

**QUẢN LÝ ĐẶT BÀN NHÀ HÀNG – NHÓM 02**

DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP

**LỚP**: DHKTPM18C

**NHÓM**: 02

1. Nguyễn Trần Gia Sĩ - 22000715 (Nhóm trưởng)
2. Nguyễn Trung Nguyên -
3. Nguyễn Văn Minh -
4. Đào Quốc Tuấn -

tp hỒ CHÍ MINH, THÁNG 9 NĂM 2024

mÔN PHÁT TRIỂN ỨNG DỤNG (Có đồ án)

Bộ môn Kỹ thuật phần mềm – Khoa Công nghệ thông tin – ĐH Công nghiệp TP. HCM

**NỘI DUNG**

[**1.** **GIẢI THÍCH KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP :** 2](#_Toc184586301)

[1.1 Tầm Nhìn và Mục Tiêu Dự Án 2](#_Toc184586302)

[1.2 Các Bước Phát Triển Cụ Thể 2](#_Toc184586303)

[1.3 Kế Hoạch Tài Chính 3](#_Toc184586304)

[1.4 Phát Triển Bền Vững 3](#_Toc184586305)

[**2.** **DỰ ÁN CỦA CÁC NHÓM LÀ GÌ? TRÌNH BÀY KẾ HOẠCH CHO DỰ ÁN:** 4](#_Toc184586306)

[2.1 Mô Hình Hoạt Động 4](#_Toc184586307)

[2.2 Kế Hoạch Marketing 5](#_Toc184586308)

[**3.** **DỰ ÁN CỦA NHÓM CÓ GÌ KHÁC BIỆT?** 5](#_Toc184586309)

[3.1 Hệ thống đặt bàn trực tuyến thông minh: 5](#_Toc184586310)

[3.2 Chương trình khách hàng thân thiết sáng tạo: 5](#_Toc184586311)

[3.3 Khuyến mãi thông minh dựa trên dữ liệu lớn (Big Data): 5](#_Toc184586312)

[3.4 Chăm sóc sức khỏe cộng đồng thông qua thực phẩm sạch: 5](#_Toc184586313)

[3.5 Tổ chức sự kiện định kỳ tại nhà hàng: 6](#_Toc184586314)

# **GIẢI THÍCH KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP** **:**

## Tầm Nhìn và Mục Tiêu Dự Án

Dự án khởi nghiệp Nhà Hàng Hương Biển được xây dựng với mục tiêu trở thành nhà hàng hải sản hàng đầu tại địa phương, phục vụ những món ăn chất lượng cao, mang đến trải nghiệm độc đáo cho thực khách. Tầm nhìn của dự án là tạo ra một không gian ẩm thực chuyên nghiệp, nơi khách hàng có thể tận hưởng không chỉ hương vị mà còn dịch vụ tận tâm.

## Các Bước Phát Triển Cụ Thể

**Phân tích và nghiên cứu thị trường:**

* Khảo sát nhu cầu: Tiến hành khảo sát đối tượng khách hàng địa phương và du khách để hiểu rõ hơn về sở thích và nhu cầu ăn uống của họ.
* Phân tích đối thủ: Nghiên cứu các nhà hàng hải sản khác trong khu vực để xác định điểm mạnh và điểm yếu của họ, từ đó tìm ra cơ hội cho dự án.

**Xây dựng hệ thống vận hành:**

* Thiết kế không gian nhà hàng phù hợp với đối tượng khách hàng mục tiêu.
* Phát triển quy trình làm việc, từ tiếp đón khách, phục vụ món ăn, đến thanh toán.

**Tuyển dụng và đào tạo nhân viên:**

* Thiết kế không gian: Tạo ra một không gian nhà hàng phù hợp với đối tượng khách hàng mục tiêu, bao gồm khu vực ăn uống ngoài trời và trong nhà.
* Quy trình làm việc: Phát triển quy trình làm việc hiệu quả từ tiếp đón khách, phục vụ món ăn đến thanh toán để đảm bảo trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng.

**Áp dụng công nghệ vào vận hành:**

* Phần mềm quản lý: Sử dụng phần mềm quản lý nhà hàng để theo dõi doanh thu, đơn đặt hàng và tình trạng bàn.
* Hệ thống đặt bàn trực tuyến: Tích hợp hệ thống đặt bàn trước để khách hàng có thể dễ dàng tiếp cận và đặt chỗ trước.

**Phát triển kế hoạch marketing chiến lược:**

* Quảng bá qua mạng xã hội: Sử dụng hình ảnh và video hấp dẫn về món ăn để thu hút sự chú ý của khách hàng trên các nền tảng như Facebook, Instagram.
* Hợp tác cùng blogger ẩm thực: Tạo hiệu ứng truyền thông mạnh mẽ thông qua việc hợp tác với các blogger nổi tiếng trong lĩnh vực ẩm thực.

## Kế Hoạch Tài Chính

**Dự toán ngân sách:**

* Vốn đầu tư ban đầu: Khoảng 1 tỷ đồng, bao gồm chi phí mặt bằng, thiết kế, mua sắm nguyên liệu và trang thiết bị.
* Chi phí marketing: Dự kiến chiếm 15-20% ngân sách trong 6 tháng đầu để xây dựng thương hiệu.

**Tìm kiếm nguồn vốn:**

* Hợp tác với nhà đầu tư cá nhân hoặc tham gia gọi vốn cộng đồng để huy động thêm vốn cho dự án.
* Chương trình hỗ trợ khởi nghiệp từ chính phủ hoặc tổ chức phi lợi nhuận cũng sẽ được tận dụng.

**Dự đoán doanh thu:**

* Sau 3 tháng hoạt động: Doanh thu kỳ vọng đạt khoảng 500 triệu đồng/tháng.
* Sau 1 năm hoạt động: Dự kiến tăng trưởng doanh thu từ 20-30% thông qua các chương trình khuyến mãi và mở rộng lượng khách hàng.

## Phát Triển Bền Vững

* Sử dụng nguyên liệu thân thiện với môi trường, ưu tiên nguyên liệu tươi sống từ các nguồn bền vững.
* Hỗ trợ cộng đồng địa phương, hợp tác với ngư dân để cung cấp hải sản tươi ngon và tham gia các hoạt động từ thiện.

# **DỰ ÁN CỦA CÁC NHÓM LÀ GÌ? TRÌNH BÀY KẾ HOẠCH CHO DỰ ÁN:**

**Tên Dự Án: Nhà Hàng Hương Biển**

Dự án hướng đến việc xây dựng một nhà hàng hải sản nổi bật, nơi khách hàng không chỉ thưởng thức món ăn ngon mà còn trải nghiệm dịch vụ chất lượng. Nhà hàng phục vụ các món hải sản đa dạng, từ bình dân đến cao cấp, đáp ứng nhu cầu của mọi phân khúc khách hàng.

## Mô Hình Hoạt Động

**Không gian nhà hàng:**

* Thiết kế không gian mở với tông màu xanh dương chủ đạo, mang lại cảm giác gần gũi với biển cả.
* Khu vực bàn ăn đa dạng, phù hợp cho gia đình, nhóm bạn, và khách doanh nhân.

**Thực đơn đặc sắc:**

* Hải sản tươi sống, chế biến ngay sau khi khách chọn.
* Các món ăn nổi bật như: Tôm hùm nướng phô mai, cua rang me, và lẩu hải sản.

**Dịch vụ khách hàng:**

* Nhân viên tận tình, thân thiện, sẵn sàng hỗ trợ khách hàng mọi lúc.
* Dịch vụ tổ chức tiệc: Sinh nhật, họp mặt gia đình, hoặc tiệc doanh nghiệp .vv..
* Lộ Trình Phát Triển

**Giai đoạn 1**: Chuẩn bị (3 tháng)

* Lựa chọn mặt bằng, hoàn thiện thiết kế nội thất.
* Lập hợp đồng với các nhà cung cấp nguyên liệu hải sản đáng tin cậy.

**Giai đoạn 2**: Khai trương và phát triển (6 tháng)

* Tổ chức lễ khai trương với các chương trình ưu đãi đặc biệt để thu hút khách hàng.
* Tăng cường quảng cáo trên các kênh truyền thông xã hội để nâng cao nhận thức về thương hiệu.

**Giai đoạn 3**: Mở rộng và cải tiến (sau 1 năm)

* Đánh giá kết quả hoạt động, cải tiến thực đơn và dịch vụ dựa trên phản hồi của khách hàng.
* Mở thêm chi nhánh tại các thành phố lân cận nếu dự án thành công.

## Kế Hoạch Marketing

* Quảng bá qua Facebook, Instagram, TikTok với hình ảnh món ăn hấp dẫn để thu hút sự chú ý của người tiêu dùng.
* Tổ chức sự kiện “Ngày hội Hải Sản” để tăng tương tác với cộng đồng và giới thiệu các món ăn mới.
* Hợp tác cùng các ứng dụng giao đồ ăn như GrabFood, ShopeeFood để mở rộng kênh phân phối

# **DỰ ÁN CỦA NHÓM CÓ GÌ KHÁC BIỆT?**

Dự án Nhà Hàng Hương Biển có những điểm khác biệt nổi bật so với các đối thủ cạnh tranh:

Sáng tạo trong mô hình kinh doanh:

## Hệ thống đặt bàn trực tuyến thông minh:

Phát triển nền tảng đặt bàn dễ sử dụng cho phép khách hàng kiểm tra tình trạng bàn trống và đặt chỗ trực tiếp qua ứng dụng hoặc website. Điều này giúp tiết kiệm thời gian chờ đợi cho cả nhân viên và khách hàng.

## Chương trình khách hàng thân thiết sáng tạo:

Tạo ra chương trình tích điểm cho khách hàng quay lại. Điểm tích lũy có thể được sử dụng để đổi lấy món ăn miễn phí hoặc giảm giá trong lần ghé thăm tiếp theo. Điều này không chỉ khuyến khích sự trung thành mà còn tạo ra mối liên kết chặt chẽ hơn giữa nhà hàng và khách hàng.

## Khuyến mãi thông minh dựa trên dữ liệu lớn (Big Data):

Phát triển hệ thống tự động áp dụng khuyến mãi có giá trị cao nhất cho từng nhóm khách hàng cụ thể dựa trên lịch sử tiêu dùng của họ. Điều này giúp tối ưu hóa hiệu quả của các chương trình khuyến mãi.

## Chăm sóc sức khỏe cộng đồng thông qua thực phẩm sạch:

Cam kết sử dụng nguyên liệu hữu cơ từ các nguồn cung cấp đáng tin cậy nhằm đảm bảo sức khỏe cho thực khách. Đồng thời tổ chức các buổi hội thảo về dinh dưỡng và sức khỏe liên quan đến chế độ ăn uống từ hải sản cho cộng đồng.

## Tổ chức sự kiện định kỳ tại nhà hàng:

Định kỳ tổ chức các sự kiện như "Ngày hội Hải Sản" hay "Đêm nhạc Acoustic" nhằm thu hút đông đảo thực khách đến thưởng thức món ngon trong không khí vui tươi.

Những yếu tố này không chỉ tạo ra sự khác biệt mà còn nâng cao trải nghiệm của khách hàng, từ đó tăng cường sự trung thành và doanh thu cho nhà hàng. Dự án Nhà Hàng Hương Biển hứa hẹn sẽ là một điểm đến lý tưởng cho những người yêu thích hải sản cũng như những ai tìm kiếm một trải nghiệm ẩm thực độc đáo tại địa phương.