**CƠ CHẾ HOẠT ĐỘNG HỆ THỐNG CÀ PHÊ BẤT ĐỘNG SẢN & TÀI CHÍNH THƯƠNG MẠI - CHÍNH SÁCH HỢP TÁC**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_&\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1. **MỤC TIÊU:** Quán cà phê trở thành địa điểm là “ NƠI KẾT NỐI ĐỂ THÀNH CÔNG” – “TẠO THANH KHOẢN CHO SẢN PHẨM HÀNG HÓA”
* Lấy quán cà phê làm nơi hội tụ hợp mặt hằng ngày của các Anh Em hoạt động trong lĩnh vực Bất Động Sản – Liên Quan Bất Động Sản – Kinh Doanh kết nối lại với nhau về mặt thông tin **Sản phẩm và dịch vụ** với mục tiêu chung là cùng hợp tác tiến tới thành công.
* Là nơi để người có nguồn cung ứng Sản Phẩm và Dịch Vụ có thể gặp được người đang có nhu cầu về một Sản Phẩm và Dịch Vụ tìm gặp được nhau => Đáp ứng được nhu cầu bổ sung cho nhau.
* Tạo sự khác biệt để thu hút khách hàng cạnh tranh với các quán cà phê thông thường là Tạo được sự tiện ích khi khách hàng đến với quán, ngoài việc thưởng thức cà phê, họ còn được cung cấp các thông tin có thể liên quan đến nhu cầu họ đang cần đến, được tư vấn giải đáp thắc mắc của KH….
1. **TIÊU CHÍ KH NHẬN BIẾT QUÁN CÀ PHÊ TRỰC THUỘC HỆ THỐNG:**
* **Giai đoạn 1**: Chỉ cần trên bảng hiệu có thêm dòng chữ “ HỆ THỐNG CÀ PHÊ …..tên chung chữ nhỏ…. Và phía dưới là Tên của Quán cà phê đó. Bản chất giai đoạn đầu chủ yếu thiết kế được 1 quy trình hoạt động đúng chuẩn và hiệu quả thu hút được đối tượng đến quán
* **Giai đoạn 2**: Chuẩn Hóa một cái tên và chuẩn hóa kiểu mẫu căn bản cho quán để dễ dàng nhận diện. Bản chất chính cũng là cách triển khai bên trong quán, tạo tính tiện ích đúng bản chất mô hình
1. **ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU ĐẾN QUÁN:**
* Khách hàng là đối tượng bình thường đến để thưởng thức ly cà phê, thưởng thức khung cảnh không gian quán, để giao lưu họp mặt bạn bè, người thân, đối tác…
* Khách hàng có nhu cầu muốn tìm được nơi gửi bán, hay đăng tin bán nhà đất
* Khách hàng có nhu cầu muốn tìm nhà đất mua để an cư (để ở), để tích lũy tài sản, sử dụng cho mục đích kinh doanh khác…
* Khách hàng là đối tượng hoạt động kinh doanh bất động sản kiếm lời (mua đi bán lại – nhà đầu tư nhỏ lẻ)
* Các tổ chức phân phối dự án, chủ đầu tư dự án gửi hợp tác phân phối hoặc đang quảng cáo sp họ
* Khách hàng là các anh em làm nghề môi giới bất động sản tự do (đến để tìm sản phẩm môi giới, mua bán)
* Khách hàng là các Anh Em đang hoạt động trong ngành Ngân hàng chuyên về cho vay tín chấp hay thế chấp đến kết nối tìm kiếm khách hàng có nhu cầu vay
* Khách hàng là Anh Em hoạt động trong lĩnh vực Thẩm Định Giá bất động sản hay Pháp lý đến để tìm kiếm kết nối được khách hàng….
* Khách hàng là các Cty cơ sở sản xuất hay thương mại đến tìm kiếm đối tác….
1. **CƠ CHẾ CÁCH THỨC HOẠT ĐỘNG MÔ HÌNH HỆ THỐNG CÀ PHÊ**

**CƠ CHẾ HOẠT ĐỘNG:** Lấy ti vi đặt tại các quán trực thuộc hệ thống làm giao diện quảng bá truyền thông về thông tin sản phẩm và nhu cầu khách hàng thông qua Web ứng dụng kết nối dữ liệu được cập nhật hằng ngày từ toàn bộ hệ thống cung cấp + 1 Nhân sự Admin phụ trách điều hành Ứng dụng và tư vấn, tiếp nhận và cập nhật thông tin truyền tải về Admin Tổng

**ĐIỀU KIỆN CẦN ĐỂ HOẠT ĐỘNG:**

* **Mối Quan Hệ Kết Nối Hỗ Trợ**: Địa điểm quán cà phê trở thành hệ thống sẽ được truyền thông mô hình hoạt động của quán, được xây dựng kết nối hợp tác với các tổ chức bộ phận liên quan khu vực quán hợp tác hỗ trợ hoạt động (Ngân hàng,….)
* **Cơ Sở Vật Chất**: Mỗi quán cà phê trực thuộc hệ thống sẽ lắp đặt 1 đến 2 ti vi loại từ 50 ich trở lên tùy theo điều kiện quy mô và tài chính. + Máy tính Laptop để kết nối chạy quảng cáo trên nền ti vi + Bảng hiệu bổ sung có dòng chữ Hệ Thống để khách hàng và thành viên nhận biết.
* **Nhân Sự:** Tối thiểu có 1 Admin là nữ có ngoại hình càng tốt, giao tiếp tốt, lanh lẹ và có trình độ từ cao đẳng trở lên sẽ được tư vấn căn bản các kiến thức liên quan như: Tư vấn nhà đất, tư vấn đăng tin, tư vấn thủ tục và điều kiện vay vốn, tư vấn thẩm định giá, tiếp nhận các nhu cầu khách hàng.

**Nhiệm vụ Admin** là tư vấn khi khách có nhu cầu phát sinh tại quán + Cập nhật thông tin đăng quảng cáo lên Web ứng dụng, quản lý thông tin nhu cầu khách hàng + kết nối với Admin tổng để tập hợp thông tin + điều phối kết nối nhu cầu KH đến tổ chức cung ứng

**Ví dụ**: Khách có nhu cầu vay vốn Ngân hàng mua nhà, Admin tiếp nhận thông tin tư vấn sơ để xem điều kiện KH và mong muốn họ ra sao từ đó chuyển tiếp thông tin nhu cầu đến với cán bộ Ngân hàng đã được hợp tác để tiến hành đáp ứng nhu cầu KH.

**Ví dụ 2:** KH có nhu cầu muốn bán căn nhà và họ nhờ mình đăng quảng cáo giúp, Admin nhận thông tin thu thập chứng từ chuyển qua Cty địa ốc tiếp nhận khảo sát và cung cấp lại cho Admin soạn nội dung đăng lên Web ứng dụng chạy quảng cáo cho KH để nhanh chóng bán được sản phẩm cho họ (Sẽ có phí quảng cáo hoặc phí môi giới nếu giao dịch thành công)

***Trường hợp 1 số hệ thống quán không có đội ngũ Nhân viên Cty địa ốc thì quán sẽ tổ chức thêm 1 nhân viên Nam kinh doanh, hỗ trợ khảo sát, dẫn khách khách xem nhà, chốt giao dịch.***

1. **PHÂN TÍCH TÍNH KHẢ THI MÔ HÌNH:**

THANH KHOẢN ĐƯỢC TẠO RA BỞI = NHU CẦU + KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH

* Kết nối được nhiều quán cà phê trải đều các khu vực, địa bàn như: Các Quận thuộc khu vực HCM – Mỗi tỉnh thành từ 1 đến 4 địa điểm thuộc khu trung tâm sầm uất (Vũng Tàu – Đồng Nai – Long An – Vĩnh Long – Bến Tre – Cần Thơ – An Giang – Đồng Tháp….) tạo thành 1 hệ thống thống nhất thông tin và cách hoạt động => Khi đó sản phẩm khách hàng sẽ được hệ thống quảng bá rộng khắp thì cơ hội giao dịch sẽ diển ra nhanh chống => Tạo sự tin tưởng tín hiệu quả khi khách hàng gửi gấm nhu cầu của họ

**Ví dụ:** Khách gủi đăng bán căn nhà tại Cần Thơ -> Thông tin sản phẩm của họ sẽ được truyền tải rộng rãi trên tất cả các quán thuộc hệ thống -> Đối tượng hội tụ tại quán lại đa phần là những người đang có nhu cầu tương đồng -> Giao dịch diễn tra nhanh chống

* Ngoài ra điểm khác biệt lớn của Mô HÌnh là tại mõi quán đều được Kết nối trực tiếp với các tổ chức chuyên trách hỗ trợ tư vấn và thực hiện đáp ứng nhu cầu cần thiết cho KH yên tâm (Ngân Hàng, Thẩm Định Giá, Pháp lý, Cty địa ốc.)

**Ví dụ:** KH muốn mua nhà nhìn thấy trên ti vi quán, họ không đủ tài chính và họ cần giải pháp, chúng ta có đội ngũ chuyên môn thông qua hợp tác hỗ trợ họ từ tư vấn đến thực hiện để họ được hoàn tất mua được căn nhà ưng ý

1. **PHÂN TÍCH LỢI ÍCH KHI QUÁN CÀ PHÊ THANH GIA THÀNH VIÊN HOẠT ĐỘNG MÔ HÌNH HỆ THỐNG**
* Được truyền thông rộng rãi đến khách hàng đến ủng hộ quán, tạo sự khác biệt về tính tiện ích từ đó thu hút nhiều đối tượng khách hàng đến quán vừa được thưởng thức cà phê, được hội tụ và được đáp ứng các nhu cầu phát sinh trong cuộc sống cũng như trong kinh doanh => Tạo 1 lượng khách ổn định cho quán => **Tăng doanh thu cho quán và ổn định lợi nhuận**
* Phát sinh thêm nguồn thu nhập ăn chia từ phí dịch vụ đăng quảng cáo, phí môi giới nhà đất khi giao dịch thành công, phí chiết khấu từ các giao dịch khác phát sinh tại quán => **Tăng doanh thu dịch vụ phát sinh khi khách đến quán có nhu cầu hỗ trợ hợp tác.**
* **Gia tăng mối quan hệ, thương hiệu khu vực cho quán.**
* Phát sinh doanh thu chiết khấu từ việc làm nhà phân phối cà phê **=> Chiết khấu 8%/đơn hàng**
* Được Công ty Cà phê hỗ trợ đội ngũ nhân viên kinh doanh bán hàng, tiêu thụ sản phẩm cà phê, cao cao cho nhà phân phối ra thị trường **=> Tạo doanh thu từ tiêu thụ và NPP cà phê + tỷ lệ % thưởng khuyến mãi theo tháng, quý, năm dành cho NPP**
* Chất lượng và chuẩn loại cà phê đồng nhất với các quán thuộc hệ thống trực thuộc
* **Tổng lợi ích =** *Tăng Doanh số quán cà phê + Phát sinh doanh số ăn chia phí dịch vụ phát sinh từ mô hình + Tiêu thụ cà phê giá ổn định và chất lượng ổn định + % hưởng chiết khấu cho NPP cà phê + Có đội ngủ nhân viên kinh doanh phát triển bán hàng không phải trả lương thưởng để tạo doanh số cho mình* **(chỉ tiêu từ 150tr/tháng được 1 giám sát và 5 sale phát triển cà phê)**
1. **XÁC ĐỊNH PHƯƠNG THỨC HỢP TÁC VÀ TỶ LỆ CHIA LỢI NHUẬN**

**Về đầu tư:** Tại mỗi quán đầu tư 1 Ti vi đến 2 Ti vi tùy theo quy mô quán (kích cỡ càng lớn càng tốt từ 55” đến 75”) Giá thành tầm 20trđ/cái lại lớn + 1 máy Laptop (5trđ đến 8trđ) =30trđ => Thời hạn khấu hao tính trên 24 hoặc 36 tháng

**Về nhân sự:** Mỗi quán bố trí 1 Admin (nhân viên tư vấn bán hàng tại chỗ), nhiệm vụ chạy thông tin sản phẩm trên ti vi, tư vấn ký gửi nhà đất, tư vấn vay vốn, tư vấn bán hàng tại quán, quản lý theo dõi thông tin nhu cầu khách hàng, theo dõi tiến độ xử lý hồ sơ với các đối tác (Ngân hàng, Cty tài chính, Cty thẩm định giá..), Kết nối nhu cầu khách hàng với các đối tác, cập nhật báo cáo tình hình hoạt động về Admin tổng.

01 Nhân viên nam: Tư vấn và dẫn khách xem nhà đất, chốt đơn hàng, ngoại giao đàm phán hợp tác với các đối tác liên quan, quản lý chung. (Lương căn bản 2 bạn này tầm 12trđ + %/lợi nhuận)

**Nguồn thu:**

1. Thu hút khách đến quán cà phê hàng ngày vì tính tiện ích của Mô hình (tăng doanh số kinh doanh cà phê)
2. Doanh thu từ dịch vụ môi giới ký gửi nhà đất
3. Doanh thu từ phân phối dự án
4. Doanh thu từ dịch vụ khác (hưởng phần % chiết khấu thương mại và dịch vụ)
5. Doanh thu từ dịch vụ quảng cáo đăng tin

**PHƯƠNG ÁN HỢP TÁC 1:**

* Bên Quán (Bên B) : Đầu tư Ti vi + Bố trí chỗ làm việc cho 2 bạn nhân viên
* Bên Xây Dựng hệ thống (Bên A): Hỗ trợ chi phí trả lương và ứng dụng + quảng cáo chung hỗ trợ giới thiệu địa điểm hoạt động của quán, thiết lập mới quan hệ đối tác đến ửng hộ và tham gia hoạt động

**Phân Chia Lợi Nhuận Nguồn thu:**

+ Doanh số tăng của quán cà phê thuộc về của bên quán (Bên B)

+ Doanh số phát sinh dịch vụ = Tổng Doanh Số - Tổng Chi Phí (khấu hao ti vi, máy laptop, trả lương thưởng nhân viên) = Lợi Nhuận chia theo tỷ lệ 50% mỗi bên.

Trường hợp doanh thu chưa phát sinh thấp thì ưu tiên trả Lương nhân viên trước, nếu không phát sinh doanh thu thì Bên Xây dựng hệ thống ứng tiền trả lương cho Nhân viên và sẽ được hoàn tiền khi các tháng kế tiếp tạo ra được doanh thu, lợi nhuận.

Sau 36 tháng hết khấu hao thì gía trị ti vi thuộc về của chủ quán.

**PHƯƠNG ÁN HỢP TÁC 2**: Hiện trạng quán đang giai đoạn thu lỗ Bên A sẽ hỗ trợ nhân sự Quản lý, định hướng vói mục tiêu đưa doanh thu từ lỗ lên đạt lợi nhuận cao.

* Bên A: Đầu tư Ti vi, Laptop, Nhân Sự chạy mô hình + Kiêm quản lý sự phát triển cho quán
* Bên B: Bố trí chỗ làm việc cho nhân viên, chị chi phí tiền điện, chính sách giảm giá nước uống cho nhân viên.

Phân chia Lợi Nhuận như sau:

+ Doanh số tăng nét từ cà phê (hưởng 20% /Lợi nhuận quán)

+ Doanh số phát sinh từ dịch vụ từ Mô hình quán: Bên A hưởng 80% và Bên B là 20% /Lợi nhuận

**PHƯƠNG ÁN HỢP TÁC 3:** Hiện trạng quán đang giai đoạn thu lỗ Bên A sẽ hỗ trợ nhân sự Quản lý, định hướng vói mục tiêu đưa doanh thu từ lỗ lên đạt lợi nhuận cao

Bên A: Đầu tư Laptop, chịu trách nhiệm tuyển và đào tạo, giải quyết lương cho nhân viên + Kiêm quản lý hỗ trợ sự phát triển cho quán để tăng doanh số cho quán

Bên B: Đầu tư Ti vi, chỗ làm việc, chính sách ưu đãi về nước cho nhân viên

+ Doanh số cà phê (chia 20% lợi nhuận cho bên A)

+ Doanh số phát sinh từ dịch vụ từ Mô Hình: Chia tỷ lệ 50%.

Ghi chú: Chính sách ưu tiên dành cho phương án 1 và 3.

Giao điện ti vi như sao:

Nội dung sản phẩm

Hình Ảnh Thực của Sản Phẩm

LIên hệ: Nhà cung ứng sản phẩm

Người Lập

 Đặng Công Danh

 0901040609