




**Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021**

Chuyên đề 3

**XÂY DỰNG PHƯƠNG ÁN
KINH DOANH SẢN PHẨM OCOP**

ThS. Trần Minh Trí
Giảng viên: Khoa Kinh tế,
Trường Đại học Nông Lâm Tp.HCM





**Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021**

Chuyên đề

**Phương án Kinh doanh
sản phẩm OCOP**

Trần Minh Trí
Giảng viên:
- Khoa Kinh tế, Tr. ĐH Nông Lâm Tp.HCM
- Chương trình khởi nghiệp quốc gia,
khu vực phía Nam





OCOP  **Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021** 

**Chuyên đề
tập huấn**

**XÂY DỰNG
PHƯƠNG ÁN
KINH DOANH
CHO
SẢN PHẨM**

OCOP
ONE COMMUNE ONE PRODUCT OF VIETNAM

NỘI DUNG CHUYÊN ĐỀ

- Củng cố động lực tham gia chương trình OCOP
- Khái niệm phương án kinh doanh và sự cần thiết của phương án kinh doanh.
- Phát thảo phương án kinh doanh bằng sơ đồ Canvas
- Xây dựng phương án kinh doanh bằng các kế hoạch kinh doanh cụ thể:
 - ✓ Kế hoạch marketing
 - ✓ Kế hoạch sản xuất/hoạt động KD TMDV
 - ✓ Kế hoạch tổ chức và quản lý
 - ✓ Kế hoạch tài chính

 5

OCOP  **Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021** 

**Chuyên đề: Xây dựng
Phương án SXKD**

Tiếng nói người trong cuộc

Đơn hàng, hợp đồng từ các nhà bán lẻ lớn tự tìm đến nhờ có tên trong danh mục OCOP của tỉnh


Scan QR code để xem video

Sản phẩm có chất lượng => vẫn có khách hàng và đơn đặt hàng đều trong bối cảnh thị trường biến động


Scan QR code để xem video

 6 <https://padlet.com/tmtri/8xuri55tbrfme07i>

Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021



Chuyên đề: Xây dựng Phương án SXKD

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD

- Cung cấp sản phẩm có **chất lượng** đạt chuẩn **an toàn** ra thị trường
- Có cơ hội phát triển thị trường trong cả nước và cả xuất khẩu (3 – 5 sao)
- Có cơ hội tiếp cận những hỗ trợ từ bên ngoài về kỹ thuật, quản trị, tiếp cận vốn và xúc tiến thương mại.
- Phát triển bền vững theo xu thế của thế giới văn minh
- Phát triển cơ sở kinh doanh nhằm tăng lợi ích kinh tế cho chủ thể OCOP.









7

Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021



Chuyên đề: Xây dựng Phương án SXKD

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của **phương án SXKD**
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD

Định nghĩa

“Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh **lợi/tìm kiếm lợi nhuận”**

*(Khoản 2 Điều 4 Luật DN năm 2005
Khoản 16, điều 4 Luật DN năm 2014
Khoản 21, điều 4, Luật DN năm 2020)*

Lợi nhuận = doanh thu – chi phí

Doanh thu

Lợi nhuận kinh tế

Chi phí ẩn

Chi phí hiện

Tổng chi phí cơ hội

Doanh thu


Lợi nhuận tài chính



Chi phí hiện

Bảng 1/ Báo cáo: Mẫu số B/C.01/BK (Ban hành theo Thông tư số 20/2014/TT-BTC, Ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

CHỈ TIÊU:	Đơn vị: đồng			
	Mt	Năm trước	Năm nay	Năm nay so với năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ				
2. Chi khoản giảm trừ doanh thu				
3. Doanh thu thuần (1 trừ 2)				
4. Giá vốn hàng bán				
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (3 trừ 4)				
6. Doanh thu hoạt động tài chính				
7. Chi phí tài chính				
8. Chi phí bán hàng				
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp				
10. Lợi nhuận thuần về hoạt động kinh doanh (5 trừ 6 trừ 7 trừ 8 trừ 9)				
11. Thu nhập khác				
12. Chi phí khác				
13. Lợi nhuận khác (11 trừ 12)				
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (10 + 13)				
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành				
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại				
17. Lợi nhuận sau thuế (14 trừ 15 trừ 16)				
18. Chi phí khác về quản lý				
19. Lợi nhuận thuần về quản lý (17 trừ 18)				
20. Lợi nhuận gộp trước thuế (19)				



8

OCOP  **Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021** 


**Chuyên đề: Xây dựng
Phương án SXKD**


- Tại sao nên tham gia OCOP?
- **Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD**
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD

“Kế hoạch kinh doanh (business plan) là một tài liệu bằng văn bản mô tả chi tiết cách thức một doanh nghiệp - thường là một công ty khởi nghiệp - xác định các mục tiêu và cách thức thực hiện để đạt được các mục tiêu của mình.



“Phương án kinh doanh (business project) là một bản tường trình về kế hoạch hành động cho mỗi thương vụ kinh doanh (OCOP?). Đây là tổng hợp các phân tích đánh giá, lựa chọn và tác nghiệp một cách có hệ thống.



 9

OCOP  **Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021** 

**Chuyên đề: Xây dựng
Phương án SXKD**

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- **Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD**
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD

Phương án kinh doanh cho chủ thể OCOP



Trước OCOP



**“Lột xác”
bằng OCOP**



Sau OCOP

“Rất cần phương án cụ thể”


- Thủ công, máy nhỏ/cũ
- Vài lao động
- Nguyên liệu tự cấp, mua ít
- Thị trường hẹp, địa phương
- Sản phẩm chỉ “1-2 lớp”
- Lợi nhuận thấp

- Công nghệ dẫn tự động hóa
- Tăng số và chất lượng lao động
- Nguyên liệu mua ngoài, nhiều
- Thị trường rộng, cả nước/XK
- Sản phẩm đủ “3 lớp”
- Lợi nhuận cao

 10

27

**Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021**




**Chuyên đề: Xây dựng
Phương án SXKD**

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- **Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD**
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD

Tại sao cần lập phương án kinh doanh OCOP


1. Trước khi "lột xác", mọi thứ được đặt vào bức tranh tổng thể để lường trước mọi tình huống về bài toán lợi nhuận
2. Nhận diện đầy đủ và đánh giá các yếu tố tác động đến kết quả kinh doanh: hiệu chỉnh để mô hình KD được rõ ràng cụ thể hơn.
3. Nhận diện rủi ro và giải pháp ứng phó: tăng xác suất thành công.
4. Cam kết tính nghiêm túc của chủ dự án trước các bên liên quan: đối tác, khách hàng, bên cho vay và cơ quan quản lý.v.v...
5. Phương án kinh doanh tốt, có tính thuyết phục là căn cứ để mời gọi vốn, kêu gọi hỗ trợ thành công
6. Căn cứ để nhà đầu tư, cổ đông, xã viên... giám sát quá trình hoạt động.



11

28

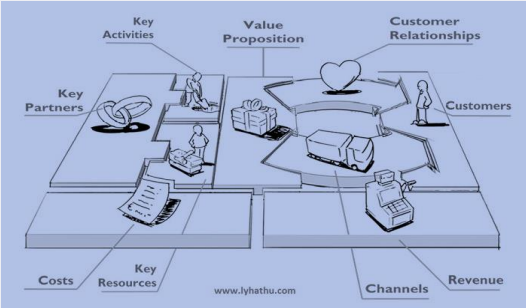
**Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021**




**Chuyên đề: Xây dựng
Phương án SXKD**


- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- **Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD**
- Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD

Business Model Canvas (BMC Model) được ông **Alex Osterwalder** tạo ra năm 2008 và dần dần trở nên phổ biến hơn với các doanh nghiệp. Cho dù là công ty mới khởi nghiệp hay đang hoạt động đều có thể dùng.





TALK WITH
Dr. Alexander Osterwalder
Co-Founder of Strategyzer AG



12

**Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021**



Chuyên đề: Xây dựng Phương án SXKD

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- **Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD**
- Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD

9 thành tố trong mô hình kinh doanh Canvas



Key Partnerships (KP) - Các đối tác chính: Mô tả mạng lưới bao gồm các nhà cung cấp và đối tác mà nhờ đó mô hình kinh doanh có thể vận hành.

Key Activities (KA) - Hoạt động trọng yếu: Mô tả những việc quan trọng nhất mà một công ty phải làm để vận hành mô hình kinh doanh của mình.

Key Resources (KR) - Nguồn lực chủ chốt: Mô tả những tài sản quan trọng nhất cần có để vận hành một mô hình kinh doanh.

Value Propositions (VP) - Giải pháp giá trị: Mô tả gói sản phẩm và dịch vụ mang lại giá trị cho một phân khúc khách hàng cụ thể.

Customer Relationships (CR) - Quan hệ khách hàng: Diễn tả các hình thức quan hệ mà một công ty thiết lập với các phân khúc khách hàng cụ thể.

Channels (CH) - Các kênh kinh doanh: Diễn tả cách thức một công ty giao tiếp và tiếp cận các phân khúc khách hàng của mình nhằm chuyển đến họ một giải pháp giá trị.

Customer Segment (CS) - Phân khúc khách hàng: Xác định những tập hợp cá nhân hay tổ chức khác nhau mà doanh nghiệp tiếp cận và phục vụ.


Cost Structure (CS) - Cơ cấu chi phí: Mô tả mọi chi phí phát sinh để vận hành một mô hình kinh doanh.

Revenue Streams (RS) - Dòng doanh thu: Phản ánh lượng tiền mặt mà một công ty thu được từ mỗi phân khúc khách hàng.



13

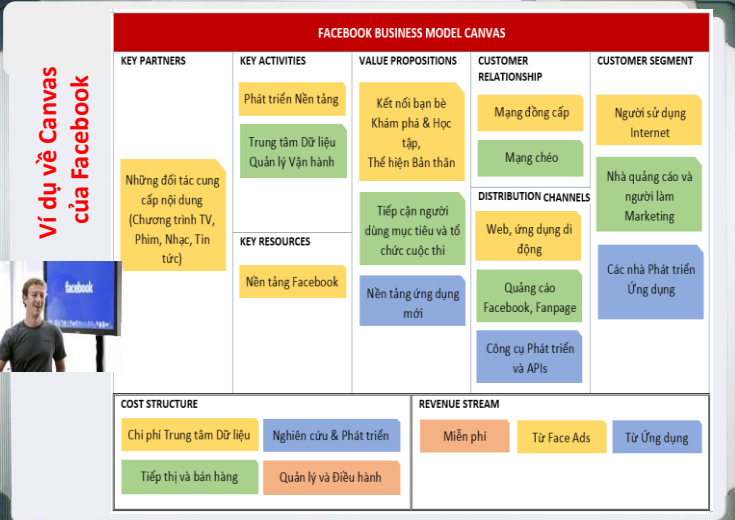
**Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021**




Chuyên đề: Xây dựng Phương án SXKD

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- **Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD**
- Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD




Ví dụ về Canvas của Facebook



FACEBOOK BUSINESS MODEL CANVAS				
KEY PARTNERS	Phát triển Nền tảng	Kết nối bạn bè Khám phá & Học tập, Thể hiện Bản thân	Mạng đồng cấp	Người sử dụng Internet
Những đối tác cung cấp nội dung (Chương trình TV, Phim, Nhạc, Tin tức)	Trung tâm Dữ liệu Quản lý Vận hành	Tiếp cận người dùng mục tiêu và tổ chức cuộc thi	Mạng chéo	Nhà quảng cáo và người làm Marketing
Nền tảng Facebook	Nền tảng ứng dụng mới	Web, ứng dụng di động	Quảng cáo Facebook, Fanpage	Các nhà Phát triển Ứng dụng
COST STRUCTURE		REVENUE STREAM		
Chi phí Trung tâm Dữ liệu	Nghiên cứu & Phát triển	Miễn phí	Từ Face Ads	Từ Ứng dụng
Tiếp thị và bán hàng	Quản lý và Điều hành			



14



**Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021**



**Chuyên đề: Xây dựng
Phương án SXKD**




- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- **Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD**
- Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD

Ý nghĩa của mô hình kinh doanh Canvas

1. Giúp chủ thể có bức tranh tổng thể cho việc triển khai phương án kinh doanh.
2. Giúp cho việc điều chỉnh các yếu tố khác dễ dàng khi có một yếu tố thay đổi.
3. Giúp cho các thành viên trong tổ chức (doanh nghiệp, HTX...) có chung góc nhìn để dễ dàng đồng thuận khi đi đến các quyết định.
4. Giúp cho các chuyên gia thẩm định hoặc nhà đầu tư có hứng thú để tiếp tục xem bản kế hoạch kinh doanh.

Ưu điểm	Nhược điểm
Cho ra kết quả là một “bức tranh tổng thể” về phương án kinh doanh một cách nhanh và gọn	- Không dự toán chi tiết DT, CF, LN - Thiếu nội dung phân tích thị trường, đối thủ cạnh tranh, sản phẩm thay thế...






15




**Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021**




**Chuyên đề: Xây dựng
Phương án SXKD**

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- **Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD**
- Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD

Một số ví dụ về thực hành Lập mô hình kinh doanh Canvas cho ý tưởng kinh doanh


16

OCOP  Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021 

Chuyên đề: Xây dựng Phương án SXKD

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- **Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD**

KHUNG KẾ HOẠCH KINH DOANH

A. GIỚI THIỆU CHUNG

- Trang bìa, mục lục
- Mô tả sơ lược về doanh nghiệp
- Tóm tắt kế hoạch/phương án kinh doanh



B. NỘI DUNG KẾ HOẠCH KINH DOANH

- Kế hoạch Marketing
- Kế hoạch sản xuất/hoạt động
- Kế hoạch tổ chức và quản lý
- Kế hoạch tài chính

C. KẾT LUẬN

- Tính khả thi của phương án (kinh tế, xã hội, môi trường...)
- Cam kết trả lãi, chia lãi....

17

OCOP  Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021 

Chuyên đề: Xây dựng Phương án SXKD

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- **Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD**

PHẦN A: GIỚI THIỆU CHUNG

- * Trang bìa: Tên DA/ Họ và tên tác giả
- * Mục lục
- * Mô tả sơ lược về doanh nghiệp:
 - Loại hình.....
 - Quy mô.....
 - Ngày, tháng, năm thành lập.....
 - Đăng ký kinh doanh.....
 - Vốn điều lệ.....
 - Chủ sở hữu.....
 - Tầm nhìn – sứ mạng – Giá trị cốt lõi


Phần A - Giới thiệu chung

* Mô tả sơ lược về doanh nghiệp:

- Loại hình: Công ty TNHH một thành viên (.....) s-c
- Quy mô: Vừa và nhỏ
- Ngày, tháng, năm thành lập: 1/11/2015
- Đăng ký kinh doanh:
- Vốn điều lệ: 600.000.000 VND (Sáu trăm triệu đồng)
- Chủ sở hữu:

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NÔNG LÂM TP. HỒ CHÍ MINH



THUYẾT MINH DỰ ÁN ĐẦU TƯ THÀNH Ớ

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN

Chức danh tư:

Đơn vị tư vấn:

11138106 - DHH18Q

TP.HỒ CHÍ MINH
21/09/2018

17

OCOP  **Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021** 

**Chuyên đề: Xây dựng
Phương án SXKD**

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- **Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD**

PHẦN A: GIỚI THIỆU CHUNG (tiếp theo)

* Mô tả tóm tắt về kế hoạch kinh doanh:

- Sản phẩm, dịch vụ.....
- Định vị DN, định vị Thị trường.....
- Khách hàng mục tiêu.....
- Chiến lược Kinh doanh.....
- Tổng vốn đầu tư:..... đồng. Trong đó:
 - + Vốn chủ: đồng =%
 - + Vốn vay: đồng =%
- Lợi nhuận sau thuế: đồng/năm
- Thuế nộp: đồng/năm
- Số lao động: người
- Thời gian thu hồi vốn đầu tư :.....
- Ảnh hưởng Kinh tế - Xã hội - Môi trường của dự án.v.v.

 19

OCOP  **Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021** 

**Chuyên đề: Xây dựng
Phương án SXKD**

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- **Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD**

PHẦN B: NỘI DUNG DỰ ÁN/PHƯƠNG ÁN



Kế hoạch marketing

Kế hoạch sản xuất/
hoạt động KD TMDV

Kế hoạch tổ chức và
quản lý


Kế hoạch tài chính







 20


OCOP  **Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021** 



**Chuyên đề
tập huấn**

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- **Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD**

KẾ HOẠCH TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ

- 3.1 Lựa chọn loại hình doanh nghiệp
- 3.2 Tên và biểu tượng của doanh nghiệp
- 3.3 Mô tả vai trò, vị trí và trách nhiệm tương ứng của các thành viên
- 3.4 Sơ đồ cơ cấu tổ chức/ Bộ máy- Nhân sự
- 3.5 TSCĐ dùng trong bộ phận văn phòng và khấu hao
- 3.6 Chi phí tiền lương cho bộ phận văn phòng
- 3.7 Các hoạt động trước vận hành và chi phí
- 3.8 Biểu đồ GANTT
- 3.9 Chi phí hành chính
- 3.10 Tổng chi phí quản lý doanh nghiệp

 23


OCOP  **Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021** 

**Chuyên đề
tập huấn**

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- **Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD**

KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

- 4.1 Xác định tổng vốn đầu tư và các nguồn tài chính
- 4.2 Kế hoạch trả vốn vay
- 4.3 Dự tính lãi lỗ
- 4.4 Bảng lưu chuyển tiền mặt
- 4.5 Bảng cân đối kế toán (tài sản và nguồn vốn)
- 4.6 Phân tích điểm hòa vốn
- 4.7 Phân tích hệ số tài chính
- 4.8 Các giả định tài chính


 24

OCOP  **Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021** 

Chuyên đề tập huấn

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- **Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD**

Những nội dung và chỉ tiêu quan trọng trong việc xây dựng phương án kinh doanh



25



OCOP  **Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021** 

Chuyên đề tập huấn

- Tại sao nên tham gia OCOP?
- Khái niệm và sự cần thiết của phương án SXKD
- Mô hình Canvas, công cụ để phát thảo tổng thể phương án SXKD
- **Xây dựng phương án SXKD bằng khung kế hoạch SXKD**

Những nội dung và chỉ tiêu quan trọng trong việc xây dựng phương án kinh doanh



Mời anh/chị hãy cùng lập phương án kinh doanh với những chỉ tiêu chính bằng Sơ đồ tư duy!

26



OCOP  Chuỗi Tập Huấn Chương Trình
Mỗi Xã Một Sản Phẩm (OCOP) Năm 2021

Chuyên đề
Phương án Kinh doanh
sản phẩm OCOP

Trần Minh Trí
Giảng viên:
- Khoa Kinh tế, Tr. ĐH Nông Lâm Tp.HCM
- Chương trình khởi nghiệp quốc gia,
khu vực phía Nam

**Cảm ơn
các anh/chị
đã chú ý
lắng nghe.**

**THANK
YOU!**
www.huynhquang.com

Ví von:
Việc xây dựng
phương án SXKD
sản phẩm OCOP
giống như là
"mài rìu" vậy

“
NẾU CHO TÔI 6 TIẾNG
ĐỂ **ĐÓN HẠ**
MỘT CÁI CÂY, TÔI SẼ
DÀNH 4 TIẾNG ĐẦU TIÊN
ĐỂ **MÀI RÌU**
”
Abraham Lincoln