

An Tofu

Thương hiệu
đến từ
"TÂM"



Không chỉ là một món ăn, mà còn là cả một chuyến hành trình



An Tofu

Chúng tôi không chỉ đem lại giá trị
cho từng bữa ăn
Chúng tôi viết lại câu chuyện
kinh doanh thực phẩm



Lựa chọn nguyên liệu sạch, xây dựng hệ thống sản xuất và kinh doanh chất lượng chưa từng là điều dễ dàng.
Nhưng chúng tôi đã tin rằng khách hàng chính là người sáng suốt nhất.



An Tofu

Giá trị đến từ Thử thách



ANTOFU.COM.VN

Tháng 6/2022, xưởng sản xuất và cửa hàng bán lẻ của An Tofu dời qua đường Vành Đai Tây, khu phố 4, P.An Khánh, TP.Thủ Đức với mặt bằng 180m² thoáng mát. Kinh doanh dần thuận lợi, vợ chồng chị Hiếu thuê thêm sáu bạn cùng làm, thu nhập mỗi bạn được khoảng 8 triệu đồng mỗi tháng.

“Thật ra, mỗi hàng của tôi vẫn chưa nhiều. Vì sản phẩm mình không dùng chất bảo quản, các loại phụ gia và thạch cao nên thời gian giữ được tươi ngon chỉ ba ngày trở lại. Hiện tại mỗi ngày chúng tôi tiêu thụ 100 – 150kg tổng sản phẩm, trong khi đó khả năng sản xuất có thể lên đến 250kg”, chị Hiếu tâm sự.

An Tofu

Đường dài đã bớt gian nan

Dù đối mặt khó khăn về nguồn vốn, pháp lý xây dựng doanh nghiệp và đầu ra cho sản phẩm, nhiều phụ nữ ở TP.Thủ Đức, TP.HCM vẫn từng ngày kiên trì theo đuổi đam mê. Hiện, Hội LHPN TP.Thủ Đức đang tiếp sức các chị thông qua mô hình Câu lạc bộ Phụ nữ khởi nghiệp, khởi sự kinh doanh và những kênh kết nối, giới thiệu, bày bán sản phẩm.



An Tofu

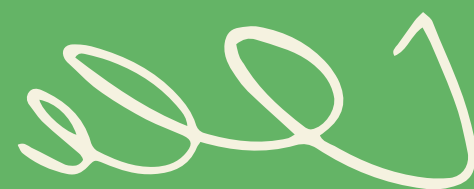
Chọn lối đi riêng

ĐỪNG NGẦN NGẠI LIÊN HỆ CHÚNG TÔI!

Vợ chồng chị Hiếu đã gắn bó với Trung tâm Kỹ thuật môi trường, trực thuộc Tổng Công ty Tài Nguyên và Môi trường Miền Nam nhiều năm trước khi rẽ ngang sang con đường sản xuất các sản phẩm từ đậu nành. Năm 2014, sau năm năm cưới nhau, anh chị mới có con. Để dành nhiều thời gian chăm sóc con hơn, chị Hiếu rời cơ quan Nhà nước, nhận làm quản lý các cửa hàng Co.opMart rồi WinMart. Cũng từ đây, chị bắt đầu tìm hiểu về các loại thực phẩm dinh dưỡng có nguồn gốc tự nhiên. Năm 2016, với mong muốn tự tay tạo ra những miếng đậu hũ mềm mịn có mùi thơm tự nhiên của hạt đậu, một lần nữa chị rời vị trí quản lý, xin làm việc trong một xưởng sản xuất đậu hũ ở Q.2 cũ (nay thuộc TP.Thủ Đức). Đến đầu năm 2017, vì nhiều lý do, chủ cơ sở không thể tiếp tục duy trì xưởng. Vợ chồng chị Hiếu bàn nhau thuê lại toàn bộ dây chuyền sản xuất, đồng thời thuê mặt bằng làm. Anh chị kể lúc đó toàn nghe khuyên “đừng” vì vốn không, kinh nghiệm không, ngay cả kỹ thuật vận hành máy cũng chỉ có chị Hiếu biết những phần cơ bản. “Có khởi đầu nào mà không gian nan, vợ chồng tôi luôn động viên nhau vậy. Với mặt bằng 80m², chúng tôi vừa làm nhà xưởng, vừa mở cửa hàng bán lẻ. Lúc đó, chỉ có hai vợ chồng và một bạn nhân viên kỹ thuật, mình vừa làm vừa học hỏi bạn ấy. Ít vốn, thành ra mọi thứ đều phải tự thân vận động, từ khâu chế biến tới bán hàng, tìm mối bỏ sỉ, ngày nào tiêu thụ được 20kg đậu hũ các loại là mừng dữ lắm”, anh Lê Đình Chinh, chồng chị Hiếu chia sẻ.

Trong tháng 6/2022, Hội LHPN TP.Thủ Đức mở hai điểm Kết nối, giới thiệu, trưng bày, bán sản phẩm kinh doanh của hội viên phụ nữ tại quán cà phê Bến Sạn Tây (P.Hiệp Phú, TP.Thủ Đức) và Khu du lịch sinh thái Song Long (P.Long Phước, TP.Thủ Đức). Đến nay, đã có 18 cửa hàng, cơ sở sản xuất do phụ nữ làm chủ với hơn 100 sản phẩm (hàng mây tre lá, thực phẩm – rau sạch, các loại tinh dầu, sản phẩm làm từ len, hạt cườm, hoa tươi...) được giới thiệu, bày bán tại hai điểm này.

Một số chị chỉ mới bắt đầu làm “người học việc” trong môi trường kinh doanh vẫn đang đối mặt không ít thách thức về quản lý, tìm nguồn nhân lực, đặc biệt là đầu ra cho sản phẩm, cũng có chị đã xây dựng được thương hiệu riêng và đang từng ngày phát triển, như chị Võ Thị Thanh Hiểu, 37 tuổi – Giám đốc Công ty cổ phần Nhật Đại An với thương hiệu An Tofu – Đậu làm từ tâm.



Câu chuyện sẽ luôn được viết tiếp...



Sản phẩm chủ lực của An Tofu gồm đậu hũ ta, đậu hũ non, sữa đậu nành. Gần đây, vợ chồng chị Hiểu cho thử nghiệm làm tàu hũ ky, đậu hũ rau củ và đậu hũ nấm mèo. Cửa hàng cũng bán món ăn vặt ưa thích của nhiều người là đậu hũ nước đường kèm nước cốt dừa. Sau một năm thuê, thấy có triển vọng, vợ chồng chị Hiểu mua dây chuyền sản xuất cũ này với giá 200 triệu đồng. Ba năm tiếp theo là thời gian trả nợ góp và tìm kiếm mỗi hàng ở các bếp ăn trường học, bếp ăn công nghiệp.



Thêm Tên Công ty

Viết một tuyên bố sứ mệnh truyền cảm hứng ở đây.

Thêm lời giải thích ngắn gọn để làm rõ ý.

Quay lại Trang Chương trình

Mục tiêu và Chiến lược

[Quay lại Trang Chương trình](#)



700,000
Người dùng Mới



70 tỷ VNĐ
Doanh thu Mục tiêu

- Thảo luận những chiến lược mà công ty bạn sẽ thực hiện để đạt được các mục tiêu tăng trưởng.
- Liệt kê bằng các gạch đầu dòng.



Văn hóa

- Thảo luận về văn hóa độc đáo mà đã biến công ty bạn trở thành nơi làm việc tuyệt vời.
- Liệt kê bằng các gạch đầu dòng.
- Hoặc chèn ảnh và video.



Quay lại Trang Chương trình

