

VRES
Hội nghị bất động sản
Việt Nam 2022

TƯ DUY LẠI MÔ HÌNH KINH DOANH

Re-inventing business model

HUỲNH PHƯỚC NGHĨA

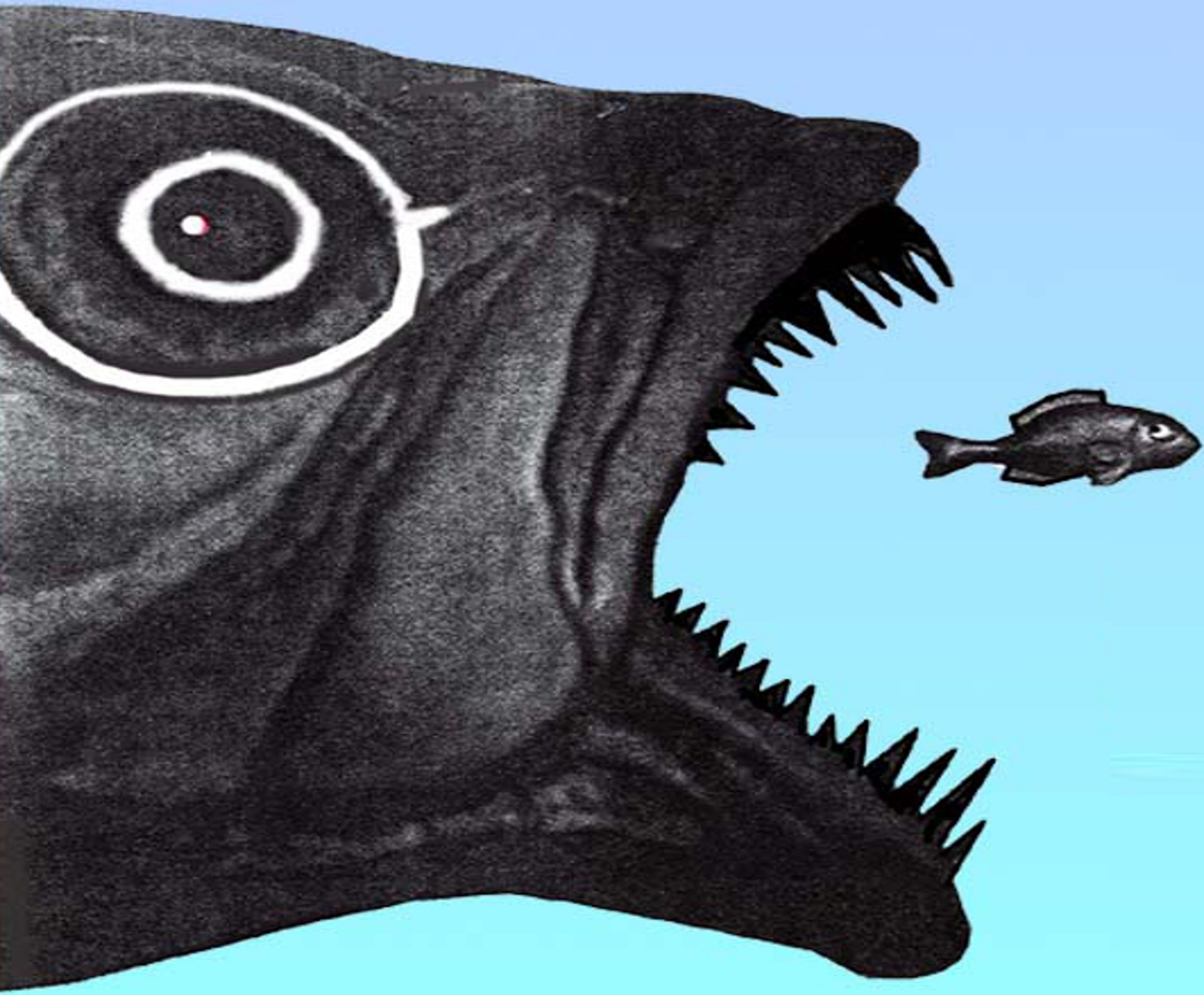
Chuyên gia tư vấn cấp cao, GIBC

Giảng viên UEH



MỤC TIÊU

1. Tư duy lại “cái hồ” và “con cá”
2. Mô hình kinh doanh và hệ sinh thái
3. “Re-inventing models “ – mô hình tái tạo và những giải pháp có thể đề xuất

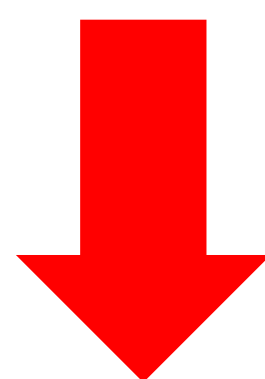


If you can't swim with the big fish

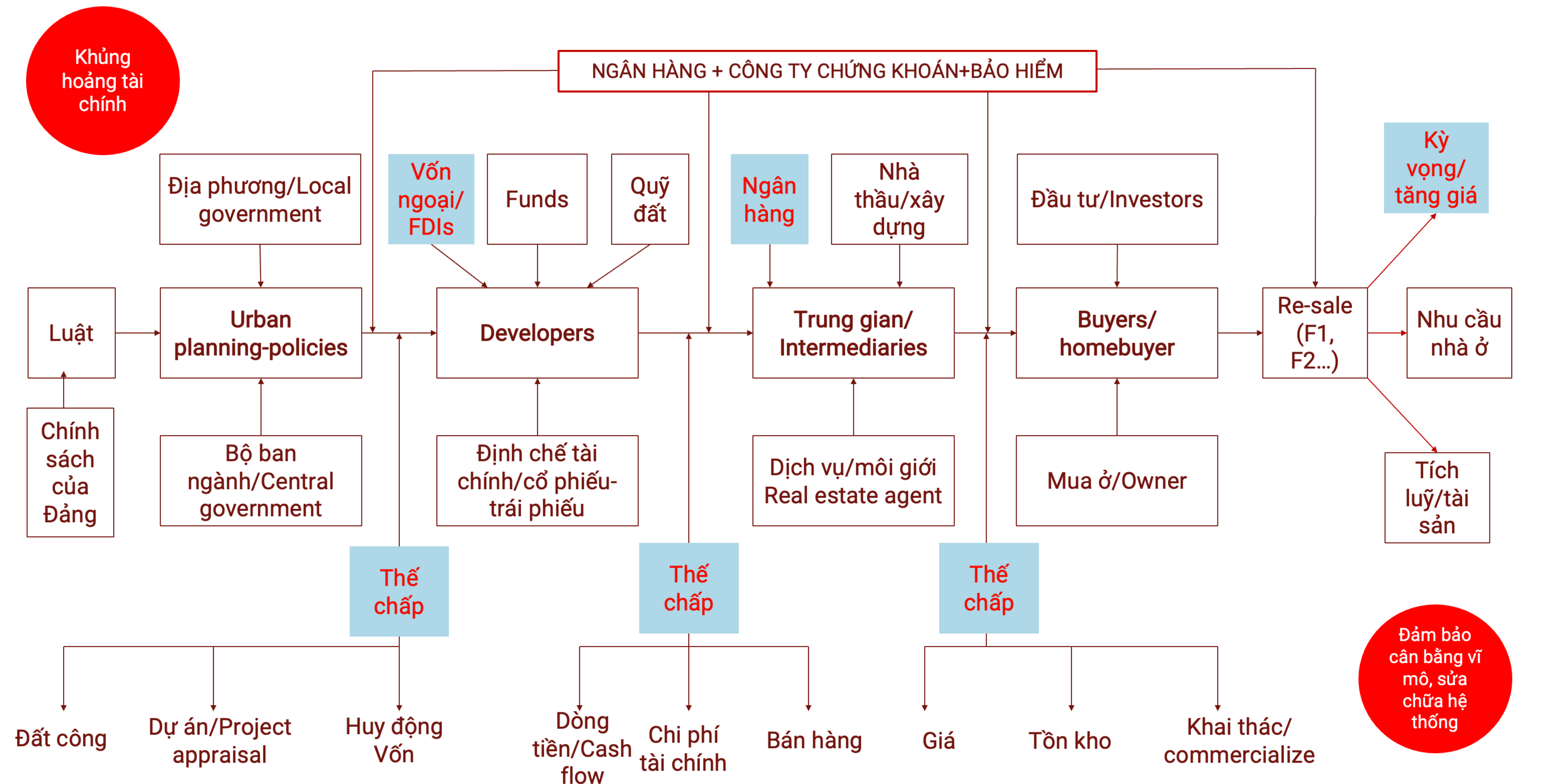
STAY OUT OF THE POOL !

2008-2011

Tín dụng bơm căng từ 2002-2006, tăng trưởng tín dụng trên 39% cho bất động sản.

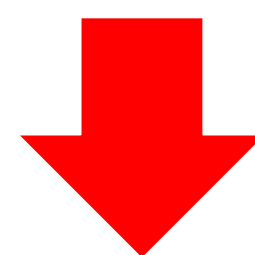


Phản ứng chính sách – **giải cứu** (hậu quả nợ)

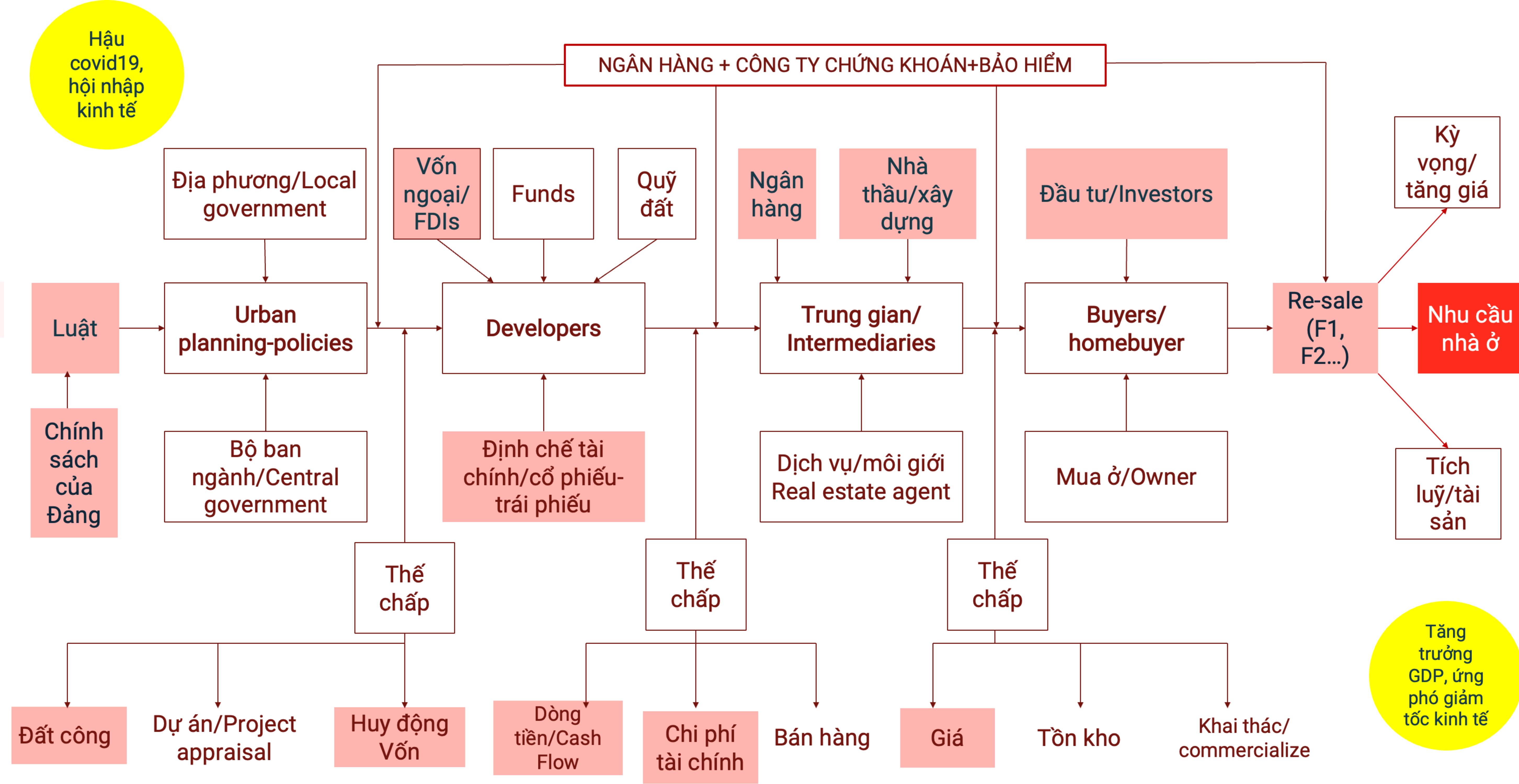


2018-2022

Pháp luật, cân bằng cung cầu vốn đề trái phiếu doanh nghiệp.



Phản ứng chính sách – sàng lọc (sức khỏe nền kinh tế)



TƯ DUY LẠI MÔ HÌNH KINH DOANH

First mover - Fast mover - Smart mover

Mất, đánh đổi, từ bỏ
và thiệt hại?

Sáng tạo sản phẩm dịch vụ
mới trên nền một thị trường
cũ/mở rộng sản phẩm?

Tìm kiếm nhu cầu phụ/nhu
cầu đơn lẻ và nhu cầu đặc thù
đang tăng lên?

Sản phẩm mới gia tăng/sản phẩm hệ sinh thái/chuyển bản chất-tính chất và
công dụng (hướng đến dịch vụ)?

Giải pháp mới/cải tiến qui
trình/chuyển nhóm khách
hàng?

Thị trường mới cho/hoặc
không phụ thuộc ngành
công nghiệp cũ?

Chiến lược ngành từ hỗ trợ
chính phủ/đầu tư tương
lai/chuyển đổi đầu tư?

TƯ DUY LẠI MÔ HÌNH KINH DOANH

First mover - Fast mover - Smart mover



Mục đích đầu tư &
Thời hạn đầu tư?



Bức tranh thị
trường, dự báo & xu
hướng?



Sản phẩm cũ/mới,
dự án mới, khai thác
dự án?



Chiến lược vị trí, đón
đầu vị trí, giá trị gia
tăng của vị trí?



Dòng tiền, phản ứng
nhanch/chậm biến
đổi doanh thu?



Đòn bẩy, nguồn và thị
trường tài chính?



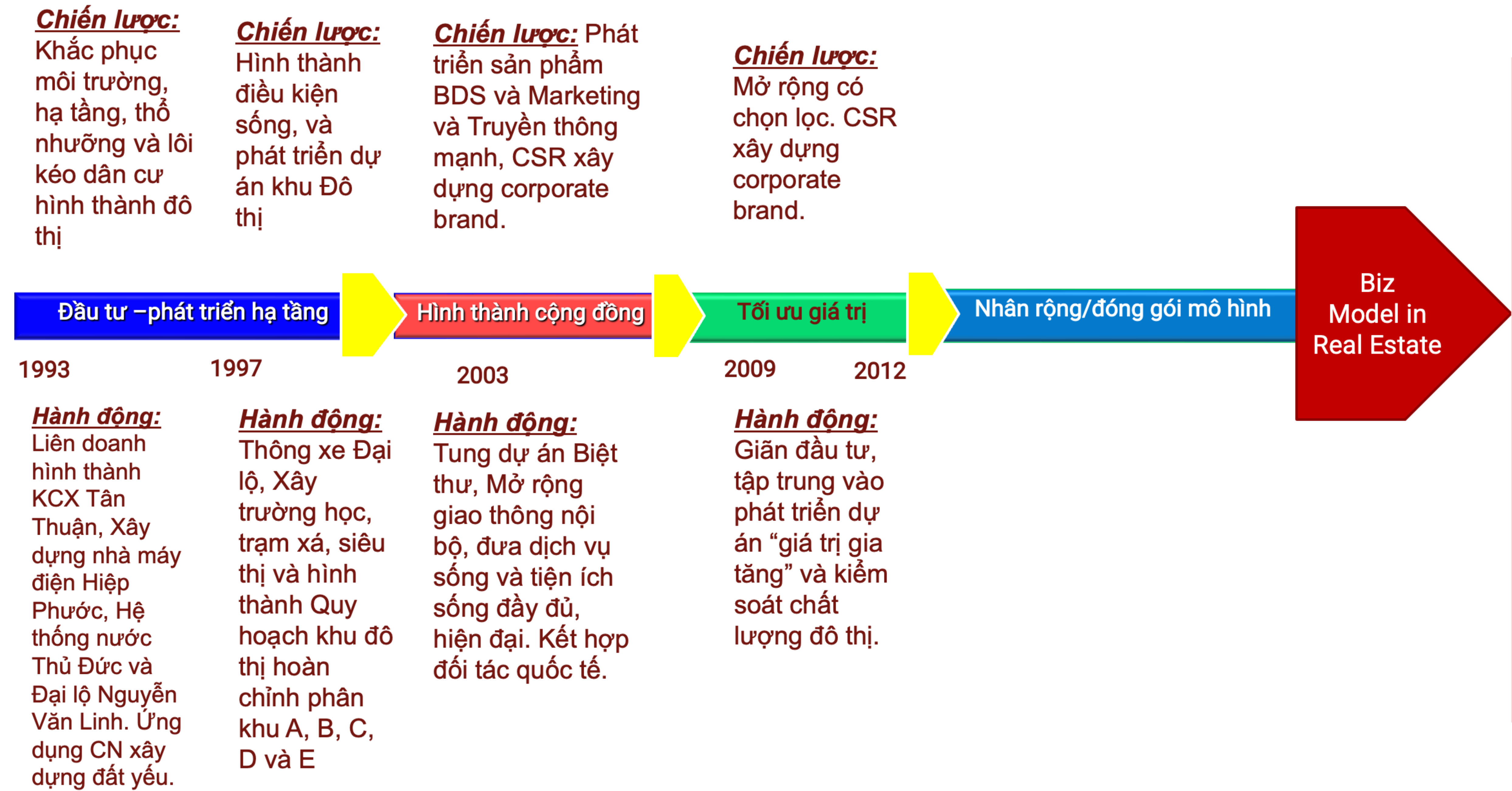
Định giá cơ hội, giá
trị thật theo nhu cầu
từng tài sản?



Vốn và mức tính
dụng từ bên thứ 3?

TƯ DUY LẠI MÔ HÌNH KINH DOANH

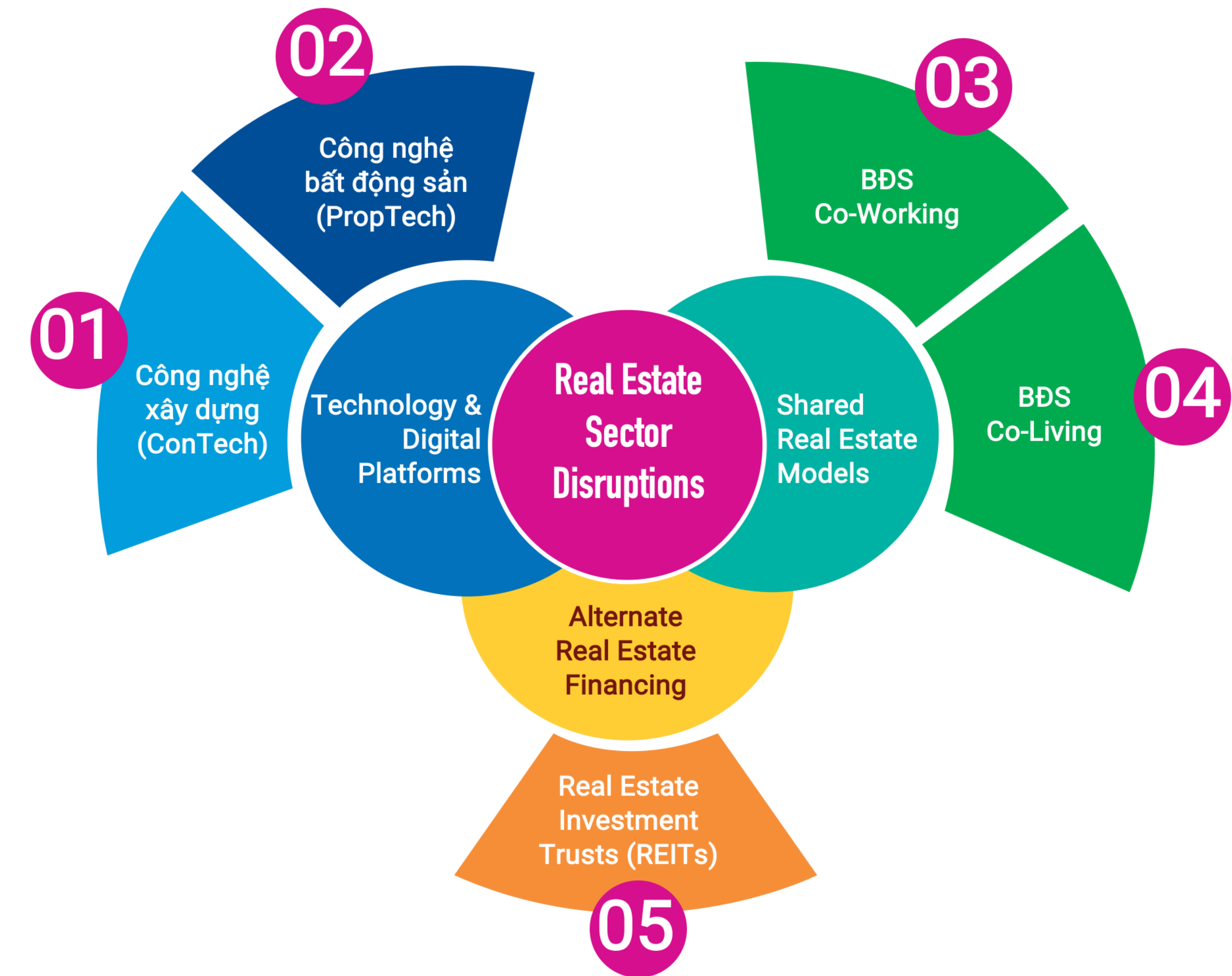
First mover - Fast mover - Smart mover



Vấn đề hiện nay: tối ưu giá trị quá sớm? Không quan tâm kết quả mô hình? Theo đuổi quy mô công ty thay vì công thức thành công?

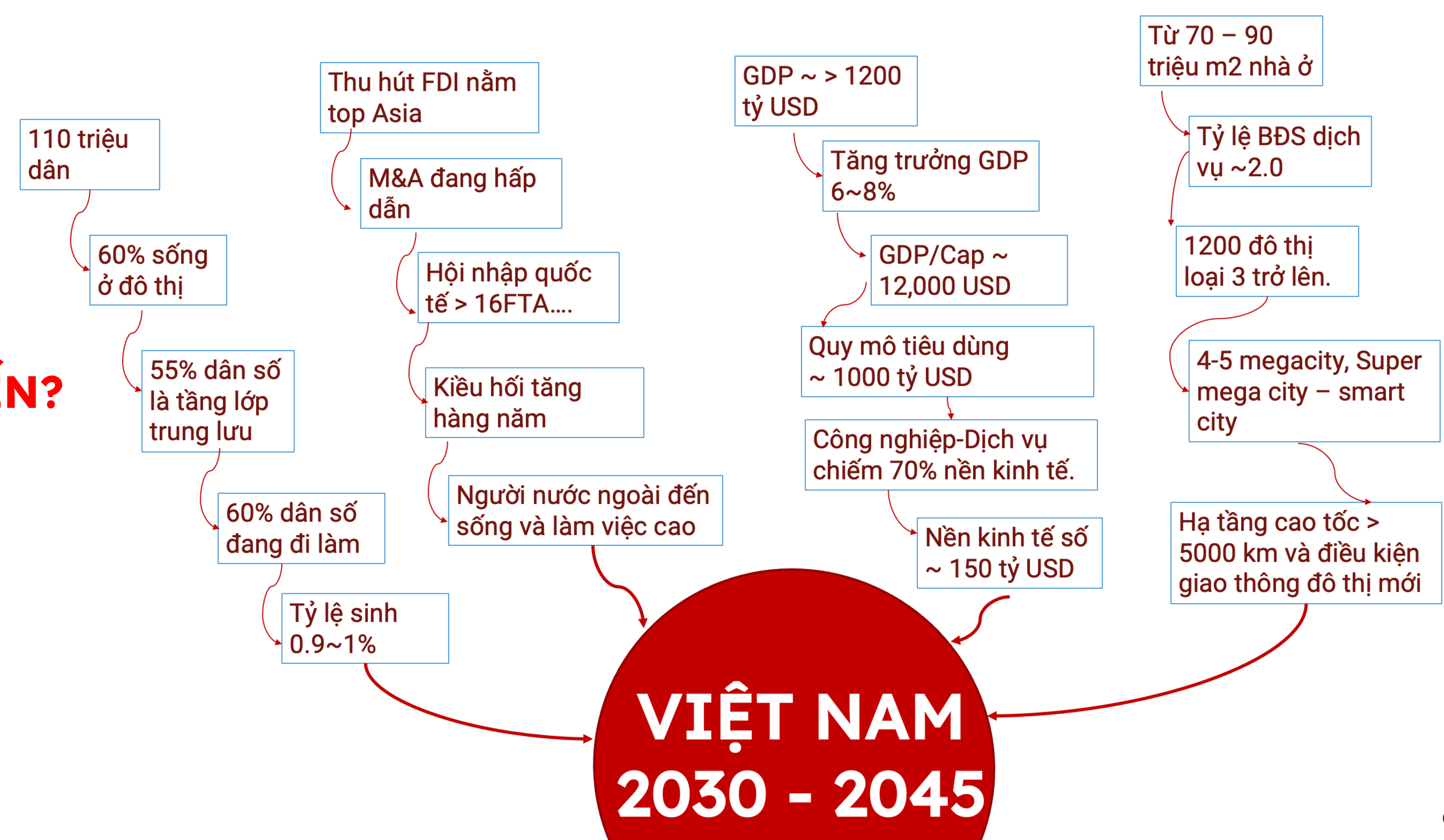
TƯ DUY LẠI MÔ HÌNH KINH DOANH

First mover - Fast mover - Smart mover



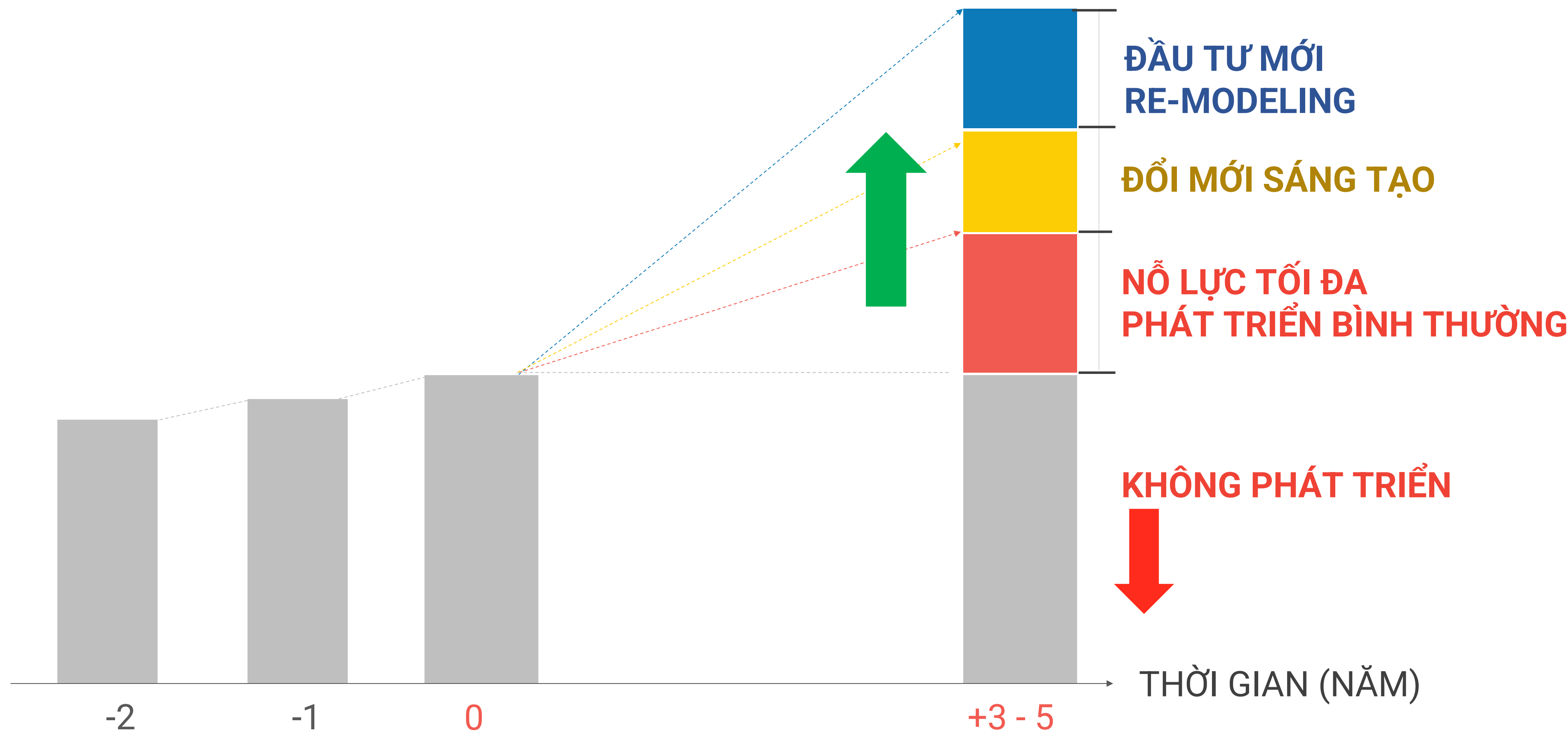
TƯ DUY LẠI MÔ HÌNH KINH DOANH- CƠ HỘI MỚI ĐANG ĐẾN?

First mover - Fast mover - Smart mover



Chỉ tiêu kinh doanh

SẢN LƯỢNG/QUY MÔ	THỊ PHẦN	DOANH SỐ
LỢI NHUẬN	DÒNG TIỀN	GIÁ TRỊ DN

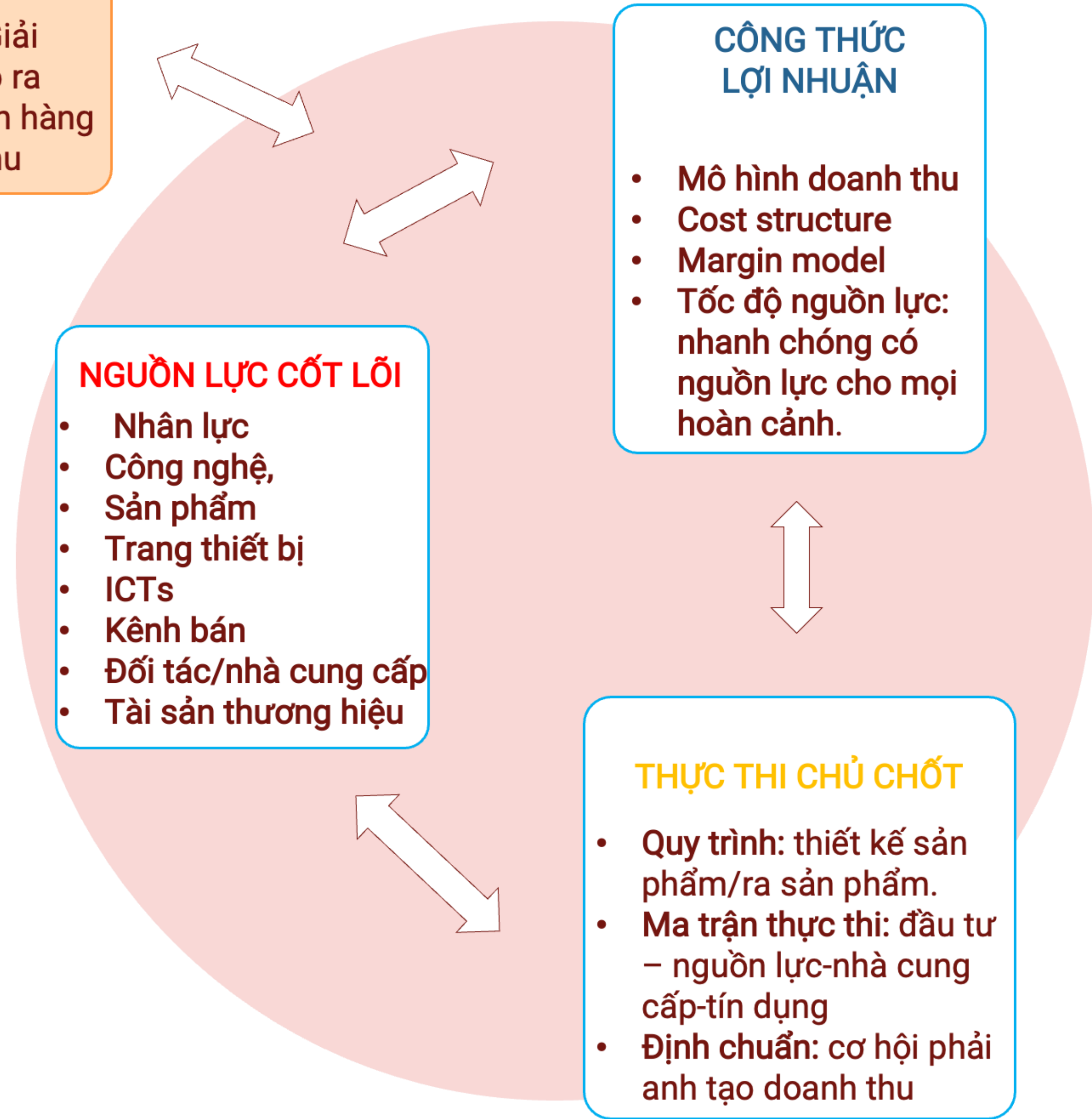


Customer Value Proposition (CVP)

Khách hàng

Việc cần làm: giải quyết vấn đề cho khách hàng

Đưa ra giá trị: Giải pháp cụ thể tạo ra thoả mãn khách hàng và đạt doanh thu



CẢM ƠN QUÝ

VI!
HUỲNH PHƯỚC NGHĨA
Email: nghia.hp@ueh.edu.vn

