**Dòng tiền**

Sau khi tiếp cận được đối tượng người sử dụng, trang web sẽ:

* Thu hút các quảng cáo, tiếp thị từ các trường học cho các chương trình đào tạo của họ
* Quảng các cho các sự kiện, event có liên quan đến sinh viên, sinh viên học sinh là khách hàng của các sự kiện đó (hội thảo hướng nghiệp, hội thảo chuyên ngành, tư vấn tuyển sinh …)
* Dịch vụ tuyển dụng cho các công ty, tổ chức
* Giới thiệu các địa điểm dịch vụ (dịch vụ ăn uống, dịch vụ giải trí, mua sắm…)

**Khách hàng doanh nghiệp của website là những doanh nghiệp mà đối tượng khách hàng của họ cũng là học sinh-sinh viên.**

Khi đã có được một cộng đồng hùng mạnh trong tay (HSSV và những nhà cung cấp) thì có thể kiếm tiền khá dễ dàng bằng nhiều cách khác nhau.

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Đối tượng khách hàng tiềm năng muốn quảng cáo là các trường đại học quốc tế, các trường có chương trình quốc tế, các trường không thi tuyển mà chỉ tổ chức xét tuyển, các trường mới mở ngành mới, các trường dân lập, tư thục, và các trường đào tạo nghề, phát triển kỹ năng, các trường có chương trình đào tạo ngắn hạn, các chương trình du học của các trung tâm tư vấn du học .. Các đối tượng KH này (khách hàng doanh nghiệp, những nhà cung cấp dịch vụ đào tạo) sẽ là nguồn nuôi sống trang web trong giai đoạn đầu.

Nghiên cứu kỹ hơn cách tạo ra dòng tiền (trong mô hình kinh doanh) từ những nhà cung cấp dịch vụ của Marry.vn và TripAdvisor.com đây là 2 trong số các cộng đồng mạnh. Nếu như TripAdvisor là trang web cho cộng đồng yêu thích du lịch, khám phá trên phạm vi toàn cầu thì Marry.vn tạo ra một cộng đồng cưới lớn nhất Viết Nam. Cả 2 website này đều thu hút được một cộng đồng lớn người sử dụng, truy cập và chia sẽ thông tin thường xuyên nhờ tính hữu ích của nó. Doanh thu và lợi nhuận tạo ra từ 2 trang web này theo các chuyên giá đánh giá là khá cao và có tiềm năng tăng trưởng lâu dài.