

**CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO MITC STARTUP  
CẤP KHOA QTKD-DL-TT NĂM 2022**



**Chủ đề cuộc thi: ĐẠO ĐỨC - SÁNG TẠO - CÔNG NGHỆ - KẾT NỐI**  
**Moral - Innovation – Technology – Connection**

**DỰ ÁN KINH DOANH CỬA HÀNG  
BÁNH NGỌT SWEET WORLD**

**Lĩnh vực: Kinh doanh ăn uống**  
**Đơn vị dự thi : Lớp CD CBMA 44**

**NHÓM DỰ THI:**

**HSSV: 1. Nguyễn Văn Thật**  
**2. Đoàn Văn Dũng**

Phú Yên, tháng 5/2022

## **MỤC LỤC**

<b>DANH MỤC .....</b>	<b>3</b>
<b>BẢNG TÓM TẮT DỰ ÁN .....</b>	<b>4</b>
<b>I. Tên nhóm dự thi: .....</b>	<b>4</b>
<b>II. Tóm tắt dự án.....</b>	<b>4</b>
1. Bước đầu ý tưởng .....	4
2. Ý tưởng chính của dự án.....	4
3. Mục tiêu của dự án: .....	5
4. Xác định thị trường mục tiêu:.....	5
5. Xác định đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt của dự án:.....	5
6. Dự báo tài chính. ....	5
<b>BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN.....</b>	<b>8</b>
1. Mô tả dự án.....	8
2. Địa điểm kinh doanh.....	9
3. Mô tả sản phẩm dự án.....	9
4. Chiếu lược phát triển.....	12
5. Kết luận.....	13

## **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 dự thi: Lớp CBMA 2

- Họ và tên trưởng nhóm dự án: Nguyễn Văn Thật
- Số điện thoại: 0816762654
- Địa chỉ Email: [thatnguyen.05112003@gmail.com](mailto:thatnguyen.05112003@gmail.com)
- GVHD: Trần Phan Ngọc Tiên

### 5. Danh sách thành viên trong nhóm

Họ và tên	Năm thứ	Chuyên ngành	Kinh nghiệm, sở trường cho dự án
Nguyễn Văn Thật	1	Kỹ thuật chế biến món ăn	
Đoàn Văn Dũng	1	Kỹ thuật chế biến món ăn	

## II. Tóm tắt dự án

### 1. Bước đầu ý tưởng

Trước khi mở cửa hàng bánh, thì bạn phải đi học làm bánh, một khoá học làm bánh có thể kéo dài khoảng 1-2 tháng, sau đó tùy vào khả năng sáng tạo và sự khéo léo, chăm chỉ luyện tập mà bạn có thể trở thành thợ làm bánh chuyên nghiệp.

### 2. Ý tưởng chính của dự án

Cuộc sống xã hội như hiện nay, nền kinh tế ngày càng phát triển thì nhu cầu ăn uống của con người càng cao. Qua đó mà nhu cầu cung cấp thức ăn là rất thiết yếu đối với con người. Chính vì vậy để đáp ứng nhu cầu của những tín đồ yêu thích bánh ngọt tôi quyết định xây dựng mô hình dự án kinh doanh cửa hàng bánh có tên là “Sweet World”.

### **3. Mục tiêu của dự án:**

- Thời gian: cửa hàng sẽ đi vào hoạt động và sau 3 năm sẽ mở thêm chi nhánh mới.
- Kinh nghiệm về khả năng sáng tạo: thể hiện ý tưởng trang trí không gian cửa hàng cũng như xây dựng thực đơn, cách trang trí nội thất, cách phục vụ.

### **4. Xác định thị trường mục tiêu:**

- Trẻ em: độ tuổi từ 3 đến 10 tuổi là những học sinh, sinh viên sinh sống và học tập xung quanh khu vực của cửa hàng.
- Học sinh: độ tuổi từ 10 đến 19 tuổi là những học sinh, sinh viên sinh sống và học tập xung quanh khu vực của cửa hàng.
- Thanh niên: độ tuổi từ 20 đến 30 tuổi là những cán bộ viên chức, người lao động.

### **5. Xác định đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt của dự án:**

\*Đối thủ cạnh tranh của dự án:

- Các cửa hàng đã có sẵn, có kinh nghiệm đi trước về lĩnh vực bánh.

\*Điểm mạnh của dự án:

- Những loại bánh sẽ có những hình dạng độc đáo, đẹp mắt: hình dạng các con vật, hình dạng những đồ vật xung quanh cuộc sống.
- Khách hàng có thể tự do lựa chọn cách trang trí bánh theo sở thích hoặc tự làm bánh có hướng dẫn.

### **6. Dự báo tài chính.**

**DỰ KIẾN CHI PHÍ KINH DOANH**

**ĐẠO ĐỨC - SÁNG TẠO - CÔNG NGHỆ - KẾT NỐI**  
*Moral-Innovation-Technology-Connection*

<b>TT</b>	<b>Khoản mục</b>	<b>Số tiền</b>	<b>Ghi chú</b>
1	<b>Chi phí xây dựng cửa hàng</b> + Tư vấn, thiết kế + Xây dựng, sửa chữa + Nội thất + Hệ thống đèn, trang trí	<b>157.000.000</b> 7.000.000 50.000.000 80.000.000 20.000.000	Bàn ghế, tủ, kệ,... Đèn, tranh,...
2	<b>Trang thiết bị, dụng cụ</b> + Máy vi tính + Máy tính tiền + Tủ giữ nhiệt + Trang thiết bị chuyên dụng + Dụng cụ chuyên dụng + Đồ dùng khác	<b>107.000.000</b> 7.000.000 5.000.000 30.000.000 50.000.000 5.000.000 10.000.000	Đã qua sử dụng Cỡ nhỏ Tủ trung bày, tủ lạnh trong bếp Lò nướng, máy đánh trứng, máy trộn,... Khuôn, khay,... Muỗng, đĩa,...
3	<b>Định dạng thương hiệu</b> + Thiết kế logo + Biểu hiệu + Ấn phẩm quảng cáo, tuyên truyền	<b>40.000.000</b> 10.000.000 15.000.000 15.000.000	Thiết kế đồng bộ với logo Tờ rơi, thiệp mời,...
	<b>TỔNG:</b>	<b>304.000.000</b>	

**CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG BÌNH QUÂN**

<b>TT</b>	<b>Khoản mục</b>	<b>Giá trị bình quân 1 tháng</b>	<b>Giá trị bình quân 5 năm</b>
1	<b>Chi phí thuê mặt bằng</b>	<b>15.000.000</b>	<b>900.000.000</b>

2	<b>Lương</b> + 2 Nhân viên làm bánh + 5 Nhân viên phục vụ + 1 Bảo vệ	<b>30.000.000</b> 10.000.000 15.000.000 5.000.000	<b>1.800.000.000</b> 600.000.000 900.000.000 300.000.000
3	<b>Phí dịch vụ</b> + Điện, nước + Internet	<b>11.000.000</b> 10.000.000 1.000.000	<b>660.000.000</b> 600.000.000 60.000.000
4	<b>Chi phí quảng bá</b>	<b>5.000.000</b>	<b>300.000.000</b>
5	<b>Chi phí khác</b>	<b>3.000.000</b>	<b>180.000.000</b>
	<b>TỔNG:</b>	<b>69.000.000</b>	<b>3.840.000.000</b>

Từ 2 bảng dự trù kinh phí trên, ta tính được bình quân mỗi ngày mà tiệm bánh thu được:

$$\begin{aligned}\text{Chi phí bình quân mỗi ngày} &= (\text{chi phí đầu tư} + \text{chi phí hoạt động}) : 1825 \\ &= (304.000.000 + 3.840.000.000) : 1825 \\ &= 2.270.685đ\end{aligned}$$

## **BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN**

### **1. Mô tả dự án**

- Tên dự án: Sweet World
  
- Diện tích 200m<sup>2</sup> với cách bố trí:



+ Khu vực tầng 1: gồm khu trưng bày và bán hàng, bếp chính, phòng nghỉ nhân viên, nhà vệ sinh nam nữ, khu vực phục vụ, khu vực cho khách check in.

+ Khu vực tầng 2: nơi trưng bày bánh, khu vực làm bánh, khu vực cho khách check in, khu vực phục vụ, nhà vệ sinh.

+ Khu vực để xe: bên hông cửa tiệm.

• Cửa hàng bao gồm 1 tầng trệt và 1 tầng lầu. Và sẽ được thiết kế và sửa chữa theo phong cách cổ điển. Tông màu chủ đạo của cửa hàng là màu đỏ rượu vang.

## **2. Địa điểm kinh doanh**

Thuê một căn hộ 2 tầng ở gần hồ Điều Hoà, phường 5, TP. Tuy Hoà.

## **3. Mô tả sản phẩm dự án**

➤ Cửa hàng kinh doanh các loại bánh ngọt, bánh kem, cà phê, các loại nước uống khác:

+ Bánh ngọt: 30.000đ – 60.000đ tùy loại

+ Bánh kem: 120.000đ – 500.000đ

+ Các loại nước uống khác: 15.000đ – 35.000đ

+ Bánh gato có kem: 45.000đ – 200.000đ tùy kích cỡ

+ Bánh gato không phủ kem: 30.000đ – 100.000đ tùy kích cỡ

+ Bánh dành cho người thừa cân

- Các loại bánh mả cửa hàng có thể kinh doanh:



**Hình 1:** Bánh bông lan dâu tây trà xanh

- Bánh bông lan trà xanh mang đi vị nhão mịn của cốt bánh, vị thanh mát của trà xanh, ăn với vị béo ngậy của nhân kem cùng với mùi thơm quyến rũ của dâu tây.



**Hình 2:** Bánh Red Velvet – Chiếc bánh của tình yêu

- Là loại bánh của Pháp, đúng như tên gọi chiếc bánh Red Velvet mang một màu đỏ nhưng thật nồng nàn, say đắm. Red Velvet là sự kết hợp hài hoà của từng lớp bánh đỏ thắm đan xen với những lớp kem trắng mịn, bông bênh trông thật thích mắt và ngon miệng.



**Hình 3:** Bánh Tiramisu

- Tiramisu là món bánh hấp dẫn người thưởng thức với hương thơm nhẹ nhàng của nguyên liệu socola và cacao cùng hương vị ngọt ngào, say đắm khó tả. Là món bánh nổi tiếng của Ý, Tiramisu hội tụ đầy đủ những tinh hoa ẩm thực sẵn có trong hương vị thơm ngon và cách trình bày tinh tế của đất nước xinh đẹp này. Món bánh này dễ dàng chinh phục người thưởng thức ngay từ lần thưởng thức đầu tiên bởi vị ấn tượng, độ thanh mát của từng miếng bánh tan chảy ngay từ lần đầu thưởng thức.



**Hình 4:** Bánh Pancake

- Pancake (hay bánh bếp) là một loại bánh ngọt có dạng hình với kích thước mỏng, dẹt, được làm từ 4 nguyên liệu chính là bột mì, trứng, sữa và bơ; dùng làm bữa ăn sáng, ăn nhẹ hoặc làm món tráng miệng được nhiều người ưa chuộng. Pancake có thể ăn một mình hoặc dùng kèm với các loại nhân mặn (xúc xích, thịt xông khói,...), nhân ngọt (mứt trái cây, mật ong,...) hoặc thưởng thức cùng một tách trà, một ly sữa, cà phê hay rượu táo,... sẽ cho ra một hương vị đặc biệt riêng hấp dẫn.

#### **4. Chiến lược phát triển**

- Chiến lược sản phẩm
  - + Buổi sáng: phục vụ khoảng 40 khách
  - + Buổi trưa: phục vụ khoảng 15 khách

+ Buổi tối: phục vụ khoảng 50 khách

• Marketing:

+ Khuyến mãi vào các dịp lễ 8/3, ngày lễ tình nhân hay tổ chức các sự kiện thử loại bánh mới để thu hút khách hàng.

+ Các kênh marketing, tiếp cận đến khách hàng: một Fanpage Facebook, Instagram, tiktok các đánh giá và phản hồi trên những địa chỉ ăn uống... kèm với menu, giá cả, địa chỉ, giờ mở cửa để thu hút khách hàng.

+ Quán sẽ áp dụng các phương tiện marketing ít tốn kém nhưng đạt kết quả cao và tính chất lâu dài.

+ Cửa hàng với sản phẩm chất lượng, giá hợp lý, không gian buôn bán và giao thông thuận lợi cộng với khả năng tiếp thị, và đội ngũ nhân viên nhiệt tình vui vẻ sẽ thu hút được lượng khách hàng đến với quán.

***Câu slogan: Muốn Ngọt Xót Hãy Đến Sweet World.***

## **5. Kết luận**

Con đường kinh doanh sẽ gặp nhiều trở ngại cho những người vừa mới bước chân vào nhưng với sự quyết tâm và kiến thức được rèn luyện sẽ giúp chúng tôi đối đầu với những thách thức và nắm bắt được cơ hội kịp thời với mục tiêu xây dựng cửa hàng bánh ngọt “**Sweet World**” thành công hơn.