

Lập kế hoạch kinh doanh — Cà phê Mẫu

13/13 mục có nội dung. Chỉ là độ đầy đủ bản nháp, không xác nhận tính đúng hoặc khả thi.

Tóm lược bài toán

Cà phê Mẫu thử đặt trước và nhận tại quầy để giảm thời gian chờ buổi sáng.

Vấn đề và giá trị

Ý tưởng và vấn đề

Cà phê Mẫu thử đặt trước và nhận tại quầy để giảm thời gian chờ buổi sáng.

Khách hàng mục tiêu

Giả thuyết: người làm việc gần quầy, cần lấy đồ uống trong giờ đi làm.

Sản phẩm và mức giá

Một cốc cà phê sữa mang đi; giá thử 35.000 đồng, cần kiểm tra khả năng chi trả.

Thị trường và cách tiếp cận

Đối thủ và khác biệt

Chưa khảo sát đối thủ thật. Cần ghi menu, thời gian chờ và ngày quan sát.

Kênh bán hàng

Thử tại quầy; trang đặt trước chỉ mở khi quy trình nhận đơn đã kiểm tra.

Kế hoạch tiếp cận

Mời khách tự nguyện thử; theo dõi số lượt đặt và số đơn nhận đúng giờ.

Nguồn lực và tài chính

Chi phí và giả định

Giả định mẫu: setup 65 triệu; vận hành 18 triệu/tháng; biến phí 14.000 đồng/ly. Cần báo giá xác thực.

Doanh thu và cách tính

Kịch bản mẫu $35.000 \times 30 \text{ ly/ngày} \times 22 \text{ ngày}$. Đây là giả định, chưa phải doanh thu thực.

Đội ngũ và trách nhiệm

Nhóm vận hành phụ trách nhận đơn; nhóm pha chế chuẩn bị; người theo dõi đối chiếu tiền.

Mục tiêu và kiểm chứng

Mục tiêu theo thời gian

30 ngày: kiểm tra nhu cầu và quy trình. Chỉ mở rộng khi có số liệu đủ để quyết định.

Bảng chứng và nguồn

Toàn bộ dữ liệu minh họa được tạo cho bản mẫu. Chưa phỏng vấn hoặc thử bán thật.

Rủi ro và phương án

Khách đến dồn giờ; thử giới hạn đơn theo khung giờ và ghi nhận đơn trễ.

Kế hoạch hành động và nghiệm thu

Kết quả	Người phụ trách	Hạn	Tiêu chí
Bảng câu hỏi thử	Nhóm nghiên cứu	Tuần 1	Rà soát câu hỏi không dẫn dắt
Quy trình nhận đơn	Nhóm vận hành	Tuần 2	Chạy thử và ghi lỗi
Báo cáo quyết định	Người theo dõi	Tuần 4	Có số liệu và điều kiện tiếp tục