



## MÔ HÌNH KINH Doanh Canvas CỦA Shoppe

E-Commerce (Trường Đại học Kinh tế – Luật, Đại học Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh)



Scan to open on Studocu

## DANH SÁCH NHÓM PHÚ BÀ - 222QT7513

STT	MSSV	HỌ VÀ TÊN	LỚP
1	K214150973	Vũ Khánh Linh	K21415
2	K214150965	Phạm Hoàng Dân	K21415
3	K214152117	Nguyễn Thị Hương	K21415
4	K214152133	Phạm Thị Xuân Thủy	K21415
5	K214152130	Nguyễn Võ Hồng Thõa	K21415
6	K214152116	Đỗ Thị Mỹ Hòa	K21415
7	K214150982	Cao Huyền Trân	K21415
8	K214150978	Trần Thị Quỳnh	K21415

## MÔ HÌNH KINH DOANH CANVAS CỦA SHOPPE

<b>Key Partners</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Đối tác kinh doanh (người bán và người mua)</li> <li>- Đối tác vận chuyển (Giao hàng tiết kiệm, Giao hàng nhanh, Viettel Post, Vietnam Post, J&amp;T Express, ShopeeExpress, Grab,...)</li> <li>- Đối tác thanh toán (Ship cod – thanh toán và thu tiền mặt tận nơi sau khi khách nhận hàng hoặc các hình thức thanh toán online)</li> </ul>	<b>Key Activities</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tạo ra giao diện thân thiện, buôn bán đa dạng hàng hóa</li> <li>- Marketing - quảng cáo</li> <li>- Đem đến nhiều phần quà hấp dẫn, voucher, giảm giá vào những dịp đặc biệt</li> <li>- Phát triển, nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ, trải nghiệm của khách hàng</li> <li>- Bảo trì, nâng cấp hệ thống; bảo mật thông tin khách hàng</li> <li>- Hỗ trợ, chăm sóc khách</li> </ul>	<b>Value Propositions</b> <p><i>* Đối với người tiêu dùng</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hàng hóa đa dạng, giá thành thấp</li> <li>- Dễ dàng so sánh giữa các cửa hàng</li> <li>- Chuyển phát nhanh, tiết kiệm</li> <li>- Nhiều sự lựa chọn về sản phẩm và dịch vụ</li> <li>- Phần mềm mua sắm và thanh toán đơn giản, dễ sử dụng</li> </ul> <p><i>* Đối với người bán</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quảng cáo, khuyến mãi dễ dàng</li> <li>- Thành lập gian hàng trên shopee nhanh chóng (không yêu cầu giấy phép kinh doanh như Tiki hay Lazada)</li> <li>- Nguồn khách hàng dồi dào</li> </ul>	<b>Relationships</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thông qua các trang điện tử: Facebook, Instagram,...</li> <li>- Shopee feed - phản hồi và các đánh giá của khách hàng về sản phẩm, dịch vụ hài lòng hay không hài lòng</li> <li>- Trung tâm hỗ trợ khách hàng .</li> <li>- Có thể trả giá trực tiếp với người bán để đưa ra mức giá phù hợp</li> <li>- Có thể liên kết tài khoản với tài khoản ngân hàng và có chính sách đảm bảo hoặc hoàn trả tiền</li> </ul>	<b>Customer Segments</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bao gồm người mua và người bán</li> <li>- Shopee đáp ứng nhu cầu của người bán hàng online (thị trường mới, tìm kiếm khách hàng...)</li> <li>- Với người mua hàng, phân theo nhân khẩu học, sở thích, hành vi (chủ yếu là nữ thuộc thế hệ Millenials và thế hệ Z)</li> </ul>
<b>Cost Structure</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Chi phí truyền thông, marketing.</li> <li>-Chi phí vận chuyển.</li> <li>-Chi phí bán hàng.</li> <li>-Chi phí cơ sở vật chất, nâng cấp hệ thống.</li> <li>-Chi phí quản lý vận hành.</li> <li>-Chi phí quảng cáo.</li> <li>-Chi phí duy trì hệ thống thông tin</li> </ul>			<b>Revenue Streams</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phần trăm hoa hồng đối với từng sản phẩm bán trên hệ thống</li> <li>- Phí giao hàng</li> <li>- Phí quảng cáo cho các đối tượng bán hàng trên hệ thống.</li> </ul>	