1. Liệt kê ưu – nhược điểm
2. SaaS (Software as a Service)

**Ưu điểm:**

* Tính **mở rộng cao**: sản phẩm số, dễ nhân bản mà không cần tăng nhiều chi phí.
* Thu nhập định kỳ (subscription), tạo **dòng tiền ổn định**.
* Dễ mở rộng ra thị trường toàn cầu nếu sản phẩm giải quyết vấn đề thực tế.
* Có thể triển khai **tự động hóa** cao, giảm chi phí nhân lực.

**Nhược điểm:**

* Cần **kỹ thuật và đội ngũ lập trình giỏi**, tốn thời gian phát triển ban đầu.
* Cạnh tranh gay gắt, nhiều đối thủ quốc tế mạnh.
* Cần chi phí **hạ tầng công nghệ** (server, bảo mật).
* Rủi ro cao nếu sản phẩm không được thị trường chấp nhận.

1. E-commerce (Thương mại điện tử)

**Ưu điểm:**

* Dễ bắt đầu, vốn nhỏ có thể bắt đầu với dropshipping hoặc bán trên sàn.
* Tiếp cận nhanh người dùng nhờ nền tảng có sẵn (Shopee, Lazada, Amazon...).
* Dễ thay đổi mặt hàng, kiểm thử thị trường nhanh.
* Tận dụng được mạng xã hội để marketing chi phí thấp.

**Nhược điểm:**

* Cạnh tranh khốc liệt, biên lợi nhuận thấp.
* Phụ thuộc nền tảng (sàn TMĐT, mạng xã hội).
* Quản lý vận hành (hàng hóa, giao hàng, đổi trả) tốn công.
* Khó mở rộng ra toàn cầu nếu không có lợi thế riêng.

1. Dịch vụ tư vấn

**Ưu điểm:**

* **Chi phí đầu tư ban đầu thấp** (chủ yếu dựa vào kiến thức, kỹ năng).
* Linh hoạt, dễ thích ứng với nhu cầu khách hàng.
* Có thể bắt đầu **nhanh chóng** chỉ với 1–2 người.
* Xây dựng thương hiệu cá nhân dễ tạo uy tín.

**Nhược điểm:**

* Khó mở rộng nhanh vì phụ thuộc nhiều vào **chất lượng chuyên gia**.
* Doanh thu thường không ổn định, khó nhân rộng quy mô.
* Tốn nhiều thời gian xây dựng uy tín và tìm khách hàng.
* Nếu không có chuyên môn nổi bật → khó cạnh tranh.

1. Viết lại prompt

Bạn là chuyên gia cố vấn khởi nghiệp. Tôi muốn mở startup trong lĩnh vực công nghệ, cân nhắc giữa SaaS, E-commerce và dịch vụ tư vấn. Giả định: nguồn vốn nhỏ, muốn mở rộng nhanh, nhân lực hạn chế. Hãy phân tích ưu – nhược điểm từng mô hình trong bối cảnh này.

1. Chỉnh prompt theo yêu cầu

Bạn là chuyên gia cố vấn khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ. Tôi đang phân vân giữa ba mô hình: SaaS, E-commerce và dịch vụ tư vấn. Giả định: nguồn vốn nhỏ, muốn mở rộng nhanh, nhân lực hạn chế. Hãy: (1) so sánh chi tiết ba mô hình theo bảng với các tiêu chí: chi phí khởi nghiệp, tiềm năng mở rộng, yêu cầu nhân sự, rủi ro, lợi thế cạnh tranh; (2) đề xuất mô hình phù hợp nhất, giải thích lý do; (3) đưa ra lộ trình khởi nghiệp chi tiết trong 6–12 tháng đầu (các bước: chuẩn bị, triển khai, mở rộng). Trình bày kết quả thành hai phần rõ ràng: bảng so sánh và kết luận + lộ trình.