Cơ hội và đe dọa dựa vào môi trường bên ngoài khi kinh doanh xe bánh mì :

Cơ hội :

* Vì bánh mì là dạng thức ăn nhanh, mau đói, nên chọn địa điểm ở những nơi khu vực có nhiều học sinh, sinh viên, dân văn phòng để kinh doanh. Nếu chọn những nơi có đông công nhân dạng lao động chân tay như ở các công trường, thương thị họ thích ăn những món lâu no như cơm, xôi, hoặc tự mang cơm theo để ăn nên ít khi mua bánh mì dù nó rẻ và ngon.
* Bánh mì là 1 loại thức ăn quen thuộc với người Việt Nam ta, xuất hiện ở khắp nơi trên nước ta, dù nó có nhiều hình thức để làm , nhiều mùi vị khác nhau, nhưng vẫn luôn phù hợp với khẩu vị người Việt vì ngon, giá rẻ, tiện lợi, nhanh. Bằng chứng cho thấy là bánh mì ta đã đánh bại hoàn toàn Hambuger tại thị trường Việt Nam.
* Thời đại bây giờ là thời đại 4.0, vì thế có thể lập thêm 1 fanpage để quảng bá xe bánh mì xe bánh mì của mình, và có ship bánh mì (giành cho những người không có nhiều thời gian, dân văn phòng)
* Cũng là hình thức khởi nghiệp nhưng cần ít vốn, nếu có thất bại thì không tới mức phá sản, qua đó ta sẽ có thêm được 1 bài học, có được nhiều kinh nghiệm cho lần khởi nghiệp tiếp theo. Nhưng dù chỉ là khởi nghiệp nhỏ vẫn cần phải lên kế hoạch rõ ràng để giảm tối thiểu chi phí, thời gian,công sức để sửa chữa cho sai lầm của mình.

Đe dọa :

* Kinh doanh không phải cứ mở ra là có thể bán được hàng. Vì thế bạn phải chuẩn bị tâm lý khi mở bán bánh mì là tâm thế luôn đi bán hàng. Đừng để bị động bởi những yếu tố như: trời mưa, ngày cuối tuần
* **Nếu có các tiệm bánh mì cạnh tranh:** Ngay cả khi hàng hóa bạn bán không cạnh tranh trực tiếp thì họ vẫn có muôn vàn lý do khác để nói xấu, bắt nạt, hoặc gây khó dễ… Vì thế, hãy tranh thủ những lúc rảnh rỗi làm công tác ngoại giao thật tốt để Củng cố các mối liên quan xung quanh.
* **Cảnh sát trật tự tịch thu đồ:** Đây là nỗi ám ảnh kinh hoàng của những người buôn bán vỉa hè. Còn nếu như không biết “làm luật” từ trước với phường, thì bạn cũng phải hỏi thăm những người bán xung quanh để lấy trải nghiệm bán bánh mì cho mình và nhờ họ chỉ cho ít “mánh khóe” để tồn tại.
* Về hình thức buôn bán bạn rất có thể chọn bán bánh mì onine hoặc thuê mặt bằng bán bánh mì ở vỉa hè. Dù thế,

+ Nếu bán vỉa hè bạn hoàn toàn có thể gặp nhiều sự không chắc chắn hơn, như: bán ế, cạnh tranh với những người bán xung quanh, bị CSCĐ hốt, bị quản lý phường làm khó… Còn nếu muốn buôn bán được ổn định, tất nhiên bạn cần thuê mặt bằng, có quán xá hẳn hoi. Biết đâu một ngày không xa chỉ với số vốn bước đầu 1 triệu đ mà bạn dựng nên một Brand Name bánh mì nổi tiếng khắp khu phố.

+ Nếu muốn đầu tư kinh doanh lâu dài và mở rộng tăng trưởng thì nên tiếp cận sang thị trường online sẽ hiệu quả hơn vì thời đại công nghệ hiện nay, chỉ cần quảng cáo trên facebook hay các mạng xã hội khác, nếu bạn là người có mối quan hệ tốt, có nhiều bạn bè thì sẽ được họ nhanh chóng biết đến.