



PA MARKETING
POUR OUR HEART & BRAIN

KINH DOANH TRÀ CHANH NHANH PHẤT HAY NHANH TÀN?

(C) 2020 by Phan Anh



YouTube

PA Marketing



Subscribe



- (C) 2020 BY PHAN ANH & CÔNG TY PA MARKETING
- MBA Đại học Nice-Sofia Antipolis (Pháp)
- Thạc sỹ Luật Kinh tế Đại học Luật Hà Nội
- Website: www.pamarketing.vn
- FB cá nhân: [www.fb.com/phananhonline](https://www.facebook.com/phananhonline)
- Fanpage: [www.fb.com/pamarketing](https://www.facebook.com/pamarketing)
- Youtube: www.youtube.com/pamarketing
- SĐT: 0989-623-888 (đã dùng 14 năm)

NỖ RỘ KINH DOANH TRÀ CHANH

- Kinh doanh trà chanh theo mô hình mới, mô hình chuỗi là một trào lưu kinh doanh mới trong ngành F&B (đồ ăn, đồ uống) tại Việt Nam từ 2018 đang thịnh hành vào đầu 2020
- Sau khi xu hướng trà sữa đang có dấu hiệu đi xuống hoặc giảm nhiệt thì mô hình đồ uống “trà chanh chém gió” đang rất phát triển. Tuy nhiên xu hướng này cũng dễ bị đi xuống
- Số lượng quán trà chanh mở ra rất nhanh về tốc độ, nhiều về số lượng
- Số vốn bỏ ra không lớn (thường là nhỏ hơn) so với các quán cafe, quán trà sữa

LÀM SAO ĐỂ KINH DOANH TRÀ CHANH THÀNH CÔNG?



CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG

1. Vị trí mở quán: “view đẹp”, đông dân cư, gần trung tâm, tập trung nhiều giới trẻ, công sở, mật độ qua lại cao, có chỗ để xe rộng rãi (không có chỗ để xe là vỡ mồm ngay), tính toán đến việc làm luật lá đầy đủ nha
2. Lựa chọn phong cách quán: nói chung bạn cần đến 1 thiết kế đơn giản nhưng cần có “gu” và có “ngôn ngữ thiết kế”, tất nhiên là dành cho giới trẻ, cơ động, tiện ích và giá rẻ (nên sử dụng các vật liệu giá rẻ). Lựa chọn phong cách quán: quán cần có thiết kế phong cách hướng tới giới trẻ, sự tiện dụng, sự thoải mái, sự an toàn, các yếu tố sống ảo hoặc là các ổ điện để sạc pin điện thoại, hoặc là wifi phải đủ mạnh để hàng trăm người có thể kết nối cùng một lúc. Quán thiết kế theo hướng tiện ích và tối ưu và đặc biệt là phải tiết kiệm chi phí.

CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG



CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG

3. Lựa chọn tên thương hiệu, màu sắc thương hiệu, cấu trúc và phong cách thiết kế cho quán để thu hút khách hàng hiện tại và làm chuỗi trong tương lai hoặc thậm chí là chạy nhượng quyền ngay
4. Mở quán trà chanh tự mở hay nhận nhượng quyền; có muốn phát triển chuỗi nhượng quyền hay không; tính xem bao lâu thì hoà được vốn; và khi có lãi thì lãi bình quân, lãi tối đa là bao nhiêu tiền/ 1 tháng

CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG



CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG

5. Nghiên cứu về khách hàng, sở thích, thói quen, hành vi, tạo ra các giá trị cần thiết cho khách hàng để hình thành nên nhóm khách quen, mà nhóm khách quen thì thường phải ở gần đó (ví dụ như gần trường đại học chẳng hạn, gần các khu chung cư lớn), vẽ chân dung khách hàng cụ thể. Nghiên cứu khách hàng để tìm ra định vị thương hiệu.
6. Tính toán về số vốn đầu tư và kế hoạch tài chính cụ thể: cần tính toán kỹ về số vốn đầu tư bỏ ra cho quán trà chanh bao gồm các khoản chi phí đầu tư như tiền thuê mặt bằng, tiền đặt cọc mặt bằng, tiền đầu tư cơ sở vật chất (máy móc, bàn ghế, đèn quạt, điện nước, biển hiệu); chi phí marketing cho 3-6 tháng đầu tiên mở ra trong trường hợp không bán được; chi phí lương nhân viên, chi phí thuế má, các khoản phí liên quan đến việc mở kinh doanh. Có kế hoạch tài chính cụ thể cho từng tuần, từng tháng và kéo dài ít nhất trong 06 tháng

CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG

7. Tính toán về điểm hoà vốn: Điểm hoà vốn là tổng số chi phí (bao gồm chi phí cố định và chi phí biến đổi)/ tháng (30 ngày) sẽ tính ra điểm hoà vốn/ ngày; tính toán về đơn giản (hoá đơn đồ uống/ 1 đầu khách hàng) ==> tính lợi nhuận/ 1 đầu khách hàng (hoặc hoá đơn) ==> cần bao nhiêu hoá đơn/ 1 ngày thì hoà vốn. Nếu điểm hoà vốn cao thì cần phải thận trọng, nếu điểm hoà vốn thấp thì tỷ lệ thành công sẽ cao hơn; tính xem bao lâu thì hoà được vốn; và khi có lãi thì lãi bình quân, lãi tối đa là bao nhiêu tiền/ 1 tháng...

8. Tập trung vào nguyên liệu tốt, an toàn, hợp vệ sinh thực phẩm nhưng vẫn phải kiểm soát được giá và dịch vụ (nhân viên mặc đồng phục; nhanh nhẹn; có khả năng giao tiếp tốt và tư vấn upsales cho khách hàng; sử dụng một số phần mềm quản lý bán hàng

CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG

- 9. Phát triển Menu (danh mục đồ uống và đồ ăn vặt): gồm những món gì, đơn giá bao nhiêu, chi phí sản xuất bao nhiêu, tính % giá cốt cho chi phí nguyên liệu và pha chế (khổng chế dưới mức 30-35% so với giá bán lẻ).
- Menu thì đi mua, đi sưu tầm, đi học hay nhận nhượng quyền ==> nghiên cứu và tự học đi, cái này dễ ợt à

CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG

- 10. Mua sắm đồ dùng, dụng cụ máy móc pha chế, phần mềm bán hàng và quản lý.
- Máy móc dụng cụ cần có như quầy bar, máy ủ trà, định lượng đường, bình nước nóng siêu tốc, máy ép chậm
- Dụng cụ cốc chén, bàn ghế, giấy ăn, khăn lau, thùng đựng rác, túi đựng rác...
- Máy tính, phần mềm bán hàng, máy in hoá đơn, thẻ rung...
- Camera giám sát ở các vị trí và đặc biệt là vị trí thu ngân
- Cái này là tính chi phí trong phần Lập kế hoạch dự trù tài chính rồi, tính cả khấu hao luôn 12 tháng là đẹp

CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG



CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG

11. Tuyển dụng nhân viên

Tuyển trước tối thiểu 2 tuần để đào tạo thực hành tránh sai sót.

Mới khai trương nên tuyển dư, có thể theo ca, sau này điều chỉnh theo nhu cầu.

Vị trí chủ chốt thu ngân và pha chế, tăng cường ca tối khách đông, chạy bàn, bếp, trông xe.

Cân đối tiền lương, tiền thưởng và chính sách nghỉ, chính sách hỗ trợ người lao động phù hợp. Quản lý tốt tránh thất thoát

12. Hoàn thiện thủ tục pháp lý

Đăng ký kinh doanh, an toàn thực phẩm, làm luật, nộp thuế.

CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG

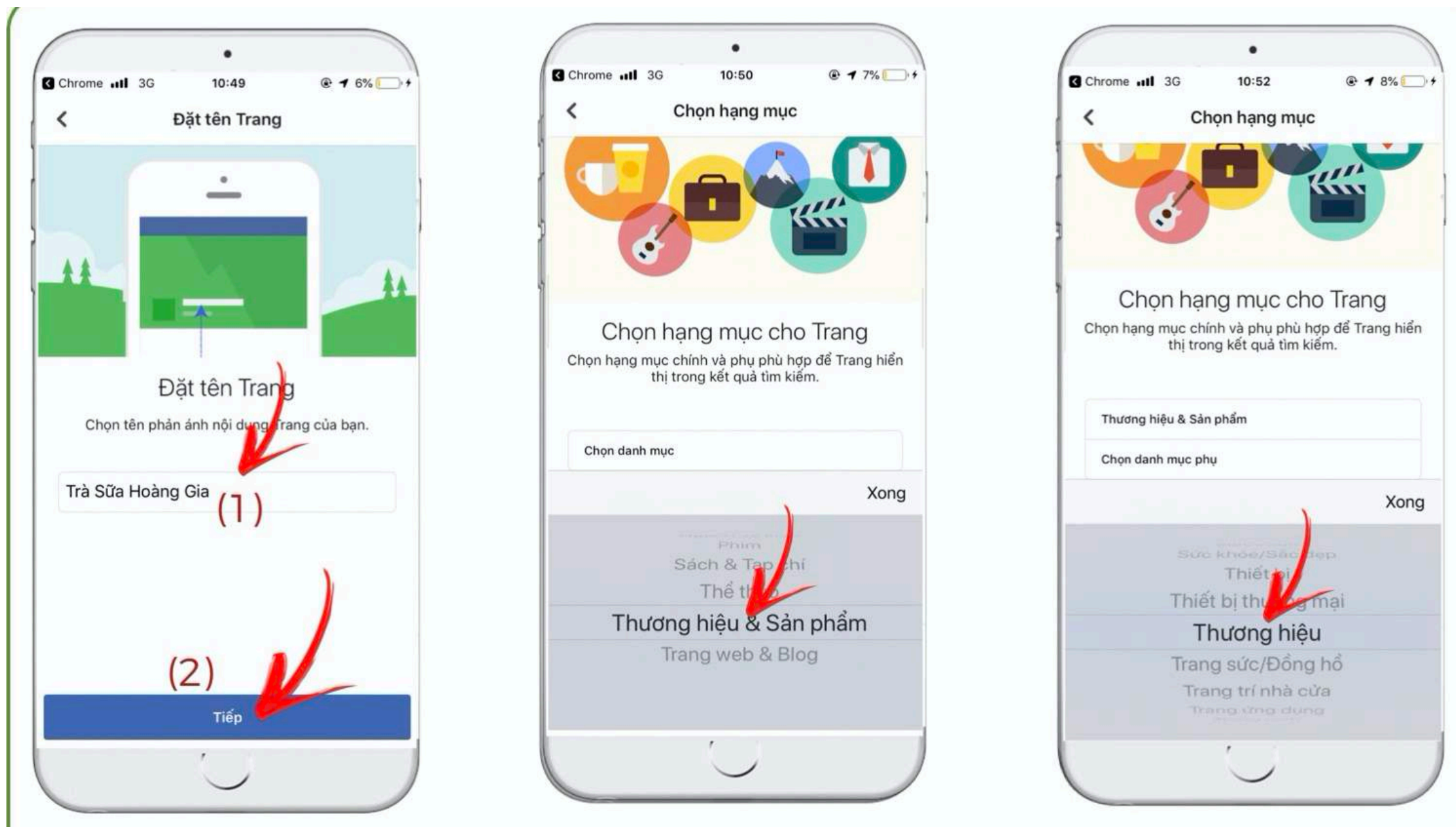
13.Đảm bảo quán vận hành tốt trước khai trương

Nên chạy thử ít nhất 3 ngày cho bạn bè gia đình thử sau đó làm chương trình Free trà chanh 3 ngày để hút khách vì giá cốt khá thấp.

14.Truyền thông, Quảng cáo, khuyến mại, dùng thử

Lập Fanpage và cập nhật tiến độ, cập nhật chương trình, cập nhật hình ảnh của quán; sau đó là Quảng cáo Fanpage, đăng hội nhóm, đăng Facebook cá nhân để hút khách; đi phát tờ rơi quanh khu vực đó; và nên làm sớm trước 1 tháng trước khi khai trương

CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG



CÁC YẾU TỐ & MÔ HÌNH THÀNH CÔNG

- 15. Học quảng cáo và tìm kiếm khách hàng trên Facebook (phiên bản 2020 mới nhất)
- 16. Học làm marketing cho ngành hàng FnB (ngành đồ ăn đồ uống)

The screenshot displays the PA Marketing website interface. The top navigation bar includes a logo, a menu icon, a search bar with the placeholder text 'Tìm kiếm khóa học', and buttons for 'Đăng nhập' and 'Đăng ký'. Below the navigation bar, a green banner highlights the course 'MARKETING CHO NHÀ HÀNG, QUÁN CAFE, KARAOKE' by instructor Nguyễn Phan Anh, with a note 'Chưa có đánh giá' (No reviews yet).

The main content area features a large video player for the 'MARKETING cho NHÀ HÀNG QUÁN COFFEE KARAOKE' course, with a play button and a URL 'http://pamarketing.vn/'. To the right, a sidebar lists categories: 'Tất cả chủ đề', 'Kỹ Năng Kinh Doanh', 'Khởi Nghiệp', 'Marketing', 'Gia Đình', and 'Kỹ Năng Mềm'. The main area also displays a grid of course cards:

- BÁN HÀNG BẰNG FACEBOOK LIVESTREAM** by Nguyễn Phan Anh - Công ty TNHH PA Mark... Price: 499.000 đ. Rating: 0 (0). Button: 'Thêm vào giỏ hàng'.
- CONTENT MARKETING - QUẢNG CÁO ĐỈNH CAO** by Nguyễn Phan Anh - Công ty TNHH PA Mark... Price: 399.000 đ. Rating: 0 (0). Button: 'Thêm vào giỏ hàng'.
- FACEBOOK MARKETING NÂNG CAO** by Nguyễn Phan Anh - Công ty TNHH PA Mark... Price: 399.000 đ. Rating: 0 (0). Button: 'Thêm vào giỏ hàng'.
- FACEBOOK MARKETING CƠ BẢN** by Nguyễn Phan Anh - Công ty TNHH PA Mark... Price: 399.000 đ. Rating: 0 (0).

Below the video player, a section titled 'Giới thiệu khóa học' (Course Introduction) lists the benefits ('Lợi ích:'): 'TẤT CẢ CÁC KIẾN THỨC ĐÃ HỌC áp dụng ngay vào thực chiến', 'Cách tối ưu hóa chi phí quảng cáo và chi phí đầu vào', and 'Sử dụng thành thạo và hiệu quả các kênh truyền thông từ offline đến online'.



- **CÔNG TY TNHH PA MARKETING**
- ĐƠN VỊ ĐÀO TẠO VÀ TƯ VẤN, TRIỂN KHAI VỀ MARKETING ONLINE, BÁN HÀNG TRỰC TUYẾN, THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ, TRUYỀN THÔNG & XỬ LÝ KHỦNG HOẢNG TRUYỀN THÔNG... BÀI BẢN SỐ 1 TẠI VIỆT NAM
- www.pamarketing.vn. www.fb.com/pamarketing
- www.fb.com/phananhonline. www.youtube.com/pamarketing