



BẢN TIN

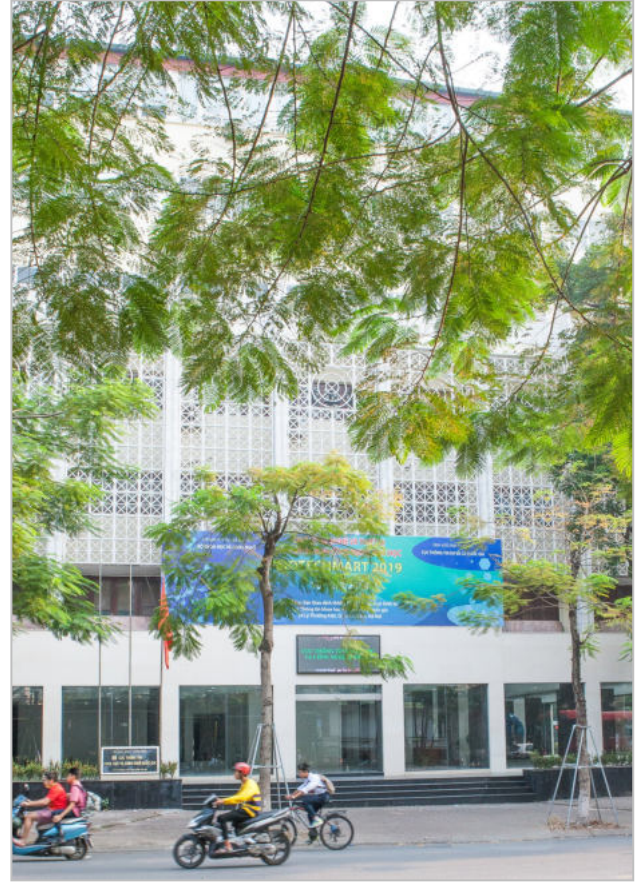
# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 10.2022



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Phát động Ngày hội Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo quốc gia TECHFEST Việt Nam 2022
- 02 'Sau đại dịch, rất nhiều dự án khởi nghiệp đầy năng lượng, sáng tạo'
- 03 Quý khởi nghiệp đầu tiên của TP.Cần Thơ: đa dạng danh mục từ kinh doanh nông nghiệp tới công nghệ, Internet
- 04 20 triệu USD được rót vào startup Việt Jio Health



## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Khởi nghiệp trong "bão" COVID-19
- 06 Các nhà đầu tư hàng đầu ở khu vực Đông Nam Á đầu tư vào các công ty khởi nghiệp AI

### **CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA**

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội  
Tel: (024) 38262718

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Kinh nghiệm trở thành startup triệu đô nhờ khởi đầu bằng Tư duy Nền tảng

# PHÁT ĐỘNG NGÀY HỘI KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO QUỐC GIA TECHFEST VIỆT NAM 2022

Ngày 22/3/2022, TECHFEST VIỆT NAM năm thứ 8 chính thức được phát động như một nền tảng kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, kết nối các hoạt động triển khai xuyên suốt trong cả năm với mục tiêu thúc đẩy hoạt động đổi mới sáng tạo, đặc biệt từ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

### Phát triển mạng lưới kết nối trí thức kiều bào

Phát biểu tại lễ phát động, ông Phạm Hồng Quát, Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ cho biết, từ năm 2016, Chính phủ đã lựa chọn là năm “Quốc gia khởi nghiệp”, cho thấy sự quan tâm đặc biệt của Chính phủ cho vấn đề khởi nghiệp. Chính phủ và các Bộ, ngành, địa phương đã ban hành cơ chế pháp lý, chính sách, những đề án cụ thể hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam.

Từ đó đến nay, hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam đã từng bước được hình thành, củng cố và đang phát triển mạnh mẽ. Tuy nhiên, bên cạnh những tiềm năng đáng ghi nhận, các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam vẫn đang đối mặt với nhiều khó khăn như thiếu vốn, nhân sự, kinh nghiệm quản trị doanh nghiệp..., cần nhận được sự hỗ trợ mạnh mẽ, đặc biệt từ những doanh nghiệp, nhà khởi nghiệp thành công đi trước để tiếp tục tăng tốc, bứt phá hơn nữa.

Theo ông Ngô Hường Nam, Phó Chủ nhiệm Ủy ban Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài cho biết, Việt Nam hiện có khoảng 5,3 triệu người ở nước ngoài, trong đó 10% là các chuyên gia, trí thức; Khoảng 50 Hội trí thức và mạng lưới trí thức người Việt đã thành lập tại các nước, có hơn 500.000 chuyên gia, trí thức người Việt Nam ở nước ngoài làm việc ở các viện nghiên cứu, trường đại học, công ty kỹ thuật và công nghệ cao tại các nước và nhiều tổ chức quốc tế trong hầu hết các ngành và lĩnh vực mũi nhọn.

“Đây là nguồn lực trí tuệ hết sức quý báu mà chúng ta có thể kết nối với hệ sinh thái đổi mới sáng tạo quốc gia, đồng thời, cộng đồng này cũng là cầu nối để kết nối hệ sinh thái đổi mới sáng tạo trong nước với các nước phát triển. Bước đầu chúng ta đã khởi động được chương trình cố vấn khởi nghiệp toàn cầu với hơn 50 chuyên gia người Việt ở nước ngoài tham dự. Chúng ta cũng kết nối được mạng lưới trí thức kiều bào với 21 mạng lưới từ 15 quốc gia. TECHFEST 2022 lần này chúng tôi kỳ vọng sự kết nối sẽ đưa lên tầm sâu, cao hơn vào hệ sinh thái đổi mới sáng tạo quốc gia”, ông Nam cho biết thêm.

TECHFEST 2022 mong muốn là cầu nối để nhiều trí thức kiều bào ở nước ngoài tham gia vào hệ sinh thái đổi mới sáng tạo quốc gia tại Việt Nam.

### Đặt ra bài toán thiết thực để đồng hành với hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo quốc gia

Theo Thứ trưởng Bộ Khoa học và công nghệ (KH&CN) Trần Văn Tùng, trong hai năm qua, đại dịch COVID-19 đã và đang tác động toàn diện và sâu rộng tới mọi mặt của kinh tế, xã hội, ảnh hưởng tiêu cực tới sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, mà trực tiếp là các doanh nghiệp. Vì vậy, sự quyết tâm, đồng lòng và tập trung nguồn lực để vượt qua giai đoạn khó khăn này là hết sức cần thiết. Đại dịch còn hạn chế khả năng tiếp cận nguồn lực từ quốc tế, hạn chế sự tương tác, gặp gỡ, trao đổi kinh doanh... đồng thời, cũng là động lực cho sự đổi mới, sáng tạo, là cơ hội cho ứng dụng khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo.

"Ngày giữa tâm bão đại dịch năm 2021, hệ sinh

thái khởi nghiệp sáng tạo quốc gia đã thu hút được số lượng vốn đầu tư cao nhất từ trước tới nay, hơn 1,5 tỷ USD. Đó là minh chứng rõ ràng nhất, chắc chắn nhất cho tiềm lực và năng lực của trí tuệ Việt Nam. Hơn bao giờ hết, động lực này cần được tiếp tục khuyến khích, hỗ trợ để phát triển, để tạo lập làn sóng đổi mới sáng tạo mới, góp phần phục hồi và phát triển kinh tế trong thời kỳ hậu COVID-19", Thứ trưởng Trần Văn Tùng khẳng định.

"Ngay lúc này, chúng tôi mong muốn rằng, các doanh nghiệp, tổ chức chính trị-xã hội, cơ quan chính quyền hãy cùng vào cuộc, đặt ra những bài toán thiết thực để đồng hành với hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo quốc gia, nâng cao năng lực đổi mới sáng tạo của từng người dân, của từng doanh nghiệp, như chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính tại TECHFEST 2021: đổi mới sáng tạo cần bám sát chủ trương của Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XIII đề ra,

góp phần làm cho mọi người dân ấm no, hạnh phúc, bảo vệ chủ quyền và toàn vẹn lãnh thổ, chứng minh trí tuệ, sức sáng tạo của con người Việt Nam", Thứ trưởng Trần Văn Tùng nhấn mạnh.

Thích ứng với bối cảnh bình thường mới, mở rộng cơ hội tiếp cận tri thức và kết nối toàn cầu, TECHFEST Việt Nam 2022 là chuỗi các hoạt động trực tiếp kết hợp trực tuyến, ứng dụng những công nghệ tiên tiến như triển lãm ảo 2D và 3D, phòng họp thực tế ảo, ... cho các hoạt động hội thảo, hội nghị chuyên môn, cuộc thi, kết nối đầu tư, ... trên một nền tảng thống nhất.

TECHFEST Việt Nam 2022 hứa hẹn đem lại nhiều trải nghiệm mới, cơ hội mới cho người tham dự, cho dù là nhà đầu tư, nhà hoạch định chính sách, chuyên gia, cố vấn, huấn luyện viên hay các nhà sáng lập, nhóm nghiên cứu, dù ở Việt Nam hay trên thế giới./.

**TECHFEST VIỆT NAM 2022 được phát động bởi Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp Khoa học và công nghệ (NATEC), Ủy ban Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài (Ủy ban Nhà nước về NVNONN), Quỹ Khởi nghiệp Doanh nghiệp Khoa học Công nghệ Việt Nam (SVF), Văn phòng Đề án 844 (ISEV), Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo Quốc gia (NSSC) và các đối tác đồng hành, hứa hẹn quy tụ hàng ngàn doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, các đơn vị hỗ trợ, chuyên gia, nhà đầu tư trên nhiều lĩnh vực công nghệ, các khía cạnh liên quan đến khởi nghiệp sáng tạo trong nước cũng như quốc tế.**

**TECHFEST VIỆT NAM 2022 hướng tới thúc đẩy môi trường thuận lợi cho sự hình thành và phát triển của loại hình doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo. TECHFEST Việt Nam 2022 cũng mong muốn truyền cảm hứng, động lực đổi mới sáng tạo tới từng người dân theo những định hướng từ đồng chí Thủ tướng Chính phủ, thể hiện khát khao lớn lao về một tương lai tốt đẹp và văn minh hơn. Các hoạt động của TECHFEST Việt Nam 2022 sẽ liên tục được cập nhật trên website và Fanpage.**

*Mọi thông tin chi tiết vui lòng truy cập Website: <https://techfest.vn/>*

*hoặc Fanpage: <https://www.facebook.com/techfestvietnam>*

*Thông tin liên hệ TECHFEST Việt Nam 2022:*

*(Ms.) Bùi Thanh Hằng - Điều phối Truyền thông; SĐT: 0869 889 869*

*Nguồn: Tổng hợp*



## 'SAU ĐẠI DỊCH, RẤT NHIỀU DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP ĐẦY NĂNG LƯỢNG, SÁNG TẠO'

*TTO - Đó là nhận xét của ông Don Lâm, Tổng Giám đốc VinaCapital, tại buổi họp báo chương trình Tuổi Trẻ Golf Tournament For Startup 2022 diễn ra tại khách sạn Sheraton (quận 1, TP.HCM) vào chiều ngày 22/3/22.*

Ban tổ chức Tuổi Trẻ Golf Tournament For Startup 2022 (gồm Hội Liên hiệp Thanh Niên Việt Nam TP.HCM và Báo Tuổi Trẻ) vừa tổ chức họp báo công bố các hoạt động của chuỗi sự kiện hành trình 3 năm hướng đến quốc gia khởi nghiệp.

Sau các hoạt động trong hai năm liên tiếp (2019 - 2020), chuỗi sự kiện lần 3 đã quay trở lại, nhằm tạo sân chơi ý nghĩa và khích lệ tinh thần khởi nghiệp cho các startup cả nước.

Theo ông Lê Xuân Trung, Phó Tổng biên tập báo Tuổi Trẻ, một trong các điểm nhấn của chương trình năm nay là buổi talkshow "Cảm hứng khởi nghiệp" dự kiến diễn ra tại hội trường Trần Chí Đáo, Đại học Quốc gia TP.HCM vào ngày 31/3/22 với sự tham dự của hàng nghìn bạn trẻ và các chuyên gia uy tín. Đây là một phần trong chuỗi sự kiện trong chương trình Tuổi Trẻ Golf Tournament For Startup 2022 và là nơi các nhà khởi nghiệp trẻ có thể cập

nhật các thông tin hữu ích trong lĩnh vực khởi nghiệp, giao lưu và đưa ra nhiều ý tưởng hấp dẫn liên quan đến chương trình.

"Chuỗi sự kiện không chỉ khuyến khích tinh thần thể thao mà còn kết nối giữa các doanh nghiệp với các bạn trẻ mới lập nghiệp, khởi nghiệp. Nhiều giải thưởng có giá trị đã được trao cho các golf thủ xuất sắc và những gương mặt startup tiêu biểu thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau", nhà báo Lê Xuân Trung nhấn mạnh.

Ông Don Lâm, Tổng Giám đốc VinaCapital, bày tỏ sự ngạc nhiên khi sau hai năm đại dịch với rất nhiều khó khăn, số lượng người trẻ đăng ký tham dự chương trình vẫn đa dạng, mang nhiều năng lượng và sáng tạo.

"Trong số các bạn trẻ gửi dự án về tham dự, có một học sinh chỉ mới học lớp 12. Bản thân tôi cũng biết đến một bạn trẻ khác chỉ mới 12 tuổi đã có



*Toàn cảnh buổi họp báo chương trình Tuổi Trẻ Golf Tournament For Startup 2022.*

startup bán giày sneaker qua mạng xã hội. Ngày nay, nhiều bạn trẻ Việt Nam đã táo bạo hơn và đặc biệt là biết suy nghĩ về cộng đồng, các giải pháp cho đại dịch, giúp đỡ người có hoàn cảnh khó khăn", ông nói.

Trong khi đó, bà Nguyễn Thị Diệu Hằng, giám đốc Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp BSSC, chia sẻ giá trị lớn nhất mà chương trình mang lại cho những người trẻ không chỉ dừng lại ở hiện kim, mà chính là mạng lưới các mối quan hệ với những

doanh nhân thành đạt, những nhà đầu tư tiềm năng, tạo cơ hội để các startup học hỏi kinh nghiệm và lắng nghe những câu chuyện truyền cảm hứng.

Được tổ chức từ năm 2019, chuỗi hoạt động thường niên đã thu hút hàng trăm dự án khởi nghiệp thành công tại TP.HCM và nhiều nơi trên cả nước gửi về tham dự. Qua tuyển chọn, ban tổ chức đã vinh danh và hỗ trợ trên 50 dự án tiêu biểu thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau./.

**Trong khuôn khổ của chuỗi hoạt động, giải golf là một sự kiện quy tụ gần 400 golf thủ tranh tài, nhiều doanh nhân có những câu chuyện khởi nghiệp thú vị muốn chia sẻ cho giới trẻ và nâng bước thế hệ đàn em trên con đường khởi nghiệp. Dự kiến, giải golf sẽ diễn ra tại sân golf Long Thành (TP. Đồng Nai) vào 12h ngày 25/3/22.**

**Đêm gala, giao lưu giữa các nhà khởi nghiệp trẻ với các môn thủ dự kiến diễn ra vào 18h30 cùng ngày. Trong khi đó, chương trình talkshow "Cảm hứng khởi nghiệp" diễn ra vào ngày 31/3/22 sẽ có sự tham gia của các khách mời như chuyên gia Nguyễn Mạnh Tường, Phó Chủ tịch HĐQT, kiêm Tổng Giám đốc MoMo; Kevin Tùng Nguyễn - Under 30 Forbes châu Á 2019, CEO/Founder JobHopin; Nguyễn Khắc Minh Trí, nhà sáng lập của Mimosatek - startup được vinh danh và nhận giải đặc biệt năm 2020; Forbes Under 30 Lê Yên Thanh, nhà sáng lập, CEO ứng dụng BusMap - startup được vinh danh và nhận hỗ trợ năm 2020, cùng nhiều chuyên gia uy tín khác.**

# QUỸ KHỞI NGHIỆP ĐẦU TIÊN CỦA TP. CẦN THƠ: ĐA DẠNG DANH MỤC TỪ KINH DOANH NÔNG NGHIỆP TỚI CÔNG NGHỆ, INTERNET

*Cafef.vn - Quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo FUNDGO (tên gọi tắt là FUNDGO) đã chính thức được thành lập. Đây là quỹ đầu tiên của TP. Cần Thơ cũng như Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) hình thành với mục đích hỗ trợ, bảo trợ và đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp.*

Với sứ mệnh ươm mầm và đầu tư dài hạn vào các đơn vị khởi nghiệp có tính sáng tạo cao, quỹ đầu tư FUNDGO sẽ đa dạng hoá danh mục đầu tư vào các mô hình kinh doanh chuỗi cửa hàng ăn uống, sản xuất nông nghiệp, chăm sóc sức khỏe, công nghệ giáo dục, công nghệ tài chính, công nghệ y học, công nghệ truyền thông và marketing. Đặc biệt, Quỹ khuyến khích cách doanh nghiệp có định hướng công nghệ, từ thiết bị hỗ trợ nông nghiệp cho tới những công nghệ tiên tiến như blockchain.

Quỹ FUNDGO sẽ ưu tiên cho những doanh nghiệp thuộc các ngành kinh tế mũi nhọn của thành phố, các doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao trong sản xuất, các sáng chế có tính thực tiễn và có khả năng thương mại hóa cao. TP. Cần Thơ sẽ lớn mạnh hơn trong tương lai gần với sự hậu thuẫn của Quỹ FUNDGO.

Lễ ra mắt Quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo FUNDGO được diễn ra vào lúc 16 giờ ngày 21/3/2022, với sự hiện diện của hơn 100 đại biểu là lãnh đạo các sở, ban ngành. Bên cạnh đó, chương trình cũng được phát sóng trực tiếp trên nền tảng Facebook, thu hút hơn 11.000 lượt xem và gần 7.000 lượt yêu thích và tương tác trực tuyến.

Sự kiện gồm ba nội dung chính là: chương trình ra mắt Quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo FUNDGO, lễ ký kết giữa các bên liên quan và lễ công bố ra mắt sách dự án sách "Đầu tư tài sản số: từ gốc rễ đến thành công". Chia sẻ về lý do thành lập và mục tiêu

của FUNDGO, tại sự kiện, ông Đinh Tuấn Kiệt - Chủ tịch Quỹ, Chủ tịch Hội doanh nhân trẻ TP. Cần Thơ đã khẳng định: "Với quyết định thành lập cùng những cam kết về nguồn lực và vốn, FUNDGO kỳ vọng sẽ trở thành một đòn bẩy, thúc đẩy sự sáng tạo của cộng đồng doanh nghiệp khởi nghiệp. Quỹ sẽ giúp cho các doanh nghiệp trẻ có những bước tiến nhanh hơn, vững chắc hơn, qua đó góp phần vào sự phát triển chung của TP. Cần Thơ."

Phần cuối chương trình là lễ ký kết hợp tác và công bố ra mắt dự án sách "Đầu tư tài sản số: từ gốc rễ đến thành công" giữa 4 bên gồm: Hiệp hội Thương mại Điện tử Việt Nam (VECOM), Liên minh Chuyển đổi số (DTS), Công ty Cổ phần Công nghệ ONUS và Học viện Chuyển đổi số IM Group với sự chứng kiến của lãnh đạo Công ty Cổ phần TRUSTpay.

Đặc biệt, sự đồng hành của ONUS, ứng dụng đang có 2 triệu nhà đầu tư tài sản số, sẽ đóng góp nhiều kiến thức thực tế cho người tham gia. Đại diện các đơn vị cũng đã có buổi tọa đàm ngắn về những thành tựu trong công cuộc chuyển đổi số tại Việt Nam cũng như tiềm năng của tài sản số.

Tính đến cuối năm 2021, TP. Cần Thơ đã có khoảng 628 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ số, giúp nâng mức doanh thu nội địa chung của ngành lên tới 4.785 tỷ đồng. Điều này cho thấy TP. Cần Thơ đang có những bước tiến mạnh mẽ trong quá trình chuyển đổi số, xu hướng tất yếu và cũng là điều cần làm trong thời đại mới./.

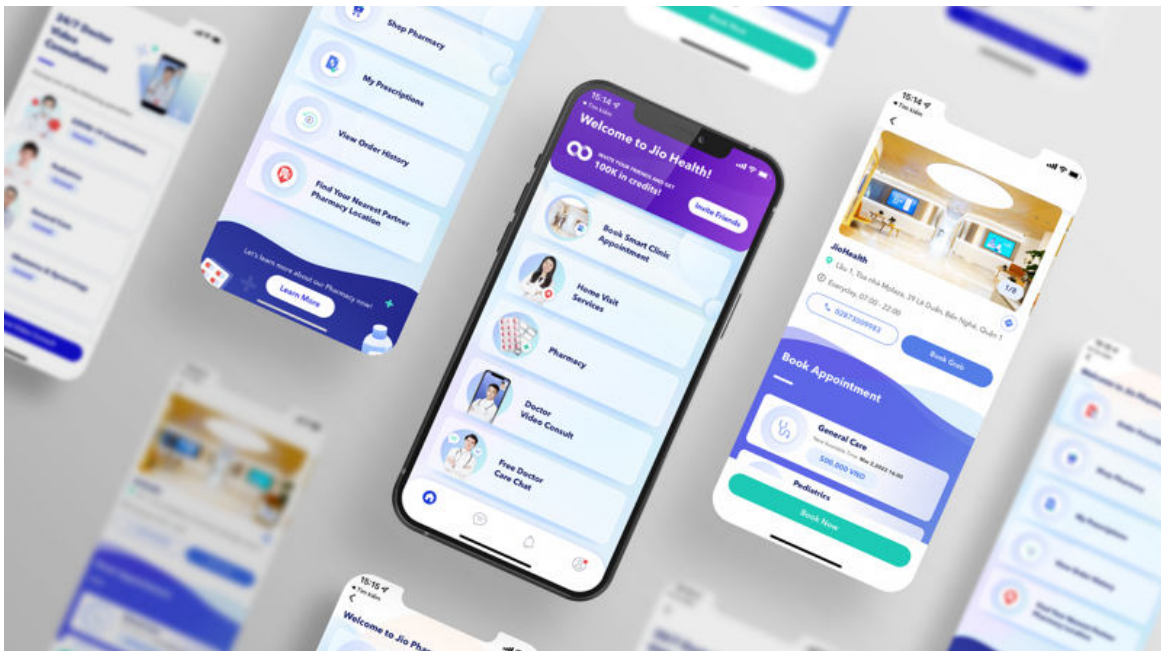
## 20 TRIỆU USD ĐƯỢC RÓT VÀO STARTUP VIỆT JIO HEALTH

*Vneconomy.vn - Nguồn vốn từ khoản đầu tư được cho sẽ giúp startup này mở rộng khả năng cung cấp dịch vụ khám chữa bệnh cho nhiều người tiêu dùng trên phạm vi lớn hơn...*

Jio Health, startup trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe có trụ sở tại Việt Nam vừa hoàn thiện vòng gọi vốn series B trị giá 20 triệu USD do quỹ đầu tư Heritas Capital có trụ sở tại Singapore dẫn đầu. Các nhà đầu tư khác bao gồm Fuchsia Ventures, Kasikorn Bank Group và nhà đầu tư hiện hữu Monk's Hill Ventures.

Jio Health thành lập năm 2014 với vai trò sử dụng công nghệ hiện đại để cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe theo yêu cầu với chi phí phải chăng.

Qua ứng dụng trên smartphone, nền tảng này giúp hỗ trợ các y bác sĩ thăm khám và chăm sóc bệnh nhân mọi lúc mọi nơi một cách thuận tiện hơn. Khách hàng có thể chủ động lựa chọn bác sĩ cũng như đặt lịch khám bệnh, hẹn khám tại nhà, tư vấn sức khỏe trực tuyến hoặc tại phòng khám đa khoa của Jio Health. Bên cạnh đó, khách hàng cũng có thể quản lý y bạ gồm kết quả xét nghiệm tại nhà, hình ảnh chẩn đoán hay đơn thuốc... khi sử dụng ứng dụng này.



Nhà sáng lập và giám đốc điều hành của Jio Health, Raghu Rai cho biết, công ty hiện có 150 nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc đa chuyên khoa trên nền tảng của mình. Nguồn vốn từ khoản đầu tư này được cho là giúp startup này mở rộng khả năng cung cấp dịch vụ khám chữa bệnh cho nhiều người tiêu dùng, hỗ trợ việc ra mắt các phòng khám thông minh bổ sung ở các khu vực, mở rộng nhà cung cấp

và nhóm hỗ trợ lâm sàng, đồng thời thúc đẩy đổi mới nền tảng công nghệ hơn nữa.

Đây không phải lần gọi vốn thành công trị giá triệu USD của Jio Health. Startup ứng dụng công nghệ để thăm khám và chăm sóc sức khỏe tại nhà này từng huy động được 5 triệu USD trong vòng gọi vốn series A do quỹ đầu tư mạo hiểm Monk's Hill Ventures dẫn đầu./.





## KHỞI NGHIỆP TRONG “BÃO” COVID-19

*Vneconomy.vn - Khởi nghiệp trong đại dịch đòi hỏi một nỗ lực phi thường, bởi COVID-19 đang tạo ra những khó khăn chưa từng có tiền lệ, đặc biệt với phụ nữ, thách thức sẽ còn lớn hơn. Tuy nhiên, 2 năm qua cũng có không ít nữ doanh nhân đã vượt khó để khởi nghiệp thành công...*

Tháng 6/2020, Lê Vũ Diễm Hằng khai trương phòng gym thứ hai mang tên GymHaus tại phố Thụy Khuê, Hà Nội. Đây là thời điểm làn sóng dịch COVID-19 lần thứ nhất vừa kết thúc. Tuy nhiên, hợp đồng thuê nhà vừa ráo mực thì đợt dịch lại tiếp tục bùng phát.

Hằng cho biết đó là thời kỳ vô cùng stress, hoang mang, mơ hồ. Điều tốt nhất cô có thể làm là cố gắng động viên chính mình, suy nghĩ tích cực để giữ tinh thần lạc quan nhất. Sau một thời gian ngắn, khi COVID-19 tạm lắng, hiệu suất kinh doanh dần ổn định do nhu cầu về cải thiện sức khỏe của khách hàng vẫn rất cao. Các lần dịch bệnh lẻ tẻ sau đó, Nhà nước cũng không yêu cầu gym đóng cửa nên

Hằng và cộng sự vẫn trụ qua các giai đoạn này.

### **Những bài học giá trị... từ COVID-19**

Tuy nhiên tới tháng 5/2021, mọi dự định kế hoạch của Hằng lại bị đảo lộn. Làn sóng dịch bệnh lần 4 kéo tới như sóng thần. Các phòng gym của cô phải đóng cửa lâu nhất, chính thức là 6 tháng tròn.

Xuất thân là một công chức nên khi khởi nghiệp, Hằng không thể lường hết những sóng gió của thương trường lại nhiều đến như vậy. Ba năm khởi nghiệp, thì đã có hai năm dính COVID, nhiều lúc cô đã tự hỏi, không biết nên dừng lại hay cố gắng tiếp.

May mắn là với tinh thần không đầu hàng trước dịch bệnh, Hằng và đội ngũ công ty đã nỗ lực vượt qua với kết quả tài chính tạm ổn. Đây cũng là dịp để

GymHaus củng cố lại hệ thống và nhân sự.

Cách thức mà Hằng ứng phó để “sống sót” đó là tăng cường truyền thông tới khách hàng về cách tập luyện thay thế như tập online, qua đó, duy trì lượng khách hàng tương đối ổn định, tạo công ăn việc làm cho huấn luyện viên.

Song song, Hằng cũng bán các khóa tập ngắn hạn với giá hợp lý qua hình thức Zoom, Group Private trên Facebook để có doanh thu. GymHaus có thể coi là phòng tập năng động hàng đầu trong giai đoạn dịch bệnh với nhiều gói tập online mới cũng như các hoạt động tập luyện cộng đồng hoàn toàn miễn phí. Ví dụ như chiến dịch 4 tuần độ lại body online; hoạt động Fitness Anywhere thu hút gần 100 người tham gia tập luyện trực tuyến.

Ngoài ra, CEO của GymHaus cũng chịu khó sản xuất các video, vlog để đăng tải trên mạng xã hội, đồng thời hợp tác với truyền hình, báo điện tử làm các series hướng dẫn tập luyện tại nhà. Sự năng động này giúp thương hiệu Gymhaus được biết tới nhiều hơn. Cô cũng chủ động và cởi mở đàm phán để được chủ nhà hỗ trợ tiền thuê tối đa.

Nhìn nhận lại chặng đường sóng gió vừa qua, Lê Vũ Diễm Hằng cho rằng ba năm khởi nghiệp gặp nhiều thách thức nhưng cô và doanh nghiệp vẫn vượt qua ổn thỏa, nhờ dịch bệnh, doanh nghiệp có bắt buộc phải chậm lại, củng cố con người, hệ thống, quy trình và nhờ đó lại tiếp cận được với nhân lực có tài, và mở rộng tệp khách rộng rãi hơn do tôi phục vụ cả khách hàng qua kênh online.

### **Nỗ lực 200% để giữ thương hiệu**

Triệu Thị Linh Giang - Giang Milo là cái tên mới nhưng khá nổi bật gần đây trên thị trường gốm độc bản tại Hà Nội. Bắt đầu khởi nghiệp với gốm vào những năm 2016, ban đầu chỉ định buôn bán gốm Nhật nhưng sau một thời gian “dấn” vào thị trường này, cô nhận thấy gốm Việt không kém cạnh các sản phẩm ngoại nhập, ngược lại, gốm Việt gần gũi, thân thuộc. Nếu hợp tác, bắt tay với các thợ thủ công

lành nghề, cô có thể thoải mái sáng tạo, thiết kế mẫu mới để chiều khách hàng khó tính.

Nghĩ là làm, Giang mò mẫm lên làng gốm Hương Canh, Vĩnh Phúc, trước đây vốn là một làng nghề chuyên làm chum vại nhưng đã gần như thất truyền, ngừng sản xuất vì những sản phẩm quá đơn giản, không có mẫu mã mới, bắt mắt. Trong làng chỉ còn hai nhà đi theo hướng mới, làm các loại chum vại, bình hoa, đồ decor theo hướng tiêu dùng ứng dụng nhưng đầu ra của họ cũng rất hạn chế. Tại đây, Giang đặt vấn đề hợp tác lâu dài. Cô đặt hàng theo mẫu mã riêng, nhiều sản phẩm độc bản, tất nhiên với mức giá hấp dẫn hơn cho thợ gốm.



*Các cửa hàng gốm của Linh Giang đang có lượng khách ổn định sau đại dịch.*

Với hướng đi khá độc đáo này, Giang đã bước đầu thành công khi rất nhiều sản phẩm được đón nhận. Không chỉ bán lẻ tốt, Giang đã dần có được những khu du lịch, resort, nhà hàng, khách sạn đặt những đơn hàng lớn để cung cấp bát đĩa “hàng thửa” cho họ.

COVID-19 ập đến khiến Giang và cộng sự choáng váng. Nhiều thành phố phong tỏa, việc sản xuất, vận chuyển khó khăn, đơn hàng lớn mất dần vì du lịch đóng cửa... Với vốn liếng còn khá khiêm tốn, nếu không giỏi xoay thì dự án khởi nghiệp có nguy cơ đổ bể. Những khó khăn đó là quá sức với một doanh nghiệp cỡ “mini” như của Giang, nhưng nhờ

sự động viên, trợ giúp của chồng, gia đình nên từng bước thương hiệu non trẻ của Giang vượt qua được sóng gió.

“Để giữ được thương hiệu, giữ được cửa hàng, em phải cố gắng tới 200%, em hầu như toàn đi đêm từ Hà Nội sang lò gốm để tiết kiệm thời gian, vì ban ngày còn quản lý cửa hàng, kiêm luôn cả việc bán hàng trong khoảng thời gian không tìm được nhân viên ưng ý. Nhưng làm công việc mình yêu thích, kiếm được tiền thì không thấy mệt, sắp tới qua dịch Gốm Giang sẽ mở thêm cả ở miền Nam”, Giang nói.

Sau hai năm khởi nghiệp giữa tâm dịch, thành quả Giang có được khá ấn tượng, cô mở được 2 cửa hàng tại Hà Nội, một cửa hàng tại Thái Nguyên, lượng khách tăng dần đều. Hiện tại, Gốm Giang đang hoàn thiện nốt các khâu thủ tục cuối cùng để được bảo hộ thương hiệu.

### **Chặng đường chông gai trước và sau đại dịch**

Khởi nghiệp đúng trong tâm bão là trải nghiệm thực sự đáng nhớ của Nguyễn Nhung - cô gái thuộc thế hệ 8x. Đầu năm 2021, Nhung cùng với một số người bạn bắt tay vào dự án có tên gọi HQ Care. Cô muốn thử thách bản thân trên một thị trường đang có tiềm năng lớn nhưng đầy thách thức, đó là phát triển các sản phẩm chăm sóc sức khỏe.

Nhung bắt tay vào việc, nhà sáng lập HQ Care thấy rất lo lắng bởi thị trường như trăm hoa đua nở. Thậm chí, nhiều sản phẩm không đủ chất lượng, chưa có giấy phép cũng được rao bán ở nhiều diễn đàn trên mạng xã hội. Nhung hiểu đây là thách thức nhưng cũng là cơ hội, bởi nhu cầu của người tiêu dùng về sản phẩm chăm sóc sức khỏe là rất lớn, nhưng họ cũng bị rối trí khi tìm kiếm sản phẩm hữu ích cho mình và người thân.

Sau nhiều tháng mò mẫm tìm đường, cuối cùng sản phẩm dung dịch uống bảo vệ sức khỏe cơ xương khớp của Huacomplex của Nhung và nhóm cộng sự cũng được Bộ Y tế thẩm định, cấp phép.

Có sản phẩm hữu ích, cũng chưa chắc đã thành

công, bởi như đã nói, COVID-19 khiến mọi dự án trở nên quá khó khăn, người người nhà nhà lo sợ thu mình lại, những bệnh tuổi già gặp nhiều vấn đề về xương khớp nhưng không đi khám. Kênh bán hàng chủ lực qua phòng khám của Nhung gần như tê liệt trong những tháng giãn cách. Nếu tiếp tục ngồi im và chờ đợi, dự án của Nhung sẽ thất bại.

“Để thích nghi với tình hình, tôi và cộng sự chuyển hướng truyền thông sản phẩm, đẩy mạnh kênh trực tuyến, từng bước xây dựng từ website với đầy đủ thông tin, đến fanpage với những bài viết khoa học và những thông tin hữu ích. Song song với đó tôi đào tạo nhân viên chuyên nghiệp, tận tâm với khách hàng...”, Nhung chia sẻ.

Cho đến hôm nay, sản phẩm của Nhung đã được hàng ngàn người sử dụng với lượt phản hồi tích cực và tái sử dụng với tỷ lệ cao. Biết rằng, để phát triển dự án ở quy mô lớn, đạt được thành công hơn nữa, cả nhóm sẽ phải đối mặt với nhiều chông gai, nhưng Nhung cho rằng, đó là mục tiêu mà cô và cộng sự cần hướng đến.

Bà Nguyễn Thị Sơn, người khởi xướng Sơn Kim Group chia sẻ, so với thế hệ của bà, những nữ doanh nhân trẻ hiện nay bước vào hành trình khởi nghiệp với nhiều hành trang, thuận lợi hơn. Họ bước vào thương trường rất sáng tạo, linh hoạt.

Tuy nhiên, hai năm COVID-19 chính là khoảng thời gian thử thách cực lớn, có những khó khăn mà đến một người dày dặn trên thương trường, trải đủ sóng to, gió lớn như bà cũng khó tưởng tượng ra. Chính vì vậy, những người còn trụ lại được là những người kiên trì, can đảm và xứng đáng được vinh danh.

Trong thời hậu COVID-19, những doanh nghiệp này cũng rất cần sự hỗ trợ lớn hơn của Nhà nước, Chính phủ cũng như sự cổ vũ, động viên, khích lệ và ủng hộ của người tiêu dùng trong nước để phát triển mạnh hơn, ổn định hơn nữa, qua đó, đóng góp vào sự hồi phục kinh tế Việt Nam./.



## CÁC NHÀ ĐẦU TƯ HÀNG ĐẦU Ở KHU VỰC ĐÔNG NAM Á ĐẦU TƯ VÀO CÁC CÔNG TY KHỞI NGHIỆP AI

Các quốc gia Đông Nam Á đã chứng kiến sự gia tăng đột biến trong hoạt động khởi nghiệp ở các lĩnh vực như fintech, edtech, ... Trong những năm gần đây, trí tuệ nhân tạo (AI) cũng thu hút sự quan tâm rất lớn. Những tiến bộ về khoa học và kỹ thuật trong thu thập và tổng hợp dữ liệu, thuật toán và năng lực xử lý máy tính đã cho phép các nhà khoa học và kỹ sư đạt được những bước tiến quan trọng trong việc xây dựng trí thông minh nhân tạo.

Hoa Kỳ, quốc gia đi tiên phong trong một số ứng dụng và Trung Quốc, nước vẫn còn thua kém nhưng đã nhanh chóng bắt kịp, là hai trung tâm phát triển AI chính trên toàn thế giới. ASEAN bị tụt lại phía sau, nhưng mỗi quốc gia thành viên đều có các hoạt động AI. Singapore là quốc gia có những bước tiến đáng

kể nhất, trong khi đó, Malaysia và Việt Nam cũng có những chỉ số ban đầu đáng khích lệ. Mặc dù, ngành công nghệ đương nhiên đi đầu trong việc áp dụng, nhưng công nghệ AI đang được áp dụng trên nhiều lĩnh vực, bao gồm giao thông vận tải, dịch vụ tài chính, chăm sóc sức khỏe và truyền thông.

Sau đây là một số nhà đầu tư nổi bật đã và đang đầu tư vào các công ty khởi nghiệp về AI ở khu vực Đông Nam Á:

**500 Startups:** 500 Startups có trụ sở tại Hoa Kỳ được thành lập vào năm 2010 bởi các doanh nhân Dave McClure và Christine Tsai. 500 Durians, nhà đầu tư công nghệ tích cực nhất trong khu vực năm 2017, là chi nhánh khu vực của 500 Startups ở Đông Nam Á. 500 Durians đã đầu tư vào internet, nghiên

cứu sâu và một số Kỳ Lân của khu vực. Innovocall, Esports Players League, RaRa Delivery, Fairbanc và Conicle chỉ là một vài trong số những công ty mà họ đã hỗ trợ với hơn 454 triệu USD tài chính.

**Agaeti Venture Capital:** được thành lập vào năm 2018 và hiện có 13 nhà đầu tư. Đây là doanh nghiệp tài trợ mạo hiểm ở giai đoạn hạt giống và đã đầu tư vào các doanh nghiệp hoạt động công nghệ như ProSpark và Waste4Change. Thị trường cốt lõi của nó là Indonesia, với mục tiêu phát triển khắp Đông Nam Á.

**AngelCentral:** thành lập vào năm 2018 và hiện có tổng cộng 9 nhà đầu tư. Công ty cung cấp quy trình giao dịch chất lượng, các dịch vụ cung cấp vốn và cơ hội giáo dục cho các nhà đầu tư thiên thần ở Đông Nam Á thông qua các buổi giới thiệu và chương trình giáo dục thiên thần được chọn lọc. Họ vừa đầu tư vào vòng hạt giống của RaRa Delivery 0,8 triệu USD trong đợt dịch COVID-19.

**Atlas Venture:** là công ty tài chính mạo hiểm giai đoạn đầu tập trung vào đổi mới sáng tạo khoa học sức khỏe. Nó được thành lập vào năm 1980 và hiện có 564 nhà đầu tư. Nguồn tài trợ mới nhất của họ bao gồm khoản đầu tư khởi nghiệp trị giá 1 triệu USD từ Right-Hand.

**Cathay Innovation:** là công ty tài chính đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu cung cấp nền tảng cho các doanh nhân kỹ thuật số hoạt động trên ba lục địa: Bắc Mỹ, Châu Âu và Trung Quốc. Công ty được thành lập vào năm 2015 và hiện có 99 nhà đầu tư. Họ có mối quan hệ kinh doanh với Cathay Capital Private Equity.

**East Ventures:** được thành lập vào năm 2010 và có hơn 400 nhà đầu tư. Đây là một công ty liên doanh cung cấp tài chính giai đoạn đầu cho các doanh nghiệp ở Đông Nam Á, Hoa Kỳ và Nhật Bản. Trong đợt dịch COVID-19 vừa qua, họ đã đầu tư vào BukuWarung, Nusantics và Waste4Change.

**Enterprise Singapore:** là tổ chức Chính phủ thúc

đẩy sự phát triển của công ty bằng cách hỗ trợ các công ty khởi nghiệp trong nhiều lĩnh vực khác nhau, bao gồm cả giai đoạn phát triển, ngành và thị trường quốc tế. Nó được thành lập vào năm 2018 và hiện đã có 24 nhà đầu tư.

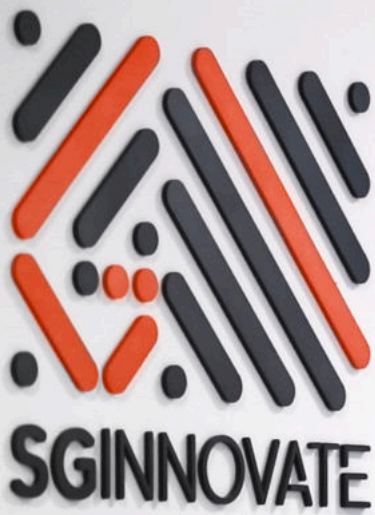
**Expara IDM Ventures (EIDMV):** là một trong những cơ sở ươm tạo và chương trình cố vấn hàng đầu của Singapore cho các công ty truyền thông kỹ thuật số giai đoạn đầu. Sau đó, họ đã đầu tư vào 16 công ty, bao gồm cả vòng đầu tiên của Novocall là 0,5 triệu USD trong giai đoạn COVID-19. Nó được thành lập vào năm 2003 và hiện có 17 nhà đầu tư.

**Gaw Capital Partners:** là công ty cổ phần tư nhân toàn cầu tập trung vào thị trường bất động sản ở Trung Quốc và những khu vực có rào cản gia nhập cao. Công ty này đã hỗ trợ Vòng Series A trị giá 8,3 triệu USD của SensorFlow trong đợt bùng phát COVID-19. Gaw Capital Partners được thành lập vào năm 2005 và cho tới nay đã có hơn 10 nhà đầu tư.

**Openspace Ventures:** thành lập vào năm 2014 và có hơn 50 nhà đầu tư. Openspace Ventures đầu tư vào các doanh nghiệp công nghệ giai đoạn đầu của Đông Nam Á, thường ở giai đoạn Vòng A hoặc B. Danh mục đầu tư hiện tại bao gồm công nghệ dành cho người tiêu dùng và doanh nghiệp với tổng tài sản hơn 225 triệu USD. Họ đã đầu tư vào vòng Series A của Igloo là 8,2 triệu USD và vòng Series A của SensorFlow là 8,3 triệu USD, tương ứng.

**Partech:** được thành lập vào năm 1982 và hiện có hơn 400 nhà đầu tư. Partech là doanh nghiệp đầu tư toàn cầu với hơn 1,3 tỷ USD vốn có sẵn để giúp các doanh nghiệp ở giai đoạn khởi đầu, liên doanh và phát triển. Các khoản đầu tư khác nhau từ 200 nghìn đến 50 triệu USD vào nhiều loại công nghệ và doanh nghiệp.

**Prasetia Dwidharma:** là công ty đầu tư mạo hiểm công nghệ giai đoạn đầu có trụ sở tại Đông Nam Á. Họ đã đầu tư ban đầu vào ProSpark và Webtrace vào tháng 4 năm 2020. Prasetia



Dwidharma được thành lập vào năm 2008 và hiện có 40 nhà đầu tư.

**SGInnovate:** được thành lập nhằm hỗ trợ các nhà khoa học khởi nghiệp phát triển các doanh nghiệp ‘sử dụng công nghệ chuyên sâu’ dựa trên nghiên cứu khoa học. Công ty được thành lập vào năm 2016 và đã đầu tư vào gần 71 công ty. Trong ba tháng trước đó, SGInnovate đã tham gia vào vòng Series A trị giá 7 triệu USD của Moovaz, vòng hạt giống 2 triệu USD của UNL và vòng hạt giống 1 triệu USD của Hand.

**Susquehanna International Group of Companies (SIG):** tập đoàn hoạt động trên quy mô toàn cầu, tập trung vào kinh doanh và tạo lập thị trường, bán hàng có tổ chức, nghiên cứu, cổ phần tư nhân, đầu tư mạo hiểm và ngân hàng đầu tư. Tập đoàn này được thành lập vào năm 1987 và hiện đã có hơn 50 nhà đầu tư.

**Wavemaker Partners:** quản lý tài sản 180 triệu USD và đầu tư vào tự động hóa, phân tích và trí tuệ nhân tạo có tác động cao. Wavemaker Partners là doanh nghiệp đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu có trụ sở tại Los Angeles với hai văn phòng tại Singapore và Los Angeles. Họ xử lý hơn 300 công ty danh mục đầu tư và có tổng tài sản được quản lý hơn 265 triệu

USD. Nó hiện đã đầu tư vào các doanh nghiệp như Musio, một công ty âm nhạc có trụ sở tại Singapore, sử dụng AI để phân tích và nghe một lượng lớn âm nhạc được sản xuất hằng ngày nhằm nhanh chóng đánh giá, phân loại và tìm kiếm các bài hát mà các đối tác kinh doanh quan tâm.

Mặc dù ngày càng có nhiều đầu tư và sự chú ý vào trí tuệ nhân tạo, nhưng điều quan trọng cần nhớ là công nghệ này vẫn đang ở giai đoạn đầu, có nhiều tiềm năng cải thiện về độ tin cậy, trách nhiệm giải trình và các yếu tố đạo đức. Tuy nhiên, giải quyết những vấn đề khó khăn như vậy cũng có nghĩa là nó phù hợp hơn với thị trường và thu hút sự chú ý của nhà đầu tư.

Các công ty khởi nghiệp làm việc trong lĩnh vực AI hoặc có yếu tố AI trong mô hình kinh doanh của họ có phạm vi lựa chọn rất lớn trong bối cảnh hiện nay. Những giải pháp xây dựng được thúc đẩy bởi AI hấp dẫn hơn đối với các nhà đầu tư và có tiềm năng rất lớn. Các công ty khởi nghiệp có thể khám phá cách tận dụng những xu hướng này trong hoạt động kinh doanh của riêng họ và khiến bản thân trở nên phù hợp hơn với các nhà đầu tư./.

**Minh Phụng**  
([bayfrontcapitaladvisors.com](http://bayfrontcapitaladvisors.com))

## KINH NGHIỆM TRỞ THÀNH STARTUP TRIỆU ĐÔ NHỜ KHỞI ĐẦU BẰNG TƯ DUY NỀN TẢNG

*Những chiến lược giúp các nền tảng phá vỡ các ngành công nghiệp truyền thống. Kinh nghiệm từ Airbnb, Youtube và nhiều nền tảng khác.*

Các startup công nghệ mang tính đột phá bởi vì chúng được thúc đẩy bởi tham vọng xử lý một vấn đề chưa từng được giải quyết theo một cách độc đáo và tạo ra giá trị mới. Ngược lại, hầu hết các công ty lớn và “trưởng thành” thì lại được thúc đẩy bởi tham vọng đánh bại đối thủ cạnh tranh và bảo vệ thị trường của mình. Hãy xem xét lĩnh vực kinh doanh nhà nghỉ dành cho khách du lịch. Một chuỗi khách sạn thông thường sẽ tiến hành nghiên cứu các đối thủ cạnh tranh. Những người điều hành sẽ thành lập một tập hợp các tính năng giúp cho chuỗi khách sạn này khác biệt với các đối thủ cạnh tranh của mình. Cuối cùng, những người điều hành sẽ cố gắng tìm ra các cách để hút khách hàng khỏi các đối thủ bằng cách tận dụng các tính năng này.

AirBnB chẳng thực hiện bất cứ bước nào trong công đoạn nêu trên. Trên thực tế, AirBnB đã áp dụng Tư duy Nền tảng để giải quyết vấn đề chỗ ở của khách du lịch. Startup này không cạnh tranh về các tính năng mà thay vào đó, tạo ra một nền tảng cho phép bất kỳ ai có phòng, căn hộ hoặc thậm chí cả một hòn đảo còn trống, không dùng đến cũng có thể dùng để điều hành dịch vụ B&B (Bed&Breakfast: cung cấp chỗ ngủ và bữa sáng) với khả năng tiếp cận tới thị trường khách du lịch toàn cầu.

### CẠNH TRANH NỀN TẢNG

AirBnB là một ví dụ tiêu biểu về cách các công ty khởi nghiệp công nghệ ngày nay đang cạnh tranh với những gã khổng lồ trong ngành công nghiệp truyền thống mà không cần phải xuất đầu lộ diện để đối địch trực tiếp ngay từ những giai đoạn ban đầu. Khi một nền tảng như AirBnB xuất hiện, các công ty

lớn có xu hướng bỏ qua vì cho rằng công ty non nớt như AirBnB có nền tảng chất lượng yếu kém. Rõ ràng, một người nào đó với một tấm nệm trong phòng khách sẽ không thể cạnh tranh nổi với một nhà nghỉ với dịch vụ phòng tiện nghi, thoải mái. Đây chính là lý do mà những công ty khởi nghiệp như AirBnB vận hành thành công mà không có đối thủ cạnh tranh.

Những startup như vậy cũng giải quyết cùng một vấn đề mà các công ty lớn đang cố gắng giải quyết. Tuy nhiên, giải pháp của các startup này thường được các công ty lớn cho là không đáng tin cậy. Các startup thường bị hạn chế về mặt tài chính và nguồn tài nguyên. Sử dụng hướng tiếp cận nền tảng để đột phá một ngành công nghiệp thông thường bị tri phối bởi chất lượng dịch vụ hoặc sản phẩm sẽ cho phép một startup có được động lực mà không thu hút sự chú ý của các đối thủ cạnh tranh truyền thống của ngành công nghiệp.

### BA ĐÒN BẦY CẠNH TRANH

Thành công của AirBnB xuất phát từ chiến lược ba nhánh, góp phần tạo thành cơ sở cạnh tranh trên hầu hết các nền tảng. Đó là:

1. *Tạo các nguồn cung mới:* lần đầu tiên, bất kỳ ai có nệm hoặc phòng trống đều có thể vận hành dịch vụ BnB của riêng mình.
2. *Tạo ra các hành vi mới của người dùng ở phía cầu:* khách du lịch hiếm khi ở lại các căn hộ của người lạ ở một thành phố lạ. AirBnB đã mang đến một hành vi hoàn toàn mới.
3. *Xây dựng một hệ thống quản lý (curation) chặt chẽ:* để tạo ra một môi trường tin cậy giữa khách du



lịch và chủ nhà, AirBnB đã đầu tư vào một cơ chế quản lý chặt chẽ. Các nền tảng khác có thể sử dụng cơ chế quản lý để trao quyền hoặc đánh giá chất lượng. Điều này không chỉ riêng đối với AirBnB. Các nền tảng khác như YouTube, Wikipedia, KickStarter, oDesk đều thể hiện những đặc điểm này ở mức độ khác nhau.

### **BÙNG NỔ NGUỒN CUNG**

AirBnB không phải là startup duy nhất sử dụng Tư duy Nền tảng. Wikipedia đã tạo ra kho lưu trữ kiến thức lớn nhất thế giới mà không cần dựa vào các chuyên gia. YouTube có cường độ người xem lớn hơn nhiều so với bất kỳ kênh truyền hình truyền thống nào, phần lớn là dành cho những đoạn video không bao giờ có trên các kênh truyền hình. oDesk cho phép các công ty hoàn thành công việc của mình trong một bối cảnh thương trường mở, mang tính toàn cầu.

Có ba khía cạnh phân biệt các nền tảng này với các ngành công nghiệp mà những nền tảng này đang muốn đột phá:

1. *Các nền tảng này tạo ra những nguồn cung mới chưa hề tồn tại trước đây:* không ai có thể tưởng

tượng ra được một kho hàng dịch vụ lưu trú du lịch sẽ bao gồm những ngôi nhà của những người đang sống trong thành phố. Ý tưởng về việc khán giả toàn cầu có thể sẽ bị những đoạn video gia đình mang tính nghiệp dư (như những clip trên YouTube) hấp dẫn có lẽ trước đây sẽ bị chê cười. Tuy vậy, giờ đây Tư duy Nền tảng đã mở ra nguồn cung mới.

2. *Nguồn cung mới có xu hướng yếu hơn và đơn giản hơn so với những nguồn cung đã có:* như trường hợp của AirBnB cho thấy, nguồn cung các căn hộ ban đầu không thể sánh được với các khách sạn đã vận hành tốt về khía cạnh chất lượng dịch vụ và mục tiêu hướng vào du khách cao cấp. Điều tương tự cũng diễn ra khi so sánh YouTube với các chương trình phát sóng truyền thống.

3. *Theo thời gian, việc cung cấp trên các nền tảng này sẽ phát triển để cạnh tranh trực tiếp với các đối thủ cạnh tranh chính:* khi nền tảng được người tiêu dùng chấp nhận, nó cũng sẽ thu hút các nhà sản xuất lớn. Kết quả là chất lượng của nhà sản xuất được cải thiện khi nền tảng thu hút được người tiêu dùng, điều này được thể hiện rõ cả với AirBnB và YouTube cũng như với nhiều nền tảng khác.



## TẠO RA HÀNH VI MỚI CỦA NGƯỜI SỬ DỤNG

Bước đầu tiên để đột phá liên quan đến việc bùng nổ nguồn cung như được nêu trên. Bước thứ hai liên quan đến việc tạo hành vi mới của người dùng. Đề xuất qua đêm tại một căn hộ của một người xa lạ ở một thành phố cũng hoàn toàn xa lạ có lẽ sẽ bị coi là điên rồ vài năm trước đây.

AirBnB góp phần tạo ra hành vi hoàn toàn mới của người dùng thông qua việc chia sẻ nơi lưu trú. YouTube cũng tạo ra sự bùng nổ nguồn cung nhờ các clip được người dùng chia sẻ. Còn dịch vụ đi nhờ xe mà Uber là nền tảng đại diện cũng làm thay đổi hành vi của người đi nhờ xe lẫn người cung cấp dịch vụ thông qua việc sử dụng xe ô tô vào những lúc nhàn rỗi.

## QUẢN LÝ CHẶT CHẼ CHÍNH LÀ MỘT NGUỒN GIÁ TRỊ MỚI

Thay đổi hành vi người dùng không bao giờ là việc dễ dàng. Bất người dùng hành xử theo những cách mới là vô cùng khó khăn, đặc biệt là khi chi phí và rủi ro đi kèm sẽ cao. Ở lại căn hộ của một người lạ ở một thị trấn lạ có thể sẽ rất nguy hiểm (và nguy cơ này đã thực sự xảy ra trong một vài trường hợp). Cũng như vậy, tìm ra những video thú vị giữa vô số những clip trên YouTube có thể là công việc khá khó khăn. Các nền tảng giải quyết vấn đề này thông qua chức năng quản lý curation (quản lý bằng cách chọn lọc và biên tập nội dung), một quá trình mà nhờ đó họ chọn lọc ra những phần tốt nhất từ những thứ còn lại. YouTube, Reddit và Quora có một hệ thống bỏ phiếu cộng đồng để phát tán nội dung hay nhất. Wikipedia có các công cụ cộng tác cho phép những “người dùng siêu đẳng” có thể sửa lại các mục và giải quyết tranh chấp trong khi chỉnh sửa một bài viết. AirBnB đã đầu tư rất nhiều vào cơ chế curation của mình vì những nguy cơ rủi ro cao đi kèm. Trong một số trường hợp, các nhiếp ảnh gia xác thực việc ghi danh của chủ nhà. Ngoài ra, nền tảng này có một cơ chế đánh giá chặt chẽ cho phép mỗi bên

tham gia đánh giá bên còn lại. Trên thực tế, đóng góp lớn cho thành công của AirBnB chính là sự thành công của cơ chế đánh giá. Cơ chế quản lý và tin cậy mạnh mẽ chính là nguồn giá trị chủ chốt được cung cấp bởi chủ sở hữu nền tảng. Nó cũng là yếu tố mang tính quyết định quan trọng nhất trong việc sử dụng những nền tảng như vậy. Khía cạnh quan trọng nhất của cạnh tranh nền tảng là các startup không chỉ mãi mãi là các công ty khởi nghiệp. Những công ty này cuối cùng cũng có khả năng cạnh tranh với các công ty lớn hơn.



Tuy nhiên, những startup này sẽ trì hoãn năng lực cạnh tranh này đến một thời điểm mà họ đạt đến quy mô, lực hút và động lực cần để có thể cạnh tranh thành công. Dần dần, chất lượng cung cấp trên nền tảng sẽ được cải thiện, khả năng kết nối phù hợp giữa cung và cầu, quản lý nguồn cung một cách tốt nhất cũng sẽ được cải thiện, như được thể hiện rõ trong trường hợp của AirBnB hay YouTube. Đó chính là mô hình đột phá được lặp lại thường xuyên trên rất nhiều nền tảng. Bất kỳ ngành công nghiệp dịch vụ nào cần đầu tư đáng kể để tạo ra nguồn cung sẽ có tiềm năng bị đột phá bởi một nền tảng cung cấp các dịch vụ cấp thấp hơn, miễn là nền tảng này có một mô hình quản lý mạnh. Các công ty khởi nghiệp không thắng lợi nhờ công nghệ hay tính năng tốt hơn. Họ giành chiến thắng vì họ sử dụng nguyên tắc này để mở ra những thị trường hoàn toàn mới và tạo những hành vi mới của người dùng để cạnh tranh một cách hiệu quả./.

**Phuong Anh**

*(Theo Platformed)*