

MÔ HÌNH KINH DOANH KỸ THUẬT SỐ

Giảng Viên: TS. Trần Anh Quân

Tư vấn dự án USAID LinkSME

Chuyên gia Chương trình hỗ trợ Doanh nghiệp Chuyển đổi số giai đoạn 2021-2025
của Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Phần 1: Môi trường kinh doanh thời đại số

Nền kinh tế đang thay đổi

- ❖ **Kinh tế số:** dựa trên kinh tế internet do nguồn dữ liệu ngày càng tăng từ hàng tỷ thiết bị kỹ thuật số siêu kết nối và sự phát triển của AI... **đặc trưng bởi hai cơ chế dữ liệu hóa và mở rộng mạng lưới có liên quan với nhau.**
- ❖ **Dữ liệu hóa** tạo ra giá trị (KT, XH và chính trị) từ dữ liệu phong phú được tạo ra hàng loạt thông qua các thiết bị kỹ thuật số và được phân tích theo cách ngày càng hiệu quả, nhanh hơn và rẻ hơn bằng các thuật toán thông minh.
- ❖ **Giá trị** có thể bao gồm các quá trình (ví dụ: lập kế hoạch, sản xuất và quản lý) được thực hiện độc lập hoặc trong các sản phẩm (hàng hóa và dịch vụ) được cá nhân hóa, tức là phù hợp với nhu cầu và kỳ vọng của khách hàng.
- ❖ Sự xuất hiện **MHKD nền tảng** mới dẫn đến việc củng cố một số mạng lưới hiện có cũng như tạo ra các mạng lưới mới. Bằng cách này, các mạng trực tuyến ngày càng được dữ liệu hóa.
- ❖ **Tăng cường và mở rộng quy trình dữ liệu hóa** sang các lĩnh vực mới của đời sống kinh tế, xã hội và chính trị đang dẫn đến **chuyển đổi số**.

CÁC QUÁ TRÌNH KỸ THUẬT SỐ HÓA

NỀN KINH TẾ ĐANG THAY ĐỔI THẾ NÀO?

ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CÔNG NGHỆ

CÁCH MẠNG LẦN THỨ 3

THIẾT BỊ & NỘI DUNG & DỊCH VỤ & KẾT NỐI
ĐIỆN THOẠI THÔNG MINH & CẢM BIẾN

CÁCH MẠNG LẦN THỨ 4

DỮ LIỆU PHONG PHÚ
CÁC THUẬT TOÁN THÔNG MINH

DỮ LIỆU HOÁ

NỀN TẢNG HOÁ

HIỆU ỨNG MẠNG LƯỚI

CHUYỂN ĐỔI SỐ

THAY ĐỔI TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA
NGƯỜI TIÊU DÙNG / CÔNG DÂN / NHÂN VIÊN / THỊ TRƯỜNG
CÔNG TY/ CƠ QUAN / KINH TẾ TOÀN CẦU

KINH TẾ SỐ

Nguồn: Katarzyna Śledziowska và Renata Włoch, 2021.

Thị trường đang thay đổi

- Các **nền tảng kỹ thuật số** tiêu biểu cho các MHKD và vận hành đang nổi lên trong nền kinh tế số, **dựa trên dữ liệu hóa và hiệu ứng mạng lưới**.

...

SỰ PHÁT TRIỂN CỦA CÁC MẠNG TRỰC TUYẾN CÁC QUÁ TRÌNH KỸ THUẬT SỐ HÓA

THỊ TRƯỜNG ĐANG THAY ĐỔI THẾ NÀO?

DỮ LIỆU HÓA

HIỆU ỨNG MẠNG

TRỰC TIẾP

GIÁN TIẾP

CÁC MHKD MỚI

DATA-FIRST, AI-FIRST

CÁC ĐẦU MỐI

CÁC NỀN TẢNG

CƠ HỘI MỚI

RỦI RO VÀ THỬ THÁCH MỚI

CƠ SỞ HẠ TẦNG KTS CHO SẢN XUẤT, TIÊU THỤ VÀ LÀM VIỆC

ĐỔI MỚI NHANH VÀ RẼ HƠN

DỊCH VỤ TIỆN ÍCH & GIÁ TRỊ CAO

PHÁ VỠ LĨNH VỰC TRUYỀN THÔNG

LỢI DỤNG CÁC KHOẢNG TRỐNG TRONG QUY ĐỊNH

TẠO DỰNG THỂ ĐỘC QUYỀN

PHÙ HỢP

TRUNG GIAN

SỰ GIỚI THIỂU

Tiêu dùng đang thay đổi

SỐ HÓA HÀNG HÓA VÀ DỊCH VỤ

TIÊU DÙNG ĐANG THAY ĐỔI THẾ NÀO?

ĐỐI TƯỢNG MỚI

HÀNG HÓA
THÔNG TIN SỐ
NỘI DUNG SỐ/
DỊCH VỤ SỐ

SẢN PHẨM
THÔNG MINH

DỊCH VỤ HÓA

MUA SẴM TRỰC TUYẾN
TOÀN KÊNH

THỰC HÀNH MỚI

NỀN TẢNG HOÁ

HỢP TÁC TIÊU DÙNG
(KINH TẾ CHIA SẼ)

DỮ LIỆU DỒI DÀO + THUẬT TOÁN THÔNG MINH

DỮ LIỆU HÓA

CƠ HỘI MỚI

CÁ NHÂN HÓA
HÀNG HÓA & DỊCH VỤ TÙY
CHỈNH THEO NHU CẦU VÀ KỶ
VỌNG CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

RỦI RO VÀ THỬ THÁCH MỚI

THIẾU BÌNH
ĐẲNG
TRONG VIỆC
TIẾP CẬN
DỊCH VỤ

LỢI DỤNG
DỮ LIỆU

THIẾU SỰ
RIÊNG TƯ &
GIÁMSÁT
(BỞI CÁC
CÔNG TY &
NHÀ NƯỚC)

LỐI SÒNG
ALWAYS-ON
VÀ NGUY
CƠ GÂY
NGHIÊN

- Trong nền kinh tế số, tiêu dùng ngày càng được chuyển hướng thông qua các **thiết bị kỹ thuật số kết nối**.

Thế giới kinh doanh và khách hàng

VUCA

Volatility – Uncertainty – Complexity – Ambiguity

SMAC

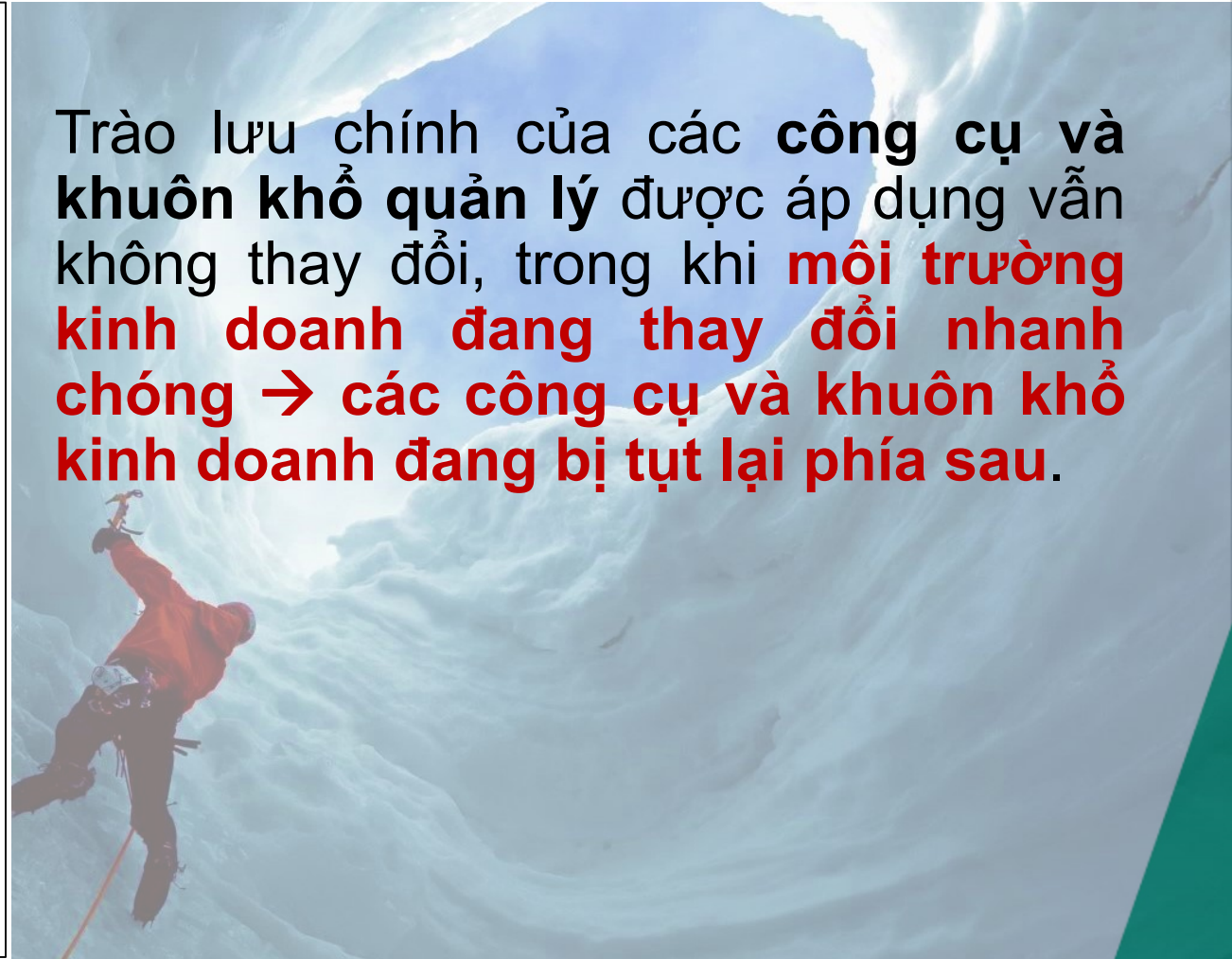
Social – Mobile – Analytics – Cloud: sản phẩm thay đổi nhanh chóng



Hiện tượng VUCA

- **Thế giới đã thay đổi:** Kể từ cuộc khủng hoảng tài chính, người ta đã nâng cao nhận thức về **thế giới kinh doanh kết nối toàn cầu**; sự phức tạp và tính bền vững của nó.
- Những tình huống không thể đoán trước và sự thay đổi nhanh chóng của nó dẫn đến **sự lỗi thời của nhiều mô hình hiện có** để đối phó với sự **phức tạp** và không chắc chắn.
- Tình huống ngày nay: tình trạng gọi là môi trường **“VUCA” (Biến động, Không chắc chắn, Phức tạp, Mơ hồ)**

Trào lưu chính của các **công cụ và khuôn khổ quản lý** được áp dụng vẫn không thay đổi, trong khi **môi trường kinh doanh đang thay đổi nhanh chóng** → các công cụ và khuôn khổ kinh doanh đang bị tụt lại phía sau.

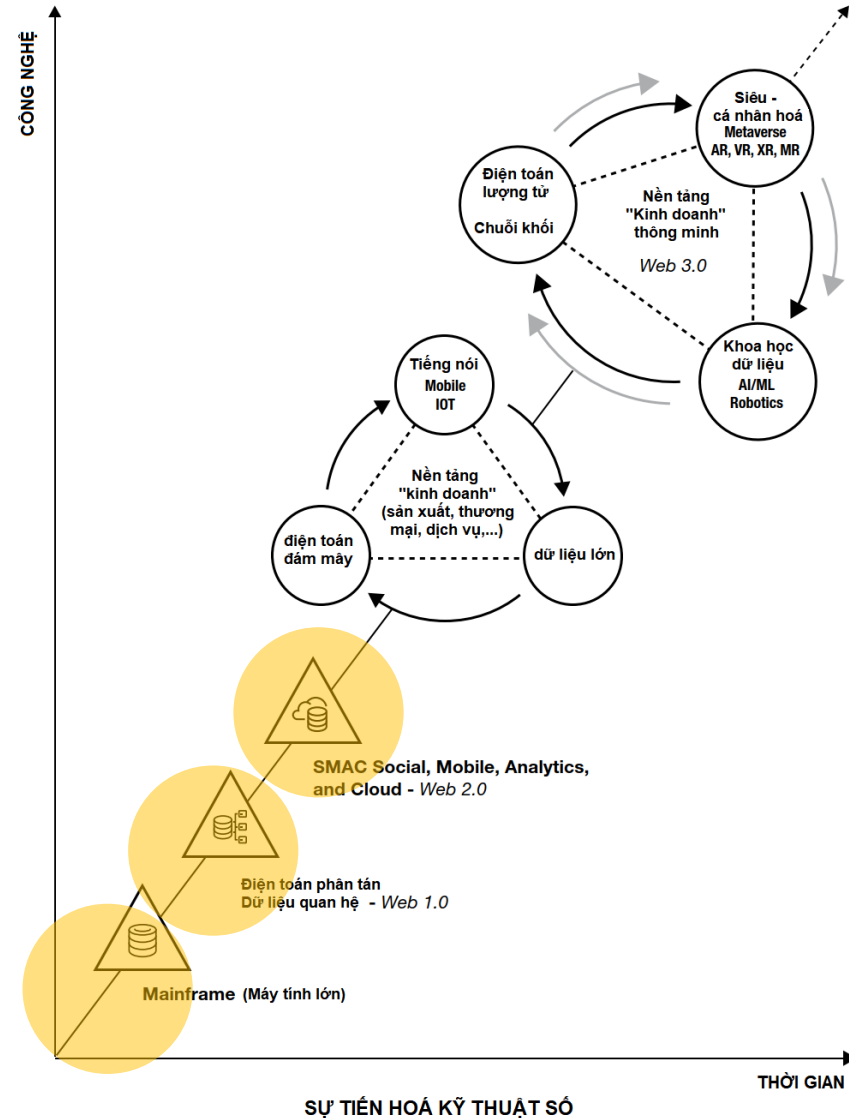


Phần 2: Tiến hoá kỹ thuật số & thế giới kinh doanh

Tiến hoá kỹ thuật số

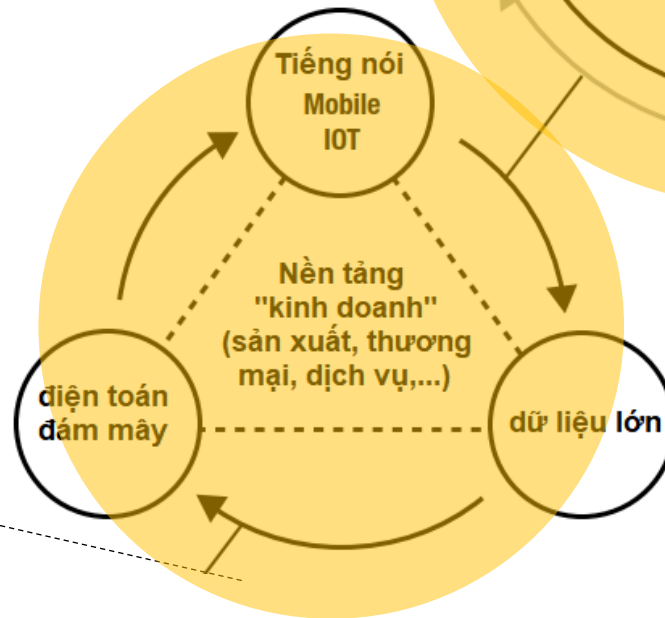
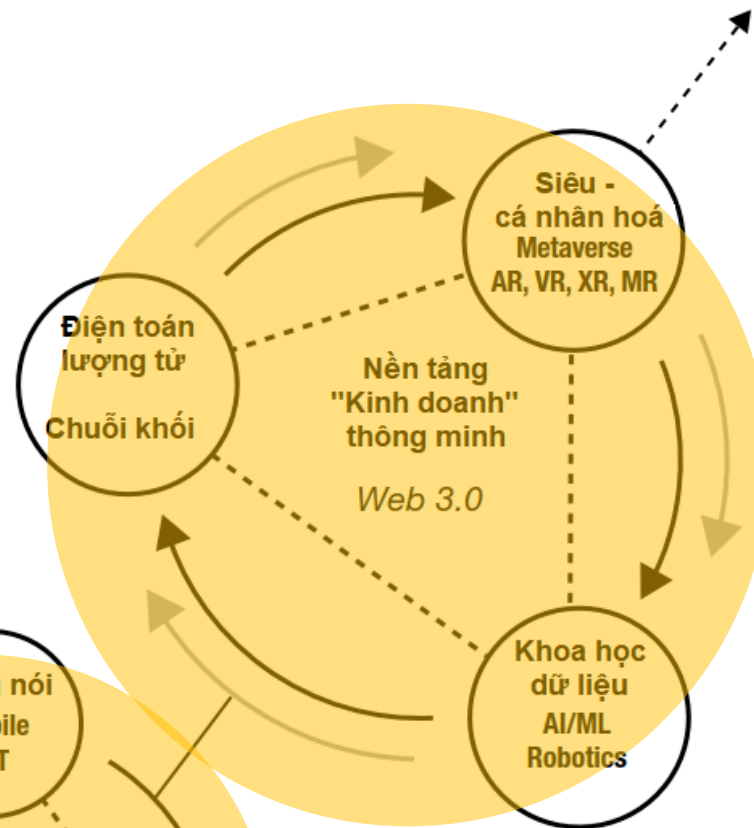
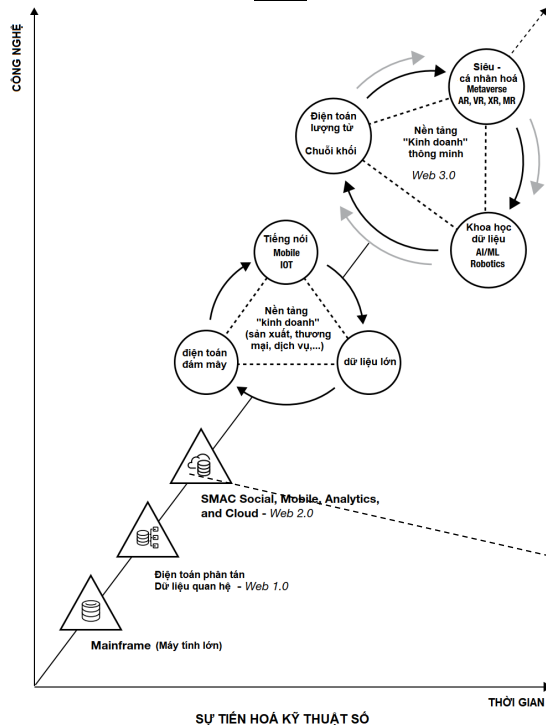
- 1) 1960s và 1970s: kỷ nguyên của **máy tính lớn**—mainframe của IBM—xử lý tự động hóa cho doanh nghiệp.
- 2) Thế hệ tiếp theo: chia các máy tính lớn thành nhiều máy tính nhỏ gọi là máy tính mini và mô hình hoạt động là **điện toán phân tán**—Unix. Dữ liệu được lưu trữ ở định dạng bảng để dễ dàng truy cập và được định hình thành cơ sở **dữ liệu quan hệ**.
- 3) Internet và công nghệ web đã đưa chúng ta đến với **SMAC** (mạng xã hội, di động, phân tích và đám mây) hoặc Web 2.0.

(Nguồn: Rajesh Sinha, 2022)



Tiến hoá kỹ thuật số

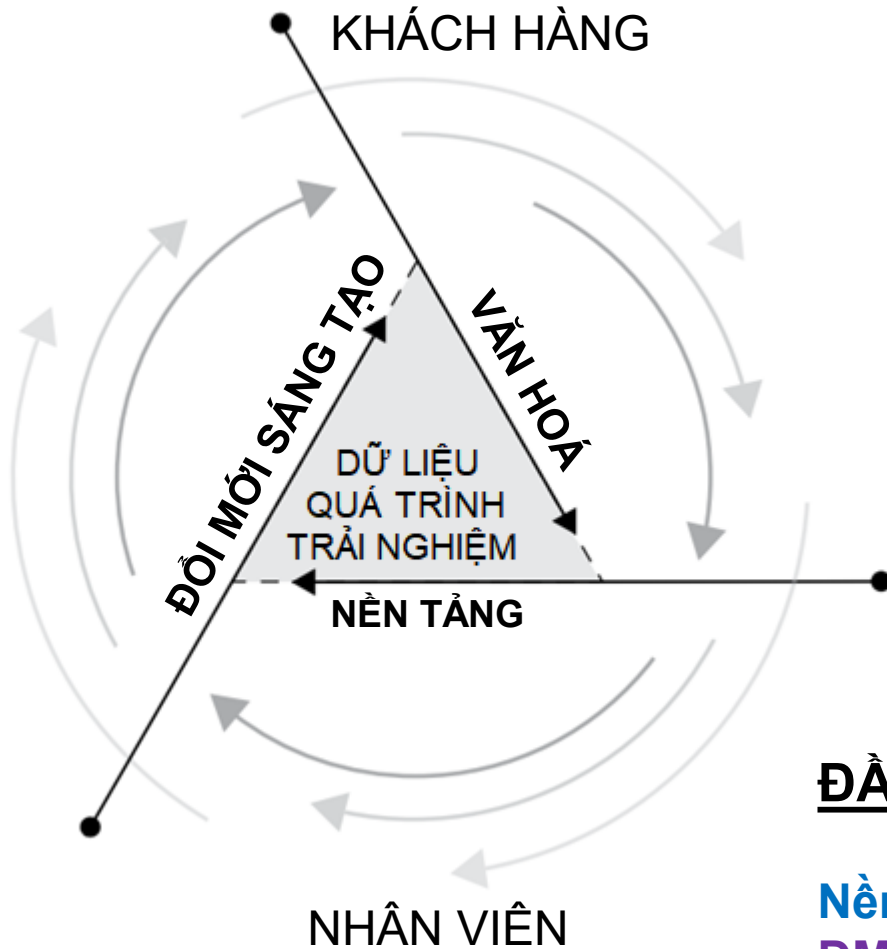
5) Tương lai đã ở ngay đây: **internet thế hệ mới—Web 3.0**, bao gồm các nền tảng kinh doanh thông minh, thực tế ảo, metaverse, siêu cá nhân hóa, AI/ML (trí tuệ nhân tạo/học máy), chuỗi khối và điện toán lượng tử.



4) Sự phát triển của nền kinh tế chia sẻ đã khai sinh ra công nghệ **Đám mây**. Lượng dữ liệu tăng lên với sự kết hợp của thông tin có cấu trúc và phi cấu trúc và được gọi là **Dữ liệu lớn**. Nền tảng Đám mây bắt đầu cung cấp mô hình điện toán và sức mạnh xử lý theo yêu cầu với chi phí hợp lý.

(Nguồn: Rajesh Sinha, 2022)

Mô hình vận hành kỹ thuật số



- Mô hình vận hành kỹ thuật số không phải đặc quyền. Nó dành cho tất cả mọi người.

- Yếu tố khác biệt ngày nay là Chiến lược số.

- Đối với bất kỳ công ty ở quy mô nào trong bất kỳ ngành nào, cần lựa chọn đột phá với sức mạnh của nền tảng "kinh doanh" hoặc bị gián đoạn.

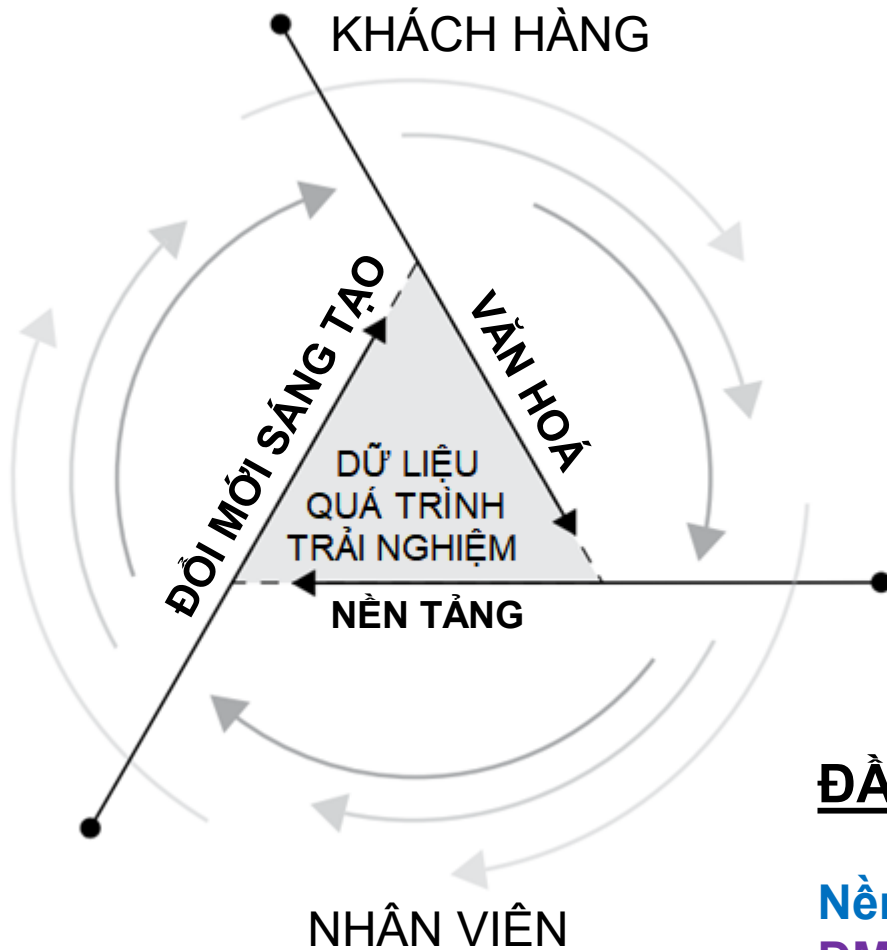
ĐẦU VÀO

Nền tảng
ĐMST
Văn hoá

ĐẦU RA

Trải nghiệm
khách hàng
và nhân viên

Mô hình vận hành kỹ thuật số



- Người tiêu dùng muốn trải nghiệm tốt hơn, nhanh hơn và liền mạch hơn.
- Họ mong đợi hàng hóa và dịch vụ theo yêu cầu;
- Họ muốn kiểm soát nhiều hơn dữ liệu của mình;
- và họ thích làm cho cuộc sống của họ dễ dàng hơn và tốt hơn.

- Các nền tảng kỹ thuật số làm được tất cả những điều đó cộng với khả năng tạo ra sự tăng trưởng mà các công ty từng nghĩ là ngoài sức tưởng tượng.

ĐẦU VÀO

Nền tảng
ĐMST
Văn hoá

ĐẦU RA

Trải nghiệm
khách hàng
và nhân viên

Biết giá trị được tạo ra như thế nào



Chuyên gia CNTT và sản phẩm Ian Worden:

- “..., chúng ta có thể tránh bị say mê quá mức với công nghệ và thay vào đó **tập trung vào phương trình giá trị** của việc triển khai công nghệ.”
- “Việc biết công nghệ nào **không quan trọng bằng việc biết giá trị được tạo ra như thế nào**. Với sự rõ ràng về **lợi thế cạnh tranh và tạo ra giá trị**, các chuyên gia công nghệ sau đó có thể giúp xác định các công nghệ hiện có, mới và mới nổi phù hợp nhất để đạt được các mục tiêu.”

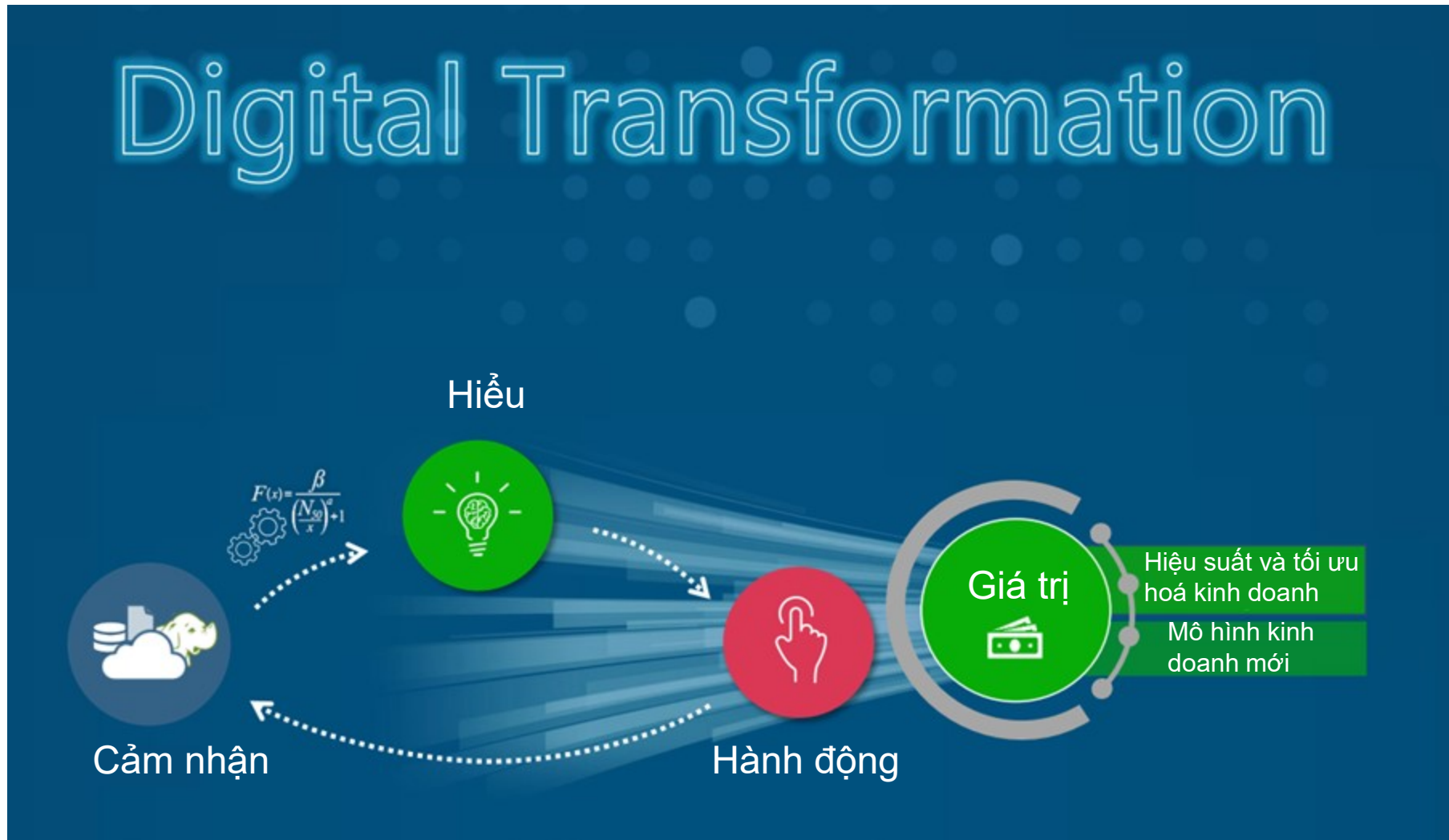
Bán trải nghiệm



- Thế giới kinh doanh của ngày mai **đưa trải nghiệm lên một tầm cao mới.**
- **Bán trải nghiệm** sẽ thay thế bán sản phẩm.
- **Nền tảng kinh doanh thông minh và siêu cá nhân hóa** sẽ trở thành tiêu chuẩn.
- **Trí tuệ** do các nền tảng tạo ra sẽ **phân tích sở thích và hành động của khách hàng** và tạo ra **kế hoạch hành động tốt nhất.**

Phần 3: Chuyển đổi MHKD

Mục tiêu chuyển đổi số: giá trị



Chuyển đổi MHKD

- Khi các công ty ngày càng theo đuổi các chiến lược dịch vụ hóa được hỗ trợ bởi số hóa, **tạo ra các dịch vụ khách hàng mới dựa trên sự kết hợp của các sản phẩm và dịch vụ**, các MHKD liên quan cũng thay đổi.
- Teece (2010) tuyên bố rằng **MHKD mô tả thiết kế hoặc kiến trúc của các cơ chế được sử dụng để tạo ra, phân phối và nắm bắt giá trị**. Do đó, khi các công ty thay đổi cách thức hoạt động, những thay đổi này cũng thường được phản ánh trong MHKD của họ.
- Điều này **cũng thường đúng đối với các công ty sản xuất** muốn sử dụng số hóa như một công cụ hỗ trợ chuyển đổi sang **cung cấp dịch vụ bên cạnh việc cung cấp sản phẩm của họ** (Diễn đàn Kinh tế Thế giới 2016).

Chuyển đổi MHKD



- Tác động tiềm năng của các dịch vụ mới là chúng có thể tạo ra **các nguồn doanh thu mới**,
- nhưng số hóa cũng có thể là **chìa khóa để tiết kiệm chi phí** đáng kể.
- Cũng có thể rất **thách thức để có được một MHKD mới phù hợp**. Các công ty lần đầu tiên đưa ra thị trường có thể không hiểu đầy đủ trước nhu cầu của khách hàng, mức độ sẵn sàng chi trả của khách hàng hoặc cơ cấu chi phí và khả năng cần thiết để cung cấp dịch vụ (Teece 2010), phải đối mặt với sự không chắc chắn đáng kể trong quá trình phát triển và tung ra thị trường, cung cấp dịch vụ mới.

Phần 4: MHKD kỹ thuật số

(Sử dụng tư liệu tham khảo từ Benjaming Talin 2022)

MHKD (MHKD) kỹ thuật số

- Những cách kinh doanh mới, - nằm trong số những MHKD đột phá nhất trong thời đại của chúng ta, được **thúc đẩy bởi công nghệ và sức mạnh của mạng lưới**.
- Động lực của các MHKD này không phải là công nghệ. Trên thực tế, **công nghệ chỉ đóng vai trò thứ yếu**.
- Giống như trong hệ sinh thái kỹ thuật số, các **MHKD kỹ thuật số tập trung phục vụ trải nghiệm của khách hàng**.
- Vì vậy, chúng ta chỉ cần tự hỏi: **Làm cách nào chúng ta có thể tạo ra giá trị cho khách hàng khi sử dụng các công cụ kỹ thuật số như nền tảng, ứng dụng, trang web, v.v.?**

MHKD kỹ thuật số

- Các MHKD kỹ thuật số là **cách các doanh nghiệp có thể tạo, phân phối và nắm bắt giá trị** trong nền kinh tế số.
- Các MHKD kỹ thuật số sử dụng một số **công nghệ số để tạo và cung cấp các sản phẩm và dịch vụ**.
- Hàm ý đầu tiên là **rào cản gia nhập** của các doanh nghiệp này **thấp hơn nhiều** so với các doanh nghiệp truyền thống.

MHKD kỹ thuật số



- Các doanh nghiệp kỹ thuật số có thể **mở rộng quy mô rất nhanh** thường dựa trên hiệu quả kinh tế nhờ quy mô. Điều này là do họ không cần nhiều cơ sở hạ tầng vật chất để phát triển và họ có thể dễ dàng tiếp cận nhiều khách hàng hơn.
- Ngoài ra, các doanh nghiệp kỹ thuật số thường có thể **được tự động hóa hoặc thuê ngoài để giảm chi phí, mang lại lợi nhuận ở quy mô lớn hơn** so với các doanh nghiệp truyền thống.

MHKD kỹ thuật số



Tuy nhiên, cũng có một số hạn chế đối với các doanh nghiệp kỹ thuật số:

- Một là họ có thể rất dễ bị cạnh tranh vì **người chơi mới dễ dàng tham gia thị trường**.
- Ngoài ra, các **công nghệ mới hoặc thay đổi hành vi của khách hàng** có thể nhanh chóng phá vỡ sự làm ăn kỹ thuật số.
- Các công ty kỹ thuật số **thường ít trung thành với khách hàng hơn** so với các doanh nghiệp truyền thống.

MHKD kỹ thuật số

- Các doanh nghiệp tập trung vào sản phẩm **bán các sản phẩm vật lý hoặc kỹ thuật số** cho khách hàng,
- Các công ty tập trung vào dịch vụ **cung cấp dịch vụ**, và
- Các doanh nghiệp tập trung vào quy trình **cung cấp quy trình hoặc nền tảng** cho phép các công ty khác tạo và cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ kỹ thuật số.

Đặc điểm MHKD kỹ thuật số

1. Giá trị được tạo ra bằng công nghệ số

- Khi **đề xuất giá trị của dịch vụ được cung cấp (chỉ) dựa trên công nghệ số**, thì chúng ta có một chỉ số lớn cho MHKD kỹ thuật số.
- Amazon, Alibaba, Facebook, Google, v.v. sẽ không thể tồn tại nếu không sử dụng Internet.

2. Các MHKD kỹ thuật số còn mới trên thị trường

- Một trong những ví dụ điển hình nhất là **sự khác biệt giữa dịch vụ số và MHKD kỹ thuật số**.
- Khi bạn đang đọc mức tiêu thụ năng lượng của mình thông qua một ứng dụng, thì đó là một sản phẩm kỹ thuật số của nhà cung cấp điện của bạn.
- Khi bạn đặt dịch vụ vận chuyển qua một ứng dụng phù hợp với yêu cầu của bạn với tài xế, thì đây là một MHKD kỹ thuật số.

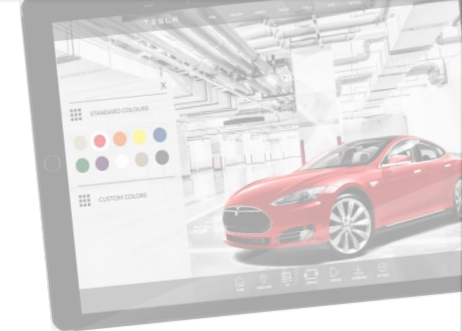
Đặc điểm MHKD kỹ thuật số

3. Thu hút và phân phối cho khách hàng kiểu kỹ thuật số

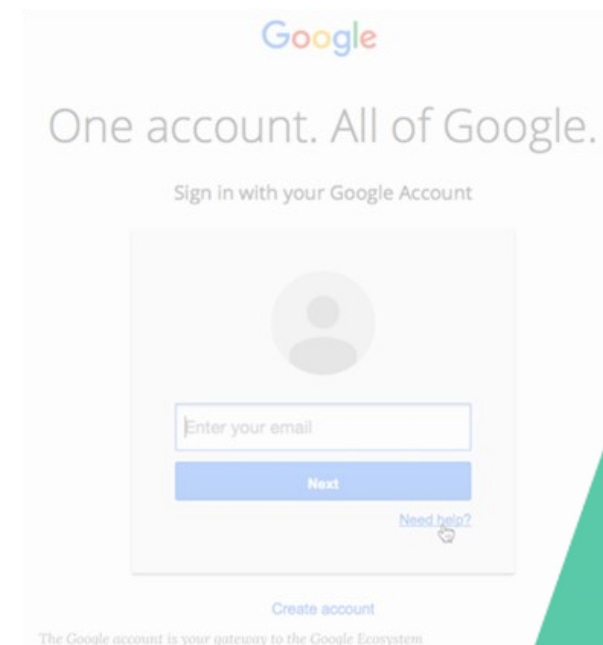
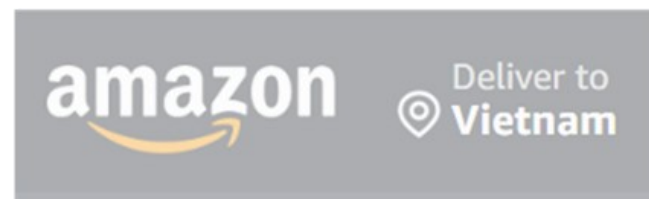
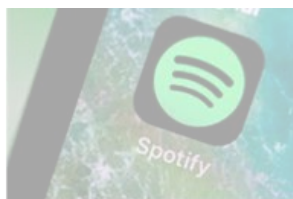
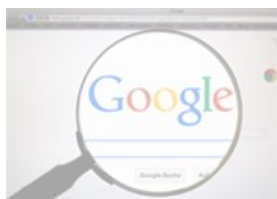
- Để trở thành khách hàng và sử dụng dịch vụ, bạn **cần sử dụng các kênh kỹ thuật số**.
- Các MHKD kỹ thuật số **đôi khi chỉ dựa trên các kênh kỹ thuật số**.
- Điều này đặc biệt quan trọng đối với các MHKD dựa vào giới thiệu sớm (Mô hình Freemium) hoặc trên marketplace (ví dụ: Amazon đặt quảng cáo khi bạn tìm kiếm trực tuyến).

4. USP (điểm nhấn bán hàng độc đáo) được tạo bằng kỹ thuật số

- Khi khách hàng sẵn sàng trả tiền cho các dịch vụ và chào mời được tạo trực tuyến, thì đó là một chỉ báo mạnh mẽ về MHKD kỹ thuật số vì **giá trị khách hàng có thể được tạo bằng kỹ thuật số và cũng có thể kiếm tiền**.



Một số MHKD kỹ thuật số điển hình



1. Mô hình miễn phí (hỗ trợ quảng cáo)

- Mọi người đều biết **MHKD “miễn phí”** vì nó được sử dụng bởi hai trong số những công ty nổi tiếng nhất thế giới.
- Google, cũng như Facebook, là những ví dụ điển hình về cách tận dụng MHKD “miễn phí” và được quảng cáo hỗ trợ.
- Ý tưởng đằng sau MHKD này là **cung cấp dịch vụ miễn phí** và sau đó **người dùng trở thành sản phẩm được bán.**



2. Mô hình Freemium

- Đặc biệt trong **thế giới phần mềm**, đây là một trong những MHKD kỹ thuật số thường thấy nhất.
- Người dùng **có quyền truy cập miễn phí vào phiên bản cơ bản (Miễn phí)** của sản phẩm, phiên bản này hầu như bị hạn chế theo một số cách.
- Nếu người dùng **muốn sử dụng nhiều tính năng hoặc tài nguyên hơn, thì họ có tùy chọn nâng cấp lên phiên bản trả phí (Premium).**



3. Mô hình theo yêu cầu

- Tương tự như “Truy cập-vượt qua-quyền sở hữu” cũng là MHKD **Theo nhu cầu**. Trong trường hợp này, nó không phải là một sản phẩm vật lý mà bạn đang sở hữu mà là **một sản phẩm hoặc dịch vụ ảo**.



Gói dịch vụ Apple TV+ gồm những gì?

Apple TV+ là gói dịch vụ giải trí trực tuyến bao gồm loạt phim do Apple sản xuất đoạt giải thưởng, đa dạng thể loại từ phim chính kịch, phim tài liệu, gameshow, chương trình trẻ em, phim hài. Apple TV Plus hay Apple TV+ là dịch vụ truyền hình giải trí Internet được phát triển bởi Apple, chính thức ra mắt vào ngày 01/11/2019 và có cách thức hoạt động tương tự như Netflix, Disney+.

4. Mô hình Thương mại điện tử

- Một trong những công ty đầu tiên và cho đến nay thành công nhất **bán các sản phẩm vật lý thông qua cửa hàng trực tuyến và MHKD thương mại điện tử** là Amazon.
- Cho đến nay, nó cũng là **MHKD nổi tiếng nhất trên web** và **có thể mua hầu hết mọi thứ trên internet.**

The screenshot displays the Amazon Vietnam website interface. At the top, the Amazon logo is followed by 'Deliver to Vietnam' and a search bar. Navigation links include 'All', 'Today's Deals', 'Customer Service', 'Registry', 'Gift Cards', and 'Sell'. A large orange banner features the text 'We ship over 45 million products around the world' and an illustration of a person with a headset. Below the banner, there are several product category tiles: 'Gaming accessories' (Headsets, Keyboards, Computer mice, Chairs), 'Easy updates for elevated spaces' (Baskets & hampers, Hardware, Accent furniture, Wallpaper & paint), and a 'Top Deal' section for books like 'The Last Orphan' and 'All the Dangerous Things'.

5. Mô hình Marketplace (TT ngang hàng)

6.6 SALE HÈ CỰC BỐC
6-8 THÁNG 6

HOÀN TIỀN 50%
VOUCHER TÍCH LŨY 800K
FREESHIP TOÀN QUỐC 0đ
CÒN 1 NGÀY
THÊM VÀO GIỎ

TIẾT KIEM HON VỚI ỨNG DỤNG | BÁN HÀNG CÙNG LAZADA | CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG | KIỂM TRA ĐƠN HÀNG | ĐĂNG NHẬP | ĐĂNG KÝ | CHANGE LANGUAGE

Lazada
Tìm kiếm trên Lazada

Thiết Bị Điện Tử
Phụ Kiện Điện Tử
TV & Thiết Bị Điện Gia Dụng
Sức Khỏe & Làm Đẹp
Hàng Me, Bé & Đồ Chơi
Siêu Thị Tạp Hóa
Hàng Gia dụng & Đời sống
Thời trang & Phụ kiện Nữ
Thời trang & Phụ kiện Nam
Thời trang & Phụ kiện Trẻ Em
Thể Thao & Du Lịch
Ôtô, Xe Máy & Thiết Bị Định Vị

6.6 SALE HÈ CỰC BỐC
VOUCHER TÍCH LŨY 800K
HOÀN TIỀN 50%
FREESHIP TOÀN QUỐC 0đ
THÊM VÀO GIỎ

CHẠM TAY
MỞ NGAY VIB LAZCARD
VOUCHER 1 TRIỆU
MỠ NGAY ĐÓI MIỄN PHÍ
HOÀN LÊN 800K

LazMall | Mã Giảm Giá | Nạp Thẻ & eVoucher | LazGlobal

Deal Chớp Nhoáng

- Thị trường hai phía là thứ chúng ta thấy khá thường xuyên trên internet. **Người bán và người mua sử dụng nền tảng của bên thứ 3 để giao dịch hàng hóa và dịch vụ của họ.**
- Vấn đề lớn nhất với MHKD này là sự **phức tạp và năng động** của nó.

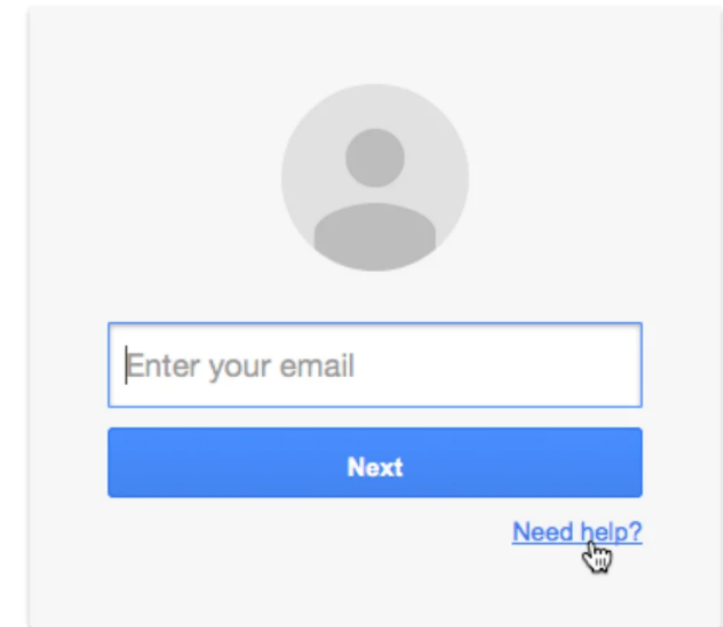
6. Mô hình hệ sinh thái

- Hệ sinh thái kỹ thuật số là một trong những MHKD kỹ thuật số **phức tạp nhất nhưng cũng mạnh mẽ nhất** ở thời điểm hiện tại.
- Các nhà điều phối hệ sinh thái như Amazon, Alibaba, Google, Apple, Tesla và nhiều công ty khác đang **tận dụng khách hàng bằng các dịch vụ khác nhau trên các nền tảng khác nhau**.
- Hiệu ứng **trói chân** cũng là một **động lực lớn cho doanh thu** trong tương lai.
- Bạn không nhất thiết phải là **người điều phối hệ sinh thái**, có thể bạn là **người sử dụng hệ sinh thái** hoặc bạn **cung cấp các mô-đun** cho hệ sinh thái.

Google

One account. All of Google.

Sign in with your Google Account



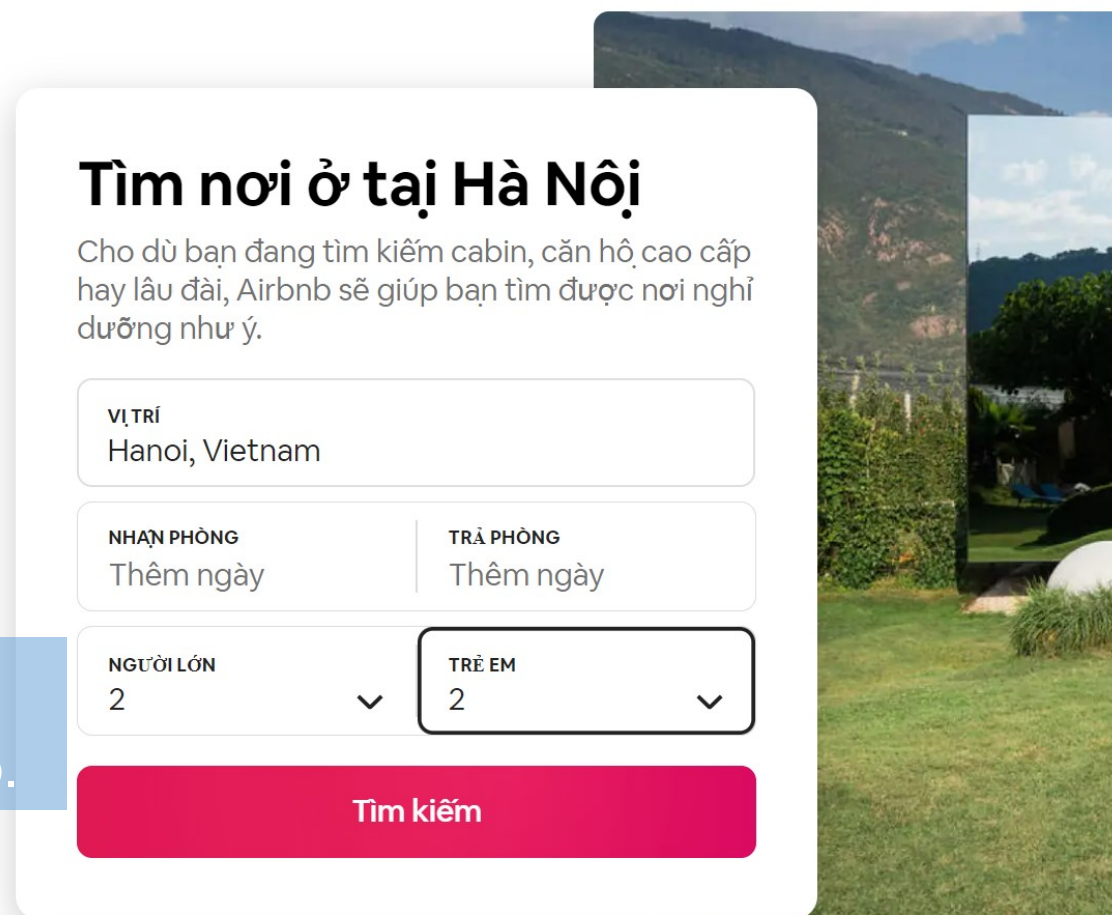
Create account

The Google account is your gateway to the Google Ecosystem

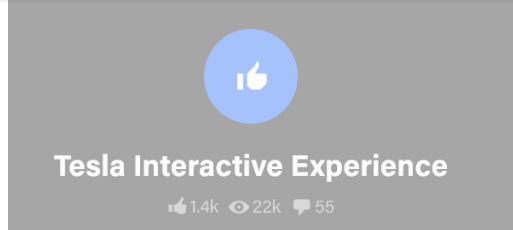
7. Mô hình truy cập qua quyền sở hữu/chia sẻ

- Hệ thống này cho phép bạn **thanh toán cho một sản phẩm, dịch vụ hoặc chào mời** trong một khoảng thời gian nhất định mà **không thực sự sở hữu** nó.
- Đây là một trong những MHKD đột phá nhất do những **tác động của nó đối với quyền sở hữu và doanh thu** có thể tạo ra.

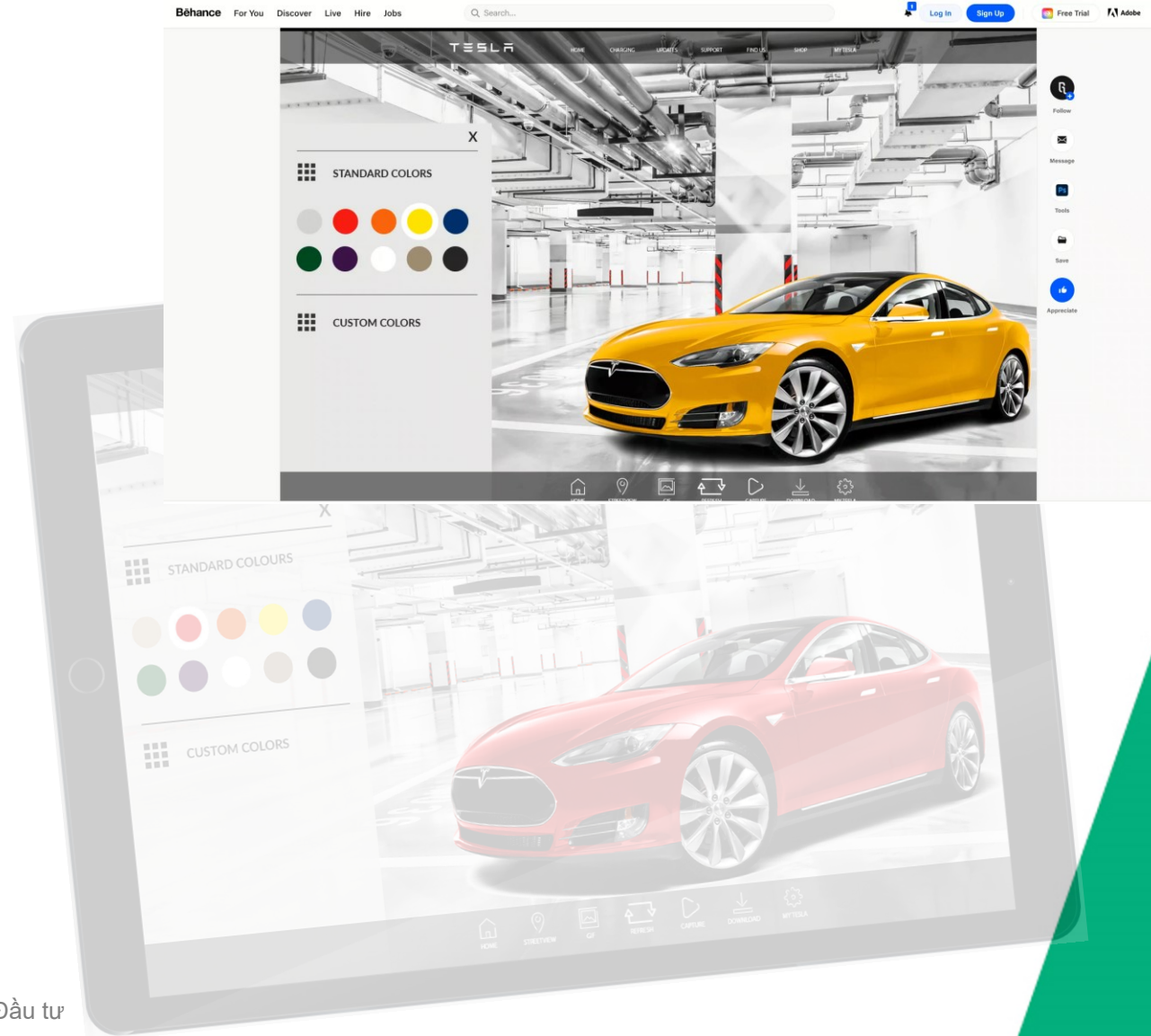
Đây có thể là thuê ô tô (ví dụ: Zipcar), thuê căn hộ (ví dụ: Airbnb) hoặc thậm chí là máy móc công nghiệp.



8. Mô hình trải nghiệm



- Thêm trải nghiệm cho các sản phẩm không thể thực hiện được nếu không có công nghệ kỹ thuật số.
- Một ví dụ là Tesla đã mang lại trải nghiệm kỹ thuật số hoàn toàn mới cho ngành ô tô bằng cách bổ sung các dịch vụ kỹ thuật số và thậm chí cả hệ sinh thái kỹ thuật số cho ô tô của họ, hiện là động lực chính cho MHKD của họ.



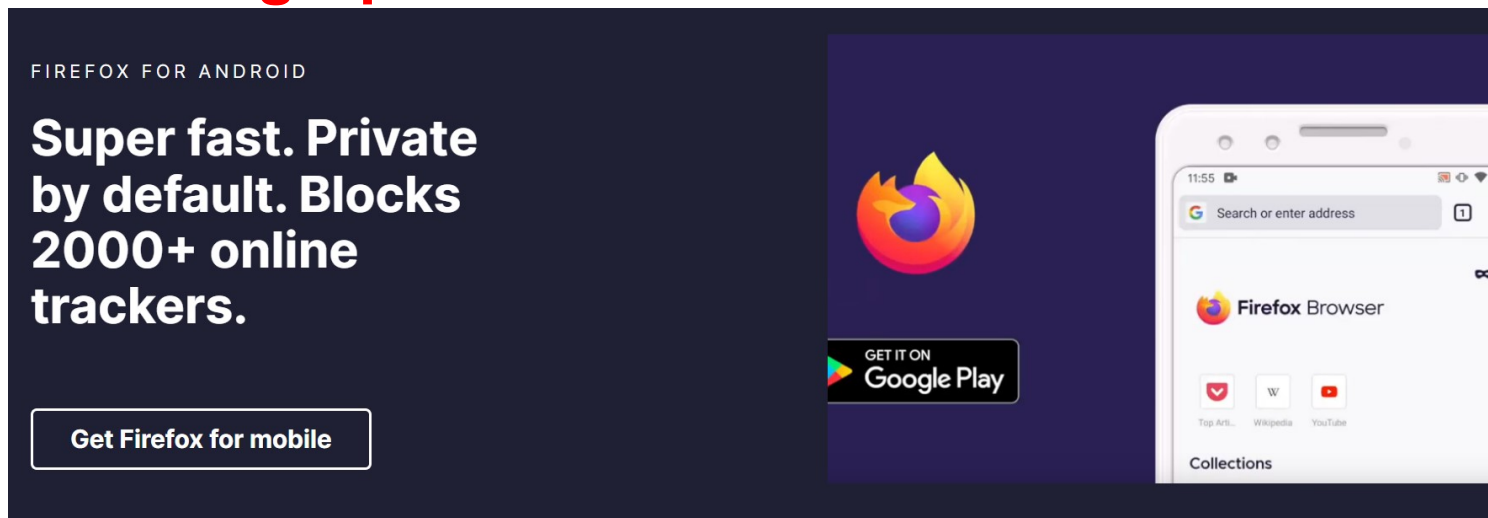
9. Mô hình đăng ký



- Tất cả chúng ta đều biết **Netflix** hoặc **Office 365**.
- Những sản phẩm này là những ví dụ điển hình về mô hình đăng ký cổ điển.
- Ở đó, **người dùng có quyền truy cập, cập nhật, dịch vụ, v.v. hàng tháng/hàng năm.**
- Mô hình đăng ký được sử dụng **đặc biệt cho nội dung, phần mềm và tư cách thành viên.**

10. Mô hình mã nguồn mở

- Firefox là một trong những ví dụ **mã nguồn mở** thành công nhất.
- Phần mềm được **tải xuống miễn phí, sử dụng miễn phí và mở cho cộng đồng** trên toàn thế giới đóng góp.
- Vì nó miễn phí và được nhiều người đóng góp nên nó **lan truyền nhanh và thường nhận được rất nhiều tài nguyên** (miễn phí) để cải thiện phần mềm.
- MHKD đằng sau Firefox đang **tạo ra tiền bản quyền và quan hệ đối tác từ các công cụ tìm kiếm.**



11. Mô hình tạo doanh thu ẩn

- Đôi khi việc **tạo doanh thu không phải lúc nào cũng hiển thị rõ** cho khách hàng ngay từ cái nhìn đầu tiên.



Firefox Browser Developer Edition

Welcome to your new favorite browser. Get the latest features, fast performance, and the development tools you need to build for the open web.

Firefox Developer Edition

[Firefox Privacy Notice](#)

Firefox Developer Edition automatically sends feedback to Mozilla. [Learn more](#)



Firefox is more than a browser

It's a whole family of products designed to keep you safer and smarter online.

Thay lời kết

Lựa chọn MHKD kỹ thuật số phù hợp

- Câu trả lời luôn là không có câu trả lời trực tiếp. Vậy đâu là MHKD tốt nhất/đúng đắn/có lợi nhất/thành công nhất? – Thì... **CÒN TUỖ**
- Mọi doanh nghiệp cần xem họ **muốn có loại chào mời nào** và **nơi họ muốn tối ưu hóa**.
- **Thị trường hai phía** cực kỳ phức tạp và mất nhiều thời gian hơn để phát triển,
- **Freemium** được điều chỉnh rộng rãi và có thể được kết hợp với các MHKD được hỗ trợ bởi Quảng cáo như chúng ta đã thấy với Spotify, và
- **hệ sinh thái số** có thể là MHKD **phức tạp nhất và rủi ro cao nhất** vì nó liên quan đến các khoản đầu tư lớn, cơ sở người dùng lớn và cũng là sự phối hợp của nhiều đối tác và luồng.

Lựa chọn MHKD kỹ thuật số phù hợp

- Khi nghĩ về các MHKD mới, bạn nên nghĩ về **khách hàng và đề xuất giá trị độc đáo** mà bạn muốn có.
- Hãy cẩn thận rằng bạn không suy nghĩ quá nhiều về nó và tốt hơn là giữ cho thoáng và dễ, thay vì ~~**dính đến đến quá nhiều MHKD cùng một lúc.**~~
- Đặc biệt đối với các **nền tảng, thị trường và hệ sinh thái số**, điều quan trọng cần lưu ý là **việc kiếm tiền ngay lập tức có thể cản trở sự tăng trưởng** và có thể dẫn đến **chênh lệch cung/cầu**.
- Đôi khi các MHKD kỹ thuật số cần một khối lượng tới hạn và cơ sở tới hạn để thúc đẩy mô hình kiếm tiền và do đó **cần khá nhiều thời gian và đầu tư** trước khi chúng thậm chí có thể bắt đầu tạo doanh thu.

Lựa chọn MHKD kỹ thuật số phù hợp

- Để kiếm tiền sớm hơn/nhanh hơn, tốt hơn là nên xem xét **các mô hình Freemium, Thương mại điện tử hoặc Đăng ký**.
 - Chúng dễ dàng hơn vì bên cung đã cố định/có thể được kiểm soát tốt hơn, bạn có thể tạo thu nhập trực tiếp và chỉ có thể tập trung vào việc tạo ra bên cầu.
- Các MHKD dài hạn hơn và dựa trên hiệu ứng mạng thường là **nền tảng hai phía, thị trường hai phía** và đặc biệt là **hệ sinh thái kỹ thuật số**.
 - Chúng **phải phát triển trong một thời gian dài** trước khi kiếm được tiền và do đó có một **khoảng cách tài chính dài cần phải khắc phục**.
 - Nhưng **về lâu dài**, chúng có thể **phát triển vượt trội về mặt tài chính** so với các doanh nghiệp khác khi **sử dụng hiệu ứng mạng lưới**, bạn có thể gọi đó là **hiệu ứng “người chiến thắng lấy tất cả”**.

Đầu mối liên hệ

Doanh nghiệp/tổ chức có nhu cầu thông tin hoặc cần sự hỗ trợ có thể liên hệ thông qua các kênh sau:



Website Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp CĐS <http://digital.business.gov.vn/>



Facebook Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp CĐS
<https://www.facebook.com/chuyendoisodn/>



Email Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp CĐS digital@mpi.gov.vn



Hotline Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp CĐS 080-43853

Miễn trừ trách nhiệm

Tài liệu này được thực hiện với sự hỗ trợ của Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID) thông qua Dự án Thúc đẩy cải cách và nâng cao năng lực kết nối của doanh nghiệp nhỏ và vừa (LinkSME). Nội dung của tài liệu này không phản ánh quan điểm của USAID hay Chính phủ Hoa Kỳ.