

KÍNH CHÀO THẦY CÔ VÀ CÁC BẠN!

Bài Thuyết trình



Thành viên Nhóm:

Nguyễn Thị Bích Liễu (MSSV: 09067000)

Nguyễn Thị Phương Thảo (MSSV: 09093736)

Lê Quý Đôn (MSSV: 09066954)

Trịnh Thị Bích Phương (MSSV: 09066998)

Nguyễn Thị Thúy Loan (MSSV: 08066472)

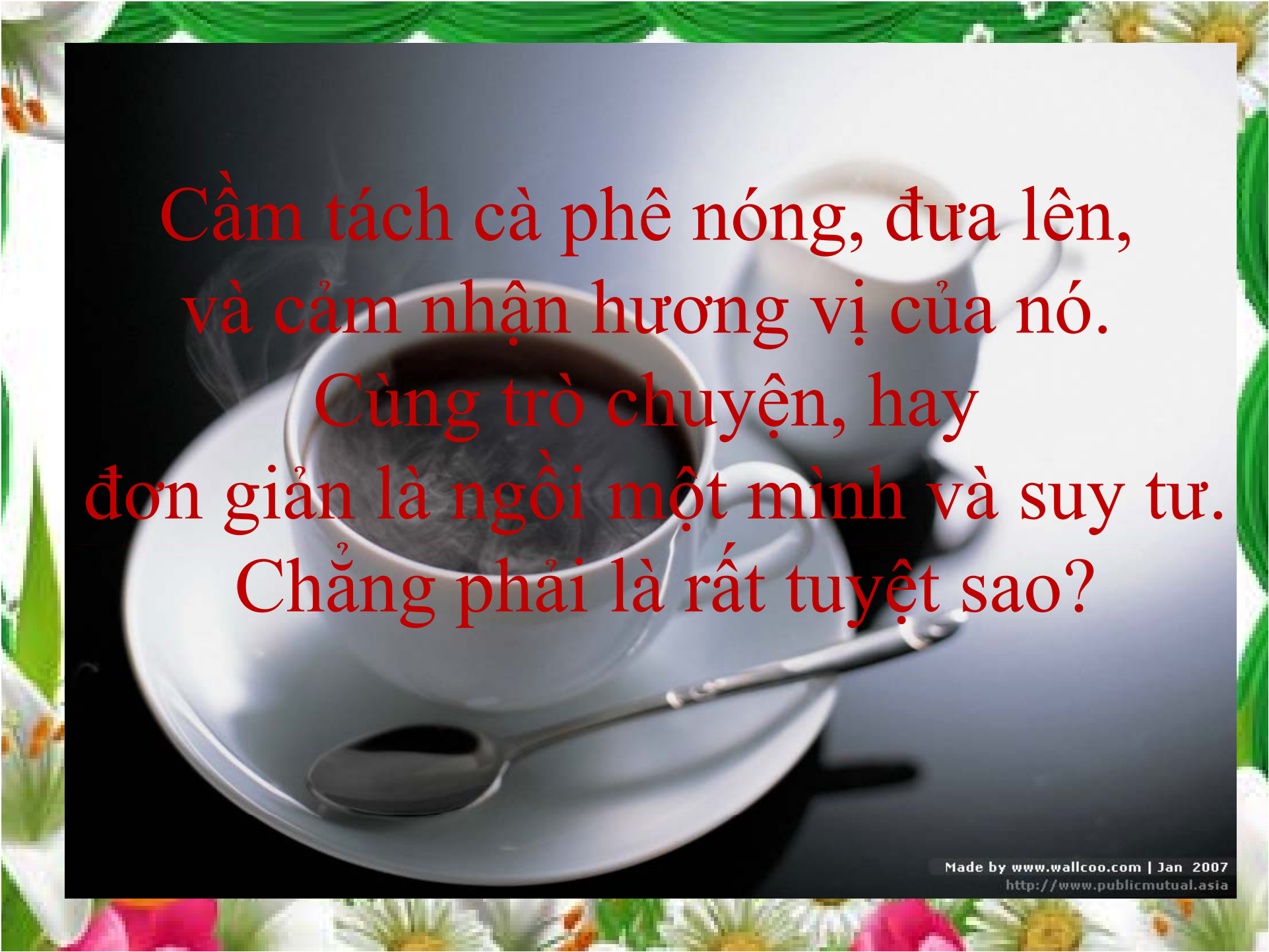
GVHD: Thạc sỹ Nguyễn Hùng Sơn





Đề tài:

“Dự án mở quán cà phê”



Cầm tách cà phê nóng, đưa lên,
và cảm nhận hương vị của nó.
Cùng trò chuyện, hay
đơn giản là ngồi một mình và suy tư.
Chẳng phải là rất tuyệt sao?



1. NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG



• *Tổng cục Thống kê thông qua số liệu điều tra mức sống dân cư Việt Nam,*



cho biết bình quân người dân Việt Nam

*tiêu thụ **1,25 Kg** cà phê mỗi năm.*

Người dân thành thị mua cà phê uống

*tới **2,4 Kg/năm.***





1. NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG



• Sản phẩm bán tại quán cà phê ở TPHCM cũng đa dạng, có tới 40 loại nước giải khát trong đó có cà phê và các món ăn nhanh





1. NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG



• Sinh viên là khách hàng thường xuyên, liên tục của các quán cà phê.





1. NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG



*• Các thương hiệu cà phê
mà quán mua về để bán
và người tiêu dùng mua về nhà
để uống là Trung Nguyên,
Highland, Vinacafe, Nescafe,
Thu Ha...*





2. KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG

khách hàng chính của chúng tôi chủ yếu là công nhân viên, học sinh, sinh viên nên họ có cách sống của họ đơn giản, dễ gần gũi.





Đặc điểm:

Họ quan tâm chủ yếu đến:

- Hình thức phục vụ: Người phục vụ có nhiệt tình vui vẻ không? Có phục vụ nhanh không?*
- Quán café có đầy đủ tiện nghi không?*
- Không gian có thoải mái hay không?*
- Mức giá có phù hợp không?*

3. MỤC TIÊU CỦA QUẢN

- *Đạt được lợi nhuận ngay từ năm đầu hoạt động.*
- *Đạt uy tín với các đối tượng có liên quan: Nhà cung cấp, khách hàng,.....*
- *Là nơi giao lưu của sinh viên, cán bộ công nhân viên, và các đối tượng khác.*
- *Tối đa hoá sự hài lòng của khách hàng.*
- *Tạo tâm lý thư giãn cho khách hàng.*

4. Kế Hoạch Tài Chính

• Chi phí ban đầu:

stt	Hạng mục	Số lượng	Đơn giá (1000 đ)	Thành tiền (1000đ)	Sản phẩm
1	Bàn ghế	20	180	3600	
2	Đế lót ly	150	1.5	225	
3	Gạt tàn thuốc	10	15	150	

• Chi phí ban đầu:

stt	Hạng mục	Số lượng	Đơn giá (1000 đ)	Thành tiền (1000đ)	Sản phẩm
4	Khay phục vụ	7	20	140	
5	Ly uống trà	80	3	240	
6	Ly uống café sữa	20	12	240	

• Chi phí ban đầu:

stt	Hạng mục	Số lượng	Đơn giá (1000 đ)	Thành tiền (1000đ)	Sản phẩm
7	Ly uống café đá	80	6.7	536	
8	Ly uống sinh tố	70	7.5	525	
9	Ly giấy	500	0.375	187.5	

• **Chi phí ban đầu:**

stt	Hạng mục	Số lượng	Đơn giá (1000 đ)	Thành tiền (1000đ)
10	Phin café (nhỏ)	20	8	160
11	thìa khuấy	70	2	140
12	Thìa café (ngắn)	50	1.2	60
13	Thìa café (dài)	70	1.5	105

• Chi phí ban đầu:

stt	Hạng mục	Số lượng	Đơn giá (1000 đ)	Thành tiền (1000đ)	Sản phẩm
14	Tủ đông	1	3800	3800	
15	Tủ lạnh	1	4500	4500	
16	Máy pha cà phê	1	1020	1020	

Chi phí khác:

- Tu sửa mặt bằng: 5 triệu đồng*
- Trang trí nội ngoại thất: 3.5 triệu đồng*
- Lắp đặt hệ thống điện nước, âm thanh, ánh sáng...: 10 triệu đồng*
- Mua các đồ dùng cần thiết khác: 7 triệu đồng*
- Mua nguyên vật liệu: 4.5 triệu đồng*

Tổng cộng: 45.6285 triệu đồng

Vốn ban đầu:

90 triệu đồng

Hình thức huy động vốn:

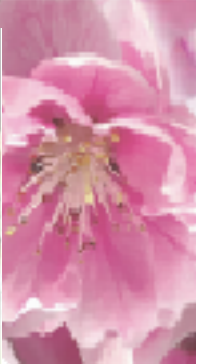
Góp vốn từ các thành viên

5. Sản Phẩm – Dịch Vụ

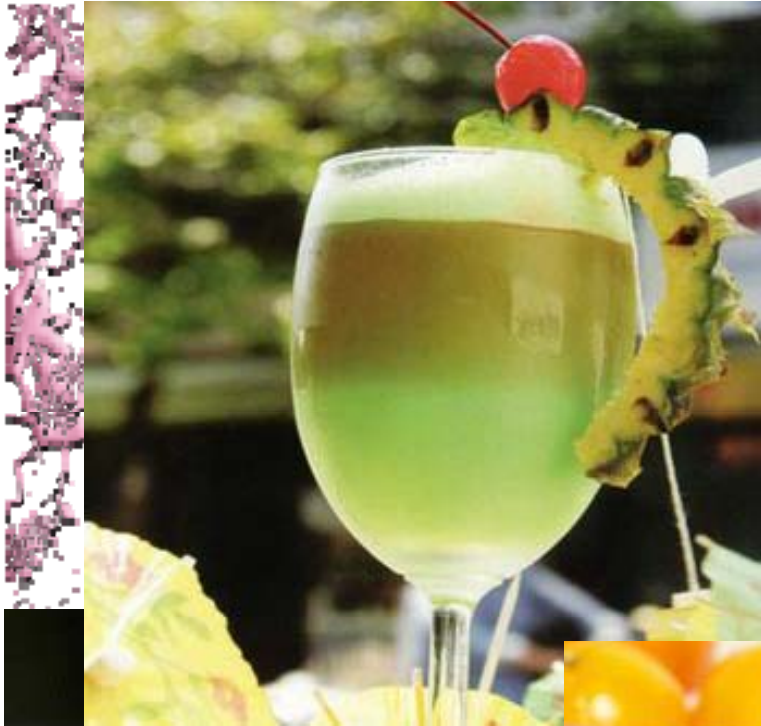




















6. Hình Thức Kinh Doanh

- *Phục vụ café và nước giải khát*
- *Buổi tối, café cho giới trẻ... Đặc biệt dịch vụ event (lời tỏ tình dễ thương, lời cầu hôn ngọt ngào, sinh nhật...). Các món uống đa dạng nhiều màu sắc.*

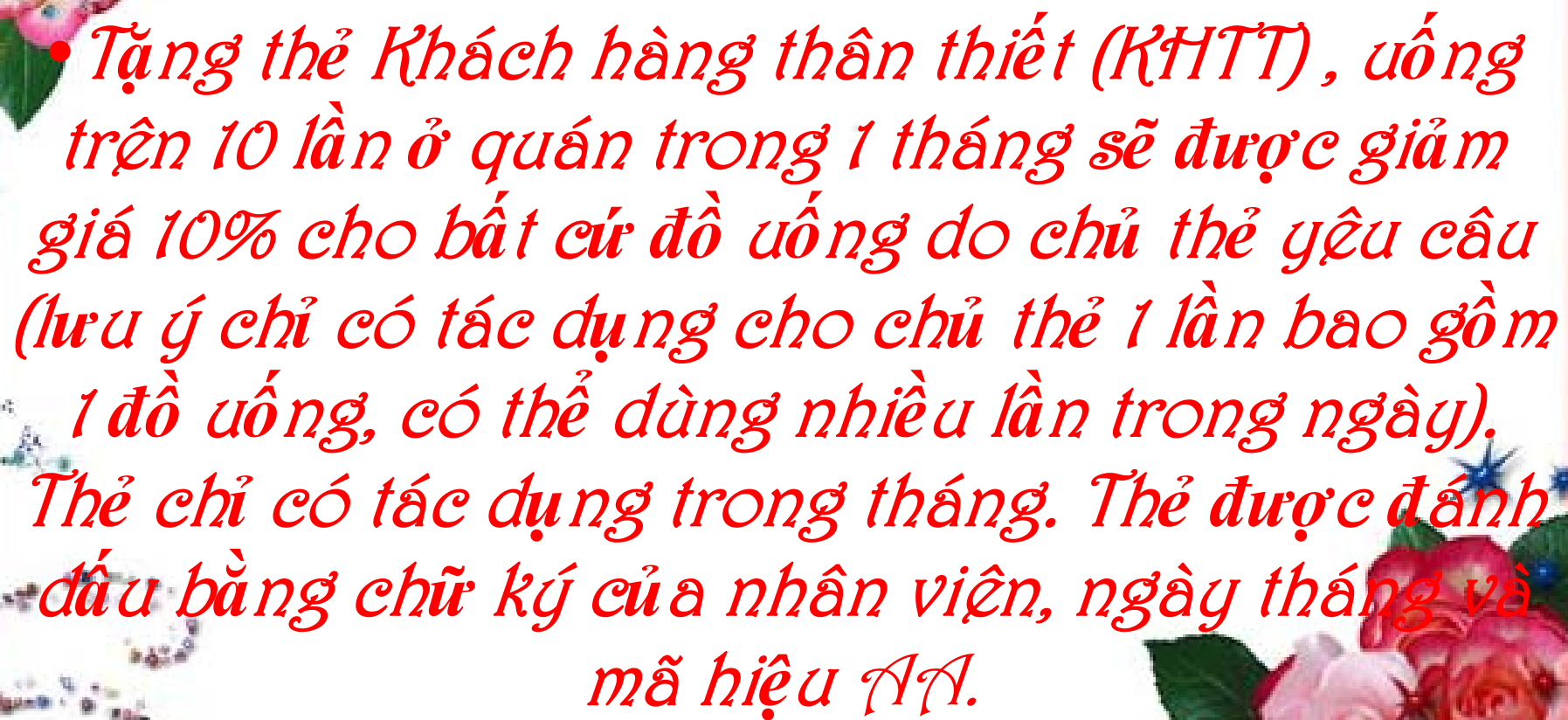


7. Chiến lược Marketing

• Phát tờ rơi quảng cáo tại các trường ĐH và trung học (1000 tờ rơi phát trong tháng đầu, sau đó có thể cân nhắc phát thêm hay không). Mỗi tờ rơi giảm 10% cho 1 ly café hoặc nước giải khát, nhưng không cộng gộp với nhau.

Thẻ Khách hàng thân thiết






• Tặng thẻ Khách hàng thân thiết (KH TT), uống trên 10 lần ở quán trong 1 tháng sẽ được giảm giá 10% cho bất cứ đồ uống do chủ thẻ yêu cầu (lưu ý chỉ có tác dụng cho chủ thẻ 1 lần bao gồm 1 đồ uống, có thể dùng nhiều lần trong ngày). Thẻ chỉ có tác dụng trong tháng. Thẻ được đánh dấu bằng chữ ký của nhân viên, ngày tháng và mã hiệu AA.

Thẻ VIP



*Tặng thẻ Khách hàng VIP, khách hàng có thẻ KHTT
6 tháng bất kỳ sẽ nhận được thẻ VIP và được giảm
20% cho bất cứ đồ uống do chủ thẻ order (lưu ý chỉ
có tác dụng cho chủ thẻ 1 lần bao gồm 1 đồ uống có
thẻ dùng nhiều lần trong ngày). Thẻ có tác dụng cả
năm.*



*Quảng cáo thông qua các hình
thức chủ yếu treo băng rôn ở các
tuyến đường chính.*

*Trong tuần đầu khai trương khách
hàng sẽ được giảm giá 50% trong ngày
đầu và 30% trong các ngày tiếp theo
cho tất cả các sản phẩm*

*Phục vụ khách hàng tại chỗ
hoặc mang đi.*

A decorative border of pink cherry blossoms frames the slide. The border consists of various sizes of pink flowers and buds, some in full bloom and others as small buds, arranged in a slightly irregular, natural-looking pattern around the edges of the white background.

8. Chiến lược giá

Menu

Cafe ly 10.000

Cafe đá ly 10.000

Cafe sữa nóng ly 12.000

Cafe sữa đá ly 12.000

Cafe rum ly 15.000

Cafe sữa rum ly 15.000

Cafe capuchino ly 20.000

Cafe capuchino đá ly 20.000



Menu

Sữa tươi ly 12.000

Chocolate ly 15.000

Chocolate đá ly 15.000

Bạc xỉu ly 12.000

Bạc xỉu đá ly 12.000

Cacao nóng ly 15.000

Cacao đá ly 15.000



Menu

Trà lipton	ly	10.000
Trà lipton sữa	ly	12.000
Trà lài	ly	10.000
Trà đào	ly	10.000
Trà dâu	ly	10.000
Trà cam	ly	10.000
Trà chanh dây	ly	10.000
Trà gừng	ly	10.000
Trà bí đao	ly	10.000



Menu

<i>Yaourt đá</i>	<i>ly</i>	<i>10.000</i>
<i>Yaourt chanh</i>	<i>ly</i>	<i>12.000</i>
<i>Yaourt cam</i>	<i>ly</i>	<i>12.000</i>
<i>Yaourt dâu</i>	<i>ly</i>	<i>12.000</i>
<i>Yaourt bạc hà</i>	<i>ly</i>	<i>12.000</i>
<i>Sirô sữa</i>	<i>ly</i>	<i>10.000</i>
<i>Sirô sữa dâu</i>	<i>ly</i>	<i>12.000</i>
<i>Sirô sữa chanh</i>	<i>ly</i>	<i>12.000</i>
<i>Sirô sữa cam</i>	<i>ly</i>	<i>12.000</i>



Menu



<i>Chanh</i>	<i>ly</i>	<i>13.000</i>
<i>Chanh dây</i>	<i>ly</i>	<i>13.000</i>
<i>Chanh muối</i>	<i>ly</i>	<i>13.000</i>
<i>Cam vắt</i>	<i>ly</i>	<i>15.000</i>
<i>Cam vắt mật ong</i>	<i>ly</i>	<i>15.000</i>
<i>Tắc ép</i>	<i>ly</i>	<i>12.000</i>
<i>Dừa</i>	<i>ly</i>	<i>10.000</i>
<i>La hán quả</i>	<i>ly</i>	<i>10.000</i>
<i>Sâm dứa</i>	<i>ly</i>	<i>12.000</i>
<i>Sâm dứa sữa</i>	<i>ly</i>	<i>14.000</i>
<i>Coktail</i>	<i>ly</i>	<i>12.000</i>
<i>Xí muội</i>	<i>ly</i>	<i>10.000</i>

Menu



<i>Sting dâu</i>	<i>chai</i>	<i>10.000</i>
<i>Number one</i>	<i>chai</i>	<i>10.000</i>
<i>Twister</i>	<i>chai</i>	<i>10.000</i>
<i>Pepsi</i>	<i>lon</i>	<i>10.000</i>
<i>Coca cola</i>	<i>lon</i>	<i>10.000</i>
<i>7 up</i>	<i>chai</i>	<i>10.000</i>

Menu



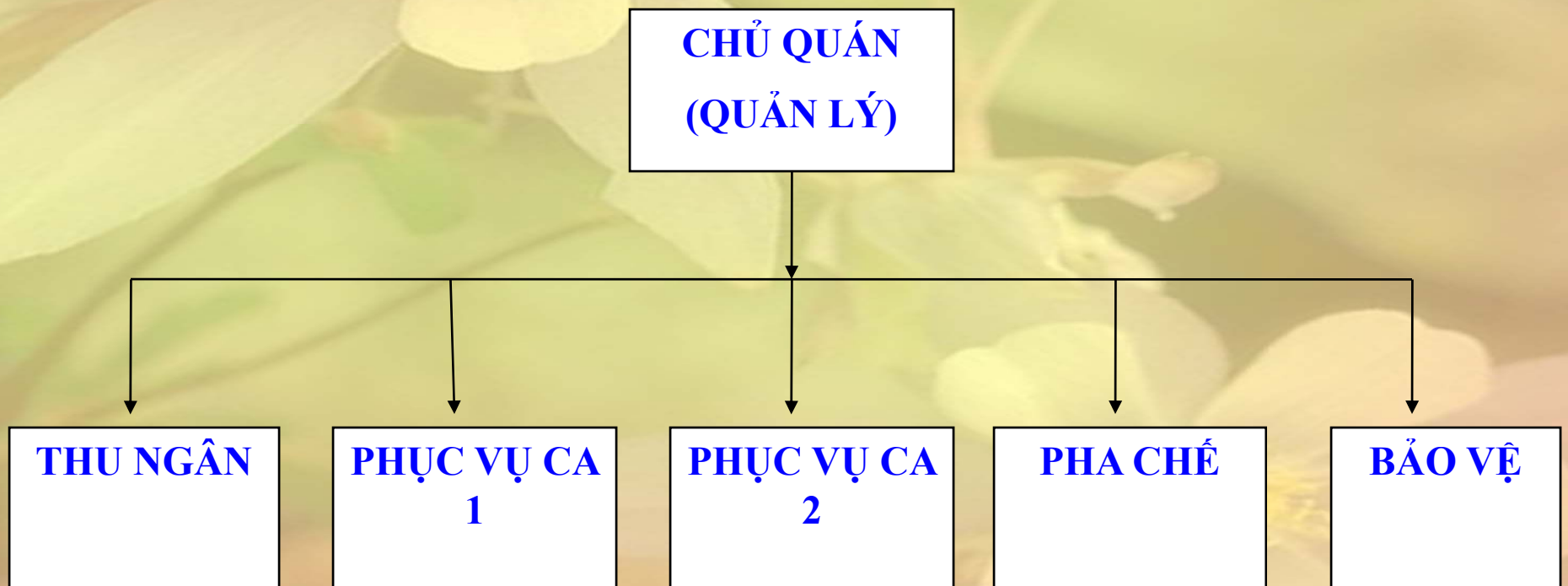
Sinh tố dâu ly 15.000

Sinh tố bơ ly 15.000

Sinh tố dừa ly 15.000

Sinh tố sảôchê ly 12.000

9. Cơ cấu tổ chức



Bảng mô tả công việc

STT	Chức vụ	Số người	Công việc	Lương/tháng
1	Chủ quán	1	Là người quản lý và điều hành mọi hoạt động quán, chịu trách nhiệm trước pháp luật.	
2	Thu ngân	1	Là người trực tiếp tính chi phí, thu tiền.	2 triệu đồng/tháng
3	Phục vụ ca 1 (6h-14h)	2	Giới thiệu menu và phục vụ khách hàng, rửa ly và dọn vệ sinh.	1.5 triệu đồng/tháng
4	Phục vụ ca 2 (14h-22h)	3	Giới thiệu menu và phục vụ khách hàng, rửa ly và dọn vệ sinh.	1.8 triệu đồng/tháng
5	Nhân viên pha chế	1	Pha chế đồ uống.	2 triệu đồng/tháng
6	Bảo vệ	1	Là người giữ xe và bảo vệ tài sản của quán.	2.5 triệu đồng/tháng

