NEW SUN
HOSPITALITY

HỒ SƠ NĂNG LỰC

Tư vấn và triển khai xuyên suốt vòng đời dự án
Kiến tạo nền tảng cho những điểm đến thành công

THƯ NGỎ
TỪ NHÀ SÁNG LẬP



MS. HƯƠNG NGUYỄN

Nhà sáng lập & Giám đốc điều hành
NewSun Hospitality

Kính gửi Quý Chủ đầu tư và Đối tác Chiến lược,

Mỗi dự án khách sạn hay khu nghỉ dưỡng đều bắt đầu từ một ý tưởng đầu tư. Tuy nhiên, để trở thành một tài sản vận hành hiệu quả, dự án cần được dẫn dắt đồng bộ từ chiến lược, sản phẩm, công năng, hệ thống vận hành đến năng lực thương mại.

Tại **NewSun Hospitality**, chúng tôi nhìn **hospitality không chỉ là một công trình đẹp hay một thương hiệu dịch vụ, mà còn là một tài sản kinh doanh phải bán được, vận hành được, kiểm soát được và tạo giá trị bền vững.**

Vì vậy, NewSun đồng hành cùng Chủ đầu tư từ những quyết định đầu tiên: nghiên cứu thị trường và mô hình kinh doanh; định nghĩa sản phẩm; xây dựng đầu bài công năng; rà soát thiết kế; chuẩn bị khai trương; tổ chức vận hành; phát triển doanh thu và chuyển đổi số.

Điểm khác biệt của chúng tôi là khả năng kết nối ba góc nhìn thường bị tách rời: mục tiêu đầu tư của Chủ đầu tư, yêu cầu vận hành thực tế và khả năng chấp nhận của thị trường. Không đơn giản chỉ bàn giao báo cáo. NewSun cùng đội ngũ dự án chuyển hóa chiến lược thành kế hoạch, công cụ, tiêu chuẩn, hệ thống dữ liệu và năng lực thực thi có thể tiếp tục vận hành sau khi tư vấn kết thúc.

Với kinh nghiệm thực chiến và hệ sinh thái chuyên gia đa ngành, NewSun cam kết giúp Chủ đầu tư ra quyết định đúng hơn, triển khai chắc hơn và giảm chi phí sửa sai trong suốt vòng đời dự án. **Chúng tôi trân trọng cơ hội được đồng hành để kiến tạo những điểm đến có bản sắc, hiệu quả kinh doanh và giá trị tài sản dài hạn.**

Trân trọng,
MS. HƯƠNG NGUYỄN
NHÀ SÁNG LẬP & GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH

VỀ CHÚNG TÔI

NEWSUN HOSPITALITY



BỐI CẢNH & BÀI TOÁN CỦA CHỦ ĐẦU TƯ

Thị trường khách sạn và nghỉ dưỡng đang chuyển từ giai đoạn ưu tiên mở rộng quy mô sang giai đoạn với xu hướng mới đòi hỏi hiệu quả tài sản, chất lượng trải nghiệm và năng lực quản trị chuyên nghiệp.

Trong thực tế, nhiều dự án vẫn phát triển theo các quyết định rời rạc: mô hình kinh doanh chưa được kiểm chứng; sản phẩm chưa bám sát thị trường; thiết kế thiếu đầu bài vận hành; tiền khai trương bắt đầu muộn; dữ liệu và hệ thống quản trị chưa sẵn sàng.









Vấn đề chưa có lời giải...

Khoảng cách giữa ý tưởng đầu tư và hiệu quả khai thác thường không xuất hiện ở một sai sót đơn lẻ, mà hình thành từ sự thiếu đồng bộ giữa chiến lược, sản phẩm, thiết kế, con người, thương mại và công nghệ.



TỪ Ý TƯỞNG ĐẦU TƯ ĐẾN TÀI SẢN VẬN HÀNH HIỆU QUẢ

NewSun Hospitality là đơn vị tư vấn và đồng hành triển khai chuyên sâu trong lĩnh vực khách sạn, khu nghỉ dưỡng, căn hộ dịch vụ và du thuyền, giúp Chủ đầu tư chuyển hóa ý tưởng thành mô hình kinh doanh khả thi, sản phẩm phù hợp thị trường và hệ thống có khả năng vận hành thực tế.

Chúng tôi kết nối mục tiêu đầu tư, dữ liệu thị trường, định nghĩa sản phẩm, đầu bài công năng, năng lực vận hành, chiến lược thương mại và giải pháp số trong một hệ quy chiếu thống nhất. **Mục tiêu không chỉ là giúp dự án khai trương, mà là giúp tài sản bán được, vận hành được, kiểm soát được và liên tục được tối ưu.**

ĐỐI TÁC TƯ VẤN VÀ TRIỂN KHAI XUYÊN SUỐT VÒNG ĐỜI DỰ ÁN

NewSun có thể tham gia theo từng mô-đun chuyên môn hoặc đồng hành xuyên suốt từ nghiên cứu thị trường, mô hình kinh doanh, Product Definition, Functional Brief, Design Review, Pre-opening đến vận hành thương mại và chuyển đổi số.

Mỗi khuyến nghị được gắn với đầu ra, tiêu chí nghiệm thu và khả năng thực thi của đội ngũ dự án; qua đó giảm chi phí sửa sai, hạn chế xung đột giữa các bộ môn và nâng cao chất lượng ra quyết định của Chủ đầu tư.

Được dẫn dắt bởi đội ngũ có kinh nghiệm thực chiến tại các tập đoàn quản lý khách sạn, bất động sản và dịch vụ lớn, **NewSun kết hợp tư duy chiến lược với năng lực triển khai, coaching và chuyển giao hệ thống**.



TẦM NHÌN

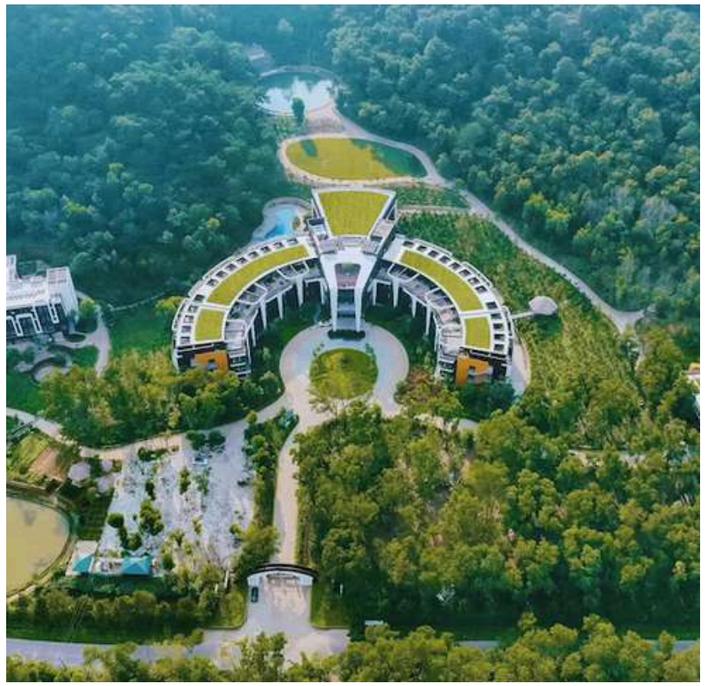
Trở thành đối tác tư vấn và triển khai được Chủ đầu tư tin cậy trong việc phát triển những tài sản hospitality có bản sắc, có năng lực cạnh tranh và tạo giá trị bền vững.

NewSun hướng tới xây dựng hệ sinh thái năng lực tích hợp, nơi chiến lược, sản phẩm, thiết kế vận hành, thương mại, dữ liệu và công nghệ được kết nối trong cùng một chuỗi giá trị.

SỨ MỆNH

Giúp Chủ đầu tư và đơn vị vận hành ra quyết định đúng hơn, triển khai hiệu quả hơn và làm chủ hệ thống thông qua giải pháp thực tiễn, dữ liệu đáng tin cậy và kinh nghiệm triển khai thực chiến.

Mỗi dự án được tiếp cận theo đúng bối cảnh, nguồn lực và mục tiêu đầu tư; đồng thời được chuyển hóa thành kế hoạch, giao phẩm, công cụ quản trị và năng lực thực thi có thể đo lường.



NEWSUN HOSPITALITY

Tên Tiếng Việt:

CÔNG TY CỔ PHẦN QUẢN LÝ KHÁCH SẠN VÀ DỊCH VỤ MẶT TRỜI MỚI

English Name:

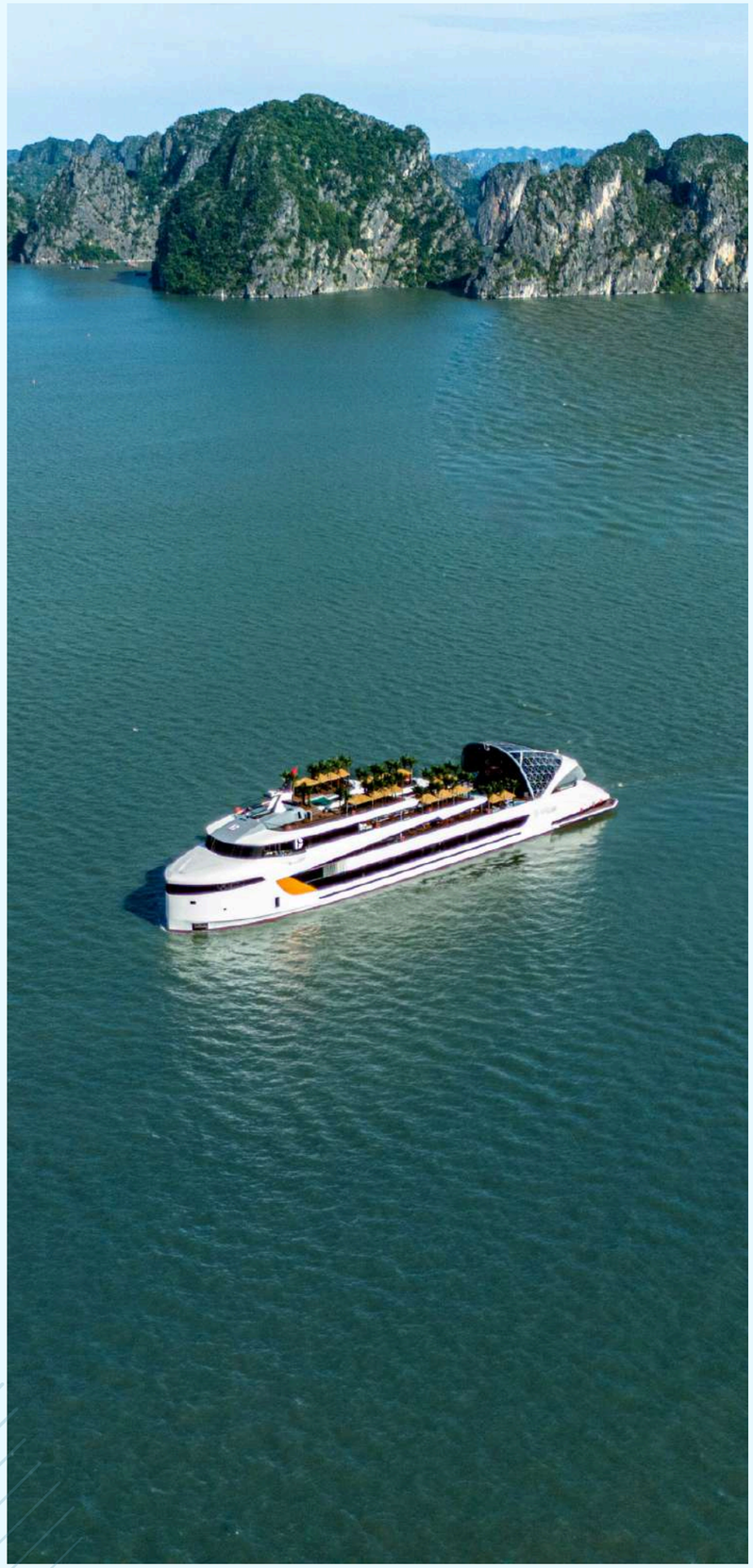
NEWSUN HOTEL MANAGEMENT AND SERVICE JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt

NEWSUN HOSPITALITY

Mã số thuế

0110471185



ĐỊA CHỈ

Phòng 704, Tầng 7, Tòa nhà Millennium, Số 4 Quang Trung, Phường Yết Kiêu, Quận Hà Đông, TP. Hà Nội

WEBSITE

www.nshm.com.vn

HOTLINE

+84 768 68 2913



LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG

TƯ VẤN PHÁT TRIỂN DỰ ÁN

TIỀN KHAI TRƯƠNG

VẬN HÀNH THƯƠNG MẠI

CHUYỂN ĐỔI SỐ





NewSun Hospitality phát triển năng lực theo 04 trụ cột liên kết, giúp Chủ Đầu tư kiểm soát các quyết định trọng yếu từ giai đoạn hình thành dự án đến khai thác và tối ưu tài sản:

- Ra quyết định đầu tư trên cơ sở dữ liệu thị trường và mô hình tài chính – kinh doanh phù hợp.
- Chuyển hóa chiến lược thành định vị, danh mục sản phẩm và đầu bài công năng có thể thiết kế và khai thác.
- Chuẩn bị con người, quy trình, tiêu chuẩn, ngân sách và hệ thống để dự án sẵn sàng khai trương.
- Xây dựng động cơ thương mại gồm Sales, Marketing, Revenue và mạng lưới phân phối.
- Số hóa luồng nghiệp vụ, dữ liệu và công cụ quản trị nhằm giảm phụ thuộc vào thao tác thủ công và nâng cao khả năng kiểm soát.

Mỗi gói dịch vụ có thể được triển khai độc lập nhưng luôn được đặt trong mối liên hệ với toàn bộ vòng đời dự án, nhằm tránh tối ưu cục bộ và bảo đảm các quyết định không xung đột với mục tiêu đầu tư tổng thể.

NewSun Hospitality phục vụ các dự án khách sạn, khu nghỉ dưỡng, căn hộ dịch vụ, du thuyền và tổ hợp hospitality; bao gồm **dự án đầu tư mới**, **dự án tiền khai trương**, **tài sản cần tái định vị** và **đơn vị vận hành cần nâng cao hiệu quả thương mại** hoặc **chuyển đổi số**.

ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG

- **Chủ Đầu tư** các dự án Khách sạn, Khu nghỉ dưỡng và Bất động sản nghỉ dưỡng cần tư vấn định hướng mô hình kinh doanh ngay từ bước đầu.
- **Chủ sở hữu tài sản dịch vụ du lịch, nghỉ dưỡng** có nhu cầu nâng cao hiệu quả khai thác hoặc tái định vị dự án.
- **Doanh nghiệp & Quỹ đầu tư** sở hữu hệ thống dự án lưu trú.
- **Đơn vị vận hành** khách sạn, khu nghỉ dưỡng và du thuyền.

PHẠM VI PHÂN KHÚC DỰ ÁN

- Khách sạn 4–5 sao & Khu nghỉ dưỡng cao cấp.
- Khu nghỉ dưỡng phức hợp.
- Du thuyền nghỉ dưỡng và du lịch.
- Khu phức hợp đa chức năng lưu trú - thương mại.
- Các dự án cải tạo, nâng cấp và tái định vị tài sản dịch vụ du lịch.

MÔ HÌNH NĂNG LỰC

NEWSUN HOSPITALITY

Mô hình L.E.A.D.E.R. là bộ nguyên tắc định hướng cách NewSun tư vấn và triển khai: theo đuổi giá trị dài hạn, dựa trên kinh nghiệm thực tiễn, đồng bộ mục tiêu, ra quyết định bằng dữ liệu, cam kết thực thi và xây dựng quan hệ hợp tác tin cậy.

L — LONG-TERM VALUE

GIÁ TRỊ DÀI HẠN

Mọi giải pháp được đánh giá trên tác động đến hiệu quả đầu tư, năng lực khai thác và giá trị tài sản trong dài hạn.

E — EXPERIENCE

KINH NGHIỆM THỰC TIỄN

Khuyến nghị được xây dựng từ dữ liệu, chuẩn ngành và bài học triển khai thực tế tại các dự án hospitality.

A — ALIGNMENT

ĐỒNG BỘ MỤC TIÊU

Kết nối mục tiêu của Chủ đầu tư với sản phẩm, thiết kế, vận hành, thương mại và công nghệ trong cùng một hệ quy chiếu.

D — DATA-DRIVEN

DỮ LIỆU LÀM NỀN TẢNG

Thiết lập tiêu chí, chỉ số và hệ thống báo cáo để nâng cao chất lượng ra quyết định và khả năng kiểm soát.

E — EXECUTION

CAM KẾT THỰC THI

Chuyển hóa khuyến nghị thành kế hoạch, giao phẩm, công cụ và hoạt động coaching có thể triển khai.

R — RELIABILITY

ĐỐI TÁC TIN CẬY

Làm việc minh bạch về phạm vi, trách nhiệm, tiến độ và kết quả; đồng hành để khách hàng làm chủ hệ thống.





ĐỊNH VỊ NĂNG LỰC CỐT LÕI

Hệ năng lực của NewSun Hospitality được tổ chức theo 04 trụ cột. Ba trụ cột đầu tạo nền tảng phát triển và khai thác dự án; chuyển đổi số là nhánh năng lực mới, giúp kết nối dữ liệu, tự động hóa quy trình và mở rộng khả năng quản trị theo quy mô.

TƯ VẤN PHÁT TRIỂN DỰ ÁN *(Project Development Consulting)*

Đánh giá thị trường, xác lập mô hình kinh doanh, định vị dự án, danh mục sản phẩm và các nguyên tắc đầu tư – vận hành làm cơ sở cho thiết kế, tài chính và triển khai. Đầu ra tiêu biểu gồm báo cáo nghiên cứu thị trường, mô hình kinh doanh, danh mục sản phẩm, khuyến nghị quy mô và lộ trình phát triển.

SETUP TIỀN KHAI TRƯƠNG *(Pre-opening Setup)*

Thiết lập bộ máy, ngân sách, tiêu chuẩn, SOP, hệ thống quản trị, kế hoạch tuyển dụng – đào tạo, Sales & Marketing plan và kế hoạch tổng cho khai trương. NewSun có thể tham gia theo mô hình tư vấn, PMO hoặc “do it with you” để đội ngũ của Chủ đầu tư vừa triển khai vừa làm chủ hệ thống.

VẬN HÀNH THƯƠNG MẠI *(Commercial Operations)*

Kết nối Sales, Marketing, quản trị doanh thu, phân phối và dữ liệu kinh doanh trong một cơ chế điều hành thống nhất. Phạm vi có thể bao gồm thiết lập phòng kinh doanh thuê ngoài, xây dựng hệ thống giá, dự báo xu hướng, KPI, báo cáo doanh thu, phát triển đại lý và đào tạo đội ngũ thương mại.

CHUYỂN ĐỔI SỐ & GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ VẬN HÀNH

(Digital Transformation & Hospitality Technology)

NewSun không dừng ở việc tư vấn lựa chọn phần mềm. Chúng tôi khảo sát nghiệp vụ, thiết kế kiến trúc giải pháp và trực tiếp phối hợp phát triển các công cụ số phù hợp với mô hình vận hành, đặc biệt đối với hệ thống B2B, du thuyền, khách sạn độc lập và chuỗi tài sản có luồng nghiệp vụ đặc thù.

Năng lực số được triển khai theo ba lớp: (1) đánh giá mức độ sẵn sàng và chuẩn hóa quy trình; (2) thiết kế kiến trúc dữ liệu, hệ thống và tích hợp; (3) phát triển, triển khai và chuyển giao giải pháp.

Các cấu phần có thể bao gồm cổng đại lý/cộng tác viên B2B, Booking Engine, PMS Admin Core, quản lý tồn chỗ – allotment – voucher, tự động hóa xác nhận và email, dashboard quản trị, API tích hợp và công cụ hỗ trợ ra quyết định.

Sự kết hợp giữa chuyên gia hospitality và đội ngũ công nghệ giúp giải pháp bám đúng nghiệp vụ thực tế, giảm thao tác thủ công và có khả năng mở rộng theo sản phẩm, đơn vị hoặc chuỗi tài sản.

Năng lực khác biệt của NewSun nằm ở khả năng kết nối 04 trụ cột thành một chuỗi giải pháp xuyên suốt: chiến lược được chuyển hóa thành sản phẩm; sản phẩm được chuyển hóa thành công năng và hệ thống; hệ thống được vận hành bằng con người, dữ liệu và công nghệ.



NEWSUN HOSPITALITY

HỆ THỐNG GIẢI PHÁP & CÁC GÓI TƯ VẤN



HỆ GIẢI PHÁP THEO
VÒNG ĐỜI DỰ ÁN
KHÁCH SẠN/NGHỈ DƯỠNG

Mỗi giai đoạn trong vòng đời dự án tạo ra các quyết định có ảnh hưởng trực tiếp đến CAPEX, OPEX, trải nghiệm khách hàng và khả năng tạo doanh thu.

NewSun tổ chức hệ giải pháp theo đúng trình tự phát triển của tài sản, giúp Chủ đầu tư nhìn rõ việc cần làm, đầu ra cần đạt và mối liên hệ giữa các bộ môn.

Mục tiêu là giảm chi phí sửa sai, bảo đảm khả năng vận hành, rút ngắn thời gian sẵn sàng khai trương và tạo nền tảng để tài sản được kiểm soát, tối ưu liên tục sau khi đi vào hoạt động.

HỆ GIẢI PHÁP THEO VÒNG ĐỜI DỰ ÁN KHÁCH SẠN & NGHỈ DƯỠNG



01

Nghiên cứu thị trường & Mô hình kinh doanh (Market Research & Business Model)

Đánh giá toàn diện tiềm năng của thị trường, năng lực cạnh tranh và cơ hội đầu tư nhằm xây dựng mô hình kinh doanh phù hợp với đặc điểm dự án, định hướng phát triển và xu hướng du lịch. Giai đoạn này giúp chủ đầu tư đưa ra quyết định đầu tư trên cơ sở dữ liệu và phân tích chuyên sâu, giảm thiểu rủi ro, tối ưu nguồn lực và tạo nền tảng vững chắc cho toàn bộ quá trình phát triển của dự án.



02

Định nghĩa danh mục sản phẩm (Product Portfolio Definition)

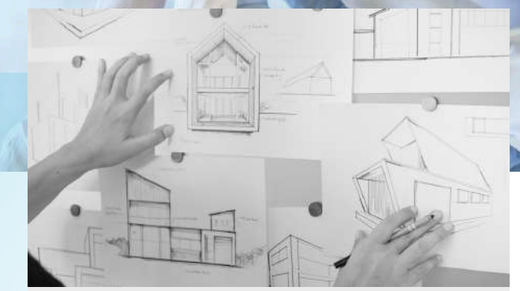
Xây dựng hệ sinh thái sản phẩm và dịch vụ phù hợp với định vị thương hiệu, nhu cầu của thị trường mục tiêu và khả năng khai thác thực tế của dự án. Việc định hình đúng danh mục sản phẩm ngay từ đầu giúp tối ưu hóa nguồn doanh thu, nâng cao trải nghiệm khách hàng, tạo lợi thế cạnh tranh và gia tăng giá trị thương mại cho tài sản trong dài hạn.



03

Xây dựng đầu bài công năng (Functional Brief Development)

Chuyển hóa chiến lược kinh doanh thành các yêu cầu công năng và vận hành cụ thể, làm cơ sở để đơn vị thiết kế triển khai phương án kiến trúc phù hợp. Mục tiêu là đảm bảo mọi không gian được quy hoạch khoa học, đáp ứng đồng thời yêu cầu trải nghiệm khách hàng, hiệu quả vận hành và khả năng khai thác kinh doanh, từ đó hạn chế các điều chỉnh phát sinh trong quá trình triển khai.



04

Rà soát & Tối ưu thiết kế (Design Review)

Đánh giá và tối ưu phương án thiết kế trên cả ba khía cạnh: trải nghiệm khách hàng, hiệu quả vận hành và hiệu quả đầu tư. Thông qua việc rà soát độc lập dưới góc nhìn của đơn vị vận hành khách sạn, NewSun Hospitality giúp đảm bảo thiết kế không chỉ đáp ứng yêu cầu thẩm mỹ mà còn phù hợp với thực tiễn khai thác, tối ưu chi phí đầu tư và nâng cao giá trị sử dụng lâu dài.

HỆ GIẢI PHÁP THEO VÒNG ĐỜI DỰ ÁN KHÁCH SẠN & NGHỈ DƯỠNG



05

Chuẩn bị khai trương (Pre-opening)

Xây dựng nền tảng vận hành hoàn chỉnh trước khi khách sạn chính thức đi vào hoạt động thông qua việc thiết lập cơ cấu tổ chức, quy trình vận hành, hệ thống quản lý, tuyển dụng và đào tạo nhân sự. Giai đoạn này nhằm đảm bảo dự án sẵn sàng khai trương đúng tiến độ, vận hành ổn định ngay từ ngày đầu tiên và mang đến trải nghiệm dịch vụ đồng nhất theo tiêu chuẩn đã định vị.



06

Quản lý & Vận hành khách sạn (Hotel Operations)

Tối ưu hiệu quả hoạt động của khách sạn thông qua việc chuẩn hóa quy trình, nâng cao chất lượng dịch vụ, kiểm soát chi phí và cải thiện năng suất vận hành. Mục tiêu không chỉ là đảm bảo hoạt động ổn định mà còn liên tục gia tăng hiệu quả tài chính, nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng và phát triển giá trị tài sản một cách bền vững.



07

Sales & Marketing

Xây dựng chiến lược kinh doanh và marketing đồng bộ nhằm tối đa hóa doanh thu, mở rộng thị trường và gia tăng sức cạnh tranh của khách sạn. Thông qua việc kết hợp giữa chiến lược bán hàng, quản trị doanh thu, truyền thông thương hiệu và hệ thống phân phối đa kênh, NewSun Hospitality giúp dự án tiếp cận đúng phân khúc khách hàng, tối ưu hiệu quả khai thác và phát triển tăng trưởng bền vững trong từng giai đoạn của vòng đời kinh doanh.



08

Chuyển đổi số (Digital Transformation)

Chuyển đổi số bắt đầu từ bài toán nghiệp vụ, không bắt đầu từ phần mềm. NewSun rà soát luồng vận hành và thương mại, chuẩn hóa dữ liệu, lựa chọn hoặc phát triển công cụ phù hợp, thiết kế cơ chế tích hợp và chuyển giao cho đội ngũ sử dụng. Đầu ra có thể bao gồm lộ trình số hóa, yêu cầu nghiệp vụ, kiến trúc giải pháp, portal B2B, PMS/Booking Engine, dashboard và các luồng tự động hóa.

PHƯƠNG PHÁP TRIỂN KHAI CỦA NEWSUN HOSPITALITY

Quy trình gồm 07 giai đoạn liên tục, từ xác định đúng vấn đề đến chuyển giao hệ thống và tối ưu sau triển khai. Mỗi giai đoạn đều có đầu ra, đầu mối chịu trách nhiệm và tiêu chí nghiệm thu rõ ràng.

Ba nguyên tắc xuyên suốt: **chẩn đoán trước khi đề xuất; thiết kế giải pháp phù hợp năng lực thực thi; nghiệm thu bằng giao phẩm và kết quả có thể kiểm chứng.**

Hiểu đúng vấn đề
Thiết kế đúng giải pháp
Triển khai đến kết quả
Chuyển giao để khách hàng làm chủ hệ thống

01. Khảo sát

Thu thập thông tin, hiểu đúng bối cảnh và nhu cầu của dự án.

02. Chẩn đoán

Phân tích chuyên sâu, đánh giá hiện trạng, xác định vấn đề cốt lõi và cơ hội.

03. Thiết kế giải pháp

Xây dựng giải pháp phù hợp mục tiêu đầu tư, nguồn lực, tiến độ và mức độ sẵn sàng của tổ chức.

04. Triển khai

Tổ chức thực hiện theo kế hoạch, RACI và mốc kiểm soát; phối hợp trực tiếp với Chủ đầu tư, tư vấn thiết kế, nhà thầu và đội ngũ vận hành.

05. Nghiệm thu

Đánh giá theo phạm vi, Definition of Done, KPI và bằng chứng hoàn thành; làm rõ nội dung đạt, chưa đạt và hành động khắc phục.

06. Bàn giao

Bàn giao tài liệu, dữ liệu, công cụ, hướng dẫn sử dụng và cơ chế quản trị để đội ngũ khách hàng có thể tiếp tục vận hành.

07. Đồng hành

Coaching đội ngũ, theo dõi kết quả và điều chỉnh giải pháp trong giai đoạn vận hành thực tế.



GIÁ TRỊ MANG LẠI
CHO KHÁCH HÀNG

Giá trị NewSun mang lại được đo bằng khả năng giúp Chủ đầu tư ra quyết định tốt hơn, giảm rủi ro triển khai và nâng cao hiệu quả của tài sản trong thực tế.

01

ĐẦU TƯ ĐÚNG

Mô hình kinh doanh, quy mô và danh mục sản phẩm được kiểm chứng bằng dữ liệu, mục tiêu tài chính và khả năng khai thác.

02

THIẾT KẾ ĐỂ VẬN HÀNH

Công năng, luồng khách – nhân viên – hàng hóa và BOH được kiểm soát trước khi chi phí sửa đổi trở nên lớn.

03

KHAI TRƯƠNG ĐÚNG VÀ VẬN HÀNH CHUẨN

Con người, quy trình, tiêu chuẩn, ngân sách và hệ thống sẵn sàng theo mốc go-live.

04

BÁN ĐƯỢC VÀ TỐI ƯU DOANH THU

Sales, Marketing, Revenue và phân phối được vận hành trên cùng mục tiêu và dữ liệu.

05

KIỂM SOÁT ĐƯỢC VÀ CẢI TIẾN LIÊN TỤC

KPI, dashboard, quy trình số và cơ chế báo cáo giúp Chủ đầu tư nhìn thấy hiệu quả và hành động kịp thời.



CÁC NHÓM DỊCH VỤ & GÓI TƯ VẤN TIÊU BIỂU

Với kinh nghiệm đồng hành cùng nhiều dự án khách sạn, khu nghỉ dưỡng và doanh nghiệp dịch vụ trên toàn quốc, NewSun Hospitality cung cấp hệ sinh thái giải pháp tư vấn toàn diện, được thiết kế linh hoạt theo từng giai đoạn phát triển của dự án.

Mỗi gói dịch vụ đều được xây dựng dựa trên nhu cầu thực tế của chủ đầu tư, tập trung vào tối ưu hiệu quả vận hành, nâng cao năng lực quản trị và gia tăng giá trị kinh doanh bền vững.





GÓI NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG & TIỀN KHẢ THI

Mục tiêu

Giúp Chủ đầu tư xác định dự án có nên đầu tư, nên đầu tư theo mô hình nào và các giả định thương mại nào cần được kiểm chứng.

Phạm vi trọng tâm

- Nghiên cứu thị trường và xu hướng
- Phân tích cung – cầu
- Phân tích đối thủ cạnh tranh
- Định vị dự án
- Đề xuất mô hình kinh doanh
- Khuyến nghị quy mô đầu tư
- Định hướng sản phẩm
- **Giao phẩm tiêu biểu**: Báo cáo nghiên cứu thị trường; phân tích cạnh tranh; đề xuất mô hình kinh doanh; định vị sơ bộ; khuyến nghị quy mô, sản phẩm, ADR/công suất; P&L hoặc tiền khả thi ở mức phù hợp phạm vi.



GÓI DANH MỤC SẢN PHẨM & ĐẦU BÀI CÔNG NĂNG

Mục tiêu

Chuyển hóa mô hình kinh doanh thành danh mục sản phẩm và yêu cầu công năng đủ rõ để đơn vị thiết kế triển khai.

Phạm vi trọng tâm

- Định nghĩa danh mục sản phẩm
- Cơ cấu phòng và tiện ích
- Functional Brief chi tiết cho FOH, BOH, luồng vận hành và yêu cầu kết nối giữa các khu vực
- Rà soát mặt bằng công năng theo Product Definition và Functional Brief
- Rà soát concept và các quyết định thiết kế ảnh hưởng đến trải nghiệm, CAPEX và vận hành
- Đề xuất tối ưu diện tích, công suất, luồng vận hành và khả năng khai thác
- Định hướng Guest Journey và các điểm chạm dịch vụ chính
- **Giao phẩm tiêu biểu**: Product Definition Report; cơ cấu sản phẩm và diện tích; Functional Brief; yêu cầu FOH/BOH; Guest Journey; báo cáo review thiết kế và danh mục khuyến nghị tối ưu



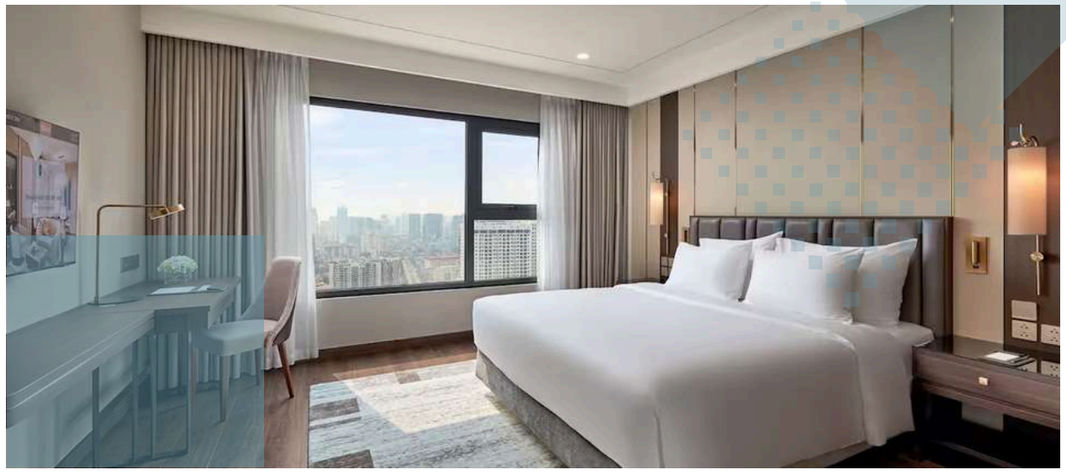
GÓI TIỀN KHAI TRƯƠNG

Mục tiêu

Tổ chức toàn bộ công việc tiền khai trương theo master plan, bảo đảm dự án sẵn sàng về phần cứng, con người, hệ thống và thương mại trước ngày go-live.

Phạm vi trọng tâm

- Xây dựng hệ thống SOP, biểu mẫu và tiêu chuẩn dịch vụ
- Thiết lập cơ cấu tổ chức, định biên, mô tả công việc và ngân sách nhân sự
- Hỗ trợ tuyển dụng, onboard và đánh giá nhân sự chủ chốt
- Đào tạo, coaching và diễn tập vận hành
- Thiết lập KPI, cơ chế báo cáo và kiểm soát sẵn sàng
- Thiết lập PMS/POS và các hệ thống vận hành theo phạm vi dự án
- Xây dựng Sales, Marketing, Revenue Plan và kế hoạch mở bán
- Master plan tiền khai trương, soft opening và kế hoạch go-live
- **Giao phẩm tiêu biểu**: Pre-opening Master Plan; SĐTC và ngân sách; SOP; kế hoạch tuyển dụng – đào tạo; Sales & Marketing Plan; readiness checklist; kế hoạch soft opening và hồ sơ bàn giao vận hành.



GÓI VẬN HÀNH & KINH DOANH

Mục tiêu

Rà soát và tái thiết lập cơ chế điều hành nhằm nâng cao doanh thu, kiểm soát chi phí, chất lượng dịch vụ và năng lực đội ngũ.

Phạm vi trọng tâm

- Kiểm toán vận hành và thương mại (Operation & Commercial Audit)
- Tái thiết kế quy trình, phân quyền và cơ chế phối hợp
- Revenue Management, forecast, pricing và channel mix
- Sales & Marketing Strategy, key account và kênh phân phối
- Xây dựng KPI, dashboard và lịch điều hành
- Kiểm soát chi phí, năng suất và chất lượng dịch vụ
- Coaching Ban điều hành và Heads of Department
- Đào tạo nâng cao theo nhu cầu cải thiện hiệu suất
- **Giao phẩm tiêu biểu**: Báo cáo audit; kế hoạch 90/180 ngày; bộ KPI và dashboard; cấu trúc giá – forecast; kế hoạch thương mại; SOP/quy trình điều chỉnh; báo cáo coaching và theo dõi kết quả.

GÓI CHUYỂN ĐỔI SỐ & PHÁT TRIỂN GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ

Mục tiêu

Chuyển hóa luồng nghiệp vụ thành hệ thống số có thể sử dụng, đo lường và mở rộng; giảm phụ thuộc vào xử lý thủ công và tạo dữ liệu tập trung cho quản trị.

Phạm vi trọng tâm

- Các cấu phần thương mại: cổng đại lý/cộng tác viên B2B, Booking Engine, quản lý giá – tồn chỗ – allotment – giao dịch và kết nối thanh toán.
- Các cấu phần vận hành: PMS Admin Core, hồ sơ khách, rooming/cabin inventory, voucher/code, xác nhận, email, cảnh báo và luồng phê duyệt.
- Dữ liệu & quản trị: chuẩn hóa master data, dashboard, KPI, production theo kênh/đại lý và công cụ hỗ trợ ra quyết định.
- Tích hợp & tự động hóa: API, email, kế toán/đối soát, CRM/POS và các hệ thống liên quan theo phạm vi dự án.
- **Giao phẩm tiêu biểu**: Digital Readiness Report; Business Requirement Document; Solution Architecture; prototype/MVP hoặc hệ thống triển khai; UAT; tài liệu quản trị – sử dụng; đào tạo và kế hoạch mở rộng.

Quy trình thực hiện

BƯỚC 01

Digital Readines

Khảo sát quy trình, dữ liệu, hệ thống hiện hữu, điểm nghẽn và mức độ sẵn sàng của tổ chức.

BƯỚC 02

Solution Architecture

Thiết kế lộ trình, yêu cầu nghiệp vụ, kiến trúc dữ liệu, phân quyền, tích hợp và ưu tiên đầu tư.

BƯỚC 03

Build & Implementation

Lựa chọn, cấu hình hoặc phối hợp phát triển giải pháp phù hợp; kiểm thử, triển khai và chuyển giao.

Điểm khác biệt

NewSun kết hợp **hiểu biết nghiệp vụ hospitality** với **năng lực công nghệ in-house**, nhờ đó giải pháp được thiết kế theo quy trình thực tế thay vì buộc vận hành phải thích nghi với một phần mềm có sẵn.

Hiểu biết nghiệp vụ hospitality + Năng lực công nghệ in-house

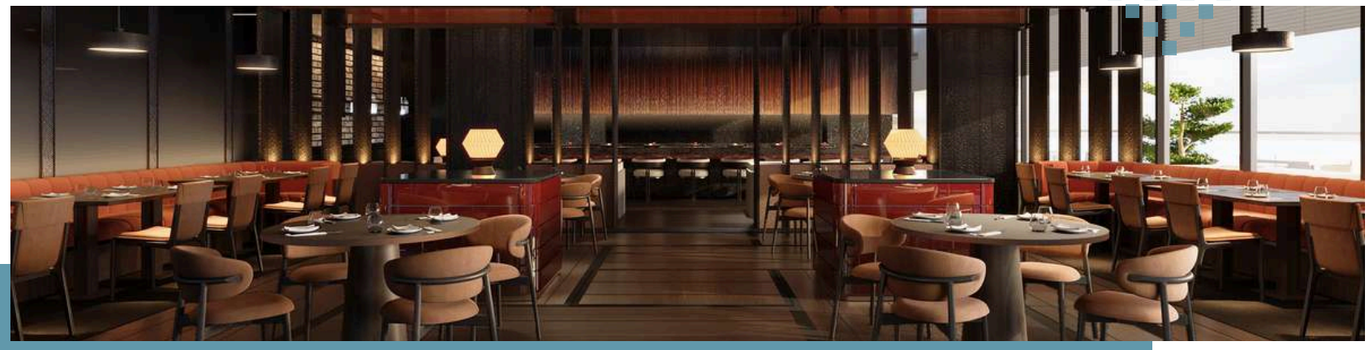
NEWSUN HOSPITALITY

KINH NGHIỆM NHÓM DỰ ÁN & NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG



NHÓM DỰ ÁN
PHÁT TRIỂN MÔ HÌNH, SẢN PHẨM & TIỀN KHAI TRƯƠNG









ANAMYR
NINH BINH
HOTEL & RESIDENCE

ANAMYR Ninh Bình Hotel & Residence (Ninh Bình)

Chủ đầu tư: Công ty TNHH Đầu tư Xây dựng Vinh Phát | Quy mô phát triển khoảng 14.000 m^2.

Phạm vi: Nghiên cứu thị trường và mô hình kinh doanh; định vị; Product Definition; Functional Brief; review thiết kế; tư vấn cấu trúc quản trị và kế hoạch tiền khai trương.

Mục tiêu: Đồng bộ quyết định đầu tư – sản phẩm – thiết kế – vận hành trước mốc khai trương dự kiến 31/12/2026.

www.kjbuildcorp.com

NHÓM DỰ ÁN
PHÁT TRIỂN MÔ HÌNH, SẢN PHẨM & TIỀN KHAI TRƯƠNG

GREEN i-PARK

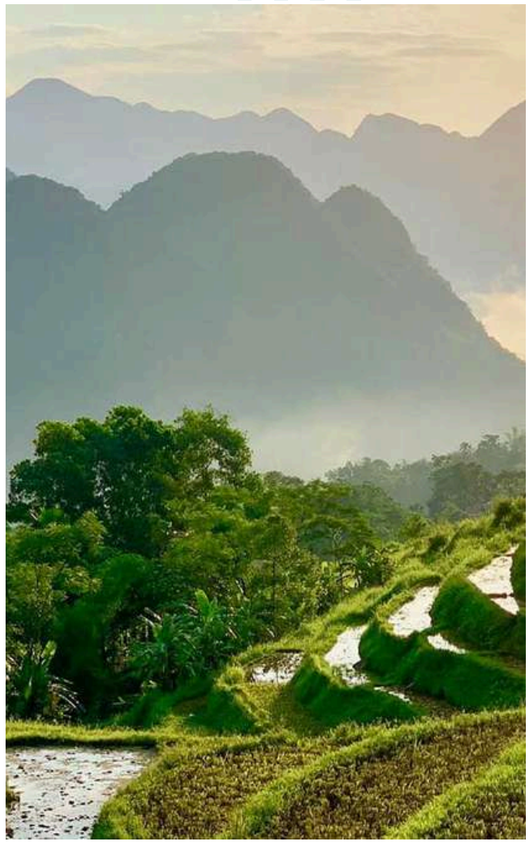
Santuary Sam Tạng Retreat (Mai Châu, Hòa Bình)

Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Green i-Park | Quy mô khu đất 118 ha.

Phạm vi: Nghiên cứu thị trường; mô hình kinh doanh retreat; Product Definition; Functional Brief; P&L/FS; đầu bài vận hành và chuẩn bị tiền khai trương.

Định hướng: Wellness – nông nghiệp – văn hóa, phát triển theo giai đoạn và gắn với khả năng khai thác thực tế.

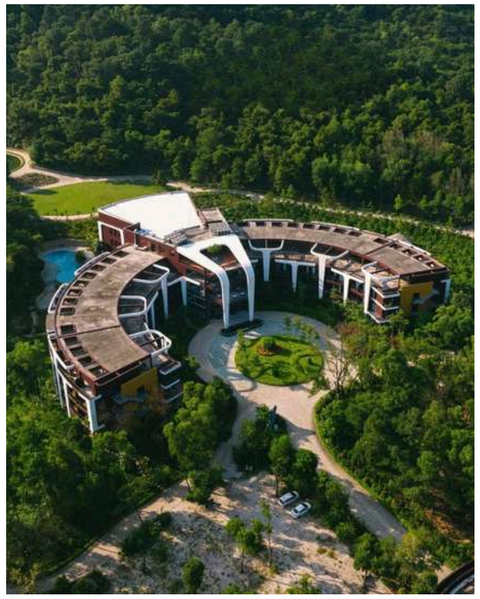


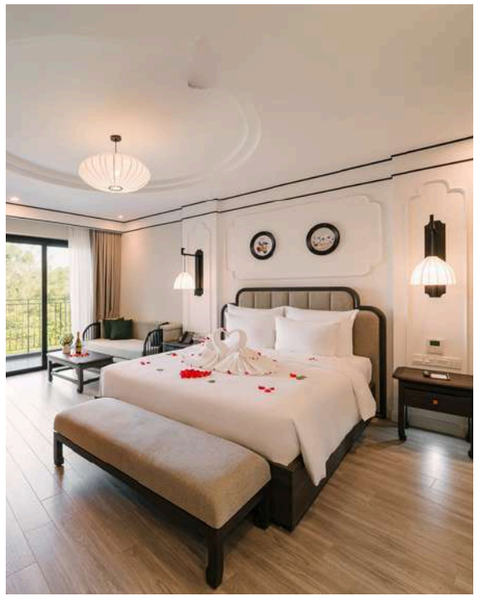




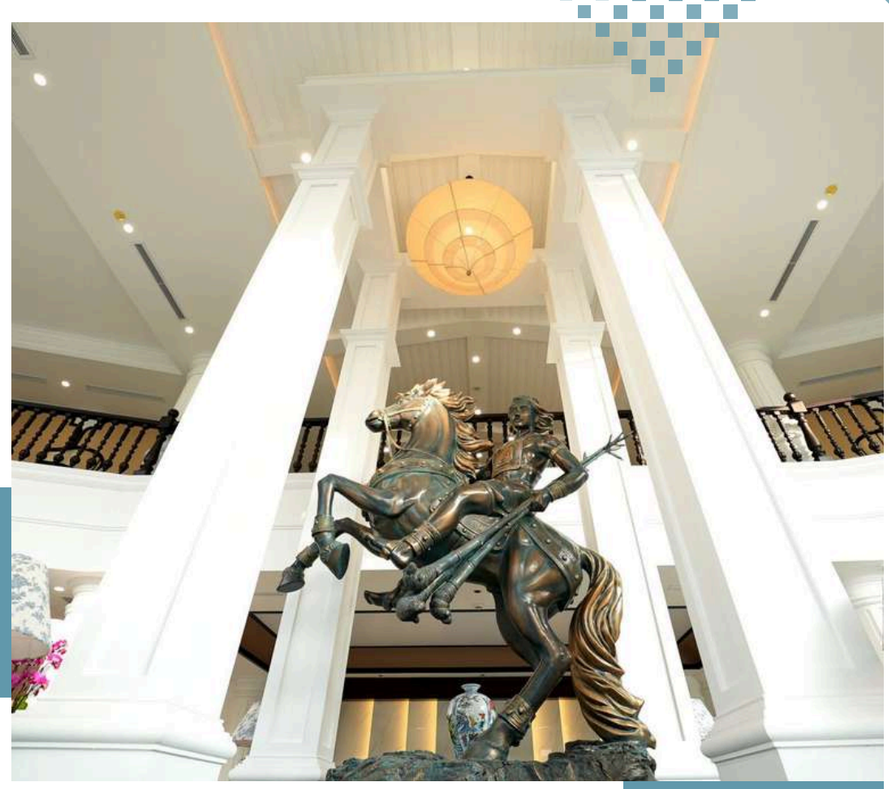


NHÓM DỰ ÁN
PHÁT TRIỂN MÔ HÌNH, SẢN PHẨM & TIỀN KHAI TRƯƠNG









Chủ đầu tư: Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ngọc Hà | Quy mô định hướng 4 sao, khoảng 180 phòng.

Phạm vi: Đánh giá khả thi và tư vấn set up tiền khai trương.

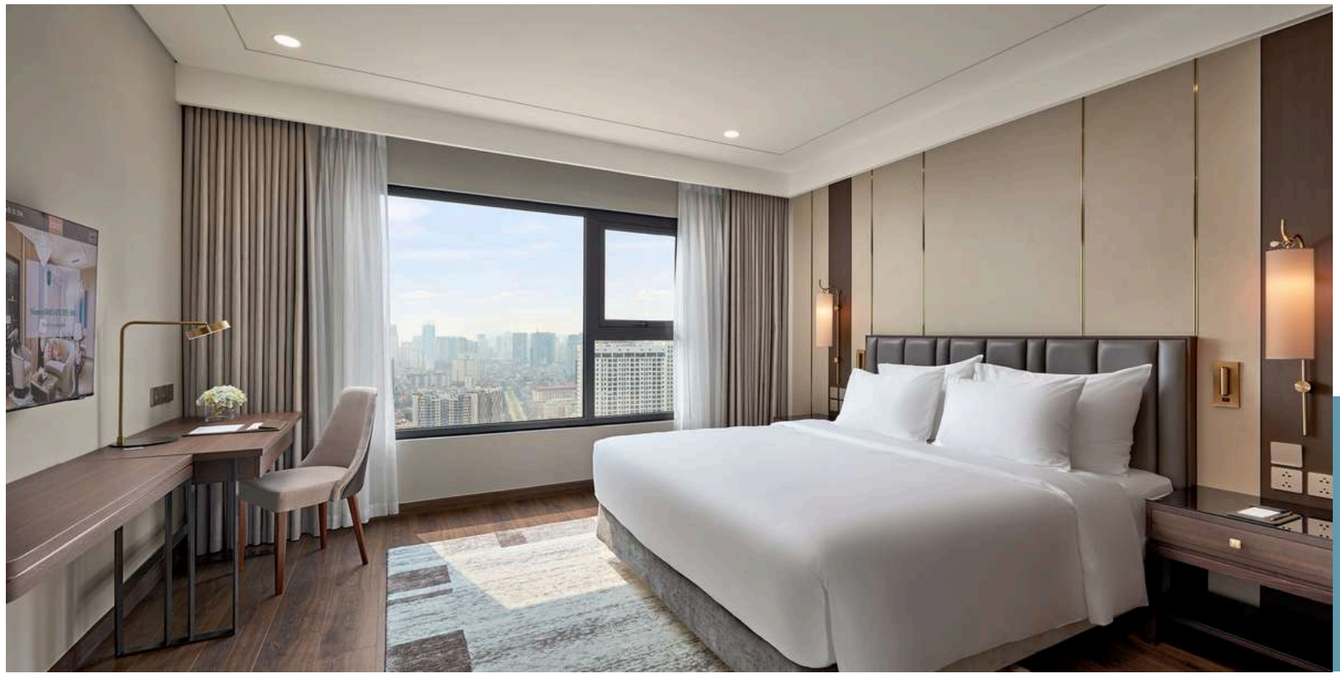
Mốc khai trương: 10/2025.

SocVillage
We are born of love

Soc Village Wellness Retreat (Sóc Sơn, Hà Nội)

NHÓM DỰ ÁN
PHÁT TRIỂN MÔ HÌNH, SẢN PHẨM & TIỀN KHAI TRƯƠNG

Grand K Hanoi Suites Hotel Hà Nội





Chủ đầu tư: Công ty TNHH Đầu tư Xây dựng và Xuất nhập khẩu Tây Đô | Quy mô 5 sao, 262 phòng.

Phạm vi: Tư vấn và triển khai setup tiền khai trương; phối hợp xây dựng nền tảng vận hành trước khi đưa dự án vào hoạt động.

Mốc khai trương: 12/2022.

NHÓM DỰ ÁN
VẬN HÀNH THƯƠNG MẠI, SALES & REVENUE

Iris Cruise Ha Long

Chủ đầu tư: Legacy Vietnam Voyages | Sản phẩm du thuyền hải trình ngày/tối, sức chứa khoảng 99 khách.

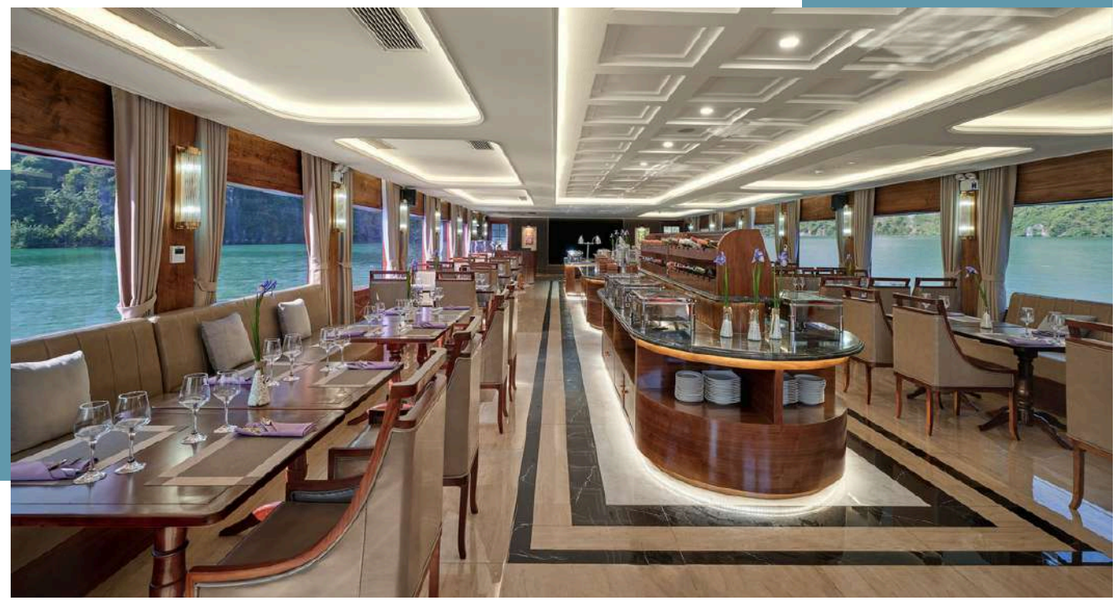
Phạm vi: Phạm vi: Tư vấn setup mô hình kinh doanh và hỗ trợ phát triển năng lực thương mại.

5 sao (99 chỗ)

Hạ Long







NHÓM DỰ ÁN
VẬN HÀNH THƯƠNG MẠI, SALES & REVENUE

Dolphin Halong Cruise – Hạ Long

Chủ đầu tư: Legacy Vietnam Voyages | Sản phẩm du thuyền hải trình ngày/tối, sức chứa khoảng 600 khách.

Phạm vi: Tư vấn định vị; chiến lược kinh doanh 03 năm; phát triển hệ thống đại lý; vận hành thương mại và tối ưu luồng bán B2B.
Khai trương: 09/2025.

DOLPHIN
HALONG CRUISE

5 sao (600 chỗ)
Hạ Long









NHÓM DỰ ÁN
VẬN HÀNH THƯƠNG MẠI, SALES & REVENUE

The Reed Hotel Ninh Bình

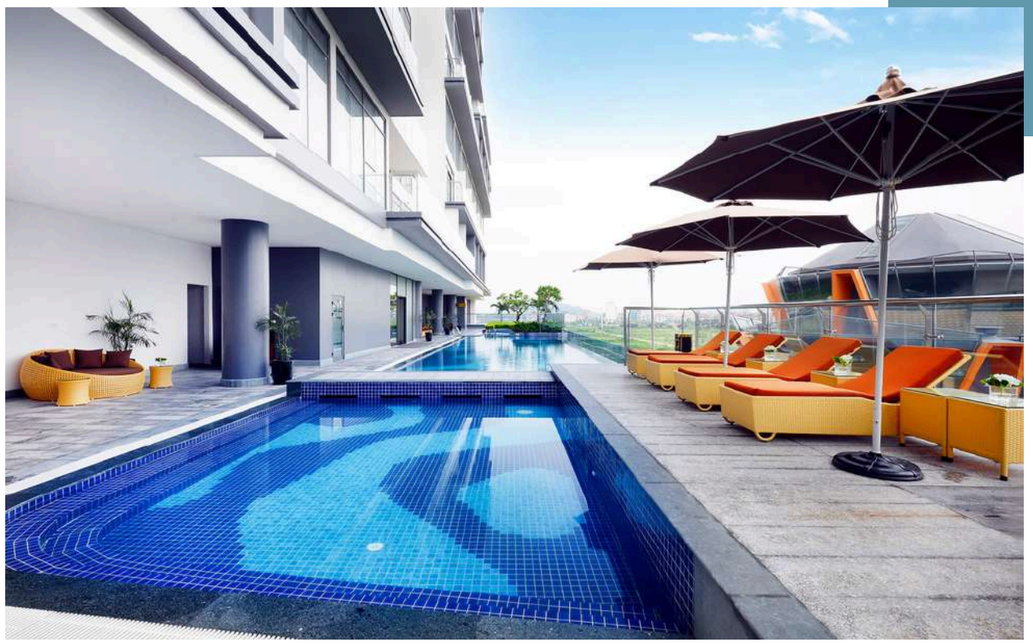
Chủ đầu tư: Công ty TNHH Đầu tư Thương mại Nam Ninh | Khách sạn 4 sao, 153 phòng.

Phạm vi: Tư vấn và triển khai kinh doanh trong giai đoạn 2021–2024.

THE REED HOTEL

4 sao (153 phòng)
Ninh Bình







NHÓM DỰ ÁN
VẬN HÀNH THƯƠNG MẠI, SALES & REVENUE





Altara Suites Đà Nẵng

5 sao (155 căn hộ)
Đà Nẵng

Chủ đầu tư: Công ty TNHH Quản lý Tài sản Altara Việt Nam | 155 căn hộ dịch vụ tiêu chuẩn cao cấp.

Phạm vi: Tổ chức phòng kinh doanh thuê ngoài, phát triển kênh bán và quản trị hiệu quả thương mại.



NHÓM DỰ ÁN
VẬN HÀNH THƯƠNG MẠI, SALES & REVENUE

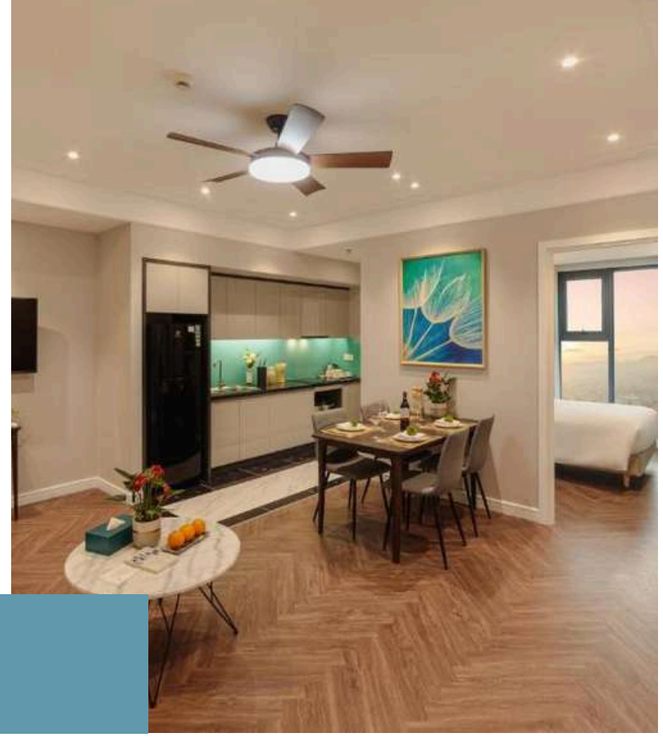
Altara Serviced Residence Quy Nhơn

Chủ đầu tư: Công ty TNHH Quản lý Tài sản Altara Việt Nam | 479 căn hộ dịch vụ.

Phạm vi: Tổ chức phòng kinh doanh thuê ngoài, phát triển doanh thu và hệ thống phân phối.

479 căn hộ
Quy Nhơn







NHÓM DỰ ÁN
CHUYỂN ĐỔI SỐ & CÔNG NGHỆ VẬN HÀNH

Legacy Voyages Digital Platform

- Giải pháp số hóa chuỗi đặt chỗ và vận hành cho hệ sinh thái du thuyền Legacy tại Hạ Long.
- Vai trò NewSun**:** khảo sát nghiệp vụ, thiết kế kiến trúc giải pháp, xây dựng portal B2B và PMS Admin Core, kiểm thử, triển khai và chuyển giao.



Dolphin Halong Cruise – Hải trình ngày/tối

- Cổng đại lý/cộng tác viên cho phép đăng nhập, kiểm tra chỗ và giá B2B, đặt trực tiếp, nhận xác nhận, theo dõi thanh toán – giao dịch và bổ sung thông tin khách.
- Tự động hóa trả code/voucher, email xác nhận và nhắc việc; quản lý allotment, tồn chỗ, production theo đại lý và cảnh báo vượt công suất.



Jasmine Halong Cruise – Tàu ngủ đêm

- Xây dựng và mở rộng nền tảng PMS lõi phù hợp với đặc thù sản phẩm ngủ đêm: quản lý booking, cabin inventory theo ngày, thông tin khách, trạng thái giao dịch và phối hợp vận hành.
- Thiết kế nền tảng dữ liệu và quy trình có khả năng kết nối với kênh bán B2B, dashboard và các hệ thống liên quan.

KẾT QUẢ & KHẢ NĂNG MỞ RỘNG

Xây dựng hệ sinh thái, Portal B2C & B2B toàn diện, thiết kế hệ thống quản trị và luồng vận hành tự động kiểm soát vourcher online.

Tự động hóa phần lớn các tác vụ đặt chỗ lặp lại, giảm đáng kể khối lượng xử lý thủ công và rủi ro sai lệch thông tin.

Tạo dữ liệu tập trung phục vụ điều hành, đối soát, theo dõi hiệu suất đại lý và ra quyết định theo ngày.

Hình thành kiến trúc có thể mở rộng cho nhiều tàu, sản phẩm, chính sách giá và mô hình phân phối trong chuỗi Legacy.

BAN LÃNH ĐẠO
& ĐỘI NGŨ CHUYÊN GIA



BÀ NGUYỄN LAN HƯƠNG
Founder & CEO

Nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực khách sạn và nghỉ dưỡng tại Swiss-Belhotel International, Accor, Vinpearl và FLC. Phụ trách định hướng chiến lược, phát triển dự án, mô hình kinh doanh, tiền khai trương, vận hành thương mại và điều phối chuyên gia.

BÀ TRẦN PHƯƠNG THUỶ
Pre-opening & Operation Director

Hơn 30 năm kinh nghiệm QLKS – khu nghỉ dưỡng và vận hành BĐS thương mại; từng làm việc tại FLC, TNG, Vinhomes, Savills và các môi trường tiêu chuẩn quốc tế như Hilton, Daewoo. Phụ trách pre-opening, SOP, đào tạo và kiểm soát sẵn sàng vận hành.





BÀ NGUYỄN TUYẾT NHUNG
Business Development Director

Gần 20 năm kinh nghiệm QLKS, phát triển kinh doanh và BĐS tại Swiss-Belhotel International, Gamuda Land Việt Nam; có kinh nghiệm trực tiếp xây dựng, setup và vận hành khách sạn tại Nha Trang. Phụ trách phát triển khách hàng và tối ưu mô hình khai thác.

ÔNG NGUYỄN QUANG
General Manager

Hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý tại Tập đoàn Flamingo và các khách sạn quốc tế uy tín như Sheraton Hanoi, Sofitel Plaza Hanoi và Horison Hanoi. Chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực đào tạo, setup và vận hành khách sạn, có đóng góp quan trọng vào các dự án của Tổng cục Du lịch Việt Nam, Tổng cục Giáo dục Nghề nghiệp và Viện Du lịch Bền vững Việt Nam.





ÔNG NGUYỄN HOÀNG LONG
Project Design Director

Hơn 30 năm kinh nghiệm thiết kế và quản lý dự án tại nhiều tổ chức trong và ngoài nước. Phụ trách Product Definition, Functional Planning, rà soát thiết kế và phối hợp giữa yêu cầu kiến trúc với hiệu quả đầu tư – vận hành.

BAN LÃNH ĐẠO
& ĐỘI NGŨ CHUYÊN GIA



BÀ NGUYỄN KIM TY

Head of Technology

Hơn 15 năm kinh nghiệm thực chiến trong lĩnh vực Hospitality, Travel & Tourism tại các tập đoàn và khu nghỉ dưỡng cao cấp. Sở hữu tư duy lãnh đạo và chuyên môn phát triển hệ sinh thái công nghệ, tập trung ứng dụng các giải pháp số nhằm nâng cao hiệu quả vận hành, trải nghiệm khách hàng và giá trị bền vững cho doanh nghiệp.

ÔNG NGUYỄN PHÚC DIỆM

Technology Project Manager

Chuyên gia Digital Marketing và phát triển sản phẩm công nghệ ứng dụng AI cho ngành khách sạn - du lịch. Từng trực tiếp xây dựng nền tảng Booking B2B cho du thuyền Hạ Long và hệ thống Email Marketing 16.000+ leads. Thế mạnh trong việc kết nối tư duy kinh doanh, Marketing và công nghệ để phát triển các giải pháp thực tiễn cho vận hành và phân phối.





ÔNG NGÔ DOÃN THÀNH

Project Design Architect

Gần 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kiến trúc, thiết kế và triển khai thi công các dự án khách sạn - khu nghỉ dưỡng, công nghiệp và dân dụng. Có chuyên môn từ tư vấn, thiết kế đến cải tạo và giám sát thi công, từng tham gia nhiều dự án tiêu biểu tại Hạ Long, Mộc Châu, Cát Bà, Ba Vì, Cô Tô và các tập đoàn quốc tế như Nestlé, Carlsberg và Jinko Solar.

NEWSUN HOSPITALITY

TRIẾT LÝ VẬN HÀNH & CAM KẾT GIÁ TRỊ



Từ ý tưởng đầu tư đến tài sản vận hành hiệu quả.
Kiến tạo thành công từ chiến lược đúng đắn.

NewSun tin rằng **một tài sản hospitality chỉ thực sự thành công khi chiến lược có thể chuyển hóa thành sản phẩm**, sản phẩm có thể vận hành, vận hành tạo ra trải nghiệm và trải nghiệm được chuyển hóa thành doanh thu, lợi nhuận và giá trị thương hiệu.

Triết lý của chúng tôi là tiếp cận mọi quyết định bằng góc nhìn của Chủ Đầu tư, kiểm chứng bằng thực tiễn vận hành và đo lường bằng dữ liệu.

Vì vậy, NewSun không chỉ hướng đến một ngày khai trương thành công, mà hướng đến năng lực vận hành và cải tiến bền vững trong nhiều năm sau đó.



GIÁ TRỊ CỐT LÕI

Tư duy Chủ đầu tư

Cân nhắc hiệu quả đầu tư, dòng tiền, rủi ro và giá trị tài sản trong mọi khuyến nghị.

Thực chiến

Giải pháp phải có khả năng triển khai, vận hành và bàn giao; không dừng ở tài liệu tư vấn.

Đồng bộ

Kết nối chiến lược, sản phẩm, thiết kế, con người, thương mại, dữ liệu và công nghệ.

Minh bạch bằng dữ liệu

Phạm vi, tiêu chí, KPI và kết quả được xác định rõ để kiểm chứng và ra quyết định.

Đồng hành đến kết quả

Coaching và chuyển giao để đội ngũ khách hàng làm chủ hệ thống và tiếp tục cải tiến.

NewSun Hospitality cam kết đồng hành cùng Chủ đầu tư để kiến tạo những tài sản được đầu tư đúng, thiết kế để vận hành, sẵn sàng khai trương, bán được, kiểm soát được và phát triển bền vững.

NEW SUN
HOSPITALITY

Kiến tạo nền tảng cho những điểm đến thành công

Website	**https://nshm.com.vn/**
Email	**ceo@nshm.com.vn**
Hotline	**+84 768 68 2913**
Văn phòng giao dịch	**Nhà số 01, Đường 3.1, KĐT Gamuda Gardens, Phường Hoàng Mai, Hà Nội**

