

**CUỘC THI “Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP
HỌC SINH, SINH VIÊN GIÁO DỤC NGHỀ NGHIỆP” NĂM 2024**



DỰ ÁN: *ALón Coffee & Yoghurt*

Đơn vị dự thi: Trường Cao đẳng Lý Tự Trọng TP. HCM

Nhóm sinh viên thực hiện:

1. Đinh Viết Thông
2. Nguyễn Ngọc Khải
3. Phạm Ngọc Lan
4. Trần Thị Cẩm Loan

Thành phố Hồ Chí Minh, Tháng 08/2024.

MỤC LỤC	2
DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU ĐỒ	3
<i>BẢN TÓM TẮT DỰ ÁN.....</i>	4
I. TÊN NHÓM DỰ THI: ALón Coffee&Yoghurt.....	4
II. TÓM TẮT DỰ ÁN.....	4
2.1. Ý tưởng chính của dự án.....	4
2.2. Mục tiêu của dự án.....	5
2.3. Mô tả sản phẩm.....	6
2.4. Thị trường mục tiêu	6
2.5. Đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt của dự án	6
2.6. Bảng kết quả kinh doanh dự kiến của dự án.....	6
<i>BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN.....</i>	14
1. GIAI ĐOẠN CỦA DỰ ÁN	14
2. MÔ TẢ SẢN PHẨM, CÁCH VẬN HÀNH.....	14
2.1. Cà phê pha máy.....	14
2.2. Sữa chua.....	15
2.3. Sữa chua cà phê	15
2.4. Sinh tố sữa chua	15
3.2. Phân phối	16
3.3. Xúc tiến.....	17
3.4. Đội ngũ nhân viên.....	19
3.5. Kế hoạch sản xuất/thu mua.....	21
3.6. Kế hoạch tài chính	25
3.7. Kế hoạch phát triển doanh nghiệp	25
4. CƠ CẤU CHI PHÍ	26
4.1. Chi phí sản xuất.....	26
4.2 Hiệu quả dự án	29
5. TÁC ĐỘNG CỦA DỰ ÁN.....	32
6. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN	33
7. PHẦN GỌI VỐN ĐẦU TƯ.....	35
8. KẾT LUẬN.....	36

DANH MỤC CÁC BẢNG - BIỂU ĐỒ - HÌNH ẢNH

TÊN BẢNG	Trang
Bảng 01 - Tập hợp chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	7
Bảng 02 - Tập hợp chi phí nhân công trực tiếp	7
Bảng 03 - Tập hợp chi phí sản xuất chung	8
Bảng 04 - Tính giá thành sản phẩm	8
Bảng 05 - Chi phí bán hàng	9
Bảng 06 - Tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp	9
Bảng 07 - Định giá bán sản phẩm	10
Bảng 08 - Doanh thu dự kiến 1 tháng	10
Bảng 09 - Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 1 tháng	11
Bảng 10 - Dự báo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 3 năm	12
Bảng 11 - Danh mục chi phí dự kiến cần đầu tư	26
Bảng 12 - Huy động vốn đầu tư	35
Biểu đồ 01: Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	13
Hình 01: Định giá bán các sản phẩm chủ lực của Alón Coffee&Yoghurt	16
Hình 02: Giao diện fanpage của Alón Coffee&Yoghurt Sài Gòn	19
Hình 03: Menu của Alón Coffee&Yoghurt (Tiếng Việt)	33
Hình 04: Menu của Alón Coffee&Yoghurt (Tiếng Anh)	34

BẢN TÓM TẮT DỰ ÁN

I. TÊN NHÓM DỰ THI: ALón Coffee&Yoghurt

1. Họ và tên trưởng nhóm dự án: Đinh Viết Thông

2. Số điện thoại: +84 855 216 018

3. Email: thong26102001@gmail.com

4. Danh sách thành viên nhóm:

Họ và Tên	Sinh viên	Ngành	Đóng góp cho dự án
Đinh Viết Thông	Năm 3	Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ	Tìm nguồn nguyên vật liệu, lên kế hoạch cho dự án, marketing thương hiệu. Sáng tạo và pha chế công thức.
Nguyễn Ngọc Khải	Năm 3	Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ	Hỗ trợ tìm vị trí thực hiện, xác định giá thành và đưa ra các chiến lược bán hàng.
Phạm Ngọc Lan	Năm 3	Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ	Lập bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Hỗ trợ truyền thông và Marketing.
Trần Thị Cẩm Loan	Năm 3	Quản trị doanh nghiệp vừa và nhỏ	Điều hành và quản lý nhân sự, trực tiếp kiểm tra các bước sản xuất và kiểm định sản phẩm.

II. TÓM TẮT DỰ ÁN

2.1. Ý tưởng chính của dự án

❖ Điểm xuất phát

Cuối năm 2020, thời điểm trước khi có làn sóng dịch bệnh Covid-19 lần thứ Hai diễn ra. Từ một sinh viên có mong muốn được khởi nghiệp. Tôi đã tự mở một quán cà phê ngay dưới Chung cư Đạt Gia, hiện thuộc Thành phố Thủ Đức. Tuy xuất phát điểm không có kinh nghiệm nhưng nhờ sự kiên trì, quá trình kinh doanh vẫn diễn ra suôn sẻ cho đến khi dịch bệnh bùng phát khiến quán đi vào bế tắc dẫn đến tạm ngừng hoạt

động. Hai năm sau đó, khi mà cuộc sống đã trở lại bình thường, tôi lại một lần nữa đi tìm tòi những ý tưởng khởi nghiệp khác. Trong một lần về quê tại Đắc Lắc, mẹ tôi mua một thùng sữa chua nhà làm từ một người bạn và có hương vị rất ngon. Tại lúc này, tôi nghĩ đây là một ý tưởng rất hay để thực hiện tại Thành phố Hồ Chí Minh.

❖ Bước đột phá

Sau một thời gian bán sữa chua, và từ những kinh nghiệm đã có từ trước. Tôi quyết định thực hiện một chiến lược, một cuộc khởi nghiệp mang tính đột phá hơn. Đó là sự kết hợp giữa Sữa chua và Cà Phê (hai mặt hàng sản phẩm chính mà tôi đã thực hiện những năm qua).

❖ Sự kết hợp tuyệt vời

Sữa chua tốt cho hệ tiêu hóa, Cà phê giúp giảm thiểu nguy cơ mắc bệnh. Khi dùng riêng, cả hai loại đều tốt cho sức khỏe. Chúng có thể phát huy công dụng nếu được dùng chung cùng nhau? Câu trả lời là có. Không chỉ giúp tạo nên món ăn có hương vị mới lạ, việc kết hợp sữa chua và cà phê còn hỗ trợ đường ruột, giúp làm đẹp,... Hạt cà phê chứa chất chống oxy hóa tên polyphenol, còn sữa chua chứa nhiều lợi khuẩn Probiotic. Hai thành phần này kết hợp với nhau sẽ thúc đẩy tác dụng kháng viêm của cơ thể. Kết hợp cà phê cùng sữa chua vẫn mang lại cảm giác tinh tảo, vừa hỗ trợ tiêu hoá, lại làm đẹp da. Chuyên gia cho biết, trong một số trường hợp uống cà phê quá đặc có thể dẫn tới tình trạng táo bón, nhưng khi kết hợp cùng sữa chua sẽ giúp cân bằng lợi khuẩn đường ruột giảm tình trạng táo bón.

2.2. Mục tiêu của dự án

- ❖ Tận dụng những nguyên vật liệu sẵn có từ quê nhà Đắc Lắc.
- ❖ Đảm bảo tính thương mại của sản phẩm trong thị trường hiện tại.
- ❖ Thực hiện ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo với những sự kết hợp mới mẻ, hướng tới mục tiêu sức khỏe và sắc đẹp.

2.3. Mô tả sản phẩm

- ❖ Sữa chua và các chế phẩm sữa chua như sữa chua cam, sữa chua Kiwi, sữa chua nếp cẩm.
- ❖ Sinh tố sữa chua xoài, bơ, dâu.
- ❖ Cà phê sữa, cà phê đen, cà phê muối.
- ❖ Sữa chua cà phê.

2.4. Thị trường mục tiêu

- ❖ Dự án hướng tới tất cả các đối tượng khách hàng là giới trẻ hiện nay. Có xu hướng thích làm đẹp và sử dụng các thực phẩm làm đẹp tự nhiên và an toàn cho sức khỏe. Tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh.

2.5. Đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt của dự án

- ❖ **Đối thủ cạnh tranh:** Sữa chua trân châu Hạ Long, Phúc Long tea, Highland coffee, v.v...
- ❖ **Điểm khác biệt của dự án:**
 - Sự kết hợp tương chừng như trái ngược và ít được sử dụng trong kinh doanh như cà phê và sữa chua đem lại cảm giác mới lạ trong ngành đồ uống nói riêng và ngành F&B nói chung.
 - Tận dụng tốt được những nguồn lực hiện có (có nguồn nguyên liệu chính từ việc kinh doanh của gia đình, tiết kiệm được chi phí).

2.6. Bảng kết quả kinh doanh dự kiến của dự án

Dựa vào kế hoạch kinh doanh và bảng dự tính chi phí. Nhóm chúng tôi xin trình bày các dữ liệu kết quả kinh doanh dự kiến của dự án như sau:

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 1 - TẬP HỢP CHI PHÍ NGUYÊN VẬT LIỆU TRỰC TIẾP					
STT	TÊN NVL	ĐVT	LƯỢNG	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	Cà phê	Kg	50	100	5.000
2	Sữa đặc	Hộp 1 kg	44	42	1.848
3	Đường	Kg	30	24	720
4	Bột kem	Hộp	405	25	10.125
5	Trái cây	Kg	60	60	3.600
6	Ly giấy	Thùng	10	412	4.120
7	Ống hút giấy	Cái	10.000	0,25	2.500
8	Túi đựng	Kg	20	50	1.000
9	Muỗng nhựa	Bịch 50 cái	200	6	1.240
TỔNG					30.753

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 2 - TẬP HỢP CHI PHÍ NHÂN CÔNG TRỰC TIẾP		
STT	Chi phí nhân công trực tiếp	Thành tiền
1	Tiền lương cho nhân viên pha chế ca 1	6.000
2	Tiền lương cho nhân viên pha chế ca 2	6.000
3	Chi phí khác: Trích các khoản theo lương	2.820
TỔNG		14.820

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 3 - TẬP HỢP CHI PHÍ SẢN XUẤT CHUNG		
STT	Chi phí sản xuất chung	Thành tiền
1	Chi phí điện, nước hàng tháng	5.000
2	Chi phí khấu hao, phân bổ cung cụ dụng cụ, máy móc thiết bị pha chế (bàn, ghế, máy pha cà phê, ấm trà, ly tách....)	10.000
TỔNG		15.000

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 4 - TÍNH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM									
STT	Tên sản phẩm	Mã hàng	ĐVT	Số lượng thành phẩm nhập kho	Chi phí nguyên vật liệu TT	Chi phí nhân công TT	Chi phí SXC	Tổng giá thành	Giá thành đơn vị
1	Cà phê pha máy	L01	Ly	2.000	8.200	4.899	4.959	18.058	9,03
2	Sữa chua	L02	Ly	1.000	4.600	2.450	2.479	9.529	9,53
3	Cà phê sữa chua	L03	Ly	1.400	8.353	3.429	3.471	15.253	10,89
4	Sinh tố sữa chua	L04	Ly	1.650	9.600	4.042	4.091	17.733	10,74
TỔNG				6.050	30.753	14.820	15.000	60.573	

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 5 – CHI PHÍ BÁN HÀNG				
STT	Chi phí bán hàng	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Phục vụ ca 1(7h-15h)	2	6.000	12.000
2	Phục vụ ca 2(15h-23h)	2	6.000	12.000
3	Thu ngân ca 1(7h-15h)	1	6.000	6.000
4	Thu ngân ca 2(15h-23h)	1	6.000	6.000
5	Chi phí thuê mặt bằng			20.000
6	Chi phí quảng cáo, marketing,..			4.000
7	Chi phí trích cho các app liên kết			8.438
8	Chi phí khác: Trích các khoản theo lương			8.460
TỔNG CỘNG				76.898

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 6 – TẬP HỢP CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP		
STT	Chi phí quản lý doanh nghiệp	Thành tiền
1	Lương của nhân viên quản lý	20.000
2	Chi phí khác: Trích các khoản theo lương	4.700
TỔNG		24.700

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 7 - ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM				
Chỉ tiêu	Cà phê pha máy	Sữa chua	Cà phê sữa chua	Sinh tố sữa chua
Giá thành sản phẩm	18.058	9.529	15.254	17.733
Chi phí bán hàng	20.504	11.502	20.887	24.005
Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.165	4.083	5.716	6.737
Lợi nhuận mong muốn	20%	40%	30%	30%
GIÁ BÁN DỰ KIẾN	28,04	35,16	38,87	38.19
GIÁ BÁN NIÊM YẾT SP	28,0	36,0	39,0	39,0

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 8 - DOANH THU DỰ KIẾN 1 THÁNG				
	Cà phê pha máy	Sữa chua	Cà phê sữa chua	Sinh tố sữa chua
SỐ LƯỢNG	2.000	1.000	1.400	1.650
ĐƠN GIÁ	28,0	36,0	39,0	39,0
DOANH THU	56.000	36.000	54.600	64.350

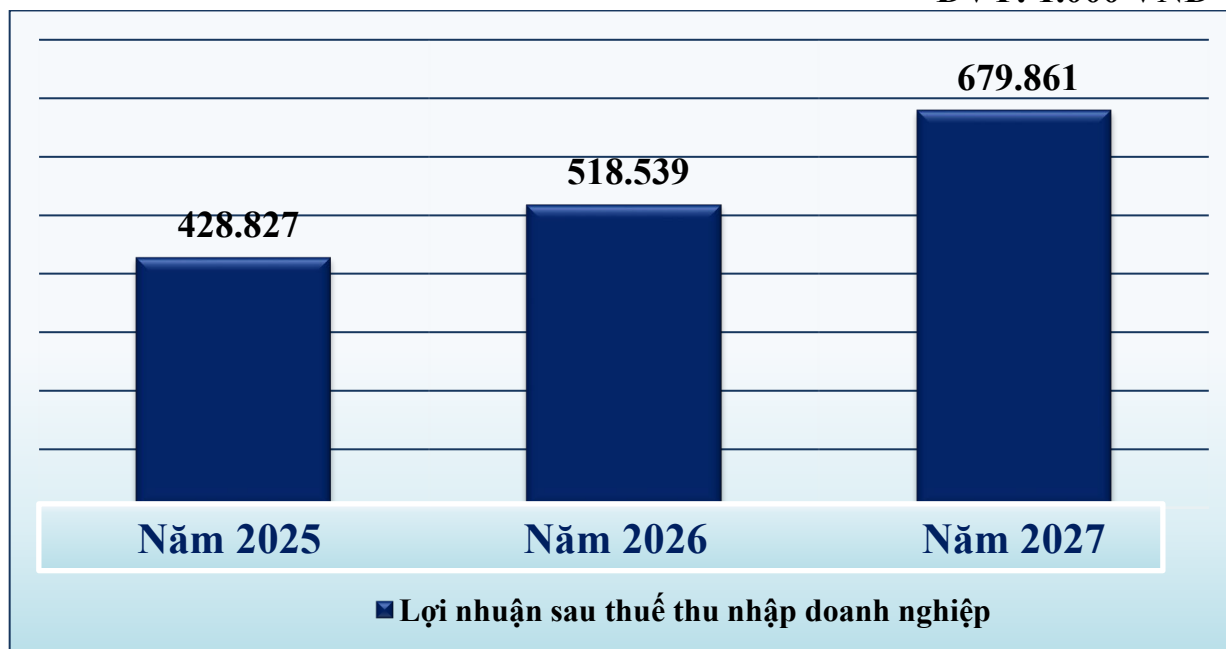
ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 9 - BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 1 THÁNG		
STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	210.950
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	2.109,5
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	208.841
4	Giá vốn hàng bán	60.573
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	148.268
6	Doanh thu hoạt động tài chính	-
7	Chi phí tài chính	2.000
	- Trong đó: Chi phí lãi vay	2.000
8	Chi phí bán hàng	76.898
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	24.700
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	44.670
11	Thu nhập khác	-
12	Chi phí khác	-
13	Lợi nhuận khác	-
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	44.670
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	8.934
16	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	-
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	35.736

BẢNG 10 - DỰ BÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 3 NĂM				
STT	Chỉ tiêu	NĂM 2025	NĂM 2026	NĂM 2027
		Số tiền (1.000 VND)	Số tiền (1.000 VND)	Số tiền (1.000 VND)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.531.400	3.037.680	3.948.984
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	25.314	30.377	39.490
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.506.086	3.007.303	3.909.494
4	Giá vốn hàng bán	726.876	872.118	1.133.753
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.779.210	2.135.185	2.775.741
6	Doanh thu hoạt động tài chính	-	-	-
7	Chi phí tài chính	24.000	24.000	24.000
8	Chi phí bán hàng	922.776	1.107.331	1.439.531
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	296.400	355.680	462.384
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	536.034	648.174	849.826,3
11	Thu nhập khác	-	-	-
12	Chi phí khác	-	-	-
13	Lợi nhuận khác	0	0	0
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	536.034	648.174	849.826,3
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	107.207	129.635	169.965,3
16	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	-	-	-
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	428.827	518.539	679.861

BIỂU ĐỒ 01: LỢI NHUẬN SAU THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

ĐVT: 1.000 VNĐ



BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN

1. GIAI ĐOẠN CỦA DỰ ÁN

Dự án đang là ý tưởng và đang lên kế hoạch thực hiện.

Điểm khác biệt thể hiện chất riêng của dự án đó là việc sử dụng các nguồn tài nguyên sẵn có phục vụ cho quy trình pha chế. Ngoài ra, quán sẽ chú trọng thiết kế, decor không gian quán theo hai màu trắng đen chia đôi và ở giữa là sự phối hợp ómbre như là sự hòa quyện bất ngờ giữa cà phê và sữa chua. Ngoài ra, chúng còn mang ý nghĩa khác như là sự cân bằng của cuộc sống, cân bằng giữa sức khỏe và sắc đẹp. Là những chuẩn mực của xã hội mà ở thời điểm hiện tại ai cũng muốn theo đuổi. Đồng thời, cũng dễ thu hút khách hàng vì hiện nay giới trẻ có xu hướng sống ảo, check-in. Bên cạnh đó, quán cũng setup thêm những tiện nghi nhằm phục vụ nhu cầu thư giãn, giải trí hoặc hội họp của khách hàng.

2. MÔ TẢ SẢN PHẨM, CÁCH VẬN HÀNH

2.1. Cà phê pha máy

- ❖ Thời gian pha chế nhanh, chỉ mất khoảng 30 – 60 giây cho một shot, trong khi nếu pha phin chúng ta sẽ mất nhiều thời gian hơn. Chỉ chiết xuất những gì tinh túy nhất từ hạt cà phê, chứ không ngâm lâu như khi pha phin. Do đó mà cà phê pha máy có hương vị đa dạng phụ thuộc vào tỷ lệ pha trộn hai dòng cà phê Robusta và Arabica, tuy nhiên đều có hương vị rất đặc trưng, vị đắng thanh xen lẫn vị đắng nhẹ. Đây mới thực sự là hương vị của ly cà phê nguyên chất.
- ❖ Hạt cà phê xay trực tiếp từ máy xay hoặc trong máy (đối với các dòng máy pha có chức năng xay), có thể điều chỉnh mức xay thô hay vừa, mịn tùy vào hương vị muốn tạo ra. Nhờ vào tay cầm lượng cà phê luôn được lấy đủ cho một shot, đảm bảo nguyên chất đến 98%. Nhiệt độ nước, lượng nước, thời gian pha, lượng cà phê sử dụng là đồng đều, nên chất lượng cà phê tạo ra ổn định.

- ❖ Cà phê pha máy phù hợp với sự nhanh chóng, tiện lợi và bận rộn của giới văn phòng, cần một cốc cà phê nhanh chóng vào buổi sáng. Cà phê take away thường chọn các vị trí trung tâm và phong cách rất riêng cho quán nên rất thu hút giới trẻ với mô hình cà phê take away cà phê thương hiệu, thì máy pha cà phê là sự lựa chọn phù hợp nhất.

2.2. Sữa chua

- ❖ Quy trình chế biến sữa chua được thực hiện dựa trên công thức chế biến sữa chua nhà làm. Được tiến hành sản xuất hàng loạt nhằm tăng lợi ích kinh doanh cũng như đảm bảo nguồn cung của sản phẩm. Được kiểm định nghiêm ngặt đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm.
- ❖ Bên cạnh đó, các chế phẩm từ sữa chua cũng sử dụng các nguyên liệu tự nhiên, được chọn lọc kỹ càng để phục vụ nhu cầu sức khỏe cũng như giữ hương vị ngon nhất trước khi sản phẩm đến tay người tiêu dùng.

2.3. Sữa chua cà phê

- ❖ Công thức pha chế được thử nghiệm nhiều lần nhằm tạo ra hương vị tốt nhất. Với cà phê pha phin sử dụng đánh bọt tạo khí nhằm gia tăng vị giác hòa quyện với lớp chua chua ngọt ngọt của sữa chua là một sự kết hợp hoàn hảo. Là một công thức bí mật và cũng như là vũ khí để cạnh tranh với các quán khác.

2.4. Sinh tố sữa chua

- ❖ Bằng cách sử dụng hợp lý lượng đá viên, các loại trái cây cùng với bột nền yoghurt cho trái cây. Ta đã có thể tạo ra một ly sinh tố sữa chua thơm ngon.
- ❖ Bên cạnh đó, ta cũng phải chú trọng cách sử dụng các nguyên liệu trang trí nhằm tạo cho khách hàng một cái nhìn tốt và cũng như nhằm phục vụ khách hàng có nhu cầu chụp ảnh check-in.

3. THUYẾT TRÌNH VỀ MÔ HÌNH KINH DOANH

3.1. Giá cả sản phẩm



Hình 01: Định giá bán các sản phẩm chủ lực của Alon Coffee&Yoghurt

MENU	Cà phê pha máy	Sữa chua	Cà phê sữa chua	Sinh tố sữa chua
GIÁ BÁN DỰ KIẾN (Size trung: M)	28.000	36.000	39.000	39.000

3.2. Phân phối

❖ Bán hàng thông qua grab, beamin, gojek.....

Là một chức năng đặt món ăn tại bất kỳ hàng quán nào có trong ứng dụng. Bằng cách đăng ký gian hàng và cập nhật menu hoặc sản phẩm cung cấp, của cửa hàng sẽ xuất hiện trên tính năng Food của của các trang trên. Thông qua các kênh phân phối này cũng giúp tiếp cận rất nhiều khách hàng, đồng thời cũng sẽ

thu chiết khấu trên mỗi đơn hàng bán được thông qua ứng dụng. Mức chiết khấu sẽ từ 25% - 30% trên tổng giá trị đơn hàng theo gói dịch vụ đã chọn.

- ❖ Bán hàng trên kênh phân phối phục vụ tại chỗ như vậy sẽ giúp các quán có doanh thu cao, đi kèm với nó là cơ hội phát triển thương hiệu để được nhiều người biết tới.

3.3. Xúc tiến

- ❖ *Quảng cáo bằng việc phát tờ rơi*

Đây là phương pháp marketing truyền thông bằng những tờ rơi, catalogue được phát ở những ngã tư, ngã ba đường, phát trước cửa từng nhà. Nghe qua hơi cổ hủ, tuy nhiên, đây lại là một trong những cách thức quảng cáo được đại đa số doanh nghiệp sử dụng, kể cả các công ty lớn. Ưu điểm của phương pháp này là đơn giản, dễ dàng, nhanh chóng và dễ được tiếp nhận. Hoạt động sẽ được diễn ra trước ngày khai trương một ngày nhằm mục đích phổ biến cho khách hàng trong khu vực cửa hàng hoạt động để tạo được lượng khách hàng ban đầu.

- ❖ *Tạo banner nổi bật trước cửa quán*

Đặt banner quảng cáo nhằm mục đích thu hút sự chú ý của khách hàng đến sản phẩm, dịch vụ nhờ thiết kế bắt mắt và nổi bật, trên banner thường cung cấp đầy đủ các thông tin khuyến mãi hấp dẫn thu hút được nhiều khách hàng tò mò và ghé vào quán để trải nghiệm thử sản phẩm/dịch vụ. Trên banner sẽ có các ưu đãi giảm giá. Đặc biệt là ngày khai trương và các ngày Lễ Tết. Ngoài ra, thứ 4 hàng tuần sẽ được chọn làm ngày hội giảm giá của quán. Với các ưu đãi như: Mua 3 tặng 1 cho các khách hàng mới, mua 2 tặng 1 cho nhóm khách hàng thân thiết, Mua 4 tặng 1 em gấu lưu niệm của Alón Coffee&Yoghurt,v.v...

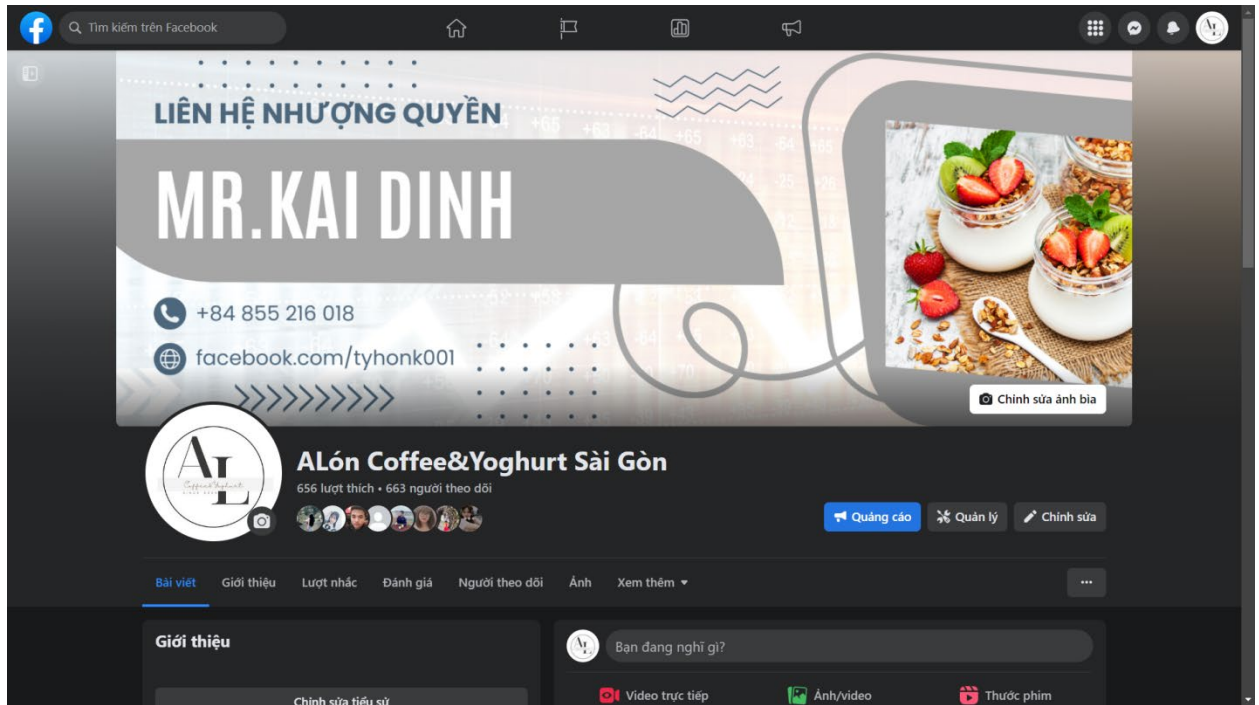
- ❖ *Thuê mascot đứng trước cửa quán*

Hình ảnh những chú chuột Mickey, mèo Kitty, Tôn Ngộ Không, Doremon...rảo bước linh hoạt trước quán, làm hoạt náo, tạo sự thu hút và vui vẻ

cho người qua lại. Truyền tải hình ảnh, sản phẩm, biểu tượng, tiêu chí của doanh nghiệp đến gần khách hàng hơn. Đây là một hình thức quảng cáo đơn giản nhưng lại dễ dàng trong việc thu hút khách hàng, góp phần tạo ấn tượng đẹp và mạnh mẽ trong lòng người tiêu dùng. Giúp truyền được cảm hứng về sức khỏe, sức trẻ và sự may mắn cho mọi người. Đây cũng là hình thức thu hút nhiều khách hàng đến chụp ảnh cùng mascot và sử dụng thử dịch vụ của quán. Vào dịp khai trương và các ngày thứ 4 hàng tuần để khách hàng có thể nhìn thấy được các ưu đãi của cửa hàng để thu hút khách hàng.

❖ *Quảng cáo qua mạng internet và các mạng xã hội*

Trong thời buổi công nghệ phát triển mạnh mẽ, mạng xã hội ngày càng được tiếp cận nhiều và phổ biến, ngay cả vùng xa xôi hẻo lánh. Nhất là Việt Nam đang trên đà hội nhập quốc tế. Tại sao không lợi dụng điểm mạnh này để làm cơ hội cho doanh nghiệp phát triển. Bằng cách nào? Đơn giản là chạy quảng cáo trực tuyến trên các trang mạng xã hội như quảng cáo Facebook, Zalo, Youtube, Instagram, Viber,... Thao tác đơn giản nhưng hiệu quả và lợi nhuận là những con số khổng lồ. Tất cả nhờ vào “sức mạnh bàn phím”. SEO từ khóa lên TOP Google cũng là một phần đặc biệt đến thương hiệu sản phẩm, giúp kéo hàng ngàn lượt truy cập từ tìm kiếm tự nhiên. Ngoài ra, còn có quảng cáo Google tìm kiếm, giúp website nhanh chóng có mặt trên tìm kiếm. Các hoạt động quảng cáo sẽ diễn ra từ trước ngày khai trương một tháng nhằm đẩy mạnh tiến trình giúp khách hàng nhận biết được sự có mặt của cửa hàng trên thị trường. Với mục đích là hướng đến khách hàng trên mọi lứa tuổi, đặc biệt là học sinh sinh viên, nhân viên văn phòng, v.v...



Hình 02: Giao diện fanpage của Alón Coffee&Yoghurt Sài Gòn

3.4. Đội ngũ nhân viên

- ❖ *Nhân viên chế biến thức ăn*: Chế biến các món ăn nhẹ khi khách hàng order
- ❖ *Nhân viên pha chế*: Trực tiếp pha chế khi khách order.
 - Chuẩn bị nguyên liệu, thành phần theo công thức pha chế.
 - Chuẩn bị nguyên vật liệu cần thiết theo công thức.
 - Kiểm kê hàng hóa, lên đơn nhập hàng.
 - Đảm bảo chất lượng của các nguyên liệu.
 - Tồn nguyên liệu, xử lý các nguyên liệu hỏng như trái cây.
 - Thực hiện pha chế:
 - + Nhận order.
 - + Thực hiện các món nước theo yêu cầu của khách.
 - + Đảm bảo chất lượng: Màu sắc, mùi vị, trang trí của món nước trước khi phục vụ khách hàng.

- + Chuẩn bị dụng cụ pha chế và tiêu chuẩn.
- + Chuẩn bị đầy đủ dụng cụ Pha chế cần thiết và đạt tiêu chuẩn.
- + Vệ sinh sạch sẽ các dụng cụ trong suốt quá trình sử dụng và sau khi sử dụng.
- Dọn dẹp và sắp xếp khu vực làm việc:
- + Luôn giữ khu vực làm việc sạch sẽ.
- + Vệ sinh tủ, kệ, dụng cụ pha chế.
- + Sắp xếp các loại dụng cụ gọn gàng, đúng nơi quy định.
- + Vệ sinh tủ lạnh, tủ mát. Sắp xếp các nguyên liệu gọn gàng.
- ❖ *Nhân viên thu ngân:* Nhận order, tính tiền và nhận thanh toán từ khách.
 - Nhận order và xuất hóa đơn cho khách.
 - Kiểm tra toàn bộ quầy, xem xét sổ giao ban, xem xét các loại máy móc, dụng cụ thu ngân.
 - Xem xét định mức tiền lẻ, tự đi đổi cho đủ định mức.
 - Xem xét số lượng biểu mẫu cần dùng theo định mức để bổ sung kịp thời.
 - Kiểm tra hóa đơn GTGT ca trước.
 - Thực hiện thanh toán cho khách.
 - In hóa đơn từ máy tính tiền (tính giảm giá cho khách hàng khi khách có thẻ vip, voucher giảm giá – thu ngân cần lưu ý kẹp các loại voucher giảm giá cùng hóa đơn theo quy định của cửa hàng). Yêu cầu kiểm tra in hóa đơn của từng bàn.
 - Nhận tiền từ khách, từ phục vụ bàn. Yêu cầu kiểm đếm thu tiền và thối tiền rõ ràng và chính xác, cất vào tủ theo từng loại tiền.
 - Khi khách hàng trả bằng thẻ tín dụng, phải kiểm tra số thẻ tín dụng, chữ ký, cả thẻ chính xác.
 - + Kiểm tra thông tin hóa đơn, theo dõi việc xuất hóa đơn và gửi hóa đơn cho khách hàng.

❖ *Nhân viên phục vụ:* Phục vụ khách khi cần và đảm bảo vệ sinh quán.

- Tiếp đón khách, dọn dẹp vệ sinh trong quán, phục vụ khi khách cần và một số công việc cơ bản khác.
- Kiểm tra và vệ sinh khu vực mình làm việc như: khu vực pha chế, khu vực bếp, khu vực phục vụ, sàn nhà, nhà vệ sinh...
- Kiểm tra và sắp xếp lại các vật dụng cần thiết trong quá trình làm việc.
- Chuẩn bị hàng hóa
- Hoàn thành các công việc khác được giao từ cấp quản lý.
- Khi khách vào quán nhân viên phục vụ tiến hành chào hỏi khách, dẫn khách vào bàn và sắp xếp chỗ ngồi cho khách.
- Tư vấn gọi món cho khách, các hoạt động liên quan đến bán hàng, phục vụ các loại đồ uống, món ăn kèm.
- Luôn trong tư thế sẵn sàng hỗ trợ kịp thời khi khách hàng cần.

3.5. Kế hoạch sản xuất/thu mua

3.5.1. Tổng quan

Nguyên vật liệu, hàng hóa đầu vào ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm nên việc lựa chọn và thu mua cà phê và trà của các nhà cung ứng uy tín là việc vô cùng quan trọng.

Thu mua cà phê và các loại trái cây trực tiếp từ các nhà vườn, thu mua trực tiếp tại quê nhà của các thành viên sáng lập nên đó là một lợi thế lớn.

Đối với các loại bánh ngọt sẽ được sản xuất trực tiếp tại quầy và làm sẵn để khi khách có nhu cầu sẽ sẵn sàng phục vụ ngay. Sản xuất tại chỗ và dùng ngay nên bánh sẽ đạt chất lượng tốt và an toàn.

3.5.2. Quy trình sản xuất/bán hàng/dịch vụ

3.5.2.1. Chuẩn bị cho quy trình bán hàng

Không chỉ mình doanh nghiệp sản xuất kinh doanh mà tất cả doanh nghiệp kinh doanh khi bắt đầu nghiệp vụ bán hàng thì cần có bước chuẩn bị đầu tiên. Có chuẩn bị thì mới phân tích được những yếu tố ảnh hưởng và liên quan đến quy trình bán hàng. Có chuẩn bị cùng giúp dự đoán được những trường hợp bất ngờ trong tương lai để có những biện pháp khắc phục phù hợp.

3.5.2.2. Nhập nguyên liệu đưa về quán

Dự tính và ước lượng số nguyên vật liệu cần mua theo ngày/tuần/tháng là việc đặc biệt quan trọng. Số lượng nguyên vật liệu quán phải đảm bảo vừa “đủ” trong quá trình vận hành quán, “đủ” cho tồn kho dự trữ, không quá thừa, không quá thiếu. Để làm tốt được việc này phụ thuộc khá nhiều vào khả năng và kinh nghiệm của người quản lý chất lượng đồ uống.

Dựa trên thực đơn của quán, quản lý chất lượng cần dự trù được số lượng đồ uống.

Tính mỗi đồ uống cần lượng nguyên vật liệu là bao nhiêu và quy ra số lượng từng loại nguyên vật liệu tương ứng. Bên cạnh việc đưa ra bảng định lượng đồ uống chi tiết, cần tính thêm phần hao hụt của nguyên liệu khi cho ra thực đơn.

Xác định nguyên vật liệu nào chỉ được nhập tươi trong ngày. Nguyên vật liệu nào có thể nhập theo tuần/tháng hoặc lâu hơn.

3.5.2.3. Sơ chế bảo quản nguyên liệu đúng cách

Chế nguyên liệu là bước cực kỳ quan trọng trong việc pha chế, việc sơ chế đúng cách không chỉ giúp món nước uống ngon hơn mà còn đảm bảo giá trị dinh dưỡng, an toàn cho tất cả mọi người.

Làm sạch nguyên liệu, bỏ vào ngăn lạnh để giữ hoa quả và thức ăn làm bánh luôn tươi. Làm màu sắc nguyên liệu đẹp hơn, tạo hình để dễ chế biến hơn. Làm sạch nhưng vẫn đảm bảo được giá trị dinh dưỡng vốn có trong nguyên liệu thực phẩm, hoa quả.

3.5.2.4. Quản lý nguồn hàng

Việc quản lý nguồn hàng rất quan trọng trong việc kinh doanh quán cà phê, do đó, chúng ta cần phải lên kế hoạch thật chi tiết như lựa chọn đối tác, đơn vị cung cấp sản phẩm uy tín, chất lượng lâu năm, giá cả hợp lý, thời gian, địa điểm giao hàng theo định kỳ...

3.5.2.5. Quản lý kiểm soát thu chi

Các khoản chi hàng ngày của quán cần được kê khai rõ ràng và được sự đồng ý của quản lý. Các khoản thu của quán cần được thống kê và kiểm tra rõ ràng vào mỗi ca trực hoặc vào cuối ngày. Quản lý thu, chi trên các phần mềm nhằm giúp tiết kiệm thời gian, hiệu quả công việc cao, thống kê số liệu rõ ràng, nhanh chóng. Bạn nên tạo chi tiết các hạng mục thu, chi cho quán như: chi tiền cà phê, chi tiền trái cây, chi tiền điện nước, chi trả lương, chi phí khác.

3.5.2.6. Kiểm soát hàng hóa, kho hàng

Tiến hành kiểm kho 1 lần/ tuần theo mẫu kiểm kho, thông thường vào sáng thứ 2 hàng tuần. Sau đó, đối chiếu thực tế tại kho với số liệu quản lý trên phần mềm.

3.5.2.7. Quy trình phục vụ quán chuyên nghiệp

Để quán có thể hoạt động một cách chuyên nghiệp, trơn tru thì cần xây dựng quy trình phục vụ rõ ràng nhằm giúp các bộ phận nhân sự như phục vụ, pha chế, thu

ngân có thể thực hiện một cách logic, nhanh chóng. Tránh tình trạng phục vụ thiếu chuyên nghiệp, lộn xộn khi vận hành quán.

Gọi đồ uống/ món ăn: Nhân viên phục vụ tiến hành nhận yêu cầu gọi đồ uống/ món ăn từ khách hàng. Trong phiếu gọi đồ cần có đầy đủ thông tin như nhân viên lập phiếu, tên đồ uống, đồ ăn, số bàn, số lượng ... để tiện cho quá trình kiểm tra, rà soát.

Nhập thông tin lên phần mềm và in phiếu: Nhân viên phục vụ mang phiếu gọi đồ đến quầy thu ngân, nhân viên thu ngân sẽ nhập thông tin lên phần mềm đồng thời in phiếu chế biến. Sau đó bộ phận nhân viên sẽ pha chế.

Pha chế đồ uống: Nhân viên pha chế sẽ thực hiện pha chế đồ uống theo yêu cầu trên phiếu in. Sau đó sắp xếp để nhân viên phục vụ đưa ra cho khách hàng theo đúng số bàn đã in trên phiếu.

Giao đồ uống cho khách: Nhân viên phục vụ sẽ kiểm tra đồ uống trước khi giao cho khách cùng những dụng cụ, vật dụng kèm theo, sau đó đưa ra cho khách hàng.

- In phiếu thanh toán và thu tiền: Sau khi nhận được yêu cầu thanh toán từ khách hàng tại quầy thu ngân, nhân viên thu ngân sẽ in phiếu tính tiền theo số bàn trên hệ thống phần mềm, kiểm tra bill đã chính xác chưa và đưa cho khách hàng thanh toán.

3.5.2.8. Quản lý menu đồ uống, đồ ăn tại quán

Một vấn đề quan trọng khác mà chủ kinh doanh cần quan tâm khi mới bắt đầu mở quán cà phê đó là menu đồ uống của quán. Cần phải cập nhật các món mới theo xu hướng mới nhằm mang lại trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng. Hơn nữa, việc thay đổi và nắm bắt các xu hướng mới sẽ giúp quán của bạn có chỗ đứng vững chắc hơn trong thị trường có tính cạnh tranh cao như hiện nay. Ngoài ra, thu những đóng

góp, ý kiến, phản hồi của khách hàng để nâng cao chất lượng đồ uống cũng như cách phục vụ của nhân viên.

3.6. Kế hoạch tài chính

3.6.1. Quy mô nguồn vốn huy động

Tất cả các khoản mục chi phí cần thiết cho dự án được liệt kê trong bảng Danh mục chi phí dự kiến đầu tư dưới đây:

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 11. DANH MỤC CHI PHÍ DỰ KIẾN CẦN ĐẦU TƯ					
STT	NỘI DUNG	ĐVT	SỐ LƯỢNG	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	Chi phí mua NVL (dự trữ)	Tháng	3	30.753	92.259
2	Chi phí trả lương NV (dự trữ)	Tháng	2	68.000	136.000
3	Chi phí thuê mặt bằng (dự trữ)	Tháng	3	20.000	60.000
4	Chi phí mua bàn, ghế, máy tính tiền, trang trí cửa hàng				360.000
5	Chi phí điện, nước + phát sinh				45.000
	TỔNG CỘNG				693.259

3.7. Kế hoạch phát triển doanh nghiệp

3.7.1. Lịch trình cụ thể

Trước tiên, nhóm phát triển tiến hành đánh giá tính khả quan, tập hợp các nguồn vốn tự có đồng thời huy động thêm các nguồn vốn cần thiết cho việc khởi đầu kinh doanh. Kế tiếp là các hoạt động chuẩn bị để cửa hàng đi vào thực tiễn như tìm kiếm và thỏa thuận thuê mặt bằng, mua nội thất cần thiết để tiến hành cải tạo cũng như tranh trí theo kế hoạch và thiết kế đã được chuẩn bị trước đó.

Sau khi sắp xếp xong cửa hàng, ta tiến hành thuê nhân viên, nhập các nguyên vật liệu đầu vào và lên các chiến lược Marketing cụ thể để chuẩn bị khai trương. Sau khi hoàn tất các công việc đã chuẩn bị thì tiến hành khai trương cửa hàng.

4. CƠ CẤU CHI PHÍ

4.1. Chi phí sản xuất

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 1 - TẬP HỢP CHI PHÍ NGUYÊN VẬT LIỆU TRỰC TIẾP					
STT	TÊN NVL	ĐVT	LƯỢNG	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	Cà phê	Kg	50	100	5.000
2	Sữa đặc	Hộp 1 kg	44	42	1.848
3	Đường	Kg	30	24	720
4	Bột kem	Hộp	405	25	10.125
5	Trái cây	Kg	60	60	3.600
6	Ly giấy	Thùng	10	412	4.120
7	Ống hút giấy	Cái	10.000	0,25	2.500
8	Túi đựng	Kg	20	50	1.000
9	Muỗng nhựa	Bịch 50 cái	200	6	1.240
TỔNG					30.753

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 2 - TẬP HỢP CHI PHÍ NHÂN CÔNG TRỰC TIẾP		
STT	Chi phí nhân công trực tiếp	Thành tiền
1	Tiền lương cho nhân viên pha chế ca 1	6.000
2	Tiền lương cho nhân viên pha chế ca 2	6.000
3	Chi phí khác: Trích các khoản theo lương	2.820
TỔNG		14.820

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 3 - TẬP HỢP CHI PHÍ SẢN XUẤT CHUNG		
STT	Chi phí sản xuất chung	Thành tiền
1	Chi phí điện, nước hàng tháng	5.000
2	Chi phí khấu hao, phân bổ cung cụ dụng cụ, máy móc thiết bị pha chế (bàn, ghế, máy pha cà phê, ấm trà, ly tách....)	10.000
TỔNG		15.000

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 4 - TÍNH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM									
STT	Tên sản phẩm	Mã hàng	ĐVT	Số lượng thành phẩm nhập kho	Chi phí nguyên vật liệu TT	Chi phí nhân công TT	Chi phí SXC	Tổng giá thành	Giá thành đơn vị
1	Cà phê pha máy	L01	Ly	2.000	8.200	4.899	4.959	18.058	9,03
2	Sữa chua	L02	Ly	1.000	4.600	2.450	2.479	9.529	9,53
3	Cà phê sữa chua	L03	Ly	1.400	8.353	3.429	3.471	15.253	10,89
4	Sinh tố sữa chua	L04	Ly	1.650	9.600	4.042	4.091	17.733	10,74
TỔNG				6.050	30.753	14.820	15.000	60.573	

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 5 – CHI PHÍ BÁN HÀNG				
STT	Chi phí bán hàng	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Phục vụ ca 1(7h-15h)	2	6.000	12.000
2	Phục vụ ca 2(15h-23h)	2	6.000	12.000
3	Thu ngân ca 1(7h-15h)	1	6.000	6.000
4	Thu ngân ca 2(15h-23h)	1	6.000	6.000
5	Chi phí thuê mặt bằng			20.000
6	Chi phí quảng cáo, marketing,..			4.000
7	Chi phí trích cho các app liên kết			8.438
8	Chi phí khác: Trích các khoản theo lương			8.460
TỔNG CỘNG				76.898

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 6 – TẬP HỢP CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP		
STT	Chi phí quản lý doanh nghiệp	Thành tiền
1	Lương của nhân viên quản lý	20.000
2	Chi phí khác: Trích các khoản theo lương	4.700
TỔNG		24.700

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 7 - ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM				
Chỉ tiêu	Cà phê pha máy	Sữa chua	Cà phê sữa chua	Sinh tố sữa chua
Giá thành sản phẩm	18.058	9.529	15.254	17.733
Chi phí bán hàng	20.504	11.502	20.887	24.005
Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.165	4.083	5.716	6.737
Lợi nhuận mong muốn	20%	40%	30%	30%
GIÁ BÁN DỰ KIẾN	28,04	35,16	38,87	38.19
GIÁ BÁN NIÊM YẾT SP	28,0	36,0	39,0	39,0

4.2 Hiệu quả dự án

ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 8 - DOANH THU DỰ KIẾN 1 THÁNG				
	Cà phê pha máy	Sữa chua	Cà phê sữa chua	Sinh tố sữa chua
SỐ LƯỢNG	2,000	1,000	1,400	1,650
ĐƠN GIÁ	28,0	36,0	39,0	39,0
DOANH THU	56,000	36,000	54,600	64,350

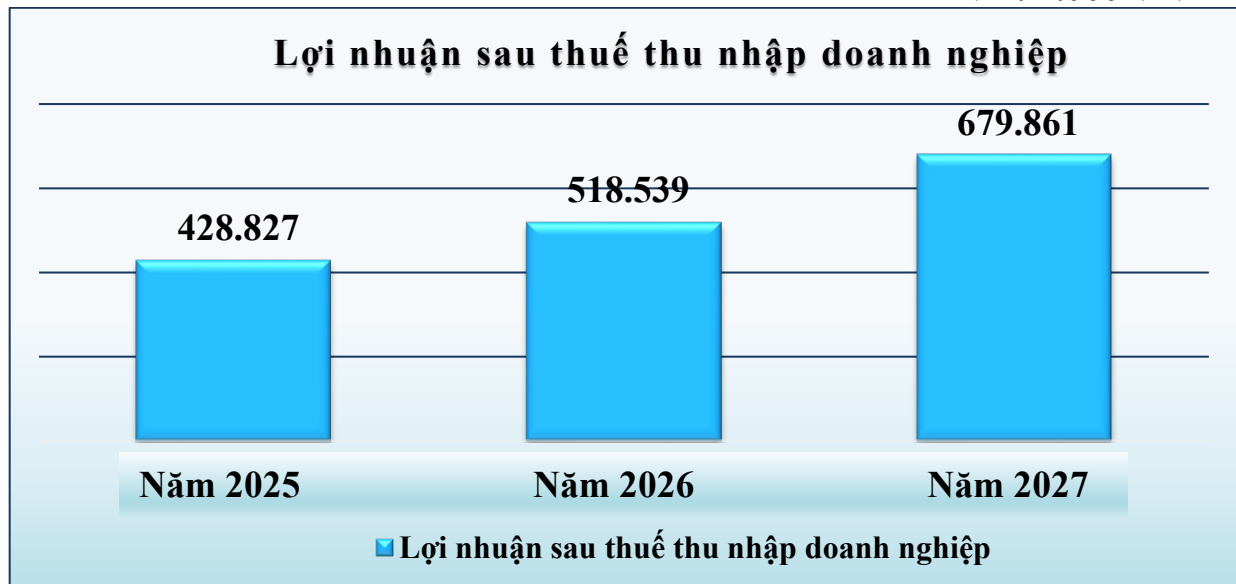
ĐVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 9 - BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 1 THÁNG		
STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	210.950
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	2.109,5
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	208.841
4	Giá vốn hàng bán	60.573
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	148.268
6	Doanh thu hoạt động tài chính	-
7	Chi phí tài chính	2.000
	- Trong đó: Chi phí lãi vay	2.000
8	Chi phí bán hàng	76.898
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	24.700
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	44.670
11	Thu nhập khác	-
12	Chi phí khác	-
13	Lợi nhuận khác	-
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	44.670
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	8.934
16	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	-
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	35.736

BẢNG 10 - DỰ BÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 3 NĂM

STT	Chỉ tiêu	NĂM 2025	NĂM 2026	NĂM 2027
		Số tiền (1.000 VND)	Số tiền (1.000 VND)	Số tiền (1.000 VND)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.531.400	3.037.680	3.948.984
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	25.314	30.377	39.490
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.506.086	3.007.303	3.909.494
4	Giá vốn hàng bán	726.876	872.118	1.133.753
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.779.210	2.135.185	2.775.741
6	Doanh thu hoạt động tài chính	-	-	-
7	Chi phí tài chính	24.000	24.000	24.000
8	Chi phí bán hàng	922.776	1.107.331	1.439.531
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	296.400	355.680	462.384
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	536.034	648.174	849.826,3
11	Thu nhập khác	-	-	-
12	Chi phí khác	-	-	-
13	Lợi nhuận khác	0	0	0
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	536.034	648.174	849.826,3
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	107.207	129.635	169.965,3
16	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	-	-	-
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	428.827	518.539	679.861

BIỂU ĐỒ 01: LỢI NHUẬN SAU THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP
ĐVT: 1.000 VNĐ



5. TÁC ĐỘNG CỦA DỰ ÁN

❖ *Tính kinh tế*

Tạo công ăn việc làm cho người lao động địa phương. Cải thiện kinh tế địa phương. Tạo thu nhập cho những lao động thiếu việc làm và công nhân thời vụ hoặc sinh viên làm việc bán thời gian.

❖ *Xã hội*

Với mục đích cũng như mục tiêu hướng đến xã hội văn minh nhưng cũng cần có sức khỏe cũng như sự tươi tắn. Nhóm nhà phát triển đã hài hòa kết hợp được những lợi ích vốn có của cà phê và sữa chua bổ trợ cho nhau giúp cải thiện những hương vị vốn có của chúng.

6. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

6.1. Phát triển thêm những sản phẩm đi kèm

Menu

Đặc Biệt	S	M	L
Sữa chua Cà phê★	-	39	45
Cà phê đá xay	-	39	45

Coffee(nóng/dá)	S	M	L
Cà phê đen	25	29	-
Cà phê sữa	28	32	-
Bạc xỉu	28	32	-
Espresso ★	35	39	-
Latte ★	29	35	-
Americano	33	38	-

Đá xay	S	M	L
Việt quất ★	-	35	39
Xoài ★	25	32	37
Dâu	-	35	39
Kiwi	27	33	40
Chuối	25	32	37
Sầu riêng ★	-	35	42

Sữa chua	S	M	L
Kiwi	-	36	-
Cam	-	35	-
Cốt dừa ★	-	39	-
Nếp cẩm	-	39	-



Wifi Password:
46tranquangdiu@



46 Trần Quang Diệu, phường 14, Quận 3, HCM

<https://www.facebook.com/ALonCnY>

Hình 03: Menu của Alon Coffee&Yoghurt (Tiếng Việt)

Main Menu

Signature

	S	M	L
Yoghurt Coffee ★	-	39	45
Ice Blended Coffee	-	39	45

Coffee(hot/ice)

	S	M	L
Vietnamese Black Coffee	25	28	-
Vietnamese White Coffee	28	32	-
Vietnamese Coffee&Fresh Milk	28	32	-
Espresso ★	35	39	-
Latte ★	29	35	-
Americano	33	38	-

Iced Blended

	S	M	L
Blueberry ★	-	35	39
Mango ★	25	32	37
Strawberry	-	35	39
Kiwi	27	33	40
Banana	25	32	37
Durian ★	-	35	42

Yoghurt

	S	M	L
Kiwi	-	36	-
Orange	-	35	-
Coconut Milk ★	-	39	-
Black Rice	-	39	-



Wifi Password:

46tranquangdieu@



46 Tran Quang Dieu, Ward 14, District 3, HCM

<https://www.facebook.com/ALonCnY>

Hình 04: Menu của Alon Coffee&Yoghurt (Tiếng Anh)

Nhóm nhà phát triển sẽ cố gắng hoàn thiện hơn về mô hình kinh doanh trong thời gian ngắn. Biến những món đơn giản trở nên đặc biệt hơn nhằm thu hút được

lượng lớn khách hàng. Phát triển thêm nhiều món được pha chế và tính toán nhằm không những đem lại mục đích kinh tế mà còn là bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng.

6.2. Mở rộng thêm thị trường kinh doanh

Khi đi vào hoạt động trôi chảy, doanh nghiệp sẽ đưa ra những chiến lược mới và mở rộng thêm thị trường kinh doanh bằng các cửa hàng nhượng quyền (một hình thức phổ biến trong thị trường hiện nay). Tuy là đi ngược với thị hiếu là những nhãn hàng bán take away nhưng nhóm nhà phát triển vẫn tin vào tiềm năng của mình. Sẽ có thể đón đầu xu hướng mới trong thời điểm nền kinh tế đang ở thời điểm chuyển mình như hiện nay.

7. PHÂN GỌI VỐN ĐẦU TƯ

DVT: 1.000 VNĐ

BẢNG 12 – HUY ĐỘNG VỐN ĐẦU TƯ	
CHỈ TIÊU	SỐ TIỀN
Tổng số vốn cần huy động:	700.000
<i>Trong đó:</i>	
Vốn vay mượn gia đình, người thân	300.000
Vay ngân hàng	200.000
Huy động từ nhà đầu tư	200.000

- Nguồn vốn cần huy động là 700.000.000 đồng trong đó:

+ Từ mượn gia đình, người thân: 300.000.000 đồng, lãi suất: 0%

+ Vay ngân hàng: 200.000.000 đồng lãi suất dự kiến: 10-15%, trả lãi hàng tháng.

+ Huy động từ nhà đầu tư: 200.000.000 đồng.

8. KẾT LUẬN

Dự án khởi nghiệp thuộc ngành Thực phẩm và đồ uống (F&B) là một trong những ngành công nghiệp lớn nhất và có mối quan hệ mật thiết với cuộc sống của hàng tỷ người trên thế giới. Báo cáo nghiên cứu F&B của The Business Research Company phát hành năm 2023 cho biết thị trường F&B được kỳ vọng sẽ hồi phục sau sự kiện “thiên nga đen” - Covid-19 và quy mô dự kiến tăng lên 9.225,37 tỷ USD vào năm 2027 với tốc độ tăng trưởng bình quân là 6,3%.

Tại Việt Nam, F&B là một trong những ngành có vai trò quan trọng và nhiều tiềm năng phát triển. Theo Báo cáo của Euromonitor về ngành Food & Beverage Việt Nam ở năm 2023, đạt tổng doanh thu hơn 590.000 tỷ đồng với mức tăng trưởng ấn tượng 11,47% so với năm 2022.

Theo dự báo của Quỹ Tiền Tệ Thế Giới (IMF), Việt Nam là một trong những quốc gia có khả năng phát triển kinh tế vượt trội trong 5 năm tới. Các động lực về đầu tư, tiêu dùng, du lịch và xuất nhập khẩu được thúc đẩy mạnh mẽ là động lực để nền kinh tế Việt Nam nói chung và ngành F&B nói riêng thêm đà tăng trưởng. Năm 2024, giá trị thị trường ngành F&B tại Việt Nam dự kiến tăng 10,92% so với năm 2023 và đạt mốc hơn 655 nghìn tỷ đồng. Dự báo từ nay đến năm 2027, các cửa hàng F&B độc lập vẫn áp đảo với 93,9% thị phần, khẳng định vị thế thống trị của mô hình này.

Trên cơ sở tiềm năng phát triển của ngành F&B tại Việt Nam nói chung và tại thành phố Hồ Chí Minh nói riêng. Nhóm sinh viên chúng em đã mạnh dạn, xây dựng kế hoạch đầu tư Dự án ALón Coffee & Yoghurt với dự kiến mức doanh thu và lợi nhuận tương đối hấp dẫn, khả năng thành công mang tính khả quan. Để dự án khởi nghiệp của nhóm trở thành hiện thực, thì bài toán khó là nguồn vốn đầu tư ban đầu. Các thành viên trong nhóm có khả năng huy động từ người thân và gia đình chiếm hơn 40% tổng giá trị nguồn vốn dự án. 30% vốn đầu tư tiếp theo, dự kiến vay ngân hàng và trả lãi định kỳ hàng tháng. 30% nguồn vốn còn lại sẽ huy động từ nhà đầu tư có sự quan tâm và tâm huyết, muốn tạo điều kiện cho các bạn sinh viên một cơ hội

khởi nghiệp, một cơ hội thành công trong kinh doanh, khi đang ngồi trên ghế giảng đường của trường Cao đẳng Lý Tự Trọng Thành Phố Hồ Chí Minh.

Nhóm Tác giả Trân trọng cảm ơn!