**BÁO CÁO TÌM HIỂU MÔ HÌNH KINH DOANH ĐỒ ÁN CUỐI KỲ**

-Mô hình kinh doanh của 1 ví điện tử thường dựa trên tín dụng truyền thống làm chủ đạo tương tự như ngân hàng nhưng thay vì nhận lời từ chênh lệch gửi vay thì ví điện tử sẽ dựa vào các phí thanh toán, chiến khấu, phí liên kết, phí rút/nạp tiền…

-Hướng phát triển: quản trị thông minh AI, đảm bảo mức chiết khấu ổn định cho các bên liên doanh đều có lời,phát triển **thanh toán quốc tế,tích hợp nhiều hơn các nội dung số – khuyến mãi khủng để thu hút khách hàng, miễn các chi phí giao dịch cơ bản như xem số dư….**

1. **Các khoản lợi nhuận:**

+Phí duy trì thường niên

+Phí giao dịch:phí chuyển tiền, nạp rút tiền,phí thanh toán trực tuyến (số ít còn hiện nay)...

+Chiết khấu từ các đơn vị chấp nhận thanh toán

+Yêu cầu đối tác cung cấp dịch vụ trả phí để "giữ chỗ" trên ứng dụng

+Thu khoảng 1%/mỗi giao dịch tại đơn vị bán hàng

+"Bán" không gian trong ứng dụng cho các bên quảng cáo thứ 3, phí có thể cố định trong một khoảng thời gian hoặc dựa trên số lượt xem/ lượt nhấp vào quảng cáo

+Tổ chức các chương trình bán hàng "độc quyền", thường là các sản phẩm có chi phí hoạt động cao như vé xem phim, trà sữa …

1. **Các khoản chi:**

+Marketing,truyền thông, sự kiện

+Quảng bá sản phẩm

+Phí chi trả khi miễn loại phí dịch vụ:phí như mở ví, quản lý ví, phí thường niên, xác nhận giao dịch, số dư...

+Chi phí khuyến mãi cho khách hàng, tăng quà....

+Chi phí duy trì app, bảo trì, cập nhật...

+Chi phí cho nhân viên, đội ngũ chăm sóc khách hàng,admin của app