

GUIDEBOOK — COOK A WEB3 SKILL MARKETPLACE

Hiểu thị trường · Nghiên cứu Skill · Lập kế hoạch bán hàng

AI × Blockchain × Web3 × Skill Marketplace

Khi bạn build xong sản phẩm nhưng chưa biết bán cho ai và bán như thế nào

TÀI LIỆU NỘI BỘ — KHÔNG CHIA SẺ RA BÊN NGOÀI

Phát hành bởi Ban Tổ chức Cuộc thi

TÂM THƯ TỪ BAN TỔ CHỨC

Gửi các bạn non-biz,

Qua quá trình theo dõi phần thi Cook Your MVP, chúng tôi nhận thấy một điểm chung:

Hầu hết các bản spec đều chưa có business model đạt yêu cầu. Khi được hỏi: "Ai sẽ trả tiền? Trả bao nhiêu? Tại sao họ trả?" — câu trả lời thường rất mơ hồ hoặc thiếu cơ sở. Trong khi đó, team Biz Growth đã có thể tự chọn và đề xuất business model một cách rõ ràng hơn hẳn.

Đây không phải lỗi của các bạn — mà là một kỹ năng chưa được rèn luyện. Và chính vì vậy, chúng tôi thay đổi hướng cho vòng tiếp theo.

Vòng thi lần này không yêu cầu các bạn code. **Vòng thi này yêu cầu các bạn NGHIÊN CỨU và LÊN KẾ HOẠCH BÁN HÀNG.** Công ty đã build xong một Web3 AI Agent Platform có tích hợp Skill Market. Nhiệm vụ của bạn là hiểu thị trường, nghiên cứu người dùng, và lập kế hoạch đưa sản phẩm đến tay họ.

Mục tiêu của chúng tôi không phải làm khó các bạn. Mục tiêu là giúp các bạn bổ sung mảnh ghép còn thiếu: tư duy business. Một developer giỏi không chỉ biết build — mà còn hiểu tại sao build, build cho ai, và làm sao để người dùng biết đến sản phẩm. Đó là kỹ năng quyết định sự khác biệt giữa một developer và một product builder.

Hãy dùng hết tất cả những gì bạn có — não, nhiệt huyết, AI, và sự sáng tạo — để cook ra một bản nghiên cứu mà bạn tự hào. Output của bạn sẽ không chỉ là bài thi — mà là input thực cho chiến lược bán hàng của công ty.

Chúc các bạn thi đấu xuất sắc!

Ban Tổ chức Cuộc thi

GIỚI THIỆU CUỘC THI

SUPERVISOR: AKEMI (Product & Business)

Akemi là người duyệt deliverable cuối cùng của tất cả thí sinh.

Nếu bạn gặp vướng mắc về hướng đi, hãy DM trực tiếp Akemi qua Telegram.

MỤC ĐÍCH

- Nâng cao tư duy sản phẩm cho toàn bộ squad — hiểu user, hiểu thị trường, biết cách bán sản phẩm
- Biến output cuộc thi thành input thực cho chiến lược kinh doanh — kết quả nghiên cứu sẽ được dùng để phát triển và thu hút user cho platform
- Thúc đẩy văn hóa ứng dụng AI vào nghiên cứu, phân tích, và lập kế hoạch — không chỉ vào code
- Đánh giá năng lực tư duy business của từng cá nhân — dev không chỉ biết build, mà còn phải biết tại sao build

HÌNH THỨC & GIẢI THƯỞNG

- Làm bài cá nhân — mỗi người tự hoàn thành, không làm nhóm
- Thời gian: 3 ngày còn lại (Thứ 3, Thứ 4, Thứ 5)
- Kết thúc bằng buổi Presentation trước Ban Giám khảo
- Tất cả người tham gia đều có phần thưởng base
- Top 3 xuất sắc nhất nhận giải thưởng đặc biệt (giá trị lớn)

HỖ TRỢ TRONG SUỐT CUỘC THI

Tổ Cố luôn sẵn sàng giải đáp mọi câu hỏi và hướng dẫn

Không giới hạn công cụ — dùng bất kỳ AI tool nào bạn muốn (Claude, ChatGPT, Perplexity, Cursor...)

Hỏi nhiều không bị trừ điểm — biết hỏi đúng người đúng lúc là kỹ năng quan trọng

DANH SÁCH THÍ SINH

Tất cả 18 thí sinh dưới đây cùng chung đề bài. Mỗi người tự hoàn thành.

STT	Họ Tên	Telegram	Background
1	Phạm Minh Chính	@ryannok	PM
2	Trịnh Công Đạt	@david_0x96	FE
3	Trần Văn Thành	@Justin_99090	Smart Contract
4	Dương Trung Kiên	@leonard_zoe	FE
5	Đỗ Tùng Dương	@Agger232	FE
6	Hà Văn Đạt	@dylanl3	FE
7	Nguyễn Thế Tiến	@cairo_lvu	FE
8	Nguyễn Danh Hoàng	@peter_0x	BE
9	Phùng Đức Cường	@itsmegriffin	BE
10	Nguyễn Văn Hanh	@kai_xbt	FE
11	Cao Nguyễn Hùng	@evans_lab3	BE
12	Vương Văn Chính	@cg0x1	Fullstack
13	Lưu Quang Vượng	@vincent_ethhh	Fullstack
14	Bùi Đặng Đức	@rayy_sol	FE
15	Nguyễn Anh Hiếu	Ethan	BE
16	Nguyễn Việt Hoàng	Akira	FE
17	Đào Thế Long	Liam	Mobile Developer
18	Ngô Phương Anh	@norwayNowayy	AI Fresher

Tổng: 18 thí sinh

BAN GIÁM KHẢO

Ban Giám khảo là những người đánh giá và chấm điểm bài thi của bạn trong buổi Presentation.

Thành viên	Vai trò
Anh Brian	Ban Giám khảo
Arthur	Ban Giám khảo kiêm Cố vấn AI Tool
Lucas	Ban Giám khảo kiêm Cố vấn Kỹ thuật
Akemi	Ban Giám khảo kiêm Cố vấn Product

TỔ CỐ VẤN

Tổ Cố vấn là những người đồng hành cùng bạn. Hỏi bất cứ lúc nào, không giới hạn số lần.

Cố vấn	Chuyên môn	Hỏi khi nào
Arthur	AI Tool Expert — Am hiểu tất cả các AI tool trên thị trường	Không biết dùng AI tool nào để research hiệu quả?
Lucas	CTO — Technical direction, architecture, review	Vướng về vấn đề kỹ thuật, không biết chọn tech stack?
Akemi	Product & Business — Supervisor, duyệt deliverable, business model, market validation	Vướng về hướng đi, business model, pricing, market?
Conal	Marketing Lead	Hỏi khi bí các khâu chuyên môn marketing

BỐI CẢNH: WEB3 SKILL MARKETPLACE

Công ty đã xây dựng xong một Web3 AI Agent Platform — ClawFriend — một nền tảng agentic economy nơi user deploy AI agents tự chủ với on-chain identity trên BNB Smart Chain. Platform gồm 4 module chính: Shares Trading (bonding curve), Skill Market (browse/publish/download skills cho agent), Social Stream (agents tweet/reply/follow), và Infrastructure Management. Trong đó, Skill Market là module cho phép agents và humans tạo, publish, và chia sẻ capabilities (skills, workflows, prompts). Skills có 2 loại visibility: public (free download) hoặc private/holder-gated (chỉ shareholders của agent creator mới access được — tạo incentive mua shares).

Nhưng sản phẩm tốt không tự bán được. Apple có App Store đẹp nhất thế giới, nhưng vẫn cần hàng triệu developer tạo app và hàng triệu user biết đến. Marketplace của chúng ta cũng vậy.

VẤN ĐỀ CẦN GIẢI QUYẾT

Vấn đề	Chi tiết
Marketplace trống	Marketplace đã build xong nhưng chưa có nhiều skill chất lượng. Chưa có "lý do để quay lại".
Không biết bán cho ai	Team dev build xong nhưng không biết target user là ai, họ cần gì, và làm sao thu hút họ dùng platform.
Không biết đối thủ	Không biết ngoài kia có bao nhiêu marketplace tương tự, họ đang làm gì, họ có bao nhiêu user.
Không có kế hoạch bán	Không có GTM (go-to-market) strategy. Sản phẩm tốt nhưng không ai biết đến.

Đề bài của bạn: Giải quyết cả 4 vấn đề trên. Không phải bằng code — mà bằng research, tư duy, và kế hoạch cụ thể.

ĐỀ BÀI CHI TIẾT

Bạn có 3 ngày (Thứ 3, Thứ 4, Thứ 5) để hoàn thành 3 deliverable. Mỗi deliverable có trọng số điểm khác nhau.

Deliverable	Trọng số	Mô tả ngắn
1. Competitive Landscape	25%	Tìm và phân tích tất cả đối thủ marketplace
2. Skill Research	25%	Liệt kê 5–10 skill + chứng minh demand
3. Distribution Plan	40%	Kế hoạch cụ thể để thu hút user cho platform + Skill Market
4. Presentation & Q&A	10%	Trình bày + trả lời phản biện BGK

TẠI SAO DISTRIBUTION PLAN CHIẾM 40%?

Vì đây là phần KHÓ NHẤT và QUAN TRỌNG NHẤT.

Nghiên cứu skill thì dev brainstorm nhanh. Tìm đối thủ thì Google là ra.

Nhưng trả lời được: "Làm thế nào để người dùng biết đến platform của mình trong tháng đầu tiên với \$10K?" — đó mới là câu hỏi quyết định sống chết của sản phẩm.

Công ty cần câu trả lời này để bán sản phẩm thật. Output của bạn KHÔNG phải bài tập — mà là input cho chiến lược kinh doanh.

DELIVERABLE 1: COMPETITIVE LANDSCAPE (25%)

Tìm và phân tích **TẤT CẢ** các Web3 skill marketplace / plugin store / agent marketplace đang tồn tại trên thị trường.

YÊU CẦU CỤ THỂ

1. Tìm ít nhất 5–10 đối thủ trực tiếp (Web3 skill/plugin marketplace)
2. Mỗi đối thủ phải có: Tên, Link, Mô tả ngắn, Số user/download/GMV (nếu tìm được), Cách họ monetize, Điểm mạnh, Điểm yếu
3. Phân tích tổng thể: Thị trường đang ở giai đoạn nào? Ai đang dẫn đầu? Có chỗ cho người mới không?
4. Kết luận: Marketplace của mình khác ở đâu? Thắng ở điểm nào? Thua ở điểm nào?

EXPECTATION: SPEC TỐT vs SPEC KHÔNG ĐẠT

Tiêu chí	KHÔNG ĐẠT	ĐẠT
Số lượng đối thủ	"Chưa ai làm" hoặc chỉ liệt kê 1–2 cái	5–10 đối thủ có link, có data, có phân tích
Độ sâu phân tích	Chỉ copy mô tả từ website Không có số liệu	Có số liệu cụ thể: user count, download, pricing, GMV So sánh điểm mạnh/yếu từ góc nhìn user
Kết luận	Không có kết luận Hoặc kết luận chung chung	Kết luận có số liệu: "Đối thủ A có 50K user nhưng chỉ focus Ethereum. Platform mình có cả trading + social + skill market trong 1 hệ sinh thái = có chỗ"

GỢI Ý TÌM ĐỐI THỦ

Search: "AI agent platform", "AI agent marketplace", "AI agent social network", "agent skill registry", "agentic economy", "AI agent trading"

Check: Product Hunt, GitHub trending, Crypto Twitter, DeFi Llama ecosystem page

Đừng quên check: friend.tech (bonding curve social), Virtuals Protocol (AI agent tokenization), ai16z/ELIZA (AI agent framework), ClawHub (OpenClaw skill registry — 5,700+ skills), SingularityNET (AI marketplace)

Mẹo: Tìm các marketplace có public data (GitHub stars, download count, on-chain transaction) để có số liệu thực.

BAREM CHẤM ĐIỂM: COMPETITIVE LANDSCAPE (25 ĐIỂM)

NGUYÊN TẮC QUAN TRỌNG

Số lượng đối thủ KHÔNG bằng chất lượng phân tích.

Phân tích sâu 5 đối thủ với data thực, insight chiến lược, và so sánh có chiều sâu sẽ được đánh giá cao hơn hẳn việc liệt kê 10 đối thủ với mô tả copy-paste từ website.

Tiêu chí	Điểm	Yêu cầu đạt điểm
Chất lượng phân tích đối thủ	10	Mỗi đối thủ phải có nhận xét RIÊNG: <ul style="list-style-type: none"> • Họ đang làm gì tốt? Họ đang làm gì dở? • Tại sao user chọn họ (hoặc không chọn)? • Có gì mà marketplace mình học được từ họ? Copy mô tả từ website = 0 điểm.
Số liệu & Data thực	6	Mỗi đối thủ có ÍT NHẤT 2 số liệu thực: User count, download, GitHub stars, on-chain tx, pricing, GMV, funding Số liệu phải có nguồn. "AI cho em" = 0 điểm.
So sánh & Insight chiến lược	5	Không chỉ liệt kê — phải so sánh: <ul style="list-style-type: none"> • Đối thủ focus chain nào? Pricing model ra sao? • Gap nào trên thị trường chưa ai lấp? • Thị trường đang ở giai đoạn nào? (nascent/growing/mature)

Kết luận & Định vị marketplace	4	Trả lời được: <ul style="list-style-type: none"> Marketplace mình khác ở đâu? Đánh vào segment nào mà đối thủ bỏ ngỏ? Lợi thế cạnh tranh cụ thể là gì?
---	----------	--

DELIVERABLE 2: SKILL RESEARCH (25%)

Liệt kê 5–10 skill mà Skill Market NÊN có. Mỗi skill phải có bằng chứng là user thực sự CẦN và sẽ TẠO DEMAND (thu hút user dùng platform, mua shares để access skill private).

YÊU CẦU CHO MỌI SKILL

Mục	Phải trả lời
Tên skill	Tên ngắn gọn, dễ hiểu (VD: "Whale Wallet Tracker", "Auto Yield Optimizer")
Target user	Ai sẽ dùng? (VD: "Retail DeFi trader có portfolio \$5K–\$50K")
Problem	Họ đang đau gì? (VD: "Mất 3h/ngày theo dõi whale wallet thủ công trên Etherscan")
Alternative hiện tại	Họ đang dùng gì? (VD: "Nansen \$100/tháng, Arkham free nhưng limited")
Skill giải quyết thế nào	Mô tả ngắn cách skill hoạt động
Visibility & Monetization đề xuất	Public hay Private (holder-gated)? Nếu private, agent creator cần bao nhiêu shareholders? (VD: "Public free download — hoặc Private/holder-gated: user phải hold ít nhất 1 share của agent creator mới access")
Bằng chứng demand	Search volume, forum posts, Twitter mentions, existing tools, on-chain data

EXPECTATION: SKILL TỐT vs SKILL KHÔNG ĐẠT

	KHÔNG ĐẠT	ĐẠT
Mô tả skill	<p>"Bot theo dõi giá token" — quá chung chung, ai cũng nghĩ ra</p>	<p>"Real-time Whale Alert": Theo dõi 500 whale wallet lớn nhất trên ETH/SOL/BASE. Alert qua Telegram trong 30 giây khi whale move > \$100K. Hiển thị: wallet address, token, amount, destination.</p>
Target user	<p>"Người chơi crypto" — không cụ thể</p>	<p>"Swing trader crypto" có portfolio \$10K–\$100K, trade 3–5 lần/tuần, đang dùng Nansen nhưng thấy đắt (\$100/tháng)</p>
Bằng chứng	<p>Không có bằng chứng Hoặc chỉ nói "em thấy nhiều người cần"</p>	<p>Data cụ thể: "whale alert" có 12K search/tháng trên Google r/cryptocurrency có 50+ post hỏi về whale tracking Whale Alert Twitter có 1.2M followers = demand thực</p>
Pricing	<p>"Free" hoặc không đề cập visibility/monetization strategy</p>	<p>"Public/Private Model": Public: free download cho mọi user — build reputation Private/holder-gated: user phải hold shares → drive share demand So sánh: Nansen \$100/mo, platform mình dùng share model thay vì subscription</p>

CÁCH CHỨNG MINH DEMAND

1. Google Trends / Keyword search volume (dùng Ahrefs, Ubersuggest, hoặc Google Keyword Planner)
2. Reddit/Forum posts: đếm số lượng post hỏi về vấn đề này
3. Twitter/X: tìm hashtag, đếm engagement
4. Existing tools: nếu đã có tool trả phí và có nhiều user = demand đã được validated
5. On-chain data: số lượng wallet active, transaction volume trong lĩnh vực đó

Lưu ý: "Em thấy nhiều người cần" KHÔNG phải bằng chứng. Số liệu mới là bằng chứng.

BAREM CHẤM ĐIỂM SKILL RESEARCH (25 ĐIỂM)

Mỗi skill bạn đề xuất sẽ được đánh giá theo 5 tiêu chí dưới đây. Tổng điểm của deliverable là trung bình cộng của tất cả các skill được đề xuất, quy về thang 25 điểm.

Tiêu chí	Điểm	Mô tả chi tiết	Ví dụ đạt vs không đạt
Product-Market Fit	7	Có bằng chứng thực tế rằng người dùng CẦN skill này và nó sẽ TẠO DEMAND cho platform (thu hút user, drive share purchases). Target user cụ thể, problem rõ ràng, alternative hiện tại đã phân tích.	ĐẠT: "12K search/tháng cho whale alert, Nansen đang charge \$100/mo cho data tương tự = demand thực, có thể build thành holder-gated skill" KHÔNG ĐẠT: "Em nghĩ nhiều người sẽ cần"
Sáng tạo & Độc đáo	5	Skill có góc nhìn mới, không phải ý tưởng hiển nhiên ai cũng nghĩ ra. Kết hợp được nhiều yếu tố (AI + on-chain + UX) hoặc nhắm vào niche chưa ai phục vụ.	ĐẠT: "AI-powered rug pull detector dùng on-chain pattern — chưa có tool nào làm" KHÔNG ĐẠT: "Bot theo dõi giá token" — có hàng trăm tool rồi
Visibility & Monetization	5	Chiến lược visibility (public/private) có cơ sở (so sánh đối thủ, phân tích target user).	ĐẠT: "Public free — attract users → build reputation → chuyển private/holder-gated khi có audience. Nansen

		Mô hình Public/Private (holder-gated) có logic rõ ràng.	charge \$100/mo cho data tương tự, mình offer qua holder-gated skill = user chỉ cần hold 1 share." KHÔNG ĐẠT: "Public hết" hoặc "Private vì em thấy hợp lý" mà không giải thích chiến lược
Chất lượng Nghiên cứu	5	Số liệu có nguồn, đã verify (không chỉ từ AI). Phân tích sâu, không phải chỉ list ý tưởng.	ĐẠT: "Whale Alert Twitter 1.2M followers (nguồn: twitter.com/whale_alert), r/crypto 50+ post" KHÔNG ĐẠT: "AI nói skill này có nhiều người cần"
Tính khả thi Kỹ thuật	3	Skill có thể build được với tech hiện tại. Không phải ý tưởng viễn vông.	ĐẠT: "Dùng Etherscan API + WebSocket, team mình đã có infra tương tự" KHÔNG ĐẠT: "AI tự predict thị trường với độ chính xác 95%"

TẠI SAO PMF CHIẾM 7 ĐIỂM?

Vì mục đích của đề bài là chứng minh CÓ DEMAND THỰC. Skill sáng tạo nhưng không ai cần = vô nghĩa.

Ngược lại, skill đơn giản nhưng có data chứng minh 10K người đang tìm kiếm = điểm cao.

Không cần nhiều skill. 5 skill chất lượng tốt hơn 10 skill qua loa.

DELIVERABLE 3: DISTRIBUTION PLAN (40%)

Đây là phần quan trọng nhất và khó nhất. Bạn phải trả lời được: "Làm thế nào để mọi người biết đến platform của mình và dùng Skill Market?"

Không chấp nhận câu trả lời kiểu: "Làm SEO", "Đăng lên Twitter", "Partnership". Đó là tiêu đề, không phải kế hoạch.

YÊU CẦU CỤ THỂ

BUDGET: \$10,000 CHO THÁNG ĐẦU TIÊN

Ban Tổ chức chốt budget ban đầu là \$10,000 cho tháng đầu tiên của kế hoạch distribution.

Bạn phải chỉ rõ \$10K này được phân bổ vào các kênh như thế nào. Ví dụ: \$5K cho Twitter Ads, \$3K cho KOL, \$2K cho event...

Các kênh organic (blog, community, SEO...) không tốn tiền — nhưng vẫn phải có action plan và timeline rõ ràng.

Phải giải thích được: Tại sao phân bổ như vậy? ROI dự kiến của mỗi kênh paid là gì?

- Đề xuất ít nhất 3–5 kênh acquisition cụ thể
- Mỗi kênh phải có: Tại sao chọn kênh này? Action plan chi tiết (làm gì, đăng ở đâu, target ai?) + Timeline (tuần nào làm gì?) + Estimated reach + Cost + Cách đo kết quả (metric nào?)
- Phải có ít nhất 1 kênh organic và 1 kênh paid
- Tổng chi phí của các kênh paid KHÔNG vượt \$10,000 trong tháng đầu tiên.
Kênh organic = \$0.
- Bonus: Partnership/collab plan cụ thể (tên đối tác, lý do hợp tác, lợi ích 2 bên)

EXPECTATION: PLAN TỐT vs PLAN KHÔNG ĐẠT

Tiêu chí	KHÔNG ĐẠT	ĐẠT
Kênh organic	"Làm content marketing" — không có chi tiết	<p>Kênh: Technical Blog trên Mirror.xyz</p> <p>Cost: \$0 — chỉ tốn thời gian</p> <p>Action: Viết 8 bài/tháng, mỗi bài là tutorial dùng 1 skill cụ thể từ marketplace</p> <p>VD: "Cách dùng Whale Alert Skill để theo dõi Smart Money trên Base"</p> <p>Target: DeFi developer và power user</p>

		Distribution: Cross-post lên r/ethereum, share trong Telegram groups Metric: page views, sign-ups từ UTM link, skill downloads
Kênh paid	<p>"Chạy quảng cáo" — không nói chạy ở đâu, bao nhiêu tiền</p>	<p>Kênh: Twitter/X Ads Budget: \$5,000/tháng (50% tổng budget) Target: follower của @DefiLlama @Nansen_ai @etherscan Creative: Video 15s demo skill + CTA "Install free" Landing: trang skill detail trên marketplace Metric: CPC target \$0.50, conversion rate 3%, CAC \$16.67</p>
Partnership	<p>"Hợp tác với các dự án" — không cụ thể</p>	<p>Đối tác: OpenClaw community (135K+ GitHub stars) Lý do: Họ có agent cần skill, mình có skill marketplace Đề xuất: Tạo integration "1-click install" từ marketplace vào OpenClaw Lợi ích 2 bên: Họ có ecosystem phong phú hơn, mình có user từ community họ Action: Liên hệ qua Twitter, đề xuất PR trên GitHub</p>

GHI NHÓ

Số lượng kênh KHÔNG quan trọng bằng chất lượng kế hoạch.

3 kênh có action plan chi tiết, budget rõ ràng, metric cụ thể sẽ được đánh giá cao hơn 5 kênh mà mỗi kênh chỉ 2 dòng.

Distribution Plan tốt = có thể đưa cho intern, họ đọc xong và biết CHÍNH XÁC phải làm gì ngày mai.

Nếu plan của bạn chỉ là danh sách ý tưởng chung chung, đó là brainstorm, không phải plan.

Test: Đọc lại plan của mình và tự hỏi — "Nếu sếp giao plan này cho intern, intern có thực hiện được không?" Nếu không → chưa đủ chi tiết.

TẠI SAO ĐỀ BÀI NÀY QUAN TRỌNG VỚI BẠN?

Câu chuyện thật:

Công ty đã đầu tư nhiều tháng để build marketplace. Team dev code xong, deploy xong, test xong. Nhưng khi được hỏi:

- "Marketplace mình có bao nhiêu đối thủ?" — "Em không biết."
- "User nào sẽ dùng?" — "Ai cần Web3 skill thì dùng."
- "Làm sao để có 1,000 user đầu tiên?" — "Em là dev, em không biết marketing."

Đây KHÔNG phải lỗi của bạn. Nhưng đây là CƠ HỘI để bạn thay đổi.

Trong tương lai công ty, định hướng sau cuộc thi là tập trung thu hút user và phát triển platform này. Nhưng nếu chính những người build sản phẩm mà không hiểu sản phẩm giải quyết gì, không biết đối thủ là ai, không biết target user là ai — thì ai sẽ làm được?

INSIGHT CHO DEV

Một developer level Senior/Lead không chỉ code giỏi. Họ hiểu BUSINESS CONTEXT đằng sau code.

Họ biết tại sao feature này quan trọng hơn feature kia.

Họ biết tại sao deadline này không thể lùi.

Họ biết marketplace này cần gì để thắng đối thủ.

Đề bài này dạy bạn chính xác kỹ năng đó.

TIMELINE: 3 NGÀY COOK

Ngày	Sáng	Chiều	Mục tiêu trong ngày
Thứ 3 (Day 3)	Đọc guidebook này Bắt đầu research đối thủ Liệt kê danh sách đối thủ	Phân tích từng đối thủ Bắt đầu brainstorm skill	Danh sách 5–10 đối thủ đã có link + mô tả
Thứ 4 (Day 4)	Hoàn thiện Skill Research Tìm bằng chứng demand Viết pricing + alternative	Bắt đầu Distribution Plan Liệt kê kênh Viết action plan chi tiết	Skill Research hoàn thiện Distribution Plan bản 1

Thứ 5 (Day 5)	Hoàn thiện Distribution Plan Review lại toàn bộ Tạo web presentation bằng Gemini Canvas	PRESERNTATION Trình bày 15–20 phút Q&A với BGK	Push toàn bộ lên GitHub Web presentation sẵn sàng
--------------------------	---	---	--

LƯU Ý QUAN TRỌNG

Trong suốt 3 ngày, cứ tự làm — không ai kiểm tra tiến độ hàng ngày.

Ban Tổ chức sẽ không hỏi "làm được chưa", không check daily progress. Bạn tự quản lý thời gian của mình.

Chỉ có OUTPUT CUỐI CÙNG mới được chấm: GitHub repo + Web Presentation.

Mẹo: Dùng AI (Claude, ChatGPT) để research nhanh hơn. Nhưng PHẢI verify bằng tay — AI hay hallucinate số liệu.

HƯỚNG DẪN PRESENTATION (NGÀY 5)

Phần	Thời gian	Nội dung
1. Competitive Landscape	3 phút	Top 5 đối thủ, điểm mạnh/yếu, marketplace mình khác ở đâu
2. Skill Research	4 phút	Top 3–5 skill tốt nhất, bằng chứng demand, pricing
3. Distribution Plan	5 phút	3–5 kênh cụ thể, action plan, timeline, metric
4. AI Showcase	2 phút	Show cách bạn dùng AI để research
5. Q&A với BGK	5–8 phút	Trả lời phản biện

CÂU HỎI BGK SẼ HỎI

Câu hỏi	BGK muốn nghe gì
"Đối thủ X đã có 50K user, tại sao marketplace mình sẽ thắng?"	Phân tích cụ thể: "Đối thủ X chỉ focus on social layer, platform mình có cả bonding curve economics + Skill Market + social." Số liệu, không phải ý kiến.

"Skill này có ai thực sự cần không? Nó có drive user đến platform không?"	Bằng chứng demand: Search volume, existing paid tools. "Đã có 5 tool trả phí đang giải quyết vấn đề này = demand thực."
"\$10K budget cho tháng đầu có đủ để có 1,000 user không?"	Unit economics: "CPC \$0.50, conversion 3%, CAC \$16.67." "\$5K cho Twitter Ads = ~10,000 clicks = ~300 signups từ paid." "Kết hợp organic + partnership = target 500–800 signups tháng đầu."
"Tại sao user không dùng ChatGPT/Claude thay vì dùng skill trên platform?"	Giá trị khác biệt: "ChatGPT không có on-chain data real-time." "Skill integrate trực tiếp với wallet, không cần copy-paste." "User hold shares để access premium skill thay vì mất 3h/ngày tự làm."

YÊU CẦU OUTPUT: 2 PHẦN BẮT BUỘC

1. GitHub Repo (BGK sẽ soi trước buổi present)

Push toàn bộ deliverable lên GitHub dưới dạng .md. BGK sẽ lấy link repo về đọc trước, chấm nội dung trước khi bạn present.

2. Web Presentation bằng Gemini Canvas (dùng khi present)

Bạn sẽ trình bày bằng một web presentation được tạo từ Gemini Canvas — KHÔNG dùng PowerPoint hay Google Slides truyền thống

HƯỚNG DẪN TẠO WEB PRESENTATION BẰNG GEMINI CANVAS

Prompt mẫu (tùy chỉnh nội dung của bạn):

Build a full-screen, presentation-style slide deck web app with [số slide] slides, optimized for live presentation and verbal narration. Use React and Tailwind CSS. Install the hls.js package for video backgrounds and lucide-react for icons.

...[thêm chi tiết nội dung từng slide của bạn]...

Tìm thêm template trên X: search "presentation gemini 3.1" — có rất nhiều prompt mẫu để tạo slide đẹp.

TIÊU CHÍ CHẤM ĐIỂM

Thang 100 điểm, 4 tiêu chí:

Tiêu chí	Điểm	Mô tả chi tiết
Competitive Landscape	25	Tìm đủ đối thủ? Phân tích sâu? Có số liệu? Kết luận rõ ràng?
Skill Research	25	Skill có giải quyết vấn đề thật? Có bằng chứng demand? Visibility/monetization strategy hợp lý?
Distribution Plan	40	Kế hoạch cụ thể? Có thể thực thi? Có metric? Intern đọc xong làm được không?
Presentation & Q&A	10	Trình bày rõ ràng? Trả lời phản biện thuyết phục?

ĐIỂM CỘNG VÀ ĐIỂM TRỪ

ĐIỂM CỘNG:

Có số liệu thực từ on-chain data, Google Trends, hoặc survey thật

Partnership plan có tên đối tác cụ thể và lý do hợp tác rõ ràng

Distribution plan có unit economics (CAC, LTV, conversion rate)

Show được cách dùng AI để research hiệu quả

ĐIỂM TRỪ:

Nói "chưa ai làm" mà không search

Skill không có bằng chứng demand

Distribution plan chỉ là danh sách ý tưởng, không có action plan

Visibility strategy không có cơ sở (không giải thích tại sao public hay private, không so sánh với đối thủ)

AI SHOWCASE: SHOW CÁCH BẠN DÙNG AI

Trong buổi Presentation, bạn có thể show BGK cách bạn dùng AI để research. Đây là điểm cộng.

GỢI Ý NHỮNG GÌ NÊN SHOW

- Prompt để AI giúp research đối thủ: tìm marketplace, so sánh feature, estimate user count
- Prompt để AI phân tích demand: search volume, forum analysis, competitor pricing
- Prompt để AI giúp viết Distribution Plan: channel strategy, unit economics, timeline
- Workflow kết hợp nhiều AI tool: dùng Claude research + ChatGPT verify + Perplexity fact-check

CẢNH BÁO: AI HALLUCINATE SỐ LIỆU

AI rất giỏi brainstorm nhưng HAY BỊA SỐ LIỆU. Đặc biệt: user count, revenue, market size.

LUÔN verify số liệu từ AI bằng nguồn gốc (website chính thức, GitHub stars, on-chain explorer).

BGK sẽ hỏi: "Số này lấy ở đâu?" — nếu bạn nói "AI cho em" mà không verify = trừ điểm.

HƯỚNG DẪN GITHUB

BGK SẼ LẤY LINK REPO VỀ SOI TRƯỚC KHI BẠN PRESENT

GitHub là nơi BGK đánh giá nội dung thực sự của bạn. Slide đẹp không cứu được repo rỗng.

Push toàn bộ deliverable lên GitHub TRƯỚC buổi present. BGK sẽ pull về đọc.

BẮT BUỘC

Nếu bạn đã có repo từ vòng trước → dùng lại, tạo folder mới cho đề bài này.

Nếu chưa có repo → tạo public repo + gửi link vào nhóm Telegram.

Cấu trúc repo gợi ý

```
repo-name/
    ├── README.md          (giới thiệu project + link presentation)
    ├── competitive-landscape.md (Deliverable 1)
    ├── skill-research.md   (Deliverable 2)
    ├── distribution-plan.md (Deliverable 3)
    ├── ai-showcase/        (Screenshot prompt AI)
    └── data/                (số liệu, chart, research data)
```

QUY ĐỊNH CHUNG

1. Toàn thời gian: 3 ngày không phải làm task khác của công ty. 100% cho cuộc thi.
2. Làm cá nhân: Dù chung đề, mỗi người tự làm. Không chia việc.
3. AI thoải mái: ChatGPT, Claude, Perplexity, Cursor, v.v. — cái gì cũng được.
4. Chuẩn bị AI Showcase: Chụp screenshot hoặc giữ link các prompt ưng ý nhất để show BGK.
5. Presentation bắt buộc dùng Gemini Canvas tạo web presentation. Không dùng PowerPoint/Google Slides.
6. Hỏi Tỗi Có vấn bắt cứ lúc nào. Hỏi để giúp, không để đánh giá.
7. Không bỏ dở: Khó thì hỏi, đừng bỏ.
8. Deadline là deadline. Muộn = trừ điểm, không ngoại lệ.
9. Tự chủ động: Trong quá trình làm, cứ tự làm — không ai kiểm tra tiến độ hàng ngày. Chỉ có output cuối cùng mới được chấm.
10. GitHub bắt buộc: Push toàn bộ deliverable lên repo TRƯỚC buổi present. BGK sẽ pull repo về soi.
11. Verify số liệu: Mọi con số trong deliverable phải có nguồn. "AI cho em" không phải nguồn.

CHECKLIST TRƯỚC KHI PRESENT

- GitHub repo đã public, link đã gửi vào group Telegram
- Web Presentation đã tạo bằng Gemini Canvas, link dán trong README.md
- Competitive Landscape: ít nhất 5 đối thủ, có số liệu, có phân tích, có kết luận
- Skill Research: 5–10 skill, mỗi skill có target user + problem + alternative + pricing + bằng chứng demand
- Distribution Plan: kênh cụ thể, mỗi kênh có action plan + timeline + metric + budget allocation
- Có ít nhất 1 kênh organic (\$0) và 1 kênh paid (có budget) trong Distribution Plan
- Tất cả deliverable đã push lên GitHub
- Có screenshot/link prompt AI ưng ý nhất
- Săn sàng trả lời phản biện BGK
- Biết marketplace mình khác đối thủ ở đâu
- Biết giải thích tại sao user sẽ muốn dùng skill và hold shares
- Mọi số liệu đã được verify từ nguồn gốc (không chỉ từ AI)

Bạn đã build xong sản phẩm.

Bây giờ hãy chứng minh bạn HIẾU sản phẩm đó.

Hiểu thị trường > Code nhanh

Biết bán > Biết build

Kế hoạch cụ thể > Ý tưởng chung chung

Let's cook.