



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 38.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

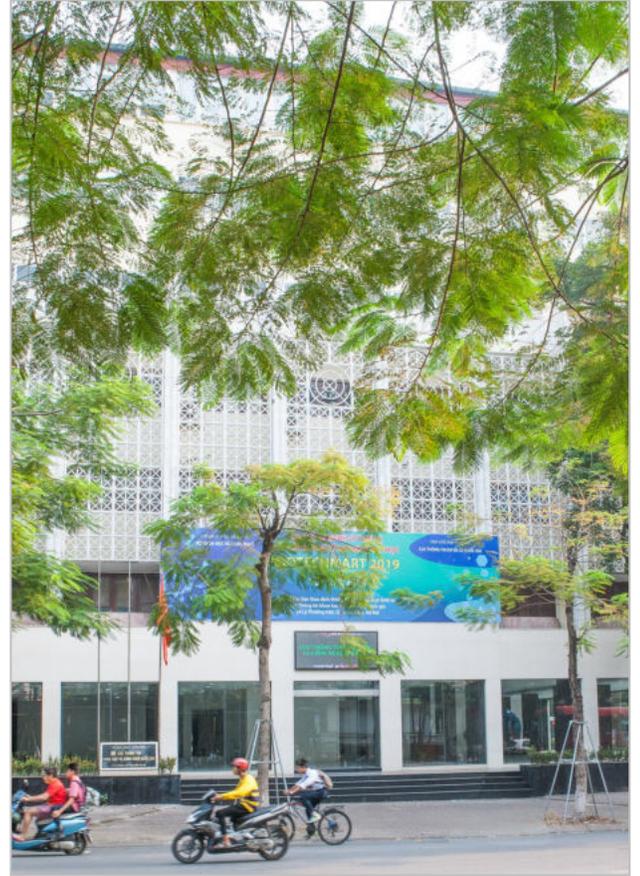
- 01 Thúc đẩy tăng trưởng hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số ASEAN
- 02 Khai mạc Ngày hội Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo tỉnh Bình Định năm 2022
- 03 Thúc đẩy chuyển đổi số cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp khởi nghiệp Hà Nội
- 04 Lộ diện 6 đội vào vòng chung kết cuộc thi Khởi nghiệp toàn cầu - VietChallenge

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Hành trình xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Đà Nẵng (Phần 1)
- 06 Thái Lan phát triển "thành phố đổi mới" và tái kết nối thế giới

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

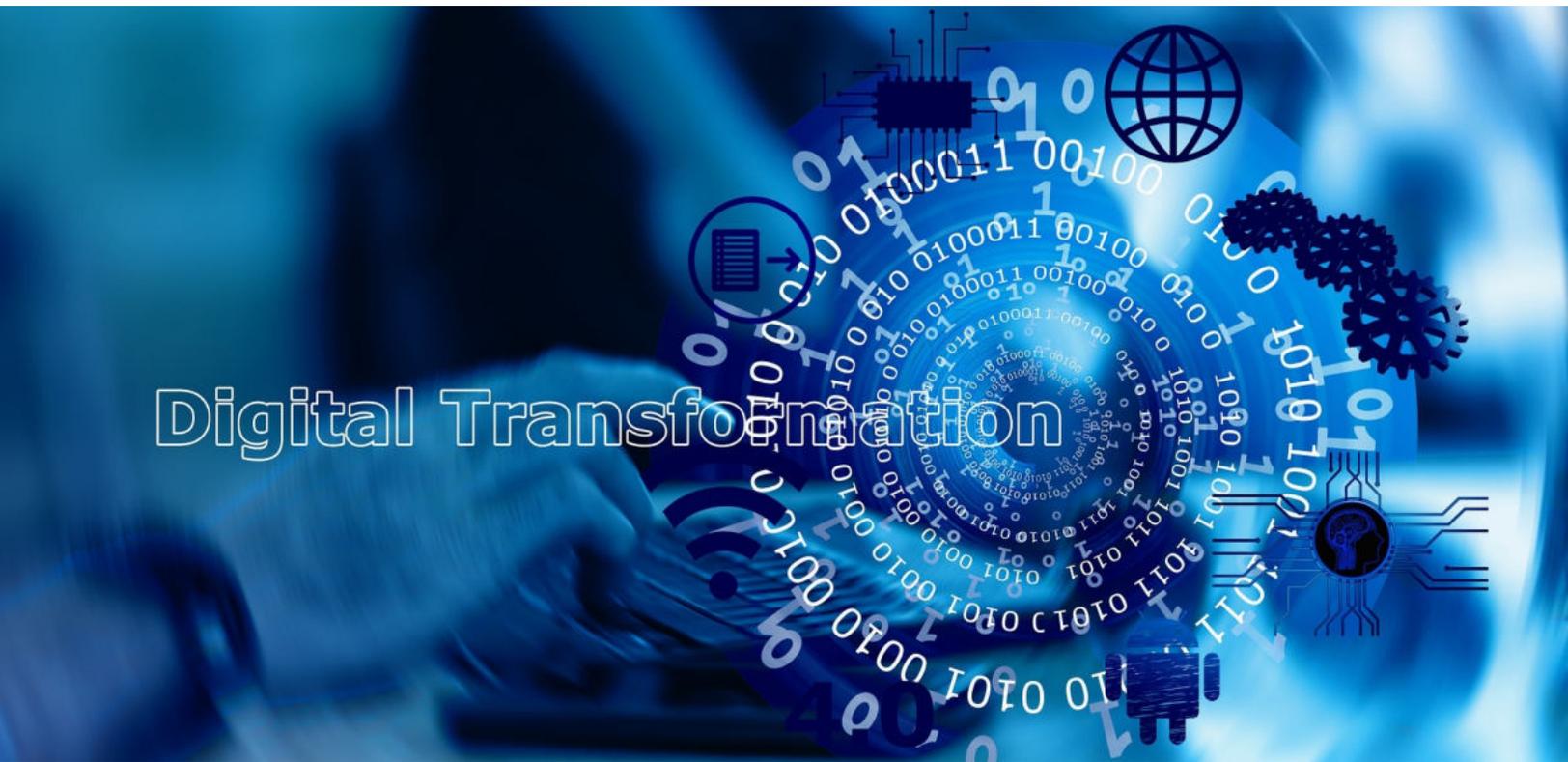
- 07 Khai thác cơ hội số hoá ở bộ phận bán hàng (Phần 1)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



THÚC ĐẨY TĂNG TRƯỞNG HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP KỸ THUẬT SỐ ASEAN

Vietnamplus.vn - Phó Tổng thư ký ASEAN Satvinder Singh cho biết Kế hoạch tổng thể kỹ thuật số ASEAN 2025 coi sự phát triển và tăng trưởng của các startup kỹ thuật số là “chương trình nghị sự ưu tiên cao”.

Ngày 05/10, Ban thư ký Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) đã tổ chức Đối thoại Cộng đồng kinh tế ASEAN lần thứ 8 với chủ đề “Thúc đẩy tăng trưởng hệ sinh thái khởi nghiệp kỹ thuật số ASEAN”.

Phát biểu khai mạc, Phó Tổng thư ký ASEAN phụ trách Cộng đồng kinh tế Satvinder Singh nhấn mạnh rằng các công ty khởi nghiệp (startup) kỹ thuật số thực sự là “chìa khóa” phục hồi kinh tế và là “chất xúc tác” cho tăng trưởng kinh tế Đông Nam Á.

Bằng cách thu hút tài trợ và trực tiếp tài trợ cho các dự án đổi mới sáng tạo của địa phương, đặc biệt tạo ra công ăn việc làm, các startup kỹ thuật số là “một phần thiết yếu” trong tầm nhìn của ASEAN

nhằm phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp và tạo động lực tăng trưởng mới cho nền kinh tế khu vực.

Kể từ khi đại dịch COVID-19 bùng phát, số lượng người tiêu dùng kỹ thuật số ASEAN đã tăng gần 20%, lên hơn 316 triệu người.

Tốc độ tăng trưởng kinh tế ASEAN dự kiến đạt 5% trong năm nay và 5,3% trong năm tới, cao hơn nhiều so với mức trung bình toàn cầu. Kinh tế kỹ thuật số dự kiến đóng góp 363 tỷ USD vào Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của ASEAN vào năm 2025.

Theo Phó Tổng thư ký Satvinder, thương mại điện tử tiếp tục là lĩnh vực được các nhà đầu tư trong và ngoài khu vực quan tâm. Doanh thu của lĩnh vực này dự kiến đạt gần 140 tỷ USD trong năm nay và



Phó Tổng thư ký ASEAN phụ trách Cộng đồng kinh tế Satvinder Singh phát biểu tại đối thoại.

tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm 15% từ nay đến năm 2025. Lĩnh vực công nghệ tài chính (Fintech), một chuỗi giá trị quan trọng khác của nền kinh tế kỹ thuật số, tiếp tục tăng trưởng mạnh, trong đó, các giao dịch thanh toán kỹ thuật số khu vực dự kiến đạt 195 tỷ USD trong năm nay.

Tuy nhiên, bên cạnh đó, nền kinh tế kỹ thuật số ASEAN cũng đối mặt với những thách thức, như mức độ sẵn sàng kỹ thuật số khác nhau giữa các quốc gia thành viên, sự tập trung của các startup kỹ thuật số ở một vài thành phố và khu vực... Do đó, cần xác định một số yếu tố chính cần thúc đẩy nhằm hình thành các hệ sinh thái khởi nghiệp ở tất cả các thành phố thủ đô lớn của ASEAN.

Ông Satvinder cho biết Kế hoạch tổng thể kỹ thuật số ASEAN 2025 coi sự phát triển và tăng trưởng của các startup kỹ thuật số là “chương trình nghị sự ưu tiên cao”. Khuôn khổ này nêu bật các yếu tố thành công chính trong việc phát triển các startup kỹ thuật số, bao gồm tài năng kỹ thuật số, chương trình giáo dục, các biện pháp khuyến khích cần thiết để phát triển các startup kỹ thuật số, trong đó tập trung vào môi trường pháp lý và cơ sở hạ tầng.

Nhân dịp này, ông Satvinder cũng chia sẻ một số

sáng kiến riêng của ASEAN nhằm hỗ trợ cho các startup kỹ thuật số, bao gồm Cơ chế hải quan ASEAN về thương mại điện tử; sáng kiến thiết lập mã định danh kỹ thuật số cho các doanh nghiệp ASEAN; nỗ lực xây dựng hệ thống luật pháp trong khu vực nhằm tạo thuận lợi cho trao đổi thương mại phi giấy tờ; và việc vận hành hệ thống thanh toán bán lẻ theo thời gian thực.

Cuối cùng, Phó Tổng thư ký Satvinder nhấn mạnh rằng tất cả các sáng kiến nói trên đều thực sự quan trọng và là nền tảng nhằm chuẩn bị cho quá trình chuyển đổi kỹ thuật số của ASEAN, tạo tiền đề cho sự phát triển mạnh mẽ của một thể hệ khởi nghiệp mới trong toàn bộ khu vực.

Đối thoại Cộng đồng kinh tế ASEAN lần thứ 8 bao gồm hai phiên thảo luận về chủ đề “Khai phá tiềm năng kinh doanh ASEAN” và “Định hình sự phát triển của các startup kỹ thuật số ASEAN,” trong đó, các chuyên gia hàng đầu khu vực đã dành thời gian thảo luận về tiềm năng, thế mạnh của hệ sinh thái startup kỹ thuật số khu vực, các lĩnh vực hợp tác nhằm hiện thực hóa ý tưởng sáng tạo từ các startup kỹ thuật số, các nỗ lực thúc đẩy hệ sinh thái kỹ thuật số lành mạnh và tăng trưởng mạnh mẽ./.

KHAI MẠC NGÀY HỘI KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TỈNH BÌNH ĐỊNH NĂM 2022

NDO - Ngày 07/10, tại Trung tâm khám phá Khoa học và Đổi mới sáng tạo (phường Ghềnh Ráng, thành phố Quy Nhơn, tỉnh Bình Định), Sở Khoa học và Công nghệ tỉnh Bình Định tổ chức Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Bình Định lần thứ III năm 2022 (TECHFEST Bình Định).



Các đại biểu tham dự Khai mạc Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Bình Định lần thứ III năm 2022.

Ngày hội đã thu hút sự tham gia đông đảo của các thành tố trong hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo vùng Nam Trung Bộ-Tây Nguyên.

Phát biểu tại Ngày hội, ông Lâm Hải Giang, Phó Chủ tịch UBND tỉnh Bình Định ghi nhận, biểu dương, đánh giá cao những kết quả đã đạt được sau 3 năm triển khai thực hiện Đề án “Hỗ trợ Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Bình Định, giai đoạn 2019-2025”.

Trong thời gian tới, ông Lâm Hải Giang yêu cầu các sở, ngành liên quan trong tỉnh cần tiếp tục nhiệm vụ đào tạo, nâng cao nhận thức về khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo theo hướng chuyên sâu, chuyên đề, gắn với định hướng phát triển kinh tế và định hướng phát triển khoa học công nghệ của tỉnh Bình Định.

Bên cạnh đó, cần nghiên cứu, đề xuất với cơ quan có thẩm quyền hỗ trợ thành lập các vườn ươm hỗ trợ khởi nghiệp cả khu vực công và khu vực tư; nghiên cứu hình thành mô hình Quỹ Đầu tư khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo phù hợp với điều kiện thực tế; đẩy mạnh xã hội hóa xây dựng không gian làm việc chung, thúc đẩy kết nối mạng lưới khởi nghiệp vùng, quốc gia; tăng cường hợp tác với các tỉnh, thành phố có hệ sinh thái khởi nghiệp năng động; thành lập nhiều doanh nghiệp khoa học công nghệ, huy động nguồn lực hỗ trợ khởi nghiệp, gắn kết, tranh thủ sự tham gia của các doanh nhân, nhà đầu tư trong và ngoài tỉnh.../.

TECHFEST Bình Định nhằm lan tỏa phong trào khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo; đánh giá những kết quả đã đạt được của phong trào khởi nghiệp đổi mới sáng tạo giai đoạn 2019-2021; tạo dựng và kết nối các thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của tỉnh Bình Định.

Ngày hội còn là dịp để các tổ chức, cá nhân, doanh nghiệp tham dự giới thiệu, quảng bá sản phẩm khởi nghiệp, khoa học công nghệ, sản phẩm đặc trưng của tỉnh Bình Định. Đồng thời, cũng là dịp để các tổ chức, cá nhân khởi nghiệp trao đổi kinh nghiệm, trách nhiệm đầu tư, xây dựng mạng lưới kết hợp, kết nối, hợp tác khởi nghiệp sáng tạo... nhằm xây dựng, phát triển trung tâm khởi nghiệp tỉnh Bình Định nói riêng và khu vực Nam Trung Bộ nói chung.



THÚC ĐẨY CHUYỂN ĐỔI SỐ CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA, DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP HÀ NỘI

Hanoimoi.com.vn - Ngày 05/10, Sở Thông tin và Truyền thông Hà Nội phối hợp với Hiệp hội Internet Việt Nam tổ chức hội thảo "Thúc đẩy chuyển đổi số cho doanh nghiệp nhỏ và vừa".

Theo ông Nguyễn Tiến Sỹ, Phó Giám đốc Sở Thông tin và Truyền thông, thành phố Hà Nội đã ban hành nhiều văn bản để triển khai chuyển đổi số. Trong đó có các văn bản xây dựng cơ chế, chính sách, hướng dẫn hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa; các doanh nghiệp thuộc Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ thông tin đổi mới sáng tạo Hà Nội. Những câu chuyện thành công về chuyển đổi số từ các mô hình đi trước sẽ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp khởi nghiệp có cái nhìn toàn diện, rõ nét hơn về chuyển đổi số.

Tham luận tại hội thảo, ông Nguyễn Đức Dũng chuyên gia độc lập về chuyển đổi số đã chia sẻ góc nhìn của quản trị xã hội, doanh nghiệp và người tiêu dùng qua tham luận "Thực trạng và xu hướng chuyển đổi số trên thế giới và tại các doanh nghiệp

của Việt Nam".

Tham luận đề cập đến một số vấn đề cùng định hướng quan trọng, như, không ít doanh nghiệp khi bắt tay chuyển đổi số gặp khó khăn về vốn, công nghệ, song việc đầu tư cho công nghệ ứng dụng lại thu hồi vốn nhanh và bền vững. Quá trình chuyển đổi số của doanh nghiệp cần khuyến khích động viên khách hàng hợp tác sử dụng ứng dụng công nghệ, giải pháp mà doanh nghiệp đưa ra...

Các diễn giả, chuyên gia về chuyển đổi số, đại diện các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Hà Nội và doanh nghiệp khởi nghiệp đã chia sẻ kinh nghiệm về chuyển đổi số từ góc nhìn của các doanh nghiệp, qua đó đưa ra những giải pháp giúp doanh nghiệp có cơ hội bứt phá và thành công trong thời đại 4.0./.



LỘ DIỆN 6 ĐỘI VÀO VÒNG CHUNG KẾT CUỘC THI KHỞI NGHIỆP TOÀN CẦU VIETCHALLENGE

Tuoitrethudo.com.vn - Sau hai vòng thi bán kết gay cấn giữa 10 startups, Ban tổ chức cuộc thi khởi nghiệp toàn cầu VietChallenge đã công bố 6 đội bước tiếp vào vòng chung kết tại thành phố New York, Mỹ.

VietChallenge là cuộc thi khởi nghiệp lớn nhất dành cho những công ty startups và các nhà sáng lập Việt Nam trên toàn thế giới, với cơ hội cho các đội thi chung kết gọi vốn đầu tư lên đến hơn 100,000USD.

Cuộc thi "Khởi nghiệp toàn cầu - VietChallenge" mùa giải 2022 chính thức khởi động từ đầu tháng 5/2022 và đã nhận được hơn 150 đơn đăng ký tham gia từ các công ty khởi nghiệp Việt Nam. Sau những vòng thi gay cấn vào cuối tháng 9/2022, 10 đội đã lọt vào vòng bán kết. Tại đây, các đội trình bày mô hình kinh doanh và lợi thế của công ty trước Ban giám khảo nổi tiếng của VietChallenge gồm: ông Hoan Ton-That (Đồng sáng lập và CEO

của công ty trí tuệ nhân tạo Clearview AI), bà Christina Bui (Đồng sáng lập Kylan Ventures và Giám đốc Phát triển Kinh doanh tại OnSky Health) và ông Danny Duong (Nhà đầu tư tại Cross Ocean Ventures).

Sau màn tranh tài gay cấn, 6 đội thi đã được lựa chọn vào vòng chung kết gồm: bHub by Phenikaa MaaS, CargoHa, CyberPurify, FoodMap, GeneStory và Wareflex Vietnam

Thông qua việc áp dụng bản đồ, ứng dụng, AI và các sản phẩm IoT tuân thủ tiêu chuẩn, **Phenikaa MaaS** giúp các công ty quản lý hoạt động giao thông và nâng cao vị thế của mình trong thời đại công nghiệp 4.0 đầy cạnh tranh.



Vòng Chung kết VietChallenge năm 2021 tại New York, Mỹ.

Cargoha: là một nền tảng toàn diện dành cho các công ty xuất nhập khẩu cần mua sắm dịch vụ hậu cần, cấu trúc hợp đồng và quản lý lô hàng. Cargoha đơn giản hóa các giao dịch hậu cần và cho phép quản lý lô hàng vận chuyển hàng hóa thông qua nền tảng SaaS có thể tùy chỉnh với bảng điều khiển trực quan, nhắn tin, theo dõi và sổ cái thông minh. Cargoha chuyển đổi số thương mại toàn cầu - từng lô hàng một.

CyberPurify: sử dụng công nghệ AI để lọc nội dung có hại trên Internet, nhằm bảo vệ trẻ em trên toàn thế giới an toàn khi lướt web trực tuyến nhưng vẫn tôn trọng quyền riêng tư của các em.

FoodMap: là ứng dụng phát triển nhanh nhất tại Việt Nam trong việc kết nối nông dân và nhà sản xuất thực phẩm với khách hàng kinh doanh (B2B) và người tiêu dùng (B2C).

GeneStory: cung cấp các dịch vụ theo dõi, tư vấn và xét nghiệm di truyền với giá cả phải chăng bao gồm gói được lý và nguy cơ sức khỏe toàn diện nhất trên thị trường. GeneStory hoạt động dựa trên cơ sở dữ liệu giải trình tự gen lớn nhất của Việt Nam cùng các nhà khoa học uy tín.

Wareflex: là nền tảng quản lý nhà kho theo yêu cầu đầu tiên của Việt Nam. Sứ mệnh của công ty là cung cấp sự linh hoạt và nhanh nhẹn cho doanh nghiệp trong việc tiếp cận cơ sở kho bãi, đồng thời hỗ trợ các chủ sở hữu tài sản cải thiện thu nhập.

Vòng Chung kết VietChallenge dự kiến được tổ chức vào đầu tháng 12/2022. 6 đội thi sẽ có cơ hội giành tổng giá trị giải thưởng lên đến hơn 50,000 USD và kêu gọi vốn đầu tư lên đến hơn 100,000 USD từ mạng lưới hơn 60 nhà đầu tư quốc tế của VietChallenge và Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia (NIC) thuộc Bộ Kế hoạch và đầu tư Việt Nam.

Cùng với sự bảo trợ của NIC, VietChallenge sẽ tạo điều kiện cho các đội thi đến tham dự vòng chung kết tại thành phố New York, Mỹ. Hơn nữa, Ban tổ chức VietChallenge sẽ hợp tác với đội ngũ NIC để đưa các đội đến tham dự sự kiện Vietnam Venture Summit - một trong những sự kiện hệ sinh thái đầu tư và đổi mới lớn nhất tại Việt Nam, được tổ chức bởi Bộ Kế hoạch và Đầu tư với sự tham gia của các quỹ đầu tư, công ty, nhà sáng lập và các nhà hoạch định chính sách quan trọng trong khu vực Đông Nam Á./.

HÀNH TRÌNH XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CỦA ĐÀ NẴNG (PHẦN 1)

Tuy là hệ sinh thái non trẻ, nhưng cùng với Thủ đô Hà Nội và TP.Hồ Chí Minh, Đà Nẵng được Trung ương xác định là một trong ba trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) của cả nước. Để có được những bứt phá như hiện nay, Đà Nẵng đã tận dụng được tối đa lợi thế về địa lý, nền tảng kinh tế-xã hội vững chắc cũng như sự vào cuộc của cả hệ thống chính trị. Đà Nẵng đang ngày càng vươn lên khẳng định vị thế trong Vùng kinh tế trọng điểm miền Trung, trở thành cầu nối khu vực miền Trung - Tây Nguyên và cả nước, tiến tới trở thành trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hàng đầu Đông Nam Á.

Hành trình hình thành và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Đà Nẵng có thể

chia thành 3 giai đoạn dựa trên mức độ phát triển của hệ sinh thái.



Hình 1. Hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST Đà Nẵng.

1. Hệ thống hỗ trợ khởi nghiệp

Cơ chế, chính sách

- **Quyết định 1136/QĐ-UBND:** Chương trình hoạt động “Năm doanh nghiệp Đà Nẵng 2014”
- **Quyết định 7853/QĐ-UBND:** Thành lập Hội đồng Điều phối mạng lưới khởi nghiệp
- **Quyết định 9098/QĐ-UBND:** Chương trình “Phát triển khởi nghiệp Đà Nẵng 2016”
- **Quyết định 8488/QĐ-UBND:** Thành lập Vườn ươm doanh nghiệp Đà Nẵng (DNES)

Tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp

- Hội đồng điều phối mạng lưới hỗ trợ khởi nghiệp
- Trung tâm Hỗ Trợ và Phát triển DNNVV Đà Nẵng (Hiệp hội DNNVV TP. Đà Nẵng)
- CLB Kiến tạo khởi nghiệp (9Start Lab)
- CLB Khởi nghiệp Bách Khoa
- CLB Khởi nghiệp Duy Tân (Startup DTU)

Vườn ươm

- Vườn ươm Sáng tạo Microsoft Đại học Duy Tân
- Vườn ươm Khởi nghiệp và sáng tạo CIT - Lotus Hub@DTU)

Không gian làm việc chung

- Fablab Da Nang
- The Hub
- Enouvo Space

2. Nhân tài

Trường đại học, viện nghiên cứu

- Viện nghiên cứu Kinh tế xã hội Đà Nẵng
- Viện nghiên cứu và đào tạo Việt Anh
- Đại học Bách khoa Đà Nẵng
- Trường Đại học Duy Tân
- Trường Cao đẳng CNTT Đà Nẵng



3. Mạng lưới

Diễn đàn, sự kiện, khóa đào tạo

- Startup Weekend Đà Nẵng 2014
- Chương trình “100 hạt giống doanh nhân Đà Nẵng”
- Chương trình Barcamp
- Chương trình “Ươm mầm ý tưởng sáng tạo và khởi nghiệp công nghệ
- Cuộc thi “Lập trình Ứng dụng và Game đa nền tảng Windows - DTU Innovation Cup 2015”
- Khóa đào tạo về đầu tư thông minh
- Buổi nói chuyện khởi nghiệp với chuyên gia quốc tế
- Hội thảo Agile tour Việt Nam
- Hội thảo Maker Movement Promotion Forum 2015
- Khóa đào tạo Android miễn phí cho 400 học viên Đà Nẵng
- Khóa đào tạo khởi nghiệp IPP

Cuộc thi khởi nghiệp

- DevFest
- DTU Innovation Cup 2015 và MIC Internship 2015-2016

4. Một số dự án khởi nghiệp

100 hạt giống doanh nhân Đà Nẵng

- Nôi trẻ em TOB đa năng
- Thiết bị đếm xe tự động BK I-tec
- Handi Glass: Dự án về kính thông minh
- Máy in 3D: Dự án về sản xuất máy in 3D
- Nhà sách thông minh B-smart
- Smart-Tutor: Dự án website về gia sư
- Vút bay: dự án về hướng nghiệp cho học sinh THPT

Vườn ươm PISI-CIT

- Xây dựng quản lý ứng dụng bến xe bằng công nghệ Web
- Công nghệ quản lý khách sạn trên Web App
- Hệ thống quản lý và giám sát điện năng tiêu thụ
- Phần mềm xây dựng khuôn mẫu 3D cho máy in 3D
- Vòng đeo tay theo dõi sức khỏe cho bệnh viện
- Siêu thị mô phỏng ngoài đời thật trên Website 3D

Vườn ươm Đại học Duy Tân

- Hệ thống quản lý hàng đợi
- Hệ thống cảnh báo lái xe an toàn cho ô tô
- Robot cẩu cỏ tự động, ứng dụng tại các khu resort, sân golf, khu thể thao
- Robot kiểm tra cầu sắt
- Thiết bị giữ xe thông minh

6. Quỹ hỗ trợ khởi nghiệp

- PVNI
- Lotus Fund
- IPP
- Innofund (BIPP)
- Quỹ khuyến khích đổi mới công nghệ Hồ Nghinh

Hình 2. Hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST Đà Nẵng giai đoạn 2014-2015.

Giai đoạn truyền cảm hứng, khát vọng (2014-2015)

Đây là giai đoạn kích hoạt của hệ sinh thái với văn bản đầu tiên là “Năm doanh nhân Đà Nẵng 2014” và Chương trình “Phát triển khởi nghiệp Đà Nẵng 2016” khơi dậy tinh thần doanh nhân. Bên cạnh đó, Nghị Quyết Đại hội đại biểu Đảng bộ TP. Đà Nẵng lần thứ XXI, nhiệm kỳ 2015-2020 cũng tập

trung vào ba hướng chính trong đó chú trọng phát triển mạnh các ngành dịch vụ, nhất là du lịch, thương mại; tập trung thu hút đầu tư vào lĩnh vực công nghiệp công nghệ cao, công nghệ thông tin; đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng đồng bộ và có trọng điểm; xây dựng và phát triển văn hóa, văn minh đô thị, xây dựng thành phố môi trường.

Ngoài ra, chương trình “Thành phố 4 An” (An



Hội thảo đầu tiên về HSTKN và Lễ công bố Chương trình 100 hạt giống Doanh nhân Đà Nẵng, 2014.



Khai trương Vườn ươm Sáng tạo Microsoft Đại học Duy Tân (MIC@DTU), 2014.



Chương trình 100 hạt giống doanh nhân Đà Nẵng tuyển chọn dự án giai đoạn 1, năm 2015.



Ra mắt Câu lạc bộ Kiến tạo khởi nghiệp (9Start Lab), 2015.



Ra mắt Câu lạc bộ Khởi nghiệp Bách khoa, 2015.



Ra mắt Hội đồng Điều phối mạng lưới khởi nghiệp Đà Nẵng, 2015.

Hình 3. Một số sự kiện khởi nghiệp đầu tiên của Đà Nẵng.

ninh trật tự, An toàn giao thông, An toàn vệ sinh thực phẩm, An sinh xã hội) cũng được tập trung chỉ đạo, gắn liền với Chương trình “Thành phố 5 Không”, (Không có hộ đói, Không có người mù chữ, Không có người lang thang xin ăn, Không có người nghiện ma túy không được kiểm soát trong cộng đồng, không có giết người cướp của) và “Thành phố 3 Có” (Có nhà ở, Có việc làm, Có nếp sống văn minh đô thị) cùng với đề án “Xây dựng Đà Nẵng - thành phố môi trường” cũng đã góp phần tạo ra môi trường cho các doanh nghiệp, nhà đầu tư yên tâm đầu tư vào Đà Nẵng.

Các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp cũng được hình thành và hoạt động tích cực như CLB Kiến tạo khởi nghiệp (9Start Lab), Hội đồng Điều phối mạng lưới khởi nghiệp TP.Đà Nẵng, CLB Sáng tạo trẻ Đà Nẵng (Hiệp hội Khoa học và Công nghệ) và các CLB trong các trường đại học như CLB Khởi nghiệp Bách

Khoa (Trường Đại học Bách Khoa - Đại học Đà Nẵng) và Câu lạc bộ khởi nghiệp Duy Tân (Đại học Duy Tân).

Trong giai đoạn này, trên địa bàn TP.Đà Nẵng đã hình thành một vài không gian làm việc chung, có thể kể đến: Fablab Da Nang, The Hub, Enouvo Space. Một số quỹ có các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp của Đà Nẵng như: PVNi, Lotus Fund, IPP (Chương trình Đối tác Đổi mới Sáng tạo Việt Nam - Phần Lan), Innofund của Dự án BIPP (dự án song phương được Vương quốc Bỉ tài trợ cho Việt Nam từ nguồn vốn ODA không hoàn lại thông qua Cơ quan Phát triển Bỉ), Quỹ khuyến khích đổi mới công nghệ Hồ Nghinh.

Một số chương trình ươm tạo doanh nghiệp đầu tiên được triển khai như Chương trình “100 hạt giống doanh nhân Đà Nẵng” của Trung tâm Hỗ trợ và Phát triển DNNVV Đà Nẵng (DATADC), Chương

trình “Ươm mầm ý tưởng sáng tạo và khởi nghiệp công nghệ thông tin” của trường Cao đẳng CNTT Đà Nẵng, Chương trình ươm tạo của Vườn ươm Sáng tạo (Trung tâm Sáng tạo Microsoft Đại học Duy Tân). Nhiều sự kiện lớn nhỏ được tổ chức trên khắp địa bàn TP. Đà Nẵng với mục tiêu tạo ra môi trường khuyến khích tinh thần sáng tạo và khởi nghiệp, đặc biệt là khởi nghiệp công nghệ.

Các sự kiện tổ chức theo nhiều mô hình phong phú đa dạng bao gồm hội thảo, các buổi nói chuyện, chương trình đào tạo, chia sẻ kinh nghiệm, trao đổi góp ý xây dựng chính sách... với quy mô lên đến hàng trăm người. Nhiều sự kiện tổ chức theo các mô hình quốc tế như Barcamp, Startup Weekend và Dev Fest.

Nhiều nhóm khởi nghiệp đã hình thành và phát triển với các ý tưởng và sản phẩm khởi nghiệp đa dạng, bao phủ hầu hết mọi lĩnh vực bao gồm công nghệ cao, thương mại, sản xuất, dịch vụ, du lịch v.v.. Nhiều sản phẩm có ý nghĩa đối với hoạt động kinh tế xã hội TP. Đà Nẵng như: Sản xuất chất tẩy rửa từ rác thải hữu cơ thực vật; Indanang - ứng dụng di động hỗ trợ người dân và du khách; Thiết bị đếm xe tự động BK I-tec sử dụng trong lĩnh vực xây dựng cầu đường; Nhà sách thông minh B-smart; Smart-Tutor: Dự án website về gia sư, Công nghệ quản lý khách sạn trên Web App; Robot kiểm tra cầu sắt, ...

Mặc dù giai đoạn này đã chứng kiến nhiều hoạt động khởi nghiệp nổi trội, tuy nhiên, Đà Nẵng vẫn còn gặp nhiều thách thức trong việc hình thành và phát triển hệ sinh thái như chính quyền và người dân còn thiếu nhận thức và văn hóa khởi nghiệp; thiếu nguồn nhân lực chất lượng cao hỗ trợ, tư vấn và tham gia khởi nghiệp; thiếu liên kết giữa thành phố với các địa phương khác trong hỗ trợ khởi nghiệp, đặc biệt là Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và cấp trung ương. Bên cạnh đó, hoạt động quảng bá khởi nghiệp của Đà Nẵng còn chưa hiệu quả, mang tính tự phát và nhỏ lẻ, không định hướng về quy mô

cũng như được đầu tư về chất lượng. Các vườn ươm còn sơ khai và thiếu nhiều dịch vụ có chất lượng cao cho các doanh nghiệp khởi nghiệp. Đà Nẵng cũng chưa xây dựng được những doanh nghiệp khởi nghiệp thành công điển hình của thành phố. Quỹ đầu tư, không gian làm việc chung, các chương trình đào tạo khởi nghiệp tại các trường đại học vẫn còn hạn hẹp.

Giai đoạn định hình phát triển (2016-2019)

Để tiếp nối những thành tựu đạt được cũng như khắc phục những hạn chế của giai đoạn đầu, trong giai đoạn này, theo định hướng của Đề án 844, Đà Nẵng ban hành 4 đề án thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo để định hình phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Đà Nẵng, gồm:

- Đề án "Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025" giai đoạn 2017-2018 trên địa bàn TP. Đà Nẵng;

- Đề án “Phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp thành phố Đà Nẵng đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030”;

- Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới quốc gia đến năm 2025” trên địa bàn thành phố năm 2019;

- Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới quốc gia đến năm 2025” trên địa bàn thành phố năm 2020.

Hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp của Đà Nẵng trong giai đoạn này tập trung vào 4 nhiệm vụ trọng tâm: (1) nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của vấn đề khởi sự doanh nghiệp trong phát triển kinh tế-xã hội của thành phố, qua đó, xây dựng các chính sách hỗ trợ cụ thể nhằm tăng cường khả năng hiện thực hoá dự án khởi nghiệp; (2) đáp ứng nhu cầu hỗ trợ khởi nghiệp của các tổ chức, cá nhân thông qua các hình thức như tập huấn, đào tạo kỹ năng; hỗ trợ tài chính, mặt bằng sản xuất - kinh doanh, nguồn nhân lực, xúc tiến đầu tư, thương mại, (3) phát triển hệ

1. Hệ thống hỗ trợ khởi nghiệp

Cơ chế, chính sách

- **Quyết định 88/QĐ-UBND:** Đề án “Hỗ trợ HST KNĐMST quốc gia đến năm 2025” giai đoạn 2017-2018 trên địa bàn TP. Đà Nẵng
- **Quyết định 1219/QĐ-UBND:** Đề án “Phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp TP. Đà Nẵng đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030”
- **Quyết định 7853/QĐ-UBND:** Đề án “Hỗ trợ HST KNĐMST quốc gia đến năm 2025” trên địa bàn TP năm 2019
- **Quyết định 9098/QĐ-UBND:** Đề án “Hỗ trợ HST KNĐMST quốc gia đến năm 2025” trên địa bàn TP năm 2020

Tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp

- Hội đồng điều phối mạng lưới hỗ trợ khởi nghiệp
- Trung tâm Hỗ Trợ và Phát triển DNNVV Đà Nẵng (Hiệp hội DNNVV TP. Đà Nẵng)
- CLB Kiến tạo khởi nghiệp (9Start Lab)
- CLB Khởi nghiệp Bách Khoa
- CLB Khởi nghiệp Duy Tân (Startup DTU)
- CLB khởi nghiệp Kinh tế (ĐH Kinh tế Đà Nẵng)

Vườn ươm

- DSC
- DNES
- SHi
- DinHub
- Evergreen Labs
- PISI-CIT
- Vườn ươm Doanh nghiệp công nghệ thông tin TP. Đà Nẵng
- Vườn ươm doanh nghiệp công nghệ cao
- MIC@DTU
- CIT - Lotus Hub@DTU

Không gian làm việc chung

- DNC
- Surfspace
- The Hub
- Enouvo Space
- Hexagon
- Vstartup

Không gian sáng chế

- Maker Innovation Space (ĐH Đà Nẵng)
- Fablab Da Nang



2. Mạng lưới

Diễn đàn, sự kiện, khóa đào tạo

- Hội nghị và Triển lãm khởi nghiệp Đà Nẵng - Startup Fair 2016
- SURF - The start wave
- Hội nghị đối thoại doanh nghiệp
- Techfest 2018, 2019
- Tech Demo
- Ngày hội “Kết nối ý tưởng sáng tạo - khởi nghiệp”
- Ngày hội Phụ nữ khởi nghiệp
- Startup Weekend
- Chương trình đối thoại Thanh niên - chủ đề Thanh niên khởi nghiệp
- Khóa đào tạo giảng viên (ToT)
- Khóa đào tạo ĐMST cho SME
- Khóa đào tạo ĐMST tác động xã hội

Cuộc thi khởi nghiệp

- Danang Startup Runway 2016
- Cuộc thi Sinh viên nghiên cứu khoa học
- DTU Innovation Cup 2015
- MIC Internship 2015-2016
- Thực tập sinh khởi nghiệp - Startup Intern 2017
- Cuộc thi khởi nghiệp du lịch vùng Mekong - MIST
- Startup Weekend
- Hackathon
- UPSHIFT
- GDG DevFest
- ...

3. Một số dự án/doanh nghiệp khởi nghiệp

- AntBuddy
- Minh Hong
- S&E
- Zody
- Hekate
- Nội Tob đa năng
- Dự án sản xuất nước lau, rửa từ xử lý rác thải hữu cơ thực vật
- Sumi
- Demeater
- Kids
- Fish Sapo
- Homecare, ...

4. Nhân tài

Trường đại học, viện nghiên cứu

- Viện nghiên cứu Kinh tế xã hội Đà Nẵng
- Viện nghiên cứu và đào tạo Việt Anh
- Đại học Bách khoa Đà Nẵng
- Trường Đại học Duy Tân
- Trường Cao đẳng CNTT Đà Nẵng

5. Quỹ hỗ trợ khởi nghiệp

- MBI
- ADB
- Swiss EP
- Lotus Fund
- Hustle Fund
- Do Ventures
- Quỹ đầu tư thiên thần Cá chuồn - Flying Fish Investment
- Quỹ khuyến khích đổi mới công nghệ Hồ Nghinh, ...

Hình 4. Hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST Đà Nẵng giai đoạn 2016-2019.

sinh thái khởi nghiệp thông qua việc kết nối có hiệu quả các nguồn lực hỗ trợ khởi nghiệp, bao gồm: chính quyền, trường đại học, viện nghiên cứu, tổ chức kinh tế, tổ chức xã hội - nghề nghiệp, chuyên gia, nhà đầu tư và (4) thúc đẩy hội nhập quốc tế của doanh nghiệp, có các sản phẩm, thương hiệu ra khu

vực và thế giới để đóng góp thiết thực vào sự phát triển kinh tế - xã hội của TP.Đà Nẵng. Bên cạnh đó, Đà Nẵng cũng triển khai Đề án “Đào tạo và Huấn luyện khởi nghiệp sáng tạo tại thành phố Đà Nẵng giai đoạn 2018-2020” với sản phẩm là bộ giáo trình khởi nghiệp sáng tạo dùng chung cho các trường

Đại học và các khóa đào tạo khởi nghiệp.

Cùng với việc ban hành cơ chế chính sách hỗ trợ khởi nghiệp, Đà Nẵng tập trung mạnh mẽ vào hoạt động ươm tạo tại các tổ chức thúc đẩy và hỗ trợ khởi nghiệp bởi vườn ươm là trái tim của hệ sinh thái khởi nghiệp. Các tổ chức này được ra đời đa dạng theo các mô hình nhà nước, đối tác công - tư và tư nhân như Vườn ươm doanh nghiệp Đà Nẵng (đối tác công - tư); Trung tâm Ươm tạo khởi nghiệp Sông Hàn (tư nhân); Vườn ươm Evergreen Labs - Trung tâm khởi nghiệp và sáng tạo (Sở Khoa học và Công nghệ Đà Nẵng), Vườn ươm Doanh nghiệp công nghệ thông tin TP. Đà Nẵng và Chương trình ươm tạo doanh nghiệp công nghệ cao của Khu công nghệ cao Đà Nẵng (nhà nước). Sự có mặt của các tổ chức ươm tạo đã góp phần thúc đẩy hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp phát triển và lan tỏa đến các trường đại học, cao đẳng, cộng đồng doanh nhân của thành phố, thậm chí cả các địa phương lân cận như Huế, Quảng Nam, Quảng Ngãi,... Cũng thông qua các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp của Đà Nẵng, hệ sinh thái khởi nghiệp từng bước hình thành như mạng lưới mentor (cố vấn khởi nghiệp), mạng lưới các nhà đầu tư, mạng lưới các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp. Trong 3 năm, từ 2016-2019, các vườn ươm đã ươm tạo hơn 60 dự án khởi nghiệp, tập trung ở các lĩnh vực du lịch, nông nghiệp, chăm sóc sức khỏe, giáo dục, thực phẩm, công nghệ thông tin, giao thông vận tải, môi trường. Một số dự án đã gọi được vốn đầu tư.

Cùng với đó, Vườn ươm Doanh nghiệp Đà Nẵng (DNES) chính thức khai trương Da Nang Coworking Space (DNC) - Không gian làm việc chung quy mô lớn đầu tiên tại Đà Nẵng với tổng diện tích sử dụng là 1954m² và “Không gian làm việc chung” thứ 2 mang tên SURFSPACE với tổng diện tích 1.000 m².

Tiếp đó, Đà Nẵng phối hợp với Chương trình Phát triển liên hiệp quốc (UNDP) thực hiện Đề án “Nghiên cứu thử nghiệm xây dựng mô hình City Lab

- gắn kết phát triển kinh tế ban đêm và du lịch cho TP. Đà Nẵng” với ý tưởng “Đưa thế giới đến với Đà Nẵng”. Xây dựng thành phố trở thành City Lab trong tương lai là cơ hội để Đà Nẵng kết nối và học hỏi với các City Labs trên thế giới, thúc đẩy giải pháp thử nghiệm đổi mới sáng tạo nhằm đạt các mục tiêu phát triển bền vững của thành phố. Trong đó, đặc biệt chú trọng giải quyết các vấn đề về môi trường (như rác thải nhựa), ứng dụng các giải pháp điện tử đổi mới sáng tạo để tăng cường các dịch vụ hành chính công và các sáng kiến khác.



Đà Nẵng cũng hỗ trợ các trường đại học, cao đẳng, viện nghiên cứu, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp... tổ chức nhiều khóa đào tạo, tập huấn nhằm cung cấp kiến thức về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và hỗ trợ xây dựng chương trình, nội dung đào tạo, đồng thời kết nối với các nhà đầu tư từ Nhật Bản, Hàn Quốc, Australia, Singapo đến tìm hiểu, khảo sát môi trường đầu tư.

Về thông tin truyền thông, Báo Đà Nẵng, Báo Công an thành phố, Báo Diễn đàn doanh nghiệp, Đài Phát thanh và Truyền hình Đà Nẵng, Cổng thông tin điện tử thành phố... đã xây dựng chuyên mục riêng về khởi nghiệp, đăng tải các bài viết về khởi nghiệp, đồng thời thường xuyên đưa tin tức về hoạt động khởi nghiệp trên địa bàn thành phố. Các sự kiện nổi bật của Đà Nẵng trong giai đoạn này gồm: “Hội nghị và Triển lãm khởi nghiệp Đà Nẵng -



Ra mắt Vườn ươm doanh nghiệp TP.Đà Nẵng, 2016.



Sự kiện Đà Nẵng Startup Fair ra mắt Mạng lưới nhà đầu tư thiên thần Mekong (MAIN), 2016.



Vườn ươm khởi nghiệp Sông Hàn (SHi), 2017.



Hội nghị và Triển lãm Khởi nghiệp quốc tế tại Đà Nẵng - SURF 2017.



TECHFEST Vietnam 2018: Khởi nghiệp sáng tạo - Kết nối toàn cầu.



UBND TP.Đà Nẵng và UNDP ký kết Bản ghi nhớ xây dựng Đà Nẵng City Lab, 2019.

Hình 5. Một số sự kiện khởi nghiệp nổi bật của Đà Nẵng giai đoạn 2016-2019.

Startup Fair 2016”, Cuộc thi “Danang Startup Runway 2016”, Ngày hội khởi nghiệp sáng tạo - SURF hằng năm, Hội nghị đối thoại doanh nghiệp, phối hợp với Bộ Khoa học và Công nghệ tổ chức Ngày hội khởi nghiệp quốc gia - TECHFEST 2018. Bên cạnh đó, Đà Nẵng tổ chức Chương trình đối thoại Thanh niên - chủ đề Thanh niên khởi nghiệp; Cuộc thi “Thực tập sinh khởi nghiệp” - Startup Intern 2017; Cuộc thi khởi nghiệp du lịch vùng Mekong - MIST; và các sự kiện liên quan khởi nghiệp bên lề APEC 2017, ... Ngoài ra, bắt đầu từ năm 2016, Sở KH&CN phối hợp với các đơn vị khác tổ chức Cuộc thi Sinh viên nghiên cứu khoa học hằng năm, Ngày hội “Kết nối ý tưởng sáng tạo - khởi nghiệp”, Ngày hội Phụ nữ khởi nghiệp; Khởi nghiệp cuối tuần Startup Weekend.

Các dự án và doanh nghiệp khởi nghiệp của thành phố trong giai đoạn này cũng đã bắt đầu gặt hái được các thành quả nhất định. Một số dự án đã

giành được các giải cao trong các cuộc thi khởi nghiệp ĐMST của cả nước gồm Ant Buddy, Minh Hong, S&E. Một số doanh nghiệp khởi nghiệp khác cũng đã thành công trong việc gọi vốn đầu tư như Zody, Hekate,...

Giai đoạn này chứng kiến sự vào cuộc và chỉ đạo quyết liệt của tất cả các cấp chính quyền, đoàn thể, doanh nghiệp và doanh nhân. Nhận thức về vai trò của khởi nghiệp đối với phát triển kinh tế-xã hội của thành phố ngày càng tăng. Hệ sinh thái khởi nghiệp của Đà Nẵng cơ bản đã hình thành với đầy đủ các thành tố đáp ứng được nhu cầu hỗ trợ và phát triển khởi nghiệp cũng như bắt đầu hợp tác với các tổ chức quốc tế. Tuy nhiên các nguồn lực vẫn chưa thực sự được gắn kết, cơ sở hạ tầng và chính sách hỗ trợ khởi nghiệp vẫn cần được tiếp tục hoàn thiện để thu hút các nhà đầu tư và các tập đoàn lớn trong và ngoài nước đến với Đà Nẵng./.

Nguyễn Lê Hằng



THÁI LAN PHÁT TRIỂN "THÀNH PHỐ ĐỔI MỚI" VÀ TÁI KẾT NỐI THẾ GIỚI

Thái Lan đang tiến về phía trước với việc xây dựng trung tâm đổi mới thông minh đầu tiên của nước này do Cơ quan Đổi mới quốc gia (NIA) khởi động và dẫn dắt. Chiến lược này được thực hiện trên cơ sở nghiên cứu và phân tích tiềm năng của Bangkok và các thành phố quan trọng khác cho những mục tiêu cụ thể.

Theo NIA, sau khi Thái Lan mở cửa trở lại sau đại dịch COVID-19, Bangkok hướng tới trở thành một trung tâm đổi mới sáng tạo, trung tâm du lịch hàng không trong khu vực và tạo ra các khu đổi mới với mục tiêu thu hút các doanh nhân và thúc đẩy các quan hệ đối tác chiến lược từ khắp nơi trên thế giới.

Thái Lan cũng duy trì vị trí trong top 50 của Chỉ số Hệ sinh thái Khởi nghiệp toàn cầu (Global Startup Ecosystem Index) năm 2021, với 4 thành phố của

nước này được xếp hạng trong số 1.000 thành phố đầu tiên có cơ sở hạ tầng và các nguồn lực tốt nhất để thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp.

Bình luận về bước đi đầy tham vọng này, TS. Pun-Arj Chairatana, Giám đốc điều hành của NIA, cho biết: "Nhiều thành phố trên khắp thế giới đã áp dụng các chính sách nhằm cải thiện chất lượng cuộc sống và nền kinh tế, cũng như làm cho cộng đồng của họ đáng sống hơn. Để đưa Bangkok trở thành thành phố bền vững, đổi mới sẽ được để thúc đẩy giải quyết vấn đề và xử lý khó khăn một cách nhanh chóng và hiệu quả".

Bangkok cũng đang là một thành phố không ngừng được mở rộng. Quá trình đô thị hóa luôn đòi hỏi các chính sách khuyến khích hoặc mang đến không gian cho đổi mới. Những thách thức như vậy

là rất quan trọng trong việc hỗ trợ lối sống và sự thịnh vượng kinh tế của một thủ đô và đất nước.

TS. Pun-Arj Chairatana cũng cho biết: "Để xây dựng một thương hiệu liên quan đến đổi mới cho Bangkok, thì thành phố này phải tạo ra ấn tượng không chỉ là một thành phố đón chào khách du lịch mà điều cần được thúc đẩy mạnh mẽ là phát triển một không gian hợp tác đổi mới quốc tế thực sự cho cộng đồng các startup số, các tập đoàn, doanh nhân, những người thay đổi thế giới và những nhà đổi mới. Đó là một mạng lưới thế giới để đẩy nhanh sự đổi mới thông qua việc thúc đẩy đồng sáng tạo, các quy định thân thiện và hoan nghênh các kế hoạch phát triển đô thị nhằm thu hút các doanh nhân kinh doanh sáng tạo".

Mạng lưới cũng sẽ cho phép kết nối với các thành phố khác để giảm bớt sự tập trung của tầng trưởng và cho phép các cách thức mới để sử dụng các nguồn lực sẵn có ở từng nơi. Khi các thành phố này được xem xét, các thành phố sẽ có một hình ảnh riêng biệt, chẳng hạn như trở thành thành phố xanh, thành phố công nghệ sạch, hoặc trung tâm bán lẻ, sẽ trở thành một thương hiệu thành phố.

"Nhiều thành phố được thiết kế trở thành thành phố thông minh hoặc thành phố đổi mới như Barcelona, London, Thâm Quyển, New York và các thành phố châu Á và châu Âu khác, phải có các đặc điểm quan trọng là phù hợp với sự đổi mới. Tất cả các thành phố đều phải có năng lực quản lý cơ sở hạ tầng của thành phố và có các quy định khuyến khích sự phát triển của các ý tưởng mới. Các thành phố cũng phải có hình ảnh của một chính quyền thành phố thúc đẩy tăng trưởng thông qua đổi mới", TS. Pun-Arj cho biết.

Theo NIA, Thái Lan có tiềm năng trở thành thành phố đổi mới trong ba lĩnh vực: đổi mới tài chính, trung tâm hàng không và hình thành các khu đổi mới thu hút đầu tư quốc tế.

Bangkok là trung tâm khu vực để đầu tư vào các

dự án đổi mới sáng tạo

Bangkok có tiềm năng trở thành một cường quốc của ASEAN về đầu tư vào các dự án đổi mới sáng tạo. Trước đây, các nhà đầu tư có quyền lựa chọn giữa Singapore, Kuala Lumpur và Jakarta nhưng nay nhiều công ty đầu tư mạo hiểm toàn cầu đã chọn đầu tư vào Bangkok vì thành phố nổi tiếng là điểm nóng về đổi mới tài chính, nhờ vào cơ sở hạ tầng được Bangkok xây dựng chắc chắn.



Hơn nữa, thành phố đang nỗ lực để mở rộng cơ hội cho những người có kỹ năng hoặc kinh nghiệm. Các nỗ lực đã được thực hiện để thúc đẩy tri thức, hợp tác thương mại và các kết nối kinh doanh mới.

Thành phố có nhiều tổ chức đào tạo có thể nâng cao và đào tạo lại kỹ năng cũng như thông tin liên quan đến các phát triển dịch vụ tài chính. Thái Lan có lợi thế về thu hút đầu tư cả trong và ngoài nước khi xây dựng được một khung khổ thúc đẩy việc ứng dụng công nghệ hỗ trợ ngành tài chính đổi mới. Do đó, nhiều người nghĩ về Bangkok như một thành phố tốt đẹp, sẵn sàng chào đón cộng đồng tài chính đổi mới và những khía cạnh tốt này ngày càng nổi bật, do đó càng nhiều người chú ý hơn.

Bangkok là "trung tâm hàng không" của khu vực khi thế giới được kết nối trở lại

Thế mạnh của Bangkok là trung tâm vận tải hàng không của thế giới. Do trong ASEAN, chỉ Singapore và Bangkok cạnh tranh vị trí này, theo đó, du khách đến khu vực này có thể dễ dàng đi đến nhiều điểm đến cả trong nước và quốc tế.

Du lịch dự kiến sẽ trở lại bình thường sau khi đại dịch COVID-19 qua đi. Điều quan trọng nhất đối với Bangkok là các giải pháp cho du khách và sự thuận tiện cho các doanh nhân. Điều này sẽ mời gọi những người sáng tạo từ khắp nơi trên thế giới tham gia và cộng tác với các lĩnh vực khác bằng cách chứng minh rằng Bangkok là một thành phố cởi mở cho các công dân toàn cầu.



Mở rộng các khu vực đổi mới

Một trong những điều quan trọng nhất mà du khách đến Bangkok tìm kiếm là sự độc đáo của từng khu vực và những lợi ích có thể nhận được. Bangkok có một số tiềm năng cho đổi mới. Một khu vực cụ thể của thành phố có thể được chỉ định trở thành khu y tế, khu phát triển số, khu du lịch hoặc khu logistics....

Đây có thể là vườn ươm cho các doanh nhân và chất xúc tác để tạo ra giá trị kinh tế. Nhiều bên liên quan sẽ được hưởng lợi từ cam kết thành lập các quận đổi mới, và nó sẽ là nhân tố thúc đẩy tăng trưởng kinh tế hiện nay và trong tương lai.

Bangkok là thủ đô khởi nghiệp

Bangkok được xếp hạng thứ 71 trên thế giới về các startup dựa trên mức độ năng lực đổi mới của 1.000 thành phố. Điều này cho thấy sự sẵn sàng của cơ sở hạ tầng, bối cảnh đô thị và các yếu tố khác có thể so sánh với các thành phố khác của Đông Nam Á hoặc châu Á.

Bangkok cũng có những nét đặc biệt về thương mại điện tử và công nghệ bán lẻ, khi đứng thứ 33 trên toàn cầu. Tất cả các tiêu chí định lượng như không gian làm việc chung, cơ sở kinh doanh, số

lượng công ty/chi nhánh hoạt động trong lĩnh vực nghiên cứu và công nghệ, sự tiện lợi của Internet và tốc độ đều được đưa vào đánh giá.

Không giống như Jakarta, nơi đã sản sinh ra nhiều Kỳ lân và Singapore, nơi thu hút các startup tài chính, Bangkok nổi bật với sự đa dạng, có thể tận dụng để kết nối với lối sống đô thị. Điều này thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với nhiều loại hình kinh doanh, đặc biệt là DeepTech (những mảng công nghệ tiên phong như AI, IoT, AR/VR chuỗi khối,... được áp dụng để giải các bài toán trong nhiều lĩnh vực của cuộc sống), mà chính phủ và NIA đang tích cực hỗ trợ.

"Để trở thành một thành phố đổi mới có thể thu hút các nhà đầu tư nước ngoài, cần phải có một số yếu tố, bao gồm sự hợp tác giữa các tổ chức hành chính địa phương, các nhà đầu tư đổi mới, thể hệ lãnh đạo mới, các tổ chức giáo dục, cộng đồng nghiên cứu và phát triển, và quan trọng là sự sẵn sàng tập trung vào đổi mới của người dân thành thị. Chúng tôi tin rằng bằng cách làm việc cùng nhau, các bên có thể làm cho Bangkok trở nên sáng tạo hơn".

TS. Pun-Arj kết luận: "Việc hướng tới nền kinh tế dựa trên tri thức và điểm đến đầu tư hàng đầu của Bangkok sẽ thu hút các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo và thúc đẩy quan hệ đối tác chiến lược, phát triển hơn nữa lĩnh vực công nghệ đang phát triển bằng cách nuôi dưỡng sự tăng trưởng đồng đều và tác động đến cuộc sống của hàng nghìn người ở Thái Lan và hơn thế nữa".

NIA đã chủ trì tổ chức Startup x Innovation Thailand Expo 2022 (SITE 2022), để giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ sáng tạo vượt trội, đồng thời kết nối các công ty khởi nghiệp, nhà đổi mới, chuyên gia, giám đốc điều hành kinh doanh và nhà đầu tư hàng đầu. Sự kiện này đã được tổ chức từ tháng 6/2022 với chủ đề "Tái kết nối thế giới."/.

Minh Phụng

Theo ictvietnam.vn và NIA



KHAI THÁC CƠ HỘI SỐ HÓA Ở BỘ PHẬN BÁN HÀNG (PHẦN 1)

Ngày nay, khách hàng không chỉ muốn có câu trả lời thỏa đáng cho các câu hỏi về sản phẩm và dịch vụ; mà họ còn muốn có các giải pháp nhanh cho các yêu cầu kỹ thuật cụ thể và các vấn đề kinh doanh của họ. Tại Microsoft, nơi giám đốc điều hành dịch vụ khách hàng tương tác với hàng triệu người mua phần mềm mỗi năm. Tuy nhiên, mãi cho đến gần đây, các giám đốc điều hành dịch vụ thường gặp khó khăn và đôi khi không thể có được bức tranh chân thực về nhu cầu của từng khách hàng. Họ phải tập hợp và tổng hợp thủ công dữ liệu nằm rải rác khắp các đơn vị kinh doanh của Microsoft. Thời gian và nỗ lực bị lãng phí và tương tác với khách hàng bị ảnh hưởng.

Các nhà lãnh đạo của Microsoft hiểu rằng phải có một cách tốt hơn. Họ đã tìm thấy giải pháp đó từ

khai thác cơ hội số (digitalization) - việc sử dụng công nghệ, dữ liệu và phân tích để thiết kế các quy trình kinh doanh và thông báo việc ra quyết định. (Không nên nhầm lẫn khái niệm này với số hóa (digitization), tức là việc chuyển đổi thông tin tương tự sang các định dạng kỹ thuật số.) Năm 2021, Giám đốc điều hành Microsoft, Satya Nadella, đã nói về tác động của khai thác cơ hội số đối với các công ty ở nhiều nơi: “Đến năm 2025, dự kiến các quy trình bán hàng và marketing sẽ liên quan đến việc tham gia chủ động hơn là các hoạt động mang tính phản ứng, theo mọi cách từ marketing khách hàng đến chuỗi cung ứng. Trong tương lai, mọi quy trình kinh doanh sẽ được cộng tác, hỗ trợ bởi dữ liệu và AI, đồng thời sẽ là cầu nối giữa thế giới kỹ thuật số và vật chất”.

Tại Microsoft, quá trình chuyển đổi diễn ra tốt đẹp. Tới năm 2016, các nhà lãnh đạo của công ty đã bắt tay vào ý tưởng sử dụng dữ liệu và trí tuệ nhân tạo để tạo điều kiện hợp tác giữa các nhân viên bán hàng và các kênh kỹ thuật số. Vào tháng 3 năm 2018, Microsoft đã ra mắt các công cụ mới để trang bị cho lực lượng bán hàng và đối tác bán hàng của mình những hiểu biết sâu sắc về khách hàng và đề xuất về các hành động có lợi cho họ. Các nhóm bán hàng có thể dành ít thời gian để thu thập dữ liệu đi và nhiều thời gian để tham gia vào các cuộc trò chuyện được cá nhân hóa với người mua hơn. Năng suất, được đo bằng thời gian trước khách hàng và khách hàng tiềm năng được chuyển đổi thành cơ hội, đã tăng tới 40%.

Khai thác cơ hội số có thể tạo ra những lợi ích tương tự cho nhiều loại nhà bán hàng. Thực hiện tốt, việc khai thác cơ hội số hóa chức năng bán hàng sẽ tăng mức độ tương tác của khách hàng, cho phép các bộ phận bán hàng linh hoạt hơn và lấy khách hàng làm trung tâm, giúp nhân viên bán hàng hoạt động tốt hơn. Nhưng quá trình chuyển đổi thường rất khó khăn - đối với cả nhóm bán hàng và cả toàn bộ công ty. Một cuộc khảo sát năm 2021 do ZS thực hiện cho thấy mặc dù 90% giám đốc điều hành bán hàng của Biopharma tin rằng chuyển đổi số là yếu tố quan trọng đối với sự thành công của họ, nhưng đa số (55%) coi các sáng kiến của họ là không thành công. Chưa tới 10% cho biết họ đạt được toàn bộ tiềm năng từ các khoản đầu tư của mình. Kết quả khảo sát các ngành khác cũng có kết quả tương tự. Các nhà nghiên cứu hàn lâm nghiên cứu tiến bộ kỹ thuật số trong đại dịch đã kiểm tra 11 nghiên cứu độc lập liên ngành đo lường thất bại của chuyển đổi số. Tỷ lệ thất bại chung trên tất cả các lĩnh vực, bao gồm cả bán hàng, là 87,5%.

Trong quá trình làm việc với các tổ chức bán hàng, nhóm nghiên cứu nhận thấy các sáng kiến khai thác cơ hội số hóa thường bị cản trở bởi tiến độ

chậm, áp dụng kém hoặc tác động duy trì thấp. Dưới đây là những lý do tại sao khai thác cơ hội số hóa lại quan trọng đối với người bán và tại sao nỗ lực của họ thường thất bại. Sau đó là năm khuyến nghị để giúp đạt được kết quả tốt hơn.

Trở ngại đối với khai thác cơ hội số bán hàng

Trên thực tế, khai thác cơ hội số hóa ảnh hưởng đến mọi quy trình của tổ chức bán hàng, bao gồm tương tác với khách hàng, triển khai tài nguyên và quản lý nhân lực giỏi (ví dụ: tuyển dụng, đào tạo, tạo động lực và giám sát nhân viên bán hàng). Tuy nhiên, cốt lõi của nó, khai thác cơ hội số hóa là xây dựng và hỗ trợ một mô hình bán hàng tập trung vào khách hàng hơn.

Hầu hết các nỗ lực khai thác cơ hội số hóa bán hàng đều thất bại theo một trong ba cách. Thứ nhất, một số tổ chức bán hàng tiêu tốn rất nhiều năng lượng vào khai thác cơ hội số hóa nhưng không bao giờ thực sự triển khai, hoặc họ triển khai quá chậm khiến các nhà lãnh đạo mất niềm tin vào nỗ lực đó. Thứ hai, một số sáng kiến dẫn đến một giải pháp khả thi, nhưng áp dụng rộng rãi trong toàn bộ tổ chức bán hàng rất kém hoặc chỉ đạt được thông qua ép buộc. Các nhà lãnh đạo bán hàng và nhân viên bán hàng có thể gặp khó khăn trong việc thành thạo các kỹ năng mới hoặc không nắm bắt được tư duy cần thiết để sáng kiến thành công.

Các chương trình hỗ trợ có thể không đáp ứng được nhu cầu của nhiều dạng thành viên lực lượng bán hàng - từ những người né tránh công nghệ đến những người chấp nhận miễn cưỡng cho đến những người dùng nhiệt tình, ham thích các tính năng. Đôi khi, sự do dự của mọi người không phải về công nghệ mà là về những cách làm việc mới. Ví dụ: những nhân viên bán hàng giỏi tương tác cá nhân với khách hàng có thể gặp khó khăn khi hòa nhập vào một nền văn hóa xoay quanh các kênh kỹ thuật số và các quyết định dựa trên dữ liệu.

Loại thất bại thứ ba xảy ra khi các giải pháp

thành công lúc đầu không phát triển thành hệ thống bền vững vẫn được sử dụng và tiếp tục mang lại giá trị. Điều này xảy ra vì khai thác cơ hội số hóa chức năng bán hàng rất phức tạp và có xu hướng thay đổi liên tục về cách thức hoàn thành công việc, từ cả quan điểm tổ chức lẫn công nghệ.

Những ví dụ thành công của khai thác cơ hội số hóa



Khai thác cơ hội số hóa đã cho phép chuyển đổi mô hình kinh doanh cơ bản của Microsoft từ bán phần mềm dưới dạng mua một lần sang cung cấp phần mềm dưới dạng dịch vụ. Kết quả là, vai trò của lực lượng bán hàng và các đối tác của họ đã thay đổi: Ngày nay nhân viên bán hàng làm được nhiều việc hơn là chỉ đơn thuần là giành được khách hàng mới. Họ cũng tập trung vào việc giúp khách hàng hiện tại nhận ra giá trị liên tục và tăng cường sử dụng các sản phẩm của Microsoft, do đó, thúc đẩy việc giữ chân khách hàng và tăng trưởng doanh số bán hàng.

Mỗi giám đốc điều hành dịch vụ hàng phải hiểu nhu cầu của 100 khách hàng trở lên và tìm ra các giải pháp thích hợp từ rất nhiều dịch vụ phức tạp về mặt kỹ thuật. Trước khi có nỗ lực khai thác các cơ hội số hóa mới nhất, các giám đốc điều hành dịch vụ khách hàng phải dành nhiều giờ theo dõi thông tin khách hàng được thu thập bằng các công cụ khác nhau bởi các cá nhân khác nhau trong các tổ chức bán hàng, thành công trong lĩnh vực khách hàng, dịch vụ và hỗ trợ các tổ chức. Sau đó, cần phải làm

việc nhiều hơn để thu thập thông tin chi tiết từ dữ liệu và quyết định hành động cần thực hiện với từng khách hàng.

Khai thác các cơ hội số hóa đã hợp lý hóa quá trình này. Dữ liệu khách hàng và thị trường hiện ở cùng một chỗ. Điểm cốt lõi của năng lực bán hàng thông minh, bao gồm một số mô hình AI, tạo ra thông tin chi tiết về khách hàng và đề xuất cho nhân viên bán hàng. Một công cụ được phát triển nội bộ có tên là Daily Recommender (Người đề xuất Hàng ngày) sẽ cung cấp thông tin chi tiết và đề xuất cho nhân viên bán hàng. Ví dụ: các thuật toán phát hiện ra rằng một công ty khách hàng đã chi một khoản tiền lớn cho giấy li-xăng phần mềm và 27 nhân viên của công ty này gần đây đã tương tác 34 lần khác nhau với các tài liệu tiếp thị của Microsoft.

Daily Recommender sẽ khuyên nhân viên chịu trách nhiệm điều hành liên hệ với khách hàng để mua thêm đăng ký Microsoft - và đã liên hệ nhanh chóng, vì dữ liệu của bên thứ ba cho thấy rằng khách hàng đã liên hệ với một đối thủ cạnh tranh. Bằng cách làm theo đề xuất, nhân viên bán hàng có thể đưa ra giải pháp phù hợp với nhu cầu của khách hàng, đồng thời mang lại doanh thu bổ sung cho Microsoft.

Khách hàng ghi nhận giá trị nhiều hơn và trải nghiệm tốt hơn vì thông tin chi tiết của Daily Recommender giúp giám đốc điều hành dịch vụ khách hàng tập trung vào các vấn đề được quan tâm hàng đầu của những người sử dụng và ủng hộ các sản phẩm của Microsoft. Cứ một trong ba đề xuất đạt chất lượng thành một cơ hội bán hàng. Con số này cao hơn gần 4 lần so với mức trung bình của ngành là 6% đến 10%. Theo thiết kế, danh sách các đề xuất không tĩnh và do đó không bao giờ cũ. Năng suất của nhóm bán hàng tăng lên, tỷ lệ chuyển đổi khách hàng cao hơn và các giao dịch mua tiềm năng được hoàn thành nhanh chóng hơn.

Khai thác cơ hội số cũng có thể biến đổi việc

tuyển dụng và đào tạo nhân viên bán hàng. Khi tuyển dụng, các công ty đang cải thiện chất lượng của nhóm ứng viên bằng cách khai thác dữ liệu từ các nguồn như LinkedIn để xác định các ứng viên có khả năng gia nhập công ty nếu được tuyển dụng và có khả năng thành công nếu họ gia nhập. Và trong lĩnh vực đào tạo, các công ty đang bổ sung huấn luyện bằng con người với huấn luyện được AI hỗ trợ để phân tích cuộc trò chuyện của nhân viên bán hàng với khách hàng và cung cấp phản hồi. Các phương pháp tiếp cận microlearning (học tập chia nhỏ) cung cấp các phần nhỏ nội dung đào tạo kỹ thuật số tập trung cho các thành viên nhóm bán hàng và đối tác bán hàng tại một thời điểm trong quy trình làm việc của họ khi thông tin phù hợp nhất và có thể được áp dụng ngay lập tức.

Khai thác cơ hội số không chỉ ảnh hưởng đến các công ty kỹ thuật số như Microsoft. Lấy trường hợp của John Deere, một công ty có tuổi đời 185 năm tại trung tâm của quá trình chuyển đổi số trong ngành nông nghiệp. Quá trình khai thác cơ hội số của Deere bắt đầu từ các sản phẩm của mình: các cảm biến nhúng trong máy móc của hãng thu thập dữ liệu mà người trồng có thể sử dụng để tối ưu hóa sản lượng nông trại của họ. Sự đổi mới công nghệ này có ý nghĩa sâu rộng đối với bộ phận bán hàng và tiếp thị của Deere và mạng lưới đại lý của nó. Ngoài việc bán thiết bị trang trại, công ty hiện có cơ hội bán các dịch vụ biến dữ liệu thu thập được bằng cảm biến thành thông tin chi tiết giúp người trồng tăng lợi nhuận và tính bền vững với môi trường.

Để khuyến khích việc áp dụng thiết bị công nghệ cao và giúp khách hàng làm quen với cách vận hành thiết bị để đạt được lợi ích tối đa, Deere đã cung cấp cho các đại lý độc lập của mình các công cụ bổ sung để đào tạo và hỗ trợ họ. Ngoài việc trực tiếp tương tác với người trồng, đại lý có thể hỗ trợ bằng cách sử dụng công cụ kết nối từ xa để khai thác màn hình kỹ thuật số trên thiết bị của khách hàng.

Tất nhiên, những đổi mới này tạo ra nhu cầu về các kỹ năng và vai trò bán hàng mới. Trong lịch sử, các đại lý của Deere đã rất thành thạo trong việc bán, sửa chữa và bảo trì máy móc. Giờ đây, họ cũng cần có các năng lực kỹ thuật số để cung cấp công nghệ phức tạp và thông tin chi tiết dựa trên dữ liệu cho người trồng và để chứng minh giá trị của các giải pháp và dịch vụ chuyên biệt của công ty. Bộ phận tiếp thị và bán hàng của John Deere Mỹ hỗ trợ đại lý trong việc phát triển những năng lực đó.



Khi các quy trình và cấu trúc bán hàng phát triển, các kỹ năng và tư duy của nhân viên bán hàng, người quản lý bán hàng và nhà lãnh đạo cũng phải phát triển theo. Trước đây, thành công trong bán hàng là hiểu khách hàng, sử dụng trực giác và xây dựng mối quan hệ. Ngày nay, người bán phải sẵn sàng kết hợp công nghệ, dữ liệu và thông tin chi tiết do AI hỗ trợ vào hoạt động bán hàng của họ.

Ngoài ra, họ cũng phải thích ứng với một sự thay đổi sâu sắc khác: thay vì làm việc một mình với khách hàng, giờ đây họ là một phần của hệ thống kênh kỹ thuật số và các vai trò bán hàng, điều phối các nguồn lực đồng thời cộng tác với khách hàng để định hình ra các giải pháp./.

Phuong Anh

(How to Digitalize your Sales organization, Harvard Business Review, số 9-10/2022)