**CAO ĐẲNG THỰC HÀNH FPT POLYTECHNIC**



**TIME COFFEE**

**KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP**

**GVHD:** Ths. Nguyễn Thị Tuyết Nhung

**NHÓM:** Unique

**Thành viên:**

Nguyễn Thanh Tuyến - PS11180

Phan Văn Nghiêm - PS11181

Lương Thị Hải Yến - PS11187

Nguyễn Thanh Liên Hương - PS11189

Nguyễn Đình Thảo Khương - PS11196

Cao Nhật Trường - PS11202

***TPHCM, tháng 4 năm 2021***

**NHẬN XÉT**

***Giảng viên 1:***

***Giảng viên 2:***

**KẾ HOẠCH KINH DOANH**

**Tên doanh nghiệp:** Doanh nghiệp tư nhân và dịch vụ TIME COFFEE

**Người sáng lập:** Unique

**Ngày thành lâp:** 21/03/2021

**Địa chỉ:** 36 Huỳnh Khương An, quận Gò Vấp

**Số điện thoại:** 0988.333.555

**Fax:** 0900.000.111

**MỤC LỤC**

[I. Mô tả doanh nghiệp 5](#_Toc70096925)

[1. Mô tả về chi tiết doanh nghiệp 5](#_Toc70096926)

[a. Hoạt động chủ yếu của TIME COFFEE 5](#_Toc70096927)

[b. Khách hàng hướng tới 5](#_Toc70096928)

[c. Lợi ích mà TIME COFFEE đem đến cho khách hàng 5](#_Toc70096929)

[2. Chi tiết cá nhân về những đề xuất kế hoạch kinh doanh 6](#_Toc70096930)

[3. MÔ HÌNH SWOT 6](#_Toc70096931)

[II. Đánh giá thị trường 7](#_Toc70096932)

[1. Xác định khách hàng 7](#_Toc70096933)

[2. Số lượng và quy mô của thị trường 7](#_Toc70096934)

[3. Đánh giá các đối thủ cạnh tranh 8](#_Toc70096935)

[III. Kế hoạch marketing 8](#_Toc70096936)

[1. Sản phẩm 8](#_Toc70096937)

[2. Giá cả 9](#_Toc70096938)

[3. Địa điểm 9](#_Toc70096939)

[4. Phương thức phân phối 10](#_Toc70096940)

[5. Lý do chọn phương thức phân phối này 10](#_Toc70096941)

[6. Xúc tiến và quảng cáo 10](#_Toc70096942)

[IV. Tổ chức kinh doanh 10](#_Toc70096943)

[1. Đăng ký kinh doanh 10](#_Toc70096944)

[2. Nghĩa vụ doanh nghiệp 11](#_Toc70096945)

[3. Sơ đồ doanh nghiệp 11](#_Toc70096946)

[4. Nhân sự doanh nghiệp 12](#_Toc70096947)

[V. Tài sản cố định 13](#_Toc70096948)

[1. Công cụ và thiết bị 13](#_Toc70096949)

[2. Dụng cụ vận hành (sử dụng lâu dài) 13](#_Toc70096950)

[VI. Vốn lưu động hàng tháng 14](#_Toc70096951)

[1. Nguyên vật liệu và bao bì 14](#_Toc70096952)

[2. Các chi phí khác 15](#_Toc70096953)

[VII. Dự báo doanh thu bán hàng 16](#_Toc70096954)

[VIII. Kế hoạch doanh thu và chi phí 17](#_Toc70096955)

[IX. Kế hoạch lưu chuyển tiền 18](#_Toc70096956)

1. **Mô tả doanh nghiệp**

Doanh nghiệp sẽ hoạt động trong các lĩnh vực sau:

* Kinh doanh dịch vụ.

1. **Mô tả về chi tiết doanh nghiệp**
2. **Hoạt động chủ yếu của TIME COFFEE**

* TIME COFFEE là một mô hình cà phê kết hợp với sự kiện, đặc biệt là sự kiện về game. Tạo ra một môi trường lành mạnh và kết nối mọi người lại với nhau.
* TIME COFFEE sẽ chú trọng về chất lượng phục vụ giúp khách hàng có không gian giải trí thoải mái nhất.
* TIME COFFEE có đầy đủ các dịch vụ đồ ăn thức uống, internet tốc độ cao, phòng máy lạnh 24/24.

1. **Khách hàng hướng tới**

* Sinh viên các trường đại học.
* Học sinh các trường trung học cơ sở, trung học phổ thông.
* Những người thích phong cách cà phê sân vườn.
* Các bạn trẻ thích boardgame.
* Các bạn trẻ muốn tham gia một giải đấu game vào cuối tuần.

1. **Lợi ích mà TIME COFFEE đem đến cho khách hàng**

* Đem đến cho khách hàng một không gian hưởng thức nước uống thoải mái rộng rãi.
* Phục vụ quý khách những đồ uống giá cả phù hợp với cuộc sống của các bạn sinh viên.
* Tạo ra những giải đấu lành mạnh và giải thưởng hấp dẫn cho các tín đồ game mobi.
* Giúp các bạn sinh viên, học sinh có một không gian học hành yên tĩnh thoải mái.
* Giúp các bạn dễ dàng tìm được một chỗ chụp ảnh đẹp.

1. **Chi tiết cá nhân về những đề xuất kế hoạch kinh doanh**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Họ và Tên** | **Năm sinh** | **Trình độ chuyên môn** | **Quá trình học tập chuyên môn** | **Kinh nghiệm làm việc trước đây trong lĩnh vực có liên quan** |
| Phan Văn Nghiêm | 1997 | Quản lí nhân sự | Ngành quản trị kinh doanh, ĐH Hutech | Quản lí chi nhánh chuỗi coffee Highland. |
| Nguyễn Thanh Tuyến | 1997 | Kế toán | Ngành quản trị kinh doanh, ĐH Hutech | Kế toán viên cửa hàng tiện lợi Circle K |
| Cao Nhật Trường | 1999 | Baristar | Ngành quản trị khách sạn, ĐH FPT | Có kinh nghiệm pha chế ở Highland coffee. |
| Nguyễn Đình Thảo Khương | 1998 | Quảng cáo Marketing | Ngành Marketing, ĐH Kinh tế - Tài chính TP HCM | Tham gia dự án quảng cáo Bitis. |
| Nguyễn Thanh Liên Hương | 1997 | Quản lí nhân sự | Ngành quản trị kinh doanh ĐH Tôn Đức Thắng | Quản lý chi nhánh của cửa hàng the coffee house. |
| Lương Thị Hải Yến | 2000 | Thiết kế | Ngành thiết kế đồ họa, ĐH FPT | Tham gia dự án của Baemin. |

1. **MÔ HÌNH SWOT**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Điểm mạnh** | **Điểm yếu** | **Cơ hội** | **Thách thức** |
| * Chất lượng đảm bảo an toàn. * Có những sự kiện và không gian mới lạ dành cho giới trẻ. | Sản phẩm chủ yếu được tuyển chọn từ những sản phẩm tốt nhất trên thị trường nên sẽ có sự cạnh tranh về giá so với các Quán cafe khác. | * Dễ tiếp cận với các bạn trẻ. * Có thể kiếm thêm lợi nhuận từ APP giao hàng. * Có thể phát triển thực đơn cà phê nước, giải khát đa dạng. * Phục vụ ân cần, chu đáo. | * Cạnh tranh với người bán cà phê giá rẻ. * Sản phẩm có thế bắt chước bởi các đối thủ mới và cũ. |

1. **Đánh giá thị trường**
2. **Xác định khách hàng**

|  |  |
| --- | --- |
| **Đặc điểm** | **Mô tả sơ lược** |
| Ai sẽ là khách hàng của bạn? | Những bạn trẻ, những bạn học sinh sinh viên của các trường học, những bạn thích chơi game,… |
| Tuổi | Mọi lứa tuổi |
| Giới tính | Không phân biệt giới tính |
| Địa điểm (Nơi họ sinh sống) | Hồ Chí Minh và các thành phố khác  (cũng có thể là khách nước ngoài đi du lịch) |
| Thời điểm mua hàng | Hàng ngày |
| Mức giá có thể chấp nhận | Phù hợp với các bạn học sinh sinh viên |
| Số lượng cho mỗi lần mua | Không giới hạn |
| Quy mô thị trường trong tương lai | Số lượng khách hàng sẽ tăng lên |

1. **Số lượng và quy mô của thị trường**

* **Số lượng**

Hiện nay có nhiều quán cà phê lớn/ nhỏ ở thành phố Hồ Chí Minh, trong đó:

* Những quán cà phê có view đẹp khiến giới trẻ thích thú như Leo Coffee & Tea, Sin Café Sài Gòn,… .
* Các chuỗi cửa hàng cà phê lớn như Highland Coffee, The Coffee House có rất nhiều cửa hàng trên thành phố Hồ Chí Minh.
* Có rất ít quán cà phê phục vụ 24/24 như Thức Coffee, RuNam D’Or.
* Rất hiếm những quán cà phê tổ chức các sự kiện giải đấu vào cuối tuần.
* **Quy mô**
* Tương lai sẽ đẩy mạnh và mở rộng thêm nhiều dịch vụ kèm theo khi đến quán TIME COFFEE.
* Mở thêm chi nhánh mới.

1. **Đánh giá các đối thủ cạnh tranh**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Doanh nghiệp** | **Ưu điểm** | **Nhược điểm** |
| AOV coffee | * Nhân viên thân thiện. * Không gian sạch sẽ. * Có đường truyền internet tốc độ cao. | * Không gian hẹp (chứa 40 người) * Giờ nhận khách hạn chế (trước 22h30) * Giá cao (trung bình 30.000vnđ) |
| Café Effoc | * Thương hiệu lâu đời (2008). * Menu đa dạng. * Nhân viên thân thiện. | * Chủ yếu là take away. * Giá cao so với các bạn học sinh sinh viên (30.000vnđ -50.000vnđ) |
| Favi Coffee | * Kiến trúc lạ, không gian rộng. * Quán mở 24/24. | * Menu không đa dạng * Ít có ổ cắm điện cho các bạn sinh viên nếu có nhu cầu sử dụng laptop hay sạc pin điện thoại. |
| Milano Coffee | * Thương hiệu lâu đời (2011) * Có 1400 cửa hiệu trên 52 tỉnh thành. | * Menu không đa dạng * Giờ nhận khách hạn chế   (đóng cửa lúc 22h30)   * Ít chương trình khuyến mãi |

1. **Kế hoạch marketing**
2. **Sản phẩm**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STT** | **Sản phẩm, dịch vụ** | **Những đặc điểm chính** |
| **1** | Cà Phê | Đáp ứng mọi tiêu chuẩn khắt khe về chất lượng |
| **2** | Trà sữa, nước ép trái cây, đá xay | Trà và trái cây tươi, đa dạng |
| **3** | Nước giải khát | Nhãn hiệu uy tín |
| **4** | Dịch vụ board game | Có không gian rộng, chụp hình,  có phòng riêng, đa dạng |
| **5** | Thức ăn nhẹ | Nhanh, hợp vệ sinh |
| **6** | Dịch vụ khác | Sự kiện cuối tuần, thẻ thành viên, bingo |

1. **Giá cả**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Sản phẩm, dịch vụ** | **Giá thành**  **(VNĐ)** | **Gía bán (VND)** | **Giá đối thủ (VND)** |
| 1 | Cà Phê | ~ 12.000 | 20.000-30.000 | > 30.000 |
| 2 | Trà sữa | ~15.000 | 20.000-30000 | >45.000 |
| 3 | Nước giải khát | 6.000-8.000  chai/thùng | 15.000/chai/thùng | 12.000-18.000 chai/thùng |
| 4 | Sinh tố | 15.000 | 20.000-30.000 | 32.000-45.000 |
| 5 | Trà các loại | 22.000 | 20.000-30000 | 25.000-40.000 |
| 6 | Thức ăn nhẹ | 10.000 | 15.000-25.000 | 40.000-60.000 |

1. **Địa điểm**

* **Chi tiết về địa điểm kinh doanh**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Địa điểm** | **Diện tích sàn (m2)** | **Tiền thuê** |
| 36 đường Huỳnh Khương An, quận Gò Vấp | 150m2 | 40.000.000vnđ/tháng |

* **Lý do chọn địa điểm**
* Gần nhiều trường học (nhóm học sinh, sinh viên): 1 trường đại học và 2 trường cấp 3.
* Đường 2 chiều dễ lưu thông.
* Có chỗ đậu xe rộng rãi.
* Mặt bằng thoáng mát, địa điểm dễ tìm.
* Gần khu dân cư City Land.
* Đông dân cư.

1. **Phương thức phân phối**

* Người tiêu dùng.
* App giao hàng như Baemin, Now Food, …

1. **Lý do chọn phương thức phân phối này**

Tất cả các sản phẩm đều hướng tới là người tiêu dùng.

1. **Xúc tiến và quảng cáo**

* **Trong tháng đầu khai trương**

|  |  |
| --- | --- |
| **Phương pháp xúc tiến** | **Chi phí (vnđ)** |
| Chụp hình check-in: giảm 30%/bill  (tối đa 50.000vnđ) | 12.500.000/50bills/5 ngày |
| Chạy quảng cáo trên các trang mạng xã hội | 6.500.000 |
| Sự kiện Acoustic giao lưu âm nhạc cuối tuần | 2.000.000/show (4 show) |
| Vé tham gia sự kiện gamming, có giải thưởng: | Giải nhất: 1.000.000  Giải nhì: 500.000  Giải ba: 250.000 |
| Chạy quảng cáo trên các app Grab, Baemin | 15.000.000 |
| Thẻ thành viên  Có ưu đãi cho khách hàng thân thiết | 1.000.000/10.000 thẻ |
| **Tổng cộng** | **44.750.000** |

* **Trong 5 tháng tiếp theo**

Chạy quảng cáo trên mạng xã hội: 6.500.000vnđ

1. **Tổ chức kinh doanh**

* Doanh nghiệp được đăng ký với hình thức: doanh nghiệp tư nhân.
* Tên doanh nghiệp: Doanh nghiệp tư nhân và dịch vụ TIME COFFEE.
* Chủ sở hữu: Phan Văn Nghiêm.
* Lý do chọn loại hình doanh nghiệp này: chỉ có một chủ sở hữu.

1. **Đăng ký kinh doanh**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STT** | **Loại phí** | **Lệ phí** |
| 1 | Lệ phí đăng kí | 200.000 |
| 2 | Dịch vụ | 2.000.000 |
| **Tổng** | |  |

1. **Nghĩa vụ doanh nghiệp**

|  |  |
| --- | --- |
| **Loại hình** | **Chi phí ước tính (vnđ)** |
| Thuế GTGT | Doanh thu \*2% |
| Thuế môn bài | 2.000.000 |
| Thuế thu nhập doanh nghiệp | (Doanh thu - chi phí)\*20% |
| Bảo hiểm y tế | 3%\*4.420.000 = 132.600 |
| Bảo hiểm tai nạn | 1%\*4.420.000 = 44.200 |
| Bảo hiểm xã hội | 17.5%\*4.420.000 = 773.500 |
| Lương tối thiểu | 25.000\*8\*30 = 6.000.000/người/tháng |
| Thời gian làm việc | 8 giờ/ngày |
| Phụ cấp ăn trưa | 30.000/người |
| Phụ cấp ca đêm | 30%\*25.000=7.500/giờ |
| Phụ cấp ngày lễ | 25.000\*2\*8 = 400.000/ngày |

1. **Sơ đồ doanh nghiệp**

Giám đốc

Nhân viên pha chế

Nhân viên phục vụ

Nhân viên

vệ sinh

Nhân viên

bảo vệ

1. **Nhân sự doanh nghiệp**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Vị trí** | **Yêu cầu** | **Số lượng** | **Mức lương** |
| 1 | Giám đốc | - Chịu trách nhiệm về hoạt động của doanh nghiệp.  - Quyết định mọi thu chi của doanh nghiệp.  - Đưa ra các giải pháp nâng cao lợi nhuận.  - Giao tiếp với đối tác | 1 | 10.000.000 |
| 2 | Nhân viên phục vụ | - Nhận order từ khách hàng và các app.  - Giới thiệu cac món ăn, đồ uống cho khách hàng.  - Kiểm tra các món trước khi phục vụ cho khách.  - Thu dọn ly đã dùng, lau dọn bàn ghế sạch sẽ.  - Sẵn sàng trả lời và giải đáp thắc mắc của khách.  - Phục vụ trà đá cho khách. | 4 | 6.000.000 |
| 3 | Nhân viên pha chế | - Chuẩn bị nguyên liệu theo công thức pha chế.  - Kiểm kê hàng hóa, lên đơn nhập hàng.  - Đảm bảo chất lượng nguyên liệu.  - Thực hiện các món theo yêu cầu của khách.  - Vệ sinh sạch sẽ các dụng cụ trong suốt quá trình sử dụng và sau khi sử dụng.  - Luôn giữ khu vực pha chế sạch sẽ, gọn gàng. | 2 | 6.000.000 |
| 4 | Nhân viên vệ sinh | - Thu dọn ly bẩn từ các khu để rửa sạch ly.  - Tiếp ly sạch ra các khu để phục vụ khách.  - Làm sạch nhà vệ sinh, đảm bảo đáp ứng giấy vệ sinh, nước rửa tay cho khách.  - Thường xuyên kiểm tra các thiết bị trong nhà vệ sinh, có chuyện gì báo ngay cho giám đốc.  - Quét rác vỉa hè quán, các khu vực trong quán, dọn sạch rác ở các gốc cây.  - Lau sàn nhà các phòng máy lạnh. | 2 | 5.000.000 |
| 5 | Nhân viên bảo vệ | -Tiếp nhận, giữ xe cho khách và nhân viên trong ca làm việc.  - Kiểm tra giám sát tình hình an ninh, an toàn. | 2 | 8.000.000 |

1. **Tài sản cố định**
2. **Công cụ và thiết bị**

****

1. **Dụng cụ vận hành (sử dụng lâu dài)**

****

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nhà cung cấp** | **Địa chỉ** | **Điện thoại/Fax** |
| Công ty TNHH Sony Electronics Việt Nam | Số 40 Phú Thuận, phường Tân Phú, quận 7, TPHCM | 0314106945 |
| Công ty TNHH Sản phẩm tiêu dùng Toshiba Việt Nam | Số 12 đường 15, khu phố 4,  TP Thủ Đức, TPHCM | 0973289453 |

**Tổng giá trị tài sản và khấu hao hàng tháng**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Chi phí cố định** | **Tổng giá trị (vnđ)** | **Số năm khấu hao** | **Khấu hao tháng (vnđ)** |
| Công cụ và thiết bị | 288.150.000 | 4 năm | 6.003.125 |
| Dụng cụ vận hành | 38.150.000 | 2 năm | 1.589.583 |
| **Tổng cộng** | **326.300.000** |  | **7.592.708** |

1. **Vốn lưu động hàng tháng**

Các chi phí hoạt động khác (Không bao gồm khấu hao và lãi suất tiền vay)

1. **Nguyên vật liệu và bao bì**



|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nhà cung cấp** | **Địa chỉ** | **Điện thoại/Fax** |
| Hoàng Thắng Coffee | 155, Nguyễn Ngọc Nhựt, Tân Quý, Tân Phú, TPHCM | 0916143377 |
| Công ty cổ phần bao bìa giấy Kleur | 180/36 Lý Thánh Tông, Hiệp Tân, Tân Phú, TPHCM | 0971005005 |
| Công ty TNHH Thương mại thực phẩm Tiến Phát | 63/39 đường 47, Hiệp Bình Chánh,  TP Thủ Đức, TPHCM | 02866803128 |

1. **Các chi phí khác**

****

1. **Dự báo doanh thu bán hàng**



1. **Kế hoạch doanh thu và chi phí**

****

1. **Kế hoạch lưu chuyển tiền**

****