

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

Chủ đề cuộc thi:

HIỆN ĐẠI – ĐỔI MỚI – TÀI NĂNG – SÁNG TẠO

Moder – Innovation – Talent - Creation

DỰ ÁN: **QUÁN CAFE KẾT HỢP HỌC TIẾNG ANH**

Lĩnh vực : **Kinh doanh**

Đơn vị dự thi:

Tên nhóm: **One All Win**

Phú Yên, Tháng 5/2023

TÓM TẮT DỰ ÁN

I. Tên nhóm: **One All Win**

1. Họ và tên: LÊ TRƯƠNG

2. SDT: 0347948781

3. Email: letruong06042002@gmail.com

4. Danh sách các thành viên:

Họ và tên	Năm thứ	Chuyên ngành	Kinh nghiệm, sở trường cho dự án
LÊ TRƯƠNG	1	TKDH	Lên ý tưởng- sửa lỗi dự án
NGUYỄN VĂN TỐT	1	TKDH	Hỗ trợ dự án
NGUYỄN VĂN NHẤT	1	TKDH	Hỗ trợ dự án
HUỲNH VĂN DUY	1	TKDH	Hỗ trợ dự án

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

DỰ ÁN: QUÁN CAFE KẾT HỢP HỌC TIẾNG ANH

DANH MỤC

PHẦN I – GIỚI THIỆU VỀ DỰ ÁN.....	1
1. Tên dự án:.....	1
2. Giới thiệu về dự án.....	1
2.1. Ý tưởng về dự án.....	1
2.2. Mục tiêu của dự án:.....	1
2.3. Phát triển mô hình kinh doanh cho ý tưởng:.....	2
2.4. Điểm mạnh và điểm yếu của các mô hình này:.....	3
PHẦN II - NỘI DUNG DỰ ÁN:.....	4
1. Không gian quán.....	4
2. Logo:.....	5
3. Sản phẩm và dịch vụ:.....	5
3. Các hoạt động chính:.....	6
4. Nguồn lực chính:.....	8
5. Các đối tác chính:.....	10
6. Cấu trúc chi phí:.....	10
7. Phân đoạn khách hàng:.....	10
PHẦN III - THỰC HIỆN DỰ ÁN.....	11
1. Chi phí:.....	13
2. Doanh thu:.....	13
3. Lợi nhuận:.....	13
4. Đánh giá tính khả thi và rủi ro của dự án:.....	13

- DANH MỤC BẢNG
- Bảng 1 : So sánh điểm giống và khác nhau giữa ba mô hình đã triển khai thành công..2
- Bảng 2: Điểm mạnh và điểm yếu giữa ba mô hình đã triển khai thành công.....4
- Bảng 3: Nhân lực chính của FRIENDLY COFFEE.....9
- Bảng 4: Bảng dự đoán chi phí đầu tư ban đầu.....10
- Bảng 5: Bảng phân công công việc.....12
- Bảng 6: Chi phí dự đoán đầu tư ban đầu.....13
- Bảng 7: Chi phí khai trương.....14
- Bảng 8: Tổng chi phí dự đoán trong 3 năm đầu.....14
- Bảng 9: Doanh thu dự đoán trong 3 năm của việc bán cafe
- Bảng 10: Doanh thu dự đoán trong 3 năm của việc dạy tiếng anh
- Bảng 11: Dự kiến lợi nhuận trong 3 năm

DANH MỤC HÌNH

- Logo quán.....5
- Menu FRIENDLY COFFEE**.....5-6

PHẦN I – GIỚI THIỆU VỀ DỰ ÁN

1. Tên dự án: FRIENDLY COFFE

2. Giới thiệu về dự án

2.1. Ý tưởng về dự án

- Hiện nay đã có rất nhiều sinh viên ra trường thất nghiệp mặc dù họ có trong tay tấm bằng Tốt nghiệp loại giỏi. Vậy nguyên nhân là do đâu?

- Phần lớn trong số đó là không có khả năng giao tiếp Tiếng Anh. Đây cũng là một thiếu sót lớn của giáo dục Việt Nam. Thông thường các chương trình giáo dục chỉ truyền tải cho học sinh, sinh viên những kiến thức lý thuyết, sách vở về những công thức trong tiếng Anh và cách đặt câu, viết văn mà tuyệt nhiên rất hạn chế đề cập đến cách đọc, nói, nghe và giao tiếp với người nước ngoài bằng tiếng Anh, mà điều này vô cùng quan trọng.

- Trên thực tế, đa số học sinh – sinh viên Việt Nam đều rất giỏi tiếng Anh nhưng chỉ dừng ở mức viết, còn khả năng giao tiếp vô cùng kém. Mà bạn biết đấy, khi phỏng các nhà tuyển dụng nước ngoài thường sử dụng tiếng Anh, nếu đến những câu trả lời cơ bản bạn cũng loay hoay thì làm sao có thể trở thành nhân viên chính thức của một công ty nào đó được, phải không nào?

- Giao tiếp tiếng Anh là một trong những học phần vô cùng quan trọng, giúp bạn tự tin hơn. Khi bạn nói sõi thì việc học viết trở nên đơn giản hơn rất nhiều so với việc bạn học viết trước, học nói sau. Một ví dụ điển hình nhất là khi trẻ em sinh ra chúng mất 3 năm đầu đời để học nói và khi lên 6 tuổi, vào trường Tiểu học chúng chỉ mất 3 tháng để học viết. Còn ở Việt Nam thì sao, có những bạn đã học tới 12 năm tiếng Anh mà khả năng gần như vẫn ở mức Zero, đây là thực tế vô cùng đáng buồn.

- Tiếng Anh bắt buộc bạn phải học, phải biết để công việc thăng tiến và bắt kịp với sự hội nhập kinh tế và sự phát triển không ngừng của xã hội trong thời đại mới. Tiếng Anh là ngôn ngữ có nhiều người sử dụng thứ 2 trên thế giới, sau tiếng Trung. Biết thêm một ngôn ngữ nào cũng chính là chìa khoá mở ra những cánh cửa cơ hội cho bạn trong học tập, công việc.

- Với những lí do trên thì việc tạo ra một không gian cho mọi người vừa học vừa chơi và có thể học mọi lúc mọi nơi, học thực tế tránh lí thuyết suông thì đến với FRIENDLY COFFEE mọi vấn đề trên sẽ được giải quyết.

2.3. Phát triển mô hình kinh doanh cho ý tưởng:

- 3 dự án đang triển khai thành công:

+ Master Cup Coffee

+ Easy Talk Cafe

+ Lucky Me Coffee

	Lucky Me Coffee	Master's Cup Coffee	Easy Talk Cafe
Giống nhau	Đều là những mô hình kinh doanh vừa bán cafe vừa dạy tiếng anh		
Khác nhau	<p>Đây là điểm hẹn kết nối dành cho những người yêu thích tiếng Anh. Lucky Me Coffee không bắt buộc giao tiếp hoàn toàn bằng tiếng Anh. Khi bí từ quá bạn có thể dùng tiếng Việt. Ngoài việc có thể thỏa sức chém gió bằng tiếng Anh cùng mọi người, được sửa phát âm. Hay là các buổi thuyết trình, các hoạt động miễn phí. Quán sẽ tổ chức 5 hoạt động hỗ trợ hoàn toàn miễn phí cho việc học tiếng Anh hàng tuần bao</p>	<p>Chủ quán là 2 vợ chồng người Mỹ cùng với 10 người khác mở, nhằm mang đến cơ hội luyện tập nghe nói Tiếng Anh tốt hơn cho người Việt. Đặc biệt là được sửa chữa phát âm nội dung nói chuyện tự do không hạn hẹp chủ đề với các bạn tình nguyện viên đến từ nhiều bang Mỹ và các bạn cũng sẽ được giao tiếp tiếng anh trong một không gian tuyệt đẹp và ấm cúng mọi người quay cuồng bên nhau nói chuyện như một gia đình.</p>	<p>Ra đời từ những trải nghiệm của bản thân và bạn bè sau thời gian đi học và xin việc làm, Easy Talk Cafe được chủ nhân và những người bạn xây dựng để giúp đỡ mọi người đặc biệt là học sinh, sinh viên làm bạn với tiếng Anh. Gần đây quán đã chuyển sang mô hình mới từ cafe tiếng Anh sang CLB tiếng Anh.</p>

Điểm mạnh và điểm yếu của các mô hình này:

Sản phẩm	<p>-Coffee: Cafe sữa, Cafe đen, Cafe máy.</p> <p>-Tea: Lemon Tea, Peach Tea, Lipton Tea.</p> <p>-Soda: Blue, Green, Peppermint, Strawberry, Lemon, Apple, Fruit.</p> <p>-Juice: Apple, Carrot, Tomato, Strawberry, Avocado, Papaya, Pineapple.</p>	<p>-Coffee and Tea: Espresso, Americano, Cafe Latte, Vanilla Latte, Cafe Mocha, Cappuccino, Caphe Sữa, Caphe, Master's Cup Blend, Streamer, Hot Chocolate, Tea.</p> <p>-Desserts: Cheesecakee, Piê of the Day, Cake of Day, Brownie, Muffins, Cinnamon Roll, Brownie Sundeas.</p>	<p>-Coffee: Coffee, Milk Coffee, Hot Lime tea, Lime Tea, Cacao.</p> <p>-Ice shaked: Strawberry, Raspberry, Blueberry.</p> <p>-Shakefruit cream: Green tea, Passion fruit, Perfume, Sweety, Fresky, Blue sky, Baby smile.</p> <p>-Smothie: Mango, Avocado, Strawberry, Papaya, Coconut.</p> <p>-Soda: Sonie, Foxy, Sunset, Cinderella, Deep ocean, Lime mint.</p> <p>-Yagourt: Passion fruit, : Strawberry, Raspberry, Blueberry...</p> <p>-Food: Khoai tây chiên, Cá viên chiên, Bò viên chiên.</p>

<p>Dịch vụ</p>	<p>Quán là nơi để mọi khách hàng đến có thể giao lưu nói chuyện tiếng anh với nhau nếu bạn muốn cải thiện ngôn ngữ của mình, tại đây có các người nước ngoài cùng các bạn tình nguyện viên giỏi tiếng anh sẽ giúp bạn sửa lỗi phát âm</p>	<p>Với mong muốn đem đến cơ hội học tiếng Anh tốt hơn dành cho người Việt, 2 vợ chồng người Mỹ cùng những người bạn của mình đã mở ra Master's Cup Coffee . Đến Master's Cup Coffee, bạn có thể nhanh chóng kết thân, giao lưu với những người bạn mới, chủ yếu là những người bản địa dễ mến và chắc chắn một điều rằng ở đây chúng mình chỉ giao tiếp bằng tiếng Anh thôi nhé! Đừng lo lắng về việc phát âm sai, bạn cứ tự tin nói thì sẽ có những tình nguyện viên đến từ Mỹ nhiệt tình sửa phát âm, nói chuyện cùng bạn với vô số chủ đề</p>	<p>CLB được lập ra với mục đích giúp và hỗ trợ các bạn còn yếu về tiếng Anh, giúp các bạn có môi trường thân thiện để nói tiếng Anh. Các bạn tham gia với không khí và không gian thoải mái, gần gũi, thêm sự hỗ trợ từ các tình nguyện viên và các trò chơi mỗi buổi để tự tin hơn khi nói tiếng Anh, tránh cảm giác sợ.</p>
----------------	---	--	---

Giá cả	-Dao động từ 30.000VNĐ đến 50.000VNĐ đối với các loại nước uống. -Tiếng anh là hoạt động giao lưu nên không thu học phí.	Dao động từ 25.000VNĐ đến 100.000VNĐ.	Phân khúc giá mềm, với đa phần các món uống đều dưới và vào khoảng 30.000
Không gian	Không gian Lucky Me Coffee rộng rãi, thoáng mát chính xác là một môi trường học tiếng anh năng động dành riêng cho các bạn trẻ vừa ham mê tiếng Anh mà vừa muốn học tiếng Anh theo cách ‘siêu hạt dẻ’.	Decor đơn giản, ấm cúng, rộng rãi, có phòng luyện nói tiếng anh riêng biệt tạo không gian ấm áp giúp mọi người quây quần bên nhau trò chuyện như 1 gia đình	Không gian cafe sách kết hợp nói tiếng Anh. Nội thất quán mang phong cách Châu Âu với những mảng trắng, xanh lam. Bàn ghế, tủ và kệ làm bằng gỗ pallet rất ấm không gian. Quán còn bố trí những kệ sách tiếng anh và sách học tiếng anh độc đáo, làm tư liệu cho những ai đam mê tiếng Anh.
Địa chỉ	20 Phan Văn Trường, Cầu Giấy, Hà Nội	Panorama, 206 Trần Văn Trà, Tân Phong, Quận 7, Hồ Chí Minh	06 Đường Hoàng Văn Thụ, Phước Ninh, Hải Châu, Đà Nẵng

Điểm mạnh và điểm yếu giữa ba mô hình đã triển khai thành công

- **PHẦN II - NỘI DUNG DỰ ÁN:**

- ***Mô tả về FRIENDLY COFFEE:***

- **1. Không gian quán:**

- Với mục đích tạo môi trường thuận lợi để giúp các bạn có thể nhanh chóng hòa mình vào không khí học tập và giao lưu học hỏi tiếng anh, không gian quán chính là điểm nhấn đầu tiên. Toàn bộ quán sẽ được bố trí đậm chất châu Âu và mang phong cách cổ điển – những đồ vật trang trí sẽ được thiết kế theo cảm hứng hình dáng đồ vintage nhưng được biến tấu bởi những điểm nhấn là màu sắc năng động rực rỡ nhằm kích thích sự sáng tạo. Những sơ đồ tư duy về cách sử dụng tiếng anh hoặc những câu giao tiếp tiếng Anh thông dụng sẽ được ghép vào mỗi bàn cafe để khách hàng có thể tận dụng từng khoảnh khắc
- tiếp cận với tiếng Anh. Tầng trệt sẽ là không gian mở dành cho khách hàng trò chuyện, họp nhóm. Tầng trên là không gian không quá ồn ào phục vụ cho việc
- dạy và học tiếng Anh.

- **Logo:**

Hình 1: Logo quán



**FRIENDLY
COFFEE**

- Mang thông điệp luôn đem đến sự thân thiện, gần gũi và thoải mái nhất cho
- khách hàng.

- **Sản phẩm và dịch vụ:** Nước uống và Bánh ngọt đậm chất Châu Âu.

COFFEE MENU

Hot Coffee

CAPPUCCINO	50K
MOCACCINO	45K
ESPRESSO	35K
AMERICANO	35K

Cold Coffee

CAPPUCCINO	50K
MOCACCINO	45K
ESPRESSO	40K
AMERICANO	35K
CAFE LATTE	35K

Dessert

CREME CARAMEL	15K
PANA COTTA	32K

WHERE THERE IS A WILL, THERE IS A WAY.

"The things we can see only after we stop"

THANKS FOR COMING

**Menu FRIENDLY
COFFEE**



Menu FRIENDLY COFFEE

- Tạo ra không gian đặc trưng vừa tạo nét riêng biệt vừa tạo không khí cởi mở để dễ dàng hòa nhập cũng như giao lưu học hỏi và tự tin sử dụng vốn tiếng anh của mình.
- + Không giống như những mô hình kinh doanh quán cafe thông thường, FRIENDLY COFFEE là một mô hình kết hợp hai loại hình kinh doanh bổ trợ cho nhau về mặt chi phí cho đến thời gian. Cụ thể, từ sáng đến chiều quán sẽ bán cafe bình thường, từ 18h trở đi sẽ đổi thành địa điểm dạy tiếng Anh có thu phí. Chúng tôi xây dựng một mô hình dạy tiếng Anh hoàn toàn mới với học viên hoàn toàn chủ động, lịch học tự chọn, mỗi ngày sẽ có 3 ca học theo các khung giờ: ca1 18h-> 19h ; ca2 19h30->20h30 ; ca3 21h->22h . Học phí được tính trên sự chuyên cần với càng siêng thì học phí sẽ viên nước ngoài sẽ tham gia đứng lớp vào 20 phút của phần Speaking. Mục tiêu để cho học viên có cơ hội nói chuyện với người nước ngoài và nhiều nước khác nhau giúp họ cải thiện được cách phát âm và sự tự tin trong giao tiếp. Giáo viên Việt Nam sẽ giúp phiên dịch lại.

- **Các hoạt động chính:**

- ▶ Hoạt động chính của quán là kinh doanh dịch vụ giải khát và dạy tiếng anh.
- ▶ Sản phẩm sẽ được phân phối trực tiếp đến người tiêu dùng.
- ▶ Để xây dựng và mở rộng kênh phân phối chúng tôi chia làm 3 giai đoạn:

Giai đoạn 1: Xâm nhập thị trường

- Xâm nhập thị trường.

- Tạo sự chú ý đến với khách hàng trẻ nói chung và khách hàng mục tiêu nói riêng bằng những chương trình khuyến mãi đặc biệt quán luôn có những chính sách giá ưu đãi vào những ngày lễ tết, cuối tuần, sinh nhật quán... cũng như chính sách giá hằng ngày dành cho khách hàng thân thiết, khách hàng thường xuyên, nhóm khách hàng cơ quan văn phòng, sinh viên...

Giai đoạn 2: Trải nghiệm khách hàng

- Tăng độ nhận biết thương hiệu cho khách hàng.

- Thiết kế chương trình trải nghiệm khách hàng.

- Thu hút khách hàng tiềm năng bằng những chương trình khuyến mãi dành riêng cho họ.

Như **Chính sách giá vào những ngày đặc biệt (sinh nhật quán)**

Tất cả thức uống giảm từ 20%-30% + bánh sinh nhật quán Tất cả thức ăn giảm từ 10%-20% +bánh sinh nhật quán

Chính sách giá cho những ngày lễ, tết...(14/2; 8/3; 30/4; 1/5; 1/6;2/9;24/12.....) Tất cả sản phẩm của quán sẽ được giảm 5%-10% riêng với những khách hàng có hóa đơn từ:

- 219.000đ sẽ nhận được một voucher giảm 10% cho lần tiếp theo.
- 329.000đ sẽ nhận được một voucher giảm 15% cho lần tiếp theo.
- 439.000đ sẽ nhận được một voucher giảm 20% cho lần tiếp theo.
- Đặc biệt quán có chính sách giá sốc vào thứ tư hàng tuần giảm đến 49%
- cho tất cả các loại nước uống và 29% cho ẩm thực nhưng chỉ áp dụng từ 15h-17h.

Chính sách giá của quán sẽ luôn thay đổi tùy theo biến động của thị trường và thị hiếu của khách hàng nhưng quán luôn đảm bảo đem đến cho khách hàng chính giá tốt nhất, ưu đãi nhất.

Liên quan đến việc dạy tiếng anh chúng tôi có những hoạt động:

Đội ngũ nhân viên: Khi đến quán bạn không chỉ có cơ hội giao tiếp tiếng anh khi là học viên của quán mà bạn còn có thể nói chuyện với những nhân viên của chúng tôi. Những lần đầu nếu bạn chưa đủ tự tin để bắt chuyện với bạn bè trong quán, những nhân viên của chúng tôi luôn sẵn sàng và chủ động trò chuyện một cách chân thành và cởi mở. Họ sẽ giúp bạn tự tin nói tiếng Anh.

Tổ chức những đêm nhạc Acoustic xen lẫn giữa nhạc Việt và nhạc USUK tổ chức định kì vào mỗi buổi tối thứ 7 cuối tuần với sự chủ trì của các giáo viên hoặc người nước ngoài với các "ca sĩ" là các bạn học viên các nhân hoặc nhóm. Những ngày lễ kỉ niệm mang đậm chất châu Âu ngoài các chương trình hoạt động định kì, vào dịp lễ hội truyền thống, quán sẽ tổ chức theo văn hóa và truyền thống của nước Anh nói riêng và quốc tế nói chung. Thông qua lễ hội giúp học viên hiểu thêm về nền văn hóa và con người trên khắp thế giới: Valentine, X'mas, Easter, Halloween... Đây cũng là điểm hấp dẫn riêng của quán. Những lễ hội sẽ mang lại không khí mới mẻ và năng động, nhưng cũng rất ấm áp cho học viên.

Giai đoạn 3: Khuếch đại thương hiệu

-Xây dựng các kênh giao tiếp với khách hàng thông qua mạng xã hội. Các

mạng xã hội chúng tôi sử dụng là : Facebook, Instagram, Tiktok...

-Liên kết với các kênh giao hàng trực tuyến như Now, Grap Food,...

-Giữ chân khách hàng hiện tại và thu hút khách hàng tiềm năng.

Hoạt động tạo nên nguồn thu nhập là kinh doanh dịch vụ giải khát chiếm 35% và dạy tiếng anh chiếm 65%.

Nguồn lực chính:

□ **Nhân lực:**

Chức vụ	Số lượng	Lương	Mô tả
Quản lý			<p>-Quản lý quán cafe là người chịu trách nhiệm cao nhất về toàn bộ công việc và đối ngoại của quán. Họ bao quát mọi hoạt động diễn ra trong quán, xử lý những phát sinh, tình huống bất ngờ có thể xảy ra. Về đối ngoại, người quản lý cũng sẽ là người liên hệ với các nguồn cung cấp nguyên liệu và tài trợ(chủ yếu là nhân lực) cũng như hoạt động marketing.</p> <p>-Quản lý khóa học tiếng anh là người chịu trách nhiệm liên hệ với các trung tâm tiếng Anh để tổ chức các cuộc thi IELTS, TOIEC cho học viên đồng thời cũng là người quản lý và chịu trách nhiệm đối với chất lượng đầu vào của giáo viên.</p>
Nhân viên pha chế			2 người/ca là người chịu trách nhiệm về các loại đồ uống của quán
Nhân viên phục vụ			4 người/ 1 ca Trong đó 2 người hướng dẫn các dịch vụ quán, 3 người phục vụ. -Nhân viên phục vụ: Đòi hỏi họ là một đội ngũ nhanh nhẹn, hoạt bát, vừa đáp ứng nhu cầu giải khát của quán, tạo không khí sôi nổi cho quán. Yêu cầu về tiếng Anh đối với nhân viên phục vụ phải biết giao tiếp thông thường để có thể dễ dàng giúp

			khách hàng oder (vì 100% menu bằng tiếng Anh).
Thu ngân	2	3tr	1 người /1
-Giáo viên tiếng Anh: -Giáo viên Việt -Giáo viên ngoại quốc			ca khách hàng oder (vì 100% menu bằng tiếng Anh). Thu ngân 2 3tr 1 người /1 ca Giáo viên tiếng Anh: -Giáo viên Việt -Giáo viên ngoại quốc
Bảo vệ	2	2tr2	1 người 1 ca

Nhân lực chính của FRIENDLY COFFEE

STT	Hạng mục	Số lượng	Đơn vị	Đơn giá	Thành tiền
				Đơn vị: VND	
1	Máy pha cà phê tự động	1	Chiếc	13.500.000	14.000.000
2	Kệ sách	2	Tủ	6.500.000	13.000.000
3	Sách tiếng Anh+Sách tiếng Việt				
4	Ti vi	2	Chiếc	8.500.000	17.000.000
5	Tủ đá	1	Chiếc	12.500.000	12.000.000
6	Máy sinh tố	1	Chiếc	2.200.000	2.200.000
7	Dụng cụ ăn uống (ly, tách, đĩa,...)				
8	Loa	1	Bộ	6.000.000	6.000.000
9	Am-ly	1	Bộ	3.400.000	3.400.000
10	Quầy bar	1	Chiếc	25.000.000	25.000.000
11	Máy tính	2	Chiếc	12.000.000	24.000.000
12	Bàn ghế	18	Bộ	2.500.000	45.000.000
13	Quạt treo tường	10	Chiếc	300	3.000.000
14	Máy lạnh	2	Chiếc	5.000.0000	10.000.000
15	Biển hiệu	1	Chiếc		
16	Hệ thống chiếu sáng:Đèn nhấp nháy,Đèn treo tường,Đèn mắt				10.000.000
17	Trang trí sân khấu Acoustic				10.000.000
18	Trang trí bên trong quán: -Cây cảnh				20.000.000

19	Đồ mỹ nghệ Hoa				
20	Chi phí đồng phục cho nhân viên	7	Bộ	150.000	150.000
21	Chi phí đào tạo				2.000.000
22	Cải tạo sửa chữa quán				30.000.0000
23	Thuê mặt bằng				5.000.000
Tổng				241.150.000	

Bảng 4: Bảng dự tính chi phí đầu tư ban đầu

5. Các đối tác chính

Trong quá trình tiến hành hoạt động kinh doanh chúng tôi sẽ hợp tác với các đối tác cung cấp đầu vào và các đối tác phục vụ cho hoạt động giá trị gia tăng. Các đối tác cụ thể là:

Các nguồn cung cấp đầu vào:

- Nguồn cung cấp chính của Cà phê hạt là Công ty Cổ phần Tập đoàn Trung Nguyên.
- Các loại nước giải khát đóng chai chúng tôi sẽ lấy từ các đại lý ở Đà Nẵng.
- Các loại hoa quả sẽ được mua tại siêu thị Big C.
- Các nguyên liệu phụ trợ khác, như sữa, đường, syrup, kem...được cung cấp bởi Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Hala Food Đà Nẵng.

Các đối tác cung cấp dịch vụ gia tăng:

- Đầu vào Giáo viên sẽ có 3 tiêu chuẩn:

Tốt nghiệp sinh viên ngoại ngữ. IELTS 6.0 trở lên

.TOIEC 800.

- Tất cả Giáo viên sẽ có 2 tuần training khả năng đứng lớp và điều bắt buộc là họ phải có giáo án.

6. Cấu trúc chi phí:

Chi phí cố định: Cơ sở vật chất, trang thiết bị. □ Chi phí biến đổi: Nguyên vật liệu, tiền điện, tiền nước, lương giáo viên.

7. Phân đoạn khách hàng: Nhóm 1: Là học sinh có độ tuổi từ 14-18 tuổi, đang theo học tại các trường Phổ Thông và các trường THCS. Đặc điểm nhóm này là dễ bị thu hút bởi những điều mới lạ, thời điểm nhóm này thường đi các quán cafe rất đa dạng, thường là rảnh thì đi. Đi theo nhóm từ 4-6 người. Mục đích là giải lao sau giờ học căng thẳng.

Nhóm 2: Là sinh viên độ tuổi từ 18-24 tuổi, đang theo học tại các trường Đại học tại Đà Nẵng. Đặc điểm nhóm này là thường đi theo nhóm từ 3-5 người, họ cần sự tự tin trong giao tiếp Tiếng Anh.

Nhóm 3: Là người đã đi làm, độ tuổi từ 24-30 tuổi, địa điểm làm việc là trong nội thành. Đặc điểm nhóm này là đi 2 người hoặc nhóm từ 4-5 người, mục đích là giải trí sau giờ làm hoặc kiếm 1 địa điểm họp nhóm hoặc cần không gian sáng tạo (Brainstorm).

Nhóm 4: Là người đi làm đã có gia đình, độ tuổi từ 30 trở lên. Đặc điểm nhóm này kiếm một địa điểm để đưa gia đình đi chơi hoặc họp các gia đình.

Sau khi phân đoạn thành 4 nhóm như trên, dựa vào nguồn lực của FRIENDLY, nhóm chúng tôi quyết định chọn nhóm khách hàng mục tiêu là nhóm 2, khách hàng thứ cấp là nhóm 1 và nhóm 3.

PHẦN III - THỰC HIỆN DỰ ÁN

Bảng 5: Bảng phân công công việc

STT	Công việc	Thời gian hoàn thành	Người thực hiện
1	Thuê nhà	2023	Duy
2	Sửa chữa, mua sắm trang thiết bị	2023	Tốt
3	Đăng kí kinh doanh	2023	Trương
4	Kí hợp đồng với nhà cung cấp	2023	Trương
5	Tuyển nhân viên	2023	Nhất
6	Kí kết hợp đồng với các giáo viên	2023	Trương
7	Tập huấn cho nhân viên	2023	Nhất
8	Hướng dẫn giáo viên	2023	Duy
9	Lựa chọn, liên hệ các khách mờ	2023	Nhất
10	Quảng cáo, marketing	2023	Trương
11	Kiểm tra đầu vào nguồn nguyên vật liệu: - Cà phê - Nước ngọt - Trái cây - Các nguyên vật liệu phụ...	2023	Tốt

1. Chi phí:

Bảng 6: Chi phí xây dựng quán (VNĐ)

STT	Khoảng mục	Thành tiền
1	Thuê mặt bằng Cọc mặt bằng 1 năm	20.000.000/tháng 240.000.000
2	Đăng kí kinh doanh	5.000.000
3	Cải tạo quán	20.000.000
4	Đồ trang trí	23.000.000
5	Lắp đặt điện, nước, internet	10.000.000
6	Lắp đặt quầy bar	4.000.000
7	Trang thiết bị (Tủ lạnh, điều hòa, bàn ghế, dụng cụ ăn uống, máy pha cà phê, máy quạt, tủ,...)	65.700.000
8	Chi phí khác	3.000.000
TỔNG		370.700.000

Bảng 7: Chi phí khai trương (VNĐ)

STT	Khoản mục	Thành tiền
	Bảng hiệu	2.000.000
	Băng rôn	150.000
	Chính sách giảm giá + Quà tặng	2.000.000
	Truyền thông, quảng cáo	200.000
	Tờ rơi	100.000
	Trang trí	500.000
	Chi phí phát sinh	1.000.000
TỔNG		5.950.000

Bảng 8: Tổng chi phí dự đoán trong 3 năm đầu(VNĐ)

STT	Khoản mục	Thành tiền		
		Năm 1	Năm 2	Năm 3
	Chi phí xây dựng	370.000.000		
	Chi phí khai trương	5.950.000		
	Chi phí nguyên vật liệu	80.000.000	90.000.000	100.000.000
	Lương nhân viên	561.600.000	561.600.000	561.600.000
	Lương giáo viên	111.600.000	111.600.000	111.600.000
	Chi phí điện, nước, internet	36.000.000	36.000.000	36.000.000
	Chi phí đồng phục nhân viên	3.500.000	4.000.000	4.500.000
	Chi phí quảng cáo, Marketing	1.000.000	1.000.000	1.000.000
	Chi phí khác	5.000.000	5.000.000	5.000.000
	Tổng	1.174.650.00	811.200.000	823.700.000

2. Doanh thu:

Bảng 9: Doanh thu dự đoán trong 3 năm của việc bán cafe(VNĐ)

	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Số lượt khách trung bình/ngày/	80	100	130
Giá trung bình/sản phẩm	30.000	30.000	30.000
Doanh thu tiêu thụ/ngày	2.400.000	3.000.000	3.900.000
Doanh thu/ năm	876.000.000	1.095.00000	1.423.500.000

Bảng 10: Doanh thu dự đoán trong 3 năm của việc dạy Tiếng Anh(VNĐ)

	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Số học viên/ buổi/	40	45	55
Học phí/buổi	40.000	40.000	40.000
Doanh thu/ngày	1.600.000	1.800.000	2.200.000
Doanh thu/năm	584.000.000	657.000.000	803.000.000

3. Lợi nhuận:

Bảng 10: Dự kiến lợi nhuận trong 3 năm

	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Tổng doanh thu	1.460.000.000	1.752.000.000	2.226.500.00
Lợi nhuận	285.350.000	940.000.000	1.402.800.00
Lợi nhuận sau thuế(20%)	57.070.000	188.160.000	280.560.000

Từ đó, ta thấy lợi nhuận sau thuế lớn hơn 0 từ năm 1 nên dự đoán thời gian hoàn vốn là sau 1 năm.

4. Đánh giá tính khả thi và rủi ro của dự án:

Quán hoạt động trong điều kiện bình thường:

Trong điều kiện bình thường, hoạt động của quán diễn ra như những phân tích trên thì lợi nhuận của quán sẽ đạt mức trung bình là 5.000.000/tháng trong năm thứ nhất. Và theo đó, dự án sẽ hoàn vốn sau gần 1 năm hoạt động.

Quán hoạt động trong điều kiện khó khăn:

- Hoạt động marketing không đem lại kết quả như mong đợi.
- Phát sinh một số chi phí ngoài dự tính như: hỏng hóc trang thiết bị, giá các đầu vào tăng, quỹ lương tăng...
- Lượng khách tăng tới quán chỉ đạt trung bình 50 khách/ ngày. Dự tính chi tiết về lượng khách và doanh thu như sau:
 - Trong trường hợp xấu nhất xảy ra, chúng tôi xác định phương án dự phòng như sau: đa dạng hóa nội dung hoạt động của Friendly Coffee theo hướng mở rộng đối tượng khách hàng, đa dạng về thời gian hoạt động.

Quán hoạt động trong điều kiện thuận lợi:

- Những hoạt động Marketing đạt hiệu quả trên mong đợi.
- Các chi phí đầu vào ổn định như dự tính,, không có biến động.
- Lượng khách đến quán trung bình 130 khách/ngày.
- Dự án sẽ hoàn vốn sớm hơn dự đoán.

Trong tình huống này xảy ra, chúng tôi dự định đẩy nhanh kế hoạch phát triển theo hướng mở thêm cơ sở tại một số địa điểm khảo sát.
