



KẾ HOẠCH KINH DOANH

Giáo viên hướng dẫn: Thầy Phạm Xuân Thu

Nhóm 2:

- 1) Lê Văn Hảo**
- 2) Nguyễn Lê Thị Xuân Hạnh**
- 3) Nguyễn Mạnh Hùng**
- 4) Lại Thị Lê Mai**
- 5) Đoàn Ngọc Minh**

MỤC LỤC

1: Đối tượng kinh doanh

2: Mục tiêu

2.1: Mục tiêu ngắn hạn.

2.2: Mục tiêu dài hạn.

3: Chi tiết sản phẩm.

4: Thị trường

4.1: Thị trường mục tiêu.

4.2: Khách hàng mục tiêu.

5: Logo.

6: Xác định khu vực kinh doanh.

7: Địa chỉ.

8: Bố trí mặt bằng.

9: Nguồn nguyên liệu.

10: Nhân công.

11: Chi phí.

11.1: Chi phí ban đầu.

11.2: Chi phí định phí.

11.3: Chi phí biến phí.

12: Xúc tiến thương mại.

Đề tài: Ý tưởng kinh doanh của 1 bạn trong nhóm.

1. Loại hình kinh doanh: Quán ăn.

Lý do lựa chọn:



- ☐ *Mong muốn mang đến những sản phẩm đậm chất vùng cảng Hải Phòng đến với khách hàng tại Sài Gòn. Với những món ăn đặc sản riêng biệt và những công thức cổ truyền.*





- Với đời sống ngày càng phát triển, nhu cầu của con người ngày càng thay đổi và ngày một nâng cao hơn. Do đó, trước kia người dân chỉ cần ăn no mặc ấm thì ngày nay quan điểm đó đã được thay đổi bằng phương châm “ăn ngon mặc đẹp”.
- Nắm bắt được xu hướng thưởng thức món ăn ngày một thay đổi của người dân và nhằm đáp ứng nhu cầu của họ, chúng tôi lựa chọn sản phẩm kinh doanh là quán ăn! Với các món ăn đặc trưng của nhiều vùng miền: Hủ tiếu Mực (đặc sản miền Tây), Bánh đá cua, Bún tôm hải sản (đặc sản thành phố Hải Phòng) mang về khu vực miền Nam (Tp. Hồ Chí Minh) nhằm mang lại nhiều sự lựa chọn cho người tiêu dùng cũng như giúp mọi người thưởng thức được nhiều hương vị các món ăn ngon của đất nước mình, đồng thời qua đó giới thiệu sản phẩm đặc sản của địa phương đến vùng đất mới!
- Với nguồn hải sản và rau củ dồi dào, quán ăn đảm bảo cung cấp tới người dân món ăn có nguồn xứ từ thực phẩm sạch, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm và giàu chất dinh dưỡng kết hợp cùng phong cách phục vụ chuyên nghiệp mang lại sự thoải mái và bữa ăn ngon miệng nhất cho khách hàng.

2. Chi tiết sản phẩm:

- Với nguồn hải sản phong phú, tươi sống: tôm, mực, cua được chế biến sạch sẽ, đảm bảo. Chế biến ra 3 món ăn của quán:

- Hủ tiếu hải sản:

Một món ăn đặc sản miền Tây với nguyên liệu chính là: Hủ tiếu, nước lèo từ xương ống, mực tươi cắt thành khoanh, 2 con tôm tươi, 2 trái trứng cút, 1 thịt viên nấm hương, và một chút hành ngò, rau thơm và rau sống hấp dẫn người ăn hơn.

Món hủ tiếu mực này là một món ăn khác hẳn các món hủ tiếu khác bởi tô hủ tiếu nóng hổi, khói bốc nghi ngút kéo theo mùi thơm của mực lan tỏa khiến bất cứ ai cũng có thể bị cuốn hút.

- Tôm tươi
- Mực ống loại 20 – 25 con / 1kg
- Trứng cút mỗi tô 2 quả
- Thịt viên nấm hương
- Nước lèo từ xương ống
- Hành, ngò



- **Bánh đa cua:**

Đây là một món ăn đặc sản của người Hải Phòng với tính chất canh cua ăn rất mát cực kì thích hợp với không khí nóng nực của sài gòn.

Nguyên liệu chính: cua, nước dùng, chả cá, chả lụa, chả lá lốt, bánh đa, rau thơm.

Điều đặc biệt hấp dẫn khách hàng là vị ngọt của nước dùng và vị béo của trứng cua đã trung với mỡ!

- Cua
- Chả cá
- Chả lụa
- Chả lá lốt
- Bánh đa
- Rau thơm



- **Bún tôm hải sản:**

Đây cũng là một món ăn đặc sản của người Hải Phòng với nguyên liệu chủ đạo là Bún, nước lèo và tôm, nhân thịt, nấm hương cùng các rau ăn kèm. Bên cạnh bánh đa cua và bún cá. Món bún tôm có vị ngọt từ nước dùng tôm và xương hầm, không chỉ ngon mà còn rất bắt mắt với sắc đỏ cà chua, sắc xanh của rau gia vị và đỏ của tôm.

Tô bún nóng hôi thơm ngon với nước dùng ngọt vị tôm cùng những cọng rau cần giòn mát chắc chắn sẽ làm hài lòng các thành viên trong gia đình bạn vào ngày nghỉ cuối tuần

- Tôm
- Bún
- Nhân thịt
- Nấm hương



3. Mục tiêu:

3.1. Mục tiêu ngắn hạn:

- Xây dựng 1 cửa hàng bán các loại thực phẩm đặc sản Hải Phòng và món hủ tiếu mực đặc trưng thương hiệu “Ông già Cali”(đặc sản Miền Tây).
- Tạo ra hệ thống quán ăn độc quyền. Có sự mới mẻ, riêng biệt
- Thu hồi vốn.

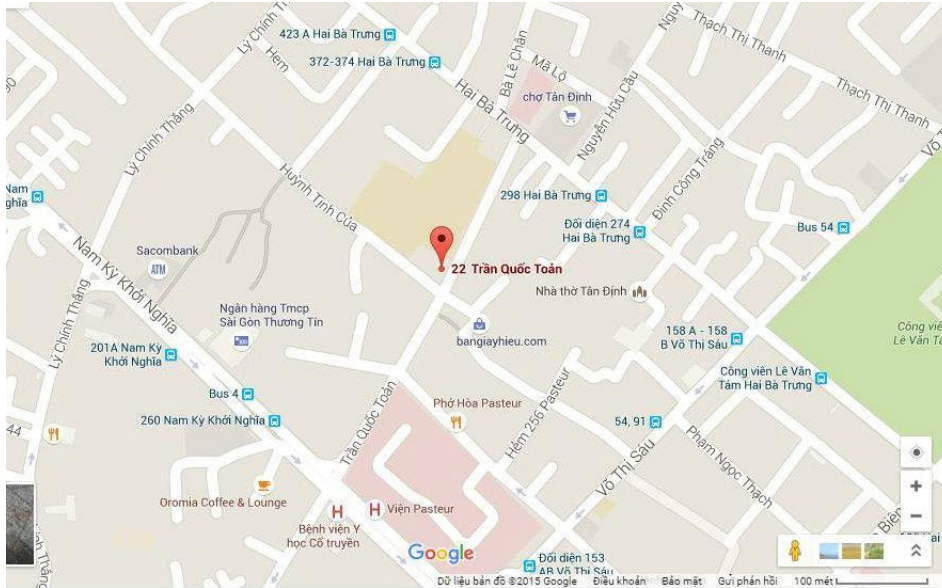


3.2. Mục tiêu dài hạn:

- Mở rộng kinh doanh và mở thêm một chi nhánh ở khu vực Quận 1 và nhiều chi nhánh nữa.
- Mở rộng quảng bá thương hiệu.
- Trở thành một quán ăn nổi tiếng với mục đích mang đến cho khách hàng những món ăn ngon, bổ, giá cả hợp lý, giá trị dinh dưỡng cao, chế biến hợp vệ sinh, an toàn thực phẩm.

4. Xác định khu vực kinh doanh:

- Cửa hàng ở quận trung tâm thành phố nằm trong khu dân cư đông đúc, đối diện là chợ Tân Định, bệnh viện Quận 1. Gần trường cấp 3, cấp 1, trường cao đẳng du lịch, các hệ thống ngân hàng trên đường Nam Kỳ Khởi Nghĩa



Địa chỉ:

- 22, Trần Quốc Toàn, Phường 8, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh.



5. Thị trường:

5.1. Thị trường tiềm năng:

- Cửa hàng mở cửa từ 6h – 14h
và 16h – 22h
- Nhằm phục vụ khách hàng nhanh chóng, tiện lợi
- Cửa hàng ở quận trung tâm thành phố nằm trong khu dân cư đông đúc, đối diện là chợ Tân Định, bệnh viện Quận 1. Gần trường cấp 3, cấp 1, trường cao đẳng du lịch, các hệ thống ngân hàng trên đường Nam Kỳ Khởi Nghĩa.

5.2. Khách hàng tiềm năng:

- **Nhân viên văn phòng:** Có thu nhập từ 4,5 triệu/tháng
Theo khảo sát của nhóm, với vị trí tiềm năng nằm gần nhiều công ty, doanh nghiệp. Ở đây có một lượng lớn khách là nhân viên văn phòng. Vào buổi sáng họ chưa ăn sáng hay buổi trưa nhậu miệng hoặc có thể buổi chiều đi làm về họ đều có thể ghé qua cửa hàng thưởng thức một tô hủ tiếu, bánh đa cua,

bún tôm hải sản tùy theo sự lựa chọn của họ để ăn và no bụng trước khi bắt đầu công việc, hay quay trở về nhà nghỉ ngơi đều rất phù hợp.

- **Hộ gia đình:**

Vì quá bận rộn nên không thể chuẩn bị một bữa ăn đảm bảo cho đảm bảo cho gia đình, quán ăn đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, cung cấp đầy đủ các chất dinh dưỡng là một sự lựa chọn hoàn hảo cho các bà nội trợ.

Buổi sáng các bậc phụ huynh có thể chở con ghé qua quán ăn để thưởng thức một bữa ăn sáng trọn vẹn cùng những đứa con của mình. Cũng có thể sau giờ tan học, các bà mẹ sẽ cho con mình qua ăn một tô cháo ý để lấy sức tiếp tục những ca học tiếp theo hoặc về nhà nghỉ ngơi.

Cùng gia đình đi ăn chơi, ăn đêm. Đây đều là những sự lựa chọn hoàn hảo cho họ.

- **Sinh viên, học sinh** ở các trường xung quanh

Họ có thể không ghé qua thường xuyên như 2 khách hàng trên nhưng lượng sinh viên, học sinh vào quán thưởng thức món ăn vẫn đảm bảo là một khách hàng tiềm năng. Vì vị thế quán ngay gần các trường đại học và trường trung học, tiểu học thay vì ăn những món ăn khô khan họ có thể thay đổi khẩu vị và ăn những món ăn của quán nhằm đảm bảo có đủ sức khỏe cho những buổi học tiếp theo.

6. Logo.

- Logo chữ đỏ trên nền trắng với chữ nổi bắt mắt. Hình con mực tươi đang bơi tạo nên sự thiện cảm, hấp dẫn trong suy nghĩ người tiêu dùng.



MŨC HỦ TIÊU

7. Bố trí mặt bằng: (bản vẽ kèm theo)

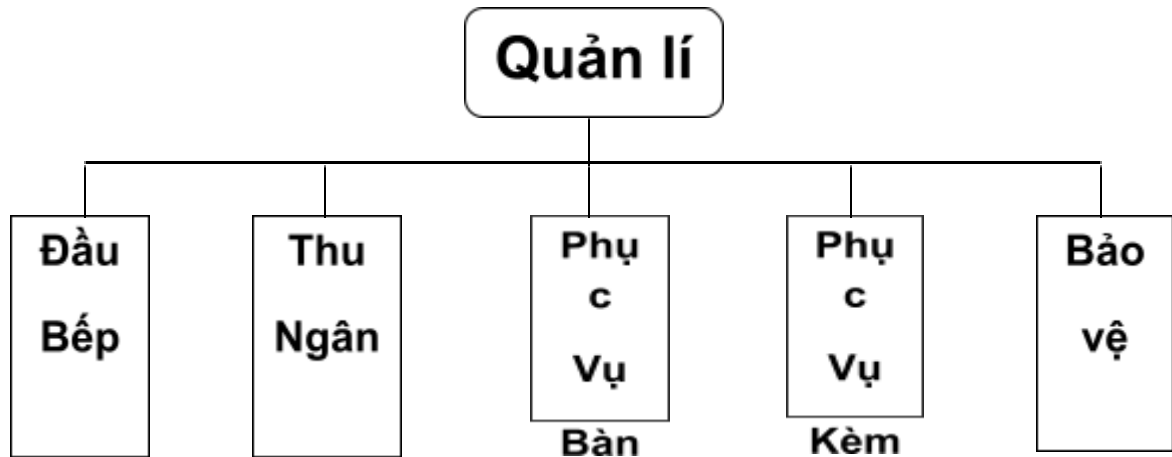
- Hình thức kinh doanh: Quán ăn
- Quy mô trung bình và thiết kế đẹp mắt

8. Nguồn nguyên liệu:

- Mua hàng hải sản: Hải sản được đánh bắt tươi sống được các thương lái tập kết và sơ chế tại chợ Đầu Mối hải sản Bình Điền. Được giao đến cửa hàng vào lúc 5h30 sáng hằng ngày. Số lượng được thu ngân báo cho thương lái từ 9h30 tối hôm trước.

- Nguồn rau, củ, quả từ chợ đầu mối nông sản Hóc Môn và cũng được đưa đến cửa hàng từ 5h30 sáng. Số lượng cũng do thu ngân báo từ hôm trước.
- Nước lọc được kí hợp đồng với công ty Tribeco theo đơn đặt hàng hằng tháng.
- Nước ngọt đặt hàng ở đại lý gần cửa hàng.

9. Nhân sự:



- 1 đầu bếp
 - 1 giữ xe
 - 1 phục vụ bàn
 - 1 phục vụ rau, các phụ gia và nước theo yêu cầu của khách.
 - 1 quản lý + thu ngân
- ❖ Quán kinh doanh thuận lợi thì 3 tháng sẽ tăng lương cho nhân viên 1 lần.

BẢNG PHÂN CÔNG NHÂN SỰ

STT	Bộ phận	Số lượng	Nhiệm vụ
1	Quản lý + thu ngân	1	Yêu cầu phải biết tất cả mọi công việc, quan sát từng vị trí, đơn đốc, nhắc nhở, quản lý sổ sách thu chi, thu tiền, kiểm tra hóa đơn, phụ giúp các vị trí vào lúc khách

			đồng, mua nguyên vật liệu cho cửa hàng, kiểm tra sổ sách thu chi, báo cáo tình hình kinh doanh cho chủ cửa hàng
2	Đầu bếp	1	Chuẩn bị nguyên vật liệu vào mỗi buổi sáng sớm, sắp xếp lau dọn nơi chế biến sạch sẽ, gọn gàng, đón khách, chế biến ngon theo đúng đơn hàng , phụ giúp phục vụ việc vặt trong lúc rảnh rỗi
3	Phục vụ chính	1	Ghi đơn hàng, hướng dẫn khách đến bàn ngồi, phục vụ ân cần chu đáo với thái độ niềm nở, bê món ăn vào cho khách, lau dọn bàn ghế khi khách ra về, rửa tô chén.
4	Phục vụ phụ	1	Lau dọn nhà cửa, vệ sinh wc, làm rau, phụ giúp phục vụ chính và bếp làm công việc
5	Bảo vệ	1	Trông xe, bảo đảm an toàn khu vực bên ngoài cửa hàng, dắt xe, xếp xe cho khách, phụ giúp bê biễn, xe đẩy vào mỗi buổi sáng giúp bếp. Niềm nở nhiệt tình tươi cười chào đón khách .

10. Chi phí:

10.1. Chi phí ban đầu:

STT	Chi phí	Số lượng	Đơn giá	Số Tiền
-----	---------	----------	---------	---------

1	Đăng ký giấy phép kinh doanh	1	500.000đ	500.000đ
2	Chi phí đặt cọc mặt bằng	3 tháng	16.000.000đ	48.000.000đ
3	Biển hiệu	1	3.000.000đ	3.000.000đ
4	Biển vẫy	1	500.000đ	500.000đ
5	Cửa kính mặt kính cường lực	1	15.000.000đ	15.000.000đ
6	Bàn	10	1.000.000đ	10.000.000đ
7	Ghế	50	200.000đ	10.000.000đ
8	Quầy bếp nấu bên ngoài	1	6.000.000đ	6.000.000đ
9	Quầy đồ đồ bên ngoài	1	500.000đ	500.000đ
10	Bếp ngoài	1	2.000.000đ	2.000.000đ
11	Cây cảnh	1	1.000.000đ	1.000.000đ
12	Máy lạnh	3	12.000.000đ	12.000.000đ
13	Quầy rau, nước ngọt:	1	1.000.000đ	1.000.000đ
14	Tủ lạnh	3	15.000.000đ	15.000.000đ
15	Đồ dung kinh doanh(chén, đĩa, bát, ly, nồi, chảo, các dụng cụ làm bếp...)	Tùy từng mặt hàng	15.000.000đ	15.000.000đ
16	Quầy thu ngân	1	800.000đ	800.000đ
Tổng cộng				

10.2. Chi phí định phí:

STT	Chi phí	Số lượng	Đơn giá	Số tiền
1	Tiền điện	1 tháng	5.000.000đ	5.000.000đ
2	Tiền nước	1 tháng	800.000đ	800.000đ
3	Wifi	1 tháng	400.000đ	400.000đ
4	Rác vệ sinh	1 tháng	150.000đ	150.000đ
5	Ga	1 tháng	3.000.000đ	3.000.000đ
6	Than	1 tháng	1.000.000đ	1.000.000đ

7	Dung dịch vệ sinh các loại (nước lau sàn, rửa chén...)	1 tháng	500.000đ	500.000đ
8	Lương nhân viên	5 nhân viên/tháng	5.500.000đ	27.500.000đ
9	Lương thành viên sáng lập	3 nhân viên/tháng	3.000.000đ	15.000.000đ
Tổng cộng				

10.3. Chi phí biến phí:

STT	Chi phí	Số lượng	Số tiền
1	Tôm	1 tháng	22.000.000đ
2	Mực	1 tháng	82.000.000đ
3	Thịt	1 tháng	3.000.000đ
4	Trứng	1 tháng	5.000.000đ
5	Rau	1 tháng	9.000.000đ
6	Nước ngọt	1 tháng	20.000.000đ
7	Phục vụ mang về (bát,đũa,thìa nhựa)	1 tháng	500.000đ
8	Nước đá	1 tháng	1.500.000đ
9	Phát sinh thêm	1 tháng	1.000.000đ
Tổng cộng			

- Giá thành 1 tô thành phẩm:
 - o Hủ tiếu mực: 27.000đ/tô
 - o Bánh đa cua: 23.000đ/tô
 - o Bún tôm: 23.000đ/tô

Bảng chi phí 24 tháng (đơn vị: triệu đồng).

Tháng	Doanh thu	Biến phí	Định phí	TỔNG chi phí	Lợi nhuận
0	0	0	0	140	-140
1	120	73	69	142	-22
2	168	102	69	171	-3

3	216	131	69	200	16
4	264	160	69	229	35
5	324	197	69	266	58
6	324	197	69	266	58
7	312	189	69	258	54
8	300	182	69	251	49
9	288	175	69	244	44
10	360	218	69	287	73
11	360	218	69	287	73
12	336	204	69	273	63
13	336	204	69	273	63
14	360	218	69	287	73
15	288	175	69	244	44
16	180	109	69	178	2
17	204	124	69	193	11
18	228	138	69	207	21
19	324	197	69	266	58
20	312	189	69	258	54
21	264	160	69	229	35
22	300	182	69	251	49
23	312	189	69	258	54
24	300	182	69	251	49

Nhóm mượn tiền của gia đình và lợi nhuận sau 24 tháng: 53.610.000đ

Tháng	Lợi nhuận
0	-140
1	-22
2	-3

IRR	19%	
-----	-----	--

3	16
4	35
5	58
6	58
7	54
8	49
9	44
10	73
11	73
12	63
13	63
14	73
15	44
16	2
17	11
18	21
19	58
20	54
21	35
22	49
23	54
24	49

Chỉ số	Mượn của gia đình	Vay Ngân hàng
19%	15%	24%
\$0.00	\$53.61	

Nhóm bắt đầu thu được lợi nhuận từ tháng thứ 11.

Tháng	Lợi nhuận
-------	-----------

0	-140
1	-22
2	-3
3	16
4	35
5	58
6	58
7	54
8	49
9	44
10	73
11	73
12	63
13	63
14	73
15	44
16	2
17	11
18	21
19	58
20	54
21	35
22	49
23	54
24	49

IRR	19%	
Chỉ số	Mượn của gia đình	Vay Ngân hàng
	15%	24%
\$0.00	\$53.61	

Hoàn vốn tháng 11:
\$4.87

Nguồn kinh phí được vay mượn từ bạn bè, người thân với mức lãi suất là 15%. Nhóm đồng ý với mức lợi nhuận là 19% và thu lợi nhuận từ tháng thứ 11.

11. **Xúc tiến thương mại.**

- Kế hoạch khai trương trong 3 ngày:
 - Phát tờ rơi trong bán kính 2km.
 - Thuê Mascot mặc đồ bông hình con mực và chào hàng trước cửa hàng và phát tờ rơi, kẹo miễn phí.
 - Giảm giá 20% trên tổng tiền hóa đơn.
 - Khuyến mãi miễn phí: Khăn lạnh và trà đá.
 - Tặng bong bóng cho khách hàng nhỏ tuổi.
- Quảng cáo dài hạn.
 - Tờ rơi phát theo đợt.
 - In card màu gửi khách hàng đến ăn tại cửa hàng cũng như mua mang về
 - Quảng cáo trên các trang mạng xã hội.
 - Lập Fage trên trang mạng Facebook và quảng cáo trên mạng.
 - Thành lập trang web và cập nhập thông tin thường xuyên.
 - Miễn phí trái cây: Dưa hấu và củ đậu tươi.
 - Mỗi tuần sẽ có 1 món giảm giá 20%.
 - Đặt Standy về món ăn và các nội dung khuyến mãi.
 - Hàng tháng cho in 5000 tờ rơi phát xung quanh khu vực cửa hàng bán kính 3 km. Địa điểm là những ngã 3 , ngã 4 , cổng trường học , bệnh viện , ngân hàng
- Treo “biển vẫy” tầm nhìn dễ.
- Treo đèn bắt mắt vào các dịp lễ.

- Trang trí không khí và phong cách của quán theo các ngày lễ, tết của năm.
- In địa chỉ quán và lời cảm ơn trên khăn uớt.

❖ *Cửa hàng lấy tiêu chí : làm hài lòng , thuận lợi , đáp ứng đầy đủ những yêu cầu khách hàng đưa ra .*