**MÁI CHE THÔNG MINH HOÀNG GIA**

**Ý nghĩa tên dành cho những người nhiều tiền**

**Mô hình kinh doanh điền ở cuối file**

**Mái che thông minh**

Mô hình:

Mái che thông minh là hệ thống mái che kết hợp các chức năng:

* Che nắng, che mưa: Sử dụng vật liệu chống thấm nước, chống nắng tốt, sử dụng thép không gỉ để sử dụng lâu dài
* Cảm biến tự động: Tự động điều chỉnh mái che dựa trên môi trường.
* Năng lượng mặt trời: Sử dụng năng lượng mặt trời để vận hành hệ thống.

**Lý do lựa chọn:**

* Mái che thông minh tích hợp cảm biến tự động, tự động hoá, và sử dụng năng lượng mặt trời đáp ứng được nhu cầu của khách hàng
* Mái che thông minh có nhiều ưu điểm vượt trội so với mái che truyền thống, dễ tiếp cận mọi khách hàng, dễ sử dụng.
* Mái che thông minh giúp khách hàng tiết kiệm thời gian, chi phí và năng lượng

**Chân dung khách hàng:**

**1. Đặc điểm thực tế:**

* Họ tên: Phạm Thị B
* Nghề nghiệp: Giáo viên
* Độ tuổi: 32 tuổi
* Thu nhập: 30tr
* Gia đình: Chồng và một con nhỏ
* Nơi ở: Khu vực thành phố, chung cư

**2. Vấn đề gặp phải:**

* Mái che truyền thống cồng kềnh, không phù hợp với không gian chung cư: Chị B gặp khó khăn trong việc lắp đặt và sử dụng mái che truyền thống do diện tích ban công chung cư hạn hẹp.
* Mất thời gian và công sức: Việc điều chỉnh mái che thủ công tốn nhiều thời gian và công sức, ảnh hưởng đến công việc và sinh hoạt của gia đình.
* Mái che không an toàn cho trẻ nhỏ: Chị B lo lắng về sự an toàn của con nhỏ khi sử dụng mái che thủ công, có nguy cơ bị kẹt tay hoặc ngã.
* Mái che không có khả năng tự động hóa: Chị B mong muốn có một hệ thống mái che tự động điều chỉnh theo điều kiện thời tiết.

**3. Hành vi của khách hàng:**

* Tìm kiếm thông tin về mái che thông minh trên mạng: Chị B thường xuyên tìm kiếm thông tin về các loại mái che thông minh trên internet, so sánh giá cả và tính năng của các sản phẩm khác nhau.
* Tham khảo ý kiến của bạn bè, người thân: Chị B cũng tham khảo ý kiến của bạn bè, người thân đã sử dụng mái che thông minh để được tư vấn và chia sẻ kinh nghiệm.
* Quan tâm đến các sản phẩm mái che thông minh có thể thu gọn, tiết kiệm diện tích: Do diện tích ban công hạn hẹp, chị B đặc biệt quan tâm đến các sản phẩm mái che thông minh có thể thu gọn khi không sử dụng.

**4. Mục tiêu:**

* Sở hữu một hệ thống mái che thông minh, dễ sử dụng: Chị B mong muốn có một hệ thống mái che tự động điều chỉnh theo điều kiện thời tiết, giúp tiết kiệm thời gian và công sức.
* Mái che an toàn cho trẻ nhỏ: Chị B muốn mua một hệ thống mái che có thiết kế an toàn, đảm bảo an toàn cho con nhỏ khi sử dụng.
* Mái che tiết kiệm diện tích, phù hợp với không gian chung cư: Chị B mong muốn hệ thống mái che thông minh có thể thu gọn khi không sử dụng, giúp tiết kiệm diện tích ban công.
* Tăng tính thẩm mỹ cho ngôi nhà: Chị B mong muốn hệ thống mái che thông minh sẽ góp phần tăng tính thẩm mỹ cho căn hộ chung cư của mình.

**Chân dung khách hàng 2:**

**Thông tin khách hàng:**

* Tên khách hàng: Minh Khang
* Độ tuổi: 25 tuổi
* Giới tính: Nam
* Thu nhập: 30tr
* Nơi ở: Trung tâm Quận Thủ Đức, TP.HCM
* Nghề nghiệp: Chủ quán coffee

**Hành vi khách hàng:**

* Quan tâm đến công nghệ và các giải pháp thông minh
* Sống xanh, tiết kiệm năng lượng
* Thích sự tiện lợi, sang trọng
* Có nhu cầu sử dụng mái che để che nắng, che mưa
* Tìm kiếm thông tin về mái che thông minh trên mạng: Anh A thường xuyên tìm kiếm thông tin về các loại mái che thông minh trên internet, so sánh giá cả và tính năng của các sản phẩm khác nhau.
* Tham khảo ý kiến của bạn bè, người thân: Anh A cũng tham khảo ý kiến của bạn bè, người thân đã sử dụng mái che thông minh để được tư vấn và chia sẻ kinh nghiệm.
* So sánh giá cả và tính năng của các sản phẩm mái che thông minh: Anh A rất cẩn thận trong việc lựa chọn sản phẩm mái che thông minh, anh so sánh kỹ lưỡng giá cả và tính năng của các sản phẩm khác nhau trước khi đưa ra quyết định mua hàng.

**Mục tiêu:**

* Mái che có thể tự động điều chỉnh dựa trên môi trường
* Mái che sử dụng năng lượng mặt trời, tiết kiệm điện
* Mái che có thiết kế đẹp mắt, sang trọng
* Sở hữu một hệ thống mái che thông minh, dễ sử dụng: Anh A mong muốn có một hệ thống mái che tự động điều chỉnh theo điều kiện thời tiết, giúp tiết kiệm thời gian và công sức.
* Mái che bền đẹp, tiết kiệm năng lượng: Anh A muốn mua một hệ thống mái che có độ bền cao, chịu được mưa to gió lớn và giúp tiết kiệm năng lượng cho gia đình.
* Tăng tính thẩm mỹ cho ngôi nhà: Anh A mong muốn hệ thống mái che thông minh sẽ góp phần tăng tính thẩm mỹ cho ngôi nhà của mình.

**Vấn đề gặp phải:**

* Mái che truyền thống không tự động điều chỉnh, cần thao tác thủ công
* Mái che truyền thống tốn nhiều công sức vận hành
* Mái che truyền thống không có nhiều lựa chọn về thiết kế
* Mái che truyền thống cồng kềnh, khó sử dụng
* Mái che thủ công tốn thời gian và công sức
* Mái che không có khả năng tự động hóa

**Phân khúc khách hàng chi tiết dựa vào mô hình "Mái che thông minh":**

Các doanh nghiệp kinh doanh ngoài trời

**1. Các chủ quán cà phê, nhà hàng**

1.1. Quán cà phê sân vườn:

* Nhu cầu che nắng, che mưa cho khu vực ngoài trời cao.
* Quan tâm đến tính thẩm mỹ, sang trọng và độ bền của mái che.
* Muốn tạo không gian đẹp mắt, thu hút khách hàng.
* Sẵn sàng chi trả cho sản phẩm/dịch vụ chất lượng cao.

1.2. Nhà hàng ngoài trời:

* Nhu cầu che nắng, che mưa cho khu vực ngoài trời cao.
* Quan tâm đến tính thẩm mỹ, sang trọng và phù hợp với phong cách nhà hàng.
* Muốn tạo không gian thoải mái, sang trọng cho khách hàng.
* Sẵn sàng chi trả cho sản phẩm/dịch vụ chất lượng cao.

**2. Các hộ gia đình**

2.1. Hộ gia đình có sân vườn:

* Nhu cầu che nắng, che mưa cho sân vườn.
* Quan tâm đến tính tiện lợi, tự động hóa và tiết kiệm năng lượng.
* Muốn tạo không gian thư giãn, đẹp mắt cho gia đình.
* Có thu nhập trung bình khá trở lên.

2.2. Hộ gia đình có ban công:

* Nhu cầu che nắng, che mưa cho ban công.
* Quan tâm đến tính thẩm mỹ, tiết kiệm diện tích và phù hợp với phong cách nhà.
* Muốn tạo không gian thư giãn, đẹp mắt cho gia đình.
* Có thu nhập trung bình khá trở lên.

**3. Các khu du lịch, resort**

3.1. Khu du lịch sinh thái:

* Nhu cầu che nắng, che mưa cho khu vực ngoài trời cao.
* Quan tâm đến tính thẩm mỹ, sang trọng và hòa hợp với thiên nhiên.
* Muốn tạo không gian gần gũi với thiên nhiên cho khách hàng.
* Sẵn sàng chi trả cho sản phẩm/dịch vụ chất lượng cao.

3.2. Resort cao cấp:

* Nhu cầu che nắng, che mưa cho khu vực ngoài trời cao.
* Quan tâm đến tính thẩm mỹ, sang trọng và đẳng cấp.
* Muốn tạo không gian sang trọng, đẳng cấp cho khách hàng.
* Sẵn sàng chi trả cho sản phẩm/dịch vụ chất lượng cao.

**Ngoài ra, có thể tiếp cận một số phân khúc khách hàng tiềm năng khác như:**

* Các trường học: Che nắng, che mưa cho sân trường, khu vực vui chơi ngoài trời.
* Bệnh viện: Che nắng, che mưa cho khu vực ngoài trời, sảnh chờ.
* Các khu văn phòng: Che nắng, che mưa cho khu vực ngoài trời, sảnh chờ.
* Nhà xưởng: Che nắng, che mưa cho khu vực ngoài trời, nhà kho.
* Hộ gia đình có sân thượng, hồ bơi: Che nắng, mưa cho sân thượng, hồ bơi.

**Các giá trị mang lại cho khách hàng của mô hình "Mái che thông minh":**

**1. Tiện lợi và tự động hóa:**

* Mái che tự động điều chỉnh dựa trên môi trường, không cần thao tác thủ công.
* Hỗ trợ điều khiển từ xa bằng điện thoại thông minh.
* Tiết kiệm thời gian và công sức vận hành.

**2. Tiết kiệm năng lượng:**

* Sử dụng năng lượng mặt trời, giảm chi phí điện.
* Tự động điều chỉnh độ mở mái che để tối ưu hóa hiệu quả sử dụng năng lượng.
* Góp phần bảo vệ môi trường.

**3. Thẩm mỹ và sang trọng:**

* Thiết kế đẹp mắt, hiện đại, phù hợp với nhiều phong cách kiến trúc.
* Chất liệu cao cấp, độ bền cao.
* Nâng cao giá trị thẩm mỹ cho không gian.

**4. An toàn và tiện ích:**

* Khả năng chống nắng, chống mưa, chống thấm nước tốt.
* Tích hợp hệ thống cảm biến an toàn, tự động đóng mái che khi có gió mạnh.
* Mang lại không gian che chắn an toàn và tiện lợi.

**5. Giá trị gia tăng:**

* Tăng diện tích sử dụng cho không gian ngoài trời.
* Nâng cao trải nghiệm cho khách hàng (quán cà phê, nhà hàng, khu du lịch).
* Góp phần quảng bá thương hiệu (logo, slogan in trên mái che).

**Ngoài ra:**

* Giá trị mang lại cho khách hàng còn phụ thuộc vào nhu cầu và sở thích của từng phân khúc khách hàng.
* Doanh nghiệp cần nghiên cứu thị trường để xác định những giá trị cốt lõi mà khách hàng quan tâm.

MÔ HÌNH KINH DOANH

+ Phân khúc khách hàng @Khangs

+ Tuyên bố giá trị @Khương

+ Dòng doanh thu @Tâm Đỗ

+ Kênh phân phối @Hưng

+ Quan hệ khách hàng @Khuê

+ Nguồn lực chính @Phan Thanh Nhã

+ Các hoạt động chính @Phu Dang

+ Đối tác chính @Quốc

+ Cơ cấu giá thành @Mr Khang @Luân

* Chi phí thuê mặt bằng 500 mét vuông 40tr/1 tháng

Chi phí vật liệu:

* Tôn: 1.000.000 - 3.000.000 VNĐ/m2
* Khung kết cấu: 500.000 - 2.000.000 VNĐ/m2
* Cảm biến: 500.000 - 1.000.000 VNĐ/bộ
* Motor: 2.000.000 - 5.000.000 VNĐ/bộ
* Tấm pin năng lượng mặt trời: 2.000.000 - 4.000.000 VNĐ/m2
* Pin lưu trữ điện mặt trời: 10.000.000 - 20.000.000 VNĐ/bộ
* Linh kiện điện tử khác: 1.000.000 - 3.000.000 VNĐ/bộ

Chi phí nhân công:

* Kỹ sư: 10.000.000 - 20.000.000 VNĐ/tháng
* Công nhân: 7.000.000 - 15.000.000 VNĐ/tháng
* Nhân viên quản lý: 15.000.000 - 30.000.000 VNĐ/tháng

Chi phí nghiên cứu và phát triển:

* Chi phí thiết kế: 5.000.000 - 10.000.000 VNĐ/sản phẩm
* Chi phí mua sắm công nghệ mới: 50.000.000 - 100.000.000 VNĐ/năm

Chi phí tiếp thị và quảng cáo:

* Chiến lược tiếp thị: 10.000.000 - 20.000.000 VNĐ/năm
* Quảng cáo truyền thống: 50.000.000 - 100.000.000 VNĐ/năm
* Quảng cáo kỹ thuật số: 20.000.000 - 50.000.000 VNĐ/năm

Chi phí vận chuyển và phân phối:

* Chi phí vận chuyển nội địa: 5.000.000 - 10.000.000 VNĐ/tấn
* Chi phí vận chuyển quốc tế: 10.000.000 - 20.000.000 VNĐ/tấn

Chi phí hậu mãi và dịch vụ khách hàng:

* Bảo hành: 1% - 2% giá trị sản phẩm
* Sửa chữa: 0,5% - 1% giá trị sản phẩm

Chi phí hoạt động:

* Chi phí văn phòng: 5.000.000 - 10.000.000 VNĐ/tháng
* Điện thoại: 1.000.000 - 2.000.000 VNĐ/tháng
* Máy tính: 5.000.000 - 10.000.000 VNĐ/bộ
* Chi phí khác: 10.000.000 - 20.000.000 VNĐ/năm