

**ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG CAO ĐẲNG LÝ TỰ TRỌNG THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
KHOA MAY – THỜI TRANG**



**SVTH: 1. NGUYỄN HÒA PHƯƠNG DUY - MSSV: 20000676
2. TRƯƠNG QUỐC TOÀN - MSSV: 20005834**

Dự án kinh doanh “NHÀ HÀNG BÁNH PIZZA VIỆT”

Ngành học: KỸ THUẬT LÀM BÁNH

Lớp học: 20C1-KLB1

TIỂU LUẬN MÔN LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH

GVGD: Th.S LÂM THỊ PHƯƠNG THÙY

Thành phố Hồ Chí Minh – 2021

**ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG CAO ĐẲNG LÝ TỰ TRỌNG THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
KHOA MAY THỜI TRANG**



**SVTH: 1. NGUYỄN HÒA PHƯƠNG DUY - MSSV: 20000676
2. TRƯƠNG QUỐC TOÀN - MSSV: 20005834**

Dự án kinh doanh “NHÀ HÀNG BÁNH PIZZA VIỆT”

Ngành học: KỸ THUẬT LÀM BÁNH

Lớp học: 20C1-KLB1

TIỂU LUẬN MÔN LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH

GV CHẤM 1

(Ký và ghi rõ họ và tên)

GV CHẤM 2

(Ký và ghi rõ họ và tên)

Thành phố Hồ Chí Minh – 2021

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành tiểu luận này, em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến:

- ∞ Ban giám hiệu trường Cao Đẳng Lý Tự Trọng vì đã tạo điều kiện về cơ sở vật chất với hệ thống thư viện hiện đại, đa dạng các loại sách, tài liệu thuận lợi cho việc tìm kiếm, nghiên cứu thông tin
- ∞ Xin cảm ơn giảng viên bộ môn - Cô Lâm Thị Phương Thùy đã giảng dạy tận tình, chi tiết để em có đủ kiến thức và vận dụng chúng vào bài tiểu luận này

Do chưa có nhiều kinh nghiệm làm đề tài cũng như những hạn chế về kiến thức, trong bài tiểu luận chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót. Rất mong nhận được sự nhận xét, ý kiến đóng góp, phê bình từ phía Cô để bài tiểu luận được hoàn thiện hơn

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2021

NHÓM SV THỰC HIỆN

NHÓM 1

NGUYỄN HÒA PHƯƠNG DUY

TRƯƠNG QUỐC TOÀN.

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Giảng viên hướng dẫn

MỤC LỤC	Trang
LỜI CẢM ƠN	1
PHẦN MỞ ĐẦU	
Phần I	4
MỞ ĐẦU	
1.1. Lý do chọn đề tài nghiên cứu	4
1.2. Mục tiêu nghiên cứu	4
1.3. Phạm vi nghiên cứu	4
1.4. Phương pháp nghiên cứu	5
1.5. Kết cấu chuyên đề	
Phần II	6
GIỚI THIỆU DỰ ÁN	
2.1. Sơ lược về dự án	6
2.2. Mục đích của dự án	6
2.3. Mục tiêu của dự án	6
2.4. Lĩnh vực kinh doanh	6
Phần III	10
NGHIÊN CỨU PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG	
3.1. Phân tích thị trường	10
3.2. Phân tích địa điểm kinh doanh	11
3.3. Phân tích đối thủ cạnh tranh	11
Phần IV	12
PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH	
4.1. Phân tích giá bán	12
4.2. Phân tích chiến lược marketing	13
4.3. Phân tích chiến lược phân phối sản phẩm	14
4.4. Nhân sự	15
Phần V	17
PHÂN TÍCH CHI PHÍ ĐẦU TƯ BAN ĐẦU	
KẾT LUẬN	20
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	21

PHẦN I: MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài nghiên cứu.

Trên thị trường ngày nay, xã hội càng phát triển, con người hiện đại hóa, nhu cầu cũng sẽ đa dạng theo, nhất là về văn hóa ẩm thực. Để nắm bắt nhu cầu thị trường, chúng tôi sẽ mở 1 cửa hàng bánh Pizza, nhằm thu hút sự chú ý của khách hàng yêu thích sự sáng tạo và hương vị đa dạng của những chiếc bánh hình tròn tràn ngập lớp phô mai béo ngậy, vỏ bánh giòn rụm, màu sắc từ những thứ topping được phủ lên trên bề mặt của chiếc bánh, phù hợp với mọi lứa tuổi và các bữa tiệc. Tuy bánh Pizza là loại hình bánh rất phổ biến trên thị trường và dĩ nhiên sẽ có đối thủ cạnh tranh lớn nhưng cửa hàng chúng tôi sẽ tạo ra những sản phẩm mang hương vị khác biệt để khách hàng sẽ chú ý hơn đến cửa hàng của chúng tôi.

2. Mục tiêu nghiên cứu.

Tìm hiểu rõ hơn về lĩnh vực bánh pizza, nắm vững kiến thức và thực hành để kinh doanh và phục vụ khách hàng dễ dàng và chu đáo.

3. Phạm vi nghiên cứu.

- Phạm vi nội dung: Nghiên cứu tổng quan hoạt động kinh doanh và hoạt động marketing của cửa hàng.
- Phạm vi không gian: Cửa hàng THE PIZZAFIRE, địa chỉ: 255 đường Sư Vạn Hạnh (nối dài), phường 12, quận 10.
- Phạm vi thời gian: từ 2021.

4. Phương pháp nghiên cứu.

Nghiên cứu tài liệu, tham khảo thông tin

5. Kết cấu của chuyên đề.

Bài tiểu luận bao gồm 4 phần

Phần 1: Mở đầu

Phần 2: Giới thiệu dự án

Phần 3: Nghiên cứu – Phân tích thị trường

Phần 4: Phân tích chiến lược kinh doanh

Phần 5: Phân tích chi phí đầu tư ban đầu

Phần 6: Kết luận

PHẦN II: GIỚI THIỆU DỰ ÁN

1. Sơ lược về dự án

- Tên cửa hàng: THE PIZZAFIRE.
- Địa chỉ: 255 đường Sư Vạn Hạnh (nối dài), Phường 12, Quận 10.
- Thời gian hoạt động: 8h00 - 22h00.
- Trang Fanpage, Instagram: THE PIZZAFIRE.
- Số điện thoại: 0788933026.
- Diện tích: ngang 10m, dài 20m , 2 tầng
- Vốn đầu tư dự định: 500.000.000vnd.

2. Mục đích của dự án

Phục vụ khách hàng có những chiếc pizza ngon, chất lượng nhất cho bữa ăn hoặc các buổi tiệc.

3. Mục tiêu của dự án

Sau khi mở cửa hàng 1 năm sẽ xem xét về lượng lượng khách hàng để có thể mở rộng thêm chi nhánh trên thị trường.

4. Lĩnh vực kinh doanh

4.1 Sản phẩm

- + Bánh Pizza:
 - Hải sản, Rau củ, Xúc xích+phô mai,...
 - Các loại size : S M L



+ Các món ăn kèm

- Salad trộn, khoai tây chiên, gà viên, phô mai que...



+ Nước giải khát



4.2 Dịch vụ

- Bánh mang đi
- Giao hàng tận nơi
- Có trên : Garb, Foody, Beamin...
- Ăn tại cửa hàng



4.3 Hình thức thanh toán

- + Thanh toán bằng tiền mặt
- + Thanh toán bằng thẻ ngân hàng

✚ Thanh toán qua ví điện tử : Momo , Zalopay...



4.4 Phương thức tiêu thụ sản phẩm

- ❖ Bánh mang đi
- ❖ Giao hàng tận nơi
- ❖ Ăn tại cửa hàng
- ❖ Đặt hàng trên : Garb, Foody, Beamin...

PHẦN III: NGHIÊN CỨU - PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

1. Phân tích thị trường

1.1 Tình hình thị trường

Xã hội phát triển nhu cầu ăn uống , party ngày càng tăng
Môi trường kinh tế ngày càng nhiều biến động, hội nhập mang lại nhiều cơ hội kinh doanh mới, những luồng văn hóa mới, nhu cầu giải trí thư giãn của con người ngày càng tăng cao , song song với nó là nhiều dịch vụ giải trí khác nhau
Vì tình hình dịch bệnh ngày càng căng thẳng, không thể đến cửa hàng mua trực tiếp, thay vào đó chúng tôi sẽ nhận đặt hàng qua mạng xã hội, số điện thoại và ship đến tận nhà theo chỉ thị chống dịch của thành phố

1.2 Nhu cầu thị trường

Tuy là loại hình sản phẩm phổ biến nhưng các cửa hàng bánh pizza vẫn luôn giữ vững được trên thị trường bởi bánh pizza là biểu tượng của những bữa tiệc sinh nhật, họp mặt gia đình,... vì vậy bánh pizza luôn đáp ứng nhu cầu của khách hàng và sẽ ngày càng phát triển đa dạng trên thị trường

1.3 Xu hướng thị trường

Xu hướng ngày nay là những chiếc bánh được phủ các loại topping theo yêu cầu , các pizza hải sản hoặc pizza chay... Và viên bánh phô mai béo ngậy !



2. Phân tích địa điểm kinh doanh

Cửa hàng mở trên trục đường giao thông lớn , lưu lượng người dân đi lại đông. Là con đường ẩm thực ở q10. Thế nên sẽ có rất nhiều người tới , đặc biệt là các thanh thiếu niên và các bạn trẻ

Nhiều bạn trẻ luôn thích sự mới mẻ, hương vị tuyệt vời về những chiếc bánh pizza nóng hổi !

Mặt bằng ở đây không quá cao nên giá thành của những chiếc bánh sẽ phù hợp với túi tiền. Đánh vào tâm lí thích ngon, đẹp, rẻ của thị trường thì đây là vị trí vô cùng thích hợp

3. Phân tích đối thủ cạnh tranh

Vì cửa hàng bánh pizza rất phổ biến nên đối thủ cạnh tranh rất nhiều như PizzaHut, Domino, PizzaCompany... vốn là những cái tên vô cùng quen thuộc và nổi tiếng trên thị trường, chúng tôi đã tìm hiểu về giá thành, cách trang trí, hương vị về những chiếc bánh ở đó để so sánh cũng như học hỏi để quản lí và kinh doanh. Sáng tạo ra những chiếc bánh trang trí và hương vị mang mới mẻ đến cho khách hàng.



PHẦN IV: PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

1. Phân tích giá bán

	Pizza	Giá tiền
1	Pizza hải sản (S)	99.000
2	Pizza tôm sốt bơ tỏi (S)	99.000
3	Pizza gà nấm (S)	99.000
4	Pizza xúc xích, phô mai (S)	99.000
5	Pizza gà tiêu đen (S)	99.000
6	Pizza nhiệt đới (S)	99.000
7	Pizza mực xốt BBQ (S)	29.000
	Double cheese	99.000
	Món ăn kèm	
1	Salad trứng	35.000
2	Phô mai que	20.000
3	Khoai tây chiên	25.000
4	Gà viên	50.000
5	Mực chiên giòn	45.000
	Nước giải khát	
1	Nước ngọt các loại (7up, pepsi, panta,...)	20.000
2	Nước suối	10.000

Up Size	Giá tiền
M	119.000
L	139.000
Đế bánh	
Đế phomai	49.000
Đế mỏng	29.000
Đế vừa	39.000
Đế Xúc Xích	49.000

2. Phân tích chiến lược Marketing

- ✧ Quảng cáo bằng mạng xã hội như Facebook, Instagram
- ✧ Đăng kí các dịch vụ giao đồ ăn tận nơi như Now, Gojek, Baemin...
- ✧ Tạo các chương trình ưu đãi, khuyến mãi cho khách hàng vào các dịp lễ như Valentine, Giáng Sinh, Tết...

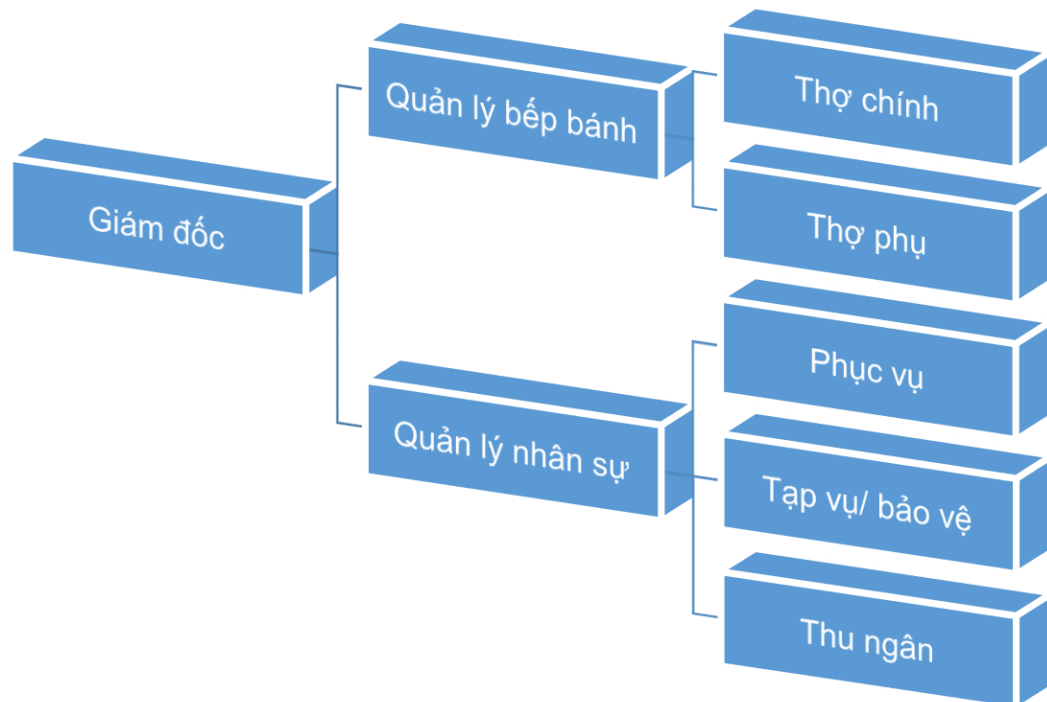


3. Phân tích chiến lược phân phối sản phẩm

- ↳ Bán hàng trên website, mạng xã hội
- ↳ Hợp tác với các app giao đồ ăn: Garp, Beamin,...

4. Nhân sự

4.1 Sơ đồ tổ chức



4.2 Mô tả vị trí việc làm

VỊ TRÍ	YÊU CẦU TUYỂN DỤNG	CÔNG VIỆC
Quản lý bếp bánh	- Có bằng đại học trở lên - Có khả năng quản lý tốt , kinh nghiệm quản lý ít nhất 2 năm - Có khả năng vận động thợ làm việc tích cực hơn , làm việc nhóm tốt - Trung thực trong công việc	- Thúc đẩy thợ làm bánh làm việc hiệu quả hơn - Biết được bếp đang thiếu nguyên liệu (hoặc nhân viên báo thiếu) , chủ động liên hệ các cửa hàng thực phẩm để mua nguyên liệu - Quản lý đơn bánh - Kiểm tra chất lượng bánh
Quản lý nhân sự	- Có bằng đại học trở lên - Có khả năng quản lý tốt , kinh nghiệm quản lý ít nhất 2 năm - Trung thực trong công việc - Làm việc nhóm tốt	- Tuyển dụng hoặc sa thải nhân viên - Thúc đẩy nhân viên làm việc - Kiểm tra chất lượng cửa hàng
Thợ chính	- Có bằng cao đẳng/đại học trở lên - Đã từng học qua trường lớp đào tạo nghề bánh , có kinh nghiệm ít nhất 2 năm - Có tính sáng tạo , ham học hỏi , có ý chí và trung thực trong công việc - Có khả năng lãnh đạo , làm việc nhóm tốt	- Làm bánh theo công thức có sẵn - Có thể sáng tạo ra bánh mới
Thợ phụ	- Có bằng cao đẳng/đại học trở lên - Không cần kinh nghiệm vì sẽ được học việc, training	- Làm theo hướng dẫn của thợ chính - Chuẩn bị dụng cụ , và dọn dẹp dụng cụ sau giờ làm

	- Trung thực , ham học hỏi, có ý chí phấn đấu - Có khả năng làm việc nhóm tốt	
NV thu ngân	- Có bằng cao đẳng/ đại học trở lên - Có kinh nghiệm làm thu ngân ít nhất 1 năm - Trung thực trong công việc	- Tính tiền cho khách hàng - Nhận order của khách và soạn đơn cho bếp bánh - Biết được những đợt event , sale của cửa hàng để tư vấn cho khách hàng
NV phục vụ	- Tốt nghiệp THPT - Không cần kinh nghiệm, vào sẽ được training - Trung thực, năng động, hoạt bát, làm việc nhóm tốt	- Mang đồ ăn đến cho khách dùng tại quán - Lau dọn bàn khi khách đã rời khỏi đó
Tạp vụ Và Bảo vệ	- Không cần bằng cấp - Trung thực trong công việc	- Dọn dẹp và trông coi cửa hàng

PHẦN V: PHÂN TÍCH CHI PHÍ ĐẦU TƯ BAN ĐẦU

Đơn vị: VNĐ

Tài sản cố định ban đầu				
STT		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Máy lạnh	1	3.500.000	3.500.000
2	Máy lạnh trần	2	30.000.000	60.000.000
3	Máy tính	1	2.000.000	2.000.000
4	Máy in	1	2.000.000	2.000.000
5	Bàn dài	10	200.000	2.000.000
6	Ghế sofa dài	20	300.000	6.000.000
7	Chi phí thiết kế		6.000.000	6.000.000
Tổng			81.500.000	

Máy móc và dụng cụ				
STT		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Tủ lạnh	1	14.500.000	14.500.000
2	Tủ lạnh kính	1	5.000.000	5.000.000
3	Lò nướng	2	20.000.000	40.000.000
4	Khuôn bánh	20	200.000	4.000.000
5	Thớt đựng bánh	30	150.000	4.500.000
6	Dao cắt bánh	10	80.000	800.000
7	Đồ xúc bánh	10	80.000	800.000
8	Cây cán bột	5	50.000	250.000
9	Cân	5	130.000	650.000
10	Dĩa	100	40.000	4.000.000
11	Dao+nĩa nhỏ	150	40.000	6.000.000
12	Ly	100	30.000	3.000.000
Tổng			83.500.000	

Chi phí lao động				
STT		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Quản lý bếp bánh	1	12.000.000	12.000.000
2	Quản lý nhân sự	1	8.000.000	8.000.000
3	Thợ chính	2	10.000.000	20.000.000
4	Thợ phụ	2	7.000.000	14.000.000
5	Phục vụ	7	5.000.000	35.000.000
7	Thu ngân	1	6.000.000	6.000.000
8	Tạp vụ	2	4.000.000	8.000.000
9	Bảo vệ	2	4.000.000	8.000.000
Tổng			111.000.000	

Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp (tháng)				
STT		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Bột (kg)	100	15.000	1.500.000
2	Men (kg)	10	20.000	200.000
3	Dầu olive (lít)	50	40.000	2.000.000
4	Phô mai Parmesan (kg)	50	50.000	2.500.000
5	Phô mai cheddar (kg)	50	50.000	2.500.000
7	Phô mai Mozzarella (kg)	50	50.000	2.500.000
8	Hải sản đông lạnh (kg)	50	70.000	3.500.000
9	Gà viên (kg)	50	60.000	3.000.000
10	Ốt chuông (kg)	60	30.000	1.800.000
11	Quả olive đen	60	40.000	2.400.000
12	Tương cà+ớt chai	80	25.000	2.000.000
13	Tương cà+ớt bịch	120	15.000	1.800.000
14	Rau trộn salad (kg)	40	30.000	1.200.000
15	Nước ngọt (chai)	100	10.000	1.000.000
16	Nước suối (chai)	100	7.000	700.000
Tổng			28.600.000	

Chi phí sản xuất chung (tháng)			
STT		Thời gian	Thành tiền
1	Tiền thuê mặt bằng	1 tháng	25.000.000
2	Nước	1 tháng	1.000.000
3	Điện	1 tháng	5.000.000
4	Lãi ngân hàng	1 tháng	8.000.000
5	Marketing	1 tháng	6.000.000
Tổng			45.000.000

❖ Chi phí dự trừ: 150.000.000vnd

PHẦN VI: KẾT LUẬN

Tuy rằng trên thị trường có rất nhiều cửa hàng bánh pizza đã có vị trí trên thị trường và được nhiều người biết đến. Nhưng THE PIZZAFIRE của chúng tôi sẽ cố gắng tạo ra những chiếc bánh chất lượng và hương vị độc đáo, được mọi người biết đến rộng rãi và phát triển thêm nhiều cửa hàng trong tương lai.



TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1]. Lâm Thị Phương Thùy (2021), Bài giảng Lập kế hoạch kinh doanh, Khoa May – Thời trang, Trường Cao đẳng Lý Tự Trọng Tp.HCM.

[2]. <https://dienmaycholon.vn>

[3].https://lonuongbanhmi.net.vn/san-pham/lo-nuong-banh-ngot-1-tang-2-khay/?fbclid=IwAR1oBRBY-rB57V-9b59j2wTHXv3GIubOusJFxx_3MT04DRC_5LaryEIPul4