

CHƯƠNG 2: CÁC MÔ HÌNH KINH DOANH TMĐT VÀ CÁC KHÁI NIỆM

Gv: TS. Nguyễn Thành Huy
Mail: huynt@ueh.edu.vn



TWEET TWEET: TWITTER'S BUSINESS MODEL

- Những đặc điểm chính nào có thể được sử dụng để đánh giá giá trị kinh doanh của một công ty như Twitter?
- Bạn đã sử dụng Twitter để liên lạc với bạn bè hoặc gia đình chưa? Suy nghĩ của bạn về dịch vụ này là gì?
- Tài sản quan trọng nhất của Twitter là gì?
- Những phương pháp nào được mô tả để kiếm tiền từ các tài sản Twitter mà bạn cảm thấy có thể thành công nhất?



CÁC MÔ HÌNH KINH DOANH TMĐT

- Mô hình kinh doanh
 - Các hoạt động có kế hoạch đem lại lợi nhuận
- Kế hoạch kinh doanh
 - Mô tả mô hình kinh doanh của doanh nghiệp
- Mô hình kinh doanh TMĐT
 - Tận dụng các thế mạnh của Internet và Web



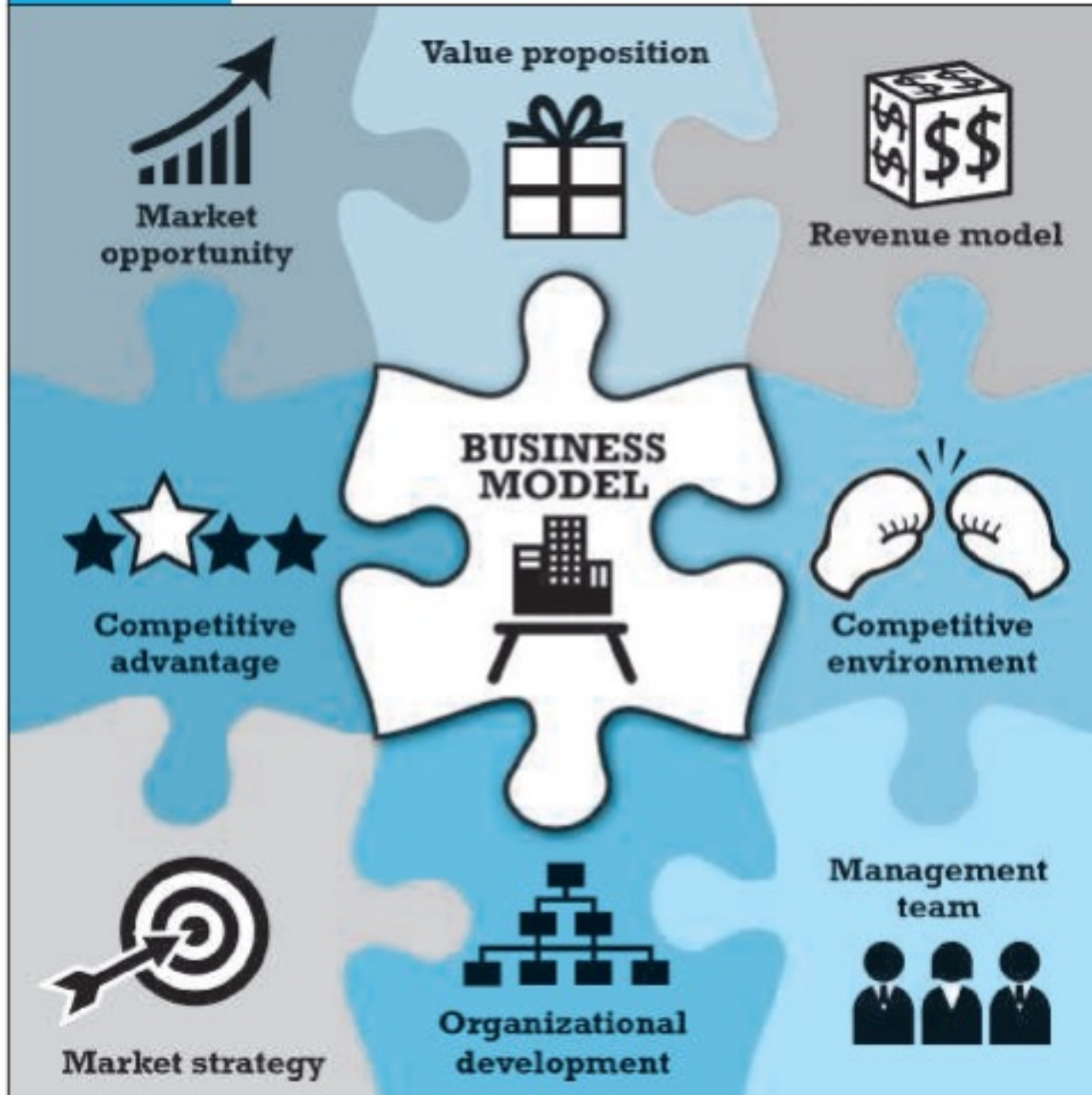
8 YẾU TỐ CHÍNH CỦA MÔ HÌNH KINH DOANH

1. Luận cứ giá trị
2. Mô hình doanh thu
3. Cơ hội thị trường
4. Môi trường cạnh tranh
5. Lợi thế cạnh tranh
6. Chiến lược thị trường (Market Strategy)
7. Phát triển tổ chức
8. Đội ngũ quản lý



FIGURE 2.1

THE EIGHT KEY ELEMENTS OF A BUSINESS MODEL



1. LUẬN CỨ GIÁ TRỊ

- Tại sao khách hàng nên mua từ bạn?
- Các luận cứ giá trị TMĐT thành công:
 - Cá nhân hóa/ tùy chỉnh
 - Giảm việc tìm kiếm sản phẩm, so sánh giá sản phẩm
 - Đẩy mạnh giao dịch bằng cách quản lý việc giao hàng



2. MÔ HÌNH DOANH THU

- Doanh nghiệp làm cách nào để kiếm doanh thu, tạo ra lợi nhuận từ những khoản đầu tư?
- Các hình thức chính:
 - Mô hình doanh thu quảng cáo
 - Mô hình doanh thu hội phí
 - Mô hình doanh thu phí giao dịch (ebay, eTrade)
 - Mô hình doanh thu bán hàng (Amazon)
 - Mô hình doanh thu đại lý (MyPoints)



TABLE 2.2**FIVE PRIMARY REVENUE MODELS**

REVENUE MODEL	EXAMPLES	REVENUE SOURCE
Advertising	Yahoo	Fees from advertisers in exchange for advertisements
Subscription	eHarmony Consumer Reports Online Netflix	Fees from subscribers in exchange for access to content or services
Transaction Fee	eBay E*Trade	Fees (commissions) for enabling or executing a transaction
Sales	Amazon L.L.Bean Birchbox iTunes	Sales of goods, information, or services
Affiliate	MyPoints	Fees for business referrals



MÔ HÌNH DOANH THU HỘI PHÍ

NAME	DESCRIPTION
eHarmony (dating)	<ul style="list-style-type: none">• Free: Create profile and view profiles of matches• Basic (see photos, send and receive messages): \$180 for 6 months; \$240 for 1 year• Total Connect (Basic plus additional services): \$203 for 6 months; \$287 for 1 year• Premier (Basic/Total Connect plus additional services): \$503/year
Ancestry (genealogical research)	<ul style="list-style-type: none">• All U.S. records: \$19.99/month or \$99 for 6 months• All U.S. and international records: \$34.99/monthly or \$149 for 6 months
Scribd (e-books)	<ul style="list-style-type: none">• Unlimited access to "Scribd Select" books and audiobooks, plus 3 books and 1 audiobook of the user's choice each month for \$8.99/month (over 1 million e-books, audio books, and comic books from which to choose)
Spotify (music)	<ul style="list-style-type: none">• Many different permutations, depending on device (mobile, tablet, or desktop) and plan chosen (Free, Unlimited, or Premium)



FOURSQUARE: CHECK YOUR PRIVACY AT THE DOOR - [LINK](#)

- Mô hình doanh thu nào mà Foursquare sử dụng? Những mô hình doanh thu khác có thể phù hợp?
- Có phải mối quan tâm riêng tư là sự thiếu sót duy nhất của các dịch vụ di động dựa trên vị trí?
- Các công ty kinh doanh có nên được phép gọi điện thoại di động với thông điệp quảng cáo dựa trên vị trí?



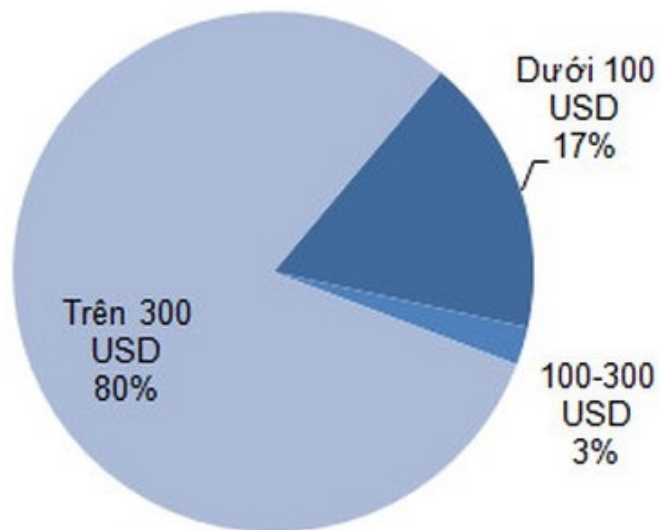
3. CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG

- Bạn nhắm tới phân khúc thị trường nào và qui mô của nó?
 - **Phân khúc thị trường**
 - **Cơ hội thị trường thực sự:** doanh thu tiềm năng mà doanh nghiệp hi vọng đạt được trên thị trường thích hợp

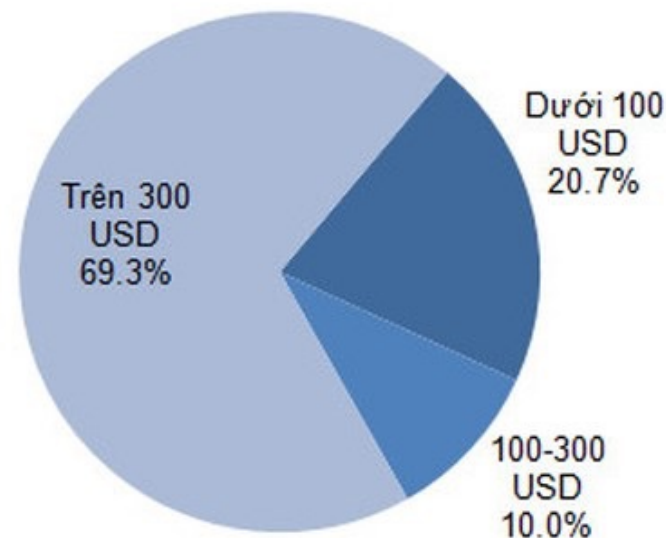


PHÂN KHÚC VÀ XU HƯỚNG THỊ TRƯỜNG

Tỷ lệ điện thoại di động tiêu thụ tại
Việt Nam theo mức giá năm 2016



Tỷ lệ điện thoại di động tiêu thụ tại
Việt Nam theo mức giá năm 2017



4. MÔI TRƯỜNG CẠNH TRANH

- Ai đang chiếm lĩnh phân khúc thị trường mà bạn đang nhắm tới?
 - Các công ty khác bán những sản phẩm tương tự nhau trong cùng phân khúc thị trường
 - Bao gồm cả đối thủ cạnh tranh trực tiếp và gián tiếp
- Ảnh hưởng bởi:
 - Số lượng và qui mô của các đối thủ cạnh tranh
 - Thị phần của mỗi đối thủ
 - Lợi nhuận của các đối thủ
 - Giá bán của đối thủ



5. LỢI THẾ CẠNH TRANH

- Đạt được khi doanh nghiệp:
 - Sản xuất sản phẩm tốt hơn, hay
 - Giá bán sản phẩm thấp hơn các đối thủ
- Các khái niệm quan trọng:
 - Bất đối xứng: doanh nghiệp có lợi thế nguồn lực hơn các đối thủ
 - Lợi thế người tiên phong
 - Lợi thế cạnh tranh không công bằng: phát triển một lợi thế dựa trên yếu tố mà các công ty khác không thể mua
 - Tác dụng của đòn bẩy (Amazon)
 - Thị trường hoàn hảo



6. CHIẾN LƯỢC THỊ TRƯỜNG

- Bạn lập kế hoạch gì quảng bá sản phẩm và dịch vụ của bạn nhằm thu hút khách hàng mục tiêu?
 - Chi tiết các cách một doanh nghiệp dự định xâm nhập thị trường và thu hút khách hàng
 - Các khái niệm kinh doanh tốt nhất sẽ thất bại nếu không nỗ lực tiếp cận khách hàng tiềm năng
- VD: Twitter, YouTube, Facebook...



7. PHÁT TRIỂN TỔ CHỨC

- Doanh nghiệp cần loại hình cấu trúc tổ chức nào để thực hiện kế hoạch kinh doanh?
- Mô tả cách thức doanh nghiệp sẽ tổ chức hoạt động
 - Phân chia thành những phòng chức năng
 - Khi công ty lớn mạnh, thay thế những nhân viên bình thường bằng những chuyên gia



8. ĐỘI NGŨ QUẢN LÝ

- Đội ngũ lãnh đạo công ty cần những kinh nghiệm và nền tảng quan trọng nào?
 - Giới chủ chịu trách nhiệm làm cho mô hình kinh doanh hoạt động
 - Đội ngũ quản lý mạnh mang lại sự tín nhiệm ngay lập tức đối với các nhà đầu tư bên ngoài
 - Đội ngũ quản lý mạnh không thể cứu chữa một mô hình kinh doanh yếu nhưng có thể thay đổi mô hình và định hình lại doanh nghiệp



TABLE 2.3**KEY ELEMENTS OF A BUSINESS MODEL**

COMPONENTS	KEY QUESTIONS
Value proposition	Why should the customer buy from you?
Revenue model	How will you earn money?
Market opportunity	What marketplace do you intend to serve, and what is its size?
Competitive environment	Who else occupies your intended marketplace?
Competitive advantage	What special advantages does your firm bring to the marketplace?
Market strategy	How do you plan to promote your products or services to attract your target audience?
Organizational development	What types of organizational structures within the firm are necessary to carry out the business plan?
Management team	What kinds of experiences and background are important for the company's leaders to have?



GỌI VỐN

- Vốn hạt giống (Seed capital)
- Nguồn truyền thống
 - Incubators (accelerator): TechStars, DreamIt, and Capital Factory...
 - Ngân hàng thương mại
 - nhà đầu tư thiên thần
 - Công ty đầu tư mạo hiểm
 - Đối tác chiến lược
- Huy động vốn từ cộng đồng: liên quan đến việc sử dụng Internet để cho phép các cá nhân đóng góp chung tiền để hỗ trợ một dự án
 - JOBS Act



CROWDFUNDING TAKES OFF

- Những loại dự án và công ty nào có thể sử dụng thành công nhất gây quỹ cộng đồng?
- Có bất kỳ khía cạnh tiêu cực nào để gây quỹ cộng đồng không?
- Những trở ngại nào được trình bày trong việc sử dụng phương thức gây quỹ cộng đồng như một phương pháp để tài trợ cho các công ty khởi nghiệp?



PHÂN LOẠI CÁC MÔ HÌNH KINH DOANH TMĐT

- Có nhiều cách phân loại
- Chúng ta phân loại mô hình kinh doanh dựa vào:
 - Khu vực TMĐT (B2C, B2B, C2C)
 - Loại hình công nghệ TMĐT; vd: m-commerce
- Có nhiều mô hình khác nhau trong một lĩnh vực TMĐT
- Nhiều công ty sử dụng kết hợp nhiều loại hình; vd: eBay



MÔ HÌNH KINH DOANH B2C

- Nhà bán lẻ trực tuyến
- Nhà cung cấp cộng đồng
- Nhà cung cấp nội dung
- Cổng
- Môi giới giao dịch
- Người tạo thị trường
- Nhà cung cấp dịch vụ



MÔ HÌNH B2C: NHÀ BÁN LẺ TRỰC TUYẾN

- Phiên bản trực tuyến của bán lẻ truyền thống
- Mô hình doanh thu: bán hàng
- Các hình thức:
 - Cửa hàng ảo-Virtual merchant
 - Cửa hàng online và offline - Bricks-and-clicks
 - Cửa hàng theo Catalog - Catalog merchant
 - Nhà sản xuất bán hàng trực tiếp-Manufacturer-direct



MÔ HÌNH B2C: NHÀ CUNG CẤP CỘNG ĐỒNG

- Cung cấp môi trường trực tuyến (mạng xã hội) nơi mà những người có cùng sở thích có thể trao đổi, chia sẻ nội dung và liên lạc với nhau
 - vd. Facebook, MySpace, LinkedIn, Twitter
- Mô hình doanh thu:
 - Điển hình của sự kết hợp giữa quảng cáo, hội phí, bán hàng, phí giao dịch, phí chuyển dịch



MÔ HÌNH B2C: NHÀ CUNG CẤP NỘI DUNG

- Nội dung số trên Web
 - Tin tức, âm nhạc, video
- Mô hình doanh thu:
 - Phí thành viên, trả tiền ít để download; quảng cáo, phí chuyển dịch
- Các hình thức:
 - Những người sở hữu nội dung
 - Thành viên tự đăng tin
 - Web thành viên



BATTLE OF THE TITANS: MUSIC IN THE CLOUD

- Bạn đã mua nhạc trực tuyến hoặc đăng ký một dịch vụ âm nhạc? Kinh nghiệm của bạn là gì?
- Những mô hình doanh thu nào làm dịch vụ nhạc đám mây sử dụng?
- Các dịch vụ nhạc đám mây có cung cấp một lợi thế rõ ràng so với các dịch vụ tải xuống và đăng ký không?
- Trong số các dịch vụ đám mây từ Google, Amazon và Apple, bạn muốn sử dụng dịch vụ nào hơn và tại sao?



MÔ HÌNH KINH DOANH B2C: CÔNG

- Tích hợp tìm kiếm nội dung và dịch vụ
- Mô hình doanh thu:
 - Quảng cáo, phí chuyển dịch (click through), phí giao dịch, hội phí
- Các hình thức:
 - Hàng ngang/ tổng quát (Horizontal / General)
 - Hàng dọc / chuyên biệt (Vertical / Specialized (Vortal))
 - Tìm kiếm thuần túy (Pure Search)



MÔ HÌNH B2C: MÔI GIỚI GIAO DỊCH

- Cách thức giao dịch trực tuyến cho khách hàng
 - Tiết kiệm thời gian và tiền bạc
- Mô hình doanh thu:
 - Phí giao dịch
- Các ngành sử dụng mô hình này:
 - Dịch vụ tài chính
 - Dịch vụ du lịch
 - Dịch vụ việc làm



MÔ HÌNH B2C: NGƯỜI TẠO THỊ TRƯỜNG

- Tạo ra môi trường số nơi nơi gặp gỡ và giao dịch của người mua và người bán
- vd:
 - Priceline
 - eBay
- Mô hình doanh thu: phí giao dịch



MÔ HÌNH B2C: NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

- Dịch vụ trực tuyến
 - vd. Google: Google Maps, Gmail, etc.
- Luận cứ giá trị
 - Đáng giá, thuận tiện, tiết kiệm thời gian, giá thấp hơn các nhà cung cấp dịch vụ truyền thống
- Mô hình doanh thu:
 - Bán dịch vụ, hội phí, quảng cáo, bán dữ liệu marketing



TABLE 2.6

B2C BUSINESS MODELS

BUSINESS MODEL	VARIATIONS	EXAMPLES	DESCRIPTION	REVENUE MODELS
E-tailer	Virtual Merchant	Amazon Blue Nile Bluefly	Online version of retail store, where customers can shop at any hour of the day or night without leaving their home or office	Sales of goods
	Bricks-and-Clicks	Walmart Sears	Online distribution channel for a company that also has physical stores	Sales of goods
	Catalog Merchant	L.L.Bean LillianVernon	Online version of direct mail catalog	Sales of goods
	Manufacturer-Direct	Dell Mattel	Manufacturer uses online channel to sell direct to customer	Sales of goods
Community Provider		Facebook LinkedIn Twitter Pinterest	Sites where individuals with particular interests, hobbies, common experiences, or social networks can come together and "meet" online	Advertising, subscription, affiliate referral fees



Content Provider		Wall Street Journal CNN ESPN Netflix Apple Music	Offers customers newspapers, magazines, books, film, television, music, games, and other forms of online content	Advertising, subscription fees, sales of digital goods
Portal	Horizontal/ General	Yahoo AOL MSN Facebook	Offers an integrated package of content, search, and social network services: news, e-mail, chat, music downloads, video streaming, calendars, etc. Seeks to be a user's home base	Advertising, subscription fees, transaction fees
	Vertical/ Specialized (Vortal)	Sailnet	Offers services and products to specialized marketplace	Advertising, subscription fees, transaction fees
	Search	Google Bing Ask	Focuses primarily on offering search services	Advertising, affiliate referral
Transaction Broker		E*Trade Expedia Monster Travelocity Orbitz	Processors of online sales transactions, such as stockbrokers and travel agents, that increase customers' productivity by helping them get things done faster and more cheaply	Transaction fees



Market Creator	eBay Etsy Amazon Priceline	Businesses that use Internet technology to create markets that bring buyers and sellers together	Transaction fees
Service Provider	VisaNow Wave RocketLawyer	Companies that make money by selling users a service, rather than a product	Sales of services



MÔ HÌNH KINH DOANH B2B

- Thị trường mạng
 - Nhà phân phối trực tuyến
 - Nhà thu mua trực tuyến
 - Trao đổi
 - Tập đoàn công nghiệp
- Mạng công nghiệp riêng
 - Một công ty
 - Ngành công nghiệp



TABLE 2.7

B2B BUSINESS MODELS

BUSINESS MODEL	EXAMPLES	DESCRIPTION	REVENUE MODEL
<i>(1) NET MARKETPLACE</i>			
E-distributor	Grainger Amazon Business	Single-firm online version of retail and wholesale store; supply maintenance, repair, operation goods; indirect inputs	Sales of goods
E-procurement	Ariba Supplier Network PerfectCommerce	Single firm creating digital markets where sellers and buyers transact for indirect inputs	Fees for market-making services, supply chain management, and fulfillment services
Exchange	Go2Paper	Independently owned vertical digital marketplace for direct inputs	Fees and commissions on transactions
Industry Consortium	TheSeam SupplyOn	Industry-owned vertical digital market open to select suppliers	Fees and commissions on transactions
<i>(2) PRIVATE INDUSTRIAL NETWORK</i>			
	Walmart Procter & Gamble	Company-owned network that coordinates supply chains with a limited set of partners	Cost absorbed by network owner and recovered through production and distribution efficiencies



INTERNET VÀ WEB LÀM CÁCH NÀO ĐỂ THAY ĐỔI VIỆC KINH DOANH

- TMĐT thay đổi cấu trúc ngành kinh doanh bằng cách thay đổi:
 - Cạnh tranh cơ bản giữa các đối thủ
 - Các rào cản gia nhập
 - Mối đe dọa của những sản phẩm thay thế mới
 - Sức mạnh của các nhà cung ứng
 - Quyền lực mặc cả của người mua



E-COMMERCE AND INDUSTRY VALUE CHAINS

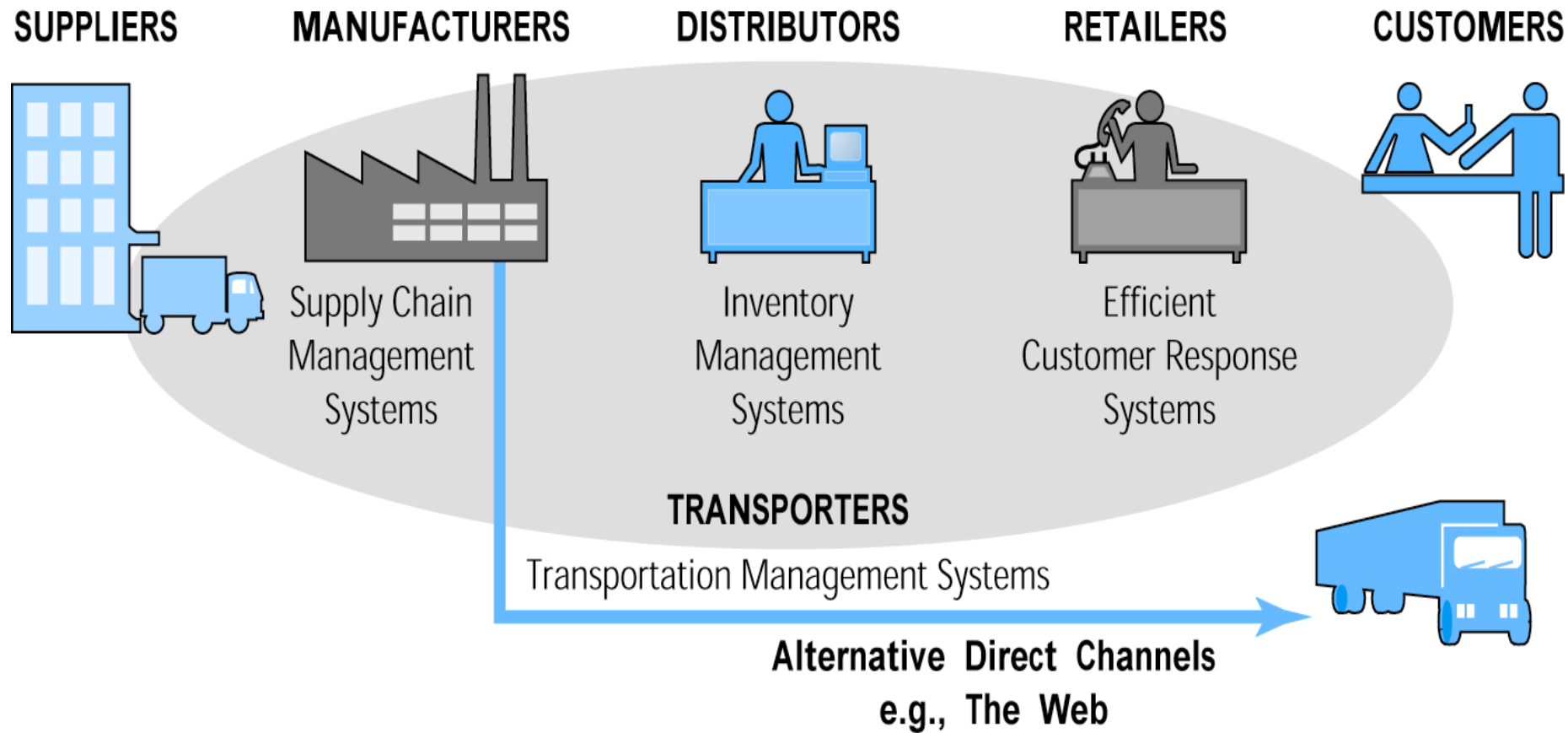


Figure 5.4, Page 348



CHUỖI GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT

- Các hoạt động mà doanh nghiệp cam kết trong việc tạo ra sản phẩm cuối cùng từ nguyên liệu đầu vào
- Qua mỗi khâu giá trị được thêm vào
- Hiệu quả của Internet:
 - Tăng hiệu quả hoạt động
 - Sản phẩm khác biệt
 - Sự hợp tác rõ ràng giữa các khâu trong chuỗi



INTERNET-ENABLED VALUE WEB

STRATEGIC ALLIANCE AND PARTNER FIRMS

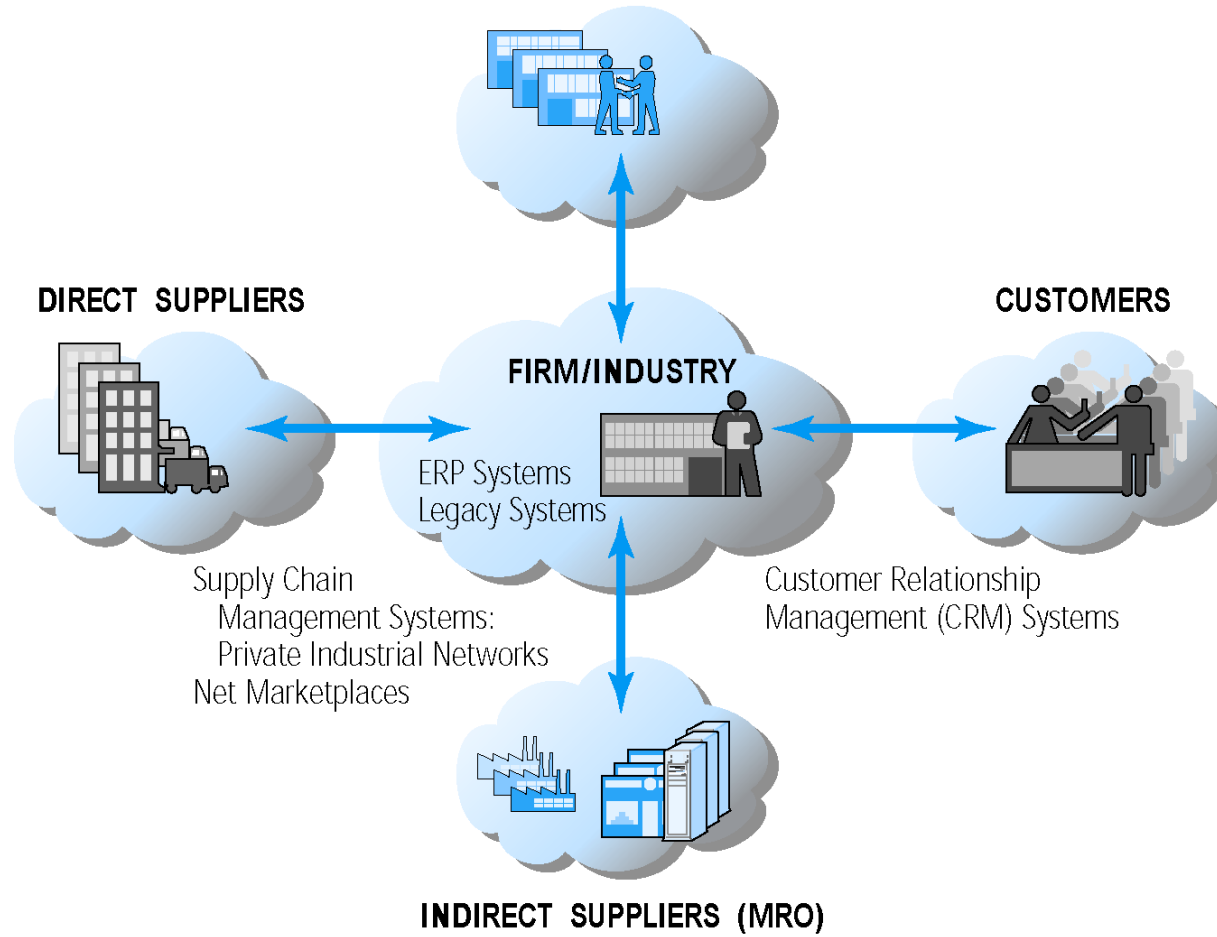


Figure 5.6, Page 350



CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

- Lập kế hoạch để đạt được siêu lợi nhuận trong dài hạn trên vốn đầu tư
- 5 chiến lược chung

1.Sự Khác biệt

2.Chi phí cạnh tranh

3.Phạm vi

4.Tập trung

5.Khách hàng



TABLE 2.9**BUSINESS STRATEGIES**

STRATEGY	DESCRIPTION	EXAMPLE
Differentiation	Making products and services unique and different in order to distinguish them from those of competitors	Warby Parker (vintage-inspired prescription eyeglasses)
Cost competition	Offering products and services at a lower cost than competitors	Walmart
Scope	Competing in all markets around the globe, rather than merely in local, regional, or national markets	Apple iDevices
Focus/market niche	Competing within a narrow market or product segment	Bonobos (men's clothing)
Customer intimacy	Developing strong ties with customers	Amazon; Netflix

