**ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI**

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ**

----------------\*\*\*---------------

**BÁO CÁO THU HOẠCH HỌC PHẦN KHỞI NGHIỆP**

**WEBSITE GIA SƯ A+**

**Họ và Tên sinh viên: Nguyễn Minh Đức**

**Lớp: UET1002 43**

**Mã sinh viên: 21021293**

**Email: ducn7128@gmail.com**

**Điện thoại: 0762023368**

**Ngành học: Công nghệ kỹ thuật Cơ điện tử**

**Hà Nội, 2022**

**NỘI DUNG**

1. **TÊN DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP**
2. **TÓM TẮT DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP**
3. **CÁC NỘI DUNG CỤ THỂ TRONG BẢN KẾ HOẠCH KHỞI NGHIỆP**
   1. **Phân tích bối cảnh ra đời của dự án**
   2. **Phân khúc khách hàng chính dự án khởi nghiệp**
   3. **Mục tiêu giá trị**
   4. **Kế hoạch phân phối và marketing**
   5. **Nguồn lực chính**
   6. **Hoạt động chính của dự án khởi nghiệp**
   7. **Đối tác chính**
   8. **Tài chính dự kiến**
   9. Lộ trình thực hiện
4. **DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP**

**WEBSITE GIA SƯ A+**

1. **TÓM TẮT DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP**

**Gia sư A+** là một Website giúp khách hàng tìm kiếm gia sư uy tín, chất lượng và là nơi tìm kiếm việc làm gia sư cho các sinh viên, giáo viên.

Thị trường mà dự án hướng tới là nhóm phụ huynh muốn tìm gia sư cho con mình hoặc các bạn học sinh muốn tìm gia sư để ôn thi, bổ trợ kiến thức. Bên cạnh đó, **Gia sư A+** cũng nhắm tới các bạn sinh viên có nhu cầu tìm việc làm gia sư.

**Gia sư A+** mang trên mình sứ mệnh đó là đem tri thức tới tất cả học sinh, sinh viên để không ai bị bỏ lại phía sau, luôn nắm bắt được xu hướng giáo dục của thời đại. Tầm nhìn của dự án là định hướng trở thành một Website tiên phong trong việc chuyển đổi số nền giáo dục, phổ biến trong thị trường gia sư tại Việt Nam.

**Điểm khác biệt, sáng tạo và cũng là lợi thế cạnh tranh của dự án Gia sư A+ đó là tạọ niềm tin với khách hàng bởi sự chuyên nghiệp, minh bạch, giao diện đơn giản dễ dùng, đội ngu gia sư chất lượng được kiểm tra đầu vào nghiêm ngặt, có bảng xếp hạng gia sư theo tùng mức độ, phối hợp với phụ huynh học sinh để xin phản hồi, đánh giá chất lượng gia sư định kì.**

Số vốn mà dự án **Gia sư A+** kêu gọi là 300 triệu cho 5% cổ phần. Trong đó:

* 80% dành cho chi phí nhân sự, văn phòng.
* 10% dành cho chi phí duy trì, cải tiển công nghệ.
* 6% dành cho chi phí Marketing.
* 4% dành cho chi phí phát sinh.

1. **BẢN KẾ HOẠCH CỤ THỂ**
   1. **Bối cảnh ra đời của dự án:**

Đứng trước nhu cầu được nâng cao, củng cố kiến thức của các bạn học sinh mọi lứa tuổi, việc tìm kiếm gia sư riêng từ lâu đã không còn xa lạ. Đây cũng là một công việc lý tưởng và bổ ích giúp các bạn sinh viên có thể nâng cao thu nhập và tích lũy thêm nhiều kinh nghiệm trong quá trình học tập. Hiện nay, các trung tâm thật giả lẫn lộn, trình độ gia sư còn nhiều điều đáng ngờ, không phải học sinh nào cũng may mắn tìm được một người thầy giỏi và cũng không phải sinh viên nào cũng tìm đúng trung tâm uy tín để làm việc. Hiểu được điều đó, Website **Gia sư A+** được tạo ra là một nền tảng giới thiệu gia sư đáng tin cậy với nhiều tính năng vượt trội, sáng tạo, minh bạch về pháp lý cũng như chất lượng, tận tâm với mọi dịch vụ đáp ứng yêu cầu của các đối tượng khách hàng.

* 1. **Phân khúc khách hàng**

**Khách hàng là:**

* ***Phụ huynh*:** Chiếm phần lớn trong tổng lượng khách hàng mục tiêu. Bởi phụ huynh học sinh là người trực tiếp quan tâm tới vấn đề học tập của con cái, có khả năng chi trả học phí, có nhiều kinh nghiệm trong việc kiểm tra các thông tin từ web, phần mềm.
* ***Học sinh***: Đây là nhóm khách hàng nằm trong độ tuổi 15- 18 tuổi, có nhu cầu ôn thi, bổ trợ các kiến thức khó và học các chứng chỉ khác như Ielts, toeic,...
* ***Sinh viên***: Đây là nhóm đối tượng muốn học nâng cao để nâng điểm GPA, học các chứng chỉ khác như tin học, Ielts, toeic,....
  1. **Mục tiêu giá trị**

1. **Gia sư A+** sẽ mang lại cho khách hàng 1 nền tảng website tìm kiếm gia sư uy tín, chất lượng và là nơi tìm kiếm việc làm gia sư cho các sinh viên, giáo viên tin tưởng theo mô hình sau:

* Khách hàng của **Gia sư A+** có thể đọc, kiểm tra các thông tin, trình độ học vấn của gia sư: điểm thi, bằng cấp, chứng chỉ,... để khách hàng dễ dàng lựa chọn gia sư phù hợp.
* Sinh viên, giáo viên nhận làm gia sư cho **Gia sư A+** đều được kiểm duyệt nghiêm ngặt qua 2 vòng xác nhận: vòng 1 kiểm duyệt thông tin cá nhân, vòng 2 trình độ, kỹ năng nghề nghiệp.

1. Giải quyết vấn đề tìm kiếm gia sư có chất lượng một cách dễ dàng:

* **Gia sư A+** cung cấp CV của gia sư một cách công khai trên website cho khách hàng.
* Nguồn gia sư luôn đủ lớn và sẵn sàng để đáp ứng khách hàng. Khách hàng có thể thay đổi gia sư để phù hợp nhất với yêu cầu.

1. Giảm chi phí nhận lớp cho gia sư:

* **Gia sư A+** cung cấp chất lượng với chi phí môi giới thấp hơn trên thị trường.

1. Ứng dụng công nghệ trong từng khâu vận hành một cách tiện lợi:

* **Gia sư A+** là website thiết kế với các tính năng công nghệ mới nhất, đảm bảo các khâu vận hành tự động, linh hoạt: Gia sư có thể gửi hồ sơ online, website tự động kiểm duyệt thông tin cá nhân; Website luôn cập nhật bảng xếp hạng gia sư, phản hồi từ học sinh, phụ huynh,...
* Phương thức thanh toán đa dạng, liên kết tài khoản khách hàng.
  1. **Kế hoạch phân phối và Marketing:**

1. **Kênh phân phối: Website “GIA SƯ A+”**
2. **Kênh Marketing:**

**Key concept: Web tìm kiếm gia sư dựa trên nhu cầu của khách hàng.**

* Kênh official:
  + fanpage Facebook, Instagram: post những gia sư với thông tin chất lượng đã qua kiểm duyệt, những phản hồi từ phụ huynh, chất lượng giảng dạy của gia sư……... Tạo contents trên igtv, reels…
* Tiktok: làm videos về quá trình tìm kiếm gia sư một cách nhanh chóng; sử dụng website, đăng ký làm gia sư,...
* Quảng cáo online:
  + Chạy quảng cáo Youtube
  + Kênh KOLs: nhắc đến **GIA SƯ A+** trong các videos, posts, stories…
  + Seeding các groups hội nhóm tìm kiếm việc làm thêm:
    - * Mục tiêu: Nhận diện website, tạo độ tin cậy.
  + Seeding các groups sinh viên, học sinh:
    - * Mục tiêu: các CLB, hội, nhóm, lớp
* Quảng cáo offline:
  + - * Thông qua các chương trình, tọa đàm cho học sinh, sinh viên với vai trò nhà tài trợ.
      * Dán poster/sticker QR website **GIA SƯ A+** tại nơi công cộng: canteen, bảng tin trường học, quán cafe, quán nước vỉa hè…
  1. **Nguồn lực chính**

- ***Ban Điều hành***: đội ngũ lãnh đạo, quản lý.

- ***Gia sư hợp tác***:

* Sinh viên có thành tích học tập nổi trội, đáp ứng được yêu cầu đầu vào và vượt qua bài kiểm tra đánh giá năng lực.
* Người có bằng sư phạm, chứng chỉ với thành tích cao còn trong thời gian sử dụng.

- ***Bộ phận Kỹ thuật***:

* Quản lý hệ thống xử lý phần cứng của hệ thống giao diện và cơ sở dữ liệu của website.
* Xây dựng và cải tiến Source Code liên tục để bảo đảm trải nghiệm của người dùng.
* Quản lý hệ thống quảng cáo của Google AdSense đối với từng loại tài khoản.
* Update các phương thức quảng bá theo kế hoạch của Bộ phận Marketing.
* Update CV của gia sư lên website.

- ***Bộ phận Tài chính***: Quản lý quỹ tài chính.

- ***Bộ phận Quan hệ công chúng***:

* Marketing:
* Tiếp nhận các đơn quảng cáo từ đối tác và bố trí hình thức quảng bá truyền thông hợp lý cho website.
* Xây dựng kế hoạch cho Bộ phận kỹ thuật để xây dựng và hiển thị các thông báo quảng bá của các bên đối tác.
* Quảng bá trung tâm qua các kênh truyền thông.
* Chăm sóc khách hàng:
* Tiếp nhận yêu cầu đặt hàng của khách hàng xử lý và tư vấn gia sư phù hợp với khách hàng nếu như khách hàng chưa có sự lựa chọn.
* Tích hợp chatbot để hỗ trợ những thao tác yêu cầu xử lý cơ bản của khách hàng.
* Liên hệ định kỳ với khách hàng khảo sát mức độ hài lòng, xin đánh giá chất lượng của gia sư, lắng nghe ý kiến khách hàng và gửi phản hồi lại cho trung tâm để triển khai công việc đến các bộ phận khác.

- ***Bộ phận Nhân sự***:

* Tuyển dụng nhân sự mới cho các bộ phận.
* Đến các trường đại học top đầu để tuyển dụng những sinh viên xuất sắc.
  1. **Hoạt động chính**

**Gia sư A+** có 2 gói dịch vụ dành cho các phân khúc khách hàng là:

* Tài khoản Normal (không trả phí)
* Đối với loại tài khoản này khách hàng có thể đọc các các thông tin của gia sư: thông tin cá nhân, điểm thi, bằng cấp, chứng chỉ,..
* Có quảng cáo.
* Tìm kiếm thông tin của các gia sư một cách hệ thống, chuyên nghiệp. Thông tin rõ ràng, CV được cập nhật liên tục. Liên hệ trực tiếp với bộ phận chăm sóc khách hàng trên website qua chat box.
* Gia sư không đáp ứng đủ yêu cầu khách hàng thì sẽ được đề xuất gia sư khác thay thế, không thu thêm phụ phí.
* Khách hàng không được lựa chọn gia sư nằm trong bảng xếp hạng top đầu.

* Tài khoản Premium (có trả phí)
* Khách hàng được lựa chọn gia sư nằm trong bảng xếp hạng top đầu:
* Free phí mô giới cho khách hàng chọn gia sư nằm trong top 20% bảng xếp hạng. Đây là những gia sư có nhiều kinh nghiệm giảng dạy, kĩ năng chuyên môn đáp ứng được các yêu cầu như: ôn thi HSG tỉnh/ thành phố, ôn thi chuyên, luyện thi ielts mức độ 6.00, từng đạt thành tích cao trong các cuộc thi cấp tỉnh/ thành phố (giải Nhì, Ba); giáo viên có kinh nghiệm ôn thi HSG tỉnh/ thành phố có nhiều học sinh đã đoạt giải Nhất, Nhì; có chứng chỉ với kết quả cao ( ielts 6.6 hoặc quy đổi tương đương).
* Khách hàng chi 500k phí môi giới cho mỗi hợp đồng chính thức với gia sư nằm trong top 10%. Đây là những gia sư không chỉ đáp ứng đủ yêu cầu như trên mà còn là thành viên của đội thi quốc tế, HSG quốc gia (có giải Khuyến Khích trở lên ); giải Olympic sinh viên toàn quốc; đạt giải Nhất trong các kì thi HSG cấp tỉnh/ thành phố; ielts 7.0 trở lên hoặc các quy đổi tương đương, giáo viên từng luyện thi HSG quốc gia đạt giải, giáo viên giỏi đến từ các trường chuyên,..
* Tích hợp botchat hỗ trợ liên hệ với gia sư để nhắn tin nói chuyện.
* Được đọc đánh giá của cựu học sinh đối với tất cả các gia sư.
* Được đảm bảo về chất lượng, thời gian thực hiện yêu cầu của khách hàng.
* Được loại bỏ quảng cáo.
* Sở hữu tất cả các chức năng của Normal.
  1. **Đối tác chính**
* Nhóm sinh viên làm gia sư
  + Linh hoạt về thời gian trao đổi với khách hàng
* Trường Đại học/Cao đẳng ngành sư phạm hoặc các ngành liên quan
  + Nguồn tuyển dụng gia sư mới
* Công ty/Nền tảng thanh toán điện tử/thu hộ: Napas, Momo, Paypal…
  + Hợp tác với những nền tảng thanh toán có độ tin cậy cao   
    -> tần suất và số tiền giao dịch cao hơn -> doanh thu cao hơn
* Agency quảng cáo:
  + Giúp quảng bá hình ảnh trên các kênh truyền thông
  1. **Tài chính dự kiến**
     1. **Doanh thu:**
        + Doanh thu từ phí môi giới gia sư
        + Phí môi giới cho gia sư 30-35% 1 tháng lương.
        + Doanh thu từ tài khoản premium
        + ~100 nghìn VNĐ cho mỗi tài khoản. Ngoài ra khi khách hàng muốn kí hợp đồng với những gia sư nằm trong top 10% thì cần trả thêm 500 nghìn VNĐ/ 1 gia sư.
        + Doanh thu từ quảng cáo
        + Dùng Google AdSense để quảng cáo những App, web giáo dục, học tập.
        + Ngoài ra có thể quảng cáo các trung tâm dạy nghề, đào tạo lập trình, thiết kế cho sinh viên.
     2. **Chi phí:**
        + Chi phí duy trì, cải tiến nền tảng công nghệ
        + Phí duy trì bao gồm phí duy trì cơ sở dữ liệu (database), lưu trữ (hosting), tên miền (domain) và phí bảo trì, bảo dưỡng Web, App.
        + Phí cải tiến nền tảng công nghệ để không ngừng tối ưu sản phẩm, dịch vụ, đem lại những trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng.
        + Chi phí văn phòng, nhân sự:
        + Chi phí lương hưởng cho nhân viên, chi phí mặt bằng và đồ dùng, đồ đạc văn phòng.
        + Ngoài ra còn có thêm các khoản thưởng như thưởng tết, thưởng doanh thu, thưởng năng suất.
        + Chi phí Marketing:
        + Đây là chi phí quan trọng giúp web giới thiệu, quảng bá các dịch vụ, sản phẩm của mình.
        + Chi phí chạy quảng cáo cho web qua Google AdSense.
        + Chi phí phát sinh:
        + Chi phí tuyển nhân sự cho các phòng ban ở các giai đoạn sau và chi phí sửa chữa các thiết bị nếu hỏng.
        + Chi phí hỗ trợ khách hàng khi gặp sự cố.
  2. **Lộ trình thực hiện**
  + **Giai đoạn 1: Giải quyết vấn đề 1**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Vấn đề** | **Nguyên nhân** | **Giải pháp** |
| **Khách hàng** | * Cần có người hướng dẫn để học tập và nâng cao kiến thức. * Không nắm kịp các kiến thức trên lớp. * Không tìm được gia sư chất lượng và thích hợp. | * Học sinh chưa có tinh thần tự học. * Học sinh chưa vững kiến thức cơ bản. * Không biết gia sư hay trung tâm gia sư nào uy tín và phù hợp với điều kiện kinh tế. | * Cung ứng lượng gia sư uy tín , dồi dào * Liên kết gia sư với học sinh và phụ huynh học sinh |
| **Thị trường** | * Sinh viên có nhu cầu dạy thêm. * Nhiều trung tâm giới thiệu việc làm thiếu uy tín. | * Sinh viên muốn kiếm thêm thu nhập và rèn luyện kĩ năng. * Chưa kiểm soát chặt chẽ các trung tâm. * Sinh viên chưa có nhiều kinh nghiệm trong việc tìm việc. | * Nơi tìm việc làm dành cho sinh viên * Tạo độ tin cậy cho sinh viên và học sinh(hay phụ huynh học sinh) * Tiết kiệm thời gian và công sức tìm việc làm |

* + **Giai đoạn 2: Thâm nhập thị trường 2**
* Thử nghiệm sản phẩm, dịch vụ trên thị trường:
  + - Khách hàng sẽ được trải nghiệm miễn phí tài khoản premium trong trong 1 tháng.
    - Xin feedback hoặc phỏng vấn trực tuyến khách hảng khi trải nghiệm dịch vụ.
    - Điều này giúp cho **Gia sư A+** thu thập được thông tin định tính và định lượng về hành vi và mức độ tiêu thu tiềm năng của khách hàng.
* Đo lường và học hỏi:
  + - Dự án sẽ lặp đi lặp lại quá trình Xây dựng – Đo lường và học hỏi để kiểm chứng chắc chắn rằng sản phẩm thỏa mãn khách hàng của mình.
    - Trên cơ sở đo lường việc thỏa mãn khách hang, **Gia sư A+** sẽ giải quyết các vấn đề tồn tại (vấn đề chưa thỏa mãn của khách hàng) bằng cách cải tiến công nghệ và hoàn thiện sản phẩm/dịch vụ mình cung cấp.
  + **Giai đoạn 3: Mở rộng/Phát triển 3**
  + Ưu tiên và chọn thị trường phù hợp:
    - * Thị trường gia sư với những bạn vừa tốt nghiệp Sư phạm hoặc nhóm sinh viên muốn kiếm việc làm thêm là thị trường tiềm năng mà **Gia sư A+** hướng tới.
      * Với nhiều điểm sáng tạo, khác biệt **Gia sư A+** tự tin gia nhập thị trường cùng với nguồn khách hàng tiềm năng của mình.
  + Phát triển chiến lược gia nhập thị trường:
    - * Sau 6 tháng sẽ đạt được 3000 khách hàng.
      * Sau 1,5 năm tạo được uy tín trên thị trường, nhận được nhiều quan tâm từ phía các nhà đầu tư.
      * Sau vòng gọi vốn đầu tiên, bắt đầu nhân rộng mô hình kinh doanh, phát triển nguồn nhân lực.
      * Nếu gọi được vốn thành công vòng tiếp theo, **Gia sư A+** muốn đặt nhiều trụ sở hơn ở các tỉnh, thành phố trên cả nước để khách hàng có thể đến trực tiếp và giải quyết vấn đề của mình. Sau tất cả, Gia sư A+ luôn muốn mang sản phẩm, dịch vụ tốt nhất cho khách hang, đáp ứng được nhu cầu của thị trường.

1. Theo <https://www.marketenterprise.vn/blog/series-lean-start-up-problem-solution-fit.html>

2,3. Theo Bài giảng khởi nghiệp-ThS V.T.C.Thanh, TS H.T.H.Yến, ThS T.T.Hà