

9 loại hình để khởi nghiệp kinh doanh trên mạng



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 chờ đợi lâu sau khi đặt mua hàng hoá 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 hoá, từ đồ tiêu dùng lật 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.

2. Bán đồ thể thao

Nghiên cứu của Jupiter Communications cho rằng lĩnh vực thể thao trên mạng có thể là một trong những phân đoạn mới quan trọng nhất của thị trường tiêu dùng trên Web. Hiện nay, khách hàng trên mạng xếp hạng thể thao là một trong 5 nội dung ưa thích nhất của họ trên mạng và điều này có thể trở thành cơ hội lớn cho TMĐT.

Nếu muốn thành công trong lĩnh vực thể thao, có một mảng mà bạn nên chú ý đến là trang phục, dụng cụ thể thao dành cho phụ nữ. Bạn có thể tham khảo Lucy.com, một Website rất thành công nhờ cung cấp đồ thể thao cho giới nữ và hiện đang dẫn đầu thị trường này.

3. Tư vấn qua mạng

Nếu bạn có một nền tảng vững về tư vấn bạn có thể sử dụng các kỹ năng tư vấn của mình để kiếm tiền qua Web. Tư vấn qua mạng là cung cấp lời khuyên cho khách hàng thông qua Internet, thay vì các nhân viên tư vấn trực diện.

Theo nhận xét của IDC, tư vấn qua mạng là một thách thức lớn đối với các hãng tư vấn truyền thống, do mô hình này rất thích hợp với thị trường biến đổi liên tục trên Internet. Hiện nay, một số ít công ty lớn đã bắt đầu bước vào lĩnh vực này. Tuy nhiên những công ty này, như Ernst & Young và IBM, nhằm vào các đối tượng khách hàng là doanh nghiệp và những tổ chức kinh doanh lớn khác, bỏ qua thị phần các doanh nghiệp nhỏ cho những nhà tư vấn mới khởi nghiệp.

"Một nhà tư vấn đã làm việc nhiều năm cho một công ty lớn có thể tiến hành mở dịch vụ tư vấn qua mạng, đặc biệt là nhằm vào đối tượng kinh doanh vừa và nhỏ",

Sophie Mayo, Giám đốc chương trình của IDC nói. Tuy nhiên, những công ty mới nên thiết lập thêm phần giao tiếp trực diện để xây dựng mối quan hệ liên tục với khách hàng.

4. Đấu giá trên mạng

Tại sao bạn không tham gia vào thị trường đấu giá đang sôi động trên mạng? Có 3 từ quan trọng nhất là: quan sát, quan sát và quan sát.

Sue Rothberg, nhà phân tích đấu giá cấp cao của Gomez.com cho biết: "Mô hình kinh doanh chi phí thấp nhất cho những người mới khởi nghiệp là kết nối với những đại gia như eBay, Yahoo! hay Amazon. Nên tìm cách gắn hoạt động của mình trên những website đông người truy cập này, điều đó sẽ cho phép bạn xây dựng một thương hiệu và một cơ sở khách hàng mà không cần thực hiện marketing nhiều".

Doanh nhân Richard Birnbaum, 43 tuổi, chủ sở hữu một công ty bán buôn trang phục, có khá nhiều kinh nghiệm về lĩnh vực này. Ông đã tăng gấp đôi doanh số bán hàng kể từ khi đưa danh mục hàng trong website chuyên kinh doanh trang phục của mình Wearamerica.com lên trang eBay. Ông tiết lộ: "Không ở đâu quảng cáo rẻ như eBay".

Ông Birnbaum khuyên, các doanh nghiệp đang dự định tham gia vào lĩnh vực đấu giá nên yêu cầu cam kết đặt tiền trong vài giờ, đồng thời nên dự trữ một danh mục hàng cố định liên tục trong 3 đến 4 tháng để thu hút khoản doanh số ổn định. Đây cũng là một nguyên tắc khi làm việc với dịch vụ quản lý đấu giá.

5. Thanh toán điện tử

Khi giao hàng tại nhà là một ưu điểm lớn của TMĐT, nhưng để thực hiện được điều này cần phải các dịch vụ trên Web cho phép khách hàng nhận và thanh toán phí qua mạng. Dịch vụ thanh toán điện tử cung cấp khả năng lập hóa đơn, giao hàng và thanh toán hoàn toàn thông qua Net.

CyberBills, một công ty cung cấp dịch vụ thanh toán qua mạng, đã phát triển một mô hình kinh doanh kết hợp giữa website bán hàng tiêu dùng của mình StatusFactory.com và một dịch vụ B2B được cung cấp cho các công, các ngân hàng, trung tâm giao dịch chứng khoán và các công ty muốn có dịch vụ thanh toán điện tử mang thương hiệu riêng. Giám đốc Điều hành John Simpson đã quyết định thực hiện các dịch vụ gia tăng này để nâng cao doanh số thay vì chỉ bán hàng tiêu dùng, bởi vì phần lớn người tiêu dùng cảm thấy tiện lợi hơn khi xử lý các vấn đề tài chính thông qua các tổ chức đã được tin nhiệm. Các công ty mà CyberBill đang bán lại dịch vụ gồm có Intuit và AOL.

Simpson cho rằng dịch vụ thanh toán qua mạng có thể khó thâm nhập và thành công trong giai đoạn này của Internet, bởi vì nhiều công ty đi trước đã thiết lập quan hệ chặt chẽ với các tổ chức lớn hơn. Ông gợi ý rằng người mới khởi nghiệp nên đóng vai trò là người bán lại dịch vụ thanh toán sẵn có trên website của mình, trước hết là để giữ khách hàng trở lại với website.

6. Trung tâm chăm sóc sức khỏe

Dịch vụ chăm sóc sức khỏe qua mạng đang phát triển rất nhanh và có thể sẽ bùng nổ trong vài năm tới. Jupiter Communications dự tính doanh số của ngành chăm sóc sức khỏe qua mạng năm 2004 đạt 11 tỷ USD.

Một nghiên cứu khác của Jupiter cho thấy 49% người được phỏng vấn không mua thuốc qua mạng vì họ có thể dễ dàng mua thuốc tại các cửa hàng gần nhà khi đi mua sắm vặt. Điều này giải thích tại sao các website cung cấp các sản phẩm truyền thống gặp nhiều khó khăn.

Có một giải pháp dành người khởi nghiệp: cung cấp các món hàng chăm sóc sức khỏe thật đặc biệt, khó tìm thấy trong các cửa hàng thuốc thông thường. Trang Selfcare.com là một ví dụ tiêu biểu trong việc thu hút các khách hàng có nhu cầu đặc biệt về chăm sóc sức khỏe. Trang web này cung cấp cả các sản phẩm truyền thống, sản phẩm thay thế và sản phẩm đặc biệt cho người bị dị ứng thuốc, điều chỉnh cân nặng hay các chứng đau kinh niên. Bất cứ ai cũng có thể đến hiệu thuốc và mua aspirin nhưng đâu phải dễ tìm mua các loại thảo dược đặc biệt hay mặt nạ làm đẹp từ tính chẳng hạn.

7. Web Hosting

Không cần phân tích nhiều, ai cũng có thể thấy triển vọng của dịch vụ Web hosting. Nhưng liệu đây có phải là cơ hội tốt với những người mới bắt đầu?

Theo ông Jeanne Schaaf, nhà phân tích cao cấp của Forrester, "Lĩnh vực này không dành cho những người không biết gì về Web hosting, cấu trúc Web, mạng và máy chủ Web. Đây là một loại kinh doanh kỹ thuật cao và đòi hỏi trình độ chuyên môn cao". Nói cách khác, trái với quan điểm thông thường, lĩnh vực này không đơn giản chỉ là đặt hàng loạt máy chủ vào một căn phòng để làm chỗ "trú ngụ" cho các trang web.

Don Fredrickson, Giám đốc Điều hành "got.net" (một công ty cung cấp dịch vụ Internet), cho biết ông dự định tăng cường dịch vụ Web hosting từ mức 15% hoạt động kinh doanh của công ty lên 70% trong 4 năm tới. Fredrickson cho biết, trong khi nhiều khách hàng là các doanh nghiệp, tổ chức lớn đang tập trung vào các trung tâm dữ liệu với mức chi phí từ 5.000 đến 10.000 USD/tháng cho dịch vụ hosting, thì nhiều doanh nghiệp nhỏ hơn đang rất cần các nhà cung cấp giá rẻ nhưng vẫn đảm bảo tin cậy. Chẳng hạn, giá dịch vụ hosting cơ bản của got.net là 20 USD/tháng và giá duy trì, quản trị một máy chủ đặt tại trung tâm của got.net là 300 USD/tháng.

Ông Fredrickson cho biết thêm, các doanh nghiệp sẽ đặc biệt thành công nếu họ có một lĩnh vực chuyên môn riêng. Với danh tiếng trong lĩnh vực chuyên môn đó, các khách hàng Web hosting sẽ tìm đến với họ.

8. Cổng mua sắm

Các cổng mua sắm trên mạng không chỉ có lợi nhuận từ việc bán hàng hoá mà còn có khả năng thu hút được rất nhiều quảng cáo và các doanh thu phụ trợ. Một trung tâm mua sắm trên mạng là một website cung cấp danh mục các đường dẫn đến rất nhiều dịch vụ và cửa hàng trên mạng. Các cổng lớn như Yahoo, AOL... chiếm khoảng 40% thị phần, phần còn lại về cơ bản là thị phần dành cho các nhà kinh doanh có cách nghĩ táo bạo và khác biệt, tập trung vào những thị trường khe.

Với những người mới bắt đầu, thông điệp quan trọng nhất là "cách nghĩ táo bạo". Một lĩnh vực đầy hứa hẹn trên mạng là cung cấp văn phòng cho các doanh nghiệp nhỏ. Những trang như Works.com và BizBuyer.com tập hợp những người mới khởi nghiệp cùng nhau để xây dựng giải pháp cho những hoạt động mua sắm quy mô

nhỏ. Điều này tạo điều kiện cho họ có thể sử dụng các dịch vụ chi phí thấp của nhau, thay vì phải sử dụng dịch vụ của các công ty lớn hơn. Những công ty này cũng thực hiện việc tự động hoạt động mua sắm của các doanh nghiệp nhỏ.

Đối với các doanh nghiệp, loại hình kinh doanh này thích hợp vì hai lý do: đây là thị trường rất tiềm năng và vì là doanh nghiệp nhỏ nên bạn luôn biết rõ khách hàng của mình.

9. Tìm đúng "thị trường khe"

Với những thị trường phổ biến đã có nhiều tên tuổi lớn chiếm lĩnh, người mới khởi nghiệp thường khó có thể thâm nhập và tồn tại, vì vậy bạn nên tìm riêng cho mình một thị trường đặc biệt và cung cấp cho khách hàng điều gì đó khác biệt. Textbookhound.com là một ví dụ tiêu biểu trong việc tìm đúng thị trường khe. Công ty này cung cấp dịch vụ so sánh giá cả các loại sách giáo khoa dành cho giới học sinh, sinh viên. Không như dịch vụ tìm kiếm mua sắm khác, công cụ tìm kiếm của Textbookhound.com cho phép sinh viên gõ và tìm nhiều loại sách khác nhau cùng lúc. Người sáng lập công ty Philip Kaskawits và đồng sự của mình đã lập kế hoạch phối hợp với các nhà trường để cho phép các giáo sư liệt kê lịch trình các môn học, bài giảng của họ trên website, để giúp sinh viên tìm kiếm sách dễ dàng hơn.

Tuy nhiên, phần lớn doanh số của Textbookhound.com là từ các hoạt động liên kết: Amazon hay Barnes & Noble sẽ trả cho công ty một khoản phần trăm doanh số bán sách trên trang của họ. Không như các website tư vấn mua sắm khác, Textbookhound.com không liệt kê các cửa hàng theo thứ tự phụ thuộc số tiền mà họ trả cho công ty mà là theo giá thấp nhất mà họ bán cho khách hàng. Kaskawits nói:

"Chúng tôi muốn tạo ưu thế hơn hẳn cho khách hàng. Họ sẽ không phải tìm kiếm lâu. Bí quyết thành công của chúng tôi là biết tìm đúng thị trường khe, tạo sự khác biệt, và làm tốt hơn bất cứ đối thủ nào".

Nói tóm lại, cơ hội kinh doanh trên mạng vẫn còn rất nhiều tiềm năng. Các doanh nghiệp cần biết phân tích nhu cầu thị trường và tìm ra những lợi thế so sánh của mình để đáp ứng tốt nhất đối với một phân khúc thị trường nhất định. Kinh doanh qua mạng, như người ta vẫn nói, là kinh doanh dựa vào sự vào sự thông minh, hiểu biết và nhiều ý tưởng. Điều này càng đúng với các doanh nghiệp nhỏ, những công ty mới khởi nghiệp kinh doanh qua mạng.