

KẾ HOẠCH KINH DOANH CƠM

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN	1
1.1.Nguồn gốc hình thành ý tưởng	1
1.2 Tầm nhìn sứ mệnh	2
1.3 Mục tiêu của dự án	2
1.4 Các yếu tố quyết định thành công	2
CHƯƠNG 2: KẾ HOẠCH MARKETING	3
2.1. Thị trường của dự án	3
2.1.1. Phân tích khách hàng của dự án	3
2.1.2. Phân tích đối thủ cạnh tranh	5
2.2.Địa điểm kinh doanh	5
2.3 Hoạt động marketing mix	7
2.3.1. Sản phẩm	7
2.3.2. Chiến lược thị trường	7
2.3.3.Chiến lược chiêu thị	8
2.4. Quy trình kinh doanh	9
CHƯƠNG 3: KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH	10
3.1.Kế hoạch chi phí	10
3.1.1. Trang thiết bị và công cụ dụng cụ:	10
3.2. Nhu cầu vốn đầu tư	14
3.3. Dự tính doanh thu	16
3.4.Kế hoạch khấu hao	17
3.6. Lợi nhuận	18
3.7.Xác định Điểm hòa vốn của dự án.	18
CHƯƠNG 4: KẾ HOẠCH NHÂN SỰ	21
4.1.Cơ cấu nhân sự	21
4.2. Dự toán chi phí lao động trong 1 tháng	22
4.3 Chính sách nhân sự	22

4.4.Quản lí nhân viên	23
4.5. Đào tạo	23
CHƯƠNG 5: DỰ PHÒNG RỦI RO	24
5.1 Các rủi ro và giải pháp	24
5.1.1 Thiếu nguồn vốn	24
5.2 Rủi ro từ khách hàng	25
5.2 Rủi ro về đối thủ cạnh tranh	26
PHẦN KẾT LUẬN	29
TÀI LIỆU THAM KHẢO	31

DANH MỤC BẢNG BIỂU

- Bảng 2.1. Thống kê dân số của thành phố Đà Nẵng 2016-2018
- Bảng 2.2. Nhu cầu của người dân Đà Nẵng về sản phẩm.
- Bảng 2.3. Thống kê lượng khách hàng từ 2016 đến 2019.
- Bảng 2.4. Nhu cầu của khách về sản phẩm
- Bảng 2.5. Xác định tổng cầu về thị trường
- Bảng 2.6 Dự báo tổng cầu trong tương lai
- Bảng 2.7: ước tính chi phí khuyến mãi hằng năm
- Bảng 3.1: công cụ dụng cụ dài hạn sử dụng trong 5 năm
- Bảng 3.2. Công cụ dụng cụ ngắn hạn sử dụng trong 1 năm
- Bảng 3.3: Tài sản cố định sử dụng trong 5 năm
- Bảng 3.4. Chi phí nguyên vật liệu
- Bảng 3.5. Ước tính tiêu hao nhiên liệu trong 1 ngày
- Bảng 3.6. Ước tính tiêu hao nhiên liệu trong 1 năm
- Bảng 3.7. Chi phí sản xuất chung của dự án trong 1 tháng (ĐVT : đ)
- Bảng 3.8. Ước tính tổng hợp chi phí
- Bảng 3.9 Nhu cầu vốn cố định của dự án
- Bảng 3.10. Nhu cầu vốn lưu động
- Bảng 3.11: Dự tính doanh thu qua các 1 năm
- Bảng 3.14 Lợi nhuận cho 3 năm
- Bảng 3.15 bảng thời gian hoàn vốn không chiết khấu
- Bảng 3.16 bảng thời gian hoàn vốn có chiết khấu
- Bảng 3.17: NPV qua các năm
- Hình 4.1 Sơ đồ nhân sự
- Bảng 4.2. Dự tính lương nhân viên trong 1 tháng

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN

Xem giá dịch vụ ==> [Viết thuê tiểu luận điểm cao\](https://baocaothuctap.net/dich-vu-viet-thue-tieu-luan/)

<https://baocaothuctap.net/dich-vu-viet-thue-tieu-luan/>

Bạn nào có nhu cầu làm đề tài báo cáo, Tiểu luận các bạn có thể liên hệ **Dịch vụ nhận viết bài** với mình qua <https://zalo.me/0909232620> nhé!

I.1 Nguồn gốc hình thành ý tưởng

Theo chiến lược phát triển kinh tế xã hội, nước ta đang trên đà phát triển nhanh chóng về công nghiệp và dịch vụ. Các công ty, doanh nghiệp trong và ngoài nước đang tăng lên đáng kể, kéo theo sự gia tăng của đội ngũ nhân viên văn phòng, công việc hành chính khá bận rộn, ngoại trừ bữa trưa cũng thường ăn cơm văn phòng thì bữa tối cũng không có thời gian chăm sóc gia đình, đặc biệt là chuẩn bị bữa tối thơm mát là rất khó khăn. Do đó, nhu cầu cơm giao hàng ngày càng nhiều và đa dạng hơn về cả số lượng và chất lượng. Giờ đây người tiêu dùng không chỉ muốn ăn ngon, ăn đủ chất mà còn luôn tìm những địa chỉ cơm ngon và đảm bảo chất lượng. Xuất phát từ thực tế này, tôi đưa ra ý tưởng xây dựng “**Xây dựng kế hoạch kinh doanh cơm Đà Nẵng đến năm 2025**” phục vụ cơm quy mô và chuyên nghiệp để đáp ứng nhu cầu của đối tượng nhân viên đông đảo này.

Với phương châm “**Mang bữa cơm nhà đến gia đình của bạn**”, tôi không để bạn phải ngán ngẩm với những bữa cơm trưa nghèo nàn, hay vất vả tìm kiếm một nơi ăn ngon trong quỹ thời gian ngắn ngủi. Ở bất cứ đâu, bạn cũng có thể thưởng thức các món ăn với hương vị quen thuộc như ở chính gia đình mình. Chỉ cần một cú click chuột, bạn có thể tận mắt nhìn thấy các thành phần của suất ăn và đặt cơm online ngay tại “**www.quanandanang.vn**”. Yêu cầu của bạn sẽ được đáp ứng chỉ trong thời gian ngắn nhất với dịch vụ đưa hàng tận nơi miễn phí (*)

Hiện tại quán cơm và các nhà hàng phục vụ cơm trưa trên địa bàn thành phố Đà Nẵng không ít, nhưng chúng tôi tin với chính sự am hiểu thực khách và sự tiện lợi mang đến cho khách hàng, chúng tôi hoàn toàn có khả năng làm chủ và xây dựng ý tưởng kinh doanh thành một dự án khả thi. Cùng với kinh nghiệm làm việc lâu năm ở

các nhà hàng, quán ăn, các thành viên dự định tham gia dự án, tin tưởng sẽ đưa mô hình dự án này vào thực tế với mức tối đa hóa lợi nhuận, tạo nên bước phát triển mới cho ngành phục vụ ăn uống tại Đà Nẵng.

(*) Giao hàng tận nơi miễn phí trong nội ô thành phố hoặc bán kính dưới 10km (với số lượng từ 5 phần trở lên)

1.2 Tầm nhìn sứ mệnh

Nước ta đang trên đà phát triển nhanh chóng về công nghiệp và dịch vụ. Các công ty, doanh nghiệp trong và ngoài nước đang tăng lên đáng kể, kéo theo sự gia tăng của đội ngũ nhân viên văn phòng. Do đó, nhu cầu cơm giao hàng ngày càng nhiều và đa dạng hơn về cả số lượng và chất lượng, nghiên cứu thói quen ăn uống của giới văn phòng trên địa bàn thành phố Đà Nẵng và các huyện lân cận. Qua đó tôi đưa ra ý tưởng xây dựng **“cơm giao hàng tại nhà, cơ quan”** phục vụ cơm quy mô và chuyên nghiệp để đáp ứng nhu cầu của đối tượng nhân viên đông đảo này, mục tiêu để tối đa hóa lợi nhuận cho chủ quán ăn này.

1.3 Mục tiêu của dự án

Mang bữa cơm nhà đến gia đình, cơ quan của người tiêu dùng, không chỉ là giới văn phòng mà còn phục vụ tất cả các loại khách hàng có nhu cầu gọi cơm giao hàng phải ngán ngẩm với những bữa cơm nghèo nàn, hay vất vả tìm kiếm một nơi ăn ngon hiếm hoi ít ỏi, với mục tiêu cụ thể này, dự án kinh doanh sẽ khả thi.

1.4 Các yếu tố quyết định thành công

Món ăn: sử dụng nguyên liệu tươi ngon, cách trang trí bắt mắt, hấp dẫn. Món ăn khi phục vụ khách đều được làm nóng bằng tủ giữ ấm công nghệ Nhật Bản. Đặc biệt, hộp cơm được đóng gói bằng bao bì có tráng lớp bạc, không gây hại cho người tiêu dùng, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm.

Cách bố trí: quán trang trí đơn giản, thoáng mát. Cách bố trí đèn, hoa, vật dụng, bàn ghế thông thoáng tạo cho thực khách cảm giác gần gũi, thoải mái. Thực khách có thể vừa ăn vừa thưởng thức tài nghệ nấu bếp của các đầu bếp.

Nhân viên phục vụ: nhân viên phục vụ mặc đồng phục của quán. Phong cách vui vẻ, tận tình, chu đáo, luôn làm hài lòng khách hàng. Giao hàng theo phong cách Nhật Bản.

XEM KHO 99+ BÀI TIỂU LUẬN DỰ ÁN KINH DOANH TẠI

<https://baocaothuctap.net/lap-ke-hoach-kinh-doanh/>

CHƯƠNG 3: KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

3.1.Kế hoạch chi phí

3.1.1. Trang thiết bị và công cụ dụng cụ:

Bảng 3.1: công cụ dụng cụ dài hạn sử dụng trong 5 năm

ĐVT:đồng

STT	TÊN CCDC	ĐVT	SỐ LƯỢNG	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	Bộ bàn ghế (1bàn có 5 ghế)	Bộ	15	1,100,000	16,500,000
2	Xoong lớn	Cái	4	140,000	560,000
3	Xoong nhỏ	Cái	3	90,000	270,000
4	Chảo lớn	Cái	6	100,000	600,000
5	Chảo nhỏ	Cái	4	60,000	240,000
6	Bóng đèn	Bóng	15	31,000	465,000
7	Quạt treo tường	Cái	4	300,000	1,200,000
8	Bếp Gas lớn	Cái	4	2,500,000	10,000,000
9	Đồng hồ	Cái	1	97,000	97,000

10	Mái hiên di động	Cái	1	1,900,000	1,900,000
11	Tủ đông lạnh (thực phẩm sống)	Cái	2	6,500,000	13,000,000
12	Tủ kiếng đựng thứ cần	Cái	2	3,300,000	6,600,000
13	Quạt hút khói	Cái	1	750,000	750,000
14	Dàn bếp	Bộ	2	2,900,000	5,800,000
TỔNG					57,982,000

Bảng 3.2. Công cụ dụng cụ ngắn hạn sử dụng trong 1 năm

STT	TÊN CCDC	ĐVT	SL	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	Thau lớn	Cái	7	25,000	175,000
2	Thau vừa	Cái	5	15,000	75,000
3	Thau inox nhỏ	Cái	5	20,000	100,000
4	Rổ nhựa	Cái	6	13,000	78,000
5	Rổ nhựa nhỏ	Cái	6	9,000	54,000
6	Sọt rác	Cái	15	22,000	330,000

7	Chổi quét	Cái	4	18,000	72,000
8	Đồ hồ trác	Cái	4	12,000	48,000
9	Dao	Cái	15	42,000	630,000
10	Thớt	Cái	6	29,000	174,000
11	Thìa	chục	7	15,000	105,000
12	Vá lớn	Cái	8	26,000	208,000
13	Hộp đựng muỗng đũa	Cái	15	18,000	270,000
14	Chén lớn kiểu	Cái	300	12,000	3,600,000
15	Chén nhỏ kiểu	Cái	300	7,000	2,100,000
16	Đĩa lớn	Cái	130	11,000	1,430,000
17	Đĩa nhỏ gói cuốn	Cái	130	9,000	1,170,000
18	Đĩa để rau	Cái	100	10,000	1,000,000
19	Muỗng	Cái	200	3,000	600,000
20	Đũa tre	Đôi	200	2,000	400,000
21	Khay(mâm)	Cái	10	50,000	500,000

22	Khăn lau	Cái	200	13,000	2,600,000
TỔNG					15,719,000

3.7.Xác định Điểm hòa vốn của dự án.

Định phí 2,803,333 đồng, giá bán sản phẩm 16 nghìn đồng và chi phí sản xuất một hộp cơm là 11 nghìn đồng.

$$Q^* = F/(P-V)$$

$$Q^* = 2,803,333/(16,000 - 11,000) = 560,667 \text{ hộp}$$

Bảng 3.15 bảng thời gian hoàn vốn không chiết khấu

ĐVT: đồng

Khoản mục tính	0	2021	2022	2023
NCF (TIP)	-12,294,042	-16,752,170	231,326,530	196,403,380
NCF tích lũy	-12,294,042	-29,046,211	202,280,319	398,683,699
Thời gian hoàn vốn				0.97

TGHV KCK =(thời gian trước khi hoàn vốn + chi phí chưa thu hồi trong năm/thu nhập ròng trong năm) * 12

$$TGHV KCK = (2+ 202,280,319/196,403,380)*12 =0.97(\text{tháng})$$

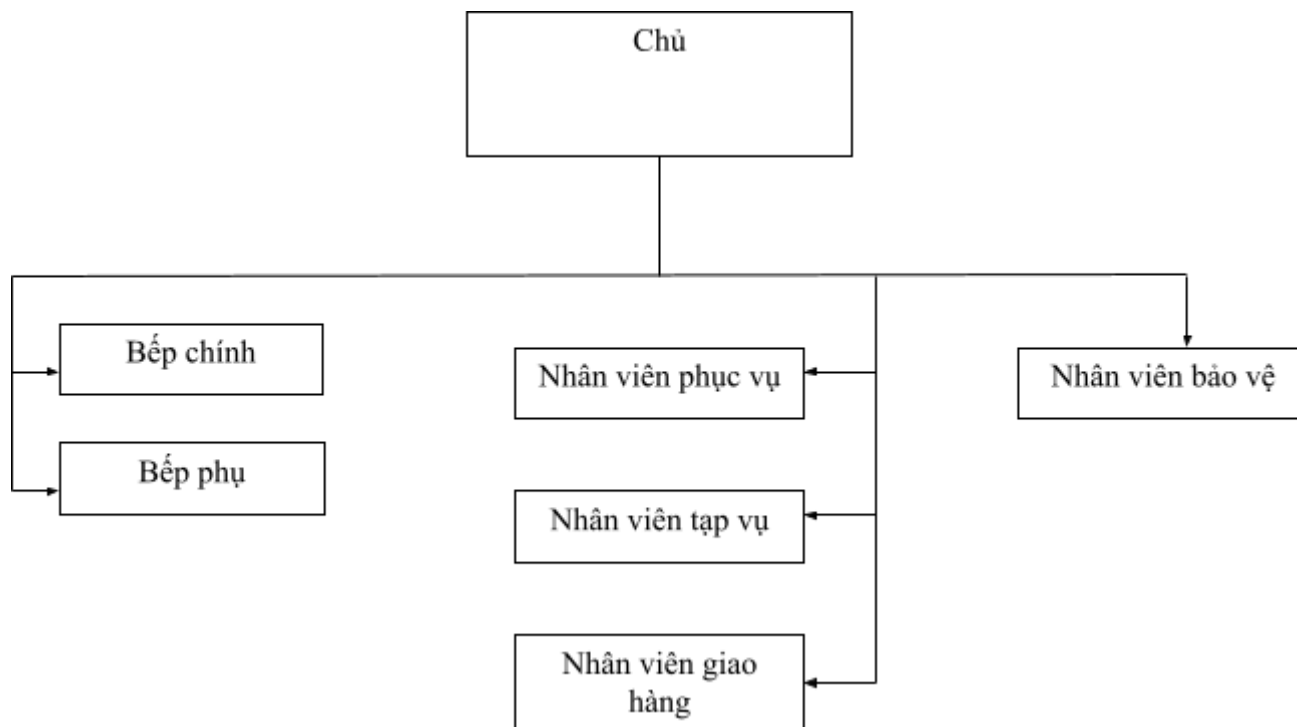
Bảng 3.16 bảng thời gian hoàn vốn có chiết khấu

Khoản mục tính	0	2021	2022	2023
-----------------------	----------	-------------	-------------	-------------

NCF (TIP)	-12,294,04 2	-16,752,170	231,326,530	196,403,380
PV NCF có chiết khấu	-12,294,04 2	-14,369,677	170,206,970	123,958,641
PV NCF tích lũy	-12,294,04 2	-26,663,719	143,543,252	267,501,892
Thời gian hoàn vốn				0.84

CHƯƠNG 4: KẾ HOẠCH NHÂN SỰ

4.1.Cơ cấu nhân sự



Hình 4.1 Sơ đồ nhân sự

Chức năng nhiệm vụ của từng thành viên:

+ **Cửa hàng trưởng:** sẽ đảm trách nhiệm vụ giám sát, đôn đốc nhân viên làm việc đúng quy định và kế hoạch đã đề ra, là người trực tiếp liên hệ, đàm phán, kí kết hợp đồng cung ứng với các bên cung cấp nguyên vật liệu cho quán, là người có quyền đưa ra mọi quyết định để quán có thể hoạt động hiệu quả.

+ **Đầu bếp:** chế biến các loại thức ăn mà khách yêu cầu

+ **Phụ bếp:** làm sạch các loại thực phẩm mua về hàng ngày, rửa chén

Đầu bếp và bếp phụ ngày chia làm 2 ca làm việc. Mỗi ca có 1 bếp chính và 4 bếp phụ.

Bếp chính : 8h – 18h

Bếp phụ: Từ 8h – 14h

Từ 14h – 20h

+ **Nhân viên thu ngân:** nhận thu tiền và tổng hợp sổ sách kế toán hàng tháng

+ **Nhân viên phục vụ:** chào và hỏi khách dùng những loại mì gì, mang thức ăn cho khách, dọn dẹp, thu tiền sau khi khách dùng xong. Hỏi khách thức ăn như thế nào, có vừa hay không hay cần thay đổi như thế nào. Gồm 3 nhân viên phục vụ ca sáng và 3 phục vụ ca chiều.

+ **Nhân viên bảo vệ:** phụ trách việc giữ xe cho khách, nhanh nhẹn xử lý tình huống nếu có sự cố xảy ra trong quán. Gồm 2 bảo vệ thay phiên nhau làm việc. Chia làm 2 ca làm việc:

Từ 8h – 14h

Từ 14h – 20h

+ **Nhân viên giao hàng:** phụ trách việc giao cơm cho khách khi có yêu cầu trong phạm vi giao hàng của quán

+ **Nhân viên tạp vụ:** chịu trách nhiệm quét dọn, rửa chén đĩa, giữ vệ sinh trong và ngoài quán.

4.2. Dự toán chi phí lao động trong 1 tháng

Bảng 4.2. Dự tính lương nhân viên trong 1 tháng

Đơn vị tính: đồng

STT	Chức vụ	Số lượng	Lương	Thành tiền
1	Cửa hàng trưởng	1	8,000,000	8,000,000
2	Nhân viên giao hàng	1	4,000,000	4,000,000
3	Nhân viên phục vụ	4	3,500,000	14,000,000
4	Bảo vệ+giữ xe	1	5,500,000	5,000,000
5	Tạp vụ	1	2,800,000	2,800,000
6	Đầu bếp	1	6,400,000	6,400,000
7	Phụ bếp	2	4,200,000	8,400,000
TỔNG		16		42,400,000

4.3 Chính sách nhân sự

Các nhân viên sẽ được trả lương vào ngày 30 hàng tháng, mỗi tháng làm việc 22 ngày, mỗi năm được nghỉ phép 12 ngày. Riêng bếp chính nếu nghỉ phải báo trước 3 ngày

Để khuyến khích nhân viên làm việc chăm chỉ, tùy theo năng lực sẽ tăng lương hàng năm khoảng 10 %.

4.4. Quản lý nhân viên

- Quản lý thông tin nhân viên. - Quản lý thông tin từng nhân viên của hàng, việc thay đổi thông tin, thêm nhân viên, cho nghỉ việc, quản lý ca làm việc,...
 - Chăm công : Thực hiện việc chăm công hàng ngày với nhân viên.
 - Tính lương : Dựa vào bảng chăm công, ca làm việc để có thể tính lương cho nhân viên nhà hàng.
 - Quản lý danh sách bàn ăn, đảm bảo cho việc đặt món, bung bê diễn ra nhanh gọn, đúng trình tự
- a. Quản lý đầu vào
- Đối với đầu vào là nguyên vật liệu, thực phẩm để chế biến món ăn thì sẽ giao cho bếp trưởng tiến hành quản lý, ghi chép.
 - Các yếu tố đầu vào khác như điện, nước sẽ do nhân viên kĩ thuật đảm nhận quản lí.
- b. Quản lý sổ sách
- Do nhân viên kế toán tiến hành. Kế toán dựa trên các hoá đơn thanh toán tiến hành cộng sổ. Ghi chép đầy đủ các hoạt động thu và chi. Hàng tháng sẽ lập báo cáo kết quả kinh doanh và đánh giá tình hình hoạt động của nhà hàng trong tháng cho chủ nhà hàng.

4.5. Đào tạo

Các nhân viên phục vụ, phụ bếp, pha chế sẽ được đào tạo và hướng dẫn bởi quản lý và tổ trưởng phục vụ trong thời gian là 1 tuần trước khi khai trương. Trong quá trình làm

việc tại nhà hàng, Quản lý sẽ tạo điều kiện cho nhân viên được tham gia các khóa học ngắn hạn để nâng cao tay nghề nhằm phục vụ khách hàng ngày càng hoàn thiện hơn.

Xem giá dịch vụ ==> [Viết thuê tiểu luận điểm cao\](https://baocaothuctap.net/dich-vu-viet-thue-tieu-luan/)
<https://baocaothuctap.net/dich-vu-viet-thue-tieu-luan/>

Bạn nào có nhu cầu làm đề tài báo cáo, Tiểu luận các bạn có thể liên hệ **Dịch vụ nhận viết bài** với mình qua <https://zalo.me/0909232620> nhé!