**BÁO CÁO CỬA HÀNG BIÊN HÒA   
ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH KINH DOANH 2017-LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH 2018**

***Người thực hiện****: Lỷ Lâm Ngọc Tuyền*

# Đánh giá kết quả kinh doanh của CH BH:

1. Target:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***TỔNG TARGET***  ***2017***   |  |  | | --- | --- | | **THÁNG 1** | **450.000.000** | | **THÁNG 2** | **500.000.000** | | **THÁNG 3** | **450.000.000** | | **THÁNG 4** | **550.000.000** | | **THÁNG 5** | **500.000.000** | | **THÁNG 6** | **550.000.000** | | **THÁNG 7** | **550.000.000** | | **THÁNG 8** | **550.000.000** | | **THÁNG 9** | **560.000.000** | | **THÁNG 10** | **540.000.000** | | **THÁNG 11** | **550.000.000** | | **THÁNG 12** | **600.000.000** | | **TỔNG** | **6.350.000.000** | |

1. TÌNH HÌNH KINH DOANH CỦA BH 2017:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***DOANH THU BH***  ***2017***   |  |  | | --- | --- | | **THÁNG 1** | ***420,802,500*** | | **THÁNG 2** | ***475,905,500*** | | **THÁNG 3** | ***413,835,000*** | | **THÁNG 4** | ***459,161,500*** | | **THÁNG 5** | ***477,623,500*** | | **THÁNG 6** | ***472,671,000*** | | **THÁNG 7** | ***517,037,500*** | | **THÁNG 8** | **579,708,500** | | **THÁNG 9** | **573,455,500** | | **THÁNG 10** | ***457,702,500*** | | **THÁNG 11** | ***447,875,500*** | | **TỔNG** | **5,295,778,500** | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***TỔNG TC (BH)***  ***2017***   |  |  | | --- | --- | | **THÁNG 1** | ***5,707*** | | **THÁNG 2** | ***6,146*** | | **THÁNG 3** | ***5,488*** | | **THÁNG 4** | **6,234** | | **THÁNG 5** | **6,441** | | **THÁNG 6** | **6,376** | | **THÁNG 7** | **6,883** | | **THÁNG 8** | **6,987** | | **THÁNG 9** | **6,499** | | **THÁNG 10** | **5,993** | | **THÁNG 11** | **5873** | | **THÁNG 12** |  | | **TỔNG** | **68,627** | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***TỔNG AC (BH)***  ***2017***   |  |  | | --- | --- | | **THÁNG 1** | ***73,736*** | | **THÁNG 2** | ***77,435*** | | **THÁNG 3** | ***75,408*** | | **THÁNG 4** | **73,655** | | **THÁNG 5** | **74,154** | | **THÁNG 6** | **74,133** | | **THÁNG 7** | **75,118** | | **THÁNG 8** | **82,970** | | **THÁNG 9** | **88,238** | | **THÁNG 10** | **74,375** | | **THÁNG 11** | **76,260** | | **THÁNG 12** |  | | **TỔNG** | **845,482** | |

1. So sánh:
2. tình hình kinh doanh 2016 và 2017:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1-11.2016 | 1-11.2017 |
| DOANH THU | **4,964,334,200** | 5,295,778,500 |
| TC (Số khách) | **64,740** | **68,627** |
| AC ( Trung bình 1 hóa đơn) | **846,853** | **845,482** |
|  |  |  |

=)) ***Doanh thu 2017 tăng khoảng 10% so với 2016. Số khách năm 2017 cũng tăng khoảng 5% (3.887) so với 2016. Trung bình hóa đơn 2017 giảm không quá nhiều so với 2016. Tuy nhiên, đây cũng là vấn đề cần phải quan tâm trong kế hoạch 2018.***

B. Doanh thu và Target 2017:

|  |  |
| --- | --- |
| **DOANH THU 2017** | **TARGET 2017** |
| **5,295,778,500** | **6.350.000.000** |

***=)) Doanh thu 2017 đạt được 83% so với Target ,cần 17% (1 tỷ 1)nữa để đạt target.***

1. Các chỉ tiêu định mức:

|  |  |
| --- | --- |
| ***TIÊU CHÍ BH 2017*** | |
| **Gía Vốn NVL, Hàng Hóa**  **(40%)** | **42,92%** |
| **CP Nhân Công**  **( 10%)** | **9,98%** |

1. Đánh giá sản xuất:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***TRUNG BÌNH MỖI SẢN PHẨM(BH)*** | | |
|  | **1-11.2016** | **1-11.2017** |
| **Bun** | **81,598 (36%)** | **78,455 (33%)** |
| **Danish** | **17,501 (6%)** | **32,684 ( 13%)** |
| **Toast** | **4,733 (3.6%)** | **5,220 (4%)** |
| **Dry cake** | **27,406( 16%)** | **13,921 ( 9,3 %)** |
| **Whole cake** | **1,179 (7.7%)** | **1,923 (11 %)** |
| **Slice cake** | **8,691 (6.3%)** | **8,778 (7%)** |

***=)) Trung bình Danish 2017 tăng gấp đôi 2016 (do ảnh hưởng Golden Lava Croisant). Trung bình Whole cake 2017 tăng khoảng 3% so với 2016. Tuy nhiên, Dry cake 2017 lại giảm khoảng 7% so với 2016.***

1. Thuận lợi và khó khăn :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **THUẬN LỢI** | **KHÓ KHĂN** | **CƠ HỘI** |
| Nằm ngay trung tâm thành phố và khu tập trung ăn uống, vui chơi của mọi người. | Lượng khách vào tòa nhà rất ít ( buổi sáng). Vào những ngày lễ, khách đông nhưng sức chứa của bãi xe không đủ. Khu vực làm bằng kính nơi khách ngồi, ban ngày rất nóng và chói do bị ánh sáng chiếu vào. Phía quầy Island Bar thường bị nắng chiếu vào( bánh dễ bị hư, những bánh phủ chocolate bị chảy) | Hiện nay, ở BH, vẫn chưa có cửa hàng bánh mì nào đa dạng mẫu mã, mùi vị và chất lượng như Breadtalk. |

***=)) Giải pháp:***

***- Những khu vực có kính ( quầy Island Bar, khu vực hướng ra đường) dễ bị nắng chiếu vào, cần có rèm che chắn.  
- Tận dụng FB, liên kết với những thương hiệu khác cùng với chương trình khuyến mãi hấp dẫn để thương hiệu được nhiều người biết đến.***

***- Cần có thêm những khóa học hoặc test trình độ& kỹ năng của nhân viên cũng như quản lý.  
- Mặt bằng BH rất đẹp. Nếu có thể mở rộng mặt bằng hiện tại ra phía mặt đường và thêm bãi đỗ xe riêng cho khách hàng chỉ có mục đích vào ăn bánh thì sẽ thu hút khách hàng và lượng khách sẽ tăng hơn.***

# KẾ HOẠCH KINH DOANH 2018:

1. DỰ KIẾN DOANH THU 2018:

Qua tình hình kinh doanh 2017 và 2016. Dự kiến doanh thu 2018 tăng khoảng 10%, Số , như sau:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Thứ 2-6** | | **Thứ 7** | | **Chủ Nhật** | |
|  | **Thực tế** | **Mục Tiêu** | **Thực tế** | **Mục tiêu** | **Thực tế** | **Mục Tiêu** |
| ***Doanh thu*** | **11,000,000** | **12,000,000** | **25,000,000** | **28,000,000** | **25,000,000** | **28,000,000** |
| ***Số khách (TC)*** | **170** | **180** | **300** | **330** | **300** | **330** |
| ***Trung bình hóa đơn (AC)*** | **76,000** | **80.000** | **76,000** | **80.000** | **76,000** | **80.000** |

1. KẾ HOẠCH THÁNG:  
   *-Cần lên kế hoạch kỹ cho từng tháng ( đặc biệt những tháng có ngày lễ), như: kế hoạch order hàng hóa, tăng cường nhân công vào ngày lễ.   
   - Cần triển khai cho nhân viên nắm rõ tình hình doanh thu, số khách, trung bình hóa đơn thực tế của từng tháng và những dòng sản phẩm cần đẩy mạnh vào tháng sau.*