Dự án của em là phát triển phần mềm quản lý mua bán sách

**Xác định tầm nhìn** : Nếu muốn doanh nghiệp vươn xa và phát triển tốt trên thị trường, bạn cần phải có một tầm nhìn xa. Đó là tầm nhìn về chiến lược cũng như kế hoạch cho hoạt động của doanh nghiệp. Tầm nhìn xa chính là kim chỉ nam giúp startup cùng cộng sự của mình có hướng đi đúng và đạt được mục tiêu trong kinh doanh.

**Xác định mục tiêu cụ thể: Trong vòng 2 năm sẽ hoàn thiện được phần mềm quản lý mua bán sách**

### Xác định lợi thế kinh doanh

Các doanh nghiệp khi mới bắt đầu kinh doanh sẽ có ít lợi thế hơn các doanh nghiệp kinh doanh lâu năm. Việc xác định lợi thế kinh doanh sẽ giúp doanh nghiệp trở nên nổi bật trong mắt khách hàng. Bên cạnh đó, đây cũng là chìa khóa giúp doanh nghiệp định hướng đúng con đường kinh doanh.

### Nghiên cứu đối thủ

Trên thị trường kinh doanh luôn tồn tại các đối thủ cạnh tranh. Vì vậy, trước khi lập kế hoạch kinh doanh thì bạn nên nghiên cứu kỹ về ưu, nhược điểm của đối thủ cạnh tranh. Qua đó, bạn sẽ xác định được kế hoạch kinh doanh logic, hạn chế thất bại có thể xảy ra.

### Nghiên cứu thị trường – khách hàng tiềm năng

Khách hàng tiềm năng mà chúng em muốn nhắm tới là các tiệm kinh doanh sách nhỏ vì phần mềm của em đủ đáp ứng nhu cầu của họ

### Nghiên cứu mối quan hệ cung – cầu

Nắm bắt được nguồn cung và cầu để xác định được khả năng phát triển phần mềm trong tương lai

### Lập kế hoạch kinh doanh cụ thể

Sau khi đã xác định được các yếu tố đã nêu ở trên, startup cần viết một kế hoạch kinh doanh cụ thể. Bản kế hoạch này chính là chiến lược giúp doanh nghiệp đến gần với nhóm khách hàng tiềm năng và thị trường kinh doanh hơn.

### Triển khai kế hoạch

Đây là lúc áp dụng lý thuyết để triển khai kế hoạch và điều chỉnh để mang lại hiệu quả kinh tế cao