

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
KHOA QUẢN TRỊ



Bài báo cáo cuối kỳ
Môn học Thương mại điện tử
Giảng viên: Nguyễn Thành Huy

Nhóm I

Danh sách thành viên:

Danh sách sinh viên	MSSV	Mức độ tham gia
Bùi Công Tiến	31211026146	100%
Trần Quốc Tịnh	31211022999	100%
Triệu Quốc Trung	31211020698	100%
Trần Quốc Trường	31211020699	100%

Contents

Wood Buddies.....	5
1. Giới thiệu	5
1.1 Giới thiệu doanh nghiệp	5
<i>a. Tầm nhìn</i>	5
<i>b. Sứ mệnh</i>	6
<i>c. Giá trị cốt lõi</i>	6
1.2 Giới thiệu sản phẩm	6
2. Luận cứ giá trị.....	6
2.1. Đồ chơi an toàn:.....	6
2.2. Đồ chơi phát triển trí tuệ:	6
2.3. Đồ chơi nhiều thể loại:.....	7
2.4. Giá cả hợp lý:.....	7
2.5. Dịch vụ chất lượng:	7
3. Mô hình doanh thu	8
3.1 Mô hình doanh thu của Wood Buddies.	8
3.2. Chi phí dự kiến	9
4. Cơ hội thị trường.....	10
4.1. Cơ hội lĩnh vực thương mại số tại Việt Nam	10
4.2. Thị trường toàn cầu	11
4.1. Thị trường Việt Nam	11
4.4. Cơ hội phát triển	12
5. Môi trường cạnh tranh	13
5.1 Đặc trưng của môi trường cạnh tranh.	13
5.2. Phân tích áp lực cạnh tranh	14
6. Lợi thế cạnh tranh.....	18
6.1. Nguồn nhân lực.....	18
6.2. Chất lượng.....	18
6.3. Chi phí	19
6.4. Cải tiến và khác biệt	19
6.5. Mô hình SWOT	20
7. Chiến lược thị trường.....	20
7.1 Mục tiêu kinh doanh	20

7.1.1 Mục tiêu ngắn hạn.....	20
7.1.2 Mục tiêu dài hạn.....	21
7.2 Khách hàng mục tiêu.....	22
7.3 Chiến lược Marketing 4P	23
9. Đội ngũ quản lý	25
10. THIẾT KẾ WEBSITE WOOD BUDDIES	26
10.1 Giao Diện Trang Chủ:	26
10.2 Giao diện giới thiệu:.....	28
10.3 Giao diện đăng nhập	28
10.4 Giao diện cửa hàng	29
10.5 Giao diện giỏ hàng	29
10.6 Giao diện thông tin thanh toán.....	30
10.7 Giao diện xác nhận đơn hàng	30
10.8. Demo dự án odoo	31
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	31

Mô hình kinh doanh đồ chơi trẻ em làm từ gỗ Wood Buddies

1. Giới thiệu

1.1 Giới thiệu doanh nghiệp



Logo công ty đồ chơi trẻ em bằng gỗ Wood Buddes

Wood Buddies là doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh mặt hàng đồ chơi trẻ em được làm từ gỗ, doanh nghiệp được thành lập bởi các thành viên nhóm I môn TMĐT.

Wood Buddies ra đời với mong muốn đem đến các món đồ chơi thân thuộc, gần gũi, an toàn và góp phần làm phát triển sức khỏe thể chất và tinh thần của trẻ. Wood Buddies tự tin sẽ là người bạn đồng hành tin cậy của các bậc phụ huynh trên con đường phát triển toàn diện của trẻ nhỏ.

a. Tầm nhìn

Wood Buddies luôn mang trong mình khát khao được vươn mình ra biển lớn, không chỉ sản xuất và kinh doanh mặt hàng đồ chơi gỗ tại Việt Nam mà còn phát triển quy mô sang thị trường nước ngoài, đặc biệt là các thị trường đã phát triển mạnh mẽ ở Châu Âu và Bắc Mỹ.

b.Sứ mệnh

Trở thành người bạn thân thiết của trẻ em với các sản phẩm đồ chơi thân thiện, an toàn và bền bỉ theo thời gian.

Dem lại sự yên tâm, hài lòng và tin tưởng dành cho các bậc làm cha mẹ.

c.Giá trị cốt lõi

Đảm bảo nguồn nguyên liệu sản xuất có nguồn gốc rõ ràng và đảm bảo chất lượng kỹ thuật như công bố nhằm hạn chế tối đa tác động đến môi trường tự nhiên cũng như đem đến những sản phẩm chất lượng cao với giá thành hợp lý đến tay khách hàng.

Các sản phẩm ra đời đều dựa trên tiêu chí cốt lõi là nhằm góp phần phát triển tư duy của trẻ một cách an toàn và bền vững.

1.2 Giới thiệu sản phẩm

Wood Buddies cung cấp đa dạng các sản phẩm đồ chơi trẻ em làm từ gỗ phù hợp với lứa tuổi từ 1-12 tuổi. Các món đồ chơi được nghiên cứu và sản xuất dưới sự kiểm soát chặt chẽ của đội ngũ kỹ thuật nhằm đem đến những sản phẩm tốt nhất đến tay người tiêu dùng với tiêu chí: an toàn, thân thiện và kích thích tư duy sáng tạo của trẻ nhỏ.

Wood Buddies cho ra mắt nhiều phân khúc sản phẩm khác nhau để đáp ứng các sở thích của từng đối tượng khách hàng.

2. Luận cứ giá trị

2.1. Đồ chơi an toàn:

- **Chất liệu:** Gỗ tự nhiên được tuyển chọn kỹ lưỡng, đảm bảo an toàn cho sức khỏe trẻ em. Gỗ được trải qua các công đoạn xử lý để có được khả năng kháng khuẩn tốt, hạn chế nấm mốc và vi khuẩn phát triển, giúp bảo vệ trẻ khỏi các tác nhân gây hại.
- **Sơn và màu nhuộm:** Sử dụng sơn và màu nhuộm an toàn, không chứa tạp chất độc hại. Bên cạnh đó, loại sơn và màu nhuộm còn có được mùi thơm tự nhiên giúp tạo cảm giác thân thuộc với người sử dụng. Các sản phẩm đều được kiểm tra chất lượng nghiêm ngặt trước khi đưa ra thị trường, đảm bảo an toàn cho trẻ khi sử dụng.
- **Gia công tỉ mỉ:** Các chi tiết được gia công tỉ mỉ, nhẵn mịn, không có gờ sắc nhọn, không có các bộ phận nhỏ, dễ gãy vỡ, đảm bảo an toàn cho tay bé khi chơi.

2.2. Đồ chơi phát triển trí tuệ:

- **Kích thích tư duy:** Các loại đồ chơi trí tuệ như xếp hình, xâu chuỗi, luân hạt... giúp kích thích tư duy logic, sáng tạo và khả năng giải quyết vấn đề của trẻ.

- Rèn luyện kỹ năng: Đồ chơi vận động như xe chòi chân, bập bênh... giúp rèn luyện kỹ năng vận động tinh và thô, tăng cường khả năng phối hợp tay - mắt và phát triển thể chất cho bé.

- Học hỏi kiến thức: Đồ chơi giáo dục như bảng chữ cái, số đếm, bản đồ thế giới... giúp trẻ học hỏi kiến thức về thế giới xung quanh một cách dễ dàng và thú vị.

2.3. Đồ chơi nhiều thể loại:

- Độ tuổi: Wood Buddies cung cấp nhiều loại đồ chơi phù hợp với các độ tuổi khác nhau, từ trẻ sơ sinh đến trẻ lớn.

- Sở thích: Có nhiều loại đồ chơi phù hợp với sở thích khác nhau của bé như đồ chơi nấu ăn, đồ chơi bác sĩ, đồ chơi công cụ...

- Chủ đề: Đồ chơi theo chủ đề giáo dục, STEM, âm nhạc, nghệ thuật, đồ chơi truyền thống và hiện đại.

2.4. Giá cả hợp lý:

- Mức giá đa dạng: Wood Buddies cung cấp các sản phẩm với mức giá đa dạng, phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng.

- Chất lượng tốt: Chất lượng sản phẩm tốt so với giá tiền.

- Khuyến mãi: Wood Buddies thường xuyên có chương trình khuyến mãi hấp dẫn.

2.5. Dịch vụ chất lượng:

- Giao hàng: Giao hàng nhanh chóng, toàn quốc.
- Đổi trả: Đổi trả hàng trong vòng 7 ngày nếu sản phẩm lỗi do nhà sản xuất.
- Tư vấn: Tư vấn nhiệt tình, chu đáo, giúp quý khách lựa chọn được sản phẩm phù hợp với nhu cầu.

Ngoài ra:

- Wood Buddies: Là thương hiệu uy tín, được nhiều phụ huynh tin tưởng lựa chọn.
- Sản xuất tại Việt Nam: Đảm bảo chất lượng và nguồn gốc xuất xứ rõ ràng.
- Cam kết: Mang đến cho trẻ em những món đồ chơi an toàn, bổ ích và thú vị.
- Wood Buddies tin rằng: Đồ chơi đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển của trẻ. Wood Buddies cam kết cung cấp cho quý khách những món đồ chơi chất lượng, an toàn, giúp bé phát triển toàn diện về trí tuệ, thể chất và tinh thần.

3. Mô hình doanh thu

3.1 Mô hình doanh thu của Wood Buddies.

Mô hình doanh thu chính của Wood Buddies chính là mô hình doanh thu bán hàng. Việc bán hàng sẽ diễn ra chủ yếu trên các sàn thương mại điện tử như Shopee, Lazada, TikTok shop và cả trên trang web của Wood Buddies. Mô hình này sẽ giúp doanh nghiệp tiếp cận được với tệp khách hàng mà Wood Buddies hướng đến là trẻ em, tuy nhiên cũng cần đòi hỏi sự đầu tư vào website và marketing online.

Bán hàng trực tiếp: Wood Buddies có thể bán sản phẩm đồ chơi bằng gỗ trực tiếp cho khách hàng thông qua cửa hàng vật lý, cửa hàng mẹ và bé, cửa hàng đồ chơi hoặc trực tuyến qua một trang web thương mại điện tử. Doanh thu từ bán hàng trực tiếp được tính dựa trên giá bán lẻ của mỗi sản phẩm.

Doanh thu từ bán hàng trực tiếp trên TMĐT: Sản phẩm Wood Buddies được niêm yết và bán trực tiếp trên các sàn TMĐT phổ biến như Amazon, Shoppe, Lazada, Tiki, và nhiều nền tảng khác. Wood Buddies tạo ra doanh thu từ việc bán hàng và thu phí xuất bản sản phẩm trên các nền tảng này.

Bán hàng qua kênh phân phối: Wood Buddies có thể hợp tác hoặc nhượng quyền thương hiệu với các nhà bán lẻ, đại lý, hoặc các cửa hàng đồ chơi khác để phân phối sản phẩm của mình. Qua việc mở rộng kênh phân phối, Wood Buddies có thể tiếp cận với một lượng khách hàng mới và tăng doanh thu.

Dịch vụ tùy chỉnh: Wood Buddies có thể cung cấp dịch vụ tùy chỉnh như khắc tên, họ, hoặc thông điệp cá nhân trên sản phẩm đồ chơi bằng gỗ. Khách hàng có thể yêu cầu các sản phẩm đặc biệt được thiết kế và làm theo ý muốn. Doanh thu từ dịch vụ tùy chỉnh có thể được tính dựa trên phí tùy chỉnh hoặc mức giá cố định cho từng sản phẩm.

Bán phụ kiện và sản phẩm liên quan: Wood Buddies có thể mở rộng dòng sản phẩm bằng cách bán các phụ kiện và sản phẩm liên quan như bộ xây dựng mở rộng, bộ phụ kiện tùy chọn hoặc sách hướng dẫn sử dụng. Việc bán các sản phẩm liên quan cung cấp cơ hội tăng thêm doanh thu và tạo giá trị bổ sung cho khách hàng.

Tiếp thị và quảng cáo: Wood Buddies có thể sử dụng các chiến lược tiếp thị và quảng cáo để tạo nhận diện thương hiệu, thu hút khách hàng mới và tăng cường sự trung thành của khách hàng hiện có. Các hoạt động tiếp thị có thể bao gồm quảng cáo trực tuyến, tiếp thị mạng xã hội, quảng cáo truyền thông và sự tham gia trong các sự kiện thương mại

Từ những tình toán ban đầu, Wood Buddies ước tính giá vốn hàng bán của mỗi sản phẩm là 40.000 VNĐ. Những tính toán về chi phí, nhóm quyết định trung bình giá bán sản phẩm là 150.000 - 200.000 VNĐ.

➤ Về chính sách liên kết với Wood Buddies.

1. Chất lượng sản phẩm: Wood Buddies yêu cầu các cửa hàng đối tác cung cấp các sản phẩm đồ chơi bằng gỗ chất lượng cao. Các sản phẩm phải được làm từ gỗ tự nhiên chất lượng tốt, không chứa các chất độc hại và đáp ứng các tiêu chuẩn an toàn cho trẻ em. Wood Buddies có thể yêu cầu các bằng chứng về nguồn gốc và chất lượng của gỗ sử dụng trong sản phẩm.
2. Trình độ chuyên môn: Các nhân viên của cửa hàng cần có kiến thức về sản phẩm đồ chơi bằng gỗ và khả năng tư vấn cho khách hàng về các tính năng, lợi ích và cách sử dụng của sản phẩm. Wood Buddies khuyến khích các cửa hàng đối tác tham gia các khóa đào tạo liên quan đến đồ chơi bằng gỗ để nắm vững thông tin và có thể cung cấp sự hỗ trợ chuyên môn cho khách hàng.
3. Cơ sở vật chất: Các cửa hàng đối tác cần có không gian trưng bày đủ lớn để hiển thị các sản phẩm đồ chơi bằng gỗ của Wood Buddies. Cửa hàng cần có kệ trưng bày, giá đỡ và không gian trưng bày hợp lý để khách hàng có thể dễ dàng xem và chọn lựa sản phẩm. Ngoài ra, cửa hàng cần duy trì vệ sinh và bảo quản sản phẩm một cách tốt để đảm bảo chất lượng và hấp dẫn cho khách hàng.
4. Tiếp thị và quảng cáo: Wood Buddies có thể cung cấp hỗ trợ tiếp thị và quảng cáo cho các cửa hàng đối tác thông qua việc chia sẻ tài liệu tiếp thị, hình ảnh và thông tin về sản phẩm. Điều này giúp tăng khả năng tiếp cận khách hàng và tạo ra sự nhận diện thương hiệu cho cửa hàng đối tác.

3.2. Chi phí dự kiến

1. Chi phí sản xuất: Chi phí liên quan đến nguyên vật liệu gỗ, công cụ và máy móc để sản xuất đồ chơi bằng gỗ. Điều này bao gồm cả chi phí mua gỗ, gia công gỗ thành sản phẩm và chi phí lao động...
2. Chi phí thiết kế và nâng cấp: Chi phí phát triển các mô hình mới hoặc nâng cấp sản phẩm đồ chơi bằng gỗ hiện có, chi phí liên quan đến thiết kế sản phẩm, tạo mẫu và thử nghiệm. Điều này đảm bảo rằng sản phẩm luôn hấp dẫn và đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

3. Chi phí đóng gói và vận chuyển: Chi phí đóng gói sản phẩm và vận chuyển đến điểm đích. Điều này bao gồm chất liệu đóng gói, nhãn mác và chi phí vận chuyển hàng hóa.
4. Chi phí lưu trữ: Chi phí để lưu trữ sản phẩm đồ chơi bằng gỗ, sẽ có chi phí liên quan đến thuê hoặc mua kho lưu trữ, bảo dưỡng và quản lý hàng tồn kho.
5. Chi phí tiếp thị và quảng cáo: Cửa hàng cần xem xét chi phí liên quan đến tiếp thị và quảng cáo để quảng bá sản phẩm đồ chơi bằng gỗ. Điều này có thể bao gồm chi phí quảng cáo trực tuyến, marketing trên mạng xã hội, tham gia triển lãm và sự kiện, tạo nội dung tiếp thị và chi phí marketing khác. Wood Buddies có thể sử dụng các dịch vụ quảng cáo và tiếp thị trên các sàn TMĐT để tăng khả năng tiếp cận và thu hút khách hàng. Sàn TMĐT có thể tính phí quảng cáo và tiếp thị dựa trên mức độ hiển thị quảng cáo, số lượt nhấp chuột (click), tỉ lệ chuyển đổi hoặc các hình thức tiếp thị khác.
6. Chi phí quản lý và hoạt động: Cửa hàng cần xem xét chi phí liên quan đến quản lý và hoạt động hàng ngày của cửa hàng. Điều này bao gồm chi phí nhân viên, chi phí văn phòng, chi phí hệ thống và công nghệ thông tin, chi phí pháp lý và tài chính, cũng như các chi phí khác liên quan đến quản lý cửa hàng.
7. Phí quản lý đơn hàng: Khi có đơn hàng từ khách hàng, Wood Buddies có thể phải trả phí quản lý đơn hàng cho sàn TMĐT. Phí này bao gồm việc xử lý đơn hàng, đóng gói sản phẩm, vận chuyển và dịch vụ khách hàng.
8. Phí liên quan đến hoạt động bán hàng trên sàn: Ngoài các phí đã đề cập, Wood Buddies cũng có thể phải trả các khoản phí khác như phí giao dịch, phí xử lý thanh toán, phí bảo hiểm hoặc các khoản phí khác liên quan đến hoạt động bán hàng trên sàn TMĐT.
9. Chi phí khác: Ngoài những yếu tố đã đề cập, còn có thể có các chi phí khác như bảo hiểm, chi phí nghiên cứu và phát triển, chi phí huấn luyện nhân viên và chi phí hỗ trợ kỹ thuật.

4. Cơ hội thị trường

4.1. Cơ hội lĩnh vực thương mại số tại Việt Nam

Thị trường thương mại điện tử tại Việt Nam năm 2023 đạt đến quy mô 20,6 tỷ đô la, tăng 4 tỷ USD so với năm trước đó, đưa nước ta vào top 10 quốc gia đứng đầu thế giới về tốc độ tăng trưởng ngành thương mại điện tử.

Theo nghiên cứu của Metric về thị trường thương mại trực tuyến năm 2023, có hơn 2 tỷ sản phẩm được mua bán trên 5 sàn thương mại điện tử hàng đầu tại Việt Nam (gồm

TikTok Shop, Shopee, Tiki, Sendo, Lazada), tăng gấp đôi so với cùng kỳ. Đây là mức tăng trưởng rất ấn tượng với một nền kinh tế đang phát triển.

4.2. Thị trường toàn cầu

Theo Grand View Research, thị trường đồ chơi dành cho trẻ em đã cán mốc 44,64 tỷ USD vào năm 2022 và dự kiến vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng kép 4,7% mỗi năm trong vòng 8 năm tới.

Theo dự báo của Cognitive Market Research, thị trường đồ chơi trẻ em trên toàn cầu sẽ ước đạt 60,25 tỷ USD trong năm nay và đạt mức tăng trưởng hàng năm là 3,5% từ nay đến 2031.

Thị trường đồ chơi trẻ em đang đạt được sự tăng trưởng ấn tượng khi thu nhập của mỗi người tăng lên, đặc biệt là ở các nền kinh tế mới nổi. Cùng với đó là sự quan tâm ngày càng lớn của các bậc phụ huynh đối với sự phát triển toàn diện của trẻ nhỏ, họ có những nhu cầu cao hơn về chất lượng và cải tiến công nghệ để đáp ứng nguyện vọng giáo dục và giải trí cho con cái, trong đó các món đồ chơi cũng nhận được sự quan tâm đặc biệt. Hơn nữa, sự xuất hiện công nghệ số hóa và mạng xã hội đã mở ra những cơ hội mới cho thị trường. Phụ huynh đang ngày càng quan tâm nhiều hơn đối với đồ chơi mang tính giáo dục về mặt Khoa học, Công nghệ, Kỹ thuật và Toán học (STEM) dành cho trẻ em và ứng dụng trí tuệ nhân tạo ngày càng tăng nhờ những tiến bộ kỹ thuật số trong đồ chơi đang thúc đẩy việc mở rộng thị trường đồ chơi trẻ em.

4.1. Thị trường Việt Nam

Theo các thống kê của các cơ quan chức năng, Việt Nam hiện có tới hơn 21 triệu dân dưới 12 tuổi, chiếm tỷ trọng cao so với các nước trên thế giới. Thị trường đồ chơi Việt Nam có giá trị khoảng 1,2 tỉ đô la Mỹ/năm và được đánh giá còn nhiều dư địa tăng trưởng. Doanh số bán Đồ chơi gỗ cho trẻ em trong năm 2023: đạt 53.8 tỷ đồng, với hơn 1.0 triệu sản phẩm bán ra.

Tuy nhiên, thị trường tỷ đô đó cũng đối mặt với nhiều trở ngại và thách thức. Một trong những vấn đề nổi bật là sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các sản phẩm có nguồn gốc xuất xứ từ Trung Quốc. Theo khảo sát, trên thị trường Việt Nam có tới hơn 70% thị phần là các loại đồ chơi không rõ nguồn gốc xuất xứ với các đặc điểm dễ nhận biết là không nhãn mác, bao bì, không tuân thủ các tiêu chuẩn an toàn chất lượng và không được kiểm duyệt bởi các cơ quan có thẩm quyền.

Các sản phẩm này thường có giá thành rẻ hơn đáng kể, nhiều mẫu mã bắt mắt, thu hút; bắt kịp và thích ứng nhanh với xu hướng của trẻ em. Chính nhờ những ưu điểm này mà đồ chơi Trung Quốc được ưa chuộng và dễ dàng được tìm thấy tại các tiệm tạp hóa, tiệm đồ chơi, nhà sách,...

Theo Hiệp hội Doanh nghiệp Đồ chơi Việt Nam (VTA), hiện nước ta có hơn 100 nhà sản xuất đồ chơi chuyên nghiệp, tuy nhiên chỉ đáp ứng được 10% thị phần. Còn lại là các thương hiệu đồ chơi cao cấp được nhập khẩu từ các nước phát triển nhưng có giá bán rất cao. Do đó, những sản phẩm đồ chơi có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, đảm bảo chất lượng, đa dạng mẫu mã, phù hợp với xu thế và giá cả phải chăng đang bị bỏ ngỏ, là cơ hội cho các doanh nghiệp nội địa khai thác và cạnh tranh với hàng không rõ nguồn gốc cũng như các mặt hàng đồ chơi thuộc các thương hiệu nổi tiếng thế giới.

Xu hướng tiêu dùng của các bậc phụ huynh ở Việt Nam cũng đang có những bước chuyển biến mạnh mẽ. Không chỉ dừng lại ở việc theo đuổi những đổi mới về kiểu dáng và tính sáng tạo của sản phẩm, mà các tiêu chí lựa chọn đồ chơi cho trẻ của các bậc phụ huynh cũng ngày càng đa dạng hơn, từ chất liệu sản phẩm đến chức năng của từng món đồ, hay là thương hiệu, xuất xứ, ... Các sản phẩm cũng ngày càng được đề cao tính an toàn và chất lượng, nó đã trở thành hướng đi mới cho thế hệ cha mẹ trẻ khi mua sắm sản phẩm cho con.

4.4. Cơ hội phát triển

Tăng cường nhận thức về giáo dục và phát triển trẻ em:

- a. Việt Nam đang chú trọng vào giáo dục và phát triển trẻ em, và đồ chơi bằng gỗ được coi là một công cụ giáo dục hữu ích.
- b. Các phụ huynh và giáo viên đang tìm kiếm các sản phẩm đồ chơi giáo dục, an toàn và thúc đẩy sự sáng tạo và tư duy phản biện cho trẻ em.
- c. Wood Buddies có thể tận dụng cơ hội này bằng cách cung cấp các sản phẩm đồ chơi bằng gỗ có tính năng giáo dục cao, khuyến khích trẻ em tư duy logic, xây dựng và khám phá.

Sự quan tâm đến an toàn và chất lượng:

- a. Với sự gia tăng nhận thức về an toàn và chất lượng hàng hóa, người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến nguồn gốc và thành phần của sản phẩm đồ chơi.
- b. Wood Buddies có thể tận dụng cơ hội này bằng cách cam kết sử dụng nguồn gỗ tái tạo và đảm bảo tuân thủ các tiêu chuẩn an toàn và chất lượng quốc tế.
- c. Việc cung cấp các sản phẩm đồ chơi bằng gỗ an toàn và không gây hại cho trẻ em sẽ giúp Wood Buddies xây dựng lòng tin và thúc đẩy sự phát triển của công ty.

Tính thẩm mỹ và giá trị nghệ thuật:

- a. Khách hàng tại Việt Nam ngày càng quan tâm đến các sản phẩm có tính thẩm mỹ cao và giá trị nghệ thuật.
- b. Wood Buddies có thể thiết kế các sản phẩm đồ chơi bằng gỗ có kiểu dáng độc đáo, tinh tế và thu hút sự chú ý của khách hàng.
- c. Công ty có thể hợp tác với các nghệ nhân và nhà thiết kế địa phương để tạo ra các sản phẩm đồ chơi bằng gỗ mang tính nghệ thuật cao, từ đó tạo sự khác biệt và thu hút khách hàng trong thị trường đồ chơi.

Phát triển kênh phân phối trực tuyến:

- a. Việt Nam đang chứng kiến sự gia tăng về mua sắm trực tuyến và sự phát triển của các nền tảng thương mại điện tử.
- b. Wood Buddies có thể tận dụng xu hướng này bằng cách xây dựng một trang web thân thiện và dễ sử dụng, cung cấp thông tin chi tiết về sản phẩm và quy trình mua hàng.
- c. Việc phát triển kênh phân phối trực tuyến sẽ giúp Wood Buddies tiếp cận một lượng khách hàng rộng hơn và tăng cường khả năng tiếp cận thị trường.

5. Môi trường cạnh tranh

Theo thống kê ở Việt Nam có hơn 100 doanh nghiệp quốc nội sản xuất đồ chơi trẻ em chuyên nghiệp, bao gồm nhiều loại như xe mô hình, thú nhồi bông, mô hình lắp ráp, Các tên tuổi quốc tế trong lĩnh vực sản xuất đồ chơi cũng đang dành nhiều sự chú ý đến thị trường Việt Nam, từ việc mở đại lý phân phối sản phẩm, hợp tác phát triển sản phẩm đến những dự án đầu tư sản xuất với quy mô hàng trăm triệu đô la.

Theo báo cáo nghiên cứu thị trường của Metric về tình hình thị trường Đồ chơi gỗ năm 2023 cho trẻ em có hơn 3.113 nhà bán trên sàn TMĐT với hơn 11.833 mặt hàng

Shopee chiếm 86.9% tổng doanh số và 87.8% về sản lượng

Lazada chiếm 12.6% tổng doanh số và 11.9% về sản lượng

Tiki chiếm 0.6% tổng doanh số và 0.3% về sản lượng

5.1 Đặc trưng của môi trường cạnh tranh.

Hiện nay, ngành đồ chơi bằng gỗ cho trẻ em đang hoạt động trong một môi trường cạnh tranh đang phát triển và ngày càng được nhiều người quan tâm. Dưới đây là một số đặc trưng của môi trường cạnh tranh trong lĩnh vực này:

Sự đa dạng về sản phẩm: Thị trường đồ chơi bằng gỗ cho trẻ em có sự đa dạng về sản phẩm từ các doanh nghiệp khác nhau. Các sản phẩm có thể bao gồm đồ chơi xếp hình, đồ chơi gỗ logic, đồ chơi xây dựng, đồ chơi giáo dục, v.v. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp phải tạo ra các sản phẩm độc đáo và sáng tạo để cạnh tranh hiệu quả trên thị trường.

Chất lượng và an toàn: Khách hàng đặt mức độ ưu tiên cao về chất lượng và an toàn của đồ chơi bằng gỗ cho trẻ em. Các doanh nghiệp cần tuân thủ các quy chuẩn và tiêu chuẩn an toàn, đảm bảo rằng sản phẩm không gây hại cho trẻ em và đáp ứng được yêu cầu về chất lượng từ phụ huynh.

Giá cả cạnh tranh: Môi trường cạnh tranh yêu cầu các doanh nghiệp cung cấp sản phẩm với giá cả cạnh tranh. Khách hàng thường so sánh giá cả và chất lượng của các sản phẩm trước khi quyết định mua hàng. Do đó, các doanh nghiệp cần tìm cách tối ưu hóa quy trình sản xuất và phân phối để giảm thiểu chi phí và cung cấp sản phẩm với giá trị tốt nhất.

Xây dựng thương hiệu và quảng bá: Để cạnh tranh trong thị trường đồ chơi bằng gỗ cho trẻ em, các doanh nghiệp cần xây dựng và tăng cường thương hiệu của mình. Quảng bá và marketing hiệu quả giúp tăng khả năng nhận diện thương hiệu và thu hút sự quan tâm của khách hàng.

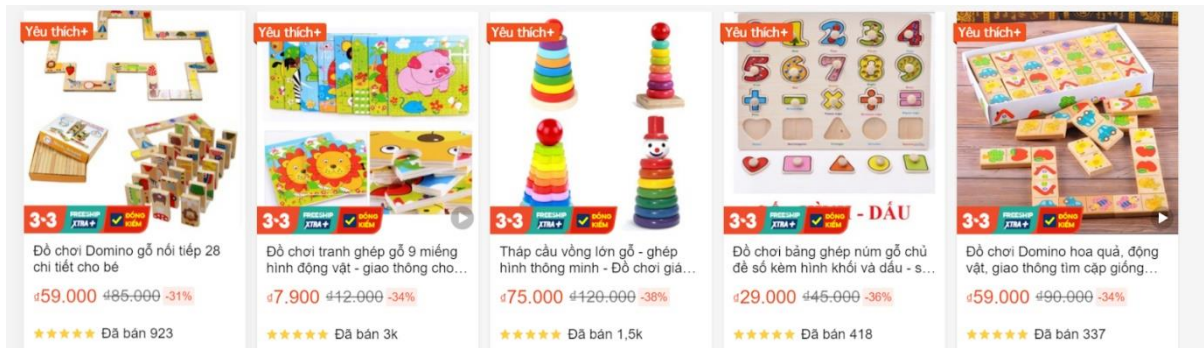
Xu hướng bền vững: Nhận thức về bảo vệ môi trường và sử dụng các sản phẩm bền vững ngày càng được khách hàng quan tâm. Các doanh nghiệp cần tạo ra các sản phẩm đồ chơi bằng gỗ có nguồn gốc bền vững và sử dụng các nguyên liệu tái chế, góp phần vào việc bảo vệ môi trường và thu hút khách hàng quan tâm đến các giá trị bền vững.

5.2. Phân tích áp lực cạnh tranh

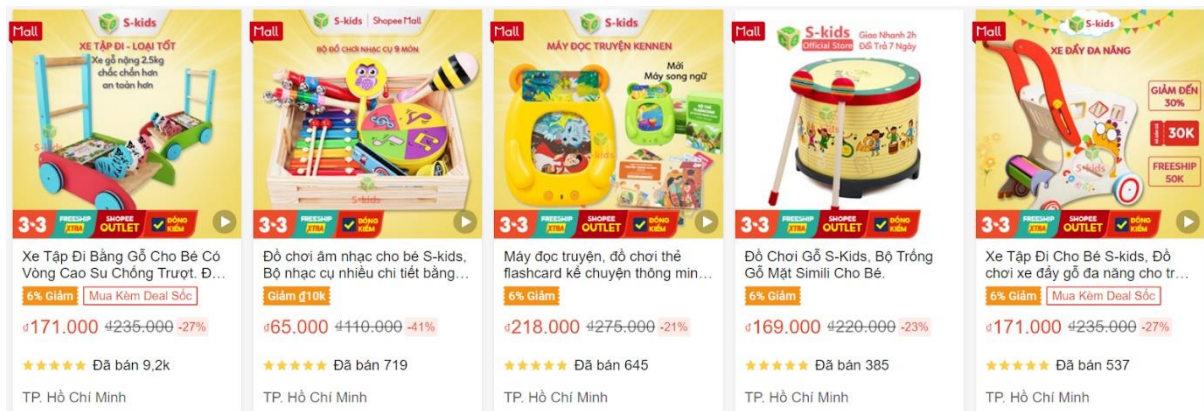
Để xác định được những áp lực cạnh tranh thì Petamin sẽ áp dụng mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Michael Porter.

3.2.1. Đối thủ cạnh tranh trong ngành

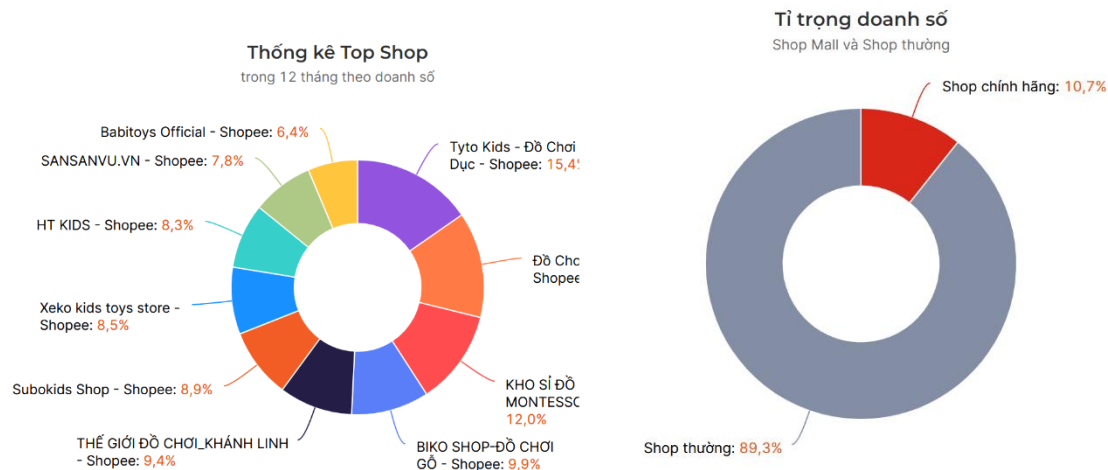
Các cửa hàng đang kinh doanh đồ chơi trẻ em bằng gỗ trên các sàn TMĐT. Đặc biệt có thể kể đến những cái tên hàng đầu như Shop Tyto Kids có tỉ trọng doanh thu cao nhất chiếm 10.83 % doanh số. Tiếp theo đó là các shop Đồ Chơi Gỗ S-Kids, KHO SỈ ĐỒ CHƠI MONTESSORI tương ứng thị phần doanh thu là 9.44 % và 8.45 %.



Một số sản phẩm đồ chơi trẻ em bằng gỗ của Tyto Kids



Một số sản phẩm đồ chơi trẻ em bằng gỗ của Đồ Chơi Gỗ S-Kids



Điểm mạnh của các shop đó:

- + Là thương hiệu đồ chơi đã có danh tiếng
- + Nhiều dịch vụ và sản phẩm đa dạng

- + Quy trình dịch vụ tận tình
- + Có chương trình khuyến mãi

Điểm yếu:

- + Giá tương đối cao (từ 350.000 - 500.000 cho mỗi sản phẩm)
- + Hạn chế về độc đáo và sáng tạo: Sản phẩm của họ không có điểm nổi bật riêng, khách hàng có thể chọn mua từ các thương hiệu khác hoặc tìm kiếm những sản phẩm độc đáo hơn.

3.2.2. Áp lực từ khách hàng:

Khách hàng đang ngày càng yêu cầu chất lượng và an toàn cao hơn đối với đồ chơi bằng gỗ cho trẻ em. Điều này tạo ra áp lực lớn đối với Wood Buddies để đáp ứng các yêu cầu sau:

Chất lượng sản phẩm: Khách hàng yêu cầu đồ chơi bằng gỗ Wood Buddies phải đảm bảo chất lượng cao, không chỉ trong việc sử dụng vật liệu gỗ chất lượng tốt mà còn trong quá trình sản xuất và hoàn thiện sản phẩm. Chất lượng tốt giúp đảm bảo tính bền vững, an toàn và đáng tin cậy của đồ chơi.

An toàn cho trẻ em: Khách hàng đặc biệt quan tâm đến an toàn của đồ chơi bằng gỗ cho trẻ em. Wood Buddies phải tuân thủ các quy định và tiêu chuẩn an toàn, đảm bảo rằng sản phẩm không chứa các chất độc hại, không có cạnh sắc nguy hiểm, không gây nguy hiểm cho trẻ khi sử dụng.

Trải nghiệm mua sắm: Khách hàng mong muốn có trải nghiệm mua sắm tốt và thuận tiện. Wood Buddies cần cung cấp một giao diện trực quan và dễ sử dụng trên các nền tảng thương mại điện tử, cung cấp thông tin chi tiết và hình ảnh chất lượng cao về sản phẩm để khách hàng có thể đánh giá và lựa chọn dễ dàng.

Dịch vụ tư vấn và hỗ trợ: Khách hàng mong muốn nhận được dịch vụ tư vấn tốt từ Wood Buddies về việc chọn lựa và sử dụng đồ chơi bằng gỗ. Wood Buddies cần cung cấp thông tin chi tiết về đặc điểm, tuổi sử dụng, các lợi ích giáo dục và hỗ trợ khách hàng trong quá trình mua hàng và sau khi mua hàng.

Giá cả hợp lý: Khách hàng quan tâm đến giá cả hợp lý cho đồ chơi bằng gỗ. Wood Buddies có thể đáp ứng áp lực này bằng cách cung cấp giá cả cạnh tranh và đưa ra các chương trình ưu đãi, khuyến mãi để hỗ trợ khách hàng tiết kiệm chi phí mua sắm.

3.2.3. Áp lực từ nhà cung ứng:

Wood Buddies đối diện với một số áp lực từ nhà cung ứng khi cung cấp đồ chơi bằng gỗ cho trẻ em. Dưới đây là một số yếu tố áp lực quan trọng:

1. Đảm bảo chất lượng gỗ: Wood Buddies cần tìm những nhà cung cấp đáng tin cậy và đảm bảo rằng gỗ được sử dụng trong sản phẩm là chất lượng cao và tuân thủ các tiêu chuẩn an toàn. Điều này đảm bảo rằng các đồ chơi bằng gỗ của Wood Buddies không chỉ bền vững mà còn an toàn cho trẻ em.
2. Duy trì mối quan hệ đáng tin cậy: Wood Buddies cần xây dựng và duy trì một mối quan hệ đáng tin cậy với các nhà cung cấp. Điều này bao gồm việc thiết lập các tiêu chuẩn chất lượng rõ ràng, hợp tác để cải thiện quy trình sản xuất và đảm bảo sự cung cấp đầy đủ và đúng hạn của nguyên liệu gỗ.
3. Kiểm tra nguồn gốc gỗ: Wood Buddies cần đảm bảo rằng gỗ được cung cấp từ các nguồn bền vững và không gây tác động tiêu cực đến môi trường. Việc theo dõi và kiểm tra nguồn gốc gỗ giúp Wood Buddies đảm bảo tính bền vững của sản phẩm và khẳng định cam kết của họ đối với môi trường.

3.2.4. Áp lực từ các sản phẩm thay thế:

Wood Buddies cần đối mặt với sự cạnh tranh từ các sản phẩm thay thế trên thị trường đồ chơi cho trẻ em. Dưới đây là một số áp lực quan trọng trong việc cạnh tranh với các sản phẩm khác:

1. Đối thủ trực tiếp: Wood Buddies cần cạnh tranh với các đối thủ trực tiếp cung cấp đồ chơi nhựa, đồ chơi điện tử và các loại đồ chơi khác. Để nổi bật, Wood Buddies cần tạo ra những lợi thế và giá trị độc đáo của đồ chơi bằng gỗ, như tính sáng tạo, an toàn và giáo dục.
2. Cửa hàng truyền thống: Wood Buddies cần cạnh tranh với các cửa hàng truyền thống chuyên cung cấp đồ chơi cho trẻ em. Để làm điều này, Wood Buddies có thể tập trung vào tạo ra sản phẩm đồ chơi bằng gỗ chất lượng cao, đa dạng về mẫu mã và mang lại trải nghiệm mua sắm độc đáo cho khách hàng.

3.2.5. Áp lực từ các đối thủ mới gia nhập ngành.

Những triển vọng tăng trưởng của thương mại điện tử trong tương lai đang tạo nên sức hút lớn đối với các doanh nghiệp mong muốn tham gia vào thị trường này. Với thời đại công nghệ phát triển, việc thành lập một doanh nghiệp hoạt động thương mại điện tử không còn là một điều quá khó khăn. Bên cạnh đó, rào cản gia nhập ngành đồ chơi trẻ em bằng gỗ cũng không cao. Do đó, Wood Buddies cũng cần chú ý đến đối

thủ cạnh tranh tiềm ẩn - các doanh nghiệp có mặt trong tương lai. Công ty cần phải không ngừng sáng tạo và đổi mới để thích nghi được với sự thay đổi của thị trường, nhận được lòng trung thành của khách hàng chính là điều luôn quý giá.

6. Lợi thế cạnh tranh.

6.1. Nguồn nhân lực

Wood Buddies có một số lợi thế cạnh tranh quan trọng khi sở hữu nguồn nhân lực chất lượng cao:

1. **Đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp:** Wood Buddies có sẵn đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, có kỹ năng và kinh nghiệm trong lĩnh vực đồ chơi và sản phẩm gỗ. Những nhân viên này đã có kiến thức sâu về công nghệ, thiết kế và quy trình sản xuất đồ chơi bằng gỗ. Họ có thể đóng góp đáng kể vào việc nâng cao chất lượng và sự đổi mới của sản phẩm.
2. **Sự sáng tạo và tài năng:** Wood Buddies thu hút những cá nhân sáng tạo và tài năng trong việc thiết kế và phát triển đồ chơi bằng gỗ. Những người này đem lại giá trị độc đáo và khác biệt cho sản phẩm của Wood Buddies thông qua khả năng tư duy sáng tạo và khả năng thiết kế độc đáo.
3. **Đào tạo và phát triển:** Wood Buddies đầu tư vào việc đào tạo và phát triển nhân viên để nâng cao năng lực và kỹ năng của họ. Công ty cung cấp các khóa đào tạo về công nghệ gỗ, quy trình sản xuất, quản lý chất lượng và các kỹ năng liên quan khác. Điều này giúp duy trì sự chất lượng và khả năng đổi mới của sản phẩm.

6.2. Chất lượng

Wood Buddies có lợi thế cạnh tranh về chất lượng:

1. **Nguyên liệu chất lượng cao:** Wood Buddies sử dụng nguyên liệu gỗ chất lượng cao và bền vững để sản xuất đồ chơi. Sự lựa chọn cẩn thận về nguồn gốc gỗ đảm bảo rằng sản phẩm của Wood Buddies đáp ứng các tiêu chuẩn về độ an toàn, độ bền và tính thẩm mỹ.
2. **Quy trình sản xuất chất lượng:** Wood Buddies tuân thủ các quy trình sản xuất chất lượng cao. Công ty áp dụng quy trình kiểm tra chất lượng nghiêm ngặt từ giai đoạn thiết kế đến giai đoạn sản xuất cuối cùng. Điều này đảm bảo rằng mỗi sản phẩm được sản xuất ra đều đạt được chất lượng tốt nhất và đáp ứng yêu cầu của khách hàng.
3. **Kiểm soát chất lượng:** Wood Buddies có hệ thống kiểm soát chất lượng mạnh mẽ. Công ty thực hiện kiểm tra chất lượng nghiêm ngặt để đảm bảo rằng mọi sản phẩm

đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng và tuân thủ các quy định an toàn. Sự chú trọng vào chất lượng giúp Wood Buddies xây dựng lòng tin và định vị thương hiệu là một nhà sản xuất đồ chơi gỗ chất lượng.

6.3. Chi phí

Wood Buddies có lợi thế cạnh tranh về chi phí:

1. Quy trình sản xuất hiệu quả: Wood Buddies sử dụng quy trình sản xuất hiệu quả và tối ưu hóa để giảm thiểu lãng phí và tăng năng suất. Công ty đầu tư vào công nghệ và tổ chức sản xuất thông minh, giúp giảm chi phí sản xuất và tăng khả năng cạnh tranh.
2. Quy mô sản xuất: Wood Buddies có quy mô sản xuất tương đối lớn, cho phép công ty tận dụng lợi thế của quy mô để giảm chi phí. Mua sắm nguyên liệu theo số lượng lớn và tận dụng quy trình sản xuất hàng loạt giúp Wood Buddies tiết kiệm chi phí và cung cấp sản phẩm với giá cả cạnh tranh.
3. Tối ưu hóa chi phí vận hành: Wood Buddies liên tục tìm cách tối ưu hóa chi phí vận hành. Công ty nghiên cứu và áp dụng các giải pháp tiết kiệm năng lượng, quản lý tồn kho hiệu quả và tối ưu hóa quy trình giao hàng để giảm thiểu chi phí và tăng tính cạnh tranh.

6.4. Cải tiến và khác biệt

Wood Buddies liên tục cải tiến và tạo ra sự khác biệt trong ngành công nghiệp đồ chơi bằng gỗ:

1. Thiết kế sáng tạo: Wood Buddies chú trọng vào việc phát triển các sản phẩm đồ chơi gỗ với thiết kế độc đáo và sáng tạo. Công ty có đội ngũ thiết kế tài năng và đam mê, tạo ra những sản phẩm mang tính sáng tạo cao và thu hút sự chú ý của khách hàng.
2. Đổi mới công nghệ: Wood Buddies đầu tư vào nghiên cứu và phát triển công nghệ để nâng cao chất lượng sản phẩm và quy trình sản xuất. Công ty sử dụng công nghệ tiên tiến để cải thiện hiệu suất, tăng tính năng và tối ưu hóa quy trình sản xuất, mang lại lợi ích cho khách hàng và tạo sự khác biệt so với đối thủ cạnh tranh.
3. Đội ngũ tài năng: Wood Buddies có đội ngũ nhân viên tài năng và có kinh nghiệm trong ngành công nghiệp đồ chơi gỗ. Công ty đặt sự chú trọng vào việc tuyển dụng

và phát triển nhân viên có kỹ năng và kiến thức chuyên môn, đảm bảo khả năng cạnh tranh và sự sáng tạo trong sản phẩm và dịch vụ.

6.5. Mô hình SWOT

	Strengths (Điểm mạnh)	Weaknesses (Điểm yếu)	Opportunities (Cơ hội)	Threats (Mối đe dọa)
1	Thiết kế sáng tạo và độc đáo	Dễ bị sao chép sản phẩm	Mở rộng thị trường xuất khẩu	Sự cạnh tranh từ các doanh nghiệp đồ chơi gỗ khác
2	Đổi mới công nghệ và quy trình sản xuất	Sản lượng sản xuất hạn chế	Tăng cường quan hệ đối tác với các chuỗi cung ứng lớn	Biến đổi xu hướng tiêu dùng
3	Đội ngũ nhân viên tài năng và kinh nghiệm	Giới hạn về tài chính để đầu tư mở rộng	Phát triển dòng sản phẩm mới phù hợp với xu hướng thị trường	Biến đổi quy định và chính sách ngành
4	Cam kết đối tác lâu dài với khách hàng	Rủi ro trong chuỗi cung ứng	Tăng cường quảng bá và tiếp cận thị trường trực tuyến	Sự thay đổi trong thị trường kinh tế và chính trị
5	Tầm nhìn bền vững và trách nhiệm xã hội	Phụ thuộc vào nguyên liệu gỗ	Mở rộng mạng lưới phân phối	Biến đổi khí hậu và tác động môi trường

7. Chiến lược thị trường.

7.1 Mục tiêu kinh doanh

7.1.1 Mục tiêu ngắn hạn

Mục tiêu ngắn hạn của Wood Buddies là:

1. Xây dựng hệ thống bán hàng trực tuyến: Phát triển một hệ thống bán hàng trực tuyến đáng tin cậy và thu hút được 1000 lượt đăng ký tài khoản mới trong vòng 3 tháng kể từ khi triển khai. Điều này giúp công ty mở rộng phạm vi tiếp cận khách hàng và tăng cơ hội bán hàng.
2. Tăng lượng khách hàng mới: Tăng số lượng khách hàng mới sử dụng sản phẩm của Wood Buddies lên ít nhất 15% sau 3 tháng triển khai. Điều này có thể đạt được thông qua việc tăng cường hoạt động marketing, quảng cáo và tiếp thị để tăng nhận diện thương hiệu và thu hút khách hàng mới.
3. Điều chỉnh dịch vụ sản phẩm: Nắm bắt nhu cầu của khách hàng và điều chỉnh dịch vụ sản phẩm để phù hợp hơn. Lắng nghe phản hồi từ khách hàng và cải tiến sản phẩm, thiết kế, tính năng để đáp ứng mong đợi của khách hàng.
4. Tăng doanh số bán hàng: Đạt tăng trưởng doanh số bán hàng lên 10% so với năm trước đó. Điều này có thể đạt được thông qua việc tăng cường hoạt động marketing, khuyến mãi, giảm giá và phân phối sản phẩm thông qua các kênh bán lẻ khác nhau.
5. Mức độ hài lòng của khách hàng: Đạt được mức độ hài lòng của khách hàng đối với các sản phẩm và dịch vụ của Wood Buddies là trên 85%. Điều này có thể đạt được bằng cách cung cấp chất lượng sản phẩm tốt, dịch vụ sau bán hàng chăm sóc khách hàng tốt và lắng nghe phản hồi từ khách hàng để cải thiện.
6. Tăng nhận diện thương hiệu: Tăng nhận diện về thương hiệu Wood Buddies bằng cách tăng số lượng người truy cập trang web lên ít nhất 30%. Công ty có thể sử dụng các phương tiện quảng cáo, truyền thông xã hội và chiến dịch quảng cáo để tăng cường nhận diện thương hiệu và tăng lưu lượng truy cập trang web.
7. Cải thiện năng suất lao động: Đạt ít nhất 10% cải thiện về năng suất lao động sau 6 tháng triển khai. Công ty có thể tìm kiếm các cách tối ưu hóa quy trình sản xuất, đầu tư vào công nghệ hiện đại và tổ chức đào tạo cho nhân viên để nâng cao hiệu suất lao động.
8. Tăng số lượng khách hàng thân thiết: Đạt ít nhất 30% số lượng khách hàng thân thiết so với tổng số khách hàng sau 1 năm triển khai. Công ty có thể tạo ra các chương trình khuyến mãi, ưu đãi đặc biệt và chăm sóc khách hàng tốt để tạo sự gắn kết và tăng số lượng khách hàng thân thiết.

7.1.2 Mục tiêu dài hạn

Mục tiêu dài hạn của Wood Buddies là:

1. Trở thành thương hiệu hàng đầu về đồ chơi bằng gỗ: Wood Buddies hướng đến việc trở thành một trong những thương hiệu đồ chơi bằng gỗ hàng đầu trong ngành. Điều này có thể đạt được bằng cách tiếp tục cung cấp các sản phẩm chất lượng cao, độc đáo và sáng tạo, và xây dựng một danh tiếng tốt trong cộng đồng khách hàng.
2. Mở rộng phạm vi tiếp cận thị trường: Wood Buddies đặt mục tiêu mở rộng phạm vi tiếp cận thị trường bằng cách tăng cường quảng bá và tiếp thị sản phẩm. Điều này có thể bao gồm việc phát triển kênh bán hàng trực tuyến, mở rộng đối tác phân phối và tăng cường hiện diện trên các kênh bán lẻ.
3. Đầu tư vào nghiên cứu và phát triển: Wood Buddies đặt mục tiêu đầu tư vào nghiên cứu và phát triển để liên tục cải tiến sản phẩm. Công ty có thể tạo ra những thiết kế mới, tính năng sáng tạo và công nghệ tiên tiến để thu hút khách hàng và tăng tính cạnh tranh trên thị trường.
4. Chất lượng và an toàn sản phẩm: Wood Buddies cam kết cung cấp các sản phẩm đồ chơi bằng gỗ chất lượng cao và an toàn cho trẻ em. Công ty đặt mục tiêu duy trì và nâng cao tiêu chuẩn chất lượng, tuân thủ các quy định và tiêu chuẩn an toàn quốc tế trong quá trình sản xuất và kiểm tra sản phẩm.
5. Bảo vệ môi trường: Wood Buddies đặt mục tiêu trở thành một công ty có trách nhiệm xã hội và bảo vệ môi trường. Công ty sẽ tìm cách sử dụng nguồn nguyên liệu gỗ tái chế và thân thiện với môi trường, áp dụng các quy trình sản xuất bền vững và thúc đẩy việc tái chế và tái sử dụng sản phẩm.
6. Tạo lòng tin và sự hài lòng của khách hàng: Wood Buddies đặt mục tiêu tạo lòng tin và sự hài lòng của khách hàng thông qua chất lượng sản phẩm, dịch vụ sau bán hàng tuyệt vời và tương tác tích cực với khách hàng. Công ty sẽ lắng nghe phản hồi từ khách hàng, giải quyết các vấn đề nhanh chóng và liên tục cải thiện để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
7. Đồng hành với sự phát triển của trẻ em: Wood Buddies đặt mục tiêu đồng hành và góp phần vào sự phát triển của trẻ em thông qua việc cung cấp những trò chơi giáo dục, tạo ra những trải nghiệm sáng tạo và khuyến khích sự phát triển toàn diện của trẻ.

7.2 Khách hàng mục tiêu

Khách hàng mục tiêu của Wood Buddies:

- Địa lý: Tập trung chủ yếu vào khu vực thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng hoặc các khu vực lân cận có số lượng phụ huynh đông đúc.
- Nhóm tuổi: Phụ huynh có con nhỏ, từ 20 đến 40 tuổi (tùy thuộc vào độ tuổi của các con cái).
- Giới tính: Mọi giới tính.
- Vòng đời: Phụ huynh có con cái ở độ tuổi từ 1 đến 12 tuổi.
- Mức thu nhập: Ổn định, từ trung bình đến cao, đủ để có khả năng mua đồ chơi cho con.
- Hành vi mua hàng: Phụ huynh có xu hướng mua sắm đồ chơi cho con của mình. Họ quan tâm đến chất lượng, an toàn và giá trị giáo dục của các sản phẩm đồ chơi.
- Lý do sử dụng dịch vụ: Phụ huynh muốn mua các đồ chơi bằng gỗ chất lượng và an toàn cho con cái. Họ có ý thức về tầm quan trọng của việc chơi đồ chơi gỗ trong việc phát triển tư duy, khả năng sáng tạo và kỹ năng tương tác xã hội của con cái.
- Đặc điểm tính cách: Phụ huynh quan tâm đến việc chọn những sản phẩm đồ chơi bền vững, thân thiện với môi trường và có khả năng kích thích sự phát triển của con cái.
- Trạng thái khách hàng: Khách hàng tiềm năng hoặc khách hàng đã từng mua các sản phẩm đồ chơi cho con từ Wood Buddies hoặc các công ty tương tự.

7.3 Chiến lược Marketing 4P

1. Sản phẩm (Product):

- Wood Buddies tập trung vào việc sản xuất và cung cấp đồ chơi bằng gỗ chất lượng cao cho trẻ em.
- Đồ chơi bằng gỗ của Wood Buddies bao gồm ô tô, đồ chơi xếp hình, đồ chơi giáo dục và các trò chơi sáng tạo khác.
- Sản phẩm được thiết kế đẹp mắt, an toàn và thân thiện với môi trường.
- Wood Buddies luôn nỗ lực để cung cấp các sản phẩm đồ chơi mới và sáng tạo, khuyến khích sự phát triển và trí tưởng tượng của trẻ em.

2. Giá cả (Price):

- Đặt giá cả cạnh tranh và phù hợp với chất lượng và giá trị của sản phẩm.

- Nghiên cứu thị trường để đảm bảo giá cả hợp lý và hấp dẫn đối với khách hàng.
- Tạo ra các gói sản phẩm và ưu đãi giá để khuyến khích mua sắm và tăng giá trị cho khách hàng.

3. Phân phối (Place):

- Xây dựng và quảng bá trang web, trang TMĐT để khách hàng có thể dễ dàng tìm hiểu và mua sản phẩm trực tuyến.
- Hợp tác với các cửa hàng đồ chơi, cửa hàng quà tặng và các kênh phân phối trực tuyến để tiếp cận khách hàng mục tiêu.
- Đảm bảo sản phẩm Wood Buddies có mặt ở các điểm bán hàng uy tín và gần gũi với khách hàng.

4. Xúc tiến (Promotion):

- Xây dựng một chiến dịch quảng cáo trực tuyến thông qua mạng xã hội, blog và các kênh truyền thông khác để tăng cường nhận diện thương hiệu và thu hút khách hàng.
- Chạy quảng cáo trực tuyến trên mạng xã hội như Facebook, Instagram, Forums, Group, TikTok, Zalo, Google Ads, Youtube
- Đăng bài thảo luận trên các diễn đàn về mẹ bỉm sữa, đính kèm link website, sản phẩm, dịch vụ
- Referral marketing: Book review sản phẩm từ KOLs, KOCs
- Tạo ra nội dung hấp dẫn và sáng tạo để giới thiệu các sản phẩm và lợi ích của chúng.
- Tổ chức các sự kiện, triển lãm, hoặc buổi trình diễn đặc biệt để gây sự chú ý và thu hút khách hàng.
- Tạo mối quan hệ với các nhà bán lẻ, nhà phân phối và các đối tác liên quan để tăng khả năng tiếp cận và phân phối sản phẩm.
- Xây dựng chương trình khách hàng thân thiết. Tặng thẻ thành viên và ưu đãi dành riêng cho khách hàng thân thiết.

8. Phát triển tổ chức

Xác định cơ cấu tổ chức rõ ràng gồm các phòng ban đảm nhận các chức năng khác nhau của doanh nghiệp, cơ cấu vận hành tổ chức theo đúng quy trình. Việc này giúp vận hành và quản lý doanh nghiệp được thuận lợi và tiết kiệm hơn.

Xây dựng đội ngũ nhân sự: xây dựng đội ngũ nhân sự có kiến thức, kỹ năng bán hàng trực tuyến, marketing online, kỹ năng sử dụng công nghệ, kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm. Ngoài ra còn phải có trách nhiệm cao, có khả năng học hỏi thích nghi tốt với biến động và không ngừng đổi mới sáng tạo.

Xây dựng văn hóa doanh nghiệp: không ngừng đổi mới sáng tạo, xây dựng một văn hóa doanh nghiệp, tạo môi trường làm việc năng động, thoải mái, tăng cường hợp tác giữa các nhân viên, tạo niềm tin và giữ đúng lời hứa với nhân viên.

Xây dựng các quy trình và thiết lập các hệ thống: các quy trình, hệ thống là cơ sở để doanh nghiệp tổ chức hoạt động hiệu quả, tiết kiệm chi phí và thời gian. Cần hoàn thiện những điều này để hỗ trợ các hoạt động của doanh nghiệp.

9. Đội ngũ quản lý

1. Giám đốc điều hành (CEO):

- Chịu trách nhiệm chung cho toàn bộ hoạt động kinh doanh của công ty.
- Xác định chiến lược kinh doanh và tầm nhìn cho công ty.
- Quản lý và điều phối các hoạt động của các bộ phận khác nhau.

2. Giám đốc vận hành (COO):

- Chịu trách nhiệm cho hoạt động vận hành hàng ngày của công ty.
- Giám sát các bộ phận như kho bãi, vận chuyển, dịch vụ khách hàng.
- Đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra hiệu quả và trơn tru.

3. Giám đốc marketing (CMO):

- Chịu trách nhiệm cho các hoạt động marketing và quảng bá thương hiệu.
- Phát triển chiến lược marketing và thu hút khách hàng tiềm năng.
- Quản lý các kênh marketing như website, mạng xã hội, quảng cáo.

4. Giám đốc tài chính (CFO):

- Chịu trách nhiệm cho các hoạt động tài chính của công ty.
- Quản lý ngân sách, thu chi, đầu tư.

Báo cáo tình hình tài chính cho ban lãnh đạo.

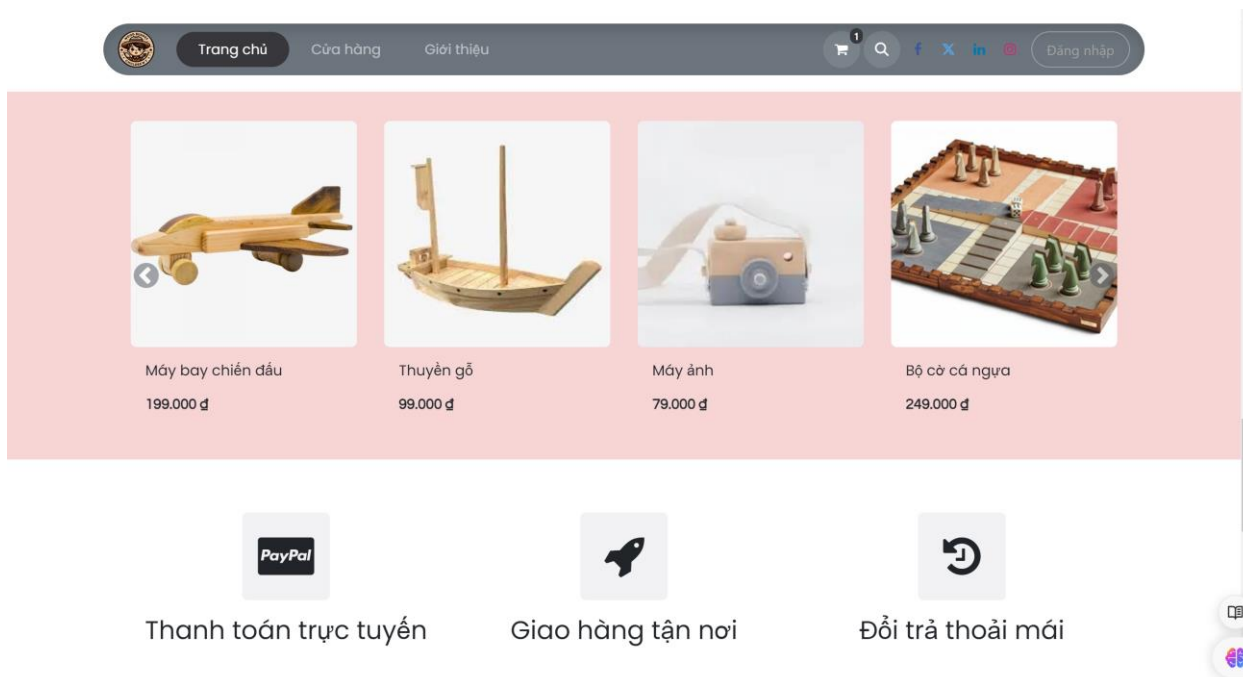
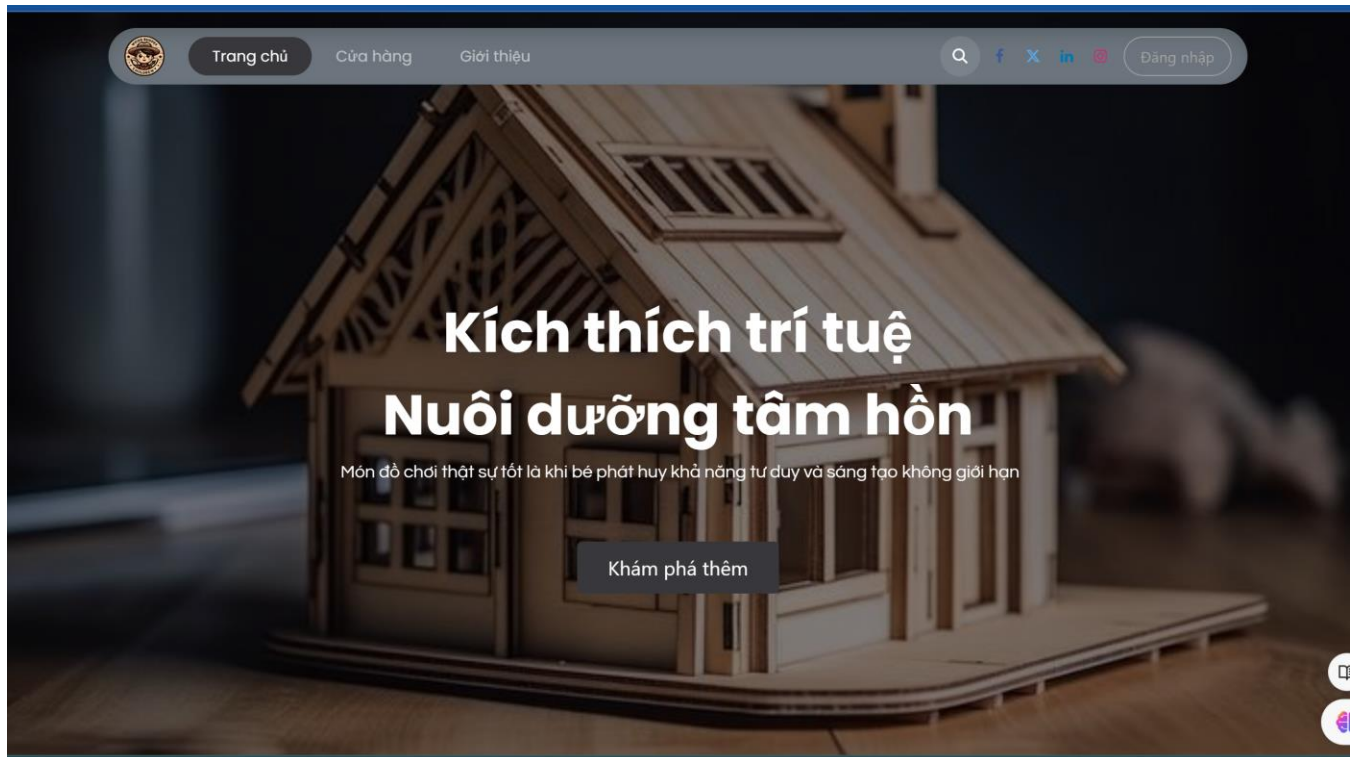
5. Giám đốc sản phẩm (CPO):


- Chịu trách nhiệm cho việc phát triển và quản lý sản phẩm.
- Nghiên cứu thị trường và nhu cầu khách hàng.
- Phát triển các sản phẩm mới và cải tiến sản phẩm hiện có.

10. THIẾT KẾ WEBSITE WOOD BUDDIES

Địa chỉ website Wood Buddies: <https://woodbuddies.odoo.com/>

10.1 Giao Diện Trang Chủ:



[Trang chủ](#)[Cửa hàng](#)[Giới thiệu](#)

1


Q

f

X


in

Đăng nhập




Phát triển tư duy

Đồ chơi trẻ em bằng gỗ không chỉ làm cho trẻ thích thú khi chơi mà còn giúp phát triển tư duy và khả năng sáng tạo của trẻ, khuyến khích trẻ tư duy logic, phát triển khả năng sáng tạo, rèn luyện khả năng tư duy tập trung, phát triển khả năng xây dựng.




An toàn cho trẻ

Đồ chơi bằng gỗ là lựa chọn an toàn và tốt cho sức khỏe của trẻ em. Không chứa chất độc hại, bền và dễ sử dụng, thân thiện với môi trường, thúc đẩy sáng tạo và tư duy.



Xu hướng

Ra mắt các sản phẩm mới và độc đáo trước các đối thủ, giúp tạo ra sự hấp dẫn. Dẫn đầu xu thế về đồ chơi bằng gỗ cho trẻ em.

[Trang chủ](#)[Cửa hàng](#)[Giới thiệu](#)

1

Q

f

X

in

Đăng nhập


Xem thêm

Liên kết hữu ích

[Trang chủ](#)[Về chúng tôi](#)[Sản phẩm](#)[Liên hệ](#)

Về chúng tôi

Là doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh một hàng đồ chơi trẻ em được làm từ gỗ, mang lại cho khách hàng sản phẩm độc đáo, thú vị.



Kết nối với chúng tôi

88 Lê Duẩn, Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

info@woodbuddies.vn


+84 (0) 0932599799

f

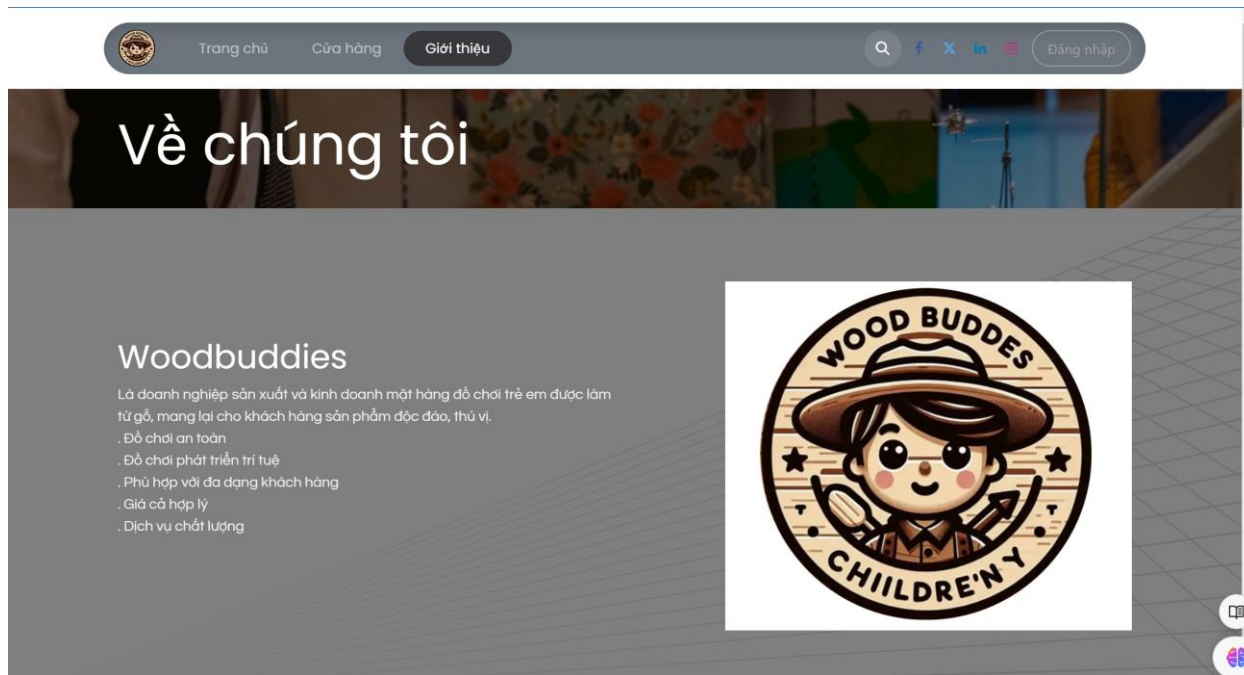
X

in

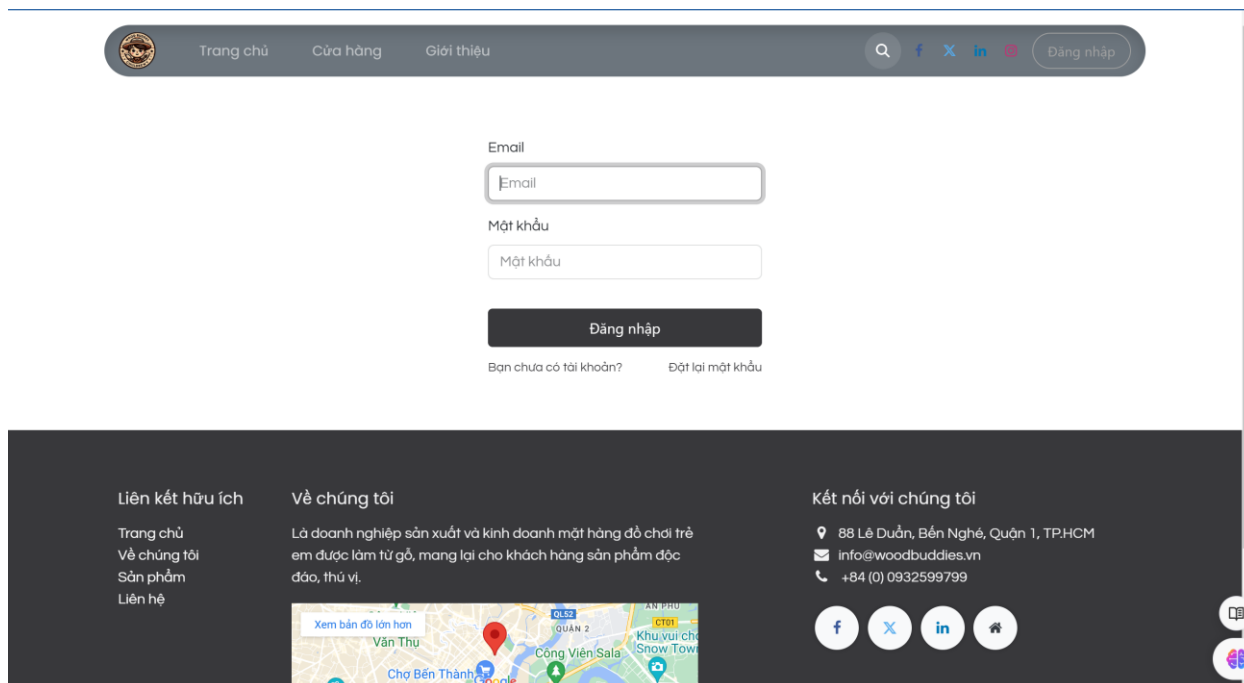
Bản quyền thuộc © Tên công ty

Cung cấp bởi  - Một nền tảng thương mại điện tử mã nguồn mở hàng đầu

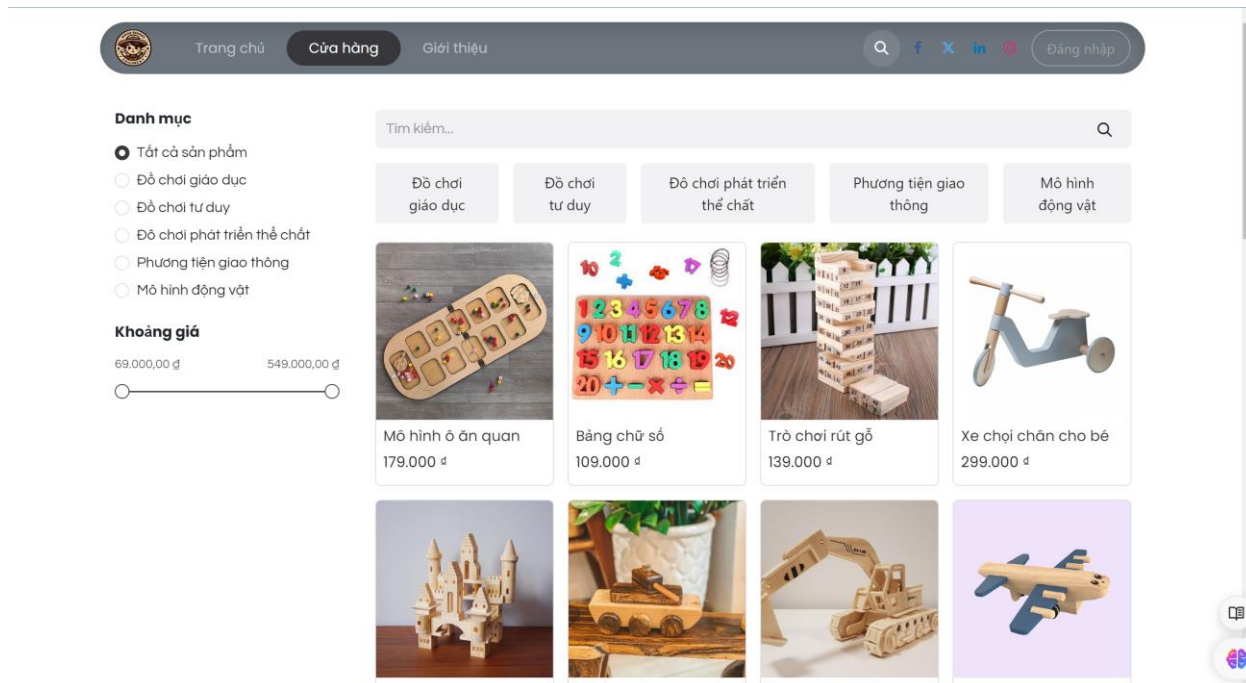
10.2 Giao diện giới thiệu:



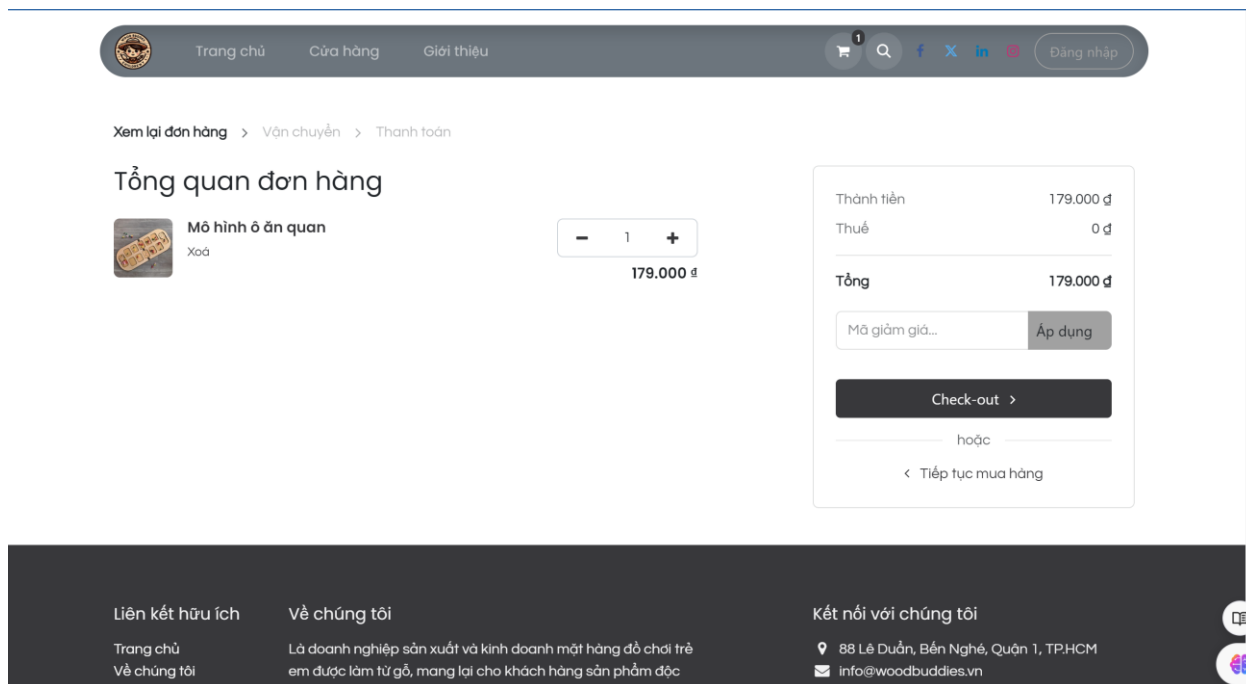
10.3 Giao diện đăng nhập




10.4 Giao diện cửa hàng









10.5 Giao diện giỏ hàng



10.6 Giao diện thông tin thanh toán

[Trang chủ](#)[Cửa hàng](#)[Giới thiệu](#)



Đăng nhập

Xem lại đơn hàng > **Vận chuyển** > Thanh toán

Điền địa chỉ của bạn hoặc Đăng nhập

Tên đầy đủ

Email

Điện thoại

+84

Tên công ty

Thuế GTGT

Đường và số


Căn hộ, phòng suite,...







Thành phố

Quốc gia

Tỉnh/TP

10.7 Giao diện xác nhận đơn hàng

[Trang chủ](#)[Cửa hàng](#)[Giới thiệu](#)



Đăng nhập

Xác nhận đơn hàng

Thanh toán & Vận chuyển: aa, hcm, Việt Nam

Chỉnh sửa

CHỌN MỘT PHƯƠNG THỨC GIAO HÀNG

☒ Giao hàng tiêu chuẩn
perfect




129.000 đ

☐ J&T express


135.000 đ

CHỌN PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN


☐ Card




☐ Paypal



☐ Alipay



☐ Wire Transfer



Tóm tắt đơn hàng

1 mặt hàng - 308.000 đ

Giao hàng

129.000 đ

Thành tiền

308.000 đ

Thuế

0 đ

Tổng

308.000 đ

Mã giảm giá...

Áp dụng

Thanh toán ngay

hoặc

< Quay lại giỏ hàng

link website

Doanh thu thương mại điện tử B2C Việt Nam -

[117347.htm#:~:text=TCCT%20N%C4%83m%202023%2C%20quy%20m%C3%B4,t%20E1%B](#)
[B%AD%20h%C3%A0ng%20%C4%91%E1%BA%A7u%20th%E1%BA%BF%20gi%E1%BB](#)
[%9Bi.](#)

<https://aglobal.vn/blog/do-choi-go-xuat-khau-khai-pha-tiem-nang-kinh-doanh-quoc-te-2041480124>

<https://actgroup.com.vn/tong-quan-thi-truong-do-choi-tre-em-viet-nam-va-xu-huong-phat-trien/>

<https://denwood.vn/goc-tre-tho/6-ly-do-do-choi-bang-go-luon-duoc-ua-chuong-tren-the-gioi-p103093>