**rBox - Hệ thống bán gạo thông minh**

**Giới thiệu**

Đây là những đặc tả về hệ thống bán gạo thông minh cần được xây dựng, các mô tả cơ bản để hình dung hệ thống hoạt động cho đến các tính năng chi tiết và các mảng công việc cần phân chia để thực hiện.

rBox là một hệ thống bán hàng đầu cuối áp dụng công nghệ 4.0 cho phép nhà cung cấp gạo có thể biết được chính xác thời điểm người tiêu dùng hết gạo và cung cấp nhanh chóng mà không cần phải bị động đợi người tiêu dùng đến mua ở các đại lý, chuỗi của hàng hay hệ thống siêu thị.

Hệ thống cung cấp các thiết bị device lắp đặt trong thùng gạo ở mỗi nhà của người dùng, cho phép ghi nhận các thông số về khối lượng bên trong thùng và gửi thông số đến hệ thống server xử lý. Cách thức tiếp cận đến hộ gia đình bằng cách tặng thùng gạo miễn phí khi người dùng đến chuỗi cửa hàng, đại lý để mua gạo. Quà tặng miễn phí đi kèm hướng dẫn sử dụng cho phép thiết bị kết nối vào wifi ở nhà của họ. Cứ mỗi lần gạo trong mỗi gia đình sắp hết, bên phía cung cấp biết được và sẽ liên hệ trước để xác nhận đặt giao gạo tại nhà cho khách hàng, khách hàng không phải mất thời gian ra các cửa hàng, hay chủ động liên hệ bên phía giao hàng nữa, mọi thứ trở nên thật sự tiện lợi khi chỉ ngồi ở nhà và sử dụng dịch vụ giao hàng tận nơi, không còn phải lo lắng hôm nay gạo hết phải đi mua cho kịp bữa cơm.

Phía hệ thống xử lý sẽ có các chương trình cho phép tiếp nhận và xử lý cho các thông báo từ device gửi đến, sau đó nó sẽ tổng hợp và gửi đến các điểm giao hàng theo dành sách gần nhất mà điểm giao hàng đó phải giao vào mỗi buổi trong ngày. Cách thức gửi thông qua gmail, phía đại lý tiếp nhận sẽ biết được địa chỉ của người dùng, số điện thoại để liên lạc lại và xác nhận cho đơn hàng tận nhà.

Các điểm tiếp nhận ưu tiên đến từ nhà sản xuất gạo, vì tiết giảm chi phí 15% chiết khấu cho các đại lý hay điểm bán bỏ sĩ. Chi phí này sẽ rơi vào trả dịch vụ của hệ thống từ 3-5% tùy vào thỏa thuận giữa công ty thùng gạo và bên nhà sản xuất gạo, chi phí khác phải chi cho mặt bằng, nhân viên, kho bãi và dịch vụ bên thứ 3 là logictics. Tại sao lại cần đến dịch vụ giao hàng mà không phải đội ngũ giao hàng tự phát? Khi các điểm cần phải giao hàng ngày càng gia tăng thông qua việc hệ thống tiếp cận đến nhiều người dùng thì cần một bên thứ 3 để có thể đáp ứng hàng trăm, hàng ngàn đơn hàng trong ngày. Đơn vị giao hàng tự phát sẽ không đáp ứng kịp mà cần đến những xe tải chuyên chở thông qua dịch vụ logictics tìm đường ngắn nhất đến tất cả các hộ gia đình và giao hàng. Số điểm giao hàng phụ thuộc vào số đại lý tự xây dựng vào các quận mà nhà sản xuất có thể mở. Số điểm mở phụ thuộc vào thị phần chiếm được và các khu vực đông đúc mà thiết bị được sử dụng.

Cách thức thu tiền thông qua số giao dịch thành công với khách hàng, chi phí cho mỗi lần là từ 3-5% doanh số thu lại. Cách thức xác nhận cho một lần giao dịch thành công đó là từ device gửi thông báo hết gạo đến server và phía bên giao hàng xác nhận giao gạo cho khác thông qua việc nhập vào thông tin mua gạo của khách hàng đó, điều này là bắt buộc trong việc thỏa thuận sử dụng dịch vụ bởi vì phía người xác nhận đơn hàng của khách phải nhập thông tin lượng gạo đặt mua thì quá trình xử lý của hệ thống về sau mới hoạt động chính xác được. Chúng ta có thể kiểm soát được các thông số bất thường nên việc phản hồi về quy chế hợp đồng với phía đối tác có thể được thực hiện nếu vấn đề phát sinh về việc điều thông tin đơn hàng của khách bị sai phạm.

Tại sao hệ thống chúng ta là hệ thống cho thê dịch vụ chứ không phải là bán sản phẩm? Chi phí sản xuất cho một đơn vị sản phẩm hiện tại là sấp xĩ 100.000vnd/sp, chi phí ước tính bán ra cho mỗi sản phẩm là 300.000vnd/sp. Chúng ta sẽ thu một khoảng lợi nhuận sau thuế tầm 56% tổng doanh thu. Nhưng con số này không nói cho ta thấy được lợi nhuận thu lại từ việc bán sản phẩm, bởi vì một công ty công nghệ nghệ cần có một hướng đi để doanh thu trở thành bước nhảy chứ không phải theo các công ty bán hàng truyền thống, tung ra lượng sản phẩm và thu lại lợi nhuận một lần. Một lần ở đây đồng nghĩa chúng ta bán xong sản phẩm là hết, chúng ta sẽ không bao giờ thu lại lợi nhuận từ nó nữa, mà thay vào đó là các chi phí hậu mãi, bảo trì, bảo hành trong nhiều năm, khiến cho con số lợi nhuận 56% không mang lại ý nghĩa gì cả. Chúng ta cũng sẽ không bán hệ thống, vì hệ thống cũng tương tự sản phẩm, bán ra một lần và theo sau đó cần phải duy trì hoạt động cho nó, mọi chi phí phát sinh sẽ khiến mô hình bán hàng chúng ta thất bại và không thể scale out. Vậy hướng đi để có thể công ty trở nên bùng nỗ về lợi nhuận là gì, chúng ta cần thay đổi những gì trong mô hình bán hàng, mà sản phẩm chính của chúng ta là các device? Chúng ta sẽ bán thật nhiều? Nếu lựa chọn con đường bán thật nhiều thì phải nhìn nhận một vấn đề, ai là người sẽ mua nó thật nhiều? Đó không phải là người tiêu dùng, vì sản phẩm chúng ta là tặng khách hàng, khách hàng không muốn mua 1 sản phẩm công nghệ thay thế cho thứ trước đó mà họ thường dùng, không đủ tin tưởng và lợi ích để thử và chi trả cho một khoảng 300.000vnd. Vậy người mua nhiều ở đây sẽ là những nhà sản xuất gạo, tặng sản phẩm cho khách hàng. Sức mua sẽ rơi vào họ, và bạn nghĩ họ có thể mua được tối đa số sản phẩm của bạn là bao nhiêu? 10.000, 100.000 hay 1.000.000. Tất cả đều có thể nhưng nó phụ thuộc vào khoản chi phí đầu tư mà họ sẵn sàng bỏ ra để thay đổi quy trình bán hàng của họ, bao lâu họ có thể thu phần chi phí đầu tư ấy và bắt đầu có lời? Hơn thế nữa để các nhà đầu tư mua đến con số 1 triệu device là bao lâu, 5 năm hay 10 năm hay còn lâu hơn nữa. Trước thời điểm đó công ty bạn thu lợi nhuận được là bao và phải cạnh tranh với bao nhiều đối thủ. Chung quy lại con đường tăng số lượng sản phẩm là có thể nhưng vẫn không khả thi đối với mô hình bán sản phẩm, chúng ta cần một hướng đi khác. Chúng ta cần thu lại lời nhuận sau khi bán ra sản phẩm, không chỉ một lần mà hàng trăm hàng ngàn lần nữa! Điều đó là có thể, khi và chỉ khi chúng ta theo mô hình bán dịch vụ. Bán dịch vụ ở đây có nghĩa là chúng ta sẽ không thu phí một lần khi bán ra mà chúng ta sẽ thu dần dần, thu dần dần ở đây dựa trên số lần mà khách hàng sẽ quay lại. Khách hàng sẽ phải ăn, mà ăn thì phải hết và quay lại mua gạo. Cứ mỗi lần thùng gạo ghi nhận được một lần khách hàng hết gạo và phía giao hàng xác nhận chúng ta sẽ xem như hoàn thanh 1 lần giao dich thành công, chúng ta sẽ thu 3-5% tổng chi phí mà họ thu được, đây là khoảng được gọi là chiết khấu bán hàng. 1 tháng họ có thể ăn lại 2 đến 3 lần thì ta sẽ thu được (ví dụ ở đây ta lấy mức 3% chiết khấu) chúng ta sẽ thu lại 6-9% lợi nhuận tương đương 12k – 18k với giá gạo là 20k/kg. Đối với loại gạo 30k – 40k/kg chúng ta sẽ thu được từ 18k – 27k và 24k – 36k mỗi tháng. Tính trung bình mỗi thiết bị chúng ta có thể thu hồi vốn sau 5 đến 7 tháng. Và những tháng sau đó, những năm kế tiếp nếu duy trì hoạt động tốt cho thiết bị, lợi nhuận thu về là vĩnh viễn. Và nếu chúng ta có hàng chục, trăm nghìn thiết bị chúng ta sẽ thu một khoảng lợi nhuận khủng ntn ?