



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 29.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

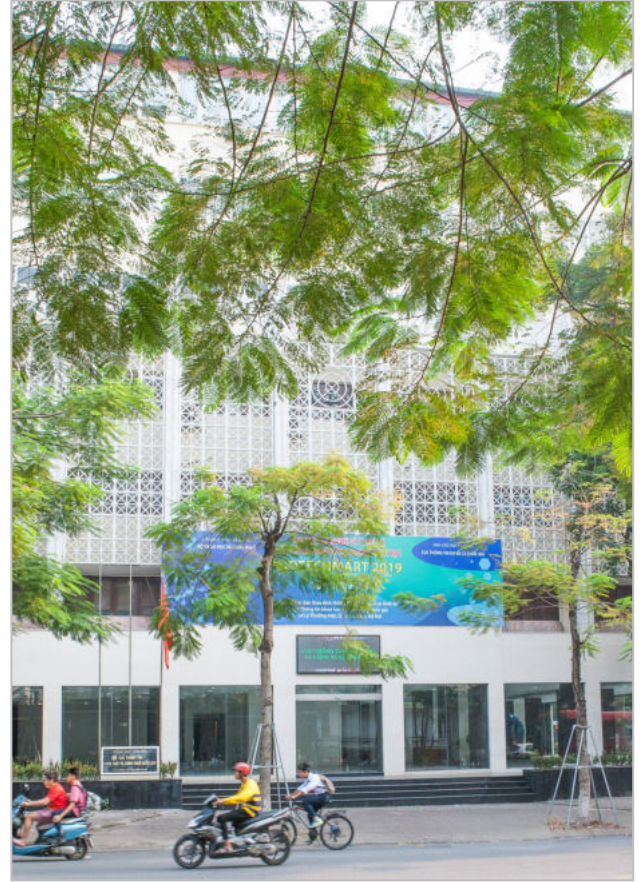
- 01 FPT Software vào top 8 doanh nghiệp IoT Châu Á - Thái Bình Dương
- 02 Nhóm sinh viên đạt giải 200 triệu của Tiki Hacking Trail 2022
- 03 Hà Nội: cần kết nối các nguồn lực hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp
- 04 Nâng cao năng lực cạnh tranh khởi nghiệp cho thanh niên nông thôn

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 ITP - bộ phận khởi nghiệp cho các startup công nghệ và ứng dụng chuyển đổi số
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Bồ Đào Nha

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Kinh nghiệm sử dụng máy học của các nhà marketing B2B



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

FPT SOFTWARE VÀO TOP 8 DOANH NGHIỆP IOT CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG

Vnexpress.net - Forrester xếp hạng FPT Software là Top 8 công ty tư vấn IoT tốt nhất nhờ mạng lưới, truyền thông và thiết bị chất lượng, hỗ trợ đối tác chuyển đổi số.

Báo cáo Forrester Wave công bố vào tháng 6, đánh giá các nhà cung cấp dịch vụ công nghệ nhằm hỗ trợ doanh nghiệp. Dựa trên 28 nhóm tiêu chí như các dịch vụ hiện có, mức độ hiện diện và chiến lược thị trường, FPT Software nhận giải trong hạng mục các công ty cung cấp dịch vụ tư vấn IoT (IoT Consultancies in Asia Pacific).

Công ty Việt Nam nhận số điểm đánh giá cao nhất trên các tiêu chí về mạng lưới, truyền thông và về thiết bị; xếp thứ hai trên mảng tiếp cận thị trường. Các chuyên gia của Forrester ghi nhận doanh nghiệp đã thể hiện khả năng cung ứng dịch vụ hàng đầu trên những mảng này.

Forrester nhấn mạnh FPT Software đã thúc đẩy chuyển đổi số của khách hàng nhờ những sản phẩm phần mềm nhúng chất lượng cao riêng trong mảng Internet vạn vật.

Báo cáo viết: "Các công ty xác nhận rằng doanh nghiệp có chuyên môn sâu rộng về các loại thiết bị cho IoT cũng như khả năng tiếp cận thấu đáo".

Tổng giám đốc FPT Software, ông Phạm Minh Tuấn cho biết thời gian qua, đơn vị đồng hành cùng nhiều khách hàng để đạt mục tiêu vận hành thông minh, cải thiện hiệu suất và chất lượng làm việc, sự hài lòng người tiêu dùng.

"Xếp hạng từ Forrester Wave, FPT Software tiếp tục nỗ lực trở thành nhà tư vấn IoT kinh nghiệm, giàu năng lực công nghệ", ông Tuấn nói.

Bên cạnh đó, Tổng giám đốc FPT Software cũng cho biết, công ty tăng tốc chuyển đổi số cho khách hàng toàn cầu thông qua việc tăng cường khả năng công nghệ và nguồn nhân lực chất lượng cao, kỹ năng chuyên nghiệp.

Forrester Wave là tổ chức nghiên cứu và tư vấn có trụ sở tại Mỹ, phân tích các xu hướng công nghệ và ảnh hưởng đến kinh doanh, người dùng, thị trường. Tổ chức kết nối với các doanh nghiệp và chuyên gia thế giới trong nhiều ngành khác nhau để đánh giá, đưa ra báo cáo trên nhiều mảng như khoa học máy tính, phần mềm, dịch vụ mạng, Internet, viễn thông.



FPT Software có hơn 25.000 nhân viên đang làm việc trên toàn thế giới.

Trước đó, FPT Software xuất hiện trong nhiều báo cáo và xếp hạng như Top 1 công ty công nghệ uy tín theo Vietnam Report 2022, Strong performer của Gartner Peer Insights 2021 và 4 danh hiệu với G2 Summer 2022 Report trên mảng RPA. Công ty đặt mục tiêu trở thành Top 50 nhà cung ứng dịch vụ và công nghệ chuyển đổi số của châu Á.

FPT Software có hơn 25.000 nhân sự làm việc tại 26 quốc gia, cung ứng các dịch vụ công nghệ dựa trên cốt lõi là các công nghệ xu hướng của thế giới như RPA (robot tự động xử lý tác vụ), điện toán đám mây, Internet vạn vật, AR/VR./.

NHÓM SINH VIÊN ĐẠT GIẢI 200 TRIỆU CỦA TIKI HACKING TRAIL 2022

Vnexpress.net - BeanOi với dự án “hỗ trợ đặt đồ ăn theo khung giờ mong muốn” vượt qua 100 đội thi, trở thành tân quán quân cuộc thi công nghệ Tiki Hacking Trail 2022.



Đội BeanOi đạt giải nhất chung cuộc Tiki Hacking Trail 2022.

Chung kết Tiki Hacking Trail 2022 diễn ra ngày 10/7 có sự tham gia tranh tài của 11 đội thi cùng nhiều ý tưởng sáng tạo, tính khả thi cao, được phát triển trên nền tảng Tini App.

Hội đồng giám khảo gồm những lãnh đạo có tiếng trong giới công nghệ như: ông Trần Ngọc Thái Sơn - Tổng giám đốc điều hành và Nhà sáng lập Tiki, ông Nguyễn Thành Trung - Đồng sáng lập kiêm Chủ tịch Hội đồng Quản trị Sky Mavis và ông Nguyễn Mạnh Tường - Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc

MoMo.

Với ứng dụng hỗ trợ đặt đồ ăn theo khung giờ mong muốn, đội thi BeanOi với những thành viên trẻ tuổi đã chinh phục các vị giám khảo và người hâm mộ cuộc thi, giành ngôi vị quán quân. Dự án sở hữu mô hình kinh doanh đã qua triển khai thực tiễn, đồng thời có định hướng, chiến lược phát triển rõ ràng, giúp người dùng giải quyết các vấn đề đặt hàng trực tuyến như mất quá nhiều thời gian, không có khung giờ cố định, và lãng phí tài nguyên khi nhiều tài xế cùng giao hàng tại một địa điểm.

Ngoài ra, đội thi còn được đánh giá cao khi dự án chú trọng đến cảm xúc người tiêu dùng với tính năng tặng quà cho nhau để mọi người có thể tương tác ngay trên hệ thống. Bên cạnh BeanOi, đội E-commerce - nền tảng xây dựng mall ảo hoạt động trên Tiki - giành giải nhì cuộc thi. Giải ba chung cuộc thuộc về đội Đuổi Hình Bắt Giá - ứng dụng giúp người dùng có thể tham gia phán đoán giá rẻ.

"Sự hỗ trợ của các đơn vị là động lực to lớn để Tiki và Tini App tiếp tục tổ chức thêm nhiều sân chơi công nghệ mới hơn trong tương lai", đại diện ban tổ chức chia sẻ./.

Chương trình còn trao tặng hai giải phụ gồm: *Đội thi tiềm năng* với YoLoBee - ứng dụng thử đồ thông minh); *Dự án được yêu thích* với Drowsiness Detection - ứng dụng nhận diện tài xế buồn ngủ. Ngoài giải thưởng tiền mặt, các đội thắng cuộc còn được cấp quyền trải nghiệm công nghệ Google Cloud miễn phí trong một năm với tổng giá trị tương đương đến 10.000 USD. Đồng hành cùng hai đơn vị tổ chức chính của Tiki Hacking Trail năm nay (Tiki, Tini App) là nhà tài trợ vàng Bepin Global; tài trợ đồng Galaxy Play; các đơn vị hỗ trợ Google Cloud và GDSC SGU; đối tác truyền thông từ cộng đồng công nghệ ITViec và Insider; các đối tác đồng hành Vietnam Airlines, GDG, FUNiX, Startup oi và RE.

HÀ NỘI: CẦN KẾT NỐI CÁC NGUỒN LỰC HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP

Diendandoanhnghiep.vn - Là địa phương có nhiều tiềm năng để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp nhưng hiện nay, thành phố Hà Nội chưa khai thác và kết nối tốt các nguồn lực để thu hút các nhà đầu tư lớn.

Thiếu kết nối, nhà đầu tư chưa tìm được doanh nghiệp

Ông Ngô Minh Toàn - Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ doanh nghiệp, Sở Kế hoạch Đầu tư TP Hà Nội cho biết, là trung tâm chính trị, kinh tế, văn hóa, giáo dục, Hà Nội có lợi thế là rất nhiều các trường đại học, cao đẳng và học viện của cả nước. Thành phố đã thay đổi căn bản về chính sách phát triển kinh tế - xã hội khi xác định doanh nghiệp, kinh tế tư nhân là động lực quan trọng của kinh tế quốc gia; trong đó, khởi nghiệp và khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là nội dung được quan tâm.

Thành phố Hà Nội có nhiều hoạt động hỗ trợ cụ thể và đã có những tác động tích cực đến việc xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Thực tế cho thấy, các doanh nghiệp hoặc các dự án khởi nghiệp sáng tạo có khả năng tăng trưởng nhanh về quy mô khách hàng, doanh thu, lợi nhuận... dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới.

Bên cạnh những kết quả đạt được, theo ông Ngô Minh Toàn, hiện nay, việc liên kết các chủ thể hệ sinh thái vẫn chưa được đáp ứng. Trên thực tế, thông tin về hệ sinh thái còn thiếu và phân tán, chưa có nguồn lực để triển khai thống kê, khảo sát về thực trạng các thành phần cũng như liên kết của hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, điều này khiến cho các nhà đầu tư chưa tìm được doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, còn doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo chưa hiểu rõ các chính sách và đầu mối hỗ trợ chính sách.

Chủ thể không thể thiếu trong hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo là các nhà đầu tư, nhưng đến nay Hà Nội chưa có các quỹ đầu tư mạo hiểm, chưa có trung tâm đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp dẫn đến việc kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo rời rạc, tự phát.

Trong khi đó, công tác hỗ trợ và các hoạt động khởi nghiệp sáng tạo còn diễn ra đơn lẻ, tính liên thông, liên kết chưa cao; hoạt động liên kết của các cá nhân khởi nghiệp chưa chặt chẽ, chưa có nhiều thành viên tham gia để tạo thành các nhóm, mạng lưới hoạt động chuyên nghiệp...

Kết nối để hiện thực hóa các ý tưởng khởi nghiệp

Ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ) cũng đánh giá tiềm lực lớn của Hà Nội với đội ngũ đông đảo các nhà khoa học, trường đại học, thanh niên trẻ. Nhưng, vấn đề hiện nay của Hà Nội là sử dụng nguồn lực hiệu quả. Nhiều bạn trẻ từ Thung lũng silicon trở về nhưng chưa chọn Hà Nội để “dùng chân”. Các học sinh đoạt giải quốc tế ở Hà Nội rất nhiều; những người học tập và trưởng thành tại Hà Nội đi các thị trường lớn rất nhiều nhưng chưa có sự kết nối về Hà Nội.

Theo ông Phạm Hồng Quát, Hà Nội cần có nhiều sáng kiến hơn nữa nhằm kết nối các nguồn lực hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Thủ đô.

Đây không chỉ là vấn đề của Hà Nội, dẫn thực tế



Sản phẩm sáng tạo tham gia Ngày hội sáng tạo khởi nghiệp của sinh viên Thủ đô.

từ Seoul, Hàn Quốc, ông Phạm Hồng Quát cho biết, xây dựng mối liên kết là việc làm khó nhất của người thiết lập cộng đồng hệ sinh thái khởi nghiệp. Tuy nhiên, khi đã vượt qua được khó khăn này, Hàn Quốc đã có những bước tiến quan trọng, mời được cả những tập đoàn lớn vào hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Đồng tình với quan điểm trên, ông Phạm Tuấn Hiệp - Giám đốc ươm tạo BK-Holdings, Giám đốc quản lý Quỹ BK Fund nhấn mạnh: Hà Nội cần đẩy mạnh hơn nữa kết nối với các nguồn lực trong và ngoài nước bởi thành phố hiện có rất nhiều tiềm năng và lợi thế.

“Hà Nội có thuận lợi hơn các địa phương khác bởi đây là nơi tổ chức nhiều sự kiện, hoạt động lớn về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tầm cỡ quốc gia. Sau khi dịch bệnh được kiểm soát, các hoạt động, sự kiện thường niên về khởi nghiệp được tổ chức như triển lãm đổi mới sáng tạo, ngày hội gặp gỡ kết nối với các quỹ đầu tư khởi nghiệp, ngày hội khởi nghiệp sáng tạo quốc gia (TECHFEST)... Đây là cơ

hội quý để Hà Nội gặp gỡ trực tiếp, trao đổi với các quỹ đầu tư, vườn ươm trong và ngoài nước, kiều bào quốc tế để thúc đẩy kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo” - Giám đốc quản lý Quỹ BK Fund cho biết.

Ngoài ra, ông Phạm Tuấn Hiệp mong muốn Hà Nội có thêm sáng kiến, tổ chức hoạt động, sự kiện kết nối có quy mô và xứng tầm hơn; tiếp tục đẩy mạnh tuyên truyền sâu rộng Đề án 4889 hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo của Hà Nội; tăng cường kết nối với các tập đoàn kinh tế lớn, các trường đại học, học viện - tâm điểm của mô hình sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo để cung cấp nguồn nhân lực, ý tưởng đổi mới sáng tạo.

Hiện nay, các trường vẫn chưa định hình mạng lưới khởi nghiệp sáng tạo hoặc mới chỉ quan tâm đến các ý tưởng khởi nghiệp của sinh viên, trong khi đó, các nhóm nghiên cứu công nghệ và các giải pháp công nghệ để giải quyết các vấn đề lớn của Hà Nội thì nhìn chung, sự đóng góp của các trường chưa rõ nét./.

NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH KHỞI NGHIỆP CHO THANH NIÊN NÔNG THÔN

Baochinhpvu.vn - Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đang phát triển rất mạnh mẽ và tiếp tục là xu hướng mở ra sự tăng trưởng lớn trên thị trường.

Đây là chia sẻ của các diễn giả tại buổi tập huấn trang bị kiến thức về phát triển kinh tế cho thanh niên nông thôn, do Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh tổ chức.

Lập nghiệp từ xây dựng thương hiệu dựa trên sự khác biệt

Từ khát khao lập nghiệp trên quê hương, chị Nguyễn Ngọc Hoàng Anh, Giám đốc Công ty cổ phần Hana Group, với chuỗi giá trị du lịch nông nghiệp, giáo dục bền vững, chia sẻ: Xây dựng thương hiệu dựa trên sự khác biệt là điều mà Hana đã làm trong nhiều năm qua. Trong đó, yếu tố văn hóa và tài nguyên bản địa ở vùng đất Đà Lạt (Lâm Đồng) đã truyền rất nhiều cảm hứng để chị Hoàng Anh tìm thấy những sự khác biệt và phát hiện những điều thú vị ở vùng đất này.

Chị Hoàng Anh cho rằng, thanh niên nông thôn nên hướng về vùng đất mà mình sinh ra và lớn lên nhiều hơn nữa trong quá trình khởi nghiệp. Bởi các bạn sẽ có sự hiểu biết về tài nguyên bản địa để tạo nên sức mạnh nội tại bên trong. Và hơn ai hết, chính các bạn là người chia sẻ, lan tỏa những giá trị đó một cách tốt nhất. Bên cạnh đó, việc kết hợp du lịch với nông nghiệp, thiết kế những hành trình trải nghiệm sẽ giúp các bạn xây dựng nên những sản phẩm độc quyền, khác biệt mà không ai có thể sao chép được.

Với dự án tận dụng quả bưởi non tại địa phương để sản xuất xà phòng và dầu gội đầu, chị Bùi Thủy (Đồng Nai) chia sẻ: "Khởi nghiệp là một quá trình mà tôi rèn luyện bản thân mỗi ngày, học hỏi thêm để hoàn thiện sản phẩm. Bên cạnh sự chân thành, tôi luôn nhắc mình phải quyết tâm để vượt qua những khó khăn ban đầu để theo đuổi dự án mà mình tâm

huyết. Tham gia khóa tập huấn lần này, tôi mong muốn sẽ được học hỏi thêm từ nhiều chuyên gia và các bạn khởi nghiệp, đồng thời học được kỹ năng thuyết trình tốt hơn để có thể chia sẻ giá trị sản phẩm khởi nghiệp của mình, tiếp tục tạo dựng giá trị nông sản của địa phương".

Nâng cao năng lực cạnh tranh cho thanh niên nông thôn

"Chúng tôi mong muốn các bạn khi trở về địa phương sẽ có những định hướng, hoàn thiện các mô hình kinh tế phù hợp với điều kiện thực tế tại địa phương. Bên cạnh những kiến thức học được tại lớp tập huấn, đây là cơ hội để các bạn kết nối cùng nhau, hỗ trợ nhau trong sản xuất, kinh doanh và phát triển kinh tế, trở thành đối tác, bạn hàng tin cậy của nhau trong cuộc sống và trong phát triển kinh tế", Trưởng Ban Thanh niên nông thôn (Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh) Nguyễn Thu Vân nhấn mạnh.

Bà Nguyễn Thu Vân cho biết, thời gian tới Ban Tổ chức sẽ kết nối các bạn thanh niên nông thôn với những gương thanh niên làm kinh tế giỏi ở các lĩnh vực để hỗ trợ, giúp đỡ nhau khi cần thiết. Cùng với đó, Trung ương Đoàn sẽ triển khai sản nông sản trên vũ trụ ảo Metaverse và tổ chức triển lãm nông nghiệp số trên nền tảng Techfest VN 247 - nền tảng số hoạt động tổ chức sự kiện kết nối, triển lãm, hội thảo, đầu tư, đào tạo, quảng bá, thương mại hóa cho hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia kết nối quốc tế, kết nối 63 tỉnh, thành đoàn và các quốc gia trên thế giới... Qua đó, mở không gian kết nối cho thanh niên nông thôn có cơ hội tiếp cận với hàng triệu khách hàng, gặp gỡ đối tác tiềm năng.

Chương trình không chỉ giúp trang bị những kỹ

năng, phương pháp lập đề án hiệu quả, thuyết trình thuyết phục, mà còn giúp thanh niên nông thôn ở tất cả các vùng miền được tiếp cận những lối tư duy, sáng tạo trong việc xây dựng hình ảnh thương hiệu và khẳng định vị thế thương hiệu bằng những cách độc đáo và thuyết phục nhất.

Theo đánh giá từ các chuyên gia, các dự án của thanh niên nông thôn có nhiều điểm độc đáo, sáng tạo rất cao, như sản phẩm tranh làm từ lá cây, sản phẩm xà bông "handmade" từ nguyên liệu thiên nhiên, dịch vụ du lịch cộng đồng với việc đưa tài nguyên bản địa vào mô hình kinh doanh. Tuy nhiên, dù nguồn lực các dự án năm nay có cải thiện hơn các năm trước, nhưng vẫn còn một số khó khăn về tài chính để khôi phục hoạt động kinh doanh sau dịch COVID-19, khó khăn về nhân lực khi không có nhân sự phù hợp trong việc mở rộng thị trường cho sản phẩm/dịch vụ, khó khăn về công nghệ trong sản xuất và công cụ hỗ trợ bán hàng hiện đại kênh online cho các mô hình thanh niên nông thôn.

Tại buổi tập huấn, các chuyên gia đã đưa ra các giải pháp nhằm tăng năng lực cạnh tranh cho thanh niên làm kinh tế vùng nông thôn. Đó là, đẩy mạnh thực hiện giảm chi phí kinh doanh cho đối tượng thanh niên, nhất là ở khu vực nông thôn, trước hết là chi phí bất hợp lý phát sinh từ quản lý nhà nước, ngăn chặn và đẩy lùi các hành vi làm phát sinh chi phí không chính thức cho thanh niên phát triển kinh tế nông thôn.

Để thanh niên nông thôn dễ dàng hơn trong tiếp cận các nguồn vốn tín dụng, các chuyên gia cho rằng, cần có sự hài hòa lợi ích của 3 nhân tố là tổ chức tín dụng, tổ chức Đoàn thanh niên và cơ chế, chính sách của Nhà nước. Trong đó, vai trò ngân hàng chính sách rất quan trọng trong việc tăng cường sự hỗ trợ về vốn, cơ chế, chính sách, luật pháp, xúc tiến thương mại, giáo dục-đào tạo, tư vấn về thiết bị, công nghệ hiện đại... cho thanh niên nông thôn tiếp cận phát triển kinh tế.

Chính sách của Nhà nước cần tạo ra các thể chế phù hợp, phát triển thị trường khoa học-công nghệ, hỗ trợ đào tạo, phát triển nguồn nhân lực cho thanh niên nông thôn, trang bị học vấn ở trình độ, tri thức cơ bản cho thanh niên. Tạo môi trường khuyến khích, hình thành, phát triển liên kết thanh niên địa phương; tăng cường liên kết, hợp tác theo chiều dọc, chiều ngang; xác lập quan hệ bạn hàng và quan hệ đối tác chiến lược nhằm phát triển sản xuất và bán hàng cho nhau.



Các đại biểu tham quan gian hàng của thanh niên nông thôn tại buổi tập huấn.

Để thành công trong môi trường cạnh tranh khốc liệt ngày nay, theo ông Hoàng Phi Long, chuyên gia về gia về tư vấn và đào tạo quản trị bán hàng, quản trị sản xuất và xúc tiến thương mại quốc tế (VCCI), những người muốn khởi nghiệp cần có các kỹ năng ủy thác, giao tiếp đàm phán, lập kế hoạch, xây dựng đội ngũ, lãnh đạo, bán hàng và marketing, phân tích nghiên cứu thị trường, quản lý tài chính, thời gian.

Bên cạnh đó, mỗi thanh niên nông thôn cần tăng cường liên kết, hợp tác kinh doanh phát triển chuỗi sản xuất, chuỗi giá trị, nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm, dịch vụ, tiến tới nấc thang cao hơn trong chuỗi giá trị trong nước và quốc tế. Cần đổi mới mô hình sản xuất kinh doanh gắn với mục tiêu phát triển bền vững, sản xuất sạch, xanh, tiết kiệm, sử dụng hiệu quả năng lượng, bảo vệ môi trường, hướng tới nhóm người yếu thế trong xã hội.../.

ITP - BỘ PHÓNG KHỞI NGHIỆP CHO CÁC STARTUP CÔNG NGHỆ VÀ ỨNG DỤNG CHUYỂN ĐỔI SỐ

Khu Công nghệ phần mềm Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh (ITP) được định hướng phát triển theo mô hình hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) trong lĩnh vực công nghệ thông tin và truyền thông (CNTT-TT). ITP là khu công nghệ phần mềm thuộc đại học đầu tiên trong cả nước. Với thế mạnh là đơn vị trực thuộc Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh (ĐHQG-HCM), ITP tập trung vào các hoạt động hỗ trợ và thúc đẩy khởi nghiệp, nghiên cứu phát triển công nghệ, đào tạo, cung ứng nguồn nhân lực chất lượng cao đáp ứng nhu cầu doanh nghiệp.

Giới thiệu chung về ITP

Khu Công nghệ phần mềm ĐHQG-HCM được thành lập năm 2003. Năm 2009, ITP chuyển đổi hoạt động theo mô hình tổ chức khoa học và công nghệ tự trang trải kinh phí hoạt động thường xuyên. Đến năm 2013, ITP được định hướng phát triển theo mô hình hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST nhằm góp phần cải thiện đồng thời ba yếu tố có ý nghĩa quyết định đối với sự phát triển của kinh tế Thành phố, bao gồm: (1) Xây dựng và phát triển cụm khởi nghiệp CNTT-TT, (2) Phát triển nguồn nhân lực trình độ cao phục vụ khởi nghiệp và ĐMST và (3) Thúc đẩy khởi nghiệp ĐMST trong lĩnh vực CNTT-TT.

Hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST ITP là nền tảng quan trọng để ĐHQG-HCM triển khai các hoạt động nhằm phát hiện và bồi dưỡng một thế hệ doanh nhân mới thông qua phương pháp học tập trải nghiệm.

Sau gần 10 năm phát triển theo mô hình hệ sinh thái khởi nghiệp, đến nay ITP đã hình thành nên một hệ sinh thái khởi nghiệp năng động. Trên cơ sở những thành công bước đầu, từ đầu năm 2019, ITP quyết định mở rộng tầm nhìn trở thành hệ sinh thái khởi nghiệp kết nối toàn cầu với mục tiêu tăng cường giao lưu, kết nối, hợp tác giữa cộng đồng startup tại ITP với các doanh nghiệp đến từ các hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển hơn trên thế giới. Đây là bước phát triển tất yếu trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Trong giai đoạn đầu, ITP xác định việc phát triển

hợp tác với các đối tác, doanh nghiệp Hàn Quốc là ưu tiên chiến lược, xuất phát từ nhu cầu thực tế của hai bên.



Mô hình hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST của ITP tập trung vào phát triển nguồn nhân lực ĐMST, lấy startup làm trung tâm cho hoạt động hỗ trợ. Mô hình này có môi trường thuận lợi để phát triển nhờ sự gắn kết với các cơ quan nghiên cứu thuộc ĐHQG-HCM và Khu Công nghệ cao TP. Hồ Chí Minh nhằm nhanh chóng hỗ trợ thương mại hóa các kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ, hình thành các dự án khởi nghiệp ĐMST có tiềm năng.

Mô hình hoạt động



ITP hỗ trợ các startup ĐMST ở nhiều giai đoạn khác nhau, cung cấp các gói hỗ trợ về hạ tầng cơ sở vật chất, hạ tầng công nghệ thông tin, và các chính sách hỗ trợ khởi nghiệp ĐMST. Bên cạnh đó, ITP còn phối hợp với đối tác để hỗ trợ cho các doanh nghiệp về vốn, marketing, pháp lý và phát triển sản phẩm cho các startup.

Mô hình hỗ trợ khởi nghiệp tại ITP cũng là cầu nối giữa trường đại học với hệ sinh thái khởi nghiệp và được kết nối chặt chẽ với hai nguồn lực này để hỗ trợ tối đa cho khởi nghiệp ĐMST. Thông qua việc triển khai các chương trình khởi nghiệp của Chính phủ và ĐHQG-HCM, cũng như các hoạt động kết nối và hợp tác với các nguồn lực trong hệ sinh thái khởi nghiệp, ITP hướng đến thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp, ươm tạo các dự án tiềm năng, đào tạo kiến thức khởi nghiệp và hỗ trợ kết nối hợp tác nghiên cứu để chuyển giao tri thức và công nghệ. ITP đã

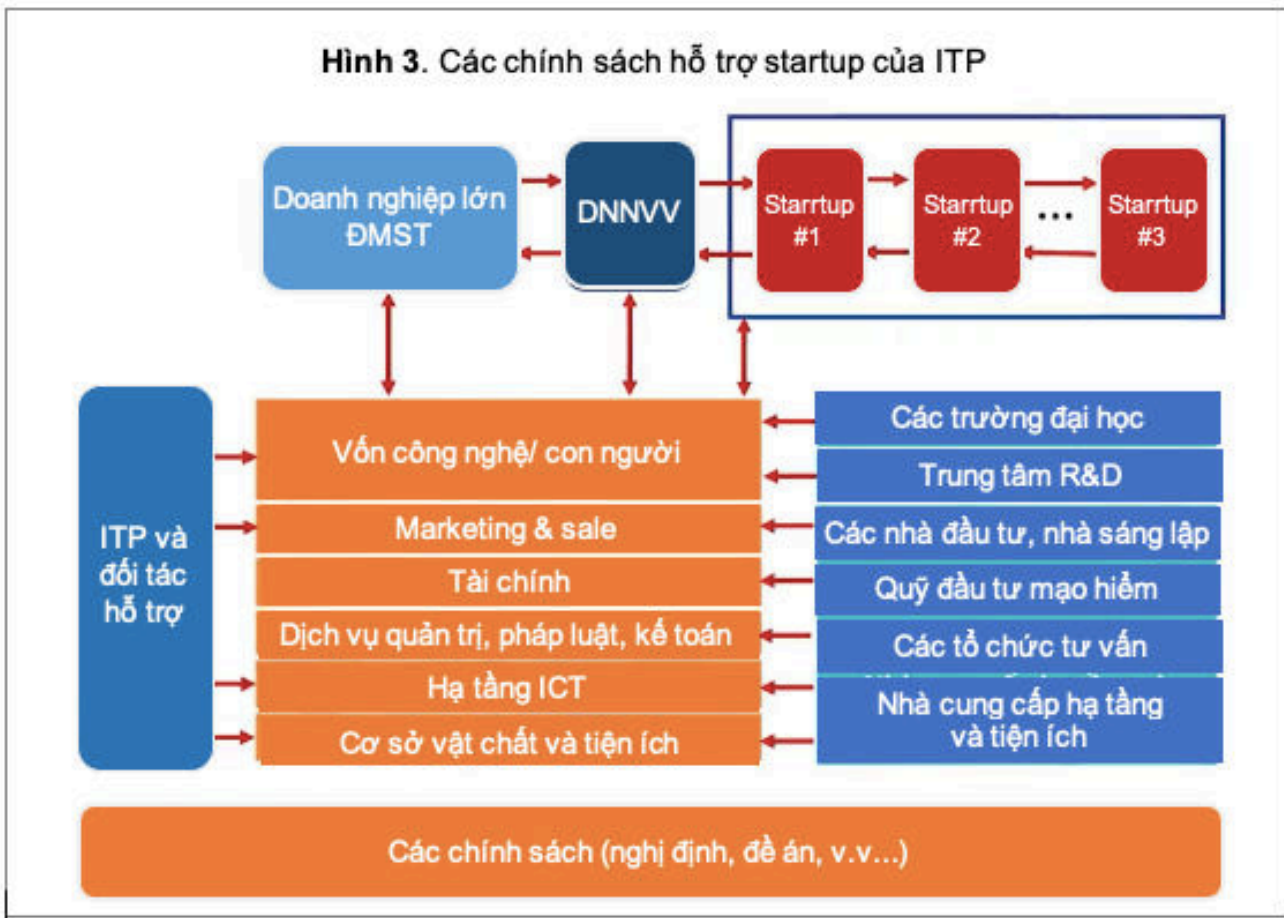
liên tục triển khai các chương trình đào tạo và cuộc thi ý tưởng khởi nghiệp.

ITP có Trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ĐHQG-HCM (IEC) là đơn vị tập trung vào các hoạt động hỗ trợ liên kết đầu tư và đào tạo khởi nghiệp cho sinh viên, cộng đồng, cũng như tổ chức Cuộc thi Ý tưởng khởi nghiệp CIC.

Mỗi năm, IEC đào tạo hơn 2000 cán bộ quản lý hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp cho hơn 20 tỉnh thành. Đây cũng là nơi tập trung của 250 doanh nghiệp khởi nghiệp ở các giai đoạn phát triển khác nhau với hơn 700 sinh viên làm việc, thực tập và hơn 600.000 sinh viên tiếp cận.

Ngoài ra, trong khuôn viên ITP còn có các Trung tâm Đổi mới sáng tạo của các doanh nghiệp lớn, các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nhờ vậy, ITP có thể dễ dàng kết nối các nguồn lực, hỗ trợ tối đa cho các startup mà trung tâm hỗ trợ, ươm tạo.

Hình 3. Các chính sách hỗ trợ startup của ITP



Những thành công và thách thức

Sau 10 năm phát triển, ITP đã hình thành cơ bản hệ sinh thái khởi nghiệp và đạt được một số kết quả nổi bật. Thành công đầu tiên của ITP là việc tạo ra được nhiều nhà sáng lập tài năng. Thông qua những chương trình đào tạo nguồn nhân lực kết hợp với các doanh nghiệp tổ chức đào tạo, ITP đã đào tạo hơn 350 doanh nhân khởi nghiệp tiềm năng với hơn 200 ý tưởng khởi nghiệp, 10% trong số đó gọi được vốn đầu tư lên đến 4 tỉ đồng.

Tiếp đến, ITP cũng hỗ trợ cho các startup ĐMST gọi các vòng vốn đầu tư thành công. Một trong số đó có công ty Mimosatek - công ty chuyển đổi số trong lĩnh vực nông nghiệp. Gần đây nhất, Busmap - công ty triển khai các hoạt động về đô thị thông minh, gọi được vốn gần 2 triệu USD. Một công ty liên quan đến lĩnh vực giáo dục là Cohota Shub đã được định giá 4 triệu USD.

Thành công tiếp theo ITP gặt hái được là việc nâng cao kỹ năng, kiến thức, và trải nghiệm cho các bạn sinh viên ở trong các dự án khởi nghiệp và các công ty khởi nghiệp thông qua những chương trình của ITP như Hành trình doanh nhân, Startup Open Day, câu lạc bộ khởi nghiệp,... Đây không chỉ là cơ hội cho các startup trình diễn và thu hút các thành viên tiềm năng và tài năng mà còn là cơ hội việc làm dành cho các bạn sinh viên phù hợp với tiêu chí của từng startup.

Từ đó, rất nhiều dự án khởi nghiệp của sinh viên đã có những bước tiến đáng kể và gọi được vốn đầu tư: InutFlatfrom, SHub, Funimart là một ví dụ minh họa cho thành công này của ITP khi đã gọi được vốn và phát triển mạnh mẽ dẫu đây là dự án của một nhóm sinh viên khởi nghiệp.

Các khoá đào tạo khởi nghiệp hằng năm của ITP lan toả đến hơn 20 tỉnh thành, với sự tham gia của



1.600 cán bộ địa phương, tư vấn cho hơn 18 chương trình. Cùng với đó là các cuộc thi ý tưởng khởi nghiệp cũng được đông đảo sinh viên chào đón, cụ thể: 250 nhóm dự thi hằng năm, tiếp cận đến 600,000 sinh viên và chào đón hơn 700 sinh viên tham gia.

Một thành công nữa của ITP là liên kết với hơn 7 doanh nghiệp lớn trong lĩnh vực công nghệ như Cisso, Microsoft, FPT software, TAM, Viettel ICT, Luxsoft, CMC v.v...; làm việc với các quỹ, các dự án lớn như First (Bộ Khoa học và Công nghệ), IPP2, Cyber Agent, Villgro v.v... để xây dựng các kết nối nhân lực và nguồn lực hỗ trợ các dự án khởi nghiệp về đào tạo và đầu tư.

Vào đầu năm 2014, ITP chính thức trở thành thành viên của Chuỗi Công viên phần mềm Quang Trung với vai trò “Cung cấp nguồn nhân lực” và “Xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp” góp phần bảo đảm điều kiện ưu đãi của Khu công nghệ thông tin và tranh thủ các nguồn đầu tư phát triển của TP. Hồ Chí Minh để đáp ứng được nhu cầu của các startup tại ITP.

Đối với những hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp,

thách thức lớn nhất của ITP là việc đội ngũ phải kết nối chặt chẽ được với các nguồn lực, các đối tác để có thể hỗ trợ tối đa cho các dự án khởi nghiệp. Để vượt qua được khó khăn này, may mắn thay ITP có ĐHQG-HCM là đơn vị chủ quản và ủng hộ các chương trình, các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp. Từ đó, ITP có thể linh động, phối hợp với nhiều đối tác khác nhau trong việc hỗ trợ cho các dự án khởi nghiệp trong và ngoài khuôn khổ Đại học Quốc gia.

Những giá trị mà ITP mang lại cho hệ sinh thái khởi nghiệp

Trên nền tảng hạ tầng kỹ thuật được Nhà nước đầu tư tại Khu đô thị ĐHQG-HCM, ITP cung cấp các điều kiện về cơ sở vật chất, phương tiện kỹ thuật, đặc biệt là hạ tầng CNTT-TT phục vụ sự phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp tại ITP. Quan trọng hơn, thông qua chuỗi các sự kiện kết nối được tổ chức một cách thường xuyên, ITP tạo điều kiện cho các startup tiếp cận đến các nguồn lực cần thiết, đặc biệt là nguồn vốn con người, thông tin và vốn giúp nâng cao cơ hội khởi nghiệp thành công.

Theo nhận định của Ths. Trần Trí Dũng - Quản lý Chương trình Khởi nghiệp Thụy Sĩ (Swiss EP), sự

phát triển của ITP là sự trưởng thành của doanh nghiệp khởi. Đây là lí do ITP rất thấu hiểu làm sao để hỗ trợ tốt nhất cho các startup ươm tạo tại đây. Nhờ vậy, ITP đóng góp vai trò vô cùng lớn cho sự lớn mạnh của hệ sinh thái khởi nghiệp TP. Hồ Chí Minh nói riêng và Việt Nam nói chung. Với ITP, tổ chức này luôn cung cấp các gói hỗ trợ tổng thể cho các startup, cùng với đó là lòng kiên nhẫn, sự đồng hành cùng startup đi từ ý tưởng đến thành công.

Còn theo ông Nguyễn Việt Dũng, Giám đốc Sở Khoa học và Công nghệ TP. Hồ Chí Minh, ITP là đơn vị tiên phong trong cung cấp các hoạt động hỗ trợ ươm tạo cho các startup ĐMST của ĐHQG-HCM nói riêng và Thành phố, cũng như khu vực phía Nam nói chung. Vì nằm trong khu vực đào tạo-nghiên cứu, ITP có vai trò rất quan trọng trong hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST của TP. Hồ Chí Minh, là nơi cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao, góp phần tạo sự kết nối và cùng phát triển giữa khu vực đào tạo - nghiên cứu với khu vực doanh nghiệp, các ngành kinh tế, cũng như kết nối thị trường của Thành phố và khu vực phía Nam cũng như cả nước, kể cả mở rộng hợp tác quốc tế.

Một trong số những startup nổi bật nhận được sự hỗ trợ từ ITP có thể kể đến là Gcalls. Đánh giá về ý nghĩa của các gói hỗ trợ tại ITP, anh Nguyễn Xuân Bằng, Giám đốc vận hành Gcalls cho biết: “Với sứ mệnh xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp năng động và sáng tạo, ITP đã có nhiều hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp thiết thực, nhất là đối với các startup. Đến với ITP từ tháng 9/2013, chúng tôi nhận được sự hỗ trợ về mặt không gian làm việc. Khi bắt đầu khởi sự, nguồn lực tài chính luôn là một thách thức đối với các sáng lập viên.

Gói hỗ trợ không gian làm việc kéo dài từ 6 tháng đến 1 năm của ITP thực sự có ý nghĩa và hỗ trợ cho các startup được “an cư lập nghiệp”. Thứ hai, ITP giúp chúng tôi kết duyên với mentor - người thầy khởi nghiệp. ITP là một trong các thành viên

của chương trình sáng kiến khởi nghiệp kết nối mentor. Đây là một mạng lưới chuyên gia, người có kinh nghiệm trong kinh doanh hoặc lĩnh vực chuyên môn. Đối với các sáng lập viên trẻ tuổi và thiếu nhiều kinh nghiệm trong việc vận hành, quản trị một doanh nghiệp, việc tìm kiếm một người thầy, người bạn có nhiều kinh nghiệm để tư vấn, chia sẻ cho mình là một điều vô cùng cần thiết để chính bản thân các sáng lập viên có thể tự phát triển và mở rộng năng lực bản thân. ITP đã thực hiện được việc kết nối chuyên gia với các startup thuộc khu.”



Tổng đài Gcalls.

Anh Bằng cho biết thêm: “Có thể nói, ITP là môi trường dành cho những người sáng tạo và cầu tiến. Vì khởi nghiệp là một quá trình và quá trình đó luôn tiềm ẩn rủi ro. ITP tụ hợp những trái tim nhiệt huyết và cầu tiến, khao khát phát triển và nỗ lực cùng nhau. Một trong những nét hay của ITP là tạo ra một hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ, xây dựng môi trường chia sẻ, phát triển cộng đồng. Ở ITP, chúng tôi có thể được giao lưu, chia sẻ từ ước mơ cho tới chuyên môn của các sáng lập viên, hay các bạn trẻ muốn/dám dấn thân. Chính môi trường nhiệt huyết của ITP đã giúp cho tôi lên tinh thần khi vấp phải khó khăn trên con đường khởi nghiệp của mình.”

Cũng là một trong những dự án nổi bật được ươm tạo tại ITP, iNUT, startup trong lĩnh vực IoT, xây dựng hệ sinh thái kết nối nhà phát triển phần cứng và phần mềm và người dùng cuối, tham gia vào ITP



Nền tảng của thành công:

- Con người và đội ngũ tâm huyết
- Sự ủng hộ của lãnh đạo
- Mạng lưới kết nối hiệu quả

Lê Nhật Quang

Phó Giám đốc Khu Công nghệ phần mềm ĐHQG TP. Hồ Chí Minh

Giám đốc Trung tâm Khởi nghiệp ĐMST ĐHQG TP. Hồ Chí Minh

trong cuộc thi CiC 2018 và nhận được nhiều gói hỗ trợ của ITP về kiến thức, không gian và cả nguồn nhân sự phù hợp cho việc vận hành iNUT, đặc biệt là dự án khởi nghiệp mảng IoT.

Một startup đáng chú ý khác là Cohota - nền tảng cung cấp các giải pháp dạy học trực tuyến. Theo anh Thái Chương, founder Cohota, trong thời gian 3 năm được ươm tạo tại ITP, Cohota cũng đã nhận được sự hỗ trợ rất nhiệt tình từ ITP, từ cơ sở hạ tầng cho đến các chương trình lan toả hoạt động chuyển đổi số.

Ngoài ra, ITP cũng hỗ trợ Cohota rất nhiều về chính sách, nơi làm việc, nguồn nhân lực cho đến các đầu mối có thể hỗ trợ Cohota hoạt động marketing kinh doanh. Đây là những lợi ích rất khó có thể tìm được ở trong các đội nhóm nhỏ. Vì vậy, anh Thái Chương cho rằng, việc công ty khởi nghiệp tham gia vườn ươm và ghi nhận sự hỗ trợ của các đơn vị ươm tạo một cách sâu sắc là một trong những điều cần thiết khi khởi nghiệp.

Bài học kinh nghiệm

Sau quá trình hỗ trợ khởi nghiệp cho các dự án, ITP rút ra được 2 bài học kinh nghiệm tâm đắc dành

cho chính ITP và các tổ chức ươm tạo khởi nghiệp tại Việt Nam. Đầu tiên, ITP luôn cố gắng để các chương trình, các chính sách hỗ trợ cho startup đủ linh động để có thể giúp đỡ và cung cấp đủ nguồn lực cho các dự án phát triển. Bài học thứ hai là về việc lựa chọn các dự án để ươm tạo.

Có 2 tiêu chí quan trọng mà ITP luôn cân nhắc khi lựa chọn các startup để ươm tạo. Tiêu chí thứ nhất là con người. Nhà sáng lập của startup là máu chốt để ITP cân nhắc hỗ trợ dự án khởi nghiệp. Nhà sáng lập phải cam kết có đủ năng lực để triển khai dự án. Tiêu chí thứ hai chính là tính khả thi của dự án. Những dự án khởi nghiệp được ITP hỗ trợ phải có mô hình khả thi với các sản phẩm tiềm năng. IPT sẽ mở rộng thêm các dự án khởi nghiệp trong các lĩnh vực mới, ví dụ như AI, fintech, cũng như các lĩnh vực có ứng dụng chuyển đổi số.

Nhờ có 2 bài học xương máu này, ITP mới có thể tự cải tiến liên tục và hoàn thiện mô hình hoạt động của mình; từ đó, hỗ trợ tốt nhất cho các startup kết nối với ITP./.

Nguyễn Lê Hằng

(tổng hợp)



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP BỒ ĐÀO NHA

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Bồ Đào Nha đã phát triển nhanh chóng trong 5 năm qua, Chính phủ nước này đã thực hiện nhiều biện pháp nhằm thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp. Những nhà sáng lập Bồ Đào Nha điển hình là nam giới (94,9%, so với tỷ lệ trung bình của EU là 82,8%) và có bằng đại học (91,0%). Các công ty khởi nghiệp ở Bồ Đào Nha được thấy trong nhiều lĩnh vực, chẳng hạn như dịch vụ phần mềm (16,7%) hoặc Thương mại điện tử (3,9%).

Các công ty khởi nghiệp của Bồ Đào Nha trung bình hiện đang tuyển dụng 8,8 người và đang tìm kiếm thêm 7,3 trong vòng 12 tháng tới. Doanh thu được tạo ra chủ yếu thông qua thị trường giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (75,2%). Các công ty khởi nghiệp của Bồ Đào Nha thể hiện sự quan tâm lớn đến quốc tế hóa với 96,9%, đa đa số đang

tim cách phát triển trong khu vực đồng tiền chung châu Âu.

Các công ty khởi nghiệp có cách tiếp cận toàn cầu để phát triển và cũng đang hướng ra ngoài châu Âu và muốn thâm nhập vào các thị trường nước ngoài như Trung Đông (18,4%), Nam Mỹ (21,5%, so với mức trung bình 14,8% của EU) hoặc châu Phi (mức lãi cao thứ hai ở Châu Âu với 18,5%, so với mức trung bình 9,4% của EU). Trung tâm khởi nghiệp theo địa lý của Bồ Đào Nha là Lisbon.

Các công ty khởi nghiệp ở Bồ Đào Nha năm 2022: những xu hướng sẽ diễn ra

Gần đây, hệ sinh thái khởi nghiệp công nghệ năm 2021 được coi là một năm thú vị trên khắp châu Âu và Bồ Đào Nha cũng không phải là ngoại lệ - đạt cột mốc có 7 Kỳ Lân và trở thành trung tâm công nghệ xứng đáng.

Từ làm việc từ xa đến “mọi thứ từ xa”

Vào thời điểm mà mô hình làm việc kết hợp (là một kế hoạch kết hợp giữa làm việc tại văn phòng và làm việc từ xa trong lịch trình làm việc của nhân viên) đang trở nên bình thường mới, câu hỏi lớn đối với một số người là làm thế nào để phân biệt giữa nhà của họ và văn phòng.



Làm việc kết hợp đưa ra một cách nhìn mới về quan hệ lao động và mang lại sự linh hoạt hơn - cho phép mọi người sống một cách thoải mái và hiệu quả hơn. Nó cũng khuyến khích cách tiếp cận từ xa đối với các lĩnh vực khác trong cuộc sống của con người. Từ mua sắm hàng tạp hóa theo yêu cầu đến thương mại điện tử và các công nghệ Web3.0 như blockchain. Những ngành công nghiệp này chắc chắn đang được hưởng lợi từ sự chuyển đổi sang các phong cách sống “từ xa” đã phát sinh trong thời kỳ đại dịch.

Trong những năm tới, mối quan hệ giữa con người với công nghệ sẽ trở nên sâu sắc hơn khi dân số ngày càng dựa nhiều vào các kết nối kỹ thuật số cho công việc. Mối quan hệ này sẽ dần dần mở rộng sang lĩnh vực giáo dục, y tế và các tương tác xã hội khác. Quá trình chuyển đổi này đặt ra những thách thức to lớn như sự cân bằng giữa gia đình và công việc; bất bình đẳng trong tiếp cận thông tin; tầm quan trọng của sức khỏe thể chất và tinh thần. Chính ở những khía cạnh này, các công ty phải hành động và đưa ra các giải pháp mới, nhanh nhẹn hơn và hợp tác hơn.

Sản xuất game, sức khỏe tâm thần, giáo dục và

du lịch là một số lĩnh vực mà các công ty khởi nghiệp có thể mang đến sự đổi mới thực sự. Các công ty khởi nghiệp của Bồ Đào Nha đang tập trung đổi mới công nghệ du lịch vào năm 2022, chuyển đổi hình thức trải nghiệm, tính di động và bảo tàng.

Cuộc đua không gian mới

Sự ra mắt của kính thiên văn James Webb gần đây đã làm nổi lên mối quan tâm mới về vũ trụ. Năm 2021 là một năm quan trọng đối với nền kinh tế vũ trụ mới và “cuộc đua” đã được khởi động lại.

Mô hình đã thay đổi và các công ty tư nhân hiện đang tổ chức các chương trình nghị sự. Trong suốt năm, cuộc chạy đua nước rút giữa 3 đối thủ cạnh tranh để vận chuyển khách du lịch vũ trụ đầu tiên: Virgin Galactic, Space X và Blue Origin. Mặt khác, sự điên cuồng về việc phóng vệ tinh mới ngày càng gia tăng, với hơn 1.400 vệ tinh được phóng chỉ trong năm ngoái! Các vệ tinh này sẽ cho phép liên lạc nhanh hơn và có thêm kiến thức về mọi thứ diễn ra trên Trái đất - từ an ninh, điều hướng hay giám sát biến đổi khí hậu.

Cơ quan vũ trụ quốc gia của Bồ Đào Nha, Portugal Space, đã cam kết xây dựng một Cảng vũ trụ (Space Port) trên đảo Santa Maria, Azores và các chương trình với ESA, chẳng hạn như ESA Space Solutions Portugal. Các công ty khởi nghiệp của Bồ Đào Nha cũng cam kết tham gia vào nền kinh tế không gian mới, cụ thể là Neuraspace, Tesselos hoặc Spotlite, đưa Bồ Đào Nha vào cuộc để trở thành một trung tâm công nghệ vũ trụ của châu Âu.

Thách thức về dân số già hóa

Bồ Đào Nha đang phải đối mặt với một thách thức liên quan đến nhân khẩu học. Người châu Âu đang sống lâu hơn, trong khi xã hội đang ngày càng phát triển. Dân số già đồng nghĩa với tỷ lệ người trong độ tuổi lao động ở EU đang thu hẹp lại, trong khi số lượng người lớn tuổi tăng lên. Mô hình này sẽ tiếp tục trong vài thập kỷ tới, không chỉ đối với các cá nhân mà còn đối với các chính phủ và doanh nghiệp.



Tuy nhiên, thách thức này lại đang mang lại cơ hội cho các công ty khởi nghiệp với những giải pháp sáng tạo như giữ cho mọi người cân đối và khỏe mạnh, thúc đẩy phát triển kỹ năng, v.v.

“Thị trường về tuổi thọ” mới này phần lớn chưa được phục vụ và các công ty khởi nghiệp có thể đưa ra những lựa chọn mới cho cuộc sống độc lập, lành mạnh và an toàn. Sức khỏe tâm thần, y tế số, dịch vụ gia đình và theo dõi hoạt động là một trong số những xu hướng mà các công ty như Clynx, Tonic App, Nutrium hoặc Wegho đang giải quyết.

Tính bền vững và nền kinh tế xanh (blue economy)

Các chiến dịch hướng tới giảm phát thải và biến đổi khí hậu không còn chỉ là một phong trào nâng cao nhận thức. Trên khắp thế giới, mọi người đang bắt đầu nhận ra rằng thời gian không còn nhiều nữa để bảo vệ hành tinh của chúng ta khỏi những hậu quả tồi tệ nhất của biến đổi khí hậu. Người tiêu dùng đang yêu cầu các công ty sử dụng tài nguyên một cách thận trọng và tránh gây lãng phí không cần thiết. Sự khan hiếm, biến động giá, thiệt hại về môi trường và lợi ích về danh tiếng là những động lực

cho việc chuyển đổi mạnh mẽ hơn từ nền kinh tế tuyến tính (linear economy) sang nền kinh tế tuần hoàn (circular economy).

Sự tập trung vào năng lượng và đặc biệt là sự chuyển dịch sang năng lượng tái tạo được tiếp tục vào năm 2022 vì hành động giảm phát thải carbon vẫn là một ưu tiên.

Bồ Đào Nha đi đầu về năng lượng tái tạo nhưng cũng có nền tảng vững chắc về khoa học biển và kỹ thuật sinh học. Lịch sử hàng hải của Bồ Đào Nha có thể giúp thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế xanh (blue economy) và Công nghệ Blue Oasis, Sensefinity, Undersee hoặc Omnifow đang thúc đẩy làn sóng này. Các công ty khởi nghiệp như EcoX hay Smartex.ai đang phát triển các giải pháp để giảm thiểu chất thải trong sản xuất bột giặt và dệt may.

Đổi mới và sáng tạo là chìa khóa thành công trong thời đại luôn thay đổi. Các công ty khởi nghiệp của Bồ Đào Nha chắc chắn có tài năng và kỹ thuật để tiếp tục phát triển và đưa Bồ Đào Nha trở nên vững chắc hơn trên bản đồ khởi nghiệp châu Âu./

Minh Phụng

(TH.eu-startups.com và startupmonitor.eu)



KINH NGHIỆM SỬ DỤNG MÁY HỌC CỦA CÁC NHÀ MARKETING B2B

Rất nhiều doanh nghiệp điện tử B2B (giao dịch trực tiếp giữa các doanh nghiệp) đều cho rằng phân tích dữ liệu có thể giúp họ hiểu và tiếp cận khách hàng của họ tốt hơn rất nhiều. Càng trải nghiệm nhiều lợi ích, họ lại càng khám phá ra rất nhiều tiềm năng của lĩnh vực này.

Các doanh nghiệp điện tử B2C (doanh nghiệp giao dịch với khách hàng) đều coi tích hợp máy học vào các hoạt động đối mặt với khách hàng là một ưu tiên hàng đầu và đang nỗ lực tích hợp máy học vào các dịch vụ như bán hàng và tiếp thị. Tuy vậy, đối với các công ty điện tử theo mô hình B2B, chuyển hóa dữ liệu thành các chiến lược marketing khả thi lại có thể là một phương thức khó thực hiện hơn. Bán hàng cho các doanh nghiệp luôn là một hành trình dài và phức tạp, đồng thời hành trình này cũng có giá trị cao hơn nhiều so với lĩnh vực tiêu dùng. Với nguồn vốn kinh doanh lớn, đầu tư tiếp thị sai

lầm có thể dẫn đến những tổn thất tài chính khó khắc phục được.

Theo Laura Beaudin của công ty Bain&Co, đối với các công ty B2B, mức độ khả dụng của dữ liệu và tầm quan trọng của việc dồn trọng tâm vào khách hàng gần đây mới được quan tâm. Mặc dù vậy, các công ty marketing trong lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp hiện đang nỗ lực làm chủ công nghệ máy học (ML) và nhiều công cụ khác để thúc đẩy các chiến dịch sử dụng dữ liệu và nâng cao nhận thức. Trong cuộc khảo sát 1.419 giám đốc marketing được thực hiện gần đây bởi MIT Technology Review

Insights kết hợp với Google, lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp, bao gồm các nhà tích hợp hệ thống, tư vấn bên thứ ba và cố vấn công nghệ, được đánh giá nằm trong số ít các ngành công nghiệp hàng đầu áp dụng và ứng dụng ML và phân tích dữ liệu.

Theo cuộc khảo sát, số lượng các nhà marketing trong lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp cho rằng dự đoán ý định khách hàng sẽ mang lại kết quả tiếp thị tốt hơn, nhiều hơn so với các nhà marketing trong các lĩnh vực khác, ví dụ như bán lẻ, dịch vụ tài chính và du lịch (nhiều hơn 16%). Mặc dù các nhà marketing dịch vụ chuyên nghiệp có thể phải đối mặt với nhiều thách thức hơn, do dữ liệu B2B thường không dồi dào hoặc có thể dễ truy cập như dữ liệu B2C, nhưng họ không để những trở ngại ban đầu như vậy làm giảm bớt tham vọng của họ. Đối với việc áp dụng công nghệ để thu hút và dự đoán khách hàng theo những cách hoàn toàn khác biệt, những nhà marketing này đang xem xét lại các ưu tiên chiến lược, trang bị lại năng lực và tái xuất hiện như những đối thủ cạnh tranh hiểu biết.

Tìm ra điểm khác biệt trong dữ liệu

Phần lớn các nhà marketing B2B đều nhận ra tác động tiềm năng của marketing theo hướng dữ liệu sẽ cải thiện vị thế cạnh tranh của họ. Trong cuộc khảo sát, 58% các nhà marketing của lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp đồng ý rằng cách các công ty áp dụng dữ liệu sẽ giữ một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển khả năng của họ.

Được dẫn dắt bởi những thuật toán ML tiên tiến, các doanh nghiệp B2B có cơ hội sử dụng thông tin mà họ thu thập và phân tích để hiểu rõ hơn về những gì thúc đẩy hành vi của khách hàng. Khi công nghệ ML tiếp tục điều chỉnh quy trình phân tích của nó, “học” nhiều hơn về khách hàng do nó tự làm quen với dữ liệu, thì công nghệ này sẽ giúp cho các nhà marketing sản xuất nội dung marketing ngày càng hiệu quả trong thời gian thực.

Các nhà marketing phải bắt đầu quy trình bằng

cách tạo ra một khung dữ liệu để hỗ trợ cho sự đổi mới này. Điều đó có nghĩa là chuẩn hóa và thống nhất tất cả dữ liệu mà họ đã và đang lưu trữ, giúp việc truy cập và khai thác dễ dàng hơn. Jay Bowden, giám đốc ngành công nghệ B2B của Google cho biết, 10 năm trước nếu các nhà marketing biết rằng sẽ có lúc họ cần sử dụng tất cả dữ liệu mà họ vô tình thu thập, thì chắc chắn họ sẽ lưu trữ nó ở một nơi. Nhiệm vụ này càng trở nên khó khăn hơn đối với các công ty phát triển thiếu cơ bản, phái sinh theo các doanh nghiệp khác, các hệ thống quản lý quan hệ đa khách hàng (CRM) và những bộ phận khép kín khác. Bowden cho rằng cần phải tìm một nơi chung để lưu trữ dữ liệu từ các bộ phận khép kín trước khi tìm cách sử dụng các dữ liệu. Sau đó, có thể áp dụng máy học nhìn vào nó và tìm ra những điểm tương đồng. Ứng dụng công nghệ đám mây đã tạo ra một kho dữ liệu trên quy mô cần thiết. Công nghệ này cũng cung cấp một nền tảng cho các thuật toán ML để xử lý thông tin mà không ảnh hưởng đến bảo mật.

Tất nhiên, dữ liệu không tự động đổ về một vị trí trung tâm, mà cần phải thuyết phục những người canh giữ các luồng dữ liệu, thường là con người, để cho các luồng thông tin được lưu thông. Beaudin cho rằng ngay cả khi bộ phận marketing có quyền quản lý với dữ liệu của họ, họ vẫn cần phải có một quá trình đàm phán nội bộ để khiến các phòng ban khác chấp nhận giao dữ liệu. Các nhóm nhân viên hoạt động chéo cần phải trở thành "những người sử dụng dữ liệu tốt hơn" - áp dụng kiến thức có được từ dữ liệu để duy trì được những lượng khách hàng tiềm năng chất lượng cao hơn và tăng tỷ lệ chuyển đổi từ khách hàng tiềm năng sang khách mua hàng.

Những bài học ban đầu về Máy học

Dù tích hợp công nghệ ở vị trí nào, các nhà marketing dịch vụ chuyên nghiệp đều biết có bao nhiêu hoạt động marketing có thể được hưởng lợi từ ML. Trong cuộc khảo sát, gần hai phần ba các nhà

marketing (64%) từ ngành dịch vụ chuyên nghiệp tin rằng việc sử dụng ML sẽ cho phép các công ty của họ đạt được lợi thế cạnh tranh. Công nghệ có thể cải thiện hiệu suất của hoạt động marketing bằng cách tự động hóa quy trình. Bowden cho rằng nơi bắt đầu nên là "tự động hóa một số hoạt động marketing đầu tiên, chẳng hạn như đặt giá thầu" cũng như sử dụng ML để thử nghiệm những nỗ lực sáng tạo, viết quảng cáo và áp dụng công nghệ để tối ưu hóa chúng.

Bằng cách sử dụng ML làm rõ những lợi ích trong nội bộ, marketing còn có thể giúp đảm bảo đạt được chỉ số chuyển đổi cao góp phần thu được thêm những nguồn lực bổ sung từ quản lý. Bowden cho biết "Thông thường, các khách hàng tiềm năng mà nhóm marketing chuyển giao không phải là khách hàng tiềm năng có chất lượng cao nhất", có nghĩa là họ không phải là khách hàng tiềm năng có thể nhanh chóng chuyển đổi sang khách mua hàng. Nhưng khi chất lượng khách hàng tiềm năng được cải thiện, hoạt động bán hàng sẽ trở nên gắn kết hơn với các nỗ lực tiếp thị kỹ thuật số. Bowden lấy ví dụ một khách hàng phần mềm dịch vụ (SaaS) muốn có một cách tiếp cận hiệu quả hơn để dự đoán loại khách hàng tiềm năng nào sẽ dễ chuyển đổi từ khách dùng "bản thử miễn phí" sang khách hàng trả tiền. Bằng cách tăng chi tiêu tiếp thị của mình từ 1USD cho mỗi cú nhấp chuột lên 1,25 USD, công ty đã có thể khoanh vùng ra "một nhóm khách hàng hoàn toàn mới." Sự khác biệt là gì? Đó chính là khả năng "đầu tư vào việc dự đoán giá trị vòng đời của khách hàng bằng mô hình dự đoán".

Dẫn dắt bởi kỳ vọng

Trong số những người trả lời khảo sát, số lượng các nhà marketing ở các dịch vụ chuyên nghiệp tin rằng cần dự đoán ý định của khách hàng để giành được khách hàng có giá trị, trung thành cũng cao hơn so với những người nhà marketing ở các lĩnh vực khác (nhiều hơn 17%). Khả năng dự đoán chính

xác ý định và giá trị vòng đời đều có vai trò quan trọng đối với tất cả các sáng kiến tiếp thị, chẳng hạn như ưu đãi về giá cả và quảng cáo về sản phẩm hay tính hữu dụng của dịch vụ.

Theo Sarah Travis, giám đốc công nghiệp về các thị trường kinh doanh và công nghiệp tại Google, cho tới nay mới chỉ có một vài công ty trong lĩnh vực B2B đang cố gắng dự đoán các đơn đặt hàng trong một năm của một khách hàng sẽ như thế nào dựa trên những giao dịch đầu tiên của người đó. Việc này cho phép họ tiếp cận và thu hút khách hàng tốt hơn từ đó thúc đẩy khách hàng tiềm năng đó trở thành khách hàng có giá trị cao.

Rõ ràng, việc không sẵn sàng áp dụng công nghệ Máy học trong lĩnh vực B2B không phải phản ánh mối nghi ngờ về khả năng Máy học có thể giúp các công ty này trở thành những nhà marketing sắc sảo và hiệu quả. Mà có thể là do các nhà marketing trong lĩnh vực này quan tâm đến độ thành thực và phức tạp của công nghệ và liệu họ có thể tiếp cận tới các kỹ năng cần thiết để tối đa hóa việc sử dụng nó hay không. Từng có kinh nghiệm hợp tác với một số công ty B2B, Travis cho rằng, quy trình chuyển đổi càng phức tạp, thì càng khó hiểu được ý định của khách hàng nếu chỉ thông qua tiếp xúc của con người. Rõ ràng, thế giới B2B có thể thu được nhiều lợi ích từ việc sử dụng công nghệ máy học hơn bất kỳ ngành công nghiệp nào khác.

Kết quả khảo sát cho thấy, các nhà marketing B2B dành sự quan tâm đặc biệt tới cho công nghệ chuyển đổi, không chỉ vì những gì máy học có khả năng thực hiện, mà còn vì những cách mà công nghệ này sẽ giúp họ cải thiện hiệu suất của họ. Thật vậy, máy học mở ra một không gian nơi những nhà marketing có thể thực hiện những hoạt động tiếp thị của họ và tiếp cận khách hàng theo những cách mà họ chưa bao giờ lường tượng đến trước đây./.

Phương Anh

(Theo Technologyreview)