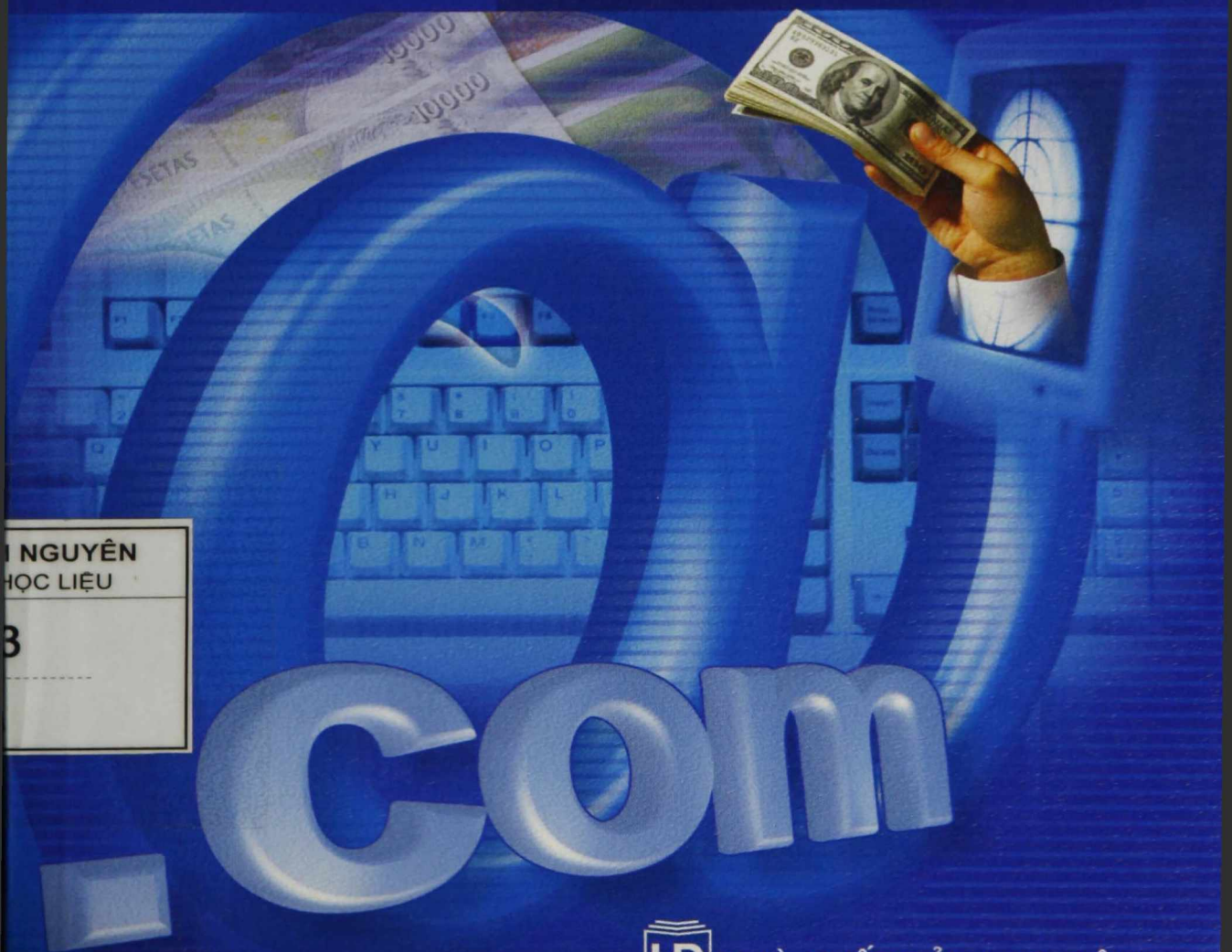


eCommerce
BOOK
INTERPRESS

NGUYỄN TRUNG TOÀN
và Nhóm biên dịch



Các Phương thức
Kinh Doanh
trên Internet



NGUYỄN
HỌC LIỆU

B



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

**Các Phương Thức
Kinh Doanh Trên Internet**

★ ★

NGUYỄN TRUNG TOÀN và Nhóm Biên Dịch

Chào Mừng Bạn Đến Với...

bộ sách **eCommerce**
BOOK
INTERPRESS

**CÁC PHƯƠNG THỨC
KINH DOANH TRÊN INTERNET**

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

NGUYỄN TRUNG TOÀN và Nhóm Biên Dịch

Chào Mừng Bạn Đến Với...

bộ sách **eCommerce**
BOOK
INTERPRESS

**CÁC PHƯƠNG THỨC
KINH DOANH TRÊN INTERNET**

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG



Hiện nay, internet gần như phủ sóng toàn bộ thế giới và kết nối toàn thể nhân loại với nhau. Nó len lỏi từ những thành phố văn minh hiện đại nhất đến những vùng quê hẻo lánh của những quốc gia chậm phát triển. Nó phủ sóng hầu hết các lĩnh vực trong đời sống hiện nay. Và kinh doanh là một trong những ngành được hưởng lợi nhiều nhất từ internet, mặc dù ngành kinh doanh trên internet chỉ mới phát triển 10 năm nay. Riêng ở Việt Nam kinh doanh trên internet vẫn còn là một lĩnh vực tương đối mới chưa phát triển rộng khắp như ở các nước phát triển, do những giới hạn trong khâu marketing và hệ thống thanh toán. Tuy vậy, từ ngày 26.8.2005 cổng thương mại điện tử quốc gia (ECVN) với Bộ Thương mại là cơ quan chủ quản, có địa chỉ tại website: ECVN.gov.vn đã chính thức ra mắt với mục đích hỗ trợ các công ty nhanh chóng làm quen và tham gia vào thương mại điện tử, qua đó nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước. Việt Nam cũng được đánh giá là quốc gia có tiềm năng rất lớn trong việc phát triển thương mại điện tử, bởi nước ta có tốc độ tăng trưởng người sử dụng internet cao nhất khu vực ASEAN. Đặc biệt từ đầu năm 2007, Việt Nam chính thức trở thành thành viên Tổ Chức Thương Mại Thế Giới (WTO).

Tuy vậy, chúng ta cũng không thể phủ nhận rằng hoạt động thương mại điện tử tại Việt Nam vẫn còn khiêm tốn. Hầu hết các website B2B (Business to Business) chưa có định hướng hoạt động rõ ràng, chủ yếu ở giai đoạn thiết lập và thử nghiệm, giá trị giao dịch thực tế còn rất thấp. Nhưng trước xu thế toàn cầu hóa ngày càng nhanh

và sự sôi động của thị trường thương mại điện tử thế giới, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã và đang vào cuộc với mong muốn kết nối các doanh nghiệp Việt Nam với đối tác nước ngoài, mở ra những cơ hội kinh doanh mới trong sự nghiệp hội nhập kinh tế thế giới - *Mang Việt Nam đến với thế giới (Bring VietNam to the World)*.

Để đáp ứng nhu cầu tìm hiểu và áp dụng các phương thức, kỹ năng marketing và kinh doanh trên internet ở Việt Nam của các nhà doanh nghiệp, các bạn trẻ, sinh viên, học sinh quan tâm đến kinh doanh trên internet, nhóm biên soạn chúng tôi xin giới thiệu đến quý bạn đọc bộ sách 3 cuốn về đề tài này, gồm:

- CÁC PHƯƠNG THỨC KINH DOANH TRÊN INTERNET
- KHỞI NGHIỆP KINH DOANH TRÊN INTERNET
- CÁC KỸ NĂNG MARKETING TRÊN INTERNET

Quý bạn đọc của bộ sách này có thể tìm hiểu về những điều cơ bản đến phức tạp nhất trong quá trình hình thành và phát triển của các tập đoàn kinh doanh trên internet, những sàn giao dịch đấu giá điện tử, các mô hình kinh doanh trên internet như Amazon.com, eBay, Alibaba.com... cũng như phong cách quản lý của các công ty hàng đầu thế giới. Các bạn cũng có thể tìm thấy thông tin về những người xây dựng các "đế chế" thương mại điện tử như Meg Whitman của eBay, Jeff Bezos của Amazon.com hay Steve Jobs của Apple... Nói chung các tập sách sẽ lần lượt giúp quý bạn đọc có cái nhìn tổng thể về mọi vấn đề liên quan đến marketing và kinh doanh trên internet.

Trong quá trình biên soạn, chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót, mong quý bạn đọc đóng góp ý kiến để cuốn sách được hoàn thiện hơn cho lần tái bản sau. Xin trân trọng cảm ơn!

NHÓM BIÊN SOẠN



NHỮNG CON ĐƯỜNG KINH DOANH TRÊN INTERNET

-
- ▶ 9 Con đường kinh doanh
 - ▶ 7 Phương pháp kiếm tiền
 - ▶ Những người xây dựng đế chế
-

9 CON ĐƯỜNG KINH DOANH

Mặc dù thời kỳ bùng nổ của các công ty dotcom đã qua, nhưng cơ hội kiếm tiền trên Web vẫn còn rất lớn. Vấn đề là bạn phải biết tìm cơ hội đó ở đâu. Sau đây là gợi ý về 9 lĩnh vực kinh doanh khả thi mà bạn có thể bắt đầu ngay từ hôm nay, được đúc rút từ kinh nghiệm của các công ty hoạt động trong lĩnh vực TMĐT thành công trên thế giới.

1. Nhận giao hàng

Có lẽ bạn không bao giờ nghĩ rằng mình sẽ tạo dựng cơ nghiệp bằng cách chạy quanh thành phố và giao các món hàng cho mọi người. Thế nhưng nhiều người đã thu được hàng triệu USD từ dịch vụ này.

Ross Stevens, người sáng lập và giám đốc điều hành công ty Urbanfetch Inc., cho biết: “Mọi người thường không thích

Chương 1: Những con đường kinh doanh

chờ đợi lâu sau khi đặt mua hàng hóa trên mạng. Chính vì thế, chúng tôi thấy đây là cơ hội lớn để cung cấp một dịch vụ mà khách hàng có thể nhận mọi thứ trong cùng ngày đặt hàng, thậm chí là trong cùng giờ đặt hàng”.



Hiện nay, công ty có trụ sở tại New York này đang cung cấp dịch vụ giao hàng miễn phí trong vòng một giờ đối với nhiều loại hàng hóa, từ đồ tiêu dùng vặt cho đến đồ điện tử, phạm vi là trong khắp thành phố New York. Dịch vụ này đã đánh trúng nhu cầu của những cư dân bận rộn của New York. Doanh số ngay trong năm đầu tiên của công ty vào khoảng 30 triệu USD.

Urbanfetch xác định rõ mục tiêu của mình là bán hàng qua mạng. Công ty tích trữ hàng tại các khu vực chi phí thấp trong thành phố, nhờ đó họ tiết kiệm được chi phí thuê cửa hàng tại các khu phố sang trọng.

Theo đánh giá về tốc độ tăng trưởng của dịch vụ giao hàng tại nhà, lĩnh vực này đang có rất nhiều cơ hội cho những người mới khởi nghiệp. Chuyên gia Christopher Kelley của Forrester Research cho rằng những người mới khởi nghiệp nên chú trọng đến việc đóng gói và giao hàng từ một trung tâm thư tín địa phương đến nhà của khách hàng, hoặc thiết lập các mối quan hệ và nhận giao hàng cho các nhà kinh doanh địa phương.