

**CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO
MITC STARTUP NĂM 2023**

Chủ đề cuộc thi: HIỆN ĐẠI – ĐỔI MỚI – TÀI NĂNG – SÁNG TẠO
Modern - Innovation – Talent – Creation

Tên dự án: COFFEE LAND

Lĩnh vực: Kinh doanh đồ uống kết hợp tư vấn dịch vụ đất đai, bất động sản

Đơn vị dự thi : Khoa CN Hóa – Tài nguyên và Môi trường – Trường Cao đẳng
Công Thương miền Trung

Nhóm thực hiện: Huỳnh Xuân Kỳ, Trần Huy Hùng
SDT: 0702747676 Zalo: 0367996660

Phú Yên, Tháng 05 /2023

DANH MỤC

Hồ sơ dự án được đóng tập theo thứ tự:

1. Danh mục tài liệu
2. Bản tóm tắt dự án
3. Bản thuyết minh dự án

BẢNG TÓM TẮT DỰ ÁN

I. Tên nhóm/cá nhân dự thi

1. Họ và tên (cá nhân hoặc trưởng nhóm dự án): **Huỳnh Xuân Kỳ**
2. Số điện thoại liên hệ: 0702747676
3. Địa chỉ Email: Zalo: 0367996660
4. Danh sách thành viên trong nhóm

Họ và tên	Năm thứ	Chuyên ngành	Kinh nghiệm, sở trường cho dự án
Huỳnh Xuân Kỳ	02	Trắc địa	
Trần Huy Hùng	02	Trắc địa	

II. Tóm tắt dự án (trình bày thông tin ngắn gọn, cô đọng khoảng 1 trang) với các thông tin sau:

1. Ý tưởng chính của dự án.

Đất đai là tài nguyên quốc gia vô cùng quý giá, là tư liệu sản xuất của nông nghiệp lâm nghiệp, là môi trường sống, là địa bàn phân bố các khu dân cư...

Trong lĩnh vực đất đai, việc thực hiện các công việc pháp lí liên quan đến đất đai đòi hỏi người dân phải bỏ ra nhiều thời gian, công sức, tiền bạc để hoàn thành. Với đại đa số người dân không nắm rõ các quy trình thủ tục liên quan đến đất đai. Dẫn đến người dân cảm thấy bối rối, lo lắng, hoang mang. Họ không biết tìm đâu, liên hệ với ai để được tư vấn đầy đủ và giải quyết nhanh gọn các thủ tục liên quan đến lĩnh vực đất đai. Từ đó ý tưởng thành lập các quán cà phê đi động kết hợp tư vấn đất đai, bất động sản được ra đời.

Đến với **“COFFEE LAND”** không chỉ khách hàng được phục vụ các dịch vụ cà phê, nước giải khát mà còn được tư vấn, hỗ trợ các dịch vụ tư vấn về lĩnh vực đất đai như: dịch vụ đo đạc, dịch vụ mua bán trao đổi đất đai, bất động sản, dịch vụ định giá bất động sản, tư vấn thủ tục cấp mới, cấp đổi, đăng kí biến động đất đai.... một cách nhiệt tình và nhanh chóng.

2. Mô tả sản phẩm/dịch vụ, giá trị của dự án (trả lời câu hỏi dự án đang giải quyết vấn đề gì cho khách hàng).

- **Mô tả sản phẩm:** Sản phẩm của dự án là thành lập 1 hệ thống các quán cà phê mà ở đó khách hàng họ đến không chỉ là để uống cà phê, sử dụng các loại đồ uống đặc trưng. Mà ở đó họ còn được tiếp cận với các quy trình, quy định về lĩnh vực đất đai. Được các chuyên viên tư vấn về các thủ tục liên quan lĩnh vực đất đai, bất động sản.

- **Giá trị của dự án:** Phục vụ nhu cầu cà phê giải khát của người dân, tạo không gian thân thiện gần gũi để khai thác triển khai các dịch vụ tư vấn đất đai. Chiều sâu của dự án là tìm kiếm các thông tin về đất đai, bất động sản, tiếp cận

các khách hàng có nhu cầu tư vấn, giải đáp, hướng dẫn các thủ tục liên quan tới đất đai, bất động sản.

3. Mục tiêu của dự án (trong 1 năm, 3 năm, 5 năm).

- Cung cấp cho khách hàng dịch vụ đồ uống ngon, sạch, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm.

- Giải quyết các nhu cầu về tư vấn đất đai, hướng dẫn, giải đáp các thắc mắc liên quan đến lĩnh vực đất đai của khách hàng. Tư vấn hỗ trợ khách hàng thực hiện các thủ tục liên quan đến đất đai, bất động sản.

4. Xác định thị trường mục tiêu (Khách hàng mục tiêu là ai)

Thị trường sản phẩm của dự án là đại bộ phận người dân, các cá nhân, các nhà đầu tư bất động sản. Trong đó chú trọng các địa phương có nhu cầu tư vấn hỗ trợ đất đai, bất động sản tăng cao. Như các nơi sốt đất, các vùng sắp có dự án lớn sắp sửa đầu tư, các vùng có tiềm năng về phát triển du lịch...

5. Xác định đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt của Dự án (Đối thủ trực tiếp trong ngành, lĩnh vực và điểm khác biệt sáng tạo giúp dự án thành công).

- Điểm nổi bật của dự án là sự chuyên sâu trong việc tư vấn đất đai, bất động sản và tính linh hoạt của các quán cà phê có thể dễ dàng di chuyển tiếp cận đến những nơi đang có sự biến động đất đai, nơi có dự án lớn hay những nơi đang sốt đất...

- Đối thủ cạnh tranh của dự án hiện tại chưa nhiều. Vì hiện tại chưa có nhiều dự án tương tự. Tuy nhiên về lâu dài sẽ có nhiều đối thủ cạnh tranh. Chính vì vậy việc thường xuyên nâng cao chất lượng phục vụ cũng như nâng cao uy tín mối quan hệ trong lĩnh vực đất đai sẽ giúp cho dự án hoạt động ổn định và phát triển bền vững hơn.

6. Dự báo tài chính (Số vốn cần để triển khai dự án, dự kiến phân bổ vốn và khả năng sinh lợi nhuận từ số vốn đó như thế nào).

TT	Phân bổ vốn	Số tiền	Ghi chú
1	Chi phí đầu tư 1 điểm bán cà phê	46.000.000đ	1. Mua máy rang pha cà phê. 2. Bàn ghế 3. Mặt bằng vỉa hè
2	Chi phí in ấn các thông tin về quy trình, quy định về đất đai	2.000.000đ	
3	Chi phí quản lý, quảng bá kinh doanh	2.000.000đ	

4	Chi phí mở trụ sở chính	10.000.000đ	
	TỔNG	60.000.000	

*** Khả năng sinh lợi nhuận**

- Giá bán ra thị trường 1 li cà phê là: 10.000đ
- Doanh thu cho 50li/ 1 ngày là: $50 \times 10.000 = 500.000đ$
- Doanh thu cho lĩnh vực tư vấn đất đai: $100.000 \text{ đồng/1h} \times 6\text{h/1 ngày} = 600.000 \text{ đ}$
- Và các doanh thu khác thuộc lĩnh vực tư vấn đất đai, bất động sản như: tiền môi giới bất động sản, tiền giới thiệu khách hàng...
- Lợi nhuận thu được: 1.500.000 đồng/ 1 ngày. Khả năng thu hồi vốn nhanh.

7. Các nội dung khác (nếu có).

BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN

I. TỔNG QUAN DỰ ÁN

1. Dự án thuộc giai đoạn đang trong quá trình triển khai ý tưởng

2. Mô tả tổng quan

<p>ĐỐI TÁC CHÍNH</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các nhà cung cấp thực phẩm, đồ uống - Các đơn vị đo đạc bản đồ - Các văn phòng công chứng, tư vấn luật 	<p>HOẠT ĐỘNG CHÍNH</p> <p>Cung cấp cho khách hàng các dịch vụ đo đạc, tư vấn đất đai, bất động sản thông qua việc ngồi uống cà phê</p>	<p>GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ</p> <p>Phục vụ nhu cầu cà phê giải khát của người dân, tạo không gian thân thiện gần gũi để khai thác triển khai các dịch vụ tư vấn đất đai. Chiều sâu của dự án là tìm kiếm các thông tin về đất đai, bất động sản, tiếp cận các khách hàng có nhu cầu tư vấn, giải đáp, hướng dẫn các thủ tục liên quan tới đất đai, bất động sản.</p>	<p>QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đầu vào: Các cá nhân, nhà đầu tư có nhu cầu liên quan đến đất đai, bất động sản; - Đầu ra: Là các cá nhân có nhu cầu hỗ trợ các thủ tục pháp lí liên quan đến đất đai, bất động sản. 	<p>PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Là người dân có nhu cầu tư vấn hỗ trợ hồ sơ thủ tục liên quan đến đất đai, bất động sản
<p>NGUỒN LỰC CHÍNH</p> <p>Nhân viên tư vấn là người có kiến thức cơ bản về đo đạc, quản lí đất đai, bất động sản. Có thể là sinh viên chuyên ngành về Đo đạc đã có những kiến thức cơ bản về đo đạc, tuy nhiên cần phải đầu tư nghiên cứu thêm về các quy định, quy trình của thủ tục đất đai để đứng ra tư vấn các thủ tục đất đai, bất động sản cho người dân.</p>		<p>CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tiếp cận trực tiếp các vị trí đang sốt đất, nhu cầu mua bán trao đổi bất động sản tăng cao qua mô hình xe cafe lưu động. - Liên hệ quảng cáo trong các page lớn trên facebook, zalo, youtube.... 		
<p>CƠ CẤU CHI PHÍ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Chi phí đầu tư 1 điểm bán cà phê: 46.000.000đ 2. Chi phí in ấn các thông tin về quy trình, quy định về đất đai: 2.000.000đ 3. Chi phí quản lý, quảng bá kinh doanh: 2.000.000đ 3. Chi phí mở trụ sở chính: 10.000.000đ 			<p>DÒNG DOANH THU</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Giá bán ra thị trường 1 li cà phê là: 10.000đ 2. Doanh thu cho 50li/ 1 ngày là: 50 x 10.000 = 500.000đ 3. Doanh thu cho lĩnh vực tư vấn đất đai: 100.000 đồng/1h * 6h/1 ngày = 600.000 đ 4. Và các doanh thu khác thuộc lĩnh vực tư vấn đất đai, bất động sản như: tiền môi giới bất động sản, tiền giới thiệu khách hàng... 5. Lợi nhuận thu được: 1.500.000 đồng/ 1 ngày. Khả năng thu hồi vốn nhanh. 	

II. CHI TIẾT DỰ ÁN

1. Mô tả sản phẩm dự án, cách vận hành

1.1. Sản phẩm về tư vấn đất đai, bất động sản:

- Tư vấn giải đáp các thắc mắc về quy trình thủ tục: Đăng kí cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất; Đăng kí biến động đất đai; Chuyển nhượng bất động sản; Định giá đất bất động sản; Thẻ chấp vay vốn ngân hàng...

- Tư vấn, hướng dẫn, hỗ trợ khách hàng thực hiện các thủ tục: Đăng kí cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất; Đăng kí biến động đất đai; Chuyển nhượng bất động sản; Định giá đất bất động sản; Thẻ chấp vay vốn ngân hàng...

- Tư vấn, hướng dẫn, hỗ trợ khách hàng thực hiện các nhu cầu về đo đạc các bản vẽ trích đo để thực hiện đăng kí cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, để xác định hiện trạng, diện tích thửa đất phục vụ trong quá trình mua bán trao đổi quyền sử dụng đất.

- Tư vấn giới thiệu khách hàng thực hiện việc mua bán chuyển nhượng quyền sử dụng đất, Bất động sản...

1.2. Sản phẩm về đồ uống

- Cà phê nguyên chất rang xay

- Các đồ uống nước ép, nước giải khát

2. Tính độc đáo, sáng tạo

- Điểm bán cà phê nhỏ gọn, linh hoạt ít chiếm diện tích

- Được tư vấn các thủ tục quy trình liên quan đến lĩnh vực đất đai 1 cách nhanh chóng, chính xác

- Được hỗ trợ, hướng dẫn thực hiện các thủ tục về đất đai, bất động sản một cách nhanh chóng, nhiệt tình và chính xác

- Đáp ứng được nhu cầu của hầu hết khách hàng.

3. Thuyết minh về mô hình kinh doanh

- Triển khai các điểm bán hàng gồm: 1 trụ sở chính chuyên nhận các hợp đồng thực hiện các thủ tục liên quan đến lĩnh vực đất đai, bất động sản, 1 máy

rang pha cà phê, 1 xe lưu động bán cafe và các loại nước ép đồ uống. Thiết kế bàn ghế nhỏ gọn, cơ động. Di chuyển được nhiều nơi.



- Nhân viên tư vấn là người có kiến thức cơ bản về đo đạc, quản lý đất đai, bất động sản. Có thể là sinh viên chuyên ngành về Đo đạc đã có những kiến thức cơ bản về đo đạc, tuy nhiên cần phải đầu tư nghiên cứu thêm về các quy định, quy trình của thủ tục đất đai để đứng ra tư vấn các thủ tục đất đai, bất động sản cho người dân.

- Liên hệ và liên kết với các tổ chức, cá nhân ở địa phương để hỗ trợ các thủ tục liên quan đến đất đai, bất động sản;

- Liên hệ và liên kết với đơn vị tư vấn đo đạc, tư vấn bất động sản (trụ sở chính)... giới thiệu khách hàng có nhu cầu để họ thực hiện các hợp đồng mà khách hàng yêu cầu.

- Các kênh marketing, tiếp cận đến khách hàng

+ Tiếp cận trực tiếp các vị trí đang sốt đất, nhu cầu mua bán trao đổi bất động sản tăng cao qua mô hình xe cafe lưu động.

+ Liên hệ quảng cáo trong các page lớn trên facebook, zalo, youtube....

- Chuẩn bị nguồn lực thế nào

+ Chúng tôi sẽ đặt các xe bán cà phê lưu động ở những nơi đang sốt đất.

Ngoài việc phục vụ nước giải khát còn phổ biến các thông tin dịch vụ tư vấn đất đai bất động sản, các quy trình cấp Giấy chứng nhận, quy định đăng kí biến động đất đai, Bảng giá đất... đến với khách hàng

+ Nguồn nhân lực: chủ yếu là sinh viên trắc địa, sinh viên ngành chế biến thực phẩm của trường Cao Đẳng Công Thương Miền Trung.

- **Những đối tác kinh doanh chủ yếu:**

✓ Đầu vào: Các cá nhân, nhà đầu tư có nhu cầu liên quan đến đất đai, bất động sản; các nhân viên bất động sản ở địa phương tới điểm bán cà phê để dùng cà phê đồ uống.

✓ Đầu ra: Là các cá nhân có nhu cầu hỗ trợ các thủ tục pháp lí liên quan đến đất đai, bất động sản. Là các đơn vị đo đạc, các nhà đầu tư bất động sản, các công ty môi giới bất động sản.

4. Kết quả tiềm năng của dự án

- Nhu cầu tư vấn các thủ tục quy trình liên quan đến lĩnh vực đất đai, bất động sản hầu như người dân nào cũng cần
- Đáp ứng được nhu cầu của hầu hết khách hàng.
- Chi phí đầu tư thấp, nhỏ gọn, chiếm ít diện tích
- Tính cạnh tranh thấp vì hiện tại trên thị trường chưa xuất hiện nhiều mô hình kinh doanh này

5. Tự đánh giá tác động của dự án

- Hiện tại chưa đủ nguồn vốn và mối quan hệ do đó cần kêu gọi sự tham gia của các Nhà đầu tư
- Trên thị trường hiện nay chưa xuất hiện mô hình kinh doanh giữa bán cà phê kết hợp tư vấn dịch vụ đất đai.
- Lợi ích của xã hội khi triển khai dự án: dự án sẽ giúp người dân và nhà đầu tư tiết kiệm thời gian và công sức trong việc thực hiện các thủ tục đất đai. /.

6. Chiến lược phát triển (năng lực cạnh tranh)

Thành lập **Công ty cổ phần tư vấn đầu tư Coffee Land**. Chuyên về lĩnh vực xây dựng hệ thống chuỗi cửa hàng cà phê di động và Lĩnh vực tư vấn đo đạc, tư vấn đất đai, kinh doanh môi giới bất động sản.

Bộ máy nhân sự bao gồm:

*Trụ sở chính: 1 Giám đốc nhận các hợp đồng trong lĩnh vực đất đai, bất động sản, 1 Phó giám đốc phụ trách quản lý chuỗi cà phê lưu động.

*Mỗi điểm bán hàng có ít nhất 3 nhân sự gồm 1 nhân viên vụ pha chế bán đồ uống và 2 nhân sự phụ trách công tác đo đạc, tư vấn đất đai...

Bên cạnh đó:

- Thành lập doanh nghiệp
- Xin giấy phép hoạt động
- Xây dựng trụ sở chính của công ty
- Thiết kế điểm bán hàng theo thương hiệu của công ty
- Quảng bá kinh doanh sản phẩm ra thị trường trong tỉnh và các tỉnh khác có nhu cầu.

- Điểm mạnh
 - ✓ Điểm bán hàng linh động, vốn đầu tư ít.
 - ✓ Mục tiêu của việc bán hàng là để nhân viên tư vấn đất đai có cơ hội được tiếp xúc và có nơi ngồi trao đổi với khách hàng
 - Nhìn nhận về cơ hội: Mô hình kinh doanh tương đối mới nên có nhiều cơ hội để phát triển
 - Thách thức cần vượt qua: Thách thức về mối quan hệ và sự cạnh tranh sau này.
-