**SYB3012 - Item 4: Business Models**

**Mô hình Canvas**

**Mô hình Canvas** còn được gọi là **Business Model Canvas**. Là một dạng **mô hình kinh doanh** hiện đại và là một công cụ tuyệt vời để giúp chúng ta hiểu một mô hình kinh doanh theo cách đơn giản, có cấu trúc. **Mô hình** Canvas còn được mô tả như bản đồ hệ giá trị của doanh nghiệp mọi quy mô hay nói cách khác nó cũng được áp dụng như một bản kế hoạch kinh doanh toàn diện, rút gọn và trực quan nhất hiện nay.

- Mô hình kinh doanh, Canvas được tạo ra bởi Alexander Osterwalder và được xuất bản trong cuốn sách "Tạo mô hình kinh doanh" vào năm 2008.

Bạn có thể sử dụng khung vẽ này để động não về các ý tưởng kinh doanh mới hoặc để mô tả cách thức hoạt động của một doanh nghiệp hiện tại.

- Mô hình kinh doanh, Canvas, có chín khối đại diện cho các khía cạnh quan trọng nhất của doanh nghiệp. Đó là đề xuất giá trị, khách hàng, kênh, mối quan

hệ khách hàng, mô hình doanh thu, cấu trúc chi phí, đối tác chính, hoạt động chính và nguồn lực chính.

- Vì vậy, phần phù hợp ở đây là mọi khía cạnh của doanh nghiệp mà khách hàng có thể nhìn thấy.

- Chúng tôi sẽ giải thích ngắn gọn cho các bạn về từng khối trong số này để bạn hiểu rõ hơn về ý nghĩa của chúng

**Hệ thống 9 khung giá trị cơ bản của canvas model**

Để cung cấp cho bạn một cái nhìn tổng quan về doanh nghiệp, 9 yếu tố trong Business Model Canvas được xác định như sau:

1. **Phân khúc khách hàng (Customer Segments)**: Đây là yếu tố giúp doanh nghiệp xác định được đối tượng khách hàng tiềm năng. Những đối tượng này có thể nằm trong thị trường ngách (niche market), thị trường đại chúng (mass market) hoặc thị trường hỗn hợp (multi – sided market).
2. **Giải pháp giá trị (Value Proposition)**: Teheo yếu tố này, các giá trị được doanh nghiệp đưa ra bắt buộc phải dựa trên căn cứ nhu cầu và vấn đề của đối tượng khách hàng. Tức là doanh nghiệp cần bán những sản phẩm mà khách hàng cần.
3. **Các kênh truyền thông (Channels):** Đây là cách thức đưa sản phẩm/dịch vụ đến với khách hàng. Các kênh truyền thông phổ biến mà doanh nghiệp có thể sử dụng là: kênh phân phối gián tiếp (đại lý bán hàng, cửa hàng của đối tác…) và kênh bán hàng trực tiếp (đội bán hàng trực tiếp, gian hàng trên mạng, điểm bán hàng trực tiếp)…
4. **Quan hệ khách hàng (Customer Relationships):** Doanh nghiệp cần xác định các mối quan hệ muốn thiết lập. Đồng thời, doanh nghiệp phải phát triển và duy trì mối quan hệ này với các đối tượng khách hàng.
5. **Dòng doanh thu (Revenue Streams):** Đây là yếu tố mô tả nguồn lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được từ các đối tượng khách hàng.
6. **Nguồn lực chính (Key resources):** Nguồn lực chính là tài nguyên chiến lược quan trọng của doanh nghiệp. Để tạo ra được các giá trị đã nêu trên, bạn cần phải có nguồn lực chính để duy trì việc kinh doanh. Đó có thể là những nguồn lực tri thức, nguồn lực vật lý, nhân lực và tài chính.
7. **Hoạt động chính (Key activities):**Đây là yếu tố mô tả các hoạt động phát triển, sản xuất cũng như cung cấp dịch vụ đến với phân khúc khách hàng mà doanh nghiệp cần triển khai để duy trì việc kinh doanh.
8. **Đối tác chính (Key Partners):** Đây là yếu tố mô tả các đối tác, tổ chức hoặc các nhà cung cấp sẽ giúp đỡ doanh nghiệp trong việc duy trì và phát triển kinh doanh. Các đối tác chính bao gồm đối tác chiến lược giữa các công ty không phải là đối thủ của nhau, hoặc đối tác giữa các công ty là đối thủ của nhau…
9. **Cơ cấu chi phí (Cost Structure):**Yếu tố này sẽ mô tả các chi phí mà doanh nghiệp cần có để duy trì và phát triển kinh doanh.

* **1 số ưu điểm của việc sử dụng mô hình canva mang lại:**
  + **Sự tập trung**: Nếu bạn chỉ dừng ở suy nghĩ và ý tưởng mà không viết ra thành mô hình thì hàng năm trời không đưa ra được giải pháp cụ thể nào. Khi áp dụng mô hình Canvas, bạn sẽ xác định được tập khách hàng mục tiêu, làm cách nào tiếp cận họ, bạn có gì trong tay và mang giá trị gì cho người tiêu dùng.
  + **Linh hoạt, dễ hiểu**: Mô hình Canvas giúp tối ưu hóa bản kế hoạch kinh doanh cồng kềnh theo một cách trực quan, dễ nắm bắt.
  + **Mở ra hướng đi rõ ràng**: Hiểu được mối liên kết giữa 9 yếu tố trong mô hình Canvas sẽ giúp bạn đưa ra những giải pháp hay cải tiến mới đem lại thành công cho doanh nghiệp.
  + **Tìm hiểu về đối thủ cạnh tranh**: Mô hình kinh doanh Canvas có thể dùng để phân tích đối thủ cạnh tranh, qua đó hiểu rõ hơn về những điểm mạnh, điểm yếu, thành tựu và khó khăn mà họ đang gặp phải.
* **Nhược điểm**

**-** Mặc dù không thể phủ nhận những ưu điểm và tính hiệu quả của mô hình canvas. Nhưng mô hình này vẫn còn tồn tại một số nhược điểm như mô hình này không thật sự phù hợp với các công ty non trẻ. Tức là những doanh nghiệp mới phát triển với quy mô nhỏ. Bên cạnh đó, mô hình kinh doanh Canvas đưa ra các giả định rủi ro trong kinh doanh. Tuy nhiên các giả định này không được xác minh một cách rõ ràng.

