



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 32.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

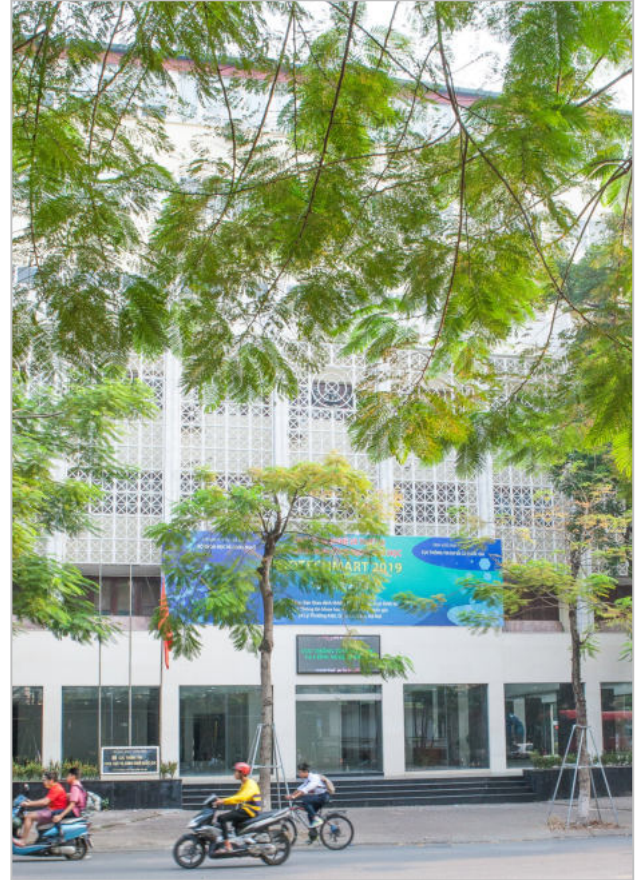
- 01 100 startup trong nước và quốc tế đến TP.Hồ Chí Minh để tranh tài tại Startup Wheel 2022
- 02 Ninh Bình hỗ trợ khởi nghiệp trong cơ sở giáo dục
- 03 Hội thảo "Thăm khám sức khỏe startup" đến với thành phố Đà Nẵng
- 04 Phục hồi nền kinh tế xanh "sứ mệnh" của doanh nghiệp khởi nghiệp

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Songhan Incubator - Nhịp cầu cho các tài năng doanh nhân (Phần cuối)
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Slovenia

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Thúc đẩy hành trình chuyển đổi số của doanh nghiệp với các ứng dụng SaaS



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

100 STARTUP TRONG NƯỚC VÀ QUỐC TẾ ĐẾN TP.HỒ CHÍ MINH ĐỂ TRANH TÀI TẠI STARTUP WHEEL 2022

Voh.com.vn - Trong hai ngày 25 và 26/8/2022 tới đây, Ngày hội khởi nghiệp Vietnam Startup Day 2022 được tổ chức tại Trung tâm hội nghị Riverside Palace (Quận 4, TP.Hồ Chí Minh).



Hơn 100 startup sẽ tranh tài vòng bán kết và chung kết Cuộc thi khởi nghiệp Startup Wheel 2022.

Vietnam Startup Day 2022 dự kiến chào đón 15.000 lượt khách tham quan, trong đó, có sự tham gia của hơn 500 nhà đầu tư, quỹ đầu tư, doanh nhân, chuyên gia từ các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp Việt Nam và quốc tế.

Ngoài ra, trong khuôn khổ Vietnam Startup Day 2022 còn có Cuộc thi khởi nghiệp Startup Wheel 2022, thu hút sự tham gia của gần 2.000 dự án đến từ 33 quốc gia trên thế giới.

Vòng bán kết và chung kết của cuộc thi sẽ chứng kiến màn thuyết trình của Top 50 Startup Bảng Việt Nam và Top 50 Startup Bảng quốc tế trước hội đồng ban giám khảo là những doanh nhân, nhà đầu tư, chuyên gia uy tín, giàu kinh nghiệm như: ông Trần Lệ Nguyên - Tổng Giám đốc Tập đoàn KIDO, ông Nguyễn Đức Tài - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư Thế giới Di động, ông Lê Trí Thông - Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vàng bạc Đá quý Phú Nhuận (PNJ), bà Nguyễn Phi Vân - Chủ tịch Hiệp hội Đầu tư Thiên thần Đông Nam Á, ông Martin Kim - Giám đốc Shinhan Future's Lab,...

Bà Nguyễn Thị Diệu Hằng - Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên Khởi nghiệp (BSSC) cho biết: "Qua 10 năm tổ chức sự kiện, BSSC đã xây dựng được mạng lưới với hơn 300 đối tác trong nước và quốc tế, gồm những quỹ đầu tư mạo hiểm, vườn ươm, nhà đầu tư, đối tác truyền thông, tập đoàn kinh tế lớn, hệ thống các trường đại học... Vì thế, chúng tôi định vị Vietnam Startup Day 2022 chính là nơi kết nối startups với các nguồn lực, thành tố trong Hệ sinh thái Khởi nghiệp để giúp các họ bứt phá nhanh hơn, mạnh mẽ hơn"./.

Ngoài tham gia triển lãm, giới thiệu, trình diễn công nghệ, kết nối tại sự kiện, 100 startups trong nước và quốc tế sẽ tranh tài tại Cuộc thi Bán xe khởi nghiệp Startup Wheel 2022.

Sau 2 năm bị gián đoạn và phải tổ chức dưới hình thức trực tuyến do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19, năm 2022, sự kiện Vietnam Startup Day chính thức được Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên Khởi nghiệp (BSSC) khởi động lại để tạo sân chơi và hệ sinh thái phát triển cho các nhà khởi nghiệp trong và ngoài nước.

Xác định startup muốn phát triển mạnh mẽ thì điều quan trọng là phải tìm ra "điểm bùng phát - Tipping Point" của chính mình, do đó, Vietnam Startup Day 2022 lấy chủ đề "Thúc đẩy "điểm bùng phát" cho cộng đồng khởi nghiệp".

Sự kiện năm nay sẽ hội tụ các nguồn lực để giúp các startup thổi bùng "ngọn lửa" chiếm lĩnh thị trường. Tham gia sự kiện, các startup sẽ được trưng bày, giới thiệu, quảng bá sản phẩm, trình diễn công nghệ của mình và pitching gọi vốn đầu tư.

NINH BÌNH HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP TRONG CƠ SỞ GIÁO DỤC

Diendandoanhnghep.vn - Sở Giáo dục và Đào tạo (GD&ĐT) Ninh Bình đã lên kế hoạch triển khai thực hiện công tác tư vấn nghề nghiệp, việc làm và hỗ trợ khởi nghiệp trong các cơ sở giáo dục trên địa bàn tỉnh.

Theo đó, **nhệm vụ của công tác hỗ trợ khởi nghiệp** đối với cấp trung học cơ sở (THCS) đặt ra là tuyên truyền, phổ biến cho học sinh các nội dung về đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp.

Giáo dục và hướng dẫn học sinh các kiến thức, kỹ năng: công dân tích cực nhận thức về khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, công nghệ, tư duy thiết kế, tư duy tài chính. Hướng dẫn, cung cấp học liệu và tạo môi trường để học sinh hình thành ý tưởng và được thực hành, trải nghiệm triển khai ý tưởng, dự án khởi nghiệp.

Đối với cấp trung học phổ thông (THPT): tuyên truyền, phổ biến cho học sinh các nội dung, hoạt động về đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp. Giáo dục, hướng dẫn học sinh hiểu và vận dụng các kiến thức, kỹ năng: công dân tích cực, nhận thức về khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, công nghệ, chuyển đổi số, tư duy thiết kế, kiến thức kinh doanh, quản lý tài chính, mô hình kinh doanh cũng như giải pháp truyền thông.

Hướng dẫn, cung cấp tài liệu, học liệu giúp học sinh hình thành các dự án khởi nghiệp. Bố trí cơ sở vật chất, nguồn lực, tạo môi trường giúp học sinh được trải nghiệm, thực hành, triển khai và phát triển các ý tưởng, dự án khởi nghiệp. Kết nối các dự án khởi nghiệp khả thi của học sinh với các đối tác, tổ chức ươm tạo, hỗ trợ khởi nghiệp.

Hình thức triển khai công tác hỗ trợ khởi nghiệp đối với cấp THCS gồm: tổ chức tuyên truyền cho học sinh về các hoạt động đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp thông qua việc lồng ghép vào chương trình môn học, các hoạt động giáo dục, qua tài liệu và các phương tiện truyền thông.

Bồi dưỡng, cung cấp kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp cho học sinh thông qua hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, tập huấn và thông qua tài liệu do nhà trường cung cấp.

Phát triển các câu lạc bộ nghiên cứu khoa học, đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp để học sinh có môi trường hình thành các ý tưởng, dự án khởi nghiệp. Phối hợp với các đối tác tổ chức cho học sinh thực hành, trải nghiệm và triển khai các dự án khởi nghiệp.

Đối với cấp THPT: tổ chức tuyên truyền cho học sinh về các hoạt động đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp thông qua việc lồng ghép vào chương trình môn học, các hoạt động giáo dục, qua tài liệu và các phương tiện truyền thông. Bồi dưỡng, cung cấp kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp cho học sinh thông qua hoạt động đào tạo, bồi dưỡng, tập huấn và thông qua tài liệu do nhà trường cung cấp.

Phát triển các câu lạc bộ nghiên cứu khoa học, đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp để học sinh có môi trường hình thành các ý tưởng, dự án khởi nghiệp. Tổ chức diễn đàn, tọa đàm, giao lưu truyền cảm hứng, tinh thần khởi nghiệp cho học sinh, tối thiểu 1 lần/năm học.

Phối hợp với các đối tác tạo môi trường hỗ trợ khởi nghiệp; tổ chức thực hành, triển khai các dự án khởi nghiệp và kết nối các dự án khởi nghiệp khả thi của học sinh với các tổ chức ươm tạo doanh nghiệp.

Mục đích của công tác hỗ trợ khởi nghiệp trong các cơ sở giáo dục đặt ra nhằm giúp người học tích lũy kiến thức, kỹ năng để thúc đẩy tư duy đổi mới, sáng tạo hình thành các ý tưởng, giải pháp mới tạo giá trị cho bản thân, gia đình, cộng đồng và xã hội./.

HỘI THẢO “THĂM KHÁM SỨC KHOẺ START UP” ĐẾN VỚI THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

Laodong.vn - Ngày 24/8/2022, sau thành công tại Hà Nội, hội thảo “Thăm khám sức khỏe startup” - hoạt động bên lề của cuộc thi Viet Solutions 2022, đã đến với thành phố Đà Nẵng. Hội thảo được tổ chức với mong muốn khai thác câu chuyện “thực thi” - “thực chiến” của startup và các đội thi, hướng đến giải quyết những vấn đề nan giải mà các doanh nghiệp startup thường gặp phải.

Thành phố Đà Nẵng là một trong ba trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia, cùng với thủ đô Hà Nội và TP.Hồ Chí Minh. Trong những năm qua, thành phố Đà Nẵng đã không ngừng nỗ lực, phấn đấu để xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo địa phương, qua đó, đã đạt được những bước tiến mạnh mẽ, dần khẳng định vị thế trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Bởi vậy, chọn Đà Nẵng là điểm đến tiếp theo của chuỗi hội thảo, Viettel mong muốn được đồng hành, tiếp sức đầu tư và tạo ra cơ hội phát triển cho các startup nơi đây, từ đó, giúp cho cộng đồng khởi nghiệp tại Đà Nẵng cũng như trên cả nước trở lên lớn mạnh hơn.

Với kinh nghiệm của mình, các diễn giả sẽ mang đến chương trình những câu chuyện, những góc nhìn mới mẻ cho các startup, giúp họ nhận thức rõ ràng tầm quan trọng của việc thực thi - thực chiến, quá trình vận hành và quản trị doanh nghiệp.

Phần được mong chờ nhất trong buổi hội thảo là hoạt động thăm định, thăm khám sức khỏe startup của đội ngũ chuyên gia. Sự tham gia của đại diện thành viên Ban giám khảo cuộc thi là bà Trần Mai Anh, Founder quỹ Thiện Nhân, ông Nguyễn Thế Duy- Founder ADT Creative, CGO Nova Metaverse, Chủ tịch Liên minh Metaverse, ông Lê Quốc Vinh - Chủ tịch HĐQT kiêm TGD Tập đoàn truyền thông Lê sẽ giúp các nhà khởi nghiệp nhận thức được tình trạng, mức độ phát triển của bản thân. Bên cạnh đó, các chuyên gia cũng sẽ tư vấn cho doanh nghiệp khi phải đối mặt với những khó khăn, trở ngại quá

trình gây dựng doanh nghiệp, đồng thời, chia sẻ cách thức gọi vốn cũng như cách thức vận hành doanh nghiệp.



Ông Lê Quốc Vinh - Chủ tịch HĐQT kiêm TGD Tập đoàn truyền thông Lê chia sẻ tại hội thảo.

Diễn ra lần lượt tại Hà Nội, Đà Nẵng và TP.Hồ Chí Minh trong tháng 8, hội thảo mong muốn sẽ thu hút sự chú ý của các nhà khởi nghiệp trong và ngoài nước, góp phần đem đến thành công cho cuộc thi Viet Solutions với nhiều giải pháp và dự án tiềm năng. Điểm đến tiếp theo và cũng là cuối cùng của chương trình năm nay sẽ là TP.Hồ Chí Minh vào ngày 29/8/2022 tới đây.

Để trau dồi kiến thức khởi nghiệp với các chuyên gia hàng đầu tại Việt Nam và thế giới, kết nối với các nhà đầu tư và các đối tác tiềm năng, ngay từ bây giờ, các nhà khởi nghiệp có thể tham dự cuộc thi Viet Solution 2022 bằng cách nộp hồ sơ online tại website: www.vietsolutions.net.vn.

Thời hạn nhận hồ sơ đến hết 10.9.2022.

TỔNG VANG
**THỰC CHIẾN
SẴN SÀNG
THÀNH CÔNG**

Round 2

Ngày 24/08/2022

Hội trường F, Trường Đại học Bách Khoa Đà Nẵng, Số 54 Nguyễn Lương Bằng, Liên Chiểu, Đà Nẵng



Ông Lê Bá Nam Linh
Phó Tổng Giám Đốc Chăm Sóc Khách Hàng và Dịch Vụ Truyền Hình Viettel



Bà Phạm Thanh Phương
Giám đốc Trung tâm Dịch vụ Truyền Hình Viettel



Ông Lê Quốc Vinh
Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc Tập Đoàn Truyền Thông Lê



Bà Trần Mai Anh
Nhà sáng lập Quý "Thiên Nhân và không người bạn"



Ông Nguyễn Thế Duy
Chủ tịch Hội sách HanoiShare Founder HST Creative



Các đại biểu chia sẻ tại hội thảo 'Thăm khám sức khỏe startup'.

Ngày 22/7/2022, Bộ Thông tin và Truyền thông phối hợp với Tập đoàn Công nghiệp - Viễn thông Quân đội (Viettel) chính thức công bố mùa giải thứ 4 - Viet Solutions 2022 - cuộc thi nhằm tìm kiếm giải pháp thúc đẩy chuyển đổi số quốc gia.

Trong mùa giải năm 2022, lần đầu tiên, Viet Solutions mở rộng đối tượng tham gia dự thi bao gồm cả những dự án start up về cộng đồng, bên cạnh những giải pháp về công nghệ. Bên cạnh đó, ngoài mục tiêu tìm kiếm những giải pháp đột phá về ý tưởng, mùa giải năm nay sẽ chú trọng hơn đến tính thực chiến, tập trung giải quyết vấn đề khó khăn trong hoạt động vận hành thực tiễn của startup.

CƠ CẤU GIẢI THƯỞNG

Cuộc thi Viet Solutions 2022 được tổ chức thành 3 vòng thi, gồm: vòng sơ loại, vòng bán kết và vòng chung kết. Tổng cộng sẽ có 9 giải thưởng, mỗi giải trị giá 200 triệu đồng. Tổng giá trị các giải thưởng là 1,8 tỷ đồng, bao gồm:

- * Bài toán chuyển đổi số ở các ngành, lĩnh vực, địa phương, doanh nghiệp xuất sắc nhất (1 giải).
- * Bài toán và giải pháp chuyển đổi số tại các bộ, ngành xuất sắc nhất (2 giải trao cho người đưa ra bài toán và người có giải pháp giải bài toán).
- * Bài toán và giải pháp chuyển đổi số tại địa phương xuất sắc nhất (2 giải trao cho người đưa ra bài toán và người có giải pháp giải bài toán).
- * Bài toán và giải pháp chuyển đổi số tại doanh nghiệp xuất sắc nhất (2 giải trao cho người đưa ra bài toán và người có giải pháp giải bài toán).
- * Bài toán và giải pháp chuyển đổi số cho các dự án vì cộng đồng xuất sắc (2 giải trao cho người đưa ra bài toán và người có giải pháp giải bài toán)./.



PHỤC HỒI NỀN KINH TẾ XANH “SỨ MỆNH” CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

Diendandoanhnghiep.vn - Phát triển nền kinh tế tuần hoàn là cơ hội cho mỗi quốc gia trên thế giới, bởi giá trị nó mang lại lên tới 4,5 nghìn tỷ USD, đồng thời, tạo ra hàng triệu việc làm trong bối cảnh kinh tế toàn cầu tới năm 2030.

Đó là nhận định của Bà Diana Torres, Trợ lý trưởng đại diện, Trưởng phòng Quản trị công tại buổi khai giảng Khóa tập huấn giảng viên nguồn: kinh tế tuần hoàn hướng đến phát triển bền vững trong khởi nghiệp tạo tác động do Tạp chí Dẫn đầu Doanh nghiệp phối hợp với Chương trình phát triển Liên hợp Quốc UNDP Việt Nam, nhà tài trợ Citi Foundation, VSMA và Mạng lưới Kinh tế tuần hoàn Việt Nam (CE Hub) tổ chức.

Bà Diana Torres cho rằng, ngày nay, khái niệm “khởi nghiệp tạo tác động” đã không xa lạ với chúng ta. Ngày càng có nhiều người trẻ lựa chọn con

đường khởi nghiệp tạo tác động xã hội, mô hình vừa hiện thực hóa ước mơ khởi nghiệp, vừa tạo ra những tác động tích cực tới môi trường và xã hội. Trong suốt 5 năm qua, Chương trình phát triển liên hợp quốc, UNDP tại Việt Nam, thông qua dự án Youth Co:Lab, đã không ngừng hỗ trợ, trang bị cho các nhà khởi nghiệp trẻ với kỹ năng, kiến thức và phát triển mạng lưới khởi nghiệp tạo tác động.

Đồng sáng lập vào năm 2017 bởi Chương trình Phát triển Liên hợp quốc (UNDP) và Quỹ Citi, Youth Co:Lab nhằm mục đích thiết lập một chương trình nghị sự chung cho các quốc gia Châu Á - Thái Bình

Dương, đầu tư và trao quyền cho thanh niên để thúc đẩy nhanh việc thực hiện các Mục tiêu phát triển bền vững thông qua tăng cường kỹ năng lãnh đạo, đổi mới sáng tạo xã hội và tinh thần khởi nghiệp. Thông qua việc phát triển, bồi dưỡng những kỹ năng của thế kỷ 21, liên tục hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp của người trẻ và các doanh nghiệp xã hội trong khu vực, Youth Co:Lab đã, đang và sẽ luôn đặt người trẻ ở trung tâm và coi đây là nguồn lực tiên phong để giải quyết những vấn đề cấp bách nhất của quốc gia và khu vực, bà Diana Torres chia sẻ.

Hiện Youth Co:Lab đã được triển khai tại 28 quốc gia và vùng lãnh thổ trên khắp Châu Á Thái Bình Dương. Youth Co:Lab Việt Nam được bắt đầu vào năm 2018, và kể từ năm 2021, UNDP Việt Nam phối hợp cùng Chương trình Khởi nghiệp quốc gia, Tạp chí Dẫn đầu Doanh nghiệp, thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam thực hiện các hoạt động dự án, bà Diana Torres nhận định.

Theo bà Diana Torres đến nay, Youth Co:Lab tại Việt Nam đã đào tạo hơn 500 doanh nhân trẻ, trong đó, 30% có hoàn cảnh khó khăn, 110 cổ vấn khởi nghiệp, hỗ trợ 35 công ty khởi nghiệp bằng cách cung cấp sự hỗ trợ tài chính và kỹ thuật. Hơn 500 thanh niên đã tham gia các cuộc đối thoại chính sách quốc gia ở cấp địa phương và trung ương để vận động cho các hoạt động kinh doanh có tác động xã hội, đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp của thanh niên. Năm 2022, Youth Co:Lab sẽ được triển khai tập trung vào chủ đề chính là “Kinh tế tuần hoàn”.

Tại Hội nghị lần thứ 26, các Bên tham gia Công ước khung của Liên Hợp Quốc về biến đổi khí hậu (COP26), Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh chính đã đưa ra cam kết mạnh mẽ về việc đưa phát thải ròng về 0 vào năm 2050. Với cam kết này, Việt Nam chính thức trở thành 1 trong 70 quốc gia trên thế giới, cùng cam kết hành động để giải quyết một trong những vấn đề cấp bách nhất của thời đại. Quyết định này mở ra nhiều cơ hội hợp tác trong khối tăng trưởng ít phát thải và thúc đẩy sự phát triển của kinh tế tuần

hoàn tại Việt Nam, bà Diana Torres khẳng định.

Tháng 6/2022 vừa qua, Phó Thủ tướng Lê Minh Khái cũng vừa ký Quyết định phê duyệt Đề án Phát triển kinh tế tuần hoàn ở Việt Nam, góp phần cụ thể hóa cam kết nêu trên. Đề án cũng tập trung mục tiêu về tăng cường nhận thức, sự quan tâm đầu tư của các doanh nghiệp, nhà đầu tư trong và ngoài nước đối với mô hình kinh tế tuần hoàn, đẩy mạnh ứng dụng mô hình kinh tế tuần hoàn thúc đẩy xanh hóa các ngành kinh tế.

Theo Bà Diana Torres chia sẻ, sự phát triển năng động của kinh tế tuần hoàn là hết sức cần thiết và phù hợp với những yêu cầu hiện tại, trong công cuộc khôi phục nền kinh tế và triển khai thực hiện các mục tiêu phát triển bền vững.



Bà Diana Torres, Trợ lý trưởng đại diện, Trưởng phòng Quản trị công tại buổi khai giảng Khóa tập huấn giảng viên nguồn: Kinh tế tuần hoàn hướng đến phát triển bền vững trong khởi nghiệp tạo tác động.

Trước hết, kinh tế tuần hoàn giúp tạo ra một khuôn khổ mới cho sự mệnh “phục hồi kinh tế xanh” sau đại dịch COVID-19, mang lại một cơ hội lịch sử cho các quốc gia trên thế giới để chuyển dịch sang một mô hình phát triển bền vững và bao trùm hơn. Điều này cũng góp phần giảm thiểu các rủi ro cho các doanh nghiệp, tránh khủng hoảng sản xuất dư thừa và khan hiếm nguồn lực, đồng thời tạo động lực để đầu tư, đổi mới công nghệ, giảm chi phí sản xuất, tăng chuỗi cung ứng bền vững và tập trung hơn vào các lợi ích xã hội giúp nâng cao năng lực kinh tế, tự nhiên và xã hội, bà Diana Torres nhận định.

Mặt khác, kinh tế tuần hoàn cũng thúc đẩy một nền kinh tế cạnh tranh hơn, nơi quốc gia có thể tận

dụng sự dịch chuyển của nguồn tài chính toàn cầu để phát triển và tạo ra nhiều cơ hội việc làm bao trùm và có chất lượng hơn so với những nền kinh tế thông thường. Theo một nghiên cứu của Accenture Strategy, nền kinh tế tuần hoàn có thể mang lại giá trị lên tới 4,5 nghìn tỷ USD và tạo ra hàng triệu việc làm trong bối cảnh kinh tế toàn cầu tới năm 2030, bà Diana Torres chia sẻ.

Tại Việt Nam, Pandora, nhà sản xuất trang sức Đan Mạch, cam kết khoản đầu tư 100 triệu USD để xây dựng nhà máy tại Việt Nam, được xây dựng theo tiêu chuẩn LEED Gold - một chứng nhận hàng đầu về công trình xanh, và sử dụng hoàn toàn 100% năng lượng tái tạo. Việc này sẽ cung cấp hơn 6.000 việc làm cho các thợ thủ công. Một ví dụ khác là LEGO, công ty này sẽ rót hơn 1 tỷ USD vào việc xây dựng nhà máy trung hòa các-bon đầu tiên (trên thế giới) tại Bình Dương và tạo ra 4000 việc làm trong vòng 15 năm tới.

Việc chuyển đổi từ nền kinh tế tuyến tính sang nền kinh tế tuần hoàn trong khởi nghiệp tạo tác động sẽ tạo ra lợi thế cạnh tranh lớn cho các thanh niên khởi nghiệp, thu hút đầu tư từ các nhà đầu tư, cũng như sự quan tâm từ các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp trong nước và quốc tế.

Một ví dụ là EQUO, một doanh nghiệp bền vững tại Việt Nam với các sản phẩm thân thiện với môi trường. EQUO đã lọt vào top 18 chung cuộc trong

cuộc thi EPPIC 2021 (Thử thách "Giải pháp Giảm thiểu ô nhiễm rác thải nhựa đại dương) của UNDP, và trở thành 1 trong 9 startup chiến thắng tại cuộc thi dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, do Liên Hợp Quốc tổ chức - UNOPS S3i Global Innovation Challenge. Năm nay, EQUO đã huy động thành công 1,3 triệu USD ở vòng đầu tư hạt giống từ Nextgen Ventures, Techstars, East Ventures với đánh giá cao về các sản phẩm thay thế nhựa được làm từ các nguyên liệu như cà phê, dừa và mía.

Với mong muốn có được sự chuẩn bị tốt nhất cho sự phát triển của các doanh nghiệp khởi nghiệp từ người trẻ, bao gồm việc nuôi dưỡng các ý tưởng về kinh tế tuần hoàn ở giai đoạn đầu, nâng cao khả năng huy động vốn, chúng tôi mong muốn được làm việc và đồng hành cùng với những chuyên gia đào tạo, cố vấn, nhà đầu tư và cũng là những người trực tiếp làm việc với các ý tưởng kinh doanh mới, bao gồm các doanh nghiệp khởi nghiệp, bà Diana Torres chia sẻ.

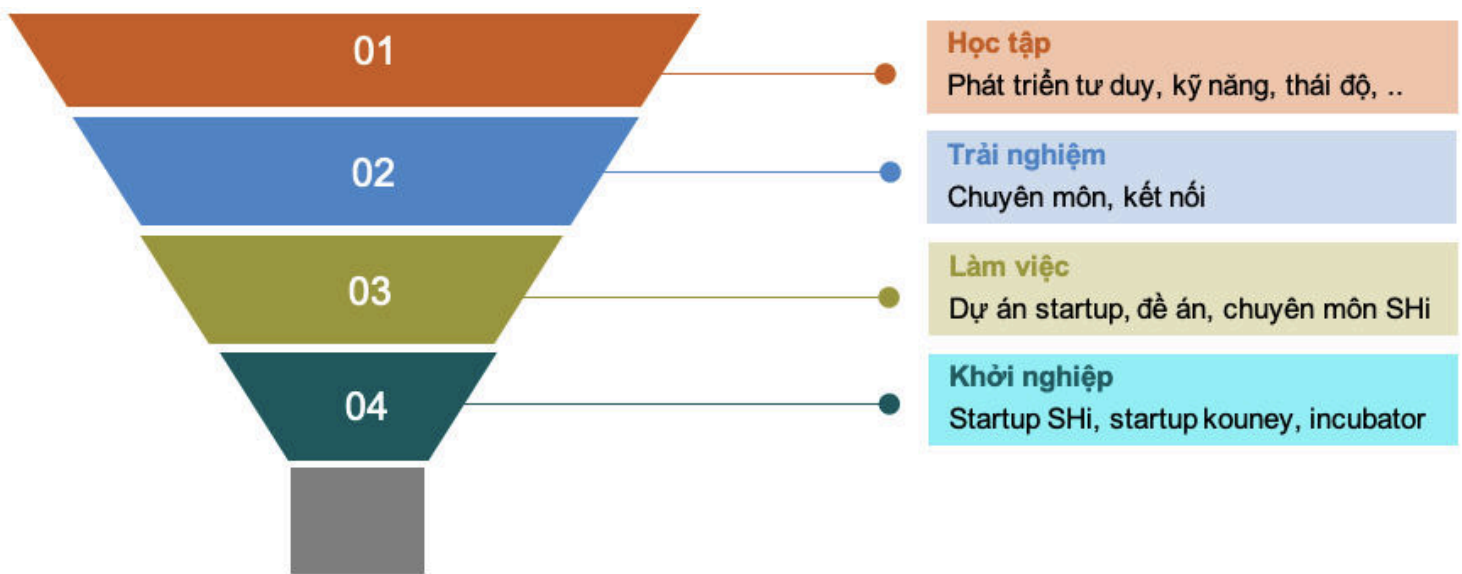
Bà nhấn mạnh "Tôi mong muốn sẽ tiếp tục nhận được sự ủng hộ của các anh, chị giảng viên, cố vấn trong những hoạt động tiếp theo của dự án. Chúng ta cùng nhau khai phá những "giá trị tiềm ẩn", hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp trong quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế tuần hoàn, nhằm đạt được những mục tiêu phát triển bền vững vào năm 2030 và cam kết phát thải ròng bằng 0 vào năm 2050"./.

Youth Co:Lab 2022 sẽ triển khai 3 hoạt động chính:

Thứ nhất: chuỗi đào tạo doanh nhân trẻ, đào tạo cố vấn khởi nghiệp, và đào tạo giảng viên nguồn (TOT) về khởi nghiệp tác động xã hội và kinh tế tuần hoàn.

Thứ hai: tổ chức cuộc thi và chương trình ươm tạo các dự án khởi nghiệp dành cho doanh nhân trẻ nhằm tìm kiếm và hỗ trợ các doanh nghiệp tạo tác động do thanh niên lãnh đạo, định hướng ưu tiên các startup kinh tế tuần hoàn.

Cuối cùng: tổ chức chuỗi các cuộc đối thoại quốc gia và quốc tế trực tuyến và trực tiếp, nhằm kết nối các doanh nhân trẻ với các bên liên quan trong hệ sinh thái khởi nghiệp để thúc đẩy việc khởi nghiệp tạo tác động xã hội gắn với yếu tố kinh tế tuần hoàn.



Hình 5. Mạng lưới thực tập sinh và công tác viên tài năng của SHi.

startup có thể thương mại hóa ở giai đoạn series A hiệu quả.

Bên cạnh đó, để tạo ra môi trường thực tập sinh và cộng tác viên thường xuyên, SHi hợp tác với nhiều trường đại học trên địa bàn nhằm giúp sinh viên thâm nhập cũng như tìm hiểu về ĐMST một cách dễ dàng hơn, đồng thời chọn ra được các hạt giống tốt cho SHi. SHi thường xuyên tuyển chọn 3 tháng một lần, mỗi lần tuyển 30 bạn sinh viên tham gia vào hệ sinh thái ĐMST của mình.

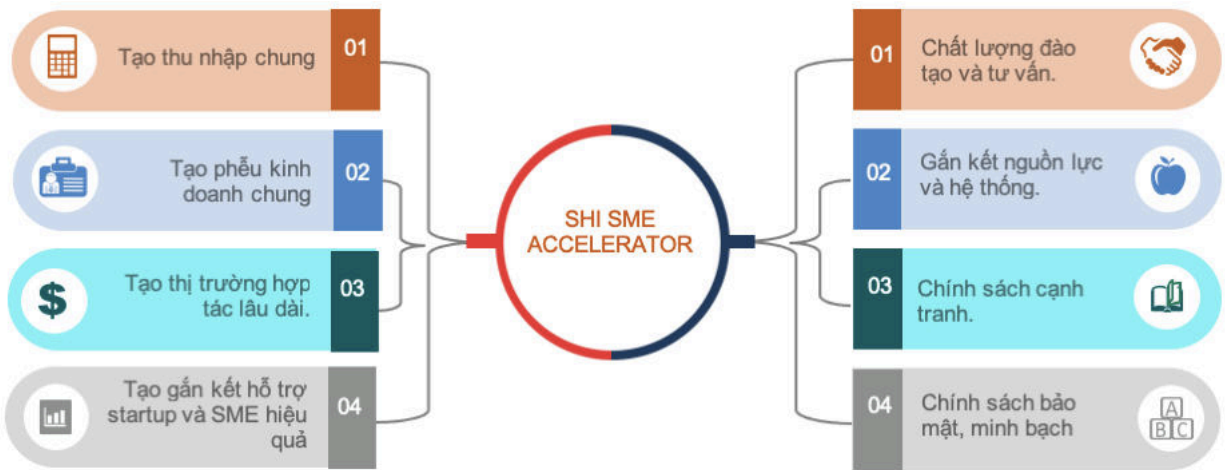
Ở giai đoạn này, SHi giải quyết 4 mục tiêu, bao gồm: *thứ nhất* là tạo ra môi trường học tập để các bạn sinh viên thay đổi tư duy cũng như phát triển kỹ năng, thái độ. *Thứ hai* là thông qua quá trình học tập đó, các bạn sinh viên sẽ trải nghiệm những vấn đề liên quan đến chuyên môn, những hoạt động có yếu tố ĐMST như tổ chức sự kiện, tổ chức ươm tạo, tổ chức hoạt động thường xuyên vừa có yếu tố cộng đồng vừa có yếu tố chuyên môn. *Thứ ba* là chọn lọc được những bạn sinh viên có năng lực, có thái độ tốt để cung cấp nguồn lực cho các startup trên địa bàn và các startup ươm tạo. Khi được cung cấp các chương trình như vậy, các bạn sinh viên sẽ thấy

được trải nghiệm và tự tin hơn, có mong ước khởi nghiệp hơn. *Thứ tư* là đối với những bạn sinh viên tài năng, thực sự khát vọng khởi nghiệp, SHi đưa vào giai đoạn 2 là giai đoạn có thể hỗ trợ dự án khởi nghiệp tốt hơn và chương trình ươm tạo chuyên nghiệp của SHi. Đây là mô hình SHi đã đúc kết trong 5 năm vừa qua.

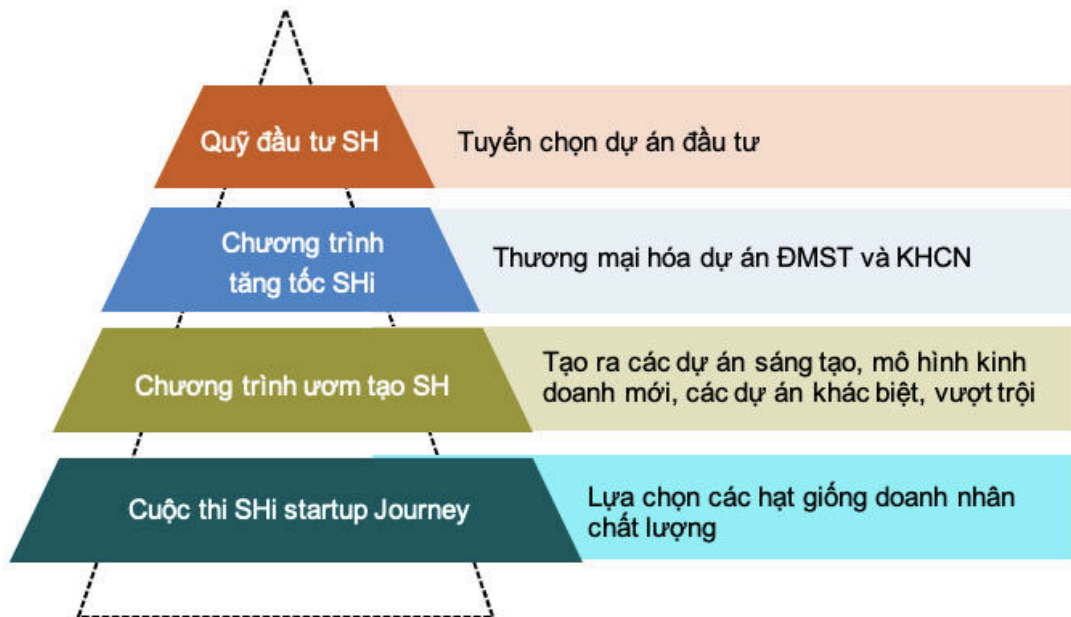
Cùng với đó, từ 2021, SHi nhận thấy các doanh nhân SME là lực lượng vô cùng quan trọng và chiếm khối lượng cũng như tỷ trọng lớn trong nền kinh tế. Doanh nghiệp SME chính là thị trường sử dụng sản phẩm của startup và cũng là thị trường tạo ra điểm nhảy cho quá trình chuyển đổi số, ĐMST.

Chính vì vậy, SHi bắt đầu thực hiện các hoạt động đào tạo tư vấn thúc đẩy hoạt động ĐMST cho lực lượng doanh nhân được lựa chọn, đó là những doanh nhân có tư duy mới, có khả năng, có tinh thần doanh nhân, có khả năng phát triển ở quy mô lớn và luôn học hỏi và có nền tảng tri thức.

SHi ưu tiên hỗ trợ cho họ để biến họ trở thành SME sáng tạo và có thể kết hợp với các startup mà SHi ươm tạo nhằm tạo ra chuỗi giá trị thúc đẩy quá trình phát triển tốt hơn.



Hình 6. Hoạt động đào tạo, tư vấn, dịch vụ, đề án, hợp tác, đối tác liên kết.



Hình 7. Phiếu kinh doanh của SHi.

Mô hình ươm tạo của SHi bắt đầu từ các cuộc thi để tìm kiếm những tài năng và ươm tạo trong vòng 6 tháng. Từ những chương trình ươm tạo đó, SHi lựa chọn những startup tốt để có thể bắt đầu mở rộng thị trường gọi vốn đầu tư. Đây là mô hình đã được SHi hoàn thiện trong 5 năm qua và đã gặt hái được những kết quả nhất định.

Mô hình này đã tạo ra được nhiều startup hạt giống để phục vụ những giai đoạn gọi vốn Series A. Mỗi giai đoạn như vậy SHi giải quyết một vấn đề

khác nhau. Mỗi chương trình hay cuộc thi như Startup Journey đều giúp SHi tiếp cận các hạt giống chất lượng và dễ dàng hơn. Đối với chương trình ươm tạo, việc giúp kiểm chứng thị trường và hình thành nên mô hình kinh doanh tạo nên dự án khác biệt và vượt trội. Giai đoạn tăng tốc là giai đoạn thương mại hóa tạo ra thị trường cũng như gọi vốn để thương mại hóa và mở rộng thị trường hơn. SHi kết hợp với các quỹ ở các giai đoạn này để có thể mang lại hiệu quả tốt hơn.



Hình 8. Vai trò của vườn ươm trong hệ sinh thái khởi nghiệp.

Vai trò của vườn ươm trong hệ sinh thái khởi nghiệp

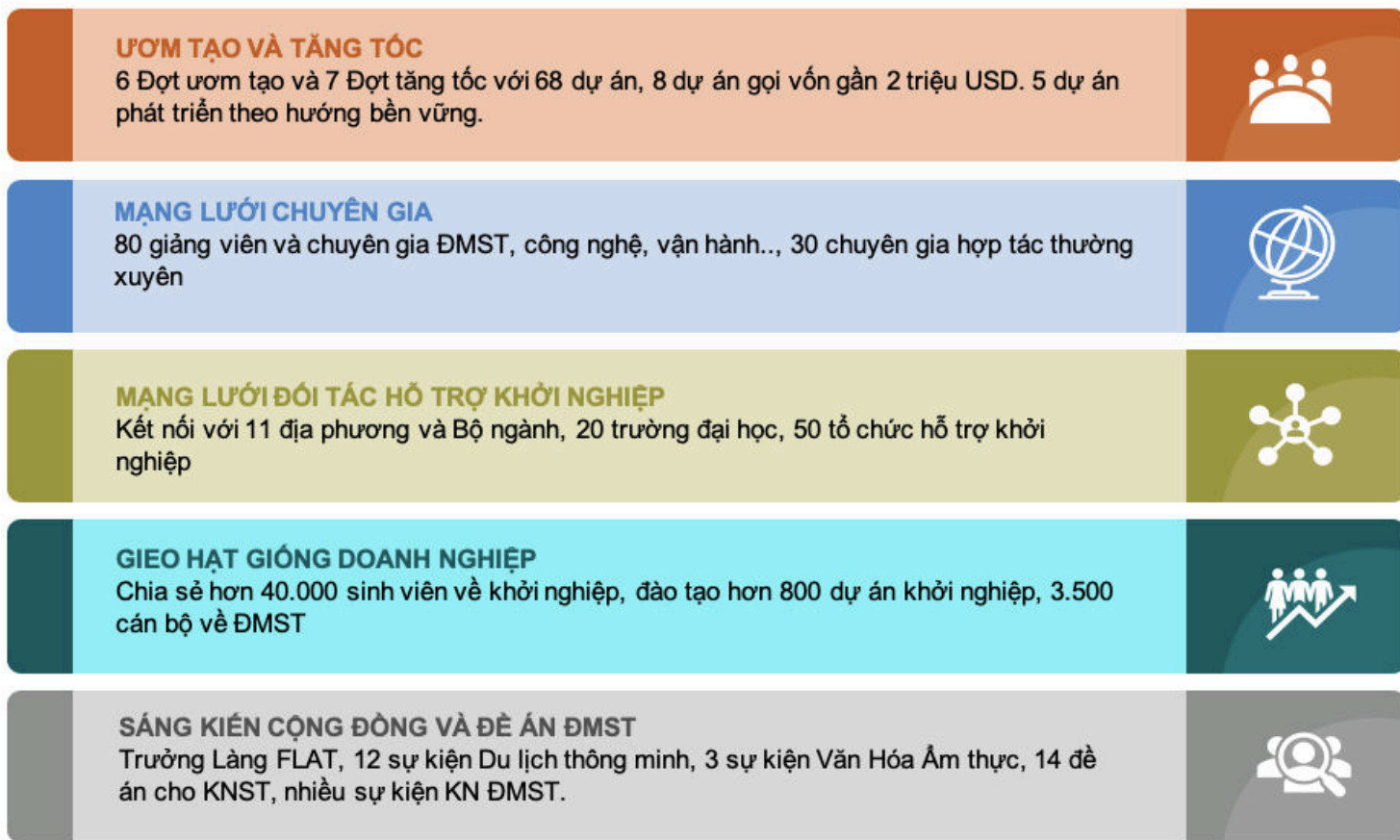
Thông thường, để thành công, bản thân startup phải được ươm tạo, nhận được nguồn tài chính từ giai đoạn hạt giống, được tư vấn bởi các cố vấn giàu kinh nghiệm, có môi trường hệ sinh thái phát triển. Đó cũng là môi trường giúp startup có thể thử nghiệm ở giai đoạn đầu thành công. Kiểm chứng khách hàng là giai đoạn quan trọng nhất và địa phương là nơi tốt nhất để startup có thể sử dụng sản phẩm hình thành nên nguồn lực năng lực ban đầu để có thể phát triển ở giai đoạn tiếp theo.

Theo doanh nhân Lý Đình Quân, hệ sinh thái vô cùng quan trọng đối với vườn ươm. Do vậy, trong 5 năm qua, SHi đã dành rất nhiều nguồn lực để thúc đẩy liên kết cho hệ sinh thái. Ông cho biết: “Trong hệ sinh thái, yếu tố Nhà nước đóng vai trò vô cùng quan trọng ở giai đoạn hình thành nguồn lực hỗ trợ ban đầu khi hệ sinh thái khởi nghiệp ở một địa phương chưa phát triển. Ở giai đoạn đầu, Nhà nước đóng vai trò dẫn dắt để tập hợp các lực lượng tri thức, các nhân tố của hệ sinh thái khởi nghiệp, đồng thời, xây dựng các cơ chế chính sách, kế hoạch, đề

án, hạ tầng thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp. Đặc biệt, Nhà nước có vai trò quan trọng trong việc tổ chức để hình thành nên các nguồn tài chính cũng như mạng lưới các nhà cố vấn, các nhà đầu tư giai đoạn đầu”.

Ông cho biết thêm: “Trong hoạt động ươm tạo phải có các hạt giống đến từ môi trường đặc biệt là các trường đại học. Ở Đà Nẵng cũng như miền Trung, các trường đại học còn rất yếu, văn hóa khởi nghiệp, tinh thần doanh nhân, cơ chế chính sách chưa đủ để kích hoạt được lực lượng tri thức tham gia và đóng góp vào ĐMST cũng như tổ chức các hoạt động ươm tạo tại các trường đại học. Hầu hết các trường đại học mới chỉ chú trọng vào đào tạo mà chưa tập trung vào nghiên cứu cũng như chưa thúc đẩy hoạt động thương mại hóa, nên quá trình tìm kiếm hạt giống tại Đà Nẵng cũng như miền Trung là rất khó khăn. SHi phải tự xây dựng nên hệ sinh thái trong 5 năm vừa qua là một thách thức thực sự khó khăn”.

Ông cũng cho biết: “Tuy nhiên, vài năm gần đây, hệ sinh thái khởi nghiệp của Đà Nẵng cũng bắt đầu phát triển tốt hơn nhờ sự quan tâm của Nhà nước, các bên liên quan, trường đại học cũng như các hội doanh nhân và chính đại dịch COVID-19 đã khiến cho các doanh nghiệp thấy rằng ĐMST, ứng dụng công nghệ mới là con đường có thể nâng cao năng lực cạnh tranh và họ đã chuyển hóa từ môi trường bắt đầu khởi nghiệp SME qua môi trường ĐMST. Nhờ vậy, trong 2 năm gần đây, SHi đã tuyển chọn được lực lượng hạt giống từ những doanh nhân trẻ mới khởi nghiệp trong vòng 2 năm nhưng chưa có điều kiện hay định hướng phát triển. Trong quá trình ươm tạo, SHi đã giúp thay đổi tư duy cho họ hoàn thành mô hình khởi nghiệp tinh gọn. SHi hỗ trợ họ ứng dụng các giải pháp công nghệ nền tảng 4.0 trong quá trình thương mại hóa sản phẩm. SHi còn giúp cho họ kết nối với rất nhiều nguồn lực để họ có thể phát triển mạng lưới khách hàng cũng như mạng



Hình 9. Những kết quả đạt được giai đoạn 2017-2021 của SHi.

lưới các nhà đầu tư, đối tác tốt hơn”.

Hệ sinh thái rất quan trọng với vườn ươm, nhưng ngược lại, vườn ươm là trái tim của hệ sinh thái khởi nghiệp vì vườn ươm là nơi có thể cho các dự án khởi nghiệp tất cả những gì họ cần mang tính đồng bộ, tính toàn diện. Đồng bộ là tất cả các kiến thức từ giai đoạn ĐMST đến kiến thức liên quan đến chiến lược, vận hành tinh gọn, nhân sự, marketing tài chính, cho tới các hoạt động về pháp lí, đăng ký sở hữu trí tuệ, định giá và kết nối với các sở ngành, kết nối với các tập đoàn. SHi kiến tạo môi trường hiệu quả để giúp startup ươm tạo phát triển toàn diện về năng lực, thu hút tất cả các nguồn lực cho phát triển với tỷ lệ thành công cao.

Một startup điển hình mà SHi đã ươm tạo đó là Dự án Hue Lotus homestay. Dự án này có thể nói rằng hầu như đi từ con số 0. Khi đến với SHi, dự án chỉ có mỗi ý tưởng cùng với diện tích 1000m² đất và

1 gia đình 7 người thất nghiệp. Tuy nhiên, SHi phát hiện ra tài nguyên mà người khởi nghiệp này có đó là: gia đình họ có văn hóa của triều đại Huế; mảnh đất 1000m² nằm trong con đường di sản của Huế; khát vọng vươn lên từ sự khó khăn, nghèo khó; và họ sở hữu tri thức, hiểu biết về làng nghề, về văn hóa ẩm thực Huế, văn hóa cung đình Huế. Từ đó, SHi đã biến dự án từ ý tưởng này thành dự án khởi nghiệp hàng đầu ở Huế, gọi vốn được 1,2 tỷ và hình thành khu homestay kết hợp phát triển văn hóa bản địa, văn hóa Huế, văn hóa cung đình cũng như con người làng nghề của Huế. Đây được coi là một dự án sáng tạo bởi nó không chỉ ứng dụng công nghệ mà còn có cả giá trị văn hóa, thiên nhiên và con người được tích hợp trong dự án. Mạng lưới ươm tạo các chuyên gia của SHi đã giúp cho họ có thể thương mại hóa giá trị những gì họ có. Tới nay, sau 3 năm khởi nghiệp, Hue Lotus Homestay đã bắt đầu

phát triển rất tốt.

Đó chính là giá trị, sứ mệnh của SHi có thể cung cấp cho các startup và như vậy, một hệ sinh thái tốt cộng thêm một vườn ươm với đầy đủ nguồn lực tạo nên giá trị sẽ giúp cho các startup thực hiện những khát vọng và ước mơ. Chính những khát vọng, ước mơ đó có thể tạo ra rất nhiều startup phát triển cho địa phương.



Một mạng lưới vườn ươm trong một địa phương có thể tạo nên nhiều vườn ươm trong các trường đại học với nhiều giai đoạn khác nhau, từ giai đoạn ý tưởng, đến giai đoạn hạt giống, thương mại hóa và tăng tốc, cũng như các giai đoạn khác có thể tạo ra giá trị cho địa phương và góp phần tạo nên một Việt Nam thịnh vượng.

Những thành tựu đạt được

Qua 5 năm hoạt động, SHi không ngừng nỗ lực cố gắng theo đuổi sứ mệnh và thực hiện mục tiêu của mình thông qua các hoạt động như chuyển giao tri thức, tổ chức các cuộc thi, ươm tạo, tăng tốc, tư vấn và cung cấp các giải pháp đổi mới sáng tạo, các sáng kiến sáng tạo cộng đồng. Bên cạnh đó, SHi luôn đồng hành cùng các hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia nhằm góp phần xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp năng động và bền vững với sự liên kết chặt chẽ giữa các cộng đồng hỗ trợ khởi nghiệp quan trọng trên toàn Việt Nam.

Đến nay, SHi đã xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp năng động với sự liên kết chặt chẽ các cộng đồng hỗ trợ khởi nghiệp quan trọng trên toàn Việt

Nam. Cùng với đó, SHi đã trực tiếp thực hiện các chương trình ươm tạo, tăng tốc, tư vấn về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đặc biệt lĩnh vực Du lịch - Ẩm thực như:

- *Chuyển giao tri thức đổi mới sáng tạo*: tư vấn xây dựng và triển khai đề án hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; chuyển giao chương trình ươm tạo và tăng tốc; tư vấn thành lập Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

- *Tổ chức chương trình ươm tạo và tăng tốc*: tổ chức các chương trình ươm tạo và tăng tốc; tìm kiếm, bồi dưỡng các tài năng doanh nhân, thúc đẩy sự phát triển và thành công của startups; liên kết, hợp tác, tổ chức chương trình Ươm tạo Doanh nghiệp và Ươm tạo công nghệ.

- *Tư vấn doanh nghiệp đổi mới sáng tạo*: tối ưu hóa mô hình kinh doanh đổi mới sáng tạo và cung cấp giải pháp công nghệ, giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh, tối đa hóa lợi nhuận và phát triển bền vững.

- *Tổ chức đồng hành cùng các sự kiện khởi nghiệp quốc gia*: chuỗi các sự kiện kết nối Cung - Cầu và đầu tư; chuỗi sự kiện hội thảo du lịch thông minh; đồng hành cùng chương trình Ngày hội Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo Quốc gia (TECHFEST) với vai trò Trưởng làng Du lịch - Ẩm thực; đồng hành cùng Tổng cục Du lịch tổ chức Cuộc thi Doanh nghiệp du lịch sáng tạo Việt Nam (VSTS); và chuỗi các sự kiện Xây dựng thương hiệu du lịch địa phương.

Đến nay, SHi đã thực hiện 6 chương trình ươm tạo, 7 chương trình tăng tốc với 68 dự án, trong đó, 8 dự án gọi được vốn đầu tư, 5 dự án phát triển bền vững. Nhiều dự án khởi nghiệp đã được hỗ trợ và đạt được những thành công, có thể kể đến như Liberzy, V.E.O, Hue Lotus Homestay, Người giữ rừng, Deepcare, Beekids, AET, ...;

SHi có mạng lưới hơn 80 chuyên gia và kết nối với tất cả các mạng lưới hỗ trợ ở Hà Nội, TP.Hồ Chí



Songhan Incubator đã xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp năng động và bền vững với sự liên kết chặt chẽ giữa các cộng đồng hỗ trợ khởi nghiệp quan trọng trên toàn Việt Nam.

Minh và các địa phương khác. Bên cạnh đó, SHi liên tục tạo ra các sáng kiến cộng đồng, từ đó, mở rộng các không gian kinh tế như sáng kiến về cộng đồng văn hóa ẩm thực, du lịch cộng đồng, nông nghiệp hữu cơ, du lịch thông minh. Các sáng kiến như vậy giúp SHi mở rộng được các không gian kinh tế giúp các bạn trẻ có thể khai thác được những lợi thế của địa phương từ đó thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp mạnh mẽ hơn.

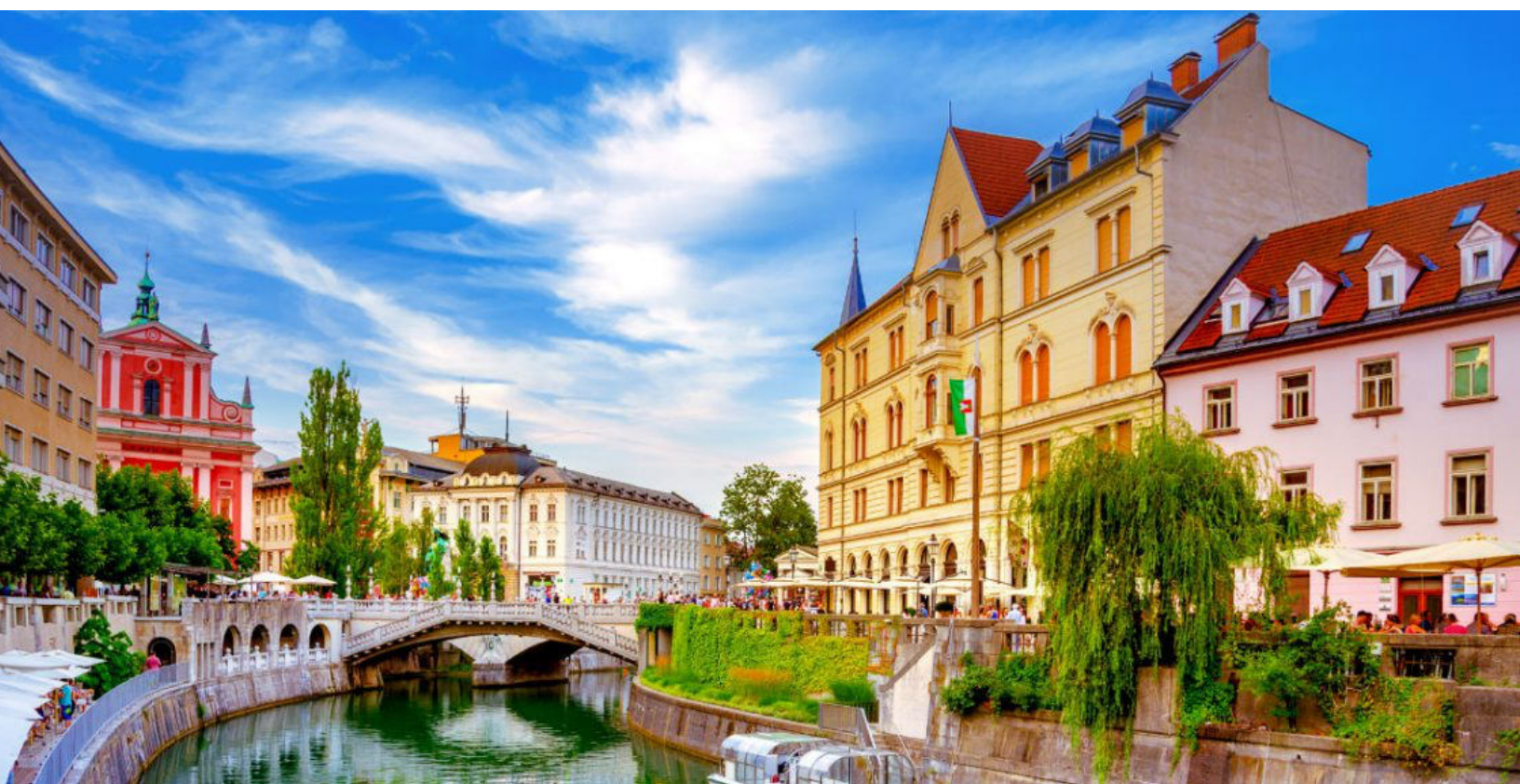
Nhận thức rõ vai trò, sứ mệnh kết nối và kiến tạo của mình, trong những năm qua, SHi không chỉ hỗ trợ trực tiếp cho các nhóm dự án, doanh nghiệp khởi nghiệp mà còn tham gia góp phần kiến tạo và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Cụ thể, SHi đã hỗ trợ tư vấn cho 11 địa phương, 20 trường đại học và hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Đà Nẵng và miền Trung. SHi còn chủ trì 6 đề án khởi nghiệp, 4 đề án liên danh, kiến tạo 3 tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp, đào tạo và tư vấn hơn 20.000 sinh viên, 1.000 cán bộ phụ trách hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Đúc kết kinh nghiệm phát triển vườn ươm SHi

Đúc kết lại trong 5 năm hình thành và phát triển, doanh nhân Lý Đình Quân cho rằng thành công của SHi đến từ những yếu tố sau:

- Nhiệt huyết, bản lĩnh, kiên trì và năng lực sáng tạo, kết nối của người sáng lập SHi;
- Tầm nhìn dài hạn, hành động liên tục, kết nối đa nguồn lực, luôn sáng tạo trong từng giai đoạn phát triển;
- Thu hút được nhiều nguồn lực hợp tác hỗ trợ: Bộ Khoa học và công nghệ, các tổ chức Swiss EP - Thụy Sĩ, PUM - Hà Lan, Tổng cục Du lịch, sở ngành địa phương...;
- Mạng lưới chuyên gia được đào tạo theo chương trình SHi bởi chuyên gia quốc tế;
- Lĩnh vực ươm tạo phù hợp với thế mạnh của miền Trung, tạo được lợi thế riêng;
- Xây dựng thương hiệu cho vườn ươm tạo mạnh mẽ để thu hút nguồn lực, phát triển bền vững./.

Nguyễn Lê Hằng



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP SLOVENIA

Hệ sinh thái khởi nghiệp Slovenia tuy mới phát triển nhưng phát triển rất tích cực trong vài năm qua. Các nhà sáng lập Slovenia điển hình là nam giới (80,6%) và có bằng đại học (69,4%). Với 27,8%, so với mức trung bình của EU là 13,6%, Slovenia cũng là một ví dụ điển hình cho những nhà sáng lập thành công mà không cần bằng đại học.

Các công ty khởi nghiệp ở Slovenia được thấy trong nhiều lĩnh vực, bao gồm: công dịch vụ trực tuyến (11,1%, so với mức trung bình 3,6% của EU), hoặc tư vấn (11,1%) với vị trí hàng đầu châu Âu về lĩnh vực giáo dục (8,3%, so với 3,5% mức trung bình của EU).

Các công ty khởi nghiệp của Slovenia hiện trung bình sử dụng 5,4 người, rất thấp so với mức trung bình của EU (12,8 nhân viên cho mỗi công ty khởi nghiệp). Các công ty khởi nghiệp có kế hoạch tăng gấp đôi quy mô bằng cách thuê trung bình 5,8 nhân viên mới trong vòng 12 tháng tới. Đối với quốc tế hóa, 92,6% đang tìm cách phát triển trong khu vực

đồng Euro. 22,2% cũng quan tâm đến việc quốc tế hóa sang Trung Đông (so với mức trung bình 15,3% của EU) và Nam Phi (so với mức trung bình 14,8% của EU). 74,4% doanh thu được tạo ra thông qua các lĩnh vực kinh doanh. Trung tâm khởi nghiệp địa lý của Slovenia là Ljubljana với cộng đồng đang phát triển ở Maribor.

Với GDP bình quân đầu người khoảng 20.000 EUR và dân số hơn 2 triệu người, hệ sinh thái khởi nghiệp của Slovenia đã phát triển nhanh chóng trong những năm qua. Các công ty khởi nghiệp phát triển nhanh đầu tiên vào giữa những năm 2000; tuy nhiên, hệ sinh thái chỉ thực sự phát triển sau cuộc

khủng hoảng kinh tế ở Slovenia sau năm 2008 và đặc biệt là sau năm 2011. Đầu tư tư nhân vào các công ty Slovenia và sự chuyên nghiệp hóa của thế giới khởi nghiệp đã giúp củng cố hệ sinh thái của nước này trong những năm qua.

Các công ty khởi nghiệp của Slovenia đã đạt được những khoản đầu tư đáng kể. Sự phát triển của một số công ty có triển vọng và dễ thấy nhất như BitStamp đã thu hút sự chú ý của giới truyền thông, nâng cao nhận thức và thu hút về khởi nghiệp và coi khởi nghiệp như một lựa chọn nghề nghiệp khả thi cho các thế hệ trẻ. Sức hút hiện có của các công ty là dịch vụ phát triển công nghệ thông tin (CNTT) được thành lập một vài năm trước đây. Tổng cộng 10% số tiền mà các công ty khởi nghiệp Slovenia huy động đến từ các nguồn huy động vốn cộng đồng khác nhau, đặc biệt là Kickstarter, nơi mà các dự án của Slovenia nằm trong số các dự án thành công nhất trên thế giới.

Tuy nhiên, Chính phủ và các chương trình tăng tốc là nguồn tài trợ chính cho một số công ty khởi nghiệp được hỗ trợ, cho thấy tầm quan trọng của họ trong giai đoạn đầu của quá trình khởi nghiệp. Chỉ 5% vốn đầu tư đến từ các nhà đầu tư Slovenia, điều này cho thấy sự phát triển kém của thị trường vốn Slovenia, mặc dù đây có lẽ là quốc gia phát triển nhất trong khu vực. Liên quan đến sự phát triển của hệ sinh thái, sự chú trọng đã chuyển từ số lượng sang chất lượng, sự phân tán đang được thay thế bằng sự hợp tác giữa các bên liên quan chính và đã trở thành đối tác quan trọng trong đối thoại chính sách.

Trong những năm gần đây, số lượng các tổ chức và sự kiện hỗ trợ khởi nghiệp đã tăng về số lượng và chất lượng cũng được cải thiện đều đặn. Phù hợp với giai đoạn phát triển hệ sinh thái, các hoạt động từ thủ đô Ljubljana đang mở rộng sang các thành phố lớn khác của Slovenia, thường là các thành phố có trường đại học (đặc biệt là Maribor, Koper, Nova Gorica).

Theo Báo cáo Khởi nghiệp Đông Nam Âu 2018 của EIT Digital và ABC Accelerator, phần lớn các công ty khởi nghiệp vẫn hoạt động trong lĩnh vực CNTT, nhưng cũng có những câu chuyện rất tích cực liên quan đến khởi nghiệp B2C và các sản phẩm vật lý. Các công ty khởi nghiệp gần đây cũng đang nổi lên trong nhiều ngành công nghiệp 'phi CNTT', điều này cho thấy sự mở rộng ngày càng tăng của hệ sinh thái khởi nghiệp.



Việc mở rộng blockchain bắt đầu vào năm 2017 và cũng chiếm ưu thế trong năm 2018. Theo Báo cáo của Crypto Nation, các công ty khởi nghiệp blockchain đã đưa Slovenia lên bản đồ các điểm đến của blockchain. Lần đầu tiên trong lịch sử, một số doanh nhân khởi nghiệp Slovenia không phải chuyển địa điểm để gây quỹ cho các công ty khởi nghiệp của họ. Những công ty khởi nghiệp này đã có khả năng duy trì hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) và tất cả các hoạt động khác ở trong nước.

Slovenia có các chương trình khác nhau dành cho các tổ chức hoặc quan hệ đối tác công và tư thực hiện các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp. Để đơn giản hóa thủ tục hành chính cho các công ty công nghệ cao, Slovenia đã đạt được tiến bộ đáng kể trong việc giới thiệu visa khởi nghiệp, tạo thuận lợi về thủ tục cho các nhà đầu tư nước ngoài và trao thưởng và các quyền lựa chọn cho các thành viên chủ chốt của các nhóm khởi nghiệp.

Có thể thấy hoạt động thúc đẩy khởi nghiệp được công chúng hỗ trợ một cách có hệ thống ở Slovenia,

nơi thường xuyên được Chính phủ hỗ trợ các giải thưởng quốc gia về khởi nghiệp. Chính phủ mở rộng tổ chức hội nghị PODIM và các chuỗi sự kiện nhằm thúc đẩy các chương trình trao quyền cho các công ty khởi nghiệp.



PODIM, một trong những hội nghị quốc tế về khởi nghiệp và kinh doanh thường niên lớn nhất trong khu vực CEE.

Liên quan đến các chiến dịch công khai, có nội dung về khởi nghiệp trên các phương tiện truyền thông đại chúng, có một chương trình truyền hình được quốc tế đánh giá cao và trao giải “Prava ideja” (Ý tưởng đúng đắn) thúc đẩy khởi nghiệp và tinh thần kinh doanh, do Đài truyền hình Quốc gia Slovenia sản xuất. “Tovarna Podjemov - Start: up Slovenia” được hỗ trợ bởi quỹ công, tập hợp những người tham gia chủ động nhất của hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia và trang web quốc gia chính tập trung vào quảng bá khởi nghiệp.

Trong những năm gần đây, một xu hướng đang phát triển và ngày càng trở nên nổi bật hơn đó là gia tăng sự tham gia của doanh nghiệp vào hệ sinh thái khởi nghiệp. Thông thường các tập đoàn tham gia vào bối cảnh khởi nghiệp bằng việc tài trợ cho các sự kiện khởi nghiệp hoặc hỗ trợ vật chất. Sau đó, được nâng cấp bằng các hội thảo đổi mới sáng tạo nội bộ và hackathons với mục đích quảng bá cho công ty và “buổi trình diễn về đổi mới sáng tạo”. Một sự kiện như Hackathon thường tập trung nhiều người được chia theo nhóm để viết mã lập trình dựa trên các dự án về phần mềm hoặc phần cứng, với mục

tiêu vận hành được sản phẩm dựa trên ý tưởng của mỗi nhóm tham gia vào cuối sự kiện.

Sau khi các bước đầu tiên được thực hiện và các công ty đã học được kinh nghiệm, họ bắt đầu với những cuộc chạy đua nước rút và đổi mới thực sự. Các cuộc chạy đua của công ty nhằm phát triển các ý tưởng, nâng cấp mô hình kinh doanh của họ và tích cực tham gia vào các hội nghị khởi nghiệp nhằm tìm kiếm các công ty khởi nghiệp bổ sung. Một số tập đoàn đã thành lập các chương trình tăng tốc tư nhân và quỹ VC của họ. Mặc dù tác động của họ trong hệ sinh thái vẫn còn tương đối mờ nhạt về các khoản đầu tư và tăng tốc số lượng các công ty khởi nghiệp, họ đã mang lại kiến thức, kinh nghiệm và mạng lưới kinh doanh cho hệ sinh thái khởi nghiệp.

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Slovenia có mối liên kết khá chặt chẽ. Nhiều người biết đến nhau trên cơ sở cá nhân và sẵn sàng hợp tác để tạo điều kiện thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái. Hợp tác chính thức giữa các bên liên quan đang diễn ra theo hiệp hội Startup.si. Theo Báo cáo Khởi nghiệp Đông Nam Âu 2018 của EIT Digital và ABC Accelerator, hệ sinh thái khởi nghiệp có sự cân bằng tốt giữa các tổ chức nhà nước và tư nhân, các bên liên quan khác nhau (vườn ươm, quỹ, tổ chức công, v.v.) và thậm chí một số tập đoàn. Ngoài ra, họ cũng rất cởi mở trong việc hợp tác với các hệ sinh thái khởi nghiệp lân cận, cụ thể là với các hệ sinh thái khởi nghiệp của Ý, Áo, CEE và Tây Balkan.

Những thách thức lớn nhất đó là các rào cản pháp lý đối với việc hình thành và phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp, cản trở sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp (quyền chọn cổ phiếu, ưu đãi thuế đặc biệt cho đầu tư tư nhân vào các công ty khởi nghiệp, luật lao động linh hoạt, v.v.), hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia còn hạn chế về quản lý trang web quốc gia tập trung vào quảng bá khởi nghiệp./.

Minh Phương

(TH startupeurope.network và startupmonitor.eu)



THỨC ĐẨY HÀNH TRÌNH CHUYỂN ĐỔI SỐ CỦA DOANH NGHIỆP VỚI CÁC ỨNG DỤNG SAAS

Dịch vụ phần mềm (“Software as a service” hay còn được gọi tắt là SaaS) - là một dịch vụ được các nhà cung cấp sử dụng dựa trên công nghệ đám mây, giúp người dùng dễ dàng sử dụng dịch vụ/phần mềm thông qua Internet thay vì phải tải và cài đặt trực tiếp. Khi xu hướng chuyển đổi số đang diễn ra ở khắp mọi nơi, thị trường SaaS cũng ngày càng lớn mạnh, các doanh nghiệp càng có nhiều lựa chọn cho mình.

Muốn nâng cao trải nghiệm khách hàng, hãy nâng cao quy trình nội bộ

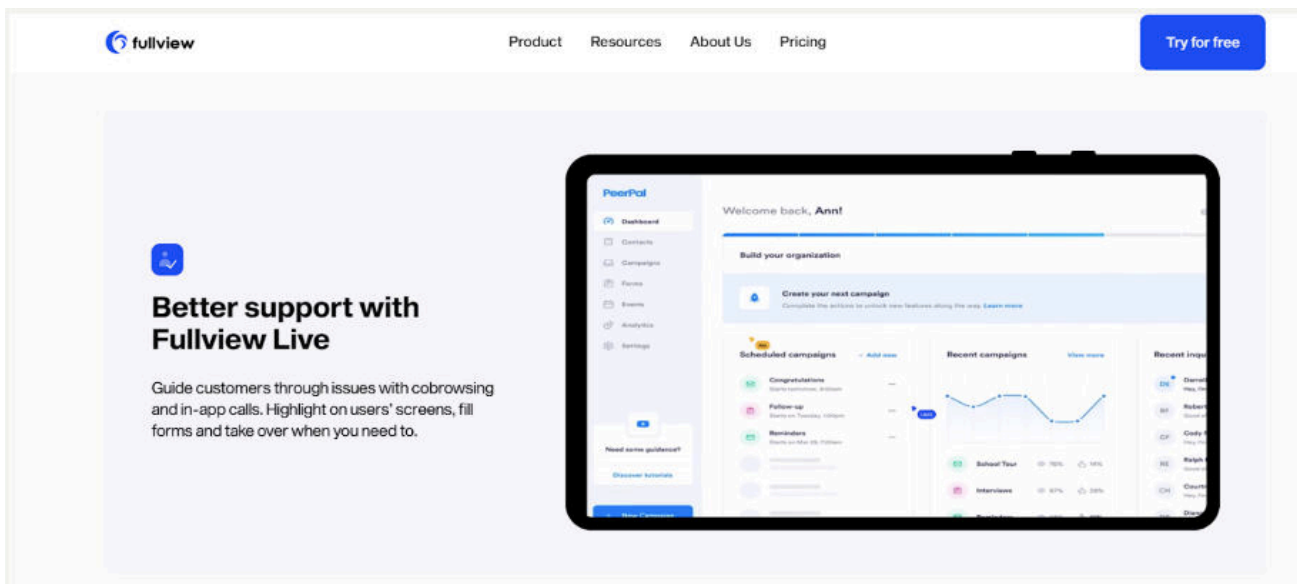
Thị trường đang chấp nhận xu hướng làm việc từ xa và phân tán trong thời gian dài. Cùng với đó, số lượng các giải pháp công nghệ SaaS dành cho B2B cũng nở rộ hơn trước. Khách hàng doanh nghiệp có nhiều lựa chọn hơn và do đó, họ có kỳ vọng cao hơn về nhà cung cấp của họ. Tuy nhiên, theo thống kê cho thấy tỷ lệ khách hàng rời bỏ trong thời gian vừa rồi cũng cao hơn. 93% các công ty được khảo sát cho biết khách hàng của họ có kỳ

vọng hỗ trợ nhiều hơn so với trước khi các công ty SaaS bùng nổ trong vài năm qua. Đại diện hỗ trợ tại các công ty SaaS đang giải quyết trung bình 181 vé yêu cầu mỗi tháng, mất tới 45 phút cho mỗi vé.

Nhóm hỗ trợ khách hàng và nhóm làm việc về sản phẩm cộng tác cùng nhau trong nội bộ thường không có các công cụ hiện đại và chuyên dụng để hỗ trợ nhanh chóng hay tự động nâng cấp. Trên thực tế, những công cụ giúp cho trải nghiệm khách hàng tích cực hơn đều cần đến sự vận hành trực tiếp của con người.

Đặt cược lớn vào phân khúc này, công ty khởi nghiệp Fullview có trụ sở tại Đan Mạch - nền tảng cho phép các công ty SaaS cung cấp dịch vụ hỗ trợ khách hàng được cá nhân hóa hơn và nhanh hơn đã huy động được 7,5 triệu USD tài trợ. Vòng hạt giống do nhà đầu tư toàn cầu Lightspeed Venture Partners dẫn đầu với sự tham gia của các nhà đầu tư là Cherry Ventures và Seedcamp. Vòng này có sự tham gia của các nhà sáng lập và giám đốc điều hành từ các công ty công nghệ hàng đầu ở Châu Âu và Thung lũng Silicon như Coinbase, Unity, Pleo, Zapp, DoorDash, Instana, Dixa và Pitch.

Được thành lập vào năm 2021, nền tảng này giúp thu hẹp khoảng cách về kiến thức và quy trình làm việc giữa nhóm làm việc về sản phẩm và nhóm hỗ trợ khách hàng. Để hỗ trợ các nhóm sản phẩm gặp khó khăn trong việc giành “thị phần” về vé hỗ trợ kỹ thuật và kết thúc việc trao đổi liên tục qua email với các nhân viên hỗ trợ để sửa lỗi mà khách hàng báo cáo, API của Fullview kết nối với các ứng dụng web hiện có và cho phép nhân viên hỗ trợ khách hàng nhìn thấy màn hình của người dùng, đồng thời bắt đầu cuộc gọi điện video trong ứng dụng và điều khiển màn hình đó.



Fullview không hoạt động theo hình thức chia sẻ màn hình theo kiểu truyền thống như Google Meet và Zoom. Không cần tải hay tham gia qua 1 đường link bên ngoài, mọi thứ sẽ được hoạt động trên nền tảng nghe và màn hình gọi của Fullview. Nền tảng này còn lưu lại hành trình hỗ trợ khách hàng và lịch sử các vấn đề. Cùng rà soát việc khách hàng vận hành sản phẩm và tiết kiệm thời gian việc giải thích vấn đề với họ hơn.

Daniel Bakh, Giám đốc điều hành kiêm đồng sáng lập Fullview cho biết: “Khi khách hàng gặp vấn đề trong một sản phẩm và cần hướng dẫn, họ mong đợi sự hỗ trợ linh hoạt, cá nhân hóa chứ không phải chờ đợi lâu và liên lạc qua lại liên tục. Các công ty

SaaS thường nỗ lực để cung cấp dịch vụ hỗ trợ khách hàng được cá nhân hóa nhanh chóng, có thể mở rộng cùng một lúc và đây là lúc chúng tôi đi vào hoạt động”.

Anoushka Vaswani từ Lightspeed Venture Partners cho biết: “Fullview đang thay thế hệ thống hỗ trợ kỹ thuật hiện có trên các bản ghi, cuộc gọi của khách hàng, điều khiển màn hình và nhật ký bảng điều khiển. Nó không chỉ nhằm mục đích xử lý tương tác hỗ trợ mà còn tự động ghi lại chi tiết các phiên để định tuyến vấn đề cần được gỡ lỗi cho nhóm phát triển. Việc rót vốn mới sẽ hướng tới việc đẩy nhanh hơn nữa lộ trình sản phẩm và xây dựng đội ngũ thiết kế và tăng trưởng mới trong năm nay.

Ứng dụng quản lý chi phí Bizzi

Ra mắt tại thị trường Việt Nam vào năm 2019, với công nghệ RPA và machine learning (máy học), Bizzi Tự động tra cứu hóa đơn; Tự động kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của hóa đơn và Lưu trữ khoa học đến 10 năm, giúp doanh nghiệp giảm 80% thời gian và 50% chi phí xử lý hóa đơn, đồng thời, tăng tính minh bạch và khả năng tuân thủ thuế.

Bên cạnh đó, được bảo mật bởi Amazon Web Services, nền tảng của Bizzi đảm bảo quy trình mã hóa dữ liệu theo chuẩn của các công ty kế toán hàng đầu thế giới với bảo mật nghiêm ngặt áp dụng tiêu chuẩn quốc tế về quản lý thông tin ISO 27001.

Khi mọi công việc liên quan đến hóa đơn, chứng từ xảy ra hàng ngày ở công ty như khi sắp hay nhân viên đi tiếp khách hoặc công tác muốn lấy hóa đơn; Nhân viên cần đề nghị duyệt chi để thanh toán hàng

hóa, dịch vụ;... Nhưng người đề nghị lại làm thất lạc, thiếu sót hóa đơn; bên bán "quên" gửi hóa đơn hoặc kế toán khi duyệt mới thấy hóa đơn không hợp lệ, sai thông tin, gửi trùng. Quá trình này khiến việc quản lý chi phí khó khăn, mất thời gian đối soát, nhập liệu. Không những vậy, nhân viên sẽ mất rất nhiều thời gian để đề nghị tạm ứng, hoàn ứng, thanh toán, đi công tác,...

Bizzi Expenses là một giải pháp số hóa quy trình quản lý chi phí phù hợp cho tất cả doanh nghiệp thuộc mọi quy mô. Với Bizzi Expense, việc tạo, quản lý chi phí, làm đề nghị thanh toán và phê duyệt từ xa trở nên dễ dàng chỉ với vài click. Với sứ mệnh đơn giản hóa và số hóa các hoạt động tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam, Bizzi đang từng bước khẳng định tầm quan trọng của mình trên hành trình chuyển đổi số cho doanh nghiệp.

The image is a promotional banner for Bizzi. On the left, there is a cartoon robot character with a white body, blue accents, and a blue lightning bolt on its head. It is surrounded by floating gold coins and a blue speech bubble. The background is a green grid pattern. On the right, there is a white text box with a blue border containing the following text:

Bizzi là một giải pháp số hóa quy trình quản lý chi phí, phù hợp cho tất cả doanh nghiệp thuộc mọi quy mô. Áp dụng công nghệ RPA và machine learning trong việc phát triển các tính năng:

- Tạo và duyệt chi phí mọi lúc mọi nơi
- Kiểm soát và quản lý chi phí theo thời gian thực
- Tự động tra cứu hóa đơn và kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của hóa đơn
- Lưu trữ khoa học đến 10 năm

Bizzi giúp doanh nghiệp giảm 80% thời gian và 50% chi phí xử lý hóa đơn, đồng thời tăng tính minh bạch và khả năng tuân thủ thuế.

**ĐƠN GIẢN VÀ SỐ HÓA HÓA QUY TRÌNH
TẠO-DUYỆT CHI PHÍ NGAY VỚI BIZZI**

Giải pháp giúp các doanh nghiệp giảm quỹ chi tiêu cho phần mềm

Được thiết kế để giúp các doanh nghiệp giảm 20-30% cho việc mua bán, sửa chữa phần mềm hàng năm một cách thông minh, Vertice hợp lý hóa quy trình mua hàng và giải quyết sự gia tăng liên tục về chi phí của các ứng dụng SaaS.

Công ty thu mua SaaS hỗ trợ công nghệ có trụ sở tại London, Vertice đã huy động được 26 triệu USD trong vòng Serie A. Đây là một nền tảng giúp các doanh nghiệp giảm chi tiêu phần mềm hàng

năm và đơn giản hóa quy trình mua hàng.

Khoản vốn này sẽ được sử dụng để thúc đẩy việc mở rộng đội ngũ kỹ thuật và thương mại của công ty khởi nghiệp cũng như thúc đẩy tăng trưởng doanh thu.

Trên toàn cầu, theo Gartner, chi tiêu cho SaaS hàng năm dự kiến sẽ vượt qua 145 tỷ USD vào năm 2022. Dựa trên mức tăng trưởng dự đoán trong phân khúc, nền tảng này được thiết kế để giúp các doanh nghiệp giảm chi tiêu phần mềm hàng năm của họ một cách thông minh từ 20-30% và hợp lý

hóa quy trình mua hàng. Được thành lập vào năm 2021 bởi các doanh nhân Roy và Eldar Tuvey, giải pháp giải quyết sự gia tăng liên tục về chi phí của các ứng dụng SaaS.

“Chi phí SaaS đang tăng với tốc độ cực kỳ nhanh chóng và các công ty ở khắp mọi nơi đang phải vật lộn để giữ ngân sách trong tầm kiểm soát và quản lý lịch trình đổi mới phức tạp của họ,” Eldar Tuvey, Giám đốc điều hành và đồng sáng lập Vertice cho biết.

Laurel Bowden, đối tác tại 83North cho biết: “Vertice đang giải quyết một điểm khó khăn đáng kể cho các công ty bằng cách giảm bớt sự tác động và chi phí liên quan đến việc quản lý gia hạn SaaS. 83North đã đầu tư vào nhiều nhóm giúp đơn giản hóa và nâng cao quy trình trong doanh nghiệp.

Hỗ trợ các doanh nghiệp đẩy nhanh quá trình chuyển đổi kỹ thuật số, mang lại 4 triệu Euro cho nền tảng tại Rotterdam, Hà Lan

Freeday cung cấp nền tảng SaaS để thuê và quản lý lực lượng lao động kỹ thuật số với các nhân viên kỹ thuật số đảm nhận các nhiệm vụ nhỏ, kém quan trọng và mang tính lặp lại.

Trụ sở Freeday tại Rotterdam đã huy động được 4 triệu Euro để xây dựng quan hệ đối tác và triển khai ở các thị trường mới. Vòng này do công ty VC henQ dẫn đầu.

Những người sáng lập RPA boutique Ciphix và cơ quan chiến lược kỹ thuật số Numa đã ra mắt nền tảng này vào tháng 10 năm 2020, với mục đích lập lại trật tự làm việc và tương tác, giúp mọi người có thể tập trung giải quyết các vấn đề phức tạp và phần công việc ý nghĩa hơn.

Nền tảng cung cấp giải pháp SaaS với mô hình giao dịch, mở rộng quy mô linh hoạt và không cần đầu tư trả trước. Bằng cách này, nó có thể giúp các doanh nghiệp trong tuyển dụng, đào tạo và cho phép nhân viên kỹ thuật số mới bắt đầu trong vòng 2-4 tuần, với mức chi phí tối thiểu để không ảnh

hưởng đến nguồn lực dành cho công nghệ thông tin. Công ty tuyên bố quy trình tuyển dụng kỹ thuật số của họ rẻ hơn 50% so với quy trình tuyển dụng truyền thống.



Người đồng sáng lập Marcus Groeneveld cho biết: “Chúng tôi rất vui mừng được chào đón henQ đến với mạng lưới các nhà đầu tư và đối tác của chúng tôi. Họ có thành tích đã được chứng minh trong việc giúp các công ty phần mềm có chiến lược tăng trưởng quốc tế”.

Trụ sở tại Madrid của nền tảng SaaS huy động được 2 triệu USD để tự động hóa các quy trình từ bảng tính

Sheetgo đã thông báo về việc bổ sung các nhà đầu tư và nhà sáng lập có tiếng vào ban cố vấn của mình từ Dropbox, Accel-KKR, Microsoft và một số Kỳ lân khác.

Ứng dụng SaaS của startup Tây Ban Nha này cho phép người dùng dùng bảng tính để tự động hóa quy trình xây dựng công việc của họ. Sheetgo đã huy động được 2 triệu USD tài trợ để tập trung vào việc tăng cường sự hiện diện thương mại của sản phẩm và mở rộng cơ sở khách hàng của mình. Vòng này được dẫn dắt bởi Bewater Funds và có sự tham gia của Bharat Mediratta, cựu CTO của Dropbox; Jason Kurtz - Cố vấn cấp cao của Accel-KKR, cựu Giám đốc điều hành của SAP Ariba và nhà đầu tư nổi tiếng có trụ sở tại Seattle Rajeev Singh-Morales, đồng sáng lập Alma Mundi Ventures.

Với hơn 3,5 triệu lượt tải xuống chỉ riêng trên

Google Workspace Marketplace, công ty có trụ sở tại Madrid giúp các nhà quản lý tạo ra các giải pháp tự động, đơn giản bằng cách cung cấp một ứng dụng duy nhất kết nối dữ liệu quan trọng từ các bảng tính (Trang tính, Excel và csv) được tìm thấy trong Google, Microsoft và Dropbox. Nền tảng này cho phép các trưởng bộ phận đổi mới nội bộ mà không cần sự can thiệp của bộ phận CNTT hoặc tích hợp công nghệ bổ sung.

Sau quá trình tái cấu trúc của công ty, công ty khởi nghiệp hiện sẽ tập trung vào việc phát hành sản phẩm 'ngoài bảng tính', thương mại hóa và lấy khách hàng làm trung tâm nhiều hơn, chứng nhận bảo mật của bên thứ ba cho nền tảng khách hàng lớn hơn và hợp tác chặt chẽ hơn với các đối tác công nghệ hiện có. Nói về khoản đầu tư mới, người sáng lập Yannick L. Rault van der Vaart cho biết: "Khoản đầu tư này, cùng với sự tập trung chặt chẽ vào hoạt động, sẽ đưa chúng tôi vào chế độ tăng trưởng cần thiết để giải quyết thị trường không mã phục vụ cho một tỷ người dùng Google Workspace và Người dùng Microsoft Office cần trợ giúp để tự động hóa quy trình không mã, loại bỏ sự tham gia của CNTT và kỹ thuật".

François Derbaix, đồng sáng lập của Bewaterfunds và Indexa Capital cho biết thêm: "Bewater Funds và Sheetgo đã tạo dựng một mối quan hệ vững chắc trong những năm qua và ngay sau khi Sheetgo đáp ứng "Quy tắc 40"- khi tốc độ tăng trưởng và tỷ suất lợi nhuận của công ty SaaS tăng lên từ 40% trở lên. Đó là một quyết định dễ dàng để làm việc cùng nhau".

Tăng năng suất bằng cách nâng cao năng lực của nhân viên với nền tảng học tập đa dạng

Nền tảng học tập dành cho nhân viên có trụ sở tại Paris hiện đang phục vụ hơn 400 khách hàng và 1 triệu người học tích cực ở 60 quốc gia.

Ngày nay, học hỏi là một trong những thách thức kinh doanh cơ bản nhất và luôn được quan tâm

hàng đầu đối với cả CEO và nhân viên. Theo báo cáo của PWC, 79% CEO trên toàn thế giới xác định việc thiếu các kỹ năng cần thiết ở lực lượng lao động của họ là mối đe dọa cho sự phát triển trong tương lai. Và theo Bersin và LinkedIn, không có cơ hội học hỏi và phát triển là lý do số 1 để nhân viên tìm kiếm một công việc mới.

Khi ngành công nghiệp học tập và phát triển toàn cầu dự kiến sẽ đạt 402 tỷ USD vào năm 2022 và thị trường châu Âu dự kiến sẽ tăng trưởng ở mức trung bình hàng năm trong vòng 3-5 năm tới, các công ty khởi nghiệp đang "đổ xô" vào đây để tạo ra những trải nghiệm mới trong bộ phận. Nhà cung cấp dịch vụ đào tạo kỹ năng điện Lepaya của Amsterdam đã huy động được 40 triệu USD trong một vòng Series B vào tháng 12 năm ngoái.

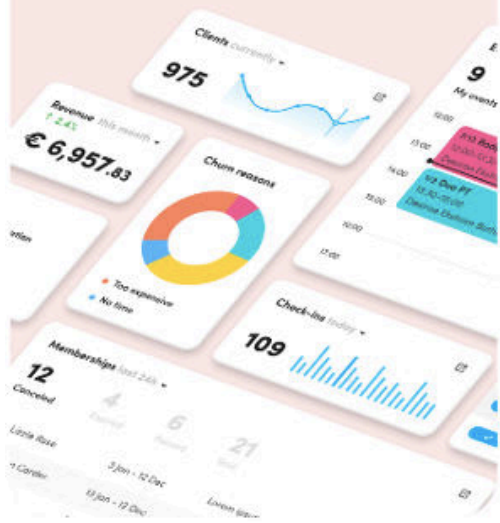
Giải pháp phần mềm học tập cho nhân viên có trụ sở tại Paris, Rise Up hiện đã huy động được 30 triệu Euro từ quỹ đầu tư tập trung SaaS Connected Capital, nhà đầu tư trước đây của nó là MAIF Avenir và cổ đông đầu tiên Impact Partners. Vòng đầu tư thứ hai sẽ thúc đẩy sự tăng trưởng ở Châu Âu của công ty, cho phép mở rộng đội ngũ và bộ sản phẩm cũng như bản địa hóa các giải pháp học tập và phát triển của công ty cho các thị trường Châu Âu.

Được thành lập vào năm 2014, giải pháp học một điểm chạm (one-stop-shop learning solution) hiện đang phục vụ hơn 400 khách hàng và 1 triệu người học tích cực tại 60 quốc gia. Giải pháp phần mềm dựa trên AI, dựa trên con người cung cấp cho mỗi cá nhân một cách tiếp cận cá nhân hóa, thích ứng để học tập với các tính năng như môi trường học tập kết hợp trực quan, chatbot tạo động lực và tích hợp Microsoft Teams.

Arnaud Blachon, đồng sáng lập và CEO của Rise Up cho biết: "Khi chúng tôi tiếp tục điều hướng đại dịch COVID-19, học tập kết hợp là cơ bản. Rise Up cung cấp một nền tảng học tập toàn diện, biến thách thức kinh doanh quan trọng này thành cơ hội

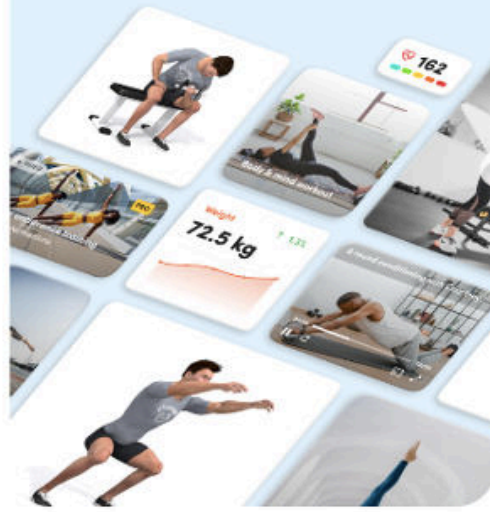
Pour les entreprises de fitness

Un logiciel tout-en-un pour gérer et développer votre chaîne de salles de sport ou de studios de remise en forme



Pour les entreprises

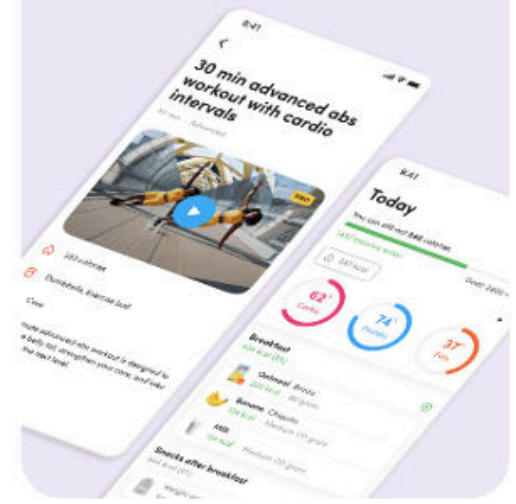
Des employés en meilleure santé et plus heureux grâce à un logiciel de santé d'entreprise



Pour un usage personnel

Des applications de fitness et de nutrition pour vous aider à rester en forme

Disponible sur



cho khách hàng của chúng tôi. Quan hệ đối tác của chúng tôi với Connected Capital, tập trung vào B2B SaaS và kinh nghiệm của họ với các công ty công nghệ nhân sự nói riêng, sẽ cho phép chúng tôi củng cố hơn nữa vị thế của mình tại các thị trường địa phương ở châu Âu”.

Sander Pennings, Giám đốc đầu tư, Connected Capital chia sẻ: “Bộ sản phẩm phong phú của Rise Up kết hợp LMS, LXP và tác giả nội dung đã mang lại giá trị quan trọng cho các công ty từ SME đến tập đoàn lớn như Axa, Schneider Electric và Domino's. Chúng tôi rất ấn tượng với sự tăng trưởng hiệu quả của công ty trong những năm qua tại các thị trường hiện tại và rất vui mừng được đóng góp vào việc tăng tốc mở rộng ra quốc tế của công ty.”

Giải quyết tình trạng mất kết nối giữa con người, văn phòng, quy trình, công cụ và quản lý

Công ty khởi nghiệp của Hà Lan hiện đang trao quyền cho hơn 9.000 doanh nghiệp thể hình và 45.000 chuyên gia thể hình ở châu Âu.

Khi ngành công nghiệp thể hình nổi lên từ đại dịch toàn cầu, nhà cung cấp công nghệ thể hình Virtuagym có trụ sở tại Amsterdam đã huy động

được 3 triệu Euro tài trợ từ Icecat. Nguồn vốn mới sẽ thúc đẩy sự phát triển toàn cầu và thúc đẩy phần mềm “tất cả trong một” để quản lý câu lạc bộ, huấn luyện và tham gia vào ngành sức khỏe và thể dục.

Công ty khởi nghiệp của Hà Lan này đặt mục tiêu làm cho thế giới trở thành một nơi lành mạnh và hạnh phúc hơn. Công ty ban đầu được thành lập bởi anh em Hugo và Paul Braam vào năm 2008, hiện đang trao quyền cho hơn 9.000 doanh nghiệp thể hình và 45.000 chuyên gia thể hình, phục vụ hơn 2,5 triệu người dùng cuối mỗi tháng với nền tảng có thương hiệu và ứng dụng dành cho thiết bị di động.

Hugo Braam, Giám đốc điều hành và đồng sáng lập Virtuagym cho biết: “Các giải pháp của chúng tôi đã cho khách hàng thấy giá trị to lớn, đặc biệt là trong việc thực hiện chuyển đổi hướng tới trải nghiệm khách hàng được hỗ trợ kỹ thuật số”.

Martijn Hoogeveen, Giám đốc điều hành, Icecat chia sẻ: “Chúng tôi rất vui được hỗ trợ Virtuagym trong kế hoạch chuyển đổi ngành y tế và thể hình với những đổi mới công nghệ cải thiện sức khỏe hơn nữa.”/.

(Nguồn: BambuUp)