BÀI TẬP 2: LẬP CHIẾN LƯỢC

# MỤC TIÊU

* **Tạo hồ sơ dự án**
* **Đảm bảo mục tiêu kinh doanh đặt người dùng làm trung tâm**

# HƯỚNG DẪN

* **Tạo bảng nghiên cứu chiến lược**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **PROBLEMS**, **NEEDS**  + Tìm phòng dễ dàng + đầy đủ phân khúc giá  + Chất lượng phòng ở  + vị trí  + an toàn  + chính sách hủy phòng  + chính sách đặt phòng  + thương hiệu và uy tín của phòng  + đánh giá và nhận xét | **USERS**  +độ tuổi : 16+  +người đi công tác , người đi du lịch | **USER** **FEARS**  + Giá cao  +Chất lượng phòng kém  + vị trí không thuận lợi  + không có uy tín  + Bị đánh giá không tốt | **SOLUTION**  + Hệ thống tìm kiếm theo lọc  + Linh hoạt trong chính sách đặt và hủy phòng  +Xét duyệt uy tín của các phòng | **ACQUISITION CHANNELS**  + Mạng xã hội  + Gửi qua tin nhắn điện thoại |
| **EXISTING** **SOLUTIONS**  + booking  + VIETNAM Booking  +VNTRIP  +Hotels.com | **EARLY** **ADOPTERS**  + độ tuổi : 20 – 45  + Nhân viên công sở, doanh nhân ,  trẻ vị thành niên | **USER** **GOALS**  + Tìm phòng nhanh chóng  + tiết kiệm chi phí  + Đảm bảo chất lượng  +Linh hoạt trong việc hủy phòng  + Linh hoạt trong việc đặt phòng | **VALUE PROPOSITION**  + Dễ dàng tìm kiếm  + Đảm bảo chất lượng và an ninh  + Chính sách hủy linh hoạt  + Giá cả cạnh tranh | **REVENUE SOURCES**  + Phí đặt phòng  + Phí hoa hồng  + Phí quảng cáo  +Thẻ thành viên |
| **METRICS**  + Số lượng đặt phòng  + Doanh thu  + tỉ lệ hủy phòng  + Số lượng thẻ thành viên  +tỉ lệ khách hàng quay lại |

* **Tạo 3 User Personas đại diện cho 3 nhóm người nghiên cứu**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Image outline  **- PERSONA NAME**  **- TITLE**  **- SHORT DESCRIPTION** | **PROBLEMS** | **NEEDS** | **GOALS** |
| **DEMOGRAPHICS** | **CONTEXT** | **FEARS** |