December 2023

UniCard

One swipe changes lives

Khởi nghiệp

L03 - Nhóm 9

Website

www.unicard.com

Về chúng tôi

Nhóm 09 của lớp **Khởi nghiệp L03** có 8 thành viên, tất cả thành viên đều là các nhà đồng sáng lập của sản phẩm **Thẻ dịch vụ đa năng cho sinh viên - UniCard**.

UniCard không chỉ là một công cụ thanh toán thuận tiện, nhanh chóng; mà còn là một trợ thủ đắc lực giúp các sinh viên dễ dàng hơn trong việc tiếp cận các dịch vụ tiện ích khác.

Vấn đề

Sinh viên gặp phải nhiều vấn đề như mang theo **nhiều thẻ,** thực hiện **nhiều giao dịch, nhiều phương thức thanh toán** phức tạp khác nhau, **quản lý tài chính** phức tạp và **hạn chế** trong việc **tiếp cận dịch vụ** cơ sở vật chất tại trường.

Đa dạng dịch vụ

Từ chính trải nghiệm và quan sát của chúng tôi, hiện nay các bạn sinh viên đã được tiếp cận với rất rất nhiều các loại dịch vụ khác nhau; đi đôi với điều đó chính là sự đa dạng và phức tạp trong việc sử dụng chúng.

Rắc rối và lộn xộn

Các dịch vụ phải trả phí bằng tiền mặt với mệnh giá nhỏ phát sinh các vấn đề không đáng có khi sử dụng dịch vụ. Mỗi dịch vụ có các cách thức tiếp riêng phải mang từng loại thẻ cho từng dịch vụ.

Thường xuyên

Các bạn sinh viên có tần suất sử dụng các dịch vụ cao, do đó các vấn đề phát sinh bởi sự rắc rối trong lúc sử dụng các dịch vụ này rất thường xuyên xảy ra. Điều này gây giảm hiệu suất học tập của họ .

Giải pháp

Thẻ đa năng cho sinh viên - UniCard của chúng tôi tích hợp tất cả các dịch vụ sinh viên cần thiết vào một nền tảng thuận tiện. Sinh viên có thể dễ dàng quản lý chi phí ăn uống, phí đậu xe và chi phí đi lại chỉ bằng một chiếc thẻ.

Nhanh chóng

Chỉ với một lần quẹt thẻ để thanh toán, thời gian xếp hàng, chờ đợi cho dịch vụ được giảm thiểu.

Tiện lợi

Tích hợp các dịch vụ cần thiết cho sinh viên. Không cần chuẩn bị tiền lẻ trước khi lên xe buýt hay trả tiền gửi xe,...

Quản lý

Với ứng dụng đi kèm, sinh viên có thể kiểm tra lại chi phí sử dụng hàng tháng nếu muốn, kể cả đối với các khoản phí nhỏ.

Dễ dàng sử dụng

UniCard được thiết kế với ưu tiên hàng đầu là sự dễ dàng sử dụng, mang đến một trải nghiệm thanh toán đơn giản và thuận tiện.

Cơ hội thị trường

Chúng tôi đã tìm hiểu và đánh giá

Total Available Market (TAM)
Tổng thị trường khả dụng

1391,38 tỷ VNĐ

Đối với dự án Unicard của chúng tôi, TAM sẽ bao gồm tất cả sinh viên đại học trên toàn quốc. Theo số liệu thống kê của Tổng cục Thống kê, đến năm 2023 tổng số sinh viên tại các cơ sở giáo dục đại học là **1.906.000 sinh viên**. Trung bình mỗi sinh viên sẽ chi **40.000 VNĐ/ngày** cho những chi phí dịch vụ.

Serviceable Available Market (SAM)
Thị trường có sẵn

695,69 tỷ VNĐ

Đối với dự án UniCard của chúng tôi, SAM sẽ bao gồm số lượng sinh viên đại học sử dụng dịch vụ gửi xe, canteen và xe buýt tại các trường đại học. Ước tính có khoảng **70% sinh viên** sử dụng các dịch vụ trên, trung bình **4 ngày/tuần**.

Serviceable Obtainable Market (SOM)
Thị trường có thể phục vụ được

208,71 tỷ VNĐ

Đối với dự án UniCard của chúng tôi, SOM sẽ phụ thuộc vào sự hiệu quả của sản phẩm, chiến lược tiếp thị và cạnh tranh từ các sản phẩm tương tự khác trên thị trường. Ước tính có thể phục vụ được **30% trên tổng thị trường có sẵn**.

Thu hút khách hàng

"Đối với những sinh viên đang tìm kiếm giải pháp thanh toán liền mạch và thuận tiện, **UniCard** là thẻ toàn diện trong khuôn viên trường, giúp truy cập ngay vào các dịch vụ và giao dịch thiết yếu. Không giống như các phương thức thanh toán truyền thống, **UniCard** mang lại trải nghiệm không rắc rối, loại bỏ nhu cầu về tiền mặt, hợp lý hóa các thói quen hàng ngày, và trao quyền cho sinh viên quản lý tài chính của họ một cách dễ dàng."

Các kênh marketing tiềm năng

Quảng bá qua nhiều nền tảng, đăng bài trên các hội nhóm sinh viên, cộng tác với các trường đại học,...

Xây dựng mối quan hệ bền chặt với khách hàng

Mối quan hệ với khách hàng có thể được tạo dựng thông qua: Hỗ trợ các cá nhân, xây dựng cộng đồng, các chương trình khách hàng thân thiết,...

Đối thủ cạnh tranh

Khó khăn gặp phải

Chúng ta cần phải có được quan hệ tốt với cả những đối thủ của mình (v.d như UNI service) vì họ vẫn có thể trở thành một trong những đối tác của chúng ta.

Lợi thế cạnh tranh

Đối với những nhà bán lẻ, nhà cung cấp dịch vụ đã có sẵn trong trường đại học, sẽ là một bài toán khó cho chúng ta để có thể thuyết phục họ hợp tác và sử dụng dịch vụ.

Cách tiếp cận

Chúng tôi đưa đến một chiếc thẻ có thể bao quát tất cả các dịch vụ cần có trong trường đại học. Việc tích hợp tiện ích này mang lại ưu thế lớn hơn những đối thủ khác nhờ những sự tiện lợi mà nó mang lại.

Mô hình kinh doanh

Đối tác chính

- Nhà bán lẻ trong trường (căn tin, dụng cụ học tập,...)
- Nhà cung cấp dịch vụ đã có ở trường (bãi giữ xe,tiệm photo,...)
- Bến xe buýt,...

Hoạt động chính

Xây dựng ứng dụng thanh toán và phát hành thẻ

Nguồn lực chính

Đội ngũ xây dựng, phát triển ứng dụng.

Tuyên bố giá trị

- Thanh toán được mọi thứ
- Lượng khách hàng đông và năng động
- Lượng khách hàng mới mỗi năm luôn được duy trì

Mối quan hệ khách hàng

Sản phẩm được tích hợp để thanh toán mọi loại dịch vụ

Kênh

Xây dựng ứng dụng riêng

Phân khúc khách hàng

- Các nhà cung cấp dịch vụ ở trường
- Các nhà bán lẻ có thể tiếp cận đến sinh viên trong trường
- Sinh viên tại các trường đại học

Cơ cấu chi phí

- Chi phí về cơ sở vật chất
- Chi phí cho nhân lực
- Chi phí công nghệ
- Chi phí bảo trì, sửa chữa

Dòng doanh thu

- Doanh thu từ việc đăng ký định kỳ
- Doanh thu từ quảng cáo trên nền tảng
- Doanh thu từ đối tác dịch vụ được tích hợp

Các cột mốc quan trọng

Chúng tôi đã đạt được

- **Lên ý tưởng kinh doanh** — August 2023
- **Hoàn thành bản kế hoạch kinh doanh** — December 2023
- **Gọi vốn** — December 2023

Chúng tôi sẽ đạt được

- **Khách hàng** 15000* — August 2024
- **Đối tác** 10 — May 2025
- **Trường đại học** 10 — August 2025

*Tương đương với quy mô của ba trường đại học

Kế hoạch tài chính

Dự báo tài chính trong 5 năm của dự án UniCard, với các giả định về chi phí và doanh thu được đưa ra bởi chúng tôi:

ROI

33%

NPV

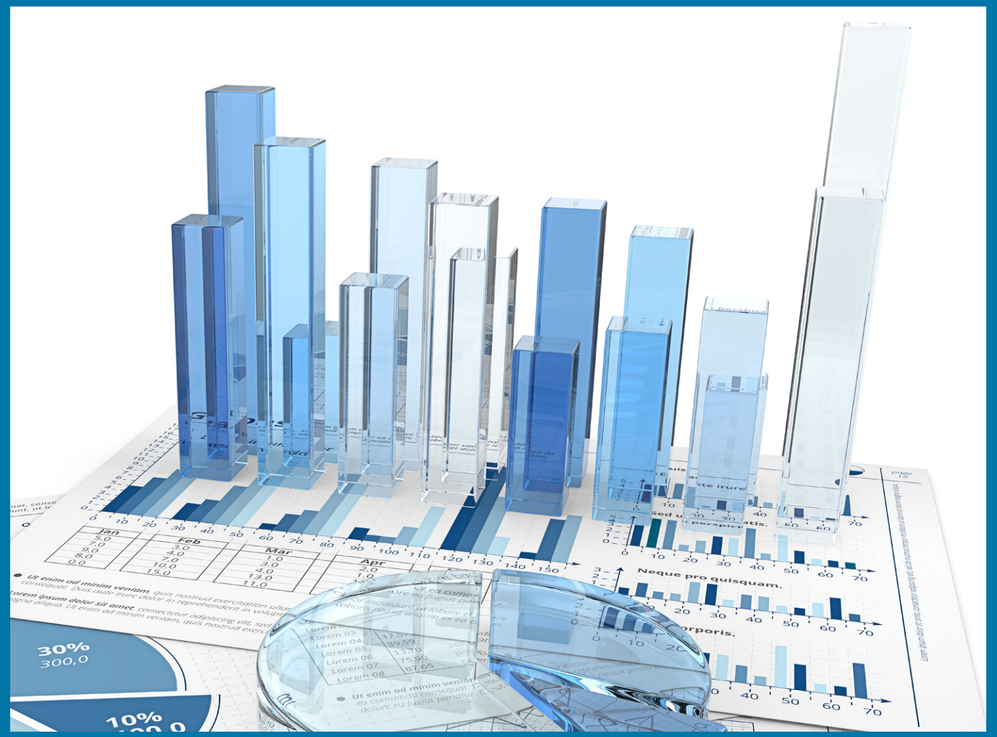
2,75 tỷ VNĐ

IRR

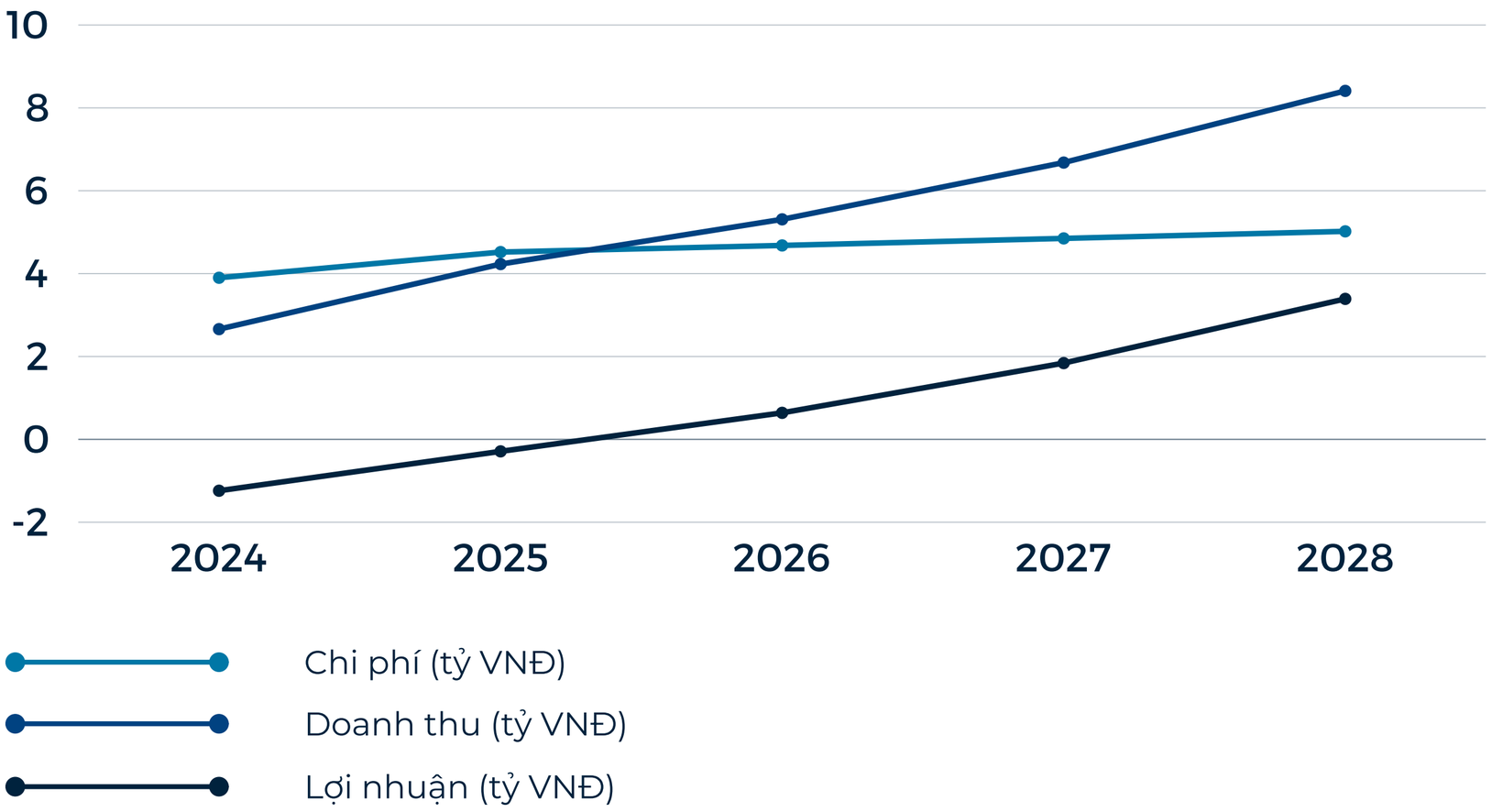
66%

PP

2,04 năm



Kế hoạch tài chính*



Mức độ phát triển doanh thu

1,44 tỷ VNĐ/năm

Phần trăm phát triển bền vững

25%-30%/năm

*Biểu đồ kế hoạch tài chính từng năm theo giả định của chúng tôi

Đội ngũ của chúng tôi

Chúng tôi là những người trẻ mang trong mình **tràn đầy nhiệt huyết**, sẵn sàng **chấp nhận thử thách** và sẵn sàng **đối mặt với những khó khăn** có thể xảy ra. Chúng tôi cũng đến từ nhiều ngành nghề khác nhau, giúp chúng tôi **kết hợp những thế mạnh khác nhau** để cùng đạt được mục tiêu chung.

Đội ngũ của chúng tôi

CO-FOUNDER

Nguyễn Hoàng Hào

- Sinh viên năm 3 trường Đại học Bách Khoa TP.HCM
- Ngành Điện - Điện tử

CO-FOUNDER

Phạm Mai Minh Hương

- Sinh viên năm 3 trường Đại học Bách Khoa TP.HCM
- Ngành Điện - Điện tử

CO-FOUNDER

Hoàng Đức Minh

- Sinh viên năm 3 trường Đại học Bách Khoa TP.HCM
- Ngành Điện - Điện tử

CO-FOUNDER

Dương Hoàng Minh

- Sinh viên năm 3 trường Đại học Bách Khoa TP.HCM
- Ngành Điện - Điện tử

CO-FOUNDER

Giản Đình Thái

- Sinh viên năm 3 trường Đại học Bách Khoa TP.HCM
- Ngành Điện - Điện tử

CO-FOUNDER

Nguyễn Thái Thời

- Sinh viên năm 3 trường Đại học Bách Khoa TP.HCM
- Ngành Điện - Điện tử

CO-FOUNDER

Đoàn Anh Tuấn

- Sinh viên năm 3 trường Đại học Bách Khoa TP.HCM
- Ngành Điện - Điện tử

CO-FOUNDER

Trương Hoàng Nguyên Vũ

- Sinh viên năm 3 trường Đại học Bách Khoa TP.HCM
- Ngành Điện - Điện tử

Cùng tham gia với chúng tôi để tạo ra một cuộc cách mạng về tiện nghi

Kính thưa các nhà đầu tư tiềm năng,

Chúng tôi rất hân hạnh mời các nhà đầu tư trở thành một phần của dự án đột phá này. Không chỉ để giúp các sinh viên đại học thanh toán được các dịch vụ tiện nghi hàng ngày một cách nhanh chóng mà sau này còn có thể vươn ra xa hơn nữa là phạm vi toàn cầu. Để làm được điều đó, chúng tôi đang tìm kiếm những nhà đầu tư có tầm nhìn sâu sắc và xa rộng như mọi người. Chúng tôi mong muốn được đầu tư **2 tỷ đồng cho 10% cổ phần**.

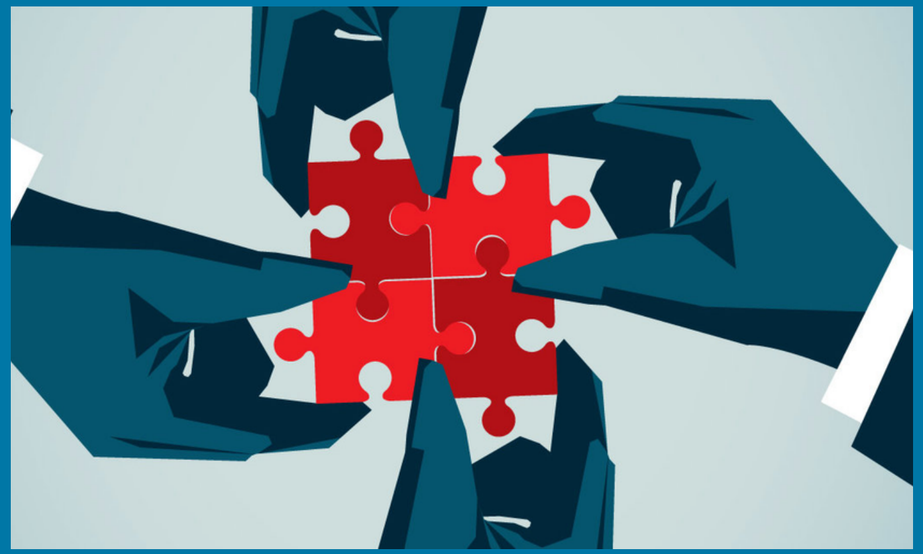
Chúng tôi sẽ sử dụng phần tiền này như thế nào?

• Phát triển sản phẩm

Chúng tôi sẽ phân bổ một phần đáng kể vốn cho việc nâng cao chức năng và khả năng sử dụng của thẻ đa năng của chúng tôi. Điều này bao gồm đầu tư vào công nghệ tiên tiến, cải thiện tính năng bảo mật và đảm bảo tương thích với nhiều hệ thống thanh toán.

• Mở rộng hợp tác

Với số tiền được đầu tư, chúng tôi sẽ thiết lập các quan hệ đối tác chiến lược với các nhà cung cấp dịch vụ chính như cơ quan giao thông, chuỗi cửa hàng tiện lợi, nhà điều hành bãi đỗ xe và các nhà cung cấp thực phẩm trong khu ăn uống. Điều này sẽ cho phép chúng tôi tích hợp một cách liền mạch thẻ của chúng tôi vào các hệ thống hiện có của họ, đảm bảo khả năng sẵn có rộng rãi và dễ sử dụng cho sinh viên đại học.



Chúng tôi sẽ sử dụng phần tiền này như thế nào?

- **Tiếp thị và xây dựng thương hiệu**

Số tiền đầu tư sẽ được sử dụng để phát triển các chiến lược tiếp thị hấp dẫn, phù hợp với đối tượng mục tiêu của chúng tôi. Điều này bao gồm quảng cáo trực tuyến, chiến dịch truyền thông xã hội, hợp tác với người ảnh hưởng và các sự kiện quảng bá trên khuôn viên trường.

- **Tổ chức hiệu quả**

Với số tiền đầu tư, chúng tôi sẽ tối ưu hóa các quy trình nội bộ, đầu tư vào cơ sở hạ tầng vững chắc và đơn giản hóa hậu cần để đảm bảo sản xuất, phân phối và hỗ trợ khách hàng thẻ một cách liền mạch.

Cảm ơn

Bằng cách tham gia với chúng tôi, các nhà đầu tư không chỉ đang đầu tư vào một sản phẩm rất được mong chờ của sinh viên đại học mà còn hỗ trợ một doanh nghiệp có tiềm năng tăng trưởng vô cùng.

Cùng nhau, hãy cách mạng hóa sự tiện lợi cho sinh viên đại học và thu hoạch những phần thưởng của thị trường chưa được khai thác này.

One swipe changes lives

Khởi nghiệp

L03 - Nhóm 9

Website

www.unicard.com