

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

Quán Cafe Kết Hợp Vẽ Tranh Thư Giãn

Lĩnh vực: Kinh Doanh

Đơn vị dự thi:

Tên nhóm: SkyChill

Phú Yên, Tháng 5 /2023

DANH MỤC

| | |
|---------------------------------|---|
| 1. Thiết kế không gian | Tạo nên một không gian thoải mái, ấm cúng và độc đáo để khách hàng có thể tận hưởng không chỉ thức uống mà còn những bức tranh thư giãn. |
| 2. Hướng dẫn vẽ tranh | Tổ chức các lớp học vẽ tranh, giúp khách hàng thư giãn và tận hưởng không gian của quán. |
| 3. Thức uống | Tập trung vào các loại thức uống đặc biệt, độc đáo và không gian, cùng với đó là những tấm tranh đẹp để tạo cảm giác thư giãn cho khách hàng. |
| 4. Hội họa | Tổ chức triển lãm và trưng bày những bức tranh của các họa sĩ trẻ, tạo cảm giác mới lạ và thu hút khách hàng. |
| 5. Tài nguyên bảo vệ môi trường | Sử dụng các sản phẩm và vật liệu thân thiện với môi trường để giảm thiểu tác động đến môi trường và tạo ấn tượng tích cực cho khách hàng. |
| 6. Sự kiện đặc biệt | Tổ chức các sự kiện đặc biệt như buổi triển lãm tranh, buổi giao lưu họa sĩ, hay buổi trò chuyện với các nhà thiết kế quán cafe để tạo ra một không gian độc đáo và thu hút khách hàng. |
| 7. Dịch vụ tư vấn | Tư vấn cho khách hàng về cách sử dụng các vật liệu và kỹ thuật vẽ tranh để giúp khách hàng có thể tạo ra những tác phẩm đẹp và độc đáo. |
| 8. Quà tặng | Cung cấp các sản phẩm liên quan đến vẽ tranh và cafe để khách hàng có thể mang về nhà và tiếp tục thư giãn và tạo ra những tác phẩm độc đáo của riêng mình. |

BẢNG TÓM TẮT DỰ ÁN

I. Tên nhóm/cá nhân dự thi

1. Họ và tên (cá nhân hoặc trưởng nhóm dự án): Ngô Minh Thịnh
2. Số điện thoại liên hệ: 0336611573
3. Địa chỉ Email: Crisminhthinhngo@gmail.com
4. Danh sách thành viên trong nhóm

| Họ và tên | Năm thứ | Chuyên ngành | Kinh nghiệm, sở trường cho dự án |
|------------------|----------------|---------------------|---|
| Ngô Minh Thịnh | 1 | TKĐH | Lên ý tưởng, kế hoạch |
| Trần Minh Thiên | 1 | TKĐH | Thực hiện, thiết kế |

II. Tóm tắt dự án

1. Ý tưởng

- Một quán cafe nhỏ kết hợp với phòng tranh, nơi khách hàng có thể tận hưởng những thức uống ngon và cùng vẽ tranh thư giãn. Khách hàng có thể đăng ký các lớp học vẽ tranh hoặc tự do vẽ theo sở thích của mình. Ngoài ra, quán còn cung cấp các dụng cụ vẽ tranh và sách hướng dẫn để giúp khách hàng thực hiện tác phẩm của mình. Quán còn có bán các sản phẩm handmade của các nghệ sĩ địa phương để khách hàng có thể mua về làm quà tặng hoặc trang trí cho ngôi nhà của mình.

2. Mô tả sản phẩm/dịch vụ, giá trị của dự án

- Tạo ra một không gian thư giãn độc đáo cho khách hàng để thưởng thức đồ uống ngon và giải trí bằng cách vẽ tranh. Khách hàng có thể tham gia các lớp học vẽ tranh hoặc tự do vẽ theo sở thích của mình, và được cung cấp các dụng cụ vẽ tranh và sách hướng dẫn để giúp khách hàng thực hiện tác phẩm của mình. Tạo ra một sân chơi thú vị cho các tài năng trẻ và đóng góp vào sự phát triển của cộng đồng nghệ thuật
- Giải quyết vấn đề cho khách hàng trong việc tìm kiếm một không gian thư giãn độc đáo để tận hưởng đồ uống ngon và cùng tham gia các hoạt động sáng tạo. Khách hàng có thể tận hưởng không gian yên tĩnh để vẽ tranh một cách thư giãn và được hưởng các dịch vụ

3. Mục tiêu của dự án

- Trong 3 năm tới là trở thành một thương hiệu nổi tiếng và được yêu thích trong lĩnh vực giải trí và nghệ thuật, đặc biệt là đối với những người yêu thích vẽ tranh. Ngoài ra, chúng tôi cũng muốn đóng góp vào sự phát triển của cộng đồng nghệ thuật bằng cách tổ chức các hoạt động và chương trình hỗ trợ tài năng trẻ.

4. Xác định thị trường mục tiêu

- Là những người yêu thích nghệ thuật, đặc biệt là vẽ tranh, và đang tìm kiếm một không gian thư giãn độc đáo để tận hưởng đồ uống và tham gia các hoạt động sáng tạo. Chúng tôi hướng đến các đối tượng khách hàng như

học sinh, sinh viên, nhân viên văn phòng và những người yêu thích nghệ thuật

5. Xác định đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt của Dự án

- Có thể bao gồm các quán cafe khác, các trung tâm học vẽ tranh, các phòng tranh riêng lẻ và các trung tâm văn hóa và giáo dục. Tuy nhiên, điểm khác biệt nằm ở việc kết hợp giữa giải trí và sáng tạo nghệ thuật

6. Dự báo tài chính

- Chúng tôi ước tính sẽ cần khoảng 500 triệu đồng để đầu tư vào kinh doanh, bao gồm tiền thuê mặt bằng, thiết bị, trang thiết bị, quảng cáo và hoạt động kinh doanh ban đầu.

Phân bổ vốn sẽ được thực hiện như sau:

- **50%** cho việc thuê mặt bằng, trang thiết bị và thiết bị
- **20%** cho quảng cáo và marketing
- **20%** cho việc tuyển dụng nhân viên và đào tạo
- **10%** cho các chi phí khác

- Khả năng sinh lợi nhuận phụ thuộc vào nhiều yếu tố, bao gồm vị trí, chất lượng dịch vụ, chính sách giá cả và nhu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, chúng tôi ước tính rằng trong vòng 1 năm đầu tiên, doanh thu của sẽ tăng dần và đạt khoảng 500 triệu đồng/năm. Sau đó, với sự phát triển của thương hiệu và mở rộng quy mô kinh doanh, chúng tôi ước tính doanh thu có thể tăng lên khoảng 1 tỷ đồng/năm trong 2 năm tiếp theo. Từ doanh thu này, chúng tôi hy vọng sẽ có khả năng sinh lợi nhuận và tái đầu tư vào các hoạt động kinh doanh khác.

BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN

I. TỔNG QUAN DỰ ÁN

1. Dự án thuộc giai đoạn

Dự án hiện tại chỉ mới còn trên ý tưởng và chưa được triển khai. Tuy nhiên, chúng tôi đã có kế hoạch chi tiết và đang thực hiện các bước để đưa dự án này vào hoạt động. Các bước tiếp theo bao gồm tìm kiếm một vị trí phù hợp, đào tạo và tuyển dụng nhân viên, thiết kế và trang bị nội thất và trang thiết bị, quảng cáo và marketing, cũng như triển khai các hoạt động kinh doanh. Chúng tôi hy vọng rằng với sự nỗ lực và tinh thần cầu tiến, dự án sẽ được triển khai thành công và đem lại giá trị cho khách hàng và cộng đồng

2. Mô tả tổng quan

| | | | | |
|--|---|---|--|--|
| <p>ĐỐI TÁC CHÍNH</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nhà cung cấp trang thiết bị và thiết bị cho quán cafe và phòng tranh. - Các trung tâm giáo dục và học vẽ tranh có thể hợp tác với chúng tôi để tổ chức các lớp học vẽ tranh tại quán.. | <p>HOẠT ĐỘNG CHÍNH</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cung cấp dịch vụ giải trí và nghệ thuật kết hợp giữa quán cafe - Tổ chức các hoạt động vẽ tranh cho khách hàng - Tổ chức các sự kiện đặc biệt | <p>GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tạo ra một không gian giải trí và nghệ thuật độc đáo, cho phép khách hàng thư giãn - Tạo ra một môi trường có thể vẽ tranh và thể hiện sự sáng tạo của mình. - Cung cấp dịch vụ cafe và đồ uống chất lượng, tạo ra trải nghiệm thưởng thức đồ uống tuyệt vời cho khách hàng. | <p>QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Với khách hàng yêu nghệ thuật: cần thiết lập một quan hệ chuyên nghiệp, giúp khách hàng có thể tìm hiểu và mua các sản phẩm nghệ thuật - Với khách hàng yêu thích cafe: cần thiết lập một quan hệ thân thiện, tạo ra một không gian giải trí, thư giãn và thưởng thức đồ uống tuyệt vời. | <p>PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khách hàng yêu nghệ thuật và muốn mua các sản phẩm nghệ thuật độc đáo, đẹp mắt để trang trí trong nhà hoặc tặng cho người thân. - Khách hàng yêu thích cafe và muốn tìm kiếm một không gian giải trí, thư giãn và thưởng thức đồ uống tuyệt vời. |
| <p>NGUỒN LỰC CHÍNH</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vốn đầu tư ban đầu để triển khai dự án. - Vị trí địa lý thuận lợi và không gian quán cafe phù hợp. - Nhân lực có kỹ năng và kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh, trang trí nội thất và nghệ thuật. - Đối tác cung cấp trang thiết bị, thiết bị và sản phẩm nghệ thuật. - Khách hàng thân thiết và những người đam mê nghệ thuật. | | <p>CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Website của quán và các kênh truyền thông xã hội như Facebook, Instagram, Twitter để quảng bá sản phẩm, dịch vụ và các hoạt động nghệ thuật của quán. - Tờ rơi, tờ thông tin và các ấn phẩm - Trưng bày sản phẩm nghệ thuật tại quán. - Hợp tác với các đối tác, nhà tài trợ và cộng đồng nghệ thuật | | |
| <p>CƠ CẤU CHI PHÍ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chi phí cho thuê mặt bằng kinh doanh. - Chi phí nội thất và trang thiết bị cho quán. - Chi phí mua nguyên liệu, đồ uống và thực phẩm. - Chi phí lương và bảo hiểm cho nhân viên. | | <p>ĐỒNG DOANH THU</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khách hàng yêu nghệ thuật: doanh thu thu được chủ yếu từ việc bán các sản phẩm nghệ thuật, tranh và đồ trang trí tại quán. | | |

| | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Chi phí quản lý, vận hành và marketing.- Chi phí cho các hoạt động văn hóa, nghệ thuật và triển lãm tranh.- Chi phí cho việc duy trì và phát triển website và các kênh truyền thông xã hội.- Chi phí cho việc thanh toán các khoản thuế và phí pháp lý. | <ul style="list-style-type: none">- Khách hàng yêu thích cafe: doanh thu thu được chủ yếu từ việc bán đồ uống và thực phẩm tại quán.- Khách hàng địa phương quan tâm đến các hoạt động nghệ thuật tại quán: doanh thu thu được từ việc tổ chức các sự kiện, triển lãm nghệ thuật, và bán các sản phẩm nghệ thuật tại quán.- Khách hàng du lịch: doanh thu thu được từ việc bán đồ uống, thực phẩm và các sản phẩm nghệ thuật tại quán, cũng như từ việc tổ chức các tour du lịch liên quan đến nghệ thuật và văn hóa địa phương. |
|--|--|

II. CHI TIẾT DỰ ÁN

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

Một quán cà phê kết hợp với nghệ thuật, cung cấp không gian giải trí, thư giãn và trưng bày các tác phẩm nghệ thuật độc đáo. Các sản phẩm và dịch vụ chính của quán bao gồm:

- Đồ uống: quán cà phê cung cấp các loại cà phê, trà, nước ép và đồ uống khác.
- Thực phẩm: quán cung cấp các loại bánh, bánh mì, snack và một số món ăn nhẹ khác.
- Nghệ thuật: quán trưng bày các tác phẩm nghệ thuật, tranh và đồ trang trí để bán cho khách hàng, cũng như tổ chức các triển lãm nghệ thuật và các hoạt động liên quan đến nghệ thuật.
- Không gian: quán cà phê có không gian rộng rãi, thoáng mát, được trang trí với phong cách hiện đại và nghệ thuật.

Cách vận hành của quán cà phê Cafe & Canvas là kết hợp giữa nghệ thuật và kinh doanh, tạo ra một không gian giải trí và thư giãn độc đáo cho khách hàng. Quán cung cấp các sản phẩm và dịch vụ đa dạng, kết hợp với các hoạt động nghệ thuật để thu hút khách hàng và tạo ra lợi thế cạnh tranh. Các sản phẩm và dịch vụ chủ yếu của quán được bán trực tiếp tại quán, cũng như thông qua website và các kênh truyền thông xã hội để tiếp cận khách hàng một cách hiệu quả.

2. Tính độc đáo, sáng tạo

Không phải là sản phẩm hoàn toàn mới trên thị trường, tuy nhiên, quán cà phê này có sự khác biệt và độc đáo so với các quán cà phê thông thường

bởi sự kết hợp giữa nghệ thuật và cà phê, tạo ra một không gian giải trí và thư giãn độc đáo cho khách hàng.

Các giá trị sáng tạo và vận dụng giá trị khoa học công nghệ của dự án bao gồm:

- Sự kết hợp giữa nghệ thuật và kinh doanh, tạo ra một mô hình kinh doanh độc đáo và mới lạ trên thị trường.
- Sử dụng các thiết bị và công nghệ hiện đại để phục vụ khách hàng tốt hơn, ví dụ như máy pha cà phê tự động và hệ thống thanh toán online.
- Tạo ra một không gian trưng bày nghệ thuật độc đáo, kết hợp với các hoạt động nghệ thuật để thu hút khách hàng.

Về quá trình sản xuất, lưu thông hay mô hình vận hành, dự án tạo ra bởi sự sáng tạo của các nhà sáng lập và quản lý quán. Quán cà phê này được thiết kế với phong cách hiện đại và nghệ thuật, tạo ra một không gian độc đáo và thu hút khách hàng. Quán tổ chức các hoạt động nghệ thuật và triển lãm để tạo sự quan tâm và thu hút khách hàng. Quán cũng sử dụng các kênh truyền thông xã hội và website để tiếp cận khách hàng một cách hiệu quả.

3. Thuyết minh về mô hình kinh doanh

Lợi ích cho khách hàng từ sản phẩm, dịch vụ của dự án kinh doanh là cung cấp một không gian ẩm thực đa dạng, chất lượng và giá cả phải chăng. Những khách hàng đến với dự án sẽ có thể tận hưởng những món ăn ngon, độc đáo và được chế biến từ nguyên liệu tươi ngon, cùng với không gian phục vụ thân thiện và chuyên nghiệp.

Phân khúc khách hàng của dự án kinh doanh là những người yêu thích ẩm thực và tìm kiếm một không gian ăn uống đa dạng, chất lượng và giá cả phải chăng. Đây là những khách hàng có thu nhập trung bình đến cao, tuổi từ 18 đến 50.

Các kênh phân phối đến khách hàng của dự án kinh doanh bao gồm:

- Bán trực tiếp tại quán.
- Giao hàng tận nơi cho khách hàng.
- Bán hàng trực tuyến qua website và các kênh truyền thông xã hội.

Các kênh marketing, tiếp cận đến khách hàng của dự án kinh doanh bao gồm:

- Quảng cáo trên các kênh truyền thông xã hội như Facebook, Instagram, Youtube.
- Tổ chức các sự kiện ẩm thực, buổi thử nếm miễn phí cho khách hàng mới.
- Tái sử dụng khách hàng cũ và khuyến mãi, giảm giá cho khách hàng thân thiết.

Dự án kinh doanh được tổ chức sản xuất/kinh doanh theo mô hình kinh doanh cửa hàng với quy mô trung bình.

Chuẩn bị nguồn lực cho dự án kinh doanh bao gồm:

- Vốn đầu tư ban đầu để đầu tư vào thiết bị, trang thiết bị và nội thất.
- Người lao động chất lượng để vận hành quán.
- Nguyên vật liệu để sản xuất thức ăn và đồ uống.

Những đối tác kinh doanh chủ yếu của dự án kinh doanh là các nhà sản xuất nguyên vật liệu thực phẩm và công ty sản xuất thiết bị, trang thiết bị và nội thất.

Cơ cấu chi phí của dự án kinh doanh bao gồm chi phí về nhân viên, chi phí thuê mặt bằng, chi phí mua nguyên vật liệu, chi phí quản lý và chi phí marketing.

Dòng doanh thu của dự án kinh doanh bao gồm doanh thu từ bán hàng trực tiếp tại quán, doanh thu từ giao hàng tận nơi và doanh thu bán hàng trực tuyến qua website và các kênh truyền thông xã hội.

Tính khả thi của dự án kinh doanh phụ thuộc vào nhiều yếu tố, bao gồm:

- Hiểu biết sâu sắc về thị trường và nhu cầu của khách hàng.
- Đáp ứng được yêu cầu về chất lượng sản phẩm và dịch vụ.
- Có chiến lược marketing hiệu quả để tiếp cận đến khách hàng.
- Tìm kiếm được những đối tác kinh doanh đáng tin cậy để đảm bảo nguồn cung và giá cả hợp lý.
- Quản lý chi phí và doanh thu một cách hiệu quả để đạt được lợi nhuận cao.

4. Kết quả tiềm năng của dự án

Quy mô tiềm năng của dự án phụ thuộc vào quy mô thị trường. Với nhu cầu ẩm thực đang ngày càng tăng, dự án có tiềm năng phát triển lớn trong tương lai. Nếu được quản lý và vận hành tốt, dự án có thể mở rộng quy mô và phát triển trên toàn quốc.

Tính khả thi của dự án phụ thuộc vào nhiều yếu tố, bao gồm:

- Tìm hiểu thị trường và đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- Có chiến lược marketing hiệu quả để tiếp cận đến khách hàng.
- Tìm kiếm được những đối tác kinh doanh đáng tin cậy để đảm bảo nguồn cung và giá cả hợp lý.
- Quản lý chi phí và doanh thu một cách hiệu quả để đạt được lợi nhuận cao.

Tiềm năng lợi nhuận của dự án phụ thuộc vào nhiều yếu tố, bao gồm:

- Số lượng khách hàng đến quán.
- Giá cả sản phẩm và dịch vụ.
- Quản lý chi phí và doanh thu một cách hiệu quả để đạt được lợi nhuận cao.

Tính sáng tạo của dự án phụ thuộc vào cách thức phục vụ khách hàng, thiết kế không gian quán, độc đáo và mang tính sáng tạo của sản phẩm và dịch vụ.

Mức độ cạnh tranh trên thị trường phụ thuộc vào số lượng cửa hàng ẩm thực có sẵn trên thị trường, chất lượng sản phẩm và dịch vụ của các đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, dự án có thể tạo ra sự khác biệt với sản phẩm và dịch vụ độc đáo và chất lượng để tạo ra lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

5. Tự đánh giá tác động của dự án

1. Tạo ra việc làm: Dự án ẩm thực mang đến nhiều công việc cho người lao động, từ những công việc cơ bản như phục vụ, pha chế, nhân viên vệ sinh, cho đến các công việc chuyên môn như quản lý, marketing, tài chính, giúp tạo ra thu nhập và sự ổn định cho nhân viên.
2. Thúc đẩy kinh tế địa phương: tạo ra nhiều cơ hội kinh doanh cho các đối tác địa phương, từ nhà cung cấp nguyên liệu, vận chuyển, đến các nhà thầu xây dựng và thiết kế nội thất, giúp thúc đẩy kinh tế địa phương.
3. Tạo ra giá trị cho khách hàng: có thể mang đến những trải nghiệm thú vị cho khách hàng, từ những món ăn ngon, không gian ẩm cúng đến các dịch vụ tiện ích như wifi miễn phí, đồng hành cùng khách hàng trong các sự kiện đặc biệt.
4. Tạo ra giá trị cho cộng đồng: có thể trở thành điểm đến của cộng đồng, nơi các thành viên có thể tương tác và giao lưu với nhau, giúp tạo ra một môi trường sống tích cực và hạnh phúc.
5. Tạo ra giá trị cho ngành du lịch có thể trở thành một trong những điểm đến hấp dẫn cho khách du lịch, giúp thúc đẩy ngành du lịch phát triển và tăng cường năng lực cạnh tranh của địa phương.

Tóm lại, dự án không chỉ mang lại lợi ích kinh tế mà còn có tác động tích cực đến xã hội và địa phương, giúp tạo ra một môi trường sống tốt hơn cho cộng đồng và đóng góp vào sự phát triển của địa phương.

6. Chiến lược phát triển

- Tập trung vào sản phẩm độc đáo: Sản phẩm của không chỉ là thức uống và đồ ăn ngon mà còn là trải nghiệm thư giãn và vẽ tranh. Các sản phẩm của

quán nên được thiết kế độc đáo và sáng tạo, từ cách trang trí, bố trí quán đến các sản phẩm trưng bày.

-Tạo ra một không gian thân thiện: Không gian quán cần được thiết kế sao cho thân thiện với khách hàng, giúp họ cảm thấy thoải mái và có thể thư giãn tại quán. Quán cần có không gian riêng để khách hàng có thể vẽ tranh thoải mái, cùng với các bộ sách tranh và các dụng cụ vẽ.

-Tập trung vào trải nghiệm khách hàng: Quán cần tập trung vào việc tạo ra trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng, từ cách phục vụ, sản phẩm đến không gian quán. Nếu khách hàng có trải nghiệm tốt, họ sẽ quay lại và giới thiệu cho người khác.

-Điểm mạnh của dự án này là sản phẩm độc đáo và sáng tạo, giúp tạo ra sự khác biệt so với các quán cafe khác. Không chỉ là nơi để thưởng thức đồ uống và đồ ăn, kết hợp thư giãn vẽ tranh còn là nơi để khách hàng thư giãn và tạo ra những tác phẩm nghệ thuật của riêng mình. Điều này có thể thu hút khách hàng trẻ tuổi và những người yêu thích nghệ thuật.

-Tuy nhiên, điểm cần khắc phục là việc quản lý chi phí và đảm bảo chất lượng sản phẩm. Quán cần tìm kiếm các đối tác cung cấp nguyên liệu đáng tin cậy và giá cả hợp lý để đảm bảo chất lượng sản phẩm và giá cả cạnh tranh.

-Cơ hội của dự án này là thị trường cafe đang ngày càng phát triển và nhu cầu của khách hàng đang thay đổi. Không chỉ cần đồ uống và đồ ăn ngon, khách hàng còn muốn tìm kiếm một nơi để thư giãn và tạo ra những tác phẩm nghệ thuật của riêng mình, kết hợp thư giãn vẽ tranh có thể tận dụng cơ hội này để phát triển.

-Thách thức cần vượt qua là cạnh tranh với các quán cafe khác trên thị trường. Quán cần tìm cách để tạo ra sự khác biệt và thu hút khách hàng, từ sản phẩm đến không gian quán và trải nghiệm khách hàng. Ngoài ra, quán còn cần phát triển kế hoạch mở rộng thị trường, bao gồm quảng bá và tiếp cận khách hàng mới, giúp tăng doanh số và tạo ra lợi nhuận.