HỖ TRỢ TIỆM TẠP HOÁ

12-11-2024

Phạm Trung Kha

Mục Lục

Về ý tưởng

Vấn đề và nhu cầu hiện nay

Giải pháp đề xuất

Mục tiêu

Tổng kết

Về ý tưởng

Xã hội hiện đại đã xuất hiện nhiều việc làm, nhiều sản phẩm nhằm phục vụ nhu cầu cuộc sống thiết yếu hằng ngày của con người. Bên canh đó cũng có không ít khía cạnh mang đến sự tổn hại cho môi trường, xã hội. Trong đó có sự lãng phí về vật chất, về sức lực của con người trong xã hội. Vì vậy ngày càng có nhiều lĩnh vực bắt tay và thực hiện mạnh mẽ quá trình chuyển đổi số, đã góp phần không nhỏ vào sự phát triển thịnh vượng của xã hội ngày nay.

Cuộc cách mạng lần thứ 4 này đã lan truyền rộng rãi trên khắp các doanh nghiệp, đặt biệt là các doanh nghiệp lớn, trung. Các doanh nghiệp nhỏ, hộ gia đình, điển hình như tiệm tạp hoá hiện nay vẫn chưa bắt kịp được xu thế này. Vì vậy chúng tôi đưa ra một giải pháp giúp tiệm tạp hoá từ hộ gia đình đến tạp hoá lớn tận dụng một cách tối đa công nghệ kỹ thuật số vào hoạt động kinh doanh của mình để góp phần không chỉ mang lại nguồn lợi về vật chất mà còn góp phần xua tan những phiền toái thường hay gặp phải trong quá trình kinh doanh.

“Hỗ trợ tiệm tạp hoá” là một sản phẩm đa nền tảng, từ những tính năng cơ bản giúp quản lý mặt hàng, giá cả, tồn kho, xu hướng tiêu dùng,…của một tiệm tạp hoá đến các chức năng nâng cao như mạng xã hội tiệm tạp hoá, tính năng phân tích đánh giá lịch sử bán hàng, đưa ra các gợi ý, các dự báo tương lai cũng như các tính năng trí tuệ nhân tạo hỗ trợ chăm sóc khách hàng,…

Phương châm: Lợi ích xã hội là tối thượng, lợi ích số đông là cốt lõi, xã hội có phát triển thì cá nhân với hưởng lợi. Không vì lợi ích cá nhân, nhóm nhỏ mà cản trở lợi ích xã hội. Thà thất bại trên con đường mang lại lợi ích xã hội còn hơn thành công cá nhân mà xã hội không nhận lại được lợi ích chung nào.

Vấn đề và nhu cầu hiện nay

1. Vấn đề

…

..khách hàng mua nhiều loại mặt hàng khác nhau, dù rằng nhớ rõ giá cả từng món nhưng việc tính tổng số tiền mất khá nhiều thời gian dẫn đến một số khách hàng khác không thể đợi thêm mà sang tiệm khác để mua,…thật là tiếc..

..hôm nay có việc phải đi vắng, giao tiệm lại nhờ người thân bán dùm nhưng liên tục bị gọi để hỏi giá, (vì có nhiều mặt hàng mới nhập chưa kịp ghi giá lên sản phẩm) nên không thể chuyên tâm giải quyết công việc, cũng như ảnh hưởng lúc lái xe,...phải chi có ai đó cũng biết rõ giá như mình..

..một lóc nước ngọt, cả thùng mì các loại, nước giặt, bánh kẹo hết hạn dùng bao giờ không nhớ, tuy là phí nhưng đành phải bỏ đi,…làm sao đây..

..ơ sản phẩm này hết từ khi nào vậy nhỉ, ngày nào cũng có nhiều người mua, làm sao kịp nhập hàng đây..

…

Là 1 trong rất nhiều vấn đề mà tiệm tạp hoá đang gặp phải, những vấn đề này hầu hết đều không xảy ra ở các chuỗi bán lẻ là các doanh nghiệp vì họ có nhiều cửa hàng, tận dụng được nguồn lực lớn để áp dụng các giải pháp tuy là đắc đỏ nhưng khi rải đều ở các cửa hàng con, các cửa hàng con nhờ đó mà tiết kiệm, tăng doanh thu giúp bù lại những khoản đầu tư ban đầu.

Còn ở những cửa hàng tạp hoá đa số đều không thể tự bỏ tiền túi thuê một đơn vị đưa ra giải pháp công nghệ cho cá nhân cửa hàng của mình vì không thể trả nổi khoản đầu tư này.

1. Nhu cầu hiện nay

Cần có một sản phẩm phần mềm có thể đưa ra giải pháp cho những vấn đề chung nhất mà các tiệm tạp hoá đang gặp phải, đồng thời có tính linh hoạt cao có thể tuỳ biến cho từng mục đích nâng cao của từng cửa tiệm.

1. Giải pháp

Với sản phẩm “Hỗ trợ tiệm tạp hoá” có thể giúp giải quyết mọi vấn đề mà tiệm tạp hoá đang gặp phải, cũng như mở ra một môi trường rộng lớn giúp tiệm tạp hoá lấy lại tập khách hàng đang dần rời bỏ họ để đến với các chuỗi bán lẻ ngày càng mở rộng và độc chiếm trên thị trường.

Với sản phẩm “Hỗ trợ tiệm tạp hoá” không chỉ quan tâm đến lợi nhuận của các tiệm tạp hoá mà còn đưa ra các giải pháp có tính suy xét đến khía cạnh tinh thần, tâm lý của người bán, người mua, và xã hội xung quanh mỗi tiệm tạp hoá. Góp phần mang đến sự thành công của phương châm “Chúng ta vì xã hội, xã hội vì chúng ta”

Danh sách vấn đề, nhu cầu, hướng giải quyết -> tham khảo file “Phụ lục 1 – Danh sách vấn đề”

Phân khúc khách hàng

Định hướng ứng dụng: Ứng dụng di động với tính năng miễn phí đáp ứng được 80% nhu cầu cơ bản của một cửa tiệm tạp hoá.

Nguồn thu ứng dụng: quảng cáo với phiên bản miễn phí; thu phí với nhu cầu không muốn có quảng cáo, sử dụng các tính năng nâng cao

Khách hàng là tiệm tạp hoá có quy mô từ nhỏ đến lớn, không có đủ tiềm lực tự đầu tư xây dựng sản phẩm phần mềm

Cả người mua hàng và người bán hàng đều được hưởng nhiều lợi ích từ việc áp dụng ứng dụng vào quá trình kinh doanh

Nhìn chung đa số khách hàng ban đầu sẽ khó chấp nhận thay đổi cách thức làm việc hiện tại vì ngại tìm hiểu học hỏi, vì vậy cần đưa ra các giải pháp cụ thể nhầm thúc đẩy sự tự giác, nghiêm túc trong việc tự đổi mới cửa tiệm của mình.

Đặc biệt hướng đến nhóm tiệm mới mở, nhóm tiệm có lượng tương tác với khách hàng lớn

Tổng kết

Từ những vấn đề hiện tại cũng như xu hướng tương lai, dự án ra đời nhằm giúp các cửa tiệm tạp hoá tiệm cận hơn với những mô hình bán lẻ bình dân hiện nay.

Một ứng dụng được xây dựng với tính linh hoạt cao, phù hợp với mọi nhu cầu hiện tại của khách hàng.

Phụ lục 1 – Danh sách vấn đề

1. Vấn đề nguyên thuỷ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No. | Vấn đề, vấn đề của giải pháp | Giải pháp | Ghi chú |
| 1 | Tính tiền khá lâu với khách mua nhiều mặt hàng |  |  |
| 2 | Sản phẩm hết hạn dùng không kiểm soát được |  |  |
| 3 | Việc nhớ giá sản phẩm khiến việc đổi người đứng bán trở nên khó khăn |  |  |
| 4 | Sản phẩm bán chạy không kịp đầu tư thêm cũng như sản phẩm bán chậm không cũng có thể không rõ |  |  |
| 5 |  |  |  |
| 6 |  |  |  |
| 7 |  |  |  |

1. Tính năng tương lai của hệ thống

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No. | Vấn đề | Giải pháp | Ghi chú |
| 1 | Thiếu khả năng in hoá đơn |  |  |
| 2 | Thiếu khả năng công khai giá |  |  |
| 3 | Thiếu các đề xuất giải quyết hàng bán chậm |  |  |
| 4 | Thiếu khả năng hỗ trợ bán hàng online |  |  |
| 5 | Thiếu tính năng đề xuất sản phẩm phù hợp với các tiêu chí mua hàng |  |  |
| 6 |  |  |  |
| 7 |  |  |  |