

# Mẫu luận án tiến sĩ 02

## TRANG PHỤ BÌA

(TRƯỜNG ĐẠI HỌC ... – KHOA ...)

### LUẬN ÁN TIẾN SĨ

### PHÁT TRIỂN NỀN TẢNG TMĐT DAISAN.VN TRONG PHÂN PHỐI VẬT LIỆU XÂY DỰNG

Tên đề tài: “Phát triển nền tảng TMĐT Daisan.vn trong phân phối vật liệu xây dựng”

Tên người thực hiện: ...

Giáo viên hướng dẫn: ...

Địa điểm: ...

Năm: ...

---

### LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan rằng luận án tiến sĩ này là kết quả nghiên cứu của bản thân, chưa được trình bày ở bất kỳ nơi nào khác và chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính trung thực của các nội dung đã trình bày.

*(Tên, ký tên, ngày tháng)*

---

### LỜI CẢM ƠN

Tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến:

- Ban giám hiệu, quý thầy cô và các bạn của (tên trường, khoa) đã tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình học tập và nghiên cứu.
- Giáo viên hướng dẫn đã tận tình chỉ bảo, động viên và góp ý quý báu trong suốt quá trình nghiên cứu.
- Gia đình và bạn bè đã luôn ủng hộ và động viên tôi trong suốt hành trình thực hiện luận án.

*(Các lời cảm ơn bổ sung theo thực tế)*

---

## MỤC LỤC

1. Trang phụ bìa
2. Lời cam đoan
3. Lời cảm ơn
4. Mục lục
5. Danh mục các chữ viết tắt
6. Danh mục bảng biểu
7. Danh mục hình vẽ, đồ thị
8. Tóm tắt luận án
9. Chương 1: Tổng quan về đề tài nghiên cứu
  - 9.1. Lý do chọn đề tài
    - 9.1.1. Thực trạng ngành VLXD Việt Nam và vai trò của TMĐT
    - 9.1.2. Sự cần thiết của việc phát triển nền tảng TMĐT chuyên biệt cho ngành VLXD
    - 9.1.3. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu Daisan.vn như một điển hình
  - 9.2. Mục tiêu nghiên cứu
  - 9.3. Câu hỏi nghiên cứu
  - 9.4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu
  - 9.5. Phương pháp nghiên cứu
  - 9.6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài
  - 9.7. Kết cấu của luận án
10. Chương 2: Cơ sở lý luận và tổng quan nghiên cứu
11. Chương 3: Phân tích mô hình kinh doanh của Daisan.vn
12. Chương 4: Chiến lược phát triển và mở rộng của Daisan.vn
13. Chương 5: Ảnh hưởng của Daisan.vn đến ngành phân phối VLXD
14. Chương 6: Kết luận và kiến nghị
15. Phần kết luận
16. Tài liệu tham khảo
17. Phụ lục

---

## DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

- TMĐT: Thương mại điện tử
  - VLXD: Vật liệu xây dựng
  - OMS: Hệ thống quản lý đơn hàng
  - WMS: Hệ thống quản lý kho
  - CRM: Hệ thống quản lý khách hàng
  - BIM: Mô hình thông tin xây dựng
  - IoT: Internet vạn vật
  - AI: Trí tuệ nhân tạo
- 

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

*(Liệt kê các bảng biểu theo thứ tự xuất hiện: bảng 1.1, bảng 2.3, ...)*

---

## DANH MỤC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

*(Liệt kê các hình vẽ, đồ thị theo thứ tự xuất hiện: Hình 1, Hình 2, ...)*

---

## TÓM TẮT LUẬN ÁN

Luận án nghiên cứu “Phát triển nền tảng TMĐT Daisan.vn trong phân phối vật liệu xây dựng” nhằm phân tích toàn diện mô hình kinh doanh, chiến lược phát triển và tác động của nền tảng TMĐT chuyên biệt Daisan.vn đến ngành VLXD tại Việt Nam. Qua đó, luận án đánh giá vai trò của TMĐT trong việc nâng cao tính minh bạch, giảm chi phí trung gian và mở rộng thị trường, đồng thời đề xuất các giải pháp nhằm phát triển bền vững. Nghiên cứu kết hợp các phương pháp định tính (phỏng vấn chuyên sâu, phân tích tài liệu, nghiên cứu trường hợp) và định lượng (khảo sát, phân tích thống kê) với sự tham vấn của các chuyên gia, tạo nên một khung lý thuyết và thực tiễn đầy đủ. Kết quả nghiên cứu góp phần bổ sung lý thuyết về TMĐT trong ngành VLXD, đưa ra các khuyến nghị cụ thể cho Daisan.vn, các doanh nghiệp VLXD và các cơ quan quản lý nhằm thúc đẩy chuyển đổi số trong ngành xây dựng.

---

# **CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU**

## **1.1. Lý do chọn đề tài**

### **1.1.1. Thực trạng ngành VLXD Việt Nam và vai trò của TMĐT**

Ngành vật liệu xây dựng tại Việt Nam hiện đang phát triển với quy mô lớn nhưng gặp phải nhiều vấn đề như tính phân mảnh, hệ thống phân phối truyền thống còn rườm rà và thiếu minh bạch. Các thông tin về giá cả, chất lượng sản phẩm thường không được cập nhật kịp thời, dẫn đến sự chênh lệch về giá và chất lượng giữa các nhà cung cấp. Trong bối cảnh đó, TMĐT được xem là công cụ đột phá nhằm giải quyết các hạn chế này: giúp tối ưu hóa thông tin, nâng cao tính minh bạch, giảm chi phí trung gian và mở rộng thị trường.

### **1.1.2. Sự cần thiết của việc phát triển nền tảng TMĐT chuyên biệt cho ngành VLXD**

Các nền tảng TMĐT tổng quát thường không thể đáp ứng đầy đủ các yêu cầu đặc thù của ngành VLXD như vận chuyển hàng hóa công kênh, tư vấn kỹ thuật chuyên sâu, cũng như quản lý chuỗi cung ứng phức tạp. Do đó, một nền tảng TMĐT chuyên biệt, được thiết kế riêng cho ngành VLXD sẽ giúp cung cấp thông tin chi tiết về sản phẩm, hỗ trợ logistics chuyên dụng và kết nối chặt chẽ các bên liên quan trong chuỗi cung ứng.

### **1.1.3. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu Daisan.vn như một điển hình**

Daisan.vn là một trong những nền tảng TMĐT tiên phong trong ngành VLXD tại Việt Nam, đã khẳng định được vai trò của mình qua các cột mốc phát triển và sự cải tiến liên tục về công nghệ. Việc nghiên cứu Daisan.vn không chỉ giúp hiểu rõ các yếu tố thành công của nền tảng này mà còn chỉ ra những thách thức cần khắc phục, từ đó đưa ra các giải pháp ứng dụng rộng rãi cho ngành.

## **1.2. Mục tiêu nghiên cứu**

### **1.2.1. Mục tiêu tổng quát**

- Đánh giá thực trạng phát triển của Daisan.vn và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và mở rộng thị trường.

### **1.2.2. Mục tiêu cụ thể**

1. Phân tích cơ sở lý luận và thực tiễn về TMĐT trong ngành VLXD.
2. Đánh giá mô hình kinh doanh và chiến lược phát triển của Daisan.vn.
3. Phân tích tác động của Daisan.vn đến ngành phân phối vật liệu xây dựng.
4. Đề xuất các giải pháp và khuyến nghị để phát triển bền vững cho Daisan.vn.

### **1.3. Câu hỏi nghiên cứu**

1. Mô hình kinh doanh của Daisan.vn có những đặc điểm gì nổi bật?
2. Chiến lược phát triển của Daisan.vn có phù hợp với bối cảnh ngành VLXD và xu hướng chuyển đổi số hiện nay không?
3. Daisan.vn đã tác động như thế nào đến các bên liên quan trong chuỗi phân phối?
4. Cần có những giải pháp và khuyến nghị gì từ phía Daisan.vn, các doanh nghiệp VLXD và các cơ quan quản lý để thúc đẩy sự phát triển bền vững của nền tảng TMĐT?

### **1.4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

#### **1.4.1. Đối tượng nghiên cứu**

- Nền tảng TMĐT Daisan.vn.
- Các doanh nghiệp và cá nhân tham gia vào chuỗi cung ứng VLXD (nhà sản xuất, nhà phân phối, đại lý, khách hàng).

#### **1.4.2. Phạm vi nghiên cứu**

- **Phạm vi không gian:** Thị trường VLXD trực tuyến tại Việt Nam.
- **Phạm vi thời gian:** Từ khi Daisan.vn thành lập đến thời điểm thực hiện nghiên cứu.
- **Phạm vi nội dung:**
  - + Mô hình kinh doanh và chiến lược phát triển của Daisan.vn.
  - + Các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của nền tảng.
  - + Tác động của Daisan.vn đến ngành phân phối VLXD.
  - + Các giải pháp phát triển bền vững cho Daisan.vn.

### **1.5. Phương pháp nghiên cứu**

#### **1.5.1. Phương pháp nghiên cứu định tính**

- **Phỏng vấn sâu:** Tiến hành phỏng vấn các nhà quản lý của Daisan.vn, nhà sản xuất, nhà phân phối, đại lý và khách hàng nhằm thu thập thông tin chi tiết và quan điểm đánh giá.
- **Phân tích tài liệu:** Nghiên cứu các báo cáo tài chính, chiến lược kinh doanh, tài liệu marketing của Daisan.vn; cùng các báo cáo ngành và số liệu thống kê của ngành VLXD.
- **Nghiên cứu trường hợp:** Phân tích chi tiết quá trình phát triển và các yếu tố thành công cũng như thách thức của Daisan.vn.

### 1.5.2. Phương pháp nghiên cứu định lượng

- **Khảo sát:** Thiết kế bảng câu hỏi khảo sát cho các bên liên quan để thu thập dữ liệu sơ cấp, từ đó áp dụng các phương pháp thống kê mô tả và suy luận.
- **Phân tích thống kê:** Sử dụng phần mềm thống kê để xử lý dữ liệu thu thập được từ khảo sát và các số liệu thứ cấp như doanh thu, số lượng giao dịch, lưu lượng truy cập website.

### 1.5.3. Phương pháp chuyên gia

- Tham vấn ý kiến của các chuyên gia trong lĩnh vực TMĐT, VLXD và quản trị kinh doanh nhằm đánh giá và hoàn thiện kết quả nghiên cứu.

## 1.6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

### 1.6.1. Ý nghĩa khoa học

- Bổ sung và phát triển lý thuyết về TMĐT trong ngành VLXD.
- Xây dựng một khung phân tích chi tiết về mô hình kinh doanh và chiến lược của các nền tảng TMĐT chuyên biệt.
- Mở ra hướng nghiên cứu mới liên quan đến tác động của TMĐT đến các ngành công nghiệp truyền thống.

### 1.6.2. Ý nghĩa thực tiễn

- Cung cấp thông tin và phân tích hữu ích cho Daisan.vn nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và phát triển bền vững.
- Đưa ra các khuyến nghị cho doanh nghiệp VLXD trong việc ứng dụng TMĐT vào hoạt động kinh doanh.

- Đề xuất chính sách và giải pháp cho các cơ quan quản lý nhằm thúc đẩy sự phát triển của TMĐT trong ngành.

## 1.7. Kết cấu của luận án

Luận án được chia thành 6 chương chính:

- **Chương 1:** Tổng quan về đề tài nghiên cứu.
  - **Chương 2:** Cơ sở lý luận và tổng quan nghiên cứu.
  - **Chương 3:** Phân tích mô hình kinh doanh của Daisan.vn.
  - **Chương 4:** Chiến lược phát triển và mở rộng của Daisan.vn.
  - **Chương 5:** Ảnh hưởng của Daisan.vn đến ngành phân phối VLXD.
  - **Chương 6:** Kết luận và kiến nghị.
- 

## CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU

### 2.1. Cơ sở lý luận

#### 2.1.1. Lý thuyết về TMĐT và mô hình kinh doanh trực tuyến

- **Định nghĩa và phân loại TMĐT:** Trình bày khái niệm TMĐT, các loại hình như B2B, B2C, C2C.
- **Các mô hình kinh doanh trực tuyến:** Phân tích mô hình e-marketplace, e-tailer, mô hình đăng ký dịch vụ,...
- **Yếu tố thành công:** Đánh giá các yếu tố như trải nghiệm khách hàng, logistics, thanh toán điện tử.
- **Lý thuyết liên quan:** Áp dụng Lý thuyết chấp nhận công nghệ (TAM) và Lý thuyết sử dụng và hài lòng (Uses and Gratifications).

#### 2.1.2. Lý thuyết về chuỗi cung ứng và quản lý kênh phân phối

- **Định nghĩa và thành phần của chuỗi cung ứng:** Giới thiệu các thành phần chính từ nguồn cung cấp đến khách hàng cuối cùng.
- **Chức năng của kênh phân phối:** Trình bày vai trò của các chức năng như thông tin, xúc tiến, đàm phán và phân phối vật chất.
- **Chiến lược quản lý kênh phân phối:** So sánh giữa phân phối trực tiếp, gián tiếp và đa kênh.



- **Lý thuyết liên quan:** Áp dụng Lý thuyết chi phí giao dịch và Lý thuyết đại diện.

### 2.1.3. Lý thuyết về chuyển đổi số trong ngành xây dựng

- **Định nghĩa và các yếu tố của chuyển đổi số:** Xác định các yếu tố then chốt như số hóa quy trình, ứng dụng công nghệ mới...
- **Công nghệ số ứng dụng:** Phân tích vai trò của BIM, IoT, AI, Big Data trong xây dựng.
- **Tác động của chuyển đổi số:** Đánh giá ảnh hưởng đến thiết kế, thi công, quản lý dự án và phân phối sản phẩm.

### 2.1.4. Các mô hình thành công của các sàn TMĐT tương tự

- **So sánh các nền tảng:** Nghiên cứu kinh nghiệm của Alibaba, Amazon Business, BuildDirect,...
- **Bài học kinh nghiệm:** Rút ra các yếu tố thành công có thể áp dụng cho Daisan.vn.

## 2.2. Tổng quan nghiên cứu liên quan

### 2.2.1. Nghiên cứu về TMĐT trong ngành xây dựng

- Tổng hợp các nghiên cứu trong và ngoài nước về ứng dụng TMĐT, nhấn mạnh các lợi ích, thách thức và yếu tố quyết định sự thành công của nền tảng.

### 2.2.2. Nghiên cứu về các nền tảng TMĐT chuyên biệt

- Phân tích các nghiên cứu liên quan đến mô hình kinh doanh, chiến lược phát triển và hiệu quả hoạt động của các sàn TMĐT chuyên biệt.

### 2.2.3. Nghiên cứu về tác động của chuyển đổi số đến ngành xây dựng

- Tổng hợp các nghiên cứu về ảnh hưởng của chuyển đổi số tới năng suất, hiệu quả kinh doanh và mô hình hoạt động của các doanh nghiệp xây dựng.

## 2.3. Khoảng trống nghiên cứu và đóng góp của luận án

### 2.3.1. Khoảng trống nghiên cứu

- Xác định những vấn đề còn bỏ ngỏ trong các nghiên cứu trước đây, chẳng hạn như phân tích sâu về mô hình TMĐT chuyên biệt trong ngành VLXD tại Việt Nam và tác động đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

### 2.3.2. Đóng góp của luận án

- Đề xuất một mô hình TMĐT mới áp dụng cho ngành VLXD, từ góc độ lý thuyết và thực tiễn.
  - Cung cấp các giải pháp cụ thể để Daisan.vn và các doanh nghiệp liên quan cải thiện hiệu quả hoạt động và thúc đẩy chuyển đổi số.
- 

## CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH MÔ HÌNH KINH DOANH CỦA DAISAN.VN

### 3.1. Giới thiệu tổng quan về Daisan.vn

#### 3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

- Trình bày quá trình thành lập, các giai đoạn phát triển, các cột mốc quan trọng và những bước ngoặt trong hành trình phát triển của Daisan.vn.
- Giới thiệu thông tin về người sáng lập, đội ngũ quản lý và cơ cấu tổ chức của nền tảng.

#### 3.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị cốt lõi

- **Tầm nhìn:** Mục tiêu dài hạn và định hướng phát triển của Daisan.vn trong thị trường VLXD.
- **Sứ mệnh:** Vai trò của Daisan.vn trong việc kết nối các bên liên quan và giải quyết các hạn chế của hệ thống phân phối truyền thống.
- **Giá trị cốt lõi:** Các nguyên tắc hoạt động và niềm tin mà nền tảng theo đuổi.

#### 3.1.3. Các sản phẩm và dịch vụ chính

- Liệt kê danh mục sản phẩm (gạch, xi măng, sắt thép, sơn, ...) và các dịch vụ hỗ trợ đi kèm như vận chuyển, thanh toán, tư vấn kỹ thuật, bảo hành.

### 3.2. Phân tích chuỗi giá trị của Daisan.vn

### 3.2.1. Mô hình kinh doanh

- Xác định mô hình kinh doanh chủ đạo (B2B, B2C hay hỗn hợp) và cách thức tạo ra giá trị cho tất cả các bên liên quan trong chuỗi cung ứng.

### 3.2.2. Các hoạt động chính

- **Nguồn cung ứng:** Cách thức lựa chọn và quản lý các nhà cung cấp; tiêu chí đánh giá và duy trì mối quan hệ.
- **Quản lý kho:** Mô tả hệ thống kho bãi, quy trình quản lý hàng tồn kho và các giải pháp logistics hiện đại.
- **Vận chuyển:** Các phương thức vận chuyển, đối tác logistics, chi phí và thời gian giao hàng.
- **Marketing & Bán hàng:** Chiến lược quảng cáo trực tuyến, tối ưu hóa SEO, các chương trình khuyến mãi và chính sách giá.

### 3.2.3. Phân tích đầu vào, đầu ra và hoạt động hỗ trợ

- **Đầu vào:** Vốn, nhân lực, công nghệ, và thông tin.
- **Đầu ra:** Sản phẩm/dịch vụ cung cấp, doanh thu, lợi nhuận và thị phần.
- **Hoạt động hỗ trợ:** Quản trị tài chính, nhân sự, công nghệ và quản lý rủi ro.

## 3.3. Phân tích nền tảng công nghệ

### 3.3.1. Hệ thống quản lý

- Trình bày các hệ thống quản lý đơn hàng (OMS), kho (WMS) và khách hàng (CRM) được áp dụng.

### 3.3.2. Ứng dụng AI và Big Data

- Phân tích việc ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong dự báo nhu cầu, cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng và sử dụng Big Data trong tối ưu hóa chuỗi cung ứng.

### 3.3.3. Các công nghệ khác

- Đánh giá ứng dụng Blockchain, IoT và các công nghệ mới khác trong việc đảm bảo tính minh bạch, an toàn giao dịch và quản lý logistics.

### **3.4. Phân tích dịch vụ hỗ trợ**

#### **3.4.1. Giải pháp tài chính**

- Các phương thức thanh toán trực tuyến, dịch vụ trả góp, vay vốn và đánh giá tính tiện lợi cũng như an toàn của các giải pháp này.

#### **3.4.2. Dịch vụ vận chuyển và logistics**

- Mô tả chi tiết các phương thức giao hàng, đối tác logistics và các chính sách vận chuyển của Daisan.vn.

#### **3.4.3. Quản lý đơn hàng và chăm sóc khách hàng**

- Quy trình xử lý đơn hàng, hệ thống theo dõi đơn hàng trực tuyến và các kênh hỗ trợ khách hàng (điện thoại, email, chat trực tuyến).

### **3.5. Đánh giá lợi thế cạnh tranh và thách thức**

#### **3.5.1. Lợi thế cạnh tranh**

- Giá cả cạnh tranh, mạng lưới phân phối rộng, nền tảng công nghệ tiên tiến, dịch vụ chăm sóc khách hàng và uy tín thương hiệu.

#### **3.5.2. Thách thức**

- Cạnh tranh từ các đối thủ, vấn đề logistics đặc thù, tốc độ thay đổi công nghệ và thói quen mua hàng truyền thống của khách hàng.

---

## **CHƯƠNG 4: CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN VÀ MỞ RỘNG CỦA DAISAN.VN**

### **4.1. Phân tích môi trường kinh doanh**

#### **4.1.1. Môi trường vĩ mô**

- Đánh giá các yếu tố kinh tế (tăng trưởng, lạm phát, lãi suất), chính trị (chính sách TMĐT, VLXD), xã hội (xu hướng tiêu dùng, thu nhập) và công nghệ (phát triển TMĐT, logistics).

#### **4.1.2. Môi trường vi mô**

- Phân tích đối thủ cạnh tranh, đặc điểm khách hàng và mối quan hệ với nhà cung cấp.

#### **4.1.3. Phân tích mô hình SWOT**

- Liệt kê và phân tích các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của Daisan.vn.

### **4.2. Chiến lược mở rộng danh mục sản phẩm**

#### **4.2.1. Lý do và mục tiêu mở rộng**

- Tăng doanh thu, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng và mở rộng thị phần.

#### **4.2.2. Kế hoạch triển khai và đánh giá hiệu quả**

- Quy trình lựa chọn sản phẩm mới, kế hoạch marketing và tiêu chí đánh giá hiệu quả chiến lược.

#### **4.2.3. Phân tích thị trường sản phẩm mới**

- Đánh giá nhu cầu thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh và các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng.

### **4.3. Phát triển hệ sinh thái số**

#### **4.3.1. Ứng dụng Blockchain trong hợp đồng thông minh**

- Phân tích lợi ích, các trường hợp ứng dụng cụ thể và thách thức khi triển khai.

#### **4.3.2. Mở rộng kênh thanh toán và tích hợp dịch vụ tài chính**

- Tích hợp ví điện tử, thanh toán không tiếp xúc và hợp tác với các công ty tài chính.

#### **4.3.3. Các tính năng số hóa khác**

- Ứng dụng VR, AR, chatbot và phát triển ứng dụng di động nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng.

#### **4.4. Chiến lược tiếp thị số**

##### **4.4.1. Tối ưu hóa SEO và quảng cáo trực tuyến**

- Nghiên cứu từ khóa, tối ưu hóa nội dung website và đánh giá hiệu quả chiến dịch quảng cáo trên Google, Facebook,...

##### **4.4.2. Xây dựng thương hiệu và tương tác trên mạng xã hội**

- Chiến lược nội dung hấp dẫn, tổ chức chương trình khuyến mãi, minigame và tương tác khách hàng trên Facebook, Instagram, YouTube.

##### **4.4.3. Tiếp thị qua người ảnh hưởng (KOL)**

- Lựa chọn KOL phù hợp, hợp tác quảng bá sản phẩm và đo lường hiệu quả chiến dịch.

#### **4.5. Chiến lược hợp tác chiến lược**

##### **4.5.1. Hợp tác với nhà sản xuất và chuỗi bán lẻ VLXD**

- Ký kết hợp tác, tổ chức sự kiện, chia sẻ kinh nghiệm và đảm bảo nguồn cung ổn định.

##### **4.5.2. Hợp tác với các công ty công nghệ và logistics**

- Phối hợp phát triển giải pháp công nghệ mới, tối ưu hóa quy trình logistics và chia sẻ dữ liệu.

##### **4.5.3. Các hình thức hợp tác chiến lược khác**

- Hợp tác với hiệp hội ngành nghề, trường đại học và viện nghiên cứu, tham gia hội chợ triển lãm.

---

## **CHƯƠNG 5: ẢNH HƯỞNG CỦA DAISAN.VN ĐẾN NGÀNH PHÂN PHỐI VLXD**

## **5.1. Tác động đến hiệu quả thị trường**

### **5.1.1. Giảm chi phí trung gian và tăng tính minh bạch**

- Phân tích cách thức loại bỏ các khâu trung gian, từ đó giảm giá thành sản phẩm và tăng tính minh bạch thông qua thông tin cập nhật liên tục.

### **5.1.2. Tăng cường cạnh tranh và cải thiện chất lượng dịch vụ**

- Đánh giá tác động của nền tảng đến sự cạnh tranh giữa các nhà cung cấp, từ đó nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ cho người tiêu dùng.

### **5.1.3. Tác động đến giá cả thị trường**

- So sánh giá cả trên Daisan.vn với các kênh phân phối truyền thống, đánh giá vai trò điều tiết giá và ảnh hưởng đến thị trường.

## **5.2. Tác động đến xu hướng chuyển đổi số**

### **5.2.1. Thay đổi thói quen mua hàng của khách hàng**

- Phân tích sự chuyển dịch từ mua sắm trực tiếp sang mua sắm trực tuyến và mức độ chấp nhận công nghệ của người tiêu dùng trong ngành VLXD.

### **5.2.2. Thúc đẩy ứng dụng công nghệ trong ngành VLXD**

- Đánh giá tác động của việc áp dụng công nghệ (quản lý kho, logistics, marketing) đến năng suất và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

### **5.2.3. Ảnh hưởng đến các phương thức kinh doanh truyền thống**

- Nghiên cứu sự thích ứng của các đại lý, cửa hàng truyền thống khi đối mặt với sự thay đổi do sự xuất hiện của TMĐT.

## **5.3. Tác động đến doanh nghiệp nhỏ và vừa**

### **5.3.1. Cơ hội tiếp cận thị trường và nguồn hàng**

- Phân tích cơ hội mà Daisan.vn tạo ra cho các DN NVV trong việc tiếp cận thị trường rộng lớn và nguồn hàng ổn định, qua đó thúc đẩy doanh thu.

### **5.3.2. Hỗ trợ phát triển năng lực cạnh tranh**

- Đánh giá vai trò của nền tảng trong việc cung cấp các công cụ hỗ trợ (marketing, logistics, tài chính) giúp DNNVV nâng cao năng lực cạnh tranh.

### **5.3.3. Những thay đổi trong cơ cấu doanh nghiệp**

- Phân tích sự chuyển đổi về mô hình kinh doanh của các DNNVV khi tham gia nền tảng và những thay đổi chiến lược nhằm thích ứng với môi trường số.

## **5.4. Đánh giá các khía cạnh kinh tế - xã hội**

### **5.4.1. Tạo thêm công ăn việc làm**

- Đánh giá tác động của hoạt động của Daisan.vn đến thị trường lao động, tạo thêm các vị trí công việc liên quan đến TMĐT và logistics.

### **5.4.2. Gia tăng sự tiện lợi cho người tiêu dùng**

- Phân tích mức độ tiết kiệm thời gian, chi phí và tính tiện lợi mà nền tảng mang lại cho khách hàng.

### **5.4.3. Gia tăng tính minh bạch của thị trường**

- Đánh giá vai trò của Daisan.vn trong việc cung cấp thông tin đầy đủ, giúp người tiêu dùng và doanh nghiệp có được quyết định mua hàng chính xác hơn.

---

## **CHƯƠNG 6: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**

### **6.1. Tóm tắt kết quả nghiên cứu và đóng góp của luận án**

#### **6.1.1. Tóm tắt các kết quả nghiên cứu chính**

- Tóm lược các phát hiện quan trọng về mô hình kinh doanh của Daisan.vn, chiến lược phát triển, và tác động đến ngành VLXD.
- Nhấn mạnh các yếu tố thành công và những thách thức mà nền tảng đang đối mặt.



### **6.1.2. Đánh giá mức độ đạt được mục tiêu nghiên cứu**

- So sánh kết quả nghiên cứu với các mục tiêu đã đề ra ở Chương 1 và khẳng định mức độ đáp ứng các câu hỏi nghiên cứu.

## **6.2. Kiến nghị cho Daisan.vn và các doanh nghiệp VLXD**

### **6.2.1. Kiến nghị cho Daisan.vn**

- Đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động, mở rộng thị trường, cải tiến công nghệ và tối ưu hóa quy trình logistics.
- Đưa ra chiến lược ứng dụng các công nghệ mới (Blockchain, AI, Big Data) để tăng cường tính minh bạch và an toàn giao dịch.

### **6.2.2. Kiến nghị cho các doanh nghiệp VLXD khác**

- Khuyến nghị việc tích hợp TMĐT vào hoạt động kinh doanh, tăng cường hợp tác với các nền tảng số và chuyển đổi mô hình kinh doanh truyền thống.

## **6.3. Kiến nghị cho các cơ quan quản lý nhà nước**

### **6.3.1. Chính sách hỗ trợ phát triển TMĐT trong ngành VLXD**

- Đề xuất xây dựng các chính sách khuyến khích đầu tư, đào tạo nhân lực và xây dựng hạ tầng công nghệ cho ngành VLXD.
- Đề xuất các biện pháp quản lý chất lượng sản phẩm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng trong bối cảnh số hóa thị trường.

### **6.3.2. Giải pháp thúc đẩy chuyển đổi số trong ngành xây dựng**

- Đưa ra các chương trình hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng ứng dụng công nghệ số.
- Khuyến khích phát triển hệ sinh thái số toàn diện, kết nối các doanh nghiệp trong ngành.

## **6.4. Hạn chế của luận án và hướng nghiên cứu tiếp theo**

### **6.4.1. Hạn chế của luận án**

- Nêu rõ những hạn chế về phạm vi, phương pháp nghiên cứu và dữ liệu thu thập được.
- Giải thích lý do các hạn chế đó và ảnh hưởng đến kết quả nghiên cứu.

#### **6.4.2. Hướng nghiên cứu tiếp theo**

- Đề xuất mở rộng phạm vi nghiên cứu sang các thị trường khác hoặc các loại hình doanh nghiệp đa dạng hơn.
  - Nghiên cứu sâu hơn về các yếu tố công nghệ và quản trị chuỗi cung ứng trong bối cảnh chuyển đổi số.
- 

## **PHẦN KẾT LUẬN**

### **1. Tóm tắt những điểm chính**

- Tổng kết lại các phát hiện chính về mô hình kinh doanh, chiến lược phát triển và tác động của Daisan.vn đến ngành VLXD.
- Nhấn mạnh vai trò của nền tảng TMĐT chuyên biệt trong việc chuyển đổi số và nâng cao hiệu quả thị trường.

### **2. Dự đoán về sự phát triển tương lai**

- Dựa trên kết quả nghiên cứu, dự đoán xu hướng phát triển của ngành VLXD và vai trò ngày càng quan trọng của TMĐT.
- Đưa ra dự báo về vị thế của Daisan.vn trong thị trường và ảnh hưởng của các công nghệ mới nổi.

### **3. Đánh giá tính ứng dụng của luận án**

- Khẳng định giá trị thực tiễn của các giải pháp được đề xuất cho Daisan.vn và các doanh nghiệp VLXD.
  - Đề cập đến khả năng mở rộng ứng dụng của các kết quả nghiên cứu đối với ngành và chính sách quản lý nhà nước.
- 

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

**1. Tiêu chí lựa chọn:**

- Tính khoa học, cập nhật và phù hợp với đề tài nghiên cứu.
- Phân loại theo nguồn: sách, báo khoa học, báo cáo ngành, tài liệu từ các cơ quan quản lý, website chính thức của Daisan.vn, ...

**2. Hình thức trình bày:**

- Tuân thủ định dạng trích dẫn (APA/MLA/Chicago) và sắp xếp theo thứ tự bảng chữ cái hoặc thứ tự xuất hiện.

**3. Các nguồn tài liệu chính:**

- Các công trình nghiên cứu về TMĐT, logistics, quản trị kinh doanh và ngành xây dựng.
- Báo cáo thị trường và các tài liệu từ Daisan.vn.
- Tài liệu từ các cơ quan quản lý và báo cáo tin tức về ngành.

---

**PHỤ LỤC**

**1. Bảng hỏi khảo sát:**

- Chi tiết bảng câu hỏi, đối tượng khảo sát, phương pháp lấy mẫu và quy trình thực hiện.

**2. Bảng số liệu thống kê:**

- Các bảng số liệu được sử dụng trong phân tích, kèm theo nguồn gốc dữ liệu.

**3. Kết quả phỏng vấn sâu:**

- Tóm tắt nội dung phỏng vấn, bảng mã hóa và phân tích nội dung.

**4. Các tài liệu bổ sung:**

- Sơ đồ tổ chức, mẫu hợp đồng, hình ảnh minh họa và các tài liệu liên quan khác.
-

*Lưu ý quan trọng:*

- **Tính nhất quán:** Đảm bảo cách trình bày, trích dẫn và các thuật ngữ được sử dụng đồng nhất xuyên suốt toàn bộ luận án.
- **Tính khách quan:** Trình bày kết quả nghiên cứu một cách trung thực, có căn cứ khoa học và khách quan.
- **Tính độc đáo:** Luận án cần phản ánh sự sáng tạo và đóng góp mới vào lĩnh vực nghiên cứu TMĐT trong ngành VLXD.
- **Tính khả thi:** Các kiến nghị và giải pháp đưa ra phải có cơ sở thực tiễn, dễ dàng áp dụng và triển khai trong môi trường doanh nghiệp.

---

Bản thảo trên cung cấp một khung nội dung chi tiết cho luận án tiến sĩ về “Phát triển nền tảng TMĐT Daisan.vn trong phân phối vật liệu xây dựng”. Bạn có thể phát triển thêm từng phần bằng cách bổ sung số liệu thực nghiệm, kết quả khảo sát và phân tích chi tiết từ nghiên cứu thực địa để hoàn thiện luận án theo tiêu chuẩn học thuật.

Hy vọng bản thảo này sẽ là cơ sở hữu ích giúp bạn triển khai và hoàn thiện bài luận án tiến sĩ của mình. Nếu cần bổ sung thêm thông tin hoặc chỉnh sửa phần nào, bạn liên hệ Zalo 0964516363 - Hotline 1800646498 Daisan.vn

# Mẫu luận án tiến sĩ 01

## **LUẬN ÁN TIẾN SĨ:**

### **PHÁT TRIỂN NỀN TẢNG TMĐT DAISAN.VN TRONG PHÂN PHỐI VẬT LIỆU XÂY DỰNG**

#### **Trang phụ bìa**

#### **Lời cam đoan**

#### **Lời cảm ơn**

#### **Mục lục**

#### **Danh mục các chữ viết tắt**

#### **Danh mục bảng biểu**

#### **Danh mục hình vẽ, đồ thị**

#### **Tóm tắt luận án**

## **Chương 1: TỔNG QUAN VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU**

- **1.1. Lý do chọn đề tài**
  - **1.1.1. Thực trạng ngành VLXD Việt Nam và vai trò của TMĐT:**
    - Phân tích quy mô, tốc độ tăng trưởng, và đặc điểm của ngành VLXD Việt Nam (ví dụ: tính phân mảnh, kênh phân phối truyền thống, vấn đề về thông tin và giá cả).
    - Đánh giá vai trò và tiềm năng của TMĐT trong việc giải quyết các vấn đề của ngành VLXD (ví dụ: tăng tính minh bạch, giảm chi phí, mở rộng thị trường).
    - Dẫn chứng số liệu thống kê, báo cáo thị trường để minh họa.
  - **1.1.2. Sự cần thiết của việc phát triển nền tảng TMĐT chuyên biệt cho ngành VLXD:**
    - Phân tích những hạn chế của các nền tảng TMĐT tổng quát khi áp dụng cho ngành VLXD (ví dụ: khó khăn trong việc vận chuyển hàng hóa cồng kềnh, phức tạp trong việc tư vấn kỹ thuật).

- Làm rõ sự cần thiết của các nền tảng TMĐT chuyên biệt để đáp ứng các yêu cầu đặc thù của ngành VLXD (ví dụ: cung cấp thông tin chi tiết về sản phẩm, hỗ trợ logistics chuyên dụng, kết nối các bên liên quan trong chuỗi cung ứng).
  - **1.1.3. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu Daisan.vn như một điển hình:**
    - Giới thiệu Daisan.vn như một trong những nền tảng TMĐT chuyên biệt tiên phong trong ngành VLXD tại Việt Nam.
    - Làm rõ tầm quan trọng của việc nghiên cứu Daisan.vn để hiểu rõ hơn về các yếu tố thành công và thách thức của việc phát triển TMĐT trong ngành VLXD.
    - Nêu bật tính mới và tính thời sự của đề tài.
- **1.2. Mục tiêu nghiên cứu**
  - **1.2.1. Mục tiêu tổng quát:**
    - Đánh giá thực trạng phát triển của Daisan.vn và đề xuất các giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động và mở rộng thị trường.
  - **1.2.2. Mục tiêu cụ thể:**
    - (1) Phân tích cơ sở lý luận và thực tiễn về TMĐT trong ngành VLXD.
    - (2) Đánh giá mô hình kinh doanh và chiến lược phát triển của Daisan.vn.
    - (3) Phân tích tác động của Daisan.vn đến ngành phân phối VLXD.
    - (4) Đề xuất các giải pháp và khuyến nghị để Daisan.vn phát triển bền vững.
- **1.3. Câu hỏi nghiên cứu**
  - (1) Mô hình kinh doanh của Daisan.vn có những đặc điểm gì nổi bật?
  - (2) Chiến lược phát triển của Daisan.vn có phù hợp với bối cảnh ngành VLXD Việt Nam và xu hướng chuyển đổi số hiện nay không?
  - (3) Daisan.vn đã tác động như thế nào đến các bên liên quan trong ngành phân phối VLXD (nhà sản xuất, nhà phân phối, đại lý, khách hàng)?

- (4) Cần có những giải pháp và khuyến nghị gì từ phía Daisan.vn, các doanh nghiệp VLXD, và các cơ quan quản lý nhà nước để thúc đẩy sự phát triển bền vững của nền tảng TMĐT VLXD?
- **1.4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**
  - **1.4.1. Đối tượng nghiên cứu:**
    - Nền tảng TMĐT Daisan.vn.
    - Các doanh nghiệp và cá nhân tham gia vào chuỗi cung ứng VLXD tại Việt Nam (nhà sản xuất, nhà phân phối, đại lý, khách hàng).
  - **1.4.2. Phạm vi nghiên cứu:**
    - **Phạm vi không gian:** Thị trường VLXD trực tuyến tại Việt Nam.
    - **Phạm vi thời gian:** Từ khi Daisan.vn thành lập đến thời điểm thực hiện nghiên cứu.
    - **Phạm vi nội dung:**
      - Mô hình kinh doanh và chiến lược phát triển của Daisan.vn.
      - Các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của Daisan.vn.
      - Tác động của Daisan.vn đến ngành phân phối VLXD.
      - Các giải pháp và khuyến nghị để phát triển Daisan.vn.
- **1.5. Phương pháp nghiên cứu**
  - **1.5.1. Phương pháp nghiên cứu định tính:**
    - **Phỏng vấn sâu:**
      - Phỏng vấn các nhà quản lý của Daisan.vn, các nhà sản xuất, nhà phân phối, đại lý, và khách hàng để thu thập thông tin chi tiết về quan điểm, kinh nghiệm, và đánh giá của họ.
      - Xây dựng bộ câu hỏi phỏng vấn chi tiết và có cấu trúc.
    - **Phân tích tài liệu:**
      - Nghiên cứu các tài liệu liên quan đến Daisan.vn (báo cáo tài chính, chiến lược kinh doanh, tài liệu marketing), ngành VLXD (báo cáo thị trường, số liệu thống kê), và TMĐT (các nghiên cứu khoa học, báo cáo ngành).
    - **Nghiên cứu trường hợp:**



- Nghiên cứu Daisan.vn như một trường hợp điển hình để hiểu rõ hơn về các yếu tố thành công và thách thức của việc phát triển TMĐT trong ngành VLXD.
  - **1.5.2. Phương pháp nghiên cứu định lượng:**
    - **Khảo sát:**
      - Thiết kế bảng hỏi khảo sát để thu thập dữ liệu từ một mẫu đại diện của các bên liên quan (khách hàng, nhà cung cấp, đại lý).
      - Sử dụng các phương pháp thống kê mô tả và suy luận để phân tích dữ liệu khảo sát.
    - **Phân tích thống kê:**
      - Sử dụng các công cụ thống kê để phân tích dữ liệu thứ cấp (ví dụ: dữ liệu về doanh thu, số lượng giao dịch, lưu lượng truy cập website) và dữ liệu sơ cấp (dữ liệu khảo sát).
  - **1.5.3. Phương pháp chuyên gia:**
    - Tham khảo ý kiến của các chuyên gia trong lĩnh vực TMĐT, ngành VLXD, và quản trị kinh doanh để đánh giá và hoàn thiện kết quả nghiên cứu.
- **1.6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài**
  - **1.6.1. Ý nghĩa khoa học:**
    - Góp phần bổ sung và phát triển lý thuyết về TMĐT trong ngành VLXD.
    - Cung cấp một khung phân tích chi tiết về mô hình kinh doanh và chiến lược phát triển của các nền tảng TMĐT chuyên biệt.
    - Mở ra hướng nghiên cứu mới về tác động của TMĐT đến các ngành công nghiệp truyền thống.
  - **1.6.2. Ý nghĩa thực tiễn:**
    - Cung cấp các thông tin và phân tích hữu ích cho Daisan.vn để nâng cao hiệu quả hoạt động và phát triển bền vững.
    - Đưa ra các khuyến nghị cho các doanh nghiệp VLXD khác để ứng dụng TMĐT vào hoạt động kinh doanh.
    - Đề xuất các chính sách và giải pháp cho các cơ quan quản lý nhà nước để thúc đẩy sự phát triển của TMĐT trong ngành VLXD.
- **1.7. Kết cấu của luận án**

- Luận án được kết cấu thành 6 chương:
  - Chương 1: Tổng quan về đề tài nghiên cứu
  - Chương 2: Cơ sở lý luận và tổng quan nghiên cứu
  - Chương 3: Phân tích mô hình kinh doanh của Daisan.vn
  - Chương 4: Chiến lược phát triển và mở rộng của Daisan.vn
  - Chương 5: Ảnh hưởng của Daisan.vn đến ngành phân phối VLXD
  - Chương 6: Kết luận và kiến nghị

## **Chương 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU**

### **● 2.1. Cơ sở lý luận**

- **2.1.1. Lý thuyết về TMĐT và mô hình kinh doanh trực tuyến:**
  - Định nghĩa và các loại hình TMĐT (B2B, B2C, C2C).
  - Các mô hình kinh doanh trực tuyến phổ biến (e-marketplace, e-tailer, subscription).
  - Các yếu tố thành công của TMĐT (trải nghiệm khách hàng, logistics, thanh toán).
  - Các lý thuyết liên quan: Lý thuyết chấp nhận công nghệ (TAM), Lý thuyết sử dụng và hài lòng (Uses and Gratifications).
- **2.1.2. Lý thuyết về chuỗi cung ứng và quản lý kênh phân phối:**
  - Định nghĩa và các thành phần của chuỗi cung ứng.
  - Các chức năng của kênh phân phối (thông tin, xúc tiến, tiếp xúc, thích ứng, đàm phán, phân phối vật chất, tài chính, chấp nhận rủi ro).
  - Các chiến lược quản lý kênh phân phối (phân phối trực tiếp, phân phối gián tiếp, phân phối đa kênh).
  - Các lý thuyết liên quan: Lý thuyết chi phí giao dịch, Lý thuyết đại diện.
- **2.1.3. Lý thuyết về chuyển đổi số trong ngành xây dựng:**
  - Định nghĩa và các yếu tố của chuyển đổi số.
  - Các công nghệ số ứng dụng trong ngành xây dựng (BIM, IoT, AI, Big Data).
  - Tác động của chuyển đổi số đến các hoạt động của ngành xây dựng (thiết kế, thi công, quản lý dự án, phân phối).
- **2.1.4. Các mô hình thành công của các sàn thương mại điện tử tương tự trên thế giới:**

- Phân tích các mô hình kinh doanh thành công của các sàn TMĐT VLXD hoặc các sàn TMĐT chuyên biệt khác trên thế giới (ví dụ: Alibaba, Amazon Business, BuildDirect).
  - Rút ra các bài học kinh nghiệm có thể áp dụng cho Daisan.vn.
- **2.2. Tổng quan nghiên cứu liên quan**
  - **2.2.1. Nghiên cứu về TMĐT trong ngành xây dựng ở Việt Nam và quốc tế:**
    - Tổng quan các nghiên cứu về ứng dụng TMĐT trong ngành xây dựng, bao gồm các nghiên cứu về lợi ích, thách thức, và các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển của TMĐT trong ngành.
    - So sánh các nghiên cứu ở Việt Nam và quốc tế để thấy được sự khác biệt và xu hướng chung.
  - **2.2.2. Nghiên cứu về các nền tảng TMĐT chuyên biệt:**
    - Tổng quan các nghiên cứu về các nền tảng TMĐT chuyên biệt, bao gồm các nghiên cứu về mô hình kinh doanh, chiến lược phát triển, và hiệu quả hoạt động của các nền tảng này.
    - Phân tích các yếu tố thành công và thất bại của các nền tảng TMĐT chuyên biệt.
  - **2.2.3. Các nghiên cứu về sự ảnh hưởng của chuyển đổi số tới ngành xây dựng:**
    - Tổng quan các nghiên cứu về tác động của chuyển đổi số đến ngành xây dựng, bao gồm các nghiên cứu về ảnh hưởng đến năng suất, hiệu quả, và mô hình kinh doanh của các doanh nghiệp xây dựng.
    - Phân tích các xu hướng chuyển đổi số trong ngành xây dựng và các cơ hội và thách thức mà nó mang lại.
- **2.3. Khoảng trống nghiên cứu và đóng góp của luận án**
  - **2.3.1. Khoảng trống nghiên cứu:**
    - Xác định những vấn đề chưa được nghiên cứu hoặc nghiên cứu chưa đầy đủ trong các nghiên cứu trước đây (ví dụ: nghiên cứu sâu về mô hình kinh doanh của các nền tảng TMĐT VLXD tại Việt Nam, nghiên cứu về tác động của các nền tảng này đến các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong ngành).
    - Làm rõ sự cần thiết của việc thực hiện nghiên cứu này để giải quyết những khoảng trống đó.

- **2.3.2. Đóng góp của luận án:**
  - Nêu rõ những đóng góp mới của luận án về mặt lý thuyết (ví dụ: phát triển một mô hình mới về TMĐT trong ngành VLXD) và thực tiễn (ví dụ: đề xuất các giải pháp cụ thể để phát triển Daisan.vn và các nền tảng TMĐT VLXD khác).

### **Chương 3: PHÂN TÍCH MÔ HÌNH KINH DOANH CỦA DAISAN.VN**

- **3.1. Giới thiệu tổng quan về Daisan.vn**
  - **3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển:**
    - Thời điểm thành lập, quá trình phát triển qua các giai đoạn, các cột mốc quan trọng.
    - Thông tin về người sáng lập, đội ngũ quản lý, và cơ cấu tổ chức.
  - **3.1.2. Tầm nhìn, sứ mệnh, và giá trị cốt lõi:**
    - Tầm nhìn: Mục tiêu dài hạn mà Daisan.vn hướng tới.
    - Sứ mệnh: Mục đích tồn tại và vai trò của Daisan.vn trong ngành VLXD.
    - Giá trị cốt lõi: Các nguyên tắc và niềm tin mà Daisan.vn tuân theo trong hoạt động kinh doanh.
  - **3.1.3. Các sản phẩm và dịch vụ chính:**
    - Danh mục các sản phẩm VLXD được cung cấp trên Daisan.vn (gạch, ngói, xi măng, sắt thép, sơn, thiết bị vệ sinh, v.v.).
    - Các dịch vụ hỗ trợ đi kèm (vận chuyển, thanh toán, tư vấn, bảo hành).
- **3.2. Phân tích chuỗi giá trị của Daisan.vn**
  - **3.2.1. Mô hình kinh doanh:**
    - Xác định mô hình kinh doanh chính của Daisan.vn (B2B, B2C, hoặc mô hình hỗn hợp).
    - Phân tích cách thức Daisan.vn tạo ra giá trị cho các bên liên quan (nhà sản xuất, nhà phân phối, đại lý, khách hàng).
  - **3.2.2. Các hoạt động chính:**
    - **Nguồn cung ứng:**
      - Cách thức Daisan.vn lựa chọn và quản lý các nhà cung cấp.
      - Các tiêu chí đánh giá nhà cung cấp.
      - Mối quan hệ giữa Daisan.vn và các nhà cung cấp.

- **Quản lý kho:**

- Hệ thống kho bãi của Daisan.vn (nếu có).
- Quy trình quản lý hàng tồn kho.
- Các giải pháp logistics được sử dụng.

- **Vận chuyển:**

- Phương thức vận chuyển hàng hóa đến khách hàng.
- Các đối tác vận chuyển của Daisan.vn.
- Chi phí và thời gian vận chuyển.

- **Marketing:**

- Các hoạt động marketing của Daisan.vn (quảng cáo trực tuyến, SEO, mạng xã hội, v.v.).
- Chiến lược xây dựng thương hiệu.
- Các chương trình khuyến mãi và chăm sóc khách hàng.

- **Bán hàng:**

- Quy trình mua hàng trên Daisan.vn.
- Các kênh bán hàng (website, ứng dụng di động).
- Chính sách giá cả và thanh toán.

- **3.2.3. Phân tích các yếu tố đầu vào, đầu ra, và các hoạt động hỗ trợ:**

- **Đầu vào:**

- Các nguồn lực cần thiết để Daisan.vn hoạt động (vốn, nhân lực, công nghệ, thông tin).

- **Đầu ra:**

- Các sản phẩm và dịch vụ được cung cấp cho khách hàng.
- Doanh thu, lợi nhuận, và thị phần của Daisan.vn.

- **Hoạt động hỗ trợ:**

- Quản lý tài chính, quản lý nhân sự, quản lý công nghệ, quản lý rủi ro.

- **3.3. Phân tích nền tảng công nghệ**

- **3.3.1. Hệ thống quản lý:**

- Hệ thống quản lý đơn hàng (OMS).
- Hệ thống quản lý kho (WMS).
- Hệ thống quản lý khách hàng (CRM).

- **3.3.2. Ứng dụng AI và Big Data:**

- Ứng dụng AI trong phân tích dữ liệu khách hàng, dự báo nhu cầu, và cá nhân hóa trải nghiệm người dùng.
  - Ứng dụng Big Data trong quản lý chuỗi cung ứng, tối ưu hóa logistics
- **3.3.3. Các công nghệ khác (Blockchain, IoT, v.v.):**
  - Phân tích việc ứng dụng công nghệ Blockchain trong các hợp đồng thông minh, đảm bảo tính minh bạch và an toàn trong giao dịch.
  - Khám phá việc ứng dụng Internet vạn vật (IoT) trong quản lý kho bãi, theo dõi vận chuyển, hoặc các hoạt động khác.
  - Đánh giá mức độ hiệu quả và tính khả thi của việc ứng dụng các công nghệ này.
- **3.4. Phân tích dịch vụ hỗ trợ**
  - **3.4.1. Giải pháp tài chính:**
    - Các phương thức thanh toán trực tuyến được chấp nhận trên Daisan.vn (thẻ tín dụng, ví điện tử, chuyển khoản).
    - Các dịch vụ tài chính khác (trả góp, vay vốn cho doanh nghiệp).
    - Đánh giá tính tiện lợi và an toàn của các giải pháp tài chính này.
  - **3.4.2. Dịch vụ vận chuyển và logistics:**
    - Các phương thức vận chuyển được sử dụng (giao hàng tận nơi, giao hàng tại điểm nhận hàng).
    - Các đối tác logistics của Daisan.vn.
    - Chính sách vận chuyển và giao hàng (chi phí, thời gian, khu vực).
    - Phân tích tính hiệu quả và độ tin cậy của dịch vụ logistics.
  - **3.4.3. Quản lý đơn hàng và chăm sóc khách hàng:**
    - Quy trình xử lý đơn hàng từ khi khách hàng đặt hàng đến khi nhận hàng.
    - Hệ thống theo dõi đơn hàng trực tuyến.
    - Các kênh hỗ trợ khách hàng (điện thoại, email, chat trực tuyến).
    - Chính sách đổi trả và bảo hành sản phẩm.
    - Đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng đối với dịch vụ chăm sóc.
- **3.5. Đánh giá lợi thế cạnh tranh và thách thức**
  - **3.5.1. Lợi thế cạnh tranh:**

- Giá cả cạnh tranh so với các kênh phân phối truyền thống.
- Mạng lưới phân phối rộng khắp.
- Nền tảng công nghệ tiên tiến.
- Dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt.
- Uy tín thương hiệu.
- **3.5.2. Thách thức:**
  - Cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ trong và ngoài ngành.
  - Vấn đề logistics phức tạp do đặc thù của ngành VLXD.
  - Sự thay đổi nhanh chóng của công nghệ.
  - Thói quen mua hàng truyền thống của một bộ phận khách hàng.
  - Các vấn đề liên quan đến chất lượng sản phẩm và bảo hành.

## **Chương 4: CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN VÀ MỞ RỘNG CỦA DAISAN.VN**

- **4.1. Phân tích môi trường kinh doanh**
  - **4.1.1. Môi trường vĩ mô:**
    - **Kinh tế:** Tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái.
    - **Chính trị:** Chính sách của nhà nước về TMĐT, ngành VLXD, đầu tư công.
    - **Xã hội:** Xu hướng tiêu dùng, hành vi mua sắm trực tuyến, dân số và thu nhập.
    - **Công nghệ:** Sự phát triển của các công nghệ liên quan đến TMĐT, logistics, và ngành VLXD.
  - **4.1.2. Môi trường vi mô:**
    - **Đối thủ cạnh tranh:** Các nền tảng TMĐT VLXD khác, các nhà phân phối truyền thống.
    - **Khách hàng:** Đặc điểm và hành vi mua hàng của khách hàng.
    - **Nhà cung cấp:** Mối quan hệ với các nhà sản xuất và nhà phân phối VLXD.
  - **4.1.3. Phân tích mô hình SWOT:**
    - Điểm mạnh (Strengths) của Daisan.vn.
    - Điểm yếu (Weaknesses) của Daisan.vn.
    - Cơ hội (Opportunities) trên thị trường.
    - Thách thức (Threats) từ môi trường kinh doanh.

- **4.2. Chiến lược mở rộng danh mục sản phẩm**
  - **4.2.1. Lý do và mục tiêu mở rộng:**
    - Tăng doanh thu và lợi nhuận.
    - Đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.
    - Mở rộng thị phần.
  - **4.2.2. Kế hoạch triển khai và đánh giá hiệu quả:**
    - Quy trình lựa chọn và đánh giá các sản phẩm mới.
    - Kế hoạch marketing và bán hàng cho các sản phẩm mới.
    - Các tiêu chí đánh giá hiệu quả của chiến lược mở rộng.
  - **4.2.3. Phân tích thị trường của những loại sản phẩm sắp mở rộng:**
    - Nhu cầu thị trường và tiềm năng phát triển.
    - Đối thủ cạnh tranh và lợi thế cạnh tranh của Daisan.vn.
    - Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng của khách hàng.
- **4.3. Phát triển hệ sinh thái số**
  - **4.3.1. Ứng dụng Blockchain trong hợp đồng thông minh:**
    - Lợi ích của việc ứng dụng Blockchain trong giao dịch VLXD.
    - Các trường hợp ứng dụng cụ thể (hợp đồng mua bán, hợp đồng vận chuyển).
    - Thách thức và giải pháp khi triển khai Blockchain.
  - **4.3.2. Mở rộng kênh thanh toán và tích hợp các dịch vụ tài chính:**
    - Tích hợp các phương thức thanh toán mới (ví điện tử, thanh toán không tiếp xúc).
    - Hợp tác với các công ty tài chính để cung cấp các dịch vụ vay vốn, trả góp.
    - Tăng cường bảo mật và an toàn cho các giao dịch thanh toán.
  - **4.3.3. Các tính năng số hóa khác:**
    - Ứng dụng thực tế ảo (VR) và thực tế tăng cường (AR) để khách hàng trải nghiệm sản phẩm.
    - Sử dụng chatbot để hỗ trợ khách hàng tự động.
    - Phát triển ứng dụng di động với nhiều tính năng tiện ích.
- **4.4. Chiến lược tiếp thị số**



- **4.4.1. Tối ưu hóa SEO và quảng cáo trên các nền tảng trực tuyến:**
  - Nghiên cứu từ khóa và tối ưu hóa nội dung website.
  - Chạy quảng cáo trên Google Ads, Facebook Ads, và các nền tảng khác.
  - Phân tích hiệu quả của các chiến dịch quảng cáo.
- **4.4.2. Xây dựng thương hiệu và tương tác với khách hàng trên mạng xã hội:**
  - Tạo nội dung hấp dẫn và chia sẻ trên các mạng xã hội (Facebook, Instagram, YouTube).
  - Tổ chức các chương trình khuyến mãi và minigame trên mạng xã hội.
  - Tương tác và giải đáp thắc mắc của khách hàng.
- **4.4.3. Tiếp thị qua người ảnh hưởng (KOL):**
  - Lựa chọn KOL phù hợp với đối tượng khách hàng mục tiêu.
  - Hợp tác với KOL để quảng bá sản phẩm và dịch vụ của Daisan.vn.
  - Đo lường hiệu quả của các chiến dịch tiếp thị KOL.
- **4.5. Chiến lược hợp tác chiến lược**
  - **4.5.1. Hợp tác với nhà sản xuất và chuỗi bán lẻ VLXD:**
    - Ký kết các hợp đồng hợp tác để đảm bảo nguồn cung ứng ổn định.
    - Phối hợp tổ chức các chương trình khuyến mãi và sự kiện.
    - Chia sẻ thông tin và kinh nghiệm.
  - **4.5.2. Hợp tác với các công ty công nghệ và logistics:**
    - Hợp tác để phát triển các giải pháp công nghệ mới.
    - Hợp tác để tối ưu hóa quy trình logistics.
    - Chia sẻ dữ liệu và nguồn lực.
  - **4.5.3. Các hình thức hợp tác chiến lược khác:**
    - Hợp tác với các hiệp hội ngành nghề.
    - Hợp tác với các trường đại học và viện nghiên cứu.
    - Tham gia các sự kiện và hội chợ triển lãm.

## **Chương 5: ẢNH HƯỞNG CỦA DAISAN.VN ĐẾN NGÀNH PHÂN PHỐI VLXD**

- **5.1. Tác động đến hiệu quả thị trường**
  - **5.1.1. Giảm chi phí trung gian và tăng tính minh bạch:**

- Phân tích cách Daisan.vn loại bỏ hoặc giảm thiểu các khâu trung gian trong chuỗi phân phối.
  - Đánh giá tác động của việc này đến giá thành sản phẩm và tính minh bạch của thị trường.
  - Dẫn chứng bằng các số liệu so sánh giá cả, chi phí.
- **5.1.2. Tăng cường cạnh tranh và cải thiện chất lượng dịch vụ:**
  - Làm rõ cách Daisan.vn thúc đẩy sự cạnh tranh giữa các nhà cung cấp trên nền tảng.
  - Đánh giá tác động của sự cạnh tranh này đến chất lượng sản phẩm và dịch vụ.
  - Phân tích các phản hồi và đánh giá của khách hàng.
- **5.1.3. Tác động đến giá cả thị trường:**
  - Phân tích sự biến động của giá cả VLXD trên thị trường từ khi Daisan.vn xuất hiện.
  - Đánh giá vai trò của Daisan.vn trong việc bình ổn giá cả.
  - So sánh giá cả trên Daisan.vn với giá cả ở các kênh phân phối truyền thống.
- **5.2. Tác động đến xu hướng chuyển đổi số**
  - **5.2.1. Thay đổi thói quen mua hàng của khách hàng:**
    - Phân tích sự thay đổi trong hành vi mua sắm của khách hàng (từ mua hàng trực tiếp sang mua hàng trực tuyến).
    - Đánh giá mức độ chấp nhận và sử dụng TMĐT của khách hàng trong ngành VLXD.
    - Khảo sát và phân tích dữ liệu về hành vi mua hàng trực tuyến.
  - **5.2.2. Thúc đẩy ứng dụng công nghệ trong ngành VLXD:**
    - Làm rõ cách Daisan.vn khuyến khích các doanh nghiệp VLXD ứng dụng công nghệ vào hoạt động kinh doanh (quản lý kho, logistics, marketing).
    - Đánh giá tác động của việc này đến năng suất và hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp.
    - Phân tích sự gia tăng các ứng dụng công nghệ trong các doanh nghiệp.
  - **5.2.3. Những ảnh hưởng tới các phương thức kinh doanh truyền thống:**
    - Phân tích sự thay đổi của các phương thức bán hàng truyền thống khi có Daisan.vn.

- Đánh giá mức độ ảnh hưởng của Daisan.vn đến các đại lý truyền thống, các cửa hàng, các nhà phân phối nhỏ lẻ.
  - Nghiên cứu các phương pháp các doanh nghiệp truyền thống thay đổi để thích ứng.
- **5.3. Tác động đến doanh nghiệp nhỏ và vừa**
  - **5.3.1. Cơ hội tiếp cận thị trường và nguồn hàng:**
    - Làm rõ cách Daisan.vn tạo cơ hội cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tiếp cận thị trường rộng lớn hơn.
    - Đánh giá tác động của việc này đến doanh thu và lợi nhuận của các DNNVV.
    - Khảo sát các doanh nghiệp nhỏ về mức độ tăng trưởng sau khi bán trên Daisan.
  - **5.3.2. Hỗ trợ phát triển năng lực cạnh tranh:**
    - Phân tích cách Daisan.vn cung cấp các công cụ và dịch vụ hỗ trợ cho các DNNVV (marketing, logistics, tài chính).
    - Đánh giá tác động của việc này đến năng lực cạnh tranh của các DNNVV.
    - Phỏng vấn các đại diện doanh nghiệp nhỏ đã sử dụng dịch vụ từ Daisan.
  - **5.3.3. Những thay đổi trong cơ cấu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong ngành:**
    - Phân tích các thay đổi về mô hình kinh doanh của các DNNVV khi tham gia nền tảng Daisan.
    - Đánh giá mức độ thích nghi của các DNNVV với môi trường kinh doanh trực tuyến.
    - Phân tích xem các doanh nghiệp nhỏ đã thay đổi chiến lược ra sao.
- **5.4. Đánh giá các khía cạnh kinh tế-xã hội**
  - **5.4.1. Tạo thêm công ăn việc làm:**
    - Phân tích tác động của Daisan.vn đến thị trường lao động trong ngành VLXD (tạo thêm việc làm cho các vị trí liên quan đến TMĐT, logistics).
    - Đánh giá tác động của việc này đến thu nhập và chất lượng cuộc sống của người lao động.
    - Thống kê số lượng việc làm được tạo thêm.
  - **5.4.2. Gia tăng sự tiện lợi cho người tiêu dùng:**

- Phân tích cách Daisan.vn mang lại sự tiện lợi cho người tiêu dùng (tiết kiệm thời gian, chi phí, dễ dàng so sánh sản phẩm).
- Đánh giá tác động của việc này đến sự hài lòng của người tiêu dùng.
- Khảo sát mức độ hài lòng của khách hàng mua hàng trên Daisan.
- **5.4.3. Gia tăng tính minh bạch của thị trường:**
  - Phân tích cách Daisan.vn góp phần tăng cường tính minh bạch của thị trường VLXD (cung cấp thông tin đầy đủ về sản phẩm, giá cả, nhà cung cấp).
  - Đánh giá tác động của việc này đến sự tin tưởng của người tiêu dùng và các doanh nghiệp.
  - Phân tích các chỉ số về độ minh bạch của thị trường.

## **Chương 6: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**

- **6.1. Tóm tắt kết quả nghiên cứu và đóng góp của luận án**
  - **6.1.1. Tóm tắt các kết quả nghiên cứu chính:**
    - Nhắc lại các kết quả nghiên cứu quan trọng về mô hình kinh doanh, chiến lược phát triển, và tác động của Daisan.vn.
    - Nhấn mạnh những phát hiện mới và đóng góp của luận án.
  - **6.1.2. Đánh giá mức độ đạt được mục tiêu nghiên cứu:**
    - So sánh kết quả nghiên cứu với các mục tiêu đã đề ra ở chương 1.
    - Làm rõ mức độ đáp ứng các câu hỏi nghiên cứu.
- **6.2. Kiến nghị cho Daisan.vn và các doanh nghiệp VLXD**
  - **6.2.1. Kiến nghị cho Daisan.vn:**
    - Các giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động, mở rộng thị trường, và tăng cường năng lực cạnh tranh.
    - Các giải pháp để giải quyết các thách thức đã được phân tích ở chương 3 và 4.
  - **6.2.2. Kiến nghị cho các doanh nghiệp VLXD khác:**
    - Các khuyến nghị về việc ứng dụng TMĐT vào hoạt động kinh doanh.
    - Các khuyến nghị về việc hợp tác với các nền tảng TMĐT như Daisan.vn.
- **6.3. Kiến nghị cho các cơ quan quản lý nhà nước**

- **6.3.1. Chính sách hỗ trợ phát triển TMĐT trong ngành VLXD:**
  - Các chính sách về khuyến khích đầu tư, đào tạo nguồn nhân lực, và xây dựng hạ tầng công nghệ.
  - Các chính sách về quản lý chất lượng sản phẩm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.
- **6.3.2. Giải pháp để thúc đẩy chuyển đổi số trong ngành xây dựng:**
  - Các chương trình hỗ trợ các doanh nghiệp xây dựng ứng dụng công nghệ số.
  - Các giải pháp để phát triển hệ sinh thái số cho ngành xây dựng.
- **6.4. Hạn chế của luận án và hướng nghiên cứu tiếp theo**
  - **6.4.1. Hạn chế của luận án:**
    - Nêu rõ những hạn chế về phạm vi, phương pháp, và dữ liệu nghiên cứu.
    - Giải thích lý do của những hạn chế này.
  - **6.4.2. Hướng nghiên cứu tiếp theo:**
    - Đề xuất các hướng nghiên cứu sâu hơn về các vấn đề liên quan đến Daisan.vn và TMĐT trong ngành VLXD.
    - Mở rộng phạm vi nghiên cứu để bao gồm các thị trường khác hoặc các loại hình doanh nghiệp khác.

## Phản kết luận

- Tóm lại những điểm chính
- Đưa ra dự đoán về sự phát triển của ngành cũng như Daisan.vn trong tương lai.

## Tài liệu tham khảo

- **1. Tiêu chí lựa chọn tài liệu:**
  - Xác định rõ các tiêu chí lựa chọn tài liệu tham khảo (ví dụ: tính khoa học, tính cập nhật, tính phù hợp với đề tài).
  - Phân loại tài liệu theo các nguồn (sách, báo, tạp chí khoa học, báo cáo, website, v.v.).
- **2. Hình thức trình bày:**
  - Tuân thủ theo một chuẩn định dạng trích dẫn thống nhất (ví dụ: APA, MLA, Chicago).

- Sắp xếp tài liệu theo thứ tự bảng chữ cái hoặc theo thứ tự xuất hiện trong luận án.
- Đảm bảo tính chính xác và đầy đủ của thông tin trích dẫn (tên tác giả, tên bài viết, tên tạp chí, nhà xuất bản, năm xuất bản, v.v.).
- **3. Các nguồn tài liệu chính:**
  - Các công trình nghiên cứu khoa học về TMĐT, logistics, quản trị kinh doanh, ngành xây dựng.
  - Các báo cáo thị trường, báo cáo ngành về VLXD và TMĐT.
  - Các tài liệu từ các cơ quan quản lý nhà nước về chính sách phát triển TMĐT.
  - Các tài liệu từ Daisan.vn (báo cáo, thông cáo báo chí, website).
  - Các nguồn tin tức về ngành xây dựng, và các sàn TMĐT lớn.

## **Phụ lục**

- **1. Bảng hỏi khảo sát:**
  - Bảng hỏi được sử dụng trong nghiên cứu định lượng.
  - Thông tin chi tiết về đối tượng khảo sát, phương pháp lấy mẫu, và quy trình thực hiện khảo sát.
- **2. Bảng số liệu thống kê:**
  - Các bảng số liệu thống kê được sử dụng trong phân tích dữ liệu.
  - Nguồn gốc của các số liệu thống kê.
- **3. Kết quả phỏng vấn sâu:**
  - Tóm tắt các nội dung chính của các cuộc phỏng vấn sâu.
  - Bảng mã hóa và phân tích nội dung phỏng vấn.
- **4. Các tài liệu bổ sung:**
  - Các tài liệu khác có liên quan đến đề tài nghiên cứu (ví dụ: sơ đồ tổ chức của Daisan.vn, các mẫu hợp đồng, các hình ảnh minh họa).

## **Phân kết luận**

- **1. Tóm tắt những điểm chính:**
  - Tóm tắt ngắn gọn các kết quả nghiên cứu chính và đóng góp của luận án.
  - Nhấn mạnh lại tầm quan trọng của đề tài nghiên cứu và ý nghĩa của các kết quả nghiên cứu.

- **2. Đưa ra dự đoán về sự phát triển của ngành cũng như Daisan.vn trong tương lai:**
  - Dựa trên các kết quả nghiên cứu và phân tích, đưa ra các dự đoán về xu hướng phát triển của ngành VLXD và TMĐT trong tương lai.
  - Dự đoán về vai trò và vị thế của Daisan.vn trong thị trường.
  - Đưa ra các ảnh hưởng của các công nghệ mới nổi.
- **3. Đánh giá tính ứng dụng của luận văn:**
  - Đánh giá lại những giá trị thực tiễn mà luận án mang lại.
  - Nhấn mạnh việc Daisan.vn cần có các biện pháp gì để có thể phát triển bền vững.

**Những lưu ý quan trọng:**

- **Tính nhất quán:** Đảm bảo tính nhất quán trong cách trình bày và trích dẫn tài liệu.
- **Tính khách quan:** Giữ thái độ khách quan và trung thực trong quá trình nghiên cứu và trình bày kết quả.
- **Tính độc đáo:** Luận văn cần thể hiện được tính độc đáo và đóng góp mới vào lĩnh vực nghiên cứu.
- **Tính khả thi:** Các kiến nghị và giải pháp cần mang tính khả thi và có thể áp dụng vào thực tiễn.

**Hy vọng những thông tin trên sẽ giúp bạn hoàn thiện luận án tiến sĩ của mình. Nếu cần bổ sung thêm thông tin hoặc chỉnh sửa phần nào, bạn liên hệ Zalo 0964516363 - Hotline 1800646498 Daisan.vn**