

1) Khách Hàng Hướng Tới Là Ai?

- **Nhóm 1: Cá nhân có nhu cầu dịch thuật trực tiếp**
 - Người nước ngoài sống/làm việc tại Việt Nam
 - Người Việt Nam cần thông dịch viên chuyên ngành (luật, y tế, công nghệ,...).
 - Người tham gia hội nghị, triển lãm quốc tế.
- **Nhóm 2: Doanh nghiệp cần dịch vụ thông dịch**
 - Công ty xuất nhập khẩu, logistic
 - Công ty luật, tài chính
 - Tổ chức hội nghị, sự kiện
- **Nhóm 3: Đơn vị đào tạo & tổ chức nghiên cứu**
 - **Trường đại học, viện nghiên cứu:** Cần thông dịch viên cho hội thảo quốc tế.
 - **Công ty công nghệ, startup:** Cần hỗ trợ phiên dịch khi làm việc với đối tác nước ngoài.
- **Nhóm 4: Biên - phiên dịch viên có nhu cầu tìm kiếm khách hàng**

1.2.Thị Trường Vận Hành Thế Nào?

- **Truyền thống (Offline, giao dịch trực tiếp):** Khách hàng tìm thông dịch viên qua quảng cáo, môi giới, mối quan hệ.
- **Công ty dịch thuật truyền thống**
- **Mạng xã hội (các nhóm Zalo, Facebook)**

1.3.Làm Sao Thay Đổi Thói Quen Khách Hàng & Thu Hút Họ?

Vấn đề	Giải pháp của bạn
Khách không biết chọn ai	Hệ thống đánh giá & gợi ý AI , giúp chọn người phù hợp
Sợ bị huỷ hoặc lừa đảo	Đặt cọc & Escrow Payment đảm bảo an toàn giao dịch
Tìm thông dịch viên chậm	Thông dịch viên sẽ nhận được thông báo trên web và qua email

Muốn chọn người dịch đúng chuyên môn **Lọc theo chuyên ngành, kinh nghiệm, đánh giá**

1.4. Chiến Lược Tiếp Cận Khách Hàng

1. Tiếp cận qua mạng xã hội

- **Facebook Ads**
- **SEO website:** Tối ưu từ khóa như “**thuê thông dịch viên**”, “**dịch vụ thông dịch sự kiện**”.
- **TikTok & YouTube:** Chia sẻ nội dung về **dịch vụ thông dịch viên, trải nghiệm khách hàng thực tế**.

2. Hợp tác với doanh nghiệp & tổ chức

- Kết nối với công ty du lịch, tổ chức sự kiện, doanh nghiệp FDI.
- Cung cấp gói thành viên dài hạn cho doanh nghiệp thường xuyên cần dịch vụ.

3. Chương trình ưu đãi để khách hàng dùng thử

- Giảm phí hoa hồng 3 tháng đầu để khuyến khích người mới tham gia.
- Tặng coupon giảm giá cho lần đặt dịch vụ đầu tiên.

2) Qualify Biên - Phiên Dịch Viên Như Thế Nào?

Có 2 mô hình chính:

1. **Bất kỳ ai cũng có thể đăng ký (Open Marketplace)** → Nhưng có rủi ro về chất lượng.
2. **Chỉ những người đủ điều kiện mới được tham gia (Curated Marketplace)** → Đảm bảo chất lượng, tăng độ tin cậy.

✅ Giải pháp:

- Tạo **cấp bậc dịch thuật**: Càng nhiều kinh nghiệm, đánh giá cao thì càng nhận được nhiều job hơn.
- Dùng **AI để xếp hạng & đề xuất thông dịch viên phù hợp**.

✂ Ai sẽ là người qualify?

- Hệ thống tự động lọc **chứng chỉ (IELTS, HSK, JLPT, bằng ngôn ngữ)**.
- Đội ngũ kiểm duyệt **có thể test ngẫu nhiên** để đảm bảo chất lượng.

Bước 1: Đăng ký & xác thực hồ sơ

✓ Bất kỳ ai cũng có thể đăng ký, nhưng **phải cung cấp hồ sơ đầy đủ**:

- Thông tin cá nhân
- Ngôn ngữ & chuyên ngành dịch thuật
- Chứng chỉ liên quan (nếu có)
- Kinh nghiệm làm việc (nếu có)

Bước 2: Kiểm tra kỹ năng tự động

✓ Bài test AI chấm điểm tự động:

- Nếu dịch viết → AI kiểm tra độ chính xác, văn phong.
- Nếu dịch nói → AI phân tích phát âm, tốc độ, độ trôi chảy.

3) Thu Tiền Từ Những Bên Nào?

💰 Dòng tiền chính đến từ đâu?

Nguồn thu	Cách thực hiện
Phí hoa hồng từ phiên dịch viên	Thu 4% trên mỗi giao dịch
Gói thành viên doanh nghiệp	Công ty cần dịch vụ thường xuyên trả theo tháng/năm
Gói premium cho thông dịch viên	59k/tháng
Quảng cáo & tài trợ	Doanh nghiệp muốn tiếp cận cộng đồng thông dịch viên

- ◆ Trong **6 tháng đầu**, tập trung vào **phí hoa hồng & gói thành viên doanh nghiệp**.

4) Các Giai Đoạn Scale-Up?

6 tháng đầu tiên – Xây dựng & thu hút người dùng

Mục tiêu: Có ít nhất 500 thông dịch viên & 1,000 khách hàng đặt dịch vụ

Giai đoạn 1: Xây dựng MVP & kiểm nghiệm thị trường (Tháng 1 - 2)

- Xây dựng website/app với các tính năng cơ bản (đặt lịch, chat, đánh giá).
- Thu hút 50-100 thông dịch viên đầu tiên (ưu tiên tiếng Anh).
- Chạy quảng cáo thu hút khách hàng doanh nghiệp & cá nhân..

Giai đoạn 2: Mở rộng & tối ưu (Tháng 3 - 4)

- Thêm tính năng AI gợi ý thông dịch viên theo chuyên ngành.
- Tăng số lượng thông dịch viên lên 300 - 500 người.
- Tối ưu quy trình thanh toán & hợp đồng điện tử.

Giai đoạn 3: Tăng trưởng mạnh (Tháng 5 - 6)

- Tăng số lượng ngôn ngữ hỗ trợ (Hàn, Trung, Nhật, Pháp, Đức, v.v.).

5) Làm Sao Để Thông Dịch Viên Không "Câu Khách" Ra Ngoài?

- **Vấn đề:** Sau khi có khách hàng đầu tiên, thông dịch viên có thể liên hệ riêng để tránh phí nền tảng.

- Giải pháp để giữ họ trong hệ thống:

1. Tạo GIÁ TRỊ đủ lớn để họ không rời đi

- Chương trình thưởng & ranking → Ai hoạt động nhiều sẽ có cơ hội nhận job lớn hơn.
- Công cụ quản lý công việc & lịch hẹn giúp họ làm việc chuyên nghiệp hơn.

2. Chặn giao dịch ngoài

- Ẩn số điện thoại/email trước khi đặt dịch vụ (chỉ hiện khi thanh toán xong).
- Phạt tài khoản nếu phát hiện giao dịch ngoài.

3. Cung cấp hợp đồng bảo vệ quyền lợi

- Khi giao dịch trên nền tảng, họ được hỗ trợ tranh chấp & đảm bảo thanh toán.
- Nếu giao dịch ngoài, họ sẽ không có bảo hiểm giao dịch & dễ bị quỵ tiền.

4. Tạo hệ sinh thái riêng biệt cho thông dịch viên

- Cộng đồng networking giúp họ gặp gỡ nhiều khách hàng hơn.
- Tài trợ khóa học nâng cao kỹ năng & cấp chứng chỉ.