



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 43.2021



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 TECHFEST Vietnam 2021 - Điềm lại các sự kiện nổi bật tuần qua
- 02 Làng Sáng chế và Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo chính thức ra mắt tại TECHFEST 2021
- 03 45 công trình khoa học được trao giải thưởng sáng tạo khoa học công nghệ Việt Nam năm 2020
- 04 Techfest Connect 2021: đánh thức nội lực, đam mê của các startup

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Startup với thành phố thông minh và công nghệ bất động sản (Phần 2)
- 06 Một số nền tảng đổi mới sáng tạo mở thành công trên thế giới và Việt Nam

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các nhà bán lẻ Trung Quốc tái định hình thói quen mua sắm của khách hàng (Phần 1)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

TECHFEST VIETNAM 2021 - ĐIỂM LẠI CÁC SỰ KIỆN NỔI BẬT TUẦN QUA

Techfest.vn - Nằm trong khuôn khổ chuỗi hoạt động của TECHFEST 2021, tuần qua (8/11 - 15/11), các làng công nghệ đã triển khai tổ chức các buổi tọa đàm, hội thảo trực tuyến,.. với sự tham gia của các diễn giả, chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực các khác nhau đã mang đến những chia sẻ, phân tích và kiến thức hữu ích, thu hút đông đảo sự quan tâm và theo dõi.

1. Talkshow “Fintech bắt động sản - thay đổi cuộc chơi?” (10/11/2021)



Sự kiện do Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản tổ chức với sự tham gia của hai đồng Trưởng làng là ông Nguyễn Tấn Phong - Chairman Moonka và Moderator và bà Bích Ngọc - Founder Sen Vàng Group. Cơ hội về Fintech trong lĩnh vực bất động sản là rất nhiều, giá trị thanh toán các giao dịch mua bán bất động sản lên đến hàng triệu tỉ đồng mỗi năm. Các hoạt động cho vay ngang hàng, tín dụng bắc cầu trong bất động sản gần như chưa có tổ chức nào triển khai. Nếu một cơ chế cho phép những người có một triệu đồng cũng có thể đầu tư vào bất động sản, thị trường sẽ rất sôi động. Khả năng định giá chính xác bất động sản cho phép thiết lập tiêu chuẩn cho thị trường và đem lại những mô hình kinh doanh mới. Việc chứng khoán hoá bất động sản có thể đưa nguồn vốn hàng trăm tỉ đô la vào phát triển các lĩnh vực khác của nền kinh tế. Rất nhiều cơ hội đang chờ đợi nếu chúng ta biết cách khai thác và nhà nước có hướng dẫn về pháp lý với những lĩnh vực chưa có quy định rõ ràng.

Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/1099206094160734>

2. Hội thảo “Đúng người - Đúng việc - Đúng giá trị” (13/11/2021)

Hội thảo “Đúng người - Đúng việc - Đúng giá trị” do Làng Sinh viên và Tuổi trẻ Khởi nghiệp (STK) phối hợp Trường Đại học Công nghệ GTVT tổ chức với mục đích mang đến định hướng đúng đắn và các giải pháp cho vấn đề ‘sinh viên cần phải làm gì để doanh nghiệp tuyển được đúng người, các bạn trẻ tìm được đúng việc - và cộng hưởng thành sự hợp tác đúng giá trị?’. Qua đó, các bạn sinh viên và doanh nghiệp sẽ có những nhìn nhận và đưa ra quyết định để tận dụng và phát huy tối đa các nguồn nhân lực đang có.



Sinh viên chọn “Đúng việc” mang lại hiệu quả cao trong công việc, tiết kiệm thời gian và chi phí của bản thân trong quá trình tìm việc. Doanh nghiệp chọn “Đúng người” sẽ giúp các công việc được thực hiện hiệu quả nhất, và bổ trợ cho nhau trong việc thực hiện, sáng tạo và cải tiến. Bên cạnh đó, mối quan hệ giữa Nhà trường - Sinh viên/ Thế hệ trẻ - Doanh nghiệp sẽ tạo ra “Đúng giá trị gắn kết”./.

Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/213865054207524>

NHỮNG SỰ KIỆN SẼ DIỄN RA TRONG TUẦN TỚI

1. Hội thảo: DIGITAL PLATFORM STRATEGIES - START TO GROW!

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Nền tảng và Hạ tầng
- ▶ Thời gian: ngày 16/11/2021
- ▶ Hình thức: Zoom Webinar

2. Hội thảo: Phát triển Thị trường Thương mại điện tử cho Doanh nghiệp - trong bối cảnh chuyển đổi số và bứt phá sau đại dịch COVID-19

- ▶ Đơn vị tổ chức: Báo công thương - Bộ Công thương
- ▶ Thời gian: ngày 17/11/2021
- ▶ Hình thức: trực tiếp: Hội trường Bộ Công Thương, 23 Ngô Quyền

Trực tuyến: qua nền tảng room và livestream trên fanpage Báo Công Thương và Techfest.

3. Hội thảo: “Xu hướng nghiên cứu và thiết kế quy hoạch đô thị 2022 - “Kiến trúc xanh sinh viên Việt Nam 2021”

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản
- ▶ Thời gian: ngày 19/11/2021
- ▶ Hình thức: trực tuyến trên fanpage Techfest

4. Hội thảo: Kết nối sản phẩm của Startup vào siêu thị và kênh phân phối hiện đại

- ▶ Đơn vị tổ chức: Báo công thương - Bộ Công thương
- ▶ Thời gian: ngày 18/11/2021
- ▶ Hình thức: trực tuyến trên fanpage Techfest

5. Hội thảo: Kết nối nguồn lực: “Doanh nghiệp - tài năng”

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Sinh viên và Tuổi trẻ khởi nghiệp
- ▶ Thời gian: ngày 18/11/2021
- ▶ Hình thức: trực tuyến trên fanpage Techfest

6. Hội thảo: Xu hướng đầu tư cho startup tại thị trường Việt Nam trong giai đoạn mới

- ▶ Đơn vị tổ chức: Ban Kết nối đầu tư
- ▶ Thời gian: ngày 18/11/2021
- ▶ Hình thức: trực tuyến trên fanpage Techfest

7. Sự kiện kết nối thị trường Vietnam ChangeMaker Challenge 2021

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng dịch vụ hỗ trợ và kết nối cộng đồng
- ▶ Thời gian: ngày 21/11/2021
- ▶ Hình thức: trực tuyến trên fanpage Techfest

Theo dõi chi tiết thông tin các sự kiện tại: **techfest.vn**.

Thông tin liên hệ: Hotline: +84336138156 (Ms. Quỳnh Trang)

Email: infor@techfest.vn; Website: techfest.vn

LÀNG SÁNG CHẾ VÀ DOANH NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CHÍNH THỨC RA MẮT TẠI TECHFEST 2021

Most.gov.vn - Mang đến thông điệp vô cùng ý nghĩa: “Đổi mới sáng tạo, chấp cánh tương lai”, Làng Sáng chế và Doanh nghiệp đổi mới sáng tạo đã chính thức ra mắt trong khuôn khổ TECHFEST 2021.



Dưới sự chỉ đạo của Hội Sáng chế Việt Nam và Ban Tổ chức TECHFEST 2021, Làng Sáng chế và Doanh nghiệp đổi mới sáng tạo đã chính thức ra mắt với mục tiêu thúc đẩy phát triển các hoạt động đổi mới sáng tạo, sáng chế để tạo ra giá trị hữu ích cho cuộc sống, nâng cao hình ảnh, vị thế của đất nước; xây dựng, hình thành và phát triển văn hóa sở hữu trí tuệ; gắn quyền sở hữu trí tuệ với các hoạt động đổi mới sáng tạo, nghiên cứu phát triển, sản xuất kinh doanh để nâng cao sức cạnh tranh cho doanh nghiệp, phục vụ phát triển kinh tế xã hội.

Bên cạnh đó, Làng còn kết nối giữa các nhà sáng chế, các tổ chức nghiên cứu với doanh nghiệp, nhà đầu tư, chuyên gia và các chủ thể trong hệ sinh thái khởi nghiệp để tạo ra mạng lưới liên kết nhằm phát triển các hoạt động khai thác, ứng dụng, thương mại hóa các sáng chế, công nghệ và tài sản trí tuệ mới.

Các hoạt động chính của Làng Sáng chế và Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo bao gồm: tổ chức cuộc thi, giải thưởng về “Giải pháp thương mại hóa sáng chế” và vinh danh danh hiệu “Ngôi sao sáng chế IPSTAR 2021”; hội thảo về “Thách thức trong quá trình thương mại hóa sáng chế, công nghệ và các tài sản trí tuệ tại doanh nghiệp” và “Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dựa trên sáng chế, công nghệ và tài sản trí tuệ”; tổ chức các buổi tập huấn, đào tạo kiến thức, kỹ năng cho doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cho các Làng khởi nghiệp khác về sở hữu trí tuệ, thương hiệu; khai thác sáng chế, công nghệ phục vụ định hướng nghiên cứu, sản xuất kinh doanh; khởi nghiệp dựa trên sáng chế, công nghệ và tài sản trí tuệ;... Tổ chức trưng bày, triển lãm nhằm quảng bá các sáng chế, công nghệ mới; các sản phẩm từ các nhà sáng chế, doanh nghiệp đổi mới sáng tạo; phát triển kết nối đầu tư, liên kết các Làng công nghệ; hợp tác quốc tế...

Trước bối cảnh đại dịch COVID-19 vẫn còn diễn biến phức tạp trên khắp các tỉnh thành cả nước, những thành tựu từ khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo càng trở nên quan trọng và là đòn bẩy, động lực chấp cánh cho Việt Nam phát triển mạnh mẽ. Vì thế, thông điệp mà Làng Sáng chế và Doanh nghiệp đổi mới sáng tạo mang đến trong TECHFEST 2021 là “Đổi mới sáng tạo, chấp cánh tương lai”. Đổi mới sáng tạo là cánh cửa mở ra sự phát triển mạnh mẽ, có tính đột phá cho doanh nghiệp và đất nước; còn quyền sở hữu trí tuệ, bằng độc quyền sáng chế sẽ là chìa khóa để doanh nghiệp và đất nước mở cánh cửa để phát triển một cách bền vững./.



45 CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐƯỢC TRAO GIẢI THƯỞNG SÁNG TẠO KHOA HỌC CÔNG NGHỆ VIỆT NAM NĂM 2020

Most.gov.vn - Tối 10/11, tại Hà Nội, Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam phối hợp với Bộ Khoa học và công nghệ, Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam, Trung ương Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh tổ chức tổng kết và trao Giải thưởng sáng tạo khoa học công nghệ Việt Nam (VIFOTEC), Giải thưởng WIPO năm 2020.

Giải thưởng Sáng tạo khoa học công nghệ Việt Nam được tổ chức nhằm tôn vinh các nhà khoa học, các nhà công nghệ đã có những công trình có giá trị khoa học, kinh tế-xã hội lớn, đã và đang được áp dụng có hiệu quả tại Việt Nam, góp phần thúc đẩy sản xuất của các doanh nghiệp, nâng cao năng suất, chất lượng, hạ giá thành sản phẩm, thay thế nhập khẩu, tiết kiệm ngoại tệ cho đất nước.

Phát biểu tại lễ trao giải, đồng chí Đỗ Văn

Chiến, Bí thư Trung ương Đảng, Chủ tịch Ủy ban Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam chúc mừng các nhà khoa học, các tác giả có công trình sáng tạo đoạt Giải thưởng, và kỳ vọng những nghiên cứu, sáng tạo của các công trình này sẽ được ứng dụng trong thực tiễn, tạo ra nhiều sản phẩm có giá trị, góp phần đẩy mạnh phát triển kinh tế-xã hội, bảo đảm quốc phòng an ninh; thực hiện thắng lợi Nghị quyết Đại hội toàn quốc lần thứ XIII của Đảng.

Đồng chí đề nghị Liên hiệp Các hội Khoa học Kỹ thuật Việt Nam, các bộ, ban, ngành, cơ quan, đơn vị tiếp tục nghiên cứu, quán triệt sâu sắc hơn nữa Nghị quyết Đại hội lần thứ 13 của Đảng, Nghị quyết số 27-NQ/TW của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa X về xây dựng đội ngũ trí thức trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Nghị quyết số 20-NQ/TW của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XI về phát triển khoa học và công nghệ phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa trong điều kiện kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập quốc tế.

Tại buổi lễ, Ban tổ chức đã trao giải thưởng cho 45 công trình, bao gồm: 5 giải nhất, 11 giải nhì, 13 giải ba, 16 giải khuyến khích. Ngoài ra, Ban tổ chức Giải thưởng quyết định khen thưởng cho 11 đơn vị và 12 cá nhân có thành tích xuất sắc trong việc tuyên

truyền, phổ biến giải thưởng.

Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam tặng Bằng lao động sáng tạo cho 35 tác giả và đồng tác giả của các công trình đoạt giải nhất, nhì, ba.

Trung ương Đoàn thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh tặng Huy hiệu Tuổi trẻ sáng tạo cho 2 tác giả của công trình đoạt giải Nhất và bằng khen cho 22 tác giả của các công trình đoạt giải Nhì và Ba đang tuổi thanh niên.

Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới trao giải WIPO cho một công trình xuất sắc thuộc lĩnh vực vật liệu: "Áp dụng công nghệ nghiền siêu mịn trong sản xuất gạch ốp lát Cotto chất lượng cao".

Cũng tại buổi lễ, đồng chí Huỳnh Thành Đạt, Ủy viên Trung ương Đảng, Bộ trưởng Khoa học và công nghệ phát động giải thưởng Sáng tạo khoa học công nghệ Việt Nam năm 2021./.

Năm công trình đoạt giải nhất:

- Công trình "*Nghiên cứu, thiết kế, chế tạo thiết bị mô phỏng huấn luyện kíp chiến đấu cabin YHK của Đài điều khiển tên lửa phòng không S125 - 2TM*" của nhóm tác giả Thiếu tá, ThS. Chu Văn Hiệp; Trung tá, TS. Phạm Đức Thỏa, Nguyễn Xuân Thiện, Võ Hồng Thắng và các cộng sự, Viện tên lửa, Viện khoa học và công nghệ quân sự, Bộ Quốc phòng.

- Công trình "*Tổ hợp lai các giống gà nội (MD1.BĐ; MD2.BĐ; MD3.BĐ)*" của tác giả Lê Văn Dư, Công ty TNHH giống gia cầm Minh Dư, tỉnh Bình Định.

- Công trình "*Tận dụng đất cứng, đất tầng phủ để sản xuất ngói chất lượng cao*" của nhóm tác giả: Anh hùng lao động, TS. Nguyễn Quang Mâu; ThS. Nguyễn Quang Toàn; ThS. Nguyễn Duy Tấn, Công ty CP Gạch ngói Đất Việt, tỉnh Quảng Ninh.

- Công trình "*Nghiên cứu phát triển trạm sạc nhanh cho xe ô tô điện theo tiêu chuẩn chademo, nhằm thúc đẩy, khuyến khích việc sử dụng ô tô điện tại Việt Nam*" của nhóm tác giả: kỹ sư Trần Dũng, kỹ sư Bùi Phúc Chính; kỹ sư Đinh Huy Vũ, Hà Đức Tường Quân, Lê Quang Vương, Trung tâm sản xuất thiết bị điện, điện tử, Điện lực miền trung.

- Công trình "*Áp dụng công nghệ nghiền siêu mịn trong sản xuất gạch ốp lát Cotto chất lượng cao*" của nhóm tác giả: Anh hùng lao động TS. Nguyễn Quang Mâu; ThS. Đồng Đức Chính; kỹ sư Trần Văn Tuấn, Công ty CP Gốm Đất Việt - Đông Triều.

9 tác giả là chủ nhiệm và đồng chủ nhiệm của 5 công trình đoạt giải nhất đã được trao Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ.

TECHFEST CONNECT 2021 "MỞ ĐƯỜNG" CHO STARTUP PHÁT TRIỂN



BÀ NGUYỄN PHƯƠNG DUNG
Đồng sáng lập,
CEO của Dino Ed học



BÀ KHÚC HỒNG NGA
Sáng lập Nhóm mentor
huấn luyện kinh doanh
thực chiến (GSS)



ÔNG PHẠM HUY
Sáng lập dự án BGLASS
- Kinh thông minh
cho người khiếm thị



BÀ NẬM TRÀ
CEO Công ty Cổ phần
Tập đoàn đầu tư HQH



TS. BUI THI THANH HUONG
Đại diện dự án SSR
- Mạng xã hội tái tuần hoàn
rác thải thông minh



ÔNG NGUYỄN THẾ BẢO
Giám đốc điều hành
Công ty công nghệ
và giáo dục Baselive



TS. NGUYỄN THỊ HỒNG GẤM
Trưởng Nhóm
dự án Serum Trầm hương Việt



ÔNG NGUYỄN QUANG THẢO
Phó Viện trưởng
Viện Công nghệ GFS,
Tập đoàn GFS

TECHFEST CONNECT 2021: ĐÁNH THỨC NỘI LỰC, ĐAM MÊ CỦA CÁC STARTUP

Most.gov.vn - Trải qua một hành trình dài từ khi được chọn lọc từ các dự án của hơn 20 trường đại học và cao đẳng trên cả nước đến khi vượt qua các vòng huấn luyện nghiêm túc và sát sao bởi các mentor, các nhóm dự án tham gia Techfest Connect 2021 thực sự đã tỏa sáng và thu hút được sự quan tâm của các nhà đầu tư...

Trên sân khấu Live Pitching - Techfest Connect 2021, một sự kiện được tổ chức nhằm giúp các dự án có thêm cơ hội kết nối, tìm được đối tác đồng hành, 4 trong 5 dự án đang ở giai đoạn ươm mầm tham dự đều huy động vốn thành công từ các quỹ đầu tư, doanh nghiệp và nhà đầu tư thiên thần với tổng số tiền đầu tư cam kết tại chương trình đạt hơn 92.000 USD. Trong đó, một dự án tham gia để tìm đối tác đồng hành phát triển cũng đã đạt được mục tiêu của mình.

Một trong những dự án nhận được số vốn đầu tư lớn nhất thuộc về đội Serum Trầm hương Việt. Tin

tưởng vào tiềm năng cũng như tính ưu việt của sản phẩm, nhà đầu tư Công ty cổ phần Tập đoàn đầu tư HQH đã quyết định đầu tư số vốn lên tới cả tỷ đồng cho dự án này. Trước sự chứng kiến của luật sư, hai bên đã cùng nhắc lại các điểm cơ bản về thỏa thuận đầu tư và tiến hành ký kết hợp đồng nguyên tắc.

Theo đại diện của Serum Trầm hương Việt, tham dự Techfest Connect 2021 lần này, dự án muốn kêu gọi 2,2 tỷ đồng, tương ứng với 10% cổ phần. Dự án này cũng kỳ vọng nhà đầu tư sẽ giải ngân trong một lần. Đáp lại, CEO Nậm Trà của Công ty HQH tuyên bố đầu tư cho dự án 1,1 tỷ đồng, tương đương với

5% cổ phần.

Nhà đầu tư kỳ vọng, startup sẽ có thêm nguồn lực để đẩy mạnh sản xuất trong bối cảnh Tết Nguyên Đán đã gần kề khi mà Serum Trầm hương Việt có thể trở thành một trong những sản phẩm chiến lược của HQH trong dịp lễ tết này. Bên cạnh Công ty HQH, dự án Serum Trầm hương Việt cũng có một nhà đầu tư đang quan tâm mua tiếp 5% cổ phần còn lại.

Nếu như Serum Trầm hương Việt nhanh chóng huy động được số vốn lớn từ nhà đầu tư thì dự án thu hút sự quan tâm của nhiều nhà đầu tư và đối tác thuộc về 3SR - Mạng xã hội tái tuần hoàn rác thải thông minh.

Sau phần pitching đầy thuyết phục của nhà sáng lập, dự án này đã huy động được số vốn 10.000 USD từ Quỹ SRI và có thêm hai nhà bao tiêu đầu ra là Công ty cổ phần Tân Hưng và Công ty cổ phần Tập đoàn ASA Việt Nam. Bản ghi nhớ khung về hợp tác toàn diện giữa 3SR và Tân Hưng quy định việc đổi giấy vụn thu gom từ các trường học hay ngoài cộng đồng lấy giấy vệ sinh, giấy A4 từ Công ty Tân Hưng.

Trong khi đó, ASA Việt Nam cũng đồng ý sẽ bao tiêu các sản phẩm của 3SR. Về phân bổ lợi nhuận, phụ lục hợp tác giữa hai bên nêu rõ lợi nhuận sẽ được tính đều theo giá trị thu về của từng hợp đồng các sản phẩm chuyên giao.

Các dự án tham gia Techfest Connect 2021 cũng ghi nhận sự quan tâm từ các nhà đầu tư và chuyên gia công nghệ quốc tế, trong đó nổi bật là Eagle Digital - Kính thông minh cho người khiếm thị. Dự án được đánh giá cao bởi ý tưởng sáng tạo, giàu tính nhân văn, hàm lượng công nghệ cao và nhiều tiềm năng cho đầu ra thương mại. Một nhà đầu tư Singapore đã đồng ý rót vốn 15.000 USD cho dự án kính thông minh này.

Các dự án tham gia chương trình không chỉ có được sự ủng hộ từ các quỹ hay tổ chức, doanh nghiệp mà còn thu hút được sự quan tâm của các nhà đầu tư thiên thần. Tin tưởng vào tiềm năng của

một nền tảng tổng hợp và phát sóng sự kiện qua công nghệ livestream trong tương lai, nhà đầu tư Lê Thị Lương đã quyết định rót vốn 500 triệu đồng cho Baselive. Theo quy định của Ban tổ chức, các nhà đầu tư cũng tiến hành đặt cọc 10% giá trị vốn góp ngay tại sự kiện.



Eagle Digital - Dự án Kính thông minh cho người khiếm thị được đánh giá cao bởi ý tưởng sáng tạo và hàm lượng công nghệ cao

Không giống như các dự án khác đang ở giai đoạn ươm mầm, Dino Đi học - một ứng dụng giải trí dành cho trẻ tiền tiểu học đang ở giai đoạn phát triển kinh doanh, tham gia Techfest Connect 2021 với tâm thế tìm đối tác đồng hành hỗ trợ. Sau khi tham gia thuyết trình, Dino Đi học đã tìm được đối tác đồng hành là ông Don Ngô, một nhà đầu tư đến từ Singapore nhằm giúp phát triển ở thị trường quốc tế.

Techfest Connect là chương trình kết nối đầu tư dành cho các startup tiềm năng được chọn lọc qua các cuộc thi của TECHFEST Vietnam. Chương trình được tổ chức bởi Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Bộ Khoa học và công nghệ), Tạp chí Kinh tế Việt Nam - VnEconomy phối hợp cùng Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia (NSSC) và Công ty Cổ phần đào tạo và xúc tiến đầu tư Global Startup Success (GSS) với sứ mệnh: “Truyền tải giá trị sáng tạo - Kết nối toàn cầu - Lan tỏa cộng đồng”./.

TECHFEST VIETNAM 2021



STARTUP VỚI THÀNH PHỐ THÔNG MINH VÀ CÔNG NGHỆ BẤT ĐỘNG SẢN (PHẦN 2)

Sau Fintech, đô thị thông minh và công nghệ bất động sản sẽ là làn sóng đầu tư khởi nghiệp tiếp theo ở Việt Nam. Hai thị trường mới nổi và đầy tiềm năng này hứa hẹn sẽ mang lại rất nhiều cơ hội cho các tập đoàn lớn cũng như các startup để đổi mới sáng tạo và tạo ra những bứt phá vượt trội. Trong khi các tập đoàn lớn xây dựng nền tảng cơ sở hạ tầng cho hệ sinh thái smartcity, những trụ cột còn lại là mảnh đất màu mỡ để các startup khai thác các ý tưởng khởi nghiệp. Startup có thể hợp tác với tập đoàn lớn hay sử dụng nền tảng mở của họ phát triển những ý tưởng của riêng mình để đưa sản phẩm dịch vụ vào cuộc sống một cách nhanh nhất và tự nhiên nhất. Đó là một trong những nội dung chính được trao đổi tại hội thảo “Startup với thành phố thông minh” do Làng Đô thị thông minh và Công nghệ bất động sản tổ chức trong khuôn khổ Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia 2021 (TECHFEST 2021).

Cơ hội nào cho startup trong lĩnh vực đô thị thông minh và công nghệ bất động sản

Khai thác các trụ cột của hệ sinh thái đô thị thông minh

Ông Dương Công Đức, Giám đốc Trung tâm Đô thị thông minh, Tổng Công ty Giải pháp doanh nghiệp

Viettel - một trong những doanh nghiệp lớn tiên phong trong lĩnh vực thúc đẩy chuyển đổi số ở Việt Nam - cho rằng đây là thời kỳ chín muồi của các công nghệ 4.0 như AI, Blockchain, phân tích xử lý dữ liệu lớn, v.v.. Đặc biệt trong quý III, với đợt bùng phát của đại dịch COVID-19, các hoạt động vận hành

quản trị của xã hội nói riêng và tất cả các hoạt động của đời sống nói chung đều thay đổi, việc ứng dụng chuyển đổi số, phát triển đô thị thông minh sẽ là lời giải quyết định cho những khó khăn, thách thức mà đại dịch mang lại.

Chính phủ đã ban hành những chiến lược, những bước đi rất vững chắc cho việc phát triển đô thị thông minh nói riêng cũng như thực hiện chương trình chuyển đổi số quốc gia. Đây là thời cơ để cho những startup cũng như toàn thể cộng đồng doanh nghiệp công nghệ Việt Nam phát triển sản phẩm, dịch vụ và không gian để triển khai trên phạm vi toàn quốc. Cụ thể, trong lĩnh vực đô thị thông minh, Đề án 950 là văn bản chiến lược tổng thể phát triển đô thị thông minh bền vững Việt Nam giai đoạn 2018-2025 và định hướng đến năm 2030 đã định hình 3 giai đoạn phát triển của đô thị thông minh. Giai đoạn đầu (đến năm 2020) là xây dựng thể chế, hành lang pháp lý cho triển khai cụ thể các khung kiến trúc, các bộ chỉ số đo lường, các chiến lược. Giai đoạn thứ hai (từ nay đến năm 2025) là giai đoạn vàng cho sự phát triển các bài toán về đô thị thông minh, các lời giải

công nghệ cho các bài toán liên quan đến quản trị vận hành đô thị, bài toán về giao thông, môi trường và các dịch vụ của đô thị thông minh. Giai đoạn 3 (2025-2030) sẽ hình thành các chuỗi đô thị thông minh trên toàn quốc, từng bước kết nối với các đô thị thông minh trong khu vực và thế giới.

Hệ sinh thái đô thị thông minh có rất nhiều nội dung, tuy nhiên, không một đơn vị nào, một doanh nghiệp nào có thể đảm nhiệm được tất cả các mảng của hệ sinh thái. Trong hệ sinh thái đó, những tập đoàn lớn như Viettel, FPT hay Bkav đều đã tập trung vào thế mạnh cốt lõi của mình để kiến tạo hạ tầng, xây dựng các nền tảng dùng chung, các nền tảng để triển khai đô thị thông minh. Tuy nhiên, sự phát triển của đô thị thông minh lại nằm ở các trụ cột liên quan đến cuộc sống thông minh, kinh tế thông minh, con người thông minh, chính phủ thông minh, di chuyển thông minh hay môi trường thông minh. Đây là khu vực cho cộng đồng doanh nghiệp nói chung mà cụ thể là các startup cùng chung tay kiến tạo nên hệ sinh thái đầy đủ và triển khai cho các đô thị thông minh ở Việt Nam.

Hình 1. Hệ sinh thái đô thị thông minh



Với thiết kế hệ sinh thái đô thị thông minh như vậy, các startup có 3 cơ hội. *Cơ hội thứ nhất* là xu hướng đổi mới sáng tạo mở, đó là sự kết hợp nguồn lực sáng tạo giữa các doanh nghiệp lớn và startup. Các doanh nghiệp lớn sẽ đầu tư về mặt hạ tầng và nền tảng chung nhưng không thể đủ nguồn lực để xây dựng đa dạng các bài toán của thành phố thông minh. Cơ hội đó dành cho các startup. *Cơ hội thứ hai* là dịch bệnh và nhu cầu xã hội. Đại dịch COVID-19 đã đặt ra nhiều bài toán mới như bài toán về khám chữa bệnh từ xa, đào tạo từ xa, thực hiện các dịch vụ công trực tuyến, v.v.. Hệ thống vận hành đô thị có rất nhiều bài toán về quản lý, vận hành hạ tầng đô thị, quản lý chiếu sáng điện v.v., rất nhiều bài toán đô thị cần cộng đồng doanh nghiệp cùng chung tay giải quyết. Đây có thể nói là nguồn tài nguyên vô tận cho các doanh nghiệp. *Cơ hội thứ ba* là chính sách và sự hỗ trợ của Chính phủ và tất cả các Bộ, ban ngành đối với startup. Đây là thời cơ rất thuận lợi cho cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam.

Hợp tác với FPT Smart home, FPT Telecom trong lĩnh vực smart building và smart home

FPT là tập đoàn có khá nhiều công ty thành viên trong đó FPT Telecom cung cấp kết nối Internet cho người dân và hộ gia đình. Ngoài ra, trên các hạ tầng Internet đó, FPT Telecom cung cấp các dịch vụ liên quan đến truyền hình và smart home. FPT Telecom cũng mong muốn kết nối được với hệ sinh thái xung quanh của các cộng đồng khởi nghiệp trong lĩnh vực smart township, smart building và smart home.

Về xu hướng thị trường, ông Lê Trọng Đức - Giám đốc FPT Smart home, FPT Telecom cho biết theo thống kê của Hootsuite, ở Việt Nam có hơn 2 triệu hộ gia đình có kết nối với các thiết bị nhà thông minh. Thị trường nhà thông minh bao gồm khá nhiều phân khúc và giá trị thị trường đạt khoảng 123 triệu USD. Trong phân khúc nhà thông minh có một số thiết bị liên quan đến an ninh, an toàn, thiết bị gia dụng thông minh, điện gia dụng. Trong lĩnh vực gia

dụng thông minh, nhiều doanh nghiệp lớn đang hoạt động khá tích cực như Sunhouse, Kangaroo hay các công ty nước ngoài như Samsung, LG, Apple, Google, v.v.. Một phân khúc khác cũng đang bắt đầu nổi lên liên quan đến an ninh, an toàn bao gồm cả thị trường camera. Các thiết bị âm thanh thông minh, loa thông minh, nhà thông minh bắt đầu chuyển đổi không sử dụng phần mềm mà sử dụng tương tác qua giọng nói. Ông Lê Trọng Đức cho biết chi phí lắp đặt các thiết bị thông minh chiếm khoảng 2% giá trị căn hộ là khá hợp lý vì vậy phân khúc chiếu sáng và các giải pháp tiết kiệm năng lượng trong nhà thông minh đang và sẽ phát triển rất nhanh trong thời gian tới.



Cũng theo thống kê của Hootsuite, tốc độ tăng trưởng của thị trường thiết bị nhà thông minh đang khá nhanh (54,4%). Các phân khúc khác cũng tăng nhanh như thị trường gia dụng thông minh (tăng 52,1%), thị trường điều khiển và kết nối thông minh (tăng 71,8%), thị trường thiết bị an ninh, an toàn thông minh (tăng 52,2%), thị trường thiết bị giải trí thông minh (tăng 46,8%), thị trường ánh sáng thông minh (tăng 55,4%) và thị trường quản lý năng lượng thông minh đều (tăng 67,2%). Điều này cho thấy một cách rõ ràng trong khoảng 2-3 năm nữa, các ngôi nhà thông minh sẽ dần thay thế cho các ngôi nhà thông thường. Phân khúc nhà thông minh sẽ phát triển mạnh trong thời gian tới. Đây là cơ hội cho các startup trong lĩnh vực này.

Hình 2. Tổng quan thị trường thiết bị nhà thông minh của Việt Nam, tháng 1/2021



Đón đầu xu thế này, FPT là một trong những tập đoàn lớn đi đầu trong các giải pháp nhà thông minh và đang mời gọi các startup cùng hợp tác phát triển sản phẩm và dịch vụ trong lĩnh vực này. FPT không chỉ cung cấp hạ tầng kết nối sẵn cho các doanh nghiệp bên ngoài mà còn kết nối sẵn vào một hệ sinh thái đã sẵn sàng trên thế giới thông qua hợp tác chiến lược với Google trong việc cung cấp giải pháp nhà thông minh bằng tiếng Việt. Các thiết bị trước đây phải điều khiển thông qua giọng nói tiếng Anh thì nay đã có thể điều khiển bằng tiếng Việt. Đây là một trong những yếu tố giúp cho hệ sinh thái nhà thông minh phát triển và tăng trưởng với tốc độ nhanh hơn.

Cùng với đó, FPT đang nỗ lực để chuyển đổi số cuộc sống hàng ngày theo cách rất tự nhiên. Thay vì phải đứng lên để bật tắt công tắc như trước đây, người dùng có thể ngồi một chỗ mà vẫn bật tắt được đèn hay máy lạnh bằng giọng nói. Đó là những trải nghiệm cung cấp thêm khả năng điều khiển nhà

thông minh một cách thuận tiện hơn. FPT đang triển khai chiếu sáng thông minh, điều hòa thông minh, camera thông minh bằng những giải pháp đi vào cuộc sống một cách rất tự nhiên. Bình nước nóng tự bật tắt theo múi giờ giúp tiết kiệm năng lượng tự nhiên, buổi sáng ánh đèn trong nhà sẽ sáng trắng hơn, buổi tối ánh sáng vàng hơn giúp bảo vệ mắt trong môi trường ánh sáng nhân tạo là một trong những giải pháp FPT đang phối hợp với các đơn vị trong và ngoài nước và các startup phát triển.

Lộ trình của FPT trải dài qua 4 bước, trong đó *Bước 1*, đưa các sản phẩm nhà thông minh vào cuộc sống. *Bước 2*, học được các thói quen bật tắt thiết bị để đưa ra những gợi ý tiết kiệm năng lượng tốt nhất. *Bước 3*, mở rộng thiết bị thông minh kết nối với các dịch vụ và tiện ích của khu dân cư chứ không chỉ bó hẹp trong phạm vi ngôi nhà. *Bước 4*, kết nối các đô thị thông minh, toà nhà thông minh với các căn hộ thông minh để người dân có thể sử dụng dịch vụ một cách thuận tiện nhất.

Hình 3. Các thiết bị được điều khiển bằng giọng nói tiếng Việt của FPT



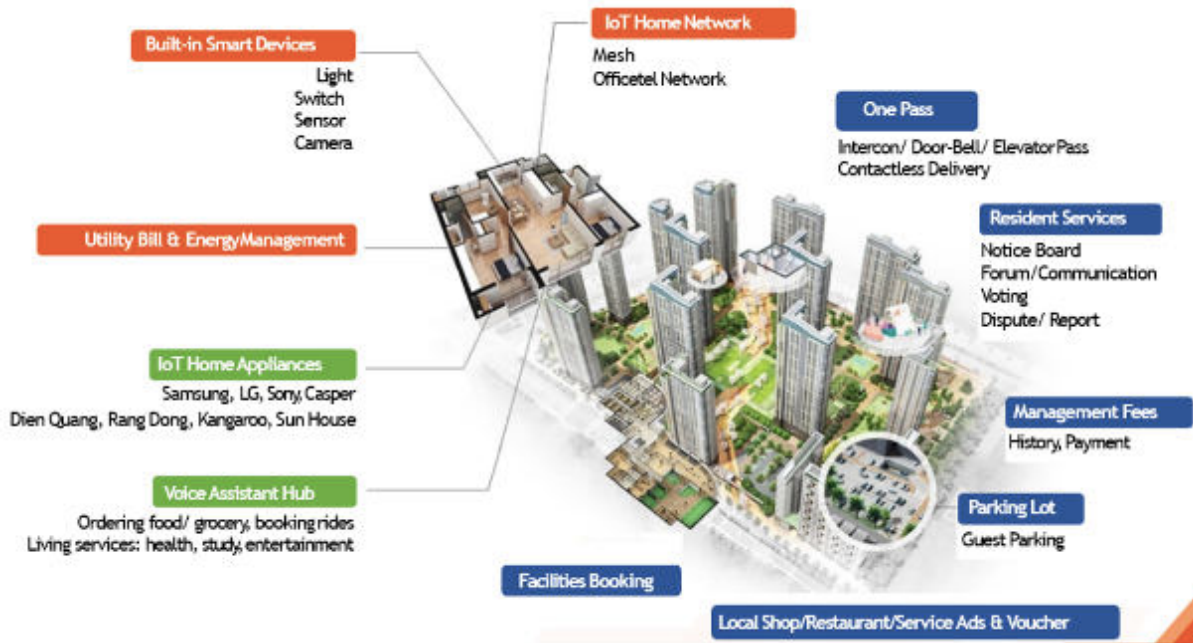
Hiện tại, FPT đang ở bước 1 và 2. Các bước màu cam (Hình 5) là bước FPT đang nỗ lực hoàn thiện, đó là cung cấp các dịch vụ Internet, dịch vụ nhà thông minh cơ bản, công tắc, ánh sáng, cảm biến, chuyển động, cửa ra vào thông minh, camera thông minh và kết nối với đồng hồ đo điện năng thông minh để kiểm soát điện gia đình. FPT đang

tiếp tục triển khai sang các bước màu xanh lá đó là kết nối với các dịch vụ ở bên ngoài, các đối tác trong và ngoài nước. Bước màu xanh dương là bước FPT kỳ vọng trong 2022 sẽ kết nối nhà thông minh với khu dân cư và dịch vụ hệ sinh thái xung quanh, ví dụ, khách hàng có thể ngồi nhà và đặt đồ ăn trực tiếp thông qua hệ sinh thái nhà thông minh của FPT.

Hình 4. Lộ trình phát triển lĩnh vực nhà thông minh của FPT



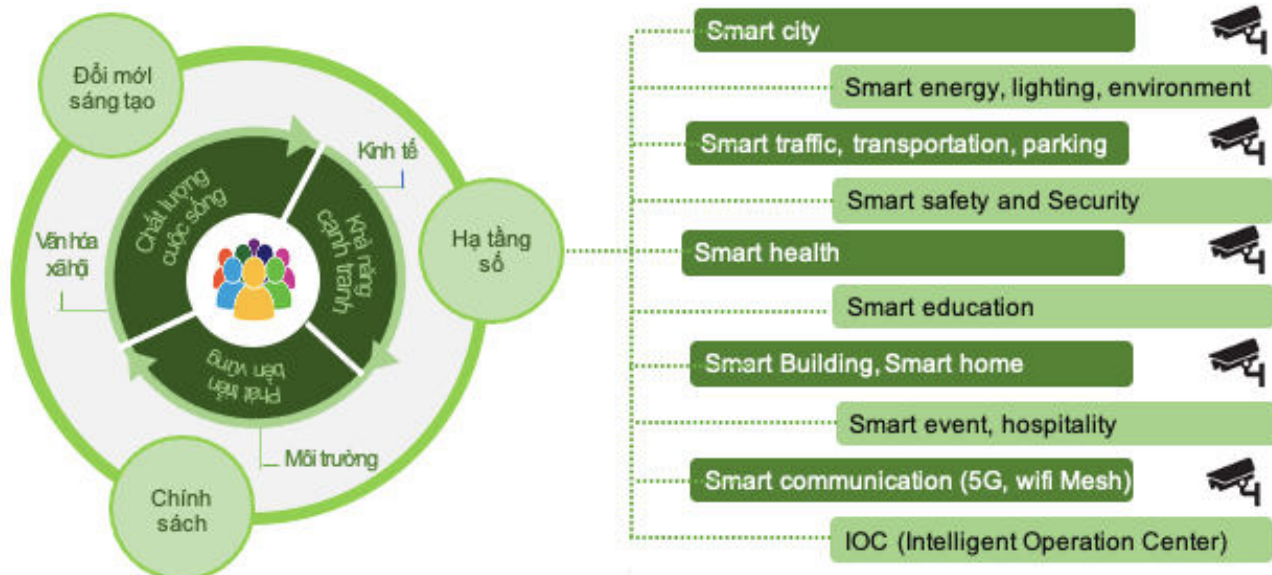
Hình 5. Mô hình cuộc sống thông minh của FPT



Hình 5 là bức tranh tổng thể FPT kỳ vọng cung cấp ra thị trường và cung cấp đề xuất hợp tác với các startup và hy vọng các startup có thể xem đây là một phần kết nối để có thể bán các sản phẩm của mình vào hệ sinh thái của FPT. Đây cũng là một

trong những cơ hội để các startup lựa chọn do FPT đang sở hữu hơn 3 triệu hộ gia đình ở toàn Việt Nam và hệ sinh thái thiết bị phần mềm trên di động với trên 50 triệu khách hàng kết nối các dịch vụ nhà thông minh và giải trí của FPT.

Hình 6. Mô hình thành phố thông minh phát triển bền vững



Nền tảng AI view platform của Tập đoàn Công nghệ Bkav mở cho các startup



Một xu hướng mới nổi ở Việt Nam trong thời gian gần đây đó là các tỉnh thành, địa phương đều phát triển thành phố thông minh, các công ty bất động sản phát triển bất động sản thông minh hay khu đô thị thông minh. Ông Lê Quang Hiệp - Tổng Giám đốc Bkav Global, Tập đoàn Công nghệ Bkav - cho biết theo định nghĩa về mô hình thành phố thông minh trên thế giới, thành phố thông minh phải hướng đến đạt được 3 mục tiêu: mục tiêu kinh tế (tăng khả năng cạnh tranh so với các khu vực khác); mục tiêu môi trường (đảm bảo phát triển bền vững khu vực); và mục tiêu văn hóa xã hội (mang lại chất lượng cuộc sống cho người dân). Ba mục tiêu này chịu tác động của chính sách của nhà nước, đổi mới sáng tạo và hạ tầng số là các công nghệ như công nghệ thành phố thông minh, năng lượng, chiếu sáng, môi trường thông minh, giáo dục thông minh, v.v.. Xuyên suốt tất cả những lĩnh vực này, camera đóng vai trò quan trọng trong những giải pháp công nghệ. Do đó, Bkav tập trung phát triển giải pháp camera AI để phục vụ cho các bài toán của mình và sẵn sàng mở để cộng đồng khởi nghiệp cùng tham gia phát triển.

Bkav hợp tác với Qualcomm để phát triển các sản phẩm camera AI với công nghệ phân tích AI tích hợp ngay trên camera (công nghệ phân tích AI tại biên). Sau hơn 1 năm bắt tay vào nghiên cứu và phát

triển sản phẩm, năm 2020, Bkav đã có các sản phẩm camera AI tung ra thị trường, trải khắp các phân khúc từ cao cấp đến trung cấp. Camera AI là sự kết hợp giữa camera giống như mắt người và AI giống như bộ não người. Nhờ công nghệ AI, camera AI View có thể “nhìn” và “suy nghĩ” tương tự con người.

Ngoài sản phẩm là phần cứng camera, Bkav đã phát triển 25 bài AI có thể chạy ngay trên camera, từ nhận diện khuôn mặt, phát hiện xâm nhập, biển số xe, phương tiện xe cộ, cháy khói, súng ống, v.v.. AI tại biên là xu hướng mới nhất trong lĩnh vực camera trên toàn thế giới và Bkav là một trong những nhà sản xuất đầu tiên tích hợp thành công AI vào camera giám sát.

Bên cạnh đó, Bkav còn cung cấp nền tảng AI camera hay “AI View Platform” mở cho cộng đồng startup cùng tham gia phát triển. Thay vì phải tự phát triển camera và AI vốn tốn rất nhiều thời gian, chi phí và nguồn lực, giờ đây các startup có thể sử dụng “AI View Platform” của Bkav để tập trung phát triển các ứng dụng mang tính sáng tạo để phục vụ cho các lĩnh vực cụ thể.

Có rất nhiều ứng dụng mà các startup có thể sáng tạo ra các giải pháp của chính mình, như nhận diện khách hàng, đóng mở barie tự động, chấm công nhân viên, quản lý nhân sự hay phát hiện tụ tập đông người, xe đi ngược chiều, vượt đèn đỏ, tắc đường, v.v.. Các startup có thể sáng tạo ra rất nhiều AI engine khác để tham gia vào lĩnh vực thành phố thông minh./.

Nguyễn Lê Hằng



OPEN Innovation



MỘT SỐ NỀN TẢNG ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ THÀNH CÔNG TRÊN THẾ GIỚI VÀ VIỆT NAM

Trong một thời đại thay đổi nhanh chóng và nhiều biến động như hiện nay, việc các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) chỉ dựa vào nguồn lực của chính mình để phát triển không còn phù hợp. Họ vừa cần phát huy sức mạnh nội tại vừa tìm đến sự hỗ trợ từ các nguồn lực bên ngoài. Trong đó, ĐMST mở và một hình thái của nó - nền tảng ĐMST mở là một giải pháp có tính hiệu quả cao, giúp các doanh nghiệp giải quyết các khó khăn. Nền tảng này không chỉ mang lại lợi ích trực tiếp mà còn hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST tiếp cận với những cơ hội làm việc, hợp tác mới trong hệ sinh thái.

Đổi mới sáng tạo mở

Giống như nhiều khái niệm khác, “ĐMST mở” (Open Innovation) là khái niệm không có tính chính xác tuyệt đối khi nó đang trong quá trình hình thành, đặc biệt là trong thời kỳ cách mạng công nghệ 4.0. Bắt đầu từ khái niệm của GS Henry Chesbrough, khi đó là trợ lý giáo sư của Trường Kinh doanh Harvard ở Boston, khái niệm này được ông diễn giải

lần đầu vào năm 2003 trong tác phẩm “*Kỷ nguyên của ĐMST mở*”.

Theo đó, các công ty đang tư duy lại cách thức tạo ra các ý tưởng và đưa chúng tới thị trường - thông qua việc khai thác ý tưởng bên ngoài, hoặc tận dụng nghiên cứu trong nội bộ về những vấn đề nằm ngoài hoạt động hiện hành của doanh nghiệp.

Nói một cách khác, ĐMST mở là khái niệm kinh

doanh khuyến khích các công ty khai thác được các nguồn ĐMST từ bên ngoài để cải thiện các dòng sản phẩm hàng hóa, dịch vụ và rút ngắn thời gian cần thiết để đưa chúng ra thị trường và thương mại hóa. Như vậy, ĐMST mở được nhìn nhận như kết quả đầu ra của một quy trình đồng sáng tạo phức tạp có liên quan tới các dòng chảy tri thức xuyên khắp toàn bộ môi trường kinh tế và xã hội, đòi hỏi trao đổi tri thức cũng như năng lực hấp thụ từ tất cả các tác nhân tham gia, bất kể là doanh nghiệp, viện nghiên cứu, cơ sở tài chính, công chức nhà nước hay công dân. Do vậy, ĐMST mở không thay thế cho quy trình ĐMST truyền thống (ĐMST đóng), mà được nhìn nhận như một bổ sung cần thiết nhằm giúp các công ty cập nhật xu thế công nghệ mới nhất, giúp giải quyết những vấn đề trong quá trình nghiên cứu và phát triển sản phẩm.

Một số nền tảng ĐMST mở thành công trên thế giới

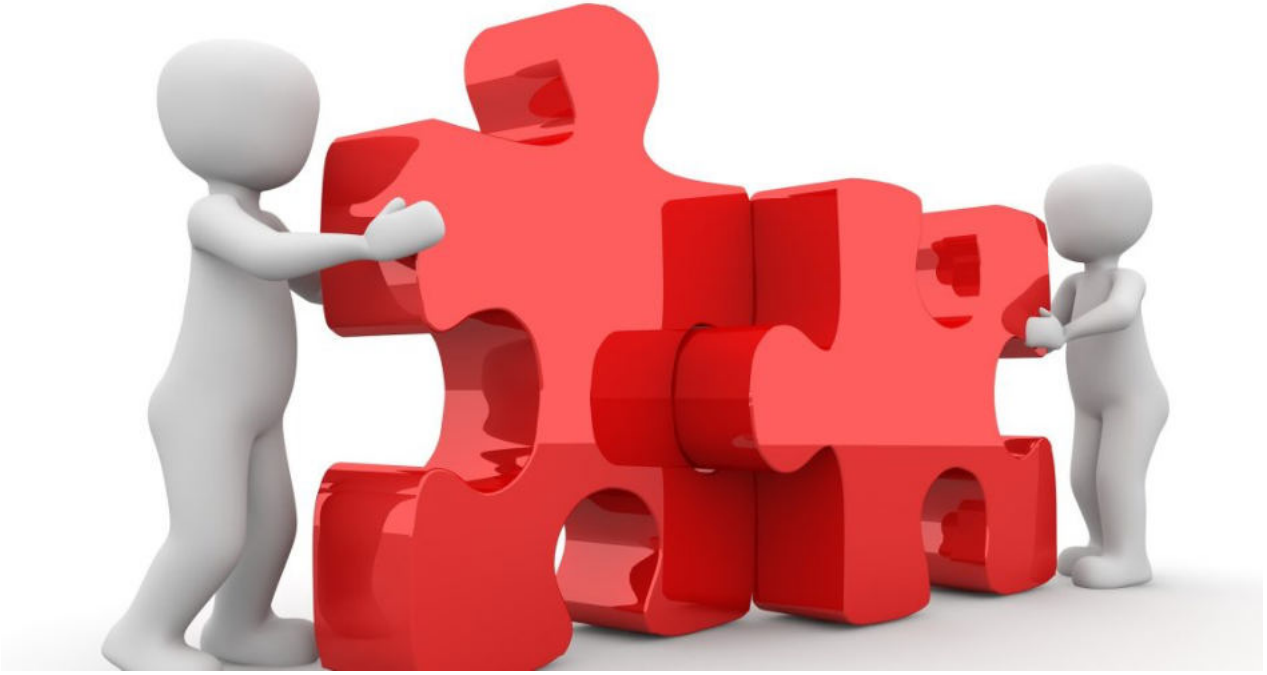
P&G Connect+Develop - nền tảng do khối tư nhân phát triển: lý do hình thành nền tảng Connect+Develop của P&G đến từ việc doanh số bán hàng của họ liên tục giảm trong những năm 90 của thế kỷ trước. Công ty nhận ra rằng, việc phải lắng nghe bên ngoài để có những đổi mới trong một thị trường cạnh tranh cao và biến động nhanh là vô cùng cần thiết. Nếu có một ý tưởng hoặc công nghệ mới nhiều tiềm năng, P&G sẽ làm việc cùng với người tạo ra ý tưởng để phát triển nó thành một sản phẩm có thể bán được trên thị trường.

Connect+Develop là cách tiếp cận của Procter và Gamble (P&G's) để nghiên cứu và phát triển kết nối với bên ngoài. Trang web Connect+Develop hoạt động như “cánh cửa đến với thế giới” của công ty, cho phép các ý tưởng ĐMST trên toàn thế giới được gửi đến. Đây là một không gian giải quyết vấn đề mở, vì tại đây, bất kỳ chủ thể nào cũng có thể giải quyết những thách thức mà P&G đề ra hoặc thậm chí họ có thể đề xuất những thách thức mới. Ngoài ra, đây

cũng là một cổng thông tin để khuyến khích sự hợp tác giữa các doanh nghiệp và P&G nhờ vào việc tìm ra các cách tiếp cận vấn đề mang tính khả thi và có nhiều khả năng thành công. Trong đó, sẽ có một nhóm phụ trách quá trình gửi ý tưởng đến nền tảng và quản lý các mối quan hệ với các bên tham gia. Ngoài ra còn có một nhóm xem xét và đánh giá mọi ý tưởng được gửi qua trang web. Bất kỳ ai trên toàn thế giới đều có thể gửi ý tưởng thông qua trang web, bao gồm các công ty lớn khác, công ty nhỏ và vừa, doanh nhân, học viên và nhóm nghiên cứu.



Việc tham gia nền tảng được đánh giá là mang lại lợi ích cho nhiều bên, nhất là khi P&G là một trong những công ty lớn nhất thế giới. Trong công ty có rất nhiều dữ liệu liên quan đến việc phát triển và tiếp thị các sản phẩm với các thương hiệu thành công như Pampers, Ariel và Tide. Do đó, việc cộng tác với công ty có thể mang lại lợi ích lớn cho một công ty nhỏ hoặc nhà phát minh. Đối với nhà phát triển hoặc chủ sở hữu nền tảng Procter and Gamble, họ hưởng lợi rất lớn từ hơn 20 ý tưởng gửi đến trang web mỗi ngày, cung cấp giải pháp cho nhu cầu mà họ đề ra trên trang web. Điều này cho phép họ tiếp cận với các công nghệ mới và các ý tưởng mới từ người dùng. Lợi ích cho người tham gia cũng rất lớn khi họ có thể đưa ra nhiều các ý tưởng khác nhau. Nếu một ý tưởng không phù hợp với bất kỳ danh mục nhu cầu nào, P&G vẫn sẽ chấp nhận và đánh giá ý tưởng đó.



Nếu ý tưởng phù hợp, P&G sẽ đề nghị hợp tác và hướng tới lợi ích đôi bên. Trong hơn 10 năm kể từ khi ra mắt, Connect+Develop đã phát triển hơn 2.000 quan hệ đối tác toàn cầu, cung cấp hàng chục sản phẩm đột phá cho người tiêu dùng, thúc đẩy phát triển ĐMST và tăng năng suất cho cả P&G và các đối tác.

Một ví dụ rất thành công là cộng tác với Công ty Sederma của Pháp. Công ty này đã chia sẻ công nghệ sửa chữa vết thương của họ với P&G và cùng nhau phát triển loại kem này. Olay Regenerist đã trở thành công ty dẫn đầu thị trường toàn cầu, vượt qua những loại kem đắt tiền nhất.

Local Motors: Local Motors bắt đầu với cộng đồng ĐMST mở thông qua n. Các phương tiện giao thông được thiết kế sau đó được sản xuất thông qua công nghệ in 3D. Phần quan trọng trong quá trình phát triển sản phẩm của Local Motors là nền tảng ĐMST hoàn toàn mở của họ. Thậm chí không cần phải đăng ký vào trang web nền tảng của họ để xem các thiết kế mới mà cộng đồng đã thực hiện.

Giống như hầu hết các công ty đổi mới mở khác, các đổi mới được hình thành thông qua các thách thức ĐMST mở. Năm 2015, Local Motors đã có một

cuộc thi mang tên “Urban Mobility Challenge: Berlin 2030”, với mục đích là hình dung ra tương lai của giao thông vận tải ở Berlin. Một năm sau, một trong những giải pháp giao thông trong khuôn khổ thử thách đã được ứng dụng vào thực tiễn. Đó là xe buýt thông minh tự lái Oli. Người dùng có thể chọn các tuyến đường của mình thông qua Olli hoặc thậm chí tạo các tuyến đường mới. Olli hiện cũng đã xuất hiện trên các đường phố của Washington D.C (Hoa Kỳ).

Demola Phần Lan - nền tảng ĐMST mở của khối các trường đại học: trong khuôn khổ chiến lược đổi mới của Phần Lan năm 2008, Tampere - thành phố ở miền Nam Phần Lan đã triển khai chương trình Creative Tampere với mục tiêu tạo ra các sản phẩm, mô hình kinh doanh, dịch vụ. Trong đó, chương trình Creative Tampere tài trợ 200.000 Bảng mỗi năm cho việc phát triển Demola - nền tảng đổi mới mở, cho phép sinh viên từ ba trường đại học trong thành phố và các công ty, tập đoàn dễ dàng hợp tác, tạo ra những dịch vụ và sản phẩm mới.

Sau 2 năm triển khai, nền tảng này đã thu hút được sự tham gia của hơn 500 sinh viên, trong đó 30% là sinh viên quốc tế và 72% có định hướng trở thành doanh nhân. Trong tổng số 110 dự án hợp tác

trên nền tảng, 96% được cấp phép để triển khai thực tế. Nền tảng Demola cũng thắng giải “ĐMST trong khu vực” năm 2010, bình chọn bởi Hội đồng châu Âu. Yếu tố đem lại sự thành công của Demola là nó hoạt động trên phạm vi toàn thành phố với sự tham gia của ba trường đại học. Tuy rằng dự án hoạt động với ngân sách vô cùng hạn chế, nó đã thành công trong việc thúc đẩy vai trò trung tâm của học sinh, sinh viên. Họ cam kết làm việc nhóm, giải quyết vấn đề và tạo ra các giải pháp khả thi với sự hỗ trợ của các cố vấn trong ngành và nhân viên Demola. Để duy trì sự bền vững và tiếp tục phát triển Demola, các trường đại học đã tích hợp Demola vào cấu phần môn học, từ đó mang đến cho sinh viên từ tất cả các trường đại học địa phương cơ hội làm việc đa ngành với sự hỗ trợ từ các giáo sư và chuyên gia, doanh nhân hàng đầu. Bên cạnh đó, Demola là một điển hình quan trọng vì nó tạo ra một nền tảng trung lập, không dựa trên bất kì đối tác hay trường đại học cụ thể nào, kích thích hàm lượng ĐMST mở của các công ty và sự tham gia của sinh viên.

Nền tảng ĐMST mở của Singapore: với mong muốn thúc đẩy chuyển đổi số để tận dụng các cơ hội mới cho nền kinh tế, Chính phủ Singapore nhận thấy cần phải đẩy nhanh tốc độ ĐMST trong nhiều lĩnh vực, đặc biệt là trong lĩnh vực truyền thông thông tin (ICM). Cơ quan Phát triển truyền thông thông tin Singapore - IMDA (cơ quan đầu ngành trong lĩnh vực ICM) nhận thấy rằng các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) và các công ty mới thành lập không có đủ nguồn lực, công nghệ và chuyên môn để đổi mới và giải quyết những vấn đề mang tính liên ngành và toàn cầu. Không chỉ vậy, các công ty nhỏ hơn còn gặp vấn đề trong việc tìm đối tác để cùng phát triển các giải pháp sáng tạo. Do đó, IMDA đã phát triển nền tảng ĐMST mở OIP.

Về phía cung ứng, IMDA làm việc với các công ty công nghệ có trụ sở tại Singapore, các nhà nghiên cứu và các cá nhân. Ngoài ra, IMDA cũng làm việc với viện nghiên cứu và trường đại học để khai thác

chuyên môn nghiên cứu nếu có liên quan. Về phía nhu cầu, “chủ sở hữu vấn đề” bao gồm hiệp hội thương mại, doanh nghiệp vừa và nhỏ, cơ quan chính phủ và công ty công nghệ. Thông qua OIP, các “chủ sở hữu vấn đề” sẽ có thể khai thác một mạng lưới những công ty, chuyên gia tài năng để giải quyết những thách thức và vấn đề kinh doanh của họ. Việc này giúp đẩy nhanh quy trình giải quyết vấn đề và tăng cơ hội tìm ra các giải pháp hiệu quả hơn.

Với quan điểm đó, IMDA đưa ra ba cấp độ cho các thách thức về ĐMST mở: cấp doanh nghiệp, lĩnh vực và toàn cấp. Sau thời gian triển khai, sáng kiến nền tảng ĐMST mở của IMDA đã ghi nhận những thành công nhất định. Hơn 123 thử thách đã được đưa ra trên nền tảng, với 27 giải pháp được thử nghiệm. Tổng số lượng giải thưởng dành cho các đội thi lên đến 3,2 triệu USD, trong đó có 630.000 USD là số vốn được cung cấp cho các đội.



Trong số các thử thách được cung cấp trên nền tảng, phải kể những điển hình thành công như thử thách “Panasonic Deep Tech Innovation Challenge” tổ chức bởi tập đoàn Panasonic, ICMG và ACE. Thử thách là nỗ lực của Panasonic để tìm kiếm và cộng tác với các doanh nghiệp nội địa, nhằm đưa đến những phát kiến có tính xã hội. Các công nghệ trong thử thách bao gồm công nghệ Cảm biến mùi của Panasonic và công nghệ cảm biến khí qua da của Panasonic. Sau mùa đầu tiên, thử thách đã thu hút được 32 hồ sơ và chọn ra 2 người chiến thắng. Cụ thể, Cogniant.co là nền tảng theo dõi bệnh nhân từ

GRAFT Challenge Vietnam 2021



xa, đặc dụng cho các bệnh mãn tính. Cogniant.co sử dụng phân tích hành vi để theo dõi kết quả và giúp người sử dụng phòng ngừa các bệnh này. Tham gia thử thách, Cogniant.co có cơ hội đồng hành cùng Panasonic để đồng tạo ra các phép đo mức độ căng thẳng thông qua dữ liệu sức khỏe.

Đổi mới sáng tạo mở ở Việt Nam

Theo báo cáo của Ngân hàng Thế giới, mặc dù khu vực Đông Á là cái nôi của nhiều cái tên nổi bật trong lĩnh vực ĐMST nhưng dữ liệu báo cáo cho thấy trừ Trung Quốc, chỉ số ĐMST của các nước trong khu vực thấp hơn so với kỳ vọng dành cho các quốc gia có mức thu nhập bình quân tương tự. Hầu như các công ty còn chưa đạt tới ranh giới công nghệ cao. Khu vực này cũng đang tụt hậu so với các nền kinh tế phát triển về độ phủ và cường độ sử dụng công nghệ mới.

Chuyên gia kinh tế Xavier Cirera, một trong những tác giả chính của báo cáo cho biết, bên cạnh một số ví dụ đáng chú ý, đại đa số các công ty tại các nước đang phát triển ở khu vực Đông Nam Á không có nhiều hoạt động nghiên cứu và đổi mới. Do đó, cần phải có một mô hình đổi mới trên diện rộng - hỗ trợ một lượng lớn các công ty áp dụng các công nghệ mới, đồng thời cho phép các công ty đã đạt trình độ phát triển cao thực hiện các dự án đòi hỏi

hàm lượng sáng tạo lớn.

Trước thực tế này, tại Việt Nam đã bước đầu hình thành hoạt động ĐMST mở và đã có một số hoạt động điển hình sau:

Chương trình Thúc đẩy ĐMST và đầu tư công nghệ trong nông nghiệp - GRAFT Challenge 2021: hoạt động nằm trong khuôn khổ đề án được tài trợ bởi Chính phủ Australia thông qua Chương trình Aus4Innovation kết hợp với Bộ Khoa học và Công nghệ Việt Nam. GRAFT Challenge Vietnam được thiết kế nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp công nghệ nông nghiệp triển vọng trên toàn cầu tiếp cận thị trường Việt Nam, đưa công nghệ vào ứng dụng thực tiễn và giải quyết những thách thức cấp bách nhất của ngành nông nghiệp.

GRAFT Challenge Vietnam đã hợp tác với những doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam trong các lĩnh vực trồng trọt, thủy sản và chăn nuôi để xác định những thách thức riêng mà mỗi nhóm ngành phải đối mặt. Từ đó, Chương trình mở đơn kêu gọi đăng ký và nhận được các giải pháp đột phá từ các công ty công nghệ nông nghiệp đến từ 16 quốc gia trên thế giới, trong đó có Mỹ, Israel, Australia, Ấn Độ, Thái Lan, Indonesia.

Đến tuần đầu tháng 8/2021, chương trình đã lựa chọn được 9 giải pháp đa dạng như ứng dụng công

nghe Internet vạn vật (IoT) tích hợp để cải thiện chất lượng nước trong hệ thống nuôi trồng thủy sản, sử dụng vi sinh vật thân thiện với môi trường để quản lý sức khỏe cây trồng, hệ thống giám sát và kiểm soát vi khí hậu để tăng cường tính an toàn và tiết kiệm năng lượng trong chăn nuôi... 9 giải pháp này sẽ nhận được tư vấn từ mạng lưới các chuyên gia, cố vấn, những người sẽ đưa ra đánh giá kỹ thuật chi tiết về những giải pháp công nghệ khi áp dụng tại thị trường Việt Nam. Chương trình sẽ kết thúc với một chuyến khảo sát thực tế và kết nối hợp tác kéo dài một tuần với các tập đoàn nông nghiệp Việt Nam.

Thử thách công dân số 2021 - Youth Digital Citizen Challenge 2021: với mong muốn khuyến khích thanh niên phát triển bộ giải pháp gồm sản phẩm hoặc dịch vụ có ứng dụng công nghệ hoặc sáng kiến truyền thông nhằm hỗ trợ tăng cường chất lượng dịch vụ hành chính công trực tuyến tại Hà Nội, Chương trình Phát triển Liên hợp quốc tại Việt Nam (UNDP Việt Nam), Thành đoàn Hà Nội, và Cung Thanh niên Hà Nội đã phát động cuộc thi Thử thách công dân số 2021 - Youth Digital Citizen Challenge 2021 vào ngày 15/7/2021.

Đối tượng tham gia bao gồm các bạn sinh viên, lập trình viên, nhà thiết kế, nhà khởi nghiệp... từ 18-30 tuổi tại Việt Nam, không giới hạn vị trí địa lý, dân tộc, có ý tưởng và khả năng trong mảng công nghệ thông tin, truyền thông, khởi nghiệp, hoặc các lĩnh vực thuộc đề bài của cuộc thi (dịch vụ hành chính công, giáo dục, y tế, hỗ trợ doanh nghiệp, tài nguyên và môi trường).

Ba đội thắng cuộc sẽ nhận được những phần thưởng có tổng giá trị tiền mặt là 70.000.000 đồng cùng gói không gian làm việc chung tại The HUB Global và rất nhiều phần quà có giá trị khác đến từ các đối tác, nhà tài trợ. Cuộc thi được kỳ vọng sẽ thúc đẩy ĐMST và sự tham gia vào công tác quản trị công của thanh niên, thông qua việc nâng cao năng lực, thúc đẩy hợp tác đa phương và áp dụng các sáng kiến của thanh niên trong việc xây dựng một

chính phủ điện tử hiệu quả. Cuộc thi cũng đồng thời tạo ra đối thoại đa phương giữa các nhà hoạch định chính sách và các bên liên quan. Các sáng kiến trong cuộc thi nếu đạt chất lượng sẽ được triển khai thí điểm tại Hà Nội, nhằm nâng cao chất lượng của các dịch vụ công trực tuyến của thành phố.



Kết luận

Hiện nay, nhiều công ty, tập đoàn lớn tại Việt Nam đang gặp khó khăn với sự phát triển nhanh chóng của công nghệ cũng như sự thay đổi nhu cầu của thị trường. Việc chỉ dựa vào nguồn lực trong công ty không còn phù hợp để họ có thể dễ dàng bắt kịp với các thay đổi, đổi mới hiện nay. Do vậy, nhu cầu tìm đến sự hỗ trợ, giúp đỡ từ bên ngoài là vô cùng quan trọng. Trong đó, một trong những hình thái của ĐMST mở - nền tảng ĐMST mở, là một trong những mô hình mang tính hiệu quả cao để giải quyết vấn đề cho doanh nghiệp. Nền tảng không chỉ mang lại lợi ích cho mỗi công ty mà còn hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST tiếp cận đến những cơ hội làm việc, hợp tác mới trong hệ sinh thái./.

Nguồn: Đổi mới sáng tạo mở: Cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp Việt Nam, Tạp chí Khoa học và Công nghệ Việt Nam



CÁC NHÀ BÁN LẺ TRUNG QUỐC TÁI ĐỊNH HÌNH THÓI QUEN MUA SẺ CỦA KHÁCH HÀNG (PHẦN 1)

Năm bài học được rút ra từ thành công của các nhà bán lẻ nổi tiếng tại Trung Quốc

Trung Quốc là một thị trường bán lẻ lớn và phát triển với tốc độ đáng kinh ngạc - trị giá khoảng 5 nghìn tỷ USD vào năm 2020 - và được số hóa cao. Với việc đại dịch COVID-19 đã khiến kỹ thuật số trở thành ưu tiên chiến lược của mọi nhà bán lẻ, không mấy ngạc nhiên khi tạp chí nổi tiếng Economist mở đầu năm 2021 với trang bìa nổi bật bằng tiêu đề “Tại sao các nhà bán lẻ ở khắp nơi nên học hỏi Trung Quốc?”.

Ở Trung Quốc, doanh số bán hàng trực tuyến đã tăng khoảng 25% trong bảy năm qua và đạt khoảng 1,9 nghìn tỷ USD vào năm 2020, chiếm khoảng 25-50% tổng doanh số bán lẻ (so với 10-20% ở Hoa

Kỳ). Hơn 90% doanh số bán hàng đó là từ thiết bị di động, so với chưa tới 50% ở Hoa Kỳ. Vì vậy, không có gì ngạc nhiên khi các công ty và người dân Trung Quốc đi đầu trong việc phát triển bán lẻ bằng video, thương mại xã hội, bán lẻ cộng đồng, bán lẻ dưới dạng dịch vụ và nhiều kênh kỹ thuật số mới khác, bao gồm cả siêu ứng dụng có khả năng cung cấp trải nghiệm “tất cả trong một” cho người tiêu dùng bằng cách truy cập các dịch vụ khác nhau.

Những người đi đầu này là ai?

Đó là Douyin - hay còn được gọi là TikTok - khởi đầu là một ứng dụng giải trí để chia sẻ các video ngắn và nhanh chóng phát hiện ra rằng nhiều người dùng bình luận về các video phổ biến bằng cách tạo phiên bản của riêng họ. Douyin khuyến khích sự

tham gia bằng cách chào đón những người sáng tạo nội dung, những người thường giới thiệu các sản phẩm và phong cách ăn mặc yêu thích của họ, biến ứng dụng trở thành một công cụ tiếp thị. Thị trường phát video trực tiếp (livestreaming) của Trung Quốc đã đạt 16,3 tỷ USD và hiện không thể thiếu khi mọi người mua sắm - đó chính là lý do Walmart đầu tư vào Douyin.

Pinduoduo, nền tảng tập trung vào nông nghiệp lớn nhất ở Trung Quốc, được thành lập vào năm 2015 và hiện trị giá 175 tỷ USD. Đôi khi được mô tả là "Groupon trên steroid", nó đã game hóa quá trình mua sắm, cho phép các nhóm giao dịch với người bán, thường thông qua WeChat.

Đó còn là Lý Giai Kỳ, một influencer mới 28 tuổi, đi tiên phong trong lĩnh vực bán lẻ mỹ phẩm kỹ thuật số và nổi tiếng với biệt danh Vua son môi. Anh có hơn 7 triệu người theo dõi trên Weibo và gần 40 triệu trên Douyin. Anh đã từng bán được 15.000 thỏi son chỉ trong vòng 5 phút và đã thử trên 380 thỏi son trong một chương trình livestream kéo dài 7 giờ. Lý Giai Kỳ là KOL nam duy nhất về lĩnh vực mỹ phẩm và là nhân viên bán các sản phẩm làm đẹp giỏi nhất ở Trung Quốc. Từng là cố vấn sắc đẹp tại L'Oréal, anh có tầm ảnh hưởng phi thường: những đề xuất của anh có thể tạo nên thành công hay gây thất bại cho việc ra mắt một sản phẩm. Anh giới thiệu và khuyến nghị sản phẩm của nhiều công ty và được trả tiền theo doanh số mà anh tạo ra.

Những nhà đổi mới sáng tạo này thành công phần lớn là nhờ vào hệ sinh thái khổng lồ của Alibaba, JD.com, Tencent và sau này là Pinduoduo, ByteDance và Meituan, những nền tảng đóng vai trò là điểm tiếp xúc chính cho người tiêu dùng. Họ thu hút các nhà bán lẻ Trung Quốc và các thương hiệu quốc tế bằng cách tận dụng nhiều dữ liệu hơn bao giờ hết ở các đổi mới như Tmall Smart Selection (thuật toán đề xuất sản phẩm) của Alibaba và thuật toán định tuyến logistics rất phức tạp của

Meituan. Như người sáng lập Tencent, ông Mã Hóa Đằng, trình bày trong một bài thuyết trình nội bộ vào đầu năm 2020, "Kỷ nguyên bán lẻ thông minh được kích hoạt bởi 'siêu kết nối' vừa bắt đầu." (Mặc dù vậy, Chính phủ Trung Quốc đang thực hiện đường lối cứng rắn hơn với các doanh nghiệp trực tuyến lớn nhất của mình. Vào cuối năm 2020, họ đã chặn IPO của Ant Group, một công ty fintech tách ra từ Alibaba, vào phút cuối. Alibaba cũng đã bị phạt 2,8 tỷ USD vào tháng 4/2021 theo luật chống độc quyền của Trung Quốc.)



Không phải nhà bán lẻ nào trên thế giới, ví dụ như ở châu Âu hoặc Mỹ, cũng có quyền truy cập vào các hệ sinh thái tích hợp như vậy, nhưng các nhà bán lẻ vẫn có thể rút ra được nhiều bài học hữu ích từ các nhà đổi mới của Trung Quốc. Sau đây là năm bài học mà các công ty bán lẻ có thể học hỏi từ Trung Quốc khi họ phát triển các dịch vụ thị trường kỹ thuật số của riêng mình.

Bài học số 1: Tạo điểm tham gia duy nhất

Một điểm trực tuyến duy nhất nơi mà khách hàng có thể tiếp cận tới tất cả các mặt hàng mua sắm tiềm năng của họ chính là "Chiếc chén thánh" dành cho các nhà bán lẻ. Những gã khổng lồ kỹ thuật số của Trung Quốc đã gần đạt tới điều đó bằng cách tạo ra các hệ sinh thái thương mại, các nền tảng chung cung cấp cổng thông tin cho các thương hiệu độc lập

và tự động đề xuất sản phẩm một cách chủ động.

Các hệ sinh thái

Đối với hầu hết khách lẻ kỹ thuật số ở Trung Quốc, cổng được dùng hàng đầu là Taobao (cổng C2C trên di động của Alibaba) hoặc Alipay, cả hai đều cho phép truy cập vào hệ sinh thái đầy đủ của Alibaba. Alipay, có mặt trên hầu hết mọi điện thoại thông minh ở Trung Quốc, tích hợp các nền tảng và dịch vụ của các công ty trong mạng lưới bán lẻ khổng lồ của Alibaba, cho phép người tiêu dùng thanh toán cho bất kỳ sản phẩm hoặc dịch vụ nào họ có thể tìm thấy ở đó, từ giày Nike đến quản lý tài sản. WeChat Pay của Tencent cung cấp các lợi ích tương tự. Mặc dù người dùng có thể không vào mạng với ý định thực hiện việc giao dịch, nhưng việc tích hợp sâu với các nền tảng bên ngoài và các thương hiệu cụ thể của WeChat Pay đã khiến họ thường thực hiện luôn thao tác đó. WeChat đã tiên phong với một khái niệm cho phép bất kỳ thương hiệu nào cũng có thể phát triển các ứng dụng phụ chuyên dụng nhưng đơn giản trong hệ sinh thái WeChat. Những ứng dụng phụ này thường là hoàn thiện các chức năng như thương mại điện tử, phiếu giảm giá và quản lý tác vụ và có thể tìm kiếm được trên trang chủ của WeChat. Sau thành công ban đầu của sự đổi mới này, hầu hết các siêu ứng dụng khác đã áp dụng nó.

Các nền tảng chung

Ở thị trường thương mại điện tử B2C của Trung Quốc, các nhà bán lẻ độc lập, lớn nhất thế giới tiếp cận khách hàng thông qua các nền tảng do Tmall cung cấp, chiếm 64% tổng thị trường thương mại điện tử B2C của Trung Quốc vào năm 2020, và do JD.com cung cấp (chiếm 26%). Nhưng những công ty khác như VIP.com, Xiaohongshu (RED) và Ymatou cũng đang ngày càng giành được thị phần với các nền tảng chuyên biệt: Ymatou tập trung vào thương mại xuyên biên giới ở các sản phẩm có thương hiệu chất lượng cao, còn RED, thường được mệnh danh là nền tảng chia sẻ phong cách sống, nhắm đến Thế

hệ Z và kết hợp truyền thông xã hội với thương mại điện tử. Người tiêu dùng kỹ thuật số ngày càng tinh vi của Trung Quốc truy cập các trang web này để tìm thông tin và tiếp cận cộng đồng khách hàng có cùng chí hướng.

Đề xuất sản phẩm chủ động

Kỹ thuật số đã thay đổi mối quan hệ quyền lực trong lĩnh vực bán lẻ. Các thuật toán đề xuất, phát trực tiếp bởi các KOL và các cửa hàng thương mại điện tử “bản địa” (được nhúng trực tuyến) trong TikTok đã làm thay đổi động lực truyền thông, theo đó việc mua hàng bắt đầu bằng hành động tìm kiếm sản phẩm của khách hàng. Ví dụ: Tmall Smart Selection sử dụng thuật toán được hỗ trợ bởi AI được làm mạnh hơn bằng học sâu và xử lý ngôn ngữ tự nhiên để giới thiệu sản phẩm cho người mua sắm; sau đó nó thông tin cho các nhà bán lẻ biết về mối quan tâm của người tiêu dùng để họ có thể tăng lượng hàng dự trữ theo kịp nhu cầu. Loại chức năng này phản ánh sức mạnh ngày càng tăng của các nhà bán lẻ so với các nhà sản xuất.

Các nhà bán lẻ Trung Quốc còn tiến xa hơn Amazon khi tích cực tận dụng các đối tác và nhà cung cấp bên thứ ba (bao gồm cả dịch vụ hậu cần, mà Amazon chủ yếu tự quản lý), thay vì xây dựng các năng lực nội bộ. Kết quả là các nhà bán lẻ Trung Quốc đã mang lại lợi nhuận đáng kể ở hầu hết các dịch vụ mới hơn, chưa được mở rộng của Amazon, chẳng hạn như chăm sóc sức khỏe, bảo hiểm, cửa hàng tạp hóa trực tuyến, thiết bị gia đình thông minh và thời trang.

Bài học số 2: Nhúng Đánh giá kỹ thuật số vào Hành trình của khách hàng

Thách thức chính đối với các nhà bán lẻ là đảm bảo rằng người tiêu dùng có thể đánh giá hiệu quả và hiệu ích các sản phẩm của họ một cách minh bạch và không thiên vị. Với việc chú trọng mạnh vào những người có ảnh hưởng và phương tiện truyền thông xã hội, đánh giá bán lẻ của Trung Quốc rất



phức tạp và cung cấp nội dung phong phú hơn nhiều so với những gì có sẵn ở phương Tây.

Phản hồi của khách hàng

Chấm điểm hoặc bình luận đơn giản trên Tripadvisor và Amazon không còn là tiêu chuẩn đối với người tiêu dùng Trung Quốc. Người tiêu dùng chính là những người cung cấp hàng nghìn nhận xét chi tiết về sản phẩm, thương hiệu và cửa hàng trên JD.com, Tmall và Taobao, thường với ảnh hoặc video đính kèm.

Người nổi tiếng

Tại Hoa Kỳ, mọi người theo dõi những người có sức ảnh hưởng lớn như Taylor Swift và Kylie Jenner chủ yếu trên Instagram, trong khi đó những người nổi tiếng ở Trung Quốc lại xuất hiện trên Weibo, WeChat, TikTok và các nền tảng khác. Người có ảnh hưởng của Trung Quốc thường bị chỉ trích là nhiều người trong số họ nhận tiền tài trợ, do vậy tính trung lập của họ không được đánh giá cao trong văn hóa Trung Quốc. Mỗi quan hệ giữa người có tầm ảnh hưởng và người tiêu dùng thường là mối quan hệ của người nổi tiếng và người hâm mộ, và người tiêu dùng thường tham khảo ý kiến của một số người có ảnh

hưởng trước khi đưa ra quyết định.

Phát trực tiếp video

Người tiêu dùng Trung Quốc cũng thường xuyên tham khảo ý kiến của những người phát trực tiếp, bao gồm ba loại chính: các CEO như Đổng Minh Châu của nhà sản xuất thiết bị Gree Electric và Li Bin của công ty ô tô điện NIO; các diễn viên điện ảnh và nghệ sĩ nhạc kịch như Lý Tiểu Lộ và Lưu Đào; và những người bán hàng chuyên nghiệp như Lý Giai Kỳ, người đã bán các sản phẩm trị giá 145 triệu USD vào Ngày Độc thân năm 2019 và Vi Á, cô gái được mệnh danh là “chị em” số một của Taobao Live.

Các nền tảng độc lập

Để đưa ra quyết định mua hàng, người tiêu dùng Trung Quốc dựa nhiều vào các nền tảng kiến thức độc lập như Zhihu và Zhishi Xingqiu (tương tự như Wikipedia và Quora) hơn là người tiêu dùng phương Tây. Người tiêu dùng phương Tây chỉ có thể tham khảo *Báo cáo Người tiêu dùng* để biết tới các sản phẩm có giá trị cao./.

Phương Anh

(Tạp chí Harvard Business Review, số tháng 9-10/2021)