



CORE VALUES	<p><b>1. Dẫn thân và gắn kết:</b> Đam mê, có trách nhiệm trong công việc và cùng nhau hoàn thành mục tiêu</p> <p><b>2. Học hỏi và ứng dụng:</b> Hướng đến lắng nghe, tìm hiểu những điều mới và ứng dụng vào công việc</p> <p><b>3. Lắng nghe và thấu hiểu:</b> Sự hài lòng của khách hàng thông qua phân tích, thiết kế, xây dựng, phát triển và mở rộng</p> <p><b>4. Tỉ mỉ và cẩn thận:</b> Hướng đến sản phẩm có chất lượng thông qua phân tích, thiết kế và xây dựng</p> <p><b>5. Hướng kết quả:</b> Có kế hoạch và tính cam kết để đạt được mục tiêu tốt nhất</p>	3-YEAR PICTURE™	
		<b>Future Date</b>	Dec 31, 2023
CORE FOCUS™	<p><b>Purpose/Cause/Passion:</b> Xây dựng giải pháp công nghệ với trải nghiệm người dùng tốt nhất B2C / B2B dành cho Startup, SME, Medium Enterprise</p> <p><b>Our Niche:</b> Trở thành Tech Venture Builder có mô hình kinh doanh SaaS 3 lĩnh vực: SaaS For Business, Education, Data Platform</p>	<b>Revenue</b>	
		Doanh thu	12 tỷ
10-YEAR TARGET™	<p>Chúng tôi có đội ngũ toàn cầu ở 3 khu vực: Ấn Độ, Việt Nam, Mỹ với với khoảng 100 nhân viên doanh thu 250 tỷ / năm. Chúng tôi hướng đến xây dựng một đội ngũ đoàn kết và xuất sắc với nhiệm vụ cung cấp, phát triển hoàn hảo các dịch vụ toàn cầu.</p>	<b>Profit</b>	
		Lợi nhuận	30 %
	<p><b>Target Market/The List™:</b></p> <p>1. Doanh nghiệp có mô hình kinh doanh &gt; 50 người, đang gặp vấn đề về chuyển đổi số</p> <p>2. Doanh nghiệp khởi nghiệp, đang gọi vốn &gt; 10 người, đang gặp vấn đề về tech solution</p> <p>3. Doanh nghiệp vận hành theo mô hình quản trị KPI, OKRs, EOS</p> <p><b>3 Uniques™:</b></p> <p>1. Tập trung tốt nhất về UI/UX, nâng cao trải nghiệm kỹ thuật số</p> <p>2. Giải pháp khách hàng, đến vận hành (SaaS, Payment, ERP)</p> <p>3. Kho dữ liệu tập trung, vận hành và tối ưu kinh doanh</p> <p><b>Proven Process:</b></p>	<b>Measurables</b>	
		1. Doanh thu từ Tractionwork	6 tỷ
		2. Doanh thu từ SaaS for Business	6 tỷ
		<b>What does it look like?</b>	
		- Top 30 công ty startup theo mô hình venture builder Việt Nam	
		- Top 10 công ty có sản phẩm UI/UX tốt nhất Việt Nam	
		- Top 10 công ty có đội ngũ nhân sự, và văn hóa mạnh về Tech	
		- Sản phẩm kiếm được tiền từ lĩnh vực SaaS for Business	
		- Sản phẩm kinh doanh ở thị trường nước ngoài: Mỹ, Châu Âu, ...	
		- Có 40 nhân viên, với số lượng sản phẩm đầu tư là 5 sản phẩm	

**MARKETING  
STRATEGY**

Guarantee:



1-YEAR PLAN		ROCKS		ISSUES LIST	
<b>Future Date</b>	Dec 31, 2022	<b>Future Date</b>	Mar 31, 2022	Làm thế nào để kiếm tiền từ kinh nghiệp của tungtung → thông qua việc xây dựng education box	<b>Thanh Tùng</b>
<b>Revenue</b>		<b>Revenue</b>			
Doanh thu	<b>3 tỷ</b>	Doanh thu	<b>650 triệu</b>		
<b>Profit</b>		<b>Profit</b>			
Lợi nhuận	<b>30%</b>	Lợi nhuận	<b>50 triệu</b>		
<b>Measurables</b>		<b>Measurables</b>			
1. Doanh thu từ ERP	<b>1,5 tỷ</b>	1. Doanh thu từ ERP	<b>300 triệu</b>		
2. Doanh thu từ SaaS	<b>500 triệu</b>	2. Doanh thu từ Tractionwork	<b>200 triệu</b>		
3. Doanh thu từ partner Ilotusland	<b>1 tỷ</b>	3. Doanh thu từ Partner Ilotusland	<b>150 triệu</b>		
<b>Goals for the Year</b>		<b>Rocks for the Quarter</b>			
1. Theo sát và chốt deal được các dự án 3 tỷ (ERP, SaaS)		1. Hoàn thành TungTung Website for Branding	<b>Nguyễn Trọng</b>		
2. Mô hình kinh doanh TractionWork kiếm được tiền 100 triệu / tháng		2. Close Deal 1 tỷ (Odoo, Tractionwork, Ilotusland Partner)	<b>Thanh Tùng</b>		
3. Hoàn thiện website, xây dựng thương hiệu tuyển dụng và bán hàng		3. Hợp tác với BSS, chốt được deal với một khách hàng có doanh thu 3000\$/ tháng	<b>Thanh Tùng</b>		
4. Đảm bảo 99,99% hệ thống hoạt động ổn định, quản lý được các rủi ro Odoo, Tractionwork		4. Hoàn thiện dự án ERP VAG giai đoạn 3	<b>Hữu Đăng</b>		
5. Xây dựng, đào tạo 1 team (5 người / team) để phát triển dự án		5. Hoàn thành Tractionwork giai đoạn 3	<b>Nguyễn Trọng</b>		
6. Hoàn thiện Tractionwork Web, Mobile 2022					
7. Hoàn thiện các triển khai ERP 2022					