|  |  |
| --- | --- |
| Đối tác chính | - Các chủ hộ nông dân hoạt nhà sản xuất nông sản quy mô lớn hoạt các chủ đại lý nông sản.  - Các đơn vị vận chuyển và logistic  - Đơn vị bảo trì website  - Cơ quan nhà nước  - Các đối tác marketing |
| Hoạt động chính | - Tư vấn thiết kế các set nông sản  - Phát triển nền tảng trực tuyến  - Thu thập và quản lý dữ liệu  - Phát triển và duy trì trang website bán hàng  - Quảng cáo và marketing |
| Nguồn lực chính | - Nền tảng công nghệ  - Dữ liệu và thông tin  - Mối quan hệ với nhà sản xuất  - Xây dựng được hệ thống vận chuyển và logistic  -Nhân lực: Bao gồm nhân viên kỹ thuật, nhân viên bán hàng, nhân viên hỗ trợ khách hàng và các chuyên gia về nông nghiệp để hỗ trợ hoạt động kinh doanh. |
| Phân khúc khách hàng | - Người tiêu dùng: Người tiêu dùng cá nhân, nhà hàng và các dịch vụ ăn uống, doanh nghiệp chế biến thực phẩm.  - Người sản xuất: Nông dân địa phương, hợp tác xã nông nghiệp, doanh nghiệp sản xuất nông sản lớn.  - Phân khúc khách hàng chủ yếu những nhà sản xuất, những doanh nghiệp và cho những người tiêu dùng |
| Kênh | -Quảng cáo và giới thiệu trên các trang mạng xã hội như Facebook, Tiktok,...  -Các kênh sẽ liên kết nhau qua ...  -Tiếp cận với khách hàng bằng các video, hình ảnh chân thật nhất,... |
| Tuyên bố giá trị | -Người nông dân sẽ được trực tiếp buôn bán, vận chuyển hàng hóa của mình đến với người tiêu dùng mà không qua một cửa hàng trung gian khác, làm cho chi phí sinh lời của họ được nhiều hơn thay vì bán với một giá khá rẻ cho trung gian.  -Mặt hàng sẽ được giới thiệu rộng rãi đến người tiêu dùng, không sợ tồn hàng mà không ai biết, vì người tiêu dùng rất tin dùng sản phẩm sạch đến từ bà con nông dân -> giảm thiểu khả năng bị ế nông sản.  -Cung cấp dịch vụ chuyển hàng tận nơi cũng như quảng cáo ngay trên sàn thương mại. Giúp mặt hàng được bán và biết đến một cách nhanh chóng. |
| Cơ cấu chi phí | -Có lợi thế là những người làm về công nghệ, chúng tôi sẽ tự build nên một chiếc web và app xinh xẻo của riêng mình.  -Chi phí thiết kế đồ họa: 500$.  -Chi phí hosting : 50$/ tháng.  -Chi phí mua tên miền: 30$/năm  -Chi phí vận chuyển: Tùy theo khối lượng và số lượng sản phẩm sẽ có chi phí khác nhau, chi phí này sẽ do bên khách hàng chi trả, làm một chức năng vận chuyển giống bưu điện và grab.  -Chi phí cho thuê đông lạnh: 420.000 – 550.000 VNĐ/ m3/ tấn/ tháng, ước tính với 3 tỉnh. Khởi đầu với 2 thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội khoảng 10 triệu 1 tháng.  -Chi phí quảng cáo(SEO, chiến dịch quảng cáo): chi phí quảng cáo chiến dịch lớn tầm 5000$ và click trên Google Ads và Facebook Ads có thể từ vài đồng đến vài chục đồng thêm 2000$ nữa. |
| Doanh thu | -Lúc đầu, tiền sẽ kiếm được từ những lượt tải app: 10 lượt = 0.2$.  -Khi có khách hàng, sẽ có phí mở sạp tầm 5$  -Phí lời khi ship hàng: Lấy 30% phí shipper được nhận  -Với mỗi sản phẩm được bán, phí sàn sẽ được tính bằng công thức:  Phí thanh toán = (Tổng tiền sản phẩm + Phí vận chuyển – Khuyến mãi đã áp dụng (nếu có)) x 3%  -Phí cố định: Tính theo 3% giá sản phẩm khi bán được hàng  - Phí hỗ trợ chương trình hoạt động trả góp: 3% (áp dụng với nhà bán tham gia chương trình trả góp  -Phí lưu kho: 5000 VNĐ/ngày. Phí lưu kho quá hạn: 10% Giá bán Hàng Hóa/ngày trễ nhận hàng.  -Phí xử lý đơn hàng: Xử lý đơn hàng tiêu chuẩn từ 9000đ đến 300.000đ cho đơn hàng từ 1kg đến 50kg trở lên.  -Phí xử lý rút hàng: Dưới 1kg là 3000đ, trên 1kg-3kg là 4500đ, từ 0,5kg tiếp theo thêm 1000đ.  -Phí các voucher: 2% phí của sản phẩm.  -Phí quảng cáo dịch vụ: 200$ một lần chạy quảng cáo trên app, 150$ trên web. |
| Mối quan hệ khách hàng | -Tạo mối quan hệ thân thiết với khách hàng, quan tâm , xử lý các yêu cầu của khách hàng nhanh đúng  -Những hình thức quan hệ đã thiết lập như lập mail để khách hàng có thể đóng góp ý kiến, trò chuyện trực tiếp với các doanh nghiệp,... |