1. Giới thiệu dự án

- Ngày nay, chụp ảnh không chỉ trở thành một thú vui mà còn là nghề nghiệp mưu sinh của rất nhiều người, là nguồn thu nhập chính của không ít các bạn sinh viên. Nhưng hiện tại thì các nhiếp ảnh gia chỉ chủ yếu quảng cáo dịch vụ qua mang xã hội và nhờ các mối quan hệ giới thiệu.

- Người thuê dịch vụ cũng không chắc chắn được trình độ và tay nghề của photographer nên thường chụp xong mới có ý kiến hoặc được theo dõi các hình ảnh photographer chụp và đăng tải trên mạng xã hội.

- Nhằm tạo kênh tương tác giữa nhiếp ảnh gia và người có nhu cầu chụp ảnh chất lượng tốt nhưng giá cả phải chăng, website đăng ký dịch vụ chụp ảnh ra đời tạo điều kiện cho quá trình tương tác diễn ra nhanh hơn và tiện hơn.

1. Mô tả chi tiết mô hình kinh doanh

* Customer segments

Khách hàng mà dự án nhắm tới là các cá nhân có nhu cầu chụp ảnh chất lượng cao nhưng với giá cả phải chăng.

* Độ tuổi : không giới hạn
* Sống ở các thành phố lớn
* Sở hữu điện thoại thông minh hoặc máy tính cá nhân.
* Mong muốn có một bộ ảnh đẹp với giá cả phải chăng.
* Mong muốn những bức ảnh trở nên lung linh hơn, đẹp hơn.

Đồng thời, dự án nhắm đến đối tượng nhiếp ảnh gia nghiệp dư và bán chuyên.

* Độ tuổi từ 20 – 35 tuổi.
* Sống ở các thành phố lớn.
* Sở hữu điện thoại thông minh hoặc máy tính cá nhân.
* Sở hữu máy chụp ảnh.
* Mong muốn nâng cao hoặc kiếm thêm thu nhập.
* Giải tỏa đam mê.
* Value proposition  
  Người muốn chụp ảnh  
  - Sản phẩm là dịch vụ đặt buổi chụp ảnh theo hình thức trực tuyến  
  - Chỉnh sửa hình ảnh theo nhu cầu khách hàng  
  - Giá cả cạnh tranh giữa các photographer  
  - Đặt dịch vụ nhanh nhóng, dễ dàng thông qua website hoặc ứng dụng điện thoại.  
  Nhiếp ảnh gia  
  - Tận dụng công nghệ để kiếm thêm khách hàng, tăng thêm thu nhập cá nhân  
  - Dễ dàng chọn lựa được khác hàng có nhu cầu chụp hình với địa điểm, thời gian phụ hợp.  
  - Sử dụng tay nghề sẵn có để chỉnh sửa hình theo yêu cầu của khách hàng.
* Channels  
  - Phát hành ứng dụng di động trên google playstore và apple store, 2 kho ứng dụng có nhiều người sử dụng nhất.  
  - Thành lập website để mọi người điều có thể truy cập được, nâng cao sự tin tưởng của khách hàng.  
  - Liên kết với các ứng dụng thương mại điện tử để giúp khách hàng dễ dàng thanh toán, nhận tiền nhanh chóng, tiện lợi, uy tín.
* Customer relationships  
  - Thiết lập hệ thống đánh giá nhiếp ảnh gia thông qua bình chọn và phản hồi từ người đặt dịch vụ chụp ảnh.  
  - Duy trì các thông tin bổ ích về địa điểm chụp ảnh, phong cách, xu hướng nổi bật, trên website, tạo không gian tương tác với khách hàng thông qua các buổi live stream workshop trên website.  
  - Tận dụng mạng xã hội để tiếp thu phản hồi của khách hàng cũng như giúp khách hàng tìm được những kiểu ảnh phù hợp khi đi chụp ảnh.
* Revenue streams  
  - Sau mỗi buổi chụp ảnh, người đặt chụp ảnh sẽ trả phí theo giá đã được thông báo trước, và nhiếp ảnh gia sẽ nhận được số tiền sau khi đã trừ ra chiết khấu sử dụng dịch vụ. Giá cả buổi chụp ảnh phụ thuộc vào địa điểm và thời gian chụp ảnh.  
  - Nếu khách hàng yêu cầu chỉnh sửa hình ảnh thì sẽ trả tiền theo số lượng ảnh, chất lượng và tùy theo yêu cầu cụ thể.  
  - Nhiếp ảnh gia sẽ được cung cấp ứng dụng cơ bản riêng, sẽ được nâng cấp thành VIP khi được đánh giá tốt và có nhiều đóng góp cho dự án. Nếu được VIP, sẽ được tăng lượng theo dõi trên website, ứng dụng và sẽ được chiết khấu tốt hơn.
* Key resource  
  - Hiện tại, nhóm đã có lập trình viên về thiết kế website và ứng dụng di động.  
  - Và vài nhiếp ảnh gia có kinh nghiệm để cung cấp ý kiến, cũng như thảo luận về giá cả của dịch vụ.
* Key activities  
  - Thiết kế và phát triển ứng dụng di động trên hệ điều hành android và apple.  
  - Quảng bá sản phẩm qua các kênh thông tin đại chúng, mạng xã hội, website, truyền thông đa phương tiện.  
  - Tiến hành thuê một lượng nhiếp ảnh gia làm nòng cốt cho quá trình xây dựng và phát triển mô hình kinh doanh.
* Key partners  
  - Nhiếp ảnh gia nghiệp dư và bán chuyên, có thể là sinh viên đam mê yêu thích chụp ảnh và muốn có thêm thu nhập.  
  - Liên kết với ngân hàng và công ty thương mại điện tử để tích hợp thanh toán điện tử vào ứng dụng.  
  - Đăng ký với nhà cung cấp dịch vụ internet để làm nơi đặt máy chủ cho ứng dụng di động và website.  
  - Thuê công ty thiết kế ứng dụng di động và website để viết ứng dụng, đảm bảo chất lượng sản phẩm.
* Cost structure  
  - Phí thuê hosting cho ứng dụng và website.  
  - Phí thiết kế và phát triển ứng dụng di động, website.  
  - Đóng thuế cho chính phủ.  
  - Tiền bảo hiểm cho nhân viên  
  - Tiền lương  
  - Chi phí cho các hoạt động chung  
  - Phí quảng cáo sản phẩm

1. Đánh giá  
   - Nhìn chung, ý tưởng về mô hình kinh doanh giải quyết được việc làm cho một bộ phận các nhiếp ảnh gia và sinh viên đam mê nhiếp ảnh, nhưng sau khi lập biểu đồ canvas, nhóm thấy được sự bất hợp lý và nhược điểm trong dự án như sau :

+ Khả năng cạnh tranh với các studio hiện có trên thị trường không cao, nhất là về chất lượng dịch vụ khó có thể cạnh tranh được.

+ Nhiếp ảnh gia nghiệp dư có thể tự kiếm được khách hàng thông qua các fanpage riêng trên mạng xã hội và mức độ tin tưởng cao dựa vào review đánh giá trực tiếp của khách hàng, thông qua các hoạt động chia sẻ, giới thiệu cho người thân, bạn bè.  
+ Số lượng các buổi đặt chụp không nhiều, lợi nhuận thu được thông qua chiết khấu từ đó sẽ không đạt như kì vọng, sau khi trừ chi phí thuê hosting nhiều khả năng sẽ bị lỗ vốn đầu tư.

+ Không có sự đảm bảm về thời gian khi mà thời gian chụp có thể cách xa thời gian đặt, dễ xảy ra tình trạng hủy buổi chụp từ phía khách hàng.  
+ Không đảm bảo được tay nghề của các nhiếp ảnh gia trong điều kiện thị trường có nhiều nhiếp ảnh gia từ nghiệp dư đến chuyên nghiệp.