An Nhiên Coffee

Báo cáo doanh thu Q1/2026

Chuỗi cà phê An Nhiên · 5 chi nhánh (TP.HCM & Hà Nội)

Kỳ báo cáo	01/01/2026 – 31/03/2026
Ngày phát hành	02/05/2026
Mã báo cáo	AN-Q1-2026-EXEC
Đối tượng	Giám đốc vận hành & Ban giám đốc
Phân loại	CONFIDENTIAL · Internal Use Only

Mục lục

Mục lục 2
1. Tóm tắt điều hành 3
2. Bối cảnh & chất lượng dữ liệu 4
3. Tổng quan kết quả Q1/2026 5
4. Doanh thu theo chi nhánh 6
5. Xu hướng theo ngày & tháng 7
6. Phân tích sản phẩm 8
7. Giao dịch bất thường 9
8. Phát hiện & khuyến nghị Q2 10
9. Phụ lục A — Phương pháp luận 12
Quy tắc làm sạch dữ liệu 12
Định nghĩa 12
10. Phụ lục B — Bảng dữ liệu KPI từng chi nhánh 13

1. Tóm tắt điều hành

Doanh thu Q1	Tổng số đơn	AOV	% đạt KPI doanh thu
89.875.000 ₫	**806**	**111.507 ₫**	**2,8%**
Mục tiêu: 3.250.000.000 ₫	32 refund	Mục tiêu: ~46.000 ₫	Thiếu 97,2%

1. Doanh thu thực tế chỉ đạt 2,8% mục tiêu Q1
Phát hiện: 89,9 triệu / 3,25 tỷ — gap khoảng 3,16 tỷ ₫. Cả 5 chi nhánh đều chưa đạt KPI doanh thu, mức đạt cao nhất là Hoàn Kiếm 3,9%, thấp nhất là Quận 1 2,2%.
Đề xuất: *Đề xuất rà soát KPI Q1 (giả định ~783 đơn/ngày toàn hệ thống có sát thực tế thị trường?) song song với kiểm tra dữ liệu nguồn.*

2. Số đơn quá thấp so với mục tiêu (1,1% KPI)
Phát hiện: 806 đơn thực tế / 70.500 mục tiêu — chỉ ~9 đơn/ngày/chi nhánh. Đây là điểm yếu nghiêm trọng nhất.
Đề xuất: *Tập trung Q2 vào kéo lưu lượng khách (combo giờ thấp điểm, voucher khung 14h–17h).*

3. AOV vượt mục tiêu ở cả 5 chi nhánh (>240% KPI AOV)
Phát hiện: AOV thực tế trung bình 111.507 ₫ trong khi mục tiêu chỉ ~46.099 ₫. Khách hiện tại chi nhiều hơn kỳ vọng gấp đôi.
Đề xuất: *Khai thác điểm mạnh: triển khai upsell/combo có chủ đích tại Hoàn Kiếm và Quận 1 (AOV cao nhất ~120k).*

4. Doanh thu giảm nhẹ qua các tháng (T1 31M → T3 28,5M)
Phát hiện: Mức giảm 8,7% từ tháng 1 sang tháng 3 — không có dấu hiệu hồi phục cuối quý. Cần đối chiếu với chương trình KM Tết để loại bias.
Đề xuất: *Yêu cầu Marketing chuẩn bị campaign Q2 sớm để chặn đà giảm.*

5. Chất lượng dữ liệu nguồn còn yếu (60 dòng lỗi, 35 GD nghi ngờ)
Phát hiện: 5,4% dòng phải loại do thiếu Mã GD/sai số lượng/chi nhánh không xác định; 32 refund + 3 outlier giá/SL bất thường cần xác minh.
Đề xuất: *Chuẩn hóa template POS Q2 — dropdown bắt buộc, validate Mã GD trùng.*

Kết luận: Q1/2026 ghi nhận khoảng cách rất lớn so với KPI doanh thu (chỉ đạt 2,8%) nhưng nguyên nhân chính là **thiếu lưu lượng khách** chứ không phải sức chi của khách. Trước khi điều chỉnh chiến lược, cần verify hai khả năng: KPI Q1 đặt quá tham vọng, hoặc dữ liệu POS bị thiếu nhiều ngày.

2. Bối cảnh & chất lượng dữ liệu

Dữ liệu nguồn: **866 dòng** trong sheet «Giao dịch» của file *Tuan3_AnNhien_DoanhThu_Q1_2026.xlsx*. Sau khi áp pipeline làm sạch theo quy tắc đã thống nhất, còn lại các giao dịch hợp lệ phục vụ phân tích. Báo cáo này dùng dữ liệu sau làm sạch trừ khi ghi rõ khác.

Hạng mục	Số dòng	Ghi chú
Dòng gốc	866	Sheet «Giao dịch»
Đã sửa giá từ bảng SP	30	Đơn giá null hoặc text «35,000 VND» → tra Sản phẩm
Đã chuẩn hoá tên chi nhánh	692	5 alias / chi nhánh → «Tên chính thức»
Đã chuẩn hoá Mã SP	244	Hoa/thường, dấu gạch, khoảng trắng
Loại do thiếu Mã GD	13	—
Loại do Mã GD trùng	6	Giữ dòng đầu
Loại do Số lượng null/text/0	36	Bao gồm «3 ly», ô trống
Loại do Chi nhánh không xác định	5	Cột để trống
Duplicate hoàn toàn	0	—
Tổng dòng loại bỏ	60	6.9%
Dòng nghi ngờ giữ lại	35	Refund / SL > P99 / giá lệch >20%
Dòng sạch dùng phân tích	806	93.1% dữ liệu nguồn

Nguồn: Sheet «Giao dịch» sau làm sạch, n=866 dòng gốc → 806 dòng sạch.

Giới hạn dữ liệu: báo cáo dùng *dòng giao dịch* làm đơn vị đếm «số đơn» do không có Mã đơn hàng riêng — một đơn nhiều món sẽ bị tính như nhiều đơn. AOV tính theo công thức Doanh thu / Số dòng GD; nếu cần AOV theo «giỏ hàng» thực tế cần thêm Mã đơn ở khâu POS.

3. Tổng quan kết quả Q1/2026

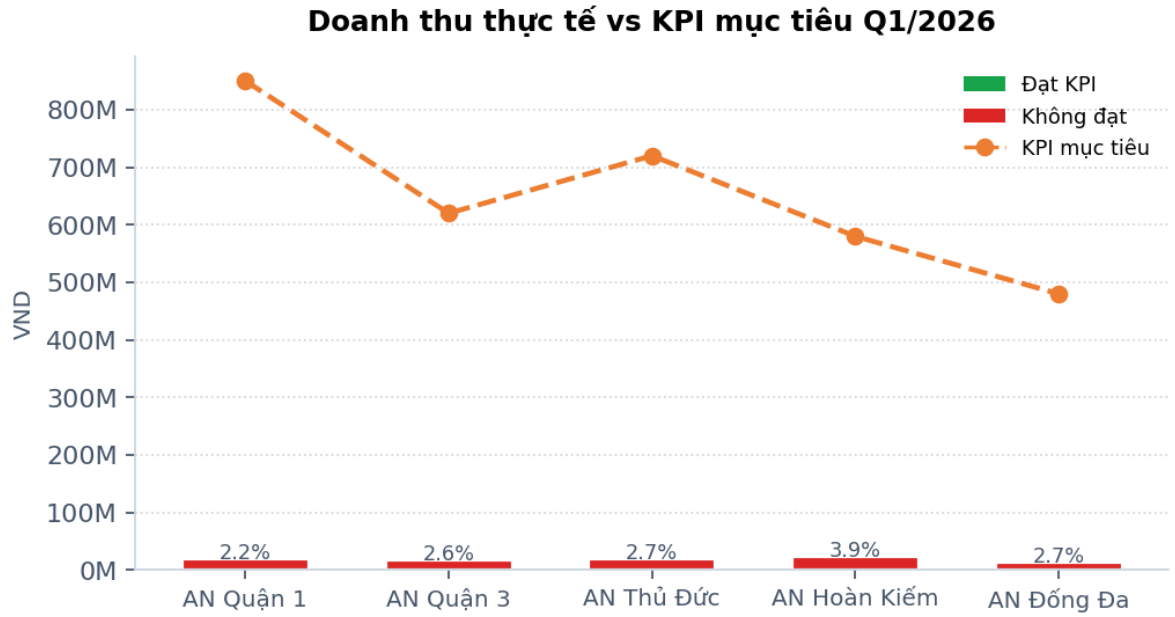
Doanh thu Q1	Tổng số đơn	AOV	% đạt KPI
89.875.000 ₫	**806**	**111.507 ₫**	**2,8%**
Mục tiêu 3.250.000.000 ₫	Mục tiêu 70.500	Mục tiêu ~46.099 ₫	Thiếu 97,2%

Chỉ số	Thực tế	Mục tiêu	Gap (thiếu)	% đạt
Doanh thu (VND)	89.875.000 ₫	3.250.000.000 ₫	3.160.125.000 ₫	2,8%
Số đơn	806	70.500	69.694	1,1%
AOV (VND)	111.507 ₫	46.099 ₫	—	241,9%

Nguồn: Tổng hợp 806 dòng GD sau làm sạch · KPI từ sheet Mục tiêu KPI.

Toàn chuỗi đạt 2,8% mục tiêu doanh thu Q1 — gap 3.160.125.000 ₫ chủ yếu đến từ **thiếu lưu lượng đơn** (1,1% mục tiêu) chứ không phải giá. AOV thực tế (111.507 ₫) gấp 2,4 lần mục tiêu — chỉ báo tốt cho upsell nhưng cũng gợi ý KPI số đơn có thể tính theo giả định AOV thấp hơn nhiều so với hiện tại.

4. Doanh thu theo chi nhánh



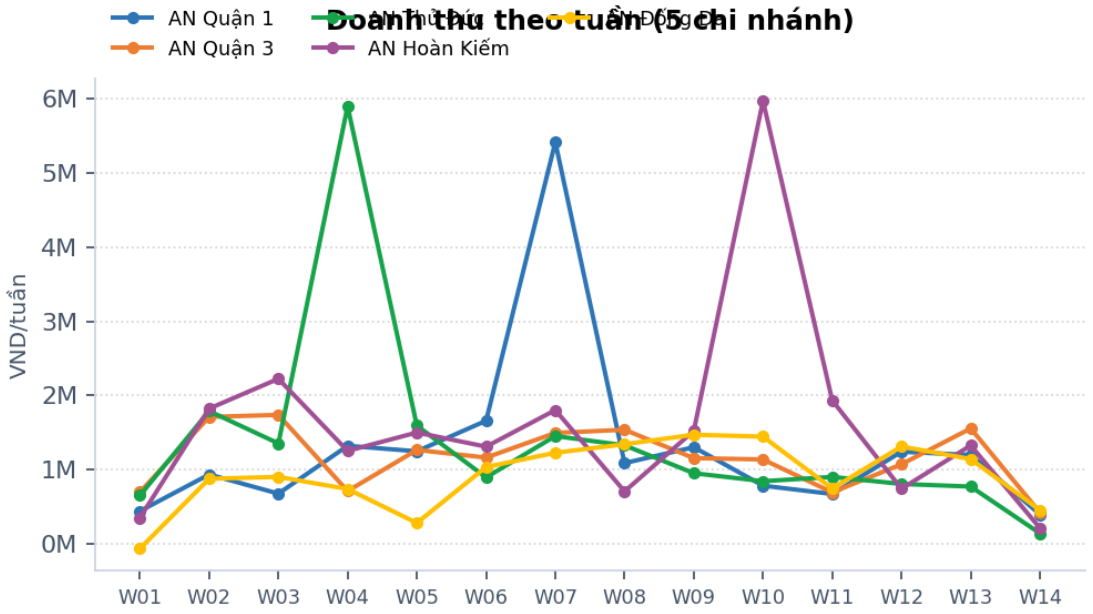
Nguồn: Sheet Giao dịch sau làm sạch (n=806). Cột đỏ = chưa đạt KPI · cột xanh = đạt · đường cam đứt = KPI mục tiêu.

Chi nhánh	Doanh thu	KPI	% đạt	Gap (₫)	Số đơn	AOV
An Nhiên Quận 1	18.411.000 ₫	850.000.000 ₫	2,2%	831.589.000 ₫	155	118.781 ₫
An Nhiên Quận 3	16.391.000 ₫	620.000.000 ₫	2,6%	603.609.000 ₫	163	100.558 ₫
An Nhiên Thủ Đức	19.413.000 ₫	720.000.000 ₫	2,7%	700.587.000 ₫	162	119.833 ₫
An Nhiên Hoàn Kiếm	22.708.000 ₫	580.000.000 ₫	3,9%	557.292.000 ₫	189	120.148 ₫
An Nhiên Đống Đa	12.952.000 ₫	480.000.000 ₫	2,7%	467.048.000 ₫	137	94.540 ₫

Sắp xếp theo thứ tự sheet KPI.

Hoàn Kiếm dẫn đầu với 22.708.000 ₫ (3,9% KPI) và 189 đơn — AOV cao nhất chuỗi 120.148 ₫. **Quận 1 yếu nhất** (2,2%, gap 831.589.000 ₫) dù KPI lớn nhất — cần ưu tiên rà soát: (i) KPI 850M có sát mô hình flagship không, (ii) số đơn chỉ 155 trong khi mục tiêu 18.000 cho thấy hoặc data thiếu hoặc thị trường yếu. Đống Đa (137 đơn) và Quận 3 (163 đơn) cùng cần khảo sát chương trình kéo flow giờ trưa.

5. Xu hướng theo ngày & tháng



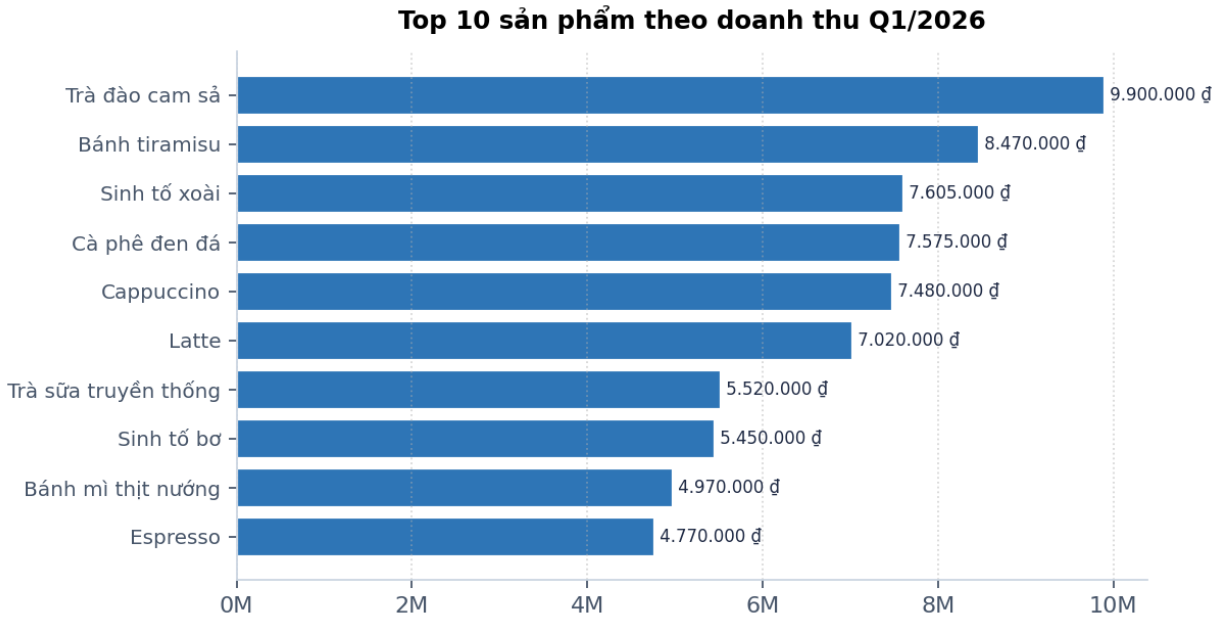
Nguồn: Sheet Giao dịch (n=806). Doanh thu cộng dồn theo tuần ISO.

Tháng	Doanh thu	Số đơn	AOV	Growth MoM
Tháng 1	31.182.000 ₫	282	110.574 ₫	—
Tháng 2	30.191.000 ₫	259	116.568 ₫	-3,2%
Tháng 3	28.502.000 ₫	265	107.555 ₫	-5,6%

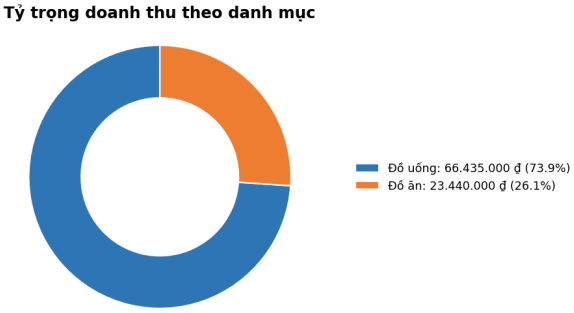
Nguồn: Sheet Giao dịch sau làm sạch · gộp theo tháng dương lịch.

Doanh thu **giảm liên tục** qua 3 tháng: 31.182.000 ₫ → 30.191.000 ₫ → 28.502.000 ₫ (tổng giảm 8,6% từ T1 sang T3). Số đơn cũng đi cùng xu hướng (282 → 259 → 265). Đỉnh tuần thường rơi vào giữa tuần (xem line chart) — gợi ý nhóm khách văn phòng. Khuyến nghị Marketing chạy campaign Q2 sớm trong tháng 4 để chặn đà giảm trước khi chu kỳ tiếp tục lao dốc.

6. Phân tích sản phẩm



Nguồn: Sheet Giao dịch (n=806) · sort theo doanh thu giảm dần.



#	Sản phẩm	Doanh thu	SL
1	Bánh flan	2.940.000 ₫	147
2	Trà chanh giã tay	3.360.000 ₫	96
3	Bánh mì chả cá	3.420.000 ₫	114
4	Bánh croissant bơ	3.640.000 ₫	130
5	Cà phê sữa đá	3.870.000 ₫	129

Trái: tỷ trọng doanh thu Đồ uống vs Đồ ăn. Phải: Top 5 sản phẩm bán chậm nhất quý.

Top 3 sản phẩm (Trà đào cam sả, Bánh tiramisu, Sinh tố xoài) đóng góp **28,9%** tổng doanh thu — mức tập trung vừa phải, không quá rủi ro. Tỷ lệ **Đồ uống 73,9% vs Đồ ăn 26,1%** phản ánh đúng định vị quán cà phê. Bánh tiramisu và Espresso nằm cuối Top 10 dù giá bán cao — đề xuất chạy combo «cà phê + bánh» để kéo bánh ngọt và tăng AOV.

7. Giao dịch bất thường

Tổng cộng **35 giao dịch nghi ngờ** được giữ lại trong dữ liệu sạch để phân tích (refund, số lượng vượt P99, giá lệch >20% so với chuẩn). Tổng giá trị refund: **-1.936.000 ₫** trên 32 đơn.

Mã GD	Thời gian	Chi nhánh	Sản phẩm	SL	Đơn giá	Thành tiền	Lý do
TXN90001	14/02 19:30	AN Quận 1	Cà phê đen đá	200	25.000	5.000.000	SL > P99 (4)
TXN90002	08/03 12:00	AN Hoàn Kiếm	Bánh tiramisu	80	55.000	4.400.000	SL > P99 (4)
TXN90003	20/01 14:15	AN Thủ Đức	Trà đào cam sả	1	4.500.000	4.500.000	Giá lệch +9900% so với chuẩn
TXN00260	25/02 11:21	AN Hoàn Kiếm	Trà đào cam sả	-2	45.000	-90.000	Refund (SL âm)
TXN00005	16/02 12:23	AN Thủ Đức	Trà chanh giã tay	-1	35.000	-35.000	Refund (SL âm)
TXN00757	12/03 13:19	AN Thủ Đức	Sinh tố bơ	-2	50.000	-100.000	Refund (SL âm)
TXN00529	04/02 20:56	AN Hoàn Kiếm	Bánh flan	-2	20.000	-40.000	Refund (SL âm)
TXN00560	05/02 20:13	AN Đống Đa	Sinh tố xoài	-2	45.000	-90.000	Refund (SL âm)
TXN00653	28/02 12:28	AN Thủ Đức	Sinh tố bơ	-1	50.000	-50.000	Refund (SL âm)
TXN00517	07/01 16:20	AN Quận 1	Bạc xỉu	-2	35.000	-70.000	Refund (SL âm)
TXN00445	24/02 14:15	AN Thủ Đức	Trà sữa truyền thố	-1	40.000	-40.000	Refund (SL âm)
TXN00710	05/03 17:07	AN Hoàn Kiếm	Cà phê đen đá	-1	25.000	-25.000	Refund (SL âm)
TXN00369	04/03 09:11	AN Quận 3	Bánh tiramisu	-1	55.000	-55.000	Refund (SL âm)
TXN00500	19/02 07:58	AN Hoàn Kiếm	Sinh tố bơ	-1	50.000	-50.000	Refund (SL âm)
TXN00739	14/01 17:13	AN Đống Đa	Sinh tố xoài	-2	45.000	-90.000	Refund (SL âm)
TXN00631	07/02 09:07	AN Quận 1	Trà đào cam sả	-2	45.000	-90.000	Refund (SL âm)
TXN00247	16/02 13:17	AN Thủ Đức	Bánh mì chả cá	-1	30.000	-30.000	Refund (SL âm)
TXN00214	05/03 13:46	AN Đống Đa	Latte	-1	60.000	-60.000	Refund (SL âm)
TXN00405	25/02 17:34	AN Quận 3	Bạc xỉu	-2	35.000	-70.000	Refund (SL âm)
TXN00579	03/02 10:01	AN Quận 3	Cappuccino	-2	55.000	-110.000	Refund (SL âm)
TXN00638	02/01 18:46	AN Đống Đa	Latte	-2	60.000	-120.000	Refund (SL âm)
TXN00207	10/03 11:17	AN Quận 1	Bạc xỉu	-1	35.000	-35.000	Refund (SL âm)
TXN00503	21/01 14:33	AN Quận 3	Bánh croissant bơ	-2	28.000	-56.000	Refund (SL âm)
TXN00651	12/03 15:38	AN Quận 1	Espresso	-2	45.000	-90.000	Refund (SL âm)
TXN00156	08/01 12:40	AN Hoàn Kiếm	Cà phê sữa đá	-2	30.000	-60.000	Refund (SL âm)

Top 25 dòng nghi ngờ nhất, sort theo độ nghiêm trọng. Toàn bộ 35 dòng có trong file Excel «Giao dịch_Sạch» kèm cờ.

8. Phát hiện & khuyến nghị Q2

1. Audit khẩn KPI Q1 vs dữ liệu nguồn

Vấn đề: Doanh thu thực tế chỉ đạt 2,8% mục tiêu — gap 3.160.125.000 ₫; mức bất thường này thường do KPI sai hoặc data POS thiếu.

Đề xuất: Đối chiếu sổ POS hằng ngày của 5 chi nhánh với sheet Giao dịch để xác định: (a) KPI Q1 có thực tế không, (b) số ngày POS bị thiếu dữ liệu. Trình lại KPI Q2 sau khi có kết luận.

Owner: Trưởng phòng Vận hành + Trưởng phòng Kế toán · **KPI:** Báo cáo verify hoàn chỉnh, có quyết định KPI Q2 chính thức · **Deadline:** 09/05/2026 (1 tuần)

2. Chuẩn hoá quy trình nhập liệu POS

Vấn đề: 5,4% dòng dữ liệu (60/866) phải loại do thiếu Mã GD, Mã GD trùng, Số lượng text «X ly», Chi nhánh để trống. Sửa thủ công 692 dòng tên CN, 244 dòng Mã SP, 30 dòng giá.

Đề xuất: Triển khai template POS Q2: dropdown bắt buộc cho Chi nhánh/Mã SP/PT thanh toán, validate Mã GD không trùng, ép định dạng ngày yyyy-mm-dd, không cho nhập text vào ô số lượng.

Owner: IT + Quản lý chi nhánh · **KPI:** Tỷ lệ dòng lỗi Q2 < 1% (giảm từ 5,4%) · **Deadline:** 16/05/2026 (2 tuần) · áp dụng từ 01/06/2026

3. Khai thác AOV cao bằng combo & upsell tại Hoàn Kiếm + Quận 1

Vấn đề: AOV hai chi nhánh này dẫn đầu (Hoàn Kiếm 120.148 ₫, Quận 1 118.781 ₫) — vượt mục tiêu AOV 2,5x; khách sẵn sàng chi nhiều.

Đề xuất: Triển khai combo «Cà phê + Bánh» tại 2 chi nhánh trong tháng 5 (Bánh tiramisu/Croissant đang bán chậm). Đào tạo nhân viên upsell tại quầy.

Owner: Marketing + Quản lý CN Hoàn Kiếm/Quận 1 · **KPI:** AOV tăng thêm ≥10% so với Q1; tăng tỷ trọng đồ ăn từ 26,1% lên ≥ 30% trong Q2 · **Deadline:** Triển khai 15/05/2026 · báo kết quả 30/06/2026

4. Kéo lưu lượng đơn — chương trình giờ thấp điểm

Vấn đề: Số đơn chỉ đạt 1,1% mục tiêu — đây là điểm yếu lớn nhất. Doanh thu cũng giảm dần T1→T3 (8,6%).

Đề xuất: Test 4 tuần: voucher khung 14h–17h tại Đống Đa và Quận 3 (2 CN số đơn thấp nhất). Combo trưa cố định 11h–13h. Đo flow khách qua POS/camera.

Owner: Marketing · **KPI:** Số đơn 4 tuần test tăng ≥ 25% so với cùng kỳ tháng 3 tại 2 CN test · **Deadline:** Khởi động 06/05/2026 · đánh giá 03/06/2026

5. Truy nguyên 35 GD nghi ngờ và 32 refund

Vấn đề: Tổng giá trị refund -1.936.000 ₫ trên 32 đơn; 1 GD có giá nhập 4.500.000 ₫ (lớn gấp 100 lần giá chuẩn) chưa rõ nguyên nhân.

Đề xuất: Quản lý CN review từng GD trong sheet «Giao dịch_Sạch» có cờ; báo cáo nguyên nhân (lỗi nhập vs hoàn thật vs gian lận). Thiết lập limit cảnh báo POS: SL > 20 ly hoặc giá lệch > 20% phải có ca trưởng xác nhận.

Owner: Quản lý chi nhánh + Vận hành · **KPI:** 100% GD nghi ngờ Q1 được phân loại; quy trình cảnh báo POS active từ 01/06/2026 · **Deadline:** 20/05/2026

9. Phụ lục A — Phương pháp luận

Quy tắc làm sạch dữ liệu

Thời gian: hỗ trợ 5 định dạng — *yyyy-mm-dd hh:mm*, *dd/mm/yyyy hh:mm*, *mm/dd/yyyy hh:mm* (Mỹ), *dd-mm-yyyy hh:mm*, *dd/mm/yy hh:mm* và Excel serial date. Quy tắc disambiguation cho dạng XX/XX/yyyy: nếu phần đầu > 12 → DD/MM, phần giữa > 12 → MM/DD, còn lại default DD/MM theo quy ước Việt Nam.

Chi nhánh: chuẩn hoá 25 cách viết khác nhau về 5 «Tên chính thức» trong sheet Chi nhánh bằng bảng alias kết hợp normalize (bỏ dấu, thường hoá, gộp khoảng trắng).

Mã SP: UPPERCASE + bỏ ký tự gạch ngang và khoảng trắng (vd: *cf-001* → *CF001*).

Số lượng: null/text dạng «3 ly»/0 → loại; **giữ giá trị âm** và đánh dấu là refund.

Đơn giá: parse «35,000 VND» → 35000; nếu thiếu, tra giá chuẩn từ sheet Sản phẩm theo Mã SP. Outlier >10× giá chuẩn coi là lỗi nhập, vẫn được phát hiện và đẩy vào bảng nghi ngờ.

Định nghĩa

AOV (Average Order Value): Doanh thu tổng / Số dòng GD sau làm sạch. **Lưu ý:** không có Mã đơn hàng riêng nên 1 hoá đơn nhiều món bị tính như nhiều đơn.

Giao dịch nghi ngờ: dòng có ít nhất 1 trong 3 cờ — (i) Số lượng âm (refund), (ii) Số lượng > P99 và ≥10, (iii) |Đơn giá thực − Giá chuẩn| / Giá chuẩn > 20%.

% đạt KPI: Doanh thu thực tế / DT mục tiêu Q1 lấy từ sheet Mục tiêu KPI.

10. Phụ lục B — Bảng dữ liệu KPI từng chi nhánh

Chi nhánh	DT thực tế	DT mục tiêu	% đạt	Số đơn TT	Số đơn MT	% đạt SĐ	AOV TT	AOV MT
An Nhiên Quận 1	18.411.000 ₫	850.000.000 ₫	2,2%	155	18.000	0,9%	118.781 ₫	47.222 ₫
An Nhiên Quận 3	16.391.000 ₫	620.000.000 ₫	2,6%	163	14.000	1,2%	100.558 ₫	44.286 ₫
An Nhiên Thủ Đức	19.413.000 ₫	720.000.000 ₫	2,7%	162	16.000	1,0%	119.833 ₫	45.000 ₫
An Nhiên Hoàn Kiếm	22.708.000 ₫	580.000.000 ₫	3,9%	189	12.000	1,6%	120.148 ₫	48.333 ₫
An Nhiên Đống Đa	12.952.000 ₫	480.000.000 ₫	2,7%	137	10.500	1,3%	94.540 ₫	45.714 ₫
TỔNG	**89.875.000 ₫**	**3.250.000.000 ₫**	**2,8%**	**806**	**70.500**	**1,1%**	**111.507 ₫**	**46.099 ₫**

Số liệu dùng để xây dashboard và biểu đồ trong báo cáo này. AOV TT = Doanh thu thực / Số đơn thực; AOV MT = DT mục tiêu / Số đơn mục tiêu.

Báo cáo do Phòng Phân tích dữ liệu phát hành. Mọi phản hồi gửi về data@annhien.vn.