

# GIỚI THIỆU MÔN HỌC QLDA TMĐT

**GV: TS. Nguyễn Thành Huy**

**Mail: [huynt@ueh.edu.vn](mailto:huynt@ueh.edu.vn)**



# GIỚI THIỆU

- **Huy Nguyen, PhD.**

Tiến sĩ ngành Công nghệ phần mềm và Trí tuệ nhân tạo,

Viện khoa học Công nghệ và Tiên tiến Nhật Bản (JAIST)

**Liên hệ: Email: [huynt@ueh.edu.vn](mailto:huynt@ueh.edu.vn)**

- **Các lĩnh vực nghiên cứu chính:**

- 📖 Xử lý ngôn ngữ tự nhiên, học máy, phân tích ý kiến người dùng trên mạng xã hội.
- 📖 Vận tải thông minh
- 📖 Thương mại điện tử.

- **Giám đốc Khoa học dữ liệu khu vực Đông Nam Á (SEA), Tập đoàn Alibaba Group, SINGAPORE**

Thương mại điện tử, Logistics, Big Data trong Thương mại điện tử

- **Regional Manager of Logistics, Tập đoàn Lazada Group, Vietnam**

Logistics trong Thương mại điện tử

- **Giảng viên Đại học Kinh tế Tp. HCM**

Nghiên cứu xử lý ngôn ngữ tự nhiên, học máy.



- **Môn tiên quyết:** Thương mại điện tử
- **Số tín chỉ:** 3 tín chỉ - 45 tiết
  - Buổi tiết: 9 buổi (5 tiết / buổi: 1 tiết học LMS)



# MỤC TIÊU CỦA MÔN HỌC

- Môn học giúp sinh viên hiểu biết các khía cạnh trong quản lý dự án.
- Các cách thức tổ chức và vận hành hoạt động quản lý dự án. Các quy trình quản lý dự án.



# MỤC TIÊU CỦA MÔN HỌC (TT)

- a) Hiểu được các đặc điểm của quy trình QLDA
- b) Nắm được các bước triển khai dự án.
- c) Hiểu được một số khái niệm trong quản lý dự án
- d) Đánh giá và lựa chọn được các mô hình thích hợp trong quản lý dự án.



# NỘI DUNG MÔN HỌC

- Chap 1: Giới thiệu
- Chap 2: Các quy trình quản lý dự án
- Chap 3: Xác định dự án
- Chap 4: Lập kế hoạch
- Chap 5: Các công cụ trong QLDA



# HÌNH THỨC ĐÁNH GIÁ

- **Giữa kỳ: (50%)**

- LMS cá nhân (15%)
- Điểm danh (10%)
- Thi trắc nghiệm/ Tự luận (25%)

- **Cuối kỳ: (50%)**

- Tiểu luận + Kết hợp báo cáo online qua MS Team (50%)



# BÀI TẬP CASE STUDY NHÓM (50%)

- **Nội dung**: nhóm chọn 1 loại sản phẩm, dịch vụ mà nhóm dự định triển khai kinh doanh thương mại điện tử. Xác định 8 yếu tố chính của mô hình kinh doanh thương mại điện tử mà nhóm dự định áp dụng.
- Xây dựng hệ thống website TMĐT áp dụng các kiến thức quản trị dự án. Công nghệ tùy chọn. Phân tích và phát triển công nghệ sử dụng UML





# QUY ĐỊNH NỘP BÀI

## ■ Yêu cầu:

+ Nộp file báo cáo với định dạng MS Word với tên theo cấu trúc: NhómXYZ với XYZ là tên nhóm, ví dụ Nhóm01. Nộp sai tên: trừ 1 điểm, sai định dạng trừ 2 điểm.

+ Lưu ý về chấm đạo văn:

+ Nếu trùng 20%-25%: trừ tổng 0.5 điểm

+ Nếu trùng 25%-30%: trừ tổng 1.5 điểm

+ Nếu trùng 30%-35%: trừ tổng 3 điểm

+ Nếu trùng 35%-40%: trừ tổng 5 điểm

+ Trên 40%: tối đa 3 điểm

■ Nộp trễ: trừ 2 điểm, không nộp bài sẽ không được thuyết trình.



# 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. Chính sách thị trường
7. Phát triển tổ chức
8. Đội ngũ quản lý



# 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
  - Mô hình doanh thu bán hàng
  - Mô hình doanh thu đại lý



### 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



# 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
  - Lợi thế người tiên phong
  - Lợi thế cạnh tranh không công bằng
  - Tác dụng của đòn bẩy



## 6. CHÍNH SÁCH 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





# 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



Q/A

