

A. PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Hiện nay, các quán café phục vụ cho các tầng lớp và lứa tuổi mọc ra rất nhiều ở thành phố Biên Hòa. Nhưng để tìm một địa điểm phù hợp để thư giãn trong thời gian rảnh, một không gian yên tĩnh để làm việccho các tầng lớp và lứa tuổi, đặc biệt cho sinh viên là rất khó. Bên cạnh đó, giá cả cũng quyết định phần nào đến quyết định của họ vì đa phần chúng có giá khoảng 17,000 trở lên, đối với sinh viên hay những người có thu nhập trung bình thì đó là cái giá không rẻ. Vì vậy chúng tôi quyết định lập 1 dự án đầu tư vào quán café nhằm phục vụ cho những ai yêu thích tiểu thuyết, thích không gian yên tĩnh, thu nhập thấp đối với sinh viên, giá cả phải chăng đáp ứng điều kiện hiện có của mọi tầng lớp.

2. Mục tiêu nghiên cứu :

- Đạt được lợi nhuận ngay từ năm đầu hoạt động
 - Là nơi giao lưu của sinh viên, cán bộ công nhân viên, và các đối tượng khác.
 - Sự hài lòng của khách hàng
 - Đạt uy tín với các đối tượng có liên quan: Nhà cung cấp, khách hàng,.....
- Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, việc mở ra các loại hình kinh doanh không còn khó khăn và luôn được nhà nước khuyến khích Cho nên với loại hình kinh doanh quán cafe thì việc đăng ký sẽ dễ dàng
- Thị trường kinh doanh cafe trong tương lai sẽ phát triển cao và là thị trường hấp dẫn cho các nhà đầu tư.

B. NỘI DUNG

Chương I: Mô Tả Tổng Quan

1. Đầu tư

1.1 Tên

- Tên quán: “Charming coffee”
- Địa điểm: 165 Võ Thị Sáu, KP7, phường Thống Nhất, tp Biên Hòa, Đồng Nai.
- Ngành nghề kinh doanh: dịch vụ giải khát
- Sản phẩm: café , trà , đặc biệt café kem

1.2 Đại diện được ủy quyền

- Họ và tên: Vũ Chu Cung
- Sinh ngày: 09-09-1989
- Chức vụ : Giám đốc
- Số CMND: 272456756 cấp ngày 26/06/2006 tại CA Đồng Nai
- Hộ khẩu thường trú : 169/6 kp6 p.Tân Hòa – Biên Hòa – Đồng Nai
- Điện Thoại: 0952439171

1.3 Trụ sở :

- Tổng diện tích: 1500m² (25*60)
- 165 đường Võ Thị Sáu, KP7, phường Thống Nhất , tp Biên Hòa , Đồng Nai.
- Điện thoại : 061.3846542
- Fax : 061.3846543

1.4 Giấy phép kinh doanh

- Ngày 01/10/2010 : nộp hồ sơ cần thiết cho UBND Tỉnh Đồng Nai
- Vốn đăng kí :
- Dự kiến 02/11/2011 nhận được giấy phép kinh doanh .

2. Sản phẩm

2.1 Các loại sản phẩm kinh doanh

Các loại sản phẩm của quán có 4 nhóm:

I. CAFE	II. CAFÉ KEM	III. TRÀ
Cafe	Macchiato	Trà lipton
Cafe đá	Latte	Trà lipton sữa
Cafe sữa nóng	Cappuchino	Trà lài
Cafe sữa đá	mocha	Trà đào
Cafe rum	Americano	Trà dâu
Cafe sữa rum		Trà cam
Bạc sữa nóng		Trà chanh dây
Bạc sữa đá		Trà gừng
		Trà bí đao

2.2 Yếu tố cạnh tranh

- Những tách **cafe kem** mới lạ, thơm ngon và độc đáo

Được bắt nguồn từ nước Ý, Espresso còn có nghĩa là “một cách tức khắc” - tức là loại cafe có thể phục vụ cho khách hàng ngay lập tức và bắt đầu xuất hiện vào khoảng những năm 1930. Ngày nay, người ta đếm có khoảng ít nhất 10 loại cafe được bắt nguồn từ Espresso được phổ biến và ưa chuộng ở nhiều nước trên thế giới. Để không khiến các ấy “hoa mắt”, chúng mình sẽ chỉ “điểm mặt” các loại cafe quen thuộc đối với teens chúng mình nhất thôi nhé!



Ảnh: Imagine

Để có được một tách Espresso “chính hiệu” thì người ta phải rang những hạt café sẫm màu rồi xay rất nhuyễn, sau đó được pha chế bằng cách dùng nước nóng nén dưới áp suất cao. Nhờ vậy mà một tách Espresso sẽ có vị rất đậm và trên mặt có một lớp bọt màu nâu còn gọi là Crema rất thơm mà không đắng ngắt. Có khá nhiều những “tranh cãi” nảy lửa về phương thức làm ra một tách Espresso “tuyệt hảo” nhất, người thì nói rằng nguyên liệu cần phải có sự pha chế theo tỉ lệ 60% là café Arabica và 40% là Robusta, người thì lại “cương quyết” cho rằng chỉ có một tách Espresso với 100% là hạt café Arabica mới là “số dzách” cơ đấy.



Gần giống với Espresso nhất là Espresso con panna với một chút kem tươi ở phía trên

Trong tiếng Ý thì “Macchiato” có nghĩa là lốm đốm và cũng vì “cái tên” này mà có khá nhiều tranh cãi trong cách pha chế của loại đồ uống này. Có người thì nói Macchiato là Espresso được cho thêm vài vệt sữa trên bề mặt tạo thành các đường vân trong khá đẹp mắt mà thôi. Tuy nhiên hiện nay thì nhiều quán café họ lại cho khá nhiều sữa vào tách Macchiato, thế nên có rất nhiều sự nhầm lẫn giữa Macchiato và Latte.



Ảnh: Mado

“Latte” được bắt nguồn từ từ Caffelatte trong tiếng Ý có nghĩa là café và sữa. Nếu người “thường thức” không thật sành sẽ rất hay nhầm lẫn vị của Latte với Cappuccino bởi cả hai đều có 3 thành phần cơ bản: café espresso, sữa nóng và bột sữa. Tuy nhiên, nếu như ở Cappuccino người ta cho lượng sữa nóng có thể tương đương so với bột sữa thì ở Latte lượng bột sữa lại được cho bằng 1 nửa với sữa nóng mà thôi. Vì thế mà một tách Latte bao giờ cũng ít “bồng bênh” hơn so với Cappuccino. Và theo đúng “chuẩn” truyền thống thì Cappuccino được uống trong những tách dày được hâm nóng trước còn Latte lại được uống trong các chiếc ly khá to đầy nhá! Có một điểm thú vị nữa là Latte lúc mới được “sáng tạo” là để dành riêng cho trẻ em vì lượng cafein trong này khá ít và có độ ngọt tương đối cao. Về sau thì dần dần chính người lớn cũng bị mê mẩn bởi thức uống này nên nó trở thành đồ uống cho mọi lứa tuổi. Cũng xuất phát từ cùng một lý do đó, ở Ý người ta còn nghe danh thêm cafe hag (có tên đầy đủ là granita di caffè con panna) cũng là một loại café không chứa cafein, rất chi là thích hợp cho tuổi teens chúng mình nhỉ!



Ảnh: Imagine

Và chắc chẳng ai còn xa lạ gì với café Cappuccino rồi đúng không? Một tách café này cũng gồm có 3 phần là: café Espresso, sữa nóng và bột sữa và thường được chia rất đều nhau nhé! Tuy nhiên, tùy vào nơi pha chế mà lượng Espresso cũng khác nhau. Có nơi để nguyên Espresso đậm đặc nhưng lại có nơi pha loãng Espresso cùng với lượng nước gấp đôi. Và để hoàn thiện tách Cappuccino thì không thể không nhắc đến “nghệ thuật vẽ” trên mặt lớp bột sữa rồi. Còn về tên gọi của Cappuccino thì trên dự đoán là được bắt nguồn từ tên gọi của các nhà tu dòng Capuchin vì màu áo thụng của các vị ấy rất giống với màu của café. Cái này thì chưa có ai kiểm chứng được đâu...



Ảnh: Imagine

Thứ đồ uống được các teens không chỉ ở Việt Nam mà còn ở rất nhiều nước ưa chuộng nữa chính là Mocha. Không “đơn giản” như Cappuccino hay Latte, ở Mocha, người thưởng thức sẽ được hưởng trọn vẹn cả vị thơm béo của kem tươi và vị ngọt của chocolate nóng. Espresso trong Mocha cũng được pha chế bằng hơi nước nên lượng cafein cũng rất ít. Với mùi hương nhẹ của café trộn với vị ngọt dịu của kem và

chocolate, lại còn không gây mất ngủ, lo lắng vì sợ nóng, Mocha luôn được coi là thức uống “ưa thích bậc nhất” cho mọi lứa tuổi.



Ảnh: Imagine

Cuối cùng được “điểm danh” đến là loại café nghe tên “rất Mỹ” nhưng lại hoàn toàn bắt nguồn từ nước Ý – café Americano. Thực ra, Americano chính là Espresso nhưng được pha loãng với lượng nước gấp đôi. Nhiều người không hề thích Americano tẹo nào vì họ cho rằng nó đã “phá tan” cái “chuẩn” của Espresso nhưng lại có những người rất khoái

Americano vì nó vừa giữ được hương vị của Espresso nhưng đồng thời cũng hạn chế được nhiều tác hại từ cafein.

- Phong cách trầm lắng, không gian thoáng đãng , thoải mái , không quá rộng để cảm thấy trống trải, không quá chật để cảm thấy ngột thở.

- Ngoài ra nét độc đáo tại quán đó là được hòa mình vào những cuốn tiểu thuyết lãng mạn, một không gian chỉ có ở Charming coffe . Với hơn 500 cuốn tiểu thuyết hay nhất mọi thời đại sẵn sàng phục vụ .

- Bạn muốn thưởng thức một sức sống mới ? bạn muốn có 1 không gian tiểu thuyết hoàn hảo ? bạn muốn có 1 nơi để suy tư, để cho tâm hồn được bay bổng ? mời bạn hãy đến với Charming coffe của chúng tôi.

3. Thị trường tổng quan

- Thông qua các cuộc tiếp các cuộc khảo sát trên thị trường TP BIÊN HÒA chúng tôi được biết đa số những người ở đây có thói quen , sở thích uống café để thư giãn.

- Do đó, nhu cầu cần có quán café giá cả thích hợp và cách trang trí đẹp là rất cần thiết, theo nghiên cứu thì ở BIÊN HÒA có khoảng hơn 30 quán café lớn và rất nhiều quán café nhỏ và vừa.

- Đối thủ cạnh tranh đa số vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu của khách hàng .

Ví dụ: quán café NGỌC PHÁT , khách hàng chủ yếu là những người có thu nhập khá ; quán River Side , giá cao , trang trí chưa đẹp , đường vào sâu, khó tìm ...

4. Thị trường trọng tâm

công nhân viên , học sinh, sinh viên là khách hàng chủ yếu của chúng tôi vì đây là tầng lớp có nhu cầu lớn uống café rất lớn

5. Đặc điểm khách hàng

Do khách hàng chính của chúng tôi chủ yếu là công nhân viên, học sinh, sinh viên nên họ có cách sống của họ đơn giản, dễ gần gũi. Khi đến quán, điều mà họ quan tâm nhất là hình thức phục vụ và không gian có thoải mái hay không... Ngoài ra, theo tìm hiểu qua các cuộc nói chuyện với khách hàng chúng tôi được biết khi đến quán café họ còn cần nhắc những điều sau :

- Quán café có hiện đại, tiện nghi không
- Mức giá có phù hợp không
- Có phục vụ nhanh không
- Nhân viên phục vụ có nhiệt tình vui vẻ không

6. Đối thủ cạnh tranh

Mặc dù mở ra quán cà phê có nhiều điều kiện khách quan cũng như chủ quan thuận lợi. Nhưng để thành công không phải là chuyện dễ vì không chỉ có quán café của mình mà còn các đối thủ cạnh tranh, họ cũng muốn đạt những gì họ muốn, do đó chúng tôi phải làm tốt hơn đối thủ thì mới thu hút được khách hàng .

Hiện nay ở BIÊN HÒA (đường Võ Thị Sáu) đã có nhiều 8-10 quán cà phê, đó là những đối thủ gần mà chúng tôi phải đối mặt, họ đã có mối quan hệ lâu bền với khách hàng trong vùng khá lâu. Dù rằng, họ có những thuận lợi đó nhưng theo tìm hiểu thì họ còn yếu trong cung cách phục vụ. Ngay từ đầu thành lập quán café chúng tôi đã chuẩn bị tốt mọi thứ để làm hài lòng khách hàng ở mức cao nhất, đặc biệt là chuẩn bị khâu mà đối thủ đang yếu.

7. Nhà cung cấp

- Café Trung Nguyên
- Công ty trà TNHH SX – TM – DV Việt Thiên

Chương II: HOẠCH ĐỊNH CHỨC NĂNG VÀ ĐÁNH GIÁ TÀI CHÍNH

1. Tiếp thị

1.1 Chiến lược giá

Quán chúng tôi sẽ cung cấp nhiều loại sản phẩm đa dạng về chủng loại với nhiều mức giá phù hợp khác nhau .

Bảng 1: Giá bán các sản phẩm tại thời điểm quán bắt đầu hoạt động

SẢN PHẨM	GIÁ
I. Café	
Cafe	10.000/ly
Cafe đá	10.000/ly
Cafe sữa nóng	12.000/ly
Cafe sữa đá	12.000/ly
Cafe rum	15.000/ly
Cafe sữa rum	15.000/ly
Bạc xỉu	12.000/ly
Bạc xỉu đá	12.000/ly
II. Trà	
Trà lipton	10.000/ly
Trà lipton sữa	12.000/ly
Trà lài	10.000/ly
Trà đào	10.000/ly
Trà dâu	10.000/ly
Trà cam	10.000/ly

Trà chanh dây	10.000/ly
Trà gừng	10.000/ly
Trà bí đao	10.000/ly
III. Café kem sữa	
Macchiato	25.000/ly
Latte	25.000/ly
Cappuchino	25.000/ly
mocha	25.000/ly
Americano	25.000/ly

Bảng 2 : giá Trang thiết bị đầu tư ban đầu

STT	HẠNG MỤC ĐẦU TƯ	SL	ĐVT		GIÁ		Đvt: ngàn đồng. THÀNH TIỀN
1	Bàn mây tròn:	50	cái	x	450	=	22,500
2	Ghế mây	200	cái	x	300	=	60,000
3	Bàn gỗ_kiêng vuông, thấp:	25	cái	x	420	=	10,500
4	Ghế gỗ trệt có tựa+ nệm ngồi	100	cái	x	300	=	30,000
5	Đế lót ly bằng gỗ	300	cái	x	3,65	=	1,095
6	Gạt tàn thuốc bằng gốm	30	cái	x	19,3	=	579
7	Mâm Inox bung nước cho nhân viên (304-36cm):	10	cái	x	100,9	=	1,009
8	Ly nhỏ uống trà đá cho khách	300	ly	x	5,5	=	1,650

9	Ly nhỏ uống café sữa nóng	75	ly	x	7,6	=	570
10	Ly uống cà phê đá	150	ly	x	22	=	3,300
11	Fin pha café	50	cái	x	5,6	=	280
12	Ly pha chế	4	cái	x	17	=	68
13	Muỗng nhỏ	70	cái	x	1,5	=	105
14	Muỗng cà phê đá và cà phê sữa bằng Inox:	200	cái	x	4,5	=	900
15	Cây khuấy nước (cam vắt, Lipton, nước khác, ...):	100	cái	x	1	=	100
16	Bình thủy tinh lớn châm trà đá (LUMINARC, 1,3 lít):	5	cái	x	60	=	300
17	Phin lớn pha cà phê bằng Inox:	2	cái	x	60	=	120
18	Tấm lọc pha cà phê:	2	cái	x	25	=	50
19	Bình thủy Rạng Đông	2	cái	x	130	=	260
20	Nồi lớn nấu nước sôi:	1	cái	x	500	=	500
21	Bình chứa cà phê pha sẵn:	1	cái	x	120	=	120
22	Kệ lớn đựng ly bằng Inox:	2	cái	x	600	=	1,200
23	Các loại chai, lọ khác đựng một số thứ khác	1	bộ	x	500	=	500
24	Dù gỗ lớn che nắng thời trang:	16	cái	x	1,490	=	23,840
25	Dàn Amply (Pioneer VSX-817-S, công suất 360W):	1	cái	x	8,390	=	8,390
26	Đầu đĩa đa năng:	1	cái	x	1,900	=	1,900
27	Tivi 40 inch (hiệu TCL):	1	cái	x	9,990	=	9,990

28	Tivi 32 inch (hiệu TCL):	3	cái	x	5,990	=	17,970
29	Máy quay sinh tố (SANYO):	2	cái	x	950	=	1,900
30	Tủ đông đá	1	cái	x	8,500	=	8,500
31	Máy điều hòa LG	2	cái	x	7,300	=	14,600
32	Dàn loa (Mỹ, 500W/cặp):	2	cặp	x	3,500	=	7,000
33	Cáp truyền Quốc tế:	1	bộ	x	600	=	600
34	Tiền lắp đặt Internet + Bộ phát sóng Wifi:	1	bộ	x	1,500	=	1,500
35	Điện, đèn, nước, tiền công:	1	bộ	x	35,000	=	35,000
36	Đồng phục nhân viên:	30	bộ	x	300	=	9,000
37	Máy tính tiền điện tử CASIO TK-T200 (có kết tiền):	1	cái	x	6,900	=	6,900
38	Máy vi tính	2	cái	x	10,000	=	20,000
39	01 tủ quầy bar tính tiền và để dàn nhạc:	1	bộ	x	4,000	=	4,000
40	Trang trí nội thất, sửa chữa quán, trang trí cây cảnh:	1	lần	x	300,000	=	300,000
41	Chi phí bảng hiệu, hộp đèn:	1	bộ	x	20,000	=	20,000
42	Chi phí PANO vải quảng cáo:	3	tấm	x	1,500	=	4,500
43	Chi phí đặt cọc 02 tháng thuê mặt bằng:	2	tháng	x	30,000	=	60,000
44	Chi phí hỗ trợ bồi thường xây dựng cho chủ đất:	1	lần	x	60,000	=	60,000
45	Sách (tiểu thuyết)	500	Cuốn	x	100,000	=	50,000

	TỔNG						801,296

1.2 Chiến lược marketing

- Phát tờ rơi quảng cáo tại các trường ĐH, các công ty và người trung niên ở khu vực xung quanh đó. (1000 tờ rơi phát trong tháng đầu, sau đó có thể cân nhắc phát thêm hay không). Mỗi tờ rơi giảm 10% cho 1 ly, nhưng không cộng gộp với nhau
- Quảng cáo thông qua các hình thức chủ yếu treo băng rôn ở các tuyến đường chính
- Trong tuần đầu khai trương khách hàng sẽ được giảm giá 50% trong ngày đầu và 30% trong các ngày tiếp theo cho tất cả các sản phẩm.

2. Nhân sự và trụ sở

2.1 Bảng 3 : Nhu cầu lao động

	Công việc	Số lượng	Tiền lương (triệu đồng)	Thành tiền (triệu đồng)
Quản lý	quản lý	1	7	7
	Kế toán	1	2.5	2.5
	thu ngân	2	2	4
	Bảo vệ	4	2	8
Nhân viên	Pha chế	4	2.5	10
	Phục vụ	15	1.5	22.5

	Lao công	2	1.5	3
Tổng		29		57

2.2 Mặt bằng địa điểm

- Địa chỉ: Võ Thị Sáu, KP7, phường Thống Nhất, tp Biên Hòa, Đồng Nai.
- Hiện trạng : mặt tiền , đất trống , bằng phẳng , gần khu chung cư.
- Thuê mặt bằng: 30tr/tháng

2.3 Nghĩa vụ

- Chủ quán: Nghĩa vụ : Là người quản lý và điều hành mọi hoạt động quán, chịu trách nhiệm trước pháp luật
- quản lý: Là người thay mặt chủ quán điều hành hoạt động của nhân viên
- Kế toán: Theo dõi và ghi chép lại tất cả mọi hoạt của quán và tổng hợp chi phí và xác định doanh thu, lợi nhuận của quán báo cáo thuế
- Pha chế: là người pha chế các loại thức uống
- Thu ngân: Là người trực tiếp tính chi phí, thu tiền..
- Phục vụ: giới thiệu menu và phục vụ khách hàng
- Lao công: là người rửa ly và dọn vệ sinh
- Bảo vệ: là người giữ xe và bảo vệ tài sản của quán

3. Nhu cầu nhân viên, lương, đào tạo và khen thưởng

a. Nhu cầu nhân viên

- quản lý : 1 người, trình độ cao đẳng ngành Quản Trị Kinh Doanh
- Kế toán : 1 người, trình độ trung cấp trở lên chuyên ngành kế toán
- thu ngân: 1 người, trình độ trung học phổ thông trở lên, biết sử dụng áy tính
- Pha chế: 4người, có bằng nghề chuyên ngành.
- Phục vụ : 15người, có kinh nghiệm phục vụ, thông qua sự kiểm tra của chủ quán.

- Lao công: 2 người

- Bảo vệ: 4 người, nam tuổi từ 18 đến 35, có sức khỏe tốt

b. Đào tạo và khen thưởng

- Đào tạo: Chủ quán chịu trách nhiệm hướng dẫn cho nhân viên của mình quen với công việc, đặc biệt là nhân viên phục vụ và quản lý hướng dẫn phục vụ và ứng xử, ngoài ra chính bản thân người chủ cũng cần phải học về kiến thức chuyên ngành để phục vụ tốt hơn.

- Khen thưởng: Ngoài trừ những đợt thưởng thêm lương vào dịp lễ, tết, tặng lịch, áo, nón, cửa hàng còn trích lợi nhuận thưởng nếu vượt chỉ tiêu doanh thu. Biện pháp này nhằm kích thích sự phấn khởi nhiệt tình của nhân viên trong công việc để họ làm tốt công việc.

4. Mô hình xây dựng:

- **Thầu công trình xây dựng , trang trí nội thất : 300tr**
- **Quán café rộng 1200m² (20*60) được chia làm 3 khu chính**
 - Khu A : gồm 50 bàn mây tròn, ngoài trời (có dù)
 - Khu B : gồm 25 bàn gỗ được bố trí trong gian nhà kính kín trang nhã, có máy lạnh, chủ yếu phục vụ truy cập wifi, đọc sách .
 - Khu C : khu pha chế , thu ngân , nhà vệ sinh.
- **Tiến độ xây dựng**
 - 1/10->3/10 : phát cỏ , san bằng bề mặt
 - 4/10 : khởi công xây dựng
 - Dự kiến 31/11 hoàn thành
 - Chuẩn bị , trang trí , lắp ráp trang thiết bị , điện : 10 ngày
 - Dự kiến khai trương ngày 12/12/2010

Với vị trí trên đường Võ Thị Sáu, đường rộng, không gian thoáng đãng, chung quanh quán ít có những tòa nhà cao tầng, nên khi quý khách ngồi trong quán sẽ cảm nhận được sự thoải mái, hòa mình cùng bầu không khí trong lành.

4. Hoạch định tài chính

4.1 Các khoản đầu tư và nguồn vốn dự kiến ban đầu

	TỔNG CỘNG CHI PHÍ ĐẦU TƯ BAN ĐẦU	801,296
	Vay NH:	100,000,000
	Vốn tự có:	900,000,000
Stt	Số cổ phần hùng vốn	Thành tiền
1	Vũ Chu Cung	100,000,000
2	Huỳnh Thị Thu Hạnh	100,000,000
3	Lại Thu Hằng	100,000,000
4	Trần Thị Thu Hằng	100,000,000
5	Trần Vũ Thúy Liễu	100,000,000

6	Lý Thái Luật	100,000,000
7	Dương Hữu Minh	100,000,000
8	Nguyễn Thị Mai Trâm	100,000,000
9	Phạm Thị Ngọc Sương	100,000,000
Tổng Cộng :		900,000,000

Vốn linh động :198,704,000

Bảng kế hoạch trả nợ ngân hàng (lãi suất 1,25% tháng , 15% năm)

Đơn vị : triệu đồng

Năm	Dư nợ đầu kì	Hoàn trả trong kì			Dư nợ cuối kì
		Nợ gốc	Lãi	Tổng	
1	100	33.333	15	48.333	66.667
2	66.667	33.333	10	43.333	33.334
3	33.334	33.333	5.0001	38.333	0.001

4.2 Dự trù doanh thu chi phí

a. doanh thu

Thông số		
Tổng số bàn	75	bàn
Đơn giá bình quân	14,000	Đồng/ly
Công suất thiết kế		
Bình quân ly/ bàn /	1,5	Ly/bàn/giờ

giờ		
Giờ hoạt động	16	Giờ/ngày
Tổng số ly bán 1 ngày	1600	Ly/ngày

	Số lượng bán bình quân	Doanh thu ngày (đ/ ngày)	Doanh thu năm (đ/ năm)
Năm thứ 1 (50%)	900	<u>12,600,000</u>	<u>4,536,000,000</u>
Năm thứ 2 (75%)	1350	<u>18,900,000</u>	<u>6,804,000,000</u>
Năm thứ 3 (90%)	<u>1620</u>	<u>22,680,000</u>	<u>8,164,800,000</u>

b. chi phí

	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3
Lương nhân viên:	684,000,000	684,000,000	684,000,000
Điện:	18,000,000	18,000,000	18,000,000
Nước:	18,000,000	27,000,000	32,400,000
Nguyên liệu:	1,393,200,000	2,089,800,000	2,507,760,000
Tiền ăn nhân viên:	156,600,000	156,600,000	156,600,000
Chi phí mặt bằng:	360,000,000	360,000,000	360,000,000
Chi phí lãi vay NH	48,333,000	43,333,000	38,333,000
Chi phí khấu hao TSCĐ	160,260,000	160,260,000	160,260,000
TỔNG	<u>2,838,393,000</u>	<u>3,538,993,000</u>	<u>3,957,353,000</u>

(khấu hao tài sản cố định : giá trị đầu tư ban đầu là 801,296,000 , dự tính giá trị còn lại sau 3 năm là 40%)

c. Lợi Nhuận

Thuế TNDN 28%

	Doanh thu thuần	Chi phí	Lợi nhuận trước thuế	Lợi nhuận sau thuế
Năm thứ 1	4,536,000,000	2,838,393,000	1,697,607,000	1,222,277,040
Năm thứ 2	6,804,000,000	3,538,993,000	3,265,007,000	2,350,805,040
Năm thứ 3	8,164,800,000	3,957,353,000	4,207,447,000	3,029,361,840

Báo cáo ngân lưu lập theo phương pháp trực tiếp.

Năm		0	1	2	3
	Dòng ngân lưu vào		4,536,000,000	6,804,000,000	8,485,318,000
	Doanh thu		4,536,000,000	6,804,000,000	8,164,800,000
	Giá trị thanh lý				320,518,000
	Dòng ngân lưu ra	1,000,000,000	3,948,213,000	5,283,853,000	6,083,237,000
	Chi phí đầu tư	1,000,000,000			
	Tổng giá thành sản xuất		2,678,133,000	3,378,733,000	3,797,093,000
	Thuế TNDN		1,270,080,000	1,905,120,000	2,286,144,000
	Dòng ngân lưu ròng	-1,000,000,000	587,787,000	1,520,147,000	2,402,081,000

Chương 3 : Đánh Giá Hiệu Quả Tài chính

1. Hiện giá thuần(NPV)

P: vốn đầu tư ban đầu

r: lãi suất chiết khấu

CF: dòng thu nhập ròng qua các năm

Lấy lãi suất chiết khấu là 10%/năm

$$NPV = -P + \frac{CF_1}{1+r} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} =$$

$$= -1,000,000,000 + \frac{587,787,000}{1+0,1} + \frac{1,520,147,000}{(1+0,1)^2} + \frac{2,286,144,000}{(1+0,1)^3} = 2,508,285,477$$

Vậy ta có $NPV > 0$, dự án khả thi.

3. Tỷ Suất thu hồi nội bộ(IRR)

Dùng Excel tính IRR ta có : $=IRR(-1,000,000,000; 2,402,081,000)=97\%$

Ta thấy, suất sinh lời thực tế của dự án $IRR > 10\%$, dự án khả thi.

4. Tỷ số lợi ích trên chi phí

$$\frac{B}{C} = \frac{\sum_{J=0}^n \frac{B_J}{(1+i)^J}}{\sum_{J=0}^n \frac{C_J}{(1+i)^J}}$$

$$P_B = \frac{4,536,000,000}{(1+0.1)^1} + \frac{6,804,000,000}{(1+0.1)^2} + \frac{8,485,318,000}{(1+0.1)^3} = 16,121,921,860$$

$$P_C = \frac{801,296,000}{(1+0.1)^0} + \frac{3,948,213,000}{(1+0.1)^1} + \frac{5,283,853,000}{(1+0.1)^2} + \frac{6,083,237,000}{(1+0.1)^3} = 13,526,231,200$$

$$\frac{B}{C} = \frac{16,121,921,860}{13,526,231,200} = 1.19$$

Nghĩa là bình quân cứ 1 đồng chi phí tạo ra được 1.19 đồng thu nhập trong suốt vòng đời dự án.

5. Thời gian hoàn vốn(PP)

Là thời gian để ngân lưu tạo ra của dự án đủ bù đắp chi phí đầu tư ban đầu

Năm	0	1	2	3
Ngân lưu ròng	-1,000,000,000	587,787,000	1,520,147,000	2,402,081,000
Hiện giá dòng ngân lưu ròng	-1,000,000,000	529,008,300	1,368,132,300	2,161,872,900
Số chưa thu hồi	-1,000,000,000	-470,991,700	-	-

Thời gian hoàn vốn : $1 + (470,991,700 / 1,368,132,300) * 12 \text{ tháng} = 1 \text{ năm } 4 \text{ tháng}$

C. Những rủi ro có thể gặp và biện pháp khắc phục**1. Những rủi ro có thể gặp**

- Đối thủ cạnh tranh
- Bị thiếu sót trong phân tích đánh giá
- Chịu ảnh hưởng gián tiếp từ những thay đổi của điều kiện tự nhiên (mưa, bão, ...)
- NVL bị hư hại trong vận chuyển, lưu trữ.
- Giá cả thị trường biến động => giá NVL tăng

2. Một số biện pháp khắc phục rủi ro

- Bám sát các nguồn thông tin có liên quan
- Quan tâm đến hướng phát triển của đối thủ cạnh tranh cũng như nhu cầu khách hàng.
- Kiểm soát hạn chế tổn thất nếu có xảy ra

D. Kết thúc dự án

Rút ra kinh nghiệm để góp phần làm tốt hơn trong dự án sắp tới .

