**Tóm tắt mô hình kinh doanh**

Định hướng ban đầu mô hình sẽ nhắm đến các sản phẩm có tính sáng tạo. Bao gồm đồ cá nhân, đồ dùng cho gia đình, đồ công nghệ, đồ độc lạ...vv. Về dài khi có đủ nhân lực sẽ phát triển thêm những mảng sản phẩm khác.

**Sản phẩm sẽ được bán theo 2 dạng:**

* Pre Order Item ( hướng chính): Sản phẩm sẽ được đăng tải, cho phép đặt hàng với mức giá A ( Giá đặt trước) và sẽ rẻ hơn giá sau khi hết thời gian đặt hàng.
* Availabel Item: Hàng có sẵn ở shop và sẽ bán với giá B ( giá đăng)

**Sau thời gian cho phép order.**

* Sản phẩm có quá ít người order sẽ chỉ order đúng số lượng để giao hàng.
* Sản phẩm có lượng đặt trung bình hoặc nhiều sẽ đặt vượt số lượng để đưa lên gian hàng bán trực tiếp

**Ưu điểm của mô hình**

Cũng như những mô hình Pre Order khác, mô hình này giúp giảm chi phí nhập hàng. 95-99% khách hàng sẽ nhận hàng và không có hàng tồn. Nên về vốn chỉ cần xoay vòng vốn đủ để nhập hàng về, ship đi, nhận lợi nhuận và tiếp tục dùng vốn xoay vòng để tiếp tục nhập hàng.

**Khuyết điểm**

Việc chờ đợi order làm cho khách hàng cảm thấy qua thời điểm muốn chốt mua sản phẩm. Một số người dùng không am hiểu công nghệ, không đọc rõ thông tin quy định giao hàng sẽ dễ gây tranh cãi khi chờ đợi hàng quá lâu. Vì vậy khi tư vấn hoặc chốt sản phẩm cần tư vấn rõ đây là sản phẩm theo dạng pre order.

**Quy trình đưa sản phẩm từ nhà cung cấp đến tay khách hàng.**

1 Tìm kiếm sản phẩm – 2 Đặt hàng mẫu + Test mẫu – 3 Mở bán order – 4 Đặt hàng SLL – 5 Phân phối

(1) Đối với việc tìm kiếm sản phẩm. Lợi nhuận gộp mong muốn từ 40% giá trị bán trở lên. Vì vậy các sản phẩm nhập phải thỏa tiêu chí này. Một số sản phẩm bán nền để thu hút khách có thể xem xét về tiêu chí này để bán kèm, kích cầu khách hàng quan tâm tới các sản phẩm khác.

(5) Đối với các sản phẩm được thị trường đón nhận, tiếp tục đẩy bán trực tiếp trên web và các sàn thương mại điện tử.

Giá sản phẩm = Giá gốc SLL + % biên lợi nhuận + phí vận chuyển.

**Lợi nhuận:**

Lợi nhuận ròng = (lợi nhuận gộp – vốn nhập hàng – 10% lãi từ vốn – thuế nếu có)/2.

**Nguồn lực cần có:**

Web, kênh tiktok và các trang mạng xã hội, thương mại điện tử. ( mảng này chia việc ra làm)

Design dựng video, hình ảnh, content ( mảng này t lo được)

Kênh zalo OA để khi người này bận khách inb có người kia trả lời được.

Chốt tên dự án, bộ thương hiệu ( logo, màu sắc chủ đạo, font,... để dùng làm khung cho toàn bộ các thiết kế, bài đăng, và bố cục web sau này) ( mảng này ae có thể thảo luận)

Mục tiêu khách hàng t muốn nhắm tới là từ 15-35 tuổi. Đối với hàng chỉ bán kênh online như vậy thì độ tuổi này là khoanh vùng okie nhất.

Quản lý kênh bán ( mảng này chia việc ra làm)

Đóng hàng và vận chuyển ( t lo mảng này)

Vốn thì sau khi thống nhất tên thương hiệu t sẽ mua domain, về code web thì nếu m cần hosting sớm t sẽ mua. Còn nếu m chỉ cần test trên localhost thì khi nào cần hosting nhắn t mua.

Về lợi nhuận t đề xuất như vậy ae có thể tính lại. Còn sau này nếu có sale khác làm và chốt hàng trên các fanpage hoặc sàn tmdt thì lợi nhuận ròng – thêm chi phí đó.

Sau t bận có thể 1 số hoạt động book – ship hàng t có người khác làm. Đảm bảo phần công việc ae chia đôi, lợi nhuận chia đôi.

Web theo t nghĩ nên làm giống như vaithuhay luôn. Trang dashboard t mong muốn có thể view được tồn kho, đơn đặt hàng, chỉnh sửa bài viết, sản phẩm, edit banner nhanh... vv.. M nghĩ có chức năng cần thiết thì cứ thêm vô.

Dashboard khách hàng thì cần có trang update đơn đặt hàng và tiến độ đặt hàng. Ví dụ hàng mình đang trong trạng thái nào thì khách sẽ có thể xem ở user cua họ.

Về web cũng không cần tích hợp thanh toán gì nhiều. Dùng Get API với bên thứ 3 để thanh toán thôi. Không nên có các chức năng lưu thẻ trên đó. Làm code cho nó tự động creat cú pháp chuyển khoản để sau dễ đối chiếu lại với lịch sử ck trong ngân hàng được rồi. Cần thiết t sẽ tạo 1 tài khoản bank riêng cho cái này.