

## Kế hoạch kinh doanh mở quán cafe năm 2018 và 2019



Bài viết này sẽ lập cho mọi người 1 **kế hoạch kinh doanh mở quán cafe, kinh nghiệm mở quán cafe cần bao nhiêu vốn**, làm sao để duy trì kinh doanh và phát triển quán cà phê lớn mạnh hơn.

**Mở quán cafe là một ý tưởng kinh doanh** phổ biến, có nhiều người tham gia vào ngành nghề này bằng cách đi học pha chế đồ uống 4-7 tháng, có người đi làm thuê 1 năm, 2 năm để có kinh nghiệm rồi mới tự mở quán riêng. Phần lớn quán cà phê mở ra và chỉ kinh doanh khoảng 4 tháng thì đóng cửa tiệm.

Vì vậy trước khi chúng ta nghiên cứu kế hoạch cho quán cà phê, bạn cần xác định rằng mô hình này có sức cạnh tranh rất cao, tham gia kinh doanh cà phê rất dễ và phá sản cũng nhanh, lý do là những vấn đề cơ bản như thế này:

- Sức cạnh tranh lớn làm thị trường bị thu hẹp, từ đó khiến lượng khách hàng thực tế của mỗi quán cà phê giảm đi
- Vốn đầu tư lớn làm những người ít vốn không thể cạnh tranh theo cách “ngựa đua đường dài”
- Kinh doanh nhỏ lẻ, không có kế hoạch rõ ràng dẫn đến thất bại
- Suy nghĩ đơn giản: Cứ mở tiệm và có tên quán cafe đẹp, không gian đẹp là có khách hàng

Lý do thứ 4 là vấn đề rất phổ biến không ở đâu giống như người Việt Nam kinh doanh theo lý do này. Tư duy “Cứ mở quán là có khách hàng” chỉ đúng khi bạn độc quyền ngành hàng hóa của thị trường và khách hàng bắt buộc phải dùng sản phẩm đó, nhưng ngay cả trường hợp độc quyền sản phẩm thì cũng có những sản phẩm thay thế rất tốt, chẳng hạn bạn có 1 công thức chế biến cà phê và mua lại thương hiệu từ Nhật Bản về Việt Nam phát triển cửa hàng, trong nước có rất nhiều sản phẩm đồ uống khác nhau, chẳng có lý do gì để khách hàng nhất định phải uống cà phê độc quyền của bạn.

Pháp luật quy định người bán không được phép ép buộc người mua phải thực hiện giao dịch hàng hóa và ngược lại, mua bán dựa trên bản chất tự nguyện từ 2 bên. Người ta thích thì vào quán cà phê của bạn, chúng ta không có quyền để ép họ, thế nên tại sao lại nghĩ rằng “Cứ mở quán là có khách mua” ?

Cho nên trước khi bắt đầu kinh doanh bạn cần tư duy khoa học rằng : Kinh doanh chắc chắn sẽ thất bại nếu như bạn không đủ nguồn lực và chiến lược tốt, và bạn có thể tự tin hiện nay trên thị trường có rất nhiều quán cafe kinh doanh chộp giật.

## **Bản kế hoạch kinh doanh mở quán cafe**

### ***1. Kế hoạch phát triển quán cà phê***

#### **a. Kế hoạch doanh thu**

Doanh thu có từ hoạt động bán hàng và các công việc khác ngoài bán hàng, nhiều người kinh doanh cà phê tự đặt ra mức doanh thu mà không căn cứ vào hiện trạng thị trường, tức là mục tiêu đặt ra lớn hơn khả năng thực thi, đây cũng là một trong số lý do dẫn tới kinh doanh thất bại.

Doanh thu được ước lượng dựa trên quy mô thị trường, nếu bạn kinh doanh cafe ở nông thôn thì không thể đặt mục tiêu 4.000.000 VNĐ/ ngày vì đó là doanh thu từ 1 quán cà phê ở Thành phố. Doanh thu được ước tính có thể tăng dần theo thời gian và phải dựa trên những thông tin đánh giá thị trường mới đi đến quyết định.

Đặt mục tiêu doanh thu sai với tiềm lực thị trường sẽ gây ảnh hưởng đến hoạt động Marketing và đặc biệt là tốn nhiều chi phí đầu tư tài sản cố định, nguyên vật liệu chế biến cà phê. Cho nên doanh thu không thể xác lập theo cảm tính hay sở thích, mong muốn, tham vọng mà phải dựa trên đặc trưng và hiện trạng thị trường.

#### **b. Kế hoạch mua hàng (không áp dụng cho nhượng quyền cafe)**

Dựa trên doanh thu ước tính và hoạt động bán hàng để xác lập kế hoạch mua hàng phục vụ hoạt động toàn bộ quá trình kinh doanh, vì vậy mục tiêu kinh doanh phải rất rõ ràng có tính khả thi so với thực tế.

Để lập được kế hoạch mua hàng bạn phải phân tách rõ ràng những nguyên liệu và dụng cụ cần có, một ly cà phê nếu bán với giá 50.000 VNĐ, nhiệm vụ của bạn là phải xác định sẽ phải mua

bao gram cà phê nguyên chất, bao nhiêu gram đường, bao nhiêu sữa, đá lạnh, cần 1 chiếc ly với chất liệu gì, bao nhiêu tiền, cần thêm những hương vị nào...

Từ những thông chi tiết này bạn lập kế hoạch tính toán số lượng nguyên liệu cần sử dụng trong ca làm việc, 1 ngày làm việc, 1 tuần, 1 tháng. Càng rõ ràng bạn sẽ biết được số lượng nguyên liệu và hàng hóa cần phải đặt mua từ đối tác.

Ngoài ra bạn còn phải xác định chu kỳ nhập hàng đầu vào, để làm điều này phải thống kê số lượng tách cà phê bán ra trong 1 khoảng thời gian nhất định, đánh giá xem kinh doanh có hiệu quả không, có nhất thiết phải tăng tần suất nhập nguyên liệu trong 1 tháng không, làm tốt công tác phân tích số liệu bạn sẽ tiết kiệm được một khoản lớn chi phí vận chuyển.

### **c. Quản lý nhân viên**

Bạn cần tuyển 1 người quản lý có năng ỏn và sở hữu *cách quản lý quán cafe hiệu quả* để giúp bạn quản lý hoạt động kinh doanh của toàn cửa hàng, đối với nhân viên pha chế và nhân viên phục vụ khác nên tuyển dụng những người đã có am hiểu hoặc và ít nhiều kinh nghiệm về cafe, điều này giúp bạn cắt giảm khoản thời gian đào tạo.

Đối với một nhân viên bạn cần 1 kế hoạch bao gồm: Tuyển dụng, đào tạo nghiệp vụ, Bố trí và sử dụng nhân lực sau đào tạo sao cho phù hợp, trả tiền lương, thực hiện chính sách đãi ngộ... Làm sao bảo đảm nhân viên làm việc cho bạn cảm thấy họ nhận được nhiều lợi ích so với làm việc ở nơi khác.

### **d. Kế hoạch tài chính**

Mục đích của kế hoạch tài chính là để biết được hạng mục chi tiêu nào sinh lợi nhiều hơn cả, đồng vốn nào không sinh lời, thông qua đó bạn sẽ cắt giảm chi phí cho hoạt động công việc không cần thiết cũng như phải đầu tư thêm tiềm cho những công việc quan trọng.

Kế hoạch tài chính phải kết hợp chặt chẽ với hoạt động Marketing mặc dù Marketing nghe có vẻ to tát so với 1 quán cà phê, nhưng bạn nhất định phải làm tốt hoạt động tiếp thị. Về vấn đề chi tiêu sẽ viết trong phần 3, còn bây giờ chúng ta nghiên cứu sang phần hai.

## **2. Chiến lược Marketing cho kinh doanh mở quán cafe hiệu quả**

**a. Phân tích cạnh tranh ngành**

Mô thức Cạnh tranh Pichael Porter chỉ ra 5 yếu tố cạnh tranh lớn nhất trong ngành thì đối với quán cafe yếu tố : Đối thủ tiềm năng, đối thủ cạnh tranh đang kinh doanh trên khu phố hiện tại, Đồ ăn và thức uống có liên quan đến cạnh tranh với Cà phê như : Trà sữa, đồ ăn vặt, sinh tố hoa quả...

Phân tích ngành là để biết rằng bạn có thể mở cửa hàng ở nơi đó hay không, có bao nhiêu đối thủ và những người nào thực sự là đối thủ đáng gờm với bạn, những người này là đối thủ mà bạn không thể đánh bật họ ra khỏi thị trường dễ dàng.

Do vậy nhiệm vụ của việc phân tích là để biết được rằng có bao nhiêu quán cà phê tại khu vực kinh doanh, vốn đầu tư của họ nhiều đến cỡ nào, dịch vụ kinh doanh cà phê của họ khác biệt ở đâu... thông qua những thông tin này chúng ta khắc phục điểm yếu của mình và tập trung phát triển nhiều hơn thế mạnh

## **b. Kế hoạch thúc đẩy bán hàng**

Đặc điểm của quán cà phê là kinh doanh theo vị trí cửa hàng, nếu địa điểm kinh doanh mới chỉ có 1-2 quán thì không nhiều và có thể san sẻ doanh thu/lợi nhuận. Nhưng nếu lợi ích nhiều thì chắc chắn sẽ có càng nhiều hơn đối thủ, tức là chúng ta phải hành động để thu hút được nhiều khách hàng hơn.

Bởi vậy thúc đẩy bán hàng chắc chắn là việc sẽ phải làm, có nhiều cách thúc đẩy bán hàng như: Khuyến mại, tặng kèm sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng quen, tặng quà, giảm giá bán, tặng thêm tách cà phê cho một số khách hàng đáp ứng yêu cầu của 1 Game do cửa hàng tổ chức...

## **c. Kế hoạch Xúc tiến cho hoạt động kinh doanh mỗi ngày**

Bạn có thể tổ chức 1 cuộc thi kéo dài trong nhiều tháng, đương nhiên là khách hàng sẽ được nhận giải thưởng như 1 chiếc điện thoại, vài vé xem phim, hoặc 1 món đồ dùng nào chẳng hạn. Cuộc thi giúp kết nối khách hàng và đối với những cặp đôi đang yêu nhau thì có thể bạn sẽ chính là những người kết nối họ gắn lại với nhau hơn, họ rất có thể sẽ là khách hàng lâu dài của bạn trong tương lai.

**d. Tạo 1 công thức đồ uống mới**



Nếu bạn có am hiểu hoặc đã tham gia **khóa học pha chế đồ uống** thì bạn nên tự sáng tạo 1 công thức làm đồ uống mới, đặc biệt chưa xuất hiện trên thị trường, chúng ta giữ bí quyết này để thu hút được nhiều khách hàng hơn và họ chỉ có thể đến quán của bạn mới được thưởng thức hương vị đồ uống đó, đó sẽ là điểm khác biệt giúp bạn xây dựng thương hiệu trước khi chúng ta mở rộng thêm cửa hàng.

### 3. Vốn dự trù cho ý tưởng setup quán cà phê

#### a. Chi phí thuê mặt bằng để mở quán

Mặt bằng được đánh giá lợi thế cạnh tranh đóng góp một phần vào việc phát triển cửa hàng để chiến thắng đối thủ cạnh tranh. Khi chúng ta thuê mặt bằng mở quán cà phê bạn cần phải lập hợp đồng và trong hợp đồng cần thể hiện những yếu tố sau:

Địa chỉ thuê mặt bằng, diện tích, phong cách và kết cấu không gian, chi phí thuê mặt bằng, phương thức thanh toán, thời gian trả tiền thuê mặt bằng, không nên thuê với thời hạn quá lâu vì rất có thể bạn đã đánh giá sai tiềm năng thị trường tại khu vực, sau một thời gian kinh doanh bạn có thể sẽ phải đóng cửa tiệm vì hoạt động không hiệu quả. Trong trường hợp bạn chắc chắn rằng bạn đã khảo sát và quyết định thị trường đó rất tiềm năng thì có thể thuê mặt bằng với thời hạn khoảng 3-4 năm hoặc lâu hơn.

Ở khu vực nội thành của Sài Gòn, Hà Nội, Đà Nẵng bạn có thuê một cửa hàng với diện tích khoảng 40m<sup>2</sup>-80m<sup>2</sup> tùy vào số nhiều hay ít của bạn.

Chi phí dự tính để thuê một không gian cho **quán cafe nhỏ đẹp** ở khu vực thành phố rộng 50m<sup>2</sup>: 10.000.000 VNĐ – 20.000.000 VNĐ tùy vào vị trí đặt cửa hàng ở trung tâm Quận hay khu vực bên ngoài Quận.

#### b. Chi phí thiết kế và thi công quán cà phê

Đối với vấn đề này có 2 khâu tách biệt: Thuê người làm thiết kế không gian sau đó thuê thợ thi công lắp đặt nội thất không gian theo bản thiết kế hoặc thuê 1 công ty vừa làm thiết và cả thi công.

Hiện nay giá thiết kế và thi công trên thị trường khoảng: 220.000 VNĐ/ m<sup>2</sup> không gian, 50m<sup>2</sup> thì tổng chi phí bằng: 11.000.000 VNĐ, còn nếu bạn chỉ thuê thiết không gian quán thì chi phí này khoảng : 130.000 VNĐ/m<sup>2</sup>.

Khi thuê thiết kế và thi công bạn cần tìm hiểu và đặt vấn đề với đối tác là sử dụng loại chất liệu thi công nào, màu sắc, bố cục không gian, phù hợp với đối tượng khách hàng của bạn. Có nhiều bạn muốn ***kinh doanh quán cafe bình dân, hoặc lập kế hoạch kinh doanh quán cafe sinh viên***, cafe cóc cũng có người muốn đầu tư theo mô hình cao cấp dành cho doanh nhân, giới văn phòng...

### **Một số kiến thức cơ bản về cách trang trí quán cafe nhỏ**

Thiết kế quán cà phê bao gồm thiết kế bên trong và bên ngoài quán. Đối với bên ngoài bạn cần tìm hiểu về biển hiệu và chất liệu tường, màu sơn tường hoa văn và thiết kế mỹ thuật trên tường. Đối với bên trong quán bạn sử dụng tường kính hay tường sơn, các loại rèm, chất liệu lót tường bằng gỗ hay bằng những chất liệu khác.

Ngoài ra bạn còn phải tính toán đến thảm lót sàn, đèn chùm, đèn thả, những vật dụng trang trí trên không gian.

### **c. Chi phí cho Đồ dùng , vật dụng làm tài sản cố định khi kinh doanh cà phê**

Bạn cần chuẩn bị những loại dụng cụ sau:

- Bàn, ghế các loại ( bàn đơn, bàn đôi, bàn nhiều người), giá đỡ: Chi phí dự tính khoảng 40.000.000 VNĐ
- Giàn âm thanh cho cửa hàng: Chi phí dự tính khoảng 7.000.000 VNĐ
- Bàn pha chế, các thiết bị rửa chén: 10.000.000 VNĐ
- Ly, cốc, máy làm nước trà ( dùng làm nước trang miệng, uống nhấp môi)...: Dự tính chi phí khoảng 3.000.000 VNĐ.

– Máy làm cà phê tự động: Có nhiều loại máy pha cà phê khác nhau nhưng bạn có thể mua loại với giá: 20.000.000 VNĐ, hoặc nếu sản lượng bán hàng ít thì mua máy nhỏ với giá khoảng : 7.000.000 VNĐ.

– Máy xay cà phê: 4.000.000 VNĐ

– Máy xay sinh tố, máy làm đá bào: Dự tính chi phí 5.000.000 VNĐ

#### **d. Chi phí cho tiền hàng lưu động**

Bao gồm hạt cà phê, cà phê đã qua xay, sữa, chà, hoa quả, ước tính chi phí cho thời gian hoạt động ban đầu khoảng: 10.000.000 VNĐ

#### **e. Chi phí cho hoạt động Marketing**

Bao gồm chi phí quảng cáo, tiền viết bài Pr, tiền làm SEO, phát tờ rơi, khuyến mại, giảm giá bán.....: Tổng chi phí này trong thời gian đầu dự tính khoảng 12.000.000 VNĐ.