1.1 Giai đoạn dự án :

-Ý tưởng:

+ Khải niệm: Hình thành khái niệm về một nền tảng phân phối trò chơi kỹ thuật số tại Việt Nam, tương tự như Steam. Đây sẽ là nơi người dùng có thể mua, tải xuống và chơi các trò chơi trên PC, Mac và các thiết bị khác.

+ Mục tiêu: Mục tiêu chính là cung cấp các trò chơi chất lượng cao từ quốc tế, hỗ trợ cộng đồng game thủ Việt và tạo ra một hệ sinh thái toàn diện cho người chơi.

-Kế hoạch:

+ Xây dựng kế hoạch kinh doanh chi tiết, bao gồm xác định nguồn vốn, dự kiến chi phí, lộ trình phát triển và các giai đoạn cụ thể để triển khai dự án.

+ Lên kế hoạch phát triển nền tảng, bao gồm các tính năng chính như cửa hàng trực tuyến, quản lý thư viện game, tính năng cộng đồng, và dịch vụ hỗ trợ khách hàng.

- Thiết kế:

+ Phác thảo các giao diện cơ bản của nền tảng, bao gồm trang chủ, cửa hàng, trang cá nhân, thư viện game, và các tính năng cộng đồng.

-Bản vẽ:

+ Hoàn thiện các bản vẽ chi tiết về giao diện người dùng và cấu trúc hệ thống. Điều này bao gồm việc tạo các mockup và wireframe chi tiết cho từng trang và chức năng của nền tảng.

1.2 Mô tả ý tưởng kinh doanh và đánh giá tính khả thi của ý tưởng :

a. Mô tả ý tưởng kinh doanh :

- Bạn làm gì và bán cái gì?

+ Ngành hàng/ thị trường sản phẩm: Hoạt động trong lĩnh vực trò chơi điện tử, tập trung vào việc xây dựng một nền tảng phân phối trò chơi kỹ thuật số trực tuyến tại Việt Nam.

+ Sản phẩm kinh doanh : Cung cấp nền tảng trực tuyến để người dùng có thể mua, tải xuống và chơi các trò chơi trên PC, Mac và các thiết bị khác. Các sản phẩm kinh doanh bao gồm:

\* Trò chơi điện tử (từ indie đến AAA)

\* Phần mềm tiện ích và ứng dụng

\* Nội dung tải xuống (DLC) và các vật phẩm trong game

\* Các dịch vụ cộng đồng và giao tiếp trực tiếp

+ Tên gọi của ý tưởng kinh doanh:

VN GameMarket

b. Đánh giá tính khả thi của ý tưởng kinh doanh:

- Chứng Minh đó là ý tưởng kinh doanh tốt

+ Sáng tạo và khác biệt: VN GameMarket sẽ là nền tảng phân phối trò chơi đầu tiên tập trung vào thị trường Việt Nam, mang đến các trò chơi quốc tế chất lượng cao và hỗ trợ cộng đồng game thủ Việt.

+ Độc nhất: VN GameMarket sẽ tạo ra một nền tảng tích hợp nhiều dịch vụ từ mua bán trò chơi, quản lý thư viện game, đến các tính năng cộng đồng như diễn đàn, đánh giá trò chơi và workshop.

+ Giải quyết vấn đề: Hiện nay, 2 nền tảng cung cấp game lớn là steam và epic games đang gặp khó tại thị trường Việt Nam do một số vấn đề về pháp lý . VN GameMarket sẽ giải quyết vấn đề này bằng cách đảm bảo tuân thủ đầy đủ các quy định pháp lý tại Việt Nam, tạo ra một môi trường kinh doanh minh bạch và hợp pháp.

+ Lợi nhuận: Thị trường game Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ, với lượng người chơi và nhu cầu mua sắm trò chơi kỹ thuật số tăng nhanh. Việc tạo ra một nền tảng phân phối trò chơi chuyên nghiệp, hợp pháp hứa hẹn mang lại lợi nhuận đáng kể.

-Đánh giá tính khả thi của ý tưởng kinh doanh:

+ Cơ hội và thách thức của thị trường:

\* Cơ hội: Như đã nói ở trước đó việc 2 nền tảng lớn Steam và Epic games đang gặp khó tại thị trường Việt Nam sẽ tạo ra cơ hội lớn cho chúng tôi để nhảy vào lĩnh vực này.

\* Thách thức: Cạnh tranh từ các nền tảng game quốc tế, yêu cầu về tài chính để đầu tư vào công nghệ và marketing, và cần xây dựng lòng tin từ cộng đồng game thủ.

+ Điểm mạnh và điểm yếu:

\* Điểm mạnh:

1. Sự sáng tạo và khác biệt: Với sự tập trung vào thị trường nội địa và việc tuân thủ đầy đủ quy định pháp lý, VN GameMarket sẽ là một lựa chọn độc đáo trong ngành công nghiệp game Việt Nam, tạo ra cơ hội cho sự phát triển và cạnh tranh.

2. Sự cam kết với đạo đức kinh doanh: Bằng cách tuân thủ pháp luật và đảm bảo tính minh bạch, VN GameMarket có thể xây dựng niềm tin từ cộng đồng game thủ và chính quyền, mở ra cơ hội tương tác và hợp tác dài hạn.

\* Điểm yếu:

1. Thiếu kinh nghiệm vận hành: Chưa có kinh nghiệm trực tiếp trong việc vận hành một nền tảng phân phối trò chơi kỹ thuật số, cần phải xây dựng lòng tin từ cộng đồng game thủ và đối tác quốc tế.

2. Thách thức tài chính: Với nguồn lực hạn chế, việc đầu tư vào công nghệ và tiếp thị có thể gặp khó khăn. Tuy nhiên, việc tìm kiếm các nguồn lực và cơ hội hỗ trợ tài chính từ các chương trình khởi nghiệp hoặc các tổ chức về khởi nghiệp có thể giúp giải quyết vấn đề này.

1.3. Mô tả thị trường mục tiêu

- Ai sẽ mua sản phẩm của bạn? Người chơi game tại Việt Nam, bao gồm cả cá nhân và tổ chức như các câu lạc bộ game, phòng game. Đối tượng khách hàng chính là giới trẻ từ 15-35 tuổi, có đam mê và nhu cầu trải nghiệm các trò chơi quốc tế chất lượng cao.

- Thị trường khu vực địa lý: Tập trung vào các thành phố lớn như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, và các khu vực có cộng đồng game thủ phát triển.

Tổng kết

VN GameMarket sẽ là một nền tảng phân phối trò chơi kỹ thuật số trực tuyến tương tự như Steam. Chúng tôi sẽ cung cấp một hệ sinh thái toàn diện từ mua bán trò chơi, quản lý thư viện game, đến các tính năng cộng đồng và dịch vụ hỗ trợ người chơi, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của thị trường game Việt Nam và giải quyết các vấn đề hiện tại của các nền tảng quốc tế.