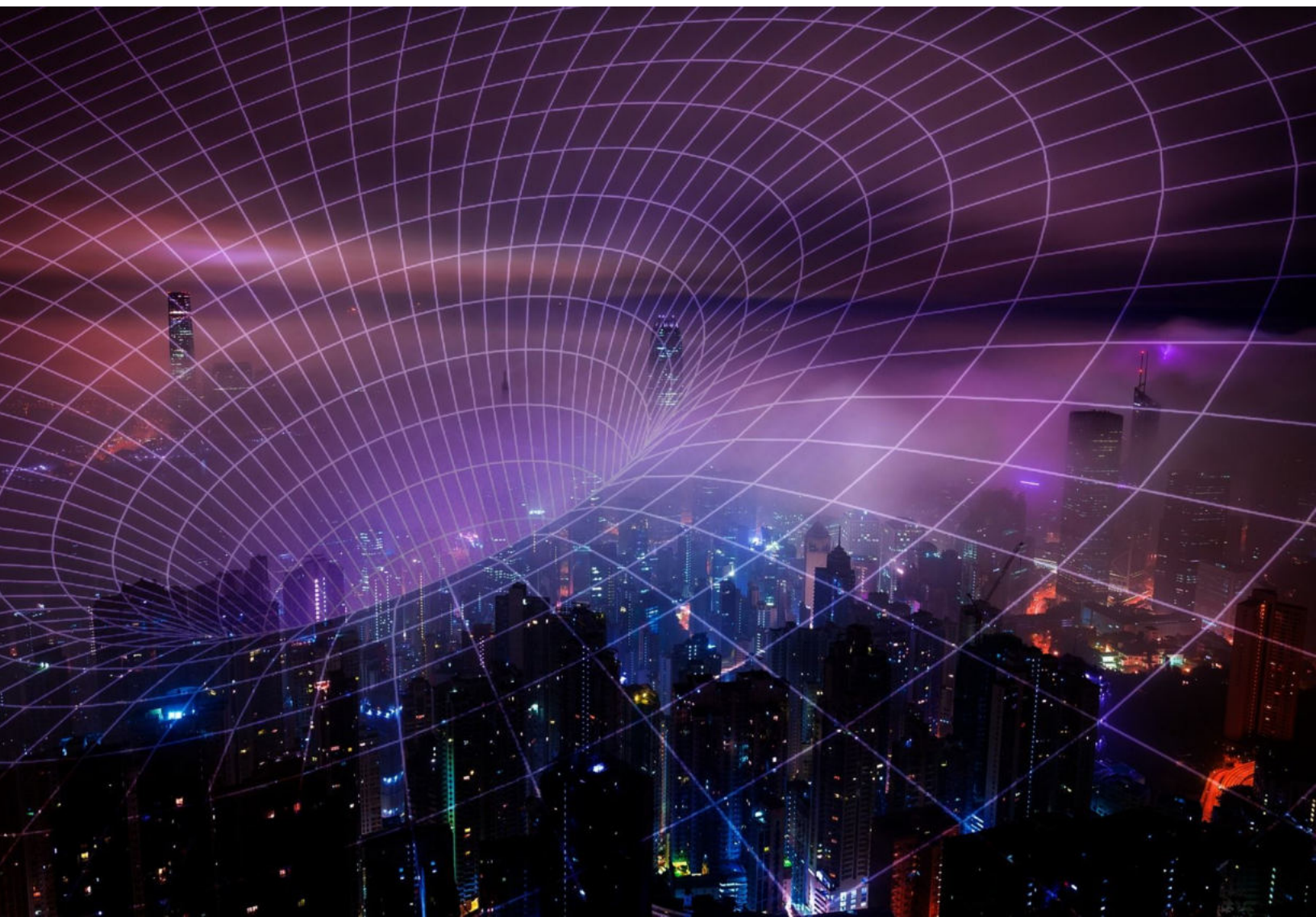




BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 10.2023



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Thành phố Đà Nẵng chuẩn bị 75.000 nhân lực cho chuyển đổi số
- 02 Hỗ trợ 10.000 doanh nghiệp, startup chuyển đổi số
- 03 Các công ty khởi nghiệp có thể sử dụng ChatGPT để phát triển kinh doanh ở Đông Nam Á
- 04 Thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo ở Bắc Giang

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Hành trình đưa Axie Infinity thành game NFT gây sốt toàn cầu
- 06 Chiến lược khởi nghiệp của Cộng hoà Liên bang Đức (Phần 2)

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

- 07 Văn hoá bán hàng B2B thay đổi để tận dụng tối đa các công cụ kỹ thuật số



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG CHUẨN BỊ 75.000 NHÂN LỰC CHO CHUYỂN ĐỔI SỐ

"Dự báo đến năm 2025, Đà Nẵng chuẩn bị 75.000 nhân lực cho chuyển đổi số và đến năm 2030 toàn thành phố có khoảng 115.000 nhân lực. Trong đó, nhân lực qua đào tạo chiếm từ 65-80%".

Ngày 21/3, Thành ủy Đà Nẵng phối hợp với Thành đoàn Đà Nẵng tổ chức chương trình “Đối thoại tháng 3” giữa lãnh đạo thành phố với đại biểu thanh niên năm 2023 với chủ đề “Thanh niên Đà Nẵng tiên phong trong chuyển đổi số”.



Anh Nguyễn Mạnh Dũng - Bí thư Thành đoàn Đà Nẵng phát biểu tại buổi đối thoại.

Khuyến khích thanh niên khởi nghiệp chuyển đổi số

Phát biểu tại buổi đối thoại, anh Nguyễn Mạnh Dũng - Bí thư Thành đoàn Đà Nẵng nhấn mạnh vai trò chủ động, nòng cốt của thanh niên trong tham gia chuyển đổi số toàn diện gắn với nhiệm vụ chuyên môn. Trong những năm qua, các cán bộ, công chức, viên chức trẻ thành phố không ngừng nâng cao rèn luyện chuyên môn nghiệp vụ, triển khai nhiều cách làm hay trong cải cách hành chính, gắn "Cuộc vận động 3 hơn" với việc triển khai "Công cuộc chuyển đổi số".

Thông qua Cuộc vận động "3 hơn", có 899 thủ tục được thực hiện nhanh hơn với tổng số 392.649 hồ sơ giao dịch hành chính, tiết kiệm được cho công dân, tổ chức hơn 3 nghìn ngày làm việc. Trong đó, liên quan trực tiếp đến doanh nghiệp, các cơ quan,

đơn vị đã triển khai 147 thủ tục hành chính với tổng số 26.564 hồ sơ giao dịch hành chính; ước tính tiết kiệm chi phí và khoảng 28.022 ngày làm việc cho doanh nghiệp.

Chương trình “Đối thoại tháng 3” là dịp để thanh niên bày tỏ những mong muốn, nguyện vọng, đề cập đến khó khăn, vướng mắc cũng như đề xuất những sáng kiến, ý tưởng, kiến nghị liên quan đến nội dung chuyển đổi số trên địa bàn TP.Đà Nẵng hiện nay, từ đó, góp phần phát triển kinh tế-xã hội xây dựng quê hương ngày càng phát triển.

Nhiều ý kiến của đoàn viên, thanh niên thành phố Đà Nẵng cho rằng, hiện nay, số lượng mô hình thanh niên ứng dụng chuyển đổi số chưa nhiều, việc chuyển đổi số trong nông nghiệp đang gặp khó khăn, doanh nghiệp trẻ đứng trước khó khăn về tiếp cận nguồn vốn để khởi nghiệp chuyển đổi số.

Bên cạnh đó, các bạn trẻ cũng bày tỏ mối lo ngại về tình trạng rò rỉ dữ liệu thông tin cá nhân, đặc biệt là dữ liệu sức khỏe thường rất nhạy cảm. Vì vậy, đề nghị các cấp chính quyền, cơ quan chức năng thành phố có giải pháp nâng cao tính bảo mật về dữ liệu thông tin cá nhân của mỗi người dân. Tại buổi đối thoại, các bạn trẻ mong muốn chính quyền thành phố có chính sách hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp chuyển đổi số.

Ông Lương Nguyễn Minh Triết, Phó Bí thư Thường trực Thành ủy, Chủ tịch Hội đồng Nhân dân thành phố Đà Nẵng đề nghị các bạn trẻ phát huy tổ cộng đồng này trong đẩy mạnh truyền thông chính sách để mọi người tiếp cận chính sách, tham gia đẩy mạnh chuyển đổi số của thành phố.

Hiện nay, thành phố Đà Nẵng đã ban hành nhiều



Các ngày hội khởi nghiệp đã tạo ra sân chơi thiết thực cho đoàn viên thanh niên TP Đà Nẵng.

chính sách khuyến khích, hỗ trợ thanh niên, doanh nghiệp trẻ chuyển đổi số. Ngoài ra, thành phố cũng ban hành 2 đề án gồm: “Phát triển nguồn nhân lực công nghệ thông tin trong khu vực tư” và “Bồi dưỡng cán bộ, thu hút người giỏi công nghệ thông tin tham gia vào chuyển đổi số”.

Bí thư đoàn Đại học Đà Nẵng - Nguyễn Thành Đạt kiến nghị: “Hai đề án về chuyển đổi số của thành phố cũng có đề cập đến phát triển nguồn nhân lực số. Tuy nhiên, qua tìm hiểu, 2 đề án này cũng mới dừng lại ở chủ trương thu hút, tuyển dụng các chuyên gia. Thành phố có dự báo như thế nào về nhu cầu nguồn nhân lực chuyển đổi số, đặc biệt nguồn nhân lực chất lượng cao? Kế hoạch của thành phố hỗ trợ cho các trường đại học, cao đẳng trong việc tuyển sinh các ngành liên quan đến chuyển đổi số, công nghệ thông tin”.

Lãnh đạo thành phố Đà Nẵng khẳng định, các doanh nghiệp trẻ, thanh niên chưa tiếp cận chính sách của thành phố là do thiếu thông tin, công tác truyền thông chính sách còn thiếu, quá trình tiếp cận chính sách còn khó khăn. TP Đà Nẵng hiện có 2.500 tổ công nghệ số cộng đồng do 14.000 thanh niên

đảm trách để tuyên truyền, phổ biến, hướng dẫn người dân tham gia chuyển đổi số.

Ông Lương Nguyễn Minh Triết, Phó Bí thư Thường trực Thành ủy, Chủ tịch HĐND thành phố Đà Nẵng đề nghị tuổi trẻ thành phố tích cực tuyên truyền lan tỏa tinh thần mỗi người dân thành phố thật sự là một công dân số, thúc đẩy nhanh quá trình hình thành xã hội số trên địa bàn thành phố. Đồng thời, định hướng lựa chọn nghề nghiệp, học tập phù hợp với năng lực để tránh tình trạng làm việc không đúng chuyên môn được đào tạo, gây lãng phí về thời gian và nguồn lực của xã hội; Đoàn Thanh niên tăng cường chuyển đổi số đồng bộ trên tất cả các mặt công tác của Đoàn; Đa dạng hóa các hình thức tình nguyện trên không gian số...

Cũng nhân dịp này, Thành Đoàn Đà Nẵng phối hợp với Sở Thông tin và truyền thông Đà Nẵng cùng Tổng đài 1022 tổ chức Lễ ra mắt “Kênh Thanh niên Hiến kế chuyển đổi số”. Theo đó, mọi người đều có thể tham gia hiến kế, thể hiện ý tưởng của mình trên Chuyên mục chuyển đổi số tại Tổng đài 19001022, ứng dụng Danang Smart City và Website: gopy.danang.gov.vn/.

HỖ TRỢ 10.000 DOANH NGHIỆP, STARTUP CHUYỂN ĐỔI SỐ

Các doanh nghiệp sẽ được hỗ trợ chuyển đổi số và khởi nghiệp thông qua các ứng dụng công nghệ, giải pháp chuyển đổi số, thành lập doanh nghiệp, dịch vụ luật, kế toán, bảo hộ quyền trí tuệ, sáng chế...

Xuất phát từ những khó khăn thực tế mà các doanh nghiệp khởi nghiệp đang phải đối mặt, ngày 21/3/2023, nhà cung cấp dịch vụ giải pháp chuyển đổi số và dịch vụ công nghệ thông tin doanh nghiệp GMO-Z.com RUNSYSTEM và Công ty Kế toán Việt Mỹ đã hợp tác hỗ trợ 10.000 doanh nghiệp chuyển đổi số và khởi động doanh nghiệp từ những bước đầu tiên đến khi xây dựng một doanh nghiệp.

Theo đó, đối với những doanh nghiệp mới thành lập, startup sẽ cung cấp đội ngũ luật sư có chuyên môn, hỗ trợ tư vấn kê khai thuế ban đầu, đồng thời, cung cấp các dịch vụ tên miền, hosting và các dịch vụ công nghệ thông tin giúp doanh nghiệp khẳng định thương hiệu, xây dựng uy tín, niềm tin với khách hàng, đối tác và tạo nền tảng để phát triển, mở rộng wide activity of the business.

Các doanh nghiệp đã đi vào hoạt động sẽ được cung cấp các giải pháp giúp tăng tốc, phát hiện, nâng cao doanh thu, tăng hiệu suất làm việc và chuyển đổi số bền vững, bao gồm: cung cấp các nhiệm vụ thuế, kế toán, kiểm toán doanh nghiệp, kê khai Bảo hiểm xã hội, báo cáo thuế; các dịch vụ chuyển đổi số (như chữ ký số, hóa đơn điện tử, hợp đồng điện tử...). Ngoài ra, các doanh nghiệp này còn được hỗ trợ cung cấp dịch vụ công nghệ thông tin, ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) như: tổng đài ảo - Callbot AI ; phân chia thái độ cuộc gọi- EMAS; sinh trắc học giọng nói-Voice Biometrics...

Hiện nay, các doanh nghiệp khởi nghiệp đang phải đối mặt với những khó khăn về thủ tục đăng ký kinh doanh, quản lý tài sản trí tuệ, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, khả năng kiểm soát tài chính yếu, cao thủ quy định luật và bảo mật thông tin. Họ cần phải

đáp ứng các yêu cầu liên quan đến văn bản pháp lý, giấy tờ, thuế và bảo hiểm cũng như phải có kiến thức về luật và tiêu chuẩn quốc tế liên quan đến việc bảo vệ tài sản trí tuệ. Đặc biệt, các startup cần phải bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của mình khỏi việc sao chép trái phép hoặc vi phạm bản quyền và phải có công thức về luật liên quan đến bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và có thể tố cáo các hành vi vi phạm đến cơ quan chức năng.



GMO-Z.com RUNSYSTEM và Công ty Kế toán Việt Mỹ phối hợp hỗ trợ doanh nghiệp và khởi nghiệp.

Các đơn vị này cũng hạn chế trong việc giới thiệu sản phẩm, đặc biệt là các doanh nghiệp làm về sản phẩm. Khi có sản phẩm tốt nhưng chưa phát triển được các kênh bán hàng phù hợp. Không phải thế, mặc dù đã có sản phẩm tốt nhưng khi cạnh tranh các đầu tư thì việc định giá, sổ sách kế toán, tài chính lại không thuận lợi.

Những doanh nghiệp khởi nghiệp cũng thường không đủ chi phí để xây dựng một bộ phận chế độ tư vấn các vấn đề về luật pháp. Ngoài ra, nhiều startup để tiết kiệm chi phí thường sử dụng các giải pháp miễn phí dẫn đến việc dễ bị lỗi thông tin mật.../.

CÁC CÔNG TY KHỞI NGHIỆP CÓ THỂ SỬ DỤNG CHATGPT ĐỂ PHÁT TRIỂN KINH DOANH Ở ĐÔNG NAM Á

Hiện nay, nhiều công ty trên thế giới đã sử dụng ChatGPT để phát triển kinh doanh và tăng năng suất. Mặc dù tồn tại nhiều hạn chế, việc triển khai ChatGPT ở Châu Á vẫn có thể mang lại những hiệu quả bất ngờ, ...



Kể từ khi được phát hành vào cuối năm ngoái bởi OpenAI - một công ty nghiên cứu trí tuệ nhân tạo (AI), ChatGPT (Chat Generative Pre-training Transformer) đã tạo nên một làn sóng mạnh mẽ trên toàn thế giới. Đó là một chatbot được hỗ trợ bởi AI, có thể tạo ra phản hồi giống như con người và dữ liệu văn bản khi được đặt câu hỏi hoặc đưa ra chỉ dẫn. Công cụ được OpenAI phát triển dựa trên mô hình Transformer của Google có thể trả lời các cuộc trò chuyện hỗ trợ khách hàng, viết thơ và bài báo, tóm tắt email, phân loại thông tin, soạn nhạc và tạo lời bài hát, viết mã máy tính.

Nhiều công ty đã sử dụng ChatGPT để phát triển kinh doanh và tăng năng suất của họ. Việc triển khai ChatGPT ở châu Á có thể mang lại kết quả nổi bật. Vậy ở Đông Nam Á, các doanh nghiệp (DN) có thể khai thác công nghệ này như thế nào?

Sử dụng ChatGPT để phát triển kinh doanh ở Đông Nam Á

ChatGPT được coi là đối thủ cạnh tranh “đáng gờm” của nhân viên mọi lĩnh vực tại châu Á trong tương lai, khi chính phủ và doanh nghiệp tại khu vực

này tiếp tục đẩy nhanh quá trình số hóa. Theo Statista Research, nhiều công ty ở Châu Á - Thái Bình Dương (APAC) đã sử dụng công nghệ AI trong các lĩnh vực như quản lý công nghệ thông tin (CNTT), dịch vụ khách hàng, nhân sự, bán hàng và tiếp thị, pháp lý và tuân thủ cũng như các lĩnh vực khác. Tận dụng công nghệ AI có thể giúp giảm chi phí nhân sự và mở rộng quy mô kinh doanh. Sự thay đổi theo hướng số hóa đã tạo ra nhu cầu thu thập và xử lý dữ liệu. Và trong tương lai, AI hoàn toàn có thể tạo báo cáo dựa trên dữ liệu thu thập được.

Dưới đây là một số lĩnh vực mà ChatGPT và những công cụ khác tương tự như ChatGPT có thể giúp phát triển doanh nghiệp:

Sáng tạo nội dung

ChatGPT cho phép người dùng sáng tạo nội dung cho blog, bài báo, phương tiện truyền thông xã hội, email, v.v. Đây vốn là những tính năng cần thiết để tiếp thị doanh nghiệp của công ty, cung cấp các ý tưởng độc đáo và sáng tạo cho các trạng thái và bài đăng trên mạng xã hội, xây dựng uy quyền thông qua các bài đăng trên blog giàu thông tin và tạo tài liệu hỗ trợ cho khách hàng. Ví dụ, đối với một công ty mới tập trung vào môi trường, ChatGPT có thể tạo nội dung được nghiên cứu về tính bền vững.

ChatGPT có thể dễ dàng tạo một bản tóm tắt cho các bài đăng dài của người dùng. Bên cạnh đó, AI có thể viết bản sao tiếp thị và nội dung cho các chiến dịch để thúc đẩy chiến lược quảng cáo. Hơn nữa, nó có thể tạo nội dung được tối ưu hóa cho công cụ tìm kiếm (SEO) để cải thiện thứ hạng trực tuyến của các

doanh nghiệp.

Dịch vụ khách hàng

Khách hàng có thể tiếp cận với ChatGPT đầu tiên của khi công cụ được sử dụng làm chatbot, do công cụ này tương tác với họ giống như con người và hướng dẫn khách hàng đến với kênh bán hàng. Công cụ AI được đào tạo đủ để đáp ứng nhiều loại truy vấn, cho phép xử lý các nhu cầu hỗ trợ khách hàng. Điều này giúp tiết kiệm tiền cho doanh nghiệp vì họ sẽ không cần phải thuê bất kỳ nhân viên nào đảm nhiệm những công việc việc như vậy.

Nghiên cứu thị trường

Sử dụng AI trong tiếp thị không còn là điều hiếm gặp. Theo Trí tuệ nhân tạo và Tương lai Đông Nam Á của McKinsey, AI có thể cung cấp các giải pháp phân tích hàng đầu để cải thiện hiệu suất hoạt động của các công ty, trong khi, ChatGPT có thể cung cấp cho

các doanh nghiệp bản phác thảo về các bước họ cần để hoàn thành mục tiêu. Công cụ AI cũng có thể phân tích khối dữ liệu lớn và cung cấp các bước có thể thực hiện được cũng như dự báo tương lai của doanh nghiệp.

Sự đổi mới

Các công ty khởi nghiệp cũng có thể được xây dựng dựa trên thành công của ChatGPT. Công cụ này cần được phát triển và đưa ra các giải pháp mới để mang lại lợi ích cho người dân Đông Nam Á. Trong tương lai, nó có thể trở thành điểm bán hàng của công ty, cho phép công ty bán sản phẩm trên thị trường và kiếm tiền.

ChatGPT đã cho thấy các tính năng hữu ích cũng như nhiều tiềm năng để phát triển, đồng thời, cung cấp các giải pháp chất lượng cho các công ty ở Đông Nam Á./.

Những hạn chế và lưu ý khi sử dụng ChatGPT

Với tất cả các tính năng độc đáo của mình, ChatGPT cũng có một số hạn chế và có những yếu tố khác mà bạn phải xem xét. Đó là công cụ này có thể đưa ra các câu trả lời vô nghĩa hoặc không trả lời chính xác câu hỏi dựa trên cách diễn đạt câu. Ngoài ra, công cụ có thể đoán ý định của người dùng thay vì tìm cách làm rõ và thậm chí phản hồi không đúng.

Một số cân nhắc là các thành kiến được áp dụng của ChatGPT, điều này có thể ảnh hưởng đến khả năng phản hồi của ChatGPT. Mối quan tâm về quyền riêng tư dữ liệu là một vấn đề quan trọng khi xem xét lượng dữ liệu mà công cụ xử lý. Đào tạo toàn diện có thể rất quan trọng đối với chất lượng của ChatGPT và có những thách thức trong việc tích hợp nó với các hệ thống đã thiết lập. Hơn nữa, năng suất của người lao động có thể bị ảnh hưởng nếu sự phụ thuộc quá mức vào ChatGPT.

Ban đầu, việc sử dụng ChatGPT để phát triển DN có thể là một thách thức đối với người mới bắt đầu. Tuy nhiên, với kiến thức, kinh nghiệm và tuyển dụng nhân tài công nghệ, nó có thể được tích hợp với các hệ thống nội bộ và phát huy tối đa tiềm năng của mình. Lý tưởng nhất là công cụ AI tạo sinh này sẽ giúp nhân viên làm việc nhanh hơn và hiệu quả hơn. Khi công cụ ngày càng phát triển và hoàn thiện, việc sử dụng ChatGPT ở châu Á hay Đông Nam Á có thể sẽ gia tăng trong tương lai./.

THÚC ĐẨY HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO Ở BẮC GIANG

Ngày 22/3, UBND tỉnh Bắc Giang đã tổ chức diễn đàn “Định hướng phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Bắc Giang”, đồng thời phát động Cuộc thi Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) tỉnh Bắc Giang năm 2023. Đây là hoạt động nằm trong chuỗi sự kiện TECHFEST Bắc Giang 2023.

Phát biểu tại diễn đàn, Ông Mai Sơn, Phó Chủ tịch UBND tỉnh Bắc Giang, khẳng định tầm quan trọng của Khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo (ĐMST). Từ năm 2021, tỉnh Bắc Giang đã ban hành kế hoạch về hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST tỉnh giai đoạn 2021-2025. Những hoạt động này nhằm tạo sự thống nhất, đồng bộ của cả hệ thống trong việc chỉ đạo, triển khai thúc đẩy hỗ trợ, phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST tại địa phương. “Nhờ coi trọng đẩy mạnh ứng dụng Khoa học công nghệ và ĐMST, KT-XH tỉnh Bắc Giang đã có bước phát triển mạnh.

Để duy trì tốc độ phát triển KT-XH của tỉnh nhanh, bền vững và nâng cao khả năng cạnh tranh trong bối cảnh toàn cầu hoá sâu rộng như hiện nay, tỉnh cần tiếp tục đổi mới mô hình tăng trưởng dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, khoa học công nghệ, xây dựng và phát triển mô hình kinh doanh, sản phẩm dịch vụ mới”, ông Mai Sơn nhấn mạnh.

Cũng tại diễn đàn, các chuyên gia, nhà quản lý đã thảo luận, chia sẻ ý kiến để làm rõ, sâu sắc thêm thực trạng, điều kiện, thách thức cũng như cơ hội của tỉnh Bắc Giang và các địa phương trong khu vực Trung du miền núi phía Bắc trong việc tham gia hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST quốc gia; từ đó, tập trung xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST phù hợp với thực tiễn địa phương hiện nay.

Bà Nguyễn Thu Hạnh - Liên hiệp Khoa học phát triển du lịch bền vững, cho biết, muốn phát triển bền vững phải có tư duy đột phá. Nếu vẫn giữ lối tư duy

cũ, truyền thống, lạc hậu thì việc khai thác nguồn tài nguyên thì sẽ tạo ra sản phẩm đơn điệu, nghèo nàn. Đặc biệt, bàn về vấn đề du lịch của Bắc Giang, bà cho biết, nếu muốn hút du khách đến với Bắc Giang, tỉnh cần tạo ra sản phẩm du lịch mới từ tư duy đột phá gắn với trải nghiệm miệt vườn tại các vùng vựa trái cây ăn quả có mùi tại các địa phương có những sản phẩm thiên nhiên ưu đãi ban tặng.

Ông Vũ Việt Anh - Trưởng làng công nghệ quảng cáo Techfest quốc gia, chia sẻ, muốn có sản phẩm hay, tốt thì làm thế nào để người khác biết đến cũng là khâu rất quan trọng. Chính vì thế, tỉnh Bắc Giang cần chú trọng đầu tư cho công tác quảng bá, giới thiệu sản phẩm. Mặt khác, muốn sản phẩm tiếp cận thị trường nhanh nhất có thể cần đẩy mạnh ứng dụng chuyển đổi số trên nền tảng có sẵn.

Theo ông Nguyễn Thanh Bình, Giám đốc Sở Khoa học và Công nghệ tỉnh Bắc Giang, hiện nay, tỉnh Bắc Giang có nhiều dự địa cho các doanh nghiệp vào đầu tư khai thác xây dựng để phát triển kinh tế, trên 3 trụ cột chính là nông nghiệp, công nghiệp, dịch vụ. Qua đó, nhằm thúc đẩy các lĩnh vực cơ sở hạ tầng đồng bộ và tạo điều kiện thuận lợi cho việc giao thương trao đổi hàng hóa, phát triển du lịch.

Cũng nhân dịp này, các đại biểu nhấn nút phát động Cuộc thi khởi nghiệp ĐMST tỉnh Bắc Giang năm 2023; Sở KH-CN Bắc Giang, Hiệp hội DN tỉnh, Liên minh Hợp tác xã tỉnh ký kết hợp tác với một số đối tác; trình diễn công nghệ lò sản xuất than sinh học từ phế thải nông nghiệp./.



Nguyễn Thành Trung - "Cha đẻ" của Axie Infinity.

HÀNH TRÌNH ĐƯA AXIE INFINITY THÀNH GAME NFT GÂY SỐT TOÀN CẦU

Nghiện game từ nhỏ, đến mức bỏ ăn, bỏ học, niềm đam mê công nghệ đã giúp Nguyễn Thành Trung gây dựng Axie Infinity trở thành game NFT đắt giá nhất thế giới. Thành Trung là đồng sáng lập và CEO của Sky Mavis, công ty sở hữu game blockchain đình đám Axie Infinity, gây sốt thế giới trong năm 2021.

Là một trong các trò chơi ứng dụng công nghệ blockchain đầu tiên trên thế giới, Axie Infinity cho phép người tham gia vừa giải trí vừa có thể kiếm tiền. Trò chơi này tạo ra thế giới ảo mà người chơi có thể xây dựng, chăn nuôi, lại có thể đưa các Axie chiến đấu và giành chiến thắng.

Công nghệ blockchain cho phép xác nhận sở hữu các vật phẩm trong trò chơi giúp người chơi có thể trao đổi, chuyển nhượng, từ đó tạo ra thu nhập thật. Vào tháng 12/2021, giá trị giao dịch vật phẩm

hằng ngày trung bình đạt 10 triệu đô la Mỹ. Tổng giá trị vật phẩm trong trò chơi đã được giao dịch xấp xỉ 4 tỉ USD tính đến đầu tháng 2/2022. Sự thành công của Axie Infinity tạo ra trào lưu phát triển game blockchain tại Việt Nam và thế giới.

Trong năm 2021, Sky Mavis thực hiện hai vòng gọi vốn. Tháng 5/2021 Mark Cuban và một nhóm nhà đầu tư quốc tế đã đầu tư 7,5 triệu USD vào Sky Mavis. Tháng 10/2021, công ty nhận vốn vòng series B với số tiền 152 triệu USD, một trong các thương

vụ gọi vốn lớn nhất trong năm qua của các startup tại Việt Nam.

Game của người Việt

Nhiều năm sau Flappy Bird của Nguyễn Hà Đông, cộng đồng game thế giới mới sôi bởi một tựa game do người Việt Nam phát triển. Đó chính là Axie Infinity.

"Khi bắt đầu, không ai biết Axie Infinity là của người Việt. Bởi ban đầu, một startup không có quá nhiều thời gian để suy nghĩ việc làm sao kết hợp văn hóa vào sản phẩm, vì họ còn quá nhiều vấn đề phải nghĩ, như làm thế nào để sống sót", Nguyễn Thành Trung, nhà sáng lập và CEO Sky Mavis đã chia sẻ.

Khởi đầu cho làn sóng chơi kiếm tiền ("play to earn") và cũng là nhà sáng lập một trong những tựa game NFT đắt giá nhất thế giới, Nguyễn Thành Trung được coi là đại diện "tinh hoa" cho thế giới tiền mã hóa (crypto) của Việt Nam. Trung từng lọt top 10 nhân vật ảnh hưởng nhất thế giới crypto vào năm 2021, theo bảng xếp hạng được công bố bởi *CoinDesk*.

Sinh năm 1992, Nguyễn Thành Trung là học sinh chuyên Toán - Tin (Trường THPT Chuyên Khoa học Tự nhiên ĐH Khoa học Tự nhiên, ĐH Quốc gia Hà Nội) và được tuyển thẳng vào Đại học FPT và theo học ngành Kỹ sư phần mềm. Tuy nhiên, đến năm thứ 2, chàng trai 9x đã quyết định tạm dừng việc học để khởi nghiệp với Lozi - tiền thân của Loship (một startup về ẩm thực) - với vai trò là CTO (Giám đốc công nghệ) của startup này.

Không đạt được sự đồng thuận với những nhà sáng lập khác của Lozi, Trung rời khỏi dự án, ở ẩn một thời gian sau đó quay trở lại tiếp tục hoàn thành những năm còn lại của bậc đại học.

Mối duyên với Blockchain

Sau khi tốt nghiệp đại học, mang tâm thế đi tìm mục tiêu của đời mình, Trung đã "va" phải blockchain.

Trung từng chia sẻ, mình ghét blockchain vì mọi

người nhắc đến công nghệ này thường nói về giá Bitcoin và các cuộc ICO (huy động tài chính cho các dự án tiền điện tử). Tuy nhiên, sau khi tìm hiểu kỹ về blockchain và chơi thử một game có sự kết hợp với blockchain, CryptoKitties, anh nhận ra việc sử dụng như thế nào là do con người quyết định.



Các nhà đồng sáng lập của Sky Mavis, trong đó có 3 người Việt.

Trong giai đoạn này, Trung gặp các nhà đồng sáng lập của Axie Infinity. Hai trong số năm co-founder là người nước ngoài, bao gồm Aleksander Leonard Larsen từ Na Uy và Jeffrey Zirlin từ Mỹ.

"Tôi gặp 2 co-founder của mình trên internet bởi có cùng sở thích và quan tâm đến game blockchain. Trong thời gian đầu tiên gây dựng đội ngũ, 2 đứa ở 3 nước, tôi ở Việt Nam - Aleksander Larsen (COO) ở Na Uy và Jeffrey Zirlin (Growth Lead) đang ở Mỹ", Trung kể lại.

Dự án được chính thức khởi động vào cuối năm 2017. Ban đầu Axie Infinity chỉ đơn giản là game ứng dụng blockchain, chứ chưa có cái tên game NFT. Đây là tựa game sử dụng công nghệ blockchain đầu tiên ở Việt Nam và khu vực Đông Nam Á, được xây dựng với bối cảnh là một vũ trụ của các thú cưng (gọi là các Axie).

Khi đã có sản phẩm, Axie Infinity bắt đầu gọi vốn cộng đồng bằng cách cho mọi người đặt hàng các nhân vật trong game. 500.000 USD là số tiền đầu tiên mà nhóm khởi nghiệp huy động được.

Trung nhận thấy cảm tiền của mọi người thì phải



Axie Infinity - game NFT đắt giá nhất thế giới.

thật sự có trách nhiệm với số tiền này. Chính vì vậy, anh quyết định nghỉ việc, dành toàn bộ thời gian cho game Axie Infinity, chứ không chỉ còn là sở thích cá nhân và một sự phiêu lưu không tính toán nữa.

Tiên phong game NFT

Mùa hè năm 2020, Axie Infinity đã trở thành một hiện tượng ở Cabanatuan phía Bắc thủ đô Manila, Philippines. Không thể ra ngoài do các biện pháp phòng dịch COVID-19, người dân ở đảo quốc tìm đến trò chơi này để kiếm tiền. Từ vật phẩm, quà tặng kiếm được trong game, người chơi có thể "đồng bộ hoá và hoán đổi" đồng AXS thông qua Ethereum (giao dịch theo cặp AXS/ETH trên các sàn tiền số). Kỷ lục cao nhất mà một Axie được bán gần đây là 300 ETH (gần 1,6 tỷ đồng).

Điểm khiến cho tựa game nổi tiếng toàn cầu đó là giúp các game thủ vừa thỏa mãn sở thích chơi game lại vừa kiếm được tiền. Và Axie Infinity chính là nhà tiên phong hết sức thành công của làn sóng chơi game kiếm tiền trên thị trường tiền mã hóa.

Tháng 5/2021, Trung và đội ngũ sáng lập thực hiện vòng series A thành công cho Axie Infinity với

con số ấn tượng 7,5 triệu USD.

Đến tháng 10/2021, Axie Infinity thực hiện thành công vòng gọi vốn series B với con số lên tới 152 triệu USD. Nhờ vậy, Sky Mavis đã vươn lên trở thành "Kỳ lân công nghệ" thứ 3 của người Việt được định giá trên 1 tỉ USD, đạt 1 triệu người dùng hằng ngày vào thời điểm tháng 8/2021 và có định giá lớn nhất là hơn 4 tỉ USD.

Bên cạnh nhà đồng sáng lập là người Việt, Sky Mavis có đội ngũ khoảng 200 nhân sự trên khắp thế giới. Tháng 3/2022, Axie Infinity đứng trước một thách thức vô cùng lớn - bị hacker cướp đi số tiền mã hóa trị giá 625 triệu USD.

Đây là một sự kiện gây chấn động trong giới và đông đảo người chơi do vị thế dẫn đầu của tựa game trong làng game blockchain. Vụ hack buộc Sky Mavis phải đóng cửa hệ thống của Axie Infinity để ngăn việc rút token ồ ạt.

Để giải quyết khủng hoảng, Sky Mavis đã kêu gọi thành công 150 triệu USD trong một vòng gọi vốn do sàn giao dịch Binance dẫn dắt, theo *Nikkei*. Số tiền được dùng để đền bù cho người dùng chịu

ảnh hưởng bởi vụ tấn công. Động thái vô cùng quan trọng có thể giúp lấy lại niềm tin của người dùng.

"Tất cả thành viên của Sky Mavis chưa bao giờ có ý định dừng lại. Bây giờ muốn đi tiếp cũng chỉ có một lựa chọn duy nhất là phải giữ được uy tín, khắc phục hậu quả và trả lại tiền đã mất cho người dùng", Trung chia sẻ quan điểm ngay sau khi xảy ra sự cố.

"Muốn khởi nghiệp thành công cần nghĩ lớn, đặt mục tiêu lớn hơn và dám làm, dám đương đầu với thách thức. Và khởi nghiệp là hành trình không hề đơn giản, phải kiên trì và kiên trì", Trung nói. Có lẽ cũng vì thế, tựa game mà anh sáng lập không ngừng phát triển, đổi mới.



Sky Mavis đã công bố một loạt tính năng và sản phẩm mới tại Hội nghị AxieCon.

Tháng 9/2022, Hội nghị AxieCon được tổ chức ở Barcelona (Tây Ban Nha) thu hút hơn 1.000 khách tham dự từ khắp thế giới.

Sky Mavis tiết lộ rằng Axie Infinity: Origin sẽ được đổi tên thành "Axie Infinity: Origins" để tạo ra một thương hiệu khác biệt hơn. Sky Mavis cũng chia sẻ một dự án dài hơi mang tên "Land" với tham vọng "phá vỡ ranh giới hiện có" của những trò chơi trong nền tảng Web3.

Kỹ sư Việt lọt vào top 10 người có ảnh hưởng nhất về tiền điện tử

Năm 2021, Nguyễn Thành Trung lọt vào top 10 người được đánh giá là có ảnh hưởng nhất trong lĩnh vực tiền điện tử.

Danh sách những người có tầm ảnh hưởng nhiều nhất đến lĩnh vực tiền mã hóa năm 2021 đã được CoinDesk công bố. Đây là một trong những công ty truyền thông lớn và lâu đời nhất về tiền điện tử, được thành lập từ năm 2013 tại New York. CoinDesk chuyên phân tích thị trường Bitcoin và tiền điện tử nói chung, là kênh tham khảo phổ biến của những người tham gia lĩnh vực này.

Theo CoinDesk, Nguyễn Thành Trung là người "làm cho tiền điện tử trở nên thú vị hơn và thúc đẩy trào lưu play to earn - chơi để kiếm tiền". Trong bài viết, trang này mô tả kỹ sư 9x có năng khiếu và luôn theo đuổi những điều tốt nhất, đồng thời là một quản lý tài năng.

Ở giai đoạn khởi nghiệp với *Axie Infinity* năm 2018, Trung thu hút được nhiều nhân sự giỏi, trong đó có hai cộng sự từ nước ngoài là Zirlin và Larsen đến Việt Nam làm việc.

Ngoài trò chơi, blockchain mang tên Ronin do nhóm của Trung phát triển cũng được đánh giá là bước ngoặt cho thị trường game NFT nói chung, cũng như sự phát triển của *Axie Infinity* nói riêng. Hiện, game này thu hút gần 3 triệu người dùng hằng ngày. Ngoài ra, hổi lượng giao dịch trên Ronin cũng cao gấp bốn lần khối lượng giao dịch của blockchain Ethereum.

Theo các chuyên gia, thành công của *Axie Infinity* đã thúc đẩy làn sóng khởi nghiệp mới tại Việt Nam, với sự ra đời của nhiều studio game cũng như một số dự án có sức ảnh hưởng trên toàn cầu như Cyball, Sipher và Thetan Arena.

Cùng với Trung, trong top 10 của CoinDesk còn có tỷ phú Elon Musk, Sam Bankman Fried - CEO sàn FTX, Gary Gensler - Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán và Giao dịch Mỹ... Các nhân vật được vinh danh dựa trên số lượt bình chọn của người dùng và trải qua hai vòng đánh giá của đơn vị này./.

Minh Phụng
(Tổng hợp)



CHIẾN LƯỢC KHỞI NGHIỆP CỦA CHÍNH QUYỀN LIÊN BANG ĐỨC (PHẦN 2)

Chính phủ Đức lần đầu tiên công bố Chiến lược Khởi nghiệp toàn diện vào ngày 27/7/2022 với 10 lĩnh vực hành động ưu tiên nhằm mục đích củng cố vị thế trung tâm khởi nghiệp của Đức và Châu Âu. Chiến lược này nhằm cải thiện nguồn vốn mạo hiểm cho các công ty trẻ. Các vấn đề như thiếu lao động lành nghề, rào cản quan liêu hay thiếu quyền truy cập dữ liệu cũng sẽ được giải quyết. Thông qua Chiến lược này, Đức tham vọng một mặt tạo ra các luật, quy định và việc làm mới, mặt khác, phần lớn dựa trên các cơ chế, chính sách hiện có và làm cho chúng hiệu quả hơn. Đức cam kết đầu tư 30 tỷ euro cho các công ty khởi nghiệp đến năm 2030 để hỗ trợ đổi mới sáng tạo và đẩy nhanh quá trình chuyển đổi xanh của châu Âu.

4. Tăng cường số lượng các nhà sáng lập startup là nữ và sự đa dạng trong các startup

Nhằm tăng cường số lượng nhà sáng lập startup là nữ và sự đa dạng trong các startup trên thị trường vốn mạo hiểm, Đức triển khai một công cụ tài chính mới nhằm vào các nhóm quản lý là những người mới tham gia vào thị trường vốn mạo hiểm. Họ được

hỗ trợ gây quỹ từ các khoản đầu tư của Quỹ Tương lai để đảm bảo rằng phụ nữ, người di cư và các nhóm khác chưa hiện diện nhiều trên thị trường vốn mạo hiểm được tiếp cận tốt hơn với vốn mạo hiểm. Tài trợ có mục tiêu của các quỹ đầu tư mạo hiểm cho phụ nữ và đa dạng sẽ tạo ra hiệu ứng cấp số nhân và cải thiện khả năng tiếp cận vốn mạo hiểm

cho các nhà sáng lập nữ và các nhóm khởi nghiệp đa dạng.

Đức cũng đặc biệt hỗ trợ nhiều nhà sáng lập nữ hơn trong chương trình EXIST - Khởi nghiệp kinh doanh tại trường đại học - và thiết lập quỹ tài trợ mới "EXIST Women". Các nhóm khởi nghiệp có cả nam và nữ sẽ được ưu tiên hơn vì các nhóm khởi nghiệp có cấu trúc đa dạng có xu hướng thành công hơn trong dài hạn. Đức lên kế hoạch tài trợ thêm cho các nhóm khởi nghiệp có cố vấn. Điều này nhằm cung cấp một động lực tài chính cho các giáo sư nữ tham gia với tư cách là người cố vấn và nâng cao tầm nhìn của họ với tư cách là những hình mẫu phụ nữ. Để dễ dàng dung hòa cuộc sống gia đình và khởi nghiệp, các nhóm khởi nghiệp tham gia chương trình EXIST sẽ được gia hạn tài trợ nếu một trong các thành viên trong nhóm sinh con. Hơn nữa, Đức còn nhắm mục tiêu cụ thể đến các nhà sáng lập nữ tham gia chương trình 'EXIST Women' nhằm giúp họ dễ dàng bước vào công việc tự kinh doanh và tăng cường sự tham gia của phụ nữ vào các nhóm khởi nghiệp trong dài hạn.

Bên cạnh đó, Đức đã tạo ra một diễn đàn để kết nối hiệu quả hơn các nhà sáng lập di cư với các startup, các công ty đã đứng vững trên thị trường và tổ chức khoa học khác. Đây có thể là bước khởi đầu của quá trình tăng cường lâu dài sự hội nhập của các nhà sáng lập là người di cư vào hệ sinh thái khởi nghiệp. Bằng cách này, Đức dự định sẽ thúc đẩy sự hợp tác nhiều hơn giữa các startup có người sáng lập là người di cư. Thiếu mạng lưới là thách thức lớn đối với các startup này, thậm chí còn khó khăn hơn cả những rào cản quan liêu và rào cản ngôn ngữ.

5. Thành lập các spin-off dễ dàng hơn từ các tổ chức khoa học

Đức bổ sung chương trình tài trợ "EXIST Potentials" bằng 'Cuộc thi Ngọn hải đăng của các Trung tâm Doanh nhân' để tăng số lượng và chất

lượng của các spin-off từ các tổ chức khoa học. Tài trợ sẽ được cung cấp cho 5 - 10 dự án dài hạn dựa trên sự xuất sắc để thiết lập hệ sinh thái liên trường đại học có sức hấp dẫn quốc tế và hội nhập mạnh mẽ vào chuỗi giá trị khu vực và quốc gia. Để đảm bảo sự phát triển bền vững, trong tương lai dự kiến sẽ có sự tham gia của các nhà đầu tư tư nhân, đặc biệt là các văn phòng gia đình.

Cùng với đó, Đức khởi động lại 'Sáng kiến Khởi nghiệp Công nghệ sinh học' dựa trên kết quả đánh giá. Chương trình này sẽ xem xét mức độ phù hợp của các giai đoạn phát triển dài và yêu cầu tài chính cao, đặc biệt là đối với các dự án nghiên cứu công nghệ sinh học. Biện pháp tài trợ sẽ được phát triển thêm trên cơ sở đánh giá và phù hợp với chương trình EXIST.

Trong tương lai, Đức sẽ hỗ trợ và tài trợ nhiều hơn cho việc chuyển giao tài sản trí tuệ (IP) và thúc đẩy việc thực hiện các giải pháp như 'IP cho cỗ phiếu ảo', ngoài việc thành lập hội đồng trọng tài (ban đầu là một dự án thí điểm) với cơ sở dữ liệu giao dịch để minh bạch hơn và tránh tranh chấp. Để đạt được mục tiêu này, Đức sẽ liên kết một loạt các tùy chọn có sẵn để tài trợ cho các startup xuất phát từ các tổ chức khoa học với việc sử dụng rộng rãi các giải pháp tiêu chuẩn này để chuyển giao IP và sẽ tiếp tục thực hiện quy trình đã được bắt đầu để phát triển các giải pháp thực hành tốt nhất trong quan hệ đối tác với các tổ chức khoa học, startup, tổ chức chuyển giao và các chủ thể quan tâm khác.

Chính phủ Liên bang cũng tăng cường đối thoại với các bang về cơ cấu khởi nghiệp trong các trường đại học và tổ chức nghiên cứu ngoài trường đại học. Trọng tâm sẽ là cải thiện hỗ trợ cho các nhà sáng lập khởi nghiệp tiềm năng và thiết lập văn hóa spin-off sáng tạo và chấp nhận rủi ro hơn tại các tổ chức. Mục tiêu trong những trường hợp như vậy ít nhất phải là cung cấp kinh phí theo tỷ lệ để nâng cao nhận thức và cung cấp đào tạo về tinh thần kinh



doanh cho sinh viên và nhà nghiên cứu.

Cùng với các tiểu bang, Chính phủ liên bang cũng xem xét các giải pháp nhằm cung cấp tài trợ liên tục và bền vững cho các chương trình đã được thực hiện thông qua các sáng kiến chung, chẳng hạn như chương trình 'Innovative Hochschule' do Chính phủ và tiểu bang tài trợ để tăng cường sức mạnh chuyển giao tri thức. Ngoài ra, Chính phủ Đức, cùng với các tiểu bang, xem xét cách thức xác định và giải quyết một cách có hệ thống những trở ngại hiện đang cản trở các spin-off, cũng như cách thức cải thiện cơ cấu khuyến khích cho nhiều spin-off hơn. Đặc biệt, Đức thúc đẩy đối thoại về những thực tiễn tốt nhất liên quan đến quy trình tài trợ cho các startup trường đại học.

Ngoài ra, Đức tăng cường hơn nữa việc trao đổi kinh nghiệm theo định hướng thực tiễn giữa trường đại học, tổ chức nghiên cứu ngoài trường đại học và chuyên gia trong khuôn khổ các hội thảo EXIST.

Cùng với các bên liên quan, Đức xem xét làm thế nào để các ngành khác nhau có thể được kết nối tốt hơn ở giai đoạn đầu - ví dụ, sinh viên đăng ký các khóa học STEM, có thể được kết nối với các

nhà kinh tế kinh doanh để thành lập các nhóm khởi nghiệp liên ngành thành công. Đức tập hợp những chủ thể từ các tổ chức khoa học và công nghiệp lại với nhau và đặc biệt tài trợ cho các dự án hợp tác để có thể khởi nghiệp thành công từ nghiên cứu cơ bản. Các hoạt động này chủ yếu nhằm vào những lĩnh vực nghiên cứu cơ bản trong khoa học tự nhiên tại các cơ sở quy mô lớn (chương trình khung 'Khám phá Vũ trụ và Vật chất') rất hứa hẹn cho đổi mới sáng tạo, chuyển giao và khởi nghiệp. Đức cũng sẽ làm cho các quy trình mua sắm và đấu thầu công khai trở nên dễ dàng hơn đối với các tổ chức giáo dục để các rào cản đối với các startup về chính phủ và công nghệ giáo dục được dỡ bỏ.

6. Cải thiện môi trường chung cho khởi nghiệp phi lợi nhuận

Đức phát triển các công cụ tài chính phù hợp cho các startup phi lợi nhuận, đặc biệt tập trung vào các quỹ của châu Âu, và do đó giúp họ dễ dàng tiếp cận các quỹ hơn. Điều này sẽ củng cố các cơ hội phát triển của các startup phi lợi nhuận và cho phép họ tăng cường đóng góp cho xã hội.

Bên cạnh đó, Đức xây dựng một chiến lược toàn

diện về tinh thần kinh doanh xã hội, trong đó các startup phi lợi nhuận sẽ được xem xét cụ thể và đưa vào quá trình xây dựng chiến lược. Đức cũng tăng cường hơn nữa việc tài trợ cho những spin-off phi lợi nhuận từ các tổ chức khoa học trong chương trình EXIST. Đức chủ yếu sẽ giải quyết tiềm năng khởi nghiệp chưa được khai thác trước đây tại các trường đại học có hồ sơ khoa học xã hội, phi kỹ thuật và phát triển các định dạng để thực hiện điều này trong khuôn khổ chương trình tài trợ “EXIST Potentials”.

Đức cũng sẽ xác định liệu có bất lợi nào cho các công ty phi lợi nhuận về mặt tư vấn, tài trợ hoặc quy định hay không và nếu có thì loại bỏ chúng. Bên cạnh đó, Đức tăng cường khả năng hiển thị của các startup phi lợi nhuận trong mua sắm công và do đó khuyến khích sử dụng nhiều hơn các hợp đồng công để tăng cường đổi mới xã hội. Để đạt được mục tiêu này, Đức có kế hoạch kết nối các doanh nhân xã hội với các đại diện của lĩnh vực mua sắm công.

Đức hỗ trợ các dự án ươm tạo và tăng tốc được thiết kế để tăng cường hệ sinh thái cho các startup phi lợi nhuận để thúc đẩy mạng lưới liên kết giữa các startup phi lợi nhuận với nhau, cũng như với các nhà đầu tư và ngành công nghiệp.

7. Khuyến khích startup thực hiện các hợp đồng công

Hàng năm, khu vực công (cấp liên bang, tiểu bang và thành phố) ký các hợp đồng với tổng giá trị hơn 100 tỷ euro, trong đó các sản phẩm và dịch vụ sáng tạo ước tính chiếm hơn 10% tổng khối lượng mua sắm. Điều này cho thấy với tư cách là một khách hàng tiềm năng, Nhà nước có tầm quan trọng đáng kể đối với các startup.

Đức đặt mục tiêu cung cấp cho các startup có nhiều sản phẩm và dịch vụ sáng tạo cơ hội được cân nhắc nhiều hơn trong mua sắm công. Để đạt được mục tiêu này, Chính phủ Liên bang muốn đơn giản hóa, chuyên nghiệp hóa và số hóa các thủ tục

mua sắm nhằm thúc đẩy quá trình ra quyết định nhanh chóng trong các thủ tục mua sắm công.

Bằng cách này, Nhà nước không chỉ củng cố hệ sinh thái khởi nghiệp mà còn có thể đảm bảo hiệu quả cao hơn trong quản lý hành chính công và thúc đẩy các dự án quan trọng, chẳng hạn như các dự án liên quan đến quá trình chuyển đổi của ngành năng lượng và giao thông, kỹ thuật số, chuyển đổi trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe hay quốc phòng. Một mặt, biện pháp này làm cho người mua trong khu vực công nhận thức rõ hơn về các cơ hội hiện có mà luật mua sắm công mang lại cho các thủ tục mua sắm sáng tạo và không quan liêu. Mặt khác, các startup cũng cần tận dụng hiệu quả hơn những cơ hội có được. Cho đến nay, chỉ có 31% các startup đã nỗ lực để có được các hợp đồng công.

Để đạt được mục tiêu này, Đức thiết lập một thị trường điện tử tại Trung tâm Năng lực mua sắm sáng tạo (Competence Centre for Innovative Procurement - KOINNO) để cải thiện toàn cảnh thị trường. Các nhà cung cấp sáng tạo và đặc biệt là các startup sẽ có cơ hội trình bày những đổi mới sáng tạo của họ trên nền tảng kỹ thuật số. Ngoài ra, người mua trong khu vực công có thể xác định các giải pháp mới cho các nhu cầu sắp tới.

Bên cạnh đó, Đức thiết lập một dịch vụ thông báo trung tâm cung cấp quyền truy cập vào dữ liệu thông báo cho hầu như tất cả các thủ tục mua sắm ở Đức và cung cấp thông tin này dưới dạng dữ liệu mở. Điều này sẽ cải thiện cơ hội cho các startup có được thông tin kỹ thuật số liên quan đến các cuộc đấu thầu công khai hấp dẫn. Việc triển khai tiêu chuẩn dữ liệu eForms sẽ đơn giản hóa hơn nữa việc tìm kiếm mục tiêu cho các gói thầu có liên quan. Dữ liệu mua sắm cho phép một loạt các dịch vụ giá trị gia tăng cũng có thể được cung cấp trực tiếp cho hoặc bởi các startup. Các thủ tục về tổ chức và hành chính trước khi tham gia mua sắm, thường là một trở ngại đối với các startup nói riêng, sẽ giảm đáng



kể thông qua số hóa.

Đồng thời, Đức củng cố bản chất ràng buộc pháp lý của các khía cạnh đổi mới sáng tạo và các khía cạnh khác (kinh tế, xã hội, sinh thái) trong quy trình mua sắm để cho phép sử dụng nhiều hơn tiềm năng của các startup và khắc phục mọi thiếu hụt ứng dụng trong thực tế. Cùng với đó, Đức cũng xem xét giải pháp để mối quan tâm của các công ty trẻ, chẳng hạn như các công ty mới thành lập, về các yêu cầu liên quan đến khả năng của các nhà thầu, có thể được tính đến một cách hiệu quả hơn. Đức quy định các tiêu chuẩn mở cho các dự án công nghệ thông tin công cộng. Các hợp đồng phát triển thường được ủy thác dưới dạng mã nguồn mở và phần mềm tương ứng, theo nguyên tắc, được công khai. Đặc biệt, các startup dựa trên công nghệ mã nguồn mở cũng được hưởng lợi từ quy định này.

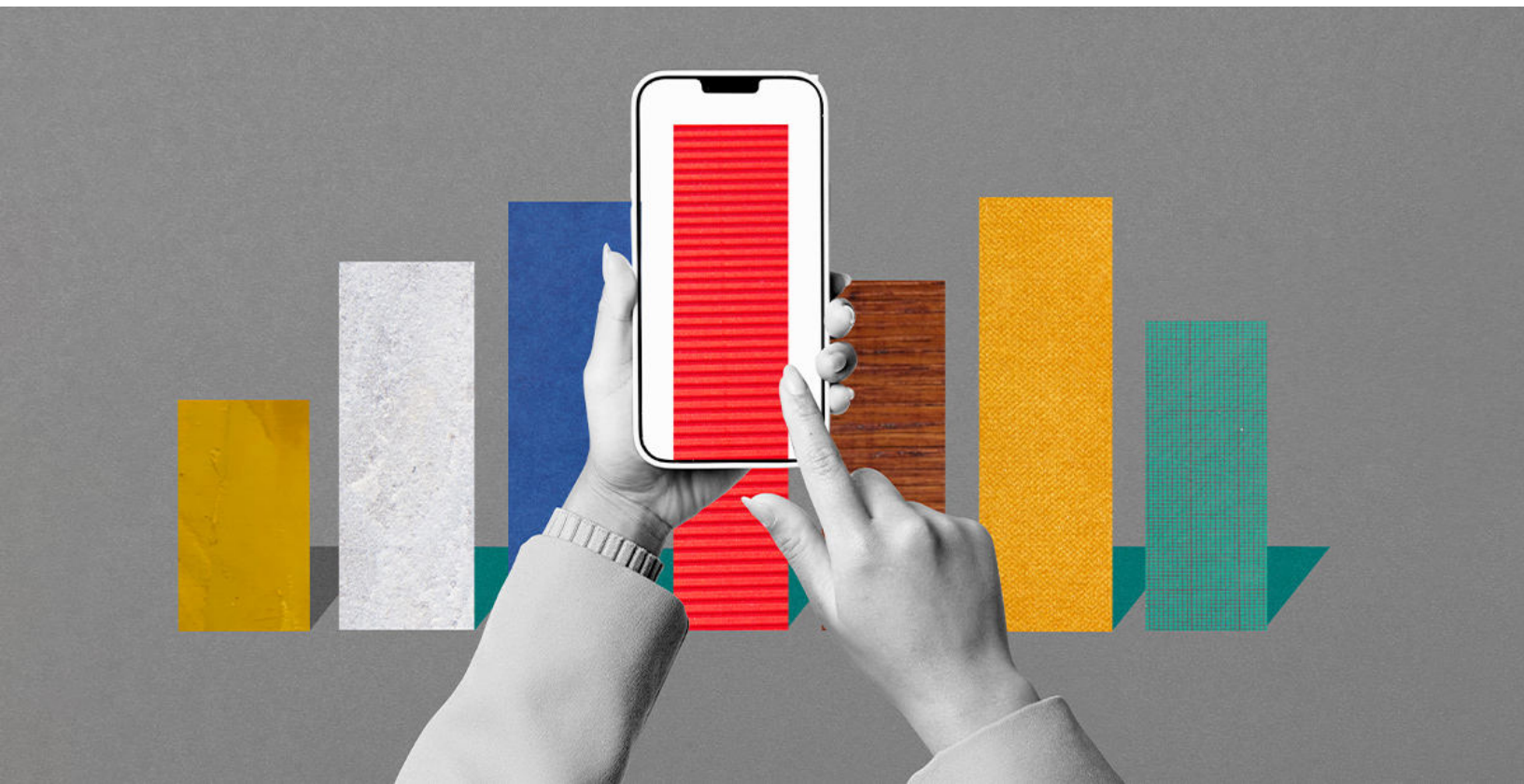
Khi các cuộc tham vấn của KOINNO được tiến hành, Đức sẽ tập trung hơn vào các công cụ mua sắm công đổi mới sáng tạo và quy tắc phân chia hợp đồng thành nhiều ô. Đức thậm chí thúc đẩy nhiều hơn các gói thầu giải pháp mở với các thông số kỹ thuật về hiệu suất chức năng bao gồm mục

tiêu và phạm vi cung cấp, nhưng chưa bao gồm giải pháp kỹ thuật. Ngoài ra, thông tin cụ thể về nhóm mục tiêu để tham gia đấu thầu công khai sẽ được cung cấp cho các nhà cung cấp sáng tạo.

Ngoài ra, Đức hỗ trợ chương trình 'Mua sắm Chính phủ' của GovTech Campus Germany. Trong đó, các văn phòng mua sắm và quan chức từ cấp liên bang và tiểu bang làm việc cùng với các startup và các tổ chức khác để làm cho các giải pháp mua sắm kỹ thuật số dễ tiếp cận hơn đối với chính quyền từ cấp liên bang, tiểu bang và địa phương từ một nguồn trung ương, để cho phép họ thử nghiệm - với sự chắc chắn về mặt pháp lý - các mô hình mua sắm đổi mới công nghệ, phần mềm và giải pháp kỹ thuật số (Mua sắm Đổi mới sáng tạo) và củng cố kiến thức chuyên môn về mua sắm kỹ thuật số trong các cơ quan hành chính bằng một chương trình đào tạo bổ sung. Đức cũng tiến hành các đánh giá có hệ thống để ghi lại sự phát triển của việc cân nhắc dành cho các startup trong đấu thầu công khai./.

Nguyễn Lê Hằng

(theo Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Action of Germany, 2022)



VĂN HÓA BÁN HÀNG B2B THAY ĐỔI ĐỂ TẬN DỤNG TỐI ĐA CÁC CÔNG CỤ KỸ THUẬT SỐ

Những khách hàng B2B được kết nối và thông báo bằng kỹ thuật số ngày nay thường xuyên sử dụng nhiều kênh: thị trường trực tuyến, trang web thông tin và tự phục vụ, triển lãm thương mại, hội thảo trên web, các công cụ giới thiệu, phương tiện truyền thông xã hội, email, văn bản và nhân viên bán hàng. Trải nghiệm khách hàng tốt chỉ xảy ra khi các tương tác giữa người mua và người bán mang lại giá trị gia tăng và được phối hợp trên tất cả các kênh kỹ thuật số và cá nhân này.

Khi nói đến việc tiếp cận khách hàng doanh nghiệp, các kênh kỹ thuật số có rất nhiều lợi thế khác biệt, có thể kể đến: chi phí thấp, phạm vi tiếp cận cao, khả dụng 24/7 cũng như có thể linh hoạt mở rộng quy mô nhanh chóng; dễ dàng theo dõi và có thể cá nhân hóa với dữ liệu và thuật toán phù hợp. Ấy vậy, trong khi doanh thu của các nhân viên bán hàng tăng vọt, thì doanh thu của các năng lực kỹ thuật số lại bằng không.

Nhân viên bán hàng có thể mạnh riêng của họ.

Bằng cách thăm dò và phân biệt những cảm xúc phi ngôn ngữ, ý định và mức độ tương tác của người mua, nhân viên bán hàng giúp xác định các cơ hội (bao gồm cả những cơ hội tiềm ẩn) đồng thời hỗ trợ định hình các giải pháp. Nhân viên bán hàng có thể khắc phục sự lộn xộn kỹ thuật số và thu hút sự chú ý của người mua. Ngoài ra, nhân viên bán hàng giúp điều hướng sự phức tạp của việc mua hàng của công ty khi những người ra quyết định có quan điểm và mục tiêu khác nhau.

Sự hội tụ hài hòa của các kênh bán hàng kỹ thuật số và cá nhân sẽ tạo ra sức mạnh tổng hợp mạnh mẽ cho người mua và cả người bán. Hiệu quả sẽ được nâng cao hơn khi các kênh kỹ thuật số đảm nhận một số nhiệm vụ bán hàng nhất định, chẳng hạn như tạo và đánh giá khách hàng tiềm năng, đặt hàng và chia sẻ thông tin sản phẩm. Điều này giúp nhân viên bán hàng có nhiều thời gian hơn để mang đến sự sáng tạo và cách tiếp cận được cá nhân hóa cho khách hàng. Hơn nữa, các hệ thống AI có thể giúp nỗ lực bán hàng hiệu quả hơn, chẳng hạn như bằng cách đề xuất những sản phẩm, thông điệp tiếp thị hoặc giá cả và khuyến mãi nào phù hợp nhất với nhu cầu và sở thích của từng khách hàng. Người mua được hưởng lợi từ trải nghiệm tuyệt vời mang lại giá trị kinh doanh, trong khi người bán nhận ra tác động và hiệu quả.

Nhưng có những trở ngại phải vượt qua, chủ yếu là do có yếu tố bán hàng bởi cá nhân. Nguồn sức mạnh của nhân viên bán hàng trong việc thúc đẩy trải nghiệm mua hàng tuyệt vời đi kèm với sự phức tạp. Trong khi mang lại sự đồng cảm, sáng tạo và linh hoạt, thì nhân viên bán hàng cũng mang theo cái tôi và nhu cầu kiểm soát. Trái với các kênh kỹ thuật số được định hướng theo quy tắc và minh bạch, nhân viên bán hàng có thể không thể đoán trước. Động lực thậm chí còn phức tạp hơn khi các kế hoạch khuyến khích bán hàng gắn liền tiền lương của nhân viên bán hàng với kết quả, dẫn đến nguy cơ bán quá mức dự trữ và thao túng khách hàng.

Mục tiêu rất rõ ràng - thúc đẩy lòng trung thành của khách hàng và thành công kinh doanh hơn bằng cách giải quyết các vấn đề khó khăn của khách hàng, tạo ra giá trị trong mọi tương tác và kết hợp các lộ trình không thể đoán trước mà người mua sử dụng để đi đến quyết định. Để khởi đầu, việc tích hợp công nghệ kỹ thuật số và nhân viên bán hàng để đạt được trải nghiệm khách hàng vượt trội đòi hỏi phải có một hệ thống hỗ trợ kỹ thuật số mạnh mẽ. Các yếu tố chính bao gồm nền tảng kỹ thuật số cơ

bản, phân tích dữ liệu và các công cụ cung cấp cái nhìn toàn diện về người mua và cho phép điều phối và sắp xếp hành trình của họ. Nhưng điều quan trọng không kém là sự chuyển đổi của hệ thống bán hàng và văn hóa, bao gồm việc liên tục điều chỉnh các vai trò bán hàng, hồ sơ thành công, lương thưởng và thực tiễn quản lý. Phân tích dưới đây chủ yếu tập trung vào các yếu tố văn hóa và hệ thống bán hàng này.

Khung xương sống kỹ thuật số

Năng lực kỹ thuật số đặt nền tảng cho người bán đồng bộ hóa thông tin liên lạc của khách hàng trên các kênh bán hàng kỹ thuật số và cá nhân. Những năng lực này cũng cung cấp cho nhân viên bán hàng thông tin chuyên sâu dựa trên dữ liệu, cho phép họ gia tăng giá trị với mỗi lần tương tác với khách hàng.

Các công cụ quản lý quan hệ khách hàng ngày càng trở nên nhanh hơn để triển khai và thân thiện với người dùng hơn. Các hệ thống quản lý quan hệ khách hàng (CRM) nắm bắt thông tin khách hàng, nhưng quan trọng hơn, các hệ thống này hỗ trợ nhân viên bán hàng với dữ liệu và phân tích khách hàng rộng hơn và tích hợp hơn. Năng lực AI cung cấp cho nhân viên bán hàng các đề xuất hành động tốt nhất theo thời gian thực về những việc cần làm với khách hàng. Bằng cách sử dụng thông tin chi tiết dựa trên phân tích để nâng cao khả năng phán đoán của nhân viên bán hàng, các công ty đang cải thiện trải nghiệm mua hàng của khách hàng và thúc đẩy kết quả bán hàng tốt hơn.

Hầu hết các công ty cũng có một nền tảng kích hoạt tiếp thị để quản lý việc thực hiện các chiến dịch và trải nghiệm tiếp thị. Các công ty hàng đầu, chẳng hạn như Microsoft, tiến thêm một bước bằng cách tạo ra một trung tâm khách hàng kỹ thuật số. Trung tâm này kết nối các tài sản kỹ thuật số, bao gồm tất cả dữ liệu tương tác của khách hàng, công cụ thông minh cũng như các kênh và chương trình để cung cấp thông tin chi tiết cho khách hàng hoặc nhân viên

bán hàng. Điều này giúp bộ phận bán hàng và tiếp thị phối hợp với nhau để mang lại trải nghiệm tốt hơn cho khách hàng. Trung tâm của Microsoft đồng bộ hóa sự tham gia của khách hàng trên các kênh kỹ thuật số và cá nhân. Nội dung và dịch vụ được điều chỉnh tốt hơn cho từng người ra quyết định mua hàng. Và bởi vì trung tâm tập hợp dữ liệu trên tất cả các khu vực địa lý và kênh, Microsoft sẽ có những hiểu biết mới để tối ưu hóa trải nghiệm theo cách tạo ra nhiều giá trị nhất cho khách hàng.

Thay đổi văn hóa và hệ thống bán hàng

Một khung xương sống kỹ thuật số là cần thiết nhưng chưa đủ. Trải nghiệm khách hàng B2B vượt trội đòi hỏi phải thay đổi một số tư duy bán hàng lâu đời được hỗ trợ bằng cách thay đổi vai trò, hồ sơ thành công và thực tiễn quản lý bán hàng.

Chắc chắn luôn tồn tại những tiêu chuẩn cổ điển cho một nhân viên bán hàng thành công. Sự tò mò, đồng cảm, kiên trì, kiến thức về khách hàng và sản phẩm cũng như kỹ năng bán hàng là những yếu tố được xem là cần thiết. Người mua có hiểu biết đang tìm kiếm nhiều thứ hơn là “các trang web và tài liệu quảng cáo biết nói” và những trang đặt hàng. Nhân viên bán hàng phải dự đoán nhu cầu của khách hàng, cộng tác, sử dụng các kênh kỹ thuật số và phân tích cũng như liên tục thích ứng với sự thay đổi.

Hãy xem xét các giám đốc điều hành tài khoản Microsoft (AE), những người chuyên bán giải pháp cơ sở hạ tầng đám mây cho các công ty khởi nghiệp kỳ lân. Với kinh nghiệm qua hàng chục startup kỳ lân, các AE có vị thế tốt để dự đoán nhu cầu, cơ hội và điểm yếu của khách hàng. AE có thể mời các chuyên gia về sản phẩm và giải pháp khác từ bên trong Microsoft và có thể phối hợp giữa những người ra quyết định với các quan điểm khác nhau. Bằng cách dự đoán nhu cầu của khách hàng, các AE mang lại trải nghiệm khách hàng vượt trội.

Để nhân viên bán hàng cùng tồn tại với các kênh kỹ thuật số, đòi hỏi sự thành công của cả tư duy và

năng lực. Nhiều nhân viên bán hàng luôn mong muốn kiểm soát các mối quan hệ với khách hàng, đồng thời coi các phương pháp bán hàng là độc quyền và không chia sẻ với các thành viên khác trong nhóm. Thế giới mới của trải nghiệm khách hàng đòi hỏi tính minh bạch và tính xác thực. Những nhân viên bán hàng giỏi nhất sẽ kết hợp tư duy mới với khả năng tận dụng và cùng tồn tại với các kênh kỹ thuật số.

Hơn nữa, những nhân viên bán hàng này mang lại giá trị cho khách hàng bằng cách chia sẻ kiến thức có nguồn gốc kỹ thuật số, ngày càng nhiều từ các hệ thống AI. Với việc những người hiểu biết về kỹ thuật số chiếm hơn 75% lực lượng lao động vào năm 2025 và đại dịch COVID-19 đang đẩy nhanh việc áp dụng công nghệ tại nơi làm việc, tư duy và năng lực mới đang nhanh chóng được nắm bắt.

Cuối cùng, mặc dù khả năng thích ứng luôn là một thuộc tính quan trọng đối với nhân viên bán hàng, nhưng giờ đây nó lại mang những khía cạnh mới. Các sản phẩm mới và phức tạp được hưởng lợi từ việc bán hàng trực tiếp. Khi kiến thức của người mua về những sản phẩm như vậy tăng lên, việc bán qua các kênh ảo và kỹ thuật số có thể là phương thức tốt nhất.

Ngay cả trong cùng một chu kỳ bán hàng, lúc đầu, người ra quyết định có thể muốn gặp trực tiếp, kết nối qua các kênh ảo cho các bước mua hàng sau đó và sử dụng các kênh kỹ thuật số để mua hàng lặp lại. Việc tạo ra trải nghiệm khách hàng tích cực đòi hỏi nhân viên bán hàng phải đáp ứng được sự linh hoạt về kiến thức và sở thích của người mua. Đồng thời, người bán hàng phải quản lý bất kỳ xích mích nào có thể xảy ra khi nhân viên bán hàng phải từ bỏ một số quyền kiểm soát các mối quan hệ với khách hàng.

Xác định lại thế nào là thành công bán hàng, ưu đãi và quản lý

Khi được yêu cầu mô tả một nhân viên bán hàng thành công, câu trả lời có thể dự đoán được là “một

người luôn đáp ứng hoặc vượt mục tiêu bán hàng”. Đúng, một nhân viên bán hàng thành công đạt được các mục tiêu bán hàng, nhưng điều đó không còn đủ nữa. Thành công ngày nay ưu tiên mang lại trải nghiệm khách hàng đặc biệt và giá trị cho người mua. Những nhân viên bán hàng giỏi nhất tận dụng nhiều nguồn lực khác nhau, bao gồm các chuyên gia, các kênh ảo và kỹ thuật số, để hiểu rõ hơn nhu cầu và sở thích của người mua, điều chỉnh các giải pháp mang lại giá trị chung và xây dựng mối quan hệ lâu dài dựa trên lòng tin và lòng trung thành.

Các kế hoạch ưu đãi bán hàng và thực tiễn quản lý bán hàng tập trung cao độ vào việc đạt được mục tiêu bán hàng và các ưu đãi cá nhân lớn. Điều này không phù hợp với định nghĩa mới về thành công trong bán hàng. Những người bán hàng đang phải bắt đầu tư duy lại về các kế hoạch hoa hồng bán hàng truyền thống trong khi chú trọng các phương pháp khác để chỉ đạo và thúc đẩy nhân viên bán hàng. Các kế hoạch khuyến khích bán hàng trong tương lai sẽ giống các kế hoạch thưởng quản lý hơn, được thiết kế để khuyến khích mọi người làm việc cùng nhau để giúp công ty và khách hàng của công ty trở nên cạnh tranh và thịnh vượng hơn trong dài hạn.

Thước đo thành công của nhân viên bán hàng sẽ ít tập trung hơn vào các kết quả cá nhân ngắn hạn (ví dụ: doanh số bán hàng theo quý trên lãnh thổ). Thay vào đó, các số liệu thành công về bán hàng sẽ phản ánh hiệu suất dài hạn của công ty và nhóm cũng như thành công của khách hàng.

Hơn nữa, quản lý bán hàng sẽ có một cách tiếp cận cân bằng hơn, trong đó, khuyến khích chỉ là một cách để định hướng, thúc đẩy và khen thưởng nhân viên bán hàng. Các vai trò bán hàng mới và hồ sơ thành công sẽ được củng cố bằng các phương pháp sửa đổi để quản lý hiệu suất, huấn luyện, đào tạo, hỗ trợ bán hàng, v.v. - tất cả đều tập trung vào việc tạo ra văn hóa bán hàng lấy khách hàng làm trung tâm hơn, trải nghiệm khách hàng tốt hơn và kết quả

lâu dài bền vững hơn.

Thích ứng với sự thay đổi liên tục

Tốc độ thay đổi chóng mặt đang đặt ra những yêu cầu mới đối với các tổ chức theo hướng bán hàng. Khách hàng ngày hôm qua sẽ là chuyên gia của ngày hôm nay. Sản phẩm của ngày hôm qua sẽ lỗi thời vào ngày mai. Các công cụ kỹ thuật số đang trở nên thông minh hơn và hấp dẫn hơn. Nhu cầu hiện tại sẽ là để nhân viên bán hàng và kỹ thuật số cùng tồn tại và liên tục điều chỉnh lại vai trò của họ. Khách hàng cũng vậy. Ba vai trò rất quan trọng đối với các tổ chức bán hàng để phát triển mạnh trong môi trường luôn thay đổi này, đó là: người quản lý bán hàng, người mở rộng ranh giới và nhóm trải nghiệm ban đầu.

Người quản lý nhân viên bán hàng. Vai trò cốt lõi của họ là lãnh đạo, huấn luyện, thúc đẩy và quản lý nhân viên bán hàng của họ. Với việc bán hàng phức tạp, người quản lý bán hàng cũng tham gia với khách hàng. Giờ đây, với sự kết hợp của các kênh kỹ thuật số, các nhà quản lý bán hàng đóng góp vào trải nghiệm của khách hàng theo những cách mới, bao gồm bằng cách điều phối các kênh bán hàng kỹ thuật số và cá nhân, khuyến khích cộng tác của nhóm bán hàng và hỗ trợ nhân viên bán hàng sử dụng dữ liệu và công nghệ để mang lại giá trị cho khách hàng.

Hơn nữa, các nhà quản lý là tác nhân chính để truyền bá sự thay đổi. Khi các nhà quản lý hỗ trợ việc chuyển đổi nhân viên bán hàng của họ, các nhà quản lý cũng sẽ cần phải nắm bắt một vai trò và tư duy mới. Đối với những nhà quản lý lớn lên trong môi trường chuyển giao trách nhiệm từ trên xuống hoặc bản thân họ còn do dự về kỹ thuật số, thì đây là một sự thay đổi lớn về vai trò.

Người mở rộng ranh giới. Nhiệm vụ kiến trúc và phát triển mối quan hệ giữa các kênh kỹ thuật số và nhân viên bán hàng không hề đơn giản. Những người hiểu cả bán hàng cá nhân và công nghệ - được gọi là người mở rộng ranh giới - đóng vai trò



quan trọng trong việc giúp tổ chức bán hàng định hướng hành trình. Thực hiện kém, những nỗ lực như vậy nhanh chóng biến thành lý thuyết suông.

Đội trải nghiệm sớm

Với tốc độ thay đổi nhanh chóng, luôn có điều gì đó mới mẻ để thử nghiệm hoặc thích nghi. Các tổ chức bán hàng nhận thấy việc sử dụng các nhóm trải nghiệm sớm (EET), một nhóm nhỏ người dùng thử nghiệm các công cụ hoặc phương pháp tiếp cận mới trong một môi trường được kiểm soát, là đặc biệt hữu ích. Các thành viên EET cung cấp phản hồi về khả năng sử dụng, chức năng và trải nghiệm tổng thể. Phản hồi giúp xác định các điều chỉnh để cải thiện việc áp dụng và tác động. Các thành viên của EET có thể đóng vai trò là người ủng hộ nội bộ và cũng có thể giúp lực lượng bán hàng hỗ trợ triển khai phương pháp mới. Các thành viên của EET cũng là những người truyền cảm hứng; nhân viên bán hàng có nhiều khả năng tin tưởng đồng nghiệp của họ về các vấn đề giá trị và tác động.

Các công ty, như Microsoft, giao dịch với khách hàng và các giao dịch thuộc mọi quy mô. Các kênh bán hàng được sử dụng có thể bao gồm từ các

trang web tự phục vụ đến bán hàng nội bộ, bán hàng tại hiện trường, với các nhóm tài khoản chính dành cho những khách hàng lớn nhất. Các công ty khác sử dụng một số hoặc tất cả các kênh này.

Việc triển khai hệ thống bán hàng cần thiết và thay đổi văn hóa là dễ dàng nhất với những nhân viên bán hàng nội bộ đã quen với việc sử dụng kỹ thuật số để hướng dẫn cuộc trò chuyện với khách hàng. Người quản lý tài khoản chính (KAM) và nhóm của họ cũng có xu hướng thực hiện những thay đổi này một cách nhanh chóng, vì KAM đã sắp xếp các nguồn lực và kiểm soát chặt chẽ các mối quan hệ khách hàng.

Những thách thức và gián đoạn khó khăn hơn dành cho những người bán hàng ở cấp trung gian, những người này có thể cảm thấy họ đang mất quyền lực đối với các kênh kỹ thuật số. Những người bán hàng giành chiến thắng sẽ là những người di chuyển nhanh hơn đối thủ cạnh tranh của họ để phá vỡ các rào cản nhằm tạo ra trải nghiệm hấp dẫn cho khách hàng./.

Phương Anh

(Theo Harvard Business Review, 3/2023)