



ĐẠI HỌC BÁCH KHOA HÀ NỘI

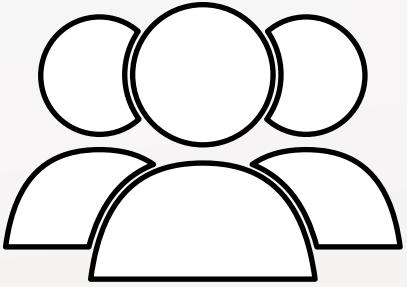
AVALAND



THỰC TRẠNG VĂN ĐỀ

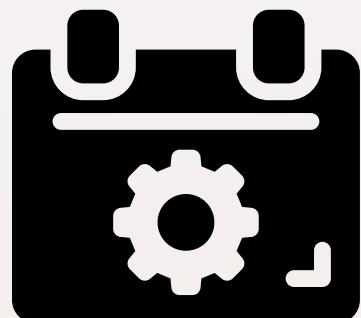
> 826,927

mong muốn thiết kế lại nội thất
phòng với giá cả hợp lý



45,8%

Người tự thiết kế mua các sản phẩm
nội thất vượt qua ngân sách đề ra



77,8%

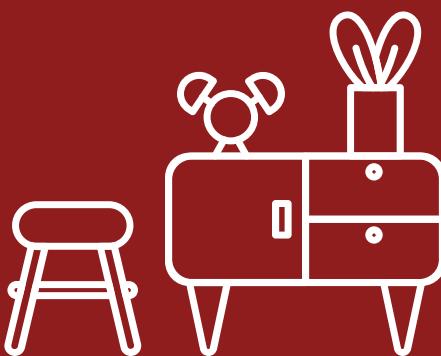
Người tự thiết kế nội thất hài
lòng với sản phẩm của mình



XU HƯỚNG THỊ TRƯỜNG

9% - 2026

Tốc độ tăng trưởng thị trường nội
thất gia đình Việt Nam



TĂNG 13,5%

Số lượng người Việt mua hàng trực
tuyến

cơ
HỘI

Avaland cung cấp dịch vụ trung gian
giữa end-consumer (mua và sử dụng
nội thất) và nhà sản xuất/hoặc
retailer bán đồ nội thất

MARKET SIZE

25,1 tỷ đô

9, tỷ đô

1,3 tỷ đô

[TAM] Tổng số market size

[SAM] Thị trường có sẵn: Giá trị doanh thu từ
Target users

[SOM] Thị trường có thể đạt được

KHÁCH HÀNG

MỤC TIÊU

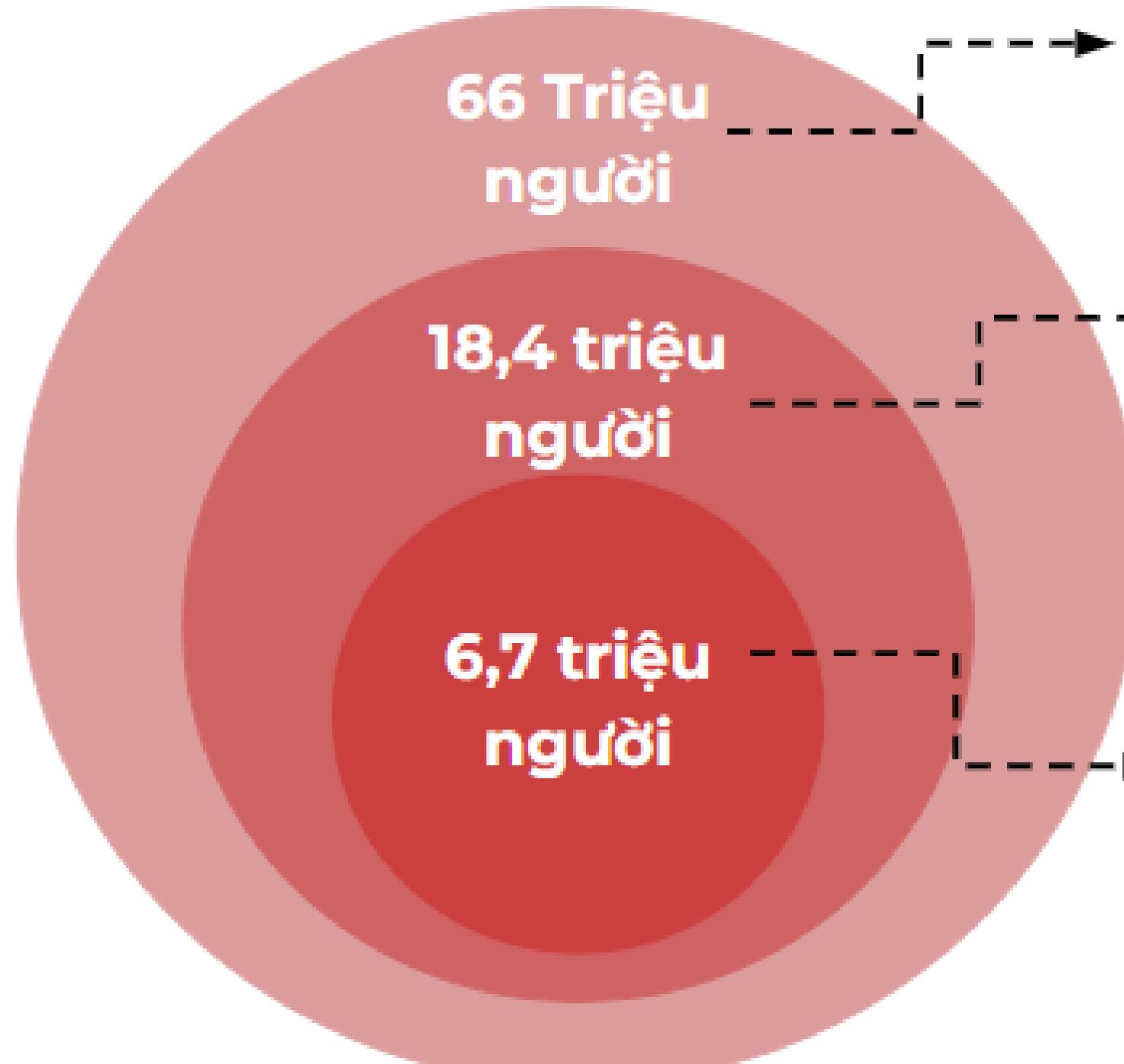
- Cá nhân 18-25 tuổi mong muốn có bản thiết kế nội thất.

- Các cửa hàng, công ty về nội thất có mong muốn bán hàng hoặc quảng bá sản phẩm.



Sản phẩm ghế từ cửa hàng online trên sàn thương mại, với giá rẻ và đúng với mẫu

SỐ KHÁCH HÀNG CÓ THỂ TIẾP CẬN



[TAM] Tổng số người trong độ tuổi từ 15-65 tại Việt Nam

[SAM] Thị trường có sẵn: Target users

- 18 - 25tuổi
- Sử dụng smartphone
- Thích sử dụng công nghệ và tò mò với những điều mới

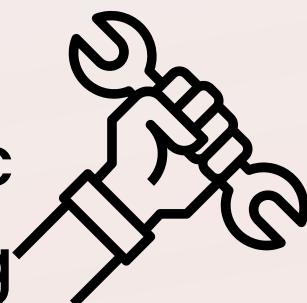
[SOM] Thị trường có thể đạt được

- Những người tự lập, ở một mình thay vì với gia đình
- Ở nhà thuê hoặc nhà cũ

GIẢI PHÁP TRUYỀN THÔNG

BẤT TIỆN

- (1) Thu thập thông tin hình ảnh rời rạc
- (2) Đề xuất dựa vào thông tin chung
- (3) Người dùng không thể thay đổi cấu trúc trong đó
- (4) Chưa phát triển từ hình ảnh có thể tạo ra toàn bộ phong cách mong muốn



AVALAND



CHỦ ĐỘNG

Hỗ trợ người dùng chọn điểm chụp → đưa ra được một căn phòng có phong cách đồng nhất.

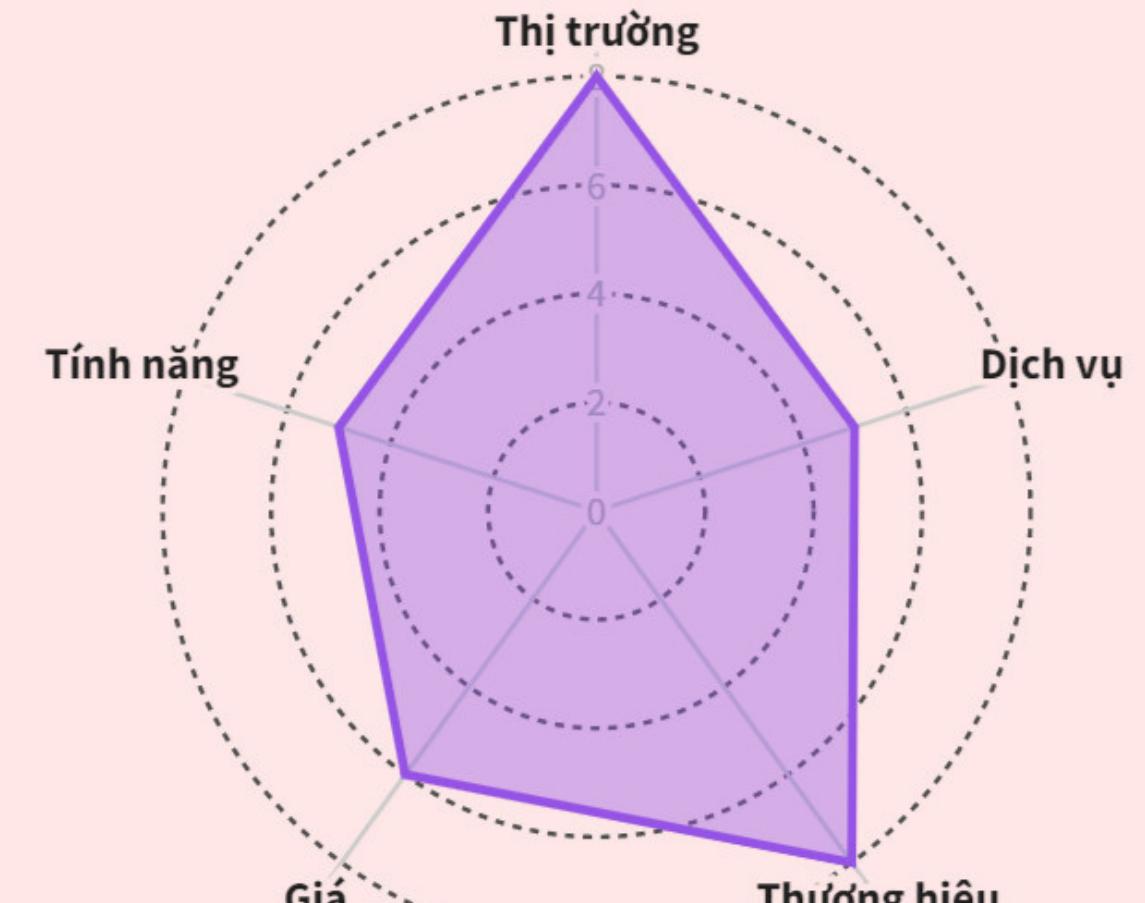
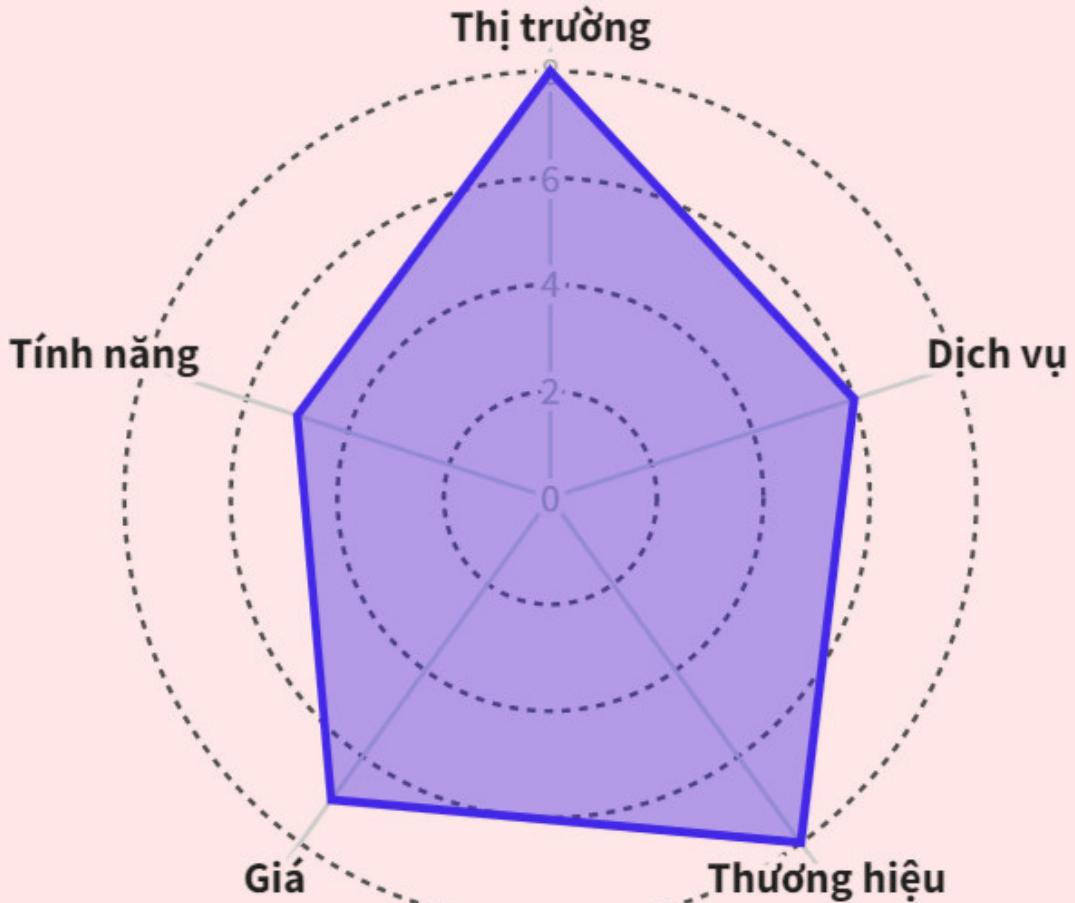
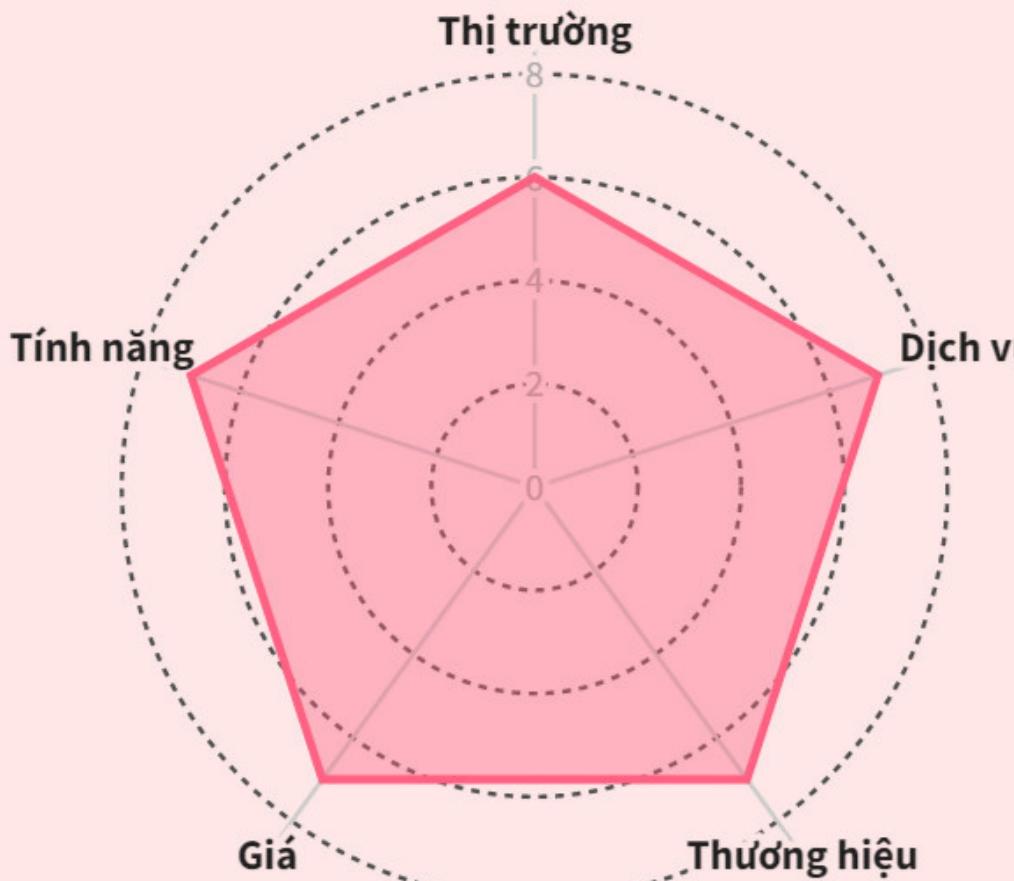
Cá nhân hóa nhu cầu của người dùng.

Đề xuất địa điểm mua đồ trong bản thiết kế.
Tăng tốc độ thiết kế.



CÓ THỂ CHỈNH SỬA VÀ THAY ĐỔI BẢN THIẾT KẾ

SO SÁNH ĐỐI THỦ CẠNH TRANH



LỢI THẾ AVALAND

Có các tính năng vượt trội và các mô hình khác chưa có

Thiết kế nhà cá nhân hóa dựa trên nhu cầu của người dùng

Cung cấp dịch vụ toàn diện cho người dùng

B2B: MARKETING TRỰC TIẾP



ĐỐI TƯỢNG



QUY TRÌNH



MỤC ĐÍCH

XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU
(BRANDING)

KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU: CÁC CỬA HÀNG, CÔNG TY NỘI THẤT CÓ MONG MUỐN BÁN HÀNG HOẶC QUẢNG BÁ

Xây dựng thương hiệu

Tìm kiếm liên hệ nhân sự chủ chốt

Xây dựng thương hiệu và niềm tin

HỘI THẢO KIẾN TRÚC-XÂY DỰNG

Khách hàng hiểu hơn về giải pháp

Tìm hiểu lợi ích về AI và hiệu quả kinh tế

Tạo động lực, động cơ cho khách hàng sử dụng và mua sản phẩm

Duy trì mối quan hệ với khách hàng cũ và kết nối khách hàng mới

Khách hàng sử dụng bản cập nhật mới



ĐỐI TƯỢNG ĐỐI TÁC DOANH NGHIỆP - MARKETING TRỰC TUYẾN



XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU

NỘI DUNG CHÍNH

- **Định vị thương hiệu với các đặc điểm chinh: nhanh, rẻ, tiện lợi, cá nhân hóa**
- **Tiên phong mang công nghệ vào toàn bộ quy trình cải tạo nhà**

MỤC TIÊU

- **Tạo sự uy tín đối với phía đối tác doanh nghiệp**
- **Thể hiện hoạt động thường xuyên và nhất quán**
- **Tiếp cận nhiều người dùng trong các group về công nghệ và thiết kế**

CẬP NHẬT HOẠT ĐỘNG KÊU GỌI HỢP TÁC



AVALAND

Vừa xong ·

Những lợi ích chính làm nổi bật:

Tăng tốc độ thiết kế: Việc xây dựng mô hình căn phòng 3D khác nhau của căn phòng giúp cho quá trình thiết kế trở nên việc phải tạo một mô hình 3D từ đầu. Khách hàng không cần bản thiết kế tối ưu với nhu cầu sử dụng.

Tối ưu chi phí: Sử dụng trí tuệ nhân tạo để đưa ra bản thiết hàng sẽ giúp tối ưu chi phí và tránh lãng phí khi thiết kế cá

The screenshot shows a Facebook feed with several posts from different groups:

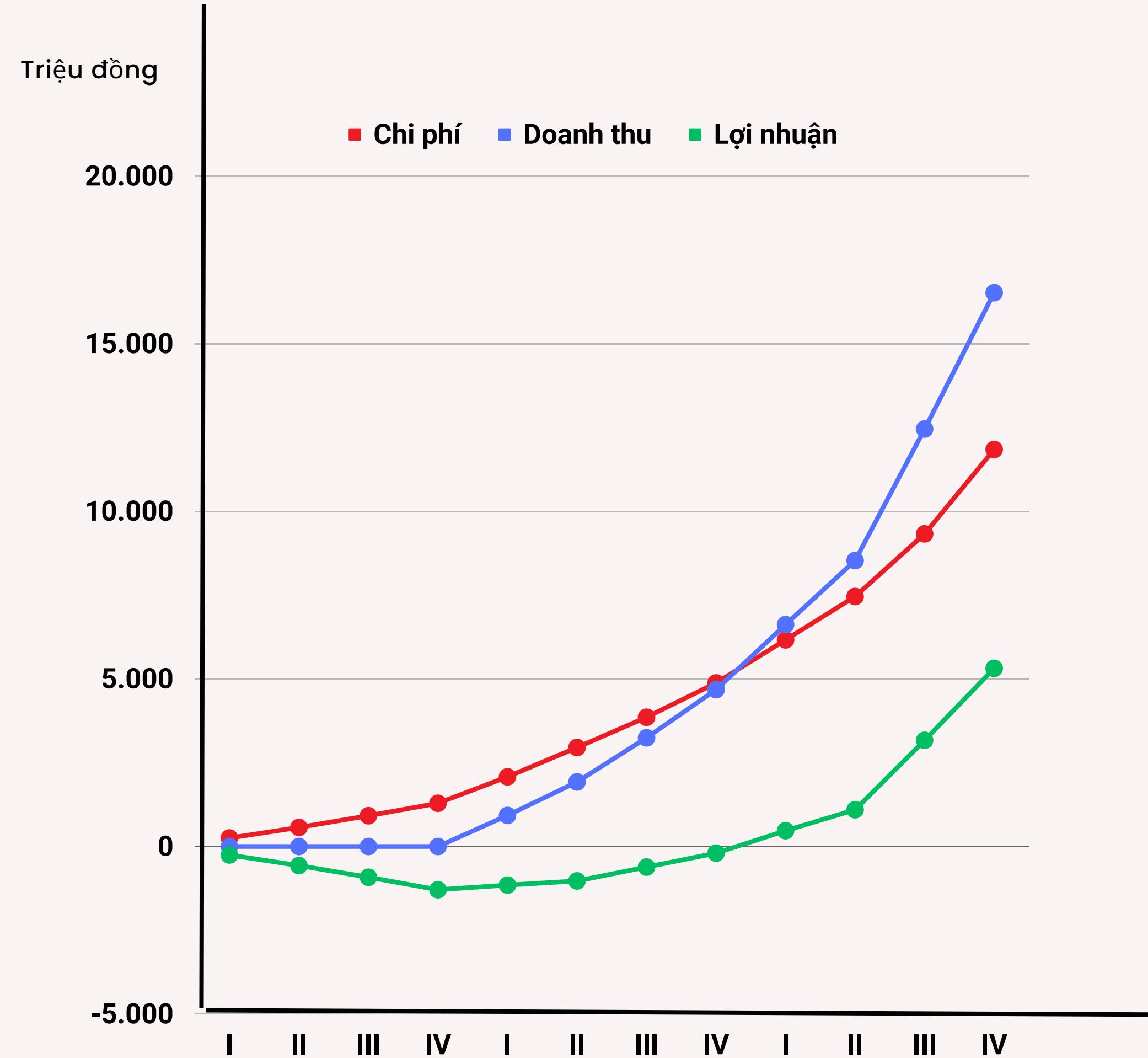
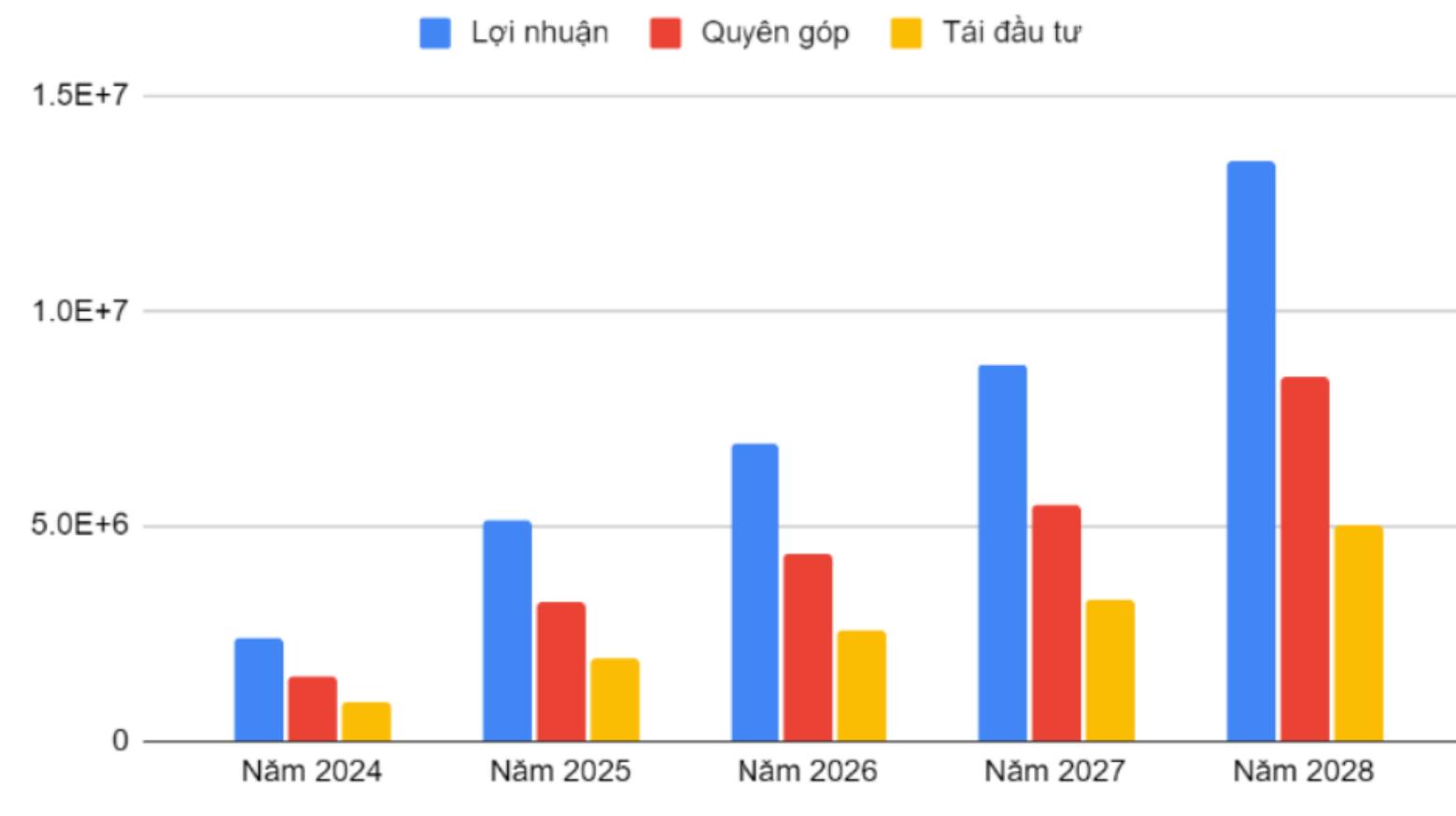
- THIẾT KẾ WEBSITE**: A post from a group about website design.
- THIẾT KẾ ĐỒ HOA**: A post from a group about interior design.
- THANH LÝ ĐỒ DECOR - TRANG TRÍ - NỘI THẤT / SELL OFF DECORATIONS & FURNITURE**: A post from a group about furniture and interior decoration.
- THANH LÝ NỘI THẤT ĐỒ GỖ, BÀN GHẾ SOFA**: A post from a group about wooden furniture and sofas.
- DECOR PHÒNG NHỎ**: A post from a group about small room decoration.
- Đầu hàng công nghệ**: A post from a group about technology trends.

KẾ HOẠCH GỌI VỐN

THỜI GIAN	SỐ TIỀN	QUỸ HỖ TRỢ	ĐỊA ĐIỂM GỌI VỐN	MỤC ĐÍCH	
Trước thời điểm gọi vốn	250 triệu VNĐ	Vốn tự góp từ các thành viên thành lập		<ul style="list-style-type: none"> Xây dựng ứng dụng Nghiên cứu phát triển sản phẩm 	
GĐ 1 (trc khi thành lập)	50 triệu VNĐ	Gọi vốn cộng đồng (crowdfunding)	<ul style="list-style-type: none"> Các trường đại học: RMIT, Nguyễn Tất Thành,... Các diễn đàn khởi nghiệp: Funding.vn, findi.vn. 	<ul style="list-style-type: none"> Chi trả chi phí vận hành Tạo dựng hình ảnh 	
GĐ 2 (trc khi thành lập)	50 Triệu VNĐ	680 Triệu VNĐ	Vườn ươm doanh nghiệp	<ul style="list-style-type: none"> Các trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp: trung tâm sáng tạo và ươm tạo khởi nghiệp - trường đại học Nguyễn Tất Thành 	<ul style="list-style-type: none"> Chi trả chi phí vận hành Xây dựng kết nối với các dn
GĐ 3 (khi đã có tư cách pn)	580 Triệu VNĐ	Các nhà đầu tư thiên thần	<ul style="list-style-type: none"> Các trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp 	<ul style="list-style-type: none"> Chi trả chi phí vận hành Hợp tác tạo dựng giá trị 	

DỰ ĐOÁN TÀI CHÍNH CHI PHÍ VẬN HÀNH (2024 - 2027)

Bảng phân chia lợi nhuận



BẢNG PHÂN CHIA LỢI NHẬU

MỤC TIÊU DOANH THU

B2B

ĐỐI TƯỢNG: Shop, DN

NHU CẦU: Tăng thêm khách hàng, bán hàng

SẢN PHẨM: Tiếp thị liên kết

1,5 TỶ

B2C

ĐỐI TƯỢNG: Sinh viên, người đi làm thuê

NHU CẦU: Quy trình thiết kế toàn cá nhân hóa với giá rẻ

SẢN PHẨM: Toàn bộ sản phẩm AVALAND

2,1 TỶ

PARTNERSHIP

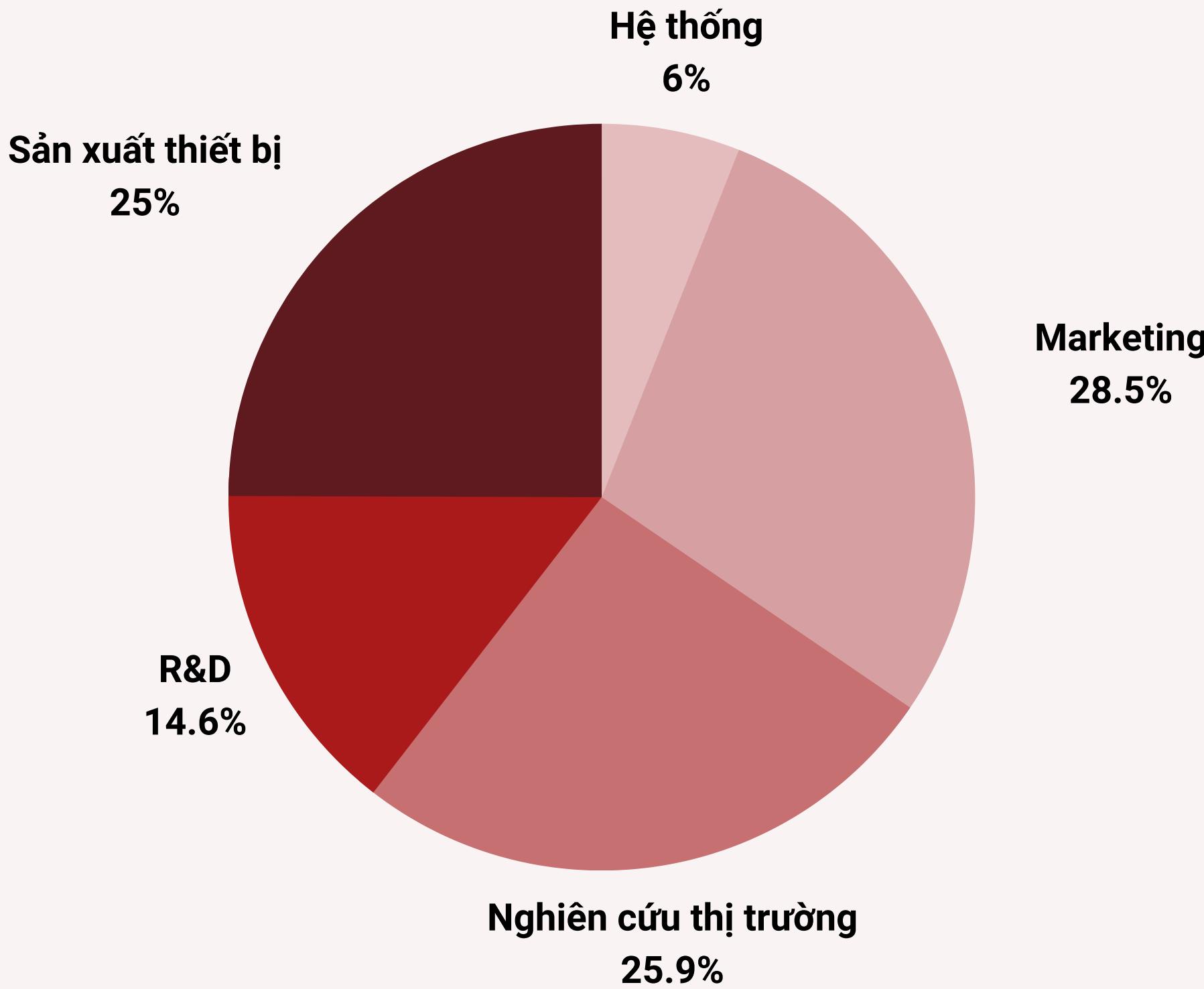
ĐỐI TƯỢNG: DN/TC/CS

NHU CẦU: Brading, quảng bá

SẢN PHẨM: Dịch vụ quảng cáo

0,55 TỶ

CƠ CẤU CHI PHÍ XÂY DỰNG



BIỂU ĐỒ CƠ CẤU CHI PHÍ NĂM 2024

NGUỒN DOANH THU

HỘ PHÍ MỘT
BẢN THIẾT KẾ

AFFILIATE
MARKETING

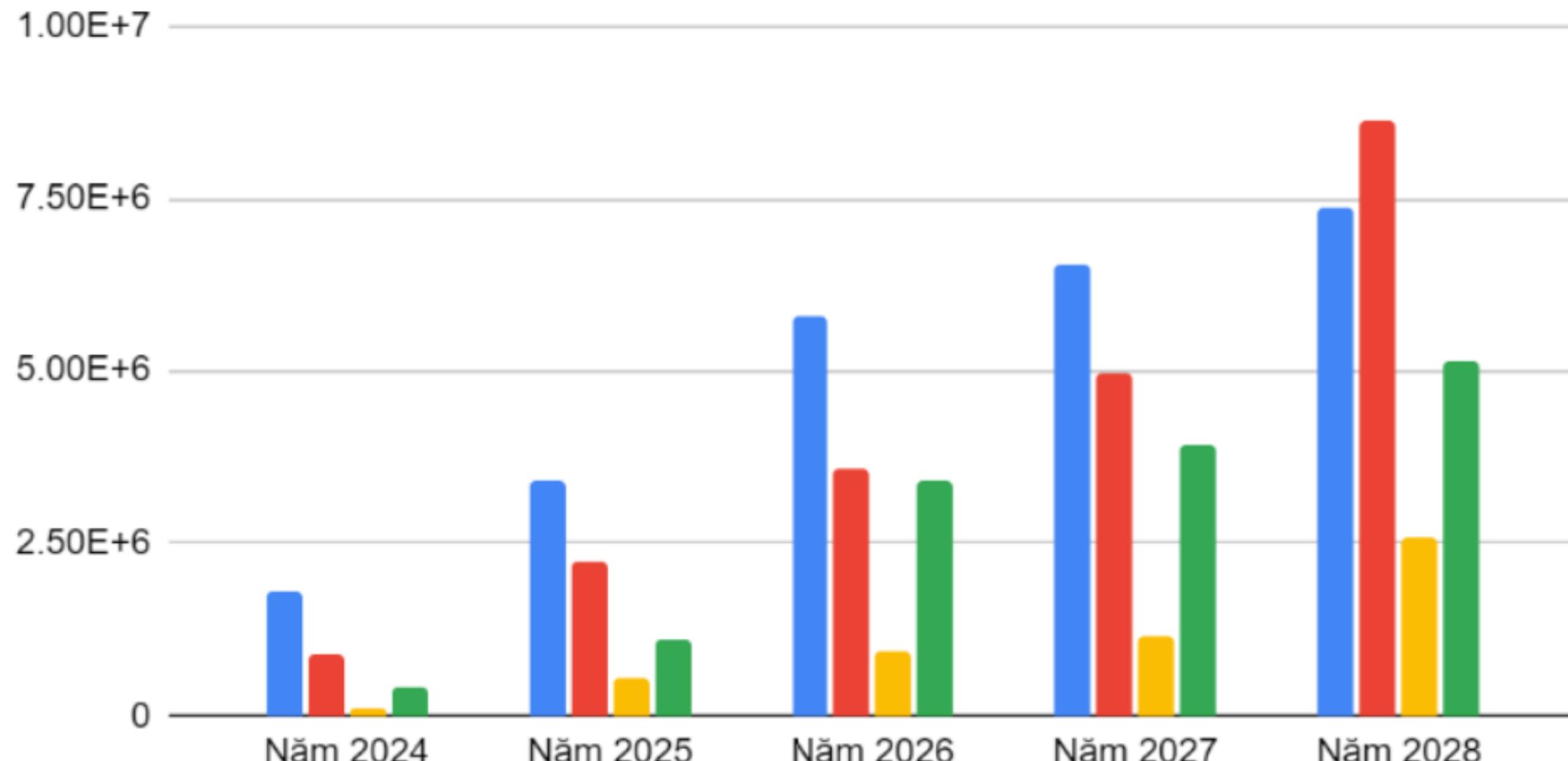
QUẢNG
CÁO

ĐẦU TƯ

IN BẢN
THIẾT KẾ

B2C, B2B, Partnership and Đầu tư

■ B2C ■ B2B ■ Partnership ■ Đầu tư



DỰ ĐOÁN TÀI
CHÍNH TỪ CÁC
NGUỒN DOANH
THU

QUẢN TRỊ RỦI RO

VẤN ĐỀ	RỦI RO	ĐỘ NGUY HIỂM	KHẢ NĂNG XÂY RA	GIẢI PHÁP
VỐN	Gọi vốn không đáp ứng đủ được nhu cầu cần thiết/Nhà đầu tư ngại đầu tư	Cao	Trung Bình	+ Giảm quy mô sản xuất thiết bị. + Chỉ thu phí phần mềm để xoay vòng vốn mở rộng sản xuất phần cứng.
TÀI CHÍNH	Chưa đạt được về tính độc lập tài chính	Cao	Trung bình	+ Chủ động đa dạng nguồn thu
NGUỒN LỰC	Phụ thuộc nhiều vào các nguồn lực bên ngoài	Thấp	Thấp	Mở rộng quy mô sản phẩm tùy thuộc vào tốc độ phát triển cũng như khả năng của các thành viên trong dự án.
PHÁP LÝ	Các thủ tục thành lập học viện phức tạp, khó khăn	Cao	Cao	Thành lập dưới hình thức công ty TNHH (2 năm đầu)