

Phân tích về những khía cạnh cạnh tranh của các trang web đối thủ:

1. Các trang về khuyến mãi giảm giá theo mô hình groupon ở VN (như muachung.com, cungmua.vn, cucre.vn,...)

- **Điểm mạnh:**

- Loại hình này đã đáp ứng được đúng vào tâm lý đám đông, tâm lý thích khuyến mãi của người VN. Do đó, tâm lý lựa chọn những mặt hàng giá rẻ trong thời buổi lạm phát đang dần dần chiếm lĩnh được thị trường.
- Bên cạnh đó, việc hợp tác được với nhiều nhà phân phối làm đa dạng hóa được sản phẩm cung cấp, đáp ứng được nhu cầu của thị trường.
- Việc sử dụng internet đang tăng dần trong dân số VN đã làm tăng số lượng những khách hàng mặc dù không có nhu cầu ở hiện tại nhưng vẫn tham gia mua hàng dùng cho tương lai.
- Có số vốn cũng như nguồn nhân lực mạnh từ đội ngũ kinh doanh đến bán hàng, dễ dàng hình thành đối cực trên thị trường cho các đối thủ sẵn có.

- **Điểm hạn chế:**

- Thanh toán: Thanh toán đóng vai trò rất quan trọng trong mô hình Groupon theo cả hai chiều từ người mua đến người bán và ngược lại. Theo nguyên lý, nếu số lượng người mua không đủ lớn như mong đợi của người bán thì mức khuyến mãi không đạt được, khi đó nhà cung cấp dịch vụ phải hoàn tiền lại cho khách hàng. Điều này không phải là 1 vấn đề đơn giản đối với các công ty thực hiện trong lĩnh vực này mà không có hệ thống thanh toán tốt.
- Hệ thống thanh toán trực tuyến của VN hiện nay vẫn chưa phát triển đạt đến mức ổn định và chiếm được niềm tin của khách hàng. Do vậy, các doanh nghiệp vẫn chú trọng đến hình thức giao hàng – trao tiền, cộng thêm điều kiện địa lý không phải là quá thuận lợi, điều đó khiến làm gia tăng chi phí vận hành của các nhà cung cấp dịch vụ.
- Bên cạnh những vấn đề trên, một trong những vấn đề còn tồn tại hiện nay trên thị trường tại VN là những người tiêu

dùng vẫn chưa có được niềm tin tuyệt đối vào những nhà bán hàng. Khi các công ty này có các phiếu giảm giá thì chất lượng phục vụ lại không cao, không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, có khi lại làm giảm bớt đi quyền lợi của khách hàng.

- Một khía cạnh khác nữa là an toàn giao dịch. Với việc phát hành phiếu khuyến mãi do nhà cung cấp dịch vụ đảm trách chứ không phải doanh nghiệp, nói chung sẽ khó khăn cho doanh nghiệp khi xác thực phiếu khuyến mãi. Còn nếu số seri là ngẫu hứng thì doanh nghiệp sẽ mất khá nhiều thời gian và công sức để có thể xác thực ngay lập tức với nhà cung cấp dịch vụ khi họ nhận về phiếu khuyến mãi từ tay khách hàng.

2. Các trang web đưa các tin khuyến mại, giá sock, hàng giảm giá (như tinkhuyenmai.net, khuyenmaishock.vn,...)

- **Điểm mạnh:**

- Có một nguồn vốn cũng như một đội ngũ nhân viên lớn và có kinh nghiệm.
- Số lượng đối tác lớn cộng với việc đa dạng các mặt hàng trưng bày trên website.
- Các mặt hàng sản phẩm giảm giá mạnh, từ 30%-70%, phù hợp với tâm lý tiêu dùng của người VN.

- **Điểm hạn chế:**

- Chưa có các phương thức thu hút khách hàng và giúp lưu lại hình ảnh trong tâm trí khách hàng, đơn giản chỉ là việc cung cấp các thông tin khuyến mại của các đối tác, điều đó sẽ khiến cho khách hàng cảm thấy không có hứng thú khi phải quay trở lại trang web (có thể thêm 1 dẫn chứng như việc: theo khảo sát với số lượng ... sinh viên thì ...% biết đến các trang web khuyến mại này là bao nhiêu so với các chương trình của các công ty bán lẻ lớn).

- Quảng bá chủ yếu nhờ thông qua việc treo banner, đăng tin trên các website uy tín và có lượng truy cập nhiều, tuy nhiên, trong khoảng thời gian hiện nay thì phương pháp này có lẽ không còn phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng đồng thời còn làm gia tăng chi phí cho doanh nghiệp, ảnh hưởng đến các mức giá mà doanh nghiệp cung cấp cho đối tác.
- Nhiều trang đưa tin không có sự tương tác trở lại cho khách hàng (như các dịch vụ hỗ trợ trực tuyến) gây khó khăn trong việc đưa ra quyết định mua sản phẩm của khách hàng.