

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành tiểu luận này em xin gửi lời cảm ơn này đến nhà trường Cao Đẳng Lý Tự Trọng vì đã tạo điều kiện về cơ sở vật chất và xin cảm ơn giảng viên bộ môn cô Lâm Thị Phương Thùy đã giảng dạy tận tình , chi tiết để tại em có đủ kiến thức và vận dụng chúng trong bài tiểu luận . Do chưa có nhiều kinh nghiệm làm và hạn chế kiến thức và khả năng lý luận của bản thân còn nhiều sai sót và hạn chế .

Em xin kính chúc các thầy cô thật nhiều sức khỏe và hạnh phúc.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 7 năm 2021

NHÓM SV THỰC HIỆN

ĐÀO THỊ TUYẾT ANH

LÊ ANH HÀO

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Giảng viên hướng dẫn

MỤC LỤC	Trang
LỜI CẢM ƠN	
PHẦN MỞ ĐẦU	1
Chương 1	4
GIỚI THIỆU DỰ ÁN	
1.1. Sơ lược về dự án	4
1.2. Mục đích của dự án	5
1.3. Mục tiêu của dự án	6
1.4. Lĩnh vực kinh doanh	8
Chương 2	10
NGUYÊN CỨU – PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG	
2.1. Phân tích thị trường	10
2.3. Phân tích địa điểm kinh doanh	17
2.4. Phân tích đối thủ cạnh tranh	19
Chương 3	21
PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH	
3.1 . Phân tích giá bán	21
3.2 . Phân tích chiến lược Marketing	22
3.3. Phân tích chiến lược phân phối sản phẩm	24
3.4. Nhân sự	25
Chương 4	26
PHÂN TÍCH CHI PHÍ ĐẦU TƯ BAN ĐẦU	
KẾT LUẬN	28
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	30

PHẦN 1: GIỚI THIỆU DỰ ÁN

1. Sơ lược về dự án.

Tên cửa hàng bánh ngọt : Sweet Dream



Cửa hàng bánh ngọt là lĩnh vực kinh doanh có điều kiện khách quan cũng như chủ quan khá thuận lợi. Một cửa hàng bánh ngọt không chỉ là nơi mang đến những chiếc bánh thơm ngon, đẹp mắt mà còn là nơi để chúng ta thư giãn giữa bộn bề hàng ngày của cuộc sống.

2. Mục đích của dự án

Các cửa hàng bánh sẽ cung cấp các loại bánh mì, bánh kem, bánh ngọt. Cùng với các loại bánh phổ biến, cửa hàng bạn nên có thêm một vài loại bánh khác đặc trưng nhằm thu hút và giữ chân khách hàng. Nếu có thể , hãy làm một số loại bánh mặ

3. Mục tiêu của dự án

Nhóm đối tượng khách hàng mục tiêu mà bạn hướng đến là khách hàng giới trẻ, người có thu nhập ổn định, hay khách hàng chủ yếu là người nước ngoài tại Việt Nam, khách hàng có thể là những người ăn kiêng, béo phì... Xác định nhóm khách hàng là cơ sở để tạo lợi thế cạnh tranh cho sản phẩm của cửa hàng cũng như lựa chọn địa điểm và thiết kế phong cách cửa hàng phù hợp.

4. Lĩnh vực kinh doanh

Ngành kỹ thuật làm bánh

4.1. Sản phẩm

Các loại bánh ngọt

4.2. Dịch vụ

Kinh doanh online

4.3 Hình thức thanh toán

Tiền mặt, thẻ , hình thức chuyển khoản

4.4. Phương thức tiêu thụ sản phẩm

Phương thức bán buôn hàng hóa

PHẦN 2: NGHIÊN CỨU-PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

1. Phân tích thị trường

1.1. Tình hình thị trường

Đây là một bước rất cần thiết để bạn nắm được thị hiếu của người tiêu dùng. Cần nhanh chóng đưa sản phẩm tới người tiêu dùng và lắng nghe trải nghiệm khách quan của họ. Có thể bắt đầu với bạn bè, những người thân.

1.2. Nhu cầu thị trường

Sau khi được mọi người chia sẻ, góp ý khách quan, dù là không tốt cũng không được nản trí hay thất vọng mà phải dựa trên những góp ý đó để thay đổi, bởi không ai cũng thành công ngay từ bước đầu tiên. Cần phải nghiên cứu thị trường cho đến khi nhận được hiệu ứng tốt nhất

1.3. Xu hướng thị trường

Việc này không quá tốn kém, nhất là khi bạn tiếp cận được đúng đối tượng là khách hàng , mục tiêu và được lắng nghe nhu cầu của họ.

2. Phân tích địa điểm kinh doanh

Đây là một vấn đề lớn, quyết định đến thành công trong kinh doanh, nhất là với những ý tưởng kinh doanh sản phẩm, dịch vụ cần vốn lớn. Nếu bạn không đáp ứng đủ ngân sách, tài chính thì có thể thực hiện một trong những cách như vay mượn người thân, bạn bè . Đây là với ý tưởng kinh doanh ko cần vốn lớn.

Còn với những ý tưởng kinh doanh cần vốn lớn. Để đạt được điều này đòi hỏi bạn phải có khả năng tìm kiếm nguồn đầu tư tiềm năng và quan trọng là phải có khả năng thuyết phục đầu tư sẽ không quá khó khăn.

3. Phân tích đối thủ cạnh tranh

Bạn là một người tài giỏi khi đã nghĩ ra ý tưởng và thực hiện những bước quan trọng ban đầu. Thế nhưng để chiến đấu đường dài thì cần phải có một đồng đội hỗ trợ bởi sức lực con người có giới hạn. Hãy xây dựng đội ngũ nhân viên có cùng chí hướng, mục tiêu và tâm huyết để tạo nên những mắt xích quan trọng cho con đường đi tới thành công

PHẦN 3: PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

1. Phân tích giá bán

Lên giá thành sản phẩm. So sánh giá thành thực tế với giá thành kế hoạch. So sánh giá thành kỳ này với kỳ trước, phân tích nguyên nhân tăng giảm các khoản mục phí. So sánh giá thành 12 tháng trong năm. Phân tích cơ cấu các khoản mục phí Theo khoản mục phí, Theo định phí, biến phí Quy trình tính giá thành là một quy trình tương đối phức tạp và có nh trình niều đặc thù với chuyên ngành khác nhau. Vì vậy, quy trình trên chỉ là quy trình nêu bước cơ bản của việc tính giá thành.

2. Phân tích chiến lược Marketing

Phát tờ rơi quảng cáo tại các trường đại học, trung học, các công ty và người trung niên ở khu vực xung quanh đó.

Quảng cáo thông qua các hình thức chủ yếu treo băng rôn ở các tuyến đường chính. Quảng cáo trên mạng xã hội điển hình như : facebook, youtube,...và khai trương ngày đầu tiên có thể ăn thử bánh của cửa hàng và được giảm giá tất cả các loại bánh đăng thông tin về cửa hàng của bạn được đăng tải trên mạng xã hội thì sẽ rất nhiều người tìm kiếm và biết đến bạn. Một website, facebook, zalo, instagram hay tài khoản trên foody,baemin,...các đánh giá và phản hồi tốt trên địa chỉ ăn uống,...kèm với menu, giá cả, địa chỉ, giờ mở cửa giúp tiệm bánh của bạn sẽ sự chú ý của mọi người.

3. Phân tích chiến lược phân phối sản phẩm

Chiến lược phân phối tốt có thể tối đa hóa doanh thu và lợi nhuận của bạn nhưng một chiến lược phân phối tồi và không có kế hoạch không chỉ dẫn đến thua lỗ mà còn giúp đối thủ cạnh tranh có được lợi thế thông qua cơ hội trên thị trường mà đã

tạo ra. Phân phối sản phẩm tăng giá trị cộng thêm: hiệu dễ dàng sản phẩm là những kệ hàng lớn cần phải gia công hoặc chia nhỏ để bán lẻ trong thị trường .

Có ba chiến lược phân phối phổ biến hiện nay:

+ Phân phối đại trà

Là cách thức người sản xuất (nhà cung cấp) phân phối sản phẩm, dịch vụ đến càng nhiều nhà trung gian càng tốt. Chiến lược phân **phối** là này được áp dụng hầu hết cho các mặt hàng tiêu dùng thông thường như thực phẩm sống, rau xanh, đồ dùng gia dụng, nước giải khát,....

+ Phân phối độc quyền

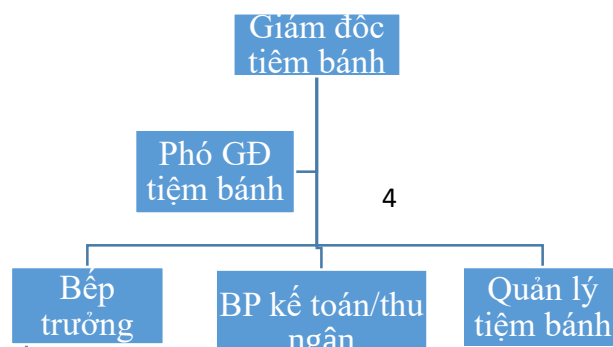
Chiến lược phân phối độc quyền hạn chế số lượng trung gian nhằm dễ dàng quản lý, bảo vệ hình ảnh thương hiệu và tránh sự mất mát thông tin. Nhà sản xuất chọn 1 nhà phân phối độc quyền trên một khu vực thị trường, khi có thỏa thuận phân phối độc quyền giữa nhà sản xuất và một nhà phân phối, nhà sản xuất không được phép bán sản phẩm cho nhà phân phối khác. Tương tự, nhà phân phối được trao độc quyền phân phối sản phẩm của nhà sản xuất không được phép phân phối hoặc bán sản phẩm của các đối thủ kinh doanh với nhà sản xuất. Hình thức phân phối trên được sử dụng với những hàng hóa đắt tiền, hàng hóa đòi hỏi một loạt dịch vụ hoặc kỹ thuật cao như ô tô, thiết bị điện tử, dược-mỹ phẩm.

+ Phân phối chọn lọc

Đây là phương thức trung gian giữa hai phương thức phân phối rộng rãi và phân phối độc quyền. Nhà sản xuất không tốn nhiều chi phí và không phải phân tán nguồn lực của mình để bao quát hết toàn bộ địa điểm tiêu thụ sản phẩm và lựa chọn những nhà phân phối theo tiềm năng bán hàng, những sản phẩm phân phối là cái mà khách hàng có suy nghĩ, cân nhắc. Hình thức này được chúng ta nhìn thấy khá phổ biến trên đường phố hoặc các trung tâm thương mại. Các brand hiện nay được nhà sản xuất cân đo đong đếm kỹ lưỡng để đặt store (nơi được cho là có nhu cầu tiêu thụ cao, phân phối sản phẩm đến khách hàng tiện lợi nhất)

4. Nhân sự

4.1.Sơ đồ tổ chức



4.2. Mô tả vị trí việc làm

STT	CÔNG VIỆC	MÔ TẢ KHÁI QUÁT VỀ YÊU CẦU CÔNG VIỆC	KỸ NĂNG VÀ ĐIỀU KIỆN CẦN CÓ ĐỂ THỰC HIỆN CÔNG VIỆC	SỐ LƯỢNG CẦN THIẾT CHO MỖI VỊ TRÍ (DVT: NGƯỜI)
1	Quản lý	_ Full time: 12h/1 ngày; _ Quản lý và điều hành mọi hoạt động của cửa hàng; _ Trực tiếp giải quyết các khiếu nại của khách hàng; _ Điều động và theo dõi nhân viên làm việc; _ Giải quyết	_ Tốt nghiệp đại học/cao đẳng chuyên ngành quản lý nhà hàng khách sạn; _ Có ít nhất 1 năm kinh nghiệm; _ Thành thạo tiếng Anh và tiếng Hàn; _ Trung thực , cần cù, kiên nhẫn, có tinh thần trách nhiệm cao, vui vẻ, nhiệt tình	1
2	Kế toán	_ Full time: 12h/1 ngày _ Tính mọi số tiền thu nhập được _ Quản lý tiền chi ra để	_ Tốt nghiệp đại học/cao đẳng chuyên kế toán; _ Có ít nhất 1 năm kinh nghiệm, năng lực chuyên môn;	1

		mua đồ dùng chủ yếu và kiếm tiền lời	_ Kỹ năng ngoại ngữ _ Trung thực, cẩn thận, đạo đức nghề nghiệp, giao tiếp, ứng xử chuyên nghiệp và khéo léo. _ Kỹ năng phân tích, quan sát tổng hợp, năng động và sáng tạo trong công việc.	
3	Thu ngân	_ Full time: 12h/1 ngày _ Tính mọi số tiền thu nhập được _ Quản lý tiền chi ra để mua đồ dùng chủ yếu và kiếm tiền lời _ Cân đối sổ ghi tiền mặt, lập báo cáo về doanh thu bằng tiền mặt và tính ung	_ Tốt nghiệp THPT trở lên _ Có kinh nghiệm làm việc ở lĩnh vực chăm sóc khách hàng hoặc thu ngân _ Xử lý các giao dịch chính xác và có trách nhiệm _ Có kỹ năng máy tính cơ bản và kiến thức toán học	1
4	Bếp trưởng	_ Chịu trách nhiệm điều hành, giám sát mọi hoạt động của bộ phận bếp. _ Đảm bảo chất lượng phục vụ và vệ sinh an toàn thực phẩm, duy trì chi phí thực phẩm ở mức tiêu chuẩn	_ Kỹ năng quản lý, chi phí _ Đào tạo, quản lý điều hành nhân sự và tuyển dụng _ Kỹ năng giao tiếp _ Tay nghề cao và luôn sáng tạo, có khiếu nghệ thuật riêng	1
5	Bếp phó	_ Vị trí bao quát công việc _ Hỗ trợ bếp trưởng điều hành hoạt động bộ phận bếp. _ Đảm nhận nhiệm vụ: lên thực đơn, đặt kế hoạch chi tiêu và đặt hàng	_ Lựa chọn ứng viên phù hợp, có năng lực, khiếu ẩm thực cao _ Đào tạo và phân công cho nhân viên mới để họ làm quen với công việc _ Đào tạo cho nhân viên mới, lên kế hoạch đào tạo nâng cao nghiệp vụ	1

6	Phụ bếp	_ Kiểm tra hàng hóa khi lấy ra và cất vào kho. _ Đảm bảo luôn đủ các nguyên, vật liệu thực phẩm để chế biến _ Báo cáo với cấp khi có sự cố	_ Siêng năng, chăm chỉ , ham học hỏi _ Quan sát tốt, có óc sáng tạo, nhiệt tình trung thực _ Chịu đựng được cường độ làm việc cao	2
7	Nv bán hàng	_ Chào đón và hỗ trợ khách hàng _ Cung cấp thông tin về sản phẩm để tư vấn cho khách _ Trả lời câu hỏi thắc mắc của khách	_ Từ 18 tuổi trở lên _ Ngoại hình ưa nhìn _ Có khả năng giao tiếp tốt _ Có kiến thức hoặc kinh nghiệm về bán hàng	3
8	Bảo vệ	_ Giám sát và kiểm soát người ra vào nơi để xe _ Bảo vệ tài sản và nhân viên	_ Có kinh nghiệm làm bảo vệ _ Thái độ làm việc chính trực và chuyên nghiệp _ Tốt nghiệp THPT trở lên	1
9	Tạp vụ	_ Dọn dẹp vệ sinh _ Lau chùi bàn ghế,....	_ Khả năng tổ chức tốt _ Khả năng cá nhân và giao tiếp tốt _ Mức độ chú ý đến từng chi tiết cao	3

PHẦN 5: PHÂN TÍCH CHI PHÍ ĐẦU TƯ BAN ĐẦU

STT	HẠNG MỤC ĐẦU TƯ	SL	ĐVT	GIÁ 01 ĐVT	THÀNH TIỀN	GHI CHÚ
1	Biển hiệu	01	Cái	500.000	500.000	<a href="https://hoainamde
sign.com/">https://hoainamde sign.com/
2	Tủ kính trưng bày sp	01	Cái	13.500.000	13.500.000	<a href="https://thietbibepv
iet.vn/tu-trung-
bay-banh-kem/">https://thietbibepv iet.vn/tu-trung- bay-banh-kem/
3	Máy in hóa đơn	01	Cái	1.890.000	1.890.000	<a href="https://posapp.vn/
may-hoa-don-
cho-quan-an-nha-
hang-quan-nhau">https://posapp.vn/ may-hoa-don- cho-quan-an-nha- hang-quan-nhau
4	Quầy thu ngân	01	Cái	4.000.000	4.000.000	<a href="https://posapp.vn/
mau-quay-thu-
ngan">https://posapp.vn/ mau-quay-thu- ngan
5	Bàn, ghế	02	Bộ	1.500.000	3.000.000	<a href="https://noithatdan
gkhoa.com/ban-
an/">https://noithatdan gkhoa.com/ban- an/
7	Lò nướng	01	Cái	1.190.000	1.190.000	<a href="https://www.nguy
enkim.com/lo-
nuong/">https://www.nguy enkim.com/lo- nuong/
8	Máy đánh trứng	01	Cái	899.000	899.000	<a href="https://dienmaych
olon.vn/tu-">https://dienmaych olon.vn/tu-

						khoa/may-danh-trung
9	Máy nhào bột loại 100 lít	01	Cái	13.900.000	13.900.000	https://ahangduc.com/may-tron-bot-gia-dinh/
10	Camera quan sát	02	Cái	7.200.000	14.400.000	https://camerasaigon24h.com/camera-quan-sat-chuyen-dung-cho-shop-cua-hang_dv192
11	Đèn trang trí	01	Cái	1.500.000	1.500.000	https://casani.vn/en-trang-tri-cua-hang-shop.html
12	Máy điều hòa	01	Cái	4.450.000	4.450.000	https://sieuthimaylanh.com/bang-bao-gia-may-lanh-chinh-hang.html
13	Chi phí sơn lại	1	Cái	5.000.000	5.000.000	http://thothachcaohanoi.com/chi-phi-bao-nhieu-de-son-duoc-nha.html
14	Internet	1	Cái	600.000	600.000	https://fpttelecom.net/nhung-chi-

						phi-can-co-khi-lap-dat-mang-cap-quang-fpt/
--	--	--	--	--	--	--

PHẦN 5: KẾT LUẬN

_ Trên thị trường hiện nay có rất nhiều cửa hàng bánh ngọt nổi tiếng và ra đời lâu như: bánh ngọt Tous Les Jour, bánh ngọt Hỷ Lâm Môn,..... nhưng Sweet Dream sẽ tự tin rằng trong tương lai nhất định sẽ được nhiều người biết đến và phát triển hơn với có danh tiếng 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.dienmayxanh.com/vao-bep/bot-tan-mi-la-gi-cong-dung-cua-bot-tan-mi-va-cac-mon-an-ngon-03801>

[3].https://somitrungnien.com/cua-hang/so-mi-ngan-tay-mau-xanh-van-chim-gd566/?attribute_co-ao=42&gclid=Cj0KCQjwraqHBhDsARIsAKuGZeEMMTSibKUhYMwLclWwIb4Glx1_KXhHd2Qi_UYZ-dlN3TIByfgmbJIaAr_cEALw_wcB

[4].

