**ĐẠI HỌC QUỐC GIA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC BÁCH KHOA**

🙞···☼···🙜

Logo, company name

Description automatically generated

**BÀI TẬP LỚN MÔN HỌC KHỞI NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**XÂY DỰNG ELITE CYBERZONE – KHÔNG GIAN GIẢI TRÍ**

**ĐA CHỨC NĂNG TRÊN ĐỊA BÀN TP. HỒ CHÍ MINH**

**Lớp: L11 - Nhóm: 16 - HK242**

**GVHD: TS. Phạm Trung Kiên**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Họ và tên** | **MSSV** | **Điểm số** |
| 1 | Phạm Công Võ | 2313946 |  |
| 2 | Lê Phan Khải Vinh | 2313914 |  |
| 3 | Phạm Công Vinh | 2313946 |  |
| 4 | Hoàng Quốc Việt | 2313890 |  |
| 5 | Lư Chấn Vũ | 2313955 |  |

**­­­­­**

**Thành phố Hồ Chí Minh – 2025**

**BÁO CÁO KẾT QUẢ LÀM VIỆC NHÓM VÀ BẢNG ĐIỂM BÀI TẬP LỚN**

**Môn học: Khởi nghiệp**

**Lớp: L11 – Nhóm: 1 – HK242 – Năm học: 2024 – 2025**

Đề tài:

**XÂY DỰNG ELITE CYBERZONE – KHÔNG GIAN GIẢI TRÍ**

**ĐA CHỨC NĂNG TRÊN ĐỊA BÀN TP. HỒ CHÍ MINH**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **MSSV** | **Họ và tên đệm** | **Tên** | **Nhiệm vụ** | **%** | **Điểm** | **Ký tên** |
| 1 | 2313946 | Phạm Công | Võ | Phần 4 | 100% |  |  |
| 2 | 2313914 | Lê Phan Khải | Vinh | Phần 2 | 100% |  |  |
| 3 | 2313927 | Phạm Công | Vinh | Phần 5 | 100% |  |  |
| 4 | 2313955 | Lư Chấn | Vũ | Phần 1 | 100% |  |  |
| 5 | 2313890 | Hoàng Quốc | Việt | Phần 3, tổng hợp chỉnh sửa | 100% |  |  |

Họ và tên nhóm trưởng: **Hoàng Quốc Việt**

Số điện thoại: 0334457612

Email: [viet.hoang3060@hcmut.edu.vn](mailto:viet.hoang3060@hcmut.edu.vn)

**Nhận xét của GV:** …………………………………………………………………………….…

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..........

………………………………………………………………………………….

|  |  |
| --- | --- |
| **GIẢNG VIÊN**  *(Ký và ghi rõ họ, tên)* | **NHÓM TRƯỞNG**  *(Ký và ghi rõ họ, tên)* |

**MỤC LỤC**

[**PHẦN MỞ ĐẦU** 1](#_Toc195490727)

[**1. Tính cấp thiết của đề tài** 1](#_Toc195490728)

[**2. Đối tượng nghiên cứu** 2](#_Toc195490729)

[**3. Phạm vi nghiên cứu** 2](#_Toc195490730)

[**4. Mục tiêu nghiên cứu** 2](#_Toc195490731)

[**5. Phương pháp nghiên cứu** 2](#_Toc195490732)

[**6. Kết cấu của đề tài** 3](#_Toc195490733)

[*Chương 1*: **GIỚI THIỆU DỰ ÁN ELITE CYBERZONE** 4](#_Toc195490734)

[**1.1. Giới thiệu đơn vị tổ chức.** 4](#_Toc195490736)

[**1.2. Giới thiệu tổng quan về dự án.** 4](#_Toc195490737)

[1.2.1. Thông tin về dự án. 4](#_Toc195490738)

[1.2.2. Ý tưởng khởi nghiệp. 4](#_Toc195490739)

[**1.3. Mục tiêu và kết quả kỳ vọng.** 5](#_Toc195490740)

[1.3.1. Mục tiêu. 5](#_Toc195490741)

[1.3.2. Kết quả kỳ vọng. 5](#_Toc195490742)

[**1.4. Mô hình kinh doanh và phân khúc khách hàng.** 5](#_Toc195490743)

[1.4.1. Mô hình kinh doanh. 5](#_Toc195490744)

[1.4.2. Phân khúc khách hàng. 6](#_Toc195490745)

[**1.5. Chiến lược vận hành và lợi thế cạnh tranh.** 7](#_Toc195490746)

[*Chương 2*: **PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN** 9](#_Toc195490747)

[**2.1. Phân tích thị trường.** 9](#_Toc195490748)

[2.1.1. Xu hướng Cyber Gaming, Co-working và XR. 9](#_Toc195490749)

[2.1.2. Đánh giá đối thủ cạnh tranh. 9](#_Toc195490750)

[2.1.3. Phân tích SWOT. 10](#_Toc195490751)

[**2.2. Chiến lược phát triển.** 11](#_Toc195490752)

[2.2.1. Marketing & Branding. 11](#_Toc195490753)

[2.2.2. Mở rộng dịch vụ. 12](#_Toc195490754)

[2.2.3. Phát triển cộng đồng. 12](#_Toc195490755)

[*Chương 3:* **LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ TÀI CHÍNH** 14](#_Toc195490756)

[**3.1. Kế hoạch vận hành.** 14](#_Toc195490757)

[3.1.1. Mục tiêu theo mô hình SMART. 14](#_Toc195490758)

[3.1.2. Quy trình vận hành. 15](#_Toc195490759)

[**3.2. Kế hoạch tài chính.** 15](#_Toc195490760)

[3.2.1. Vốn đầu tư ban đầu. 15](#_Toc195490761)

[3.2.2. Chi phí vận hành hàng tháng. 16](#_Toc195490762)

[3.2.3. Doanh thu dự kiến. 16](#_Toc195490763)

[**3.3. Định hướng tăng trưởng tài chính.** 16](#_Toc195490764)

[*Chương 4:* **QUẢN LÝ RỦI RO VÀ KẾ HOẠCH MỞ RỘNG** 18](#_Toc195490765)

[**4.1. Quản lý rủi ro.** 18](#_Toc195490766)

[4.1.1. Rủi ro tài chính. 18](#_Toc195490767)

[4.1.2. Rủi ro vận hành. 19](#_Toc195490768)

[4.1.3. Rủi ro thị trường. 20](#_Toc195490769)

[**4.2. Kế hoạch mở rộng.** 21](#_Toc195490770)

[*Chương 5:* **BÀI HỌC RÚT RA** 24](#_Toc195490771)

[**5.1. Tổng kết dự án.** 24](#_Toc195490772)

[**5.2. Bài học kinh nghiệm.** 24](#_Toc195490773)

[**KẾT LUẬN** 26](#_Toc195490774)

[**TÀI LIỆU THAM KHẢO** 27](#_Toc195490775)

# **PHẦN MỞ ĐẦU**

## **1. Tính cấp thiết của đề tài**

Trong bối cảnh nền kinh tế tri thức và công nghệ số phát triển mạnh mẽ, các mô hình kinh doanh tích hợp, đặc biệt là những không gian đa chức năng, đang dần trở thành xu hướng tất yếu nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người tiêu dùng, nhất là thế hệ trẻ. Việc kết hợp giữa dịch vụ giải trí, học tập, làm việc và trải nghiệm công nghệ không chỉ mở ra những tiềm năng lớn trong khai thác thị trường, mà còn đặt ra yêu cầu cao về tư duy sáng tạo, năng lực tổ chức và khả năng quản trị mô hình hiệu quả.

Nhóm nhận thức rõ rằng việc vận hành một dự án kinh doanh thực tế luôn chứa đựng nhiều thách thức, và thường không diễn ra theo đúng những gì sách vở mô tả. Chính vì vậy, đề án khởi nghiệp là cơ hội quan trọng để chúng em chuyển hóa kiến thức lý thuyết thành năng lực hành động, phát triển kỹ năng phân tích, tư duy phản biện và giải quyết vấn đề trong môi trường thực tiễn.

Dự án “Elite CyberZone – Không gian công nghệ đa chức năng” được hình thành từ nhu cầu thực tế về một địa điểm lý tưởng, nơi người dùng có thể vừa giải trí, vừa học tập và làm việc trong một không gian hiện đại, tiện nghi và mang đậm hơi thở công nghệ. Với định hướng tích hợp các dịch vụ Cyber Gaming, Co-working Space, Cafe và công nghệ XR (thực tế ảo, thực tế tăng cường), dự án hướng đến xây dựng một hệ sinh thái trải nghiệm trọn vẹn, phù hợp với phong cách sống và làm việc năng động của giới trẻ hiện nay.

Thông qua đề tài này, nhóm kỳ vọng không chỉ giới thiệu một mô hình kinh doanh khả thi mà còn thể hiện quá trình tư duy chiến lược, phân tích thị trường, lập kế hoạch vận hành – tài chính, cũng như đề xuất các giải pháp phát triển bền vững. Đồng thời, bài tiểu luận cũng là dịp để nhóm đúc kết những bài học kinh nghiệm quan trọng trong hành trình học hỏi và chuẩn bị hành trang cho con đường khởi nghiệp trong tương lai.

Do đó, nhóm quyết định chọn đề tài ***“Xây dựng Elite CyberZone – Không gian giải trí đa chức năng trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh”*** để làm bài tập lớn kết thúc học phần môn Khởi nghiệp.

## **2. Đối tượng nghiên cứu**

Đề tài tập trung nghiên cứu quá trình xây dựng và phát triển ý tưởng mô hình khởi nghiệp Elite CyberZone – một tổ hợp không gian công nghệ đa chức năng, tích hợp giữa các hoạt động giải trí (Cyber Gaming), học tập – làm việc (Co-working Space), thư giãn (Cafeteria) và trải nghiệm công nghệ cao (XR – thực tế ảo và thực tế tăng cường).

Trong khuôn khổ nghiên cứu, nhóm đặc biệt chú trọng đến các khía cạnh thiết yếu của quá trình triển khai dự án, bao gồm: lập kế hoạch kinh doanh, phân bổ nguồn lực, quản lý tiến độ, kiểm soát rủi ro và định hướng phát triển bền vững mô hình.

## **3. Phạm vi nghiên cứu**

Không gian nghiên cứu: Mô hình Elite CyberZone được định hướng triển khai tại Thành phố Hồ Chí Minh – nơi tập trung đông đảo sinh viên, freelancer, game thủ và các đối tượng yêu thích công nghệ.

Thời gian nghiên cứu: Đề tài được thực hiện trong năm 2025 với tính chất mô phỏng một dự án khởi nghiệp thực tế, nhằm mục tiêu đánh giá tính khả thi và xây dựng kế hoạch vận hành cụ thể.

## **4. Mục tiêu nghiên cứu**

Đề tài cần phải thực hiện các nhiệm vụ cơ bản sau đây:

*Một là,* phân tích toàn diện quá trình hình thành và triển khai ý tưởng dự án Elite CyberZone từ góc độ khởi nghiệp của sinh viên kinh tế.

*Hai là,* làm rõ sự khác biệt giữa lý thuyết quản trị dự án và thực tiễn triển khai mô hình kinh doanh tích hợp.

*Ba là,* đề xuất hệ thống giải pháp nâng cao hiệu quả tổ chức, quản trị và vận hành không gian công nghệ đa chức năng.

*Bốn là,* rút ra các bài học thực tiễn trong thiết kế, lập kế hoạch và phát triển mô hình khởi nghiệp sáng tạo mang tính ứng dụng cao.

## **5. Phương pháp nghiên cứu**

Để đảm bảo tính khoa học và thực tiễn trong quá trình nghiên cứu, nhóm sử dụng kết hợp nhiều phương pháp tiếp cận, cụ thể như sau:

Phương pháp logic – lịch sử: Phân tích tiến trình phát triển của ý tưởng theo trình tự thời gian – từ giai đoạn hình thành đến lúc hoàn thiện mô hình kinh doanh.

Phương pháp phân tích – tổng hợp: Thu thập thông tin từ các mô hình tương đồng trong và ngoài nước, từ đó đánh giá các yếu tố then chốt quyết định sự thành công của mô hình.

Phương pháp thống kê – tham khảo: Dựa trên số liệu từ thị trường Cyber Gaming, Co-working Space, và công nghệ XR để xây dựng kịch bản vận hành và dự báo tài chính của dự án.

## **6. Kết cấu của đề tài**

Ngoài mục lục, phần mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo, đề tài gồm 5 chương:

Chương 1: **Giới thiệu dự án Elite CyberZone**

Chương 2: **Phân tích thị trường và chiến lược phát triển**

Chương 3: **Lập kế hoạch kinh doanh và tài chính**

Chương 4: **Quản lý rủi ro và kế hoạch mở rộng**

Chương 5: **Bài học kinh nghiệm**

# *Chương 1*:

# **GIỚI THIỆU DỰ ÁN ELITE CYBERZONE**

## **1.1. Giới thiệu đơn vị tổ chức.**

Dự án được triển khai bởi Nhóm 16 lớp L11 HK242, bao gồm các sinh viên năng động, sáng tạo đến từ nhiều chuyên ngành khác nhau của Trường Đại học Bách khoa – ĐH Quốc gia TP.HCM. Với tinh thần khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, nhóm đặt mục tiêu xây dựng một mô hình không gian công nghệ hiện đại, đa chức năng – đáp ứng đồng thời các nhu cầu giải trí – học tập – làm việc – thư giãn của cộng đồng sinh viên và lao động trẻ.

## **1.2. Giới thiệu tổng quan về dự án.**

### ***1.2.1. Thông tin về dự án.***

*Tên sản phẩm:* Elite CyberZone – Không gian giải trí và làm việc đa chức năng cho giới trẻ

*Địa điểm dự kiến:* Linh Chiểu, Thủ Đức, TP.HCM

*Lợi thế khu vực:* Linh Chiểu là trung tâm giáo dục lớn với sự hiện diện của nhiều trường đại học thuộc ĐH Quốc gia TP.HCM, tập trung đông đảo sinh viên, học sinh và lực lượng lao động trẻ – nhóm đối tượng có nhu cầu cao về giải trí, học tập và làm việc.

*Quy mô đầu tư:* 1,5 tỷ – 1,6 tỷ VNĐ. Bao gồm: PC gaming và các loại máy phụ trợ năng (1,2- 1,3 tỷ), mặt bằng và thiết kế không gian (100- 200 triệu), chi phí vận hành và phát sinh khác (80–100 triệu).

*Thời gian triển khai:* Quý III năm 2025

*Mô hình hoạt động:* Kết hợp Cyber Gaming – Coffee – Coworking Space

*Định hướng phát triển:* Xây dựng thương hiệu mạnh, tiến đến mô hình nhượng quyền trong vòng 3 năm

### ***1.2.2. Ý tưởng khởi nghiệp.***

Trong bối cảnh công nghệ phát triển mạnh mẽ, nhu cầu về không gian “all-in-one” – nơi tích hợp giải trí, học tập, làm việc và trải nghiệm công nghệ ngày càng cao. Elite CyberZone ra đời để đáp ứng nhu cầu đó với mô hình không gian công nghệ đa chức năng, không chỉ là “tiệm net cao cấp” mà là một hệ sinh thái công nghệ hiện đại, tích hợp:

- Cyber Gaming: Dàn PC cấu hình cao cho chơi game, học tập, làm việc; phòng riêng luyện tập cho tuyển thủ Esports.

- Cafe công nghệ: Không gian thư giãn với đồ uống chất lượng, phù hợp làm việc nhóm hoặc giao lưu.

- Co-working Space: Khu vực làm việc chung đầy đủ tiện nghi cho sinh viên, freelancer và startup.

- Công nghệ XR: Trải nghiệm thực tế ảo (VR) và tăng cường (AR) với thiết bị hiện đại.

Elite CyberZone là điểm đến lý tưởng cho game thủ, freelancer, sinh viên và những người yêu công nghệ – tạo ra cộng đồng kết nối, học hỏi và phát triển kỹ năng công nghệ.

## **1.3. Mục tiêu và kết quả kỳ vọng.**

### ***1.3.1. Mục tiêu.***

*Tổng quát:* Tạo dựng không gian công nghệ đa chức năng, hiện đại, phục vụ tốt cho các hoạt động giải trí, học tập và làm việc của giới trẻ, đặc biệt là cộng đồng sinh viên, game thủ và freelancer.

*Cụ thể:* Cung cấp dịch vụ Cyber Gaming chuyên nghiệp, thiết kế khu vực chơi game theo phân khúc. Phục vụ đồ uống chất lượng, không gian cafe mang tính sáng tạo và thư giãn. Cung cấp không gian làm việc hiện đại, đầy đủ tiện ích. Ngoài ra, nhóm khởi nghiệp sẽ phát triển mô hình nhượng quyền sau 6 tháng vận hành ổn định.

### ***1.3.2. Kết quả kỳ vọng.***

*Lượt khách trung bình:* >100 lượt/ngày sau 3 tháng.

*Doanh thu:* Bắt đầu có lãi sau 6 tháng đầu.

*Cơ sở vật chất ban đầu:* Dự kiến hơn 20 máy tính gaming (phổ thông + VIP), khu café thiết kế hiện đại và không gian học nhóm, làm việc tiện nghi.

*Chiến lược marketing:* Tổ chức giải đấu, viewing party và hợp tác cùng cộng đồng Esports, streamer, trường học.

## **1.4. Mô hình kinh doanh và phân khúc khách hàng.**

### ***1.4.1. Mô hình kinh doanh.***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tên dịch vụ** | **Tỷ trọng ước tính** | **Nguồn thu chính** |
| Cyber Gaming | 40% | - Cho thuê máy tính gaming theo giờ hoặc theo gói thành viên.  - Dịch vụ phòng tập riêng cho các tuyển thủ Esports hoặc các game thủ luyện tập chuyên nghiệp.  - Tổ chức giải đấu, event với phí tham gia và tài trợ từ các thương hiệu liên quan. |
| Cafe công nghệ | 25% | Cung cấp các loại đồ uống và thức ăn nhẹ. |
| Co-working Space | 20% | Dịch vụ phòng họp nhỏ dành cho các nhóm sinh viên hoặc start-up tổ chức thảo luận, thuyết trình và tổ chức các workshop công nghệ. |
| Công nghệ XR | 15% | Cung cấp dịch vụ trò chơi sử dụng công nghệ thực tế ảo và tăng cường. |

### ***1.4.2. Phân khúc khách hàng.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Đặc điểm nhân khẩu** | * Giới tính: nam/nữ * Độ tuổi: 16 – 35 tuổi * Thu nhập: Từ thấp đến cao (có khả năng chi trả cho giải trí và công nghệ). * Vị trí địa lí: Khu vực thành thị. |
| **Đặc điểm tâm lý** | * Sở thích: Đam mê công nghệ, game, làm việc sáng tạo, trải nghiệm không gian hiện đại. * Hành vi tiêu dung: Thích đầu tư vào trải nghiệm chất lượng cao, sẵn sàng chi tiêu cho dịch vụ tốt. * Động lực chính: Tìm kiếm không gian giải trí, làm việc linh hoạt, kết nối cộng đồng. |
| **Sản phẩm/dịch vụ sử dụng** | * Cyber Gaming: Sử dụng PC cấu hình cao, tham gia giải đấu, luyện tập Esports. * Co-working Space: Thuê phòng họp, sử dụng internet tốc độ cao. * Café công nghệ: Trải nghiệm không gian sáng tạo, thư giản hoặc giải trí. * Công nghệ XR: Trải nghiệm thực tế ảo và thực tế tăng cường. |
| **Địa điểm** | Các khu vực gaming, sự kiện công nghệ, viewing party, giải đấu Esports, quán café, không gian làm việc chung. |
| **Thói quen sinh hoạt hàng ngày** | * Thói quen giải trí: Chơi game, xem stream, tham gia các cộng đồng online/offline. * Thói quen làm việc: Thích môi trường linh hoạt, thường xuyên sử dụng công nghệ. |
| **Ưu tiên** | * Game thủ và đội tuyển Esports: Những người đam mê gaming, mong muốn có một không gian chuyên nghiệp để luyện tập và thi đấu. * Freelancer, sinh viên: Tìm kiếm không gian làm việc hiện đại, sáng tạo. * Người yêu thích công nghệ: Mong muốn trải nghiệm công nghệ VR/AR. |

## **1.5. Chiến lược vận hành và lợi thế cạnh tranh.**

Elite CyberZone là một không gian công nghệ đa chức năng, kết hợp Cyber Gaming, Café, Co-working Space và công nghệ XR. Mục tiêu là cung cấp trải nghiệm công nghệ cao cấp, phục vụ nhu cầu giải trí, học tập và làm việc. Để tối ưu hóa mô hình hoạt động của Elite CyberZone, ta cần tập trung vào các yếu tố cốt lõi như:

*Một là,* đầu tư mạnh vào công nghệ để tạo nên một không gian gaming và làm việc tối ưu, mang lại trải nghiệm cao nhất cho khách hàng: Trang bị các PC cấu hình cao cùng hệ thống internet tốc độ cao; Lắp đặt các hệ thống ghế gaming công thái học giúp khách hàng có trải nghiệm thoải mái; Phòng thi đấu chuyên biệt có hệ thống âm thanh và ánh sáng chuyên nghiệp, hỗ trợ streaming; Thiết bị VR/AR cao cấp như Meta Quest, PlayStation VR tạo không gian giải trí thực tế ảo sống động.

*Hai là,* dịch vụ đa dạng, linh hoạt không chỉ hướng đến game thủ mà còn mở rộng đối tượng khách hàng từ sinh viên, freelancer đến các doanh nghiệp công nghệ.

*Ba là,* chiến lược giá hợp lý để cạnh tranh nhưng vẫn đảm bảo lợi nhuận, đồng thời thu hút nhiều phân khúc khách hàng: Chương trình ưu đãi và khuyến mãi cho những khách hàng đăng ký gói thành viên thân thiết; Giá thuê máy tính gaming với các mức giá từ phổ thông đến cao cấp, phù hợp với cả sinh viên lẫn game thủ chuyên nghiệp; Tối ưu chi phí cho những khách hàng với những combo khi đăng ký thuê máy theo giờ + đồ ăn nhẹ/ đồ uống.

# *Chương 2*:

**PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG VÀ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN**

## **2.1. Phân tích thị trường.**

### ***2.1.1. Xu hướng Cyber Gaming, Co-working và XR.***

Trong thời đại công nghệ 4.0, việc kết hợp giữa Cyber Gaming và công nghệ thực tế mở rộng (XR) đang trở thành xu hướng tăng trưởng nhanh chóng. Cyber Gaming không chỉ còn là nơi giải trí mà còn trở thành môi trường giao lưu và kết nối giữa game thủ, những người yêu công nghệ, và cả những doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực Esports. Sự phát triển mạnh mẽ của ngành Esports trên toàn cầu đã thúc đẩy nhu cầu về các không gian gaming chuyên nghiệp, nơi không chỉ tập trung vào cấu hình phần cứng mạnh mẽ mà còn cung cấp môi trường thi đấu, giao lưu và phát triển cộng đồng game thủ.

Không gian làm việc chung (Co-working) cũng chứng kiến sự tăng trưởng đáng kể, đặc biệt là trong bối cảnh ngày càng nhiều người lao động tự do, doanh nghiệp khởi nghiệp và nhân viên làm việc từ xa. Mô hình này cung cấp một môi trường linh hoạt, hiện đại, đáp ứng nhu cầu làm việc nhóm cũng như cá nhân, đồng thời thúc đẩy sự sáng tạo và kết nối giữa các chuyên gia trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Khi kết hợp với Cyber Gaming, Co-working không chỉ đáp ứng nhu cầu làm việc mà còn tạo ra một hệ sinh thái nơi công việc và giải trí có thể kết hợp linh hoạt.

Công nghệ XR, bao gồm thực tế ảo (VR), thực tế tăng cường (AR) và thực tế hỗn hợp (MR), đang trở thành một trong những trụ cột công nghệ đổi mới trên thế giới. XR không chỉ ứng dụng trong lĩnh vực giải trí mà còn có tác động lớn đến giáo dục, đào tạo và làm việc từ xa. Nhờ XR, người dùng có thể trải nghiệm môi trường ảo hóa với độ chân thực cao, cải thiện sự tương tác và tối ưu hóa quy trình làm việc. Nhiều công ty công nghệ lớn đã bắt đầu đầu tư mạnh vào XR như một xu hướng tất yếu trong tương lai.

### ***2.1.2. Đánh giá đối thủ cạnh tranh.***

*Quán net truyền thống:* mô hình phổ biến tại nhiều quốc gia, đặc biệt ở châu Á, nơi văn hóa gaming phát triển mạnh mẽ. Tuy nhiên, mô hình này chủ yếu phục vụ nhu cầu chơi game cơ bản với hệ thống máy tính cấu hình cao, nhưng thiếu sự đa dạng về dịch vụ. Nhược điểm lớn của quán net truyền thống là không gian hạn chế, thiếu tính linh hoạt và không đáp ứng được các nhu cầu mới như làm việc chung hay trải nghiệm công nghệ XR. Sự cạnh tranh giữa các quán net chủ yếu dựa vào cấu hình máy và giá cả, điều này khiến mô hình kinh doanh này dễ rơi vào tình trạng bão hòa.

*VR Café:* là một dạng không gian trải nghiệm công nghệ thực tế ảo, nơi khách hàng có thể sử dụng các thiết bị VR để tham gia vào các trò chơi hoặc mô phỏng thực tế. Tuy nhiên, VR Cafe thường có giới hạn về nội dung và công nghệ, chủ yếu tập trung vào giải trí ngắn hạn hơn là xây dựng một hệ sinh thái gaming và làm việc lâu dài. Hơn nữa, chi phí đầu tư vào hệ thống VR vẫn còn cao, đòi hỏi sự đổi mới liên tục để duy trì sức hút.

*Không gian làm việc chung:* đang trở thành xu hướng tại nhiều thành phố lớn trên thế giới, cung cấp môi trường làm việc linh hoạt, sáng tạo và hiện đại. Tuy nhiên, hầu hết các không gian này tập trung vào yếu tố công việc và thiếu các dịch vụ giải trí hoặc trải nghiệm công nghệ cao cấp. Việc kết hợp giữa Co-working và Cyber Gaming sẽ là một hướng đi mới giúp tạo nên sự khác biệt trên thị trường, đáp ứng đồng thời cả nhu cầu làm việc và giải trí của khách hàng.

Lợi thế cạnh tranh của Elite CyberZone nằm ở khả năng kết hợp đa dịch vụ trong một mô hình thống nhất – tạo nên một trải nghiệm “3 trong 1”: ***Giải trí – Làm việc – Công nghệ XR.***

### ***2.1.3. Phân tích SWOT.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Điểm mạnh (Strengths):**  *Không gian đa năng:* Elite CyberZone kết hợp giữa Cyber Gaming, Co-working và XR, tạo ra môi trường trải nghiệm linh hoạt và toàn diện.  *Ứng dụng công nghệ XR:* Việc tích hợp XR giúp nâng cao trải nghiệm người dùng, từ gaming đến học tập và làm việc từ xa.  *Phát triển cộng đồng:* Tạo cơ hội giao lưu giữa game thủ, doanh nhân và những người yêu thích công nghệ. | **Điểm yếu (Weaknesses):**  *Chi phí đầu tư ban đầu cao:* Hệ thống phần cứng, phần mềm XR và thiết kế không gian đòi hỏi vốn lớn.  *Cần chiến lược thu hút khách hàng:* Do đây là mô hình mới, việc xây dựng thương hiệu và tạo thói quen sử dụng dịch vụ là một thách thức. |
| **Cơ hội (Oppotunities):**  *Sự phát triển của Esports và XR:* Ngành công nghiệp game và công nghệ thực tế mở rộng đang tăng trưởng mạnh, mở ra nhiều cơ hội kinh doanh.  *Thay đổi thói quen làm việc:* Ngày càng nhiều người tìm kiếm không gian làm việc linh hoạt kết hợp với giải trí. | **Thách thức (Threats):**  *Cạnh tranh với quán net truyền thống và VR Cafe:* Cần định vị thương hiệu rõ ràng để tạo sự khác biệt.  *Thích ứng với xu hướng công nghệ:* Cần liên tục cập nhật công nghệ và cải thiện dịch vụ để duy trì lợi thế cạnh tranh. |

## **2.2. Chiến lược phát triển.**

***2.2.1. Marketing & Branding.***

*Thứ nhất,* khai thác sức mạnh KOLs và Streamers. Hợp tác với các KOLs, streamer nổi tiếng, game thủ chuyên nghiệp và chuyên gia công nghệ là một trong những chiến lược cốt lõi giúp Elite CyberZone mở rộng phạm vi tiếp cận khách hàng. Sự ảnh hưởng của những cá nhân này không chỉ giúp gia tăng mức độ nhận diện thương hiệu mà còn tạo dựng niềm tin với khách hàng thông qua nội dung thực tế như livestream chơi game, đánh giá dịch vụ hoặc trải nghiệm công nghệ XR. Một chiến lược hiệu quả là thiết lập quan hệ đối tác lâu dài với các KOLs, từ đó tạo ra những chiến dịch truyền thông liên tục và tác động mạnh mẽ. Điều này giúp tăng khả năng tiếp cận nhóm khách hàng mục tiêu nhanh chóng, EC sẽ xây dựng niềm tin thông qua trải nghiệm thực tế từ KOLs cũng như sáng tạo được nhiều nội dung và lan truyền tốt trên các nền tảng mạng xã hội.

*Thứ hai,* tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO) và quảng cáo có chi phí (PPC). SEO giúp Elite CyberZone (EC) cải thiện thứ hạng trên các công cụ tìm kiếm như Google, giúp khách hàng dễ dàng tìm thấy thông tin về dịch vụ và chương trình khuyến mãi. Đồng thời, quảng cáo PPC trên Google Ads và Facebook Ads có thể giúp tiếp cận nhanh chóng những khách hàng tiềm năng, đặc biệt là khi ra mắt dịch vụ mới hoặc tổ chức sự kiện. Mặc dù SEO và PPC cần thời gian để đạt hiệu quả về nội dung, chất lượng và có thể gây lãng phí ngân sách nếu không tối ưu nhưng nó giúp duy trì lưu lượng truy cập bền vững mà không phụ thuộc vào quảng cáo có phí, hay có thể tiếp cận khách hàng ngay lập tức và điều chỉnh được đối tượng mục tiêu theo nhu cầu.

*Thứ ba,* email marketing và xây dựng nội dung đa phương tiện. Email marketing là một cách hiệu quả để duy trì kết nối với khách hàng trung thành thông qua việc gửi thông tin khuyến mãi, sự kiện hoặc cập nhật về công nghệ XR. Ngoài ra, việc sản xuất video trải nghiệm, livestream sự kiện và bài viết chuyên sâu về XR và Esports sẽ giúp tăng cường sự tương tác với khách hàng, đồng thời củng cố vị thế thương hiệu trên thị trường.

***2.2.2. Mở rộng dịch vụ.***

*Thứ nhất,* tích hợp công nghệ VR, AR và đổi mới trải nghiệm người dùng. Elite CyberZone không chỉ dừng lại ở gaming truyền thống mà còn mở rộng sang lĩnh vực công nghệ thực tế ảo (VR) và thực tế tăng cường (AR). Việc cung cấp các thiết bị XR cao cấp như kính VR, máy mô phỏng chuyển động và môi trường ảo từ các đối tác như Unity, Unreal,…sẽ tạo ra trải nghiệm đắm chìm, nâng cao giá trị giải trí và giáo dục cho khách hàng.

*Thứ hai,* tổ chức giải đấu Esports và sự kiện công nghệ. Việc tổ chức các giải đấu Esports như League of Legends, Valorant, CS2, Dota 2,…không chỉ thu hút game thủ chuyên nghiệp mà còn tạo cơ hội xây dựng cộng đồng gaming mạnh mẽ. Các sự kiện công nghệ, hội thảo về XR, và chương trình trải nghiệm công nghệ sẽ giúp Elite CyberZone trở thành một trung tâm đổi mới sáng tạo và giao lưu trong ngành công nghệ số, mở rộng hợp tác B2B.

***2.2.3. Phát triển cộng đồng.***

*Thứ nhất,* xây dựng hệ thống thành viên VIP. Hệ thống thành viên VIP (các gói Gamer Pro – XR Enthusiast – Co-Worker Flex – All-in-one Pass) sẽ mang lại nhiều lợi ích đặc quyền như quyền truy cập vào các khu vực gaming cao cấp, ưu đãi đặc biệt và tham gia các sự kiện độc quyền. Việc làm này sẽ củng cố lòng trung thành của khách hàng đối với EC, từ đó giúp gia tăng giá trị vòng đời khách hàng (CLV) cũng như tạo ra nguồn doanh thu ổn định và giảm bớt sự phụ thuộ vào doanh thu từ lượt truy cập đơn lẻ.

*Thứ hai,* phát triển các câu lạc bộ công nghệ và gaming. Việc tạo ra các câu lạc bộ chuyên biệt dành cho những người đam mê công nghệ XR và gaming sẽ giúp thúc đẩy sự kết nối trong cộng đồng. Các buổi workshop, khóa đào tạo về công nghệ và mentoring từ các chuyên gia sẽ không chỉ mang đến giá trị kiến thức mà còn giúp xây dựng mối quan hệ bền vững giữa thương hiệu và khách hàng, tạo bệ phóng cho những ý tưởng đổi mới sáng tạo.

*Chương 3:*

**LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ TÀI CHÍNH**

## **3.1. Kế hoạch vận hành.**

### ***3.1.1. Mục tiêu theo mô hình SMART.***

|  |  |
| --- | --- |
| **S – Specific** (Cụ thể) | Triển khai mô hình Elite CyberZone tích hợp ba dịch vụ chủ lực gồm:  - Cyber Gaming Zone (khu máy cấu hình cao, phục vụ game Esports).  - Cyber Café (khu vực café công nghệ, tích hợp XR/VR cho khách trải nghiệm).  - Khu vực tổ chức sự kiện (phục vụ giải đấu, workshop, cộng đồng game thủ – XR). |
| **M – Measurable** (Đo lường được) | - Từ 40–50 máy tính cấu hình cao (Gaming Zone).  - Phục vụ trung bình 120–150 khách/ngày trong 3 tháng đầu.  - Tạo hơn 2.000 tài khoản người dùng hệ thống.  - Doanh thu mục tiêu: 250–300 triệu VND/tháng. |
| **A – Assignable** (Phân công cụ thể) | - Nhóm kỹ thuật: lắp đặt máy, bảo trì XR/VR, kết nối mạng.  - Nhóm vận hành: quản lý không gian, hỗ trợ khách hàng, tổ chức sự kiện.  - Nhóm tài chính – marketing: quảng bá, kiểm soát dòng tiền, thu chi, báo cáo lợi nhuận.  - Nhóm nội dung công nghệ: phối hợp với KOLs, quản lý cộng đồng, phát triển dịch vụ mới. |
| **R – Realistic** (Thực tế và khả thi) | Mô hình phù hợp với nhu cầu và xu hướng của giới trẻ thành thị, đặc biệt là:  - Sinh viên IT, thiết kế, truyền thông số.  - Game thủ, streamer, đội tuyển Esports.  - Freelancer hoặc startup công nghệ cần không gian vừa làm việc vừa thư giãn. |
| **T – Time-bound** (Thời hạn rõ ràng) | Tháng 1: Hoàn thiện không gian, lắp đặt thiết bị, chạy thử nội bộ.  Tháng 2: Ra mắt soft-opening, triển khai marketing cộng đồng.  Tháng 3: Tổ chức 1 giải đấu & 1 workshop công nghệ; đạt chỉ tiêu doanh thu. |

### ***3.1.2. Quy trình vận hành.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Hạng mục** | **Nội dung triển khai** |
| **Bố trí ban đầu** | - Tìm mặt bằng phù hợp tại TP.HCM có diện tích từ 150-200 m2.  - Thiết kế không gian chia thành 3 khu vực: gaming, café, sự kiện.  - Lắp đặt 40-50 PC cấu hình cao, thiết kế XR (Oculus, HTC Vive, PSVR,…). |
| **Vận hành hàng ngày** | - Quản lý ca trực kỹ thuật – lễ tân – phục vụ.  - Đảm bảo vệ sinh, bảo trì máy móc, kiểm soát dịch vụ.  - Ghi nhận phản hồi của khách hàng và tối ưu dịch vụ liên lạc. |
| **Phát triển dài hạn** | - Mở thêm dịch vụ như: đặt phòng stream, huấn luyện game thủ,…  - Triển khai hệ thống tích điềm thành viên, tặng thêm giờ chơi.  - Kết nối với nhà phát triển nội dung XR, mở rộng cộng đồng. |

## **3.2. Kế hoạch tài chính.**

### ***3.2.1. Vốn đầu tư ban đầu.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Hạng mục đầu tư** | **Chi phí dự kiến (VNĐ)** |
| Mặt bằng (tiền cọc và 3 tháng đầu) | 120,000,000 |
| Máy tính cấu hình cao (50 máy x 20 triệu) | 1,000,000,000 |
| Thiết bị XR, VR | 150,000,000 |
| Nội thất, thiết kế không gian | 100,000,000 |
| Chi phí marketing (soft – launch) | 30,000,000 |
| Phần mềm và bản quyền | 20,000,000 |
| Dự phòng (10%) | 140,000,000 |
| **Tổng cộng** | **1,560,000,000 VNĐ** |

### ***3.2.2. Chi phí vận hành hàng tháng.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Khoản mục** | **Dự kiến chi phí/tháng** |
| Thuê mặt bằng | 30,000,000 |
| Điện, nước, mạng và bảo trì | 15,000,000 |
| Nhân sự (6 – 8 người) | 70,000,000 |
| Marketing duy trì | 15,000,000 |
| Khấu hao thiết bị | 30,000,000 |
| **Tổng cộng** | **160,000,000 VNĐ/tháng** |

### ***3.2.3. Doanh thu dự kiến.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Dịch vụ** | **Doanh thu dự kiến** |
| Cho thuê máy chơi game | 100,000,000 – 120,000,000 |
| Café | 30,000,000 – 40,000,000 |
| Dịch vụ XR và workshop | 50,000,000 – 60,000,000 |
| Cho thuê không gian tổ chức sự kiện/giải đấu | 20,000,000 – 30,000,000 |
| **Tổng cộng** | **250,000,000 – 300,000,000 VNĐ/tháng** |

Mục tiêu hoàn vốn sau 3 – 6 tháng tùy theo tình hình kinh doanh và hiệu quả marketing.

## **3.3. Định hướng tăng trưởng tài chính.**

Mục tiêu của Elite CyberZone là bước vào giai đoạn hoàn vốn đầu tư sau ba tháng đầu, đạt điểm hào vốn (Break – even Point). Từ tháng thứ tư trở đi, EC bắt đầu có lãi và tái đầu tư vào việc mở rộng dịch vụ hoặc nâng cấp các trang thiết bị. Ở năm thứ hai, EC tìm đối tác đầu tư hoặc nhượng quyền chi nhánh tại các thành phố lớn khác như Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ,…

# *Chương 4:*

**QUẢN LÝ RỦI RO VÀ KẾ HOẠCH MỞ RỘNG**

## **4.1. Quản lý rủi ro.**

Quản lý rủi ro là yếu tố cốt lõi trong khởi nghiệp, đặc biệt với mô hình không gian công nghệ đa chức năng – nơi tích hợp nhiều giải pháp tiên tiến. Sự kết hợp của nhiều nền tảng và hệ thống phức tạp mang đến cơ hội đổi mới nhưng cũng tiềm ẩn thách thức. Nhận diện, đánh giá và kiểm soát rủi ro chủ động giúp doanh nghiệp tối ưu hoạt động, bảo vệ nguồn lực và tạo lợi thế cạnh tranh bền vững. Dưới đây là những rủi ro quan trọng cần quản lý để đảm bảo sự phát triển ổn định.

### ***4.1.1. Rủi ro tài chính.***

Trong mô hình không gian công nghệ đa chức năng – một mô hình đòi hỏi sự đầu tư lớn về cơ sở hạ tầng, công nghệ và nhân lực – rủi ro tài chính là một trong những thách thức sống còn có thể ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Khi không có một kế hoạch tài chính toàn diện và chặt chẽ, doanh nghiệp rất dễ rơi vào tình trạng mất cân đối dòng tiền, chi tiêu vượt mức kiểm soát và thiếu hụt nguồn lực đúng vào những thời điểm then chốt. Điều này không chỉ làm gián đoạn hoạt động kinh doanh mà còn cản trở quá trình đổi mới công nghệ, phát triển sản phẩm cũng như mở rộng thị trường.

Để giảm thiểu rủi ro về tài chính, doanh nghiệp cần thực hiện dự trù kinh phí một cách khoa học và hợp lý. Việc này bao gồm việc xác định rõ các khoản đầu tư thiết yếu như chi phí cho hạ tầng phần cứng – phần mềm, xây dựng mạng lưới hệ thống và chi phí duy trì đội ngũ nhân sự chất lượng cao. Nếu không có sự chuẩn bị tài chính từ đầu, doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong phân bổ ngân sách, dẫn đến thiếu hụt nguồn vốn cho các hoạt động trọng yếu. Sự thiếu chính xác trong dự đoán chi phí có thể khiến doanh nghiệp rơi vào trạng thái bị động, dẫn đến nguy cơ cạn vốn trước khi tạo ra được lợi nhuận ổn định.

Một rủi ro lớn khác là việc chi tiêu không được kiểm soát hoặc không có chiến lược cụ thể, dễ dẫn đến tình trạng lãng phí tài nguyên, làm gia tăng chi phí vận hành và ảnh hưởng nghiêm trọng đến hiệu quả kinh doanh. Đặc biệt, chi phí cho công nghệ và nhân sự trong mô hình này luôn ở mức cao, do đó mọi khoản đầu tư đều cần được tối ưu hóa. Giải pháp là doanh nghiệp phải áp dụng các công cụ công nghệ để tự động hóa quy trình làm việc, giúp giảm chi phí nhân sự và tăng hiệu suất; đồng thời, cần thiết lập mối quan hệ dài hạn với các nhà cung cấp để tối ưu giá cả, tránh chi tiêu không cần thiết.

Ngoài ra, việc kiểm soát tài chính không minh bạch cũng là một rủi ro nghiêm trọng. Thiếu minh bạch trong quản lý dòng tiền có thể dẫn đến sai sót kế toán, thậm chí là gian lận, thất thoát ngân sách. Điều này sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến độ tin cậy của doanh nghiệp trong mắt nhà đầu tư, đối tác, và khách hàng. Do đó, doanh nghiệp cần áp dụng các phần mềm quản lý tài chính hiện đại, thiết lập hệ thống báo cáo minh bạch, kiểm toán nội bộ định kỳ để đảm bảo tính chính xác và minh bạch trong mọi hoạt động tài chính.

Tóm lại, trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu đầy biến động, việc không có một quỹ dự phòng phù hợp sẽ khiến doanh nghiệp rơi vào trạng thái bị động khi gặp khủng hoảng. Các tình huống như suy thoái kinh tế, đại dịch hay thay đổi chính sách có thể ảnh hưởng nặng nề đến doanh thu. Do đó, trích lập quỹ dự phòng từ lợi nhuận, xây dựng các kịch bản tài chính để đối phó với rủi ro và đa dạng hóa nguồn thu nhập là những biện pháp then chốt để doanh nghiệp duy trì sự ổn định trong dài hạn.

### ***4.1.2. Rủi ro vận hành.***

Bên cạnh rủi ro tài chính, vận hành cũng là một trụ cột quan trọng trong mô hình không gian công nghệ đa chức năng. Một hệ thống vận hành thiếu hiệu quả không chỉ gây gián đoạn dịch vụ mà còn ảnh hưởng nghiêm trọng đến trải nghiệm của khách hàng, từ đó làm suy giảm uy tín thương hiệu và khả năng cạnh tranh trên thị trường. Với đặc thù công nghệ cao, bao gồm các thiết bị như gaming và XR (thực tế mở rộng), hệ thống phải hoạt động liên tục và với cường độ lớn, dễ dẫn đến tình trạng hao mòn và hỏng hóc nếu không được bảo trì thường xuyên.

Để đảm bảo vận hành ổn định, doanh nghiệp cần xây dựng một quy trình bảo trì định kỳ rõ ràng và hiệu quả. Việc chủ động kiểm tra, bảo dưỡng thiết bị theo lịch trình không chỉ giúp giảm thiểu rủi ro sự cố mà còn kéo dài tuổi thọ thiết bị và giảm chi phí sửa chữa trong dài hạn. Bên cạnh đó, ứng dụng công nghệ giám sát tự động giúp phát hiện sớm các lỗi kỹ thuật để kịp thời xử lý, tránh tình trạng gián đoạn dịch vụ kéo dài.

Không thể bỏ qua yếu tố con người trong vận hành. Nhân sự không được đào tạo bài bản về công nghệ sẽ dễ mắc lỗi trong thao tác, làm ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ. Sự thiếu đồng bộ trong quy trình làm việc cũng khiến doanh nghiệp khó duy trì tính ổn định và linh hoạt. Do vậy, việc xây dựng chương trình đào tạo định kỳ, tổ chức mô phỏng các tình huống thực tế và chuẩn hóa quy trình xử lý là điều cần thiết để nâng cao năng lực vận hành và giảm thiểu sai sót.

Ngoài ra, một yếu tố quan trọng trong quản lý vận hành là khả năng phản ứng nhanh khi xảy ra sự cố kỹ thuật. Những trục trặc trong hệ thống có thể gây tổn thất lớn về doanh thu nếu không được xử lý kịp thời. Vì thế, doanh nghiệp cần xây dựng quy trình xử lý sự cố theo từng cấp độ, thiết lập đội ngũ kỹ thuật chuyên trách hoạt động 24/7 để đảm bảo mọi tình huống đều có thể được giải quyết nhanh chóng, hạn chế tối đa ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh.

Nhìn chung, dữ liệu trở thành tài sản chiến lược và việc đảm bảo an toàn thông tin là ưu tiên hàng đầu. Rủi ro về an ninh mạng, rò rỉ hoặc bị đánh cắp dữ liệu khách hàng không chỉ gây tổn thất tài chính mà còn làm mất lòng tin từ khách hàng và đối tác. Để đối phó, doanh nghiệp cần áp dụng hệ thống bảo mật đa lớp, mã hóa dữ liệu và tường lửa, đồng thời thường xuyên kiểm tra hệ thống để phát hiện lỗ hổng. Cùng với đó, đào tạo nhân viên về nhận diện các mối đe dọa và quy tắc bảo mật sẽ giúp giảm nguy cơ từ bên trong và nâng cao nhận thức chung về an toàn thông tin trong toàn tổ chức.

### ***4.1.3. Rủi ro thị trường.***

Rủi ro thị trường đề cập đến những biến động không lường trước trong xu hướng tiêu dùng, công nghệ và hành vi khách hàng có thể ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động và chiến lược kinh doanh của không gian công nghệ đa chức năng. Đây là một trong những rủi ro đặc biệt quan trọng trong môi trường công nghệ hiện đại, nơi mà các xu hướng thay đổi rất nhanh và tính cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

Không gian công nghệ đa chức năng – với vai trò là cầu nối giữa công nghệ, sáng tạo và cộng đồng – chịu ảnh hưởng lớn từ sự thay đổi thị hiếu người dùng, sự nổi lên của các công nghệ mới cũng như hoạt động của các đối thủ cạnh tranh trong cùng phân khúc. Nếu không có chiến lược theo dõi và điều chỉnh kịp thời, mô hình dễ rơi vào tình trạng lỗi thời, giảm hiệu quả kinh doanh và mất khả năng thích ứng với môi trường thị trường năng động.

Rủi ro thị trường trong bối cảnh này thường biểu hiện qua các hình thức như: Không kịp thích ứng với các xu hướng công nghệ mới, dẫn đến mô hình kinh doanh bị lạc hậu; Đầu tư sai hướng do không nắm bắt đúng nhu cầu và hành vi khách hàng mục tiêu; Mất đi sự quan tâm của cộng đồng và khách hàng do thiếu sự đổi mới sáng tạo trong sản phẩm/dịch vụ; Chiến lược marketing không phù hợp, làm giảm khả năng thu hút và giữ chân người dùng.

Để kiểm soát và giảm thiểu rủi ro này, doanh nghiệp cần triển khai các nhóm giải pháp sau: **(1) Nghiên cứu thị trường liên tục:** Cần thực hiện phân tích xu hướng công nghệ, hành vi tiêu dùng và phản hồi của khách hàng một cách thường xuyên, nhằm đưa ra các điều chỉnh chiến lược nhanh chóng và chính xác. Việc ứng dụng công nghệ phân tích dữ liệu lớn (Big Data) và trí tuệ nhân tạo (AI) trong việc đánh giá thị trường sẽ giúp doanh nghiệp dự đoán chính xác hơn các xu hướng và hành vi trong tương lai. **(2) Hợp tác với các startup công nghệ:** Việc liên kết với các công ty khởi nghiệp cho phép không gian công nghệ đa chức năng tiếp cận nhanh với những sáng kiến mới, giảm chi phí nghiên cứu phát triển (R&D) và gia tăng tính linh hoạt. Các mô hình hợp tác như đầu tư, vườn ươm (incubator), hoặc đổi mới mở (open innovation) có thể tạo ra lợi thế cạnh tranh đáng kể. **(3) Triển khai chiến lược marketing sáng tạo:** Trong thị trường đầy nhiễu loạn, sự khác biệt trong truyền thông sẽ là yếu tố quyết định. Doanh nghiệp cần tận dụng nền tảng số, mạng xã hội và các kênh truyền thông hiện đại để xây dựng nội dung cá nhân hóa, thu hút đúng nhóm khách hàng mục tiêu. Đồng thời, chiến lược marketing cần gắn liền với trải nghiệm thực tế, thông qua các hoạt động như workshop, sự kiện công nghệ hay các buổi trình diễn sản phẩm. **(4) Xây dựng thương hiệu mạnh:** Một thương hiệu uy tín không chỉ giúp tăng khả năng nhận diện mà còn tạo dựng niềm tin và sự trung thành từ khách hàng. Trong dài hạn, thương hiệu mạnh sẽ giúp giảm chi phí marketing, nâng cao giá trị sản phẩm/dịch vụ và tạo nên sự khác biệt rõ rệt trong tâm trí người dùng.

Tóm lại, rủi ro thị trường là yếu tố có sức ảnh hưởng toàn diện đến sự thành bại của mô hình không gian công nghệ đa chức năng. Doanh nghiệp cần có tư duy linh hoạt, chiến lược thích nghi nhanh chóng và khả năng đổi mới liên tục để duy trì tính cạnh tranh và bền vững trong bối cảnh thị trường không ngừng biến đổi.

## **4.2. Kế hoạch mở rộng.**

Để duy trì tốc độ tăng trưởng và gia tăng lợi thế cạnh tranh, doanh nghiệp cần triển khai kế hoạch mở rộng một cách bài bản và linh hoạt. Việc mở rộng không chỉ giúp tiếp cận thêm khách hàng mới mà còn tạo điều kiện nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu mô hình kinh doanh và phát triển hệ sinh thái công nghệ toàn diện.

*Thứ nhất,* doanh nghiệp cần mở rộng chi nhánh tại các khu vực có nhu cầu cao. Việc này đòi hỏi khảo sát kỹ lưỡng về nhân khẩu học, hành vi tiêu dùng, mức độ cạnh tranh và chi phí vận hành. Sau khi xác định khu vực tiềm năng, doanh nghiệp cần xây dựng chiến lược định giá linh hoạt, kết hợp với các chương trình khuyến mãi, ưu đãi thành viên và hợp tác cùng đối tác địa phương nhằm thu hút khách hàng mới và giữ chân khách hàng trung thành. Đồng thời, mô hình kinh doanh cần được tùy chỉnh theo đặc điểm từng khu vực, ứng dụng công nghệ để nâng cao hiệu suất và tối ưu chi phí. Đặc biệt, phát triển không gian trải nghiệm cao cấp – tích hợp giữa công nghệ, giải trí và làm việc – sẽ giúp nâng tầm thương hiệu và tăng mức độ gắn kết của khách hàng.

*Thứ hai,* việc xây dựng hệ thống nhượng quyền Elite CyberZone là chiến lược hiệu quả để mở rộng quy mô nhanh chóng mà không cần đầu tư toàn bộ vốn cho từng chi nhánh. Doanh nghiệp cần tìm kiếm đối tác có tiềm lực tài chính và hiểu biết về công nghệ, đồng thời xây dựng hợp đồng nhượng quyền rõ ràng. Việc thiết lập quy trình vận hành chuẩn – từ thiết kế không gian, quy trình dịch vụ đến quản lý tài chính – sẽ đảm bảo tính đồng bộ và chất lượng hệ thống. Các đối tác nhượng quyền cũng cần được hỗ trợ toàn diện, từ đào tạo nhân sự, hỗ trợ kỹ thuật, marketing đến cung cấp công cụ quản lý từ xa. Cuối cùng, hệ thống quản lý tập trung sẽ giúp theo dõi hiệu quả kinh doanh và đảm bảo chất lượng dịch vụ tại tất cả các chi nhánh.

*Thứ ba,* doanh nghiệp cần đa dạng hóa dịch vụ nhằm mở rộng thị trường và nâng cao trải nghiệm khách hàng. Việc tích hợp các công nghệ mới như AI và IoT cho phép cá nhân hóa dịch vụ và cải thiện môi trường trải nghiệm. Đồng thời, việc xây dựng hệ sinh thái công nghệ đa nền tảng – kết hợp gaming, XR, coworking và giáo dục – sẽ giúp thu hút nhiều nhóm khách hàng khác nhau. Hệ thống thanh toán số, điểm thưởng và ưu đãi cá nhân hóa sẽ góp phần tăng sự gắn bó của người dùng. Ngoài ra, phát triển nội dung số độc quyền, ứng dụng blockchain và NFT cũng là cách để tạo lợi thế cạnh tranh bền vững. Cuối cùng, việc tổ chức các sự kiện công nghệ và giải đấu eSports sẽ giúp thu hút cộng đồng, tăng tương tác và nâng cao độ phủ của thương hiệu trên thị trường.

Tóm lại, kế hoạch mở rộng cần được triển khai đồng bộ từ hạ tầng, mô hình kinh doanh đến chiến lược công nghệ và trải nghiệm người dùng. Bằng cách kết hợp giữa mô hình chi nhánh, nhượng quyền và đa dạng hóa dịch vụ, doanh nghiệp có thể mở rộng quy mô bền vững, tạo ra giá trị lâu dài và khẳng định vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực công nghệ và trải nghiệm số.

*Chương 5:*

**BÀI HỌC RÚT RA**

**5.1. Tổng kết dự án.**

Dự án Elite CyberZone đã được triển khai và hoàn thành theo đúng các tiêu chuẩn và mục tiêu ban đầu. Trong suốt quá trình thực hiện, nhóm đã nỗ lực hoàn thiện không gian, dịch vụ, và các yếu tố kỹ thuật để đảm bảo chất lượng trải nghiệm của khách hàng. Các mục tiêu chính như thiết lập không gian Cyber Gaming, triển khai dịch vụ cafe, và thu hút khách hàng đều đã đạt được kết quả khả quan: *Một là,* quá trình setup quán Cyber Gaming được hoàn thành đúng hạn, các máy tính gaming đều có cấu hình cao, mạng ổn định, đáp ứng được yêu cầu của người chơi. *Hai là,* dịch vụ cafe được triển khai với menu đa dạng, pha chế tự động, đáp ứng nhu cầu của khách hàng. *Ba là,* các chiến dịch marketing, bao gồm chương trình khai trương và quảng cáo, đã giúp thu hút khách hàng, mặc dù hiệu quả truyền thông cần phải được cải thiện thêm trong các giai đoạn tiếp theo. *Bốn là,* dự án đã duy trì sự ổn định trong doanh thu trong 3 tháng đầu, tạo nền tảng cho việc mở rộng mô hình nhượng quyền trong tương lai.

## **5.2. Bài học kinh nghiệm.**

Qua quá trình thực hiện dự án, nhóm đã rút ra một số bài học quan trọng giúp cải thiện khả năng quản lý dự án trong tương lai:

*Thứ nhất,* quản lý tiến độ và tài chính chặt chẽ hơn. Dù dự án đã được lập kế hoạch kỹ càng, một số công việc bị chậm tiến độ do yếu tố khách quan như vấn đề với nhà cung cấp. Do đó, việc có những biện pháp giám sát tiến độ chi tiết và điều chỉnh ngân sách kịp thời là vô cùng quan trọng để đảm bảo dự án luôn được duy trì trong khuôn khổ thời gian và chi phí.

*Thứ hai,* truyền thông cần được đẩy mạnh ngay từ đầu. Một trong những điểm yếu của dự án là việc marketing chưa đạt hiệu quả mong đợi, dẫn đến việc chưa thu hút đủ khách hàng trong giai đoạn đầu. Bài học ở đây là cần có chiến lược truyền thông mạnh mẽ ngay từ giai đoạn khởi động dự án, đảm bảo khách hàng biết đến sản phẩm và dịch vụ ngay khi quán đi vào hoạt động.

*Thứ ba,* phối hợp nhóm hiệu quả giúp dự án vận hành trơn tru hơn. Quá trình làm việc nhóm và phân công nhiệm vụ rõ ràng đã giúp dự án vận hành hiệu quả hơn. Tuy nhiên, việc giao tiếp và chia sẻ thông tin liên tục giữa các thành viên là yếu tố quyết định giúp giải quyết nhanh chóng các vấn đề phát sinh trong suốt quá trình triển khai.

*Thứ tư,* tính linh hoạt trong quản lý. Việc điều chỉnh tiến độ và ngân sách khi cần thiết là một bài học quan trọng để có thể ứng phó với các tình huống không lường trước trong dự án. Khả năng linh hoạt giúp nhóm kịp thời thay đổi kế hoạch và đảm bảo dự án vẫn đạt được các mục tiêu cuối cùng.

Tóm lại, mô hình kinh doanh Elite CyberZone đã thành công trong việc thực hiện các mục tiêu đã đề ra và tạo ra bài học quý giá cho những dự án tương lai. Những kinh nghiệm này sẽ là nền tảng giúp nhóm phát triển hơn nữa trong các dự án tiếp theo. Dự án Elite CyberZone đã hoàn thành thành công các mục tiêu đề ra, với sự kết hợp giữa không gian gaming chất lượng, dịch vụ café đa dạng và hiệu quả truyền thông thu hút khách hàng. Mặc dù gặp phải một số thử thách về tiến độ và hiệu quả truyền thông trong giai đoạn đầu, nhóm đã linh hoạt điều chỉnh kế hoạch, tối ưu hóa các nguồn lực và hoàn thành dự án đúng với các tiêu chuẩn yêu cầu. Những bài học quý giá về quản lý tiến độ, tài chính, truyền thông và phối hợp nhóm hiệu quả đã được rút ra từ quá trình thực hiện. Từ kết quả và bài học kinh nghiệm, nhóm nhận thấy tầm quan trọng của việc quản lý chặt chẽ các yếu tố tiến độ, tài chính, và truyền thông ngay từ đầu, đồng thời sự phối hợp và linh hoạt trong việc điều chỉnh kế hoạch sẽ giúp dự án luôn đạt được hiệu quả cao nhất. Với sự cải thiện liên tục, dự án có thể mở rộng thành công và tạo tiền đề cho mô hình nhượng quyền trong tương lai.

# **KẾT LUẬN**

Khởi nghiệp không đơn thuần là việc tạo ra một sản phẩm hay dịch vụ mới, mà là hành trình hiện thực hóa những ý tưởng sáng tạo thành giá trị thực tiễn – cả về mặt kinh tế lẫn xã hội. Thông qua việc triển khai mô hình Cyber Gaming + Café tích hợp không gian học tập – làm việc – giải trí, nhóm đã có cơ hội tiếp cận và trải nghiệm trọn vẹn quá trình khởi sự kinh doanh – từ bước hình thành ý tưởng, khảo sát thị trường, xây dựng kế hoạch, đến tổ chức thực thi và đánh giá hiệu quả hoạt động.

Dự án đã giúp nhóm nhận ra rằng: khả năng tổ chức, tư duy chiến lược, kỹ năng giải quyết vấn đề và tinh thần dấn thân chính là những yếu tố cốt lõi cần được rèn luyện liên tục trong hành trình khởi nghiệp. Việc quản lý một dự án khởi nghiệp đòi hỏi không chỉ kiến thức chuyên môn mà còn là sự linh hoạt, kiên trì và khả năng thích ứng với các thay đổi thực tế của thị trường và người dùng mục tiêu.

Trong khuôn khổ môn học Khởi nghiệp, dự án là một bài học thực tiễn quý báu, giúp nhóm hiểu rõ hơn về quy trình vận hành của một mô hình kinh doanh sáng tạo, cũng như những thách thức thường gặp khi chuyển một ý tưởng từ "trên giấy" thành mô hình cụ thể. Sinh viên khởi nghiệp không nên chờ đến khi ra trường mới bắt đầu, mà có thể tận dụng thời gian còn ngồi trên ghế giảng đường để học hỏi, thử nghiệm, và từng bước hình thành tư duy kinh doanh bài bản.

Do giới hạn về thời gian, tài liệu và trải nghiệm thực tế, nhóm không tránh khỏi những thiếu sót trong quá trình triển khai dự án. Tuy nhiên, đây chính là cơ hội quý báu để rút ra bài học, hoàn thiện bản thân và chuẩn bị hành trang vững chắc cho con đường khởi nghiệp sau này.

Nhóm xin gửi lời cảm ơn chân thành đến thầy Phạm Trung Kiên – người đã luôn đồng hành, khơi gợi tinh thần đổi mới và truyền cảm hứng khởi nghiệp cho sinh viên. Những kiến thức và định hướng từ thầy là kim chỉ nam giúp nhóm mạnh dạn sáng tạo, tự tin biến ý tưởng thành hành động.

# **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

[1]. Cao Hào Thi, Nguyễn Thuý Quỳnh Loan. (2021). *Quản lý dự án*. Nxb. Đại học Quốc Gia TP. Hồ Chí Minh.

[2]. Điều hành dự án bằng PERT/CPM. Truy cập từ: <https://nguyenvanvuantvu.yolasite.com/resources/PP_%C4%91%E1%BB%8Bnh_l%C6%B0%E1%BB%A3ng_trong_KT/chuong4.PDF>

[3]. Phân biệt PERT và CPM. Truy cập từ: <https://thinganhang.com/upload/library/4438/preview/fa99580aa0dec8b0136587532cdf3dd48634283d.pdf>

[4]. Hoàng Cường. (04/06/2013). *Các mô hình tổ chức dự án.* Truy cập từ: <https://nhaquanlytuonglai.wordpress.com/2013/06/04/mo-hinh-to-chuc-du-an/>

[5]. Phạm Tấn Phúc và Nguyễn Xuân Bằng, *Kế hoạch khởi nghiệp của GCall*

[6]. ThS. Nguyễn Ngọc Bình Phương, Tài liệu học tập môn Khởi Nghiệp, Trường Đại học Bách Khoa Tp.HCM

[7]. Mô hình Café + Game + hoạt động cộng đồng. Truy cập từ: <https://loading.bar/>

[8]. Alexander Osterwalder. (2010). *Thiết kế mô hình kinh doanh*. Nxb Lao Động.

[9]. Phân tích xu hướng game toàn cầu, Esports, thị trường châu Á. Truy cập từ: <https://newzoo.com/resources/trend-reports/newzoos-global-games-market-report-2024-free-version>