1. Giới thiệu dự án

- Ngày nay, chụp ảnh không chỉ trở thành một thú vui mà còn là nghề nghiệp mưu sinh của rất nhiều người, là nguồn thu nhập chính của không ít các bạn sinh viên. Nhưng hiện tại thì các nhiếp ảnh gia chỉ chủ yếu quảng cáo dịch vụ qua mang xã hội và nhờ các mối quan hệ giới thiệu.

- Người thuê dịch vụ cũng không chắc chắn được trình độ và tay nghề của photographer nên thường chụp xong mới có ý kiến hoặc được theo dõi các hình ảnh photographer chụp và đăng tải trên mạng xã hội.

- Nhằm tạo kênh tương tác giữa nhiếp ảnh gia và người có nhu cầu chụp ảnh chất lượng tốt nhưng giá cả phải chăng, website đăng ký dịch vụ chụp ảnh ra đời tạo điều kiện cho quá trình tương tác diễn ra nhanh hơn và tiện hơn.

1. Mô tả chi tiết mô hình kinh doanh

* Customer segments

Khách hàng mà dự án nhắm tới là các cá nhân có nhu cầu chụp ảnh chất lượng cao nhưng với giá cả phải chăng.

* Độ tuổi : không giới hạn
* Sống ở các thành phố lớn
* Sở hữu điện thoại thông minh hoặc máy tính cá nhân.
* Mong muốn có một bộ ảnh đẹp với giá cả phải chăng.
* Mong muốn những bức ảnh trở nên lung linh hơn, đẹp hơn.

Đồng thời, dự án nhắm đến đối tượng nhiếp ảnh gia nghiệp dư và bán chuyên.

* Độ tuổi từ 20 – 35 tuổi.
* Sống ở các thành phố lớn.
* Sở hữu điện thoại thông minh hoặc máy tính cá nhân.
* Sở hữu máy chụp ảnh.
* Mong muốn nâng cao hoặc kiếm thêm thu nhập.
* Giải tỏa đam mê.
* Value proposition  
  Người muốn chụp ảnh  
  - Sản phẩm là dịch vụ đặt buổi chụp ảnh theo hình thức trực tuyến  
  - Chỉnh sửa hình ảnh theo nhu cầu khách hàng  
  - Giá cả cạnh tranh giữa các photographer  
  - Đặt dịch vụ nhanh nhóng, dễ dàng thông qua website hoặc ứng dụng điện thoại.  
  Nhiếp ảnh gia  
  -
* Channels
* Customer relationships
* Revenue streams
* Key resource
* Key activities
* Key partners
* Cost structure

1. Đánh giá