

NOTICE NO. 2

PROJECT TEAM – EXE101 – LECTURER PHAN HA

9/30/2025

CHECKPOINT2 + CHECKPOINT3 (part1: biz model)

1. NỘI DUNG **ĐỀ XUẤT** (CẤU TRÚC) CHO CHECKPOINT 2&3 (PART1 BIZ MODEL)

Part1 (Checkpoint 2): MARKET ANALYSIS

1. Industry description and outlook

- **Secondary data**
- Market size, market Volume, CARG, Trend, **competitors**... as the secondary data sources.
{Ở phần này mô tả về thị trường tổng quan, tìm từ các nguồn dữ liệu thứ cấp sẵn có như các bài báo cáo, phân tích hoặc thống kê...}

Note:

Tìm số liệu trên các nguồn thống kê, báo cáo thị trường sẵn có. Trong trường hợp những ngành ko có thống kê cụ thể có thể tham khảo demand thông qua các số liệu đo lường của Google trends

Đo lường sức mua thị trường bằng quy tắc TAM SAM SOM nếu ko tìm được nguồn thống kê tốt hơn.

2. Market survey

- Customer demographics
- Exploratory market survey or/and secondary data analysis to determine market trends (preferences and/or buying behavior)
- Báo cáo kết quả khảo sát gồm 2 phần:
 - + Mô tả mẫu khảo sát (Ở đâu, khi nào, mẫu khảo sát, đặc điểm đối tượng khảo sát) → Chân dung khách hàng (info, behavior, problem- hidden demand, expectation)
 - + Kết quả ghi nhận được (không show lên quá dài dòng mà cần súc tích, cô đọng các thông tin đã điều tra được. Hướng dẫn khảo sát theo 4P hoặc 7P marketing để define ra được kết quả chất lượng và phù hợp các chiến lược bên dưới) → Sản phẩm/ dịch vụ.
 - + Có thể gắn biểu đồ khảo sát ở appendix bài presentation.

Note:

Nhóm tự nghiên cứu để tìm ra cách tiếp cận đối tượng phù hợp như phỏng vấn chuyên gia (Doanh nghiệp, chuyên gia trong ngành), phỏng vấn khách hàng Persona - chân dung điển hình (đối với các sản phẩm, dịch vụ mang tính đặc biệt, chưa đại trà), khảo sát bằng câu hỏi....

PART 2 (Checkpoint 3 Biz model): BIZ MODEL + IMPLEMENTATION /MARKETING STRATEGY – MARKETING & SALES PLAN

1. Business Environment Analysis (**phần khuyến khích**)

- EFE - External environmental factors affecting your business.

- + You can apply the model PEST(EL) **or** 5 Forces của Michael Porter **or** other relevant frameworks
- + Identify opportunities and threats of your business.
- IEF - Internal environmental factors affecting your business.
 - + A detailed analysis of your products and services, identify differences compared to products of direct competitors.
 - + Analysis of the internal resources (financial, human resources, management, technology, secrets, etc.) of your business.
 - ❖ Identify strengths and weaknesses of your business. Note that, all the strengths & weaknesses have to be related to internal analysis above.

Note:

{Phân tích các yếu tố đến từ môi trường bên ngoài và các nguồn lực từ bên trong chính doanh nghiệp của các bạn. Đảm bảo được sự logic xuyên suốt đi từ tổng quan thị trường đã phân tích để trên để nhìn nhận ra Cơ hội và Thách thức.}

2. Matrix analysis (SWOT or BCG matrix or 5 forces or CPM ..etc...)

- So sánh với các đối thủ cùng ngành
- Combine factors (S-O; W-T; S- T and W-O) to identify the business strategy.
{Các nhóm có thể phân tích theo ma trận SWOT hoặc ma trận BCG hoặc mô hình 5 yếu tố cạnh tranh của Micheal Poter hoặc ma trận hình ảnh cạnh tranh → Để thấy được vị trí của mình so với thị trường}

Note:

Đưa ma trận SWOT thì phải hiểu mục đích để làm gì.
Không khuyến khích làm dài, làm theo dạng generate từ kết quả của ChatGPT!!! Lưu ý!

3. Biz model

- **Phải có slide gọi tên Mô hình kinh doanh và diễn đạt về nó.**
- Sau đó thể hiện chi tiết mô hình đó trên template Business Model Canvas.

Note:

Business Model Canvas (BMC) được xem là template/framework để trình bày mô hình kinh doanh dạng chi tiết.

4. Marketing Strategy/Plan & Business development/sales Plan

- Kế hoạch và triển khai Marketing: Marketing STP hoặc 4p hoặc 7P hoặc IMC plan build your marketing strategy (include Customer service policy; CRM; supplier service; web strategy. Marketing budgets...)
Note: Cần thận không trùng lặp với phần đánh giá sau Market Survey ở trên.
Không khuyến khích sử dụng Chatgpt viết nhiều chữ dài dòng và không hiểu vấn đề!
- Biz development/Sales: sale strategy, sales budgets and implememtation plan
{Đề xuất ra các chiến lược, triển khai thành chiến dịch hoặc kế hoạch marketing; Chọn một trong các mô hình như 4P, hoặc 7P hoặc 3C hoặc IMC ...}

5. Management & Organization

- Operation plan: description of the process for major production/service components, production/operation budgets.
- HR plan: brief description of roles (with numbers and proposed salaries), recruitment and training, policy and welfare, HR budgets.
- Organization Structure and Communication
- Organizational Chart, the applied or desired cultures (task & personal facets), the principles and processes for internal communication.

6. Risk Management

- Identify the risks that your business may encounter.
- Solutions to solve those risks.

7. ROADMAP for Scale – Up **Or** Sustainable Development / Long Term Success

- **Scale – up/ Value chain:** Describe your phases of scale-up biz model
- OR**
- **Sustainable Development / Long term success**
 - Legal: which laws are applied to your business and how will you adapt.
 - Ethical: what is your organization culture? What are your core values?
 - CSR activities

2. HƯỚNG DẪN

Học liệu tham khảo về Understand Customer và product market fit:

➤ Về Understand Customer và product market fit

1. Syllabus EXE101/Schedule (Week 4)
2. Tham khảo tài nguyên online với các từ khóa: *product/market fit; 6 Steps to Finding Product Market Fit; how to check product market fit; Product-market fit Pyramid; Product market Fit Canvas...etc...*

➤ Về Khảo sát thị trường Market survey

1. Syllabus EXE101/Schedule (Week 5)
2. Lưu ý:
 - + Phân biệt Khảo sát thị trường (Market survey) và Nghiên cứu thị trường (Market research);
 - + Phân biệt Nghiên cứu Marketing (Marketing research) và Nghiên cứu thị trường (Market research);

{Tips: Khảo sát thị trường là một bước trong Nghiên cứu thị trường; Nghiên cứu thị trường là 1 step “P- Place” của hoạt động Nghiên cứu marketing;

Hoạt động Nghiên cứu marketing nhằm vạch ra Chiến lược marketing, từ đó đề ra các chiến thuật/hoạt động/chiến dịch marketing}.

 - + Có nhiều hình thức để thực hiện khảo sát thị trường: bảng câu hỏi; phỏng vấn chuyên gia; phỏng vấn trực tiếp; phỏng vấn qua điện thoại; khảo sát online; email...
3. Tham khảo tài nguyên online với các từ khóa:

- + Market research: two different types of research (primary and secondary); 5 basic methods (surveys, focus groups, personal interviews, observation, and field trials); 10 Types of Market Research; 4 steps to do market research...
- + Market survey: market survey techniques; 8 steps of market survey; market survey templates...
- + Marketing research: SWOT matrix; marketing mix 4P (mô hình chiến lược marketing); mở rộng 7P - 9P; mô hình marketing 3C – mở rộng 4C; 5C... mô hình SAVE; 5 lợi thế cạnh tranh của Micheal Porters.

{Tips: Nhóm dựa vào các mục tiêu/thông tin cần Khách hàng làm rõ để đặt ra các cách khảo sát và các nội dung khảo sát phù hợp → từ đó xử lý kết quả khảo sát và có đối sách}

➤ **Về Build the business model**

1. Syllabus EXE101/Schedule (Week 7)
2. Kiến thức trang bị liên quan:
 - + About what the business model; why have to build it
 - + The popular biz models in techpreneur
 - + Encourage Team approach the new biz model beyond Canvas
 - + Tìm hiểu thêm về Mô hình lợi thế cạnh tranh
3. Nguồn học liệu online tìm bằng các từ khóa: the business model for start-up; the popular biz model in 2023/2022/2021; ...etc...

➤ **Competative/Business strategy và marketing strategy, planning**

1. Gợi ý tiếp cận:
 - + Tìm hiểu và phân tích hết các điểm mạnh yếu của Môi trường bên ngoài, Môi trường bên trong của doanh nghiệp mình (tham khảo ma trận SWOT; áp dụng một trong các mô hình như 5 lợi thế cạnh tranh Micheal Porter - Porter's Five Forces; Ma trận lợi thế cạnh tranh BCG..etc...). Từ đó đề ra chiến lược kinh doanh của Doanh nghiệp → Chiến thuật, chiến dịch, hoạt động gì...
 - + Theo đó đề xuất các chiến lược hoặc kế hoạch hoặc chiến dịch marketing phù hợp (ví dụ IMC, 4P, 7P, 3C...)

Hết thông báo cho CP2 và CP3 (part 1 Biz model).

Ngoài ra lưu ý:

- **Về Build product (Nội dung này thuộc về Checkpoint 3 part2 Figma _ Không nộp bài trong đợt deadline này nhưng Nhóm triển khai cùng thời điểm để thông thả về mặt thời gian)**
1. Syllabus EXE101/Schedule (Week 6) to understand MVP
 2. Describe MVP for presentation Checkpoint 3 (Prepare for portrait Product/Service and roadmap for Checkpoint 4)

Chúc các team thành công./.