

Dự án café Wifi Sách

I. Vài nét về dự án kinh doanh café – wifi – sách

- Tên quán: “ Café-Wifi Sách”
- Mô hình quán: café kết hợp wifi – sách đồng thời liên kết với trung tâm để đào tạo kỹ năng
- Phong cách chính của quán: trẻ trung, nhiệt tình, thân thiện, độc đáo
- Slogan: “ Relax” – hãy đến để cảm nhận
- Quán rộng: 50 m2
- Chúng tôi cung cấp:
 - + Đồ uống: Trà, yoghurt, siro, nước dinh dưỡng, sinh tố, nước ép.
 - + Sách chủ yếu là sách chuyên ngành, sách kỹ năng, đời sống và các tạp chí
- 1. *Khách hàng mục tiêu*
- 2. *Địa điểm của quán*
- 3. *Lý do chọn quán*
- 4. *Chiến lược giữ chân khách hàng*
 - + Dịch vụ đa dạng, phong phú
 - + Quán có xây dựng chế độ chăm sóc khách hàng chu đáo, tận tình:
 - + Địa điểm dễ tìm, thuận lợi cho sinh viên

Cơ sở đề xuất dự án

1. Khách hàng mục tiêu

- + Giới trẻ ngày nay rất chú trọng và đặt yêu cầu cao hơn trong việc chọn cho mình một không gian vui chơi, giải trí bổ ích và lành mạnh
- + Họ năng động, trẻ trung, đầy nhiệt tình, sáng tạo. Mong muốn có một không gian giao lưu, trao đổi bạn bè đồng thời không quên học hỏi các kỹ năng mềm.
- + Đáp ứng nhu cầu giải trí thì có các quán café, nước giải khát, karaoke, các quán game, các câu lạc bộ riêng rẽ như guitar club...Như vậy, sẽ tốn không ít thời gian vào những việc giải trí đó, đặc biệt là game còn có thể ảnh hưởng đến việc học tập

Đối thủ cạnh tranh

- Đối thủ cạnh tranh trên thị trường mục tiêu
- Đối thủ cạnh tranh trong ngành dịch vụ giải trí
 - + Điểm mạnh
 - + Điểm yếu-cái chưa làm được
- Các đối tượng liên quan tới dự án
 - Các nhà cung cấp dịch vụ liên quan tới dự án
 - Chủ đầu tư
 - Nhân viên

Nguyên nhân của lợi nhuận chưa cao

- Giá cả chưa phù hợp với túi tiền sinh viên
- Đồ uống không tạo được ấn tượng độc đáo
- Không có nhiều hoạt động tạo môi trường giao lưu học hỏi cho người trẻ
- Phong cách phục vụ chưa đáp ứng được nhu cầu của sinh viên

Lý do chọn mô hình

- Không đòi hỏi đầu tư tài chính cao: Hiện nay có rất nhiều trung tâm sẵn sàng liên kết và đào tạo miễn phí các kĩ năng mềm cho sinh viên, vì vậy việc tổ chức các hoạt động giao lưu tạo sân chơi cho những người trẻ là vô cùng thuận lợi
- Bên cạnh đó, việc đầu tư vào các trò chơi trí tuệ như xếp hình, giải ô chữ, cung cấp các loại sách hay là tương đối thuận lợi do giá thành rẻ và nguồn cung đa dạng phong phú.
- Các nguồn lực cho hướng can thiệp nhìn chung tương đối dễ tìm kiếm.



Mục tiêu của đề án

- Mục tiêu tổng quát: Tạo lợi nhuận cao cho chủ dự án.
- Mục tiêu cụ thể (trung gian): Thu hút được nhiều khách hàng đến quán
 - +Chỉ số định lượng kèm theo là : lượng khách vào quán trong một tháng, một quý.

Đầu ra dự kiến của dự án

- Cung cấp nhiều loại sách với chủng loại phong phú(sách kinh tế,kỹ thuật,tâm lý,tạp chí,sách kỹ năng mềm,sách ngoại ngữ...
- Liên kết với các trung tâm đào tạo kỹ năng như: Trung tâm Tâm Việt Group, trung tâm đào tạo kỹ năng quản trị InPro.
- Cung cấp các trò chơi trí tuệ như: rubic, xếp hình, cờ vua, giải ô chữ tiếng anh...
- Cung cấp nước giải khát và đồ uống

Các hoạt động chính của dự án

- 1. Tìm hiểu thị trường
 - + Lập bảng câu hỏi điều tra
 - + Thực hiện phát bảng hỏi điều tra trực tiếp để tiếp thu ý kiến
 - + Tổng hợp kết quả điều tra đưa ra các con số cụ thể ứng với từng câu hỏi.
- 2. Khảo sát tìm hiểu về mặt bằng, tìm các nhà cung cấp dịch vụ, chọn địa điểm

● 3. Tìm hiểu đối thủ cạnh tranh

- Không gian và cách bài trí của các đối thủ cạnh tranh
- Tìm hiểu về sản phẩm dịch vụ và các sản phẩm đi kèm (đồ uống, món đặc trưng của quán, điểm nhấn thu hút khách của đối thủ là gì?)
- Giá cả sản phẩm
- Nhân viên (thái độ làm việc, phục vụ khách hàng)
- Đánh giá đối thủ cạnh tranh để có chiến thuật và chiến lược kinh doanh của quán

● 4. Thực hiện xây dựng quán

● 5. Tổ chức hoạt động quảng bá sản phẩm

- Đưa ra các chương trình khuyến mại (giảm giá, tặng sản phẩm đi kèm khi khai trương..)
- Lập blog và form riêng giới thiệu quán, quảng bá sản phẩm và dịch vụ
- Tờ rơi phát ở các trường Đại học (Ngoại Thương , Đại Học Luật, Đại Học GTVT, Học Viện Ngân hàng, Y Hà Nội)
- Qua Yahoo, Face book, Yume, Twitter, Myspace tận dụng mối quan hệ của bạn bè
- Liên kết với các forum về của giới yêu cafe, đam mê sách để marketing

6. Các hoạt động thường xuyên

- - Tổ chức các trò chơi trí tuệ có phần thưởng
- - Một tháng tổ chức 2 buổi giao lưu đào tạo có sự kết hợp với các trung tâm Trí Việt, Tâm Việt...
- - Liên kết với các trung tâm để tổ chức tuyên truyền tham gia các hoạt động tình nguyện viên và các chương trình lớn
- - Tùy từng dịp đặc biệt có hình thức khuyến mại đặc biệt để thu hút khách (8/3; 20/10; 14/2; 2/9; 9/2....). Có thẻ khách hàng thân thiết giảm giá tích điểm dành những ưu đãi đặc biệt cho khách hàng
- - Kiểm tra, giám sát, thái độ phục vụ nhân viên
- - Đánh giá doanh thu sau mỗi tháng kinh doanh
- - Tùy từng thời điểm kinh doanh tìm hiểu sự thay đổi thị hiếu của khách hàng để có những chiến thuật kinh doanh cụ thể.

Tiến độ và kế hoạch ngân sách của dự án

- Lập bảng thông số hoạt động
 - + Chi phí dự kiến
 - + Doanh thu dự kiến
- Bảng tính xác định hiệu quả đầu tư(các chỉ tiêu NPV,IRR,Thv)
- Tổ chức thực hiện
- Kiểm tra, đánh giá