

CUỘC THI
“Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP KINH DOANH HUMG 2022”

(Tên dự án) Nền tảng sàn giao dịch đồ nội thất cũ Furniture4Green
(Viết tắt: Fur4G)

Thuộc lĩnh vực: Kinh doanh tạo tác động xã hội

Nhóm/cá nhân thực hiện: Vũ Đức Ngọc 2024011718

Nguyễn Thị Thủy Tiên 202

Nguyễn Thành Đạt

Nguyễn Hữu Trường

Đơn vị:

Khoa Kinh tế và Quản trị kinh doanh

Khoa Công nghệ thông tin

Hà Nội, tháng 12 năm 2022

Thông tin vắn tắt về các thành viên tham gia dự án

1. Họ và tên trưởng nhóm: Vũ Đức Ngọc
2. Trường/Lớp/(Năm thứ 3): Trường đại học Mở - Địa chất/ Tmdt B K65
3. Số điện thoại liên hệ: 0856398170
4. Email: vuducngoc113@gmail.com
5. Danh sách thành viên trong nhóm:

Họ và tên	Mã sinh viên	Lớp	Khoa	Trường
Nguyễn Thị Thủy Tiên	2024011698	DCKTKD TM65B	Kinh tế và Quản trị kinh doanh	Trường đại học Mở - Địa chất
Nguyễn Thành Đạt	1921050169	DCCTKH64 A	Công nghệ thông tin	Trường đại học Mở - Địa chất
Nguyễn Hữu Trường	2024011788	DCKTKD TM65B	Kinh tế và Quản trị kinh doanh	Trường đại học Mở - Địa chất

Tóm tắt dự án

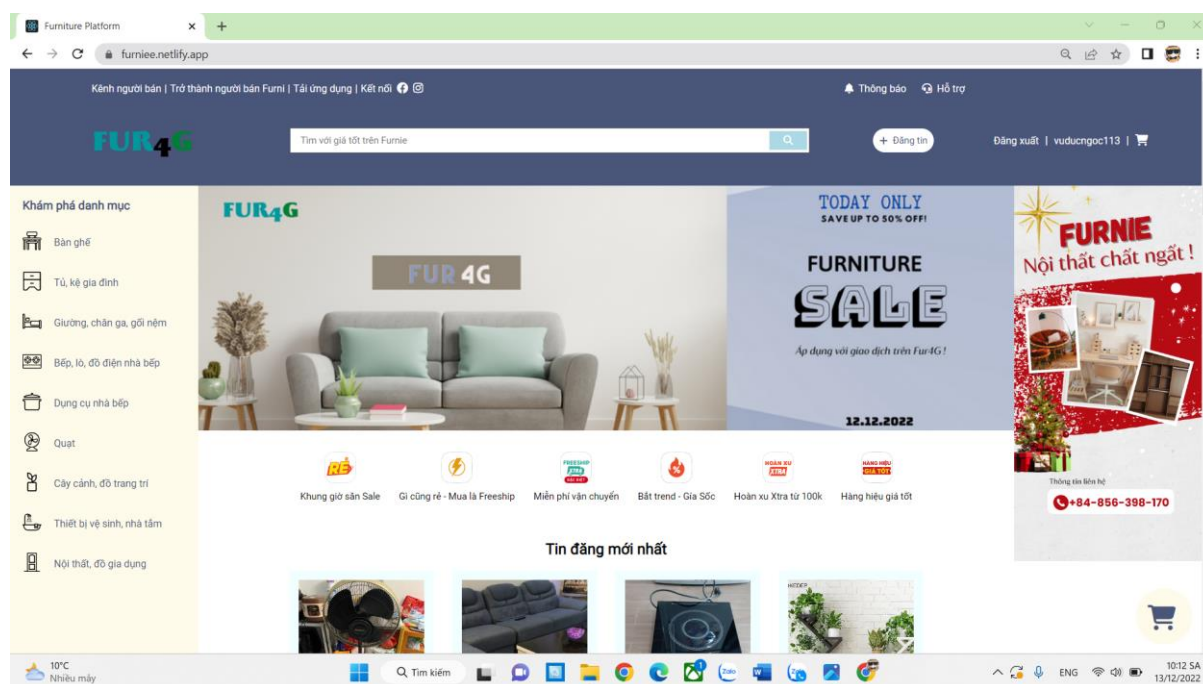
- Ý tưởng chính của dự án: Xây dựng 1 nền tảng kết nối giữa người mua và người bán các sản phẩm nội thất đã qua sử dụng trên nền tảng Fur4G.

- Mô tả sản phẩm/dịch vụ, giá trị của dự án:

Kết nối giữa người có đồ nội thất đã qua sử dụng cần bán và người cần mua đồ nội thất đã qua sử dụng. Thu tiền từ những giao dịch này (hoa hồng/% trên giá trị giao dịch) hoặc thu tiền từ việc đăng ký gian hàng ảo trên web. Tạo nên một xã hội giảm xả thải ô nhiễm môi trường, tận dụng giá trị còn lại của sản phẩm bỏ đi, tiết kiệm chi phí cho mua sắm đồ mới lãng phí.

-Dưới đây là đường dẫn đến website và hình ảnh giao diện ban đầu của Fur4G

[Furniture Platform \(furniee.netlify.app\)](https://furniee.netlify.app)




Furniture Platform x +

← → ↻ furnee.netlify.app

Nội thất, đồ gia dụng

Tin đăng mới nhất




Sản phẩm: Quạt phun sương...

Nội dung: Nhà chật bán q...

Giá sản phẩm: 450000đ

Số điện thoại: 03659456721

MUA NGAY




Sản phẩm: Bộ sofa hiện đ...

Nội dung: kích thước 3m9...

Giá sản phẩm: 2300000đ

Số điện thoại: Không có

MUA NGAY




Sản phẩm: Bếp điện từ LA...

Nội dung: Mua bán thành ...

Giá sản phẩm: 290000đ

Số điện thoại: Không có

MUA NGAY




Sản phẩm: Kệ sách

Nội dung: Kệ gỗ 5 tầng, ...

Giá sản phẩm: 120000đ

Số điện thoại: 762374781

MUA NGAY




Sản phẩm: Máy giặt

Nội dung: Máy giặt của đ...

Giá sản phẩm: 1800000đ

Số điện thoại: Không có

MUA NGAY




Sản phẩm: Bồn tắm cũ cần...

Nội dung: do không phù h...

Giá sản phẩm: 500000đ

Số điện thoại: Không có

MUA NGAY




Sản phẩm: Ghế xoay Hòa P...

Nội dung: Ghế xoay màu đ...

Giá sản phẩm: 150000đ

Số điện thoại: 237528622

MUA NGAY



Sản phẩm: Giường cũ có g...

Nội dung: kích thước 2x3...

Giá sản phẩm: 1500000đ

Số điện thoại: 0356416609

MUA NGAY

10°C Nhiều mây

Q. Tìm kiếm

1013 SA 13/12/2022

Furniture Platform x +


← → ↻ furnee.netlify.app

Số điện thoại: Không có

Số điện thoại: Không có

Số điện thoại: Không có

Số điện thoại: Không có




Sản phẩm: Tủ lạnh

Nội dung: tủ 2 ngăn, làm...

Giá sản phẩm: 1300000đ

Số điện thoại: 982437673

MUA NGAY



Sản phẩm: Kệ cây cảnh

Nội dung: Kệ cây nhiều t...

Giá sản phẩm: 120000đ

Số điện thoại: 0913248781

MUA NGAY

CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

Trung tâm trợ giúp

Furnie Blog

Furnie Mail

Hướng dẫn mua hàng

Hướng dẫn bán hàng

Thanh toán

Furnie Xu

Vận chuyển

Trả hàng & Hoàn Tiền

Chăm sóc khách hàng

Chính sách bảo hành

ABOUT

Trung tâm trợ giúp

Furnie Blog

Furnie Mail

Hướng dẫn mua hàng

Hướng dẫn bán hàng

Thanh toán

Furnie Xu

Vận chuyển

Trả hàng & Hoàn Tiền

THANH TOÁN

Facebook

Instagram

CHẤP NHẬN THANH TOÁN

WISA

ĐỐI TÁC VẬN CHUYỂN

NHẬT TIN

THEO DÕI CHÚNG TÔI TRÊN

Facebook

Instagram

10°C Nhiều mây

Q. Tìm kiếm

1013 SA 13/12/2022



A. Tổng quan đề án

ĐỐI TÁC CHÍNH	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG
(Mô tả những mối quan hệ chính bên ngoài doanh nghiệp, giữ cho doanh nghiệp hoạt động) Cá nhân người dùng có nhu cầu mua và bán đồ cũ, còn giá trị sử dụng.	(Những hoạt động cần thực hiện để giữ cho doanh nghiệp hoạt động) Vận hành nền tảng, tạo nên một sàn thương mại điện tử marketplace cho phép người dùng có đồ cần thanh lý đăng bán và người có nhu cầu tìm mua đồ thanh lý mua hàng với giá tiền tốt nhất và chất lượng sử dụng vẫn còn cao.	(Sản phẩm hoặc dịch vụ mang lại giá trị cho khách hàng mục tiêu) Cung cấp giá trị cho người dùng với việc giảm thiểu chi phí phát sinh khi bỏ đồ cũ không sử dụng mà vẫn có thể trích được khoản tiền mà sản phẩm chưa khấu hao hết phục vụ cho việc mua sắm sản phẩm mới. Đối với người có nhu cầu mua, dự án sẽ giúp họ có thể tiếp cận với những sản phẩm với giá thành phải chăng nhưng giá trị sử dụng vẫn tốt như những sản phẩm mới.	(Mô tả mối quan hệ mà doanh nghiệp xây dựng với khách hàng) Dự án sẽ là một sàn trung gian cho những giao dịch C2C, kết nối những người dùng có nhu cầu mua và bán sản phẩm cũ giá tốt và chất lượng tốt. Từ đó giúp họ tiếp cận được với nguồn sản phẩm cũng như nguồn khách hàng mong muốn mà không phải tốn quá nhiều chi phí và thời gian.	(Một hoặc một số người mà doanh nghiệp có gắng hoạt động) - Tất cả mọi người có nhu cầu bán, thanh lý, nhượng lại sản phẩm cũ có thể tái sử dụng tốt. - Tất cả người dùng có nhu cầu mua sắm trang thiết bị, đồ dùng, dụng cụ,... với mức giá phải chăng phù hợp với khả năng thanh toán của họ.

	<p>TÀI NGUYÊN CHÍNH</p> <p>(Mô tả những tài sản quan trọng nhất cần có giữ cho doanh nghiệp hoạt động)</p> <p>Công nghệ: Nền tảng trung gian kết nối</p> <p>Con người: đội ngũ nhân viên</p> <p>IT,Marketing, Design,...</p> <p>- Tài chính: Đầu tư cơ sở máy tính, dữ liệu, phần mềm</p>		<p>CÁC KÊNH THÔNG TIN VÀ KÊNH PHÂN PHỐI</p> <p>(Kênh mà doanh nghiệp giao tiếp với khách hàng và mang lại giá trị cho khách hàng)</p> <p>- Kênh marketing tới khách hàng chủ yếu là trên website</p> <p>- Ngoài ra có thêm hoạt động quảng bá qua những kênh mạng xã hội, báo điện tử,...</p>
<p>CẤU TRÚC CHI PHÍ</p> <p>(Toàn bộ chi phí cần thiết để duy trì doanh nghiệp)</p> <ul style="list-style-type: none">Chi phí thuê ngoài: Thuê hosting, liên kết bên vận chuyển,văn phòng-coworking space, quảng cáo, marketing,...Chi phí nhân công: Thiết kế web, nghiên cứu thị trường, xây dựng chiến lược truyền thông,...		<p>DÒNG DOANH THU</p> <p>(Mô tả dòng tiền thu được từ việc doanh nghiệp cung cấp giá trị)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Chiết khấu giao dịch✓ Tiền đăng ký gian hàng✓ Tiền quảng cáo tài trợ✓ Tiền chiết khấu phí vận chuyển từ đối tác vận chuyển	

B. Mô tả thêm về sản phẩm, dịch vụ

1. Tính cần thiết của sản phẩm, dịch vụ

- Dự án hiện đang là ý tưởng khởi nghiệp
- Mục tiêu của sản phẩm, dịch vụ: Được thực hiện phổ biến, rộng rãi, được nhiều người biết đến và tin dùng.

- Tầm nhìn của sản phẩm, dịch vụ: Mong muốn trở thành ứng dụng được nhiều người sử dụng và tin dùng.

=> Từ đó, tạo nên 1 cộng đồng chia sẻ đồ cũ tới được nơi cần đến và đến được nơi cần đi.

- Giá trị của sản phẩm: Tạo nên một xã hội giảm phát thải ra môi trường, giảm ô nhiễm môi trường và chi phí cho việc tiêu hủy hàng hóa thừa. Giúp người dùng tiết kiệm chi phí khi mua sắm đồ dùng.



- Những đối tượng của sản phẩm là: Tất cả mọi người có nhu cầu mua sắm hàng hóa và thanh lý hàng cũ nhằm thu hồi giá trị còn lại của sản phẩm.

- Sản phẩm muốn nhắm tới tất cả mọi người có nhu cầu mua bán, trao đổi hàng hóa cũ, đã qua sử dụng.

- Khách hàng chọn sản phẩm vì những lợi ích như:

- ✓ Tiết kiệm chi phí mua sắm



- ✓ Giảm thiểu phát thải ra môi trường



g

- ✓ Tránh lãng phí tài sản còn giá trị sử dụng



- ✓ Tiết kiệm chi phí khi bỏ đồ dùng cũ



- ✓ Có nhiều sự lựa chọn hơn với kinh phí có sẵn
- ✓ Thu hồi được phần giá trị vô hình còn lại của đồ dùng cũ

2. Tính khả thi

- Khảo sát của Carousell Recommerce Index 2021, cho thấy 83% người Việt Nam từng mua đồ đã qua sử dụng và sẽ tiếp tục mua đồ đã qua sử dụng.



-> Dựa trên số liệu trên, dự án khởi nghiệp kết nối người mua và người bán đồ nội thất đã qua sử dụng dựa trên nền tảng Fur4G là hoàn toàn có khả năng thành công và góp phần đáp ứng nhu cầu mua và bán đồ đã qua sử dụng của khách hàng.

- Với cơ cấu chi phí xây dựng website ban đầu không quá lớn, không cần hệ thống máy tính quá phức tạp, có thể dễ dàng mở rộng quy mô và nhân rộng ra các tỉnh thành khác



-Dự án có những thuận lợi như:

- Kinh phí ban đầu không quá lớn để đi vào vận hành

- Nhu cầu trao đổi mua bán hàng cũ cao
- Tạo nên giá trị tích cực cho cộng đồng

-Những khó khăn dự án gặp phải:

- Khó khăn khi liên kết với bên thứ 3 vận chuyển
- Chưa được nhiều người biết đến
- Phải mất nhiều thời gian cho thiết kế website, design cần yêu cầu cao

- Những giải pháp của Fur4G đưa ra:

- ✓ Tìm kiếm tích hợp đa dạng các phương thức vận chuyển hỗ trợ thuận tiện cho người mua trong quá trình mua sắm
- ✓ Xây dựng các kênh truyền thông hiệu quả hướng tới xu thế của người tiêu dùng
- ✓ Tìm kiếm và phát triển nguồn nhân lực có kinh nghiệm cao, đổi mới sáng tạo

3. Tính độc đáo, sáng tạo

a. So với các đối thủ tương tự kết nối người mua và người bán trên nền tảng có sẵn

Nền tảng / Đặc điểm	Facebook	Zalo	Fur4G
Mức độ kiểm soát	Tự phát, khó kiểm soát	Tự phát, khó kiểm soát	Tập trung, đa dạng, dễ dàng kiểm soát giao dịch
Mức độ thuận tiện	Khó tìm kiếm sản phẩm	Khó tìm kiếm sản phẩm	Dễ dàng tìm kiếm theo các danh mục
Thu phí	Khó kiểm soát nên chỉ có thể thu phí đăng ký	Khó kiểm soát nên chỉ có thể thu phí đăng ký	Thu phí trên mỗi giao dịch, từ đó thuận tiện cho việc hỗ trợ người bán tiếp cận KH
Mức độ an toàn	Giao dịch khó được đảm bảo	Giao dịch khó được đảm bảo	Có chính sách bảo vệ người tiêu dùng
Mức độ tin cậy	Giao dịch hoàn toàn thông qua người bán	Giao dịch hoàn toàn thông qua người bán	Có sự đánh giá chất lượng sản phẩm của doanh

		ngành bán hàng thông qua tính năng đánh giá sao
--	--	---

b. So với các đối thủ tương tự kết nối người mua và người bán trên nền tảng tự tạo

Nền tảng Đặc điểm	Chotot.com	Thanhlyhangcu.vn	Muaban.net	Vinasave.com	Fur4G
Mức độ thuận tiện	Chưa thuận tiện	Chưa thuận tiện	Chưa thuận tiện	Chưa thuận tiện	Tích hợp nhiều bên vận chuyển và nhiều phương thức thanh toán
Giá mua bán sản phẩm	Hiển thị đầy đủ	Chưa rõ ràng	Chưa rõ ràng	Chưa rõ ràng	Hiển thị đầy đủ
Độ tin cậy của thông tin	Yêu cầu người mua phải cọc những không đảm bảo được giao dịch	Rủi ro về giao dịch vẫn còn	Rủi ro về giao dịch vẫn còn	Rủi ro về giao dịch vẫn còn	Có thể đảm bảo bằng những chính sách đổi trả, bảo vệ người tiêu dùng
Người bán có nhiều lựa chọn phương thức giao dịch, hiển thị thông tin	Có nhiều lựa chọn hiển thị	Không có	Không có	Không có	Có nhiều lựa chọn hiển thị
Người mua có	Có thể giao dịch trực	Không có	Không có	Không có	Có thể giao dịch trực tiếp với

nhiều lựa chọn về phương thức mua	tiếp với người bán hoặc giao dịch qua sàn				người bán hoặc giao dịch qua sàn
--	--	--	--	--	--

=> **Kết luận:** Fur4G đã đổi mới, tích hợp thêm nhiều phương thức vận chuyển, phương thức thanh toán tạo sự thuận tiện cho những giao dịch thông qua sàn tăng tỉ lệ thành công giao dịch nhưng vẫn đảm bảo được lợi ích người mua cũng như người bán. Bảo vệ người dùng bằng những chính sách kiểm duyệt, những quy định về hiển thị thông tin bài đăng, cá nhân hóa mua sắm bằng chức năng trả giá, chức năng thông báo cho người mua về những sản phẩm mà họ đang tìm kiếm,... Nâng cao tính cạnh tranh giữa người bán để đạt được tối ưu về giá bán và chất lượng sản phẩm bằng những tính năng như đánh giá người bán, giao tiếp với người mua và trả giá sản phẩm rao bán.

4. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

** Giai đoạn bắt đầu:*

- Hoàn thiện website của nền tảng Fur4G kết nối người mua và người bán đồ nội thất cũ một cách tối ưu nhất

- Bắt đầu xây dựng chiến lược marketing trên các nền tảng : Facebook, instagram, youtube, kênh truyền hình,... thuê KOL, KOC hỗ trợ truyền thông cho nền tảng Fur4G :

+ giai đoạn đầu tập trung chủ yếu vào khu vực Hà Nội vì đây là nơi giao thông thuận tiện, mật độ dân cư đông đúc, công nghệ và thương mại điện tử phát triển mạnh mẽ

+ Chính sách miễn phí đăng kí kênh bán hàng trên nền tảng Fur4G trong 6 tháng đầu: mục đích giúp tăng cao khả năng khách hàng tiếp cận với nền tảng Fur4G, người bán có thể thử trải nghiệm và đánh giá Fur4G miễn phí một cách vô cùng khách quan.

+ Tung ra hàng loạt các chương trình khuyến mãi ưu đãi dành cho khách hàng nhằm thu hút sự chú ý và đánh vào lợi ích kinh tế của người tiêu dùng

+ Trong giai đoạn này, do Fur4G chấp nhận không thu phí từ các nhà bán hàng để gia tăng lượng khách hàng sử dụng nền tảng Fur4G trao đổi mua sắm đồ nội thất cũ, vì vậy, Fur4G sẽ cố gắng liên kết với các nhãn hàng nhiều nhất có thể,

các doanh nghiệp khác nhằm mục đích thu phí quảng cáo cho doanh nghiệp đối tác.

** Giai đoạn phát triển :*

- Tiếp tục chi ngân sách chạy quảng cáo duy trì trên mạng xã hội, các kênh phương tiện truyền thông đại chúng
- Sau 6 tháng khi đã có lượng khách hàng nhất định sử dụng nền tảng trao đổi mua bán, Fur4G sẽ đưa ra khảo sát về mức độ hài lòng của người dùng, dựa trên những đánh giá đó để quyết định có nên tiếp tục gia hạn thời gian sử dụng miễn phí hoặc bắt đầu thu phí đăng kí mở bán gian hàng trên Fur4G hay không.
- Trong giai đoạn này tiếp tục duy trì lượng khách hàng đã có và tìm kiếm khách hàng mới thông qua ưu đãi khuyến mãi dành cho người dùng giới thiệu nền tảng tới người mới thành công.

**Giai đoạn ổn định:*

- Giai đoạn này doanh nghiệp sẽ giảm bớt nguồn chi cho chiến dịch chạy quảng cáo, tuy nhiên vẫn duy trì sức hút tới khách hàng bằng cách đưa ra các chương trình khuyến mãi đều đặn mỗi tháng.
- Ngân sách tập trung phát triển thương hiệu và dịch vụ chất lượng cao hơn nữa, hiện đại và sửa đổi, bổ sung những tính năng mới của nền tảng phục vụ cho khách hàng.
- Trong tương lai, khi đã có được lượng khách hàng nhất định đây là lúc các nhà bán hàng, doanh nghiệp lớn có đồ nội thất cũ tìm đến Fur4G như một nơi đáng tin cậy để trao đổi, Fur4G dự định sẽ mở thêm sàn đầu giá để phục vụ nhu cầu khách hàng cao hơn, tốt hơn

=> Kết luận: Trong mỗi giai đoạn, doanh nghiệp sẽ có những dự định cụ thể phù hợp với chiến lược marketing để quảng bá và phát triển thương hiệu kết nối người mua và người bán đồ nội thất đã qua sử dụng dựa trên nền tảng Fur4G.

5. Kết quả tiềm năng của dự án

** Kết quả về mặt kinh tế*

- Tạo nguồn doanh thu cho chủ sở hữu nền tảng Fur4G và người bán
- Tiết kiệm chi phí mua sắm đồ nội thất cho người tiêu dùng, nâng cao chất lượng cuộc sống
- Tiết kiệm chi phí vứt bỏ, xử lý đồ nội thất đã qua sử dụng



**Kết quả về mặt lợi ích xã hội*

- Kết nối được cộng đồng người mua và người bán đồ nội thất đã qua sử dụng thông qua nền tảng Fur4G uy tín
- Giảm đáng kể lượng rác thải ra môi trường
- Nâng cao chất lượng đời sống xã hội, góp phần xây dựng xã hội phát triển theo hướng xanh- sạch- đẹp và bền vững



=> Kết luận: Với những kết quả tiềm năng của dự án xây dựng sự kết nối giữa người mua và người bán đồ nội thất cũ thông qua nền tảng Fur4G như trên, dự án trên mang lại rất nhiều những lợi ích thiết thực đối với cá nhân khách hàng, doanh nghiệp và toàn xã hội, chính là cơ hội để chúng ta bắt tay xây dựng kế hoạch khởi nghiệp này ngay từ hôm nay.

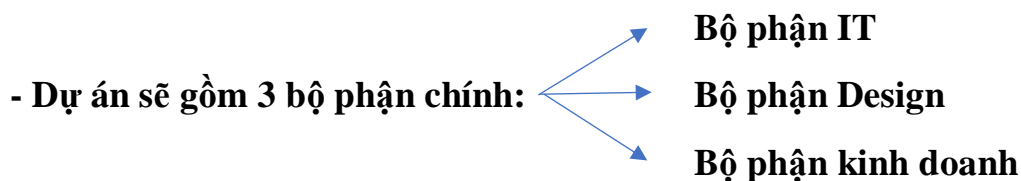
6. Nguồn lực thực hiện

- Nguồn lực về tài chính

Tìm hiểu về các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp về kinh tế, phân bổ cho các giai đoạn phù hợp và cho đào tạo, phát triển nguồn nhân lực có kiến thức chuyên môn sâu tạo sự phát triển bền vững, lớn mạnh.

- Nguồn lực về con người

Dự án đang được thực hiện bởi các nguồn hỗ trợ có sẵn, bao gồm các thành viên có sự hiểu biết và đam mê về các lĩnh vực liên quan đến dự án Fur4G, bao gồm các lĩnh vực: công nghệ, con người, kinh tế, thiết kế, đồ họa...



- Đối tác chính: Là các bên thuê ngoài: Thuê hosting, văn phòng, vận chuyển, quảng cáo liên kết, quảng cáo kết hợp cùng những người nổi tiếng Kol

- Số vốn dự kiến:

+ Thiết kế web: 50 triệu

+ Chi phí thuê hosting: 10 triệu

+ Design: 30 triệu

+ Nghiên cứu chiến lược thị trường: 20 triệu

+ Liên kết quảng cáo: Tùy theo yêu cầu của doanh nghiệp

+ Lương cho nhân viên: 50 triệu

Dự kiến vốn ban đầu: 200 triệu

7. Các kênh truyền thông

Truyền thông đại chúng

Quảng cáo thông qua cả kênh quảng cáo truyền hình, các kênh báo, tạp chí, quảng cáo thông qua các website: Ads banner, bài PR, Advertorial, PrintAd,....

Thiết kế các banner, slogan phù hợp với kích thước, hấp dẫn, thu hút người xem. Lập kế hoạch thời gian cho 1 spot quảng cáo, kích thước printAd, banner hay quy cách 1 bài PR, thời gian, tần suất phát sóng



Truyền thông cá nhân

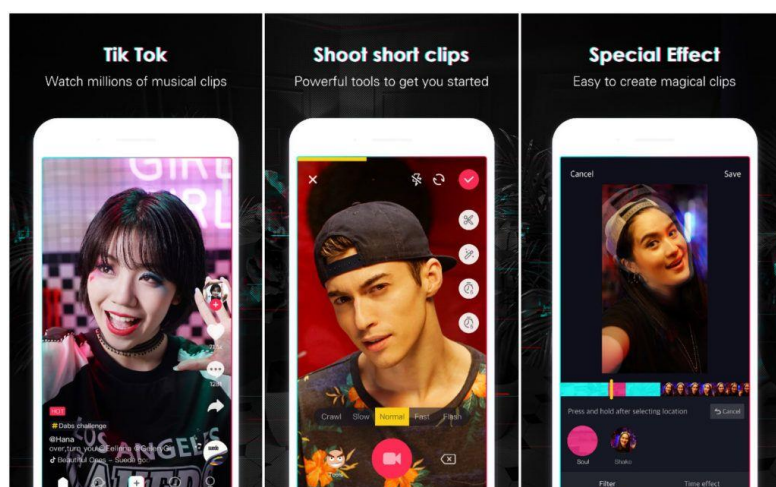
Tìm kiếm và xây dựng tệp dữ liệu khách hàng tiềm năng, khách hàng mục tiêu từ đó tạo nên cá nhân hóa quảng cáo tới từng đối tượng khách hàng.

Ví dụ: Đối với những khách hàng đòi hỏi sự thuận tiện trong việc vận chuyển Fur4G sẽ tạo những chiến dịch quảng cáo về chất lượng vận chuyển, thời gian vận chuyển nhanh, vận chuyển đảm bảo hàng hóa cho khách hàng nhận được như ảnh đã đăng.



Truyền thông xã hội

Nghiên cứu và đưa ra kế hoạch chiến lược về tiếp thị dựa vào sự tương tác và sức mạnh của sự lan toả để truyền thông điệp tiếp thị. Một số kênh truyền thông xã hội như Facebook, Tiktok, Youtube,... Với lượng người dùng MXH ngày càng gia tăng hiện nay, chúng ta cần đẩy mạnh tần suất quảng cáo với



những chiến dịch thiết kế theo những chủ đề khác nhau để giúp tạo dấu ấn tiềm thức cho người dùng