



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 40.2023



TIN TỨC SỰ KIỆN

01

Thủ tướng Phạm Minh Chính: "Triển khai cơ chế thử nghiệm cho lĩnh vực đổi mới sáng tạo có tiềm năng tạo bứt phá cho nền kinh tế"

02

Khởi nghiệp sáng tạo - Ngọn lửa đang âm ỉ cháy

03

"Kết nối con người với tự nhiên" giành giải Nhất Dự án khởi nghiệp xanh 2023

04

Phát triển bền vững, chuyển đổi xanh thu hút người dùng, giới trẻ khởi nghiệp

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05

Rynan - Hệ sinh thái khởi nghiệp nông nghiệp 4.0

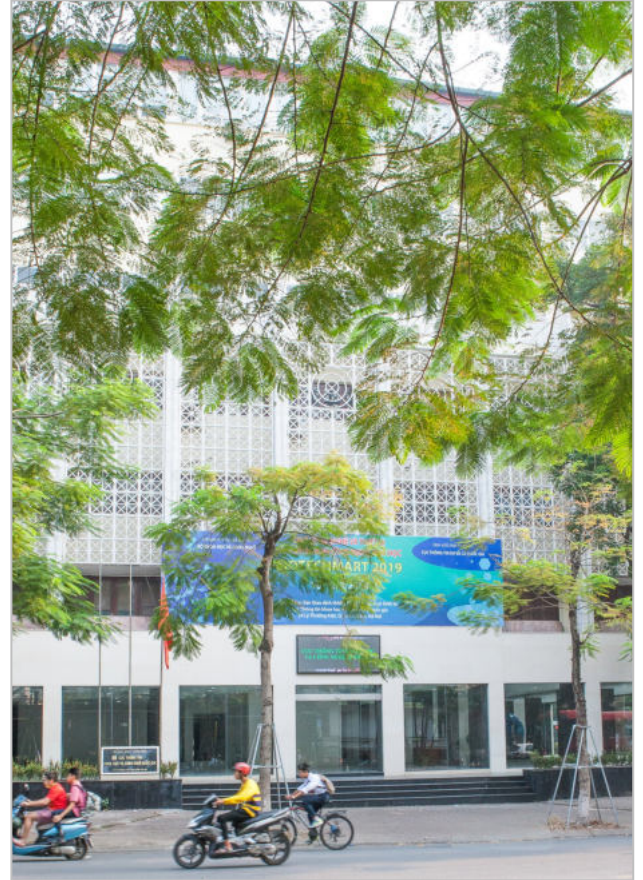
06

Xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp mạnh mẽ: thúc đẩy tăng trưởng khởi nghiệp trong khu vực

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

07

Công cụ kỹ thuật số làm biến đổi văn hoá bán hàng B2B



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

THỦ TƯỚNG PHẠM MINH CHÍNH: “TRIỂN KHAI CƠ CHẾ THỬ NGHIỆM CHO LĨNH VỰC ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CÓ TIỀM NĂNG TẠO BỨT PHÁ CHO NỀN KINH TẾ”

Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính nhận định phát triển khoa học công nghệ (KHCN), thúc đẩy đổi mới sáng tạo (ĐMST) chính là “lời giải” cho bài toán phát triển nhanh, toàn diện, bao trùm và bền vững...

Phát biểu tại Lễ Khánh thành Cơ sở hoạt động mới của Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia (NIC) thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư, kết hợp Khai mạc Triển lãm Quốc tế Đổi mới sáng tạo Việt Nam 2023 (VIIE 2203) tại Khu công nghệ cao Hòa Lạc sáng ngày 28/10, Thủ tướng nhấn mạnh: đây là sự kiện 2 trong 1 có ý nghĩa quan trọng, góp phần cụ thể hóa chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước về thúc đẩy phát triển khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo. Thủ tướng khẳng định: đổi mới sáng tạo đang là một xu thế tất yếu, lựa chọn mang tính đột phá chiến lược của đất nước, là đòi hỏi khách quan để hiện thực hóa khát vọng xây dựng đất nước hùng cường, thịnh vượng, nhân dân ấm no, hạnh phúc.

Chỉ tiêu tốc độ tăng năng suất lao động nhiều năm thấp hơn mục tiêu đề ra

Trong gần 4 thập kỷ đổi mới, mở cửa và hội nhập, Việt Nam đã đạt được những thành tựu to lớn, có ý nghĩa lịch sử, nhờ đó, lọt vào top 40 nền kinh tế có quy mô GDP lớn nhất thế giới. Ngoài ra, tình hình chính trị, xã hội ổn định, quốc phòng an ninh, trật tự an toàn xã hội được giữ vững, văn hóa, xã hội phát triển, đối ngoại và hội nhập quốc tế được đẩy mạnh toàn diện... Những thành tựu trên có sự đóng góp rất lớn của khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo.

Tuy nhiên, Thủ tướng cho rằng Việt Nam vẫn đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn và thách thức. Phát triển KHCN&ĐMST tuy có những bước phát triển nhưng chưa đáp ứng được yêu cầu, cũng như chưa tương xứng với tiềm năng, nhất là tiềm



Thủ tướng Phạm Minh Chính phát biểu tại sự kiện.

năng trí tuệ, năng lực sáng tạo của con người Việt Nam. Đại hội XIII của Đảng chỉ rõ: lời giải cho bài toán phát triển nhanh, toàn diện và bền vững dựa trên cơ sở khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số, phấn đấu đến năm 2030 là nước đang phát triển có công nghiệp hiện đại, thu nhập trung bình cao, và đến năm 2045 trở thành nước phát triển, thu nhập cao. Chính phủ đã và đang triển khai các chủ trương, đường lối và quyết sách của Đảng, Nhà nước về khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo, các chương trình hành động cụ thể để đẩy mạnh phát triển toàn diện hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, tạo môi trường thúc đẩy nghiên cứu phát triển, ứng dụng khoa học kỹ thuật và chuyển giao công nghệ.

Bên cạnh đó, Thủ tướng Phạm Minh Chính cũng đánh giá cao ý tưởng và nỗ lực của Bộ Kế hoạch và Đầu tư trong việc thành lập NIC và kết nối đầy đủ các chủ thể của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo Việt Nam thông qua Triển lãm VIIE 2023 với vai trò trung tâm

của doanh nghiệp và vai trò nghiên cứu của các Viện, Trường theo đúng tinh thần của Nghị quyết số 52-NQ/TW của Bộ Chính trị.

Tạo không gian đổi mới sáng tạo

Trong chuyến thăm Việt Nam của Tổng thống Hoa Kỳ Joe Biden và chuyến thăm Hoa Kỳ Thủ tướng Chính phủ Việt Nam vừa qua, có nhiều đối tác từ Hoa Kỳ như Synosyps, Cadence, Arizona, Nvidia... tham gia để cụ thể hóa các thảo luận đã ký với NIC. Ngoài ra, còn có nhiều hoạt động bên lề để thúc đẩy kết nối, hợp tác như: hội nghị, hội thảo quốc tế chuyên đề về công nghiệp bán dẫn, hydrogen xanh, công nghệ y tế, công nghiệp game, nội dung số; Diễn đàn Quỹ đầu tư đổi mới sáng tạo Việt Nam; Hoạt động STEAM dành cho học sinh, sinh viên; các hoạt động kết nối giữa các chủ thể trong hệ sinh thái đổi mới sáng tạo; các hoạt động giải trí và nghệ thuật ứng dụng công nghệ...

Sau 3 năm thành lập và phát triển, NIC đã đạt được một số thành tựu rất đáng ghi nhận. Thay mặt Chính phủ, Thủ tướng đánh giá cao và biểu dương Bộ Kế hoạch và Đầu tư, cùng những nỗ lực của cá nhân đồng chí Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng thường xuyên đi kiểm tra, chỉ đạo tháo gỡ khó khăn, qua đó đã truyền cảm hứng, động lực và quyết tâm đổi mới sáng tạo mạnh mẽ; đồng thời ghi nhận sự phối hợp tích cực của các Bộ, cơ quan: Khoa học và Công nghệ, Thông tin và Truyền thông, Giáo dục và Đào tạo, Công thương, Ủy ban nhân dân Thành phố Hà Nội và các cơ quan liên quan, cũng như sự phối hợp, hỗ trợ của các doanh nghiệp trong và ngoài nước để cùng xây dựng và phát triển Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia và tổ chức những chương trình có ý nghĩa quy tụ và kết nối hệ sinh thái đổi mới sáng tạo như Triển lãm ngày hôm nay.

"Việc hoàn thành đưa vào khai thác NIC tại Hòa Lạc có vai trò, ý nghĩa to lớn trong phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp; đó là sự khởi đầu của giai đoạn phát triển mới trong việc cung cấp hạ tầng đồng bộ

để đẩy nhanh và mạnh hơn nữa hệ sinh thái đổi mới sáng tạo Việt Nam", Thủ tướng cho biết. Thủ tướng cũng bày tỏ sự tin tưởng việc khánh thành cơ sở của NIC sẽ tạo ra không gian đổi mới sáng tạo mới cho đất nước; thể hiện rõ nét tinh thần dám nghĩ, dám làm, dám đổi mới để phát triển, trở thành mô hình đổi mới sáng tạo cho đất nước; đồng thời, góp phần tạo nên một biểu tượng cho Việt Nam là điểm đến của đổi mới sáng tạo. "Chỉ khi làm chủ và vươn lên trong khoa học và công nghệ, đổi mới sáng tạo, Việt Nam mới có thể cùng bắt kịp, vươn lên phát triển và tăng trưởng cùng thế giới, hấp thụ tốt nhất những tiến bộ của nhân loại.

6 gợi ý tạo bứt phá cho nền kinh tế

Nhằm phát huy tối đa hiệu quả đầu tư đối với NIC, Thủ tướng đề nghị Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Khoa học và Công nghệ và các Bộ, cơ quan, doanh nghiệp cần mạnh dạn, quyết tâm cao hơn nữa, nỗ lực lớn hơn nữa, tận dụng nhiều hơn nữa các cơ hội hợp tác với các đối tác quốc tế; trong đó Thủ tướng gợi ý một số nhiệm vụ trong tâm sau đây:

Thứ nhất, hoàn thiện thể chế, chính sách cho hoạt động đổi mới sáng tạo tại Việt Nam, đáp ứng kịp thời yêu cầu phát triển trong thực tiễn của các chủ thể hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, đặc biệt là các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp sáng tạo. Trong đó, cần nghiên cứu, mạnh dạn triển khai những cơ chế thử nghiệm, đặc thù cho các đối tượng, lĩnh vực đổi mới sáng tạo có tiềm năng tạo bứt phá và động lực mới cho nền kinh tế của chúng ta phát triển nhanh và bền vững.

Thứ hai, xây dựng chiến lược, kế hoạch, chương trình hành động để tập trung phát triển những lĩnh vực có hàm lượng khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo cao và mang lại giá trị gia tăng cao cho Việt Nam trong giai đoạn tới như ngành công nghiệp bán dẫn, công nghệ hydrogen, y tế, giáo dục thông minh; chuẩn bị các điều kiện hạ tầng, nguồn nhân lực chất lượng cao để phát triển các ngành, lĩnh vực.



Thủ tướng Phạm Minh Chính và lãnh đạo các bộ ngành, doanh nghiệp cắt băng khánh thành Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia (NIC) cơ sở Hòa Lạc.

Thứ ba, phát huy tinh thần hợp tác, kết nối hiệu quả, bền vững, toàn diện giữa các chủ thể của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, cùng khối doanh nghiệp, tập đoàn lớn; khối doanh nghiệp vừa và nhỏ, khởi nghiệp sáng tạo; khối viện nghiên cứu, trường đại học; khối tổ chức hỗ trợ đổi mới sáng tạo, trung tâm đổi mới sáng tạo, cá vườn ươm đổi mới sáng tạo...

Thứ tư, đẩy mạnh hợp tác quốc tế trong lĩnh vực đổi mới sáng tạo và khoa học công nghệ, đặc biệt là hợp tác giữa doanh nghiệp, tổ chức đổi mới sáng tạo trong nước với doanh nghiệp, tập đoàn công nghệ lớn trên thế giới. Thủ tướng cũng trân trọng đề nghị các đại sứ quán, tổ chức quốc tế và đặc biệt là lãnh đạo các tập đoàn công nghệ lớn tham dự chương trình này đẩy mạnh hơn nữa các hoạt động đầu tư, hợp tác đầu tư kinh doanh và hỗ trợ các doanh nghiệp trong hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của Việt Nam trên tinh thần "lợi ích hài hòa, rủi ro chia sẻ".

Thứ năm, tiếp tục hoàn thiện cơ chế, chính sách phát triển NIC, sớm triển khai công tác vận hành, thu hút các đối tác đầu tư, xây dựng cơ sở nghiên cứu

và phát triển tại cơ sở mới của NIC tại Khu công nghệ cao Hòa Lạc; Hoàn thiện hạ tầng chiến lược kết nối, nhất là về giao thông và dịch vụ của Khu công nghệ cao Hòa Lạc. Thủ tướng cũng kêu gọi các doanh nghiệp, tập đoàn, cơ sở nghiên cứu lớn trong và ngoài nước nghiên cứu, đề xuất hình thức hợp tác phù hợp với NIC ngày càng hiệu quả, mang lại lợi ích chung; giao Bộ Kế hoạch và Đầu tư chỉ đạo, kịp thời báo cáo, đề xuất Chính phủ những chính sách phù hợp để khuyến khích, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho việc hợp tác quốc tế và trong nước.

Thứ sáu, đề nghị các Bộ, ngành, địa phương cùng chủ động phối hợp để triển khai hiệu quả những nhiệm vụ, giải pháp theo chủ trương của Đảng, Nhà nước đã đề ra trong việc phát triển hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, trong đó luôn đặt doanh nghiệp - người dân là trọng tâm của đổi mới sáng tạo. Tập trung xây dựng, hoàn thiện các Trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia tại các thành phố Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và thành phố Đà Nẵng, Hải Phòng, Cần Thơ.../.

KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO - NGỌN LỬA ĐANG ÂM Ỉ CHÁY

Đó là nhận định của Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Trần Duy Đông. Thứ trưởng khẳng định, môi trường và “chất xúc tác” thuận lợi sẽ là những yếu tố cần thiết để “ngọn lửa” hoạt động khởi nghiệp có thể bùng lên mạnh mẽ.

Báo cáo Chỉ số Đổi mới sáng tạo Toàn cầu (GII) năm 2023 đã chỉ ra rằng, trong năm qua, tuy tốc độ và tổng giá trị giao dịch đầu tư mạo hiểm có sự suy giảm đáng kể, nhưng số lượng giao dịch lại tăng lên mức cao nhất từ trước đến nay. Tổng chi tiêu cho R&D từ cả khu vực Chính phủ và khu vực tư nhân trên toàn cầu tiếp tục tăng lên theo giá trị thực và vẫn đạt mức cao trong lịch sử. Làn sóng đổi mới sáng tạo của thời đại chuyển đổi số và khoa học chuyên sâu đang diễn ra mạnh mẽ với sự phát triển của các lĩnh vực như công nghệ thông tin, y tế, năng lượng.

Phát biểu tại Diễn đàn Quỹ đầu tư Đổi mới sáng tạo Việt Nam (Vietnam Venture Summit) 2023 ngày 30/10 với chủ đề “Đổi mới sáng tạo vượt qua thách thức: chiến lược cho một Việt Nam chuyển đổi”, Thứ trưởng Trần Duy Đông nhận định: “Những điều này cho thấy, hoạt động đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo như một “ngọn lửa đang âm ỉ cháy”, chỉ cần môi trường và “chất xúc tác” thuận lợi là có thể bùng lên mạnh mẽ. Việt Nam đang kiến tạo môi trường và những yếu tố thuận lợi cho đổi mới sáng tạo nói chung và đầu tư khởi nghiệp sáng tạo nói riêng”.

Đây là năm thứ tư liên tiếp, Bộ Kế hoạch và Đầu tư chủ trì, giao Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia phối hợp cùng Quỹ Golden Gate Ventures tổ chức Diễn đàn Quỹ đầu tư Đổi mới sáng tạo Việt Nam (Vietnam Venture Summit), với mục đích kết nối các quỹ đầu tư quốc tế và khu vực với hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam, đồng thời tạo cơ chế đối thoại chính sách về thúc đẩy và tăng cường hiệu quả hoạt động đầu tư cho đổi mới sáng tạo.

Diễn đàn cũng là nơi các quỹ đầu tư thể hiện cam

kết đầu tư vào khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo tại Việt Nam. Tại Diễn đàn các năm 2019, 2020 và 2022, số lượng quỹ tham gia và số vốn cam kết không ngừng tăng lên, từ 18 quỹ với 425 triệu USD năm 2019 lên 33 quỹ với 815 triệu USD năm 2020 và 39 quỹ với 1,5 tỷ USD năm 2022.



Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư Trần Duy Đông phát biểu tại Diễn đàn.

Nhìn chung, về mặt chính sách, Việt Nam đang tích cực thúc đẩy phát triển hệ sinh thái đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp, hướng đến trở thành một hệ sinh thái năng động trong khu vực. Đảng và Nhà nước đã đề ra chiến lược phát triển kinh tế-xã hội giai đoạn 2021 - 2030 với động lực chủ yếu dựa vào khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số. Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ đang quyết liệt chỉ đạo, điều hành các bộ, ngành, địa phương triển khai các nhiệm vụ, giải pháp để thực hiện chủ trương về thúc đẩy khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chủ động tham gia cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư mà Đảng và Nhà nước đã đề ra. Trong đó, tập

trung vào 3 đột phá chiến lược: (1) hệ thống thể chế; (2) nguồn nhân lực, đặc biệt biệt là nhân lực chất lượng cao; và (3) cơ sở hạ tầng.

Thực hiện chỉ đạo của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, với vai trò là cơ quan tham mưu tổng hợp về chiến lược phát triển kinh tế-xã hội, quản lý hoạt động đầu tư và phát triển doanh nghiệp, đã nghiên cứu và trình Thủ tướng Chính phủ ban hành Chiến lược quốc gia về Cách mạng công nghiệp lần thứ tư đến năm 2030; đề xuất các cơ chế, chính sách ưu đãi về đổi mới sáng tạo; phát triển Mạng lưới Đổi mới sáng tạo Việt Nam với hàng nghìn chuyên gia, trí thức về khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo; hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi số; và phối hợp với các cơ quan trong nước và hợp tác với đối tác quốc tế để đào tạo, phát triển nguồn nhân lực cho đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số. Nhờ những nỗ lực đó mà trong bối cảnh nền kinh tế thế giới còn nhiều biến động, Việt Nam vẫn tiếp tục đạt được những kết quả tích cực về kinh tế.

Ông Vinnie Lauria, Đối tác sáng lập Quỹ Golden Gate Ventures đánh giá, trong một năm đầy thách thức đối với hầu hết các nền kinh tế, Việt Nam đã chuyển hướng phát triển kinh tế sang tốc độ cao, khẳng định mình là trung tâm tăng trưởng kinh tế mới của châu Á. Với vị thế vững chắc trong chuỗi cung ứng toàn cầu, liên tục nhận nguồn đầu tư từ các tập

đoàn đa quốc gia, hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đang phát triển mạnh mẽ, nuôi dưỡng khát khao thay đổi thế giới của Việt Nam.

Theo báo cáo “Con đường dẫn tới thành công: Nhìn lại hành trình phát triển của Việt Nam” được NIC và Golden Gate Ventures công bố tại diễn đàn, 5 lĩnh vực chính được dự báo sẽ chi phối nền tảng tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong tương lai bao gồm: Công nghệ y tế, công nghệ tài chính, công nghệ hỗ trợ hậu cần, nền kinh tế xanh và công nghệ giáo dục.

Dự báo được đưa ra dựa trên số liệu thống kê cho thấy, chi tiêu chăm sóc sức khỏe bình quân đầu người ở Việt Nam đã tăng gấp ba lần trong 5 năm qua. Giá trị giao dịch trong lĩnh vực công nghệ tài chính (fintech) dự kiến sẽ đạt mức tăng trưởng kép 15% trong 4 năm tới nhằm đáp ứng nhu cầu tài chính của 70% người dân Việt Nam hiện vẫn chưa sử dụng dịch vụ ngân hàng. Trong khi đó, lĩnh vực công nghệ hỗ trợ hậu cần, các mô hình kinh doanh nhỏ lẻ cũng đóng vai trò quan trọng. Đối với kinh tế xanh, Việt Nam đang dẫn đầu trong nỗ lực phát triển năng lượng sạch ở Đông Nam Á với các đổi mới về năng lượng gió và mặt trời. Cuối cùng, lĩnh vực công nghệ giáo dục được đánh giá có đà tăng trưởng tự nhiên, ngày càng thu hút nguồn đầu tư nước ngoài vào thị trường Việt Nam./.

Hệ sinh thái đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp Việt Nam đã có những bước phát triển hết sức tích cực. Việt Nam hiện xếp thứ 46/132 quốc gia, nền kinh tế theo Báo cáo Chỉ số Đổi mới sáng tạo Toàn cầu 2023 và là một trong ba quốc gia có kết quả đổi mới sáng tạo vượt trội hơn so với mức độ phát triển trong 13 năm liên tiếp. Hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam đã tăng từ vị trí thứ 5 lên vị trí thứ 3 trong số 6 nền kinh tế hàng đầu Đông Nam Á, thể hiện ở tỷ lệ vốn đầu tư vào thị trường khởi nghiệp sáng tạo cũng như số lượng các nhà đầu tư, quỹ đầu tư đang hoạt động tại Việt Nam.

Trong 6 tháng đầu năm, tổng vốn đầu tư vào lĩnh vực công nghệ tại Việt Nam vẫn đứng thứ ba khu vực Đông Nam Á, với tổng giá trị đầu tư đạt 413 triệu USD.



Các tác giả dự án đạt giải cao tại cuộc thi Dự án khởi nghiệp Xanh lần thứ 9 năm 2023.

“KẾT NỐI CON NGƯỜI VỚI TỰ NHIÊN” GIÀNH GIẢI NHẤT DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP XANH 2023

Tại vòng chung kết Cuộc thi Dự án khởi nghiệp xanh năm 2023 diễn ra trong 2 ngày 28-29/10 tại Dinh Thống Nhất TP.HCM, Dự án "Kết nối con người với tự nhiên" đã xuất sắc giành giải Nhất chung kết dự án khởi nghiệp xanh lần 9, với giải thưởng 150 triệu đồng, trong đó có 50 triệu đồng tiền mặt....

Cuộc thi dự án khởi nghiệp xanh lần thứ 9 năm 2023, do Trung tâm Nghiên cứu kinh doanh và hỗ trợ doanh nghiệp (Trung tâm BSA) phối hợp cùng Công ty cổ phần Vinamid, Quỹ Hỗ trợ phát triển Thanh niên, Công ty cổ phần Phân bón dầu khí Cà Mau tổ chức, cùng sự tham gia, đồng hành của nhiều doanh nghiệp hàng Việt Nam chất lượng cao,... Cuộc thi năm nay có tổng giá trị các giải thưởng lên đến 1 tỷ 229 triệu đồng, trong đó 436 triệu đồng tiền mặt, phân bổ cho 09 giải chính, 30

giải tư vấn hỗ trợ các hoạt động khác.

Các dự án đoạt giải có cơ hội tham gia nhiều hoạt động thiết thực như: Hội chợ quốc tế có liên quan đến nông nghiệp - thực phẩm; tham gia các lớp học nâng cao kiến thức về phát triển doanh nghiệp...; các chương trình học thực tế; hay các gói tư vấn thực hành LocalGap, tư vấn xây dựng thương hiệu và xúc tiến thương mại; cùng với đó là các giải thưởng về thực hiện các phim, youtube, TikTok...

Dự án “Kết nối con người với tự nhiên”, ra đời từ năm 2017 do nhóm tác giả Đỗ Đăng Khoa, Đỗ Mạnh Quân và Lê Na đến từ Đồng Tháp, với mong muốn tạo ra những sản phẩm mới từ những nguyên liệu thiên nhiên xơ mướp và thân thiện môi trường, có thể ứng dụng vào đời sống, đem lại giá trị kinh tế cho những phế phẩm và phụ phẩm nông nghiệp, cụ thể là nguyên vật liệu xơ mướp. Trong những năm đầu hình thành và phát triển, qua các cuộc thi, dự án đã nhận được những ý kiến đóng góp và đánh giá từ các chuyên gia, cố vấn, nhà đầu tư để từ đó, có những định hướng rõ ràng và cụ thể, đạt được những kết quả tốt hơn khi đưa sản phẩm tiếp cận tới các thị trường, khách hàng trong và ngoài nước.

Tính đến thời điểm hiện nay, sản phẩm của dự án “Kết nối con người với tự nhiên” cũng đã lên kệ của hệ thống siêu thị AEON Nhật Bản, thị trường xuất khẩu ổn định từ các đối tác Nhật và Hàn Quốc với các mặt hàng chủ lực được làm từ xơ mướp bao gồm bộ sản phẩm đồ chơi cho thú cưng, các sản phẩm chùi rửa nhà bếp, bộ sản phẩm bông tắm.

Sản phẩm cũng đã đạt được chứng nhận OCOP 3 sao và 4 sao.

Theo đánh giá của Ban tổ chức, dự án “Kết nối con người với tự nhiên” phát triển sản phẩm thương mại thành công, đem lại nguồn thu nhập ổn định cho các nông hộ từ kế hoạch liên kết xây dựng vùng trồng và bao tiêu thu mua nguyên liệu. Dự án cũng tăng cường mở rộng sản xuất, giúp giải quyết việc làm cho bà con lao động tại địa phương và tăng năng lực cung ứng cho thị trường trong giai đoạn sắp tới, khi mà các sản phẩm thân thiện môi trường đang là một xu hướng.

Từ khi phát động vào tháng 5 đến cuối tháng 7/2023, có 178 cá nhân và tập thể gửi dự án tham gia, đến từ 36 tỉnh, thành trong cả nước. Trong số 37 dự án vào vòng chung kết, tỉnh Bắc Kạn là địa phương có số dự án vào chung kết nhiều nhất, với 4 dự án; Đồng Tháp, Quảng Nam mỗi địa phương 3 dự án; TPHCM, Trà Vinh, Đắk Lắk, Lâm Đồng, Nghệ An, Thanh Hóa mỗi địa phương 2 dự án, các tỉnh còn lại 1 dự án./.

Bên cạnh giải Nhất cho “Kết nối con người với tự nhiên”, cuộc thi còn trao 2 giải Nhì (trị giá 80 triệu đồng/1 giải) cho dự án "Phát triển lạp xưởng cá lóc Dương Thị Hồng Chuyên" của tác giả Dương Thị Hồng Chuyên (tỉnh Đồng Tháp) và dự án "Sản xuất muối Tây Ninh - Kết hợp đặc sản vùng miền" của 2 tác giả Nguyễn Ngọc Sơn và Phạm Thái Hoàng (tỉnh Tây Ninh).

Đồng thời, 3 giải Ba (trị giá 50 triệu đồng/1 giải) thuộc về các dự án "Công ty cổ phần Thực phẩm xanh Thành Đồng" của 2 tác giả Hoàng Khắc Cường, Trương Thị Thanh Hoa (tỉnh Đắk Lắk); dự án "Sản xuất Atiso bền vững" của tác giả Phạm Hữu Giàu (tỉnh Lâm Đồng), và dự án "K Products - Cung cấp sản phẩm đóng gói tiết trùng công nghệ Nhật Bản" của nhóm tác giả Mai Thị Thu Trang, Trần Bảo Khánh và Nguyễn Trung Hiếu (tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu).

Ngoài ra, cuộc thi còn trao 3 giải khuyến khích (trị giá 30 triệu đồng/1 giải), gồm: Dự án "Bảo tồn và phát triển tài nguyên bản địa vùng Pắc Nặm của tác giả Cà Thị Bày (tỉnh Bắc Kạn); dự án "Chế biến heo dèo mác mật" của tác giả Lăng Thị Thơ (tỉnh Lạng Sơn); dự án "Vicosap - Hành trình thay áo mới cho dứa sáp Trà Vinh" của nhóm tác giả Lâm Ngọc Tú, Trần Duy Linh và Nguyễn Thị Ngọc Thảo (tỉnh Trà Vinh).



Ban tổ chức trao giải nhất cuộc thi Green Horizon Pitch cho dự án Halophilic Marine Agriculture.

PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG, CHUYỂN ĐỔI XANH THU HÚT NGƯỜI DÙNG, GIỚI TRẺ KHỞI NGHIỆP

Ngày 28/10, tại TP. Hồ Chí Minh, đã diễn ra sự kiện Vietnam Innovators Summit Series 2023 - Green Horizon với mục tiêu truyền cảm hứng và thu hút người tiêu dùng và doanh nghiệp tận tâm hành động vì các sáng kiến và đổi mới bền vững như một phần trong hành trình chuyển đổi xanh của Việt Nam.

Tiếp nối thành công của Vietnam Innovators Summit 2022, Vietcetera tiếp tục tổ chức phiên bản 2023, nhằm quy tụ những lãnh đạo doanh nghiệp hàng đầu, những tên tuổi và chuyên gia có ảnh hưởng trong xã hội. Sự kiện sẽ chia sẻ những hiểu biết sâu sắc hàng đầu trong ngành về công nghệ, tính bền vững, mối quan hệ giữa con người với con người, v.v.

Nội dung của Vietnam Innovators Summit 2023 xoay quanh các chủ đề cùng hành động vì môi

trường và phát triển bền vững như, thu hút giới trẻ khởi nghiệp phát triển những sáng kiến để phát triển doanh nghiệp xanh,,, như: Thay đổi thói quen để hành động bền vững; Định hình tương lai, sáng kiến cho một tương lai xanh hơn... Các chủ đề được thảo luận hướng tới nhiều khía cạnh khác nhau trong mục tiêu cùng hành động vì môi trường và phát triển bền vững như: Thay đổi thói quen để hành động bền vững; Định hình tương lai - Sáng kiến cho một tương lai xanh hơn; Xây dựng một thương hiệu

bền vững: Giá trị và mục tiêu...

Thời gian gần đây, nhận thức của các doanh nghiệp, các nhà hoạch định chính sách và công chúng nói chung ở Việt Nam về tính bền vững đã tăng lên đáng kể. Đặc biệt khi vấn đề môi trường nổi lên như một trong những thách thức hàng đầu nhất tác động đến tăng trưởng kinh tế và xã hội của Việt Nam. Vietcetera tổ chức hội nghị GREEN HORIZON, một phần của Vietnam Innovators Summit, cùng các nhà đổi mới sáng tạo Việt Nam trao đổi, học hỏi và tìm kiếm các giải pháp để tạo nên một cộng đồng kinh doanh bền vững, hướng tới xây dựng cuộc sống bền vững, cùng hành động vì một tương lai xanh hơn.

Ông Hào Trần, CEO Vietcetera - đại diện Ban giám khảo, cho biết Vietnam Innovators Summit 2023 - GREEN HORIZON là sự kiện B2C kéo dài một ngày, tập trung vào việc truyền cảm hứng và thu hút người tiêu dùng và doanh nghiệp tận tâm hành động vì các sáng kiến và đổi mới bền vững như một phần trong hành trình chuyển đổi xanh của Việt Nam. Sự kiện có sự tham gia của hơn 200 đại diện đến từ các tổ chức, doanh nghiệp với sứ mệnh phát triển bền vững, các nhà giáo dục và sinh viên, những người thực hành phát triển bền vững và các doanh nghiệp, những người trẻ đang tạo được sức ảnh hưởng lớn trong cộng đồng nhờ theo đuổi lối

sống xanh, tích cực và thân thiện với môi trường.

Không chỉ có các phần trình bày và thảo luận, Green Horizon còn tạo ra một sân chơi sáng tạo “Green Horizon Pitch Contest” thúc đẩy các phát kiến sáng tạo và giải pháp đột phá, thực tế, và có tính áp dụng cao của giới trẻ trong nước, nhằm hướng tới một tương lai bền vững và khuyến khích tinh thần sống xanh của toàn xã hội. Đặc biệt, 05 dự án xuất sắc nhất đã được chọn vào vòng Chung kết của cuộc thi này.

Ngoài doanh nghiệp, nhiều sinh viên cũng thử sức kêu gọi startup, nghiên cứu những dự án xanh cho cộng đồng. Ban giám khảo đánh giá cao những dự án xanh của các doanh nghiệp, sinh viên như dự án tạo ra điện từ bước chân, pin giấy, trồng cây trên nước biển, công nghệ lọc nước,...

Ban Tổ chức cho biết, dự án Halophilic Marine Agriculture trồng rau bằng nước biển đã đoạt giải quán quân cuộc thi, nhận được phần thưởng trị giá 40 triệu đồng. Dự án hướng tới cung cấp giống cây trồng như rong biển, măng tây biển cho các hộ nông dân trồng trên những ao tôm không còn sử dụng tại Việt Nam, đồng thời thu mua các sản phẩm đầu ra. Động lực phía sau dự án là mở ra một sáng kiến mới có thể hỗ trợ các phương pháp sản xuất hiện nay, nhằm giảm nguy cơ thiếu hụt thực phẩm ở nhiều khu vực trên toàn cầu./

Theo nghiên cứu của University of Trento, các startup có định hướng thân thiện với môi trường sẽ tăng tỉ lệ sống sót lên gấp đôi trong giai đoạn đầu phát triển.

Còn theo Deutsche Bank, 89% trong số các doanh nghiệp đạt thành tựu tốt trong công tác bảo vệ môi trường thường sẽ nổi bật hơn trong thị trường.

Trong khi đó, Harvard Business Review cho rằng, 90% các nghiên cứu cho thấy những nhân hiệu có chỉ số ESG cao (công bố thông tin về Môi trường, Xã hội và Quản trị) thì thường sẽ có số vốn thấp.



RYNAN[®]
TECHNOLOGIES

RYNAN – HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP NÔNG NGHIỆP 4.0

Ông Nguyễn Thanh Mỹ và tập đoàn Mỹ Lan không còn xa lạ gì với giới doanh nhân và doanh nghiệp Việt Nam, một phần vì doanh nghiệp này hoạt động trong mảng thị trường riêng biệt, ghi dấu ấn của Việt Nam trên bản đồ ngành in ấn và bao bì trên thế giới, mặt khác, bởi vì ông Nguyễn Thanh Mỹ luôn có những cách làm khác, tư duy khác, tạo nên những dấu ấn riêng của mình trong các ngành mà ông lựa chọn kinh doanh.

Vài nét về người nông dân 4.0

Trong lĩnh vực kinh doanh và công nghệ, ông Mỹ (năm nay 68 tuổi), là người khá nổi tiếng. Ông được mệnh danh là ông trùm của “Thung lũng quang điện tử silicon” tại Việt Nam khi từ bỏ công việc lương cao tại Canada để trở về quê hương Trà Vinh lập nghiệp. Ông từng cho biết, với hơn 200 bằng sáng chế của mình tại Canada, ông chỉ cần cho thuê lại bằng sáng chế này đã đủ sống sung túc, nhưng ông vẫn quyết định về giúp xây dựng quê hương bởi ông đã từng có tuổi thơ gian khó tại đây. Cái tên của ông như định mệnh, gắn ông với mảnh đất này - làng Thanh Mỹ, huyện Châu Thành, tỉnh Trà Vinh.

Năm 2004, nhiều người ngạc nhiên khi thấy một ông Việt kiều từ Canada về nước, bỏ ra hơn 10 triệu USD để xây dựng một nhà máy công nghệ cao tại vùng đất Trà Vinh. Tập đoàn Mỹ Lan do ông sáng

lập đã làm cho vùng quê nghèo này trở nên khang trang, trù phú, thu hút hàng trăm lao động địa phương. Các sản phẩm in công nghệ cao của công ty ông được xuất ra khắp thế giới và chiếm 60% thị phần tại Việt Nam. Mười năm sau, người ta lại không khỏi ngạc nhiên khi ông chuyển giao công ty cho vợ để ... nghỉ hưu.

Về hưu để khởi nghiệp

Nói đến doanh nhân khởi nghiệp, nhiều người thường nghĩ rằng đó là những người trẻ. TS Nguyễn Thanh Mỹ cũng cho rằng, người Việt thường hiểu chưa đúng từ “ khởi nghiệp”. Khởi nghiệp là hành trình hình thành, thành lập và phát triển một doanh nghiệp dựa trên một cách làm khác để tạo ra sản phẩm mới, tốt hơn nhằm giải quyết nhu cầu mới của cộng đồng. Theo ông Mỹ, ở Việt Nam, nhiều bạn trẻ kinh doanh nhiều hơn là khởi nghiệp. Kinh



Nhà khoa học - Lão nông 4.0 Nguyễn Thanh Mỹ.

doanh là phải có lợi nhuận ngay. Còn với khởi nghiệp, lợi nhuận thường đến sau cùng. Do đó, quan trọng không phải ở độ tuổi nào khởi nghiệp, mà là bạn tạo ra cái gì mới, sáng tạo cho cộng đồng. Tất nhiên, những người trẻ thường là những người có nhiều ý tưởng sáng tạo hơn cả.

Năm 2015, khi 60 tuổi, TS. Nguyễn Thanh Mỹ quyết định về hưu. Ông tâm sự: “Khi về hưu, tôi cứ băn khoăn: Nước mình là một quốc gia nông nghiệp, xuất khẩu nông nghiệp đứng đầu thế giới mà người dân phải ăn thực phẩm bẩn thì không chấp nhận được. Thế là tôi nghĩ đến chuyện khởi nghiệp từ nông nghiệp”.

Đúng lúc đó, khoảng năm 2015-2016 là đợt khô hạn chưa từng có ở đồng bằng sông Cửu Long. Nhà ông nằm ở cù lao Long Trị, xung quanh mênh mông là nước, vậy mà người dân không có nước tưới cây. Hằng ngày, khi đi ghe qua lại trên cù lao này, ông nhận ra có một màu nước khác biệt vào một thời điểm nào đó trong ngày. Đó chính là lúc nước sông không bị ngập mặn. “Tôi suy nghĩ làm cái phao quan trắc cứ 15 phút đo độ mặn, rồi gửi thông số đó về

điện thoại thông minh. Do đó, người nông dân ở bất kỳ đâu cũng có thể biết được lúc nào nước mặn và lúc nào nước hết mặn. Lúc đó, tôi bắt đầu nghĩ đến sử dụng công nghệ 4.0 để quản lý nước”, ông Mỹ nhớ lại.

Năm 2019, TS. Nguyễn Thanh Mỹ được Ban chấp hành Trung ương Hội Nông dân Việt Nam tôn vinh là “Nhà khoa học của nhà nông” cùng GS. Võ Tòng Xuân và kỹ sư Hồ Quang Cua, cha đẻ của gạo ST25. Trong khi hai nhà khoa học được gọi là “làm nông nghiệp ở dưới đất”, TS. Nguyễn Thanh Mỹ tự nhận mình là làm nông nghiệp ở trên mây. Nông nghiệp trên mây mà ông nói đến chính là chuyển đổi số cho ngành nông nghiệp mà cụ thể là lĩnh vực nuôi tôm. Đầu năm 2016, ông thành lập RYNAN® Technologies Vietnam. Đây là doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo được tách ra từ tập đoàn Mỹ Lan ở Trà Vinh. Công ty này tập trung vào “nghiên cứu và ứng dụng công nghệ số để xây dựng những quy trình sản xuất hiệu quả và phát triển bền vững hơn trong nông nghiệp và thủy sản” - một lĩnh vực mới hoàn toàn so với ngành nghề chính của Mỹ Lan. Câu hỏi đặt ra là làm thế nào để có thể đưa một công ty trong lĩnh vực mới mẽ tạo tác động dựa trên công nghệ từ con số 0 lên định giá trên 100 triệu USD trong thời gian năm năm?

Nhìn những điều chưa ai thấy

Xuất phát từ vấn đề của thị trường và đo lường quy mô thị trường cẩn thận trước khi đưa ra quyết định kinh doanh là điểm ông luôn nhấn mạnh. Việt Nam là quốc gia xuất khẩu tôm đứng thứ ba thế giới. Tuy nhiên ngành nuôi tôm lại là vấn đề gây ô nhiễm nguồn nước, lãng phí đất, phá rừng ngập mặn...và vô cùng chật vật trước sức ép phải tuân thủ các tiêu chuẩn môi trường nghiêm ngặt khi xuất khẩu sang các thị trường châu Âu, Mỹ...Cải thiện quy trình nuôi tôm hiện tại của Việt Nam hẳn là một trong những lựa chọn khôn ngoan của ông Thanh Mỹ. Không chỉ bởi hướng kinh doanh này nhắm đến một thị trường

rộng mở mà còn giúp giải quyết một vấn đề rất nhức nhối của thị trường đó.

Tuy nhiên, không phải chỉ riêng mình ông Mỹ nhận ra quy mô và vấn đề của thị trường nuôi tôm. Câu hỏi đặt ra là, tại sao chỉ mình ông có khả năng giải quyết được nó? Ông Mỹ một con người rất khác biệt: vừa có tư duy của người làm kinh doanh nhưng lại có góc nhìn của một nhà khoa học, cách giải quyết vấn đề của một kĩ sư. Nhìn vào quá trình nuôi tôm hiện nay với con mắt của một nhà nghiên cứu, ông luôn đặt câu hỏi tại sao. Xem xét từng bước của quy trình, như một người kĩ sư, ông phát hiện ra và giải quyết vấn đề từng bước một, từ nhỏ đến lớn, tối ưu chi phí như điện, nước, thức ăn, đất...từ quá trình con giống đến khi trưởng thành.

Với tư duy của một nhà kinh doanh, ông biết mình có thể kinh doanh những gì và cho người dân sử dụng miễn phí những gì. Cuối cùng, ông không chỉ nâng cao chất lượng con tôm và ứng dụng công nghệ cho nuôi tôm để khai thác hết tiềm năng thị trường và thế mạnh Việt Nam đang có, mà còn mang lại một diện mạo mới cho ngành nuôi trồng thủy sản - ứng dụng công nghệ cao vào quá trình nuôi trồng, sản xuất và cung ứng đến bàn ăn của người tiêu dùng.

Mong muốn giúp nông dân thoát nghèo bằng điện thoại thông minh

Sau nước, ông Mỹ lại nghe nhiều đến thực phẩm bản. Thế là ông nghĩ đến chuỗi giá trị nông nghiệp khép kín từ phân bón đến phương pháp canh tác, thu hoạch, chế biến, phân phối, tiêu thụ. Ông quyết định tiến hành một lúc 3 dự án nông nghiệp công nghệ cao tại Cù Lao Long Trị. Ba dự án startup của TS. Nguyễn Thanh Mỹ gồm Smart Fertilizer (chuyên về phân bón thông minh), Rynan Technologies (chuyên về đồng hồ nước thông minh, cảm biến nhiệt trong xe) và Rynan Agrifoods (chuyên sản xuất bao bì đa lớp giúp bảo quản nông

sản trong thời gian dài mà không cần hóa chất).

“Cái tên Rynan nghe có vẻ rất Tây, nhưng thực ra, nó được ghép từ những chữ cuối trong tên các thành viên trong gia đình ông: Con trai Christopher (R), ông Thanh Mỹ (Y), bà Nhân, vợ ông (N), con gái Christina (A) và con trai Brian (N)”, ông Mỹ tiết lộ.



Phân bón tan chậm của Rynan Fertilizers.

Ý tưởng sản xuất phân bón thông minh của ông Mỹ cũng xuất phát từ việc đọc sách báo và nhận thấy phân đạm bón tan rất nhanh nên lúa chỉ hấp thụ được 40%, 60% đạm còn lại mất đi do bốc hơi hoặc bị nước mưa trôi rửa. Phân lân, phân cali cũng vậy, mưa trời xuống sông sẽ gây ô nhiễm nguồn nước, bốc hơi lại sản sinh lượng khí gây hiệu ứng nhà kính. Mất 3 năm nghiên cứu, tìm hiểu tại nhiều quốc gia có nền nông nghiệp tiên tiến như Israel, Mỹ, công ty của ông Mỹ mới tạo ra được loại phân bọc polymer và lớp vỏ nano 3 lớp bên ngoài giúp tan chậm và kiểm soát được lưu lượng hấp thụ.

Ngoài ra, loại phân bón này chỉ cần dùng một lần mà lại ít sâu bệnh, trong khi bình thường người nông dân trồng lúa phải bón 4 lần/vụ. Do đó, loại phân bón này còn giải quyết được tình trạng thiếu lao động nông nghiệp đang trở nên trầm trọng ở các vùng quê. Sau phân bón thông minh, ông lại bắt tay vào sản xuất đồng hồ nước thông minh, đồng hồ báo hết gas...

Để tiện cho bà con theo dõi, Rynan Technologies tạo ra một ứng dụng trên điện thoại thông minh kết nối trực tiếp với phao quan trắc đặt dưới sông. Thông qua ứng dụng này, các chỉ số như độ mặn, độ oxy hòa tan, nhiệt độ, độ PH sẽ được gửi lên hệ thống điện toán đám mây và trả kết quả về cho người dùng. Nhờ đó, nông dân có thể biết được khi nào độ mặn thấp hơn mức cho phép để bơm nước tưới tiêu. Với các dự án startup này, ông Mỹ tự nhận mình là “người nông dân 4.0”. Ông cho biết, cách ông làm cũng giống như Uber hay Grab, đó là áp dụng công nghệ vào nông nghiệp, chứ không thay đổi bản chất của nó.



Một thiết bị quan trắc trên sông của Rynan.

Khởi nghiệp bằng một hệ sinh thái khởi nghiệp

Rynan lựa chọn lĩnh vực công nghệ nông nghiệp và phát triển tinh gọn theo mô hình hệ sinh thái các công ty đáp ứng nhu cầu trên thị trường vừa hỗ trợ vừa chia sẻ nguồn lực, khách hàng cho nhau. Nếu Rynan Technology được coi là cơ quan đầu não nơi tập trung các nghiên cứu phát triển quan trọng của công ty mới từ các loại máy phục vụ cho nuôi trồng, chế biến, cung cấp giải pháp trọn gói từ đồng ruộng lên đến bàn ăn thì Rynan Agrifood, Rynan Fertilizer

là nơi thương mại hóa các kết quả nghiên cứu từ Rynan Technology. Phần hiện thực hóa các hoạt động lắp đặt, chế tạo máy móc thuê ngoài tại chính công ty mẹ Mỹ Lan vốn có những thế mạnh về sản xuất các loại máy, nguồn nhân lực lành nghề và quy trình công nghệ khép kín và đạt những tiêu chuẩn cao trên thế giới về môi trường.

Bán mô hình kinh doanh, không bán sản phẩm

Cầm trên tay đồng hồ đo nước, ông lý giải một cách đơn giản về tư duy này của mình. Nếu chỉ nhìn chiếc đồng hồ nước là công cụ đo nước cho người dân, thì tư duy của người làm ra nó là làm ra công cụ đo. Khi bán thiết bị, điều bạn quan tâm là làm sao để bán được nhiều sản phẩm nhất và nhiều khi nó đồng nghĩa với việc giảm chất lượng và tuổi thọ sản phẩm để khách hàng phải mua lại sớm nhất – một mâu thuẫn không cần thiết. Còn nếu tư duy chiếc đồng hồ nước là công cụ tương tác với khách hàng và giúp khách hàng giao tiếp với doanh nghiệp tốt hơn, thì khi đó tính năng đo nước chỉ là một tính năng rất nhỏ. Với tư duy thứ hai, câu chuyện đằng sau đó là mô hình kinh doanh dựa trên dữ liệu từ chiếc đồng hồ mang lại và hỗ trợ khách hàng ra quyết định dựa trên những thông tin có từ đó.

Cũng với cách tiếp cận này, khi quan sát những người nông dân vất vả trước tình hình xâm nhập mặn khó đoán biết trước, ông cùng các cộng sự đã phát triển thiết bị quan trắc nước tự động sử dụng phao quan trắc nước thông minh để đo và cập nhật liên tục độ mặn, pH. Kết hợp với nhiều phần mềm để xây dựng mạng lưới quan trắc thông minh. Người sử dụng có thể truy xuất những dữ liệu qua ứng dụng di động Rynan Mekong (Android, iOS) một cách đơn giản và miễn phí. “Các thiết bị quan trắc nước tự động cung cấp thông tin về chất lượng nước và thời vụ cho người nông dân. Hỗ trợ người dân canh tác thích ứng với xâm nhập mặn từ trồng



Một góc xưởng nghiên cứu và sản xuất của Rynan.

trọt, đến nuôi trồng thủy - hải sản. Người dân trực tiếp, chủ động theo dõi được tình hình, giúp giảm thiệt hại do biến đổi khí hậu gây ra và tăng năng suất trong quá trình canh tác. Khi người dân có nhu cầu sử dụng sẽ được tư vấn và miễn phí cài đặt”.

Nếu mở ứng dụng Rynan Mekong, người dùng sẽ được tiếp cận những thông tin miễn phí từ mạng lưới quan trắc nước cho đến giá cả thị trường, giám sát sâu rầy vv... cho đến các thiết bị họ lắp đặt mua từ Rynan. Dựa trên công cụ giao tiếp với khách hàng này, Rynan phát triển mảng thương mại điện tử giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ mà công ty phát triển như phân bón thông minh, thiết bị thông minh, vật tư nông nghiệp, truy xuất nguồn gốc. Với nền tảng này, số lượng khách hàng sẽ mở ra cùng với sự mở rộng của việc sử dụng ứng dụng để theo dõi các thông tin liên quan đến xâm nhập mặn, chất lượng nước.

Tiếp nhận vốn đầu tư tạo tác động

Lựa chọn nhà đầu tư là một chiến lược quan trọng trong phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp. Theo ông, với những dự án khởi nghiệp phục vụ

cộng đồng như Rynan, nguồn lực họ tìm kiếm không chỉ là tiền để mở rộng thị trường mà còn là sự phù hợp về tầm nhìn của quỹ/chương trình đầu tư cùng với những giá trị văn hóa mà quỹ đầu tư có thể mang lại. Điều này hoàn toàn rất mới mẻ với câu chuyện gọi vốn của các doanh nghiệp Việt Nam khi tiêu chí về các con số thường được đặt lên hàng đầu. Chiến lược này giúp công ty phát triển về lợi nhuận không chịu áp lực về doanh thu của nhà đầu tư đồng thời có thể tập trung nghiên cứu hoàn thiện sản phẩm và phát triển thị trường.

Ở một khía cạnh khác, như chia sẻ của ông Mỹ, việc lựa chọn quỹ đầu tư của Nhật chính là để hấp thụ thêm văn hóa doanh nghiệp và cách thức quản trị của người Nhật vào hệ sinh thái của Rynan, từ đó gia tăng hiệu suất và hiệu quả công việc. Còn nói về lựa chọn Rynan cho khoản đầu tư của mình, Sojitz nhận định: “Với khoản đầu tư này vào Rynan, Sojitz sẽ tận dụng mạng lưới hiện có của mình ở cả Việt Nam và nước ngoài để mở rộng hoạt động kinh doanh của nền tảng nông nghiệp, ngoài việc mở đường cho cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư

("Công nghiệp 4.0") và đóng góp vào tầm nhìn của Chính phủ Việt Nam trong việc áp dụng công nghệ tiên tiến, thông minh trong các lĩnh vực ưu tiên.

Đặt niềm tin - tạo cơ hội cho người trẻ & hợp tác với trường đại học

Không tập trung vào đặt hàng ở các nhà trường đại học để giải quyết các thách thức trong doanh nghiệp bởi từ kinh nghiệm những lần hợp tác trước theo cách này, ông cho rằng, các trường chuyển động rất chậm, chậm hơn doanh nghiệp rất nhiều. Với doanh nghiệp thời gian là vàng, còn với các trường, cơ chế còn rất nhiều điều phải bàn, chính điều này đang làm chậm lại quá trình và khả năng hợp tác phát triển công nghệ.

Tuy nhiên, nếu nhìn dài hạn hơn, việc hợp tác với nhà trường nên hướng đến mục tiêu phục vụ cho nguồn nhân lực chất lượng cao của doanh nghiệp. Hợp tác với các giảng viên, nghiên cứu viên chính là sự chuẩn bị quan trọng cho những nghiên cứu cơ bản làm bộ phận cho các sản phẩm công nghệ cao tại Rynan. Trong một bài phát biểu của mình, ông từng cảm ơn Đại học Cần Thơ đã tạo ra những sinh viên tốt cho doanh nghiệp của ông. Rynan sử dụng nguồn nhân lực rất trẻ từ các trường đại học lân cận mà cụ thể là Đại học Cần Thơ, Đại học Trà Vinh. Tầm nhìn xa từ sớm của ông Mỹ đã giúp công ty tạo dựng ra những nền móng ngay từ ban đầu khi ông Mỹ vừa sáng lập, vừa là trường khoa Hóa ứng dụng tại Đại học Trà Vinh. Nhân lực được đưa vào ổn định về chất lượng, được đào tạo ngay trên công việc tại Mỹ Lan và trở thành những nhân lực cốt lõi và gắn bó. Với Rynan, không dừng lại ở địa bàn Trà Vinh, ông hợp tác với những trường đại học vùng.

Rynan thể hiện rõ mong muốn qua phát biểu của ông: "Chúng tôi mong muốn đồng hành với trường để thành lập chương trình "sinh viên vừa đi học vừa đi làm - tiếng Anh gọi là Cooperative Education, hay

gọi tắt là CoOp". Đây là chương trình mà doanh nghiệp của chúng tôi có rất nhiều kinh nghiệm từ những hợp tác với các trường đại học khác trong 16 năm qua. Sinh viên từ năm thứ 2, mỗi năm sẽ đi làm bốn tháng có lương và về lại trường tám tháng để học chuyên môn. Bốn năm đi học, ba lần đi làm CoOp. Chúng tôi cũng muốn cộng tác với các thầy cô ở trường để thực hiện những dự án có liên quan đến ứng dụng công nghệ số, phân tích và tổng hợp dữ liệu, sinh học phân tử và trí tuệ nhân tạo trong lĩnh vực nông nghiệp và thủy sản".

Không khó để bắt gặp những gương mặt rất trẻ trung, đầy nhiệt huyết ở những vị trí rất quan trọng tại Rynan như Trưởng phòng Phân tử sinh học hay những kỹ sư trẻ một mình phát triển 3 chiếc máy tự động thực hiện những quy trình đặc thù. Tại Rynan Technology, các kỹ sư trẻ được tạo cơ hội làm việc nhóm và đăng ký sáng chế tập thể. Đó vừa là sự ghi nhận quan trọng cho những đóng góp của các bạn trẻ, đồng thời cũng đóng góp vào nâng cao giá trị tài sản vô hình của doanh nghiệp. Thống kê từ Rynan Technology đưa ra, hiện nay Mỹ Lan và Rynan số bằng sáng chế và đăng ký SHTT là 371 trên tổng số nhân sự là 731, đa số trong những sáng chế này là của Rynan Technology.

Câu chuyện của Rynan là câu chuyện của một công ty khởi nghiệp, tạo tác động trên nền tảng công nghệ, phát triển mô hình kinh doanh dựa trên một hệ sinh thái gắn bó với nhau mật thiết cơ hữu, dựa trên nguồn lực từ công ty mẹ, nguồn nhân lực trẻ và nguồn vốn đầu tư tạo tác động. Ngân đó thông tin cũng có thể mang lại một bức tranh về tầm nhìn, tư duy chiến lược và cách thực thi hoàn toàn khác biệt của một tập đoàn, một nhà sáng lập tự làm mới mình bằng cách chọn giải quyết những thách thức mang tính thời đại theo cách bền vững./.

Minh Phương
(Tổng hợp)

đẩy khởi nghiệp, các mô hình kinh doanh đột phá và dẫn đầu trong các lĩnh vực công nghệ khác nhau.

Các sáng kiến ít được biết đến hơn ở cấp địa phương cũng có thể có nhiều dạng hệ sinh thái khác nhau. Ví dụ: Trung tâm kỹ thuật số ở Ireland cung cấp không gian cộng tác cho hàng trăm công ty kỹ thuật số địa phương mở rộng quy mô và phát triển. Có trụ sở tại Dublin, cộng đồng kỹ thuật số này được chính phủ Ireland thành lập vào năm 2003 nhằm thúc đẩy sự đổi mới trong lĩnh vực công nghệ.

Trong khi một số hệ sinh thái tập trung vào việc thu hút các công ty thì những hệ sinh thái khác (như Bali và Lisbon) lại tạo ra một môi trường hấp dẫn cho những người du mục kỹ thuật số. Hy Lạp đang thăng hạng trong bảng xếp hạng và nỗ lực hướng tới "thị thực kỹ thuật số" để cho phép những người du mục kỹ thuật số chuyển đến Hy Lạp cùng gia đình của họ trong ba năm. Athens cũng đang nỗ lực giải quyết các vấn đề khác như bảo hiểm, chăm sóc sức khỏe, chế độ thuế và mạng lưới cơ sở hạ tầng để mang lại trải nghiệm liền mạch cho những người lao động ở xa có thu nhập cao.

Lợi ích hệ sinh thái khởi nghiệp

Lợi ích của hệ sinh thái khởi nghiệp bao gồm:

- Lợi ích cho cộng đồng và nền kinh tế địa phương

- Lợi ích khởi nghiệp
- Phúc lợi của người lao động

Khi các hệ sinh thái này được quy hoạch một cách cẩn thận, tiềm năng tác động của chúng là rất đáng kể.

Cộng đồng và kinh tế địa phương

Những lợi ích mà hệ sinh thái khởi nghiệp có thể mang lại cho địa phương bao gồm cả lợi ích hữu hình và vô hình:

- Tỷ lệ việc làm tăng
- Tiếp cận vốn đầu tư
- Thu nhập từ thuế tăng

- Tăng thu nhập du lịch
- Trao đổi văn hoá
- Mức sống được cải thiện
- Đổi mới và chia sẻ ý tưởng
- Công nhận quốc tế
- Chống chảy máu chất xám

Thu hút nhân tài và đầu tư ở cả địa phương và trên toàn thế giới có thể mang lại động lực kinh tế để cải thiện mức sống và tương tác giữa các cá nhân.

Lợi ích công ty khởi nghiệp

Việc thành lập một công ty khởi nghiệp thường đi kèm với nhiều thách thức, và bất kỳ sai lầm nào cũng có thể tạo ra hoặc phá hủy một công ty. Một hệ sinh thái có thể mang lại cho công ty lợi thế cạnh tranh để thành công trong một số thời điểm không chắc chắn, thông qua:

- Giảm thuế và khuyến khích tài chính
- Không gian làm việc chung để giảm chi phí
- Tiếp cận những người lao động và khách hàng có trình độ
- Nguồn lực phải chăng
- Hợp tác và chia sẻ ý tưởng
- Giáo dục và đào tạo
- Hỗ trợ pháp lý và quy định
- Cân bằng giữa đổi mới mở và bảo vệ sở hữu trí tuệ

Những hệ sinh thái như vậy có thể giúp các công ty khởi nghiệp thành công, đồng thời, giúp giảm tỷ lệ thất bại hiện tại khoảng 90%.

Lợi ích cho người lao động

Những lợi ích mang lại cho người lao động đến từ cả công ty và môi trường hệ sinh thái:

- Ổn định công việc (nhân viên có trình độ thường có thể chọn ở lại hệ sinh thái)
- Cơ hội phát triển nghề nghiệp
- Hợp tác và sự tham gia của cộng đồng
- Khám phá và thưởng thức các địa điểm và văn hóa địa phương



- Dễ dàng xin giấy phép làm việc và thị thực
- Mức lương cạnh tranh

Các nguyên tắc cốt lõi

Trở thành một phần của cộng đồng các nhà đổi mới phát triển mạnh mẽ và thúc đẩy sự thay đổi ở cả cấp độ địa phương và toàn cầu có thể khuyến khích những tài năng hàng đầu nỗ lực cải thiện và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp hơn nữa. Các hệ sinh thái có tiềm năng trở thành động lực phát triển kinh tế. Tuy nhiên, chúng cần được thiết lập dựa trên một số nguyên tắc cốt lõi để đảm bảo thành công lâu dài. Các công ty trong hệ sinh thái cần nuôi dưỡng những giá trị và triết lý giống nhau.

Con người là trên hết

Việc điều chỉnh mô hình vận hành cho phù hợp với người lao động có thể nâng cao năng suất và sự hài lòng trong công việc. Đổi lại, mọi người sẽ tin tưởng vào tầm nhìn và sứ mệnh của công ty và có động lực hơn để duy trì và phát huy các giá trị cốt lõi của công ty.

Tập trung vào tác động

Khách hàng và người lao động đều thể hiện sự

tập trung ngày càng tăng vào mục đích kinh doanh. Cung cấp một sản phẩm tốt trong khi bỏ qua tác động đến môi trường và xã hội sẽ không đủ để giúp công ty phát triển bền vững.

Cải thiện và mở rộng các kênh kỹ thuật số

Quá trình số hóa đang diễn ra mạnh mẽ, và nó sẽ trở thành mối đe dọa đối với bất kỳ cá nhân nào không thích ứng với những tiến bộ công nghệ hiện có. Nắm bắt các công nghệ mới và sử dụng phân tích để theo dõi tiến trình được xem là tiêu chuẩn mới.

Cách tiếp cận cơ bản để tạo ra hệ sinh thái khởi nghiệp.

Cách tiếp cận từ trên xuống tập trung vào việc xây dựng các dự án mạo hiểm và đo lường sự thành công thông qua các kết quả trước mắt như số lượng công ty khởi nghiệp, số vốn huy động được và định giá công ty khởi nghiệp. Cách tiếp cận này được hầu hết các chương trình khởi nghiệp ngày nay sử dụng, nó đòi hỏi các doanh nhân đầy tham vọng thực hiện đầy đủ ngay lần đầu tiên. Hệ thống hỗ trợ bao gồm các cơ quan chính phủ, các ngành công

ng nghiệp, trường đại học và các doanh nhân hiện có.

Trong khi đó, cách tiếp cận từ dưới lên lại tập trung vào việc xây dựng các doanh nhân trong tương lai. Nó hợp nhất một cộng đồng gồm những người có tư tưởng tiến bộ và cố vấn với các nguồn lực trong môi trường, không gian làm việc hợp tác. Cách tiếp cận này cung cấp nguồn cung ứng doanh nhân ổn định. Bản thân hệ sinh thái là chỗ dựa, giúp các doanh nhân từng thất bại đứng dậy và tiếp tục làm lại.

Việc kết hợp hai cách tiếp cận này sẽ mang lại nguồn cung cấp ý tưởng và sáng kiến ổn định cũng như sự hỗ trợ về mặt thể chế và tài chính cần thiết để duy trì hệ sinh thái hoạt động lâu dài.

1. Đánh giá và thích ứng với môi trường

Các thành phố và quốc gia khác nhau cần đánh giá cẩn thận môi trường địa phương trước khi triển khai sáng kiến hệ sinh thái. Điều này nhằm đảm bảo hệ sinh thái tập trung vào một phân khúc thích hợp và mang lại lợi nhuận, đồng thời, tận dụng cơ sở hạ tầng cần thiết sẵn có (hoặc có thể được xây dựng).

Văn hóa khởi nghiệp địa phương, trình độ học vấn, chính sách của thành phố và tiểu bang, điều kiện về thuế và nhiều yếu tố khác đều có thể ảnh hưởng đến sự thành công của hệ sinh thái khởi nghiệp. Ngay cả việc tiếp cận các dịch vụ pháp lý và tư vấn, không gian văn phòng và tốc độ internet cũng có thể quyết định khả năng thu hút các công ty khởi nghiệp và nhân viên kỹ thuật số.

2. Đặt mục tiêu

Mục tiêu cần được xác định dựa trên nhu cầu và tiềm năng của cộng đồng địa phương. Trong ví dụ trên về Hy Lạp, nước này đang nỗ lực thu hút những người du mục kỹ thuật số, vì quốc gia này cung cấp chất lượng sống cao với mức chi phí hợp lý. Mặt khác, Digital Hub của Ireland tập trung chủ yếu vào việc xây dựng các công ty công nghệ, để nâng cao hơn nữa mức độ nhận diện của họ trong lĩnh vực

công nghệ.

Khi nhiều trung tâm kỹ thuật số bắt đầu xuất hiện, việc phân chia thị trường ngách ngày càng trở nên quan trọng, thu hút các công ty phù hợp và đảm bảo tác động kinh tế lâu dài.

3. Đảm bảo nguồn nhân tài

Nhân tài có thể được tìm kiếm tại địa phương thông qua các trường đại học, cao đẳng và các nhà cung cấp dịch vụ giáo dục. Hoặc, yếu tố này có thể bị thu hút từ mọi nơi trên thế giới khi có điều kiện thích hợp.

Để tạo ra nhân tài địa phương, các cơ sở giáo dục cần tập trung vào việc cải thiện cũng như xây dựng nhiều chương trình hơn cho các ngành nghề có nhu cầu cao. Các chương trình, khóa học khởi nghiệp được sử dụng để cung cấp những kỹ năng cần thiết và phát triển văn hóa khởi nghiệp trong sinh viên. Cơ hội việc làm sau đó có thể được tạo ra thông qua các chương trình đào tạo và tuyển dụng học nghề, đảm bảo nguồn lao động có trình độ ổn định cho tương lai.

4. Cung cấp khả năng tiếp cận nguồn vốn

Một môi trường phù hợp cho hệ sinh thái khởi nghiệp phải cung cấp cho người sáng lập khả năng tiếp cận nguồn tài trợ cần thiết. Các công ty đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần hoặc các khoản vay của chính phủ đóng vai trò khuyến khích các doanh nhân đưa doanh nghiệp của họ vào hệ sinh thái địa phương.

5. Đảm bảo cơ sở hạ tầng phù hợp

Không gian làm việc chung, thiết bị, nhà ở và phương tiện đi lại là những yếu tố cần có trong hệ sinh thái. Những điều này, cùng với nguồn lực thích hợp, mang đến cho các công ty khởi nghiệp cơ hội giảm thiểu chi phí, đồng thời, đảm bảo điều kiện sống và làm việc phù hợp cho nhân viên. Không gian văn phòng chia sẻ cũng góp phần thúc đẩy sự hợp tác và sáng tạo.



6. Cung cấp quyền truy cập vào hỗ trợ

Sự sẵn có của các chương trình hỗ trợ như vườn ươm, tổ chức tăng tốc, nhóm cố vấn cũng như các nhà cung cấp dịch vụ góp phần tạo ra một hệ sinh thái ổn định và phát triển mạnh mẽ. Ngoài ra, mạng lưới khởi nghiệp được xây dựng bên trong, do đó, sự hỗ trợ của cộng đồng giúp củng cố mức độ ổn định.

Những sai lầm phổ biến cần tránh

- *Cố gắng nhân rộng một mô hình đã thành công ở nơi khác*

Đây được xem là một công thức dẫn đến sự thất bại. Để thúc đẩy sự thay đổi tích cực và bền vững, cộng đồng nên xây dựng các hệ thống phù hợp với môi trường của họ, cũng như tạo ra giá trị cao nhất trong môi trường cụ thể đó.

- *Không yêu cầu giúp đỡ*

Những người xây dựng hệ sinh thái có thể có nhiều kỹ năng, nhưng họ vẫn nên tham khảo ý kiến của các chuyên gia, cố vấn nhằm bổ sung kiến thức và kỹ năng. Nếu không có cái nhìn tổng thể, toàn bộ cấu trúc có thể sụp đổ.

- *Được thiết lập theo cách của bạn*

Một chiến lược và mục tiêu tổng thể là nền tảng tốt, nhưng thiếu sự linh hoạt sẽ là một sai lầm đắt giá. Đặc biệt là trong giai đoạn đầu hoạt động của một hệ sinh thái, việc thử nghiệm là điều cần thiết. Khi vượt qua nỗi sợ thất bại, các cấu trúc được thiết lập sẵn có thể cung cấp sự hỗ trợ để phục hồi và tìm kiếm, đánh giá những gì hoạt động hiệu quả nhất.

- *Bỏ qua những khó khăn về thể chế*

Việc tạo dựng hệ sinh thái là một nỗ lực lâu dài, thậm chí phải mất hàng thập kỷ để thiết lập một hệ thống ổn định và bền vững. Người sáng tạo nên chú ý đến các chính sách pháp lý và quy định hiện có và sắp tới, đặc biệt là những chính sách có thể ảnh hưởng đến môi trường khởi nghiệp.

Nhiều người đã cố gắng tái tạo hệ sinh thái Thung lũng Silicon với mức độ thành công khác nhau. Tuy nhiên, để thiết lập một hệ sinh thái khởi nghiệp thực sự có tác động lâu dài, cần phải tính đến một số yếu tố:

- Nhu cầu của cộng đồng địa phương

- Môi trường vật chất, xã hội và văn hóa



- Môi trường chính trị
- Chính sách kinh tế
- Sự sẵn có của các nguồn lực và tài năng

Trên thực tế, các trung tâm khởi nghiệp chính là động lực quan trọng cho sự đổi mới và thịnh vượng. Việc tạo ra các điều kiện phù hợp là yếu tố cần thiết để thu hút, giáo dục và nuôi dưỡng các cá nhân, công ty và tổ chức có tầm nhìn tương lai. Những điều kiện này cần được các nhà hoạch định chính sách, tổ chức, cộng đồng và cá nhân thiết lập ở cấp địa phương.

Hệ sinh thái địa phương tập trung vào việc thu hút công ty hoặc nhân viên. Để thu hút các công ty, các trung tâm nên chọn một phân khúc hẹp có khả năng tiếp cận khách hàng tốt và nguồn lực hoặc lao động rẻ. Trong khi đó, để thu hút nhân viên, hệ sinh thái có thể tận dụng các yếu tố chính như lối sống, múi giờ và độ tuổi làm. Bất kể trọng tâm của hệ sinh thái mới nổi là gì, cơ sở hạ tầng và khung pháp lý phù hợp đóng vai trò hết sức quan trọng. Đảm bảo người lao động có thể dễ dàng tiếp cận thị trường lao động và giảm thiểu thuế phải được xem là ưu tiên

hàng đầu.

Kết luận

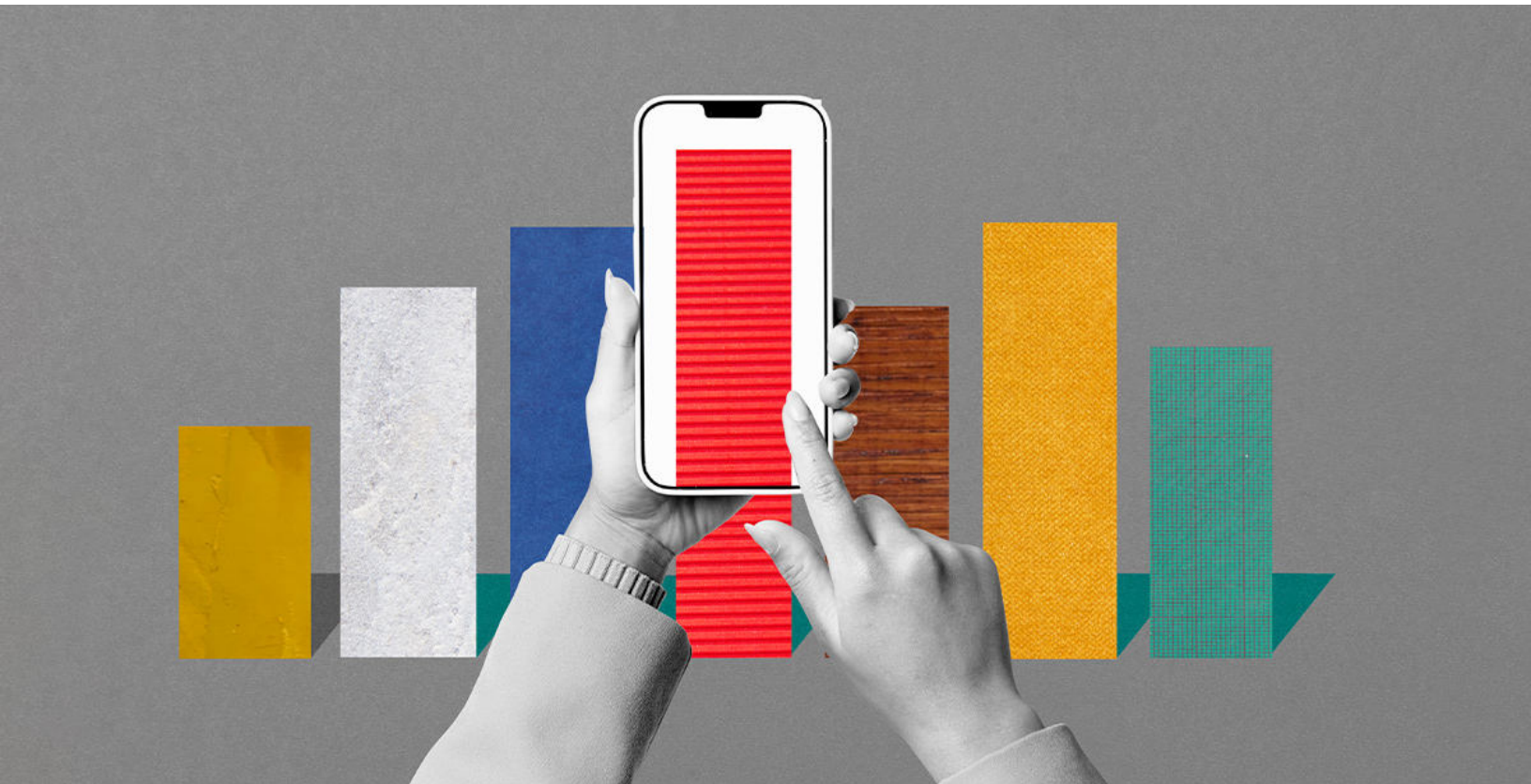
Các nhà sáng lập và nhà đầu tư khởi nghiệp đã hoạt động trong môi trường đầy biến động trong một thời gian dài. Chính vì vậy, họ nhận ra rằng, hệ sinh thái khởi nghiệp là những cấu trúc rất cần thiết giúp cung cấp các mô hình kinh doanh cũng như hỗ trợ cần thiết để xây dựng các công ty phát triển mạnh.

Các nhà hoạch định chính sách cũng bắt đầu nhận ra rằng cần phải có những thay đổi mạnh mẽ để phục hồi cả nền kinh tế địa phương và toàn cầu. Các cộng đồng khởi nghiệp chuyên biệt ở cấp địa phương có thể kết nối những người chơi chủ chốt và kết hợp các chiến thuật thành công nhất để tạo ra giá trị cho các thành phố và quốc gia.

Ở cấp độ vĩ mô, mục tiêu của hệ sinh thái khởi nghiệp là kết nối và sắp xếp lại các doanh nghiệp với nền kinh tế và xã hội, đồng thời, đảm bảo sự ổn định và tiến bộ trong tương lai./.

Khánh Linh

(theo <https://emerginghumanity.com/learn-build-strong-startup-ecosystems>)



CÔNG CỤ KỸ THUẬT SỐ LÀM BIẾN ĐỔI VĂN HÓA BÁN HÀNG B2B

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

Khi nói đến việc tiếp cận khách hàng doanh nghiệp, các kênh kỹ thuật số có nhiều lợi thế khác biệt - đó là chi phí thấp, phạm vi tiếp cận cao, khả dụng 24/7 và có thể linh hoạt mở rộng quy mô nhanh chóng. Dễ dàng theo dõi và có thể cá nhân

hóa với dữ liệu và thuật toán phù hợp. Ấy vậy, trong khi doanh thu của các nhân viên bán hàng tăng vọt, thì doanh thu của các năng lực kỹ thuật số lại bằng không.

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

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

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

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

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

Khung xương sống kỹ thuật số

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

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

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



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

Thay đổi văn hóa và hệ thống bán hàng

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

Chắc chắn tồn tại những tiêu chuẩn cổ điển cho một nhân viên bán hàng thành công. Sự tò mò, đồng cảm, sự kiên trì, kiến thức về khách hàng và sản phẩm cũng như kỹ năng bán hàng là những yếu tố cần thiết. Những người mua có hiểu biết đang tìm kiếm nhiều thứ hơn là “các trang web và tài liệu

quảng cáo biết nói” và trang đặt hàng. Nhân viên bán hàng phải dự đoán nhu cầu của khách hàng, cộng tác, sử dụng các kênh kỹ thuật số và phân tích cũng như liên tục thích ứng với sự thay đổi.

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

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

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

Cuối cùng, mặc dù khả năng thích ứng luôn là một thuộc tính quan trọng đối với nhân viên bán hàng, nhưng giờ đây nó lại mang những khía cạnh mới. Các sản phẩm mới và phức tạp được hưởng lợi từ việc bán hàng trực tiếp. Khi kiến thức của người mua về những sản phẩm như vậy tăng lên, việc bán qua các kênh ảo và kỹ thuật số có thể là phương thức tốt nhất. Ngay cả trong cùng một chu kỳ bán hàng, lúc đầu, người ra quyết định có thể muốn gặp trực tiếp, kết nối qua các kênh ảo cho các bước mua hàng sau đó và sử dụng các kênh kỹ thuật số để mua hàng lặp lại. Việc tạo ra trải nghiệm khách hàng tích cực đòi hỏi nhân viên bán hàng phải đáp ứng được sự linh hoạt về kiến thức và sở thích của người mua. Đồng thời, người bán hàng phải quản lý bất kỳ xích mích nào có thể xảy ra khi nhân viên bán hàng phải từ bỏ một số quyền kiểm soát các mối quan hệ với khách hàng.

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

Khi được yêu cầu mô tả một nhân viên bán hàng thành công, câu trả lời có thể dự đoán được là “một người luôn đáp ứng hoặc vượt mục tiêu bán hàng”. Vâng, một nhân viên bán hàng thành công đạt được các mục tiêu bán hàng, tuy nhiên, điều đó không còn đủ nữa. Thành công ngày nay ưu tiên mang lại trải nghiệm khách hàng đặc biệt và giá trị cho người mua. Những nhân viên bán hàng giỏi nhất tận dụng

nhều nguồn lực khác nhau, bao gồm các chuyên gia, các kênh ảo và kỹ thuật số, để hiểu rõ hơn nhu cầu và sở thích của người mua, điều chỉnh các giải pháp mang lại giá trị chung và xây dựng mối quan hệ lâu dài dựa trên lòng tin và lòng trung thành.

Các kế hoạch ưu đãi bán hàng và thực tiễn quản lý bán hàng tập trung cao độ vào việc đạt được mục tiêu bán hàng và các ưu đãi cá nhân lớn. Điều này không phù hợp với định nghĩa mới về thành công trong bán hàng. Những người bán hàng phải bắt đầu tư duy lại về các kế hoạch hoa hồng bán hàng truyền thống trong khi chú trọng các phương pháp khác để chỉ đạo và thúc đẩy nhân viên bán hàng. Hy vọng các kế hoạch khuyến khích bán hàng trong tương lai sẽ giống các kế hoạch thưởng quản lý hơn, được thiết kế để khuyến khích mọi người làm việc cùng nhau để giúp công ty và khách hàng của công ty trở nên cạnh tranh và thịnh vượng hơn trong dài hạn. Các thước đo thành công của nhân viên bán hàng sẽ ít tập trung hơn vào kết quả cá nhân ngắn hạn (ví dụ: doanh số bán hàng theo quý trên lãnh thổ). Thay vào đó, các số liệu thành công về bán hàng sẽ phản ánh hiệu suất dài hạn của công ty và nhóm cũng như thành công của khách hàng.

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

Thích ứng với sự thay đổi liên tục

Tốc độ thay đổi chóng mặt đang đặt ra những yêu cầu mới đối với các tổ chức theo hướng bán hàng. Khách hàng ngày hôm nay sẽ là chuyên gia của ngày hôm nay. Sản phẩm của ngày

hôm qua sẽ lỗi thời vào ngày mai. Các công cụ kỹ thuật số đang trở nên thông minh hơn và hấp dẫn hơn. Nhu cầu hiện tại sẽ là để nhân viên bán hàng và kỹ thuật số cùng tồn tại và liên tục điều chỉnh lại vai trò của họ. Khách hàng cũng vậy.

Ba vai trò rất quan trọng đối với các tổ chức bán hàng để phát triển mạnh trong môi trường luôn thay đổi này, đó là: người quản lý bán hàng, người mở rộng ranh giới và nhóm trải nghiệm ban đầu.

Người quản lý nhân viên bán hàng. Vai trò cốt lõi của họ là lãnh đạo, huấn luyện, thúc đẩy và quản lý nhân viên bán hàng của họ. Với việc bán hàng phức tạp, người quản lý bán hàng cũng tham gia với khách hàng. Giờ đây, với sự kết hợp của các kênh kỹ thuật số, các nhà quản lý bán hàng đóng góp vào trải nghiệm của khách hàng theo những cách mới, bao gồm bằng cách điều phối các kênh bán hàng kỹ thuật số và cá nhân, khuyến khích cộng tác của nhóm bán hàng và hỗ trợ nhân viên bán hàng sử dụng dữ liệu và công nghệ để mang lại giá trị cho khách hàng. Hơn nữa, các nhà quản lý là tác nhân chính để truyền bá sự thay đổi. Khi các nhà quản lý hỗ trợ việc chuyển đổi nhân viên bán hàng của họ, các nhà quản lý cũng sẽ cần phải nắm bắt một vai trò và tư duy mới. Đối với những nhà quản lý lớn lên trong môi trường chuyển giao trách nhiệm từ trên xuống hoặc bản thân họ còn do dự về kỹ thuật số, thì đây là một sự thay đổi lớn về vai trò.

Người mở rộng ranh giới. Nhiệm vụ kiến trúc và phát triển mối quan hệ giữa các kênh kỹ thuật số và nhân viên bán hàng không hề đơn giản. Những người hiểu cả bán hàng cá nhân và công nghệ - được gọi là người mở rộng ranh giới, có vai trò quan trọng trong việc giúp các tổ chức bán hàng định hướng hành trình. Thực hiện kém những nỗ lực như vậy có thể nhanh chóng biến thành lý thuyết suông.

Đội trải nghiệm ban đầu. Với tốc độ thay đổi nhanh chóng ngày nay, luôn có điều gì đó mới mẻ để thử nghiệm hoặc thích nghi. Các tổ chức bán

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

Các công ty, như Microsoft, giao dịch với khách hàng và các giao dịch thuộc mọi quy mô. Các kênh bán hàng được sử dụng có thể bao gồm từ các trang web tự phục vụ đến bán hàng nội bộ, bán hàng tại hiện trường, với các nhóm tài khoản chính dành cho những khách hàng lớn nhất. Các công ty khác sử dụng một số hoặc tất cả các kênh này.

Việc triển khai hệ thống bán hàng cần thiết và thay đổi văn hóa là dễ dàng nhất với những nhân viên bán hàng nội bộ đã quen với việc sử dụng kỹ thuật số để hướng dẫn cuộc trò chuyện với khách hàng. Người quản lý tài khoản chính (KAM) và nhóm của họ cũng có xu hướng thực hiện những thay đổi này một cách nhanh chóng, vì KAM đã sắp xếp các nguồn lực và kiểm soát chặt chẽ các mối quan hệ khách hàng. Những thách thức và gián đoạn khó khăn hơn dành cho những người bán hàng ở cấp trung gian, những người có thể cảm thấy họ đang mất quyền lực đối với các kênh kỹ thuật số. Những người bán hàng giành chiến thắng sẽ là những người di chuyển nhanh hơn đối thủ cạnh tranh của họ để phá vỡ các rào cản nhằm tạo ra trải nghiệm hấp dẫn cho khách hàng./.

Phuong Anh

(Theo Harvard Business Review)