|  |
| --- |
| **TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP VIỆT – HUNG**  **KHOA:CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**    **NGUYỄN PHÚC ĐỨC**  **MÃ SV: 1900183**  **LỚP: K4399CNTT1**  **LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP**  **BÁO CÁO THU HOẠCH**  **HÀ NỘI, NĂM 2022** |

**ĐỀ CƯƠNG BÁO CÁO MÔN HỌC**

**HỌC PHẦN KHỞI NGHIỆP 2**

**Lập kế hoạch kinh doanh cho doanh nghiệp**

**Người thực hiện: Nguyễn Phúc Đức (MSV: 1900183)**

**(Lớp:K4399\_CNT1)**

**LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP**

**HÀ NỘI, NĂM 2022**

Mục Lục

[1. Tổng Quan Về Kế Hoạch Kinh Doanh 4](#_Toc96198892)

[1.1 Mục tiêu: 4](#_Toc96198893)

[1.2 Nguyên tắc lập kế hoạch kinh doanh. 5](#_Toc96198894)

[2. Lập Kế Hoạch Kinh Doanh Cho Doanh Nghiệp. 6](#_Toc96198895)

[2.1 Quy trình sản xuất: Sản Xuất- Buôn Bán. 6](#_Toc96198896)

[2.2 Sản phẩm: 6](#_Toc96198897)

[2.3 Phân tích SWOT: 7](#_Toc96198898)

[2.4 Kế hoạch kinh doanh 8](#_Toc96198899)

[2.5 Chiến lược: 10](#_Toc96198900)

[2.6 Về Sản Phẩm: 11](#_Toc96198901)

[2.7 Đối thủ cạnh tranh 11](#_Toc96198902)

[3. Kế Hoạch Sản Xuất 13](#_Toc96198903)

[4. Sơ đồ tổ chức nhận sự: 14](#_Toc96198904)

[4.1 Yêu cầu nhân viên 15](#_Toc96198905)

[4.2 Đào tạo và khen thưởng 15](#_Toc96198906)

[5. Kế hoạch tài chính: 15](#_Toc96198907)

[Kết Luận 19](#_Toc96198908)

Tổng Quan Về Kế Hoạch Kinh Doanh

Công Ty TNHH Tinh Hoa Mùa Việt (VIETCROP)  được thành lập với mong muốn đưa những sản phẩm nông nghiệp an toàn nhất, chất lượng nhất ra thị trường vì sức khỏe người tiêu dùng và hướng đến sự phát triển bền vững của ngành nông nghiệp sạch – an toàn của Việt Nam.

Tên công ty: Hạt Dinh Dưỡng VIETCROP - Công Ty TNHH Tinh Hoa Mùa Việt

Địa chỉ: Số 38A/109 Quan Nhân, P. Nhân Chính, Q. Thanh Xuân,Hà Nội.

Điện thoại: 0898982324, 0987353003

Loại hình công ty: Sản xuất & Buôn Bán

Mã số thuế: 0109419617

Năm thành lập: 2020

Thị trường chính: Toàn quốc

[vietcrop.co@gmail.com](mailto:vietcrop.co@gmail.com)

[www.vietcrop.com.vn](http://vietcrop.com.vn/)

[www.tinhhoahangviet.com](http://www.tinhhoahangviet.com/)

**Ngành nghề kinh doanh :**

[Hạt Dinh Dưỡng (Hạt óc Chó, Hạt Macca, Hạt Hạnh Nhân,..)](https://www.yellowpages.vn/cls/492082/hat-dinh-duong--hat-oc-cho-hat-macca-hat-hanh-nhan,..-.html)

[Hạt Điều - Chế Biến Và Cung Cấp](https://www.yellowpages.vn/cls/486295/hat-dieu-che-bien-va-cung-cap.html)

[Cà Phê - Sản Xuất và Bán Buôn](https://www.yellowpages.vn/cls/62680/ca-phe-san-xuat-va-ban-buon.html)

* 1. Mục tiêu:

- Đạt được lợi nhuận ngay từ năm đầu hoạt động

- Tạo tâm lý thư giãn cho 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

- Đạt uy tín với các đối tượng có liên quan: nhà cung cấp, khách hàng,…..

* ***Tầm nhìn:*** Trong 3 năm tới lượng khách hàng chiếm 2% lượng khách hàng toàn thành phố.
* ***Sứ mệnh:*** Mang đến cho khách hàng những giây phút thư giãn bên bạn bè, người thân sau những giờ làm việc mệt mỏi.
* ***Gía trị cốt lõi:***

- Tôn trọng: Biết lắng nghe ý kiến phản ánh từ khách hàng, không ngừng hòan thiện đáp ứng tốt nhất nhu cầu khách hàng.

- Thật thà: Luôn kinh doanh có đạo đức.

- Đổi mới: luôn tìm ra những cái mới, không ngừng sáng tạo để mang đến cho khách hàng cảm giác thoải mái nhất.

1.2 Nguyên tắc lập kế hoạch kinh doanh.

Dựa trên những gì gọi là nguồn CUNG công ty đã đạt được trong năm vừa qua, và nhận thấy kinh tế nước ta ngày càng phát triển, thu nhập đầu người ngày càng tăng, kéo theo nhu cầu vui chơi giải trí và thư giãn của một số người dân trong các thành phố lớn ngày càng tăng cao.

Sau những buổi học tập và làm việc căng thẳng, mệt mỏi thì các bạn trẻ học sinh, sinh viên…. Thường kéo nhau đến những quán trà sữa để thư giãn, trò chuyện…..và một phần học sinh, sinh viên, nhân viên văn phòng cũng thường đến những quán café gặp gỡ bạn bè, đồng nghiệp….để trò chuyện, thư giãn và tận hưởng cảm giác sảng khoái khi uống những ly cafe và những cốc nước uống mát lạnh khác.

Vậy nên: Tôi sẽ mở thêm các cửa hàng kinh doanh buôn bán đồ uống là cafe tại Tp.Hà Nội.

Để đảm bảo thành công thì địa điểm kinh doanh quán café cần phải đảm bảo các yếu tố sau:

* Vị trí đông dân cư.
* Gần các trường Cao đẳng, Đại học và các trường Trung học phổ thông, công viên văn hóa….
* Hệ thống giao thông thuận lợi thông thoáng.
* Mặt bằng rẻ, giá thành, chi phí thấp.
  1. Lập Kế Hoạch Kinh Doanh Cho Doanh Nghiệp.

Như đã nói ở trên, kế hoạch kinh doanh của tôi sẽ là mở thêm một hoặc vài chi nhánh nhỏ hơn để cung cấp đồ uống là cafe cho tất cả các lứa tuổi học sinh, sinh viên, nhân viên văn phòng.

- Tên quán: “Tinh Hoa Mùa Việt-COFFEE” - Địa điểm: Ngã Tư Sở, Thanh Xuân, Hà Nội

- Ngành nghề kinh doanh : cung cấp dịch vụ giải khát

2.1 Quy trình sản xuất: Sản Xuất- Buôn Bán.

2.2 Sản phẩm:

Các loại sản phẩm kinh doanh của quán có 4 nhóm:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **I. CAFE** | **II. TRÀ-YAOURT- SIRÔ** | **III. NƯỚC DINH DƯỠNG** | **IV. SINH TỐ- NƯỚC ÉP** | |
| Cafe | Trà lipton | Chanh | Sinh tố | dâu |
| Cafe đá | Trà lipton sữa | Chanh dây | bơ |
| Cafe sữa nóng | Trà lài | Chanh muối | dừa |
| Cafe sữa đá | Trà đào | Cam vắt | sapôchê |
| Cafe rum | Trà dâu | Cam vắt mật ong | cà chua |
| Cafe sữa rum | Trà cam | Tắc ép | cà rốt |
| Cafe capuchino | Trà chanh dây | Dừa tươi | Nước ép | dâu |
| Cafe capuchino đá | Trà gừng | La hán quả | thơm |
| Bạc xỉu | Trà bí đao | Sâm dứa | táo |
| Bạc xỉu đá | Yaourt đá | Sâm dứa sữa | cam |
| Cacao nóng | Yaourt chanh | Coktail | nho |
| Cacao đá | Yaourt cam | Xí muội | cà chua |
| Sữa tươi | Yaourt dâu | Sting dâu | cà rốt |
| Chocolate | Yaourt bạc hà | Number one |  |  |
| Chocolate đá | Sirô sữa | Twister |  |  |
|  | Sirô sữa dâu | Pepsi |  |  |
|  | Sirô sữa chanh | Coca cola |  |  |
|  | Sirô sữa cam | 7 up |  |  |
|  | Sirô sữa bạc hà | Trà xanh |  |  |
|  |  | Dr.Thanh |  |  |

2.3 Phân tích SWOT:

*SO:*

- Chúng tôi phát huy những điểm mạnh để nắm bắt các cơ hội như với sản phẩm chất lượng, giá hợp lý, không gian buôn bán và giao thông thuận lợi cộng với khả năng tiếp thị, và đội ngũ nhân viên nhiệt tình vui vẻ sẽ thu hút khách hàng tiềm năng thành khách hàng, có thể tìm được các hợp đồng với các trang trại lớn. Khả năng giao tiếp và người quản lý có năng lực sẽ có cơ hội tìm thêm các nhà cung cấp tốt.

*ST:*

**-** Nhờ vào khả năng giao tiếp và năng lực quản lý của chủ cửa hàng sẽ thu hút nhiều khách hàng mới đến với quán hơn.

- Dựa vào vào những lợi thế so với đối thủ về khả năng tiếp thị, kỹ sư chuyên ngành có trình độ cao, nhân viên vui vẽ nhiệt tình tạo sức mạnh trong cạnh tranh.

*WO*:

* Các doanh nghiệp mới mở thường thiếu vốn và cửa hàng của chúng cũng không ngoại lệ do đó chúng tôi sẽ tranh thủ sự ủng hộ của nhà nước và các cơ hội lạc quan của cửa hàng về khách hàng, nhà cung cấp,… làm tăng tính khả thi của dự án để có thể huy động nguồn vốn từ ngân hàng, tìm các đối tác kinh doanh.

*WT*:

Trong thời buổi kinh tế thị trường hiện nay môi trường kinh doanh luôn sôi động, việc cạnh tranh với các doanh nghiệp khác là cơ hội cho người kinh doanh trưởng thành trong làm ăn và cũng cố thêm kinh nghiệm

2.4 Kế hoạch kinh doanh

* Phát tờ rơi quảng cáo tại các trường ĐH, trung học, các công ty và người trung niên ở khu vực xung quanh đó (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, nhưng không cộng gộp với nhau.
* Tặng thẻ khách hàng thân thiết (KHTT), uống trên 10 lần ở quán trong 1 tháng sẽ được giảm giá 10% cho bất cứ đồ uống (lưu ý chỉ có tác dụng cho chủ thẻ 1 lần cho 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. Tặng thẻ khách hàng VIP cho khách hàng có thẻ KHTT 6 tháng bất kỳ, thẻ VIP được giảm 20% cho bất cứ đồ uống nào (lưu ý chỉ có tác dụng cho chủ thẻ 1 lần cho 1 đồ uống, có thể 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.

Luôn có chính sách ưu đãi cho những khách hàng thường xuyên, nhóm khách hàng là cơ quan, tổ chức offline của các diễn đàn, hội thảo chuyên đề:

* Hóa đơn trên 300.000 thì được giảm 10%
* Hóa đơn trên 500.000 thì được giảm 15%
* Hóa đơn trên 1.000.000 thì được giảm 20%

Đây là loại hình quán café nên chủ yếu là bán trực tiếp người tiêu dùng không thông qua kênh phân phối trung gian nào theo sơ đồ phân phối sau:

**Quán café**

**Khách hàng tại chỗ**

**Khách hàng mang về**

**Danh sách sản phẩm sẽ bán:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TÊN SẢN PHẨM** | **ĐVT** | **GIÁ** |
| 1. Cafe |  |  |
| 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 |
| Bạc xỉu | ly | 12.000 |
| Bạc xỉu đá | ly | 12.000 |
| Cacao nóng | ly | 15.000 |
| Cacao đá | ly | 15.000 |
| Sữa tươi | ly | 12.000 |
| Chocolate | ly | 15.000 |
| Chocolate đá | ly | 15.000 |

2.5 Chiến lược:

Trong 3 ngày đầu khai trương quán thì khách hàng sẽ giảm được 10% ( nếu có tờ rơi sẽ giảm thêm 10%).

Trong những ngày tiếp theo khi khách hàng đến quán có mang theo tờ rơi thì sẽ được tặng những món quà nhỏ nhắn, xinh xắn…..

Vào những ngày lễ như Trung thu, Quốc khánh 2/9, Quốc tế phụ nữ, giáng sinh và các ngày lễ khác trong năm thì quán sẽ có chương trình đặc biệt riêng cho từng ngày lễ sẽ tạo cho khách hàng cảm giác ngạc nhiên, thú vị.

Vào những thời điểm có những sự kiện bóng đá như Euro, World Cup, Olympic, Ngoại hạng Anh,…..Quán sẽ trực tiếp tường thuật những trận thi đấu để những cổ động viên có thể thỏa mãn niềm đam mê bóng đá của mình.

2.6 Về Sản Phẩm:

Với sự phong phú thức uống của mỗi loại thì khách hàng có thể thoải mái lựa chọn những nước uống mà mình ưa thích.

Với đội ngũ nhân viên phục vụ chu đáo, nhiệt tình sẽ làm cho khách hàng cảm thấy hài lòng tuyệt đối.

Không gian quán ấm cúng, thân thiện, có đầy đủ tiện nghi, âm thanh, wifi…..sẽ tạo cho khách hàng cảm thấy thật thoải mái sau những giờ học tập, làm việc mệt mỏi, căng thẳng khi đến với quán.

2.7 Đối thủ cạnh tranh

Hiện nay ở quanh ngã tư sở đã có nhiều 5-7 quán cà phê, đó là những đối thủ gần mà chúng tôi phải đối mặt, họ đã có mối quan hệ lâu bền với khách hàng trong vùng khá lâu. Dù rằng, họ có những thuận lợi đó nhưng theo tìm hiểu thì họ còn yếu trong cung cách phục vụ. Ngay từ đầu thành lập quán café chúng tôi đã chuẩn bị tốt mọi thứ để làm hài lòng khách hàng ởmức cao nhất, đặc biệt là chuẩn bị khâu mà đối thủ đang yếu.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ma trận****SWOT** | O **-** Có khách hàng tiềm năng  - Tìm được nguồn cung cấp nguyên liệu tốt  - Mật độ dân cư cao, số dân đông | **T** **-** Cạnh tranh với các quán cũ |
| S: - Sản phẩm đa dạng, chất lượng pha chế cao  - Không gian phục vụ thoáng mát, ngăn nắp,….  - Địa điểm thuận lợi  - Giá hợp lý  - Nhân viên nhiệt, tình vui vẻ, hoạt bát  - Có phục vụ trực tiếp bóng đá | ***SO***  **-**Thu hút khách hàng tiềm năng  - Nguồn nguyên liệu ổn định  -Số lượng khách hàng đến với quán đông | ***ST***  **-** Theo dõi và kiểm soát tình hình quản lý  - Giành thắng lợi trong cạnh tranh |
| W **-** Quán mới thành lập, chưa có nhiều khách hàng quen thuộc  - Chưa có nhiều kinh nghiệm  - Địa điểm thuê mướn | ***WO***  - Huy động nguồn vốn | ***WT***  - Học hỏi kinh nghiệm |

* 1. Kế Hoạch Sản Xuất

Bắt tay làm đối tác với Công Ty CP Cafe Kantata chỉ cung cấp cà phê chất lượng cao! Kantata là một trong số những đơn vị hàng đầu gia công cà phê số lượng lớn tại miền Bắc. Với nhiều năm kinh nghiệm trong việc sản xuất và phân phối cà phê, Công Ty CP Cafe Kantata ngày một mở rộng hệ thống sản xuất và tiến tới những khu chế biến gần vùng nguyên liệu để có được sản phẩm chất lượng cao nhất, đồng thời không ngừng nâng cao bộ máy sản xuất, chế biến ra nhiều loại cafe với những hương vị khác nhau để phục vụ cho từng đối tượng khách hàng ở các vùng miền khác nhau.

Đây chính là nơi cung sản xuất và là đối tác với công ty của chúng ta. Tổng chi phí sản xuất và máy móc vận hành: 300.000.000 VNĐ

**Các khoản đầu tư và nguồn vốn ban đầu của quán**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Tổng chi phí đầu tư ban đầu** | **750,315,000** |
|  | Vay Ngân hàng | 200,000,000 |
|  | Vốn đóng góp | 600,000,000 |
|  | Dự phòng | 49,685,000 |

Tổng chi phí đầu tư ban đầu của quán là 750,315,000 VNĐ.

Vốn cổ phần: 3 thành viên mỗi người 200,000,000 VNĐ, tổng là 600,000,000 VNĐ.

Vốn vay NH là 200,000,000 VNĐ chiếm 25% tổng nguồn vốn.

Số tiền dự trù của quán là 49,685,000 VNĐ.

**Dự trù công suất hoạt động của quán**

|  |  |
| --- | --- |
| Số lượng bàn | 75 |
| Tổng số ly/bàn/giờ | 1,5 |
| Giờ hoạt động/ngày | 16 |
| Tổng số ly bán ngày | 1800 |
| Năm đầu công suất 40%/ngày | 720 |
| Tổng số ly bán/tuần | 5040 |
| Tổng số ly bán/tháng | 20160 |
| Tồng số ly bán/năm | **241920** |

* 1. Sơ đồ tổ chức nhận sự:

CHỦ QUÁN

KẾ TOÁN

QUẢN LÝ

PHỤC VỤ

PHA CHẾ

THU NGÂN

LAO CÔNG

BẢO VỆ

aaa

* 1. Yêu cầu nhân viên

- Quản lý: 1 người, trình độ cao đẳng ngành Quản Trị Kinh Doanh.

- Kế toán: 1 người, trình độ trung cấp trở lên chuyên ngành kế toán.

- Thu ngân: 2 người, trình độ THPT trở lên, biết sử dụng máy tính.

- Pha chế: 4 người, có bằng nghề chuyên ngành.

- Phục vụ: 15 người, có kinh nghiệm, thông qua sự kiểm tra của chủ quán.

- Lao công: 2 người.

- Bảo vệ: 6 người, nam tuổi từ 18 đến 35, có sức khỏe tốt.

* 1. Đào tạo và khen thưởng

- Đào tạo: Chủ quán chịu trách nhiệm hướng dẫn cho nhân viên của mình quen với công việc, đặc biệt là nhân viên phục vụ và quản lý hướng dẫn phục vụ và ứng xử, ngoài ra chính bản thân người chủ cũng cần phải học về kiến thức chuyên ngành để phục vụ tốt hơn.

- Khen thưởng: Ngoại trừ những đợt thưởng thêm lương vào dịp lễ, tết, tặng lịch, áo, nón, cửa hàng còn trích lợi nhuận thưởng nếu vượt chỉ tiêu doanh thu. Biện pháp này nhằm kích thích sự phấn khởi nhiệt tình của nhân viên trong công việc để họ làm tốt công việc.

* 1. Kế hoạch tài chính:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **STT** | **Hạng mục** | **Nguyên giá** | **Thời gian KH** | **Khấu hao năm** | **Khấu hao tháng** |
| 1 | Ly thủy tinh | 6,000,000 | 1 | 6,000,000 | 500,000 |
| 2 | Muỗng | 135,000 | 1 | 135,000 | 11,250 |
| 3 | Fin pha café | 280,000 | 1 | 280,000 | 23,330 |
| 4 | Đồng phục | 12,000,000 | 1 | 12,000,000 | 1,000,000 |
| 5 | Trang trí | 10,000,000 | 1 | 10,000,000 | 833,000 |
| 6 | Đồ pha chế | 2,000,000 | 1 | 2,000,000 | 166,700 |
| 7 | Chi phí ẩn | 6,000,000 | 1 | 6,000,000 | 500,000 |
|  | **Tổng cộng** | **36,415,000** |  | **36,415,000** | **3,034,280** |

Tổng chi phí khấu hao phân bổ năm đầu tiên là: 36,415,000 VNĐ

Chí phí khấu hao những năm tiếp theo có thể giảm khỏang 5% đến 10% do một số đồ dùng đã hết khấu hao tuy nhiên con số này cũng có thể tăng vì theo tình hình phát triển quán có thể mua sắm thêm trang thiết bị trang trí cũng như sử dụng cho họat động kinh doanh.

**Hoạch toán lãi lỗ**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Khoản mục** | **Năm 1** | **Năm 2** | **Năm 3** | **Năm 4** |
| **1** | Tổng doanh thu | 2,903,040,000 | 3,256,370,000 | 3,389,452,000 | 3,527,689,000 |
| **2** | Tổng chi phí | 2,277,667,000 | 2,256,753,000 | 2,312,289,000 | 2,405,128,000 |
| **2.1** | Chi phí khấu hao | 36,415,000 | 39,258,000 | 42,853,000 | 56,356,000 |
| **2.2** | Chi phí lãi vay | 30,000,000 | 15,000,000 | 0 | 0 |
| **3** | Lợi nhuận trước thuế và lãi vay | 655,373,000 | 1,014,467,000 | 1,077,163,000 | 1,122,561,000 |
| **4** | Tổng lợi nhuận trước thuế | 625,373,000 | 999,617,000 | 1,077,163,000 | 1,122,561,000 |
| **5** | Thuế TNDN | 156,343,250 | 249,904,250 | 269,290,750 | 280,640,250 |
| **6** | **Tổng lợi nhuận sau thuế** | **469,029,750** | **749,712,750** | **807,872,250** | **841,920,750** |
| **7** | **Thu nhập ròng** | **505,444,750** | **788,970,750** | **850,725,250** | **898,276,750** |

Trong năm thứ nhất do quán café mới đi vào họat động nên chưa được nhiều khách hàng biết đến , từ năm thứ hai trở đi khi đã tạo được lòng tin đối khách hàng doanh thu dự tiến tăng lên hơn 10%, chi phí tăng 8% sở dĩ tỷ lệ phần trăm chi phí tăng thêm ít hơn doanh thu vì những năm ngoài những chi phí cố định như chi phí thuê đất, khấu hao xây dựng,…không tăng theo doanh thu, phần biến phí cũng sẽ tăng ít thậm chí có một số chi phí giảm dần trong những năm tiếp theo.

**Các chỉ tiêu đánh giá tài chính**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | **Năm 1** | **Năm 2** | **Năm 3** | **Năm 4** |
| Vốn vay /vốn đầu tư | 0.27 | 0.27 | 0.27 | 0.27 |
| Vốn tự có /vốn đầu tư | 0.73 | 0.73 | 0.73 | 0.73 |
| Lợi nhuận ròng /doanh thu | 0.16 | 0,23 | 0,24 | 0.24 |
| Lợi nhuận ròng /vốn đầu tư | 0,62 | 0,99 | 1.07 | 1.12 |
| Lợi nhuận ròng/vốn tự có | 0,78 | 1.24 | 1.34 | 1.4 |

Nhìn vào bảng trên ta thấy:

* Vốn vay/vốn đầu tư 0.27 là tốt vì cho thấy doanh nghiệp có khả chiếm dụng vốn.
* Vốn tự có/vốn đầu tư 0.73 là được vì điều đó cho biết doanh nghiệp sử dụng tốt đồng vốn của mình và đang thiếu vốn.
* Lợi nhuận ròng/doanh thu đạt 0,16 năm 1 cho thấy doanh nghiệp đạt lợi nhuận ngay từ năm đầu hoạt động và có xu hướng tăng trong các năm tiếp theo.
* Lợi nhuận ròng/vốn đầu tư đạt 0,62 vào năm đầu là khá cao vì một đồng bỏ ra đầu tư có khả năng sinh lời 62% và có khuynh hướng tăng trong các năm tiếp theo.

- Lợi nhuận ròng/vốn tự có = 0,78 vào năm I như thế là tốt, cho thấy doanh nghiệp sử dụng nguồn vốn tự có có hiệu quả, lời 78% trên đồng vốn bỏ ra và cũng có khuynh hướng tăng qua các năm.

Kết Luận

Sau khi tìm hiểu và nghiên cứu thị trường, đề án đã đạt được những kết quả:

* Tìm hiểu tổng quan về thị trườn ngành hàng bán lẻ.
* Tìm hiểu các điểm mạnh, điểm yếu của đối thủ cạnh tranh, từ đó rút ra các bài học kinh nghiệm trong quá trình xây dựng và thực hiện đồ án đồng thời tạo được sự khác biệt so với các đối thủ cạnh tranh.
* Dự án có thời gian thu hồi vốn nhanh, tỷ suất sinh lợi nội bộ cao cho thấy dự án này là một dự án khả thi.

Bên trên là kế hoạch kinh doanh của em, trong đó vẫn còn nhiều thiếu sót và bên cạnh đó sẽ có những rủi ro về tự nhiên, kinh tế, và nội bộ... Và có thể nếu quán không thích nghi và nắm bắt được nhu cầu khách hàng thì sẽ trở lên lạc hậu và dẫn đến nhiều khó khăn khác trong tương lai

Cuối cùng em xin cảm ơn đến thầy cô đã dành thời gian quý báu của mình để đọc qua bài báo cáo kế hoạch kinh doanh cho doanh nghiệp của em.