



TP. Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 10 năm 2024

**ĐỊNH HƯỚNG VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CLB DOANH NHÂN VÀ
SỰ KIỆN CƯỚI**
Năm 2024 - 2025

Ban Chủ Nhiệm trân trọng giới thiệu những định hướng hoạt động CLB trong thời gian tới như sau:

I. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG

1. Tạo giá trị cho hội viên tham gia

- Ngành cưới là cộng đồng kinh doanh lớn, lâu đời, tuy nhiên chưa có các tổ chức hoạt động chính thức. Câu lạc bộ Doanh nhân ngành dịch vụ cưới thành lập dựa vào nguyện vọng của doanh nhân, doanh nghiệp, tạo ra mạng lưới kết nối và hỗ trợ cho các doanh nhân hoạt động trong lĩnh vực cưới hỏi và các sự kiện liên quan. Chương trình đào tạo chuyên môn: Tổ chức các khóa học chuyên sâu về tổ chức sự kiện cưới, bao gồm quản lý dự án, lên kế hoạch, và tư vấn khách hàng.
- Mời các chuyên gia trong ngành cưới chia sẻ kiến thức về xu hướng và công nghệ mới. Chia sẻ kinh nghiệm thực tế: Tạo diễn đàn để các hội viên chia sẻ câu chuyện thành công và bài học từ các sự kiện đã tổ chức.
- Tổ chức các buổi họp mặt định kỳ để thảo luận về các thách thức trong ngành và cách vượt qua.

2. Tạo giá trị cho khách hàng:

- Nâng tầm trải nghiệm khách hàng, hướng đến cung cấp trọn gói dịch vụ cưới.
- Sự kiện Wedding Fair: Tổ chức hội chợ cưới định kỳ hàng tháng/ quý/ năm, nơi các nhà cung cấp dịch vụ cưới có thể giới thiệu sản phẩm và dịch vụ của mình.
- Liên kết giữa các doanh nghiệp đầu ngành, cung cấp các gói khuyến mãi độc quyền dành cho khách hàng.
- Khu vực trải nghiệm: Tạo không gian để cặp đôi thử nghiệm dịch vụ, từ trang trí, ẩm thực đến các mẫu váy cưới.
- Tổ chức các buổi trình diễn thời trang cưới để giới thiệu các bộ sưu tập mới.

3. Gia tăng hội viên Hội Doanh nhân trẻ Thành phố Hồ Chí Minh (YBA HCM) chất lượng.

- Tiêu chí gia nhập CLB rõ ràng, tạo tiền đề hội viên chất lượng của CLB gia nhập YBA HCM: Bao gồm kinh nghiệm trong ngành cưới, độ tin cậy, và phản hồi tích cực từ khách hàng để đảm bảo chất lượng dịch vụ.
- Khuyến khích hội viên CLB giới thiệu các doanh nhân trẻ khác tham gia. Cung cấp ưu đãi như giảm phí hội viên hoặc các quyền lợi đặc biệt cho cả người giới thiệu và người được giới thiệu.
- Chương trình mentor và hỗ trợ: Tổ chức các chương trình kết nối giữa các doanh nhân kỳ cựu với hội viên mới để hội viên nhận được sự hướng dẫn, chia sẻ kinh nghiệm thực chiến và hỗ trợ trong việc phát triển doanh nghiệp.

4. Tổ chức những sự kiện kết nối các tỉnh lân cận, quốc tế...



HỘI DOANH NHÂN TRẺ TP. HCM
CÂU LẠC BỘ DOANH NHÂN VÀ SỰ KIỆN CƯỚI

Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

- Workshop chuyên đề: Tổ chức các workshop về xu hướng cưới, từ trang trí, ẩm thực đến kế hoạch tổ chức cho từng kiểu đám cưới (tiệc cưới ngoài trời, tiệc cưới truyền thống...).
- Sự kiện giao lưu: Tổ chức các buổi tiệc kết nối giữa các nhà cung cấp dịch vụ cưới và cặp đôi, tạo cơ hội để họ tìm kiếm đối tác phù hợp.
- Kết nối quốc tế: Mời các nhà cung cấp dịch vụ cưới từ nước ngoài tham gia các sự kiện để giới thiệu xu hướng quốc tế và mở rộng thị trường.

II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG

1. Mục tiêu chung:

- Gia tăng hội viên.
- Kết nối giao thương, tạo giá trị kinh doanh cho các doanh nghiệp tham gia CLB.
- Kiện toàn bộ máy BCN, thành viên các ban hoạt động tích cực.
- Triển lãm, workshop, sự kiện định kỳ mỗi tháng: 4 - 5 Doanh nghiệp hội viên.
- Triển lãm, workshop, sự kiện định kỳ mỗi quý: 20 - 30 Doanh nghiệp hội viên.
- Triển lãm, workshop, sự kiện định kỳ mỗi năm: 80 - 100 Doanh nghiệp hội viên, tổ chức theo chủ đề, ngoài ra còn có sự tham gia của các thương hiệu, sản phẩm, dịch vụ... quốc tế.
- Kết nối và giao lưu: Tạo môi trường để các doanh nhân trong ngành cưới, dịch vụ liên quan có thể gặp gỡ, trao đổi kinh nghiệm và học hỏi lẫn nhau.
- Hỗ trợ kinh doanh: Các thành viên của CLB có thể chia sẻ thông tin thị trường, xu hướng và cách thức làm việc hiệu quả trong ngành cưới hỏi.
- Phát triển kỹ năng: Tổ chức các workshop, hội thảo, buổi đào tạo giúp nâng cao kỹ năng quản lý, marketing, và kỹ năng mềm cho các doanh nhân trong ngành.
- Đào tạo và chia sẻ kiến thức: Cung cấp các tài liệu, chia sẻ kiến thức và thông tin mới nhất về xu hướng cưới hỏi, dịch vụ sự kiện để các thành viên cập nhật và phát triển.
- Xây dựng thương hiệu và uy tín: Thông qua hoạt động của CLB, các thành viên có thể nâng cao uy tín cá nhân và thương hiệu của doanh nghiệp mình trong mắt khách hàng và đối tác.
- Đại diện lợi ích chung: Đại diện và bảo vệ lợi ích chung của các doanh nhân trong ngành cưới hỏi trước các cơ quan chính quyền, tổ chức xã hội và cộng đồng.

2. Mục tiêu cụ thể:

- Tháng 7- tháng 10/2024 thành lập ban vận động, kết nối những hội viên đầu tiên của CLB.
- Dự kiến 14/11/2024 Tổ chức sự kiện ra mắt CLB với quy mô 60 khách mời.
- Tháng 12/2024: Tổ chức triển lãm kết hợp họp mặt hội viên CLB.
- Tháng 3/2025: Tổ chức workshop ngành cưới quy mô 150 khách tham dự.
- Tháng 5/2025: Tổ chức triển lãm quy mô lớn nhất thành phố HCM quy mô 5000. khách tham dự, 100 gian hàng.

Chủ nhiệm CLB