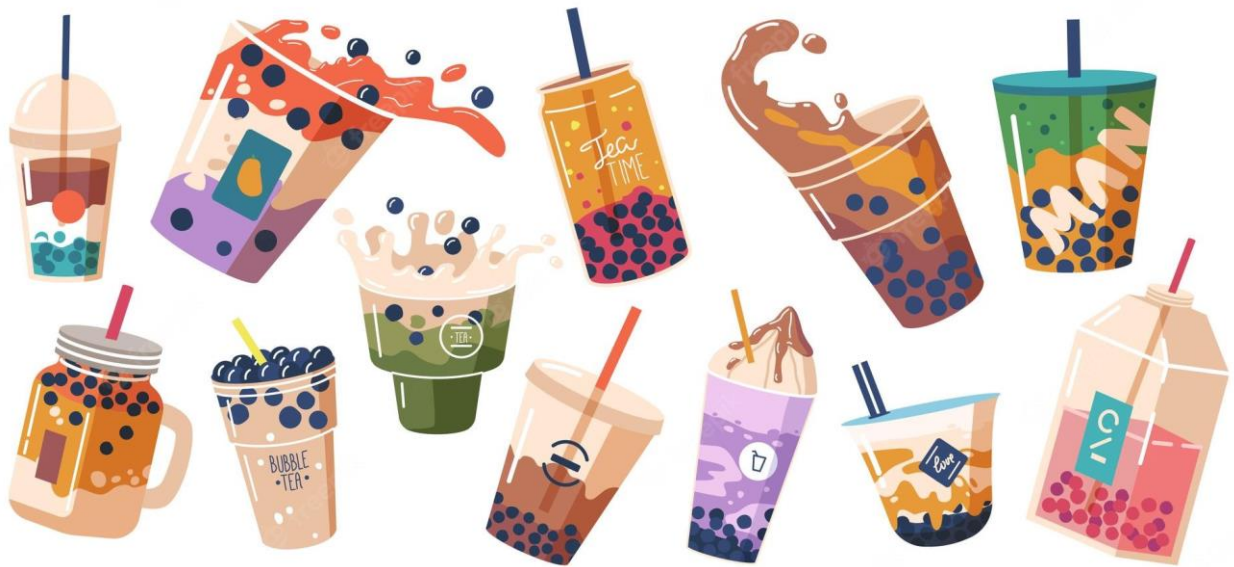


BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG CAO ĐẲNG CÔNG THƯƠNG MIỀN TRUNG
KHOA TIN HỌC & KINH TẾ

MÔ TẢ DỰ ÁN MÔ HÌNH KINH DOANH

ĐỀ TÀI: KINH DOANH QUÁN TRÀ SỮA VÀ ĐỒ ĂN VẶT –
SUNNY



Giảng viên hỗ trợ : TRẦN THỊ NGUYỆT CẨM

Nhóm thực hiện :

Họ và tên: ĐINH PHÚ HUY

Họ và tên: LÃNG NGUYỄN HOÀI NAM

Trường THPT Tôn Đức Thắng

Phú Yên, ngày 03 tháng 7 năm 2022

Mục lục

I.Mô tả ý tưởng:	3
1.Giới thiệu:	3
2.Mô hình kinh doanh:.....	3
3.Lý do chọn ý tưởng:.....	3
4. Mục tiêu, sứ mệnh:	4
II. Phân tích môi trường:	4
1. Môi trường bên trong:.....	4
2.Môi trường bên ngoài:	4
III. Chi phí:	7
1.Định phí:	7
2.Biến phí:.....	8
3.Chi phí khấu hao:.....	9
4.Kế hoạch kinh doanh:	9
5.Cách tính giá vốn:	9
6.Kế hoạch doanh thu dự tính trong 1 tháng đầu tiên:	9
7.Chi phí marketing/tháng:	10
8.Chi phí trong 1 tháng:	10
9.Nhân sự:	11
IV. Marketing:	11
1. Chiến lược marketing:	11
2. Phân tích 4P	12
3.Tồn kho:	12



I. Mô tả ý tưởng:

1. Giới thiệu:

- ❖ Tên ý tưởng: Quán Trà Sữa Và Đồ Ăn Vặt
- ❖ Tên thương hiệu: Sunny
- ❖ Chủ sở hữu: Đinh Phú Huy
- ❖ Địa điểm: Tân Yên-Ealy-Sông Hình-Phú Yên
- ❖ Vốn đầu tư ban đầu: 100.000.000VNĐ
- ❖ Thời gian thu hồi vốn: 1 năm.

2. Mô hình kinh doanh:

Sẽ mở một tiệm trà sữa với diện tích vừa đủ với số vốn và với thực đơn đa dạng trà sữa và các món ăn vặt với giá cả học sinh, sinh viên và khách hàng chủ yếu là học sinh, sinh viên chiếm đến 65% quán phải trang trí thật đẹp và bắt mắt màu sắc của quán phải tươi không bị chói lóa và tiệm sẽ bố trí một không gian riêng cho những ai có nhu cầu làm việc và học tập tại quán.

3. Lý do chọn ý tưởng:

Ngày nay khi cuộc sống ngày càng hối hả bận rộn, sẽ có rất nhiều người dù khát cũng không có thời gian vào quán nước và thậm chí một tách đồ uống, nắm bắt được nhu cầu này, chỉ cần dừng xe lên lề đường đợi 5 phút đã có 1 ly nước

uống. Đồ uống mang đi có rất nhiều loại như cam vắt, chanh dây, nước mía, cà phê,... Nhưng em chọn kinh doanh thức uống chính là hai vị trà sữa thái xanh và thái đỏ.

Theo em tìm hiểu và vì em đã từng làm nhân viên bán trà sữa nên cũng có kinh nghiệm, khi thấy Bác của em nói sẽ cho em thuê mặt sân nhà ở QL29, Tân ên-Ealy-Sông Hình-Phú Yên vị trí thuận lợi bán buôn, giá cho thuê rẻ, ở khu vực địa điểm bán chưa có mô hình quán trà sữa và đồ ăn vặt mang đi hoặc ăn uống tại quán thì em nghĩ đây là cơ hội để em kinh doanh tốt, đồ ăn vặt được chế biến và pha chế trước mặt khách hàng, thỏa mãn được sự hiếu kỳ của khách hàng khi xem.

Trà sữa sẽ sử dụng bột trà sữa và một chút sữa để tăng độ thơm ngon và một chút béo ngậy kèm theo các topping và kèm với hạt trân châu, khách hàng sẽ nhìn thấy được nguyên liệu thực sự của đồ uống sẽ yên tâm hơn khi dùng.

Hiện nay, vì lợi nhuận có rất nhiều quán xá bán trà sữa với nguyên liệu pha trộn nhập không rõ nguồn gốc, không đảm bảo an toàn cùng hương liệu hóa chất khác, ý tưởng này của em chính là để góp phần giúp người dân quê em thưởng thức trà sữa sạch với nguyên liệu rõ nguồn gốc xuất xứ và đảm bảo an toàn vệ sinh, tốt cho sức khỏe và tiện lợi để thỏa mãn được nhu cầu thưởng thức trà sữa đang rất “hot” hiện nay.



4. Mục tiêu, sứ mệnh:

4.1. Mục tiêu:

- Đến cuối năm 2023, sẽ có lượng khách quen ổn định mỗi ngày của quán, mục tiêu là 50 khách quen ghé vào quán mỗi ngày.
- Làm đa dạng hơn thực đơn nước uống nơi mình sinh sống và kinh doanh, mang đến cho người dân quê mình sinh sống một thức uống, đồ ăn ngon miệng, an toàn và tiện lợi.

4.2. Sứ mệnh:

Mang đến cho khách hàng sự thuận tiện và thưởng thức đồ uống một cách ngon miệng và đồ ăn vặt chế biến đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm tuyệt đối.

II. Phân tích môi trường:

1. Môi trường bên trong:

❖ Điểm mạnh:

- Đã có kinh nghiệm vì từng làm nhân viên quán trà sữa và đồ ăn vặt;
- Có mặt bằng nhà bác ở mặt tiền: Quốc Lộ 29, Tân Yên-Ealy-Sông Hình-Phú Yên
- Từng là nhân viên ở quán trà sữa ăn vặt nên em biết được những kinh nghiệm để làm ra trà sữa thật ngon và đồ ăn bắt mắt. Em Có ba làm phụ hồ nên sẽ xây quán với chi phí rẻ nhất có thể nhưng vẫn đáp ứng được quán phải trang trí thật đẹp và màu sắc quán tươi mát để khách cảm thấy thoải mái khi bước vào quán
- Gia đình có hỗ trợ cho mượn 80 triệu tiền vốn và phải trả lại trong vòng 2 năm.

❖ Điểm yếu:

- Quán mới mở nên sẽ chưa có lượng khách nhiều, ổn định;
- Chưa có nhiều khách biết đến.

2. Môi trường bên ngoài:

❖ Vi mô:

❖ Cơ hội:

❖ Khách hàng mục tiêu:

Là học sinh từ 10-18 tuổi có thói quen và sở thích uống trà sữa và ăn vặt, là học sinh của các trường tiểu học, trung học và phổ thông tỉnh Phú Yên đi ra Tân Yên đi học và có đi ngang qua quán để thư giãn và trò chuyện vui vẻ cùng các bạn sau những giờ học căng thẳng và cũng có vài học sinh ghé quán để làm việc nhóm về lĩnh vực nào đó thì cũng là cơ hội để quán được các em học sinh được

biết đến nhiều hơn hoặc cũng có khách hàng là phụ huynh học sinh đón con đi học về thì ghé vào quán để mua trà sữa mang về,...

❖ Thách thức:

Đối thủ tiềm ẩn là những người sau khi thấy em kinh doanh tốt cũng muốn mở quán để cạnh tranh và kéo khách.

❖ Giải pháp:

- Nâng cao chất lượng phục vụ bằng cách mỗi lần pha chế cho khách xong nhờ khách uống ngay và hỏi xem độ đắng và ngọt có vừa miệng chưa, điều chỉnh một chút xíu để khách cảm nhận mình có quan tâm đến khách hàng.
- Vui vẻ chào hỏi khách và hỏi khách uống gì khi khách đến.
- Niềm nở chào tạm biệt và cảm ơn khi khách ra về.
- Giữ chân khách bằng cách tri ân khách hàng là mua 1 ly tặng 1 ly, khách sẽ vui vẻ hơn, thường 1 ly được tặng khách sẽ tặng cho một người khác, như vậy sẽ có thêm cơ hội có thêm 1 khách hàng nữa.

❖ Vĩ mô:

❖ Cơ hội:

- Sử dụng nguyên liệu pha trà sữa và nguyên liệu để chế biến đồ ăn vặt theo công nghệ hiện đại sạch sẽ, bắt kịp xu hướng người dùng, quan trọng nhất là vệ sinh sức khỏe và thích công nghệ hiện đại.
- Người dân ở khu vực bán trà sữa có sở thích uống trà sữa ăn vặt và thích sự mới mẻ của quán.
- Dịch bệnh covid-19 nhiều người sẽ có xu hướng mua trà sữa đồ ăn vặt mang đi hơn là ngồi lại tại quán có đông người.



❖ Thách thức:

- Dịch bệnh covid-19 làm khách hàng ngại mua đồ uống ngoài hàng, nên giảm lượng khách vì vậy quán em sẽ thêm dịch vụ ship trà sữa và đồ ăn vặt tận nơi để khách có thể uống thức uống thỏa thích mà không phải lo về dịch bệnh mà quán đóng cửa.
- Ở Phú Yên vào tháng 10 đến tháng 12 sẽ là mùa mưa, hằng năm thường có bão, lụt, nên những tháng 10-12 sẽ giảm doanh thu, vì mưa khách ngại dùng xe mua cafe, bão lụt thì không bán được.



❖ Giải pháp:

Em sẽ chia và chạy doanh thu cho những tháng ngoài tháng 10 đến tháng 12 nhiều hơn.

III. Chi phí:

➤ Sản phẩm kinh doanh: Trà sữa thái xanh và thái đỏ và các loại đồ ăn vặt

1. Định phí:

Chi phí xây dựng quán : 60.000.000VNĐ

Đơn vị tính: 1.000đ

STT	TÊN THIẾT BỊ/DỤNG CỤ	SỐ LƯỢNG	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	Ly đong đường và sữa inox	2	30.000	60.000
2	Ly lắc trà sữa inox	2	60.000	120.000
3	Muỗng múc đá inox	1	20.000	20.000
4	Thùng đựng đá	1	200.000	200.000
5	Khăn lau vệ sinh	10	4.000	40.000
6	Bình đựng sữa và đường	5	20.000	100.000
7	Kệ đựng ly nhựa 4 ngăn	1	250.000	250.000
8	Bàn ghế để ngồi tại quán	20	250.000/1 bộ	5.000.000
9	Banner và đồ trang trí	1	500.000	500.000
10	Đồng phục (1 mũ, 1 tạp dề có in tên thương hiệu)	4	150.000	600.000
11	Dù che nắng lớn có in tên thương hiệu	1	1.500.000	1.500.000
12	Mặt bằng	1 tháng	1.200.000	1.200.000
			TỔNG CỘNG	9.590.000

2. Biến phí:

Đơn vị tính: 1.000đ

STT	TÊN THIẾT BỊ	SỐ LƯỢNG	ĐƠN VỊ TÍNH	ĐƠN GIÁ	THÀNH TIỀN
1	Bột trà sữa thái xanh	30	Kg	150.000	4.500.000
2	Bột trà sữa thái đỏ	20	Kg	150.000	3.000.000
3	Trân Châu	20	Kg	40.000	800.000
4	Đường bao 50kg	1	Bao	900.000	900.000
5	Ly nhựa có nắp 350ml	3.000		1.500	4.500.000
6	Ống hút nhựa trong suốt	5.000		50	250.000
7	Nhãn tên thương hiệu	5.000		100	500.000
8	Túi chữ T đựng ly trà sữa	5	Kg	60.000/kg/500cái	300.000
9	Lương nhân viên	1	Tháng	15.000/h 1 ngày 4h	1.800.000
10	Tiền điện	1	Tháng	300.000	300.000
11	Tiền nước	1	Tháng	200.000	200.000
12	Đá viên	30	Bao	15.000/bao(mỗi ngày 1 bao)	450.000
13	Phí vận chuyển	1	Tháng	275.000	275.000
TỔNG CỘNG					17.775.000
TỔNG ĐỊNH PHÍ + BIẾN PHÍ			9.950.000 + 17.775.000 =		27.725.000

➤ Cách tính phí vận chuyển:

- Tháng đầu sử dụng 22kg bột trà sữa.
- Phí vận chuyển 70kg bột trà sữa sử dụng trong 2 tháng 15 ngày là 350.000đ.
- Mỗi tháng cần 175.000 tiền phí vận chuyển bột trà sữa từ Sài Gòn về.
- Phí xăng xe mua các nguyên vật liệu khác tại khu vực 100.000đ.
- Tổng phí vận chuyển 1 tháng là 275.000đ.

3. Chi phí khấu hao:

4. Kế hoạch kinh doanh:

Đơn vị tính: 1.000đ

STT	TÊN SẢN PHẨM	SỐ LƯỢNG	GIÁ MUA (chi phí giá vốn ly nước)	% LỢI NHUẬN (chưa tính lương nhân viên, chi phí marketing, điện, nước, mặt bằng, hao hụt cc-dc)	GIÁ BÁN
1	Trà Sữa Thái xanh	1	3.599	389%	14.000
2	Trà Sữa Thái Đỏ	1	2.997	400%	12.000

5. Cách tính giá vốn:

Bột trà sữa trộn theo công thức và 1kg bột trà sữa được trộn sẽ có : 150.000/kg bột trà sữa

1 ly trà sữa cần 15g cafe bột, 1kg cafe đã trộn sẽ bán được 66 ly trà sữa]
 $150.000 \text{ (kg bột trà sữa)} / 66 \text{ (ly trà sữa)} = 2,272 \text{ nghìn đồng / ly trà sữa.}$

Đá viên: 15.000/bao bán được 66 ly trà sữa

$15.000(1 \text{ bao đá}) / 66 \text{ (ly cafe)} = 227 \text{ đồng đá/ ly cafe}$

Về đồ ăn vặt thì tùy thuộc vào nguyên liệu mua chế biến với mức giá khác nhau.

Đơn vị tính: 1.000đ

Tên chi phí	Bột trà sữa	Sữa	Đường	Ống hút	Nhãn thương hiệu	Túi chữ T	Ly nhựa có nắp	Đá	Tổng cộng chi phí vốn 1 ly cafe
Tên sp									
Bột trà sữa	720	0	0	150	100	120	1.500	227	3.599

6. Kế hoạch doanh thu dự tính trong 1 tháng đầu tiên:

Đơn vị tính: 1.000đ

TUẦN	TÊN SẢN PHẨM	GIÁ BÁN	SỐ LƯỢNG LY/NGÀY	SỐ LƯỢNG LY/TUẦN	TỔNG CỘNG TIỀN DOANH THU/ TUẦN
1	Trà Sữa Vị Thái Xanh	15.000	10	70	3.430.000
	Trà Sữa Vị Thái Đỏ	17.000	20	140	
2	Trà Sữa Vị Thái Xanh	15.000	15	105	5.950.000

	Trà Sữa Vị Thái Đỏ	17.000	25	175	
3	Trà Sữa Vị Thái Xanh	15.000	20	140	5.670.000
	Trà Sữa Thái Đỏ	17.000	30	210	
4	Trà Sữa Vị Thái Xanh	15.000	20	140	4.480.000
	Trà sữa vị thái đỏ	17.000	30	210	
Ngày 29	Trà sữa vị thái xanh	15.000	20	20	725.000
	Trà sữa vị thái đỏ	17.000	25	25	
Ngày 30	Trà sữa vị thái xanh	15.000	20	20	725.000
	Trà sữa vị thái đỏ	17.000	25	25	
TỔNG CỘNG					20.980.000
Tổng cộng ly/30 ngày					1.090 ly

7. Chi phí marketing/tháng:

- ✚ Bao gồm chi phí mua 1 tặng 1 vào ngày 30 của tháng và cafe mời khách uống thử ở tuần 1.

Đơn vị tính: 1.000đ

Tên chi phí	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
Trà sữa	27	3.599	97.173
Trà sữa	37	2.997	110.889
Tờ rơi	200	500	100.000
Tổng cộng:			309.000

8. Chi phí trong 1 tháng:

Đơn vị tính: 1.000đ

STT	Tên chi phí	Đơn giá	Số lượng/tháng	Thành tiền
1	Giá vốn trà sữa xanh	3.599	495	1.782.000
2	Giá vốn trà sữa đỏ	2.997	795	2.383.000

3	Điện	200.000	1	200.000
4	Nước	100.000	1	100.000
5	Lương 1 nhân viên	15.000/h, 4h/ngày	1.800.000	1.800.000
6	Mặt bằng	500.000	1	500.000
7	Chi phí khấu hao	420.000	1	420.000
8	Chi phí vận chuyển	275.000	1	275.000
9	Phí marketing	309.000	1	309.000
	Tổng cộng:			7.769.000

DOANH THU/THÁNG – CHI PHÍ/THÁNG = LỢI NHUẬN/THÁNG

$$20.980.000 - 7.769.000 = 13.211.000đ$$

Vốn cần có ban đầu = định phí + biến phí + phí marketing (tờ rơi)

$$27.725.000 + 100.000 = 27.825.000đ$$

$$\text{Thời gian lấy lại vốn: } 120.000.000 / 13.211.000 = 9 \text{ tháng}$$

Ba mẹ cho mượn vốn ban đầu: 120.000.000đ.

Chi 100.000.000đ cho vốn ban đầu kinh doanh, còn lại 20.000.000đ để duy trì quán, có thể chi trả các khoản chi của tháng khi khách chưa ổn định.

9. Nhân sự:

- Tuyển 1 nhân viên bán hàng: Độ tuổi từ 18-25, hoạt bát, nhanh nhẹn, ngoại hình ưa nhìn, giọng nói dễ nghe rõ ràng, có tính sạch sẽ, gọn gàng, cẩn thận.
- Làm việc thời gian 5h30-9h30.
- Lương nhân viên 15.000/h.
- Vị trí bán hàng có mặt hướng Nam, sau lưng có nhà người dân nên buổi sáng không sợ nắng nhân viên.

IV. Marketing:

1. Chiến lược marketing:

❖ Tuần 1:

- Mỗi sáng phát tờ rơi cho chủ sạp và khách đi chợ, mời khách uống thử trà sữa
- Đăng bài trên các hội nhóm facebook được tương tác cao như: Tôi Là Dân Ealy,....

- Đăng bài ở các trang mạng xã hội như: facebook, zalo, instagram, tiktok, youtube.
- Nhờ bạn bè người thân quen chia sẻ bài viết rộng rãi, và giới thiệu truyền miệng.
- Làm banner màu cam nổi bật của thương hiệu Sunny.
- ❖ Tuần 2,3,4:
 - Không cần phát tờ rơi và mời khách uống thử nữa, còn lại vẫn tiếp tục làm như tuần 1.
 - Vào ngày 30 hằng tháng sẽ có chương trình khuyến mãi mua 1 tặng 1.

2. Phân tích 4P:

- ❖ Product:
 - Sản phẩm là trà sữa và đồ ăn vặt có tên thương hiệu là: Sunny.
 - Sản phẩm có công thức giống nhau và có thể thay đổi chút ít để theo khẩu vị của khách.
 - Sản phẩm được sản xuất trực tiếp khi khách có nhu cầu mua.
 - Sản phẩm mang đến cho khách hàng là đồ ăn, thức uống để thưởng thức nhưng tốt cho sức khỏe, và đảm bảo về trong khâu an toàn thực phẩm.
- ❖ Giá cả:
 - Giá một ly Trà Sữa sẽ dao động từ: 15.000 - 25.000đ tùy từng món khác nhau.
 - Giá đồ ăn vặt từ: 20.000đ trở lên.
 - Giá căn cứ vào chi phí sản xuất sản phẩm và số tiền khách hàng sẵn sàng trả cho sản phẩm.
 - Khách hàng chỉ thanh toán tiền mặt.
- ❖ Địa điểm:
 - Địa điểm bán: QL 29 Tân Yên-Ealy-Sông Hinh-Phú Yên Vị trí bán ở gần Điện Máy Xanh Tân Yên là vị trí trung tâm đông người qua lại nhiều nhất.
 - Vị trí bán nằm ở mặt đường hướng Nam ra Bắc trên QL29, hướng đường sáng người dân đổ ra đi làm.
- ❖ Promotion:
 - Đăng bài quảng cáo và thường xuyên tương tác trên mạng xã hội bằng hình ảnh của sản phẩm.
 - Giới thiệu, truyền miệng nhau từ người thân người quen và từ khách hàng đã sử dụng sản phẩm.
 - Mua 1 tặng 1 vào ngày 30 hằng tháng.

3. Tồn kho:

STT	Tên nguyên vật liệu tồn kho	Cách bảo quản
1	Bột trà sữa	Bỏ trong bao zip bạc lớn của công ty cung cấp đưa. Để nơi khô ráo, sạch sẽ, nhiệt độ phòng, nơi không có ánh nắng trực tiếp.
2	Đường cát chưa dùng tới để ở nhà.	Bỏ trong bao zip bạc lớn. Để nơi khô ráo, sạch sẽ, nhiệt độ phòng, nơi không có ánh nắng trực tiếp.
3	Đường nước đã nấu dùng hằng ngày còn dư mang về nhà	Đường bán dư hằng ngày thì để trong bình đựng đường, đậy kín nắp, lau rửa sạch sẽ xung quang bình đựng, bôi nước cốt chanh xung quanh bình nước đường để tránh kiến và côn trùng, để nơi khô ráo, sạch sẽ, nhiệt độ phòng, nơi không có ánh nắng trực tiếp.
4	Ly nhựa, ống hút, nhãn, túi đựng chưa dùng tới để ở nhà.	Để nơi khô ráo, sạch sẽ, không có ánh nắng trực tiếp,

KẾT THÚC