

CHƯƠNG 2: MÔ HÌNH KINH DOANH CANVAS

Nội dung

Ý tưởng kinh doanh

9 yếu tố trong mô hình kinh doanh Canvas

CHỌN Ý TƯỞNG KINH DOANH

Xác định vấn đề muốn giải quyết

- Bạn muốn giải quyết vấn đề gì cho khách hàng?

Xác định ý tưởng kinh doanh

- Sử dụng kinh nghiệm và trực giác để chọn giải pháp sơ bộ.

Nội dung

Ý tưởng kinh doanh

★ **9 yếu tố trong mô hình kinh doanh Canvas**

Business Model Canvas

Elements	Key Questions
Customer segments	An organisation serves one or several customer segments
Value Proposition	Solving customer problems or satisfying needs
Channels	Delivery of value to customers through communication, distribution and sales
Customer relationships	How organisation maintains relationships with customers
Revenue streams	Value proposition successfully delivered to customers?
Key resources	Assets required to offer all the above mentioned elements
Key activities	Activities performed to implement all these elements
Key partnerships	External/outsourced resources that these activities require
Cost structure	How much all the above costs

CHÍN YẾU TỐ CHÍNH TRONG MÔ HÌNH KINH DOANH CANVAS

1. Phân khúc khách hàng - Customer Segment
2. Tuyên bố giá trị - Value Propositions
3. Các kênh phân phối— Channels
4. Quan hệ khách hàng - Customer Relationships
5. Dòng doanh thu - Revenue Streams
6. Nguồn lực chính - Key Resources
7. Hoạt động chính - Key Activities
8. Đối tác chính - Key Partnerships
9. Cơ cấu chi phí - Cost Structure

Key Partners



Who can help you do it?
Who can help supply it?
Who do you need to supply to get it done?
Who do you need to partner with?
Who can help you do it?
Who can help supply it?
Who do you need to supply to get it done?
Who do you need to partner with?

8.

Key Activities



What key activities do you need to perform to get it done?
Do you need to do it?
Do you need to do it?
Do you need to do it?
Do you need to do it?

7.

Value Propositions



What is the value proposition for your business?
What is the value proposition for your business?
What is the value proposition for your business?
What is the value proposition for your business?
What is the value proposition for your business?

2.

Customer Relationships



What type of relationship do you need to have with your customers?
What type of relationship do you need to have with your customers?
What type of relationship do you need to have with your customers?
What type of relationship do you need to have with your customers?
What type of relationship do you need to have with your customers?

4.

Customer Segments



What are the segments of your market?
What are the segments of your market?
What are the segments of your market?
What are the segments of your market?
What are the segments of your market?

1.

Key Resources



What key resources do you need to perform to get it done?
Do you need to do it?
Do you need to do it?
Do you need to do it?
Do you need to do it?

6.

Channels



Through which channels do you need to reach your customers?
Through which channels do you need to reach your customers?
Through which channels do you need to reach your customers?
Through which channels do you need to reach your customers?
Through which channels do you need to reach your customers?

3.

Cost Structure



What are the costs of your business?
What are the costs of your business?
What are the costs of your business?
What are the costs of your business?
What are the costs of your business?

9.

Revenue Streams



How do you generate revenue?
How do you generate revenue?
How do you generate revenue?
How do you generate revenue?
How do you generate revenue?

5.

PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG

Định nghĩa về các nhóm hoặc tổ chức khác nhau mà một công ty / doanh nghiệp nhắm đến và phục vụ

Câu hỏi:

- Tạo ra giá trị cho ai?
- Khách hàng quan trọng nhất của là ai? B2B vs B2C
- Khách hàng sống ở đâu?
- Khách hàng bao nhiêu tuổi?
- Khách hàng kiếm được bao nhiêu?

Các loại phân khúc khách hàng:

- Thị trường đại chúng
 - sản phẩm tiêu dùng
- Thị trường ngách
 - mặt hàng sang trọng)
- Phân khúc

TUYÊN BỐ GIÁ TRỊ

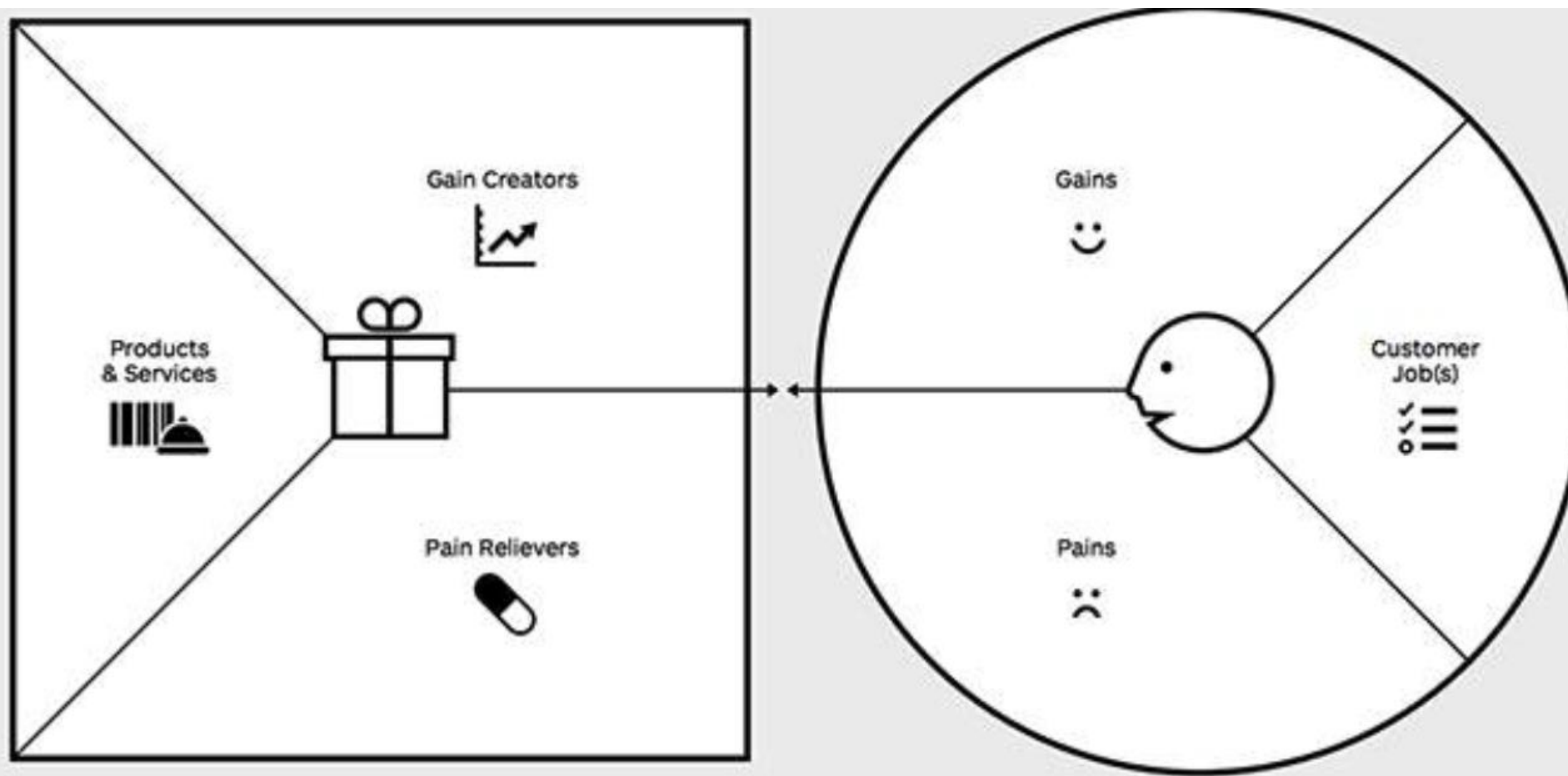
Mô tả nhóm sản phẩm/dịch vụ tạo ra giá trị cho phân khúc khách hàng cụ thể

Câu hỏi:

- DN cung cấp những giá trị nào cho khách hàng?
- Một trong những vấn đề của khách hàng DN đang giải quyết?
- Lợi thế cạnh tranh của DN là gì?
- DN đáp ứng nhu cầu nào của khách hàng?
- Nhóm sản phẩm và dịch vụ nào DN cung cấp cho từng phân khúc khách hàng?

Các loại tuyên bố giá trị

- Tính mới mẻ
- Hiệu suất
- Tùy biến
- Giá
- Giảm rủi ro
- Thiết kế
- Tiện lợi
- ...



TUYÊN BỐ GIÁ TRỊ

Products/Services, Pain Relievers, Gain Creators

- Mô tả các sản phẩm/dịch vụ cấp cho khách hàng (Products/Services)
- Các vấn đề giải quyết cho khách hàng (Pain Relievers)
- Các lợi ích có thể mang đến cho khách hàng (Gain Creators)

CÁC KÊNH PHÂN PHỐI

Mô tả cách một công ty giao tiếp và tiếp cận các phân đoạn khách hàng của mình để cung cấp các tuyên bố giá trị của nó

Câu hỏi:

- Khách hàng có thể đến được với DN thông qua kênh nào?
- Làm thế nào DN tiếp cận khách hàng hiện tại?
- Các kênh này được tích hợp như thế nào?
- Kênh nào hoạt động tốt nhất?
- Kênh nào hiệu quả nhất về chi phí?
- Làm thế nào để DN tích hợp kênh với các thói quen của khách hàng

Các loại kênh:

- Đội ngũ bán hàng
- Bán hàng qua web
- Cửa hàng riêng
- Cửa hàng đối tác
- Nhà phân phối

QUAN HỆ KHÁCH HÀNG

Câu hỏi:

- Mỗi khách hàng mong đợi DN thiết lập và duy trì loại mối quan hệ nào?
- DN đã thành lập loại mối quan hệ nào?
- Mỗi loại mối quan hệ cần chi phí bao nhiêu?
- Mỗi loại mối quan hệ được tích hợp với phần còn lại của mô hình kinh doanh như thế nào?

Các loại mối quan hệ:

- Nhân viên hỗ trợ khách hàng
- Nhân viên hỗ trợ khách hàng chuyên trách
- Tự phục vụ
- Dịch vụ tự động
- Cộng đồng khách hàng
- Đồng sáng tạo

DÒNG DOANH THU

Mô tả tiền một công ty tạo ra từ mỗi phân khúc khách hàng (Doanh thu - chi phí = thu nhập / lợi nhuận)

Câu hỏi:

- Khách hàng sẵn sàng trả cho những giá trị nào?
- Khách hàng đang trả tiền cho những gì?
- Khách hàng đang thanh toán như thế nào?
- Khách hàng muốn trả bằng cách nào?
- Mỗi dòng doanh thu đóng góp vào tổng doanh thu bao nhiêu?

Các loại dòng doanh thu:

- Bán hàng/dịch vụ
- Phí sử dụng
- Phí đăng ký/thuê bao
- Cho thuê
- Cấp phép (Licensing)
- Phí giao dịch
- Quảng cáo

NGUỒN LỰC CHÍNH

Mô tả các tài sản quan trọng nhất cần thiết để làm cho mô hình kinh doanh hoạt động

Câu hỏi:

- Tuyên bố giá trị cần các nguồn lực quan trọng nào?
- Kênh phân phối cần nguồn lực nào?
- Các mối quan hệ khách hàng cần những tài nguyên gì?
- Nguồn thu nhập cần những nguồn lực nào?

Các loại nguồn lực:

- Tài sản vật lý
 - cơ sở vật chất,
 - máy móc,
 - phương tiện,...
- Nguồn lực trí tuệ
 - thương hiệu,
 - bản quyền,
 - bằng sáng chế, ...
- Nguồn nhân lực
- Nguồn lực và / hoặc bảo lãnh tài chính

HOẠT ĐỘNG CHÍNH

Mô tả những điều quan trọng nhất mà một công ty phải làm để làm cho mô hình kinh doanh của mình hoạt động

Câu hỏi:

- Các tuyên bố giá trị cần các hoạt động chính nào?
- Các kênh phân phối cần những hoạt động chính nào?
- Mỗi quan hệ khách hàng cần các hoạt động chính nào mà yêu cầu?
- Dòng doanh thu cần các hoạt động chính nào?

Các loại hoạt động chính:

- Sản xuất
 - Thiết kế, tạo và phân phối sản phẩm,...
- Giải quyết vấn đề
 - Đưa ra các giải pháp mới,...
- Platform/Network
 - Cung cấp dịch vụ,
 - quản lý giao diện,
 - platform promotion
 - ...

ĐỐI TÁC CHÍNH

Mô tả mạng lưới các nhà cung cấp và đối tác làm cho mô hình kinh doanh hoạt động

Câu hỏi để hỏi:

- Đối tác chính là ai?
- Nhà cung cấp là ai?
- DN thu được nguồn lực chính nào từ các đối tác?
- Hoạt động chính nào do đối tác chính thực hiện?

Mục đích tìm quan hệ đối tác:

- Tối ưu hóa
- Giảm rủi ro
- Mua lại các nguồn lực và hoạt động cụ thể

CƠ CẤU CHI PHÍ

Mô tả tất cả các chi phí phát sinh để vận hành một mô hình kinh doanh

Câu hỏi:

- Chi phí quan trọng nhất trong mô hình kinh doanh là gì?
- Nguồn lực nào đắt nhất?
- Những hoạt động chính nào đắt nhất?

Các loại cơ cấu chi phí:

- Định hướng chi phí
 - giảm thiểu chi phí)
- Định hướng theo giá trị
 - tập trung vào việc tạo giá trị

Đặc điểm:

- Chi phí cố định
- Chi phí biến đổi
- Tiết kiệm với quy mô lớn
- Tiết kiệm với phạm vi lớn