

Week 1 Assignment

Lớp Product Manager (2-4)

Nhóm 3

- Lê Thị Anh Thư
- Trịnh Thị Như Phương
- Hà Phước Tài
- Nguyễn Quang Nhân

Assignment Brief

*Please pick one Facebook feature that you think will be a great fit for the Vietnam market.
You can decide to enhance the feature or make a new one.*

Tính năng lựa chọn

Hẹn giờ post bài trên Facebook cá nhân

1. Problem Statement

Xác định đối tượng: **Người dùng Facebook**

	Hoạt động hàng tuần của user	Lý do
	Liên lạc với bạn bè qua Messenger	Giữ liên lạc với người thân
X	<i>Chia sẻ các hoạt động của bản thân trên trên newsfeed</i>	<i>Cập nhật hoạt động, sản phẩm của bản thân cho bạn bè</i>
	Cập nhật thông tin mới của bạn bè qua newsfeed	Cập nhật tình hình của bạn bè

	Các bước	Trở ngại	Cảm giác tiêu cực
	Soạn text, chọn ảnh hoặc video	Tốn thời gian soạn thảo hay lựa chọn hình ảnh, video	Áp lực
X	<i>Đăng tải lên newsfeed vào khung giờ có nhiều tương tác</i>	<i>Quên hoặc bận vào khung giờ đó</i>	<i>Lo lắng</i>
	Tương tác với bạn bè	Tốn thời gian reply comment, trả lời tin nhắn	Áp lực

Người dùng Facebook cảm thấy **lo lắng** về việc **chia sẻ các hoạt động của bản thân trên trên newsfeed** cần phải **đăng tải lên newsfeed vào khung giờ có nhiều tương tác** nhưng có thể **quên hoặc bận vào khung giờ đó**.

2. Business summary

a. Problem

Description – what activity is your target customer having trouble with?

Chia sẻ các hoạt động của bản thân trên trên newsfeed

Pain – what specific problem do they face?

Người dùng Facebook cảm thấy lo lắng về việc chia sẻ các hoạt động của bản thân trên trên newsfeed cần phải đăng tải lên newsfeed vào khung giờ có nhiều tương tác nhưng có thể quên hoặc bận vào khung giờ đó.

Theo sproutsocial.com thì 1 số khung giờ tốt cho bán hàng là vào 1 giờ chiều thứ 4 và 11 giờ sáng thứ 6, khung giờ có nhiều tương tác là 1-3 giờ chiều thứ 4, 10-11 giờ sáng thứ 6 và 5 giờ chiều thứ 5, ...

Key trend – what market trend is your business riding on?

Xu hướng sử dụng mạng xã hội. Theo Vietnam digital report 2019 trên thế giới có 3.484 tỉ người dùng mạng xã hội, tốc độ tăng trưởng hằng năm là 9%. Còn ở Việt Nam có 62 triệu người dùng, tốc độ tăng trưởng hằng năm là 13%.

b. Solution

USP – what is your product's unique selling proposition?

Dựa trên các vấn đề mà người dùng gặp phải. Chức năng “ Hẹn giờ post bài trên Facebook cá nhân ” có thể giúp người dùng post bài vào những khung giờ có lượt tương tác cao nhất mà không cần chờ đến thời gian đó. Sau khi người dùng soạn bài post và chọn giờ post mong muốn, chức năng sẽ tự post bài vào khung giờ mà người dùng đã yêu cầu.

Benefits – what do users stop losing out on by using your product?

Lợi ích về kinh tế: Khi người dùng là 1 người bán hàng, họ muốn đăng bài vào những khung giờ có lượng tương tác cao thì người dùng có thể hẹn giờ, chức năng sẽ post bài vào những khung giờ có lượng tương tác cao mà người dùng đã chọn.

Lợi ích về thời gian: Khi người dùng muốn post nhiều bài viết vào nhiều khung giờ khác nhau nhưng không có nhiều thời gian để thực hiện việc post bài nhiều lần. Thì người dùng có thể soạn nhiều bài post cùng 1 lần và hẹn giờ vào các khung giờ

khác nhau, chức năng sẽ giúp người dùng post nhiều bài viết theo nhiều khung giờ khác nhau

Lợi ích về sức khỏe: vì một lý do nào đó người dùng muốn post bài vào những khung giờ 12 p.m đến 5 a.m nhưng không thể vì ảnh hưởng đến giấc ngủ, thì người dùng có thể lựa chọn bài post và hẹn giờ, chức năng sẽ giúp người dùng post bài vào những khung giờ mong muốn.

Traction – what existing data shows that customers love your product?

Khi nội dung của bạn có nhiều tương tác thì khả năng bán được hàng sẽ cao hơn.

Sau khi được xuất bản, bài viết sẽ bắt đầu hiện lên newsfeed của người khác. Tỷ lệ bạn bè của bạn nhìn thấy chỉ chiếm 5% - 10% Tổng số bạn. Ví dụ bạn có 5000 bạn thì chỉ ít hơn 500 người nhìn thấy.

Nhưng khi đăng vào những khung giờ mà bạn bè hoặc người mua hàng hay online thì khả năng họ nhìn thấy bài viết có thể tăng lên 10% - 15% . Từ đó , cho thấy việc đăng bài vào các khung giờ mà bạn chuẩn bị trước sẽ khiến lượng tương tác cao hơn.

c. Market

Target – what activity is your customer performing when using your product?

Nhóm những người dùng để mua bán online: Đây là nhóm cá nhân mới bắt đầu kinh doanh, bán hàng qua mạng có độ tuổi khoảng từ 20 - 30 (vì tính tiện dụng, đã có sẵn danh sách bạn bè, nên họ dùng facebook cá nhân để bắt đầu kinh doanh là khá phổ biến). Những người này muốn luôn giữ và tăng trưởng lượng tiếp cận khách hàng một cách ổn định nhất bằng cách thường xuyên đăng các mặt hàng mà họ bán lên trang cá nhân của mình vào các thời gian phù hợp nhất để bán được hàng. Ngay cả những lúc họ đi du lịch hay bận rộn về một công việc nào đó thì bài viết của họ vẫn được xuất bản một cách đều đặn.

Nhóm thích selfie: Họ thích viết bài cập nhật trạng thái, ảnh, video,..Nghiên cứu cho thấy, họ mong muốn thu hút được nhiều sự chú ý, lượt thích và bình luận. Và những để đạt được điều đó, họ phải đăng bài vào những lúc mọi người online nhiều nhất, thay vì phải tự canh đồng hồ, họ có thể cài đặt đăng một cách tự động.

Các KOL, người nổi tiếng cũng là những người cần có lượng tương tác cao trên mạng xã hội.

Size – how many people perform this activity in your target geography?

Facebook là mạng xã hội phổ biến nhất tại Việt Nam hiện nay

Vào tháng 5/2019 Việt Nam có 57,43% cư dân sử dụng Facebook (Báo cáo Social Media Stats), 74% người truy cập Facebook hàng ngày, 43% người dùng cập nhật tin tức từ Facebook.

Advantages – if customers picked your best competitor, what would they miss out on?

Sự tiện dụng: tích hợp sẵn trong FB

Nhưng số lượng bạn bè của người dùng trên FB thường là đông đảo nhất nên khả năng tương tác sẽ cao hơn. Nếu họ chọn các mạng xã hội khác thì có thể 1 số bạn bè không thể thấy được bài viết của họ.

d. **Business Model**

Go to market – how will you distribute your product to your target market?

Có thể tích hợp nút hẹn giờ post bài vào chức năng post bài hiện có của FB.

Revenue model – how will you charge money, and to whom?

Chức năng này chủ yếu là để lôi kéo người dùng về fb và giữ chân người dùng cũ, duy trì hệ sinh thái FB, giúp FB bán đc nhiều quảng cáo hơn chứ ko phải thu tiền cho tính năng này.

Theo thống kê từ Cục Thuế TP.HCM, năm 2016, chỉ tính riêng tại một ngân hàng Facebook đã có gần 15.637 người với 175.391 giao dịch tổng số tiền 450,4 tỉ đồng cho thấy nhu cầu mua hàng từ Facebook là rất lớn, và post bài đúng thời điểm là một điểm sáng trong marketing online.

Next milestones – what is the nearest, most exciting accomplishment you're aiming for?

Trong tương lai có thể phát triển thêm tính năng hẹn giờ post bài vào các group