Yêu cầu làm Case Study môn Thương Mại Điện Tử Tiên Tiến

* Gửi thầy đường link mở UI online
* Hôm bảo vệ nộp bản cứng thuyết minh cho thầy
* Dựa trên sản phẩm thầy sẽ hỏi nhiều về Marketing như:

Tại sao phải làm sản phẩm này? Không làm có sao không?

Làm sản phẩm này phục vụ cho ai? Có hơn gì với cái khác không?

Có đặc điểm gì, người dùng có thoải mái k?, hiệu ứng đem lại từ người dùng là gì?

Tóm lại dựa vào 6 chữ W để soáy.

Làm slide mô tả hệ thống để thuyết trình

Điều tra nghiên cứu: SWOT { khách quan, chủ quan}

Thế mạnh, nhược điểm, thuận lợi, khó khăn tìm các giả thiết

Ra quyết định:

Mục tiêu, quy mô, tiến độ 6 W và 1H

Triển khai 6 bước

Kết hợp Marketing 4C

* 1. Phân tích nhu cầu: Thị trường cần gì?

Chủng loại, dự báo số lượng, thị hiếu

* 1. Thị trường: Có đối thủ chưa? Mạnh yếu của đối thủ

Biện pháp điều tra:

* Sử dụng tư liệu và số liệu sẵn có
* Phiếu điều tra ( hiệu quả thấp)
* Điều tra trực tiếp ( phỏng vấn, hỏi khách hàng…)
* Điều tra qua kênh online như comment, like, vote trên Website , blog…
* Thăm dò khách hàng, tổng thể khách hàng, phân tích từng nhóm đối tượng, phân tích sức tiêu thụ, sức mua, dân tiêu thụ chủ yếu mua gì?, thói quan tiêu dùng, thị hiếu, mẫu mã, phương thức thanh toán, thương hiệu sản phẩm quen thuộc là gì? Văn hóa tiêu dùng là gì?
* Đánh giá mức độ sử dụng internet và thanh toán điện tử như thế nào
  1. Tổ chức dự báo

Dự báo trung và dài hạn, dự báo ngắn hạn, dự báo điều độ ngắn hạn

Dự báo biến động về dân số dẫn đến biến động về túi tiền của người dân.

Dự báo xu hướng phát triển, thu nhập của dân số,

Dự báo sự kiện tiến độ ngắn hạn như sự kiện thể thao đột xuất…

* 1. Phân tích về môi trường và điều kiện
* Hạ tầng công nghệ như thế nào? Trình độ, mức độ ICT như thế nào?
* Nguồn lực đào tạo…
* Môi trường xã hội và pháp lý, các luật lệ, thủ tục thói quen…

Chủ quan: Khả năng quản trị kinh doanh như thế nào? Nhân sự có kinh nghiệm quản lý k? Năng lực công nghệ có phù hợp k?, độ tin cậy k? tính đảm bảo về pháp lý không? Khả năng quan hệ quần chúng PR của người đó thế nào?

Vốn đầu tư tự có hay đi vay lãi?

Khả năng quan hệ như thế nào?

2. Chọn quyết định

2.1 Mục tiêu cụ thể:

Nguyên lý cân bằng trong

và bổ sung ngoài ( có thể kết hợp từ đơn vị khác nhờ mối quan hệ)

Làm gì? What?

2.2 Quy mô? Mức độ hiện diện, mức bán hàng, chuỗi dịch vụ ảo

2.3 Loại hình

**Đến mức độ nào thì chúng ta đóng cửa?**

Chọn tổ chức hỗ trợ tư vấn trong từng lĩnh vực

2.3 Cấu trúc

Xây dựng doanh nghiệp dựa trên 1 số tiêu trí

* Nhân lực các phòng ban
* Các cấu trúc các phòng ban
* Dự phòng

Giai đoạn triển khai

* 1. Lập dự án và kế hoạch
  2. Lập ngân sách và huy động vốn
  3. Tổ chức nhân sự