

Từ một nhu cầu cá nhân. Đến một hành trình chăm sóc dài hạn.

IKI phát triển hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe chủ động, ưu tiên phụ nữ và mở rộng tới gia đình. Ứng dụng là điểm thu hút và đồng hành cá nhân hóa; kiến thức, khóa học và sản phẩm kết nối thành hành trình phục vụ lâu dài.

Điểm vào

Ưu tiên hiện tại

Doanh thu định hướng

Nhu cầu chăm sóc làn da

Thu hút & giữ người dùng

Khóa học & sản phẩm

Tổng quan chiến lược · Cập nhật 08.09.2026 · Thông tin định hướng do nhà sáng lập cung cấp

01 · NHU CẦU KHỞI ĐẦU

Người dùng cần một bước bắt đầu phù hợp với mình.

Làn da thay đổi, nhiều sản phẩm khó theo dõi, lịch sinh hoạt bận rộn: IKI chọn những nhu cầu gần gũi để bắt đầu cuộc trò chuyện về chăm sóc cá nhân.

Từ đó, nội dung mở rộng sang ăn uống, nghỉ ngơi, vận động và chăm sóc gia đình. Đây là giả thuyết tiếp cận thị trường cần được kiểm chứng qua người dùng thật.

Phân khúc mở đầu: phụ nữ quan tâm chăm da và muốn thực hành chăm sóc bản thân thuận tiện hơn. Nhóm tuổi, nhu cầu và kênh hiệu quả nhất sẽ được xác định qua thử nghiệm.

02 · VÒNG LẬP GIÁ TRỊ & KINH DOANH

Thu hút bằng nhu cầu. Giữ lại bằng sự hữu ích.

01

Chạm đúng nhu cầu

Landing page theo từng nhu cầu cụ thể, kết hợp cộng đồng hiện có và quảng cáo mở rộng.

02

Trải nghiệm cá nhân hóa

App hỗ trợ ghi nhận, đọc nhãn và thực hành những việc nhỏ phù hợp.

03

Học điều đang cần

Kiến thức về da, bữa ăn, nghỉ ngơi và vận động được kết nối với mối quan tâm của người dùng.

04

Mở rộng tới gia đình

Người dùng tiếp tục tìm hiểu cách chăm sóc người thân qua kho kiến thức và chương trình phù hợp.

05

Chọn hỗ trợ sâu hơn

Khóa học và sản phẩm xuất hiện theo nhu cầu, không là điều kiện để nhận giá trị ban đầu.

06

Tiếp tục đồng hành

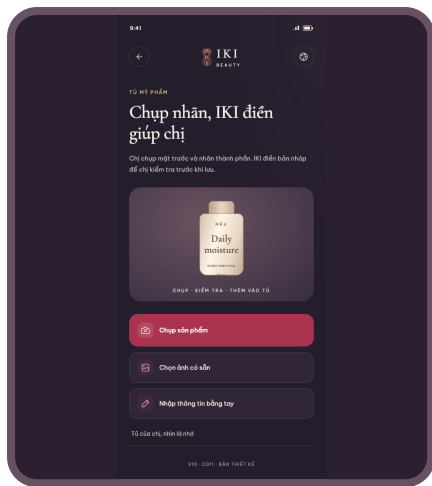
Sau khi mua, người dùng quay lại để học, thực hành và ghi nhận. Phản hồi giúp cải thiện trải nghiệm.

Sau mua → tiếp tục thực hành trong app → hiểu nhu cầu rõ hơn → phục vụ phù hợp hơn.

03 · TRẢI NGHIỆM SẢN PHẨM

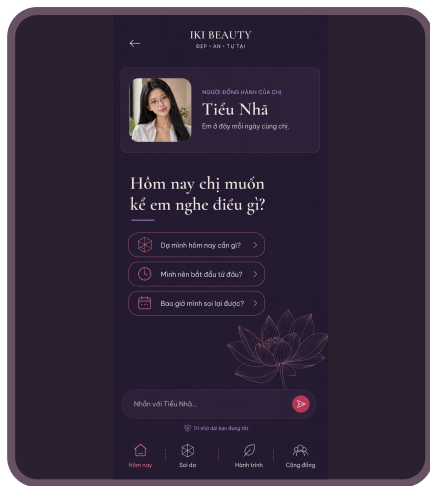
Cá nhân hóa qua những việc cụ thể.

Ảnh từ bộ thiết kế IKI Beauty. Minh họa trải nghiệm dự kiến; không phải bằng chứng chức năng đã vận hành hoặc đã được kiểm chứng chuyên môn.



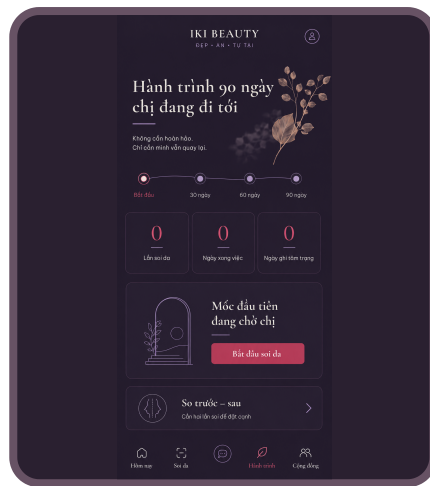
Bớt thao tác nhập

Chụp nhẵn sản phẩm, kiểm tra thông tin trước khi lưu.



Có người đồng hành

Tiểu Nhã hỗ trợ tìm hiểu và gợi ý bước tiếp theo.



Có lý do quay lại

Nhật ký và hành trình hỗ trợ thực hành theo thời gian.

04 · MÔ HÌNH DOANH THU

Tạo quan hệ trước. Mở rộng giá trị theo nhu cầu.

Khóa học

Người dùng tìm hiểu sâu và thực hành có hướng dẫn qua chương trình phù hợp. Website hiện có Học Viện và các chương trình giới thiệu.

Sản phẩm

Người dùng lựa chọn sản phẩm sau khi hiểu nhu cầu và thông tin. Danh mục và giao dịch kết nối tới cửa hàng hiện có.

Thuê bao ứng dụng

Triển khai ở giai đoạn sau, khi giá trị sử dụng lặp lại đã được chứng minh. Chưa chốt giá hoặc quyền lợi thuê bao cho IKI Beauty trong tài liệu này.

Có danh mục kinh doanh hiện hữu không đồng nghĩa đã chứng minh doanh thu do app tạo ra. Hiệu quả chuyển đổi, mua lại và lợi nhuận của vòng lặp mới cần được đo riêng.

Cộng đồng để học. Landing page để mở rộng.

Nền tảng cộng đồng

Nhà sáng lập cho biết IKI đã có cộng đồng sẵn có. Định hướng sử dụng tệp này để mời thử, nhận phản hồi và xác định trải nghiệm có ích trước khi mở rộng.

Tài liệu này chưa công bố quy mô cộng đồng, số người hoạt động hoặc tỷ lệ chuyển đổi đã được đối soát.

Thu hút người dùng mới

Kế hoạch triển khai các landing page riêng cho nhu cầu chăm da, quản lý sản phẩm và thói quen chăm mình; quảng cáo trên nhiều nền tảng để tiếp cận người ngoài cộng đồng.

Đo riêng người dùng từ cộng đồng và quảng cáo. Chỉ quảng bá tính năng có thể thực hiện đúng trải nghiệm đã hứa.

Thông điệp cụ thể → landing phù hợp → hoàn thành trải nghiệm đầu tiên → quay lại sử dụng.

Điều đã có.

Điều cần chứng minh tiếp.

ĐÃ CÓ CĂN CỨ

Nền tảng để bắt đầu

- Website, kho Blog, trang Học Viện, cộng đồng và cửa hàng hiện hành.
- Bộ màn hình và các luồng thiết kế IKI Beauty đã được xây dựng.
- Đội ngũ sáng lập và hội đồng quản trị được công bố trên website.
- Cộng đồng sẵn có theo thông tin nhà sáng lập cung cấp.

ĐỊNH HƯỚNG TRIỂN KHAI

Webapp trước

- Hoàn thiện luồng sử dụng và xác nhận các tính năng hoạt động thực tế.
- Thử nghiệm với người dùng; mở rộng qua landing và quảng cáo khi đáp ứng trải nghiệm.
- iOS và Android ở giai đoạn tiếp theo.
- Thuê bao triển khai sau khi xác định giá trị sử dụng lặp lại.

Chưa công bố dữ liệu người dùng hoạt động, duy trì sử dụng, doanh thu từ app, chi phí thu hút hay chi phí phục vụ đã được kiểm chứng. Chưa khẳng định mô hình đã tìm được mức độ phù hợp với thị trường.

07 · CÁCH ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ

Đo người dùng nhận giá trị.

Đo hiệu quả của cả hành trình.

Kích hoạt	Tỷ lệ người mới hoàn thành một trải nghiệm có ích đầu tiên, tách theo kênh và nhu cầu.
Quay lại	Tỷ lệ quay lại ngày 7 và ngày 30 theo từng nhóm bắt đầu; số ngày có thực hành hữu ích.
Chuyển đổi	Tỷ lệ từ sử dụng app/đọc kiến thức tới khóa học hoặc sản phẩm; đối chiếu thời điểm và nguồn.
Mua lại & lợi nhuận	Mua lại theo nhóm khách; lợi nhuận sau chi phí sản phẩm, AI, hỗ trợ và marketing.
Khả năng mở rộng	Chi phí có một người dùng đã kích hoạt và quay lại; chi phí có khách mua, thời gian thu hồi theo dữ liệu thật.

Đây là bộ chỉ số dự kiến theo dõi, không phải kết quả đã đạt hoặc mục tiêu số đã cam kết.

08 · NIỀM TIN & NĂNG LỰC THỰC THI

Phát triển trên nền tảng

quan hệ lâu dài.

Giá trị trước giao dịch

Nội dung và công cụ phải hữu ích ngay cả khi người dùng chưa mua. Gợi ý thương mại cần rõ lý do và để người dùng chủ động lựa chọn.

AI có giới hạn rõ

Thông tin đọc từ nhãn cần được kiểm tra. Không suy ra bệnh lý từ ảnh da. Luồng dữ liệu, quyền riêng tư và hỗ trợ chuyên môn phải khớp cách triển khai thực tế.

Đội ngũ kết hợp nhiều vai trò

Nguyễn Văn Hưng – CEO & Founder; Phạm Ngọc Thanh Tâm – CMO & Co-founder; Nguyễn Hoàng Hải – Board Member, Fundraising Coach. Hồ sơ chi tiết tại trang [Đội ngũ](#).

[Gặp đội ngũ →](#)

MỞ ĐẦU MỘT CUỘC TRAO ĐỔI

Cùng tìm hiểu khả năng phát triển của IKI.

Chúng tôi mong muốn trao đổi với đối tác và nhà đầu tư quan tâm đến chăm sóc sức khỏe chủ động, sản phẩm số phục vụ đời sống và mô hình kết nối nội dung với thương mại.

Buổi trao đổi tiếp theo có thể tập trung vào demo hoạt động, nguồn người dùng, dữ liệu thử nghiệm, hiệu quả kinh doanh và nguồn lực cần cho giai đoạn triển khai.

[Trao đổi với HOPE CORP ↗](#)

Chưa chốt quy mô gọi vốn, định giá hoặc điều khoản đầu tư trong tài liệu này.

Căn cứ thông tin

Định hướng mô hình, cộng đồng hiện có và lộ trình do nhà sáng lập cung cấp trong trao đổi ngày 08.09.2026. Sản phẩm số minh họa từ bộ thiết kế IKI Beauty. Các trang hiện hành bên dưới xác nhận sự hiện diện của tài sản/kênh, không xác nhận kết quả kinh doanh.

[Blog hiện hành ↗](#) [Học Viện ↗](#) [Cộng đồng ↗](#) [Cửa hàng ↗](#) [Hồ sơ đội ngũ ↗](#)