

**Họ và tên: Đặng Phương Anh – Nhóm 1**

**1. Problem Statement**

**Share (Nút chia sẻ)**

**Người dùng:** Nhóm người quan tâm đến mạng xã hội (thường xuyên sử dụng Facebook)

Hoạt động	Lý do
Tin tức, hình ảnh, trạng thái trong xã hội (chính trị, môi trường, thị trường, giải trí) và những người nằm trong liên hệ (bạn bè, đồng nghiệp, cha mẹ)	Giúp nâng cao sự hiểu biết, phòng ngừa, bảo vệ. Giảm căng thẳng, tạo niềm vui và hỗ trợ mối quan hệ với mọi người.

Bước	Trở ngại	Cảm xúc tiêu cực
Truy cập ứng dụng Facebook	Bắt buộc có tài khoản	Gây cảm giác khó chịu cho người dùng vì phải làm theo từng bước
Tìm kiếm sở thích	Chọn lọc những nội dung phù hợp	Bực bội vì tốn nhiều thời gian tìm kiếm
Chia sẻ sở thích phù hợp	Tùy thuộc vào quan điểm cá nhân, chia sẻ lên một cộng đồng sẽ có những tranh cãi	Nhận phản ứng tiêu cực từ cộng đồng, tranh cãi từ bạn bè

**2. Business Summary**

**Solution:**

- 1) USP:** Đề xuất việc mua bán giữa sản phẩm nội địa và ngoại nhập.
- 2) Benefits:** Không tốn quá nhiều thời gian để order từ nước ngoài, tiết kiệm chi phí vận chuyển và gia tăng được độ tin cậy.
- 3) Traction:**

**Market:**

- 1) Target:** Không mất nhiều thời gian để order từ nước ngoài, tiết kiệm chi phí vận chuyển và gia tăng được độ tin cậy.  
Đối với khách hàng muốn mua sản phẩm nội địa:
  - + Tìm và ghi chú rõ thông tin sản phẩm (còn hàng/hết hàng), giá cảĐối với khách hàng muốn mua sản phẩm ngoại nhập:
  - + Tìm và ghi chú rõ thông tin sản phẩm (còn hàng/hết hàng), chi phí phát sinh (nếu có), giá cả khi vận chuyển về nước.

**2) Size:** Nhiều người lựa chọn kinh doanh online trên Facebook nhưng bán xen lẫn những sản phẩm nội địa và ngoại nhập thì không có ai.

**3) Advantages:** Khách hàng sẽ bỏ lỡ những chương trình khuyến mãi và trở thành khách hàng thân thiết.

### **Business model:**

**1) Go to market:** Phân tích thị trường và đăng bán những sản phẩm đang hot. Sau đó dùng mô hình kinh doanh dropshipping (là cắt giảm yếu tố sở hữu hàng hóa và cắt giảm chi phí nguồn hàng, chỉ cần kết nối kênh bán của mình với kênh bán của nhà cung cấp và bắt đầu kinh doanh mà không cần nhập sản phẩm. Khi có đơn hàng, hệ thống dropshipping sẽ tự động đẩy đơn và nhà cung cấp sẽ giao sản phẩm đó cho mình.

**2) Revenue model:** Tồn chi phí vận hành (xử lý đơn hàng dropshipping và giao hàng đến người mua) khi có đơn đặt hàng trên kênh bán.

**3) Next milestones:** Thành tựu hướng tới là có thêm nhiều người dùng biết đến trang mua bán (bao gồm sỉ, lẻ) và nhân rộng ra cho toàn thị trường Việt Nam.