

BONHOMIE SEEDS

PRO1131 - DM18414

Thực hiện: Nhóm 1

GVHD: Thầy Lê Văn Tuấn Anh



Thành viên nhóm

01

Lê Thị Linh – PH45654

02

Nguyễn Thị Hòa – PH46491

03

Lê Thị Ánh Tuyết – PH45600

04

Đỗ Thị Như Quỳnh – PH45937

05

Nguyễn Thanh Hằng – PH46525

06

Nguyễn Thị Ngọc Ánh – PH45584



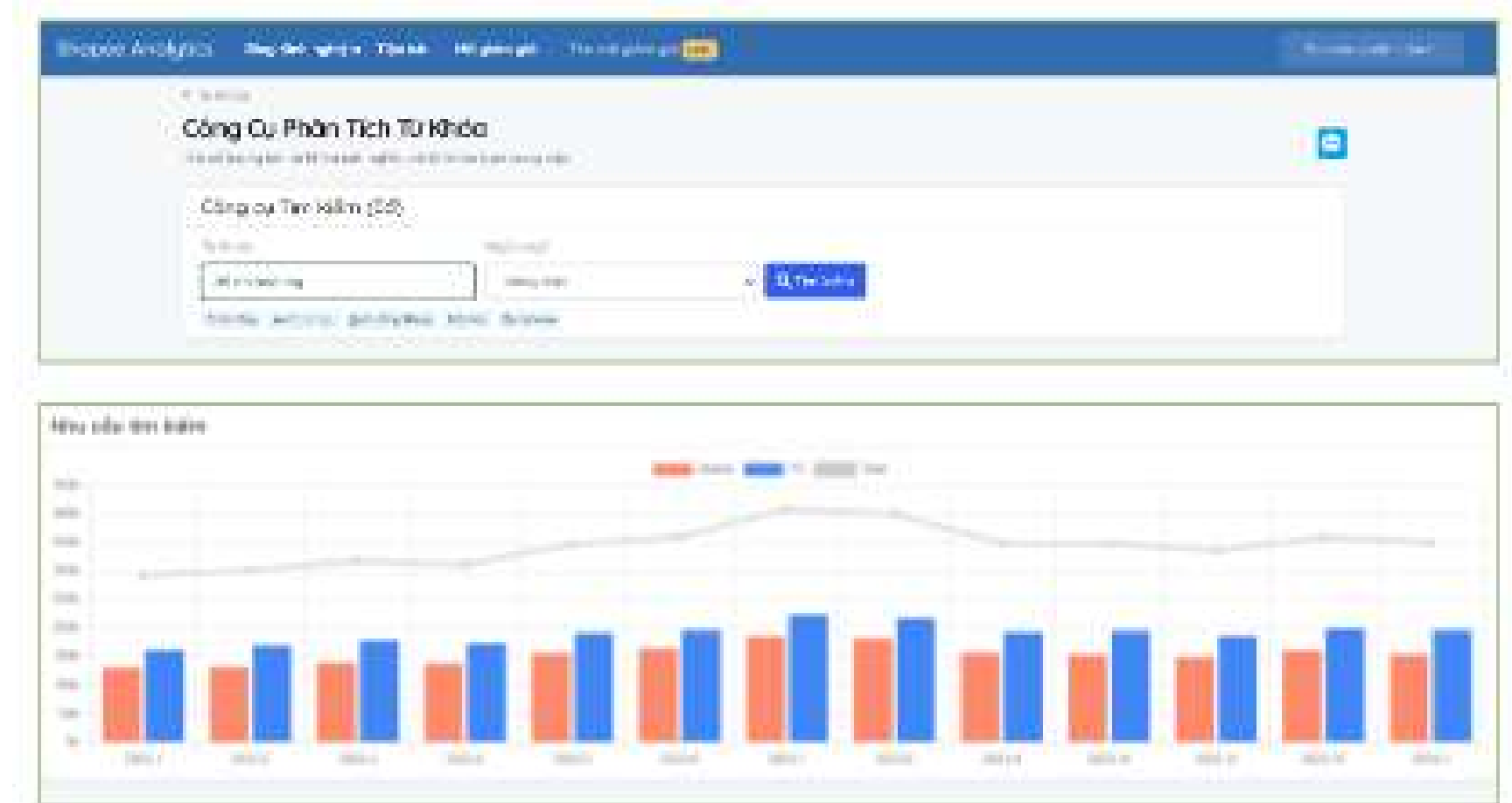
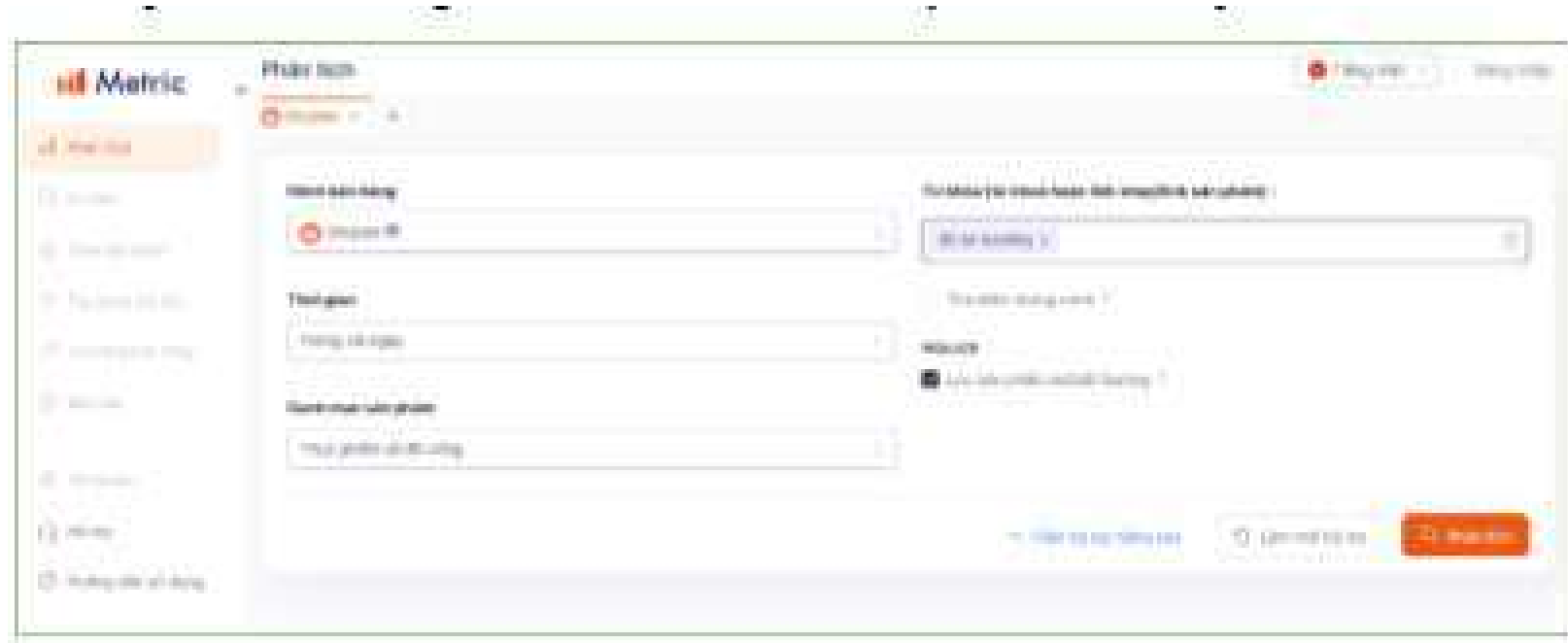
NỘI DUNG

- 01 GIỚI THIỆU THƯƠNG HIỆU
- 02 CHIẾN LƯỢC MARKETING
- 03 LẬP KẾ HOẠCH DỰ ÁN
- 04 THỰC HIỆN DỰ ÁN
- 05 ĐO LƯỜNG VÀ ĐÁNH GIÁ

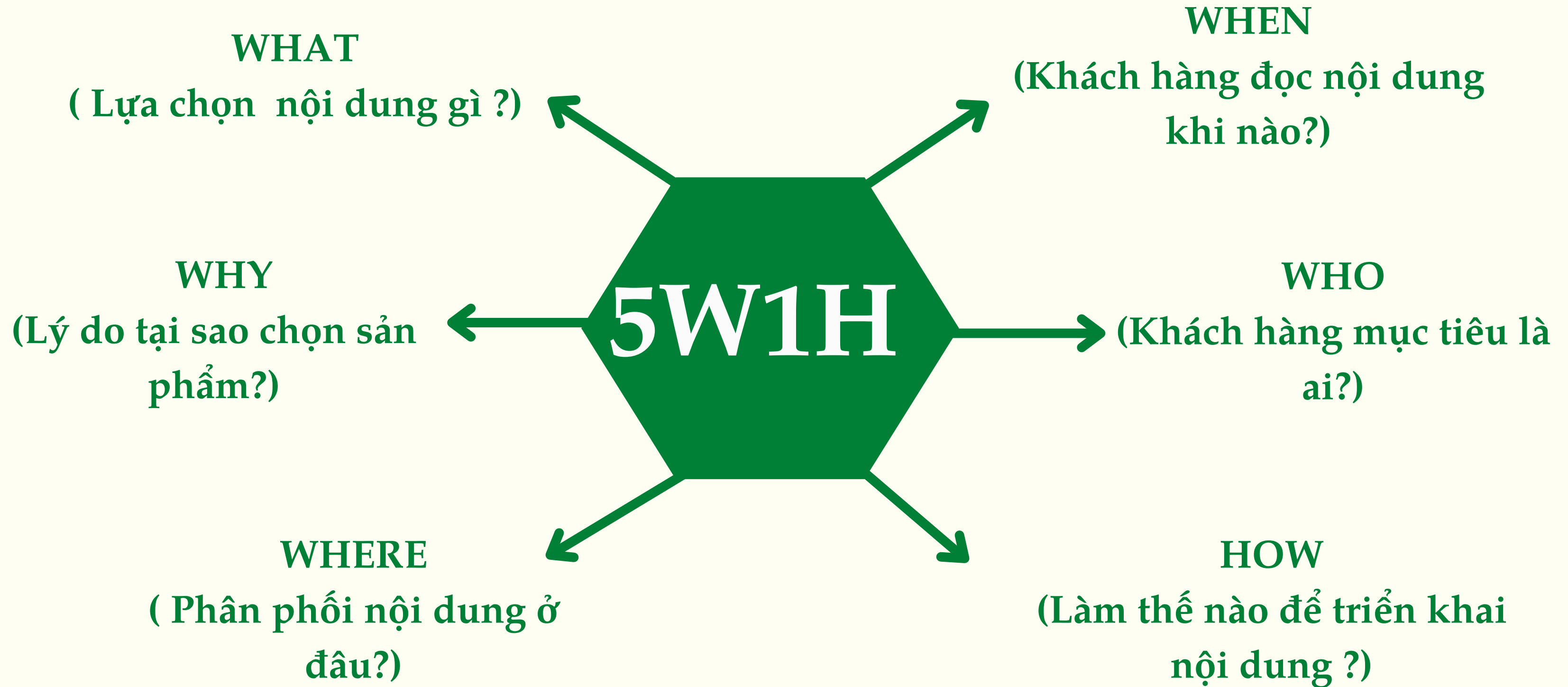
Mô hình Canvas

Đối tác chính	Hoạt động chính	Giải pháp giá trị
- Đầu vào: nhà sản xuất,.. - Đầu ra: Người tiêu dùng, siêu thị - Đối tác quảng cáo: Facebook, Google, Shopee	- Nghiên cứu thị trường - Tạo chiến lược quảng bá thương hiệu - Tổ chức các chiến dịch ra mắt sản phẩm và kế hoạch bán hàng	Đồ ăn healthy là nguồn cung cấp chất dinh dưỡng, mang lại lợi ích to lớn cho sức khỏe con người.
Quan hệ khách hàng	Phân khúc khách hàng	Nguồn lực chính
- Đội ngũ chăm sóc khách hàng - Tìm kiếm thêm khách hàng mới - Duy trì mối quan hệ với khách hàng cũ	18-34 tuổi - Nhân viên văn phòng, sinh viên, lao động tự do, công chức nhà nước. 8-20 triệu/tháng	- Nhân lực: thành viên trong nhóm - Tài chính: 3 triệu
Phân phối	Cơ cấu chi phí	Mô hình doanh thu
- Kênh Online: Website, Facebook, Shopee - Kênh offline: (trong tương lai): hệ thống cửa hàng tại Hà Nội	- Chi phí quảng cáo thương hiệu - Chi phí cho việc duy trì website - Chi phí nhập hàng - Chi phí trả lương cho nhân viên	Doanh thu chủ yếu đến từ việc bán hàng

KHẢO SÁT THỊ TRƯỜNG



Nhận thấy lĩnh vực này đang có thị trường tiềm năng khi kinh doanh sẽ đem lại lợi nhuận.



Đối thủ cạnh tranh

1 Phân tích Website đối thủ

Tiêu chí	Đối thủ 1	Đối thủ 2
Tên thương hiệu	Tanu Nuts	Wise Food
Logo		
Website	https://tanunuts.com/	https://www.wisefood.vn/
QR		
Sản phẩm	Chủ yếu là các sản phẩm hạt dinh dưỡng, trái cây sấy, granola, hạt tươi sống làm sữa,...	Chủ yếu là các sản phẩm hạt dinh dưỡng, trái cây sấy, granola, sữa dinh dưỡng, trà,...
Khoảng giá	79.000đ - 259.000đ	20.000đ - 499.000đ

Phân tích Shopee đối thủ cạnh tranh

Tên shop: Wisefood _ store

- Link shopee:
https://shopee.vn/wisefood_store
- Mã QR:



Tên shop: TANU NUTS OFFICIAL STORE

- Link shopee
<https://shopee.vn/tanu.official>
- Mã QR:



SWOT

• Điểm mạnh

- Sản phẩm đa dạng mẫu mã.
- Chất lượng tốt phù hợp giá cả
- Nhân sự có kiến thức về lĩnh vực Marketing.

• Điểm yếu

- Nguồn lực chưa nhiều.
- Chưa có kinh nghiệm quản lý và vận hành.
- Thương hiệu mới mẻ chưa tiếp cận được nhiều tệp khách hàng

• Cơ hội

- Khách hàng- có thói quen ăn những đồ ăn healthy để tốt cho sức khỏe.
- Thị trường tiềm năng.

• Thách thức

- Nhiều đối thủ cạnh tranh.
- Sự cạnh tranh của của các đối thủ lớn, hoạt động lâu năm trên thị trường

Mục tiêu: Xây dựng kênh, triển khai chính trên website đưa các bài viết lên top và bán hàng.

Kênh thực hiện



Website



Facebook



Shopee

