

**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. TRẦN TẤN QUÂN - MSSV: 20002969
2. PHẠM NGỌC HOÀNG LÂM - MSSV: 20005072**

Dự án kinh doanh “NHÀ HÀNG BÁNH MÌ TƯƠI”

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 MÁY – THỜI TRANG**



**SVTH: 1. TRẦN TẤN QUÂN - MSSV: 20002969
2. PHẠM NGỌC HOÀNG LÂM - MSSV: 20005072**

Dự án kinh doanh “NHÀ HÀNG BÁNH MÌ TƯƠI”

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

- Em xin gửi lời đến giáo viên bộ môn cô Lâm Thị Phương Thùy đã giảng dạy tận tình cho em đủ tư liệu để làm bài tiểu luận này
- Chân thành cảm ơn nhà trường đã tạo điều kiện cho chúng em học tập và tạo điều kiện cho chúng em hoàn thành bài tiểu luận này

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng 7 năm 2021

NHÓM SV THỰC HIỆN

Nhóm 4

Trần Tấn Quân

Phạm Ngọc Hoàng Lâm

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Giảng viên hướng dẫn

MỤC LỤC	Trang
LỜI CẢM ƠN	
PHẦN MỞ ĐẦU	1
Chương 1	2
MỞ ĐẦU	
1.1. Lý do chọn đề tài nghiên cứu	3
1.2. Mục tiêu nghiên cứu	4
1.3. Phạm vi nghiên cứu	5
1.4. Phương pháp nghiên cứu	6
1.5. Kết cấu chuyên đề	
Chương 2	7
GIỚI THIỆU DỰ ÁN	
2.1. Sơ lược về dự án	8
2.2. Mục đích của dự án	9
2.3. Mục tiêu của dự án	10
2.4. Lĩnh vực kinh doanh	11
Chương 3	12
NGHIÊN CỨU PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG	
3.1. Phân tích thị trường	13
3.2. Phân tích địa điểm kinh doanh	14
3.3. Phân tích đối thủ cạnh tranh	15
Chương 4	16
PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH	
4.1. Phân tích giá bán	17
4.2. Phân tích chiến lược marketing	18
4.3. Phân tích chiến lược phân phối sản phẩm	19
4.4. Nhân sự	20
Chương 5	21
PHÂN TÍCH CHI PHÍ ĐẦU TƯ BAN ĐẦU	
KẾT LUẬN	22
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	23

PHẦN 1: MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài nghiên cứu.

-Bánh mì đã quá phổ biến và quen thuộc với những người dân châu á và gây sức ảnh hưởng tới châu âu một món có rất nhiều biến thể chúng tôi tiếp tục tìm tòi và mở rộng hơn nữa món ăn truyền thống này để cửa hàng chúng tôi sẽ là tiệm bánh mì chất lượng nhất so với những cửa hàng khác

2. Mục tiêu nghiên cứu.

-Học hỏi thêm về món bánh mì và học cách lập kế hoạch kinh doanh

3. Phạm vi nghiên cứu.

-Chuỗi cửa hàng bread talk

4. Phương pháp nghiên cứu.

-Tra cứu tài liệu

5. Kết cấu của chuyên đề.

Bài tiểu luận bao gồm 6 phần

Phần1: 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 2: GIỚI THIỆU DỰ ÁN

1. Sơ lược về dự án :

-Địa chỉ : 301 Nguyễn Tri Phương p5 q10 (con đường tập trung nhiều cửa hàng phục vụ ăn uống gần nhiều trường học dễ tìm kiếm và dễ nhớ)

-Tên cửa hàng : **FRESH BREAD** , Cửa hàng rộng : dài 50m rộng 100m , Giờ làm việc : từ 7h sáng đến 9h tối , SĐT : 0852256732 ,

- Ngành nghề kinh doanh : Thực phẩm

2. Mục đích của dự án :

-Phục vụ cho thực khách nhiều loại bánh mì tươi ngon và đa dạng , cung cấp thêm bánh mì cho các nhà hàng khách sạn

3. Mục tiêu của dự án :

- Trở thành 1 cửa hàng nổi tiếng trên thị trường và sẽ xem xét mở rộng chi nhánh sau 3 năm

4. Lĩnh vực kinh doanh

4.1 Sản phẩm : Bánh mì tươi , Bánh mì eat clean , Bánh mì thịt truyền thống , Bánh mì sandwich , bánh mì dài





4.2 Dịch vụ : Phục vụ ăn uống tại bàn , mang đi , đặt hàng online

4.3 Hình thức thanh toán : Tiền mặt , thẻ tín dụng , MoMo ,



4.4 Phương thức tiêu thụ sản phẩm : Bán lẻ tại chỗ , Bỏ sỉ cho các cửa hàng thực phẩm , Hợp tác với những app giao hàng

PHẦN 3: NGHIÊN CỨU - PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

1. Phân tích thị trường

1.1 Tình hình thị trường : Dịch bệnh đang căng thẳng nên không thể phục vụ tại chỗ chỉ có thể giao hàng

1.2 Nhu cầu thị trường : An toàn vệ sinh thực phẩm , thực phẩm tươi ngon , phong phú đa dạng

1.3 Xu hướng thị trường : Đặt hàng online

2. Phân tích địa điểm kinh doanh : Nằm ở 1 trong những con đường là khu ăn uống tập nập nhất quận 10 gần nhiều trường học rất dễ để lọt vào mắt người đi đường , nổi bật dễ quảng bá , thuận tiện cho việc tìm kiếm cửa hàng

3. Phân tích đối thủ cạnh tranh : Vì bánh mì là 1 món rất phổ biến nên cửa hàng sẽ có những món độc quyền ngoài những món truyền thống mà nơi nào cũng sẽ có , tạo nhiều sự kiện thu hút thực khách qua cửa hàng, làm thêm những chương trình khuyến mãi như mua 2 tặng 1 , luôn đổi mới tránh gây nhàm chán trở nên nổi bật hơn so với các đối thủ cạnh tranh

PHẦN 4: PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

1. Phân tích giá bán :

Stt	Món Bánh	Giá thành
1	Bánh mì thịt	15k
2	Sandwich	20k
3	Eatclean sandwich	40k
4	Baguette	10k

2. Phân tích chiến lược Marketing :

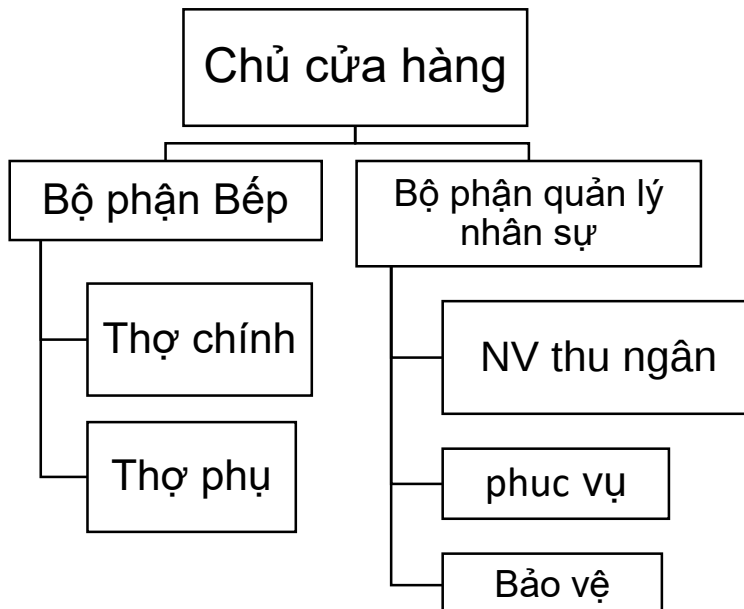
- Quảng cáo bằng các trang mạng xã hội như facebook instagram tiktok
- Mời người nổi tiếng review quán ăn để quảng cáo
- Tạo nhiều nhiều sự kiện khuyến mãi hấp dẫn để thu hút thực khách
- Phát tờ rơi

3. Phân tích chiến lược phân phối sản phẩm

- buôn bán lẻ tại quán ăn
- Bỏ sỉ cho các nhà hàng khách sạn
- Hợp tác với những app giao hàng như Baemin , Now để có thêm khách online

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
-Thợ Chính	-Có ít nhất 2 năm kinh nghiệm làm việc - Ưu tiên những người có qua trường lớp đào tạo và có bằng cấp -Có khả năng làm việc nhóm	-Làm bánh theo công thức có sẵn - Sáng tạo thêm bánh mới (có thưởng)
-Thợ phụ	-Không cần kinh nghiệm , bằng cấp - Chăm chỉ ham học hỏi , có khả năng làm việc nhóm tốt	- Vệ sinh dụng cụ và máy móc làm bánh - Chuẩn bị dụng cụ và nguyên vật liệu -Vệ sinh nhà bếp
-Phục vụ	-Không cần bằng cấp hoặc kinh nghiệm -Chăm chỉ hòa đồng -Có khả năng làm việc nhóm tốt	-Phục vụ bánh cho khách hàng -Vệ sinh và trông coi cửa hàng
-Thu ngân	-Ưu tiên những người có kinh nghiệm hoặc bằng cấp -Trung thực có khả năng làm việc nhóm tốt	-Thu tiền và thống kê chính xác số tiền - Giúp đỡ tư vấn cho khách hàng -Chốt đơn order cho nhà bếp , nhận đơn online
-Bảo vệ	-Không cần bằng cấp - Có sức khỏe tốt , trung thực , vui vẻ hòa đồng	-Trông coi xe cộ tài sản của khách hàng -Dắt xe cho khách

PHẦN 5: 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 tính	1	6.000.000	6.000.000
2	Máy in	1	1.049.000	2.098.000
3	Máy lạnh	2	5.850.000	11.700.000
4	Quạt trần	1	800.000	800.000
5	Đèn Chùm	2	1.980.000	3.960.000
6	Tủ trưng bày bánh mì	3	5.000.000	15.000.000
7	Chi phí trang trí	1	4.000.000	4.000.000
Tổng			43.558.000	

MÁY MÓC VÀ DỤNG CỤ				
STT		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Máy đánh trứng cầm tay	4	468.000	1.872.000
2	Lò nướng bánh mì lớn	2	10.000.000	20.000.000
3	Dao cắt bánh mì	5	25.000	125.000
4	Cối đánh bột lớn	1	14.900.000	14.900.000
5	Máy chia bột	1	24.858.000	24.858.000
6	Tủ ủ bột	1	10.000.000	10.000.000
7	Máy se bột	1	28.000.000	28.000.000
8	Phới	5	30.000	150.000
9	Cân điện tử	4	350.000	1.400.000
10	Chổi phết bánh	6	5.000	35.000
11	Tủ lạnh	1	18.899.000	18.899.000
12	Khuôn bánh mì mềm	10	30.000	300.000
Tổng			120.539.000	

CHI PHÍ NGUYÊN VẬT LIỆU TRỰC TIẾP (THÁNG)				
STT		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Bột (kg)	300	22.000	6.600.000
2	Men	100	25.000	2.500.000
3	Trứng (vĩ 12)	200	17.000	3.400.000
4	Bơ (khối 5kg)	10	980.000	9.800.000
5	Đường (kg)	30	20.000	600.000
6	Muối (kg)	30	5.000	150.000
7	Sữa (thùng)	20	305.000	6.100.000
Tổng			29.150.000	

CHI PHÍ LAO ĐỘNG				
STT		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Thợ chính	2	7000.000	14.000.000
2	Thợ phụ	2	6.000.000	12.000.000
3	Thu ngân	1	5.000.000	5.000.000
4	Phục vụ	1	4.000.000	4.000.000
5	Bảo vệ	1	3.000.000	3.000.000
Tổng			38.000.000	

CHI PHÍ SẢN XUẤT CHUNG (THÁNG)			
STT		Thời gian	Thành tiền
1	Tiền nhà	1 tháng	10.000.000
2	Điện , Nước	1 tháng	5.000.000
3	Xăng xe	1 tháng	1.000.000
4	Các khoản dự trù cho các vấn đề ngoài ý muốn	1 tháng	5.000.000
5	Các chi phí sản xuất chung khác	1 tháng	5.000.000
6	Chi phí marketing	1 tháng	8.000.000
Tổng			34.000.000
<i>Chi phí dự trù các khoản: 300.000.000VNĐ</i>			

PHẦN 6: KẾT LUẬN

-Tuy là đã có nhiều cửa hàng bánh mì trên thị trường nhưng **FRESH BREAD** cam kết sẽ đem lại những chiếc bánh chất lượng với giá cả phải chăng và sẽ mở rộng hơn nữa 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://www.b247.com.vn/kinh-doanh/mo-tiem-banh-mi-can-bao-nhieu-von-va-chuan-bi-gi/>
- [3].https://www.googleadservices.com/pagead/aclk?sa=L&ai=DChcSEwiIk4TW4fHxAhWFaSoKHevSA8wYABAHGgJ0bQ&ae=2&ohost=www.google.com&cid=CAASE-Rokzf_ktWb1kh9fIy3Q2u2DDA&sig=AOD64_0VWJNo_A7dHddAJr7iLY15IjDMDA&q&adurl&ved=2ahUKEwjt2fzV4fHxAhVKeXAKHZdRD-0Q0Qx6BAgDEAE