Cung cấp 9 yếu tố và 3 tầng quản trị doanh nghiệp

1. Phân khúc khách hàng

2. Mục tiêu giá trị (Những yếu tố nào quyết định KH chọn mua sp của b)

3. Các kênh truyền thông (Mỗi kênh phải có 1 nv cụ thể để đạt dc 1 mục đích nhất định)

4. Quan hệ khách hàng (Các phân khúc khách hàng)

5. Dòng doanh thu: Phản ánh lượng tiền mặt mà công ty thu được từ mỗi phân khúc KH

6. Nguồn lực chính (Các nguồn lực quan trọng quyết định việc hđ kinh doanh của cty)

7. Hoạt động chính (Mô tả các hđ chính yếu rõ ràng)

8. Đối tác chính (Chiến lược, là đối thủ của nhau,…) giúp việc kinh doanh tốt

9. Cơ cấu chi phí (Các chi phí cần thiết để duy trì và điều hành 1 cv kinh doanh)

3 ưu điểm

* Tập trung (chỉ hiển thị trên 1 trang giấy)
* Linh hoạt: Có thể chỉnh sửa và thử ở mọi thứ
* Rõ ràng: Mất ít tg để hiểu dc kế hoạch kinh doanh

3 nhược điểm

* Chỉ đề cập đến yếu tố bên trong, không đề cập gì đến yếu tố bên ngoài doanh nghiệp. Do đó các dn càn sử dụng thêm các mô hình phân tích các yếu tố bên ngoài
* Chưa đề cập đến tầm nhìn, sứ mệnh và mục tiêu chiến lược của cty lấy giá trị cung cấp cho KH làm trung tâm, tập trung vào doanh thu, cơ cấu chi phí và lợi nhuận. Do đó, mô hình này hạn chế cho các tổ chức phi chính phủ và các tổ chức chính quyền.
* Chưa đề cập đến yếu tố con người và sự tương tác giữa các thành viên trong nhóm
* Chưa xác định dc đầy đủ các yếu tố tạo ra giá trị cho KH

**Canvas phổ biến với các doanh nhân để đổi mới mô hình kinh doanh. Về cơ bản, mô hình kinh doanh Canvas mang lại:**

* Sự tập trung: Loại bỏ hơn nội dung phức tạp trong kế hoạch kinh doanh truyền thống, cải thiện khả năng làm rõ và tập trung vào điều gì đang thúc đẩy doanh nghiệp (và vấn đề không phải cốt lõi và đang cản trở).
* Tính linh hoạt: Việc điều chỉnh mô hình và cân nhắc các yếu tố (từ góc độ lập kế hoạch) dễ dàng hình dung hơn rất nhiều với những nội dung được trình bày trên nhiều trang giấy..
* Tính minh bạch: Bạn sẽ có thời gian hiểu rõ hơn về mô hình kinh doanh của bạn và có thể nhìn tổng quát hơn khi nó được trình bày trên một trang.

**Ngoài lợi thế mà Canvas mang lại, Doanh nghiệp cũng cần lưu ý về 3 nhược điểm sau:**

* Canvas liệt kê khá đầy đủ các yếu tố bên trong doanh nghiệp nhưng lại không đề cập đến các yếu tố bên ngoài. Trong khi đó, các yếu tố thuộc môi trường bên ngoài thường có tác động to lớn đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, đặc biệt là các yếu tố liên quan đến cạnh tranh.
* Mô hình này chưa đề cập đến tầm nhìn, sứ mệnh và mục tiêu chiến lược của một công ty, lấy giá trị cung cấp cho khách hàng làm trung tâm, tập trung vào doanh thu, cơ cấu chi phí và lợi nhuận. Do đó, mô hình này có hạn chế trong việc áp dụng cho các tổ chức phi chính phủ và các tổ chức chính quyền.
* Mô hình chưa đề cập đến yếu tố con người và sự tương tác giữa các thành viên trong nhóm. Đây là một trong những yếu tố chính sáng tạo ra giá trị cho khách hàng. Hạn chế này có thể dẫn đến việc xác định chưa đầy đủ và chính xác các yếu tố tạo ra giá trị cho cho khách hàng.

Vậy nên đừng sử dụng Canvas như là công cụ để phục vụ hoạt động quản lý kinh doanh hàng ngày vì còn thiếu 2 khía cạnh lớn là môi trường bên ngoài và nhân sự trong nội bộ doanh nghiệp. BMC cũng không phải là công việc một sớm một chiều, điền đầy đủ vào 9 ô trống là xong. BMC cần sự điều chỉnh liên tục để phù hợp với sự phát triển của Doanh nghiệp.

**Hạn chế của TMĐT**

**Đối với Người Tiêu Dùng:**

1. **Bảo Mật Thông Tin:**

Rủi Ro: Nguy cơ mất an toàn thông tin cá nhân và tài khoản ngân hàng khi thực hiện thanh toán trực tuyến. Việc lộ thông tin tài khoản ngân hàng do một trang web TMĐT giả mạo không bảo mật. Kẻ đánh cắp có thể sử dụng thông tin đó vào mục đích xấu

1. **Gian Lận và Hàng Giả:**

Rủi Ro: Mua sắm trực tuyến có thể tăng khả năng mua phải hàng giả hoặc hàng không đúng mô tả. Nhận được sản phẩm kém chất lượng hoặc không giống như hình ảnh trên trang web.

1. **Quyết Định Mua Sắm Dựa Trên Đánh Giá Không Đáng Tin Cậy:**

Rủi Ro: Người tiêu dùng có thể bị đánh lừa bởi đánh giá giả mạo hoặc đánh giá được tạo ra bởi người bán. Chọn mua sản phẩm dựa trên đánh giá tích cực nhưng nhận được sản phẩm không đạt chất lượng.