

# ANVUI Pitch Deck

đi an về vui

# Vấn đề

**Quản lý thủ công** là một nỗi bận tâm lớn của các doanh nghiệp vận tải liên tỉnh

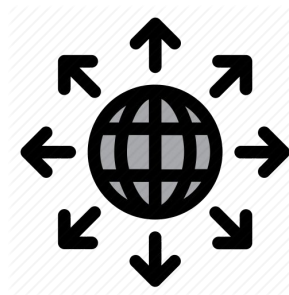
- **Thất thoát** là không thể tránh khỏi.
- **Chất lượng dịch vụ** rất khó để kiểm soát.

**Thị trường online** chưa bao giờ được quan tâm đúng mức.  
**Hành khách xếp hàng mua vé nhồi nhét khách:**


**Giải pháp:** Nền tảng ERP cung cấp cho các doanh nghiệp vận tải



**Tối ưu quy trình**  
giảm tối đa chi phí phát sinh



**Mở rộng thị trường**  
thu hút khách hàng online



**Xác nhận thị trường:** Thị trường được xác nhận bởi những số liệu ấn tượng của những startups liên quan.

**vexere.com**

**2,000+**  
NHÀ XE ĐĂNG KÝ

**vexere.com**

**700,000+**  
LƯỢT KHÁCH HÀNG THÁNG



## Quy mô thị trường: thống kê các nhà xe

**21**

Nghìn +

**DOANH NGHIỆP VẬN TẢI LIÊN TỈNH**  
Tổng thị phần



**2**

Nghìn +

**NHÀ XE LỚN VỚI ANVUI**  
Thị phần ANVUI

(Nhà xe lớn với trên 10,000 lượt khách hàng tháng)

# Sản phẩm



Tổng quan sản phẩm

**Mô hình kinh doanh:** Chúng tôi thu phí 6,000 VND cho mỗi vé qua nền tảng.

$$\begin{array}{ccccccc} 240 & \times & 6,000 & \rightarrow & 1,440 \\ \text{TRIỆU+} & & \text{VND} & & \text{TỶ VND} \end{array}$$

**Lượt khách qua ANVUI**  
Thị phần ANVUI

**Doanh thu năm**  
Chiếu theo số liệu 2016

2,000 nhà xe lớn với trên 10,000 lượt  
khách hàng tháng

# Chiến lược bán hàng



**1: Chiếm lĩnh nguồn cung**

**2: Đẩy mạnh nhu cầu**

**3: Ra mắt kênh phân phối**

## **BÁN TRỰC TIẾP**

Trực tiếp gặp tư vấn giải pháp  
Cho DÙNG THỬ trải nghiệm

## **BÁN QUA ĐỐI TÁC**

- Khách hàng giới thiệu khách hàng
- Doanh nghiệp sản xuất xe
- Doanh nghiệp Độ xe
- Doanh nghiệp định vị
- Ngân hàng
- Tổ chức hiệp hội vận tải





# Đối thủ cạnh tranh

**Chiến lược khác biệt hoá sản phẩm và dịch vụ**

ERP (QUY TRÌNH TỰ ĐỘNG)

mobihome



BÁN VÉ OFFLINE

BÁN VÉ ONLINE



QUY TRÌNH THỦ CÔNG

# Lợi thế cạnh tranh



## Đầu tiên thị trường

Nền tảng ERP đầu tiên cho doanh nghiệp vận tải



## Nguồn lực

- Tài chính ổn định
- Đội ngũ cộng tác lâu năm



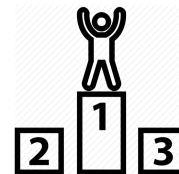
## Công nghệ tiên phong

Google Cloud



## Hệ sinh thái phong phú

- Bao quát phần lớn của ERP
- Dày công nghiên cứu và phát triển trong 2 năm



## Dẫn đầu thị trường

Đang cung cấp cho top 60 nhà xe lớn của thị trường

# Đội ngũ sáng lập

**Phan Ba Manh**  
CEO & Founder

- Founder ATO: giải pháp quản lý tổng thể cho nhà hàng và siêu thị
- Founder GreenTech: dịch vụ giặt là công nghệ xanh
- Founder DOBODY: sàn giao dịch đổi hàng

**Phan The Khang**  
CFO

- CFO Tan Duc Phat: Doanh nghiệp xây dựng
- PGĐ CFO văn phòng Vinavico
- Giám đốc khối tư vấn tài chính công ty FinanceCID

## Core Tech

- Đinh Quốc Hoàn
- Lê Hoàng Nguyên
- Phùng Tiến Thành
- Giáp Việt Đức
- Lưu Mạnh Duy
- .....



# Truyền thông

“ **ANVUI** giúp đơn giản hóa hoạt động quản lý cho các nhà khai thác vận tải.



**VTV1 Cafe Startup**

“ **ANVUI** giúp giảm áp lực cho khách đặt vé xe buýt và tăng hiệu quả quản lý cho các nhà khai thác xe.

**VTC1**

## Khách hàng

“

Chúng tôi đã được giải phóng từ rất nhiều công việc thủ công và khách hàng giờ đây dễ dàng hơn nhiều để đặt vé trực tuyến của chúng tôi.



Inter Bus Line

“

Ứng dụng rất tiện ích, nó cho tôi nhiều options để chọn thời gian, chỗ ngồi, vé, ...

**Chị Lương Thị Thu, Sóc Sơn, Hà Nội**

## Tài chính

1. Chúng tôi tìm kiếm khoản đầu tư 2 triệu USD trong 2 năm để đạt mục tiêu 45% tổng lượt khách trên thị trường vào năm 2020.

**\$2M**

Đầu tư hạt giống

Cơ hội đầu tư ban đầu



**1.3B**

Lượt khách

phí \$0.26 USD



**\$0.3B**

Doanh thu

Trong 2 năm

45% của 3 tỷ lượt khách theo số liệu  
2016



## Tài chính

### 2. Hơn thế nữa chúng tôi muốn vươn tầm

Mở rộng ra ít nhất **4** quốc gia khác trong Đông Nam Á vào năm 2020

- Chiếm lĩnh ít nhất **10%** thị phần tại các từng thị trường
- Trở thành doanh nghiệp có doanh thu **số một** trong các tập đoàn vận tải ở ASEAN.

Mở rộng sang và dẫn đầu thị trường vận tải biển tại Việt Nam.





IPO NĂM 2025