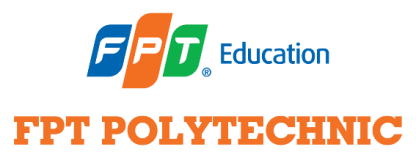
**ASSIGNMENT GĐ1**

**KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI: KẾ HOẠCH KINH DOANH BÁNH**

**CỦA TIỆM BÁNH CHEESE CAKE**



Giảng viên : Nguyễn Quang Hà

Lớp : SYB301.3

Thành viên : Phạm Ngọc Khánh – PH08630

Vương Chí Hiệp – PH08689

Nguyễn Ngọc Tân – PH08772

Phạm Minh Hiếu – PH08799

Nguyễn Huy Hoàng – PH07254

MỤC LỤC

[MỤC LỤC 2](#_Toc14913)

[PHẦN 1: LÊN Ý TƯỞNG KINH DOANH 4](#_Toc22391)

[1.1 Ý tưởng kinh doanh 4](#_Toc14702)

[1.2 Lý do lựa chọn ý tưởng 4](#_Toc750)

[1.4 Phân tích đối thủ cạnh tranh 5](#_Toc17332)

[1.5 Ma trận SWOT của doanh nghiệp 8](#_Toc10055)

[PHẦN 2: CHIẾN LƯỢC MARKETING 11](#_Toc20942)

[2.1 Sản phẩm 11](#_Toc15782)

[2.2 Giá 17](#_Toc13895)

[2.2.1 Cách thức bán hàng của công ty 19](#_Toc23705)

[2.2.2 Cách thức giao hàng 19](#_Toc11000)

[2.2.3 Khách hàng online 19](#_Toc26124)

[2.2.4 Các chương trình khuyến mại khác 19](#_Toc17323)

[2.3 Địa điểm 20](#_Toc14826)

[2.4 Xúc tiến và quảng cáo 21](#_Toc14018)

[PHẦN 3: XÂY DỰNG BỘ MÁY NHÂN SỰ 23](#_Toc15021)

[3.1 Xác định vị trí nhân sự 23](#_Toc13318)

[- Số lượng nhân sự: 5 người 23](#_Toc7009)

[3.2 Sơ đồ tổ chức doanh nghiệp 23](#_Toc784)

[3.3 Mô tả vị trí công việc 24](#_Toc27377)

[3.4 Bảng lương 27](#_Toc11761)

[PHẦN 4: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH 28](#_Toc11962)

[4.1 Ước tính số lượng hàng bán ra 28](#_Toc25077)

[Bảng ước tính số lượng bán trong năm đầu tiên 28](#_Toc11947)

[4.3 Khấu hao tài sản và phân bố chi phí công cụ dụng cụ 32](#_Toc16322)

[4.4 Kế Hoạch Doanh Thu Và Chi Phí 33](#_Toc26500)

[4.5 Lưu Chuyển Tiền 34](#_Toc23836)

[PHẦN 5: LỰA CHỌN HÌNH THỨC PHÁP LÝ 36](#_Toc31727)

[1. Lựa chọn 36](#_Toc3601)

[2. Lý do 36](#_Toc908)

[3. Địa chỉ trụ sở chính: 38](#_Toc20260)

PHẦN 1: LÊN Ý TƯỞNG KINH DOANH

* 1. Ý tưởng kinh doanh

Kinh doanh tiệm bánh

* 1. Lý do lựa chọn ý tưởng
* Nhu cầu người tiêu dùng cao (Nhu cầu ăn uống, thưởng thức các loại bánh là vô cùng phổ biến, bánh kem cũng ngày được sử dụng rất nhiều trong các bữa tiệc sinh nhật, đám cưới hỏi hay lễ kỉ niệm. Và không chỉ bánh kem mà trong các dịp khác một số loại bánh còn được chọn để làm món ăn nhẹ trong và sau các bữa tiệc, đặc biệt đáp ứng thị hiếu ẩm thực của giới trẻ hiện nay).
* Phù hợp với đối tượng khách hàng trẻ( Ngoài giới trẻ ra thì chúng ta cũng có các bậc phụ huynh thường có xu hướng mua bánh cho bản thân hoặc trẻ nhỏ ăn sáng vì quá bận rộn, hay đơn giản vì đó là sở thích của mọi người).
* Sở thích của tất cả các thành viên trong nhóm.
* Vốn đầu tư không quá lớn, phù hợp với những người mới khởi nghiệp (Đây là một ý tưởng kinh doanh cần số vốn rất ít. Lấy tài năng để kinh doanh do đó rủi ro gần như không có - nếu bạn là người giỏi tính toán và cân bằng).
* Thành viên đã có kinh nghiệm làm bánh.

**1.3 Nghiên cứu thị trường:**

* + Giới tính: Chủ yếu là nữ giới
  + Tuổi: 18 – 30 tuổi
  + Nghề nghiệp: Chủ yếu là học sinh, sinh viên, người lao động
  + Khu vực: Lân cận
  + Tần suất mua hàng (tuần): 3 lần
  + Số lượng mỗi lần mua: 2 chiếc
  + Giá cả: 5000đ – 300.000đ
  + Chất lượng: Đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm

**Lý do:**

Vì đây là nhóm khách hàng có nhu cầu cao.

* Hiện nay, cùng với sự phát triển của xã hội, mức sống và thu nhập của người dân không ngừng được nâng cao, vì thế mà như cầu ăn uống được cải thiện, không chỉ sử dụng trong các bữa tiệc ma người tiêu dùng còn sử dụng bánh thay thế cho một số bữa ăn hàng ngày.
* Phần lớn người ăn bánh là những người có độ tuổi từ 18 đến 30 tuổi. Đó có thể là học sinh, sinh viên được bố mẹ chu cấp tiền ăn sáng, ăn vặt hay những người lao động động không có nhiều thời gian để chuẩn bị cho bữa ăn của họ, những chiếc bánh sẽ là một trong lựa chọn hàng đầu cho một bữa ăn nhanh vào buổi sáng hay buổi trưa mà vẫn đảm bảo chất dinh dưỡng cho cơ thể.
* Bánh ngọt và bánh mặn cũng là 1 loại đồ ăn nhanh, điều này rất cần thiết trong 1 xã hội hiện đại.( Phù hợp với lối sống của 1 số lượng lớn khách hàng).
  1. Phân tích đối thủ cạnh tranh

Trong kinh doanh, đối thủ cạnh tranh là một trong những yếu tố hàng đầu được quan tâm. Sản phẩm mà chúng ta chuẩn bị kinh doanh có nhu cầu thị trường rất lớn. Ở đây chúng tôi lựa chọn Paolo Bakery (77A Phương Mai, quận Đống Đa, Hà Nội) và Hương Trang Bakery (147 Thái Thinh 1, quận Đống Đa, Hà Nội) là đối thủ cạnh tranh gián tiếp. Hải Hà - Kotobuki, Fresh Garden, Thu Hương Bakery là đối thủ cạnh tranh trực tiếp mà chúng tôi muốn hướng đến.

***Bảng 1. Bảng phân tích đối thủ cạnh tranh***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Đối thủ*** | ***Điểm mạnh*** | ***Điểm yếu*** |
| Hải Hà - Kotobuki | * Hệ thống phân phối rộng khắp cả nước * Sản phẩm đa dạng * Thương hiệu uy tín lâu năm | - Giá thành còn cao so với thị trường.  - Bánh chưa được mềm  - Thành phần sản phẩm có độ ngọt cao  - Dịch vụ giao hàng chưa phổ biến |
| Thu Hương Bakery | - Sản phẩm có thương hiệu lâu năm trong địa bàn Hà Nội  - Giữ hương vị truyền thống | - Chủ yếu bán hàng theo thời vụ  - Chưa có nhiều chiến dịch quảng cáo  - Chưa có nhiều mẫu mã đa dạng |
| Fresh Garden | - Nhiều mẫu mã đa dạng  - Nhiều hệ thống trên địa bàn Hà Nội  - Cung cấp bánh tươi, sản xuất trong ngày | - Giá thành cao  - Sản phẩm chủ yếu là bánh kem  - Chưa có nhiều chiến dịch quảng cáo |

**So với đối thủ chúng tôi có những lợi thế là:**

* Nguồn nhân lực có kinh nghiệm, sáng tạo.
* Các công thức bánh mới lạ, đem cho khách hàng sự mới mẻ.
* Decor của tiệm bánh tạo độc lạ thu hút giới trẻ.
  1. Ma trận SWOT của doanh nghiệp
* **Strengths:** 
  + Đội ngũ nhân viên trẻ: là những sinh viên mới ra trường trong độ tuổi từ 20 – 22, mang nhiều nhiệt huyết, thích ứng nhanh với thị trường. Có trách nhiệm với xã hội, cộng đồng. Tất cả các thành viên đều tốt nghiệp chuyên ngành ứng dụng phần mềm nhưng lại có cùng đam mê với nghề bánh, đã từng có kinh nghiệm làm bánh, thưởng thức bánh do đó sẽ đảm bảo được chất lượng phục vụ tốt nhất.
  + Có thể kêu gọi nguồn vốn dồi dào: Đội ngũ nhân viên có thể kêu gọi được nguồn vốn từ người thân và gia đình, đảm bảo có đủ nguồn vốn để phục vụ cho việc mở tiệm bánh
  + Có sức khỏe và sự đồng lòng đoàn kết
  + Sự khác biệt về sản phẩm: Cheese Cake sẽ mang đến cho khách hàng những sản phẩm khác biệt với kích thước lớn, kiểu dáng đa dạng, hương vị ngon lành thích hơp với mọi hoạt động tổ chức sự kiện cũng như phục vụ cho bữa ăn phụ hằng ngày.
* **Weaknesses:**
  + Kinh nghiệm: Đội ngũ nhân viên trẻ có kiến thức sâu rộng nhưng chưa có nhiều kinh nghiệm thực tế, mới lần đầu tiên đi vào hoạt động kinh doanh thực sự. Chưa có nhiều kinh nghiệm về các hoạt động Marketing, quảng bá thương hiệu nên mức độ phổ biến chưa rộng rãi, chưa thu hút được lượng lớn khách hàng mục tiêu
  + Quản lý: Việc quản lý khi cửa hàng bắt đầu đi vào hoạt động là một vấn đề không chỉ của riêng Cheese Cake mà nó một vấn đề chung của tất cả các bạn trẻ khi mới bắt đầu khởi nghiệp, các công ty và kể cả là các doang nghiệp lớn. Đội ngũ nhân viên của Cheese Cake tất cả đều là sinh viên mới ra trường và lại thuộc chuyên ngành Ứng dụng phần mềm do đó chưa hề có kinh nghệm trong việc quản lý hoạt động của cửa hàng bởi vậy thời gian đầu khi cửa hàng đi vào hoạt động dự đoán việc quản lý sẽ rất khó khăn và đòi hỏi các thành viên phải học hỏi và trai dồi rất nhiều về cách quản lý.
  + Quan hệ: Vì đều là sinh viên nên các mối quan hệ đều rất hạn chế, đây là một điểm bất lợi lớn cho cửa hàng khi gặp khó khăn.
* **Opportunities:**
  + Thị trường: Thị trường tiêu thụ rộng lớn và tốc độ phát triển ngành nói chung tăng. Thực tế Ngành bánh là 1 trong những ngành có tốc độ tăng trưởng cao và ổn định nhất hiện nay. Vai trò ngành sản xuất bánh càng được khẳng định khi giữ tỷ trọng lớn trong ngành kỹ nghệ thực phẩm (tăng 20-40% trong 10 năm gần đây)
  + Truyền thông: Tốc độ phát triển của các phương tiện truyền thông, Internet (Mạng xã hội, facebook) đem lại nhiều công cụ marketing hiệu quả cho doanh nghiệp với chi phí rẻ.
  + Nhu cầu người tiêu dùng: Nhu cầu người tiêu dùng cao, cơ cấu dân số trẻ hóa, phù hợp với mọi đối tượng đặc biệt là học sinh, sinh viên.
* **Threats:**
  + Sự lớn mạnh từ các đối thủ cạnh tranh: ngành kinh doanh bánh thu hút rất nhiều các đối thủ gia nhập thị trường và không ngừng mở rộng hệ thống kinh doanh. Ngoài ra các chiến lược marketing, khuyến mại rầm rộ của các đối thủ lớn cũng ảnh hưởng đến hành vi người tiêu dùng.
  + Sự biến động thị trường: Theo dòng biến động của thị trường, nhu cầu của người dùng cũng sẽ dần thay đổi nên việc tiếp cận với thị trường trở nên khó khăn hơn và đòi hỏi tiệm bánh phải thay đổi tiếp cận thị trường nhiều hơn để có thể thay đổi phù hợp với nhu cầu người dùng.
  + Không chủ động nguồn nguyên liệu (socola)
  + Người dùng có thể bị dị ứng với các thành phần của bánh (hạnh nhân …)

PHẦN 2: CHIẾN LƯỢC MARKETING

2.1 Sản phẩm

**Bảng 3. Bảng mô tả sản phẩm, dịch vụ của tiệm bánh Cheese Cake**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Sản phẩm** | **Những đặc điểm chính** | **Hình ảnh** |
| 1 | Bánh kem | + Bánh kem với phần cốt bánh bông lan xốp mềm như tan trong miệng, phủ bên trên là lớp kem ngọt dịu, thơm ngát hòa quyện với kem béo ngậy  + Hình thức bánh đa dạng, được trang trí tỉ mỉ, đáp ứng mọi mong muốn của khách hàng.  + Những chiếc bánh kem thích hợp để làm quà cho các buổi lễ như kỷ niệm, sinh nhật hay những ngày đặc biệt. |  |
| 2 | Bánh mochi | Mochi là bánh truyền thống của Nhật bản từ bột nếp. Nhân bánh Mochi cũng rất đa dạng, từ bột nếp, vừng đen, dâu tây đến… kem.  + Chỉ với những nguyên liệu như bột ngô, bột nếp, đậu đỏ.  + Phù hợp trong các bữa tiệc trà hoặc làm món tráng miệng. |  |
| 3 | Bánh Cheesecake trà xanh | + Hương vị thơm mát của bột trà xanh kết hợp thật hài hòa với vị béo ngậy của kem sốt phô mai khiến món bánh trở nên cân bằng và dễ ăn.  + Điểm chung của cheesecake so với các loại bánh dễ làm khác là không tốn thời gian, thích hợp cho những người yêu làm bánh nhưng bận rộn |  |
| 4 | Bánh bông lan lá dứa | + Bánh bông lan lá dứa có mùi vị rất đặc trưng của lá dứa và nước cốt dừa sẽ khiến mọi người phải thích mê ngay lần đầu thưởng thức.  + Bánh có kết cấu mềm ẩm, tơi, xốp rất dễ ăn. Ngoài ra, nước cốt lá dứa giúp bánh có mùi thơm và màu xanh bắt mắt. |  |
| 5 | Bánh pía | + Bánh pía có vị ngọt thanh và hương thơm nguyên chất của trái sầu riêng, đặc sản của Nam Bộ.  + Nguyên liệu gồm bột mì, khoai môn, đậu xanh, sầu riêng, lòng đỏ trứng vịt muối  + Hương vị ngọt thơm từ sầu riêng mà bất cứ một loại hương liệu nhân tạo nào cũng không thể thay thế được |  |
| 6 | Bánh da lợn | + Bánh da lợn là loại bánh có màu chủ đạo là ngà vàng của đường, màu xanh của lá dứa. Với hương vị dẻo thơm, hòa cùng vị bùi bùi của nhân đậu xanh, nước dừa béo ngậy, lá dứa thơm nhè nhẹ |  |
| 7 | Bánh Flan Caramel | Bánh Flan hay Caramel là món bánh béo ngậy thơm phức từ trứng gà với sốt cafe/ caramen ngọt ngào với nguyên liệu siêu đơn giản, trứng gà và sữa, bánh Flan còn được nhiều người yêu mến bởi cách làm dễ vô cùng. Có thể hấp cách thuỷ bằng nồi cơm điện, bếp ga hoặc lò vi sóng. |  |
| 8 | Bánh cuộn dâu | + Bánh cuộn dâu với kem tươi ngọt, ngậy được trung hòa bởi vị chua dịu và thanh mát của dâu. Phù hợp cho những bữa ăn tráng miệng, bữa phụ hoặc bữa sáng. |  |
| 9 | Bánh mì patê | Bánh mì patê là bánh mì nướng có kẹp patê (thường được làm từ gan lợn) kèm theo các loại rau như rau mùi, dưa chuột, củ cải, cà rốt, xúc xích, bơ, ruốc… Món này thường được sử dụng làm bữa sáng do sự tiện dụng cho lứa tuổi học sinh, sinh viên, công nhân nhà nước hay là nhân viên văn phòng thường có bữa sáng muộn hoặc là bữa ăn khuya. |  |
| 10 | Bánh mì ruốc | + Bánh mì ruốc rất mềm, bên trên là ruốc kèm với nước sốt mặn mặn cùng với vị ngọt vừa phải của phần bánh. Là một bánh rất dễ ăn, hầu hết mọi người đều biết đến món bánh này. Vừa đơn giản lại cực kì dễ ăn, hợp khẩu vị với nhiều người |  |
| 11 | Bánh mì que | + Bánh mì que có hình dáng thon dài giống một dạng que dài (kích cỡ khoảng 2 ngón tay, dài khoảng 20 cm), bên trong bánh mì có quét patê, xịt tương ớt, nhồi ruốc nên khi ăn vào thì giòn mềm và vị bùi của patê, cảm giác nóng giòn và có vị cay |  |
| 12 | Bánh bông lan trứng muối | + Bông lan trứng muối là loại bánh được yêu thích ở Hà Nội, Sàn Gòn,…vỏ bánh mềm ngọt hòa cùng vị mằn mặn của trứng muối  + Bánh được làm từ bột với nhân là trứng muối và phô mai. |  |
| 13 | Pizza | + Một món ăn mà có lẽ ai cũng biết, nổi tiếng khắp thế giới với mùi vị khá là đặc biệt và phù hợp với mọi lứa tuổi.  + Bánh có hình tròn, mặt trên bánh thường có nhiều loại nguyên liệu khác nhau tạo thành nhiều màu sắc hấp dẫn. |  |
| 14 | Bánh tiêu | Bánh tiêu hay Bánh hồ tiêu là một loại bánh nổi tiếng với mùi thơm và hấp dẫn. Các thành phần phổ biến là bột mì, nước và chất tạo men cho lớp vỏ bột bên ngoài và protein thịt ướp với đường, nước tương, hạt tiêu trắng hoặc hạt tiêu đen và hành lá để làm nhân bên trong. |  |
| 15 | Bánh gối | + Bánh gối làm say mê biết bao nhiêu tâm hồn ẩm thực của người dân.  + Bánh có vị giòn, béo ngậy của vỏ bánh, vị ngon, mềm của nhân bên trong, vị chua chua, ngọt ngọt đầy hấp dẫn của nước chấm. |  |

2.2 Giá

**Bảng 4. Giá bán các sản phẩm, dịch vụ của DN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| TT | Sản phẩm | Giá bán của DN | Giá của đối thủ cạnh tranh |
| 1 | Bánh kem | 240.000đ (size 18cm)  280.000đ (size 22cm) | 260.000đ (size 18cm)  300.000đ (size 22cm) |
| 2 | Bánh mochi | 8.000đ/bánh | 10.000d/bánh |
| 3 | Bánh Cheesecake trà xanh | 25.000đ/bánh | 30.000đ/bánh |
| 4 | Bánh bông lan lá dứa | 15.000đ/bánh | 19.000đ/bánh |
| 5 | Bánh pía | 45.000đ/bánh | 60.000đ/bánh |
| 6 | Bánh da lợn | 10.000đ/bánh | 12.000đ/bánh |
| 7 | Bánh Flan Caramel | 10.000đ/bánh | 14.000đ/bánh |
| 8 | Bánh cuộn dâu | 20.000đ/bánh | 23.000đ/bánh |
| 9 | Bánh mì Pate | 15.000đ/bánh | 20.000đ/bánh |
| 10 | Bánh mì ruốc | 10.000đ/bánh | 15.000đ/bánh |
| 11 | Bánh mì que | 6.000/bánh | 8.000đ/bánh |
| 12 | Bánh bông lan trứng muối | 30.000đ/bánh | 35.000đ/bánh |
| 13 | Pizza | 39.000đ/bánh | 39.000đ/bánh |
| 14 | Bánh tiêu | 12.000đ/bánh | 15.000đ/bánh |
| 15 | Bánh gối | 5.000đ/bánh | 7.000đ/bánh |

Chính sách của cửa hàng bánh Cheese Cake:

* + 1. Cách thức bán hàng của công ty
* Giá bán tại cửa hàng và các ứng dụng chỉ đảm bảo cho khách hàng tại khu vực Hà Nội. Các đơn hàng ngoại tỉnh sẽ phải trả thêm chi phí vận chuyển theo tùy từng khu vực.
* Giá bán tại cửa hàng và trên các app thường xuyên có chương trình khuyến mãi từ 20% đến 50%.
* Thanh toán bằng tiền mặt và các loại thẻ tín dụng có đăng ký niêm yết áp dụng tại Cheese Cake.
  + 1. Cách thức giao hàng
* Khách hàng mua tại cửa hàng sẽ nhận hàng ngay khi thanh toán.
* Khách hàng tại khu vực Hà Nội mua online, sẽ được giao hàng trong ngày.
* Khách hàng tại các khu vực khác mua hàng online sẽ được giao hàng trong vòng 1-2 ngày.
  + 1. Khách hàng online
* Đối với các khách hàng sử dụng phương thức mua hàng qua các ứng dụng online (Now, BaeMin, GoViet, Grab, …) sẽ được miễn phí vận chuyển trong khoảng 2 km và những đơn hàng có giá trị từ 300.000đ.

2.2.4 Các chương trình khuyến mại khác

* Các chương trình khuyến mại khác sẽ được thực hiện khi cửa hàng có chương trình tri ân khách hàng, các dịp lễ, khai trương, sinh nhật, các chương trình giảm giá theo mùa …
* Các chương trình này sẽ được ban quản lý của cửa hàng xây dựng và quyết định thực hiện dựa trên nhu cầu của khách hàng và khả năng đáp ứng của của hàng ngay tại thời điểm đó.
* Một số chương trình có thể áp dụng:
  + Giảm giá 5% đối với các khách hàng mua lần đầu với giá trị đơn hàng từ 50,000đ.
  + Giảm giá 5% giá trị đơn hàng khi nhập mã CHEESE CAKE2020 ( Khi có chương trình khuyến mãi).
  + Khuyến mại giảm giá khi Like, Follow và Share Fanpage cửa hàng trên mạng xã hội khi có chương trình hoặc ra sản phẩm mới.
  + Mua 1 tặng 1
  + Mua theo combo sản phẩm
  + Khuyến mại đồng giá
  + Miễn phí vận chuyển ( đối với các đơn hàng online)

2.3 Địa điểm

* Chi tiết về địa điểm kinh doanh

**Địa điểm kinh doanh của tiệm bánh**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Địa điểm** | **Diện tích** | **Giá thuê(VNĐ)** |
| Số nhà 120 Xuân Thủy, Cầu Giấy | 40m2 | 8.000.000 |

* **Lý do chọn địa điểm:**
* Với 3 tuyến đường huyết mạch: Trục Cầu Giấy – Xuân Thủy – Hồ Tùng Mậu nối quốc lộ 32; Trục Trần Duy Hưng kết nối khu trung tâm với đại lộ Thăng Long; Trục Phạm Văn Đồng kết nối với đường Vành đai 3 giúp kết nối thuận tiện không chỉ nội thành mà còn cả các tuyến tỉnh đồng nghĩa với việc có nhiều người qua lại tiệm bánh sẽ được nhiều người biết đến và tăng cơ hội quảng bá được sản phẩm của mình.
* Gần các trường đại học lớn như: Đại học quốc gia hà nội, đại học sư phạm, học viện báo trí tuyên truyền, trường THPT Amsterdam, đại học thương mại…nên sẽ thu hút được lượng khách hàng đông đảo là sinh viên.
* Mức độ cạnh tranh thấp vì khu vực Xuân Thủy hiện có ít tiệm bánh

2.4 Xúc tiến và quảng cáo

Nhìn chung, tất cả các hoạt động trong xúc tiến hỗn hợp được sắp xếp vào một số công cụ chủ yếu là: quảng cáo, xúc tiến bán (khuyến mại), quan hệ công chúng(tuyên truyền) và Cheese Cake cũng sẽ đi theo hướng 3 công cụ chủ yếu đó.

* **Quảng cáo**
* Do sự thua kém về vốn cũng như chi phí quảng cáo quá đắt đỏ không thể chạy đua với các doanh nghiệp lớn và có nền tảng tài chính vững mạnh. Do đó Cheese Cake cần tập trung quảng bá qua các kênh chi phí rẻ như Internet, mạng xã hội, các diễn đàn, website quảng cáo như raovat, 24h, diadiem,…
* Khi quảng cáo cần nhấn mạnh vào việc Cheese Cake sử dụng nguyên liệu đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, được lựa chọn kĩ lưỡng và các sản phẩm ít hàm lượng béo và ngọt, đồng thời khách hàng có thể thấy được được sự sáng tạo qua từng chiếc bánh.
* Đa số những khách hàng có độ tuổi từ 18 - 30 tuổi, nhu cầu sử dụng mạng xã hội của họ cao vì thế hiệu quả khi quảng cáo trên internet và các trang mạng xã hội là rất cao.
* **Xúc tiến bán ( Khuyến mại)**
* Cheese Cake sẽ liên hệ với các trang web như hot deal,..để phát hành voucher mua hàng giảm giá để thu hút 1 lượng lớn khách hàng để họ biết đến cửa hàng và tự quảng cáo cho nhau.
* Ở các hội chợ tổ chức ở các trung tâm thương mại lớn như Hanoi Gift Show, Royal City, Times City,..chi phí thuê 1 gian hàng trung bình chỉ tầm 500.000 đồng – 700.000 đồng cho 2 - 3 ngày hội chợ, cửa hàng sẽ bán và trưng bày bánh ngọt với kiểu dáng, màu sắc mới lạ và giá không cao để thu hút khách hàng. Dịch vụ ship hàng tận nơi ở các cửa hàng bánh ngọt vẫn chưa phổ biến. Thông thường họ chỉ ship bánh gato hoặc các đơn với số lượng lớn. Vì vậy, Cheese Cake sẽ giao hàng tận nơi ( 1 đơn ship từ tầm 10.000đ – 30.000đ tùy địa điểm ) với số tiền mua bánh từ 50.000đ trở lên để phục vụ nhu cầu của khách hàng, nếu khách đặt bánh nhiều còn có thể free ship.
* Trong các dịp lễ, tết, các ngày như 20/10, 8/3, 20/11,… sẽ triển khai các chương trình khuyến mại như : mua 1 tặng 1, mua 1 bánh kem được tặng 1 voucher giảm 5,10% cho lần mua tiếp theo… hoặc với các khách hàng đặt bánh số lượng lớn sẽ có chiết khấu.
* Cải thiện doanh thu và lợi nhuận: thay vì giữ nguyên giá với số lượng sản phẩm bán ra nhỏ giọt thì các chương trình khuyến mãi giảm giá sẽ kích thích người tiêu dùng mạnh mẽ, đánh vào tâm lí người mua hàng thích được hưởng khuyến mại. Tuy lợi nhuận đạt được thấp nhưng khách hàng sẽ nhớ lâu và quay lại cửa hàng. Từ đó tạo đột phá trong khâu bán hàng nhằm cải thiện doanh thu.
* **Quan hệ công chúng**
* Ngoài ra, Cheese Cake sẽ tài trợ cho một số sự kiện, ví dụ như các ngày hội trường, các cuộc thi thuộc các trường Tiểu học, THCS, THPT lân cận. Đây là cơ hội quảng bá sản phẩm độc đáo và chất lượng của Cheese Cake đến không chỉ các em học sinh mà còn là các bậc phụ huynh. Hình thức tài trợ sẽ là bánh của Cheese Cake.

PHẦN 3: XÂY DỰNG BỘ MÁY NHÂN SỰ

3.1 Xác định vị trí nhân sự

- Số lượng nhân sự: 5 người

***Bảng 3.1 Vị trí nhân sự trong doanh nghiệp***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STT** | **Tên** | **Chức vụ** |
| 1 | Phạm Ngọc Khánh | Quản lý, sản xuất |
| 2 | Vương Chí Hiệp | Kế toán, kinh doanh, sản xuất |
| 3 | Nguyễn Ngọc Tân | Marketing, bán hàng |
| 4 | Phạm Minh Hiếu | Kho vận, bán hàng |
| 5 | Nguyễn Huy Hoàng | Kinh doanh, bán hàng |

**3.2 Sơ đồ tổ chức doanh nghiệp**

Phòng kinh doanh

Phòng kho vận

Phòng sản xuất

Phòng marketing

Phòng kế toán

Phòng nhân sự

Bộ phận quản lý

**3.3 Mô tả vị trí công việc**

***Bảng 3.2 Bảng mô tả vị trí công việc trong doanh nghiệp***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chức vụ** | **Người đảm nhiệm** | **SL** | **Mô tả công việc** | **Công việc chính** |
| 1. | Quản lý | Phạm Ngọc Khánh | 1 | -Điều hành doanh nghiệp theo mục tiêu, tầm nhìn và các giá trị cốt lõi vốn có của doanh nghiệp  -Đưa ra các quyết định chiến lược cho công việc KD ngắn hạn và dài hạn | -Phát triển ý tưởng kinh doanh, xác định mục tiêu và lên KH hành động  -Tổ chức và động viên mọi người thực hiện KH  - Đảm bảo thực hiện KH để đạt được mục tiêu kinh đoanh |
| 2. | Kế toán | Vương Chí Hiệp | 1 | -Thu thập và xử lý dữ liệu, chứng từ, giải đáp các thắc mắc, hạch toán, giá thành, kiểm tra và giám sát số liệu kho vận | -Kiểm tra tính hợp lệ của các hóa đơn, chứng từ liên quan trước khi thực hiện xuất nhập kho.  -Hạch toán việc xuất nhập kho, đảm bảo sự chính xác và hợp lí.  -Xác nhận kết quả kiểm, đếm, giao nhận hóa đơn, chứng từ, ghi chép sổ sách theo quy định.  -Quản lí doanh thu của cửa hàng.  -Đảm bảo sự chính xác của các số liệu bằng việc sử dụng phần mềm thu ngân/phần mềm quản lí bán hàng.  -Thu tiền, xuất hóa đơn cho KH. |
| 3. | Marketing | Nguyễn Ngọc Tân | 1 | -Xây dựng và phát triển chiến lược marketing phù hợp với mục tiêu kinh doanh và tầm nhìn doanh nghiệp | -Tổ chức, lập kế hoạch và thực thi  các hoạt động digital marketing.  -Quản lí các website, app.  -Xây dụng chiến lược marketing trên  mạng xã hội. |
| 4. | Nhân sự | Nguyễn Huy Hoàng | 1 | -Thiết kế và triển khai kế hoạch nhân sự tổng thể của công ty, kiểm soát các số liệu, báo cáo liên quan tới việc tuyển dụng, đào tạo – phát triển, chính sách đãi ngộ, thưởng phạt, quy chế cho nhân viên của công ty | -Chịu trách nhiệm đưa ra kế hoạch / chiến lược nhân sự cho tổng thể doanh nghiệp  -Phân tích và sắp xếp các số liệu cụ thể liên quan đến nhân sự bao gồm KPI |
| 5. | Sản xuất | Phạm Ngọc Khánh, Vương Chí Hiệp | 2 | -Lập kế hoạch theo dõi và tham gia quá trình sản xuất nhằm đảm bảo chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm | -Thực hiện làm bánh  -Tạo ra những công thức làm bánh mới |
| 6. | Kho vận | Phạm Minh Hiếu | 1 | -Quản lý, điều hành chung, giám sát toàn bộ hoạt động của phòng kho vận(bảo quản, xuất nhập hàng hóa…) | -Kiểm soát nguyên liệu nhập của cửa  hàng, đảm bảo chất lượng.  -Kiểm soát chất lượng sản phẩm, số  lượng hàng tồn của cửa hàng.  -Nhận các chứng từ giao hàng, lưu  và chuyển cho bộ phận kế toán. |
| 7. | Kinh doanh | Vương Chí Hiệp | 1 | -Vạch định chiến lược nhằm tăng trưởng doanh thu mà vẫn đảm bảo mức độ hài lòng của khách hàng, đồng thời tìm kiếm các cơ hội kinh doanh mới | -Xây dựng chiến lược tăng trưởng bền vững  - Tiến hành nghiên cứu để tìm kiếm thị trường mới và phát trieuern nhu cầu khách hàng |

**3.4 Bảng lương**

***Bảng 3.4 Bảng trả lương cho nhân viên***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tên Nhân Viên** | **Tháng 9** | **Tháng 10** | **Tháng 11** | **Tháng 12** | **Tháng 1** | **Tháng 2** | **Tháng 3** | **Tháng 4** | **Tháng 5** | **Tháng 6** | **Tháng 7** | **Tháng 8** |
| **Phạm Thị Ngọc Khánh** | 12,000 | 13,000 | 14,000 | 15,500 | 16,500 | 18,000 | 18,000 | 19,000 | 19,500 | 19,500 | 20,000 | 22,000 |
| **Vương Chí Hiệp** | 10,000 | 10,000 | 10,500 | 11,000 | 11,500 | 13,000 | 14,500 | 15,000 | 16,000 | 17,000 | 18,000 | 20,500 |
| **Nguyễn Ngọc Tân** | 10,000 | 10,000 | 10,500 | 11,000 | 11,500 | 13,000 | 14,500 | 15,000 | 16,000 | 17,000 | 18,000 | 19,500 |
| **Phạm Minh Hiếu** | 10,000 | 10,000 | 10,500 | 11,000 | 11,500 | 13,000 | 14,500 | 15,000 | 16,000 | 17,000 | 18,000 | 19,000 |
| **Nguyễn Huy Hoàng** | 10,000 | 10,000 | 10,500 | 11,000 | 11,500 | 13,000 | 14,500 | 15,000 | 16,000 | 17,000 | 18,000 | 19,500 |

**PHẦN 4: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH**

**4.1 Ước tính số lượng hàng bán ra**

**Bảng ước tính số lượng bán trong năm đầu tiên**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Loại sản phẩm | Sản phẩm | T1 | T2 | T3 | T4 | T5 | T6 | T7 | T8 | T9 | T10 | T11 | T12 |
| Bánh  ngọt | Bánh kem | 35 | 40 | 35 | 30 | 30 | 35 | 30 | 30 | 30 | 35 | 35 | 40 |
| Bánh mochi | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Bánh cheesecake Trà xanh | 80 | 100 | 80 | 80 | 80 | 100 | 50 | 50 | 80 | 80 | 80 | 100 |
| Bánh bông lan lá dứa  Bánh pía | 50 | 60 | 50 | 50 | 50 | 50 | 40 | 40 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Bánh da lợn | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Bánh Flan Caramel | 180 | 180 | 180 | 180 | 180 | 180 | 180 | 180 | 180 | 180 | 180 | 180 |
| Bánh cuộn dâu | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 60 | 60 | 90 | 90 | 90 | 90 |
| Bánh mặn | Bánh mì pate | 180 | 200 | 300 | 300 | 320 | 300 | 100 | 100 | 310 | 280 | 280 | 280 |
| Bánh mì ruốc | 80 | 80 | 100 | 100 | 100 | 100 | 50 | 50 | 100 | 100 | 80 | 80 |
| Bánh mì que | 250 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| Bánh bông lan trứng muối | 40 | 35 | 50 | 55 | 70 | 60 | 30 | 30 | 30 | 44 | 30 | 40 |
| Pizza | 30 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 400 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Bánh tiêu | 80 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| Bánh gối | 90 | 150 | 250 | 250 | 250 | 250 | 150 | 150 | 250 | 250 | 250 | 250 |

**4.2 Ước tính doanh thu**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Mặt hàng | | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Bánh kem | Giá | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| SL | 60 | 65 | 75 | 90 | 100 | 120 | 140 | 160 | 180 | 200 | 220 | 240 |
| DT | 18000 | 19500 | 22500 | 27000 | 30000 | 36000 | 42000 | 48000 | 54000 | 60000 | 66000 | 72000 |
| Bánh mochi | Giá | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| SL | 280 | 300 | 330 | 350 | 370 | 390 | 420 | 450 | 480 | 500 | 520 | 540 |
| DT | 2240 | 2400 | 2640 | 2800 | 2960 | 3120 | 3360 | 3600 | 3840 | 4000 | 4160 | 4320 |
| Bánh cheese cake trà xanh | Giá | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
| SL | 195 | 220 | 240 | 265 | 295 | 310 | 330 | 355 | 370 | 400 | 430 | 460 |
| DT | 4875 | 5500 | 6000 | 6625 | 7375 | 7750 | 8250 | 8875 | 9250 | 10000 | 10750 | 11500 |
| Bánh bông lan lá dừa | Giá | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 |
| SL | 220 | 250 | 290 | 320 | 350 | 380 | 420 | 450 | 490 | 530 | 570 | 620 |
| DT | 3300 | 3750 | 4350 | 4800 | 5250 | 5700 | 6300 | 6750 | 7350 | 7950 | 8550 | 9300 |
| Bánh pía | Giá | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 |
| SL | 130 | 160 | 200 | 220 | 240 | 240 | 250 | 260 | 265 | 270 | 280 | 300 |
| DT | 5850 | 7200 | 9000 | 9900 | 10800 | 10800 | 11250 | 11700 | 11925 | 12150 | 12600 | 13500 |
| Bánh da lợn | Giá | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| SL | 290 | 320 | 360 | 380 | 400 | 430 | 470 | 500 | 530 | 580 | 610 | 650 |
| DT | 2900 | 3200 | 3600 | 3800 | 4000 | 4300 | 4700 | 5000 | 5300 | 5800 | 6100 | 6500 |
| Bánh flan caramel | Giá | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| SL | 300 | 330 | 360 | 380 | 400 | 415 | 430 | 450 | 470 | 500 | 520 | 550 |
| DT | 3000 | 3300 | 3600 | 3800 | 4000 | 4150 | 4300 | 4500 | 4700 | 5000 | 5200 | 5500 |
| Bánh cuộn dâu | Giá | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| SL | 200 | 230 | 270 | 300 | 320 | 350 | 380 | 410 | 440 | 470 | 500 | 550 |
| DT | 4000 | 4600 | 5400 | 6000 | 6400 | 7000 | 7600 | 8200 | 8800 | 9400 | 10000 | 11000 |
| Bánh mì pate | Giá | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 |
| SL | 630 | 680 | 720 | 750 | 780 | 820 | 850 | 880 | 930 | 960 | 1000 | 1060 |
| DT | 9450 | 10200 | 10800 | 11250 | 11700 | 12300 | 12750 | 13200 | 13950 | 14400 | 15000 | 15900 |
| Bánh mì ruốc | Giá | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| SL | 400 | 420 | 450 | 470 | 490 | 500 | 520 | 550 | 570 | 590 | 620 | 640 |
| DT | 4000 | 4200 | 4500 | 4700 | 4900 | 5000 | 5200 | 5500 | 5700 | 5900 | 6200 | 6400 |
| Bánh bông lan trứng muối | Giá | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| SL | 220 | 250 | 280 | 320 | 350 | 380 | 410 | 440 | 470 | 500 | 550 | 620 |
| DT | 6600 | 7500 | 8400 | 9600 | 10500 | 11400 | 12300 | 13200 | 14100 | 15000 | 16500 | 18600 |
| Bánh mì que | Giá | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| SL | 420 | 440 | 470 | 490 | 500 | 520 | 540 | 570 | 600 | 620 | 640 | 670 |
| DT | 2520 | 2640 | 2820 | 2940 | 3000 | 3120 | 3240 | 3420 | 3600 | 3720 | 3840 | 4020 |
| Pizza | Giá | 39 | 39 | 39 | 39 | 39 | 39 | 39 | 39 | 39 | 39 | 39 | 39 |
| SL | 150 | 170 | 200 | 210 | 220 | 240 | 255 | 270 | 290 | 300 | 320 | 340 |
| DT | 5850 | 6630 | 7800 | 8190 | 8580 | 9360 | 9945 | 10530 | 11310 | 11700 | 12480 | 13260 |
| Bánh tiêu | Giá | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| SL | 390 | 420 | 450 | 475 | 495 | 510 | 525 | 550 | 570 | 600 | 630 | 680 |
| DT | 4680 | 5040 | 5400 | 5700 | 5940 | 6120 | 6300 | 6600 | 6840 | 7200 | 7560 | 8160 |
| Bánh gối | Giá | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| SL | 550 | 570 | 590 | 600 | 620 | 640 | 660 | 680 | 700 | 730 | 750 | 800 |
| DT | 2750 | 2850 | 2950 | 3000 | 3100 | 3200 | 3300 | 3400 | 3500 | 3650 | 3750 | 4000 |
| Bánh tiramisu | Giá | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| SL | 250 | 280 | 320 | 350 | 380 | 410 | 430 | 470 | 500 | 540 | 580 | 630 |
| DT | 12500 | 14000 | 16000 | 17500 | 19000 | 20500 | 21500 | 23500 | 25000 | 27000 | 29000 | 31500 |
| Tổng |  | 92515 | 102510 | 115760 | 127605 | 137505 | 149820 | 162295 | 175975 | 189165 | 202870 | 217690 | 235460 |

**4.3 Khấu hao tài sản và phân bố chi phí công cụ dụng cụ**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **­­Tên tài sản** | **Số Lượng** | **Đơn vị** | **Thời gian sử dụng(năm)** | **Giá(nghìn)** | **Hao mòn** |
| Tủ đông | 1 | Cái | 5 | 17.800 | 296,6 |
| Máy đánh kem | 1 | Cái | 5 | 5.600 | 93,3 |
| Máy chia bột | 1 | Cái | 5 | 10.000 | 166,6 |
| Lò nướng 5 khay | 1 | Cái | 5 | 20.000 | 333,3 |
| Tủ trưng bày | 1 | Cái | 5 | 4.500 | 75 |
| Tủ ủ bột | 1 | Cái | 5 | 7.500 | 125 |
| Máy trộn bột | 1 | Cái | 5 | 15.000 | 250 |
| Khuôn làm bánh | 10 | Cái | 2 | 2.500 | 104,1 |
| Cân | 2 | Cái | 5 | 600 | 10 |
| Ca đo khối lượng | 2 | Cái | 2 | 100 | 4,1 |
| Dụng cụ tráng bánh kém | 1 | Cái | 2 | 70 | 3 |
| Khuôn đựng bánh 1 lần, nến pháo, dao nhựa dùng 1 lần... | 10 | Chiếc | 1 | 150 | 12,5 |
| Hộp giấy đựng bánh | 10 | Chiếc | 1 | 100 | 8,3 |
| Dụng cụ tạo hình cho bánh | 2 | Cái | 2 | 200 | 8,3 |
| Máy ép bao bì, túi giấy | 1 | Cái | 5 | 5.000 | 83,3 |
| Túi đựng rác, thùng đựng rác | 1 | Bịch/cái | 1 | 150 | 12,5 |
| ­chổi quet chổi lau nhà | 2 | Cái | 2 | 250 | 10,4 |
| khăn giấy, khăn lau | 50 | cái | 1 | 500 | 41,1 |
| ­Tổng | 90020 | | | | |

**4.4 Kế Hoạch Doanh Thu Và Chi Phí**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| HẠNG MỤC | 9 | 10 | 11 | 12 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Doanh thu bán hàng | 92515 | 102510 | 115760 | 127605 | 137505 | 149820 | 162295 | 175975 | 189165 | 202870 | 217690 | 235460 |
| Chi phí |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| NVL | 20200 | 22400 | 24500 | 26500 | 28000 | 30000 | 33500 | 38200 | 41600 | 44200 | 47700 | 50900 |
| Chi phí lương hàng tháng | 52000 | 53000 | 56000 | 59500 | 62500 | 70000 | 76000 | 79000 | 83500 | 87500 | 92000 | 100500 |
| Chi phí quảng cáo | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 |
| Điện + Nước + Wifi + vệ sinh | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 |
| Sửa chữa bảo trì | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| Khấu hao | 7100 | 7100 | 7100 | 7100 | 7100 | 7100 | 7100 | 7100 | 7100 | 7100 | 7100 | 7100 |
| Cước điện thoại | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| Giấy phép kinh doanh | 3620 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Bảo hiểm | 11180 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mặt bằng | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 |
| Tổng | 114700 | 103100 | 108200 | 113700 | 118200 | 127700 | 137200 | 144900 | 152800 | 159400 | 167400 | 179100 |
| Lợi nhuận | -22185 | -590 | 7560 | 13905 | 19305 | 22120 | 25095 | 31075 | 36365 | 43470 | 50290 | 56360 |

**4.5 Lưu Chuyển Tiền**

**­­­­­**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Hạng Mục | Tháng 9 | Tháng 10 | Tháng 11 | Tháng 12 | Tháng 1 | Tháng 2 | Tháng 3 | Tháng 4 | Tháng 5 | Tháng 6 | Tháng 7 | Tháng 8 |
| Thu | Tiền dư đầu tháng | 110,000 | 94,915 | 101,425 | 116,085 | 137,090 | 163,495 | 192,715 | 224,910 | 263,085 | 306,550 | 357,120 | 414,510 |
| Doanh thu bán hàng | 92,515 | 102,510 | 115,760 | 127,605 | 137,505 | 149,820 | 162,295 | 175,975 | 189,165 | 202,870 | 217,690 | 235,460 |
| Các khoản thu khác |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tổng thu tiền mặt | 202,515 | 197,425 | 217,185 | 243,690 | 274,595 | 313,315 | 355,010 | 400,885 | 452,250 | 509,420 | 574,810 | 649,970 |
| Chi | NVL | 20,200 | 22,400 | 24,500 | 26,500 | 28,000 | 30,000 | 33,500 | 38,200 | 41,600 | 44,200 | 47,700 | 50,900 |
| Chi phí lương hàng tháng | 52,000 | 53,000 | 56,000 | 59,500 | 62,500 | 70,000 | 76,000 | 79,000 | 83,500 | 87,500 | 92,000 | 100,500 |
| Chi phí quảng cáo | 7,000 | 7,000 | 7,000 | 7,000 | 7,000 | 7,000 | 7,000 | 7,000 | 7,000 | 7,000 | 7,000 | 7,000 |
| Điện + Nước + Wifi + vệ sinh | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 |
| Sửa chữa bảo trì | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| Cước điện thoại | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 |
| Giấy phép kinh doanh | 3,620 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mặt bằng | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 |
| Bảo hiểm | 11,180 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mua thiết bị | 85,000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Tổng Chi | 107,600 | 96,000 | 101,100 | 106,600 | 111,100 | 120,600 | 130,100 | 137,800 | 145,700 | 152,300 | 160,300 | 172,000 |
|  | Dư Tiền mặt cuối tháng | 94,915 | 101,425 | 116,085 | 137,090 | 163,495 | 192,715 | 224,910 | 263,085 | 306,550 | 357,120 | 414,510 | 477,970 |

**PHẦN 5: LỰA CHỌN HÌNH THỨC PHÁP LÝ**

**1. Lựa chọn**

Công ty trách nhiệm hữu hạn 2 thành viên trở lên

**2. Lý do**

+ Quyền quyết định dựa vào tỷ lệ góp vốn

+ Do có tư cách pháp nhân nên các thành viên công ty chỉ trách nhiệm về các hoạt động của công ty trong phạm vi số vốn góp vào công ty nên ít gây rủi ro cho người góp vốn

+ Tư cách pháp nhân, ký kết hợp đồng kinh tế (khách hàng doanh nghiệp), luật pháp bảo trợ

+ Dễ dàng kiểm soát các hoạt động của công ty

+ Số lượng thành viên công ty trách nhiệm không nhiều và các thành viên thường là người quen biết, tin cậy nhau, nên việc quản lý, điều hành công ty không quá phức tạp

+ Không bị giới hạn về ngành nghề kinh doanh

+ Chế độ chuyển nhượng vốn được điều chỉnh chặt chẽ nên nhà đầu tư dễ dàng kiểm soát được việc thay đổi các thành viên, hạn chế sự thâm nhập của người lạ vào công ty

**3. Hồ sơ đăng ký kinh doanh (phụ lục)**

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

--------- \*\*\*\*\* --------

**GIẤY ĐỀ NGHỊ ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP**

**CÔNG TY TNHH CHEESE CAKE**

Kính gửi: Phòng Đăng ký kinh doanh tỉnh, thành phố Hà Nội

Tôi là (ghi họ tên bằng chữ in hoa): Phạm Thị Ngọc Khánh

Đăng ký công ty TNHH do tôi là người đại diện theo pháp luật

với các nội dung sau:

1. Tình trạng thành lập (đánh dấu X vào ô thích hợp):

Thành lập mới

Thành lập trên cơ sở tách doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở chia doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở hợp nhất doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở chuyển đổi loại hình doanh nghiệp

Thành lập trên cơ sở chuyển đổi từ hộ kinh doanh

2. Tên công ty:

Tên công ty viết bằng tiếng Việt (ghi bằng chữ in hoa):

**CÔNG TY BÁNH KEM**

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài (nếu có):

**CHEESE CAKE FIRM**

3. Địa chỉ trụ sở chính:

Số nhà, Đường, Phường, Quận, Thành Phố

Số 123 Xuân Thủy, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Thành Phố Hà Nội

Điện thoại (nếu có): 0961708926 Fax (nếu có): ...........................................................................

Email (nếu có): [Cheesecake123@gmail.com](mailto:Cheesecake123@gmail.com) Website (nếu có): ............................................................................

Doanh nghiệp nằm trong khu công nghiệp, khu chế xuất, khu kinh tế, khu công nghệ cao. (Đánh dấu X vào ô vuông nếu doanh nghiệp đăng ký địa chỉ trụ sở chính nằm trong khu công nghiệp, khu chế xuất, khu kinh tế, khu công nghệ cao).

4. Ngành, nghề kinh doanh1 (ghi tên và mã theo ngành cấp 4 trong Hệ thống ngành kinh tế Việt Nam):

STT Tên ngành Mã ngành Ngành, nghề kinh doanh chính (đánh dấu X để chọn một trong các ngành, nghề đã kê khai)

5. Vốn điều lệ:

Vốn điều lệ (bằng số; VNĐ): 110.000.000...................................................

Vốn điều lệ (bằng chữ; VNĐ): Một trăm mười triệu đồng chẵn…………..

Giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài (nếu có): 4782$.......

Có hiển thị thông tin về giá trị tương đương theo đơn vị tiền tệ nước ngoài trên Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hay không?

Có Không

6. Nguồn vốn điều lệ:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Loại nguồn vốn | Số tiền (bằng số; VNĐ và giá trị tương đương theo đơn vị tiền nước ngoài, nếu có) | Tỷ lệ (%) |
| Vốn ngân sách nhà nước |  |  |
| Vốn tư nhân |  |  |
| Vốn nước ngoài |  |  |
| Vốn khác | 110.000.000 VND  Tương đương 4782$ | 100% |
| Tổng cộng | 110.000.000 VND | 100% |

7. Thông tin về cổ phần:

Mệnh giá cổ phần (VNĐ): vốn điều lệ là 110.000.000 đồng, phát hành 11000 cổ phần với mệnh giá là 10.000 đồng/cổ phần

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| STT | Loại cổ phần | Số lượng Giá trị (bằng số, VNĐ) | Tỉ lệ so với vốn điều lệ (%) |
| 1 | Cổ phần phổ thông |  |  |
| 2 | Cổ phần ưu đãi biểu quyết |  |  |
| 3 | Cổ phần ưu đãi cổ tức |  |  |
| 4 | Cổ phần ưu đãi hoàn lại |  |  |
| 5 | Các cổ phần ưu đãi khác |  |  |
| TỔNG SỐ : | | | |

Thông tin về cổ phần được quyền chào bán:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| STT | Loại cổ phần được quyền chào bán | Số lượng |
| 1 | Cổ phần phổ thông |  |
| 2 | Cổ phần ưu đãi biểu quyết |  |
| 3 | Cổ phần ưu đãi cổ tức |  |
| 4 | Cổ phần ưu đãi hoàn lại |  |
| 5 | Cổ phần ưu đãi khác |  |
| Tổng số : | | |

8. Danh sách cổ đông sáng lập (kê khai theo mẫu): Gửi kèm

9. Danh sách cổ đông là nhà đầu tư nước ngoài (kê khai theo mẫu, nếu có): Gửi kèm

10. Danh sách người đại diện theo ủy quyền của cổ đông là tổ chức nước ngoài (kê khai theo mẫu, nếu có): Gửi kèm

11. Người đại diện theo pháp luật2:

- Họ và tên (ghi bằng chữ in hoa): PHẠM THỊ NGỌC KHÁNH

Giới tính: Nữ.................................................................................................

Chức danh: Giám đốc công ty TNHH Cheese Cake

Sinh ngày:23 / 10/2000 Dân tộc: Kinh,Quốc tịch: Việt Nam

Loại giấy tờ chứng thực cá nhân:

Chứng minh nhân dân Căn cước công dân

Hộ chiếu Loại khác (ghi rõ):…………

Số giấy tờ chứng thực cá nhân: 113730537…………………………………………...

Ngày cấp: 5/10/2015 Nơi cấp: Hòa Bình Ngày hết hạn (nếu có):

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: Yên Trị, Yên Thủy, Hòa Bình

Chỗ ở hiện tại:

Số 44 Trần Thái Tông, Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại (nếu có): 0961708926 Fax (nếu có): ............................................................................

Email (nếu có): [phamngockhanh@gmail.com](mailto:phamngockhanh@gmail.com) Website (nếu có): .......................................................................................................................

12. Thông tin đăng ký thuế:

STT Các chỉ tiêu thông tin đăng ký thuế

12.1 Thông tin về Giám đốc (Tổng giám đốc) (nếu có): Họ và tên Giám đốc (Tổng giám đốc): Phạm Thị Ngọc Khánh Điện thoại: 0961708926

12.2 Thông tin về Kế toán trưởng/Phụ trách kế toán (nếu có)3: Họ và tên Kế toán trưởng/Phụ trách kế toán: Vương Chí Hiệp Điện thoại: 0961777098

12.3 Địa chỉ nhận thông báo thuế (chỉ kê khai nếu địa chỉ nhận thông báo thuế khác địa chỉ trụ sở chính): Số nhà, ngách, hẻm, ngõ, đường phố/tổ/xóm/ấp/thôn: ……………… Xã/Phường/Thị trấn: …………………………………………………. Quận/Huyện/Thị xã/Thành phố thuộc tỉnh: ………………………… Tỉnh/Thành phố: …………………………………………………….. Điện thoại: ………………………….Fax: ………………………….. Email: …………………………………………………………………

12.4 Ngày bắt đầu hoạt động4 (trường hợp doanh nghiệp dự kiến bắt đầu hoạt động kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp thì không cần kê khai nội dung này): …../…../…….

12.5 Hình thức hạch toán (đánh dấu X vào ô thích hợp):

Hạch toán độc lập Hạch toán phụ thuộc

12.6 Năm tài chính: Áp dụng từ ngày …../…..đến ngày …../…..5 (ghi ngày, tháng bắt đầu và kết thúc niên độ kế toán)

12.7 Tổng số lao động (dự kiến): 8 người

12.8 Hoạt động theo dự án BOT/ BTO/ BT/ BOO, BLT, BTL, O&M:

Có Không

12.9 Phương pháp tính thuế GTGT (chọn 1 trong 4 phương pháp)6:

Khấu trừ Trực tiếp trên GTGT

Trực tiếp trên doanh số Không phải nộp thuế GTGT

12.10 Thông tin về Tài khoản ngân hàng (nếu có tại thời điểm kê khai):

Tên ngân hàng

Số tài khoản ngân hàng ………………………………… ………………………………… ………………………………… ………………………………

13. Thông tin về các doanh nghiệp bị chia, bị tách, bị hợp nhất, được chuyển đổi (chỉ kê khai trong trường hợp thành lập công ty trên cơ sở chia, tách, hợp nhất, chuyển đổi loại hình doanh nghiệp):

a) Tên doanh nghiệp (ghi bằng chữ in hoa): .......................................................................................................................

Mã số doanh nghiệp/Mã số thuế: .......................................................................................................................

Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (chỉ kê khai nếu không có mã số doanh nghiệp/mã số thuế): …………………..

Ngày cấp: ...... / ..... / ....... Nơi cấp: ...............................

b) Tên doanh nghiệp (ghi bằng chữ in hoa): .......................................................................................................................

Mã số doanh nghiệp/Mã số thuế: .......................................................................................................................

Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (chỉ kê khai nếu không có mã số doanh nghiệp/mã số thuế): …………………..

Ngày cấp: ...... / ..... / ....... Nơi cấp: ...............................

Đề nghị Phòng Đăng ký kinh doanh thực hiện chấm dứt tồn tại đối với doanh nghiệp bị chia, bị hợp nhất và các chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp bị chia, bị hợp nhất.

14. Thông tin về hộ kinh doanh được chuyển đổi (chỉ kê khai trong trường hợp thành lập doanh nghiệp trên cơ sở chuyển đổi hộ kinh doanh):

Tên hộ kinh doanh (ghi bằng chữ in hoa): .......................................................................................................................

Số Giấy chứng nhận đăng ký hộ kinh doanh: ..........................................

Ngày cấp: ...... / ..... / ....... Nơi cấp: ...............................

Mã số thuế của hộ kinh doanh (chỉ kê khai MST 10 số): .......................................................................................................................

Địa điểm kinh doanh: .......................................................................................................................

Tên người đại diện hộ kinh doanh: .......................................................................................................................

Loại giấy tờ chứng thực cá nhân (kê khai theo giấy tờ chứng thực cá nhân được ghi trên Giấy chứng nhận đăng ký thuế của hộ kinh doanh):

Chứng minh nhân dân Căn cước công dân

Hộ chiếu Loại khác (ghi rõ)

Số giấy tờ chứng thực cá nhân của người đại diện hộ kinh doanh (kê khai theo giấy tờ chứng thực cá nhân được ghi trên Giấy chứng nhận đăng ký thuế của hộ kinh doanh): ........................................................................................

Ngày cấp: …./…./….Nơi cấp: …………..Ngày hết hạn (nếu có): …/…/…

Trường hợp hồ sơ đăng ký doanh nghiệp hợp lệ, đề nghị Quý Phòng đăng công bố nội dung đăng ký doanh nghiệp trên Cổng thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp.

Tôi cam kết:

- Trụ sở chính thuộc quyền sở hữu/quyền sử dụng hợp pháp của công ty và được sử dụng đúng mục đích theo quy định của pháp luật;

- Chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp, chính xác và trung thực của nội dung đăng ký doanh nghiệp trên.

**NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY**

(Ký và ghi họ tên)

Khanh

Phạm Thị Ngọc Khánh

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

--------- \*\*\*\*\* --------

**BIÊN BẢN HỌP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**

(V/v: Góp vốn thành lập Công ty TNHH Cheese Cake)

Hôm nay, ngày 5 tháng 10 năm 2020, hồi 15h tại Trường Cao Đẳng Thực Hành FPT Polytechnic.

**Chúng tôi gồm những Ông, Bà có tên sau:**

**1. Ông, Bà:** Vương Chí Hiệp Giới tính: Nam Quốc tịch: Việt Nam

Sinh ngày: 31/10/2000

Chứng minh nhân dân số: 00113756092 Ngày cấp: 15/04/2015

Nơi cấp: Hà Nội

Hộ khẩu thường trú: Dương Nội, Hà Đông, Hà Nội

Số cổ phần được biểu quyết : 18%

**2. Ông, Bà:** Phạm Thị Ngọc Khánh Giới tính: Nữ Quốc tịch: Việt Nam

Sinh ngày: 23/10/2000

Chứng minh nhân dân số: 00113730537 Ngày cấp: 14/04/2016

Nơi cấp: Hòa Bình

Hộ khẩu thường trú: Yên Trị,Yên Thủy, Hòa Bình.

Số cổ phần được biểu quyết : 28%

**3. Ông, Bà:** Nguyễn Ngọc Tân Giới tính: Nam Quốc tịch: Việt Nam

Sinh ngày: 06/03/2000

Chứng minh nhân dân số: 035200000631 Ngày cấp: 17/06 /2016

Nơi cấp: Phú Thọ

Hộ khẩu thường trú: Việt Trì, Phú Thọ

Số cổ phần được biểu quyết : 18%

**4. Ông, Bà:** Phạm Minh Hiếu Giới tính: Nam Quốc tịch: Việt Nam

Sinh ngày: 05/12/2000

Chứng minh nhân dân số: 113730547 Ngày cấp: 21/09/2017

Nơi cấp: Hà Nội

Hộ khẩu thường trú: Đống Đa, Hà Nội

Số cổ phần được biểu quyết : 18%

**5. Ông, Bà:** Nguyễn Huy Hoàng Giới tính: Nam Quốc tịch: Việt Nam

Sinh ngày: 12/05/2000

Chứng minh nhân dân số: 113730551 Ngày cấp: 11/11/2015

Nơi cấp: Hòa Bình

Hộ khẩu thường trú: Ngọc Lương, Yên Thủy, Hòa Bình.

Số cổ phần được biểu quyết : 18%

Là các cổ đông trong Công Ty TNHH CHEESE CAKE cùng nhau bàn bạc, thỏa thuận và đi đến quyết định các vấn đề sau:

**I. GÓP VỐN THÀNH LẬP CÔNG TY CHEESE CAKE**

1. Bà : Phạm Thị Ngọc Khánh góp bằng tiền mặt 30.000.000 đồng, chiếm 28% tổng vốn điều lệ.

2. Ông : Vương Chí Hiệp góp bằng tiền mặt 20.000.000 đồng, chiếm 18% tổng vốn điều lệ.

3. Ông Nguyễn Ngọc Tân góp bằng tiền mặt . 20.000.000 đồng, chiếm 18% tổng vốn điều lệ.

4. Ông Phạm Minh Hiếu góp bằng tiền mặt 20.000.000 đồng, chiếm 18% tổng vốn điều lệ.

5. Ông Nguyễn Huy Hoàng góp bằng tiền mặt 20.000.000 đồng, chiếm 18% tổng vốn điều lệ.

**II. PHƯƠNG THỨC GÓP VỐN: Các cổ đông công ty cam kết góp vốn trong 1 đợt:**

1. Bà : Phạm Thị Ngọc Khánh góp bằng tiền mặt 15.000.000 đồng, chiếm 30% tổng vốn điều lệ.

2. Ông : Vương Chí Hiệp góp bằng tiền mặt 8.750.000 đồng, chiếm 17,5% tổng vốn điều lệ.

3. Ông Nguyễn Ngọc Tân góp bằng tiền mặt 8.750.000 đồng, chiếm 17,5% tổng vốn điều lệ.

4. Ông Phạm Minh Hiếu góp bằng tiền mặt 8.750.000 đồng, chiếm 17,5% tổng vốn điều lệ.

5. Ông Nguyễn Huy Hoàng góp bằng tiền mặt 8.750.000 đồng, chiếm 17,5% tổng vốn điều lệ.

**III. SỐ VÀ NGÀY CẤP GIẤY CHỨNG NHẬN PHẦN VỐN GÓP:**

Sau khi góp đủ vốn, các thành viên được người đại diện theo pháp luật của công ty cấp Giấy Chứng nhận góp vốn theo các nội dung sau:

Giấy chứng nhận phần vốn góp của Bà Phạm Thị Ngọc Khánh

Số 01/GCN cấp ngày 5/10/2020

Giấy chứng nhận phần vốn góp của Ông Vương Chí Hiệp

Số 02/GCN cấp ngày 5/10/2020

Giấy chứng nhận phần vốn góp của Ông Nguyễn Ngọc Tân

Số 03/GCN cấp ngày 5/10/2020

Giấy chứng nhận phần vốn góp của Ông Phạm Minh Hiếu

Số 04/GCN cấp ngày 5/10/2020

Giấy chứng nhận phần vốn góp của Ông Nguyễn Huy Hoàng

Số 05/GCN cấp ngày 5/10/2020

Các thành viên đã góp đủ phần vốn của mình vào Vốn điều lệ công ty, danh sách những người góp vốn đã được lập trong Sổ đăng ký Cổ đông, và có Thông báo lập Sổ đăng ký Cổ đông gửi Phòng Đăng ký kinh doanh – Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành Phố Hà Nội

**IV. BẦU CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:**

Bầu Ông(Bà) Phạm Thị Ngọc Khánh giữ chức Chủ tịch Hội đồng Quản Trị Công ty TNHH CHEESE CAKE

**V. CỬ NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT:**

Nhất trí cử Ông(Bà) Phạm Thị Ngọc Khánh là người Đại diện theo Pháp luật của công ty với chức danh là Giám Đốc.

Cuộc họp kết thúc lúc 11h cùng ngày.

**Các bên đã nhất trí thông qua biên bản với nội dung trên và cùng ký tên dưới đây:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ÔNG (BÀ)**  *(Ký, họ và tên)*  ***Khanh***  ***Phạm Thị Ngọc Khánh*** | **ÔNG (BÀ)**  *(Ký, họ và tên)*  ***Hiep***  ***Vương Chí Hiệp*** | **ÔNG (BÀ)**  *(Ký, họ và tên)*  ***Tan***  ***Nguyễn Ngọc Tân*** |
| **ÔNG (BÀ)**  *(Ký, họ và tên)*  ***Hieu***  ***Phạm Minh Hiếu*** | **ÔNG (BÀ)**  *(Ký, họ và tên)*  ***Hoang***  ***Nguyễn Huy Hoàng*** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **ỦY BAN NHÂN DÂN** **THÀNH PHỐ HÀ NỘI** **——** | **CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập – Tự do – Hạnh phúc —————** |
| Số: 1234 |  |

**GIẤY CHỨNG NHẬN ĐỦ ĐIỀU KIỆN SẢN XUẤT THỰC PHẨM**

Chứng nhận lần đầu ngày: 1/10/2020

Điều chỉnh lần thứ:…. ngày…., lý do điều chỉnh:.,.

*– Căn cứ Nghị định số 67/2016/NĐ-CP ngày 01 tháng 7 năm 2016 của Chính phủ quy định về điều kiện sản xuất, kinh doanh thực phẩm.*

*– Căn cứ Quyết định số 25/2009/QĐ-UBND ngày 27 tháng 03 năm 2019 của Ủy ban nhân dân Thành phố Hà Nội về ban hành quy chế tổ chức và hoạt động của Bộ Y tế Thành phố Hà Nội.*

*– Theo đề nghị của Trưởng phòng Quản lý Dịch vụ Y tế - Bộ Y tế Thành phố Hà Nội.*

**BỘ Y TẾ THÀNH PHỐ HÀ NỘI CHỨNG NHẬN**

**CỬA HÀNG BÁNH CHEESE CAKE**

Địa chỉ: Số nhà 123 Xuân Thủy, Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội.

**Đủ điều kiện kinh doanh thực phẩm**

*Dây chuyền sản xuất bao gồm:* sản xuất bán thành phẩm dạng khô.

|  |  |
| --- | --- |
|  | *Hà Nội, ngày 26 tháng 07 năm 2020* **KT GIÁM ĐỐC**  **PHÓ GIÁM ĐỐC** *Thượng*  **TĂNG CHÍ THƯỢNG** |