**5. Những khó khăn dự kiến (khoảng 500 – 1000 từ)**

**Khó khăn dự kiến và giải pháp:**

* **Chi phí ban đầu:**
  + **Khó khăn:**
    - **Chi phí phát triển website và ứng dụng:**Mua tên miền, hosting, quảng cáo ... có thể khá lớn, đặc biệt đối với các nhóm sinh viên. Duy trì server, bảo trì hệ thống, và nâng cấp liên tục để đảm bảo trang web luôn hoạt động ổn định và cung cấp trải nghiệm tốt cho khách hàng cũng cần một ngân sách đáng kể
    - **Chi phí bảo trì và nâng cấp:** Sau khi ra mắt, hệ thống sẽ cần bảo trì định kỳ để tránh lỗi hoặc cải tiến thêm các tính năng mới. Chi phí này sẽ tiếp tục phát sinh theo thời gian.
    - **Chi phí thuê đội ngũ hỗ trợ:** Bạn sẽ cần một đội ngũ nhân sự để hỗ trợ khách hàng, xử lý đơn hàng, chăm sóc khách hàng và vận hành hệ thống.
  + **Giải pháp:**
    - **Tìm kiếm nguồn tài trợ:** Liên hệ với các nhà đầu tư, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp, hoặc các cuộc thi khởi nghiệp để xin tài trợ. Hợp tác với các đơn vị khác để giảm tải chi phí, ví dụ như hợp tác với các công ty giao hàng, hoặc tìm kiếm nhà đầu tư để chia sẻ gánh nặng tài chính.
    - **Sử dụng các công cụ miễn phí hoặc giá rẻ:** Có nhiều nền tảng xây dựng website miễn phí hoặc có phí thấp như WordPress ... giúp giảm chi phí ban đầu.
* **Nhu cầu thị trường:**
  + **Khó khăn:**
    - **Sự cạnh tranh khốc liệt**:Thị trường bán cơm trực tuyến đã có nhiều đối thủ cạnh tranh, đặc biệt tại các thành phố lớn.
    - **Nhu cầu của thị trường:** Xác định chính xác nhu cầu của thị trường, đối tượng khách hàng mục tiêu (như nhân viên văn phòng, sinh viên, gia đình), và làm sao để cung cấp dịch vụ bán cơm hiệu quả, khác biệt so với các nhà hàng hoặc ứng dụng giao đồ ăn phổ biến như GrabFood, Baemin.
  + **Giải pháp:**
    - **Nghiên cứu thị trường kỹ lưỡng:** Xác định đối tượng khách hàng mục tiêu, phân tích điểm mạnh, điểm yếu của các đối thủ cạnh tranh để đưa ra những khác biệt và ưu thế cạnh tranh.
    - **Xây dựng thương hiệu riêng:** Tạo ra một thương hiệu độc đáo, ấn tượng và dễ nhớ để thu hút khách hàng.
* **Nhận thức của khách hàng:**
  + **Khó khăn:**
    - **Sự tin tưởng:** Khách hàng vẫn còn e dè khi đặt mua đồ ăn trực tuyến, đặc biệt là đối với những thương hiệu mới hoặc thời gian giao hàng không đúng cam kết.
    - **Lo ngại về chất lượng:** Khách hàng lo lắng về chất lượng đồ ăn khi đặt hàng online.
  + **Giải pháp:**
    - **Xây dựng lòng tin:** Cung cấp thông tin chi tiết về nguồn gốc nguyên liệu, quy trình chế biến, và các chứng nhận an toàn thực phẩm.
    - **Tạo chương trình khuyến mãi:** Áp dụng các chương trình giảm giá, tặng quà để thu hút khách hàng mới và tăng lòng trung thành của khách hàng cũ.
    - **Xây dựng cộng đồng:** Tạo ra một cộng đồng khách hàng thân thiết thông qua các mạng xã hội, diễn đàn để chia sẻ thông tin, nhận phản hồi và xây dựng mối quan hệ lâu dài.

**Những khó khăn, thách thức trong quá trình thực hiện và giải pháp:**

* **Khó khăn**
  + **Khó khăn về kiến thức chuyên môn:** 
    - **Thiếu hiểu biết về kinh doanh nhà hàng:** Chúng tôi không có nhiều kiến thức về quy trình hoạt động của một quán ăn, từ khâu nhập hàng, chế biến đến thanh toán. Điều này khiến Chúng tôi gặp khó khăn trong việc xác định các tính năng cần thiết cho phần mềm.
    - **Hạn chế về kiến thức chuyên sâu về một số công nghệ:** Mặc dù đã được học về nhiều công nghệ khác nhau, nhưng để xây dựng một hệ thống quản lý hoàn chỉnh, Chúng tôi cần phải tìm hiểu sâu hơn về các công nghệ như:
      * **Database:** Thiết kế cơ sở dữ liệu để lưu trữ thông tin về thực đơn, khách hàng, đơn hàng...
      * **Web:** Xây dựng giao diện web thân thiện với người dùng, đảm bảo tính bảo mật và hiệu năng.
      * **Thanh Toán:** Tích hợp các cổng thanh toán trực tuyến để khách hàng có thể thanh toán dễ dàng.
    - **Quản lý thời gian:** Việc cân đối giữa thời gian học tập, làm đồ án và các hoạt động khác là một thách thức không nhỏ.
  + **Khó khăn về kỹ năng**
    - **Kỹ năng phân tích yêu cầu:** Chúng tôi phải dành nhiều thời gian để tìm hiểu và phân tích kỹ các yêu cầu của khách hàng (trong trường hợp này là các chủ quán ăn) để đưa ra giải pháp phù hợp.
    - **Kỹ năng làm việc nhóm:** Làm việc nhóm đòi hỏi sự hợp tác, chia sẻ công việc và giải quyết xung đột. Nếu không có sự phối hợp tốt, dự án sẽ dễ bị trì hoãn.
    - **Kỹ năng giao tiếp:** Chúng tôi cần phải giao tiếp hiệu quả với khách hàng, giảng viên và các thành viên trong nhóm để đảm bảo mọi người hiểu rõ yêu cầu và tiến độ của dự án.
* **Giải pháp**
  + **Tìm hiểu tài liệu:** Tìm kiếm thông tin trên internet, sách báo, tham khảo các dự án tương tự.
  + **Hỏi ý kiến giảng viên và các chuyên gia:** Đặt câu hỏi và xin tư vấn từ những người có kinh nghiệm.
  + **Chia sẻ công việc:** Phân công công việc cho từng thành viên trong nhóm để tăng hiệu quả làm việc.
  + **Sử dụng các công cụ hỗ trợ:** Sử dụng các công cụ quản lý dự án, các thư viện mã nguồn mở để tiết kiệm thời gian.
  + **Không ngừng học hỏi:** Luôn tìm kiếm những kiến thức mới để nâng cao năng lực bản thân.