**KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP**

**NHÓM 6**

[**CHƯƠNG 1: HÌNH THÀNH Ý TƯỞNG KINH DOANH** 1](#_Toc117499096)

[1.1. Tên ý tưởng kinh doanh 1](#_Toc117499097)

[**1.2.** **Danh sách sản phẩm/dịch vụ và sự khác biệt của ý tưởng kinh doanh** 1](#_Toc117499098)

[1.3. Lý do chọn ý tưởng kinh doanh 2](#_Toc117499099)

[1.4. Chân dung khách hàng mục tiêu 3](#_Toc117499100)

[1.5. Phân tích đối thủ cạnh tranh 4](#_Toc117499101)

[**1.6.** **Thành lập doanh nghiệp** 5](#_Toc117499102)

[**CHƯƠNG 2: KẾ HOẠCH MARKETING** 8](#_Toc117499103)

[2.1 Chính sách sản phẩm 8](#_Toc117499104)

[2.2 Chính sách giá 11](#_Toc117499105)

[**2.3** **Địa điểm** 12](#_Toc117499106)

[**2.4** **Hoạt động xúc tiến** 13](#_Toc117499107)

[2.5 Yếu tố con người 20](#_Toc117499108)

[**CHƯƠNG 3: TỔ CHỨC DOANH NGHIỆP** 21](#_Toc117499109)

[3.1 Loại hình pháp lý 21](#_Toc117499110)

[3.2 Tổ chức nhân sự 21](#_Toc117499111)

[**CHƯƠNG 4: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP** 26](#_Toc117499112)

[4.1 Ước tính số lượng hàng bán ra 26](#_Toc117499113)

[4.2 Giá bán 27](#_Toc117499114)

[4.3 Chi phí mua trang thiết bị 29](#_Toc117499115)

[**4.5** **Chi phí Biến Đổi** 31](#_Toc117499116)

[**4.6** **Chi phí sản phẩm** 33](#_Toc117499117)

[**4.7** **Kế Hoạch Doanh Thu** 33](#_Toc117499118)

[**4.8** **Vốn** 36](#_Toc117499119)

[**4.9** **Báo Cáo Chuyển Lưu Tiền Tệ** 38](#_Toc117499120)

[**4.10** **Báo Cáo Doanh Thu và Chi Phí** 39](#_Toc117499121)

[4.11 Ma trận rủi ro 39](#_Toc117499122)

# **CHƯƠNG 1: HÌNH THÀNH Ý TƯỞNG KINH DOANH**

## Tên ý tưởng kinh doanh

Tiệm cà phê, trà

1. **Danh sách sản phẩm/dịch vụ và sự khác biệt của ý tưởng kinh doanh**
2. ***Danh sách sản Phẩm/dịch vụ***

|  |  |
| --- | --- |
| **Cà phê** | **Trà** |
| Cà phê nâu | Trà hoa cúc long nhãn |
| Cà phê đen | Trà hoa hồng |
| Bạc xỉu | Trà đào cam xả |
| Cà phê cốt dừa | Trà cam quế |
| Americano | Trà Olong sen nhãn |
| Cappuccino |  |

### **Sự khác biệt của ý tưởng kinh doanh**

* Quán sẽ tặng một phần bánh khi khách hàng tổ chức sinh nhật tại quán
* Giữ hoá đơn của quán sẽ được giảm 10% cho lần sau tới( mỗi hoá đơn có hạn sử dụng 3 ngày)
* Với một sản phẩm quán sẽ trích 1000 đồng vào quỹ từ thiện của CLB tình nguyện Bắc Ninh. Sau nửa năm sẽ gửi đến quỹ và có chứng nhận.

## Lý do chọn ý tưởng kinh doanh

### **Lý do chủ quan**

* Thành viên nhóm có kinh nghiệm về pha chế: Cà phê, trà, sinh tố, nước ép, …
* Có nguồn cung bánh ngọt chất lượng tốt, giá rẻ từ người bạn

### **Lý do khách quan**

* **Nhu cầu của khách hàng về thưởng thức cà phê, nước, bánh ngọt ngày càng cao:**

+ Theo gonatour.vn, tỷ lệ người Việt Nam dùng cà phê khá nhiều, đặc biệt là ở các thành phố lớn.

***( Nguồn:*** [***https://gonatour.vn/***](https://gonatour.vn/) ***)* - Thị trường kinh doanh lớn:**

+ Theo số liệu báo cáo; năm 2018, ngành thực phẩm và đồ uống chiếm khoảng

15% GDP và xu hướng ngày một tăng lên (VIỆT NAM BARISTA SCHOOL,2021). Đây là 1 thị trường kinh doanh lớn và rất nhiều tiềm năng trong nhiều năm qua, sự kết hợp giữa quán cà phê và các loại bánh ngọt luôn thu hút người dùng đặc biệt là các bạn trẻ.

(**Nguồn**: https://baristaschool.vn/blog/nhu-cau-do-uong-pho-bien/)

* **Mức độ cạnh tranh không quá cao, tại khu vực kinh doanh có không nhiều mô hình bán kết hợp trà, cà phê, bánh ngọt.**

***Ma trận SWOT***

|  |  |
| --- | --- |
| **Điểm mạnh** | **Điểm yếu** |
| - Sản phẩm đa dạng, chất lượng tốt.  - Thành viên nhóm có kinh nghiệm từng làm thêm tại quán cà phê.  - Nguồn nhân lực nhiệt tình, thân thiện, chịu được áp lực công việc. | - Thương hiệu mới, ít người biết đến, gặp nhiều khó khăn.  - Vốn còn hạn hẹp.  - Nhân sự mới chưa có kinh nghiệm. |
| **Cơ hội** | **Thách thức** |
| - Cà phê đã trở thành một thức uống cần thiết vào mỗi sáng sớm, giúp tỉnh táo hơn khi làm việc.  - Nhiều app online (Baemin, shopee food, go food, grab food, foody…), tình hình tiêu thụ được đáp ứng rộng dãi. | - Trong thị trường có nhiều đối thủ cạnh tranh, đòi hỏi dự án cần có sự khác biệt rõ ràng, thu hút khách  hàng. |

## Chân dung khách hàng mục tiêu

* Giới tính: không phân biệt
* Độ tuổi: 18 – 27 tuổi
* Thu nhập: 5 triệu trở lên
* Nghề nghiệp: sinh viên, nhân viên văn phòng
* Tâm lý: thích gặp mặt, giao lưu trò chuyện với bạn bè, đồ uống ngon, giá cả hợp lý, view đẹp, có nhu cầu thư giãn vào ban đêm hay cần nơi yên tĩnh để làm việc, học tập. - Hành vi:

+ Online: khi không có thời gian đến quán khách hàng có thói quen gọi ship ngoài hay có thể đặt đồ uống qua các ứng dụng đặt hàng online: Grab Food, Shoppe Food, GoJek…

+ Offline: thường xuyên gặp gỡ bạn bè, ăn uống trò chuyện hay gặp gỡ đối tác, bàn công việc….

## Phân tích đối thủ cạnh tranh

### **Đối thủ cạnh tranh trực tiếp**

|  |  |
| --- | --- |
| Đối thủ |  |
| Thông tin | Đc: 317 Nguyễn Khang, Quận Cầu Giấy, Hà Nội  Hotline: 0839910917 – 0839931716  Fanpage: https://www.facebook.com/cupofteavn/  Sản phẩm: Trà, cà phê, bánh |
| Điểm mạnh | - Quán nằm ngay mặt đường, với thiết kế 3 tầng  - Nổi bật với không gian view rộng rãi, nhiều không gian cho khách lựa chọn  - Đa dạng các loại bánh, trà |
| Điểm yếu | * Fanpage hoạt động chưa thật hiệu quả * Phục vụ vẫn còn chưa hiệu quả * Giá sản phẩm cao |

### **Đối thủ cạnh tranh gián tiếp**

|  |  |
| --- | --- |
| Đối thủ |  |
| Thông tin | Đc: 85 Đ. Nguyễn Khang, Yên Hoà, Cầu Giấy, Hà Nội |
|  | Hotline: 037 655 7523  Sản phẩm: Trà chanh, các loại đồ ăn vặt |
| Điểm mạnh | * Quán đã có thương hiệu * Sản phẩm rẻ, đa dạng, có đồ ăn vặt * Không gian nhộn nhịp |
| Điểm yếu | * Không gian hẹp * Không có view đẹp * Fanpage chưa thực sự thu hút và ít tương tác |

1. **Thành lập doanh nghiệp**

- Tên doanh nghiệp: Chill Coffee - Người sáng lập

+ Người sáng lập:Bạch Văn Hiếu

**- Thời điểm khai trương:** 20/03/2023 **- Sứ mệnh**

+ Mang đến cà phê, trà và bánh thơm ngon, bổ dưỡng cho khách hàng.

- Tầm nhìn

+ Trong 10 năm tới sẽ trở thành một quán trà, cà phê và bánh được nhiều người tiêu dùng biết tới, mở rộng thêm được nhiều chi nhánh quán tại Hà Nội.

**- Địa chỉ:** 127 Nguyễn Khang, Trung Hoà, Cầu Giấy, Hà Nội

- Điện thoại: 0312.969.789

**Email:** coffee.chill@gmail.com

**Phương thức phân phối** + Trực tiếp tại cửa hàng.

- Hình thức phân phối

+ Online trên các nền tảng như: Facebook, GrabFood, Now, Go Food, Loship

+ Offline tại cửa hàng

- Lý do chọn phương thức/ hình thức phân phối

Kết hợp cả 2 hình thức phân phối offline và online nhằm tăng doanh thu cho cửa hàng.

+ Sử dụng hình thức offline tại cửa hàng để đáp ứng nhu cầu về không gian ăn uống, họp mặt, nói chuyện với bạn bè, đồng nghiệp đối tác.

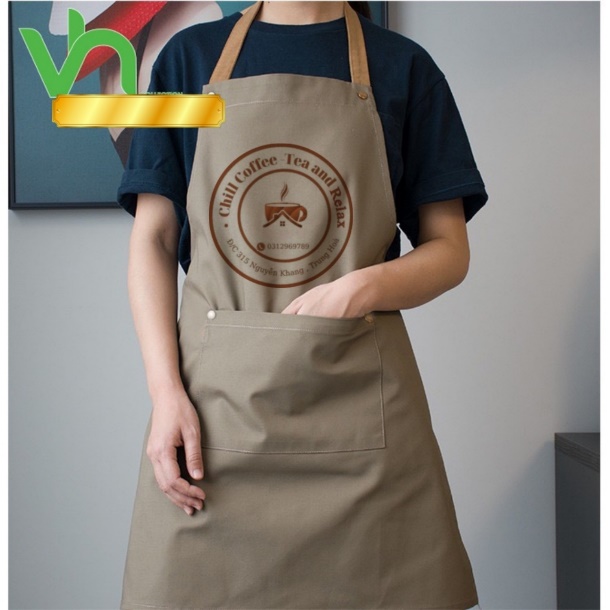
+ Sử dụng hình thức online: Khách hàng mục tiêu chủ yếu là nhân viên văn phòng và học sinh có nhu cầu đặt hàng online nhiều, quán sử dụng phần mềm bán hàng online trên loship và shopee food để khách hàng có thể nhanh chóng và dễ dàng đặt đồ uống đồ ăn mang đến tận nhà, công ty,...tiện lợi cho những khách hàng không thích ăn uống nơi đông người, tại cửa hàng hay bận việc nhưng vẫn có thể thưởng thức đồ uống. Khách hàng mục tiêu chủ yếu là nhân viên văn phòng và học sinh có nhu cầu đặt hàng online nhiều.

- Bộ nhận diện thương hiệu tại cửa hàng

+ Logo, biển hiệu



+ Đồng phục nhân viên

+ Ly, cốc

+Túi giấy 

# **CHƯƠNG 2: KẾ HOẠCH MARKETING**

## Chính sách sản phẩm

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Tên sp** | **Hình ảnh** | **Mô tả** |
| 1 | Cà phê nâu | https://lh4.googleusercontent.com/qULnvaPGParKKzJsYSaZ1bZ4F3QAJeGjuIvlbBRW0QmhSE0VcRvBp0RZdlIKR1YePLZ-EhlzlpMe9hPjFG3HScy8K689gfs7-i-5IOulEOw3xieEm2tEp5i2UEsFeiQEKTTy-o-FvpPiH7TMdqkg9iAmfn1juXpiwhoyLLF0AcGiccowfYl0nnalpA | Nguyên liệu: Cà phê, sữa đặc  Nguồn cung cấp: Nhập cà phê Lăk Coffee  Dung tích:70ml |
| 2 | Cà phê đen | https://lh4.googleusercontent.com/EskW4swRi-STMRI2lTpL61EQCT4pxIihlsHZ3sQrj08mU7QUpSnt9b9HPOSfNJfJxtHBzbfA9rLcOivP9REM6_JlDwubLjmOc55iMZTaWfLNFPnv8nhFtSQkfRWXEVkRodzRS-X1uIKSYKZB7ov4YUCuYJM3fJrVv7hk4lyky3_PJCR4aA4SGihAKA | Nguyên liệu: Cà phê,đường nước  Nguồn cung cấp: Nhập cà phê Lăk Coffee  Dung tích:70ml |
| 3 | Bạc xỉu | https://lh3.googleusercontent.com/m192grWPYAOzVfLt3MJUhk4hbN_JavvqkCk3MkVQJL9v2_4yVPuoKbPtdtsyWL0QcqKed7hxv1sq2FxyqReaRFBx1kGSDRH_XQKSDaHWZcglhzWxHzAfcN7S70_Blj0P0fCIw9kajAzHT_CS32mjB0RtA3o-PIu5lhcEO6e9UdGjEAyJR-bo2nvG0w | Nguyên liệu :Cà phê, sữa  đặc, sữa tươi, nước cốt dừa  Nguồn cung cấp: Nhập cà phê Lăk Coffee  Dung tích: 300ml |
| 4 | Cafe cốt dừa | https://lh4.googleusercontent.com/EBRoB3umJkaZG29vJMIzdJes8lr-wdaiytu3MHapuM2zyhdZKnIKY__5wWOsJIfn_1LWiOkPiEurNltPG08vsE9fA9qEzU5FxvTkPeQ6kKUJBGkE0oWVluv4ayfYTwKQaSM0Yz1YrZV_5LJRR99KcTjq1wE33E6wTCyeXfyTcJgLoG8_JY6Q7Ccwnw | Nguyên liệu: Cà phê, sữa  đặc, sữa tươi, nước cốt dừa, đá  Nguồn cung cấp: Nhập cà phê Lăk Coffee  Dung tích: 250ml |
| 5 | Latte | https://lh6.googleusercontent.com/2cyKkffdK14L685LwgjZu9y8Ki4XCxWUCGz6UJgq2Y00OauMWmh4ajQBQ3WFrQk1VtQDLStZgaNwNBrMuvBTxjhj6-7fwBoIBkYDA1ImrY1a1G9YtNYzhLkg5USi07fyfsPPeWjTavvvDF_PJN3x6RxfsPMR2hHjJ-Q3c3NlDYWHV4Ld4aLdEIF8Sg | Nguyên liệu: Cà phê, sữa tươi nguyên kem  Nguồn cung cấp: Nhập cà phê Lăk Coffee  Dung tích: 250ml |
| 6 | Cappuccino | https://lh6.googleusercontent.com/Drg8msRkd20JUrijrjF-IAGRbZQqEuN85rIS0d5dDR9fpZ-xqD3XvAbBxgFYeAtMjMLwQITnhV3gNZhaTqpjubzLjgpdRsKktmnf1Sx-G2wYlcI326zJO5pAnnfUOGtT5dixPrr7x0AyN2YvkGNQA-JEtXSkGiqlwAgteWwxM8bWzIxkgg5Zesm_Wg | Nguyên liệu: Cà phê, sữa tươi nguyên kem  Nguồn cung cấp: Nhập cà phê Lăk Coffee  Dung tích: 250ml |
| 7 | Trà hoa cúc | https://lh6.googleusercontent.com/5ei9ePJ5m7gSeXt7O8zDdrlyjcq33zqVO67_qMGCpUKWtQgOAmqXp5xFYu-lNRsJGNzNs559OQIvg-GwDK6JWwjTx71TjsCjPJPy1rJB6DN5DVd8lL-dB8lN02-tJ3pwXpFh8fxA2mJBxZQWve-n_frfbEWeyBE_TQZjFoWGchCgrVJRt45w3SmXAg | Nguyên liệu: Trà hoa cúc, đường phèn  Nguồn cung cấp: Nhập từ thương hiệu Mộc Trà  Dung tích: 300ml  Tác dụng:  + điều trị chứng mất ngủ  + Giảm lo âu căng thẳng  + Chăm sóc da tốt hơn |
| 8 | Trà đào cam xả | https://lh5.googleusercontent.com/H6oMFs0TrvYpuqfT28lSJCGci_28lWCAjyb2QxRV0FLfhKFx0v0wRyLKtfucEpvp2gMPy2PWpryG622Fb9PcOzLB8gKkLzi2nO-gXwyXkTpaqBcjf44l8WzE3mpaNmrREWnJpjBcuQ0tTjqH35BQG0a0BuNDLPgfewGTOZdtNBZQeKp-_lc9s9hORg | Nguyên liệu: Trà nhài,  siro đào, xả, đào miếng, cam, đường nước  Nguồn cũng cấp: chợ Đầu mối  Dung tích: 300ml |
| 9 | Trà hoa hồng |  | Nguyên liệu: Trà hoa hồng, đường phèn  Nguồn cung cấp: Nhập từ thương hiệu Mộc Trà Dung tích: 300ml Tác dụng:  + Cải thiện sức khỏe tim mạch |
| 10 | Trà cam quế mật ong |  | Nguyên liệu: Cam, siro quế, mật ong  Nguồn cung cấp: chợ  Đầu mối  Dung tích: 300ml |
| 11 | Trà Olong sen nhãn |  | Nguyên liệu: Trà olong, hạt sen, nhãn, whipping cream  Nguồn cung cấp: chợ  Đầu mối  Dung tích: 300ml |

## Chính sách giá

1. **Phương pháp định giá được sử dụng**

Kết hợp phương pháp định giá đối thủ cạnh tranh và định giá chi phí

### **Giá bán các sản phẩm/ dịch vụ**

Đơn vị tính: 1000đ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Tên sản phẩm** | **Giá của đối thủ cạnh tranh** | **Giá vốn** | **Giá bán** |
| 1 | Cà phê nâu | 35 | 8,52 | 30 |
| 2 | Cà phê đen | 30 | 7,84 | 25 |
| 3 | Bạc xỉu | 45 | 8,07 | 30 |
| 4 | Cà phê cốt dừa | 45 | 9,95 | 35 |
| 5 | Latte | 40 | 6,50 | 32 |
| 6 | Cappuccino | 40 | 7,60 | 30 |
| 7 | Trà hoa cúc | 30 | 6,24 | 25 |
| 8 | Trà đào cam xả | 30 | 9,29 | 25 |

1. **Địa điểm**

### **Địa điểm và chi phí**

Số nhà B4,127 Nguyễn Khang, Trung Hoà, Cầu Giấy, Hà Nội.

Chi phí: 12.000 VND (Đơn vị tính: 1000 đồng)

### **Lý do lựa chọn**

Giá thuê mặt bằng phù phù hợp với ngân sách của nhóm

Khu vực thuê có nhiều chung cư, chi nhánh công ty, tập trung trung nhiều đối tượng nhân viên văn phòng là khách hàng mục tiêu của sản phẩm

Ít có đối thủ cạnh tranh trực tiếp trong khu vực.

Khu vực giao thông thuận tiện, mặt tiền cửa hàng hướng ra đường lớn. Diện tích không gian trưng bày phù hợp. Thuận lợi cho việc sau này mở cửa hàng.

1. **Hoạt động xúc tiến**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Thời gian** | **Hoạt động** | **Chi tiết** | **Chi phí** |
| **01/03/2023**  **–**  **30/03/2023** | **Marketing trực tiếp** | * Xây dựng Fanpage Facebook và tạo tài khoản Instagram mang tên TIỆM CAFE CHILL COFFEE. * Làm các video về quán và đồ uống sự nhiệt tình của nhân viên với khách hàng * Viết các bài viết giới thiệu về quán . * Làm poster giới thiếu quán cà phê | 1.500.000 |
| **Quảng cáo** | * Chạy tương tác cho page và bài viết trên Facebook * Mục tiêu tiếp cận khách hàng: 5000 người cho mỗi trang Instagram và Facebook | 2.500.000 |
| **Xúc tiến bán hàng** | - Ngày đầu khai khách hàng sẽ được tham gia vòng quay may mắn với tổng số bill trên một trăm nghìn với các ưu đãi thấp nhất là 10% và cao nhất là 70% và các phần thưởng vô cùng đặc biệt tại cửa hàng. | 4.000.000 |
| **Tổng** | | **8.000.000** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **01/4/2023**  **–**  **30/4/2023** | **Marketing trực tiếp** | * Đăng bài liên quan đến việc đến việc đến quán CHILL COFFEE * Làm các video về quán và đồ uống sự nhiệt tình của nhân viên với khách hàng * Viết các bài viết theo trend giới thiệu về quán * Làm banner giới thiệu quán cà phê và các chương trình khuyến mãi | 1.200.000 |
| **Quảng cáo** | * Chạy tương tác cho page và bài viết trên Facebook * Mục tiêu tiếp cận khách hàng: 1500 người cho mỗi trang Instagram và Facebook. | 1.500.000 |
| **Xúc tiến bán hàng** | * Giảm 10% cho mỗi khách hàng có bill trên 100 nghìn . | 2.000.000 |
| **Tổng** | | **4.700.000** |
| **01/5/2023**  **–**  **31/5/2023** | **Quảng cáo** | * Chạy tương tác cho page và bài viết trên Facebook * Mục tiêu tiếp cận khách hàng: 1000 người cho mỗi trang Instagram và Facebook. | 500.000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Marketing trực tiếp** | * Đăng bài liên quan đến việc đến việc đến quán CHILL COFFEE * Làm các video về quán và đồ uống sự nhiệt tình của nhân viên với khách hàng * Viết các bài viết giới thiệu về quán | 0 |
|  | **Tổng** | **5.00.000** |
| **1/6/2023**  **–**  **30/6/2023** | **Quảng cáo** | * Chạy tương tác cho page và bài viết trên Facebook * Mục tiêu tiếp cận khách hàng: 1000 người cho mỗi trang Instagram và Facebook. | 5.00.000 |
| **Marketing trực tiếp** | * Đăng bài liên quan đến việc đến việc đến quán Coffee ÚwÙ * Làm các video về quán và đồ uống sự nhiệt tình của nhân viên với khách hàng * Viết các bài viết giới thiệu về quán | 0 |
|  | **Tổng** | **5.00.000** |
| **1/7/2023**  **–**  **30/7/2023** | **Quảng cáo** | * Chạy tương tác cho page và bài viết trên Facebook * Mục tiêu tiếp cận khách hàng: 1000 người cho mỗi trang Instagram và Facebook. | 500.000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Marketing trực tiếp** | * Đăng bài liên quan đến việc đến việc đến quán CHILL COFFEE * Làm các video về quán và đồ uống sự nhiệt tình của nhân viên với khách hàng * Viết các bài viết giới thiệu về quán |  |
|  |  | **Tổng** | **5.00.000** |
| **1/8/2023**  **–**  **30/8/2023** | **Quảng cáo** | * Chạy tương tác cho page và bài viết trên Facebook * Mục tiêu tiếp cận khách hàng: 1000 người cho mỗi trang Instagram và Facebook. | 5.00.000 |
| **Marketing trực tiếp** | * Đăng bài liên quan đến việc đến việc đến quán CHILL COFFEE * Làm các video về quán và đồ uống sự nhiệt tình của nhân viên với khách hàng * Viết các bài viết giới thiệu về quán | 0 |
|  | **Tổng** | **5.00.000** |
| **1/9/2023**  **–**  **30/9/2023** | **Quảng cáo** | * Chạy tương tác cho page và bài viết trên Facebook * Mục tiêu tiếp cận khách hàng: 3000 người cho mỗi trang Instagram và Facebook. | 1.500.000 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Marketing trực tiếp** | * Đăng bài liên quan đến việc đến việc đến quán CHILL COFFEE * Làm các video về quán và đồ uống sự nhiệt tình của nhân viên với khách hàng * Viết các bài viết giới thiệu về quán | 0 |
|  |  | **Tổng** | **1.500.000** |
| **1/10/2023**  **–**  **30/10/2023** | **Quảng cáo** | * Chạy tương tác cho page và bài viết trên Facebook * Mục tiêu tiếp cận khách hàng: 3000 người cho mỗi trang Instagram và Facebook. | 1.500.000 |
| **Marketing trực tiếp** | * Đăng bài liên quan đến việc đến việc đến quán CHILL COFFEE * Làm các video về quán và đồ uống sự nhiệt tình của nhân viên với khách hàng * Viết các bài viết giới thiệu về quán | 0 |
| **Xúc tiến bán hàng(Khuyến mại)** | * Giảm 10% cho khách hàng nữ mua đồ uống ngày 20/10 | 2.500.000 |
|  | **Tổng** | **4.000.000** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **1/11/2023**  **–**  **30/11/2023** | **Quảng cáo** | * Chạy tương tác cho page và bài viết trên Facebook * Mục tiêu tiếp cận khách hàng: 3000 người cho mỗi trang Instagram và Facebook. | 1.500.000 |
| **Marketing trực tiếp** | * Đăng bài liên quan đến việc đến việc đến quán CHILL COFFEE * Làm các video về quán và đồ uống sự nhiệt tình của nhân viên với khách hàng * Viết các bài viết giới thiệu về quán | 0 |
| **Xúc tiến bán hàng(Khuyến mại)** | * Chào đón giáng sinh : Mua 2 tặng 1 nhân dịp lễ giáng sinh | 3.000.000 |
| **Tổng** | | **4.500.000** |
| **1/12/2023**  **–**  **30/12/2024** | **Quảng cáo** | * Chạy tương tác cho page và bài viết trên Facebook * Mục tiêu tiếp cận khách hàng: 1000 người cho mỗi trang Instagram và Facebook. | 5.00.000 |
| **Marketing trực tiếp** | * Đăng bài liên quan đến việc đến việc đến quán CHILL COFFEE * Làm các video về quán và đồ uống sự nhiệt tình của nhân viên với khách hàng * Viết các bài viết giới thiệu về quán | 0 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Tổng** | | **5.00.000** |
| **1/1/2024**  **–**  **30/1/2024** | **Quảng cáo** | * Chạy tương tác cho page và bài viết trên Facebook * Mục tiêu tiếp cận khách hàng: 1000 người cho mỗi trang Instagram và Facebook. | 5.00.000 |
| **Marketing trực tiếp** | * Đăng bài liên quan đến việc đến việc đến quán COFFEE * Làm các video về quán và đồ uống sự nhiệt tình của nhân viên với khách hàng * Viết các bài viết giới thiệu về quán | 0 |
| **Tổng** | | **5.00.000** |
| **1/2/2024**  **–**  **30/2/2024** | **Quảng cáo** | * Chạy tương tác cho page và bài viết trên Facebook * Mục tiêu tiếp cận khách hàng: 1000 người cho mỗi trang Instagram và Facebook. | 5.00.000 |
| **Marketing trực tiếp** | * Đăng bài liên quan đến việc đến việc đến quán CHILL COFFEE * Làm các video về quán và đồ uống sự nhiệt tình của nhân viên với khách hàng * Viết các bài viết giới thiệu về quán | 0 |
| **Tổng** | | **5.00.000** |
| **Tổng chi phí 1 năm** | | | **26.200.000** |

## 2.5 Yếu tố con người

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Vị trí** | **Tiêu chí tuyển dụng** | **Kế hoạch đào tạo** |
| Quản lý  (1 nhân viên) | + Có kinh nghiệm về quản lý quán cà phê  + Ưu tiên những người đã từng làm quản lý cho tiệm café.  + Biết một số công thức cơ bản về pha chế cà phê.  + Có khả năng giao tiếp, hòa đồng, thân thiện.  + Trung thực có trách nhiệm với công việc. | + Hướng dẫn trong khoảng thời gian một tuần: Cách quản lý, giám sát nhân viên, viết báo cáo…  + Giới thiệu về văn hóa của quán.  + Hướng dẫn cho nhân viên nắm rõ về thực đơn.  + Nói về văn hóa của quán và các quy định trong khi làm việc.  + Thử việc trong vòng 1 tuần và không lương.  + Ca: 7h - 22h ( nghỉ trưa 1h) |
| Nhân viên pha chế  (3 nhân viên) | + Có kinh nghiệm pha chế, có niềm đam mê với pha chế.  + Ưu tiên người từng có kinh nghiệm làm trong quán cà phê.  + Nhanh nhẹn, ngoại hình ưa nhìn, có kỹ năng giao tiếp.  + Trung thực có trách nhiệm với công việc. | + Hướng dẫn công thức pha chế cho nhân viên, cách pha chế.  + Thử việc và học thuộc công thức trong 3 ngày. Đồng thời không có lương, + Nói về văn hóa và các quy tắc của quán.  + Part Time: 25k/1h  Ca 1: 7h-12h00  Ca 2: 12h00 – 17h00  Ca 3: 17h -22h |
| Nhân viên phục vụ  (4 nhân viên, 2 nam, 2 nữ) | + Ưu tiên những bạn có ngoại hình ưa nhìn, nữ từ 1m58 trở lên, nam từ 1m68 trở lên.  + Nhanh nhẹn, có khả năng giao tiếp tốt một chút, tự tin.  + Ưu tiên những bạn đã từng làm phục vụ ở quán cafe.  + Trung thực có trách nhiệm với công việc. | + Hướng dẫn cho nhân viên cách giới thiệu thực đơn.  + Hướng dẫn cho nhân viên: Cách nhận order, bưng bê đồ đúng cách, cách phục vụ khách, chào khách khi đến và rời đi,...  + Giới thiệu về quan hóa quán và các quy định nơi làm việc.  + Thử việc trong 3 ngày và không có lương.  + Part Time: 20k/1h  Ca 1: 7h-12h00  Ca 2: 12h00 – 17h00 |
|  |  | Ca 3: 17h-22h |
| Nhân viên thu ngân  (3 nhân viên) | + Ưu tiên những người từng có kinh nghiệm, đã từng tiếp xúc với máy order.  + Nhanh nhẹn, có kỹ năng giao tiếp tốt, hòa đồng, thân thiện.  + Không có được đào tạo từ đầu, đồng thời thời gian thử việc sẽ dài hơn.  + Có khả năng giao tiếp.  + Trung thực có trách nhiệm với công việc. | + Hướng dẫn cho nhân viên cách dùng phần mềm order trên máy tính.  + Hướng dẫn cho nhân viên cách tổng tiền cuối ca.  + Giới thiệu về văn hóa của quán, các quy định nơi làm việc.  + Thử việc 3 ngày không lương.  + Part Time: 20k/1h  Ca 1: 7h-12h00  Ca 2: 12h00 – 17h00  Ca 3: 17h-22h |

# **CHƯƠNG 3: TỔ CHỨC DOANH NGHIỆP**

## Loại hình pháp lý

1. Lựa chọn loại hình pháp lý

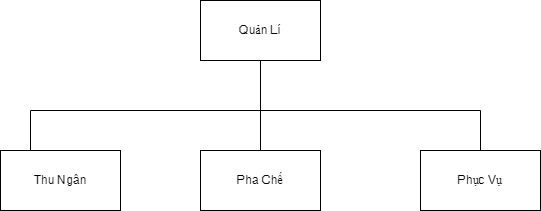
Nhóm lựa chọn: Hộ kinh doanh cá thể

### Lý do lựa chọn loại hình này

* Thủ tục đăng ký nhanh, tránh được các thủ tục rườm rà
* Không phải khai thuế hàng tháng, có thể áp dụng thuế khoán.
* Chế độ chứng từ sổ sách kế toán đơn giản.
* Quy mô gọn nhẹ, phù hợp với kinh doanh nhỏ.

## Tổ chức nhân sự

### Sơ đồ cơ cấu tổ chức



1. **Mô tả vị trí nhân sự**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Vị trí** | **Mô tả công việc** | **Yêu cầu** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Quản lý**  **( 1 nhân viên )** | * Quản lý, giám sát tiến độ làm việc, điều hành công việc kinh doanh của quán. * Tuyển dụng, đào tạo nhân sự. quản lý nhân viên. * Đăng bài quảng cáo sản phẩm mới trên trang Facebook, page của quán. * Đăng các bài về trương trình khuyến mãi. * Kiểm soát hàng, nguyên liệu, số lượng bánh đặt về. * Kiểm soát vận hành đơn trong hệ thống bán hàng. * Tạo động lực cá nhân và team hoàn thành công việc. * Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu. * Cuối buổi cần kiểm kê lại bàn ghế, số lượng, thu dọn và đóng cửa. * Ca:7h - 17h ( nghỉ trưa 1h) | * Trên 23t * Có kinh nghiệm làm quản lý quán cafe hoặc quản lý các mô hình dịch vụ tương tự * Biết một số công thức cơ bản pha chế cà phê * Giao tiếp tốt, trung thực trong công việc |
| **Thu ngân**  **( 3 nhân viên )** | * Tiếp đón khách hàng. * Giới thiệu, tư vấn và giải đáp cho khách hàng về sản phẩm, dịch vụ và các chương trình tại quán. * Nhận order từ khách hàng. Thực hiện các giao dịch thanh toán với khách hàng tại quầy. - Hỗ trợ các công việc trong quầy và sảnh theo sự sắp xếp cửa quản lý cửa hàng. * Part Time: 20k/1h   Ca1: 7h -12h00  Ca2: 12h00 –17h00  Ca3: 17h – 22h00 | * Kinh nghiệm vị trí thu ngân (tại các hệ thống đồ ăn đồ uống, bán lẻ hoặc các vị trí tương đương) từ 4 tháng trở lên * Đã tốt nghiệp các hệ đào tạo: THPT, Trung Cấp, Cao Đẳng, Đại Học,… * Siêng năng, chịu khó, có tinh thần học hỏi. * Khả năng giao tiếp tốt, hoạt bát, nhanh nhẹn. * Tạo thiện cảm   và luôn thân thiện với khách hàng.  - Có tinh thần hỗ trợ đồng đội, teamwork |
| **Phục vụ**  **( 4 nhân viên )** | * Tiếp nhận order của khách * Phục vụ đồ uống cho khách hàng - Sắp xếp, dọn dẹp vệ sinh quán * đóng gói và giao đơn cho shipper * Part Time: 20k/1h   Ca1: 7h - 12h  Ca2: 12h00 - 17h00   * Ca 3: 17h - 22h | * Độ tuổi từ 18t * Tốt nghiệp Trung học phổ thông trở lên * Có kinh nghiệm làm việc * Giao tiếp và xử lí tình huống tốt - Nhanh nhẹn, trung thực, hòa đồng |
| **Nhân viên**  **pha chế**  **( 3 nhân viên )** | * Giờ làm việc: 7h30 - 20h30 * Thực hiện pha chế đồ uống theo yêu cầu của khách;      * Cung cấp thông tin về đồ uống khi khách yêu cầu; * Kiểm soát chi phí và đảm bảo chất lượng của đồ uống; * Đảm bảo tính thẩm mỹ của đồ uống cho khách * Không ngừng sáng tạo và học hỏi các công thức pha chế mới - Phổ biến cho nhân viên phục vụ bàn về mùi vị, tính chất, tác dụng | * Có bằng cấp, chứng chỉ liên quan * Có từ 1-2 năm kinh nghiệm ở vị trí tương đương      * Có tinh thần làm việc chủ động - Sử dụng tiếng Anh là một lợi thế |

### **3.2.3 Tiền lương và các khoản trích theo lương**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Loại lđ | Vị trí | Lương (1000đ) | khung giờ làm | Số lượng | Tổng lương (vnđ) |
| 1 | Full time | Quản lý | 8,000,000 | Full time | 1 | 8,000,000 |
| 2 | Part time | Thu ngân | 25k/h | Ca1: 7h -12h00 | 3 | 375,000 |
| 3 | Part time | Phục vụ | 25k/h | Ca2: 12h00 –17h00 | 6 | 750,000 |
| 4 | Part time | Pha chế | 25k/h | Ca3: 17h – 22h00 | 3 | 375,000 |
| Tổng | | | | | | 9,500,000 |

# **CHƯƠNG 4: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP**

## Ước tính số lượng hàng bán ra

### **Phương pháp ước lượng**

Dựa trên kinh nghiệm của bản thân nhóm đã ước lượng số lượng hàng bán ra trong năm đầu tiên.

* Tháng có số lượng hàng bán cao nhất là T4 và T2
* Tháng có số lượng hàng bán ra thấp nhất trong năm là T3

1. **Bảng ước lượng số lượng hàng bán ra**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Tên sản phẩm | Phân phối | T1 | T2 | T3 | T4 | T5 | T6 | T7 | T8 | T9 | T10 | T11 | T12 |
| 1 | Cà phê nâu | Trực tiếp | 290 | 350 | 150 | 330 | 300 | 290 | 270 | 270 | 270 | 290 | 260 | 270 |
| Online | 160 | 250 | 80 | 180 | 150 | 150 | 120 | 160 | 140 | 170 | 160 | 170 |
| Tổng | 450 | 600 | 230 | 510 | 450 | 440 | 390 | 430 | 410 | 460 | 420 | 440 |
| 2 | Cà phê đen | Trực tiếp | 270 | 350 | 100 | 320 | 270 | 250 | 260 | 260 | 260 | 280 | 290 | 260 |
| Online | 190 | 240 | 80 | 200 | 170 | 180 | 180 | 180 | 180 | 200 | 170 | 180 |
| Tổng | 460 | 590 | 180 | 520 | 440 | 430 | 440 | 440 | 440 | 480 | 460 | 440 |
| 3 | Bạc xỉu | Trực tiếp | 310 | 360 | 160 | 340 | 300 | 290 | 280 | 290 | 300 | 290 | 320 | 290 |
| Online | 180 | 210 | 150 | 220 | 170 | 160 | 130 | 120 | 150 | 220 | 160 | 170 |
| Tổng | 490 | 570 | 310 | 560 | 470 | 450 | 410 | 410 | 450 | 510 | 480 | 460 |
| 4 | Cà phê cốt dừa | Trực tiếp | 350 | 400 | 160 | 370 | 360 | 340 | 330 | 300 | 310 | 340 | 350 | 320 |
| Online | 180 | 210 | 140 | 230 | 180 | 170 | 160 | 160 | 190 | 180 | 170 | 180 |
| Tổng | 530 | 610 | 300 | 600 | 540 | 510 | 490 | 460 | 500 | 520 | 520 | 500 |
| 5 | Latte | Trực tiếp | 320 | 380 | 160 | 370 | 350 | 330 | 340 | 330 | 320 | 350 | 330 | 320 |
| Online | 170 | 190 | 100 | 190 | 170 | 160 | 160 | 160 | 160 | 200 | 160 | 170 |
| Tổng | 490 | 570 | 260 | 560 | 520 | 490 | 500 | 490 | 480 | 550 | 490 | 490 |
| 6 | Cappuchino | Trực tiếp | 350 | 410 | 130 | 380 | 360 | 340 | 350 | 320 | 300 | 320 | 340 | 320 |
| Online | 130 | 190 | 100 | 180 | 160 | 150 | 120 | 120 | 120 | 170 | 140 | 130 |
| Tổng | 480 | 600 | 230 | 560 | 520 | 490 | 470 | 440 | 420 | 490 | 480 | 450 |
| 7 | Trà hoa cúc long nhãn | Trực tiếp | 300 | 360 | 150 | 350 | 320 | 290 | 300 | 320 | 280 | 320 | 330 | 320 |
| Online | 140 | 180 | 80 | 170 | 150 | 120 | 120 | 120 | 140 | 190 | 160 | 150 |
| Tổng | 300 | 300 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| 8 | Trà hoa hồng | Trực tiếp | 270 | 350 | 120 | 330 | 300 | 290 | 260 | 280 | 270 | 270 | 280 | 260 |
| Online | 130 | 160 | 80 | 150 | 140 | 120 | 120 | 100 | 120 | 160 | 140 | 150 |
| Tổng | 400 | 510 | 200 | 480 | 440 | 410 | 380 | 380 | 390 | 430 | 420 | 410 |
| 9 | Trà đào cam xả | Trực tiếp | 260 | 300 | 140 | 380 | 370 | 380 | 390 | 370 | 330 | 310 | 290 | 270 |
| Online | 100 | 120 | 160 | 230 | 200 | 190 | 180 | 160 | 120 | 140 | 120 | 120 |
| Tổng | 360 | 420 | 300 | 610 | 570 | 570 | 570 | 530 | 450 | 450 | 410 | 390 |
| 10 | Trà cam quế | Trực tiếp | 310 | 360 | 90 | 340 | 300 | 320 | 330 | 300 | 290 | 320 | 280 | 310 |
| Online | 140 | 160 | 70 | 170 | 150 | 130 | 120 | 120 | 120 | 170 | 150 | 150 |
| Tổng | 450 | 520 | 160 | 510 | 450 | 450 | 450 | 420 | 410 | 490 | 430 | 460 |
| 11 | Trà olong Sen Nhãn | Trực tiếp | 300 | 370 | 110 | 360 | 340 | 350 | 310 | 300 | 320 | 330 | 320 | 330 |
| Online | 150 | 180 | 80 | 170 | 140 | 140 | 140 | 140 | 140 | 190 | 170 | 160 |
| Tổng | 450 | 550 | 190 | 530 | 480 | 490 | 450 | 440 | 460 | 520 | 490 | 490 |

## Giá bán

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| STT | Tên sản phẩm | Giá |
| 1 | Cà phê nâu | 28,000 |
| 2 | Cà phê đen | 25,000 |
| 3 | Bạc xỉu | 26,000 |
| 4 | Cà phê cốt dừa | 32,000 |
| 5 | Latte | 21,000 |
| 6 | Cappuchino | 25,000 |
| 7 | Trà hoa cúc long nhãn | 20,000 |
| 8 | Trà hoa hồng | 23,000 |
| 9 | Trà đào cam xả | 26,000 |
| 10 | Trà cam quế | 29,000 |
| 11 | Trà olong Sen Nhãn | 33,000 |
| 12 | Croissant | 17,000 |
| 13 | Tiramisu | 26,000 |
| 14 | Passion cheese | 26,000 |
| 15 | Cheesecake | 32,000 |

## Chi phí mua trang thiết bị

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Tên trang thiết bị | Loại tài sản | Đơn vị | Đơn giá(VNĐ) | Số lượng | Tổng tiền | Thời gian sd (tháng) | Phân bổ chi phí CCDC |
| 1 | Quầy bar | CCDC | Chiếc | 15,000,000 | 1 | 15,000,000 | 36 | 416,667 |
| 2 | Camera | CCDC | Bộ | 450,000 | 1 | 450,000 | 24 | 18,750 |
| 3 | Bảng quảng cáo | CCDC | Chiếc | 1,000,000 | 1 | 1,000,000 | 24 | 41,667 |
| 4 | Máy xay café | CCDC | Chiếc | 12,000,000 | 1 | 12,000,000 | 24 | 500,000 |
| 5 | Máy pha café | CCDC | Chiếc | 15,000,000 | 1 | 15,000,000 | 24 | 625,000 |
| 6 | Cây nước nóng, lạnh | CCDC | Chiếc | 13,900,000 | 1 | 13,900,000 | 24 | 579,167 |
| 7 | Tủ lạnh | CCDC | Chiếc | 57,000 | 1 | 57,000 | 24 | 2,375 |
| 8 | Máy tính tiền,máy oder, hộp để tiền | CCDC | Chiếc | 75,000 | 1 | 75,000 | 24 | 3,125 |
| 9 | Bộ dụng cụ văn phòng: Bút, giấy nhớ, sổ... | CCDC | Chiếc | 100,000 | 1 | 100,000 | 24 | 4,167 |
| 10 | Điện thoại (Realme) | CCDC | Chiếc | 3,499,000 | 3 | 10,497,000 | 24 | 437,375 |
| 11 | Máy quẹt thẻ | CCDC | Chiếc | 2,295,000 | 1 | 2,295,000 | 24 | 95,625 |
| 12 | Bộ dụng cụ ăn uống | CCDC | Chiếc | 650,000 | 10 | 6,500,000 | 24 | 270,833 |
| 13 | Ghế | CCDC | Chiếc | 350,000 | 2 | 700,000 | 24 | 29,167 |
| 14 | Bộ bàn ghế cho khách | CCDC | Chiếc | 2,000 | 10 | 20,000 | 24 | 833 |
| 15 | Ghế ngồi bar | CCDC | Chiếc | 750,000 | 6 | 4,500,000 | 24 | 187,500 |
| 16 | Máy in hóa đơn | CCDC | Chiếc | 105,000 | 1 | 105,000 | 24 | 4,375 |
| 17 | Kệ đựng để nguyên liệu | CCDC | Chiếc | 450,000 | 2 | 900,000 | 24 | 37,500 |
| 18 | Cây lau | CCDC | Chiếc | 150,000 | 1 | 150,000 | 12 | 12,500 |
| 19 | Máy hút bụi | CCDC | Chiếc | 15,000 | 1 | 15,000 | 24 | 625 |
| 20 | Loa treo tường | CCDC | Chiếc | 12,000 | 1 | 12,000 | 12 | 1,000 |
| 21 | Cây cảnh | CCDC | Chiếc | 150,000 | 5 | 750,000 | 24 | 31,250 |
| 22 | Trang trí tường | CCDC | Chiếc | 350,000 | 5 | 1,750,000 | 24 | 72,917 |
| 23 | Trang trí tường | CCDC | Chiếc | 150,000 | 10 | 1,500,000 | 24 | 62,500 |
| 24 | Trang trí tường | CCDC | Chiếc | 450,000 | 3 | 1,350,000 | 24 | 56,250 |
| 25 | Trang trí tường | CCDC | Chiếc | 650,000 | 1 | 650,000 | 24 | 27,083 |
| 26 | Dụng cụ vệ sinh | CCDC | Chiếc | 120,000 | 1 | 120,000 | 24 | 5,000 |
| Tổng | | | | | | 89,396,000 |  | 3,523,250 |

1. **Chi phí cố định**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Yếu tố sx | Tên chi phí | T1 | T2 | T3 | T4 | T5 | T6 | T7 | T8 | T9 | T10 | T11 | T12 |
| Lao Động | Trả lương | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 |
| Văn Phòng | Thuê mặt bằng | 15,000,000 | 15,000,000 | 15,000,000 | 15,000,000 | 15,000,000 | 15,000,000 | 15,000,000 | 15,000,000 | 15,000,000 | 15,000,000 | 15,000,000 | 15,000,000 |
| Máy móc thiết bị | Khấu Hao, Phân Bổ | 3,523,250 | 3,523,250 | 3,523,250 | 3,523,250 | 3,523,250 | 3,523,250 | 3,523,250 | 3,523,250 | 3,523,250 | 3,523,250 | 3,523,250 | 3,523,250 |
| Marketing | Quảng cáo, xúc tiến | 12,000,000 | 12,000,000 | 12,000,000 | 12,000,000 | 12,000,000 | 12,000,000 | 12,000,000 | 12,000,000 | 12,000,000 | 12,000,000 | 12,000,000 | 12,000,000 |
| Điện nước,vpp | Điện nước | 4,000,000 | 4,000,000 | 4,000,000 | 4,000,000 | 4,000,000 | 4,000,000 | 4,000,000 | 4,000,000 | 4,000,000 | 4,000,000 | 4,000,000 | 4,000,000 |
| DKKD | Phí DKKD | 100,000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Thuế môn bài | Thuế môn bài | 1,000,000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Đồng phục nhân viên | May đồng phục | 2,400,000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Biển hiệu | Làm biển hiệu | 2,600,000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| CF khác |  | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 |
| TỔNG | | 51,123,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 |
| Tổng cả năm: | | 546,379,000 | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **Chi phí Biến Đổi**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Mặt hàng |  | Tháng 1 | Tháng 2 | Tháng 3 | Tháng 4 | Tháng 5 | Tháng 6 | Tháng 7 | Tháng 8 | Tháng 9 | Tháng 10 | Tháng 11 | Tháng 12 |
| Cà phê nâu | AVC | 16,800 | 16,800 | 16,800 | 16,800 | 16,800 | 16,800 | 16,800 | 16,800 | 16,800 | 16,800 | 16,800 | 16,800 |
| Q | 500 | 640 | 230 | 540 | 490 | 520 | 450 | 480 | 490 | 510 | 470 | 530 |
| VC | 8,400,000 | 10,752,000 | 3,864,000 | 9,072,000 | 8,232,000 | 8,736,000 | 7,560,000 | 8,064,000 | 8,232,000 | 8,568,000 | 7,896,000 | 8,904,000 |
| Cà phê đen | AVC | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 |
| Q | 540 | 630 | 180 | 570 | 530 | 560 | 520 | 540 | 510 | 510 | 470 | 440 |
| VC | 8,100,000 | 9,450,000 | 2,700,000 | 8,550,000 | 7,950,000 | 8,400,000 | 7,800,000 | 8,100,000 | 7,650,000 | 7,650,000 | 7,050,000 | 6,600,000 |
| Bạc xỉu | AVC | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 |
| Q | 490 | 570 | 310 | 590 | 520 | 480 | 410 | 410 | 450 | 510 | 480 | 460 |
| VC | 7,644,000 | 8,892,000 | 4,836,000 | 9,204,000 | 8,112,000 | 7,488,000 | 6,396,000 | 6,396,000 | 7,020,000 | 7,956,000 | 7,488,000 | 7,176,000 |
| Cà phê cốt dừa | AVC | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 |
| Q | 530 | 610 | 300 | 620 | 550 | 550 | 520 | 500 | 560 | 520 | 520 | 550 |
| VC | 10,176,000 | 11,712,000 | 5,760,000 | 11,904,000 | 10,560,000 | 10,560,000 | 9,984,000 | 9,600,000 | 10,752,000 | 9,984,000 | 9,984,000 | 10,560,000 |
| Latte | AVC | 12,600 | 12,600 | 12,600 | 12,600 | 12,600 | 12,600 | 12,600 | 12,600 | 12,600 | 12,600 | 12,600 | 12,600 |
| Q | 520 | 600 | 260 | 580 | 550 | 530 | 500 | 500 | 520 | 550 | 490 | 540 |
| VC | 6,552,000 | 7,560,000 | 3,276,000 | 7,308,000 | 6,930,000 | 6,678,000 | 6,300,000 | 6,300,000 | 6,552,000 | 6,930,000 | 6,174,000 | 6,804,000 |
| Cappuchino | AVC | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 | 15,000 |
| Q | 480 | 600 | 230 | 560 | 520 | 490 | 470 | 460 | 450 | 530 | 480 | 480 |
| VC | 7,200,000 | 9,000,000 | 3,450,000 | 8,400,000 | 7,800,000 | 7,350,000 | 7,050,000 | 6,900,000 | 6,750,000 | 7,950,000 | 7,200,000 | 7,200,000 |
| Trà hoa cúc long nhãn | AVC | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 |
| Q | 300 | 300 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| VC | 3,600,000 | 3,600,000 | 2,760,000 | 2,760,000 | 2,760,000 | 2,760,000 | 2,760,000 | 2,760,000 | 3,600,000 | 3,600,000 | 3,600,000 | 3,600,000 |
| Trà hoa hồng | AVC | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 | 13,800 |
| Q | 400 | 510 | 200 | 480 | 440 | 410 | 380 | 380 | 390 | 430 | 420 | 410 |
| VC | 5,520,000 | 7,038,000 | 2,760,000 | 6,624,000 | 6,072,000 | 5,658,000 | 5,244,000 | 5,244,000 | 5,382,000 | 5,934,000 | 5,796,000 | 5,658,000 |
| Trà đào cam xả | AVC | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 |
| Q | 360 | 420 | 300 | 610 | 570 | 570 | 570 | 530 | 450 | 450 | 410 | 390 |
| VC | 5,616,000 | 6,552,000 | 4,680,000 | 9,516,000 | 8,892,000 | 8,892,000 | 8,892,000 | 8,268,000 | 7,020,000 | 7,020,000 | 6,396,000 | 6,084,000 |
| Trà cam quế | AVC | 17,400 | 17,400 | 17,400 | 17,400 | 17,400 | 17,400 | 17,400 | 17,400 | 17,400 | 17,400 | 17,400 | 17,400 |
| Q | 450 | 520 | 160 | 510 | 450 | 450 | 450 | 420 | 410 | 490 | 430 | 460 |
| VC | 7,830,000 | 9,048,000 | 2,784,000 | 8,874,000 | 7,830,000 | 7,830,000 | 7,830,000 | 7,308,000 | 7,134,000 | 8,526,000 | 7,482,000 | 8,004,000 |
| Trà olong Sen Nhãn | AVC | 19,800 | 19,800 | 19,800 | 19,800 | 19,800 | 19,800 | 19,800 | 19,800 | 19,800 | 19,800 | 19,800 | 19,800 |
| Q | 510 | 580 | 190 | 570 | 520 | 510 | 500 | 510 | 480 | 520 | 500 | 510 |
| VC | 10,098,000 | 11,484,000 | 3,762,000 | 11,286,000 | 10,296,000 | 10,098,000 | 9,900,000 | 10,098,000 | 9,504,000 | 10,296,000 | 9,900,000 | 10,098,000 |
| Croissant | AVC | 10,200 | 17,000 | 17,000 | 17,000 | 17,000 | 17,000 | 17,000 | 17,000 | 17,000 | 17,000 | 17,000 | 17,000 |
| Q | 360 | 480 | 190 | 480 | 420 | 380 | 390 | 370 | 400 | 460 | 400 | 400 |
| VC | 3,672,000 | 8,160,000 | 3,230,000 | 8,160,000 | 7,140,000 | 6,460,000 | 6,630,000 | 6,290,000 | 6,800,000 | 7,820,000 | 6,800,000 | 6,800,000 |
| Tiramisu | AVC | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 |
| Q | 380 | 520 | 150 | 500 | 470 | 460 | 410 | 370 | 350 | 420 | 410 | 380 |
| VC | 5,928,000 | 8,112,000 | 2,340,000 | 7,800,000 | 7,332,000 | 7,176,000 | 6,396,000 | 5,772,000 | 5,460,000 | 6,552,000 | 6,396,000 | 5,928,000 |
| Passion cheese | AVC | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 | 15,600 |
| Q | 380 | 470 | 160 | 450 | 420 | 340 | 380 | 340 | 360 | 430 | 330 | 300 |
| VC | 5,928,000 | 7,332,000 | 2,496,000 | 7,020,000 | 6,552,000 | 5,304,000 | 5,928,000 | 5,304,000 | 5,616,000 | 6,708,000 | 5,148,000 | 4,680,000 |
| Cheesecake | AVC | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 | 19,200 |
| Q | 380 | 500 | 180 | 440 | 420 | 430 | 400 | 390 | 420 | 440 | 390 | 410 |
| VC | 7,296,000 | 9,600,000 | 3,456,000 | 8,448,000 | 8,064,000 | 8,256,000 | 7,680,000 | 7,488,000 | 8,064,000 | 8,448,000 | 7,488,000 | 7,872,000 |
| Tổng doanh thu tháng | | 103,560,000 | 128,292,000 | 52,154,000 | 124,926,000 | 114,522,000 | 111,646,000 | 106,350,000 | 103,892,000 | 105,536,000 | 113,942,000 | 104,798,000 | 105,968,000 |
| Tổng cả năm | | 1,169,618,000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Trung bình / tháng | | 97,468,167 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **Chi phí sản phẩm**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Tên sản phẩm | AVC | AFC | AC | P |
| 1 | Cà phê nâu | 16,800 | 7,848 | 24,648 | 28,000 |
| 2 | Cà phê đen | 15,000 | 7,007 | 22,007 | 25,000 |
| 3 | Bạc xỉu | 15,600 | 7,287 | 22,887 | 26,000 |
| 4 | Cà phê cốt dừa | 19,200 | 8,969 | 28,169 | 32,000 |
| 5 | Latte | 12,600 | 5,886 | 18,486 | 21,000 |
| 6 | Cappuchino | 15,000 | 7,007 | 22,007 | 25,000 |
| 7 | Trà hoa cúc long nhãn | 12,000 | 5,606 | 17,606 | 20,000 |
| 8 | Trà hoa hồng | 13,800 | 6,447 | 20,247 | 23,000 |
| 9 | Trà đào cam xả | 15,600 | 7,287 | 22,887 | 26,000 |
| 10 | Trà cam quế | 17,400 | 8,128 | 25,528 | 29,000 |
| 11 | Trà olong Sen Nhãn | 19,800 | 9,249 | 29,049 | 33,000 |
| 12 | Croissant | 10,200 | 4,765 | 14,965 | 17,000 |
| 13 | Tiramisu | 15,600 | 7,287 | 22,887 | 26,000 |
| 14 | Passion cheese | 15,600 | 7,287 | 22,887 | 26,000 |
| 15 | Cheesecake | 19,200 | 8,969 | 28,169 | 32,000 |

1. **Kế Hoạch Doanh Thu**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Mặt hàng | Ước Tính | Tháng 1 | Tháng 2 | Tháng 3 | Tháng 4 | Tháng 5 | Tháng 6 | Tháng 7 | Tháng 8 | Tháng 9 | Tháng 10 | Tháng 11 | Tháng 12 |
| Cà phê nâu | Giá bán | 28,000 | 28,000 | 28,000 | 28,000 | 28,000 | 28,000 | 28,000 | 28,000 | 28,000 | 28,000 | 28,000 | 28,000 |
| Số lượng | 500 | 640 | 230 | 540 | 490 | 520 | 450 | 480 | 490 | 510 | 470 | 530 |
| Doanh thu | 14,000,000 | 17,920,000 | 6,440,000 | 15,120,000 | 13,720,000 | 14,560,000 | 12,600,000 | 13,440,000 | 13,720,000 | 14,280,000 | 13,160,000 | 14,840,000 |
| Cà phê đen | Giá bán | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 |
| Số lượng | 540 | 630 | 180 | 570 | 530 | 560 | 520 | 540 | 510 | 510 | 470 | 440 |
| Doanh thu | 13,500,000 | 15,750,000 | 4,500,000 | 14,250,000 | 13,250,000 | 14,000,000 | 13,000,000 | 13,500,000 | 12,750,000 | 12,750,000 | 11,750,000 | 11,000,000 |
| Bạc xỉu | Giá bán | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 |
| Số lượng | 490 | 570 | 310 | 590 | 520 | 480 | 410 | 410 | 450 | 510 | 480 | 460 |
| Doanh thu | 12,740,000 | 14,820,000 | 8,060,000 | 15,340,000 | 13,520,000 | 12,480,000 | 10,660,000 | 10,660,000 | 11,700,000 | 13,260,000 | 12,480,000 | 11,960,000 |
| Cà phê cốt dừa | Giá bán | 32,000 | 32,000 | 32,000 | 32,000 | 32,000 | 32,000 | 32,000 | 32,000 | 32,000 | 32,000 | 32,000 | 32,000 |
| Số lượng | 530 | 610 | 300 | 620 | 550 | 550 | 520 | 500 | 560 | 520 | 520 | 550 |
| Doanh thu | 16,960,000 | 19,520,000 | 9,600,000 | 19,840,000 | 17,600,000 | 17,600,000 | 16,640,000 | 16,000,000 | 17,920,000 | 16,640,000 | 16,640,000 | 17,600,000 |
| Cappuchino | Giá bán | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 |
| Số lượng | 480 | 600 | 230 | 560 | 520 | 490 | 470 | 460 | 450 | 530 | 480 | 480 |
| Doanh thu | 12,000,000 | 15,000,000 | 5,750,000 | 14,000,000 | 13,000,000 | 12,250,000 | 11,750,000 | 11,500,000 | 11,250,000 | 13,250,000 | 12,000,000 | 12,000,000 |
| Trà hoa cúc long nhãn | Giá bán | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 |
| Số lượng | 300 | 300 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| Doanh thu | 6,000,000 | 6,000,000 | 4,600,000 | 4,600,000 | 4,600,000 | 4,600,000 | 4,600,000 | 4,600,000 | 6,000,000 | 6,000,000 | 6,000,000 | 6,000,000 |
| Trà hoa hồng | Giá bán | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 |
| Số lượng | 400 | 510 | 200 | 480 | 440 | 410 | 380 | 380 | 390 | 430 | 420 | 410 |
| Doanh thu | 9,200,000 | 11,730,000 | 4,600,000 | 11,040,000 | 10,120,000 | 9,430,000 | 8,740,000 | 8,740,000 | 8,970,000 | 9,890,000 | 9,660,000 | 9,430,000 |
| Trà đào cam xả | Giá bán | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 |
| Số lượng | 360 | 420 | 300 | 610 | 570 | 570 | 570 | 530 | 450 | 450 | 410 | 390 |
| Doanh thu | 9,360,000 | 10,920,000 | 7,800,000 | 15,860,000 | 14,820,000 | 14,820,000 | 14,820,000 | 13,780,000 | 11,700,000 | 11,700,000 | 10,660,000 | 10,140,000 |
| Trà cam quế | Giá bán | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 |
| Số lượng | 450 | 520 | 160 | 510 | 450 | 450 | 450 | 420 | 410 | 490 | 430 | 460 |
| Doanh thu | 13,050,000 | 15,080,000 | 4,640,000 | 14,790,000 | 13,050,000 | 13,050,000 | 13,050,000 | 12,180,000 | 11,890,000 | 14,210,000 | 12,470,000 | 13,340,000 |
| Trà olong Sen Nhãn | Giá bán | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 |
| Số lượng | 510 | 580 | 190 | 570 | 520 | 510 | 500 | 510 | 480 | 520 | 500 | 510 |
| Doanh thu | 16,830,000 | 19,140,000 | 6,270,000 | 18,810,000 | 17,160,000 | 16,830,000 | 16,500,000 | 16,830,000 | 15,840,000 | 17,160,000 | 16,500,000 | 16,830,000 |
| Cappuchino | Giá bán | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 | 25,000 |
| Số lượng | 480 | 600 | 230 | 560 | 520 | 490 | 470 | 460 | 450 | 530 | 480 | 480 |
| Doanh thu | 12,000,000 | 15,000,000 | 5,750,000 | 14,000,000 | 13,000,000 | 12,250,000 | 11,750,000 | 11,500,000 | 11,250,000 | 13,250,000 | 12,000,000 | 12,000,000 |
| Trà hoa cúc long nhãn | Giá bán | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 |
| Số lượng | 300 | 300 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| Doanh thu | 6,000,000 | 6,000,000 | 4,600,000 | 4,600,000 | 4,600,000 | 4,600,000 | 4,600,000 | 4,600,000 | 6,000,000 | 6,000,000 | 6,000,000 | 6,000,000 |
| Trà hoa hồng | Giá bán | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 | 23,000 |
| Số lượng | 400 | 510 | 200 | 480 | 440 | 410 | 380 | 380 | 390 | 430 | 420 | 410 |
| Doanh thu | 9,200,000 | 11,730,000 | 4,600,000 | 11,040,000 | 10,120,000 | 9,430,000 | 8,740,000 | 8,740,000 | 8,970,000 | 9,890,000 | 9,660,000 | 9,430,000 |
| Trà đào cam xả | Giá bán | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 | 26,000 |
| Số lượng | 360 | 420 | 300 | 610 | 570 | 570 | 570 | 530 | 450 | 450 | 410 | 390 |
| Doanh thu | 9,360,000 | 10,920,000 | 7,800,000 | 15,860,000 | 14,820,000 | 14,820,000 | 14,820,000 | 13,780,000 | 11,700,000 | 11,700,000 | 10,660,000 | 10,140,000 |
| Trà cam quế | Giá bán | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 | 29,000 |
| Số lượng | 450 | 520 | 160 | 510 | 450 | 450 | 450 | 420 | 410 | 490 | 430 | 460 |
| Doanh thu | 13,050,000 | 15,080,000 | 4,640,000 | 14,790,000 | 13,050,000 | 13,050,000 | 13,050,000 | 12,180,000 | 11,890,000 | 14,210,000 | 12,470,000 | 13,340,000 |
| Trà olong Sen Nhãn | Giá bán | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 | 33,000 |
| Số lượng | 510 | 580 | 190 | 570 | 520 | 510 | 500 | 510 | 480 | 520 | 500 | 510 |
| Doanh thu | 16,830,000 | 19,140,000 | 6,270,000 | 18,810,000 | 17,160,000 | 16,830,000 | 16,500,000 | 16,830,000 | 15,840,000 | 17,160,000 | 16,500,000 | 16,830,000 |

1. **Vốn**

|  |  |
| --- | --- |
| Vốn | Số tiền |
| 1.Vốn cố định | 96,346,000 |
| Mua sắm thiết bị | 89,396,000 |
| Bảo trì, sửa chữa mặt bằng, trang thiết bị | 1,000,000 |
| DKKD | 100,000 |
| giấy phép An toàn vệ sinh thực phẩm | 650,000 |
| giấy phép kinh doanh | 200,000 |
| Đồng phục | 2,400,000 |
| Biển hiệu | 2,600,000 |
| 2.Vốn lưu động | 146,510,000 |
| Trả lương | 9,500,000 |
| Thuê mặt bằng | 15,000,000 |
| Quảng cáo, xúc tiến | 12,000,000 |
| Điện nước | 4,000,000 |
| phí cược thoại | 200,000 |
| internet | 250,000 |
| Thuế môn bài | 1,000,000 |
| CF Nhập hàng | 103,560,000 |
| CF khác | 1,000,000 |
| 3.Vốn dự phòng | 15,000,000 |
| Tổng vốn Khởi Sự | 257,856,000 |

1. **Báo Cáo Chuyển Lưu Tiền Tệ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Chỉ tiêu | T1 | T2 | T3 | T4 | T5 | T6 | T7 | T8 | T9 | T10 | T11 | T12 |
| 1. Số dư TMĐK | 257,856,000 | 189,900,000 | 260,488,000 | 283,604,000 | 351,948,000 | 414,036,000 | 474,660,000 | 531,640,000 | 587,208,000 | 643,532,000 | 704,780,000 | 760,612,000 |
| tiền thu từ bán hàng | 172,600,000 | 208,380,000 | 84,770,000 | 202,770,000 | 186,110,000 | 181,770,000 | 172,830,000 | 168,960,000 | 171,360,000 | 184,690,000 | 170,130,000 | 172,080,000 |
| tiền thu khác |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. tổng thu TM | 172,600,000 | 208,380,000 | 84,770,000 | 202,770,000 | 186,110,000 | 181,770,000 | 172,830,000 | 168,960,000 | 171,360,000 | 184,690,000 | 170,130,000 | 172,080,000 |
| Mua sắm thiết bị | 89,396,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| DKKD | 100,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Đồng phục | 2,400,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Biển hiệu | 2,600,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Trả lương | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 | 9,500,000 |
| Thuê mặt bằng | 15,000,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Quảng cáo, xúc tiến | 12,000,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Điện nước | 4,000,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Thuế môn bài | 1,000,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| CF Nhập hàng | 103,560,000 | 128,292,000 | 52,154,000 | 124,926,000 | 114,522,000 | 111,646,000 | 106,350,000 | 103,892,000 | 105,536,000 | 113,942,000 | 104,798,000 | 105,968,000 |
| CF khác | 1,000,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3. Tổng chi TM | 240,556,000 | 137,792,000 | 61,654,000 | 134,426,000 | 124,022,000 | 121,146,000 | 115,850,000 | 113,392,000 | 115,036,000 | 123,442,000 | 114,298,000 | 115,468,000 |
| 4. Số dư TMCK | 189,900,000 | 260,488,000 | 283,604,000 | 351,948,000 | 414,036,000 | 474,660,000 | 531,640,000 | 587,208,000 | 643,532,000 | 704,780,000 | 760,612,000 | 817,224,000 |

1. **Báo Cáo Doanh Thu và Chi Phí**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Chỉ tiêu | T1 | T2 | T3 | T4 | T5 | T6 | T7 | T8 | T9 | T10 | T11 | T12 |
| Doanh thu | 172,600,000 | 208,380,000 | 84,770,000 | 202,770,000 | 186,110,000 | 181,770,000 | 172,830,000 | 168,960,000 | 171,360,000 | 184,690,000 | 170,130,000 | 172,080,000 |
| Tổng CFCĐ | 51,123,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 | 45,023,250 |
| Lợi nhuận gộp | 121,476,750 | 163,356,750 | 39,746,750 | 157,746,750 | 141,086,750 | 136,746,750 | 127,806,750 | 123,936,750 | 126,336,750 | 139,666,750 | 125,106,750 | 127,056,750 |
| Tổng CFBĐ | 103,560,000 | 128,292,000 | 52,154,000 | 124,926,000 | 114,522,000 | 111,646,000 | 106,350,000 | 103,892,000 | 105,536,000 | 113,942,000 | 104,798,000 | 105,968,000 |
| LNTT | 17,916,750 | 35,064,750 | 12,407,250 | 32,820,750 | 26,564,750 | 25,100,750 | 21,456,750 | 20,044,750 | 20,800,750 | 25,724,750 | 20,308,750 | 21,088,750 |

## 4.11 Ma trận rủi ro

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Rủi ro gặp phải** | **Thiệt hại gây ra** | **Khả năng xảy**  **ra** | **Mức độ ảnh hưởng** | **Phương pháp giải quyết** |
| 1 | Nhân viên thường đi làm muộn, nghỉ làm vô cớ | Thiếu nhân sự | Trung bình | Trung bình | Nhắc nhở nói chuyện với nhân viên; chú ý lựa chọn nhân viên từ khâu nộp CV và phỏng vấn |
| 2 | Nhân viên thu ngân gian lận, không trung thực | Ảnh hưởng tới doanh thu và tài sản của quán | Cao | Cao | Cho nghỉ việc, quản lý cần sát sao với nhân viên hơn |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 3 | Các thành viên lục đục nội bộ vì quan điểm khác nhau | Mất đoàn kết giữa các nhân viên ảnh hưởng tới chất lượng phục vụ của quán | Cao | Cao | Cả nhóm họp lại và chọn ra những ý kiến tốt nhất và phù hợp nhất cho quán |
| 4 | Nhân viên thu ngân làm thất thoát tiền của quán | Ảnh hưởng doanh thu quán | Trung bình | Cao | Đào tạo kĩ về nghiệp vụ cho nhân viên, đưa ra kỉ luật khắt khe |
| 5 | Nhân viên phục vụ nói chuyện thái độ với khách | Ảnh hưởng xấu tới cảm nhận của khách hàng | Cao | Cao | Trao đổi nói truyện trực tiếp với nhân viên, vi phạm đến lần thứ hai cho nghỉ việc |
| 6 | Thiếu nhân viên chạy bàn trong giờ cao điểm | Thiếu nhân sự | Cao | Cao | Tuyển thêm nhân viên làm part time |
| 7 | Khách đến quán và bị mất xe hoặc tài sản cá nhân nào đó | Gây tổn thất về tài sản của khách | Cao | Cao | Chú ý về khoản giữ gìn tài sản của khách, nhắc nhở khách tự bảo quản tài sản cá nhân, bổ xung thiết bị camera |
| 8 | Giá nguyên liệu tăng bất ổn khiến đồ uống phải tăng giá | Ảnh hưởng tới cảm nhận của khách hàng | Trung bình | Trung bình | Đàm phán với nhà cung cấp sao cho giá thành hợp lý |
| 9 | Quản lý các nguyên liệu đầu vào | Thất thoát nguyên liệu | Cao | Cao | * Kiểm kho hàng ngày -> kiểm soát được sai lệch số liệu giữa thực tế và sổ sách - Kiểm soát nguyên vật liệu hư hỏng trong quán để cân đối nhập - xuất kho, giảm tỷ lệ hư hỏng * Sử dụng phần mềm để quản lý định lượng kho để tối ưu hóa quy trình quản ký |
| 10 | Khách phản ánh về chất lượng sản phẩm | Mất khách | Cao | Cao | * Tìm hiểu xem khách phản án về sản phẩm. * Kiểm tra nguồn nguyên liệu nhập, cách |
|  |  |  |  |  | thức pha chế của nhân viên.  --> tìm nguồn cung khác, kiểm tra cụ thể chất lượng  --> Điều chỉnh công thức pha, bổ túc cho nhân viên về pha chế sản phẩm |
| 11 | Có sản phẩm bán được ít, giảm doanh thu của cửa hàng | Tồn sản phẩm, ảnh hưởng doanh thu | Cao | Cao | * Tìm hiểu lí do tại sao bán ít - Xem xét lại công thức pha chế điều chỉnh * Có thể thay thế sản phẩm bằng 1 sản phẩm khách để kéo lại doanh thu cho cửa hàng. |