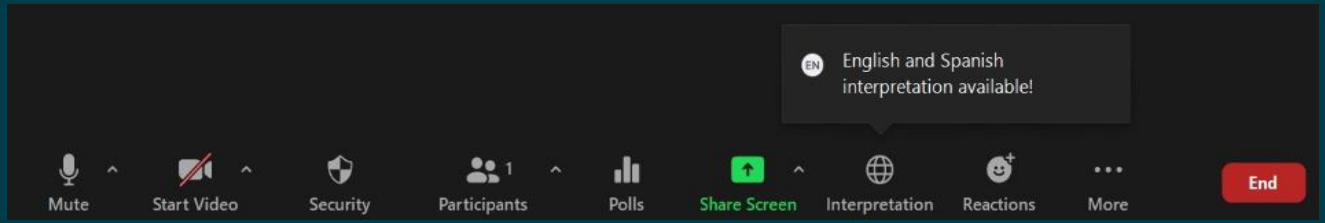
Họp Nhóm Tư Vấn Chợ Trời #2

Ngày 21 Tháng Sáu, 2023

Chào mừng và cảm ơn quý vị đã có mặt ở đây!

Chúng tôi sẽ bắt đầu cuộc họp lúc 6:30.

Chúng tôi không có thông dịch viên tiếng Việt tối nay. Nếu quý vị muốn một video có âm thanh tiếng Việt sau cuộc họp, viết tên và địa chỉ email hoặc số điện thoại của quý vị vào phần trò chuyện.



Có thông dịch

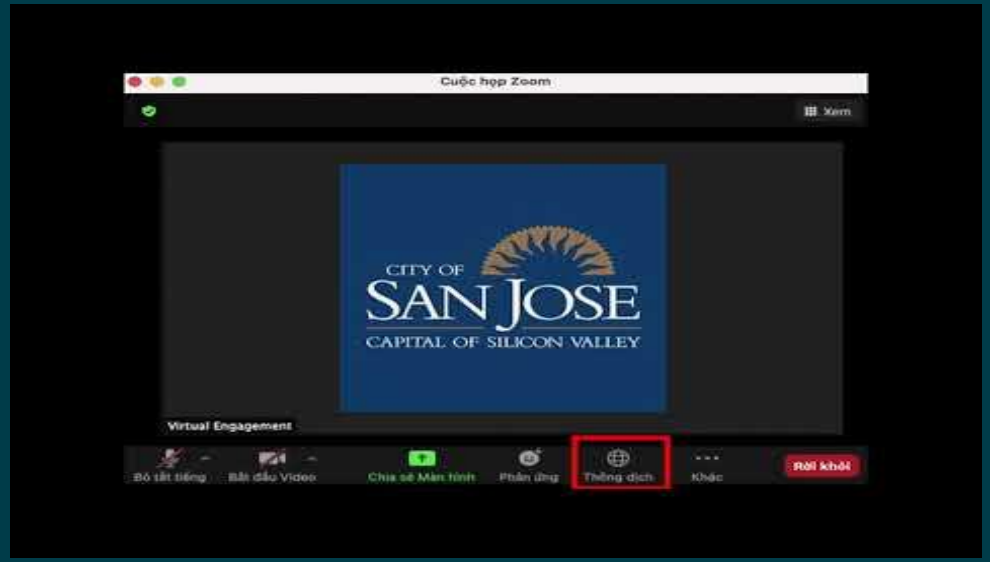
SAN JOSÉ

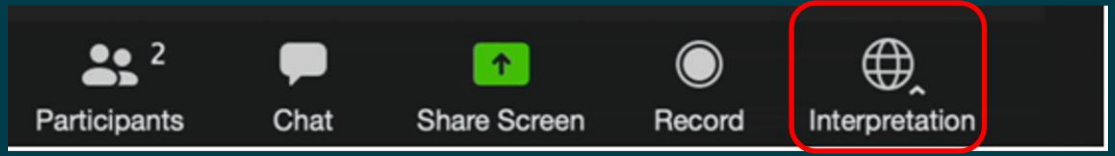
Hướng Dẫn Giải Thích

Phiên dịch đồng thời cho cuộc họp này sẽ được cung cấp bằng các ngôn ngữ sau: Tiếng Việt. Vui lòng nhấp vào biểu tượng INTERPRETATION trên thanh công cụ của quý vị để truy cập ngôn ngữ mong muốn.

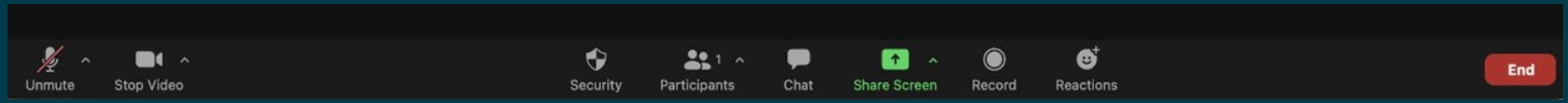
Lưu ý: Trình chiếu có sẵn bằng tiếng Tây Ban Nha và tiếng Việt.

www.sjeconomy.com/FleaMarketVendors





Tính Năng của Zoom



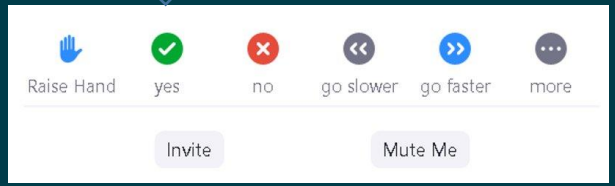
TẮT TIẾNG/VIDEO
Vui lòng tiếp tục tắt tiếng cho bản thân mình trừ khi nói.

Chúng tôi rất muốn nhìn thấy khuôn mặt của quý vị, vì vậy hãy tiếp tục bật video nếu có thể.

Nhấp vào ^ mũi tên để bật tiếng hoặc điều chỉnh cài đặt.

NHỮNG NGƯỜI THAM GIA
Nhấp để xem ai đang tham gia cuộc họp.

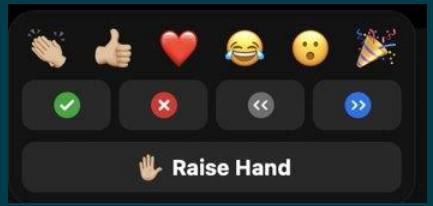
Trong một số phiên bản, quý vị có thể đưa ra phản hồi không lời.



TRÒ CHUYỆN
Nhập câu hỏi và nhận xét của quý vị khi được nhắc

PHẢN ỨNG
Hãy "đưa ngón tay cái lên" nếu quý vị thích một ý tưởng.

Trong một số phiên bản, quý vị có thể đưa ra phản hồi không lời.



3

Giới thiệu

Nhóm Tư Vấn Chợ Trời

Erika Barajas
Maggie Castellon
Olga Chervyakovq
Patrick deTar
Israel Garcia
Roberto Gonzalez
Jimmy Hernandez
Alma Jacobo
Mariana Mejia
Humberto Ramos
Isabel Kay Torro

SAN JOSÉ

Giới thiệu

Văn Phòng Phát Triển Kinh Tế và Văn Hóa San José
Nathan Donato-Weinstein, Giám Đốc Trung Tâm Thành Phố
Nanci Klein – Giám Đốc
Adolfo Ruelas, Giám Đốc Phát Triển Kinh Doanh
Lori Severino, Trợ Lý Giám Đốc Thành Phố
Carlos Velazquez, Quản Lý Thông Tin Công Cộng
Blage Zelalich, Phó Giám Đốc

Nhóm Cố Vấn Estolano (Tư Vấn)
Arpita Banerjee, Kinh Tế Học Chiến Lược
Dena Belzer, Kinh Tế Học Chiến Lược
Chris Lepe, Giải Pháp Lập Kế Hoạch Mariposa
David Greensfelder, Kinh Tế Greensfelder
Tulsi Patel, Cố Vấn Estolano

Cộng Tác Lập Kế Hoạch Cộng Đồng, Hay Còn Gọi Là Baird + Driskell (Tư Vấn)
Josh Abrams, Hiệu Trưởng
Vanessa Diaz, Cộng Sự
Victor Tran, Cộng Sự
Kristy Wang, Hiệu Trưởng

SAN JOSÉ

Chương trình nghị sự

Phần 1: Yếu Tố Thị Trường và Dữ Liệu

- Bài thuyết trình
- Nhóm Tư Vấn H&Đ/thảo luận
- Nhận Xét Công Khai 1 (2 phút cho mỗi người nói)

Phần 2: Phương Pháp Tiếp Cận Đánh Giá Hiện Trường Thay Thế

- Bài thuyết trình
- Nhóm Tư Vấn H&Đ/thảo luận
- Nhận Xét Công Khai 2 (2 phút cho mỗi người nói)

Thỏa Thuận Nhóm

- Bước lên, lùi lại
- Giả định mục đích tốt
- Được tôn trọng
- Giữ một tâm trí cởi mở và sẵn sàng học hỏi
- Nói từ kinh nghiệm sống của chính quý vị VÀ ghi nhớ quan điểm của những người không ở trong phòng
- Ở lại chủ đề

Chỉ Đạo Của Hội Đồng Thành Phố - Tháng Sáu 2021

Chợ Đô Thị tại chỗ rộng 5 mẫu Anh

Tiếp cận nhà cung cấp và các nguồn tài nguyên

Quỹ Chuyển Đổi Nhà Cung Cấp

Nghiên cứu kinh tế/khả thi

Nhóm Tư Vấn Chợ Trời

Hỗ trợ các nhà cung cấp ở Chợ Trời Berryessa thông qua việc tái phát triển địa điểm

Nghiên Cứu Estolano

1. Nghiên Cứu Tác Động Kinh Tế và Văn Hóa

2. Đánh Giá Địa Điểm Thay Thế

3. Hoạt Động và Mô Hình Thị Trường Công Cộng

Các Loại Cơ Hội Được Xem Xét

- Khám phá các hiện trường thay thế cho một thị trường tiềm năng
- Tham gia lực lượng với các dự án đang triển khai – làm việc với những đối tác tiềm năng đó để thu hút các nhà cung cấp Berryessa
- Kết hợp các doanh nghiệp với các cửa hàng mặt tiền bỏ trống
- Kết nối doanh nghiệp với thị trường hiện tại
- Mở rộng bán hàng trực tuyến
- Hỗ trợ chuyển đổi nghề nghiệp thông qua các chương trình đào tạo việc làm

SANJOSÉ10

Chương trình cuộc họp được chia sẻ vào ngày 17 tháng 5

Tháng Sáu: thảo luận về cách tiếp cận và dữ liệu sơ bộ

Tháng Tám: thảo luận về kết quả nghiên cứu và các cơ hội tiềm năng

Tháng Chín: thảo luận về tất cả các ý tưởng tài trợ tiềm năng và các hỗ trợ khác để giải quyết nhu cầu của nhà cung cấp

Tháng Mười Một: Các đề xuất của Nhóm Tư Vấn về kế hoạch cấp cao cho Quỹ Chuyển Đổi Nhà Cung Cấp

Mục Tiêu Học Tập

Bài thuyết trình số 1

- Chia sẻ dữ liệu cấp cao về quy mô và bản chất của Chợ Trời Berryessa
- Thiết lập sự hiểu biết chung về các yếu tố chính tạo nên một thị trường hoạt động (xem trước: chủ doanh nghiệp, khách hàng, nhà điều hành, cơ sở, địa điểm)

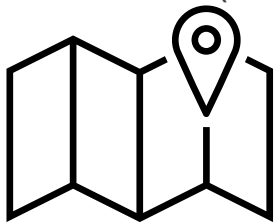
Bài thuyết trình số 2

- Tìm hiểu về cách chúng tôi xác định các địa điểm tiềm năng cho một thị trường mới và đánh giá tính khả thi của chúng
- Nâng cao hiểu biết về các cân nhắc chi phí liên quan đến hoạt động và thành công chung của thị trường

Yếu Tố Thị Trường

Tất Cả Các Thị Trường Đều có Hai Loại Yếu Tố Chính

- **Con người**
  - Chủ doanh nghiệp, khách hàng, nhà điều hành (& nhân viên), chủ sở hữu tài sản
- **Địa Điểm Thực Tế**
  - Vị trí
  - Tòa nhà và cấu trúc
  - Cơ sở hạ tầng
  - Đất đai



Con người:

Chủ Doanh Nghiệp
Thị Trường

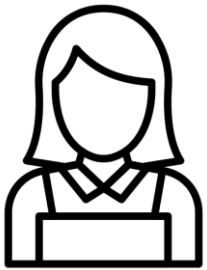
(Nhà Cung Cấp)

Thị Trường Kinh Doanh và Việc Làm

Ít nhất hơn 460 doanh nghiệp, mặc dù con số này dao động. (Không bao gồm giữ chỗ hàng ngày)

Mỗi chủ doanh nghiệp có trung bình 2.4 công nhân.

Vì vậy, hơn 1,000 người có thể làm việc cho các doanh nghiệp bán tại chợ.

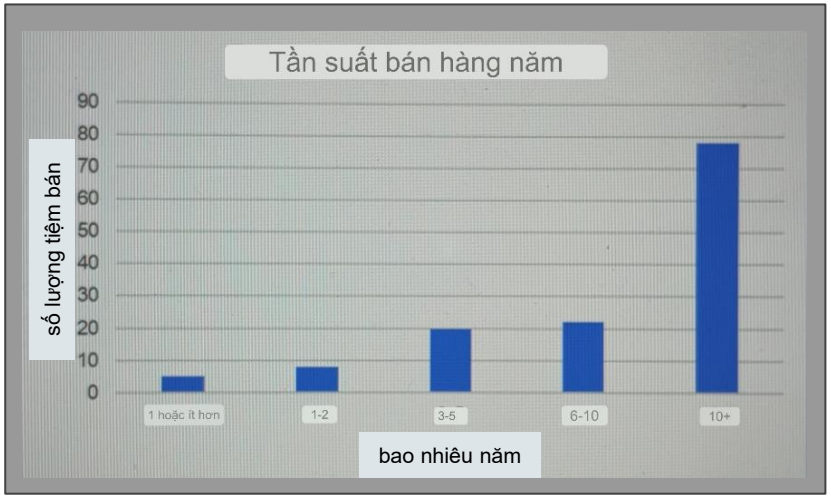


Khi được tính tất cả cùng với nhân viên của nhà điều hành (81), Chợ Trời Berryessa sẽ nằm trong 50 nhà tuyển dụng hàng đầu trong Thành phố.

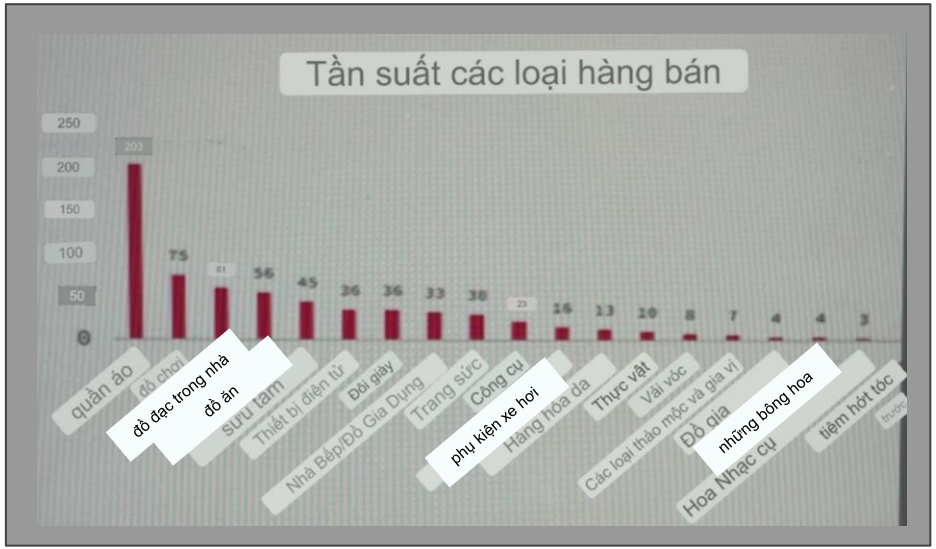
Có thể là nơi tập trung dày đặc nhiều doanh nghiệp nhỏ nhất ở South Bay (Vịnh Phía Nam).

Khảo Sát Nhà Cung Cấp: Đặc Điểm Kinh Doanh

- Hầu hết các doanh nghiệp đều có thâm niên và đã hoạt động trên thị trường hơn 10 năm.
- Kinh doanh thường là chuyện gia đình; 81% nhà cung cấp có thành viên gia đình là nhân viên.
- Khoảng 1/3 nhà cung cấp bán ở nhiều địa điểm, bao gồm các thị trường khác, trực tuyến, và tại cửa hàng.



Phân Tích Sản Phẩm



Đại đa số doanh nghiệp (91%) bán được ít nhất một số sản phẩm mới.

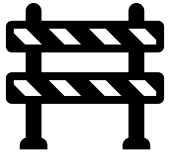
Danh mục sản phẩm đa dạng tạo ra một môi trường giống như “cửa hàng bách hóa”-nơi có thể thỏa mãn nhiều nhu cầu mua sắm.

Nhiều doanh nghiệp kinh doanh có nhiều hơn một gian hàng – gần một nửa số gian hàng là một phần của một chuỗi.

Thu Nhập và Cơ Hội Của Nhà Cung Cấp

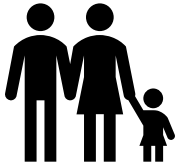
- 75 phần trăm các nhà cung cấp sử dụng kinh doanh thị trường của họ như thu nhập chính của họ. (Ước tính thu nhập vẫn đang được phát triển.)
- 50 phần trăm các nhà cung cấp làm việc toàn thời gian cho công việc kinh doanh của họ.
- 51 phần trăm nghỉ việc để họ có thể làm việc độc lập.
- 34 phần trăm sử dụng thu nhập bán hàng để đưa con hoặc cháu đến trường.
- 25 phần trăm các nhà cung cấp đã sử dụng thu nhập bán hàng để mua nhà.

Tác Động Kinh Tế Và Văn Hóa Từ Thị Trường



Rào cản gia nhập thấp

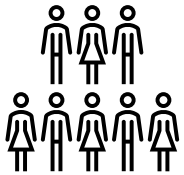
Thu nhập từ doanh nghiệp vi mô gấp 2.5 lần thu nhập của người không phải là chủ sở hữu doanh nghiệp



Tạo ra của cải giữa các thế hệ

Hàng hóa và tiện ích văn hóa

Trải nghiệm độc đáo và cảm giác về địa điểm



Quy mô thị trường củng cố tác động văn hóa

Vẫn đang được phát triển/xem xét

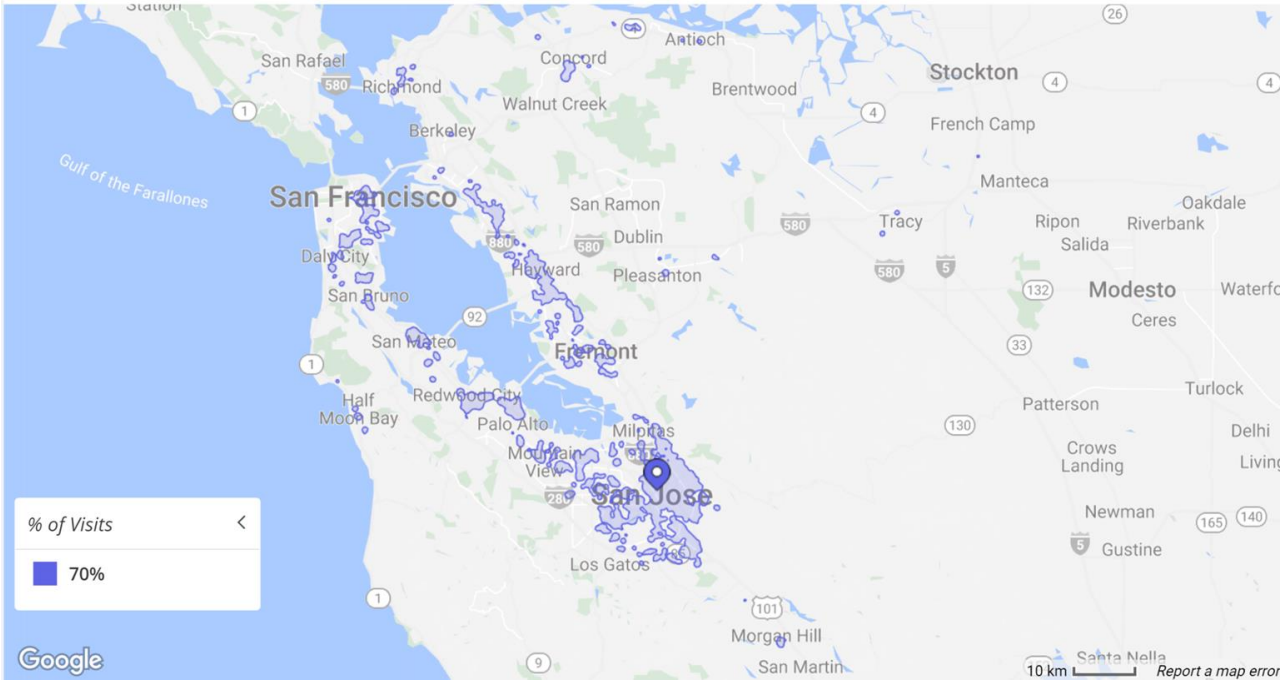
- Ước tính doanh số và thu nhập cho các nhà cung cấp thị trường
- Doanh thu từ hoạt động thị trường (bãi đỗ xe, cho thuê, v.v.)
- Chi phí hoạt động thị trường
- Mô hình hoạt động
- Thảo luận về tác động văn hóa

Con người:

Khách Hàng Thị Trường

Làn Ranh Khu Vực

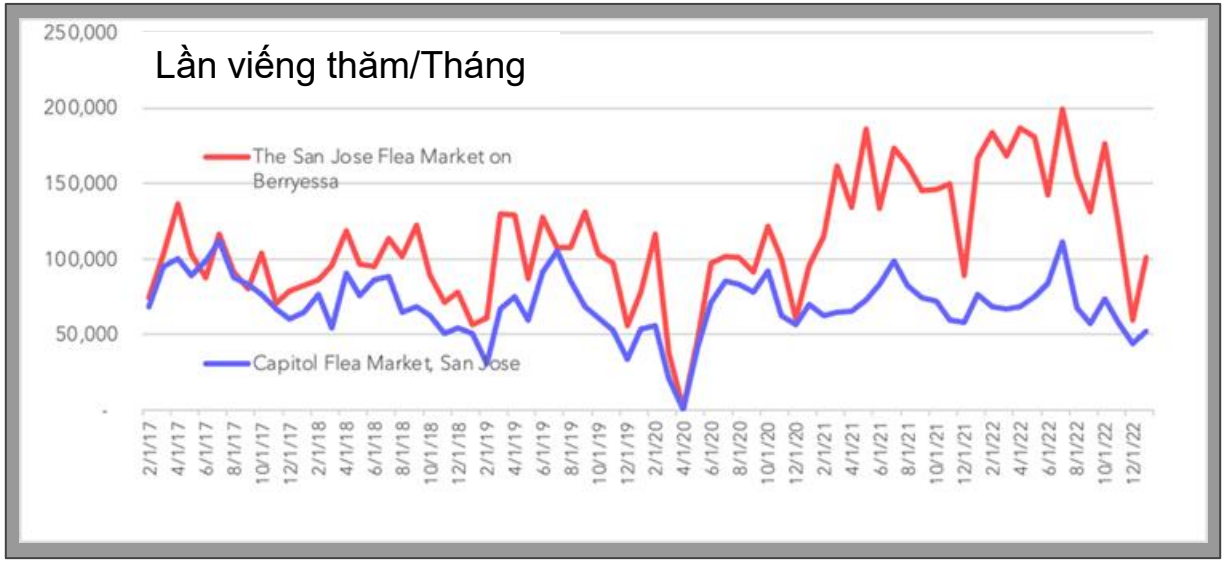
- 70 phần trăm khách hàng của Thị trường đến từ bốn Quận thuộc Vùng Vịnh:
  - Santa Clara
  - San Mateo
  - San Francisco
  - Alameda
- Một số khách hàng trung thành lái xe từ xa.



Nguồn: Placer.ai và khảo sát khách hàng

Lượt Truy Cập Của Khách Hàng Dường Như Đang Có Xu Hướng Tăng

- Lượt khách hàng đến khu vực này tăng đột biến vào năm 2022 sau nhiều năm giữ nguyên.
- Điều này có thể là do trạm BART.
- Tuy nhiên, Chợ Trời Berryessa luôn vượt trội so với các chợ SJ khác về số lượt thăm viếng.



Nguồn: Placer.ai

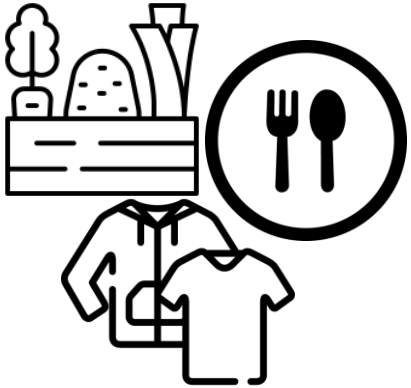
Những Gì Khách Hàng Đã Nói Với Chúng Tôi

Những Gì Khách Hàng Đã Nói Với Chúng Tôi

Hầu hết đến bằng xe hơi - nhưng thích tiếp cận phương tiện công cộng

Hầu hết là khách quen lâu năm (hơn 11 năm)

Giá cả và sự thuận tiện là rất quan trọng



Ngăn kéo trên cùng: Sản xuất, thực phẩm và may mặc

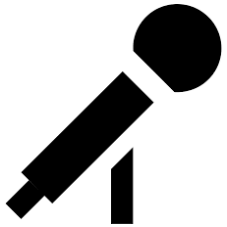
Nguồn: Khảo sát khách hàng

Những Gì Khách Hàng Đã Nói Với Chúng Tôi

Bầu không khí giao tế

Ngoài trời - tích cực và tiêu cực

Ngôn ngữ dùng chung/ văn hóa là rất quan trọng



Âm nhạc/sự kiện thì tốt thôi - nhưng không bắt buộc

Nguồn: Khảo sát khách hàng

Con người:

Nhà Điều Hành Thị Trường

Nhiệm Vụ Chính Của Người Vận Hành

Quản lý hợp đồng thuê/giấy phép

Bảo quản và vệ sinh cơ sở vật chất

Quản lý bãi đậu xe

Cung cấp an ninh

Cung cấp nhân sự

Trả tiền cho các tiện ích

Trả thuế và các chi phí khác

Tiếp thị

Bảo hiểm

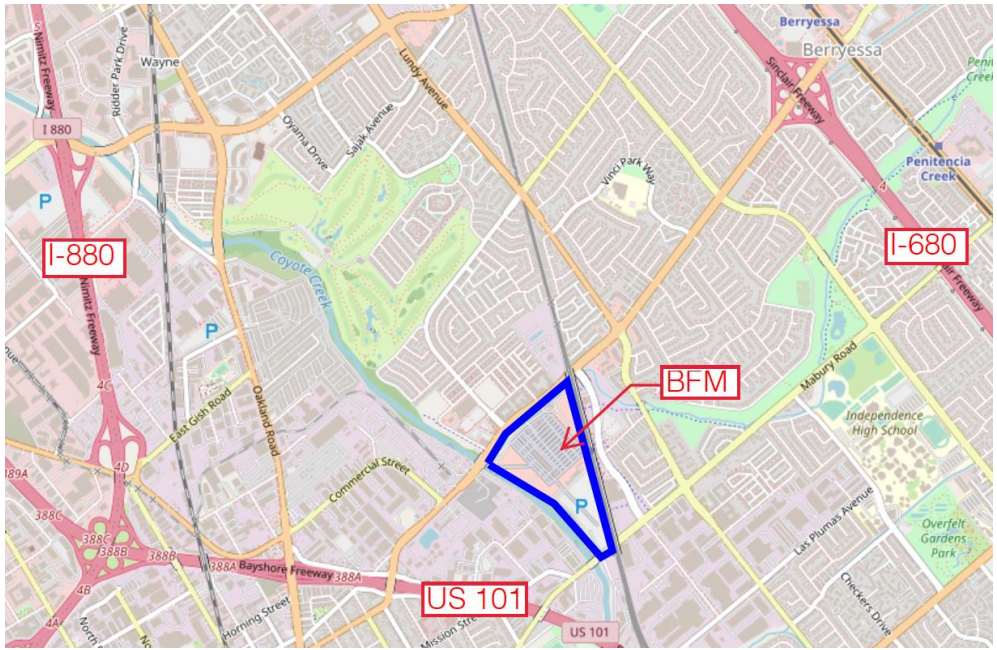
Các chức năng quản trị khác

Địa Điểm Thực Tế:

Vị Trí Thị Trường và Cơ Sở

Điều Gì Làm Cho Vị Trí Thị Trường Berryessa Có Tác Dụng?

- Vị trí cực đẹp với nhiều đường cao tốc và lưu thông huyết mạch tốt
- Nằm ở vị trí trung tâm đối với Vịnh Phía Nam và Vịnh Phía Đông nói chung
- Trong một khu vực đông dân cư và đa dạng về nhân khẩu học
- Liền kề trạm BART mới
- Kích thước lớn tạo ra khối lượng quan trọng cho doanh nghiệp và khách hàng



Cơ Sở Chợ Berryessa

- Tổng diện tích 64 mẫu (bao gồm 25 mẫu dành cho chợ và 40 mẫu dành cho bãi đậu xe)
- Chợ ngoài trời với nhiều cấu trúc bán kiên cố khác nhau
- Khoảng 800 gian hàng; tỷ lệ trống tương đối thấp
- 3,575 chỗ đậu xe
- Phần lớn các gian hàng có một số loại cấu trúc
- Cơ sở hạ tầng tại chỗ: Tiện ích (nhà tắm đầy đủ, điện)

Thị Trường Berryessa Thật Độc Đáo

- Diện tích lớn và số lượng lớn các nhà cung cấp → khối lượng quan trọng
- Hiếm có công trình khu vực kho bãi dành cho doanh nghiệp giữa các chợ
- Tiện nghi khách hàng tuyệt vời (sân chơi, giải trí, chỗ ngồi rộng rãi và phòng vệ sinh)
- Có một số cơ sở hạ tầng tiện ích
- Không chia sẻ đất với mục đích sử dụng khác
- Người điều hành đồng thời là chủ sở hữu tài sản (không bình thường nhưng không phải là duy nhất)

Thảo Luận/Hỏi & Đáp

- 2-3 bài học hàng đầu của quý vị là gì?
- Điều gì làm quý vị ngạc nhiên nhất?
- Có bất cứ điều gì dường như sai lệch hoặc thiếu sót không?

Nhận Xét Công Khai

- Vui lòng giơ tay bằng cách sử dụng các điều khiển Zoom nếu quý vị muốn phát biểu. Người hướng dẫn sẽ mời quý vị phát biểu
- Tùy thuộc vào số lượng người nói, quý vị sẽ có 1-2 phút để nói
- quý vị cũng có thể cung cấp nhận xét bằng văn bản (trong cuộc trò chuyện)
- Nhân viên hoặc chuyên gia tư vấn có thể trả lời bằng lời nói tối nay hoặc bằng văn bản sau cuộc họp
- Vui lòng tập trung nhận xét của quý vị vào nghị trình làm việc của Nhóm Tư Vấn tối nay

Cập Nhật Đánh Giá Địa Điểm Thay Thế

Tiếp cận

Mục tiêu của Đánh Giá Địa Điểm Thay Thế:

- Xác định xem có bất kỳ địa điểm thay thế nào ở San José có thể được phát triển khả thi với thị trường mới cho các nhà cung cấp Berryessa hiện tại không
- Hiểu điểm mạnh, điểm yếu, và hạn chế của các địa điểm thay thế từ góc độ bất động sản

Tiếp cận

Quá Trình Lặp Lại:

1. Xác định nhu cầu không gian
2. Hiểu về kinh tế
3. Xác định các tiêu chí đánh giá
4. Xác định các địa điểm để đánh giá*
5. Tiến hành đánh giá*
6. Thảo luận kết quả với Nhóm Tư Vấn

** Công việc đang tiến hành*

Nhu cầu không gian lý tưởng

1. Chổ cho càng nhiều người đang bán ở Berryessa càng tốt
2. Chổ cho:
    - Phương tiện tiếp cận, tải/dỡ hàng
    - Kho
    - Tiện nghi cho du khách
        - Xe tải thực phẩm và/hoặc giảm giá
        - Nhạc sống và sự kiện
        - Phòng vệ sinh sạch sẽ, thân thiện với gia đình, và dễ tiếp cận (có nước máy)
3. Bãi đậu xe cho khách hàng và nhà cung cấp

Kinh tế của một thị trường

	Người bán	Nhà điều hành	Chủ đất
Doanh thu	Bán	Thuê từ các Nhà Cung Cấp Bãi đậu xe Nhượng bộ	Thuê từ nhà điều hành
Chi phí	Cho nhà điều hành thuê Hàng hóa Chi phí	Cho Chủ Đất Thuê Chi Phí Vận Hành	Thế chấp Thuế Tài Sản Bảo Trì Bảo Hiểm

Tiêu chí (1 trên 2)

1. Vị trí
2. Gần cơ sở khách hàng
3. Gần mạng lưới giao thông

4. Khả năng điều khiển không gian
5. Dễ dàng nhìn thấy và tìm thấy (bao gồm tiềm năng biển báo)
6. Sự di chuyển của người dân và khách hàng
7. Có chỗ đậu xe
8. Sự sẵn có của các tiện ích

Tiêu chí (2 của 2)

9. Kích thước
10. Công dụng hiện có
11. Chợ trời có thể hoạt động thường xuyên như thế nào
12. Tiềm năng cho các gian hàng cố định và/hoặc lưu trữ tại chỗ
13. Tiềm năng lắp đặt các tiện nghi cho khách hàng đến thăm

14. Các vấn đề sẽ làm tăng thêm thời gian/chi phí đáng kể, chẳng hạn như:
    - Yêu cầu thay đổi quy hoạch
    - Hạn chế về môi trường (lũ lụt, môi trường sống ven sông)
    - Tài nguyên lịch sử

Các Bước Tiếp Theo

Kết Thúc Đánh Giá Địa Điểm Thay Thế và Nghiên cứu mô hình hoạt động

Báo cáo lại cho Nhóm Tư Vấn

Tùy thuộc vào kết quả, xác định các hành động cần thiết để thiết lập một thị trường mới trên (các) địa điểm hứa hẹn nhất

Hành Động Ví Dụ

- Mua lại (nếu cần)
- Đảm bảo các quyền (phân vùng, giấy phép, đánh giá môi trường)
- Thiết kế
- Kế hoạch hoạt động (liên kết đến quy trình Nghiên Cứu Mô Hình Hoạt Động)
- Nguồn vốn và kế hoạch tài chính
- Trường hợp kinh doanh (thu hút đối tác)
- Phát triển khả năng

Các Bước Tiếp Theo

Làm Xong Đánh Giá Địa Điểm Thay Thế và Nghiên cứu mô hình hoạt động

Báo cáo lại cho Nhóm Tư Vấn

Tùy thuộc vào kết quả, xác định các hành động cần thiết để thiết lập một chợ trời mới trên (các) địa điểm hứa hẹn nhất

Thảo luận về việc sử dụng Quỹ Chuyển Đổi để hỗ trợ những hành động này

SAN JOSÉ

Các Loại Cơ Hội Được Xem Xét

- Khám phá các hiện trường thay thế cho một thị trường tiềm năng
- Tham gia lực lượng với các dự án đang triển khai – làm việc với những đối tác tiềm năng đó để thu hút các nhà cung cấp Berryessa
- Kết hợp các doanh nghiệp với các cửa hàng mặt tiền bỏ trống
- Kết nối doanh nghiệp với thị trường hiện tại
- Mở rộng bán hàng trực tuyến
- Hỗ trợ chuyển đổi nghề nghiệp thông qua các chương trình đào tạo việc làm

SANJOSÉ 46

Thảo Luận/Hỏi & Đáp

- Các nhu cầu và tiêu chí về không gian có hợp lý không?
- Có những thứ khác mà chúng ta nên xem xét?
- Ưu tiên hàng đầu của quý vị là gì?

Nhận Xét Công Khai

- Vui lòng giơ tay bằng cách sử dụng các điều khiển Zoom nếu quý vị muốn phát biểu. Người hướng dẫn sẽ mời quý vị phát biểu
- Tùy thuộc vào số lượng người nói, quý vị sẽ có 1-2 phút để nói
- quý vị cũng có thể cung cấp nhận xét bằng văn bản (trong cuộc trò chuyện)
- Nhân viên hoặc chuyên gia tư vấn có thể trả lời bằng lời nói tối nay hoặc bằng văn bản sau cuộc họp
- Vui lòng tập trung nhận xét của quý vị vào nghị trình làm việc của Nhóm Tư Vấn tối nay

Đúc Kết

Cảm ơn quý vị đã có mặt ở đây!

Hãy theo dõi ngày họp tiếp theo và cho chúng tôi biết nếu quý vị có bất kỳ câu hỏi hoặc thắc mắc nào.

ĐỂ BIẾT THÊM THÔNG TIN

Trang web: www.sjeconomy.com/FleaMarketVendors
Email: fleamarketsj@sanjoseca.gov
Gọi: Adolfo tại số (408) -535-8181

SANJOSÉ49

Back-ups

Mục Đích của Nhóm Tư Vấn

1. Tham vấn cho Chính Quyền Thành Phố về:
    1. Phân Bổ Quỹ Chuyển Đổi Nhà Cung Cấp
    2. Thiết kế, vận hành, và bãi đậu xe của khu chợ đô thị mới rộng 5 mẫu Anh
    3. Quy trình phân bổ không gian của nhà cung cấp trong thị trường đô thị mới rộng 5 mẫu Anh

2. Hỗ trợ chính quyền Thành phố tiếp cận và tham gia với cộng đồng nhà cung cấp rộng lớn hơn

3. Đảm bảo phối hợp với (các) chủ sở hữu bất động sản và các đối tác phát triển của họ trong việc lập kế hoạch cho khu vực thị trường đô thị

Tình Trạng Tái Phát Triển

Block	Area(SF)	Area (AC)	Stories	Dwelling Units	DU/AC	Office/Retial SF (1)	FA
O1	116,010	2.66	6 - 12			228,000 - 456,000	2.0
O2	83,728	1.92	6 - 15			283,800 - 709,500	3.4
O3	87,228	2.00	6 - 18			283,800 - 709,500	3.3
O4	109,566	2.52	6 - 18			186,000 - 372,000	1.7
O5	194,572	4.47	5 - 10			309,030 - 618,060	1.6
O6	65,264	1.50	4 - 10			209,370 - 534,940	3.2
H1	89,590	2.06	5 - 7	284 - 364	138 - 177		
H2	133,087	3.06	5 - 10	422 - 1,250	138 - 409		
H3	146,140	3.35	5 - 10	462 - 1,130	138 - 337		
H4	101,279	2.33	5 - 7	322 - 432	138 - 185		
H5	65,802	1.51	5 - 7	210 - 274	138 - 185		
R1	82,764	1.90					
R2	70,285	1.61					
P1	60,984	1.40					
Total	1,406,299	32.28		1,700 - 3,450	138 - 280	1,500,000 - 3,400,000	2.3

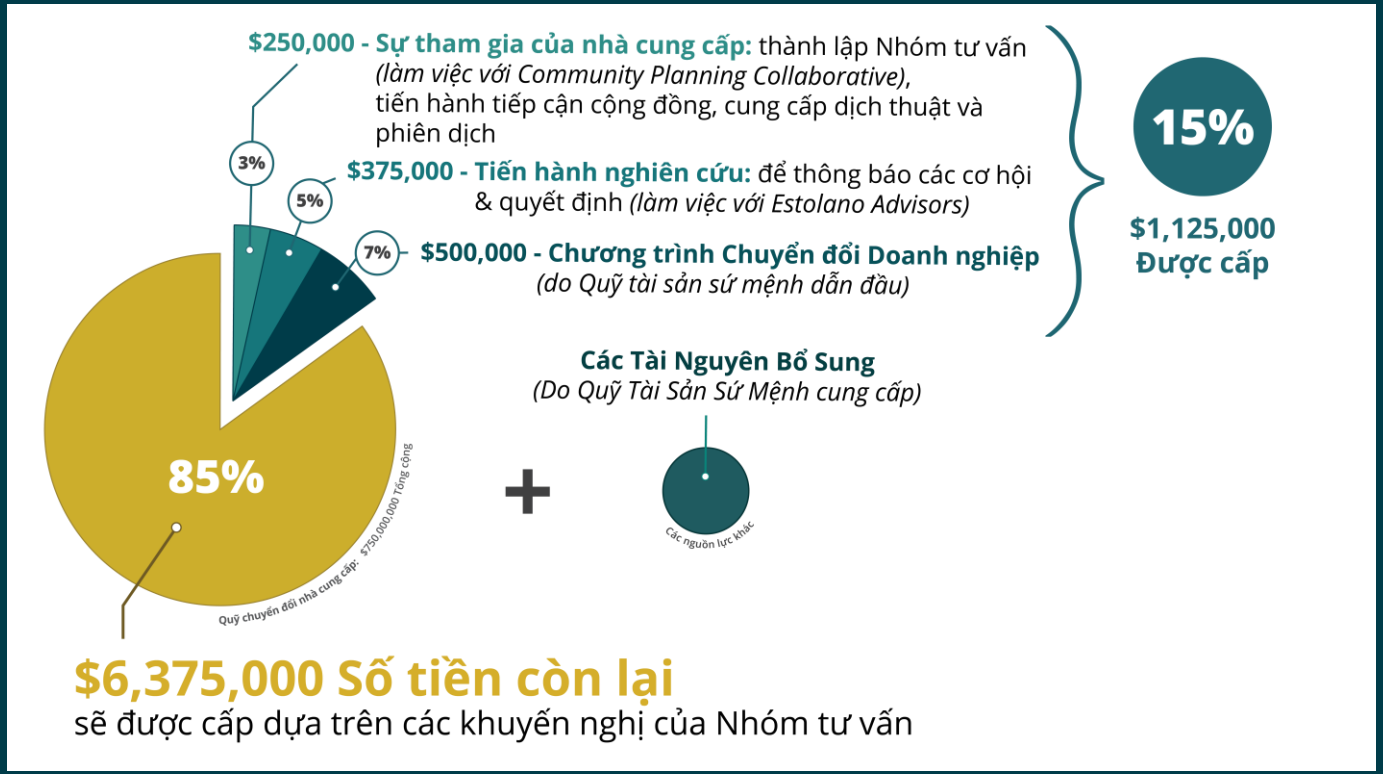
(1) MAXIMUM COMMERCIAL DEVELOPMENT (OFFICE/RETIAL) CAN NOT EXCEED 3.4 MILLION SQUARE FEET

Thông Báo Một Năm

Ngày sớm nhất mà chủ sở hữu bất động sản có thể đưa ra thông báo 1 năm về việc đóng cửa thị trường

Ngày sớm nhất mà thị trường có thể đóng cửa

Quỹ Chuyển Đổi Nhà Cung Cấp

Nguồn Tài Trợ		Số Lượng
Sẵn Sàng	đóng góp đầu tiên *từ chủ sở hữu tài sản*	+ $500,000
	Khoản đóng góp trọn gói *của Thành Phố San Jose*	+ $2,500,000
Chưa Giải Quyết	Dự kiến đóng góp lần thứ 2 *từ chủ sở hữu tài sản* *sẽ có sẵn khi họ đưa ra thông báo một năm về việc đóng cửa thị trường*	+ $2,000,000
	Dự kiến đóng góp thứ 3 theo kế hoạch *từ chủ sở hữu bất động sản* *sẽ có sẵn khi thị trường đóng cửa*	+ $2,500,000
	TỔNG CỘNG	$7,500,000

Quỹ Chuyển Đổi Nhà Cung Cấp