

CHƯƠNG TRÌNH

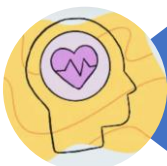
TẬP HUẤN KIẾN THỨC KINH DOANH/KHỞI NGHIỆP

VÒNG PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM (DÀNH CHO HỌC SINH BẢNG B)

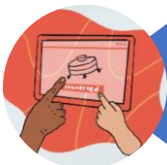
SOLVE FOR TOMORROW 2024



MỤC TIÊU



Trang bị kiến thức cơ bản về Kinh doanh - Khởi nghiệp



Giúp học sinh hiểu tiêu chí chấm điểm của cuộc thi ở vòng 2, 3 và thể hiện hiệu quả trong bài thi



Hướng dẫn học sinh tiếp cận và thực hành Lập kế hoạch kinh doanh



Thực hành dự án, thuyết trình theo nhóm



Truyền cảm hứng kinh doanh, khởi nghiệp - Kết nối bạn bè, xây dựng mạng lưới chuyên nghiệp

NỘI DUNG



Phần 1: Giới thiệu – Làm quen



Phần 2: Tiêu chí chấm điểm của cuộc thi ở vòng 2, 3 và cách thể hiện hiệu quả trong bài thi



Phần 3: Kế hoạch kinh doanh – Mô hình kinh doanh

- Lập kế hoạch kinh doanh theo mô hình Canvas
- Business Case study
- Phân tích hoạt động kinh doanh theo mô hình Canvas



Phần 4: Thực hành phân tích mô hình kinh doanh & Thuyết trình nhóm



Phần 5: Tổng kết & Hỏi đáp

PHẦN 1:

LÀM QUEN – GIỚI THIỆU NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH





GIẢI PHÁP, ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ/STEM GIẢI QUYẾT CÁC VẤN ĐỀ CỦA CUỘC SỐNG VÀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, KHỞI NGHIỆP



Nhu cầu thị trường tăng cao Tác động lớn tới cộng đồng, môi trường



ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ/STEM GIẢI QUYẾT CÁC VẤN ĐỀ CỦA CUỘC SỐNG ĐANG LÀ XU THẾ KHỞI NGHIỆP CHỦ ĐẠO

Bếp sạch là bếp không khói

Doanh nghiệp sinh viên khởi nghiệp **BioLite** tại Mỹ phát triển bếp nấu ăn sử dụng năng lượng sạch, an toàn cho sức khỏe.

Bếp truyền thống rất nhiều khói vì quá trình cháy thiếu oxy, bếp **BioLite** dùng nhiên liệu sinh khối nhưng giảm 95% khói, tiêu thụ ít hơn 50% nhiên liệu.

Lợi ích của bếp sạch không dừng lại ở cải thiện sức khỏe mà còn trao quyền cho phụ nữ làm chủ cuộc sống, gắn kết gia đình, có tác động cộng đồng rất lớn.



ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ/STEM GIẢI QUYẾT CÁC VẤN ĐỀ CỦA CUỘC SỐNG ĐANG LÀ XU THẾ KHỞI NGHIỆP CHỦ ĐẠO

Tháng 9/2010, cựu Ngoại trưởng Mỹ Hillary Clinton đến New York để bàn chuyện... cái bếp. Liên minh Bếp sạch Toàn cầu (*The Global Alliance for Clean Cookstoves - GACC*) ra đời.

Theo bà Clinton, một chiếc bếp sạch giúp cứu sống nhiều người, tiết kiệm tiền, thời gian và gắn kết gia đình



ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ/STEM GIẢI QUYẾT CÁC VẤN ĐỀ CỦA CUỘC SỐNG ĐANG LÀ XU THẾ KHỞI NGHIỆP CHỦ ĐẠO

Khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ, đổi mới sáng tạo nhận được nhiều hỗ trợ từ Doanh nghiệp, Chính phủ và các tổ chức quốc tế.



ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ/STEM GIẢI QUYẾT CÁC VẤN ĐỀ CỦA CUỘC SỐNG ĐANG LÀ XU THẾ KHỞI NGHIỆP CHỦ ĐẠO

Sau cuộc thi, các dự án tiếp tục được đầu tư, phát triển, tối ưu công nghệ, giảm giá bán. Ngày càng có nhiều người dân nghèo, đối tượng yếu thế được hưởng lợi từ dự án.



Công nghệ hỗ trợ đối tượng yếu thế, giúp họ hoà nhập xã hội

Người khiếm thị giờ đây có thể nhận biết được đồ vật xung quanh, nhờ vào ứng dụng di động **Be My Eyes** - bản nâng cấp do trí tuệ nhân tạo hỗ trợ, với chức năng tạo hình ảnh thành văn bản ChatGPT mới của OpenAI.

ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ/STEM GIẢI QUYẾT CÁC VẤN ĐỀ CỦA CUỘC SỐNG ĐANG LÀ XU THẾ KHỞI NGHIỆP CHỦ ĐẠO



ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ/STEM GIẢI QUYẾT CÁC VẤN ĐỀ CỦA
CUỘC SỐNG ĐANG LÀ XU THẾ KHỞI NGHIỆP CHỦ ĐẠO



PHẦN 2:

TIÊU CHÍ CUỘC THI TẠI VÒNG PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM – VÒNG CHUNG KẾT CÁCH THỂ HIỆN TRONG BÀI DỰ THI



TIÊU CHÍ KINH DOANH/THƯƠNG MẠI HOÁ SẢN PHẨM CỦA VÒNG PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM & VÒNG CHUNG KẾT



KẾ HOẠCH THƯƠNG MẠI HOÁ SẢN PHẨM

Nội dung chấm điểm	Tổng điểm tối đa	Số lượng tiêu chí (2)	Ghi chú
Kế hoạch kinh doanh hoàn thiện của ý tưởng	5 điểm	Phân tích được chiến lược kinh doanh, kế hoạch đưa sản phẩm ra thị trường mục tiêu.	Trọng số 25% tổng số điểm của vòng 2, tương đương với 2,5 điểm/10
	5 điểm	Đánh giá được khả năng thương mại hoá, khả năng tăng trưởng của sản phẩm và hiệu quả trong kế hoạch kinh doanh.	

KẾ HOẠCH THƯƠNG MẠI HOÁ SẢN PHẨM

Nội dung chấm điểm	Tổng điểm tối đa	Số lượng tiêu chí	Điều cần thể hiện trong KHKD
Kế hoạch kinh doanh hoàn thiện của ý tưởng	5 điểm	Phân tích được chiến lược kinh doanh, kế hoạch đưa sản phẩm ra thị trường mục tiêu.	Chiến lược kinh doanh: <ul style="list-style-type: none">Kế hoạch kinh doanh ngắn gọn, dễ hiểu, đầy đủ nội dungTập trung phân tích thị trường, khách hàng mục tiêu, giá trị cung cấp. Kế hoạch phát triển sản phẩm ra thị trường: <ul style="list-style-type: none">Đưa ra lộ trình triển khai sản phẩm, các mục tiêu ngắn, dài hạn, các bước phát triển dự án.
	5 điểm	Đánh giá được khả năng thương mại hoá, khả năng tăng trưởng của sản phẩm và hiệu quả trong kế hoạch kinh doanh.	Phân tích triển vọng thương mại hoá của dự án: <ul style="list-style-type: none">Đánh giá quy mô và tiềm năng thị trường.Phân tích điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp, phân tích đối thủ cạnh tranhTìm lợi thế cạnh tranh cốt lõi: Tại sao khách hàng mua sản phẩm/dịch vụ của mình?

THUYẾT TRÌNH MÔ HÌNH KINH DOANH TRÊN SÂN KHẤU

Nội dung chấm điểm	Tổng điểm tối đa	Số lượng tiêu chí (3)	Ghi chú
Mô hình/Kế hoạch kinh doanh hoàn thiện của ý tưởng	5 điểm	Phân tích được chiến lược kinh doanh, kế hoạch đưa sản phẩm ra thị trường mục tiêu	Tỷ trọng 80%
	5 điểm	Đánh giá được khả năng thương mại hoá, khả năng tăng trưởng của sản phẩm và hiệu quả trong kế hoạch kinh doanh	
Tác động của dự án	10 điểm	Mức độ tác động và ý nghĩa về kinh tế - xã hội của ý tưởng, dự án khởi nghiệp mang lại	Tỷ trọng 20%
Trọng số 35% tổng số điểm của vòng 3, tương đương với 3,5 điểm/10			

THUYẾT TRÌNH MÔ HÌNH KINH DOANH TRÊN SÂN KHẤU

Nội dung chấm điểm	Tổng điểm tối đa	Số lượng tiêu chí (3)	Điều cần thể hiện trong Bài thuyết trình
Mô hình/Kế hoạch kinh doanh hoàn thiện của ý tưởng	5 điểm	Phân tích được chiến lược kinh doanh, kế hoạch đưa sản phẩm ra thị trường mục tiêu	<ul style="list-style-type: none">Chiến lược kinh doanh, kế hoạch đưa sản phẩm ra TT Mô hình kinh doanh hiệu quảKế hoạch Marketing sáng tạo giúp thâm nhập hoặc/và chiếm lĩnh thị trường Phân tích chiến lược giá, các kênh phân phối, quan hệ khách hàng, dòng doanh thu.
	5 điểm	Đánh giá được khả năng thương mại hoá, khả năng tăng trưởng của sản phẩm và hiệu quả trong kế hoạch kinh doanh	<p>Khả năng thương mại hóa và tăng trưởng</p> <ul style="list-style-type: none">Phân tích, dự báo tiềm năng thị trường, khả năng tăng trưởng, hiệu quả kinh doanh.Sản phẩm/dịch vụ của bạn có tiềm năng mở rộng ra sao? <p>Hiệu quả trong kinh doanh: Phân tích lợi nhuận, chi phí và các chỉ số tài chính khác.</p>
Tác động của dự án	10 điểm	Mức độ tác động và ý nghĩa về kinh tế - xã hội của ý tưởng, dự án khởi nghiệp mang lại	<p>Tác động kinh tế - xã hội:</p> <p>Phân tích mức độ ảnh hưởng, ý nghĩa xã hội của dự án. Số liệu dự báo, con số minh chứng thuyết phục kèm theo.</p>

PHẦN 3:

KẾ HOẠCH KINH DOANH

MÔ HÌNH KINH DOANH



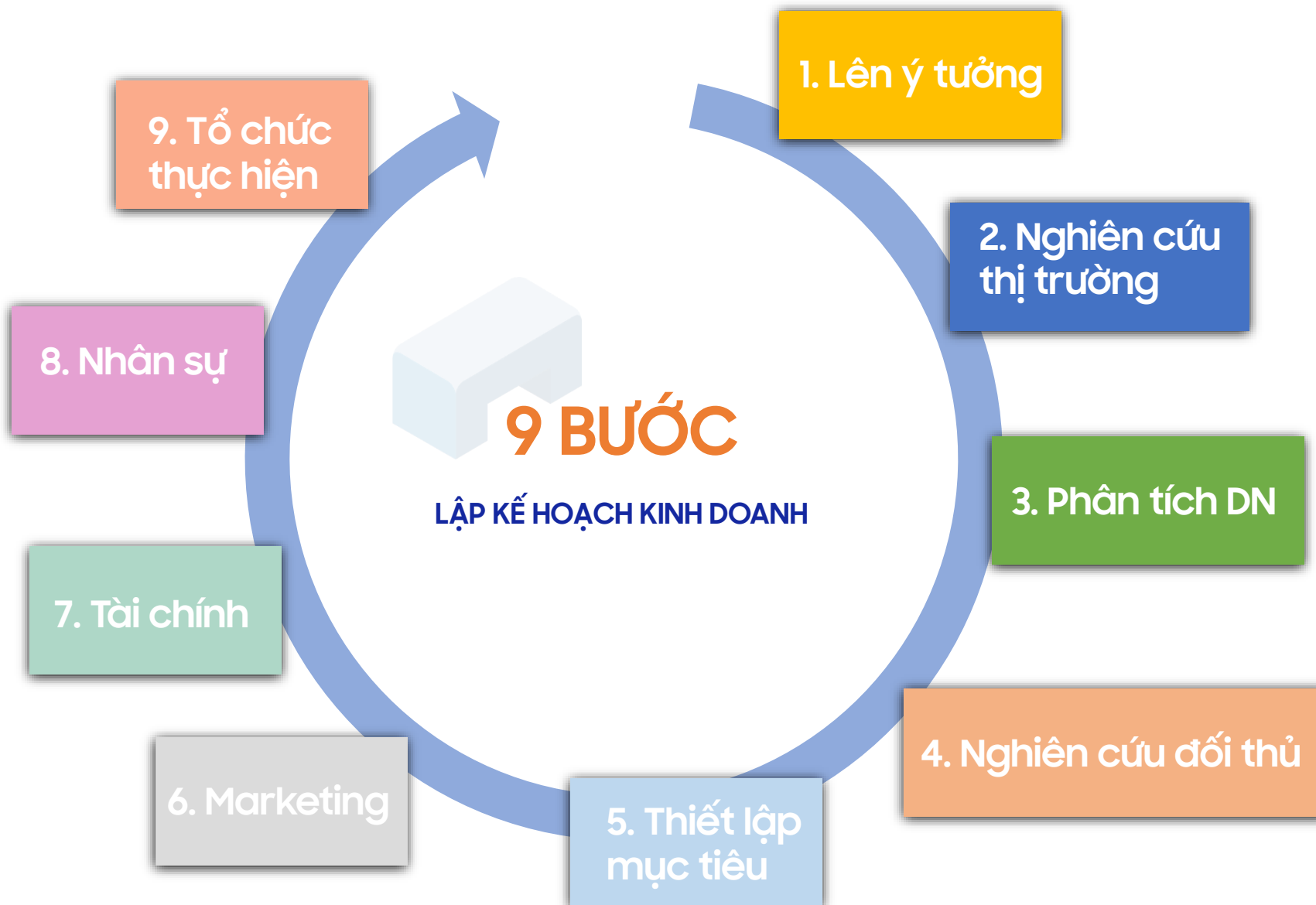
KẾ HOẠCH KINH DOANH LÀ GÌ?

Kế hoạch kinh doanh là tài liệu mô tả các **mục tiêu** kinh doanh, **chiến lược** và **kế hoạch hành động** để đạt được mục tiêu của doanh nghiệp.

LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH ĐỂ LÀM GÌ?

Kế hoạch kinh doanh được thiết lập để **tổ chức**, **hướng dẫn hoạt động** của doanh nghiệp, **thu hút vốn đầu tư**, huy động nguồn lực, và tham dự **các cuộc thi**.





MÔ HÌNH KINH DOANH LÀ GÌ?

Là bản mô tả chiến lược mà doanh nghiệp sử dụng để tạo ra giá trị, cung cấp giá trị cho khách hàng và thu được lợi nhuận.

CỤ THỂ HƠN

Nó mô tả cách mà một doanh nghiệp sẽ kiếm tiền và phát triển việc kinh doanh với các yếu tố:

Phân khúc khách hàng, kênh phân phối, nguồn doanh thu, cấu trúc chi phí, đối tác chính, và các hoạt động chính của doanh nghiệp...



VÌ SAO CẦN CÓ MÔ HÌNH KINH DOANH TRONG THUYẾT TRÌNH DỰ ÁN?

Đánh giá được tính khả thi của dự án

Giúp ban giám khảo đánh giá tính khả thi của dự án thông qua các yếu tố như thị trường mục tiêu, nguồn thu, và cơ cấu chi phí.



VÌ SAO CẦN CÓ MÔ HÌNH KINH DOANH TRONG THUYẾT TRÌNH DỰ ÁN?

Rõ ràng và hệ thống hóa ý tưởng

Một mô hình kinh doanh giúp hệ thống hóa ý tưởng kinh doanh một cách rõ ràng và logic, giúp người thuyết trình truyền tải thông tin một cách mạch lạc và thuyết phục.



VÌ SAO CẦN CÓ MÔ HÌNH KINH DOANH TRONG THUYẾT TRÌNH DỰ ÁN?

Chỉ ra được các yếu tố quan trọng làm nên thành công của dự án

Trình bày các yếu tố quan trọng của hoạt động kinh doanh như giá trị đề xuất, khách hàng mục tiêu, và các hoạt động cốt lõi, từ đó giúp ban giám khảo hiểu rõ cách mà dự án sẽ vận hành và phát triển.



KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ MÔ HÌNH KINH DOANH TRONG THUYẾT TRÌNH DỰ ÁN

	Khái niệm	Mục tiêu
Kế hoạch kinh doanh	Là một tài liệu chi tiết mô tả <i>chiến lược, mục tiêu và các bước cụ thể</i> để đạt được các mục tiêu kinh doanh	Cung cấp một lộ trình chi tiết và cụ thể cho việc thực hiện chiến lược kinh doanh, bao gồm phân tích thị trường, kế hoạch tài chính, và kế hoạch hoạt động
Mô hình kinh doanh	Là tài liệu mô tả cách thức mà một doanh nghiệp tạo ra giá trị và thu được giá trị	Mô tả cấu trúc tổng quát của doanh nghiệp, bao gồm các yếu tố như khách hàng mục tiêu, giá trị đề xuất, kênh phân phối, nguồn lực chính, và nguồn thu

KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ MÔ HÌNH KINH DOANH

	UBER/GRAB	AMAZON
Kế hoạch kinh doanh	Chi tiết chiến lược mở rộng thị trường, kế hoạch marketing, dự báo tài chính, kế hoạch tuyển dụng tài xế, và quản lý rủi ro pháp lý.	<p>Kế hoạch kinh doanh của Amazon chi tiết các bước cụ thể để thực hiện chiến lược mở rộng và phát triển kinh doanh trong các lĩnh vực thương mại điện tử, dịch vụ đám mây, và các dịch vụ giải trí.</p> <p>Thể hiện rõ chiến lược cụ thể để đạt được mục tiêu kinh doanh và mở rộng thị trường.</p>
Mô hình kinh doanh	<p>Kết nối tài xế và hành khách qua một nền tảng công nghệ</p> <p>Tạo ra giá trị bằng cách cung cấp dịch vụ vận chuyển thuận tiện người, hàng hoá và dễ dàng.</p>	<p>Một nền tảng thương mại điện tử đa dạng, cung cấp các sản phẩm và dịch vụ từ sách, đồ điện tử, đến dịch vụ thanh toán, điện toán đám mây.</p> <p>Mô hình kinh doanh của Amazon cung cấp một cái nhìn tổng quan về cách thức mà Amazon tạo ra và nắm bắt giá trị: Cung cấp trải nghiệm mua sắm trực tuyến và nền tảng cho các nhà bán lẻ phát triển.</p>

MÔ HÌNH KINH DOANH CANVAS



MÔ HÌNH KINH DOANH CANVAS

Mô hình kinh doanh Canvas là một công cụ trực quan giúp mô tả, thiết kế và phân tích các khía cạnh chính của một mô hình kinh doanh.

Việc sử dụng mô hình này trong thuyết trình có thể mang lại nhiều lợi thế



MÔ HÌNH KINH DOANH CANVAS

09 hạng mục mà bất kỳ doanh nghiệp nào cũng cần có, để giúp tạo thành một kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh.

09 yếu tố này khi được kết hợp với nhau sẽ tạo ra lợi thế cạnh tranh đặc biệt, giúp chủ doanh nghiệp vận hành kế hoạch kinh doanh hiệu quả



Customer Segments

Phân khúc khách hàng mục tiêu

Là phạm vi thị trường/tập khách hàng mà doanh nghiệp hướng tới cung cấp sản phẩm/dịch vụ. Nhóm khách hàng này được phân khúc theo những tiêu chí như thói quen, sở thích, thị hiếu.



Netflix – Nhà cung cấp nội dung số

Phân khúc khách hàng mục tiêu

- Giới trẻ, rành công nghệ, quen thuộc với các thiết bị di động,
- Người đi làm bận rộn, người yêu thích xem phim và các chương trình giải trí trực tuyến mọi lúc, mọi nơi.
- Netflix định vị phân khúc khách hàng của mình dựa trên sở thích giải trí và thói quen tiêu thụ nội dung số.



Value Proposition

Đề xuất giá trị

Mô tả những giá trị mà sản phẩm hay dịch vụ mà doanh nghiệp tạo ra cho khách hàng. Là lý do để doanh nghiệp thuyết phục khách hàng chi tiền mua sản phẩm.

Các giá trị:

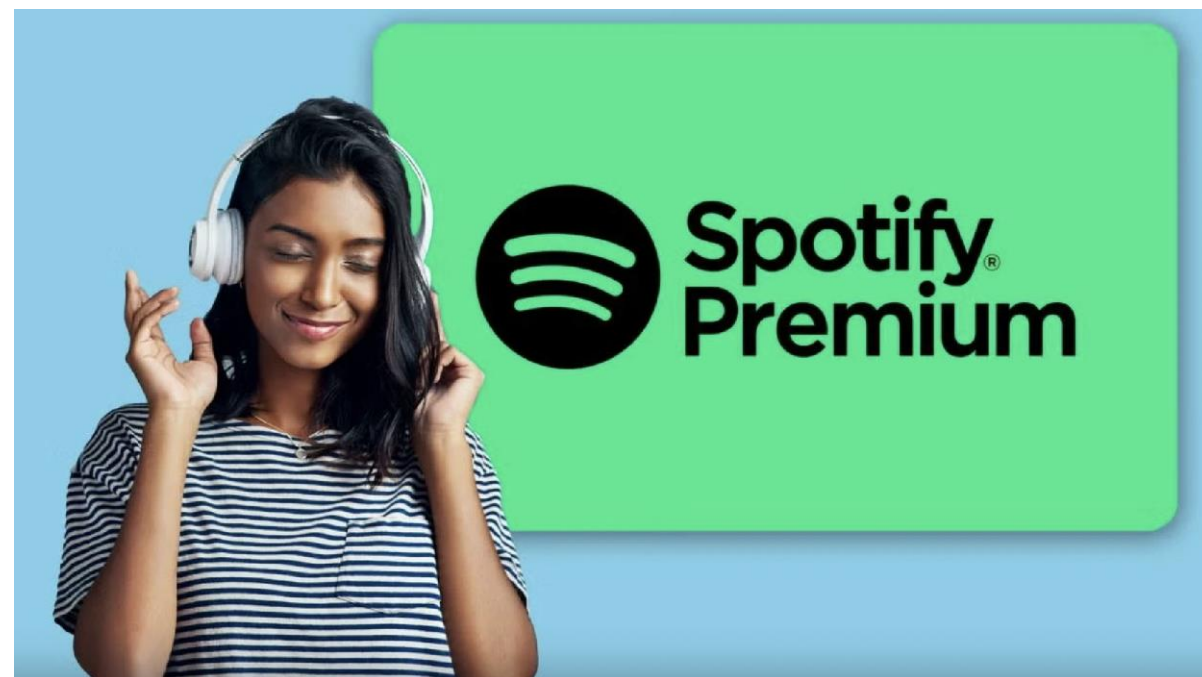
- Thiết kế độc đáo và đẹp - Sản phẩm, dịch vụ mới – Bền – Tốt – Đẹp
- Cá nhân hóa theo nhu cầu - Thương hiệu - Giá bán hợp lý- Dễ dàng mua bán- Chế độ hậu mãi tốt



Spotify – Nền tảng nghe nhạc trực tuyến

ĐỀ XUẤT GIÁ TRỊ

- Spotify cung cấp dịch vụ nghe nhạc trực tuyến với hàng triệu bài hát, giúp người dùng khám phá âm nhạc mới và nghe nhạc theo sở thích cá nhân.
- Spotify mang đến trải nghiệm nghe nhạc cá nhân hóa với các danh sách phát và đề xuất âm nhạc thông minh.
- Cung cấp đa dạng các gói thuê bao theo nhu cầu, vị trí địa lý
- Kho nội dung số lớn nhờ hợp tác với nhiều nghệ sĩ lớn trên toàn cầu



Channels

Kênh phân phối

Cách sản phẩm đến từ nơi sản xuất tới tay người tiêu dùng, là các kênh tiếp xúc và tương tác với khách hàng.

2 hình thức kênh phân phối phổ biến

- Kênh trực tiếp (đội ngũ nhân viên bán hàng trực tiếp, điểm bán hàng trực tiếp, các trang bán hàng trên mạng,...)
- Kênh gián tiếp (các đại lý, cửa hàng của đối tác).



Amazon – Sàn thương mại điện tử và dịch vụ đám mây

Kênh phân phối

- Amazon sử dụng trang web và ứng dụng di động để bán hàng, kết hợp với hệ thống phân phối và giao hàng toàn cầu nhanh chóng.
- Amazon tận dụng các kênh giao tiếp số và dịch vụ điện toán đám mây để phục vụ khách hàng trên toàn thế giới



Customer Relationship

Quan hệ với khách hàng

Là kết quả của quá trình kinh doanh mà doanh nghiệp muốn xây dựng với khách hàng.



Các mối quan hệ với khách hàng bao gồm:

- Hỗ trợ cá nhân: Nhân viên tư vấn về sản phẩm/dịch vụ
- Cộng đồng trung thành (Ví dụ: Starbucks)
- Đóng góp cùng sáng tạo (Ví dụ: Youtube, Tiktok)
- Tự phục vụ (Ví dụ: Zoom)
- Khách hàng thường xuyên (Ví dụ: Netflix)
- Khách hàng VIP (Ví dụ: Thẻ thành viên hạng bạch kim Mobifone/Vietnam Airlines)



Revenue Streams

Luồng doanh thu

Là dòng tiền trong hoạt động của doanh nghiệp, thể hiện nguồn lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được từ khách hàng.

Doanh nghiệp thu được tiền từ:

- Bán sản phẩm, tài sản
- Cung cấp dịch vụ
- Cho vay/Cho thế chấp/Cho thuê
- Cấp phép sử dụng
- Quảng cáo
- Thu phí sử dụng...



Google - Công ty công nghệ với dịch vụ tìm kiếm và quảng cáo trực tuyến

Luồng doanh thu

- Doanh thu chính đến từ quảng cáo trực tuyến: Google Ads và YouTube Ads.
- Dịch vụ đám mây: Google Cloud Platform cung cấp các dịch vụ đám mây: lưu trữ, phân tích dữ liệu và AI.
- Dịch vụ và sản phẩm kỹ thuật số: Google Play Store và kho nội dung số
- Google tận dụng lượng người dùng khổng lồ và dữ liệu phong phú để cung cấp các dịch vụ quảng cáo mục tiêu.



Key Resource

Nguồn tài nguyên chính

Là nguồn lực của doanh nghiệp để đảm bảo thực hiện thành công kế hoạch kinh doanh.

4 yếu tố nguồn lực chính của công ty:

- Con người.
- Tiền bạc (Tài chính).
- Tri thức.
- Cơ sở vật chất, máy móc.



Samsung - Tập đoàn công nghệ và điện tử tiêu dùng hàng đầu thế giới

NGUỒN TÀI NGUYÊN CHÍNH

- Công nghệ và Sáng tạo: Samsung đầu tư mạnh mẽ vào nghiên cứu và phát triển (R&D).
- Nhân sự và Tài năng: Đội ngũ nhân viên kỹ thuật, nhà khoa học và kỹ sư là nguồn lực sáng tạo và phát triển sản phẩm.
- Thương hiệu và Danh tiếng
- Cơ sở sản xuất: Các nhà máy và cơ sở sản xuất trên toàn cầu, trong đó có Việt Nam, giúp Samsung đáp ứng nhanh chóng nhu cầu thị trường và giảm chi phí sản xuất.
- Mạng lưới phân phối rộng khắp: Hệ thống kênh phân phối toàn cầu bao gồm các nhà bán lẻ, nhà phân phối và cửa hàng trực tuyến, giúp sản phẩm tiếp cận thị trường một cách hiệu quả.



Key Partnership

Đối tác chính

Mô tả mối quan hệ giữa doanh nghiệp với các đối tác chính để giúp cho việc thực hiện kinh doanh được phát triển tốt nhất.

Quan hệ đối tác bao gồm 4 cách thức:

- Hợp tác cả hai bên cùng thắng
- Liên minh.
- Liên doanh.
- Nhà cung cấp



Samsung - Tập đoàn công nghệ và điện tử tiêu dùng hàng đầu thế giới

ĐỐI TÁC CHÍNH

**SAMSUNG**

- Nhà sản xuất, cung cấp linh kiện: Samsung hợp tác chặt chẽ với các nhà cung cấp linh kiện như Qualcomm, Sony để đảm bảo nguồn cung.
- Nhà mạng viễn thông: Samsung hợp tác với các nhà mạng lớn như Verizon, AT&T và T-Mobile để phân phối thiết bị và cung cấp các dịch vụ hỗ trợ sau bán hàng.
- Các đối tác âm nhạc, thể thao, tổ chức quốc tế...

Activities

Hoạt động chính

Mô tả các hoạt động phát triển, sản xuất cũng như cung cấp dịch vụ đến với phân khúc khách hàng mà doanh nghiệp hướng đến triển khai để duy trì việc kinh doanh.

3 yếu tố đảm bảo hoạt động của doanh nghiệp:

- Nền tảng kinh doanh
- Hoạt động sản xuất
- Các chính sách triển khai



Facebook – Nền tảng mạng xã hội

Hoạt động chính

Facebook duy trì và phát triển nền tảng mạng xã hội, quản lý nội dung và người dùng, và cung cấp dịch vụ quảng cáo.

Facebook tập trung vào việc cải thiện trải nghiệm người dùng và thu hút nhà quảng cáo.



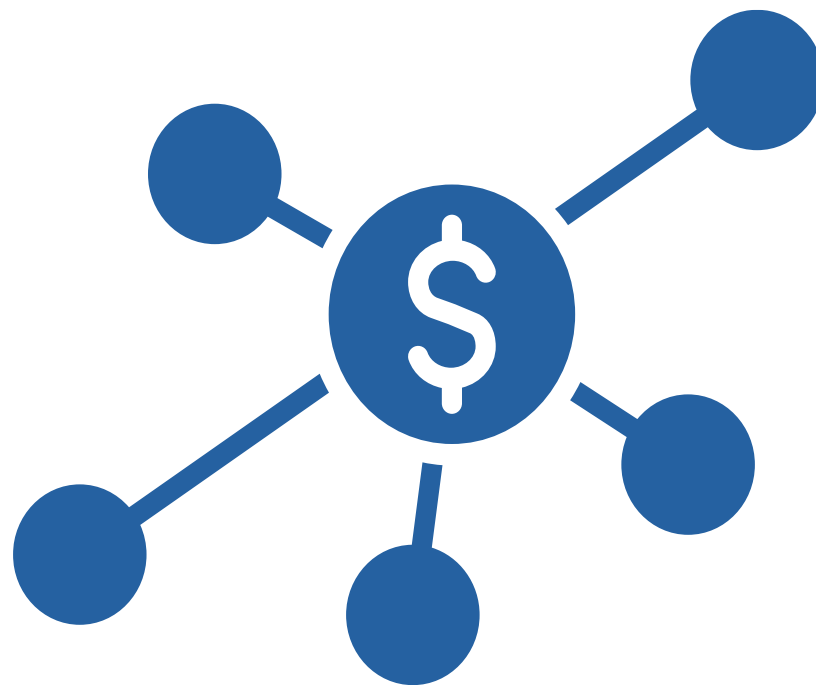
Cost Structure

Cơ cấu chi phí

Mô tả toàn bộ những chi phí cần thiết để có thể duy trì các hoạt động kinh doanh. Đây cũng là số tiền mà mỗi tổ chức phải chi trả để vận hành doanh nghiệp.

Cơ cấu chi phí bao gồm:

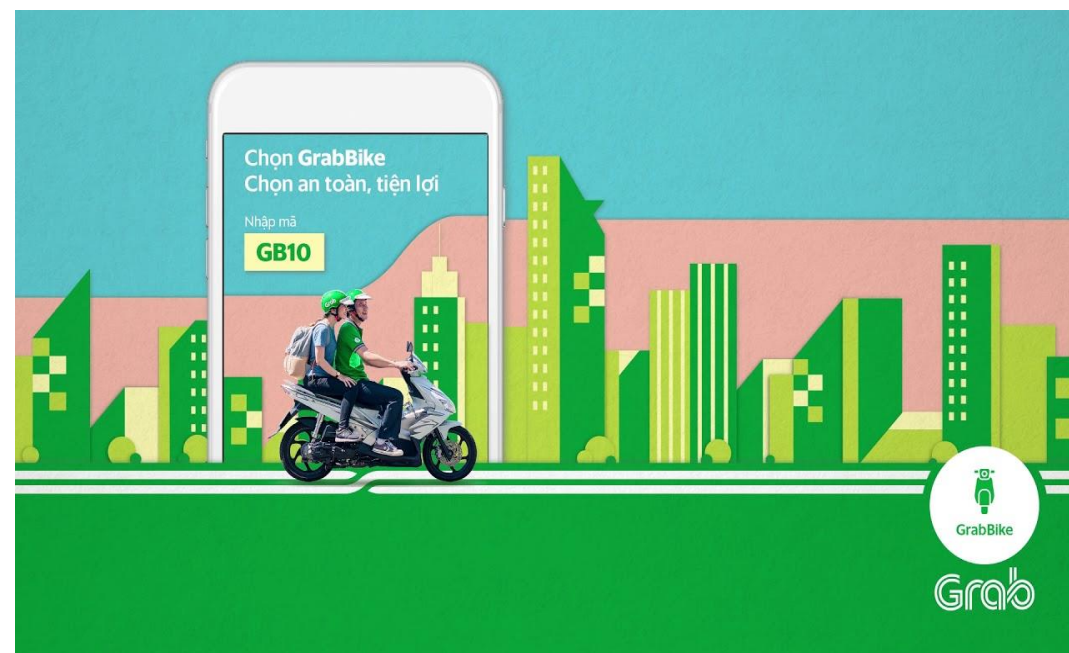
- Chi phí cố định (là chi phí không (rất ít) thay đổi trong quá trình sản xuất)
- Chi phí biến đổi (tỷ lệ với khối lượng sản phẩm được sản xuất)
- Quy mô sản xuất (nâng cao sản lượng sẽ giảm giá bán)



Uber/Grab- Nền tảng gọi xe công nghệ

Cơ cấu chi phí

- Uber/Grab - Nền tảng gọi xe công nghệ: Chi phí chủ yếu bao gồm phát triển nền tảng công nghệ, marketing và hỗ trợ khách hàng.
- Uber đầu tư vào công nghệ để cải thiện trải nghiệm người dùng và chi phí marketing để thu hút tài xế và khách hàng.



Designed For: Solve for Tomorrow
2024










Designed By: JA Vietnam

Business Model Canvas

Mô hình kinh doanh Canvas

Date: 08/2024

Version: 01

<div><div></div><div>Key Partners/ Đối tác chính</div></div>	<div><div></div><div>Key Activities/Hoạt động chính</div></div> <div><div></div><div>Key Resources/Nguồn tài nguyên chính</div></div>	<div><div></div><div>Value Propositions/Đề xuất giá trị</div></div>	<div><div></div><div>Customer Relationship/Mối quan hệ khách hàng</div></div> <div><div></div><div>Channels/Kênh phân phối</div></div>	<div><div></div><div>Customer Segments/Phân khúc khách hàng mục tiêu</div></div>
<div><div></div><div>Cost Structure/Cơ cấu chi phí</div></div>		<div><div></div><div>Revenue Stream/Luồng doanh thu</div></div>		

BUSINESS CASE STUDY

BÀI HỌC KINH DOANH TỪ CUỘC SỐNG



QUIZ

CÔNG TY NÀO? LĨNH VỰC GÌ?



Thành lập
8/2008



Giá trị vốn hoá thị trường 8/2024: 88,94 tỷ USD

0 tài sản, 0 doanh thu,

3 người, 1 ý tưởng



**Kinh tế chia sẻ
(Sharing Economy)**



**Nền kinh tế nền tảng
(Platform economy)**

HOSPITALITY



Company's slogan

Belong Anywhere

Company's logo





Brian Chesky



Nathan Blecharczyk



Joe Gebbia





- ✓ Thành lập năm 2008
- ✓ Nền tảng trực tuyến kết nối chủ nhà có phòng trống với khách thuê toàn thế giới
- ✓ Tiết kiệm chi phí và trải nghiệm địa phương: Tiết kiệm tiền và sống như người bản địa.
- ✓ Thị trường toàn cầu: Hoạt động tại hơn 220 quốc gia.
- ✓ Đa dạng chỗ ở: Phòng riêng, căn hộ, đến các chỗ ở độc đáo như nhà cây và nhà ở lâu đài.

TREEHOUSE AIRBNB



Dịch vụ nhà trên cây của AirBnB Atlanta, Mỹ



Thực hành nhóm: 15 phút

Sử dụng mô hình Canvas phân tích hoạt động
kinh doanh của **AirBnB**





1. Mỗi đội được phát 01 tờ
A0 và bút



2. Thảo luận trong nhóm: Phân
tích mô hình kinh doanh của
AirBnB theo mẫu A0



3. Đại diện nhóm trình bày. Các
nhóm đặt câu hỏi. Giáo viên
phân tích



Designed For: Solve for Tomorrow
2024










Designed By: JA Vietnam

Business Model Canvas

Mô hình kinh doanh Canvas

Date: 08/2024

Version: 01

<div><div></div><div>Key Partners/ Đối tác chính</div></div>	<div><div></div><div>Key Activities/Hoạt động chính</div></div> <div><div></div><div>Key Resources/Nguồn tài nguyên chính</div></div>	<div><div></div><div>Value Propositions/Đề xuất giá trị</div></div>	<div><div></div><div>Customer Relationship/Mối quan hệ khách hàng</div></div> <div><div></div><div>Channels/Kênh phân phối</div></div>	<div><div></div><div>Customer Segments/Phân khúc khách hàng mục tiêu</div></div>
<div><div></div><div>Cost Structure/Cơ cấu chi phí</div></div>		<div><div></div><div>Revenue Stream/Luồng doanh thu</div></div>		

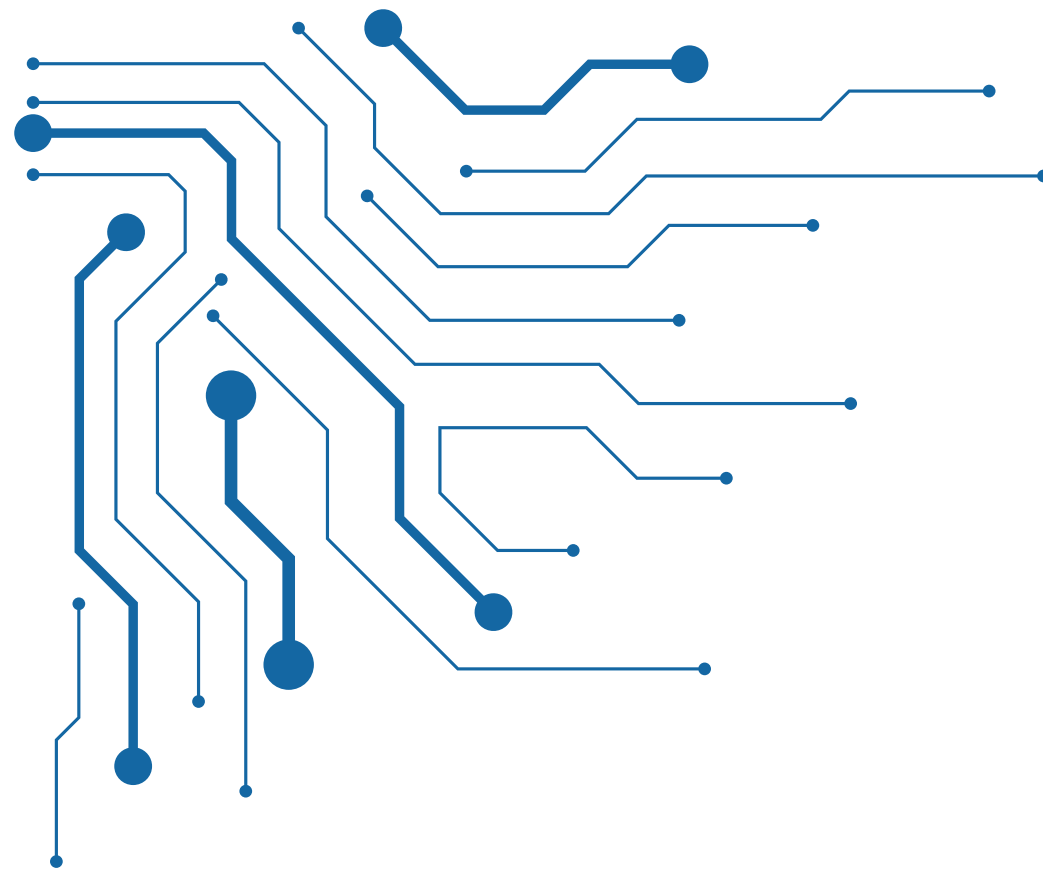
Phân khúc khách hàng mục tiêu (Customer Segments)

- Khách du lịch và khách công tác cần nơi ở tạm thời, mới, lạ, dịch vụ toàn cầu giá địa phương (Global service standards – Local price)
- Chủ nhà có không gian trống muốn cho thuê
- Các nhà cung cấp dịch vụ địa phương



Giá trị đề xuất (Value Propositions)

- Cung cấp nền tảng cho thuê chỗ ở đa dạng, từ phòng trọ đến căn hộ, biệt thự
- Trải nghiệm văn hoá địa phương chân thực, sống động
- Chi phí hợp lý hơn so với khách sạn truyền thống
- Địa điểm rộng khắp và Rất nhiều lựa chọn
- Cơ hội kết bạn mới, giao thương



Kênh phân phối (Channels)

- Website và ứng dụng di động của AirBnB
- Quảng cáo trực tuyến và mạng xã hội
- Chương trình giới thiệu khách hàng
- Khách tự giới thiệu
- KOLs



Quan hệ khách hàng (Customer Relationships)

- Dịch vụ chăm sóc khách hàng 24/7
- Hệ thống đánh giá và phản hồi để tăng độ tin cậy và an toàn
- Tính năng nhắn tin trực tiếp giữa chủ nhà và khách thuê



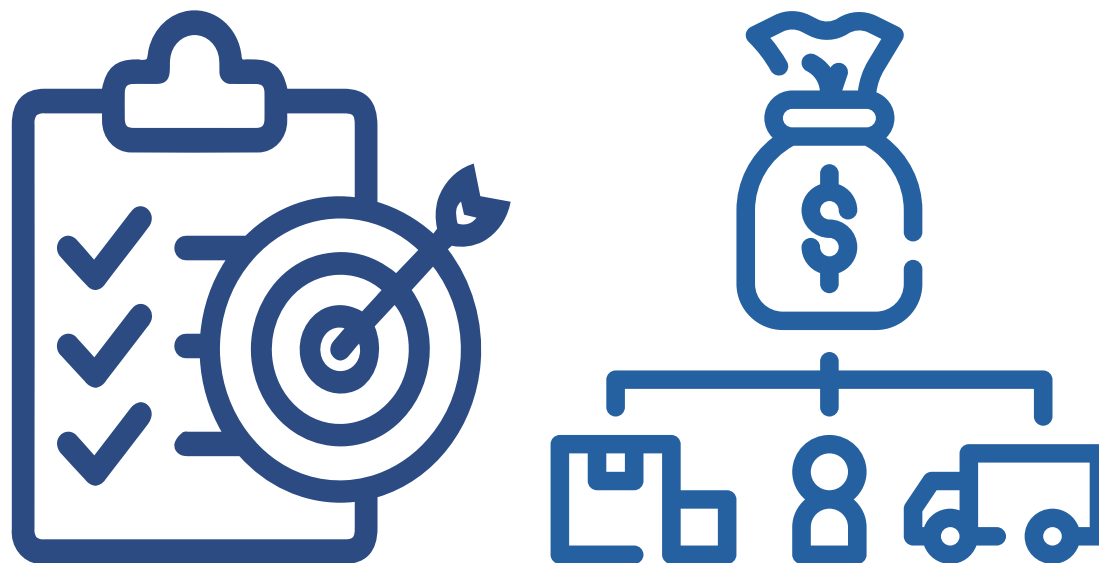
Dòng doanh thu (Revenue Streams)

- Phí dịch vụ từ khách thuê (khoảng 6-12% trên giá trị đặt phòng)
- Phí dịch vụ từ chủ nhà (khoảng 3% trên giá trị đặt phòng)
- Quảng cáo và tiếp thị liên kết



Nguồn lực chính (Key Resources)

- Nền tảng công nghệ (website và ứng dụng)
- Cơ sở dữ liệu người dùng và chỗ ở
- Đội ngũ kỹ thuật và hỗ trợ khách hàng



Hoạt động chính (Key Activities)

- Quản lý và duy trì nền tảng công nghệ
- Hỗ trợ khách hàng và giải quyết tranh chấp
- Quảng bá và tiếp thị dịch vụ

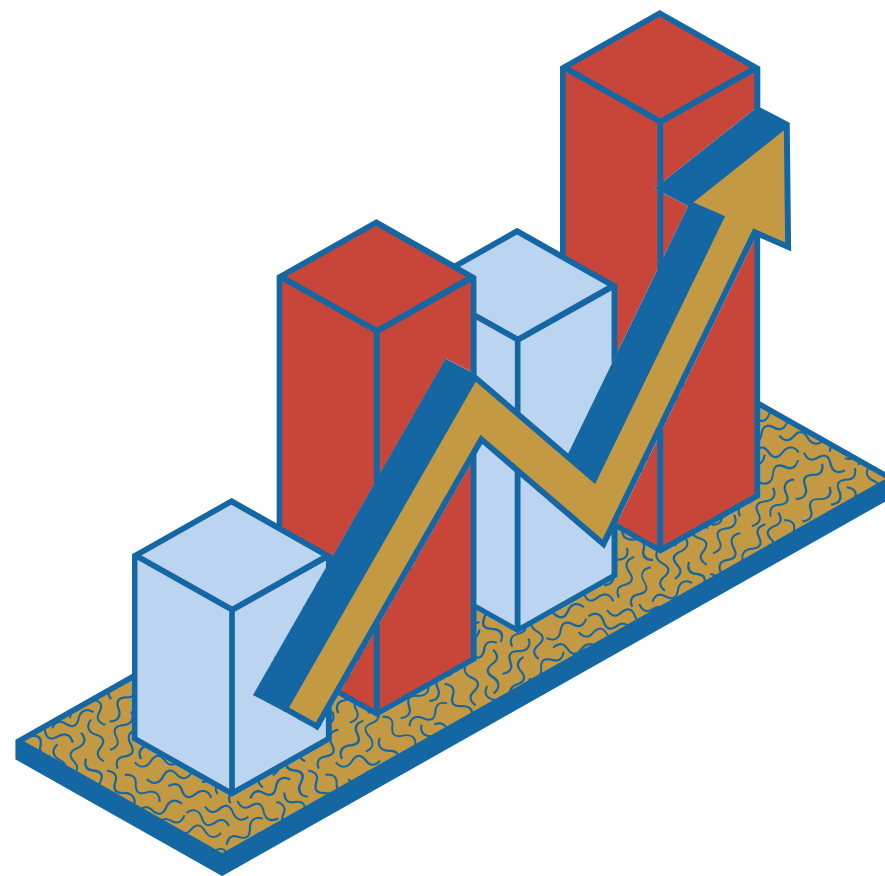


Đối tác chính (Key Partnerships)

Các công ty quản lý tài sản và dịch vụ vệ sinh, internet

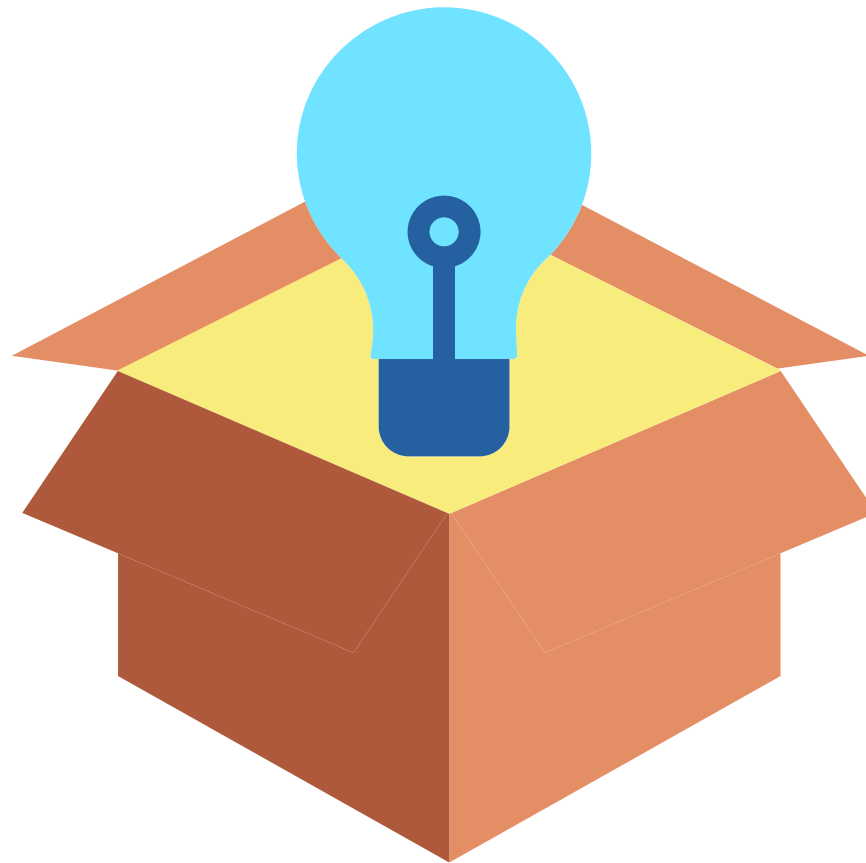
Các công ty bảo hiểm để bảo vệ chủ nhà và khách thuê

Đối tác địa phương cung cấp trải nghiệm du lịch và dịch vụ bổ sung



Cơ cấu chi phí (Cost Structure)

- Chi phí phát triển và duy trì nền tảng công nghệ
- Chi phí tiếp thị và quảng cáo
- Chi phí nhân sự và hỗ trợ khách hàng



NGHỈ GIỮA GIỜ 10 PHÚT



PHẦN 4:

THỰC HÀNH

PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH



5 PHƯƠNG ÁN TƯƠNG ỨNG 5 ĐỘI THI

- 5 ví dụ về các doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực Công nghệ để Học sinh lựa chọn và thực hành phân tích mô hình kinh doanh theo mẫu Canvas.
- Các đội sẽ bốc thăm chọn lựa 1 trong 5 Doanh nghiệp để tiến hành phân tích mô hình kinh doanh và sáng tạo 01 nội dung quảng bá sản phẩm mới nhất của họ.



CÔNG NGHỆ - GIÁO DỤC

Tên doanh nghiệp: Coursera

- Mô hình kinh doanh: Nền tảng học trực tuyến. Tạo ra giá trị bằng cách cung cấp các khóa học từ các trường đại học và tổ chức giáo dục hàng đầu.
- Coursera là một công ty công nghệ giáo dục chuyên cung cấp các khóa học trực tuyến với bài giảng, nền tảng mở.
- Coursera hợp tác với nhiều trường đại học trên thế giới để cung cấp một số khóa học nổi tiếng, cho phép người đăng ký miễn phí hoặc có thu phí.
- Các khóa học có thể thuộc ngành khoa học kỹ thuật, nhân văn học, y học, sinh học, khoa học xã hội, toán học, kinh tế học, khoa học máy tính...

The Coursera logo is displayed in white, lowercase letters on a solid blue rectangular background.

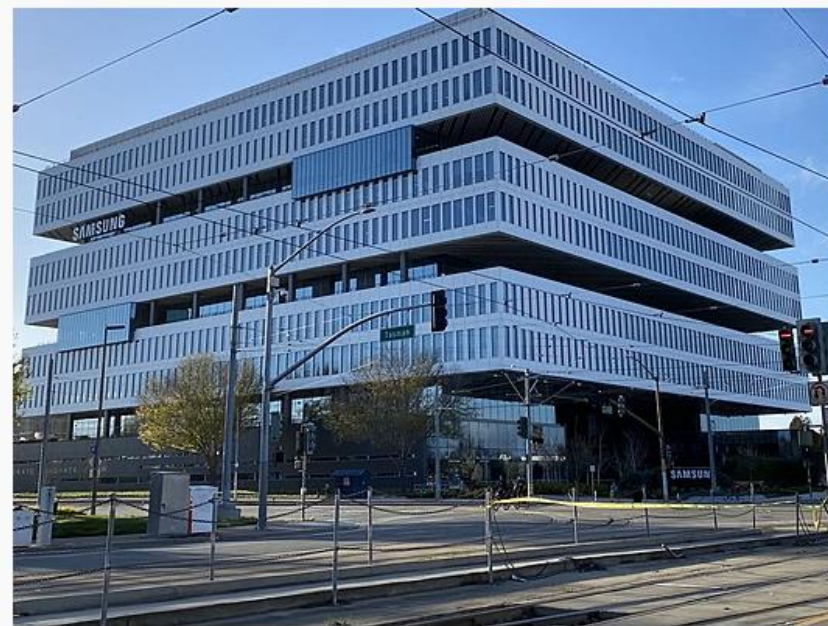
CÔNG NGHỆ – ĐIỆN TỬ, TIÊU DÙNG

Tên doanh nghiệp: Tập đoàn Samsung

Samsung là tập đoàn đa quốc gia của Hàn Quốc có trụ sở chính đặt tại Samsung Town, Seocho, Seoul. Mô hình kinh doanh của Samsung dựa trên các trụ cột chính:

- **Đổi mới và nghiên cứu, phát triển:** Samsung đầu tư mạnh mẽ vào nghiên cứu và phát triển (R&D) để tạo ra sản phẩm và công nghệ mới, giúp duy trì vị thế cạnh tranh và phát triển sản phẩm đổi mới.
- **Đa dạng hóa sản phẩm:** Tập đoàn hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau, từ điện tử tiêu dùng và công nghệ thông tin đến sản phẩm công nghiệp và tài chính, nhằm giảm thiểu rủi ro và khai thác cơ hội trên nhiều thị trường.
- **Chiến lược toàn cầu:** Samsung áp dụng chiến lược toàn cầu hóa với mạng lưới phân phối và sản xuất rộng khắp, nhằm tối ưu hóa chuỗi cung ứng và đáp ứng nhu cầu của khách hàng trên toàn thế giới.

SAMSUNG



Trụ sở của Samsung tại **thung lũng Silicon** ở
San Jose, California

CÔNG NGHỆ - DỊCH VỤ THANH TOÁN

Tên doanh nghiệp: Momo

- Mô hình kinh doanh: Ví điện tử và nền tảng thanh toán trực tuyến.
- Công ty MoMo, thành lập vào năm 2010 tại Việt Nam, là một trong những nền tảng ví điện tử hàng đầu trong nước.
- MoMo cung cấp dịch vụ thanh toán điện tử, chuyển tiền, và các dịch vụ tài chính khác thông qua ứng dụng di động. Công ty nổi bật với sự tiện lợi, bảo mật cao và hệ sinh thái đa dạng, phục vụ hàng triệu người dùng.
- MoMo ngày càng mở rộng với các dịch vụ tài chính và hợp tác chiến lược trong ngành ngân hàng và thương mại điện tử.



CÔNG NGHỆ - GIẢI TRÍ

Tên doanh nghiệp: Spotify

- Mô hình kinh doanh: Dịch vụ nghe nhạc trực tuyến. là nền tảng phát nhạc trực tuyến hàng đầu thế giới.
- Ra mắt vào năm 2008, Spotify cung cấp dịch vụ phát nhạc theo yêu cầu và tạo danh sách phát cá nhân cho người dùng.
- Với mô hình freemium, người dùng có thể lựa chọn giữa phiên bản miễn phí với quảng cáo và phiên bản Premium không có quảng cáo.
- Spotify đã nhanh chóng trở thành một trong những dịch vụ phát nhạc trực tuyến phổ biến nhất toàn cầu, với hàng triệu bài hát và podcast.



CÔNG NGHỆ - DỊCH VỤ THANH TOÁN

Tên doanh nghiệp: Shopee

- Mô hình kinh doanh: Nền tảng thương mại điện tử kết nối người mua và người bán.
- Shopee, thành lập năm 2015 bởi Sea Group tại Singapore, là nền tảng thương mại điện tử hàng đầu ở Đông Nam Á.
- Shopee cung cấp dịch vụ mua sắm trực tuyến với các tính năng như thanh toán bảo mật, giao hàng nhanh chóng, và chương trình khuyến mãi hấp dẫn.
- Shopee được biết đến với giao diện thân thiện và chiến lược tiếp thị mạnh mẽ, giúp tăng trưởng nhanh chóng trên thị trường thương mại điện tử.



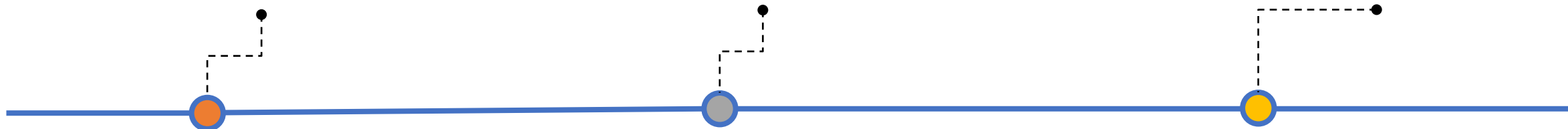
NHIỆM VỤ CỦA CÁC NHÓM

Thời gian: 40 phút

Sử dụng mô hình Canvas (Khổ A0) để phân tích Mô hình kinh doanh của doanh nghiệp mà nhóm bốc thăm.

Thiết kế nội dung quảng cáo đăng trên mạng xã hội, để quảng bá về sản phẩm/dịch vụ mới nhất của công ty đến khách hàng tiềm năng (dưới 100 chữ).

Phân công thuyết trình



Designed For: Solve for Tomorrow
2024










Designed By: JA Vietnam

Business Model Canvas

Mô hình kinh doanh Canvas

Date: 08/2024

Version: 01

<div>Key Partners/ Đối tác chính</div>	<div><div>Key Activities/Hoạt động chính</div><div>Key Resources/Nguồn tài nguyên chính</div></div>	<div>Value Propositions/Đề xuất giá trị</div>	<div><div>Customer Relationship/Mối quan hệ khách hàng</div><div>Channels/Kênh phân phối</div></div>	<div>Customer Segments/Phân khúc khách hàng mục tiêu</div>
<div>Cost Structure/Cơ cấu chi phí</div>		<div>Revenue Stream/Luồng doanh thu</div>		

MÔ HÌNH MẪU

MÔ HÌNH KINH DOANH CỦA GRAB

ĐỐI TÁC CHÍNH



1. Các nhà đầu tư (Soft-Bank, Microsoft, Toyota, Honda)
2. Đối tác tại các địa phương
3. Chiến lược liên minh

HOẠT ĐỘNG CHÍNH



1. Tập trung xây dựng cộng đồng, hệ sinh thái
2. Phát triển và mở rộng nền tảng ứng dụng
3. Truyền thông thu hút KH

NGUỒN LỰC CHÍNH



1. Nền tảng: trang web, ứng dụng,
2. Nguồn nhân lực
3. Tài chính

ĐỀ XUẤT GIÁ TRỊ



Là nền tảng kết nối nhu cầu của hành khách và tài xế dựa trên các giá trị của sự an toàn, khả năng tiếp cận và tính bền vững

QUAN HỆ KHÁCH HÀNG



1. Các chương trình ưu đãi, xếp hạng thành viên
2. Hệ thống phản hồi, đánh giá dịch vụ
3. Cộng đồng khách hàng và tài xế lớn

KÊNH PHÂN PHỐI



1. Trang web, ứng dụng,
2. Thương hiệu mở rộng (GrabBike, Grab Express)
3. Kênh truyền thông, chiến dịch quảng cáo

PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG



Phân khúc khách hàng của Grab tập trung vào hai đối tượng chính

1. Hành khách
2. Tài xế

Tập trung đáp ứng và kết nối nhu cầu của 2 nhóm này

CƠ CẤU CHI PHÍ



1. Đến từ nghiên cứu và phát triển ứng dụng. Tối ưu hóa nền tảng
2. Truyền thông thu hút khách hàng, tạo sự gắn kết với thương hiệu

ĐÒNG DOANH THU



1. Đến từ phí đi xe (dựa trên giá cố định và phụ phí thêm quãng đường và thời gian)
2. Mạng kinh doanh khác như GrabFood, GrabExpress, GrabTv

THUYẾT TRÌNH THEO NHÓM



PHẦN 5:

TỔNG KẾT VÀ HỎI ĐÁP



KẾ HOẠCH THƯƠNG MẠI HOÁ SẢN PHẨM

Nội dung chấm điểm	Tổng điểm tối đa	Số lượng tiêu chí (2)	Ghi chú
Kế hoạch kinh doanh hoàn thiện của ý tưởng	5 điểm	Phân tích được chiến lược kinh doanh, kế hoạch đưa sản phẩm ra thị trường mục tiêu.	Trọng số 25% tổng số điểm của vòng 2, tương đương với 2,5 điểm/10
	5 điểm	Đánh giá được khả năng thương mại hoá, khả năng tăng trưởng của sản phẩm và hiệu quả trong kế hoạch kinh doanh.	

THUYẾT TRÌNH MÔ HÌNH KINH DOANH TRÊN SÂN KHẤU

Nội dung chấm điểm	Tổng điểm tối đa	Số lượng tiêu chí (3)	Ghi chú
Mô hình/Kế hoạch kinh doanh hoàn thiện của ý tưởng	5 điểm	Phân tích được chiến lược kinh doanh, kế hoạch đưa sản phẩm ra thị trường mục tiêu	Tỷ trọng 80%
	5 điểm	Đánh giá được khả năng thương mại hoá, khả năng tăng trưởng của sản phẩm và hiệu quả trong kế hoạch kinh doanh	
Tác động của dự án	10 điểm	Mức độ tác động và ý nghĩa về kinh tế - xã hội của ý tưởng, dự án khởi nghiệp mang lại	Tỷ trọng 20%
Trọng số 35% tổng số điểm của vòng 3, tương đương với 3,5 điểm/10			

MÔ HÌNH KINH DOANH CANVAS

Mô hình kinh doanh Canvas là một công cụ trực quan giúp mô tả, thiết kế và phân tích các khía cạnh chính của một mô hình kinh doanh.

Việc sử dụng mô hình này trong thuyết trình có thể mang lại nhiều lợi thế



BUSINESS CASE STUDY: AIRBNB

BÀI HỌC KINH DOANH TỪ CUỘC SỐNG



Thực hành

Phân tích mô hình kinh doanh Canvas



Q&A HỎI VÀ ĐÁP



**CHÚC SOLVE FOR TOMORROW 2024
THÀNH CÔNG TỐT ĐẸP!**

XIN CHÂN THÀNH CẢM ƠN

