



BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 46.2021



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 TECHFEST Vietnam 2021 - Điềm lại các sự kiện nổi bật tuần qua
- 02 Hội thảo "Kết nối chuyên gia kiều bào với hệ sinh thái đổi mới sáng tạo quốc gia"
- 03 'Gậy thông minh' giành Quán quân Startup Kite 2021
- 04 GreenJoy trở thành Quán quân của VietChallenge 2021

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Ba bạn trẻ khởi nghiệp từ mũ cách ly di động Vihelm
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp New York

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Cách xây dựng bản Pitch deck để huy động vốn khởi nghiệp



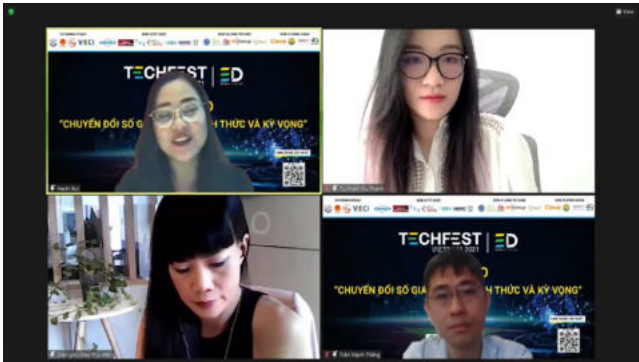
### CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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 (03/12 - 07/12), 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 khác nhau, mang đến những chia sẻ, phân tích và kiến thức hữu ích thu hút đông đảo sự quan tâm và theo dõi.

## 1. Hội thảo "Chuyển đổi số giáo dục: thách thức và kỳ vọng" (03/12/2021)



Ngày 03/12, Chương trình Hội thảo Chuyển đổi số giáo dục: thách thức và kỳ vọng do Làng Công nghệ giáo dục Việt Nam tổ chức đã diễn ra thành công tốt đẹp. Đây cũng là sự kiện kết thúc chuỗi hoạt động của Làng trong khuôn khổ TECHFEST 2021.

Mục đích của Hội thảo nhằm kết nối các ý tưởng, chia sẻ kinh nghiệm và tìm kiếm giải pháp, từ đó, kết nối các giải pháp chuyển đổi mô hình giáo dục trong và sau đại dịch. Tại hội thảo, các chuyên gia thảo luận về các giải pháp giáo dục, các doanh nghiệp trình bày về những giải pháp ứng dụng công nghệ giáo dục trong thực tiễn. Cũng trong chương trình hội thảo, buổi chiều đã diễn ra tọa đàm với chủ đề "Công nghệ và phong cách dạy mới trong blended learning" với các diễn giả là startup, giám đốc công ty về công nghệ giáo dục, thầy cô giáo chia sẻ những kinh nghiệm ứng dụng thực tế và phát triển nội dung số trong học tập kết hợp.

Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/607785243746119>

## 2. Hội thảo "Giải pháp thúc đẩy hình thành doanh nghiệp khởi nghiệp từ hoạt động khai thác tài sản trí tuệ tại trường đại học, viện nghiên cứu" (03/12/2021)



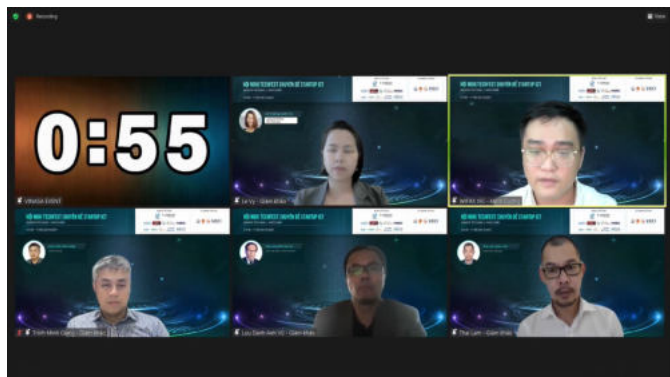
Trong khuôn khổ Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia - TECHFEST Việt Nam 2021, Cục Sở hữu trí tuệ phối hợp với Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ, trường Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội, trường Đại học Hồng Đức và trường Đại học Công nghiệp TP. Hồ Chí Minh tổ chức hội thảo "Giải pháp thúc đẩy hình thành doanh nghiệp khởi nghiệp từ hoạt động khai thác tài sản trí tuệ tại trường đại học, viện nghiên cứu".

Diễn giả trình bày tại hội thảo là lãnh đạo các cơ quan quản lý nhà nước, trường đại học, chuyên gia đến từ viện nghiên cứu, tổ chức ươm tạo, kết nối thị trường, các doanh nghiệp khoa học công nghệ và các nhà sáng chế. Với đội ngũ diễn giả đa dạng và nhiều kinh nghiệm thực tiễn, Hội thảo đã mang lại những thông tin giá trị, những trao đổi sôi nổi, hướng tới một mục tiêu chung, hình thành các doanh nghiệp

khởi nghiệp từ hoạt động nghiên cứu triển khai tại các trường đại học, viện nghiên cứu.

Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/511066809882706>

### 3. Hội nghị TECHFEST ICT 2021 "Cloud Native - Xu hướng tất yếu cho Startup" (04/12/2021)



Nhằm thúc đẩy khởi nghiệp trong lĩnh vực ICT, VTI Cloud, Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA), CLB Đầu tư Khởi nghiệp công nghệ số VDI phối hợp với Văn phòng Đề án 844, tổ chức Hội nghị TECHFEST ICT 2021 thuộc khuôn khổ Làng Nền tảng và Hạ tầng - TECHFEST Quốc Gia 2021 và DX Summit với chủ đề "Cloud native - Xu hướng tất yếu cho startup".

Chương trình gồm 03 hoạt động: giới thiệu xu hướng, nền tảng Cloud Native cho các startup công nghệ Việt; kết nối các nhà đầu tư và startup; pitching dành cho các startup tiêu biểu

Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/213643087482758>

### 4. Hội thảo "Kết nối chuyên gia kiều bào với hệ sinh thái đổi mới sáng tạo Quốc gia" (04/12/2021)

Chiều ngày 04/12, hội thảo "Kết nối chuyên gia kiều bào với hệ sinh thái đổi mới sáng tạo Quốc gia" đã diễn ra với sự có mặt của các vị chủ tịch Hội Trí thức đến từ Nhật Bản, Vương quốc Liên hiệp Anh và Bắc Ireland, Đức, Úc và Canada cùng chia sẻ về hoạt động của từng bên. Thông qua phần thảo luận, mỗi cộng đồng đều cho thấy các thế mạnh và tiềm

năng riêng của tổ chức có thể đóng góp cho kết nối chuyên gia kiều bào với hệ sinh thái ĐMST quốc gia, cụ thể, trong hình thành Mạng lưới các Hội trí thức kiều bào hỗ trợ Đổi mới sáng tạo và thương mại hóa công nghệ.

Cũng tại hội thảo, các Trưởng làng Công nghệ TECHFEST 2021 đã bày tỏ mong muốn được kết nối các chuyên gia kiều bào với các startup Việt Nam. Trong thời gian sắp tới, dự kiến hoạt động của Mạng lưới sẽ mang đến những tác động vượt bậc đến sự phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST trong nước.



Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/241011051466264>

### 5. Diễn đàn "Đổi mới sáng tạo trong giải trí và truyền thông 2021" - Chủ đề thảo luận (04/12/2021)

Diễn đàn Đổi mới sáng tạo trong giải trí và truyền thông 2021 với chủ đề "Tương lai trong tầm tay" (The future is here) được tổ chức bởi Làng Công Nghệ Giải trí và Truyền thông trong khuôn khổ TECHFEST Việt Nam 2021.

Không chỉ mang đến đối thoại giữa các chuyên gia, lãnh đạo doanh nghiệp quanh chủ đề làm thế nào để hệ sinh thái doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST Việt nắm bắt cơ hội phát triển của ngành giải trí và truyền thông trước bối cảnh tương lai mới sau COVID-19, sự kiện còn là nơi gặp gỡ và "điểm chạm" của các chuyên gia với cộng đồng ngành giải trí và truyền thông cả ở trong nước lẫn quốc tế./.

## NHỮNG SỰ KIỆN SẼ DIỄN RA TRONG TUẦN TỚI

1. Hội thảo: Hội nghị giải pháp hỗ trợ startup với định hướng IPO

▶ Đơn vị tổ chức: Trung tâm NSSC & Sihub

▶ Thời gian: 09/12/2021

▶ Hình thức: Livestream trên Fanpage

2. Hội thảo: Hội nghị vai trò của doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo trong ứng phó với đại dịch COVID-19 và phục hồi kinh tế sau đại dịch

▶ Đơn vị tổ chức: Ban Kết nối đầu tư

▶ Thời gian: 10/12/2021

▶ Hình thức: Livestream trên Fanpage

3. Hội thảo: Giảng đường Online, kiến thức tương lai

▶ Đơn vị tổ chức: Làng Công nghệ Giáo dục

▶ Thời gian: 10/12/2021

▶ Hình thức: Livestream trên Fanpage

4. Hội thảo: IPO Roadmap - Đường đi và kế hoạch hành động

▶ Đơn vị tổ chức: Làng dịch vụ hỗ trợ và kết nối cộng đồng

▶ Thời gian: ngày 11/12/2021.

▶ Hình thức: Trực tuyến trên nền tảng Zoom và Livestream trên Fanpage

5. Triển lãm các Impact startup tiêu biểu trên nền tảng TECHFEST 247

▶ Đơn vị tổ chức: Làng Tạo tác động xã hội

▶ Thời gian: ngày 12/12/2021.

▶ Hình thức: Livestream trên Fanpage

6. Lễ khai mạc TECHFEST VIETNAM 2021

▶ Thời gian: 14/12/2021

▶ Hình thức: Trực tiếp tại Trung tâm hội nghị quốc tế

7. Diễn đàn đối thoại chính sách cấp cao

▶ Đơn vị tổ chức: Lãnh đạo Chính phủ, Bộ KH&CN, các Bộ, ban, ngành Trung ương và địa phương, cộng đồng KNST

▶ Thời gian: 14/12/2021

▶ Hình thức: Trực tiếp tại Trung tâm hội nghị quốc tế 8. Hội nghị Đổi mới sáng tạo mở: Hợp tác cùng phát triển

▶ Đơn vị tổ chức: Cục NATEC, Bộ KH&CN & SCIC, Bộ Thông tin truyền thông, Ủy ban quản lý vốn nhà nước

▶ Thời gian: 08h30 - 11h00, ngày 14 tháng 12 năm 2021

▶ Hình thức: Trực tiếp tại Trung tâm hội nghị Quốc tế, số 11 Lê Hồng Phong, Ba Đình, Hà Nội;

Theo dõi chi tiết thông tin các sự kiện tại: [techfest.vn](http://techfest.vn).

Thông tin liên hệ: Hotline: +84336138156 (Ms. Quỳnh Trang); Email: [infor@techfest.vn](mailto:infor@techfest.vn); Website: [techfest.vn](http://techfest.vn)

## HỘI NGHỊ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ: HỢP TÁC CÙNG PHÁT TRIỂN

Thời gian: 08h30 - 11h00, ngày 14 tháng 12 năm 2021

Địa điểm: Trung tâm hội nghị Quốc tế, số 11 Lê Hồng Phong, Ba Đình, Hà Nội

Thời gian	Nội dung
08h00	Đón tiếp đại biểu Các hoạt động bảo đảm phòng dịch theo hướng dẫn kèm theo
	<b>Chương trình chính</b>
08h30	Phát biểu khai mạc Ông Trần Văn Tùng - Thứ trưởng Bộ Khoa học và công nghệ
08h40	Phát biểu đề dẫn 1. Ông Nguyễn Huy Dũng - Thứ trưởng Bộ Thông tin và truyền thông 2. Ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ
09h00	Tham luận phát biểu 1. Ông Gal Saf - Tham tán Kinh tế và thương mại, ĐSQ Isarel 2. Ông Leon Cai - Giám đốc khu vực, Enterprise Singapore 3. Bà Caitlin Wiesen - Trưởng đại diện thường trú Chương trình Phát triển Liên hợp quốc (UNDP) tại Việt Nam 4. Ông Colin Richard Dinn - Giám đốc công nghệ Vietcombank 5. TS. Trần Mỹ An - Phó Chủ tịch kỹ thuật, mảng Bản quyền công nghệ, Tập đoàn Qualcomm.
	Tọa đàm Đổi mới sáng tạo mở
09h40	Thành viên: Điều phối: Bà Đặng Mỹ Châu - Phó TGD Viet Lotus Ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ. Ông Thiệu Phương Nam - TGD Qualcomm Việt Nam, Lào, Campuchia. Ông Colin Richard Dinn - Giám đốc công nghệ, Vietcombank. Ông Phạm Tuấn Hiệp - Giám đốc ươm tạo, BK Holdings. Ông Đỗ Mạnh Hùng - Chủ tịch NovaEdu.
11h00	Bế mạc Ông Trần Văn Tùng - Thứ trưởng Bộ Khoa học và công nghệ



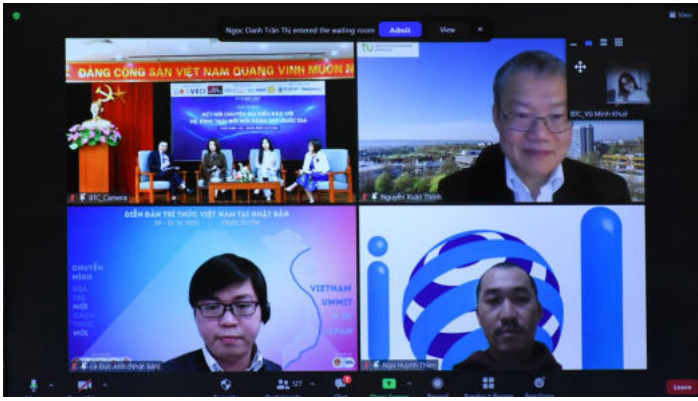
## HỘI THẢO "KẾT NỐI CHUYÊN GIA KIỀU BÀO VỚI HỆ SINH THÁI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO QUỐC GIA"

*Techfest - Ngày 04/12/2021, Ủy ban Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài (Bộ Ngoại giao) phối hợp với Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ, Văn phòng Đề án 844 (Bộ Khoa học và Công nghệ) cùng các cơ quan, đơn vị liên quan tổ chức hội thảo “Kết nối chuyên gia kiều bào với hệ sinh thái đổi mới sáng tạo quốc gia” và ra mắt “Mạng lưới các Hội trí thức kiều bào hỗ trợ Đổi mới sáng tạo và Thương mại hóa công nghệ”.*

Tiếp nối thành công của hội thảo “*Kết nối và phát huy nguồn lực người Việt Nam ở nước ngoài (NVNONN) hỗ trợ cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo*” được tổ chức ngày 16/7/2021, hội thảo lần này hướng đến 02 mục tiêu chính: (1) thu hút các chuyên gia công nghệ, trí thức kiều bào đưa ra các khuyến nghị, sáng kiến trong việc ứng dụng công nghệ và xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hỗ trợ cho sự phục hồi hướng tới phát triển bền vững của nền kinh tế quốc gia; Đối thoại, chia sẻ nhu cầu của các địa phương và các tổ chức hỗ trợ khởi

ngiệp đổi mới sáng tạo trong nước với các chuyên gia kiều bào về kinh nghiệm thực tế, khuyến nghị xây dựng cơ chế chính sách thu hút, hỗ trợ kiều bào tham gia hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Hội thảo có sự tham dự của Lãnh đạo Bộ Ngoại giao, Bộ Khoa học và công nghệ, và Chủ tịch các Hội trí thức NVNONN tại Hoa Kỳ, Canada, Úc, Nhật, Pháp, Đức, Anh, Ba Lan, Nga, Hungary, Thụy Sĩ; Trưởng các Văn phòng Khoa học Công nghệ Việt Nam ở nước ngoài, đại diện các chuyên gia, nhà khoa học kiều bào, doanh nghiệp khởi nghiệp, các tổ



*Hội thảo được tổ chức theo hình thức trực tuyến và trực tiếp.*

chức hỗ trợ, đơn vị tham gia Techfest 2021, đại diện một số địa phương và cơ quan quản lý liên quan.

Phát biểu Khai mạc Hội thảo, Thứ trưởng Ngoại giao, Chủ nhiệm Ủy ban Nhà nước về NVNONN Phạm Quang Hiệu nhấn mạnh quan điểm *phát huy hiệu quả các nguồn lực là điều kiện tiên quyết cho phát triển đất nước* được đưa ra tại Đại hội Đảng lần thứ XIII trong bối cảnh Cách mạng Công nghiệp 4.0.

Thứ trưởng khẳng định, với chức năng, nhiệm vụ của mình, Ủy ban Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài sẽ phát huy vai trò kết nối các chuyên gia trí thức kiều bào tham gia sâu hơn nữa vào các hoạt động khoa học công nghệ trong nước và hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Việt Nam thông qua việc thành lập “*Mạng lưới các Hội trí thức kiều bào hỗ trợ Đổi mới sáng tạo và Thương mại hóa công nghệ*”. Đây là Mạng lưới được Bộ Khoa học và công nghệ và Bộ Ngoại giao bảo trợ. Ông Phạm Quang Hiệu bày tỏ hy vọng thông qua Mạng lưới này, các cơ quan quản lý nhà nước có thể phát huy nguồn lực, cũng như lắng nghe phản hồi từ kiều bào về những vướng mắc khi tham gia vào hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam.

Tại hội thảo, các đại biểu đã thảo luận về hệ sinh thái khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo tại Việt Nam, cũng như về tiềm năng và vai trò của các Hội trí thức kiều bào trong công tác hỗ trợ, kết nối đổi mới sáng tạo và chuyển giao công nghệ.

Phát biểu bế mạc hội thảo, Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Trần Văn Tùng khẳng định những nỗ lực hợp tác của Bộ Khoa học và Công nghệ, Ủy ban Nhà nước về NVNONN - Bộ Ngoại giao và nhiều bộ, ngành, cơ quan, đặc biệt, qua chương trình “*Cố vấn khởi nghiệp toàn cầu*” với mục tiêu nhằm xây dựng mạng lưới hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia.

Thứ trưởng nhấn mạnh, Cục Phát triển Thị trường và Doanh nghiệp KH&CN đã và đang triển khai sáng kiến về “*Nền tảng Đổi mới Sáng tạo Mở*” nhằm thúc đẩy và mở rộng cơ hội hợp tác, đầu tư tiềm năng trong và ngoài nước giữa các tập đoàn, doanh nghiệp lớn và các nhà sáng chế, nghiên cứu, công ty khởi nghiệp. Từ đó, tạo ra lực đẩy đổi mới sáng tạo mạnh mẽ hơn nữa giữa các thành phần kinh tế, góp phần giúp phục hồi và tăng trưởng chủ động trong thời kỳ bình thường mới.



*Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Trần Văn Tùng phát biểu bế mạc Hội thảo*

Hội thảo “*Kết nối chuyên gia kiều bào với hệ sinh thái đổi mới sáng tạo Quốc gia*” được kỳ vọng là nơi kết nối chủ tịch các tập đoàn, doanh nghiệp lớn đang hoạt động ở Việt Nam với Chủ tịch các hội chuyên gia kiều bào, “*đặt hàng*” về nhu cầu chuyên gia cũng như nhu cầu nội tại trong doanh nghiệp, từ đó đề xuất phương hướng, giải pháp phù hợp góp phần thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia./.



# 'GẬY THÔNG MINH' GIÀNH QUÁN QUÂN STARTUP KITE 2021

TTO - Vượt qua các dự án tích hợp đèn UVC vào trong máy lạnh để diệt virus và vi khuẩn, 'gậy thông minh' của nhóm sinh viên Trường cao đẳng Việt - Đức Nghệ An đã xuất sắc giành quán quân Startup Kite 2021.

Cuộc thi "Ý tưởng khởi nghiệp học sinh, sinh viên giáo dục nghề nghiệp" - Startup Kite năm 2021 do Tổng cục Giáo dục nghề nghiệp - Bộ Lao động, thương binh và xã hội (LĐ-TB&XH) phối hợp cùng Quỹ Dân số Liên Hiệp Quốc (UNFPA) từ tài trợ của Chính phủ Nhật Bản tổ chức.

### Thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp

Chung cuộc, ban tổ chức cuộc thi Startup Kite 2021 đã trao giải quán quân cho nhóm sinh viên Trường cao đẳng Việt - Đức Nghệ An với dự án "Gậy thông minh".

Giải nhì được trao cho hai dự án "Tích hợp đèn UVC vào trong máy lạnh để diệt virus và vi khuẩn" của sinh viên Trường cao đẳng Lý Tự Trọng TP. HCM và "Thành lập Hợp tác xã dệt thổ cẩm Lâm Bình" của Trường cao đẳng Nghề kỹ thuật - công nghệ Tuyên Quang. Ban tổ chức cuộc thi cũng trao 3 giải ba cho các đội sinh viên xuất sắc khác.

Ghi nhận chất lượng của các dự án trong cuộc thi, Thứ trưởng Bộ LĐ-TB&XH Lê Tấn Dũng nhấn mạnh cuộc thi đã góp phần thúc đẩy mạnh mẽ tinh thần khởi nghiệp của học sinh, sinh viên. Thông qua cuộc thi, có thể thấy nhiều học sinh, sinh viên rất chủ động, năng động, sáng tạo tìm tòi các ý tưởng sản xuất, kinh doanh gắn với lợi ích cộng đồng, bảo vệ môi trường, chủ trương phát triển kinh tế, xã hội.

Theo ông Dũng, cuộc thi diễn ra trong bối cảnh nhiều địa phương như Bắc Giang, Bắc Ninh, TP.

HCM, Bình Dương, Đồng Nai... phải cách ly, giãn cách do COVID-19. Tuy vậy, Startup Kite 2021 vẫn thu hút sự tham gia của 59 cơ sở giáo dục nghề nghiệp và giới thiệu 207 ý tưởng tham gia dự thi ở vòng bán kết. Các dự án thuộc nhiều lĩnh vực như nông nghiệp, sản xuất kinh doanh, du lịch, cơ khí, công nghệ ứng dụng, kinh doanh thương mại, chế biến thực phẩm, cơ khí chế tạo và tự động hóa...

### Đã có đơn hàng ngay khi đoạt giải

Bên lề cuộc thi, Nguyễn Hồng Phúc, sinh viên khoa điện, Cao đẳng Việt - Đức Nghệ An (đại diện nhóm giành giải nhất Startup Kite 2021), chia sẻ: "Dự án gậy thông minh xuất phát từ chính cuộc sống khi người cao tuổi, người khuyết tật rất khó khăn khi di chuyển".

Theo Phúc, 'gậy thông minh' có cảm biến vật cản với khoảng cách từ 0,5 - 2m kèm bộ xác định vị trí (GPS) để người thân có thể giúp đỡ, quản lý người cao tuổi, người khuyết tật từ xa. Ngoài ra, gậy còn có đèn LED chiếu sáng, chân gậy được thiết kế phù hợp với người cao tuổi, người khuyết tật. Thực tế, gậy có thể vừa là máy cảm biến, máy xác định vị trí, đèn LED ban đêm.

Đặc biệt, 'gậy thông minh' có giá thành chưa đến 1 triệu đồng so với mức 10 triệu đồng của sản phẩm tương tự khi nhập khẩu. Nguyễn Hồng Phúc tự hào ý tưởng gậy thông minh đã có những đơn đặt hàng đầu tiên, có lô hàng ít nhất 50 cái. /.

*Tổng cục Giáo dục nghề nghiệp đã ký kết thỏa thuận hợp tác với Công ty TNHH Phú Thái Holding và Khu công nghiệp Nam Cầu Kiền về việc triển khai đề án "Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025" nhằm phối hợp đào tạo nghề nghiệp và tạo việc làm cho học sinh, sinh viên.*



# GREENJOY TRỞ THÀNH QUÁN QUÂN CỦA VIETCHALLENGE 2021

*Cafef.vn - GreenJoy - startup Việt cung cấp ống hút và đồ dùng có thể phân hủy sinh học - đã giành vị trí Quán quân của mùa giải thứ 6 - VietChallenge 2021 với phần thưởng tiền mặt trị giá 15.000 USD.*

Trải qua 6 tháng tranh tài căng thẳng cùng nhiều biến động, vòng chung kết cuộc thi quốc tế "VietChallenge 2021 - Khởi nghiệp toàn cầu" với chủ đề "Continuum" đã tổ chức thành công tại thành phố New York phần hoa, khép lại mùa giải thứ 6 của VietChallenge. Sự kiện đã diễn ra tại Convene, 101 Greenwich Street, New York vào lúc 18h00 ngày 04/12/2021 theo giờ bờ Đông, Hoa Kỳ; Chính là 06h00 ngày 05/12/2021 theo giờ Việt Nam.

Năm nay, các đội thi ở khắp thế giới đã mang đến nhiều mô hình kinh doanh đa dạng với những giải pháp phát triển bền vững ở các lĩnh vực như robotics, giáo dục, blockchain, dịch vụ kỹ thuật, môi trường để tranh tài tại VietChallenge 2021.

Với phần vấn đáp đầy thuyết phục với các vị Giám khảo đầy quyền lực và khó tính, GreenJoy đã giành vị trí Quán quân của mùa giải thứ 6 - VietChallenge 2021 với phần thưởng tiền mặt trị giá 15.000 USD.

Xúc động trong niềm vui chiến thắng, bà Thảo Nguyên - nhà sáng lập và CEO của GreenJoy vô cùng xúc động và không ngờ rằng GreenJoy đã vượt qua được những đối thủ nặng ký còn lại để giành ngôi vị quán quân. Trong giây phút đầy cảm xúc, bà Thảo Nguyên cũng quyết định sẽ quyên góp 5000 USD từ giải thưởng cho chiến dịch Carry Forward, giúp đỡ các trẻ em, học sinh và sinh viên bị ảnh hưởng nặng bởi dịch COVID-19.



GreenJoy cung cấp ống hút và đồ dùng có thể phân hủy sinh học và ủ từ cỏ tự nhiên Lepironia. GreenJoy hợp tác với hơn 50 nông dân, hơn 7 phòng thí nghiệm đại học và nhiều tổ chức phi Chính phủ và các cơ quan Chính phủ phục vụ môi trường. Công ty đã bán được hơn 30 triệu ống hút tại Việt Nam và các quốc gia khác và được công nhận tại Blue Venture Award 2019 và các cuộc thi khác.

Đặc biệt, VietChallenge 2021 đã trở nên thật ý nghĩa với Chiến Dịch Gây Quỹ "Carry Forward" cho Trẻ Em, Học Sinh, và Sinh Viên Việt Nam, nhằm kêu gọi sự quan tâm, hỗ trợ từ các mạnh thường quân đến các em có hoàn cảnh khó khăn do COVID-19 gây ra. Tính tới thời điểm kết thúc vòng chung kết VietChallenge, chiến dịch "Carry Forward" đã huy động được 230.000 USD đến từ các mạnh thường quân. Ngoài ra, ông Cường Đỗ, nhà sáng lập và chủ tịch của M6P Therapeutics cũng đã đưa ra một thử thách (challenge): "Tất cả những khoản quyên góp vào quỹ Carry Forward trong hai ngày cuối tuần, 04 - 05/12/2021, sẽ được ông đóng góp với giá trị tương đương, lên đến 25,000 USD."

Phối hợp cùng STEAM cho Việt Nam, Vietseeds Foundation, Stay Strong Saigon, VietBay và

VietChallenge, chiến dịch "Carry Forward" hướng tới mục tiêu quyên góp được 300.000 USD trước ngày 15/02/2022. Số tiền này sẽ được phân phối dưới dạng học bổng, gói hỗ trợ tài chính, và thiết bị Chromebook để hỗ trợ cuộc sống của các trẻ em và học sinh bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh. Tất cả các khoản đóng góp sẽ được chuyển tới các tổ chức phi lợi nhuận dành cho trẻ em, học sinh, và sinh viên tại Việt Nam cùng với những bằng sao kê, cam kết minh bạch về việc xây dựng, cải thiện, và phát triển cuộc sống của trẻ em Việt Nam.

Bên cạnh những phần tranh tài của các đội thi trong vòng chung kết, VietChallenge đã phối hợp với HUB Global cùng tổ chức buổi tọa đàm để chia sẻ những hiểu biết về việc đầu tư vào các dự án blockchain, với sự tham gia của các nhà đầu tư và doanh nhân nổi tiếng hàng đầu trong lĩnh vực tiền số, công nghệ và tài chính tại Châu Á và Hoa Kỳ như Republic, Coinlist, JP Morgan, NDH Invest, HUB Global Ventures, Sky Mavis, Kyber Network, v.v. Buổi tọa đàm này cũng nhắm đến xây dựng cộng đồng nhà đầu tư Blockchain Việt Nam - Hòa Kỳ và duy trì mối quan hệ lâu dài để chia sẻ những dự án tiềm năng ở cả hai đầu cầu./.



WIPO's IP Youth Ambassador  
Nguyen Hoang Phuc (Zim)



WIPO's IP Youth Ambassador  
Tran Nguyen Khanh An (Vivian)



WIPO's IP Youth Ambassador  
Do Trong Minh Duc (Ethan)

## BA BẠN TRẺ VIỆT NAM KHỞI NGHIỆP TỪ MŨ CÁCH LY DI ĐỘNG VIHELM

*Vihelm chọn thay đổi việc cách ly y tế bằng phương pháp "cách ly di động", tức là F0 hay F1 thay vì phải cách ly tại nhà hay tập trung vẫn có thể đội thiết bị này và ra ngoài sinh hoạt bình thường. Nhóm sáng chế tin rằng cách ly di động sẽ tránh cho xã hội tổn thất khi bị mất công việc và thu nhập, cũng như những tổn thất tinh thần khi phải tự giam mình trong nhà quá lâu.*

### Khởi nguồn của ý tưởng

Theo một báo cáo của UNCTAD được công bố ngày 30 tháng 6 năm 2021, sự sụp đổ trong ngành du lịch quốc tế do đại dịch COVID-19 có thể gây ra thiệt hại hơn 4 nghìn tỷ USD cho GDP toàn cầu trong các năm 2020 và 2021. Báo cáo cũng cho biết du lịch quốc tế và các lĩnh vực liên quan bị thiệt hại ước tính khoảng 2,4 nghìn tỷ USD vào năm 2020 do tác động trực tiếp và gián tiếp của lượng khách du lịch quốc tế giảm mạnh (Hình 1).

Tổng thư ký Tổ chức Du lịch Thế giới của Liên hợp quốc (UNWTO) Zurab Pololikashvili cho biết: "Du lịch là một cứu cánh cho hàng triệu người và việc hỗ

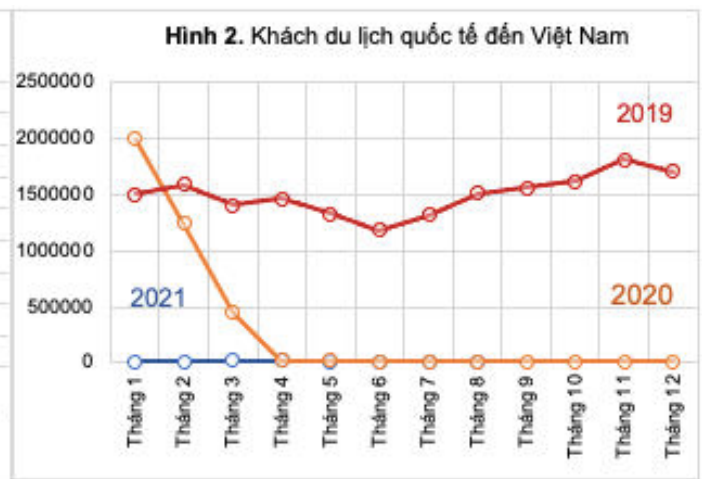
trợ khởi động lại an toàn du lịch rất quan trọng đối với phục hồi việc làm và tạo ra các nguồn lực cần thiết, đặc biệt là ở các nước đang phát triển, nhiều trong số đó phụ thuộc nhiều vào du lịch quốc tế."

Ở Việt Nam, dịch COVID-19 diễn ra năm 2020 đã tác động mạnh đến nền kinh tế, trong đó, ngành Du lịch bị ảnh hưởng rất nặng nề, lượng khách quốc tế đến Việt Nam giảm mạnh (Hình 2). Các lệnh cấm bay, hạn chế đi lại và sự e ngại của du khách do lo sợ ảnh hưởng của dịch COVID-19 đã khiến nhiều khách sạn, nhà hàng và chuỗi bán lẻ tại các điểm du lịch trở nên vắng khách, doanh thu ngành du lịch sụt giảm mạnh. Theo Tổng cục Thống kê, ước tính

doanh thu du lịch lữ hành tháng 5/2021 đạt 387 tỷ đồng, giảm 53,5% so với tháng trước và giảm 17,8% so với cùng kỳ năm trước. Tính chung 5 tháng đầu năm 2021, doanh thu du lịch lữ hành đạt 4,3 nghìn tỷ đồng, giảm 48,2% so với cùng kỳ năm trước.

Trong bối cảnh đó, một ý tưởng lóe lên trong đầu Đỗ Trọng Minh Đức (sinh năm 2003, Trường Montverde Academy - Mỹ) về việc cách ly y tế bằng phương pháp "cách ly di động", tức là F0 hay F1 có thể đội một loại mũ bảo hiểm đặc biệt và ra ngoài sinh hoạt bình thường. Và rồi từ ý tưởng đó, Minh Đức mừng tượng ra một viễn cảnh Việt Nam có thể thu hút được khách du lịch trong thời gian dịch bệnh để phục hồi kinh tế, các bác sĩ, y tá ở tuyến đầu có thể duy trì được khả năng làm việc lâu hơn.

Với ý tưởng sáng tạo đó, được sự giúp đỡ, dẫn dắt của nhà sáng chế Nguyễn Đình Nam (Nguyên Chủ tịch một công ty có uy tín lớn ở Việt Nam về công nghệ smart camera - VP9), cùng sự hỗ trợ của gia đình và bạn bè là Trần Nguyễn Khánh An (sinh năm 2006, Trường Dewey Schools, Hà Nội) và Nguyễn Hoàng Phúc (sinh năm 2007, Trường quốc tế Pháp Lfay Hà Nội), Đỗ Trọng Minh Đức đã phát triển một chiếc mũ bảo hiểm có thể che kín đầu và mặt của người sử dụng với mặt nạ lọc không khí (PAPR) để cung cấp không khí sạch. Mũ được trang bị cảm biến giám sát và kết nối qua Bluetooth với một trung tâm giám sát. Nhóm các nhà sáng chế đặt tên cho sáng chế của mình là VIHELM, sự kết hợp giữa Việt Nam và helmet (mũ bảo hiểm).



Nguồn: <https://www.unwto.org/>

### Quá trình phát triển sản phẩm

Vihelm là mũ bảo hộ che kín đường hô hấp, được bơm không khí liên tục qua 1 màng lọc virus, khiến virus không thể lây xuyên qua mũ bảo hộ trong suốt thời gian người dùng đội mũ, đồng thời có hệ thống quạt làm thoáng không khí, không đọng hơi nước cản trở tầm nhìn. Tuy nhiên, loại PAPR này có nhược điểm lớn mà Bộ Y tế Hoa Kỳ đã phân tích rõ là: không đội được lâu vì nếu bị ngứa ở đầu hoặc mặt thì không thể gãi được, và khi đội mũ có thể bị căng thẳng đến mức không làm việc được nếu bị chảy nước mũi v.v..

Bình thường nếu không bị đe dọa bởi virus, người dùng có thể tháo mũ ra tạm thời, nhưng trong môi trường có virus thì virus bám đầy mặt ngoài của mũ, chỉ cần tháo ra thì virus sẽ nhiễm vào cơ thể. Muốn an toàn thì phải khử trùng toàn thân trước khi tháo, cần thực hiện ở phòng khử trùng chuyên dụng. Vì hạn chế đó nên PAPR ít khi được dùng cho phòng chống dịch bệnh. So với phiên bản đầu, bản thương mại của mũ Vihelm có nhiều cải tiến cả về thiết kế và màu sắc. Găng tay gắn theo mũ đã được đổi sang loại vải có chất liệu giống như khẩu trang y tế, có thể ngăn chặn sự tiếp xúc của virus và điều chỉnh để tiện

sử dụng hơn khi lấy thức ăn hay điều hướng khi gãi, xoa mặt. Kết cấu của mũ nhỏ gọn hơn, dễ sử dụng hơn với người dùng mọi lứa tuổi.

Nhờ đó, người dùng có thể đội mũ thoải mái liên tục trong suốt một ca làm việc nhiều tiếng đồng hồ mà không lo bị ngứa hay nóng. Theo đánh giá thử nghiệm của nhóm nghiên cứu, khi nguy cơ lây nhiễm SARS-CoV-2 giảm tới 99,9% khi sử dụng sản phẩm.

Tới thời điểm hiện tại, Vihelm đã hoàn thiện phiên bản thứ 5. So với phiên bản đầu, thiết kế cải tiến này gọn nhẹ và thẩm mỹ hơn. Găng tay gắn theo mũ đã được đổi sang loại vải có chất liệu giống như khẩu trang y tế, có thể ngăn chặn sự tiếp xúc của virus và điều chỉnh để tiện sử dụng hơn khi lấy thức ăn hay

điều hướng khi gãi, xoa mặt. Kết cấu của mũ nhỏ gọn hơn.

Nhóm sáng chế cũng đưa ra phiên bản mũ vải Vihood Version 1 mềm và gọn nhẹ và Vihood Version 2 có thêm bộ lọc khí thở ra và tùy biến vị trí cắm ống thở, tiện lợi và an toàn hơn.

"Còn phải có thêm một vài phiên bản cải tiến nữa để cho ra được một sản phẩm thực sự ưng ý và đảm bảo các tiêu chuẩn an toàn trước khi đưa vào sản xuất", Minh Đức nói. Các yếu tố cần cải tiến gồm: thiết kế, các chất liệu sử dụng để làm vỏ mũ, găng tay (làm sao để đảm bảo an toàn và vẫn tối ưu về kinh tế), thời gian sử dụng mũ tiện nghi lâu dài, giao tiếp thuận lợi.



Em cũng chia sẻ, với một sản phẩm đặc thù như Vihelm, yếu tố then chốt vẫn là đảm bảo các tiêu chuẩn về an toàn trong y tế. "Điều em băn khoăn nhiều nhất chính là bộ lọc không khí, làm thế nào để lưu thông mạnh hơn, đạt chuẩn. Nhóm của em đã thử dùng cả quạt trong CPU của máy tính nhưng chưa đạt, cần loại quạt làm mát công suất lớn hơn", Đức nói.

Khánh An cho biết: "Vật liệu chính được sử dụng

để làm ra Vihelm là nhựa PVC cho phần khung mũ và vải latex trên 6 lỗ tròn. Vì nguyên liệu chủ yếu là nhựa và vải ở Việt Nam có sẵn nên chiếc mũ hoàn toàn là "made in Việt Nam". Theo thiết kế này, tính toán sơ bộ chi phí nguyên liệu sản xuất khoảng 60 USD (gần 1,4 triệu đồng), rẻ hơn rất nhiều so với những chiếc mũ PAPR của 3M hay Boston. Nhưng để sản xuất thì cần đầu tư bộ khuôn, máy CNC hoặc máy in 3D.



*Mũ Vihelm đạt tiêu chuẩn lưu hành ở Việt Nam, Mỹ, EU.*

**Đạt tiêu chuẩn lưu hành ở Việt Nam, Mỹ, EU**

Từ một sáng chế có tính ứng dụng cao, sau hơn một năm đăng ký bản quyền sở hữu trí tuệ tại Việt Nam và bảo hộ quốc tế, nhóm sáng chế Vihelm đã mang đến nhiều cải tiến, đồng thời chế tạo thành sản phẩm cụ thể, được Bộ Y tế Việt Nam công nhận đạt chuẩn nhóm A, được phép lưu hành trên thị trường.

Mũ cách ly di động Vihelm cũng đã nộp hồ sơ đăng ký và được Cơ quan Quản lý thực phẩm và dược phẩm (FDA) Mỹ cấp phép. Mới đây mũ cũng đã được Tây Ban Nha cấp chứng nhận CE, có nghĩa "Tuân thủ tiêu chuẩn châu Âu", được phép bán tại thị trường EU và Khu vực kinh tế châu Âu.

Tại Việt Nam, không quá khó để tìm thấy sản phẩm mũ cách ly di động Vihelm được bày bán trên các sàn thương mại điện tử và cửa hàng tiện ích.

Sau hơn 2 tháng triển khai, phiên bản thứ hai được nâng cấp, ngày 01/8, đã gửi tham dự cuộc thi

Đổi mới Sáng tạo Quốc tế ICAN lần thứ 5, năm 2020, do Hoa Kỳ và Canada đồng tổ chức, được Ban Tổ chức công bố lọt vào vòng chung kết.

Mới đây, Tổ chức Sở hữu trí tuệ Thế giới trao danh hiệu Đại sứ trẻ sở hữu trí tuệ cho nhóm các nhà sáng chế Vihelm của Việt Nam. Buổi vinh danh diễn ra sáng 29/11 nhân chuyến thăm và làm việc của Chủ tịch nước Nguyễn Xuân Phúc cùng Đoàn đại biểu cấp cao Việt Nam tại trụ sở Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới (WIPO) ở Geneva, Thụy Sĩ. Đây là 3 học sinh đầu tiên của khu vực châu Á Thái Bình Dương được WIPO trao tặng danh hiệu này.

Bộ ba hy vọng sẽ tiếp tục cải tiến sản phẩm của mình và phát triển thêm các phiên bản ở tầm giá thấp hơn để đáp ứng nhu cầu của khách hàng có thu nhập thấp trong thời gian tới./.

**Nguyễn Lê Hằng (Tổng hợp)**



## HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP NEW YORK

*New York được xếp hạng là một trong những hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu thế giới theo một số nghiên cứu và xếp hạng khác nhau (ví dụ: Thành phố New York (NYC) xếp thứ 2, chỉ sau Thung lũng Silicon, vì có hệ sinh thái công nghệ tốt nhất trên thế giới, hạng nhất trong bảng xếp hạng Citie (Sáng kiến Thành phố về công nghệ, đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp). Với lĩnh vực công nghệ trị giá 147 tỷ USD, Thành phố New York được xếp hạng là hệ sinh thái khởi nghiệp số 2 toàn cầu, theo Báo cáo Hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu năm 2020 (GSER) của Startup Genome.*

Trong vòng một thập kỷ qua, New York ngày càng nổi tiếng là “thành phố công nghệ”. Người ta ước tính rằng, hệ sinh thái công nghệ NYC gồm tới 291.000 việc làm công nghệ và nó tạo ra tổng cộng 541.000 việc làm, chiếm 12,6% tổng số nơi làm việc trong thành phố. Số lượng các công ty khởi nghiệp tập trung vào công nghệ hay nói cách khác là liên quan đến công nghệ cũng tăng nhanh chóng và các công ty này cũng chiếm tỷ lệ đáng kể trong tổng số các công ty khởi nghiệp trong hệ sinh thái.

Điều đáng chú ý nữa là nguồn vốn đầu tư mạo

hiem liên quan đến công nghệ ở New York đang tăng lên trong thời điểm mà mọi lĩnh vực công nghệ hàng đầu khác ở Mỹ đã đối mặt với sự sụt giảm nguồn vốn VC. Mặc dù Thung lũng Silicon vẫn là trung tâm công nghệ hàng đầu ở Mỹ, nhưng New York cũng đang trở nên quan trọng trong lĩnh vực công nghệ, điều này có tác động đáng kể đến toàn bộ hệ sinh thái khởi nghiệp của thành phố.

Liên quan với thứ hạng xuất sắc của thành phố, New York có rất nhiều điểm mạnh và chỉ có một ít điểm yếu, đó là khả năng và sự sẵn sàng tổ chức và



## Hộp 1. NYCEDC

Một chiến lược luôn cần một cơ chế thực hiện hiệu quả. Tại New York, nhiệm vụ này đã được giao cho , đơn vị chịu trách nhiệm thực hiện các sáng kiến của thành phố để hỗ trợ các công ty khởi nghiệp (và các doanh nghiệp nói chung).

NYCEDC, được thành lập năm 2012, là một tập đoàn phi lợi nhuận do thành phố quản lý, báo cáo trực tiếp tới Văn phòng Thị trường. Trong phạm vi NYCEDC, Trung tâm Chuyển đổi Kinh tế (CET) chịu trách nhiệm thực hiện các chính sách, chương trình và sáng kiến giải quyết việc chuyển đổi các ngành công nghiệp của thành phố. CET cũng đóng vai trò là cầu nối giữa lĩnh vực tư nhân và cộng đồng khởi nghiệp, cũng như chính quyền thành phố.

Điều này bao gồm ví dụ như việc quản lý không gian làm việc chung của thành phố và các cơ sở ươm tạo (ví dụ: Vườn ươm Varick Street). NYCEDC cũng đã hỗ trợ cho các sáng kiến do tư nhân vận hành. NYCEDC cũng tổ chức một số sự kiện và chương trình kết nối, chẳng hạn như các chương trình Trao đổi kinh doanh toàn cầu với các quốc gia và thành phố khác để thu hút các công ty khởi nghiệp mới và xây dựng kết nối cũng như tổ chức các cuộc thi kinh doanh (ví dụ: Big Apps). NYCEDC cũng đã ra mắt quỹ đầu tư giai đoạn đầu để hỗ trợ các công ty khởi nghiệp công nghệ giai đoạn đầu. Quỹ được thành lập với 3 triệu đô la trong quỹ NYCEDC và kết hợp với 4,5 triệu đô la quỹ thuộc lĩnh vực tư nhân do Firstmark Capital, một quỹ đầu tư tư nhân cung cấp.

Khả năng áp dụng và những điểm cần rút ra:

Điểm nổi bật đó là tầm quan trọng của các chính sách khởi nghiệp như một chủ đề tổng thể và xuyên suốt, cần sự phối hợp và cộng tác giữa các quan chức thành phố cũng như với các bên trong lĩnh vực tư và các bên liên quan khác. Ngoài ra, NYCEDC có vai trò trung tâm với tư cách là một phần của tổ chức thành phố, nêu bật tầm quan trọng của các chính sách khởi nghiệp và cải thiện tính hợp pháp và nhiệm vụ của họ.

phát triển hơn nữa thành hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động của thành phố. Là một trong những trung tâm tài chính của thế giới, không có gì ngạc nhiên khi một trong những điểm mạnh rõ nhất của New York là khả năng tiếp cận vốn. Thành phố có cơ sở hạ tầng vững chắc cho hoạt động kinh doanh và khả năng tiếp cận thị trường tuyệt vời khi xét đến GDP của hệ sinh thái địa phương và dễ dàng tiếp cận khách hàng trên thị trường quốc tế.

Những điểm mạnh khác của hệ sinh thái NYC bao gồm mức độ kinh nghiệm khởi nghiệp cao của thành phố, có nghĩa là có rất nhiều cố vấn và nhà sáng lập khởi nghiệp kỳ cựu với kinh nghiệm khởi nghiệp trước đó, và hiệu quả hoạt động trong việc

cấp vốn và sự thoát xác của các công ty khởi nghiệp. Ngoài ra, khi nói đến chất lượng, chi phí và sự sẵn có tài năng kỹ thuật, New York được xếp hạng là một trong 10 thành phố hàng đầu trên thế giới. Thiếu sót duy nhất của thành phố được đề cập trong báo cáo của CITIE là môi trường pháp lý không phải lúc nào cũng ủng hộ các mô hình kinh doanh mới và sáng tạo, chẳng hạn như Airbnb hoặc Uber.

Digital.NYC, trung tâm trực tuyến chính thức của hệ sinh thái khởi nghiệp và công nghệ thành phố New York, có gần 8000 công ty khởi nghiệp có trụ sở tại NYC được liệt kê trên trang web của họ. Ở New York, có hơn 100 mô hình tăng tốc khởi nghiệp và vườn ươm, trong số đó có nhiều công ty chuyên về

## Hộp 2. Chương trình Hỗ trợ Khởi nghiệp Empire State Development

Empire State Development là cơ quan phát triển kinh tế chính của New York. Nhiệm vụ của nó là thúc đẩy nền kinh tế và khuyến khích đầu tư kinh doanh và tạo việc làm, đồng thời, hỗ trợ các nền kinh tế địa phương trên toàn Bang New York. ESD có hàng chục khoản trợ cấp, khoản vay và tín dụng thuế khác nhau, cũng như các chương trình hỗ trợ kinh doanh khác cho cả các doanh nghiệp lớn và nhỏ trong các ngành khác nhau. Trong đó được hướng dẫn cụ thể đến các công ty khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp và bao gồm:

- Chương trình Tiếp cận Vốn (CAP). Một chương trình trị giá 9 triệu đô la cung cấp các quỹ phù hợp cho các tổ chức tài chính để tăng cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ.

- Khởi nghiệp NY. Mang đến cho các doanh nghiệp mới và doanh nghiệp đang mở rộng tại các trường đại học hoặc cao đẳng đủ điều kiện ở Bang New York những cơ hội hoạt động miễn thuế trong 10 năm.

- Quỹ Đổi mới NY. Một quỹ cổ phần kinh doanh ở giai đoạn mầm với số tiền lên đến 47 triệu đô la nhằm hỗ trợ đổi mới, tạo việc làm và phát triển doanh nghiệp trên toàn tiểu bang.

- Quỹ Đầu tư Mạo hiểm Đổi mới Bang New York (Quỹ NYSIVC). Một quỹ đầu tư mạo hiểm giai đoạn đầu với 100 triệu đô la nhằm hỗ trợ và thu hút các doanh nghiệp mới có tốc độ tăng trưởng cao. Quỹ cũng đầu tư thông qua cấu trúc quỹ trong việc thương mại hóa các công nghệ mới xuất hiện từ các trường đại học và phòng thí nghiệm nghiên cứu.

- Cổ vấn Kinh doanh NY. Một chương trình cổ vấn doanh nghiệp nhỏ và lớn miễn phí, nhằm hỗ trợ các doanh nhân và các doanh nghiệp nhỏ đã thành lập.

- Chương trình Điểm nóng đổi mới và Vườn ươm doanh nghiệp Bang New York.

Cung cấp và hỗ trợ tài chính cho mười điểm nóng về đổi mới sáng tạo được chỉ định và mười cơ sở ươm tạo doanh nghiệp (do các trường đại học, cao đẳng hoặc các tổ chức phi lợi nhuận điều hành). Hỗ trợ tại từng trung tâm có thể khác nhau nhưng nhìn chung bao gồm: không gian, chia sẻ nhân viên hành chính, tiếp cận nguồn vốn, huấn luyện, cố vấn, kết nối mạng lưới, và tiếp cận các dịch vụ kỹ thuật khác.

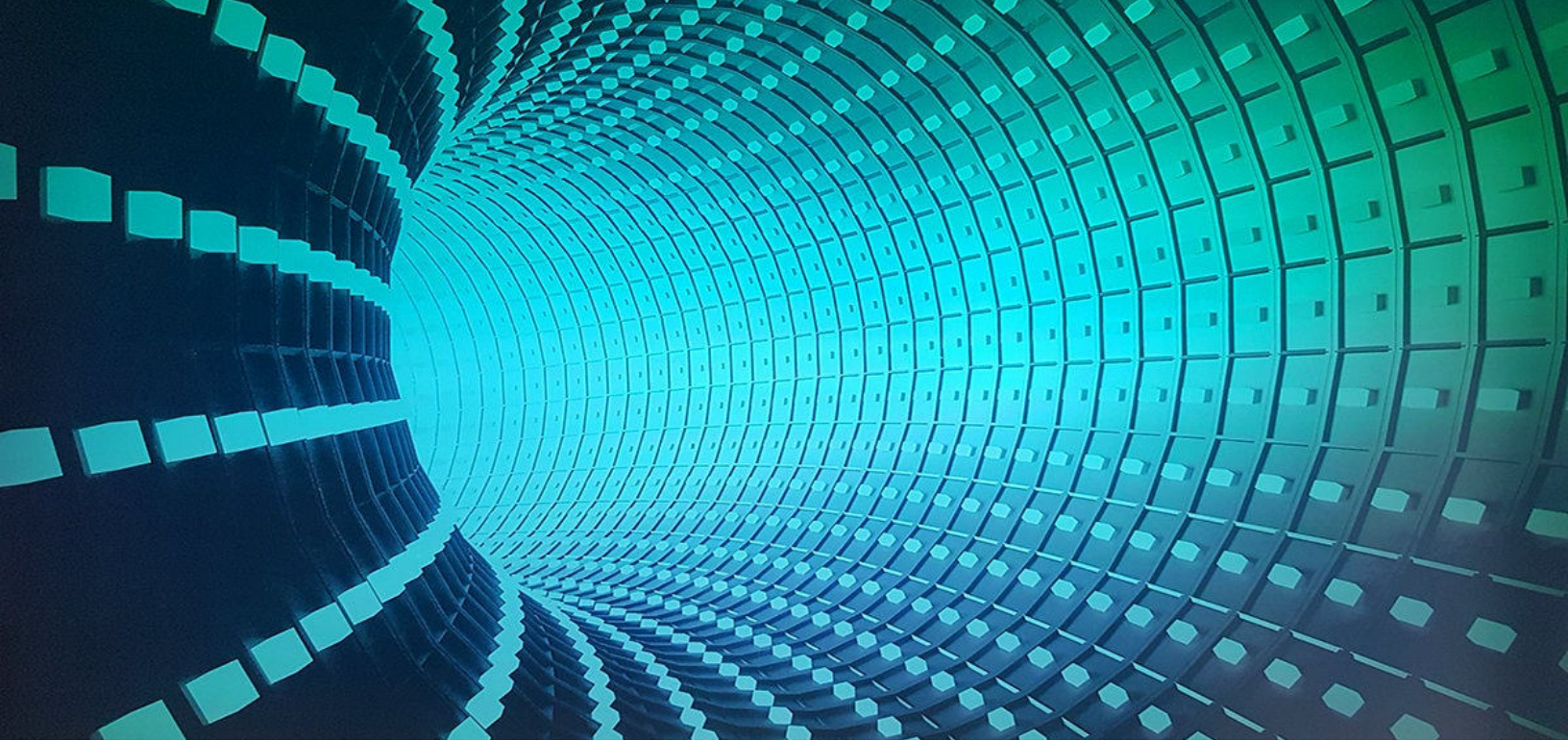
Khả năng áp dụng và những điểm cần rút ra:

Tương tự như NYCEDC, ESD cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của cách tiếp cận toàn diện đối với các công ty khởi nghiệp và hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp. Nhiều hoạt động của tổ chức này tập trung vào các lĩnh vực thiếu vốn tư nhân và các nguồn lực khác, với mục đích làm cho hệ sinh thái trở nên đa dạng hơn.

một lĩnh vực trọng tâm nhất định, và các công ty khởi nghiệp và các doanh nghiệp có hơn 120 không gian làm việc và không gian làm việc chung để lựa chọn. Ngoài ra, những lựa chọn tài trợ cũng rất đa dạng vì có hơn 200 quỹ mạo hiểm, các nhà đầu tư thiên thần và các cơ hội tài trợ khác trong thành phố.

### Các chính sách và công cụ chính để hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp

Mặc dù tính năng động của hệ sinh thái khởi nghiệp New York dựa vào những hành động của các bên trong lĩnh vực tư nhân và cộng đồng khởi nghiệp (các công ty khởi nghiệp, các nhà đầu tư



thiên thần, các mô hình tăng tốc, các cuộc gặp gỡ, v.v.), các chính sách và hành động của lĩnh vực công cũng đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ hệ sinh thái. Bên cạnh các chính sách hỗ trợ hệ sinh thái gián tiếp liên quan đến cơ sở hạ tầng, đào tạo, các trường đại học và sức hấp dẫn của thành phố, cũng đã có một số hoạt động chính sách - cả ở cấp tiểu bang và thành phố - nhằm trực tiếp hỗ trợ các công ty khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp.

Ở cấp thành phố, một tài liệu quan trọng đó là Lộ trình Kỹ thuật số NYC, “vạch ra con đường xây dựng nên những thành công của thành phố New York và thiết lập nó như một thành phố kỹ thuật số được xếp hạng hàng đầu thế giới, dựa trên các chỉ số về truy cập Internet, chính quyền mở, sự tham gia của người dân và tăng trưởng ngành kỹ thuật số”. Lộ trình bao gồm những hành động thu hút nhân tài kỹ thuật, đơn giản hóa quy trình mua sắm của nhà cung cấp của thành phố đối với các công ty khởi nghiệp, cải thiện kết nối băng thông rộng và khởi chạy để cung cấp cho các công ty khởi nghiệp quyền truy cập vào dữ liệu của thành phố. Bên cạnh việc giới thiệu các hành động cụ thể, lộ trình roadmap đóng vai trò quan trọng trong việc nêu bật những ưu tiên chiến lược chính về các công nghệ kỹ

thuật số và các công ty khởi nghiệp, từ đó đưa ra hỗ trợ chính trị cấp cao và nhiệm vụ cho phát triển hệ sinh thái.

Ngoài ra, bang New York đã đưa ra một số chính sách và sáng kiến nhằm hỗ trợ phát triển các hệ sinh thái khởi nghiệp trong toàn bang. Chúng tôi tập trung vào các chính sách và công cụ trực tiếp nhằm hỗ trợ các công ty khởi nghiệp và các hệ sinh thái khởi nghiệp. Cơ quan chính chịu trách nhiệm về các chính sách này ở Bang NY là Empire State Development (ESD, Hộp 2).

### **Những điểm rút ra cho Việt Nam**

- Các khu vực công có thể có vai trò quan trọng trong việc tạo điều kiện cho hệ sinh thái, tạo ra tầm nhìn chung và xây dựng cầu nối giữa các bên khác nhau. Tuy nhiên, họ nên cho phép hệ sinh thái tự quản lý và không can thiệp quá mức.

- Hỗ trợ các hệ sinh thái yêu cầu cách tiếp cận tổng thể bao gồm các công cụ và chính sách khác nhau, phù hợp với điều kiện địa phương.

- Tất cả các hệ sinh thái thành công phải bao gồm khía cạnh toàn cầu và cố gắng xây dựng kết nối với các hệ sinh thái và các tổ chức khác trên toàn thế giới./.

**Minh Phương** (Theo [mekongbiz.org](http://mekongbiz.org))



## CÁCH XÂY DỰNG BẢN PITCH DECK ĐỂ HUY ĐỘNG VỐN KHỞI NGHIỆP

*Các startup thường chuẩn bị một bản “pitch deck - bản chào hàng” để giới thiệu công ty của họ với các nhà đầu tư thiên thần hoặc các nhà đầu tư mạo hiểm tiềm năng. Bản chào hàng thường bao gồm 15-20 trang PowerPoint và nhằm mục đích giới thiệu các sản phẩm, công nghệ và đội ngũ của công ty với các nhà đầu tư.*

Huy động vốn từ các nhà đầu tư là công việc khó khăn và mất nhiều thời gian. Do đó, điều quan trọng là mỗi một startup cần tạo ra một bản thuyết trình thật tốt để chào hàng nhà đầu tư bằng cách trình bày một câu chuyện hấp dẫn và thú vị. Sau đây sẽ là những khuyến nghị quan trọng để tạo ra một bản thuyết trình chào đầy sức thuyết phục, kỹ lưỡng và hấp dẫn, cùng với hướng dẫn cách trình bày có thể lôi cuốn, thu hút các nhà đầu tư thiên thần và đầu tư mạo hiểm.

**Những điều quan trọng nên và không nên đối**

### **với Pitch deck**

Có quá nhiều startup mắc phải một số sai lầm có thể tránh được khi làm các pitch deck. Dưới đây là danh sách sơ bộ những điều nên làm và không nên làm cần được ghi nhớ.

#### *Nên làm:*

- Hãy viết từ ngữ này ở dưới cùng bên trái của trang bìa pitch deck: “Thông tin bí mật và độc quyền. Bản quyền (c) của [Tên Công ty]. Đã đăng ký Bản quyền.”

- Thuyết phục người xem tin tưởng vào cơ hội thị

trường lớn.

- Bao gồm đồ họa và hình ảnh trực quan thú vị.
  - Gửi bản thuyết trình ở định dạng PDF cho các nhà đầu tư tiềm năng trước cuộc họp. Đừng ép nhà đầu tư lấy nó từ Google Docs, Dropbox hoặc một số dịch vụ trực tuyến khác, vì bạn chỉ đang tạo ra rào cản để nhà đầu tư ngại đọc nó.
  - Có kế hoạch giới thiệu sản phẩm demo của bạn như một phần của buổi thuyết trình trực tiếp.
  - Kể một câu chuyện hấp dẫn, đáng nhớ và thú vị thể hiện niềm đam mê của bạn đối với công việc kinh doanh.
  - Hãy chứng tỏ rằng bạn không chỉ có ý tưởng mà bạn đã sớm say mê trong việc phát triển sản phẩm, thu hút khách hàng hoặc ký kết với đối tác.
  - Hãy có một trang web để các nhà đầu tư nhớ đến bạn.
  - Sử dụng kích thước phông chữ, màu sắc và kiểu tiêu đề đầu trang nhất quán trong suốt các slide trình bày.
- Không nên làm:**
- Đừng làm pitch deck dài hơn 15-20 slide (các nhà đầu tư thường giới hạn thời gian chú ý). Nếu cảm thấy cần bổ sung thêm thông tin, hãy đưa nó vào dưới dạng phụ lục.
  - Đừng có quá nhiều slide trình bày dài dòng.
  - Không cung cấp quá nhiều chi tiết về tài chính, điều này có thể được cung cấp trong phần tiếp theo.
  - Đừng cố gắng trình bày mọi thứ trong pitch deck. Bài thuyết trình trực tiếp của bạn sẽ cho bạn cơ hội bổ sung và làm nổi bật thông tin chính.
  - Đừng sử dụng nhiều biệt ngữ hoặc từ viết tắt vì nhà đầu tư có thể không hiểu ngay lập tức.
  - Đừng đánh giá thấp hoặc coi thường đối thủ cạnh tranh.
  - Đừng để bản pitch deck lỗi thời. Bạn chắc chắn sẽ không muốn ngày ghi trên trang bìa lại cách thời điểm trình bày đến vài tháng (đó là lý do tại sao nên tránh ghi ngày trên trang bìa). Và rõ ràng bạn sẽ

không muốn thông tin hoặc số liệu trong tài liệu về startup của mình trông cũ kỹ hoặc lỗi thời.

- Đừng có bố cục kém, đồ họa xấu hoặc “giao diện” chất lượng thấp. Hãy nghĩ đến việc thuê một nhà thiết kế đồ họa để mang lại cho pitch deck một diện mạo chuyên nghiệp hơn.

### **Đảm bảo đã xem các mẫu pitch deck khác**

Trong quá trình tạo pitch deck, việc xem các mẫu pitch deck khác là vô cùng hữu ích. Rất nhiều bài thuyết trình có sẵn trên mạng, ví dụ như mẫu pitch deck của Recuperate.com (một startup ứng dụng dành cho thiết bị di động). Mẫu này có thể được tải xuống và sử dụng miễn phí.

### **Các slide chính trong pitch deck là gì?**

Bản pitch deck nên bao gồm các chủ đề sau, theo thứ tự được nêu ở đây và với các tiêu đề như sau:

Tổng quan công ty =>Sứ mệnh/Tầm nhìn của Công ty;=>Nhóm;=>Vấn đề;=>Giải pháp;=>Cơ hội thị trường;=>Sản phẩm;=>Khách hàng;=>Công nghệ;=>Cuộc thi;=>Lực hút kinh doanh (traction);=> Mô hình kinh doanh;=> Kế hoạch Tiếp thị;=>Tài chính;=>Lời kêu gọi đầu tư.

Cố gắng tránh chệch khỏi định dạng này, vì các nhà đầu tư mong đợi kiểu trình bày này. Sau đây là gợi ý trình bày các slide

#### **1. Trang trình bày “Tổng quan về startup”**

Trang sau trang bìa phải là “Tổng quan về startup”, trong đó tóm tắt từ 4-6 gạch đầu dòng về doanh nghiệp của mình, vấn đề giải quyết là gì, vị trí của bạn, kinh nghiệm của nhóm quản lý và bất kỳ kế hoạch kinh doanh nào đã được thiết lập. Trang tổng quan về công ty của bạn nên thu hút người đọc và thuyết phục họ rằng công ty của bạn có cơ hội phát triển lớn mạnh.

#### **2. Trang trình bày “Sứ mệnh/ Tầm nhìn”**

Trong slide này, bạn nên có một bản tóm tắt rõ ràng về sứ mệnh / tầm nhìn của startup. Một số ví dụ về nhiệm vụ có thể là: “Sứ mệnh của chúng tôi là trở



**facebook**  
Original Pitch Deck



**wework**  
Pitch Deck



**For business**  
**Pitch Deck**



**airbnb**  
Pitch deck

*thành giải pháp doanh nghiệp cho các lỗ hổng an ninh mạng trong lưu trữ dữ liệu của công ty”, “Chúng tôi là giải pháp di động dành cho thế hệ thiên niên kỷ muốn đầu tư vào thị trường chứng khoán”, “Chúng tôi là giải pháp dọn dẹp nhà cửa theo yêu cầu giống như Uber”.*

“Tầm nhìn” có thể là mục tiêu của startup, chẳng hạn như “*Tầm nhìn của chúng tôi là trở thành công ty thương mại điện tử hàng đầu cho các cá nhân đang hồi phục sau chấn thương*”.

Hãy coi slide này như một pitch deck ngắn gọn, hấp dẫn kéo dài 15 giây.

### 3. Trang trình bày về “Nhóm”

Nhiều nhà đầu tư tin rằng đội ngũ của công ty là yếu tố quan trọng nhất quyết định việc đầu tư hay không. Slide trình bày “Nhóm” thường sẽ bao gồm:

- Hình ảnh của các thành viên chủ chốt trong nhóm
- Chức danh của các thành viên trong nhóm
- Tóm tắt ngắn gọn về việc làm trước đây của nhóm, thể hiện lĩnh vực kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn liên quan
- Cố vấn, chuyên gia tư vấn và thành viên Hội

đồng quản trị (đôi khi được đưa vào trang trình bày này để củng cố uy tín)

### 4. Trang trình bày “Vấn đề”

Bạn cần xác định vấn đề hoặc nhu cầu mà startup đang giải quyết, bao gồm:

- Vấn đề lớn đến mức nào?
- Tại sao nó lại quan trọng?
- Startup đang giải quyết vấn đề cho ai?
- Khách hàng mục tiêu là ai?

### 5. Trang trình bày “Giải pháp”

Vì slide trước đã trình bày rõ vấn đề, nên phần “Giải pháp” trong pitch deck nên trình bày rõ giải pháp được đề xuất và tại sao nó tốt hơn các giải pháp khác trên thị trường. Slide này nên được phối hợp cẩn thận với slide “Sản phẩm” trong pitch deck, vì có thể có một số chồng chéo.

### 6. Trang trình bày “Sản phẩm”

Nên trình bày rõ ràng sản phẩm hoặc dịch vụ của startup bao gồm những gì và tại sao nó là độc đáo, vì vậy, slide “Sản phẩm” phải trả lời:

- Các tính năng chính của sản phẩm là gì?
- Tại sao người dùng quan tâm đến sản phẩm?
- Các mốc sản phẩm chính là gì?

- Các tính năng khác biệt chính của sản phẩm là gì?

- Những tính năng của sản phẩm bổ sung nào đã được lên kế hoạch?

Ảnh, các phương tiện nhìn và video có thể đóng một vai trò quan trọng ở đây - đừng chỉ có những lời giải thích dài dòng.

### 7. Trang trình bày “Cơ hội thị trường”

Các nhà đầu tư thường muốn đầu tư vào các cơ hội lớn với các thị trường lớn. Vì vậy trên slide “Cơ hội thị trường”, bạn cần xác định thị trường đang tham gia, đặt ra quy mô thị trường theo lợi nhuận, đưa ra các biểu đồ cho thấy rằng startup sẽ giải quyết được một phần lớn thị trường tiềm năng này.

### 8. Trang trình bày “Khách hàng”

Nếu startup có những khách hàng sớm, slide “Khách hàng” sẽ có thể mạnh và tạo thêm uy tín. Thông thường, logo của khách hàng nổi tiếng sẽ được đưa vào trang trình chiếu này.

### 9. Trang trình bày “Công nghệ”

Các nhà đầu tư sẽ đặc biệt quan tâm đến công nghệ cơ bản của bạn (cả công nghệ hiện có và công nghệ đang phát triển). Slide này có thể giải quyết:

- Nền tảng công nghệ cơ bản
- Các quyền sở hữu trí tuệ chính mà công ty có (bằng sáng chế, bằng sáng chế đang chờ xử lý, bản quyền, nhãn hiệu, tên miền)
- Tại sao công nghệ này đang hoặc sẽ vượt trội
- Tại sao đối thủ cạnh tranh sẽ khó sao chép công nghệ

### 10. Trang trình bày “Cạnh tranh”

Đối thủ cạnh tranh của startup luôn là một vấn đề đối với các nhà đầu tư. Slide "Cạnh tranh phải dự đoán các câu hỏi sau: Đối thủ của công ty là ai? Điều gì mang lại cho startup lợi thế cạnh tranh? Các tính năng chính khác biệt so với đối thủ cạnh tranh là gì?

Bạn thực sự phải thể hiện hiểu biết về bối cảnh cạnh tranh và sẵn sàng trả lời các câu hỏi về đối thủ cạnh tranh của mình. Nếu bạn không hiểu đối thủ

cạnh tranh của mình, thì nhà đầu tư có thể kết luận rằng bạn thực sự không hiểu thị trường.



### 11. Trang trình bày “Lực hút kinh doanh”

Một công ty sớm có lực hút kinh doanh sẽ được nhìn nhận tích cực. Slide “Lực hút kinh doanh” không phải lúc nào cũng được đưa vào bản pitch deck. Slide “Lực hút kinh doanh” có thể bao gồm những điều sau: Công ty đã có sức hút ban đầu nào (doanh số bán hàng, lưu lượng truy cập vào trang web của công ty, lượt tải xuống ứng dụng, số liệu tăng trưởng, v.v., nếu có)?, Những quan hệ đối tác chiến lược nào đã được hoàn thành? Làm thế nào để có thể thúc đẩy lực hút ban đầu? Báo chí và khen ngợi, Lời chứng thực.

### 12. Trang trình bày “Mô hình kinh doanh”

Các nhà đầu tư sẽ muốn hiểu mô hình kinh doanh của bạn. Vì vậy, trang trình bày này có thể giải quyết các vấn đề chính như: Startup của bạn kiếm tiền như thế nào? Mô hình định giá là gì? Giá trị lâu dài của khách hàng là gì? Các kênh thu hút khách hàng và chi phí là gì?

### 13. Trang trình bày “Kế hoạch tiếp thị”

Cho dù sản phẩm của bạn có tốt đến đâu thì bạn cũng cần phải có một kế hoạch tiếp thị tốt để có được khách hàng hoặc người dùng. Trang trình bày “Kế hoạch tiếp thị” trả lời cho những câu hỏi: Bạn sẽ sử dụng những kênh tiếp thị chính nào (tìm kiếm có trả tiền, mạng xã hội, truyền hình, đài phát thanh, tiếp



thị qua email, v.v.)? Bạn đã có những thành công ban đầu nào và những kênh nào đã hoạt động? Chi phí thu được khách hàng sơ bộ/ mỗi khách hàng (và theo đó là giá trị lâu dài dự kiến của một khách hàng) là bao nhiêu? Bạn sẽ tuyển dụng PR gì? Bạn đã được báo hoặc tin đồn nào loan tin?

#### 14. Trang trình bày "Tài chính"

Các nhà đầu tư sẽ muốn nắm tình hình tài chính hiện tại của startup và đề xuất tỷ lệ "đốt tiền" trong tương lai (mức lỗ tiền mặt hàng tháng hoặc hàng năm khi startup phát triển và tiếp thị sản phẩm của mình). Trang trình bày "Tài chính" thường gồm những điểm sau: Các dự báo tài chính từ 3 đến 5 năm, Kinh tế học đơn vị, Tỷ lệ đốt tiền, Các chỉ số chính quan trọng đối với doanh nghiệp (chẳng hạn như doanh thu định kỳ hàng năm), Tổng doanh thu và chi phí, EBITDA, Các giả định chính.

Nên đảm bảo những dự đoán của bạn không viễn vông vì rõ ràng bạn sẽ không muốn các nhà đầu tư tiềm năng ngay lập tức nghi ngờ những dự đoán của bạn là vô lý hoặc không đáng tin. Tránh tuyên bố bạn sẽ tăng doanh thu gấp 10 lần trong một năm nhưng chỉ tăng chi phí bán hàng và tiếp thị lên gấp 2 lần.

#### 15. Trang trình bày "Lời kêu gọi đầu tư"

Gần cuối, bạn sẽ có một slide có tựa đề "Lời kêu gọi", để đề tuyển bố:

- Bạn muốn huy động bao nhiêu tiền (đưa ra một phạm vi là ổn, chẳng hạn như "chúng tôi đang tìm kiếm khoản tài trợ 2-3 triệu đô la")
- Khoản tài trợ sẽ kéo dài bao lâu (ví dụ, 15-18 tháng)
- Những mốc quan trọng nào bạn cho rằng sẽ có thể đạt được với nguồn tài chính
- Việc sử dụng chính số tiền thu được từ khoản đầu tư sẽ là gì (ví dụ: phát triển công nghệ và sản phẩm, thuê mới, chi phí vốn, tiếp thị, v.v.)
- Các nhà đầu tư hiện tại của bạn là ai (nêu bật bất kỳ nhà đầu tư nổi tiếng nào)

#### Kết luận

Một bản pitch deck tuyệt vời có thể làm tăng khả năng huy động tài chính cho startup của bạn lên rất nhiều, nhưng cần đảm bảo nội dung của bản pitch deck phải hấp dẫn và thú vị và giải quyết được các chủ đề mà các nhà đầu tư mong đợi./.

**Phuong Anh** (Theo Forbes)