu thế giới.</li> <li>- Sân golf được chia thành 2 sân golf 9 hố: sân Hồ và sân Đầm Lầy, mang đến trải nghiệm chơi golf đa dạng và đầy thử thách.</li> <li>- Hệ thống đèn chiếu sáng hiện đại phục vụ nhu cầu chơi golf ban đêm.</li> </ul>
<b>Dịch vụ</b>	<p>Dịch vụ cho thuê trang phục golf cao cấp từ các thương hiệu nổi tiếng như Titleist, Footjoy.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pro-Shop cung cấp đầy đủ các phụ kiện và dụng cụ chơi golf chính hãng.</li> <li>- Khóa học chơi golf từ các huấn luyện viên chuyên nghiệp PGA.</li> <li>- Đội ngũ Caddie chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm hỗ trợ golfer trong suốt quá trình chơi.</li> <li>- Nhà hàng sang trọng với thực đơn đa dạng, phục vụ các món ăn Á - Âu.</li> <li>- Bar hiện đại, nơi golfer có thể thư giãn và giao lưu sau khi chơi golf.</li> <li>- Hệ thống phòng tắm, changing room hiện đại, tiện nghi.</li> <li>- Dịch vụ đưa đón golfer tận nơi.</li> </ul>
<b>Hội viên</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vinpearl Golf Hải Phòng sở hữu cộng đồng hội viên năng động, là điểm đến lý tưởng để giao lưu, kết nối, mở rộng cơ hội và tạo ra các giá trị vượt trội.</li> <li>- Các chương trình ưu đãi dành riêng cho hội viên như: ưu đãi về phí chơi golf, dịch vụ, tham gia các giải đấu golf,...</li> </ul>
<b>Khác</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tổ chức sự kiện, hội nghị, hội thảo.</li> <li>- Teambuilding, golf clinic.</li> <li>- Dịch vụ du lịch, nghỉ dưỡng kết hợp chơi golf.</li> </ul>

Vinpearl Golf Hải Phòng mang đến sự đa dạng và tiện ích trong dịch vụ golf, đánh dấu sự đẳng cấp của nó trong thị trường. Dịch vụ sân golf 18 hố tiêu chuẩn quốc tế, thiết kế bởi IMG Worldwide, tôn vinh chất lượng và tầm nhìn đẳng cấp. Công cụ chơi golf cao cấp, khóa học từ huấn luyện viên PGA, cùng nhà hàng sang trọng, bar hiện đại mang đến trải nghiệm hoàn hảo. Với hội viên năng động và các chương trình ưu đãi riêng, Vinpearl Golf Hải Phòng tạo điều kiện tốt cho mọi golfer. Hệ thống cơ sở vật chất hiện đại, vị trí thuận lợi cùng thương hiệu uy tín Vinpearl làm tôn vinh sự đẳng cấp.

Vinpearl Golf Hải Phòng có mức giá nghỉ dưỡng và sử dụng sân golf tương đối linh hoạt. Khách hàng khi trở thành hội viên của CLB sẽ có mức giá vô cùng ưu đãi. Quý khách hàng có thể tham khảo mức giá cho sân 18 lỗ như sau:

Hội viên: mức phí 900.000 VNĐ cho tất cả các ngày

Bạn hội viên: mức phí ngày thường 1.850.000 VNĐ, các dịp lễ tết 2.250.000 VNĐ

Khách lẻ: mức phí ngày thường 3.100.000 VNĐ, các dịp lễ tết 3.700.000 VNĐ

Trẻ em dưới 15 tuổi: ngày thường 1.200.000 VNĐ, các dịp lễ tết 1.550.000 VNĐ.

Nguyên tắc cao cấp và sự chuyên nghiệp trong cung cấp dịch vụ tại Vinpearl Golf Hải Phòng luôn được đánh giá cao. Tuy nhiên, giá dịch vụ tương đối cao và vị trí hơi xa trung tâm thành phố là hạn chế cần cải thiện. Nhìn chung, Vinpearl Golf Hải Phòng vẫn là điểm đến lý tưởng cho những ai tìm kiếm trải nghiệm golf đẳng cấp 5 sao.

Trong tương lai, các hạng mục còn lại của dự án Vinpearl Golf Hải Phòng như cáp treo và shophouse sẽ sớm được triển khai trong tương lai gần. Vinpearl Golf Hải Phòng hứa hẹn mang tới cho khu vực một tổ hợp nghỉ dưỡng hoàn hảo và đẳng cấp.

Như vậy, các sản phẩm và dịch vụ của Vinpearl Golf Hải Phòng không chỉ tạo ra trải nghiệm độc đáo và đa dạng cho người chơi, mà còn góp phần xây dựng lòng tin từ phía khách hàng và tạo ra lợi thế cạnh tranh, tất cả này đều ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kinh doanh của sân golf này.

#### *2.3.1.4. Vị trí địa lý*

Vinpearl Golf Hải Phòng nằm trên đảo Vũ Yên, cách trung tâm thành phố Hải Phòng khoảng 15km về phía Đông Nam.

Về đường bộ, khách hàng có thể di chuyển bằng xe ô tô, xe máy hoặc xe buýt từ trung tâm thành phố Hải Phòng hoặc có thể đi theo đường Lê Hồng Phong hoặc đường Lê Lợi để đến cầu Bính, sau đó, đi tiếp theo đường Hùng Vương để đến đảo Vũ Yên. Tại đảo Vũ Yên, có thể tuân theo biển chỉ dẫn để đến Vinpearl Golf Hải Phòng.

Về đường Thủy: Có thể sử dụng tàu cao tốc từ bến Bính (Hải Phòng) đến bến đảo Vũ Yên, thời gian di chuyển bằng tàu cao tốc khoảng 15 phút.

Sân bay gần nhất là sân bay quốc tế Cát Bi (Hải Phòng), cách Vinpearl Golf Hải Phòng khoảng 20km. Có thể di chuyển từ sân bay đến Vinpearl Golf Hải Phòng bằng taxi, xe buýt hoặc xe đưa đón của sân golf.

Về thời gian di chuyển:

Từ trung tâm thành phố Hải Phòng: 15-20 phút

Từ sân bay quốc tế Cát Bi: 30-40 phút

Vị trí địa lý đặc biệt của Vinpearl Golf Hải Phòng quyết định rất lớn đến hiệu quả kinh doanh của sân golf. Sự gần gũi với thủ đô Hà Nội và sân bay quốc tế Cát Bi tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiếp cận và thu hút khách du lịch, đặc biệt là người chơi golf đến từ nội đô Hà Nội hoặc từ các quốc gia khác thông qua sân bay Cát Bi. Điều này có thể tạo ra một nguồn khách du lịch ổn định cũng như khách hàng hội viên định kỳ cho sân golf.

Ngoài ra, Vinpearl Golf Hải Phòng cung cấp dịch vụ xe đưa đón miễn phí từ trung tâm thành phố Hải Phòng và sân bay quốc tế Cát Bi.

Ngoài ra, vị trí thuận lợi tại trung tâm đảo Vũ Yên xinh đẹp thuộc địa phận TP. Hải Phòng, một trong những thành phố lớn và trung tâm cảng lớn nhất miền

Bắc, tạo điều kiện lý tưởng cho việc kết nối với cộng đồng golfer năng động trong khu vực. Sự tiện lợi của vị trí địa lý này giúp sân golf trở thành điểm đến hấp dẫn, thu hút cộng đồng golfer đông đảo, tạo ra môi trường giao lưu, kết nối và mở rộng cơ hội, từ đó tạo ra giá trị vượt trội vượt ra ngoài dự kiến.

Tuy nhiên có mục số khó khăn về vị trí địa lý như: Cần đi qua cầu Bính để đến đảo Vũ Yên, và vào giờ cao điểm có thể xảy ra tình trạng tắc đường. Giá cước taxi từ sân bay đến Vinpearl Golf Hải Phòng cao.

Tóm lại, vị trí địa lý độc đáo của Vinpearl Golf Hải Phòng không chỉ tạo ra cơ hội tiếp cận khách hàng tiềm năng mà còn giúp xây dựng môi trường giao lưu, kết nối và tạo ra giá trị cộng đồng, ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kinh doanh của sân golf này.

#### *2.3.1.5. Nguồn vốn*

Yếu tố nguồn vốn đóng vai trò quan trọng đối với hiệu quả kinh doanh của Vinpearl Golf Hải Phòng. Việc điều chỉnh tăng tổng mức đầu tư từ gần 18.800 tỷ đồng lên 55.870 tỷ đồng có thể mang lại nhiều lợi ích và ảnh hưởng tích cực cho doanh nghiệp.

*Phát triển quy mô và cơ sở vật chất kỹ thuật:* Khi có nguồn vốn đầu tư lớn hơn, Vinpearl Golf Hải Phòng có thể phát triển và cải thiện cơ sở hạ tầng như khu nhà ở, khu thương mại dịch vụ, công trình công cộng và vui chơi giải trí. Điều này có thể làm tăng giá trị của dự án và thu hút khách hàng tiềm năng.

*Mở rộng quy mô hoạt động:* Việc tăng quy mô xây dựng các công trình nhà ở và khu vực giải trí với số lượng căn biệt thự sinh thái và dân số dự kiến tăng gần 10 lần so với quy mô đầu tư ban đầu có thể tạo ra nhiều cơ hội kinh doanh mới và thu hút đa dạng đối tượng khách hàng.

*Tối ưu hóa lợi nhuận:* Khi mở rộng quy mô và dịch vụ, Vinpearl Golf Hải Phòng có thể tối ưu hóa lợi nhuận từ nhiều nguồn thu khác nhau như bán và cho thuê nhà ở, các dịch vụ vui chơi giải trí, và sử dụng diện tích đất mở rộng để phát triển các mô hình kinh doanh mới.

Như vậy, việc tăng nguồn vốn đầu tư sẽ giúp Vinpearl Golf Hải Phòng nâng cao chất lượng cơ sở hạ tầng, mở rộng quy mô hoạt động và tối ưu hóa



lợi nhuận, từ đó tạo ra ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### *2.3.1.6. Yếu tố marketing*

Vinpearl Golf Hải Phòng thiết lập danh mục sản phẩm phong phú, đa dạng, cùng việc đầu tư vào chất lượng sản phẩm và dịch vụ của mình, Vinpearl mang lại nhiều tiện ích tích hợp cho khách hàng. Từ đó, các dịch vụ mà Công ty cung cấp có thể đáp ứng đầy đủ nhu cầu cơ bản khi du khách đi nghỉ dưỡng.

Chiến lược marketing của Vinpearl nói chung và Vinpearl Golf Hải Phòng nói riêng đã lựa chọn mức giá cao là chủ yếu. Bên cạnh đó, Công ty cũng áp dụng thêm chiến lược giá trọn gói. Bên cạnh đó, chiến lược marketing không chỉ tập trung vào phân khúc khách hàng cao cấp mà còn thể hiện sự quan tâm tới phân khúc khách hàng thấp hơn. Bằng chứng là thương hiệu đã liên tục tung ra hàng loạt chương trình khuyến mại như dịp lễ đặc biệt của đất nước cũng như quốc tế như 30/4 - 1/5, ngày Black Friday, ... Chiến lược này giúp đơn vị thu hút được nhóm khách hàng nhạy cảm với giá. Ngoài ra, cũng có nhiều chiến lược khuyến mãi, chiến lược giảm giá ra khi đi theo nhóm người. Góp phần khuyến khích khách hàng rủ thêm bạn bè, người thân đi trải nghiệm và được giảm giá, điều này đã giúp Vinpearl nói chung và Vinpearl Golf Hải Phòng nói riêng tăng doanh thu đáng kể.

Vinpearl còn sở hữu dàn KOL chất lượng để triển khai các hoạt động PR của mình.

Với những nỗ lực không ngừng trong việc đầu tư xây dựng cơ sở vật chất, triển khai mở rộng hệ thống và nâng cấp dịch vụ, Vinpearl đã khẳng định được vị thế của mình là doanh nghiệp dẫn đầu trong ngành du lịch, nghỉ dưỡng tại Việt Nam. Chiến lược marketing của Vinpearl đã lựa chọn việc cung cấp toàn bộ hệ sinh thái - “tất cả trong một” từ việc cung cấp dịch vụ khách sạn, khu nghỉ dưỡng đến dịch vụ sân golf, công viên giải trí,... tại nhiều khu vực trên toàn quốc.

#### *2.3.1.7. Các yếu tố khác*

##### ***Quy trình phục vụ tại sân golf***

## Quy trình phục vụ tại sân golf Vinpearl Golf Hải Phòng

Trước khi chơi: Quý khách có thể đặt chỗ chơi golf trực tiếp tại website của Vinpearl Golf Hải Phòng, qua điện thoại hoặc email. Khi đến sân golf, quý khách vui lòng đến khu vực lễ tân để đăng ký và thanh toán phí chơi. Quý khách có thể thuê gậy và xe đẩy tại quầy cho thuê dụng cụ. Quý khách có thể thay đồ tại phòng thay đồ của sân golf.

Trong khi chơi: Quý khách sẽ được nhân viên Caddie hướng dẫn ra sân và bắt đầu chơi golf. Quý khách có thể chơi golf theo nhóm hoặc cá nhân. Quý khách có thể sử dụng các dịch vụ khác tại sân golf như nhà hàng, quầy bar, cửa hàng Proshop. Quý khách vui lòng giữ gìn vệ sinh sân golf và tuân thủ các quy định của sân.

Sau khi chơi: Khi kết thúc vòng chơi, quý khách vui lòng quay lại khu vực clubhouse để thanh toán phí caddie và các dịch vụ khác. Quý khách có thể tắm rửa và thay đồ tại phòng thay đồ của sân golf. Quý khách có thể mua sắm quà lưu niệm tại cửa hàng Proshop.

Ngoài ra, sân golf Vinpearl Golf Hải Phòng có đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, nhiệt tình luôn sẵn sàng hỗ trợ quý khách. Sân golf có hệ thống cơ sở vật chất hiện đại, tiện nghi, đáp ứng mọi nhu cầu của quý khách. Sân golf có khung cảnh thiên nhiên tuyệt đẹp, mang đến cho quý khách những trải nghiệm chơi golf tuyệt vời.

Ngoài vị thế đặc địa tại những địa danh du lịch của Việt Nam với cảnh sắc thiên nhiên tuyệt đẹp, Vinpearl Golf được thiết kế với tiêu chuẩn quốc tế cùng dịch vụ quản lý cao cấp mang tới đa dạng sự lựa chọn cho các tay gôn “sành sỏi” để chinh phục thử thách. Đây cũng là nơi để các tay gôn giao lưu, tham gia các giải đấu tầm cỡ và tìm kiếm những cơ hội kinh doanh cho mình.

Các sân golf của Vinpearl còn có những dịch vụ chăm sóc khách hàng cao cấp cùng trang thiết bị tiện nghi.

Một quy trình đơn giản, dễ thực hiện sẽ giúp khách hàng có thể dễ dàng đặt chỗ, thanh toán và sử dụng các dịch vụ tại sân golf. Đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, nhiệt tình luôn sẵn sàng hỗ trợ khách hàng trong suốt quá trình

chơi golf kết hợp với sự đa dạng của các sản phẩm dịch vụ sẽ có thể đáp ứng nhu cầu khách hàng là những yếu tố then chốt trong việc mang lại hiệu quả kinh doanh dịch vụ này.

### ***Khách hàng***

Vinpearl Golf Hải Phòng hướng đến đối tượng khách hàng đa dạng, bao gồm:

- Khách nội địa:

#### *Khách lẻ:*

Golfer cá nhân yêu thích bộ môn golf, có thu nhập trung bình khá trở lên.

Khách hàng đến từ các tỉnh lân cận như Hải Dương, Quảng Ninh, Thái Bình...

Khách hàng tham gia các giải golf do Vinpearl Golf Hải Phòng tổ chức hoặc các giải golf do các doanh nghiệp tổ chức tại đây.

#### *Khách đoàn:*

Doanh nghiệp tổ chức sự kiện, hội nghị kết hợp chơi golf.

Các cơ quan, đoàn thể tổ chức hoạt động cho cán bộ, nhân viên.

Các câu lạc bộ golf trong nước.

- Khách quốc tế:

Golfer quốc tế đến Việt Nam du lịch và chơi golf.

Khách hàng tham gia các giải golf quốc tế được tổ chức tại Vinpearl Golf Hải Phòng.

Khách hàng của Vinpearl Golf Hải Phòng đóng vai trò then chốt trong hoạt động kinh doanh của sân golf. Khả năng chi trả cao của họ không chỉ giúp sân golf đạt được doanh thu cao mà còn giúp tạo nên lợi nhuận đáng kể. Mặc dù chi phí vận hành sân golf tăng cao, nhưng nhờ vào việc giá dịch vụ cao và sự ổn định của lượng khách hàng, sân golf vẫn có thể đạt được lợi nhuận cao.

Khách hàng của Vinpearl Golf Hải Phòng không chỉ là nguồn thu chính mà còn là những người có ảnh hưởng trong xã hội. Việc thu hút được những khách hàng này không chỉ giúp nâng cao thương hiệu của sân golf mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ra hiệu quả kinh doanh. Để duy trì sự hài lòng

của khách hàng, doanh nghiệp cần liên tục duy trì và cải thiện chất lượng dịch vụ, thu hút khách hàng mới và phát triển các dịch vụ mới để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Như vậy, bằng cách hiểu và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, Vinpearl Golf có thể cung cấp dịch vụ tốt hơn, tạo sự hài lòng và trải nghiệm tích cực cho khách hàng. Sự hài lòng của khách hàng có thể dẫn đến sự trung thành và giới thiệu sản phẩm của Vinpearl Golf tới nhiều khách hàng tiềm năng khác, từ đó tăng cơ hội kinh doanh và giữ chân khách hàng hiện tại. Đồng thời, sự phản hồi tích cực từ khách hàng cũng giúp Vinpearl Golf cải thiện dịch vụ, sản phẩm, và nâng cao uy tín thương hiệu trong cộng đồng.

### ***Đối thủ cạnh tranh***

Hiện nay ở Hải Phòng, các dự án sân golf ngày càng được mở rộng với nhiều quy mô và diện tích lớn. Hải Phòng có tất cả 4 sân golf: sân Golf Sono Bell, sân golf Đồi Rồng, sân golf Đồ Sơn, sân golf Vũ Yên, có rất nhiều sự lựa chọn dành cho khách hàng golf. Nếu đối thủ cạnh tranh mạnh hơn thì doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn rất lớn trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Bởi vậy, VinPearl Golf chỉ có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng cách nâng cao chất lượng, giảm giá thành sản phẩm, dịch vụ để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu vòng quay của vốn, yêu cầu doanh nghiệp phải tổ chức lại bộ máy hoạt động phù hợp tốt hơn, tối ưu hơn, hiệu quả hơn để tạo cho doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh về giá cả, chất lượng, chủng loại, mẫu mã... Chính vì vậy đây cũng là một yếu tố ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động cũng như hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf tại sân golf Vũ Yên

### ***Tình hình ngoại thương và chính sách thuế***

Quan hệ thương mại với các quốc gia trên thế giới ngày càng nâng cao về cả số lượng và chất lượng. Theo đó, có rất nhiều doanh nhân đến làm việc, kinh doanh, buôn bán tại Việt Nam, do đó có nhu cầu nghỉ ngơi, hoạt động thể thao giải trí cao cấp. Golf có thể đáp ứng được yêu cầu đó. Đó cũng là lý do cần thiết xây dựng sân golf tại Việt Nam. Quá trình thực hiện đầu tư và đưa dự án vào hoạt động cần sử dụng rất nhiều máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu, cỏ mà trong

nước chưa sản xuất được. Hoạt động này phụ thuộc rất nhiều vào quan hệ xuất nhập khẩu giữa các nước.

Chính sách thuế có thể ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf. Thuế cao có thể tăng chi phí vận hành và doanh thu của các sân golf, ảnh hưởng đến lợi nhuận. Ngược lại, chính sách thuế hỗ trợ có thể tạo điều kiện thuận lợi hơn cho doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ golf, giúp tăng cơ hội đầu tư và phát triển ngành công nghiệp golf. Quản lý thuế hiệu quả có thể giúp doanh nghiệp đảm bảo sự cân đối giữa hiệu quả kinh doanh và nghĩa vụ thuế, từ đó tạo ra môi trường kinh doanh ổn định và bền vững.

### ***Môi trường chính trị luật pháp***

Theo đánh giá của thế giới, Việt Nam là nước có nền chính trị ổn định nhất. Kể từ khi kết thúc chiến tranh, hòa bình lập lại, an ninh, chính trị, xã hội Việt Nam ổn định, trật tự. Đó là yếu tố quan trọng nhất cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước yên tâm đầu tư, kể cả trong lĩnh vực đầu tư phát triển sân golf. Luật đầu tư nước ngoài năm 1987 là văn bản luật đầu tiên góp phần tạo ra khung pháp lý cho việc hình thành nền kinh tế thị trường tại Việt Nam. Kết quả là năm 1990, một số nhà đầu tư nước ngoài đặt vấn đề liên doanh xây dựng và kinh doanh sân golf.

Khi sửa đổi Luật doanh nghiệp (năm 2000), các doanh nghiệp tư nhân đã có điều kiện thuận lợi để phát triển. Bộ luật này đã thể chế hóa quyền tự do kinh doanh của các cá nhân trong tất cả các ngành nghề mà pháp luật không cấm, dỡ bỏ những rào cản về hành chính đang làm trở ngại đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp như cấp giấy phép, thủ tục, các loại phí... Từ đó, các nhà đầu tư trong nước bắt đầu tham gia đầu tư phát triển sân golf. Hàng loạt các đạo luật quan trọng được hình thành tại Việt Nam như Luật đất đai, Luật thuế, Luật phá sản, Luật môi trường, Luật lao động và hàng trăm các văn bản pháp lệnh, nghị định của chính phủ đã được ban hành là điều kiện cho hoạt động đầu tư phát triển sân golf.

### 2.3.2. Các chỉ tiêu về hiệu quả kinh doanh

#### 2.3.2..1. Số lượng khách

Khách hàng có vai trò rất quan trọng trong việc tạo ra doanh thu, quyết định hiệu quả của doanh nghiệp. Vinpearl Golf Hải Phòng, một điểm đến golf hàng đầu tại Việt Nam, không chỉ thu hút đội ngũ golfers đam mê môn thể thao này mà còn là điểm đến nổi bật cho du khách yêu thích cảnh quan thiên nhiên tuyệt vời. Số lượng khách đến với Vinpearl Golf Hải Phòng có xu hướng tăng đều qua các năm cụ thể:

Trong năm 2023 cho thấy cơ cấu khách có sự thay đổi hơn so với những năm trước cụ thể như sau:

Bảng 2.4. Bảng cơ cấu khách hàng trong năm 2021 – 2023 của VinPearl Golf Hải Phòng

Chỉ tiêu	2021		2022		2023		2022/2021		2023/2022	
	Người	Tỷ lệ	Người	Tỷ lệ	Người	Tỷ lệ	Người	Tỷ lệ	Người	Tỷ lệ
Khách Member	1.057	40	1.473	42	1.874	45	417	39,42	401	27,21
Khách du lịch	766	29	1.123	32	1.499	36	356	46,51	377	33,57
Khách vắng lai	819	31	912	26	791	19	93	11,36	-121	-13,24
<b>Tổng khách</b>	<b>2.642</b>	<b>100</b>	<b>3.508</b>	<b>100</b>	<b>4.165</b>	<b>100</b>	<b>866</b>	<b>32,78</b>	<b>657</b>	<b>18,73</b>

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Bảng cơ cấu khách hàng trong năm 2021-2023 cho thấy sự thay đổi trong cấu trúc khách hàng của doanh nghiệp theo từng năm. Từ năm 2021 đến năm 2023, số lượng khách Member tăng từ 1.057 lên 1.874, chiếm tỷ lệ phần trăm tăng lần lượt là 40%, 42%, và 45%. Số lượng khách du lịch cũng tăng từ 766 lên 1.499, với tỷ lệ tăng 29%, 32%, và 36%. Trong khi đó, khách vắng lai giảm từ 819 xuống 791, và tỷ lệ phần trăm giảm lần lượt là 31%, 26%, và 19%. Nguyên nhân khiến cho số lượng khách vắng lai năm 2023 có sự sụt giảm là do Vinpearl Golf Hải Phòng còn hạn chế trong việc đẩy mạnh các chương trình thu hút các đối tượng khách vắng lai.

Dựa vào dữ liệu trong bảng, ta thấy cấu trúc khách hàng đã có những biến đổi đáng chú ý. Sự tăng của khách Member và khách du lịch kèm theo sự giảm của khách vắng lai có thể đều tượng trưng cho việc doanh nghiệp đang tập trung vào việc thu hút và duy trì mối quan hệ với khách hàng thân thiết hơn, có tiềm năng trở thành khách hàng trung thành và mang lại doanh thu ổn định hơn trong dài hạn.

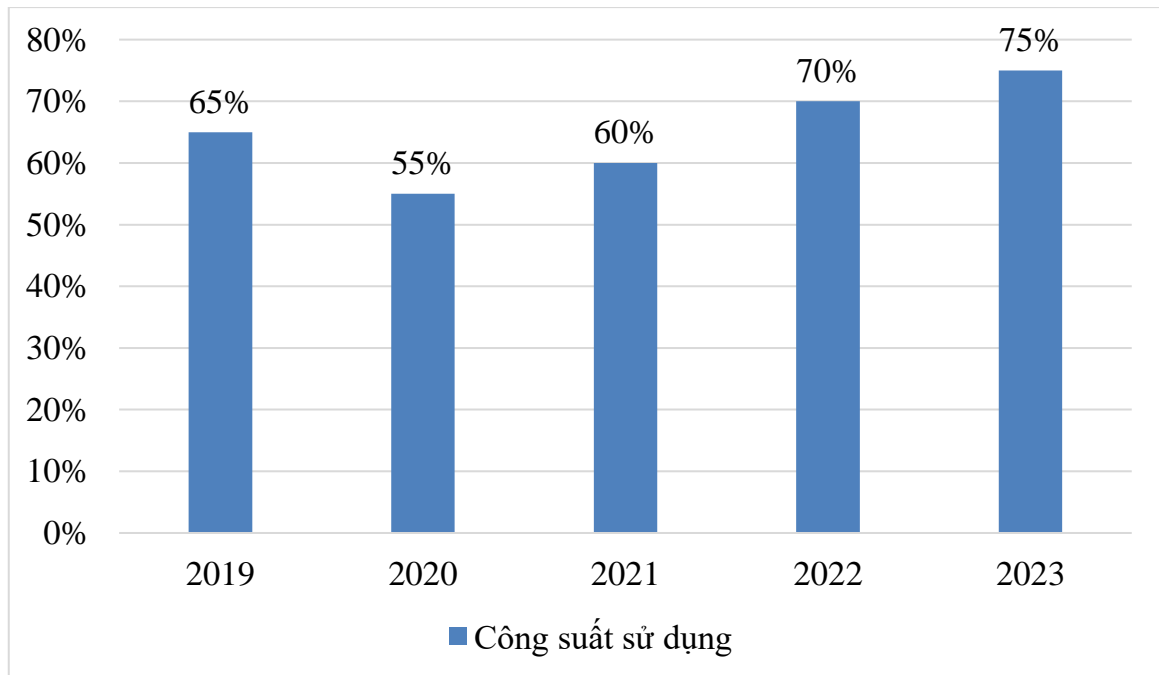
Tổng số lượng khách hàng cũng tăng dần theo năm từ 2.642 lên 3508, tăng 7,23% từ 2021 đến 2022 và 5,54% từ 2022 đến 2023. Tuy số lượng khách tăng, nhưng tốc độ tăng trưởng lại có xu hướng giảm nguyên nhân là do tình hình kinh tế không ổn định có thể khiến người dân giảm chi tiêu cho các hoạt động giải trí như chơi golf, dẫn đến giảm số lượng khách. Ngoài ra, sự cạnh tranh từ các sân golf khác, cùng với mức phí chơi golf có thể ảnh hưởng đến sự lựa chọn của khách hàng và dẫn đến giảm số lượng khách đến Vinpearl Golf Hải Phòng. Sự tăng này có thể thể hiện mức độ hấp dẫn và thành công trong chiếm lĩnh thị trường của doanh nghiệp. Để tận dụng sự thay đổi này, doanh nghiệp có thể cần điều chỉnh chiến lược tiếp cận khách hàng và dịch vụ để đáp ứng nhu cầu và mong muốn của từng nhóm khách hàng một cách hiệu quả nhất.

Đáng chú ý hơn là công suất hoạt động sân năm 2023 tăng lên 10% so với năm 2022, do nhu cầu giải trí, trải nghiệm của khách hàng ngày càng gia tăng và nền kinh tế đang được phục hồi mạnh.

#### *2.3.2.2. Công suất sử dụng sân*

Chúng ta dễ dàng thấy rằng công suất hoạt động sân golf gắn liền với tình hình thu hút khách ngày càng hiệu quả. Khi sân golf được sử dụng đến công suất cao, doanh thu từ việc cho thuê sân, dịch vụ caddie, thuê đồ và các hoạt động khác sẽ tăng lên, đồng thời sẽ tạo ra lợi nhuận cao hơn cho sân golf. Đồng thời khi đó năng suất của các cơ sở vật chất như sân, hệ thống phục vụ và nhân viên sẽ được tối ưu hóa, giúp tận dụng tối đa nguồn lực và cơ sở hạ tầng đã đầu tư và tạo trải nghiệm tốt hơn cho khách hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ tại sân golf Vinpearl Golf Hải Phòng.

Biểu đồ 2.1. Công suất hoạt động sân giai đoạn 2019 – 2023 của VinPearl Golf Hải Phòng



(Nguồn: Phòng kế toán)

Từ năm 2019 đến năm 2023, công suất sử dụng sân golf của Vinpearl Golf Hải Phòng đã có những biến động đáng chú ý.

Năm 2019, khi sân golf mới đi vào hoạt động, công suất sử dụng có thể không cao do sân chưa được nhiều người biết đến và giá dịch vụ được đánh giá là cao.

Năm 2020, dịch Covid-19 đã ảnh hưởng nặng nề đến ngành du lịch, nghỉ dưỡng và giải trí, làm giảm đáng kể công suất sử dụng sân golf.

Năm 2021, nhu cầu chơi golf dần phục hồi sau đại dịch Covid-19, và Vinpearl Golf Hải Phòng đã triển khai nhiều chương trình ưu đãi để thu hút khách hàng, có thể làm tăng công suất sử dụng.

Năm 2022, với sự dần phục hồi của nền kinh tế, nhu cầu chơi golf tăng cao, điều này có thể giải thích việc công suất sử dụng sân golf tăng lên. Ngoài ra, Vinpearl Golf Hải Phòng cũng đã nâng cấp cơ sở vật chất và cải thiện dịch vụ để đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.



Năm 2023, Vinpearl Golf Hải Phòng tiếp tục đẩy mạnh việc thu hút khách hàng thông qua các chương trình ưu đãi và cung cấp dịch vụ với chất lượng cao giúp duy trì và tăng công suất sử dụng sân golf.

Từ những phân tích trên, có thể thấy rằng công suất sử dụng sân golf của Vinpearl Golf Hải Phòng đã có những biến động phản ánh sự thích ứng linh hoạt với thị trường và nhu cầu của khách hàng. Việc áp dụng các chiến lược tiếp thị, cải thiện dịch vụ và nâng cấp cơ sở vật chất đã có ảnh hưởng tích cực đối với số lượng khách đến sân golf. Điều này cho thấy sự linh hoạt và sự chủ động trong quản lý kinh doanh của Vinpearl Golf Hải Phòng, tạo ra cơ hội phát triển và duy trì vị thế mạnh mẽ trên thị trường. Với công suất sân golf đạt mức 60-70% được đánh giá là cao so với mức trung bình của các sân golf tại Việt Nam. Mức công suất này cho thấy sân golf đang hoạt động hiệu quả và thu hút được lượng khách đáng kể.

### 2.3.2.3. Doanh thu và Chi phí kinh doanh của Vinpearl Golf Hải Phòng

Bảng 2.5. Kết quả tổng hợp doanh thu và chi phí kinh doanh của Vinpearl Golf Hải Phòng giai đoạn 2021 – 2023

(ĐVT: Đồng)

Chỉ tiêu	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
Tổng doanh thu	15.532.446.200	18.871.112.985	28.927.554.330	121,49%	153,29%
Tổng chi phí kinh doanh	13.502.446.200	15.725.927.488	22.252.733.333	116,47%	141,50%

(Phòng Kế toán)

Tổng doanh thu tăng từ 15.532.446.200 đồng trong năm 2021 lên 18.871.112.985 đồng trong năm 2022, tăng 21,49% so với năm trước và tiếp tục tăng mạnh lên 28.927.554.330 đồng trong năm 2023, tăng đến 53,29% so với năm 2022 con số này chắc chắn sẽ tăng đột phá, vượt trội hơn các năm trước. Một sân golf để đạt được các mức doanh thu như vậy không phải là dễ

dàng. Điều trên chứng tỏ rằng VinPearl Golf Hải Phòng đã có những chính sách phát triển phù hợp, những bước đi và quyết định đúng đắn trong vấn đề kinh doanh...không những vậy VinPearl Golf Hải Phòng cũng đã có sự tính toán về các chi phí cho hoạt động kinh doanh cũng khá hợp lý để đạt được mức doanh thu như trên.

- Doanh thu từ bán thẻ golf dài hạn: dựa trên số lượng thẻ bán và giá bán thẻ. Thời hạn của thẻ golf có thể là 25 năm, 30 năm, 50 năm hoặc 70 năm... tùy theo từng dự án. Thẻ golf có giá trị như một tài sản cố định, có thể chuyển đổi, chuyển nhượng, thừa kế. Giá bán mỗi thẻ golf rất cao tùy theo từng chủ đầu tư, tùy theo từng loại sân. Giá bán một thẻ golf là 60.000 \$/ thẻ 36 hố .... Tuy nhiên, mặt bằng chung rất cao và có sự chênh lệch. Giá bán thẻ hội viên không cố định, có thể thay đổi. Khi dự án đang trong quá trình chuẩn bị đầu tư hoặc đang thực hiện đầu tư, thẻ hội viên cũng có thể được bán với giá hấp dẫn, là cách để các chủ đầu tư huy động vốn đầu tư từ các nguồn trong dân cư. Đây cũng là cách một số nhà đầu tư ngắn hạn lựa chọn. Họ mua thẻ khi đang xây dựng với giá thấp và khi dự án đi vào hoạt động, họ bán với giá đúng bằng với giá phát hành của sân golf và thu về một khoản lợi lớn. Chiến lược giá là yếu tố quan trọng quyết định sự thành công trong giai đoạn vận hành hoạt động của sân golf.

- Doanh thu từ bán thẻ golf ngắn hạn: ngoài việc bán thẻ golf dài hạn, các chủ đầu tư còn phát hành thẻ golf ngắn hạn: thẻ 1 năm, thẻ 2 năm, thẻ 3 năm, thẻ 5 năm... Giá bán mỗi thẻ cũng tùy theo từng loại sân và tùy chủ đầu tư. Loại thẻ này trước đây tương đối nhiều. Bản thân người chơi golf cũng muốn sở hữu thẻ hội viên dài hạn vì thể hiện đẳng cấp của mình.

- Doanh thu từ thu phí bảo dưỡng sân hàng năm của các hội viên: là chi phí mà các hội viên phải trả hàng năm để chủ đầu tư thực hiện việc bảo dưỡng sân. Hoạt động bảo dưỡng sân 1lần/năm. Mức phí bảo dưỡng của một sân cũng khác nhau tùy thuộc từng hội viên: Mức phí đối với hội viên chơi thường xuyên, mức phí với hội viên chơi dưới 12 lần/ năm, mức phí với hội viên vắng mặt (thường do đi công tác xa).

- Doanh thu từ khách du lịch, khách vắng lai: là doanh thu từ khách du lịch. Doanh thu này cao nhờ các tour du lịch dẫn khách đến. Muốn nâng cao doanh thu từ khách vắng lai, các sân golf thường ký hợp đồng hàng năm với các công ty du lịch để họ giới thiệu và dẫn khách tới sân golf của mình. Theo đó, sân golf sẽ có khoản hoa hồng cho các công ty du lịch. Thông thường tỷ lệ hoa hồng là 20% doanh thu.

- Doanh thu từ các dịch vụ sân golf: Trong sân golf có rất nhiều dịch vụ đi kèm theo để phục vụ các hội viên và người chơi golf. Các dịch vụ này mang đến khoản doanh thu hàng năm đáng kể từ các hoạt động: bán hàng lưu niệm, nhà hàng phục vụ ăn uống, cho thuê gậy chơi golf, cho thuê giày chơi golf...

- Doanh thu cho thuê biệt thự, khách sạn: Các sân golf thường có khách sạn, biệt thự cho khách chơi golf thuê và nghỉ ngơi cuối tuần phục vụ nhu cầu ở lại của người chơi golf. Sân golf VinPearl cũng không ngoại lệ, đây là một sự kết hợp giúp du khách vừa có không gian nghỉ ngơi lại vừa có thể thả sức chơi golf mà không cần lo về dịch vụ lưu trú.

Từ doanh thu và chi phí vốn đầu tư của các dự án đầu tư xây dựng sân golf chi phí hoạt động hàng năm, đánh giá hiệu quả tài chính của đầu tư phát triển sân golf thông qua một số chỉ tiêu hiệu quả của dự án đã hoàn thành giai đoạn thực hiện đầu tư, đang hoạt động.

Tổng chi phí kinh doanh cũng tăng từ 13.502.446.200 đồng trong năm 2021 lên 15.725.927.488 đồng trong năm 2022, tăng 16,47% so với năm trước. Trong năm 2023, chi phí tăng cao lên 22.252.733.333 đồng, tăng 41,50% so với năm 2022.

Từ thông tin trên, có thể thấy sự tăng trưởng mạnh mẽ của doanh thu và chi phí kinh doanh của Vinpearl Golf Hải Phòng qua các năm.

Là tổng số tiền đã chi để tiến hành các hoạt động của các công cuộc đầu tư của các dự án đầu tư phát triển sân golf Vũ Yên đã hoàn thành giai đoạn thực hiện đầu tư cho sân là gần 320 tỷ Việt Nam đồng. Năm đi vào hoạt động là 2017. Các khoản chi phí hoạt động của sân golf:

- Lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho cán bộ công nhân viên: chi phí này rất lớn do số lượng nhân viên trong sân golf rất lớn (khoảng 400 nhân viên), các giám đốc điều hành, giám đốc bảo dưỡng... thường là các chuyên gia nước ngoài. Chi phí tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế trung bình một năm của sân golf, khoảng 15 tỷ đồng một năm.

- Tiền điện: chi phí tiền điện của sân golf rất lớn do có nhiều thiết bị điện: máy bơm, hệ thống giàn phun tưới, điều hoà, điện chiếu sáng... Chi phí tiền điện hàng năm khoảng 1 – 2 tỷ đồng.

- Tiền nước: hàng ngày mỗi sân golf tiêu thụ lượng nước lớn do số lượng khách chơi và lượng cán bộ nhân viên của bộ máy điều hành hoạt động lớn. Tại nhà câu lạc bộ có các locker room là nơi các tay golf vệ sinh sau khi đánh golf, sử dụng nhiều nước. Bộ phận nhà hàng cũng tiêu thụ lượng nước lớn mỗi ngày cho việc nấu ăn, phục vụ tại đây. Ngoài ra, các bộ phận khác cũng tiêu thụ nhiều nước: nhà văn phòng điều hành, các kios bán hàng... Vì vậy, chi phí tiền nước khá lớn.

- Chi phí quản lý trực tiếp khác: chi phí điện thoại, chi phí cho các thiết bị văn phòng, chi phí nguyên nhiên liệu để vận hành máy móc thiết bị.... Khoản chi phí này hàng năm khoảng 200 – 500 triệu đồng.

- Chi phí bảo hiểm tài sản (0.1% của vốn cố định): Đây là chi phí theo quy định. Vì vốn đầu tư cho tài sản cố định cho sân golf rất lớn nên giá trị chi phí bảo hiểm tài sản hàng năm thường là 100 – 700 triệu đồng tùy theo giá trị vốn cố định của dự án.

- Chi phí sửa chữa (0.5% vốn đầu tư ban đầu): đây là chi phí bắt buộc theo quy định. Chi phí này chi dùng cho các hoạt động sửa chữa, bảo dưỡng công trình. Chi phí sửa chữa lớn do vốn đầu tư ban đầu xây dựng sân golf lớn. Chi phí này thường khoảng 300 triệu đến 4 hoặc 5 tỷ đồng.

- Giá vốn hàng bán cho các loại hàng lưu niệm, nhà hàng... Sân golf hoạt động phải có các dịch vụ kèm theo: nhà hàng, quầy bán hàng lưu niệm (proshop), dịch vụ cho thuê dụng cụ chơi golf: gậy, gậy... Chi phí giá vốn hàng bán rất lớn nhưng quay vòng vốn rất nhanh, hiệu quả sử dụng vốn cao.

- Chi phí khấu hao tài sản cố định: đầu tư phát triển sân golf thường tính chi phí khấu hao theo phương pháp khấu hao đều, trong vòng 20-25 năm. Vì vậy, chi phí khấu hao hàng năm thường là 10 tỷ đến 20 tỷ tùy thuộc mức chi phí vốn đầu tư xây dựng và chi phí cho máy móc thiết bị và thời gian khấu hao. Chi phí khấu hao hàng năm rất lớn, là nguyên nhân chính dẫn đến chi phí hàng năm lớn..

- Chi phí thuế giá trị gia tăng: thuế giá trị gia tăng đối với hoạt động kinh doanh sân golf là 10%. Thuế giá trị được tính trên 10% của doanh thu bán thẻ hội viên, doanh thu từ phục vụ ăn uống tại nhà hàng, doanh thu từ bán hàng lưu niệm tại quầy proshop... Vì doanh thu này rất cao nên chi phí thuế giá trị gia tăng hàng năm rất lớn.

- Chi phí thuế tiêu thụ đặc biệt: chỉ đánh thuế trên doanh thu bán thẻ hội viên. Mức thuế suất tiêu thụ đặc biệt là 10%. Hàng năm, doanh thu bán thẻ hội viên của mỗi sân golf là rất lớn do giá bán thẻ lớn.

- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp: là 28% thu nhập thuần. Chi phí này hàng năm không cao vì lợi nhuận hàng năm của sân golf không cao, có thua lỗ trong nhiều năm, chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp âm.

Tốc độ tăng trưởng doanh thu tăng mạnh và ổn định từ năm 2021 đến năm 2023 cho thấy sự mở rộng của doanh nghiệp và khả năng thu hút khách hàng. Tuy nhiên, tại cùng thời điểm, tốc độ tăng trưởng chi phí kinh doanh tuy thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu nhưng cũng ở mức tăng cao, đòi hỏi sự quản lý chi phí hiệu quả hơn để đảm bảo sự cân đối về mặt tài chính.

#### 2.3.2.4. Hiệu quả kinh tế

##### **Hiệu quả kinh tế tổng hợp**

Đây là chỉ tiêu hiệu quả kinh tế cơ bản nhất, được đo bằng tỷ số giữa tổng doanh thu du lịch với tổng chi phí cho du lịch. Chỉ tiêu này cho ta biết nếu bỏ ra một đồng chi phí thì sẽ thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

Bảng 2.6. Hiệu quả kinh tế tổng hợp

	(TD)	(TC)	(H)
	Tổng Doanh thu	Tổng Chi phí	Hiệu quả

Năm 2021	15.532.446.200	13.502.446.200	1,15
Năm 2022	18.871.112.985	15.725.927.488	1,20
Năm 2023	28.927.554.330	22.252.733.333	1,30

Dựa theo công thức:  $H = D/C$ , theo đó, nếu  $H > 1$  có nghĩa là doanh nghiệp kinh doanh có lãi, còn nếu  $H < 1$  thì doanh nghiệp kinh doanh lỗ. Như vậy bảng 2.6 đã giúp ta thấy khái quát được về hiệu quả kinh doanh của sân golf trong 3 năm kể từ khi đi vào hoạt động. Trong năm 2021, hiệu quả kinh tế tổng hợp của khách sạn đạt 1,15. Điều đó có nghĩa là khi 1 tỷ đồng chi phí bỏ ra thu được 1,15 tỷ đồng doanh thu đem về, đồng nghĩa doanh nghiệp đã lãi 150 triệu đồng. Đến năm 2022 hiệu quả kinh tế của VinPearl Golf Hải Phòng đạt 1,20 tương ứng với khi bỏ ra 1 tỷ đồng chi phí thì thu lại 1,20 tỷ đồng doanh thu. Đến năm 2023 chỉ tiêu này tiếp tục tăng lên đạt mức 1,30 tương ứng với việc khi bỏ ra 1 tỷ đồng chi phí thì thu được 1,3 tỷ đồng doanh thu. Vinpearl Golf Hải Phòng đang hoạt động hiệu quả với xu hướng tăng trưởng tích cực về hiệu quả kinh tế và doanh thu. Sân golf đã có lãi trong 3 năm qua, mức lợi nhuận ngày càng tăng. Đây là những tín hiệu khả quan cho sự phát triển bền vững của sân golf trong tương lai từ đó cho thấy, việc kinh doanh của sân golf ngày càng hiệu quả hơn, tận dụng chi phí tốt hơn.

### ***Chỉ tiêu lợi nhuận, doanh lợi***

Chỉ tiêu lợi nhuận, doanh lợi là hai chỉ tiêu thể hiện mức lợi nhuận mà sân golf thu được trong một thời kỳ nhất định. Đồng thời thể hiện mức độ tận dụng chi phí sản xuất kinh doanh trong quá trình kinh doanh. Với sân golf Vin Pearl, lợi nhuận được tính bằng số tuyệt đối theo công thức  $L = D - C$ , còn doanh lợi được tính bằng tỷ lệ phần trăm giữa tổng số lợi nhuận thu được trong một năm và tổng chi phí trong thời kỳ đó.

Bảng 2.7. Hiệu quả kinh tế của hoạt động kinh doanh sân golf Vin Pearl trong giai đoạn 2021- 2023

	<b>Lợi nhuận (Đồng)</b>	<b>Chi phí (Đồng)</b>	<b>Doanh lợi theo chi phí (%)</b>
--	-----------------------------	---------------------------	---------------------------------------

Năm 2021	2.030.000.000	13.502.446.200	15%
Năm 2022	3.145.185.497	15.725.927.488	20%
Năm 2023	6.674.820.997	22.252.733.333	30%

Qua bảng trên có thể thấy năm 2021, sân golf có mức lợi nhuận tương đối cao với 2.030.000.000 đồng và mức doanh lợi theo chi phí là 15%. Điều này cho thấy khách sạn đã tận dụng chi phí khá tốt. Đến năm 2022, mức lợi nhuận của sân golf cũng tăng lên đạt 3.145.185.497 đồng kéo theo sự tăng trưởng của doanh lợi theo chi phí đạt 20%. Đến năm 2023, cả hai chỉ tiêu này đều tiếp tục tăng mạnh với mức lợi nhuận đạt 6.674.820.997 đồng (tăng gấp đôi so với 2022) và mức doanh lợi theo chi phí đạt 30%.

Với kết quả trên cho thấy hiệu quả kinh doanh của sân golf trong giai đoạn 2021 – 2023. Nguyên nhân là do trong giai đoạn này sân golf đã đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, tăng cường quảng cáo thu hút khách hàng kết hợp với việc tận dụng mọi nguồn lực và kiểm soát chi phí giúp cho mức lợi nhuận và doanh lợi theo chi phí ngày càng tăng trưởng mạnh mẽ.

#### 2.3.2.5. Mức doanh thu trung bình/ khách

Bảng 2.8. Mức doanh thu trung bình/khách của VinPearl Golf Hải Phòng 2021 – 2023

Chỉ tiêu	ĐVT	2021	2022	2023
Tổng doanh thu từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ	Đồng	15.532.446.200	18.871.112.985	28.927.554.330
Tổng khách	Khách	1.642	3.508	4.165
Doanh thu trung bình/ khách	Đồng/Khách	9.459.468	5.379.451	6.945.391

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Dựa vào bảng thống kê, có thể nhận thấy rằng mức doanh thu trung bình của mỗi khách tại VinPearl Golf Hải Phòng có sự biến động từ năm 2021 đến năm 2023.

Cụ thể: mức chi tiêu trung bình của mỗi khách có sự biến động, từ 9.459.468 đồng năm 2021 xuống 5.379.451 đồng năm 2022 nguyên nhân là do sự ảnh hưởng của tình hình dịch bệnh và kinh tế trong và ngoài nước khiến cho mức chi tiêu của khách có sự giảm sút và đến năm 2023 chỉ tiêu này lại tăng lên 6.945.391 đồng điều này cho thấy sự gia tăng đáng kể trong mức độ chi tiêu của khách hàng tại sân golf này. Sự tăng này phản ánh việc cải thiện chất lượng dịch vụ, các chương trình khuyến mãi hấp dẫn hoặc sự thay đổi trong chiến lược kinh doanh.

Kết quả này có thể cho thấy sự thành công trong việc tối ưu hoá doanh thu từ mỗi khách hàng và trải nghiệm khách hàng có thể đã được nâng cao. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng sự tăng của mức chi tiêu trung bình cũng cần phải đi kèm với việc duy trì và quản lý chất lượng dịch vụ để đảm bảo sự hài lòng và trung thành của khách hàng trong tương lai.

Hơn nữa mức doanh thu/ khách hàng/ năm của sân golf hiện nay vẫn còn thấp đặc biệt là trong năm 2022. Do đó, VinPearl Golf Hải Phòng cần có chiến lược kinh doanh phù hợp để kích thích nhu cầu tiêu dùng và sử dụng dịch vụ của khách hàng.

#### 2.3.2.6. Mức chi phí trung bình/ khách, lợi nhuận trung bình/ khách

Bảng 2.9. Mức chi phí trung bình/khách và lợi nhuận trung bình/ khách của VinPearl Golf Hải Phòng 2021 – 2023

Chỉ tiêu	ĐVT	2021	2022	2023
Tổng chi phí	Đồng	13.502.446.200	15.725.927.488	22.252.733.333
Tổng khách	Khách	1.642	3.508	4.165
Chi phí trung bình/ khách	Đồng/Khách	8.223.171	4.482.876	5.342.793
Lợi nhuận trung bình/ khách	Đồng/Khách	1.236.297	896.575	1.602.598

(Nguồn: Phòng Kế toán)

Dựa vào bảng, có thể thấy trong năm 2021, sân golf cần bỏ ra trung bình khoảng 8.223.171 đồng cho một ngày khách thì đến năm 2022, con số ấy chỉ



còn 4.482.876 đồng và đến năm 2023 chỉ tiêu này tăng nhẹ lên đạt mức 5.342.793 đồng/ khách.

Nhìn chung, chi phí trung bình cho mỗi khách tại sân golf Vinpearl Golf Hải Phòng có xu hướng giảm trong năm 2022 và tăng nhẹ trong năm 2023. Việc chi phí trung bình cho mỗi khách giảm xuống trong năm 2022 có thể là do một số yếu tố như giảm giá dịch vụ, thu hút được nhiều khách hàng hơn, và do áp dụng các biện pháp tiết kiệm chi phí hiệu quả. Việc chi phí trung bình cho mỗi khách tăng nhẹ trong năm 2023 có thể là do giá cả dịch vụ tăng, khiến cho mức chi phí/khách cũng tăng theo.

Qua kết quả tính toán cũng cho thấy mức lợi nhuận trung bình/ khách của Vinpearl Golf Hải Phòng có sự biến động trong thời gian qua. Theo đó, năm 2021 Vinpearl Golf Hải Phòng thu được 1.236.297 đồng/ khách. Đến năm 2022, chỉ tiêu này có sự giảm xuống còn 896.575 đồng/ khách. Sang năm 2023, chỉ tiêu này lại có sự tăng trưởng đạt mức 1.602.598 đồng/ khách hàng.

Như vậy có thể thấy rằng trong năm 2023 mức lợi nhuận trung bình/ khách của đơn vị có sự tăng trưởng đáng kể là tín hiệu tích cực đối với hiệu quả kinh doanh của VinPearl Golf Hải Phòng.

## **2.4. Đánh giá về hiệu quả kinh doanh của VinPearl Golf Hải Phòng**

### **2.4.1. Mặt ưu điểm**

VinPearl Golf Hải Phòng có không gian thoáng mát, được thiết kế với 36 holes golf, đây là một ưu điểm cực kỳ lớn đối với sân golf Vũ Yên bởi vì đây là sân được thiết kế 36 holes golf trong khi đó các sân golf khác trong khu vực Hải Phòng chỉ thiết kế 18 – 27 holes golf và vị trí vô cùng thuận lợi là một điểm đến lý tưởng và thu hút du khách. Đây cũng là điều kiện thuận lợi để tổ chức các sự kiện, giải đấu chuyên nghiệp, thu hút truyền thông và báo chí.

Đội ngũ nhân viên có tuổi đời trẻ, ngoại hình ưa nhìn, tuổi trung bình 26 tuổi rất năng động và nhanh nhẹn trong công việc, linh hoạt trong quá trình khách đến đặt sân, đưa ra các mức giá phù hợp và có khả năng thuyết phục tốt. Đội ngũ nhân viên lễ tân có trình độ học vấn cao, hiểu biết và nắm bắt được rất rõ về văn hóa và điểm du lịch trong và ngoài khu vực làm việc.

Cơ sở vật chất tại sân golf và đặc biệt là các trang thiết bị cần thiết, đầy đủ cho nhu cầu chơi golf đáp ứng được đa phần nhu cầu của khách.

Có một hệ thống quản lý chặt chẽ, am hiểu về thị trường, từ đó đưa ra những chính sách phù hợp với từng đối tượng khách. Sân golf có rất nhiều dịch vụ kèm theo: nhà hàng, phòng VIP, bar, cà phê, massage xông hơi, sân tập golf đạt chuẩn,... đáp ứng tốt những nhu cầu của du khách.

Nhân viên, đội ngũ lao động có thể giao tiếp tiếng anh thông thạo. Hơn nữa sân VinPearl Golf Hải Phòng là một trong một trong những sân Golf lớn nhất miền Bắc và được đánh giá cao về chất lượng dịch vụ.

Về hiệu quả kinh doanh:

Khối lượng vốn đầu tư ngày càng được gia tăng giúp nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ đồng thời tạo điều kiện để nâng cao hiệu quả kinh doanh cho đơn vị.

Mức doanh thu từ hoạt động bán hàng và cung cấp sản phẩm của VinPearl Golf Hải Phòng trong giai đoạn 2021 – 2023 ngày càng gia tăng cho thấy có sự hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của công ty. Tốc độ gia tăng về doanh thu cao hơn so với tốc độ gia tăng về chi phí đánh dấu sự hiệu quả trong kinh doanh của VinPearl Golf Hải Phòng. Kéo theo đó là kết quả lợi nhuận kinh doanh cũng có sự gia tăng trong giai đoạn này.

Thị trường khách hàng của VinPearl Golf Hải Phòng cũng ngày càng tăng lên cả về số lượng và chất lượng khiến cho mức doanh thu trung bình của khách hàng cũng đem lại những kết quả tích cực cho hoạt động kinh doanh của đơn vị.

Công suất sử dụng sân cũng ngày càng tăng phản ánh sự hiệu quả trong kinh doanh của VinPearl Golf Hải Phòng.

Mức doanh thu trung bình/ khách, lợi nhuận trung bình/ khách trong có sự tăng trưởng trở lại qua các năm cho thấy hoạt động kinh doanh của sân golf có hiệu quả.

### ***2.4.2. Mặt hạn chế, nguyên nhân***

Thị trường golf tại Hải Phòng đang ngày càng phát triển với sự xuất hiện của nhiều sân golf mới, như: Đồ Sơn Seaside Golf Resort, Chí Linh Golf & Country Club,... Các sân golf này có mức giá dịch vụ đa dạng, vị trí thuận lợi và không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ để thu hút khách hàng. So với các sân golf khác tại Hải Phòng, Vinpearl Golf Hải Phòng có mức giá dịch vụ cao hơn, bao gồm phí chơi golf, thuê gậy, caddie,... Điều này khiến một số khách hàng tiềm năng e ngại và lựa chọn các sân golf khác có mức giá phù hợp hơn.

Vinpearl Golf Hải Phòng chủ yếu tập trung quảng bá thương hiệu trên các kênh truyền thông truyền thống như website, báo chí, truyền hình. Việc chưa chú trọng vào các kênh truyền thông mới như mạng xã hội, KOLs, influencer marketing khiến cho việc tiếp cận khách hàng tiềm năng, đặc biệt là giới trẻ, còn hạn chế.

Vào mùa cao điểm, số lượng khách hàng tăng cao khiến cho nhân viên quá tải, ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ. Một số nhân viên chưa được đào tạo bài bản về nghiệp vụ, kỹ năng giao tiếp và xử lý tình huống.

So với các sân golf khác trong khu vực, Vinpearl Golf Hải Phòng còn thiếu hụt một số tiện ích như khu vui chơi trẻ em, khu mua sắm, spa,... nên chưa thể đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

Hiệu quả tài chính của VinPearl Golf Hải Phòng trong giai đoạn nghiên cứu chưa đem lại những tín hiệu tích cực khi tổng mức đầu tư ban đầu rất cao nhưng hiệu quả mang lại rất thấp chỉ trong khoảng 2 – 3% do đặc điểm kinh doanh dịch vụ golf nói chung và sự chưa hiệu quả cao trong công tác quản lý và thi công dự án.

Tỷ lệ tăng trưởng khách vắng lai đến sử dụng sản phẩm dịch của VinPearl Golf Hải Phòng ngày càng giảm trong giai đoạn 2021 – 2023 đặc biệt là trong năm 2023 phản ánh sự kém hiệu quả trong việc thu hút khách của đơn vị trong giai đoạn này. Nguyên nhân là do hoạt động marketing, khả năng liên kết đầy mạnh tiếp thị quảng cáo của VinPearl Golf Hải Phòng chưa được hiệu quả.

Mức doanh thu kinh doanh khá cao nhưng chi phí bỏ ra cũng khá cao khiến cho mức lợi nhuận thu được của VinPearl Golf Hải Phòng còn lại rất hạn chế không phù hợp với quy mô kinh doanh của đơn vị. Do đó, ban quản lý của VinPearl Golf Hải Phòng cần có những chiến lược gia tăng doanh thu và tiết kiệm chi phí để nâng cao mức lợi nhuận của VinPearl Golf Hải Phòng.

Mức doanh thu trung bình/ khách, chi phí trung bình/ khách có sự sụt giảm trong năm 2022 phản ánh sự kém hiệu quả trong giai đoạn này. Hơn nữa với sự gia tăng của mức doanh thu trung bình/ khách thì mức chi phí trung bình/ khách cũng tăng theo do đó đòi hỏi ban quản lý sân golf cần có biện pháp quản lý tốt chi phí kinh doanh của đơn vị.

## **TIỂU KẾT CHƯƠNG 2**

Dựa trên những cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh đã trình bày ở chương 1 cũng như thông tin được cung cấp về VinPearl Golf Hải Phòng, em đã phân tích chi tiết thực trạng hoạt động kinh doanh của VinPearl Golf Hải Phòng về các lĩnh vực kinh doanh cũng như thị trường khách. Bên cạnh đó, em cũng phân tích được hiệu quả kinh doanh của VinPearl Golf Hải Phòng qua các chỉ tiêu như: khối lượng vốn đầu tư, doanh thu, hiệu quả tài chính, mức chi tiêu trung bình của khách hàng, công suất sử dụng sân để qua đó đưa ra những đánh giá về ưu điểm, hạn chế và nguyên nhân của hiệu quả kinh doanh của VinPearl Golf Hải Phòng. Những thông tin chi tiết này sẽ là cơ sở để em đề ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh VinPearl Golf Hải Phòng trong Chương 3.

## **CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH DỊCH VỤ GOLF TẠI VINPEARL GOLF HẢI PHÒNG**

### **3.1. Định hướng phát triển của VinPearl Golf Hải Phòng**

VinPearl Golf Hải Phòng đang định hướng phát triển một cách toàn diện và chi tiết để nâng cao chất lượng dịch vụ, đẩy mạnh du lịch golf, mở rộng thị trường, bảo vệ môi trường và phát triển cộng đồng.

Với mục tiêu nâng cao chất lượng dịch vụ, VinPearl Golf Hải Phòng đang không ngừng nâng cấp cơ sở vật chất và trang thiết bị, đa dạng hóa dịch vụ và tập trung vào chuyên nghiệp và đẳng cấp. Đồng thời, phát triển du lịch golf bằng cách hợp tác với các công ty du lịch, tổ chức giải đấu chuyên nghiệp và phát triển dịch vụ du lịch đi kèm như nhà hàng, khách sạn và spa.

VinPearl Golf Hải Phòng cũng định hướng mở rộng thị trường bằng cách quảng bá đến các thị trường tiềm năng và tham gia hội chợ, triển lãm du lịch quốc tế. Đồng thời, bảo vệ môi trường bằng cách áp dụng các biện pháp bảo vệ môi trường, sử dụng năng lượng tái tạo và trồng cây xanh.

Việc phát triển cộng đồng thông qua các hoạt động xã hội, hỗ trợ kinh tế địa phương và tạo việc làm cho người dân địa phương là một trong những chiến lược đặt biệt của đơn vị. Đồng thời, VinPearl Golf Hải Phòng cũng tập trung vào sân golf 18 hố dạng links tiêu chuẩn quốc tế, học viện golf chuyên nghiệp, khu nhà câu lạc bộ sang trọng và hệ thống nhà hàng, khách sạn cao cấp.

Với những định hướng phát triển này, VinPearl Golf Hải Phòng sẽ trở thành một điểm đến du lịch golf đẳng cấp quốc tế, đồng thời đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy du lịch tại Hải Phòng phát triển.

## **3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ golf tại Vinpearl golf Hải Phòng**

### ***3.2.1. Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ cung ứng, phát triển các sản phẩm mới***

#### *3.2.1.1. Mục đích thực hiện*

Việc thực hiện biện pháp đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ cung ứng và phát triển các sản phẩm mới tại Vinpearl Golf Hải Phòng mang lại nhiều lợi ích cụ thể cho đơn vị. Bằng cách cung cấp một loạt sản phẩm và dịch vụ đa dạng, Vinpearl Golf Hải Phòng có khả năng thu hút đa dạng đối tượng khách hàng từ người chơi mới, gia đình, doanh nhân cho đến golfer chuyên nghiệp. Điều này giúp tạo ra sự hài lòng và giữ chân khách hàng, từ đó tăng cường sự trung thành và tạo lợi nhuận ổn định.

Việc phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới giúp thu hút khách hàng quay lại sử dụng dịch vụ nhiều lần hơn. Sự đa dạng và sáng tạo trong cung cấp sản phẩm giúp tạo ra trải nghiệm độc đáo và không ngừng thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp.

Đồng thời việc đưa ra sản phẩm và dịch vụ mới, độc đáo, và tiện ích giúp Vinpearl Golf Hải Phòng nổi bật trong ngành dịch vụ golf, thu hút sự chú ý của cả đối thủ và khách hàng. Điều này giúp củng cố vị thế thương hiệu và tạo ra lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.

#### *3.2.1.2. Nội dung thực hiện*

Để thực hiện biện pháp đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ cung ứng và phát triển các sản phẩm mới nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ golf, Vinpearl Golf Hải Phòng cần thực hiện các hoạt động sau:

*Nghiên cứu và phân tích nhu cầu của khách hàng:* Tìm hiểu rõ hơn về nhu cầu và mong muốn của khách hàng khi sử dụng dịch vụ golf tại Vinpearl Golf Hải Phòng thông qua việc tổ chức cuộc khảo sát trực tiếp để hiểu rõ nhu cầu, mong muốn và phản hồi của khách hàng về dịch vụ golf tại Vinpearl Golf Hải Phòng, từ đó phân tích, đánh giá, xác định nhu cầu của khách hàng để đề xuất và phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới, phù hợp như gói dịch vụ cao cấp,

chương trình huấn luyện golf chuyên sâu, sự kiện đặc biệt trên sân golf, hoặc ưu đãi hấp dẫn cho các nhóm khách hàng đặc biệt. Áp dụng những cải tiến dựa trên nhu cầu khách hàng để tạo ra trải nghiệm tốt nhất cho họ khi sử dụng dịch vụ golf tại Vinpearl Golf Hải Phòng.

*Tăng cường đầu tư vào nâng cấp cơ sở vật chất và trang thiết bị:* Đảm bảo rằng cơ sở vật chất và trang thiết bị tại sân golf đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế và cung cấp trải nghiệm đa dạng cho khách hàng. Đặc biệt là cần nâng cấp cỏ trên sân, đặc biệt là khu vực green và fairway, thay thế các tee box cũ bằng tee box mới được làm từ vật liệu chất lượng cao, sửa chữa và nâng cấp các bãi cát. Đồng thời cải thiện không gian quầy bar, mở rộng phòng thay đồ và trang bị thêm tủ locker.

*Phát triển các gói dịch vụ golf đa dạng:* Tạo ra các gói dịch vụ golf khác nhau như gói dịch vụ cho người chơi mới, gói dịch vụ cho gia đình, gói dịch vụ cho doanh nhân, v.v. để phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng khác nhau.

*Tổ chức các sự kiện và giải đấu golf đa dạng:* Tạo ra các sự kiện thú vị và giải đấu golf chuyên nghiệp thu hút sự quan tâm của đa dạng golfer trong và ngoài nước.

*Đầu tư vào dịch vụ đi kèm:* Phát triển các dịch vụ đi kèm như nhà hàng, khách sạn, spa, hoạt động giải trí, v.v. nhằm tạo ra trải nghiệm toàn diện cho khách hàng của Vinpearl Golf Hải Phòng. Tổ chức các hoạt động giải trí như show diễn nghệ thuật, trình diễn âm nhạc, hoặc các hoạt động vui chơi khác để cung cấp trải nghiệm vui vẻ và đa dạng cho khách hàng. Tạo khu vực mua sắm và quà tặng độc đáo tại Vinpearl Golf Hải Phòng để khách hàng có thêm lựa chọn sau khi chơi golf.

Thông qua việc thực hiện những biện pháp này có thể giúp Vinpearl Golf Hải Phòng tạo ra sự đa dạng trong sản phẩm và dịch vụ cung ứng, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ golf.



### ***3.2.2. Tăng cường các hoạt động marketing***

#### ***3.2.2.1. Mục đích thực hiện***

Marketing giúp tạo ra sự nhận biết mạnh mẽ về Vinpearl Golf Hải Phòng trong cộng đồng golf thủ và khách hàng tiềm năng, từ đó tạo đà cho sự phát triển của thương hiệu và tạo lòng tin từ phía khách hàng.

Các hoạt động Marketing cho phép tương tác trực tiếp với khách hàng thông qua các chiến dịch, sự kiện, và các kênh truyền thông khác, giúp củng cố mối quan hệ và tạo sự hài lòng, tạo điều kiện cho khách hàng tái mua và giới thiệu cho người khác.

Bằng cách sử dụng các chiến lược marketing hiệu quả, Vinpearl Golf Hải Phòng có thể thu hút một lượng lớn khách hàng mới, tạo ra sự tăng trưởng của kết quả kinh doanh của Vinpearl Golf Hải Phòng.

#### ***3.2.2.2. Nội dung thực hiện***

Hiện nay việc marketing quảng bá về Vinpearl Golf Hải Phòng chủ yếu được thực hiện qua kênh truyền thông của Vin Group trong khi đó Vinpearl Golf Hải Phòng chưa có kênh truyền thông riêng để quảng bá thông tin sản phẩm, chất lượng dịch vụ riêng biệt của đơn vị do đó điều cần thiết nhất hiện nay là Vinpearl Golf Hải Phòng cần phải xây dựng một kênh truyền thông riêng để quảng bá và thông tin đến khách hàng. Hợp tác với các công ty du lịch để đưa VinPearl Golf Hải Phòng vào các tour du lịch golf. Hợp tác với các hãng hàng không để đưa golfer đến VinPearl Golf Hải Phòng.

Bên cạnh đó, Vinpearl Golf Hải Phòng cần thực hiện những giải pháp Marketing sau:

Xây dựng chiến lược marketing: Phân tích thị trường, đối thủ cạnh tranh và người tiêu dùng để xác định mục tiêu, chiến lược và thông điệp marketing phù hợp.

Tiếp cận khách hàng tiềm năng: Sử dụng công cụ marketing kỹ thuật số, quảng cáo trực tuyến, xây dựng trang web chuyên nghiệp để tăng cường sự nhận thức về dịch vụ golf của Vinpearl Golf Hải Phòng.

Tăng cường quảng bá và sự kiện: Tổ chức các sự kiện, giải đấu golf, chương trình khuyến mãi, quảng cáo để thu hút sự quan tâm của khách hàng và tạo ra trải nghiệm độc đáo.

Xây dựng hệ thống quản lý quan hệ khách hàng (CRM): Theo dõi, quản lý thông tin khách hàng, xây dựng chương trình khách hàng thân thiết, tạo động lực cho khách hàng trung thành.

Phân tích dữ liệu và đánh giá hiệu quả: Đo lường kết quả của chiến dịch marketing, phân tích dữ liệu để hiểu rõ hơn về hành vi của khách hàng, từ đó điều chỉnh chiến lược marketing một cách linh hoạt để đạt hiệu quả cao nhất.

Chính sách giá cả của sân golf đó tạo ra sự linh hoạt và đa dạng để thu hút và duy trì khách hàng, bao gồm:

Sân golf thực hiện chính sách giá cao vào mùa cao điểm (từ tháng 10 đến tháng 4) và giá thấp vào mùa thấp điểm (từ tháng 5 đến tháng 9), phản ánh sự cân nhắc và tối ưu hóa lợi ích trong từng thời kỳ. Bên cạnh đó cần xây dựng và triển khai những ưu đãi cho khách hàng thân thiết, doanh nghiệp, hoặc đặt sân trước, giúp khuyến khích lòng trung thành và thu hút đa dạng đối tượng khách hàng. Chương trình giảm giá, tặng quà, bốc thăm may mắn hay minigame không chỉ tạo sự hứng thú mà còn giúp khách hàng cảm thấy được đánh giá và chăm sóc.

Sân golf kết hợp với các công ty du lịch để triển khai các gói du lịch golf ưu đãi, mở rộng mạng lưới tiếp cận khách hàng và tạo ra trải nghiệm đa dạng. Miễn phí dịch vụ đưa đón, tặng quà lưu niệm, cung cấp dịch vụ caddie chuyên nghiệp là những yếu tố tạo ra sự hài lòng và trải nghiệm độc đáo cho khách hàng.

Sân golf nghiên cứu giá cả của các đối thủ trong khu vực, phân tích nhu cầu và khả năng chi trả của khách hàng, cũng như cập nhật xu hướng mới để điều chỉnh chính sách giá một cách linh hoạt và hiệu quả.

Mở rộng kênh phân phối qua việc bán trực tiếp qua website và hệ thống đặt chỗ của Vinpearl, hợp tác với các đại lý du lịch trong và ngoài nước, bán

qua các trang web đặt sân golf trực tuyến để cho phép khách hàng đặt chỗ dễ dàng và nhanh chóng trên website và ứng dụng di động.

Tăng cường marketing và quảng bá hình ảnh của Vinpearl Golf Hải Phòng trên các kênh truyền thông như website, mạng xã hội, báo chí và truyền hình. Tổ chức các giải golf và các sự kiện thu hút khách hàng.

### ***3.2.3. Tăng cường công tác quản lý, tiết kiệm chi phí hoạt động***

#### ***3.2.3.1. Mục đích thực hiện***

Bằng cách áp dụng các biện pháp quản lý tối ưu hóa, doanh nghiệp có thể tăng cường sản xuất và cung ứng dịch vụ một cách hiệu quả hơn, từ đó giảm thiểu lãng phí và tăng cường lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Quản lý chi phí dựa vào các cách mạng hóa và tối ưu hóa quy trình hoạt động giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí, tăng cường tính cạnh tranh và duy trì sự bền vững trong kinh doanh.

Việc thiết lập cấu trúc quản lý rõ ràng và minh bạch, giúp Vinpearl Golf Hải Phòng có thể ổn định hoạt động kinh doanh, đảm bảo tính hiệu quả của các quy trình và dịch vụ tại sân golf.

Bằng việc tăng cường công tác quản lý và tiết kiệm chi phí, Vinpearl Golf Hải Phòng có thể xây dựng nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong lĩnh vực dịch vụ golf, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và tạo ra giá trị lâu dài cho doanh nghiệp.

#### ***3.2.3.2. Nội dung thực hiện***

Để thực hiện giải pháp tăng cường công tác quản lý và tiết kiệm chi phí hoạt động nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ golf tại Vinpearl Golf Hải Phòng, có thể thực hiện các hoạt động sau:

Áp dụng hệ thống quản lý hiệu quả: Tăng cường sự minh bạch và hiệu quả trong quản lý các hoạt động kinh doanh và dịch vụ golf tại sân golf bằng việc thiết lập quy trình làm việc rõ ràng và hiệu quả, áp dụng công nghệ và hệ thống thông tin quản lý (ERP, CRM) để tối ưu hóa quy trình làm việc, xác định và đặt mục tiêu cụ thể cho từng bộ phận và nhân viên, thực hiện đào tạo và phát triển nhân viên để nâng cao năng lực làm việc, theo dõi hiệu suất làm việc và

đánh giá kết quả đạt được, xây dựng môi trường làm việc tích cực và động viên nhân viên để họ đạt hiệu suất cao nhất.

Xác định và giảm thiểu lãng phí: Phân tích các quy trình và hoạt động để xác định các lãng phí không cần thiết và áp dụng biện pháp giảm thiểu chúng đặc biệt là trong lúc chờ khách đến sân hoặc cắt giảm chi phí hoạt động tại các bộ phận khi không có sự có mặt của khách du lịch.

Tối ưu hóa nguồn lực: Tăng cường quản lý nguồn lực và tài chính để đảm bảo sự hiệu quả và tiết kiệm chi phí trong hoạt động kinh doanh.

Đánh giá và quản lý rủi ro kinh doanh để giảm thiểu các chi phí không mong muốn đồng thời tăng cường bền vững cho hoạt động kinh doanh dịch vụ golf.

Thực hiện theo dõi và đánh giá chi phí, hiệu quả và mức độ đạt được các mục tiêu kinh doanh để điều chỉnh và cải thiện hoạt động theo thời gian như: Sử dụng hệ thống chiếu sáng tiết kiệm năng lượng, lắp đặt hệ thống tưới nước thông minh, nâng cao nhận thức của nhân viên về việc tiết kiệm điện nước, khuyến khích họ tắt các thiết bị điện khi không sử dụng, sử dụng nước tiết kiệm... Đồng thời, lập kế hoạch bảo dưỡng chi tiết cho các thiết bị, máy móc trên sân golf để phát hiện và sửa chữa kịp thời các hư hỏng nhỏ, tránh để hư hỏng nặng dẫn đến tốn kém chi phí sửa chữa. Bên cạnh đó, khen thưởng kịp thời và công khai cho các bộ phận, cá nhân có thành tích tốt trong việc tiết kiệm chi phí và Xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm quy định về tiết kiệm chi phí.

#### ***3.2.4. Cải thiện quy trình thực hiện dịch vụ, bảo dưỡng, nâng cấp, các điều kiện về cơ sở vật chất, môi trường***

##### ***3.2.4.1. Mục đích thực hiện***

Mục đích cụ thể của việc cải thiện quy trình thực hiện dịch vụ, bảo dưỡng, nâng cấp và các điều kiện về cơ sở vật chất, môi trường tại Vinpearl Golf Hải Phòng là để tối ưu hóa trải nghiệm của khách hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ và tạo ra môi trường hoạt động hiệu quả hơn. Qua việc cải thiện quy trình và nâng cấp cơ sở vật chất, các hoạt động như bảo dưỡng và cải tiến sẽ giúp Vinpearl Golf Hải Phòng duy trì và phát triển dịch vụ golf một cách bền vững,

đồng thời đáp ứng mong đợi của khách hàng đối với trải nghiệm golf tại sân golf này.

#### *3.2.4.2. Nội dung thực hiện*

Cải thiện quy trình thực hiện dịch vụ, bảo dưỡng, nâng cấp, các điều kiện về cơ sở vật chất, môi trường để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ golf tại Vinpearl Golf Hải Phòng:

##### ***Cải thiện quy trình thực hiện dịch vụ:***

###### *Tiếp nhận khách hàng:*

Nâng cao chất lượng phục vụ và thái độ, đảm bảo tiếp nhận khách hàng một cách lịch sự và nhiệt tình.

Tư vấn dịch vụ phù hợp với nhu cầu cụ thể của khách hàng và giải đáp các thắc mắc một cách chính xác.

###### *Cung cấp dịch vụ:*

Đảm bảo các dịch vụ được thực hiện đúng theo quy trình và tiêu chuẩn cao.

Sử dụng thiết bị hiện đại và nhân viên chuyên nghiệp để đảm bảo chất lượng dịch vụ.

###### *Thanh toán:*

Hỗ trợ nhiều phương thức thanh toán để tạo sự tiện lợi cho khách hàng.

Xuất hóa đơn rõ ràng và chính xác để đảm bảo sự minh bạch trong giao dịch.

##### ***Bảo dưỡng, nâng cấp:***

*Sân golf:* Thực hiện bảo dưỡng định kỳ, nâng cấp hệ thống tưới nước, và cải thiện cảnh quan sân golf để duy trì chất lượng sân. Cụ thể: Lập kế hoạch bảo dưỡng chi tiết cho từng hạng mục của sân golf (fairway, green, bunker, tee box...) theo từng mùa và điều kiện thời tiết. Sử dụng hệ thống điều khiển thông minh để theo dõi và điều chỉnh lượng nước tưới phù hợp với nhu cầu của từng loại cỏ và điều kiện thời tiết.

*Câu lạc bộ:* Bảo dưỡng và nâng cấp các thiết bị trong câu lạc bộ để tạo môi trường tiện nghi và chuyên nghiệp cho khách hàng.

Trang thiết bị: Bảo dưỡng và nâng cấp các trang thiết bị phục vụ cho người chơi golf, đảm bảo chúng luôn hoạt động tốt nhất. Cụ thể: Bảo dưỡng và kiểm tra định kỳ trang thiết bị golf như gậy golf, túi đựng gậy, bóng golf để đảm bảo chúng luôn trong tình trạng hoạt động tốt nhất; Bảo dưỡng và sửa chữa xe đưa đón và xe điện để đảm bảo an toàn và tiện lợi cho người chơi golf.

***Cơ sở vật chất, môi trường:***

*Cơ sở vật chất:* Nâng cấp nhà hàng, khách sạn, xây dựng các khu tiện ích như spa, bể bơi, tạo sự tiện nghi cho khách hàng. Cải thiện hệ thống giao thông và đảm bảo an ninh để tạo môi trường an toàn và thoải mái cho khách hàng.

*Môi trường:* Trồng cây xanh, bảo vệ cảnh quan thiên nhiên. Sử dụng các nguồn năng lượng tái tạo. Xử lý rác thải theo quy định.

***3.2.5. Phát triển thị trường khách***

***3.2.4.1. Mục đích thực hiện***

Phát triển thị trường khách có thể giúp đưa dịch vụ golf tại VinPearl Golf Hải Phòng đến với một đối tượng khách hàng rộng lớn hơn, từ đó tăng cơ hội tiếp cận và thu hút nhiều khách hàng mới.

Bằng việc phát triển thị trường khách, VinPearl Golf Hải Phòng có thể tăng số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ, dẫn đến tăng doanh số bán hàng, doanh thu và lợi nhuận.

Mở rộng thị trường khách có thể giúp VinPearl Golf Hải Phòng xây dựng uy tín trong ngành công nghiệp golf và khẳng định thương hiệu của mình trên thị trường, từ đó thu hút sự quan tâm và lòng tin của khách hàng.

Phát triển thị trường khách cũng đồng nghĩa với việc tập trung vào việc cung cấp dịch vụ chất lượng và tốt hơn để đáp ứng nhu cầu của khách hàng mới, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của VinPearl Golf Hải Phòng trong lĩnh vực dịch vụ golf.

***3.2.4.2. Nội dung thực hiện***

Để phát triển thị trường khách hàng và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ golf tại VinPearl Golf Hải Phòng, các biện pháp cụ thể có thể thực hiện bao gồm:

Phân tích thị trường để hiểu rõ nhu cầu, sở thích và đặc điểm của khách hàng tiềm năng, từ đó xác định mục tiêu cụ thể và phân đoạn khách hàng để phát triển hướng đi phù hợp.

Xây dựng chiến lược tiếp thị đa kênh, kết hợp quảng cáo trực tuyến, offline để tạo ra sự chú ý và thu hút khách hàng mới, đồng thời củng cố thương hiệu VinPearl Golf Hải Phòng trên thị trường.

Đầu tư vào đào tạo nhân viên về kỹ năng phục vụ, tư vấn chuyên môn trong lĩnh vực golf; đồng thời cải thiện quy trình làm việc để đảm bảo dịch vụ được cung cấp chất lượng và chuyên nghiệp.

Áp dụng chính sách giảm giá, ưu đãi cho khách hàng thường xuyên, tổ chức sự kiện, giải đấu golf để thu hút đông đảo người chơi và khách hàng mới.

Xây dựng các dịch vụ kèm theo như spa, nhà hàng, hoạt động giải trí để tạo ra trải nghiệm đa chiều cho khách hàng và tăng tính cạnh tranh của VinPearl Golf Hải Phòng.

Xây dựng mạng lưới hợp tác với các đối tác trong ngành du lịch, các công ty tour du lịch để mở rộng đối tượng khách hàng và tăng cơ hội tiếp cận thị trường mới.

Thông qua việc thực hiện các biện pháp này một cách hiệu quả, VinPearl Golf Hải Phòng có thể phát triển thị trường khách hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng cường hiệu quả hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ golf.

### **3.2.6. Một số giải pháp khác**

*Mở rộng mạng lưới đối tác:* Tìm kiếm các cơ hội hợp tác với các đối tác trong ngành du lịch, các đơn vị cung ứng dịch vụ để mở rộng phạm vi hoạt động và tăng cường sức hút đối với khách hàng.

*Xây dựng chương trình khuyến mãi và ưu đãi dành cho các tượng khách hàng:* Tạo ra các gói dịch vụ ưu đãi dành cho người chơi golf chuyên nghiệp, khách hàng thường xuyên, và các đối tượng khách hàng đặc biệt khác. Tạo ra các chương trình thành viên, chăm sóc khách hàng định kỳ, lắng nghe phản hồi từ khách hàng và thích nghi nhanh chóng với thay đổi trong nhu cầu của họ.

Đẩy mạnh việc xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng, tạo ra chăm sóc sau bán hàng và đáp ứng nhu cầu khách hàng một cách toàn diện.

*Tìm kiếm cơ hội hợp tác với các tổ chức thể thao và sự kiện:* Tổ chức sự kiện và giải đấu golf lớn để thu hút sự quan tâm của cộng đồng golf thủ trong và ngoài nước, tạo dịp để quảng bá thương hiệu và tạo ra doanh số bán hàng tăng cao.



### **TIỂU KẾT CHƯƠNG 3**

Trong nội dung Chương 3, qua những định hướng phát triển của VinPearl Golf Hải Phòng em đã đề xuất những giải pháp chi tiết nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, mở rộng thị trường, bảo vệ môi trường, và phát triển cộng đồng. Qua việc thực hiện các đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, tăng cường các hoạt động marketing, quản lý và tiết kiệm chi phí, cải thiện quy trình thực hiện dịch vụ, và phát triển thị trường khách. Với việc thực hiện những giải pháp được đưa ra VinPearl Golf Hải Phòng sẽ có thể nâng cao được hiệu quả kinh doanh và trở thành một điểm đến du lịch golf đẳng cấp quốc tế, đồng thời đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy du lịch tại Hải Phòng phát triển.

## KẾT LUẬN

Dựa trên những cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được khái quát trong Chương 1 và thực trạng hoạt động kinh doanh của VinPearl Golf Hải Phòng được phân tích trong chương 2 có thể thấy rằng VinPearl Golf Hải Phòng đã và đang thực hiện những bước đi đúng đắn trong việc phát triển dịch vụ và sản phẩm của mình để đem lại hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động với sự cạnh tranh mạnh mẽ của thị trường cũng như năng lực nội tại của VinPearl Golf Hải Phòng vẫn còn đọng lại một số hạn chế khiến cho kết quả hoạt động kinh doanh chưa được hiệu quả. Do đó Qua việc cải thiện quy trình phục vụ và quản lý, tối ưu hóa chi phí, và tập trung vào việc mở rộng thị trường khách hàng cùng với mạng lưới tiếp thị hiệu quả, VinPearl Golf Hải Phòng có tiềm năng vững chắc để trở thành điểm đến golf hàng đầu trong khu vực và quốc tế. Để tiếp tục hành trình phát triển, VinPearl Golf Hải Phòng cần phải tiếp tục theo dõi sát sao các chính sách từ chính phủ và các yếu tố môi trường kinh tế xã hội để kịp thời điều chỉnh kế hoạch kinh doanh sao cho phù hợp nhất. Cuối cùng, việc đầu tư hợp lý vào các nguồn lực như nước sạch, cũng như tập trung vào việc bảo vệ môi trường không chỉ giúp tiết kiệm chi phí mà còn nâng cao hình ảnh thương hiệu trong mắt khách hàng.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### *Tài liệu*

1. Nguyễn Thanh Bình, **Quản trị tài chính doanh nghiệp**, Nhà xuất bản Tài chính, 2022.
2. Công ty Cổ phần Vinpearl – Chi nhánh Hải Phòng, **Báo cáo tài chính**, 2021, 2022, 2023.
3. Công ty Cổ phần Vinpearl – Chi nhánh Hải Phòng, **Kế hoạch kinh doanh 2024**.
4. Đinh Hữu Cường, **Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động Marketing – Mix trong kinh doanh tại sân golf Long Biên – Hà Nội**, Đại học Công nghệ Thành phố Hồ Chí Minh, 2017.
5. Nguyễn Thị Thu Hà, **Vai trò của kinh doanh dịch vụ Golf trong phát triển du lịch. Tạp chí Du lịch Việt Nam**, 2022.
6. Nguyễn Thị Thu Hà, **Đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Tạp chí Kinh tế và Phát triển**, 2023.
7. Lê Thị Thu Hằng, **Kinh doanh dịch vụ Golf**, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, 2018.
8. Phạm Thị Thanh Huyền, **Đánh giá tác động kinh tế-xã hội của sân golf FLC Sầm Sơn**, Đại học Huế, 2022.
9. Trần Văn Nam, **Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp**, Tạp chí Khoa học và Công nghệ, 2023.
10. Đỗ Thị Thu Thủy, **Phân tích hoạt động kinh doanh**, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, 2018.
11. Đoàn Anh Thư, **Chiến lược Marketing cho Sân golf Montgomerie Links Vietnam**, Đại học Đà Nẵng, 2010.
12. Nguyễn Văn Toàn, **Giáo trình Quản trị kinh doanh**, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, 2008.
13. Lê Văn Tùng, **Nghiên cứu về hiệu quả hoạt động của sân golf Long Thành**, Đại học Kinh tế Quốc dân, 2021.

14. Nguyễn Thị Thu Trang, **Phân tích hoạt động kinh doanh của sân golf Vinpearl Golf Club Nha Trang**, Đại học Quốc gia Hà Nội, 2020.

15. Trường Đại học Kinh tế quốc dân, **Giáo trình Quản trị kinh doanh (Tập I)**. NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội, 2017.

*Trang web*

16. <https://vinpearl.com/vi/vinpearl-golf-hai-phong>, Truy cập 01/04/2024.

17. <https://vinwonders.com/vi/bai-viet-du-lich/review-vinpearl-golf-hai-phong/>, Truy cập 01/04/2024.

18. Tường Bách, **Golf tour: Động lực mới của du lịch Hải Phòng**, <https://vneconomy.vn/golf-tour-dong-luc-moi-cua-du-lich-hai-phong.htm>, Truy cập 12/04/2024.

19. Diệu Hoa, **Vinpearl Golf Hải Phòng được tăng vốn lên 2,4 tỷ USD**, Tạp chí Diễn đàn doanh nghiệp, <https://diendandoanhnghep.vn/vinpearl-golf-hai-phong-duoc-tang-von-len-2-4-ty-usd-247738.html>, 20/07/2023.

20. Bảo Ngọc, **Thủ tướng đồng ý cho Vingroup tăng vốn Vinpearl Golf Hải Phòng lên hơn 55.800 tỉ đồng**, Báo tuổi trẻ, <https://tuoitre.vn/thu-tuong-dong-y-cho-vingroup-tang-von-vinpearl-golf-hai-phong-len-hon-55-800-ti-dong-2023071918295344.htm>, 19/07/2023.

## PHỤ LỤC



**Hình 1. Sơ đồ VinPearl Golf Hải Phòng**

**VINHOMES LAND**  
PHÂN PHỐI BẤT ĐỘNG SẢN VINGROUP

TRANG CHỦ TÓNG QUAN PHÂN KHU BIỆT THỰ

Vị trí đảo Vũ Yên, Hải Phòng

### Giờ mở cửa & bảng giá dịch vụ

Giờ mở cửa: 6.00 – 22.00 (Thứ 2 – Chủ Nhật).

Bảng giá dịch vụ (Được cập nhật đến cuối năm 2023):

Loại khách	Phí golf 16 hố	
	Ngày thường	Ngày cuối tuần
Hội viên Vinpearl Golf	1.250.000 VND	1.250.000 VND
Bạn hội viên	2.400.000 VND	2.800.000 VND
Khách lẻ	3.600.000 VND	4.300.000 VND
Trẻ em dưới 15 tuổi, PGA quốc tế	1.350.000 VND	1.550.000 VND
Nhóm khách từ 10 người	2.700.000 VND	3.200.000 VND

Lưu ý:

- Giá 9 hố = 18 hố/2, 27 hố = 18 hố x 1.5, 36 hố = 18 hố x 2
- Phụ thu cao điểm tháng 1, 2, 3, 10, 11, 12 cho khách lẻ: 300.000 VND/khách/18 hố

**Hình 2. Giờ mở cửa và bảng giá dịch vụ tại VinPearl Golf Hải Phòng**

**Các chi phí khác:**

Loại phí	Hội viên	Khách thường
Phí xe điện	800.000 VND	900.000 VND
Phí thuê bộ gậy golf	460.000 VND	950.000 VND
Phí thuê giày golf	170.000 VND	250.000 VND
Phí thuê dù/ô	Miễn phí	Miễn phí
Phí thuê bóng tập (40 bóng)	80.000 VND	Trước 13h00: 120.000 VND Sau 13h00: 170.000 VND
Phí thuê gậy tập lẻ/túi golf trống	100.000 VND	250.000 VND
Phí yêu cầu Caddie	120.000 VND	270.000 VND
Phụ thu F&B mang từ bên ngoài vào sân	250.000 VND	270.000 VND
Phụ thu 1 khách đi 1 xe điện	400.000 VND	450.000 VND
Tour tham quan sân golf tối đa 30 phút	Miễn phí	300.000 VND
Phí tham quan sân golf không giới hạn đường golf, gồm 1 xe điện 2 chỗ	Miễn phí	1.600.000 VND

**Lưu ý:**

- Phí xe điện & phí caddie cho các hố: 9 hố = 18 hố/2, 27 hố = 18 hố x 1.5, 36 hố = 18 hố x 2
- Phí thuê bộ gậy & giày golf tính theo ngày

**Hình 3. Giá các chi phí khác tại VinPearl Golf Hải Phòng**

## PHỤ LỤC HÌNH ẢNH CƠ SỞ VINPEARL GOLF HẢI PHÒNG



*Ảnh 1. Sân VinPeal Golf Hải Phòng*



*Ảnh 2: Toàn cảnh sân VinPearl Golf Hải Phòng*



*Ảnh 3. Khu vực tiền sảnh VinPeal Golf Hải Phòng*



*Ảnh 4: Căn Villa tại VinPeal Golf Hải Phòng chụp từ trên cao*





*Ảnh 5. Nhân viên và xe Buggy tại VinPearl Golf*



*Ảnh 6. Khu vực nhà hàng tại VinGolf*

Tee	Tổng quan - Slope rating		Out		In		Yards	
● Gold	75,6 / 135	76,5 / 136	37,4 / 132	38,2 / 137	38,2 / 137	38,3 / 135	7319	7508
● Blue	71,9 / 132	73,2 / 134	35,8 / 130	36,5 / 136	36,1 / 133	36,7 / 132	6672	6870
○ White	67,2 / 123	69,1 / 127	33,6 / 123	34,5 / 126	33,6 / 123	34,6 / 127	5676	6039
● Red	69,1 / 112	69,6 / 124	34,9 / 114	34,5 / 123	34,2 / 109	35,1 / 125	4770	5094

● Sân Hố    ● Sân Đám lấy

*Ảnh 7. Bảng thông số thiết kế Vinpearl Golf Hải Phòng*



*Ảnh 8. Bên trong khu vực Club House*



*Ảnh 9. Một góc chụp căn Villa 009 tại VinPeal Golf*



*Ảnh 10. Phía sau căn Villa tại Vinpeal Golf Hải Phòng*



*Ảnh 11. Căn Villa 008 VinPearl Golf Hải Phòng*



*Ảnh 12: Sân trước của nhà hàng VinPearl Golf*



*Ảnh 13: Bàn ghế ngoài của sân Golf*



*Ảnh 14. Toàn cảnh nhà hàng VinPearl Golf*



*Ảnh 15. Bàn ghế được sử dụng tại VinPearl Golf*



Ảnh 16: Bàn ghế sử dụng trong VinPearl Golf

MÓN CHÂU Á ASIAN DELIGHT	MÓN CHÂU Á ASIAN DELIGHT	MÓN ẬU WESTERN FOOD
<p><b>PHỞ BÒ / PHỞ GÀ</b> Vietnamese Beef/Chicken Noodle Soup 120.000 VND</p> <p><b>MÌ BÒ</b> Beef Noodle Soup 125.000 VND</p> <p><b>MÌ XÀO THỊT BÒ</b> Stir-fried Beef Noodle 150.000 VND</p> <p><b>CƠM BÒ XÀO</b> Steamed Rice with Stir-fried Beef 220.000 VND</p> <p><b>CƠM THỊT RANG CHÁY CÀNH</b> Steamed Rice &amp; Fish Sauce Glazed Pork Belly 150.000 VND</p> <p><b>CƠM THỊT KHO TÀU</b> Steamed Rice &amp; Vietnamese Braised Pork 150.000 VND</p> <p><b>CƠM SƯỜN XỐT CHUA NGỌT</b> Steamed Rice &amp; Sweet and Sour Pork Rib 160.000 VND</p> <p><b>CƠM CÁ THỦ SÓT CÁ</b> Steamed Rice and Pan-seared Mackerel with Tomato Sauce 180.000 VND</p> <p><b>CƠM CHIÊN HẢI SẢN</b> Seafood Fried Rice 140.000 VND</p> <p><b>CƠM CHIÊN BÒ</b> Minced Beef Fried Rice 120.000 VND</p> <p><b>BÁNH MÌ TRỨNG ỚP LÁ</b> Vietnamese Sandwich (Sunny Side Up, Omelet or Fried Eggs) 80.000 VND</p> <p><b>BÁNH MÌ THỊT NƯỚNG</b> The Crispy Pork Belly Bread 120.000 VND</p> <p><b>BẮP BÒ HÂM SỐT VANG</b> Beef Stew with Bread 180.000 VND</p> <p><b>CƠM CHIÊN TÔM DỨA KIỆU THÁI</b> Thai Fried Rice with Pineapple and Prawns 150.000 VND</p> <p><b>MÌ RAMEN BÒ HÂM</b> Beef Ramen Noodle 190.000 VND</p>	<p><b>ĐẶC SẢN HẢI PHÒNG HAI PHONG CUISINE</b></p> <p><b>BÁNH ĐÀ CUA HẢI PHÒNG</b> 120.000 VND Hai Phong Crab Red Noodle Soup</p> <p><b>BÚN CÁ</b> 120.000 VND Hai Phong Fish Noodle Soup</p> <p><b>CƠM CÁ MỎI KHO</b> 160.000 VND Traditional Braised Fish and Steamed Rice</p> <p><b>CHÁ CHÌA</b> 195.000 VND Deep Fried Pork and Squid Stir-fried</p>	<p><b>PIZZA</b></p> <p><b>PIZZA HẢI SẢN</b> 220.000 VND (06-pcs) Seafood Pizza (ML) 280.000 VND (08-pcs)</p> <p><b>PIZZA THỊT NGUỘI VÀ DỪA</b> 160.000 VND (06-pcs) Pizza Hawaii (ML) 180.000 VND (08-pcs)</p> <p><b>SANDWICH &amp; BÁNH MỠ</b></p> <p><b>BÁNH MÌ KEP TRỨNG, THỊT NGUỘI VÀ LƯỜN GÀ</b> 120.000 VND Ham and Chicken Vietnamese Sandwich</p> <p><b>THỊT BÀ CHỈ XÔNG KHÔI, XÀ LÁCH VÀ CÀ CHUA</b> 120.000 VND BLT Sandwich</p> <p><b>HAMBURGER</b></p> <p><b>BÁNH MÌ KEP THỊT BÒ</b> 180.000 VND Beef Burger</p> <p><b>KHÁC</b></p> <p><b>BÒ NƯỚNG SỐT TIÊU ĐEN</b> 230.000 VND Pan-seared Beef steak serving with Black Pepper sauce and French Fries</p> <p><b>KHOAI TÂY CHIÊN</b> 80.000 VND French Fries</p>
<p><small>*Hình ảnh chỉ mang tính chất minh họa Product images are for illustrative purposes only</small></p>	<p><small>*Giá đã bao gồm thuế GTGT và phí phục vụ Prices are inclusive of VAT and service charge</small></p>	<p><small>*Hình ảnh chỉ mang tính chất minh họa Product images are for illustrative purposes only</small></p>

Ảnh 17: Menu tại nhà hàng VinPearl Golf