

**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 TUYẾT NHI - MSSV:20004895
2. NGUYỄN THỊ ANH THU' - MSSV:20004581**

Dự án kinh doanh “NHÀ HÀNG BÁNH KEM”

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 ĐIỆN – ĐIỆN TỬ**



**SVTH: 1. NGUYỄN TUYẾT NHI - MSSV:20004895
2. NGUYỄN THỊ ANH THU - MSSV:20004581**

Dự án kinh doanh “NHÀ HÀNG BÁNH KEM”

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



**DỰ ÁN
KINH DOANH
“CỬA HÀNG BÁNH KEM”
ARIEL BAKERY**

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 07 năm 2021

NHÓM SV THỰC HIỆN

NGUYỄN THỊ ANH THU

NGUYỄN TUYẾT NHI

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Giảng viên hướng dẫn

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

CHƯƠNG 1: 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 kem nhằm thu hút sự chú ý của khách hàng yêu thích sự sáng tạo và ngọt ngào của các loại bánh kem đa dạng, đẹp đẽ, phù hợp với mọi lứa tuổi và cung cấp bánh kem cho các bữa tiệc. Tuy bánh kem 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 và tạo hình thú vị 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 kem, 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 Ariel Bakery, địa chỉ: 15 Đặng Văn Ngữ, phường 10, Quận Phú Nhuận, Tp.HCM.
- 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 6 chương:

Chương 1: Mở đầu

Chương 2: Giới thiệu dự án

Chương 3: Nghiên cứu – Phân tích thị trường

Chương 4: Phân tích chiến lược kinh doanh

Chương 5: Phân tích chi phí đầu tư ban đầu

Chương 6: Kết luận

CHƯƠNG 2: GIỚI THIỆU DỰ ÁN

1. Sơ lược về dự án

- Tên cửa hàng: ARIEL BAKERY.
- Địa chỉ: 15 Đặng Văn Ngữ, Phường 10, Quận Phú Nhuận.
- Thời gian hoạt động: 8h00 - 22h00.
- Trang Facebook: Ariel Bakery.
- Số điện thoại: 0393711484.
- Diện tích: ngang 6m, dài 12m.
- Vốn đầu tư dự định: 300.000.000vnd.

2. Mục đích của dự án

Phục vụ khách hàng có những chiếc bánh kem ngon, chất lượng và cung cấp bánh cho các bữa tiệc trong nhà hàng.

3. Mục tiêu của dự án

Sau khi mở cửa hàng 2 năm sẽ xem xét về lượng khách hàng để có thể mở rộng thêm chi nhánh trên thị trường.

4. Lĩnh vực kinh doanh

4.1 Sản phẩm

- + Bánh kem trang trí theo yêu cầu
- + Bánh Âu Lạnh
- + Bánh cưới

+ Bánh ngọt nhiều hình thù thú vị



4.2 Dịch vụ

- Bánh mang đi
- Giao hàng tận nơi
- Cung cấp bánh cho các quán cafe , trà, trà sữa...
- Có trên : Garb, Foody, Beamin...



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
- ❖ Cung cấp bánh cho các quán cafe , trà, trà sữa...
- ❖ Đặt hàng trên : Garb, Foody, Beamin...

CHƯƠNG 3: 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 , ăn bánh ngọt uống cùng với cà phê 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 kem vẫn luôn giữ vững được trên thị trường bởi bánh kem là biểu tượng của những bữa tiệc sinh nhật, tiệc cưới, thôi nôi, vì vậy bánh kem 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 trang trí theo yêu cầu, bánh tầng, những chiếc bánh đầy màu sắc, bắt mắt, đa dạng, hương vị mới từ các loại trái cây, trang trí dễ thương và hiện đại rất được ưa chuộng đối với giới trẻ hiện nay



2. Phân tích địa điểm kinh doanh

Cửa hàng mở trên con đường có 4 trường học, từ mầm non cho tới trường cấp 3. Nhiều bạn trẻ luôn thích sự mới mẻ về những chiếc bánh Âu, bánh kem loại nhỏ được trang trí đẹp mắt, những đứa trẻ sẽ cảm thấy thích thú và sẽ dẫn những người lớn vào để xem và thưởng thức. Đối với 1 cửa hàng bán bánh nhỏ, học sinh chính là những vị khách quan trọng nhất.

Mặt bằng ở đây không quá cao nên giá thành của những chiếc bánh sẽ phù hợp với túi tiền. Đánh vào tâm lý 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 kem rất phổ biến nên đối thủ cạnh tranh rất nhiều như Hỉ Lâm Môn, ACB Bakery .. 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 lý và kinh doanh. Sáng tạo ra những chiếc bánh trang trí và hương vị mang mới mẻ đến cho khách hàng.

CHƯƠNG 4: PHÂN TÍCH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

1. Phân tích giá bán

Đơn vị: VNĐ

Bảng giá bánh		
STT		Giá
1	Bánh kem lớn	200.000
2	Bánh kem nhỏ	70.000
3	Bánh Âu lạnh	200.000
4	Bánh kem trang trí theo yêu cầu	250.000
5	Bánh cưới	500.000

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...

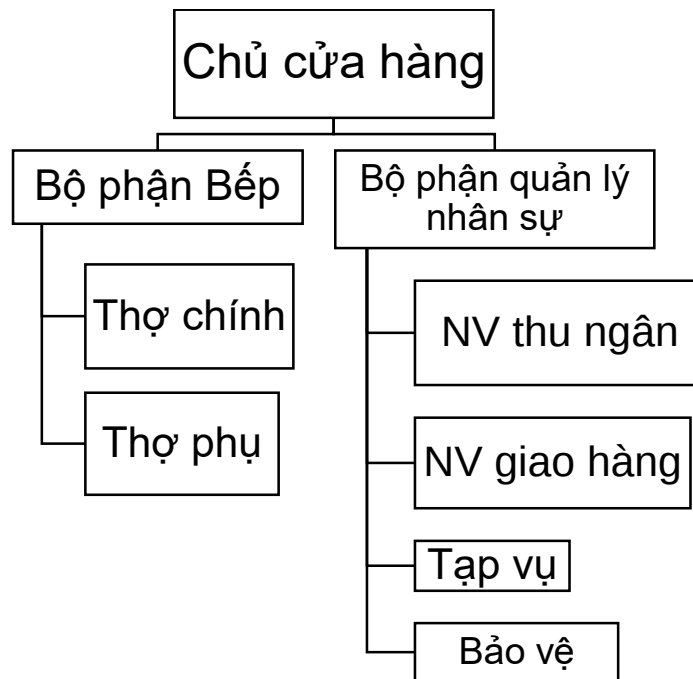


3. Phân tích chiến lược phân phối sản phẩm

- ↳ Cung cấp bánh cho những tiệm trà, cà phê
- ↳ Tìm kiếm cộng tác viên để có thể bán bánh 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 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 - Trung thực , ham học hỏi, có ý chí phấn đấu - Có khả năng làm việc nhóm tốt	- Làm theo hướng dẫn của thợ chính - Chuẩn bị dụng cụ , và dọn dẹp dụng cụ sau giờ làm
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
Tạp vụ Và Bảo vệ	- Không cần bằng cấp - Trung thực trong công việc	- Dọn dẹp và trông coi cửa hàng

CHƯƠNG 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	2.000.000	2.000.000
3	Máy lạnh	2	4.600.000	9.200.000
4	Quạt trần	1	750.000	750.000
5	Tủ trưng bày lớn	1	39.200.000	39.200.000
6	Tủ trưng bày nhỏ	1	10.000.000	10.000.000
7	Chi phí trang trí	1	4.000.000	4.000.000
Tổng			71.150.000	

MÁY MÓC VÀ DỤNG CỤ				
STT		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Máy đánh kem	4	600.000	2.400.000
2	Lò nướng	1	16.500.000	16.500.000
3	Bâu	6	20.000	120.000
4	Phới	6	35.000	210.000
5	Khuôn bánh lớn	5	60.000	300.000
6	Khuôn bánh nhỏ	10	40.000	400.000
7	Máy xay sinh tố	1	500.000	500.000
8	Bộ đui 24 cái	1	144.000	144.000
9	Tủ lạnh	1	8.000.000	8.000.000
10	Bộ dao tĩa hoa quả	1	70.000	70.000
11	Bao tay	3	47.000	141.000
12	Cân	4	150.000	600.000
Tổng			29.385.000	

CHI PHÍ LAO ĐỘNG				
STT		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Nhân viên thu ngân	1	5.000.000	5.000.000
2	Thợ chính	2	6.000.000	12.000.000
3	Thợ phụ	2	4.000.000	8.000.000
4	Tạp vụ	1	4.000.000	4.000.000
5	Bảo vệ	1	1.000.000	1.000.000
Tổng			33.000.000	

CHI PHÍ NGUYÊN VẬT LIỆU TRỰC TIẾP (THÁNG)				
STT		Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Bột (kg)	200	13.000	2.600.000
2	Kem	100	26.000	2.600.000
3	Trứng (vĩ 12)	200	17.000	3.400.000
4	Bơ (kg)	50	140.000	7.000.000
5	Đường (kg)	20	15.000	300.000
6	Sữa (thùng)	20	350.000	7.000.000
7	Hoa quả	10	100.000	1.000.000
Tổng			23.900.000	

CHI PHÍ SẢN XUẤT CHUNG (THÁNG)			
STT		Thời gian	Thành tiền
1	Tiền nhà	1 tháng	15.000.000
2	Nước+điện	1 tháng	4.000.000
3	Xăng xe	1 tháng	1.000.000
4	Các khoản phải trả (lãi ngân hàng)	1 tháng	2.000.000
5	Các chi phí sản xuất chung khác	1 tháng	5.000.000
6	Chi phí marketing	1 tháng	5.000.000
Tổng			32.000.000
<i>Chi phí dự trừ các khoản: 100.000.000VNĐ</i>			

KẾT LUẬN

Tuy rằng trên thị trường có rất nhiều cửa hàng bánh đã có vị trí trên thị trường và được nhiều người biết đến. Nhưng Ariel Bakery của chúng tôi sẽ cố gắng tạo ra những chiếc bánh xinh đẹp 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