**DỰ ÁN KẾT NỐI DOANH NGHIỆP**

**I. Tên chương trình:**

* **Vi:** Cộng đồng kết nối Kinh Doanh Việt Nam
* **En:** Vietnam business-connection community
* **Viết tắt:** VBCC
* **Tên miền gợi ý khả dụng:** VBCC.VN

**II. Định hướng mục tiêu:**

1. **Tầm Nhìn Sứ Mệnh – Giá trị cốt lõi**

* **Tầm nhìn: T**rở thành mạng xã hội Doanh nghiệp lớn nhất Việt nam
* **Mục tiêu:**

**+** Năm 2019, kết nối cộng đồng trên 10 nghìn doanh nghiệp trên cả nước

**+** Năm 2020, xây dựng cộng đồng trên 100 nghìn doanh nghiệp và kết nối đến đối tác quốc tế

* **Sứ mệnh: K**ếtnối cộng đồng kinh doanh gia tăng giá trị cho các thành viên
* **Giá trị cốt lõi:**

**+ V** (Visionary):Tầm nhìn xa, đón đầu xu hướng thế giới

**+ B** (Brighten): Giúp các Doanh nghiệp Việt Nam tỏa sáng trên chính sân nhà và mở rộng ra thị trường quốc tế

**+ 2C** (Connection Community): Cộng đồng Kết nối kinh doanh giúp doanh nghiệp Việt Nam vươn tầm quốc tế

1. **Định hướng - Mục tiêu**

* **Định hướng**: Ứng dụng Internet kết nối doanh nghiệp, Mô hình kinh tế chia sẻ (Grab, Uber, Wefit, Foody, Trivago, Lazada,…)
* **Mục tiêu trung và ngắn hạn**: Xây dụng cộng đồng kết nối các doanh nghiệp Việt Nam
* **Giai đoạn 1**: Kết nối các Doanh nghiệp khu vực tỉnh thành Hải Dương – Hưng Yên,…
* **Giai đoạn 2**: Mở rộng cộng đồng đển các thành phố lớn Hà Nội, Tp HCM, Đà Nẵng,…
* **Giai đoạn 3**: Phát triển quy mô toàn Quốc

**III. Tiềm năng và Lợi ích**

1. **Đơn vị chủ quản:**

* Cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam lên đến 100.000 thành viên
* Nguồn thu từ hoạt động cơ bản hàng trăm triệu đồng
* Phát triển các dịch vụ phụ trợ thu lợi hàng tỷ đồng
* Kết nối đa quốc gia

1. **Đơn vị thành viên**

* Công cụ hỗ trợ khởi nghiệp
* Xây dựng phát triển thương hiệu
* Kết nối đối tác: Nguồn cung vật tư – Nhà sản xuất – Kênh bán hàng – Khách hàng mục tiêu
* Phát triển hệ thống, tham gia các chuỗi liên kết
* Vươn tầm quốc tế

**IV. Cơ cấu tổ chức:**

**V. Các giai đoạn xây dựng và phát triển sản phẩm**

1. **Giai đoạn xây dựng sản phẩm cơ sở**

**Xây dựng hệ thống online bao gồm:**

**+ Website: Thông tin doanh nghiệp**

- Phân cấp người dung:

→ **Người dung phổ thông** (không cần đăng ký và có quyền truy cập thông tin chung)

→ **Hội viên** (đăng ký và xác thực thông tin và có quyền đăng tải thông tin và truy cập nội dung chi tiết)

→ **Hội viên vàng** (đăng ký tài trợ cho chương trình và được hưởng lợi ích từ chương trình quảng bá doanh nghiệp của VBCC, và các ưu tiên, ưu đãi khác)

**+ Fanpage Facebook:**

→ Đăng tải thông tin Doanh nghiệp

→ Chạy chiến dịch quảng bá cho Chương trình VBCC

**+ Group Facebook:**

Kênh kết nối giao lưu miễn phí cho Doanh nghiệp

**+ Youtube:**

→ Nơi đăng tải các Video của chương trình VBCC

→ Đăng tải các TVC của Doanh nghiệp (sắp xếp theo chuyên mục, ngành nghề của doanh nghiệp)

**(\*)Xây dựng Ứng dụng di động (Yếu tố tạo nên sự khác biệt với các Hệ thống hiện có, đi đầu trong ứng dụng kết nối doanh nghiệp)**

1. **Giai đoạn xây dựng cơ sở dữ liệu**

Cơ sở dữ liệu bao gồm các chỉ mục sau:

- Thông tin cơ bản Doanh nghiệp

- Thông tin chi tiết: Hình ảnh thương hiệu, Các giải thưởng danh hiệu chứng chỉ, Báo giá giới thiệu sản phẩm lĩnh vực kinh doanh (nếu có)

- Phiếu thu thập thông tin: Mối quan tâm, Nhu cầu kết nối của doanh nghiệp, Mong muốn kỳ vọng khi tham gia,…

**3. Giai đoạn kết nối doanh nghiệp**

- Phân tích trên cơ sở dữ liệu để tạo mối liên kết, đề xuất khách quan

- Dựa vào phiếu thu thập thông tin nhận định nhu cầu của doanh nghiệp để thỏa mãn mục tiêu kết nối của doanh nghiệp

- Dựa theo cookie, phân tích hàng vi của các doanh nghiệp để đưa ra các chương trình để thỏa mãn nhu cầu kết nối → đưa ra các Offer Dịch vụ Quảng bá cho Doanh nghiệp

**VI. Kế hoạch timeline cụ thể và dự toán**

**Timeline**

**VII. Cơ sở và tính khả thi**

* **Kết nối trong khu vực:**

+ Các khách hàng cũ của cá nhân và công ty

+ Thông qua Hiệp hội doanh nghiệp trẻ

+ Thông qua BNI Hải Dương *(Chú ý thảo luận thêm)*

+ Hiệp hội doanh nghiệp Hưng Yên

+ Các mối quan hệ khác

* **Kiến thức, kỹ năng:**

+ Am hiểu về nhu cầu doanh nghiệp, hiểu rõ quy trình hoạt động doanh nghiệp

+ Cơ sở về mặt công nghệ và kỹ năng Social Marketing, Online Marketing

* **Tài nguyên hiện có:**

+ Data Email doanh nghiệp → có thể sử dụng Email Marketing

+ Data số điện thoại → Telesales

+ Website + Fanpage + Group: Hỗ trợ SEO

* **Hạn chế:**

+ Hạn mức tài chính

+ Hạn chế nhân sự

+ Chưa có nguyên mẫu về sản phẩm

+ Chưa có kinh nghiệm vận hành hệ thống lớn

+ Yếu trong mảng tổ chức Marketing Offline

**VIII. Đối thủ cạnh tranh**

* **VBF: Vietnam bussiness forum** [**http://www.vbf.org.vn/vi/**](http://www.vbf.org.vn/vi/)

Tổ chức cá nhân thâm niên trên 20 năm – Uy tín trong và ngoài nước

* **BNI:** [**http://bni.vn**](http://bni.vn)

Tổ chức tư nhân có thâm niên và mạng lưới rộng

* **Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam: VCCi** [**http://vcci.com.vn/**](http://vcci.com.vn/)

Tổ chức nhà nước – tiềm lực tài chính mạnh – uy tín bậc nhất

* **Các trang thông tin doanh nghiệp:** [**http://trangvangvietnam.com/**](http://trangvangvietnam.com/)
* **Hiệp hội doanh nghiệp các tỉnh**

**Kiến tạo lối đi riêng**

* Tập trung vào xây dựng cộng đồng kết nối online
* Tận dung cách mạng công nghiệp 4.0
* Tối ưu chi phí cho đối tác tham gia
* Đón đầu xu hướng Internet kết nối vạn vật
* Phát triển dựa trên mô hình Kinh tế chia sẻ
* Trọng điểm vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các Startup
* *“Mở rộng đối tượng tham gia đến các tiểu thương, cá nhân kinh doanh”*

**IX. Triển khai**

**1. Mô hình cạnh tranh**

- Đi vào tính năng nâng cao, cung cấp thông tin một các chi tiết nhất để tạo khác biệt hóa

- Tổng hợp nhiều tính năng, thông tin, dịch vụ, xây dựng dần trong từng giai đoạn

- Giao diện thân thiện, tính năng dễ sử dụng

- Để cao tính tương tác giữa người dùng với nhau, và người dùng với chương trình VBCC

- Dịch vụ nhanh và chính xác (Phản hồi thông tin, xác nhận trong 24h kể cả ngày lễ, Hỗ trợ trong giai đoạn đăng ký và cập nhật thông tin…)

- Các ứng dụng, dịch vụ mở rộng như: **Youtube**, **Facebook** ( điểm khác biệt ), **Ứng dụng App Mobile**

- Tối ưu chi phí và lợi ích cho đối tác dựa trên các tính năng khác biệt

**2.Tính năng Web**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Danh mục ngành nghề** | Đăng ký hội viên  ( Form đăng ký và Chính sách Xác nhận thành viên ) | | Đăng Nhập  ( Đăng nhập để tải tài liệu, Mở tính năng theo cấp hội viên ) | Trang tin  - Văn bản pháp luật  - Tin tức thị trường  - Tài liệu E-book |
| **Tìm kiếm (cơ bản)** |  | | | |
| **Tiềm kiếm (cho hội viên)** | Tỉnh thành | Ngành nghề | Tính năng lọc nâng cao(\*)  - Sản phẩm chính  - Quy mô  - Số năm kinh nghiệm  - Các giải thưởng  - Nhu cầu hợp tác | |
| **Tính năng tương tác** | - **Chat trên Web** (tương tự các ứng dụng chat) Có cho phép kết nối với Facebook Messenger, Skype, Viber, Zalo để chuyển tin nhắn sang các ứng dụng đó, thuận tiện cho người dùng  - **Nút liên hệ trực tiếp** để hiển thị Email – Số điện thoại, các kênh liên hệ khác như Skype, Zalo,…  - **Tính năng quản lý** liên lạc, danh bạ, hộp thư (tương tự Gmail)  - **Cho phép gửi email** marketing trong cộng đồng  - **Cho phép đặt lịch** hẹn, gửi **yêu cầu kết nối**,…  - Các **đối tác đã kết nối** với nhau thành công sẽ được quyền **đánh giá đối tác**, đánh giá sẽ được công khai trong cộng đồng  - Các **thành viên tích cực của cộng đồng**, sẽ được xếp hạng khách quan và công khai trên Web, ưu tiên hiển thị tại các vị trí cao | | | |

**3. Mô tả tính năng**

**- Mẫu** Đăng ký hội viên: [**http://signup.trangvangvietnam.com/sign\_up\_now.asp**](http://signup.trangvangvietnam.com/sign_up_now.asp)

**-** Trang tin: cung cấp thông tin miễn phí và thu phí **(giai đoạn sau)**

+ Miễn phí: Thông tin tin tức cơ bản

+ Thu phí: E-book, kiến thức chuyên sâu, tin nội bộ,…

**Các chỉ mục Trang tin**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Văn bản pháp luật** | **Tin tức thị trường** | **Tài liệu E-book** |
| Văn bản luật liên quan đến doanh nghiệp ( D.Sự, D.Nghiệp, SHTT, Đ.Tư, C.Tranh, Thuế, Lao động, TMQT…) | Hội chợ, Triển lãm, Hội thảo,… | Tài liệu miễn phí (cơ bản) |
| Hướng dẫn thực hiện, thi hành các luật ( thành lập, đầu tư, kế toán, thuế,…) | Thông tin thị trường chung | Tài liệu dạng E-book, Khóa học, chuyên sâu |

**- Tính năng tìm kiếm cơ bản:** Tìm kiếm từ khóa chung chung như Google, để sau các Doanh nghiệp tham gia có thể cạnh tranh từ khóa và SEO

- **Tính năng tìm kiếm nâng cao:**

+ Tỉnh thành: Cho phép tìm kiếm đến tận cấp Phường -xã thị -trấn **(sâu hơn các trang hiện có trên thị trường)**

Sau có thể làm cơ sở phát triển Map dạng DiCity

+ Ngành nghề: Như trang vàng <http://trangvangvietnam.com/findex.asp>

Nhưng tinh gọn, và giao diện cải tiến thân thiện hơn

**- Khác biệt hóa dựa trên** Tính năng lọc nâng cao(\*)

(\*)Nhu cầu hợp tác: dựa trên 2 yếu tố

- Phân tích chủ quan của chương trình VBCC

- Theo đăng ký của doanh nghiệp:

|  |  |
| --- | --- |
| Cần tìm nhà cung cấp, tìm đại lý phân phối | Nguyên mẫu có sẵn: <http://timdaily.com.vn/> |
| Cần tìm đơn vị dịch vu như kế toán – tài chính, marketing, quảng cáo… | Tính năng để kết nối cung – cầu |
| Cần tuyển dụng | Kết nối Agency tuyển dụng với DN có nhu cầu |
| Cần mua bán, sáp nhập, thanh lý tài sản,… | Tính năng mở rộng sẽ phát triển sau |

- **Tính năng tương tác tạo lên cộng đồng và là công cụ để duy trì tính kết nối trong cộng đồng**

**4. Yêu cầu kỹ thuật**

- Hosting – VPS ổn định cao, có backup bảo mật dữ liệu (chấp nhận chi phí đầu tư ban đầu cao) vì đây là yếu tố tối thiểu của chất lượng dịch vụ

- Website không lỗi vặt như Font chữ, màu sắc, lỗi trang, ….

- Thiết kế hình ảnh chuyên nghiệp có nhận diện thương hiệu Chương trình VBCC

- Code có thể nâng cấp, chỉnh sửa phù hợp với từng giai đoạn phát triển. không bó được hạn chế, bó hẹp khả năng mở rộng, hay dùng công nghệ cũ để thiết kế

**X. Mô hình kinh doanh**

**1. Khách hàng mục tiêu**

1.1 Khách hàng chính:

+ Các doanh nghiệp vừa và nhỏ, Chưa có sự đầu tư cho marketing

+ Tập trung tại khu vực Hải Dương, Hưng Yên

1.2. Khách hàng khác:

+ Doanh nghiệp tập đoàn trong các khu công nghiệp

+ Các cửa hàng kinh doanh lớn, có nhu cầu kết nối

1.3. Phân loại khách hàng theo nhu cầu:

- Nhóm 1: Nhu cầu tìm đối tác

+ Mục đích tham gia: \* Tối ưu chi phí tăng lợi nhuận (Tìm đối tác cung ứng vật tư, TÌm nhà phân phối)

\* Bán sản phẩm dịch vụ trực tiếp

+ Đối tượng cụ thể: Công ty sản xuất, Công ty cung ứng dịch vụ, Công ty về chuyển giao công nghệ

- Nhóm 2: Nhu cầu làm thương hiệu

+ Mục đích tham gia: \* Thương hiệu công ty, thương hiệu sản phẩm

\* Thương hiệu cá nhân

+ Đối tượng cụ thể: Công ty lớn cần thêm kênh để làm thương hiệu, Công ty nhỏ và vừa bắt đầu có nhu cầu về thương hiệu, Những diễn giả có tầm ảnh hưởng

- Nhóm 3: Nhu cầu kinh doanh bán hàng

+ Mục đích tham gia: \* Tìm khách hàng, mở rộng kinh doanh

\* Tìm nguồn hàng

+ Đối tượng cụ thể: Cửa hàng, tiểu thương, công ty khởi nghiệp

- Nhóm 4: Nhu cầu làm đối tác với chương trình

+ Mục đích tham gia: \* Tìm kiếm khách hàng đôi bên cùng có lợi

\* Mở rộng tầm ảnh hưởng, làm thương hiệu

\* Sử dụng chương trình làm công cụ hỗ trợ kênh online

+ Đối tượng cụ thể: Công ty affiliate marketing, công ty tổ chức sự kiện hội thảo hội chợ, các hội nhóm doanh nhân, các mô hình liên kết khác

**2. Phương thức tiếp cận**

**- Truyền thống:**

+ Qua Hiệp hội doanh nghiệp trẻ Hải Dương, hiệp hội doanh nghiệp Hưng Yên, BNI Hải Dương,…

+ Qua các mối quan hệ cá nhân

+ Đặt các ấn phẩm Marketing tại các hội thảo, quán café, nhà hàng, trụ sở hiệp hội

**- Online:**

+ Quảng cáo Facebook, Google Adwords

**+** SEO Web, Viral Facebook

+ Qua kênh truyền miệng từ các thành viên tham gia cộng đồng

+ Qua kênh Affiliate Marketing như **Accesstrade.vn** , **Masoffer.com**… để thu hút người dùng bằng cách chi hoa hồng cho các Publisher mỗi khi thu hút được thêm khách hàng đăng ký trên Website

-  **Liên kết đối tác**

+ Làm việc với các đối tác truyền thông, marketing khác để quảng bá chương trình VBCC

+ Liên kết với với các hiệp hội tổ chức Doanh nghiệp chưa có kênh Online

**3. Đối tượng người dùng**

**- Doanh nhân:** Những người đang cần tìm đối tác

**- Nhân viên các đơn vị dịch vụ:** Tìm kiếm khách hàng

**- Nhân viên các tổ chức thống kê:** công ty thống kê, cơ quan nhà nước, phòng nghiên cứu thị trường các doanh nghiệp

**- Sinh viên:**

+ Đối tượng đang tìm việc làm

+ Đối tượng cần tra cứu thông tin

- **Người dùng phổ thông:**

+ Đối tượng tìm nguồn hàng

+ Đối tượng đọc tin tức

**4. Mô hình Doanh thu**

**Online: 95%**

+ Quảng cáo Banner web, quảng cáo từ khóa (80%)

+ Thu phí từ thành viên khi bán hàng hóa dịch vụ trên web, thu phí đối tác khi đăng tin bài quảng cáo, tuyển dụng hay tiếp thị trên web (15-20%)

**Offline: 5%**

+ Tổ chức hội thảo, chương trình chuyên gia, thu phí tham gia, và bán các khóa học…)

+ Bán Ebook, Sách tài liệu, Sản phẩm khác

**5. Mô hình chi phí**

***Chi cho Quảng cáo Online chiếm 10-20% Doanh thu, Seo và thiết kế hình ảnh chiến 30-50% Doanh thu***

**Online:**

+ Hosting, Domain /năm (gđ 1)

+ Quảng cáo Facebook, Google Adw (gđ 2)

+ Đặt banner quảng cáo trên các Website (gđ 2)

+ Viết bài PR trên Báo Online (gđ 3)

**Offline:**

+ In ấn và phát Brochure, Tờ rơi, poster (gđ 2)

+ In ấn Sách, tạp chí (gđ 3)

+ Tổ chức hội thảo (gđ 3)

**DỰ TOÁN CHI PHÍ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Hạng mục** | **Chi phí** |
| Xây dựng Website giai đoạn 1 (cơ sở)  ( Domain – Hosting – Code giao diện – tính năng cơ bản ) | 5 - 7 triệu |
| Xây dựng Website giai đoạn 2 (chuyên nghiệp)  ( Thiết kế hình ảnh – Nhận diện thương hiệu – Tính năng chuyên sâu ) | 7 – 10 triệu |
| Thu thập dữ liệu  ( Chi phí đi lại – In ấn giấy tờ ) | 1-2 triệu |
| Kết nối doanh nghiệp  ( Quảng cáo online - Ấn phẩm truyền thông ) | 10 - 20 triệu |
| **Tổng chi phí** | **23 – 39 triệu** |
| **Phát sinh** | 10% |
| **Tổng dự toán** | **25 – 43 triệu** |

**XI. Tài liệu tham khảo**

**- Website tham khảo:**

[**http://bni.vn/**](http://bni.vn/)

[**http://trangvangvietnam.com/**](http://trangvangvietnam.com/)

[**https://timnhaphanphoi.vn/**](https://timnhaphanphoi.vn/)

**- Tính năng mở rộng:**

+ Chát trực tuyến, đánh giá review <https://shopee.vn/>

+ Tính năng tìm kiếm nâng cao:

(Tự sửa lỗi, gợi ý từ khóa, cookie tìm kiếm) <https://www.google.com.vn/>

**- Mô hình hoạt động:**

+ BNI Việt Nam

+ Tìm đại lý

+ Trang Vàng Việt Nam