

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



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Số 9.2025



TIN TỨC SỰ KIỆN

01

T&T Group hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp

02

Công ty khởi nghiệp Techcoop gọi vốn thành công 70 triệu USD

03

Chấp cánh cho ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo của học sinh phổ thông

04

Khả năng tiếp cận nguồn dữ liệu chất lượng là rào cản của các startup AI

KHOẢNG NGHIỆP SÁNG TẠO

05

Nữ thạc sỹ khởi nghiệp từ những nông sản quê hương

06

Làm thế nào để trở thành một startup kỳ lân: 6 bước hướng tới thành công

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

07

Trí tuệ nhân tạo kết hợp với thế giới ảo: Mô hình hợp tác giữa con người và AI



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

T&T GROUP HỖ TRỢ SINH VIÊN KHỞI NGHIỆP

Chủ tịch Điều hành Tập đoàn T&T Group đề xuất doanh nghiệp lớn hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp, nhằm thúc đẩy tăng trưởng doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tại Việt Nam.

Tại Hội nghị Thường trực Chính phủ làm việc với các DNNVV chiều ngày 27/2/2025, ông Đỗ Quang Hiển (Bầu Hiển) - Phó Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam, Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa TP. Hà Nội, Chủ tịch Điều hành Tập đoàn T&T Group đã đưa ra nhiều kiến nghị nhằm hỗ trợ phát triển DNNVV, trong đó nhấn mạnh việc bảo trợ sinh viên khởi nghiệp như một giải pháp chiến lược để tăng số lượng doanh nghiệp tại Việt Nam.

Tăng số lượng doanh nghiệp - Bắt đầu từ sinh viên khởi nghiệp

Theo ông Hiển, một trong những thách thức lớn của nền kinh tế Việt Nam hiện nay là số lượng doanh nghiệp vẫn còn khiêm tốn so với quy mô dân số và so với các nước trong khu vực. Để thúc đẩy nền kinh tế, việc gia tăng số lượng doanh nghiệp, đặc biệt là DNNVV là rất cần thiết. Đây là nhóm doanh nghiệp chiếm phần lớn nhưng lại gặp nhiều khó khăn trong giai đoạn khởi nghiệp. Trong khi đó, sinh viên được xem là nguồn lực quan trọng để hình thành thể hệ doanh nhân mới. Nhiều sinh viên đại học đã có ý tưởng sáng tạo về khởi nghiệp ngay từ khi còn đi học nhưng thiếu sự hỗ trợ cần thiết về định hướng, nguồn lực, thực tập và tài chính. Nếu nhận được hỗ trợ phù hợp, lực lượng sinh viên khởi nghiệp có thể trở thành hạt nhân thúc đẩy sự phát triển của các DNNVV, góp phần gia tăng số lượng doanh nghiệp.

Nhiều startup thành công trên thế giới phần lớn đều có khởi nguồn từ các dự án khởi nghiệp của sinh viên. Không ít tập đoàn công nghệ hàng đầu trên thế giới như Facebook, Google, Microsoft hay Airbnb đều được sáng lập bởi những sinh viên táo bạo, sáng

tạo, có khát vọng lớn. Tại Việt Nam, nhiều doanh nghiệp công nghệ, fintech, thương mại điện tử cũng đang được dẫn dắt bởi thế hệ doanh nhân trẻ xuất thân từ các chương trình khởi nghiệp sinh viên.

Trước thực tế này, Chủ tịch Điều hành Tập đoàn T&T Group kiến nghị các doanh nghiệp lớn nên chủ động tham gia vào các chương trình bảo trợ khởi nghiệp trong các trường đại học. Cụ thể, mỗi năm, doanh nghiệp có thể hợp tác với các trường để lựa chọn và hỗ trợ các dự án khởi nghiệp tiềm năng của sinh viên ngay từ năm hai, năm ba đến khi tốt nghiệp. Nếu triển khai hiệu quả, mô hình này có thể tạo ra một thể hệ doanh nhân trẻ khởi nghiệp mạnh mẽ, góp phần thúc đẩy đổi mới sáng tạo và phát triển kinh tế.



Mô hình này đã được ông Đỗ Quang Hiển cùng các doanh nghiệp của mình thực hiện qua nhiều hoạt động cụ thể. Tập đoàn hợp tác cùng Đại học Quốc gia Hà Nội thành lập Quỹ phát triển tài năng trẻ để trao học bổng cho học sinh, sinh viên và học viên sau đại học, đồng thời, hỗ trợ các tài năng trẻ khởi nghiệp. Hằng năm, T&T Group tài trợ kinh phí cho Quỹ này.

Ngoài T&T Group, một đơn vị khác là Ngân hàng SHB cũng đã tài trợ dự án "Trung tâm thực hành Tài

chính Ngân hàng SHB - VNU" đặt tại Đại học Quốc gia Hà Nội. Được phát triển theo hình mẫu đào tạo Tài chính ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế, trung tâm được đầu tư xây dựng với trang thiết bị hiện đại và công nghệ 4.0, bao gồm 3 giải pháp đào tạo về Core Banking, chứng khoán và bảo hiểm. Chương trình này đã được sử dụng từ cuối năm 2023, trở thành nơi học tập và thực hành cho sinh viên.



Theo kế hoạch hợp tác, SHB sẽ tiếp tục xây dựng Trung tâm đào tạo nhân lực Công nghệ Tài chính Ngân hàng chất lượng cao tại Đại học Quốc gia Hà Nội. Hai bên sẽ cùng thực hiện các dự án nghiên cứu khoa học và chương trình ứng dụng cao mang lại hiệu quả trong kinh doanh. đồng thời, phối hợp xây dựng các chương trình đào tạo và tổ chức đào tạo cho nhân sự.

Tháo gỡ khó khăn doanh nghiệp nhỏ và vừa

Ngoài vấn đề khởi nghiệp, dưới góc độ của Phó Chủ tịch Hiệp hội DNNVV Việt Nam, Chủ tịch Hiệp hội DNNVV TP. Hà Nội, ông Hiền cũng đề cập đến những rào cản lớn mà các doanh nghiệp đang gặp phải, đặc biệt là khó khăn trong tiếp cận vốn. Các doanh nghiệp nhỏ thường yếu về năng lực quản lý, chưa đủ năng lực lập phương án kinh doanh khả thi và không có tài sản bảo đảm nên khó vay vốn ngân hàng. Ngân hàng thương mại cũng gặp khó khăn trong mở rộng tín dụng do rủi ro thu hồi vốn và tâm lý e ngại trách nhiệm của cán bộ tín dụng.

Chủ tịch T&T Group kiến nghị Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước xem xét cơ chế hỗ trợ phù hợp, trong đó, có việc cho phép ngân hàng chấp nhận

mức rủi ro nhất định đối với khoản vay DNNVV miễn là sử dụng vốn đúng mục đích, không tiêu cực. Nếu có chính sách phù hợp, hệ thống ngân hàng có thể đồng hành cùng doanh nghiệp không chỉ ở vai trò cung cấp tín dụng mà còn tư vấn tài chính và hỗ trợ quản trị rủi ro.

Việc xúc tiến thương mại và đầu tư quốc tế cũng được các doanh nghiệp đề cập. Hiện nay, các hiệp hội doanh nghiệp trong nước chủ yếu kết nối nội bộ trong khi tại nhiều quốc gia, hiệp hội này hoạt động rất mạnh, thu hút cả sự hỗ trợ từ tổ chức phi chính phủ. Ông Hiền kiến nghị cần tăng cường vai trò của tham tán thương mại tại nước ngoài trong việc kết nối doanh nghiệp, thúc đẩy hợp tác công nghệ tài chính, chuỗi cung ứng và mở rộng thị trường xuất khẩu cho DNNVV Việt Nam.

Vấn đề mặt bằng sản xuất của các doanh nghiệp tiểu thủ công nghiệp làng nghề cũng cần được quan tâm. Nhiều hộ sản xuất vẫn hoạt động trong khu dân cư gây ô nhiễm môi trường nhưng chưa có chính sách cụ thể hỗ trợ di dời vào cụm công nghiệp hoặc khu công nghiệp. Ông cho rằng, mỗi địa phương có chính sách riêng lẻ thiếu tính đồng bộ, chưa tạo động lực để dịch chuyển. Cần có chính sách thống nhất trên phạm vi cả nước bảo đảm yếu tố môi trường giúp ổn định sản xuất.

Cuối cùng, ông Hiền nhấn mạnh, doanh nghiệp lớn có vai trò quan trọng trong việc xây dựng hệ sinh thái kinh tế bền vững. Ông cho rằng, để phát triển lâu dài, các doanh nghiệp lớn cần có hệ thống doanh nghiệp vệ tinh và DNNVV trong chuỗi cung ứng.

"Các doanh nghiệp lớn không chỉ hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ vì trách nhiệm xã hội mà còn vì lợi ích chung. Một hệ sinh thái kinh tế mạnh cần liên kết các doanh nghiệp lớn và nhỏ. Các doanh nghiệp có thể tự nguyện hỗ trợ nhau, nhưng nếu có cơ chế phù hợp từ Chính phủ để khuyến khích thì hiệu quả sẽ cao hơn rất nhiều", đại diện T&T nhấn mạnh./.



CÔNG TY KHỞI NGHIỆP TECHCOOP GỌI VỐN THÀNH CÔNG 70 TRIỆU USD

Ngành nông nghiệp của Việt Nam hiện có sự tham gia của khoảng 30% dân số nhưng chỉ đóng góp khoảng 12% vào GDP của đất nước. Do đó, Techcoop - một công ty khởi nghiệp công nghệ nông nghiệp của Việt Nam đã đặt mục tiêu thu hẹp khoảng cách này, đồng thời, giải quyết tình trạng kém hiệu quả cản trở sự tăng trưởng của ngành - đã thành công kết thúc vòng gọi vốn Series A trị giá 70 triệu USD, bao gồm 28 triệu USD vốn cổ phần và 42 triệu USD vốn vay.

Thương vụ này được đánh giá là một trong những khoản đầu tư Series A lớn nhất vào lĩnh vực công nghệ nông nghiệp của Đông Nam Á cho đến nay.

Được biết, hai quỹ đầu tư TNB Aura (Singapore) và Ascend Vietnam Ventures (Việt Nam) đã dẫn dắt vòng gọi vốn lần này. Trước đó, vào tháng 3/2024, hai quỹ cũng đã đầu tư 5 triệu USD vào Techcoop

trong vòng hạt giống. Bên cạnh đó, thương vụ còn có sự tham gia của một số ngân hàng lớn của Việt Nam và các quỹ nợ quốc tế.

Khoản đầu tư sẽ giúp Techcoop đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng, tăng cường số hóa chuỗi cung ứng nông nghiệp và mở rộng hạ tầng xuất khẩu. Công ty cho biết sẽ tận dụng nguồn vốn để nâng cấp nền tảng công nghệ, tối ưu hóa tích hợp chuỗi giá trị và



nâng cao năng lực tiếp cận thị trường quốc tế.

“Với khoản tài trợ này, chúng tôi sẽ đẩy nhanh hợp tác hỗ trợ cho 2.000 doanh nghiệp nông nghiệp nhỏ và vừa (SME), hơn 50.000 câu lạc bộ nông dân và 10 triệu hộ nông dân nhỏ trong chuỗi cung ứng, đồng thời, thúc đẩy các hoạt động nông nghiệp bền vững”, bà Diệp Thị Mỹ Hào, Đồng sáng lập kiêm Tổng Giám đốc điều hành của Techcoop, cho biết.

Techcoop là một trong những công ty Việt Nam tiên phong trong đổi mới kỹ thuật số nông nghiệp, cung cấp nền tảng B2B với giải pháp toàn diện, giúp DNNVV và nông dân dễ dàng tiếp cận công nghệ, truy xuất nguồn gốc sản phẩm, linh hoạt tài chính và mở rộng thị trường xuất khẩu.

Công ty tập trung hỗ trợ các hộ nông nghiệp canh tác các nhóm cây trồng có giá trị cao như hạt điều, dừa, cà phê, trái cây và rau quả tươi, góp phần nâng cao an ninh lương thực và phát triển bền vững.

Techcoop hiện đã tiếp cận hơn 200.000 nông dân cùng gần 3.000 doanh nghiệp và hợp tác xã trên khắp Việt Nam. Công ty cũng vận hành tám trung tâm dịch vụ tại TP. HCM, An Giang, Bến Tre, Bình Thuận, Bình Phước, Đắk Lắk, Gia Lai và Lâm Đồng nhằm hỗ trợ chuỗi sản xuất địa phương.

Eddie Thai, nhà đầu tư tại AVV, lưu ý rằng đây là một trong những vòng gọi vốn Series A lớn nhất từ trước đến nay của một công ty khởi nghiệp Việt Nam và điều này phản ánh sự tin tưởng của các nhà đầu tư nhằm thúc đẩy tăng trưởng bền vững trong lĩnh vực công nghệ nông nghiệp của Việt Nam.

“Chúng tôi mong muốn thấy Techcoop giúp nhiều nông dân và doanh nghiệp nông nghiệp hơn nữa khai thác giá trị trong hệ sinh thái nông nghiệp tại Việt Nam và khu vực”, ông Eddie Thai cho biết thêm.

Trong khi đó, ông Mahesh Joshi, Trưởng phòng Đầu tư vốn tư nhân Châu Á tại BlueOrchard, cho rằng Techcoop là một trong số ít nền tảng công nghệ tích hợp phục vụ nông dân và các DNNVV trong lĩnh vực nông nghiệp tại Việt Nam, giải quyết được hạn chế lớn về khả năng tiếp cận các điều khoản thanh toán trên toàn bộ chuỗi giá trị nông nghiệp.

Ông tuyên bố: "Khoản đầu tư này sẽ giúp công ty mở rộng quy mô và phát triển các giải pháp bảo hiểm khí hậu, hỗ trợ cho nông dân sản xuất nhỏ".

Từ khi thành lập vào năm 2022, Techcoop đã đạt lợi nhuận với tốc độ tăng trưởng 10% mỗi tháng. Công ty dự kiến đạt doanh thu 250 triệu USD năm 2025 và cán mốc 400 triệu USD vào năm 2026./.



CHẮP CÁNH CHO Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO CỦA HỌC SINH PHỔ THÔNG

Khởi nghiệp không chỉ là ước mơ, đó còn là hành trình trải nghiệm và khám phá bản thân. Cuộc thi “Học sinh khởi nghiệp cùng nhà sáng lập doanh nghiệp Việt” được tổ chức nhằm khơi nguồn cho ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo của các bạn học sinh trung học phổ thông (THPT), giúp các bạn tiếp cận môi trường kinh doanh thực tế và xây dựng nền tảng vững chắc cho tương lai.

Cơ hội trải nghiệm kinh doanh thực tế từ sớm

Khởi nghiệp từ sớm đang trở thành xu hướng và là cơ hội quý báu để các bạn trẻ phát triển toàn diện. Cuộc thi "Học sinh khởi nghiệp cùng nhà sáng lập doanh nghiệp Việt", do chương trình Cử nhân Kinh doanh LQT và Western Sydney Việt Nam tổ chức, là sân chơi bổ ích dành riêng cho học sinh THPT. Tham gia cuộc thi, các bạn học sinh không chỉ được thử sức trong môi trường kinh doanh thực tế mà còn được rèn luyện tư duy sáng tạo, tư duy chiến lược và khả năng quản lý.

Cuộc thi là cơ hội để học sinh phát triển các kỹ năng mềm quan trọng như thuyết trình, tư duy phản biện, làm việc nhóm và khả năng lãnh đạo. Đặc biệt, với sự dẫn dắt của các nhà sáng lập doanh nghiệp hàng đầu, thí sinh sẽ được tiếp xúc với những bài học thực tế, giúp hiện thực hóa những ý tưởng sáng tạo thành kế hoạch kinh doanh khả thi. Ba vòng thi của Cuộc thi sẽ giúp học sinh trải nghiệm những thử thách mà một doanh nhân thực thụ phải đối mặt, từ việc tìm kiếm cơ hội, đánh giá rủi ro đến triển khai kế hoạch một cách hiệu quả.

Học tập trải nghiệm từ các nhà sáng lập doanh nghiệp Việt

Cuộc thi "Học sinh khởi nghiệp cùng nhà sáng lập doanh nghiệp Việt" không chỉ là một sân chơi mà còn là nơi khơi nguồn đam mê khởi nghiệp cho thế hệ trẻ. Điểm nổi bật của cuộc thi chính là chương trình đào tạo chuyên sâu, được thiết kế và giảng dạy bởi những doanh nhân thành đạt hàng đầu Việt Nam.

Tham gia cuộc thi, các bạn học sinh sẽ được tiếp cận với những kiến thức kinh doanh bài bản, được chia sẻ những kinh nghiệm thực tế từ các nhà sáng lập. Đặc biệt, sự đồng hành của TS. Lý Quý Trung - Nhà sáng lập Phở 24, một trong những doanh nhân có ảnh hưởng lớn tại Việt Nam, sẽ mang đến cho thí sinh những bài học vô giá về khởi nghiệp, quản trị và phát triển doanh nghiệp.

Cuộc thi không chỉ dừng lại ở lý thuyết mà còn tạo điều kiện để học sinh thực hành ngay lập tức. Từ việc xây dựng ý tưởng kinh doanh ban đầu đến lập kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh, các thí sinh sẽ được trải nghiệm quá trình khởi nghiệp một cách chân thực nhất. Đây là cơ hội tuyệt vời để các bạn học sinh khám phá tiềm năng của bản thân, trau dồi kỹ năng và kiến thức để trở thành những nhà lãnh đạo tương lai.

Tại sao nên tham gia cuộc thi học sinh khởi nghiệp cùng nhà sáng lập?

Tham gia cuộc thi "Học sinh khởi nghiệp cùng

nhà sáng lập Việt " không chỉ là cơ hội để các bạn học sinh thử sức mình trong lĩnh vực kinh doanh, mà còn là một hành trình trang bị cho tương lai. Cuộc thi là nơi các bạn học sinh được thỏa sức sáng tạo, hiện thực hóa những ý tưởng độc đáo trong các lĩnh vực đa dạng như công nghệ, dịch vụ, sản xuất. Đây là cơ hội để các bạn học hỏi, trau dồi những kỹ năng mềm cần thiết như làm việc nhóm, thuyết trình, tư duy phản biện, và giải quyết vấn đề.

Đặc biệt, Cuộc thi còn là cầu nối giúp các bạn học sinh tiếp cận với những nhà sáng lập tài năng, những người có kinh nghiệm dày dặn trong lĩnh vực kinh doanh. Đây cũng là cơ hội để các bạn học hỏi, lắng nghe những chia sẻ quý báu, đồng thời, mở rộng mạng lưới quan hệ, tạo tiền đề cho sự phát triển trong tương lai.

Ngoài ra, những phần thưởng hấp dẫn như học bổng giá trị từ chương trình Cử nhân Kinh doanh LQT lên đến 400 triệu đồng tiền mặt sẽ là nguồn động viên to lớn, giúp các bạn có thêm động lực để theo đuổi đam mê.

Cuộc thi "Học sinh khởi nghiệp cùng nhà sáng lập doanh nghiệp Việt" không chỉ là một sân chơi, mà còn là bệ phóng cho những nhà khởi nghiệp trẻ, giúp họ từng bước hiện thực hóa ước mơ kinh doanh của mình. Nếu bạn là học sinh THPT yêu thích kinh doanh, đừng bỏ lỡ cơ hội tham gia và trải nghiệm hành trình khởi nghiệp đầy thú vị này!

Thông tin liên hệ

Thí sinh theo dõi các thông tin và hoạt động của cuộc thi qua các cổng thông tin sau:

- Landing page cuộc thi: <https://lqt.edu.vn/cuoc-thi-hoc-sinh-khoi-nghiep-cung-nha-sang-lap-doanh-nghiep-viet/>

- Facebook: <https://www.facebook.com/westernsydneyuni/>

- Website: www.lqt.edu.vn

Để giải quyết các thắc mắc, thí sinh vui lòng liên hệ với Ban Tổ chức qua:

- Email: lqtbbs@westernsydney.edu.vn

KHẢ NĂNG TIẾP CẬN NGUỒN DỮ LIỆU CHẤT LƯỢNG LÀ RÀO CẢN CỦA CÁC STARTUP AI

Trong những năm gần đây, lĩnh vực trí tuệ nhân tạo (AI) đã chứng kiến một làn sóng khởi nghiệp mạnh mẽ. Bên cạnh những cơ hội đầy hứa hẹn, thách thức lớn vẫn là khả năng tiếp cận nguồn dữ liệu chất lượng để đào tạo các mô hình AI chính xác và hiệu quả.

Dữ liệu là rào cản

AI không còn là lĩnh vực chỉ dành riêng cho các tập đoàn công nghệ lớn, ngày nay, nhiều công ty khởi nghiệp đang tận dụng AI để giải quyết những vấn đề cụ thể của từng ngành nghề.

Diễn hình như câu chuyện của AILIVER gây ấn tượng mạnh với bài trình bày về ứng dụng AI như một giải pháp hỗ trợ chẩn đoán sớm ung thư gan, tại vòng Chung kết Aiviet Innovation Awards 2024, do Quỹ Ái Việt Venture tổ chức giữa tháng 2 vừa qua.

Là một trong 7 đội tham gia, AILIVER được giới thiệu nhiều tiềm năng khi tận dụng sức mạnh của AI để hỗ trợ bác sĩ phát hiện sớm những dấu hiệu bất thường và đưa ra đánh giá chính xác hơn, trong khi phương pháp chẩn đoán truyền thống vốn phụ thuộc nhiều vào chất lượng hình ảnh và trình độ của bác sĩ.

Hiền Nguyễn, nhà đồng sáng lập của AILIVER cho biết, mô hình được huấn luyện trên dữ liệu hình ảnh y khoa của Đại học Y Hà Nội. AILIVER cũng được giới thiệu là có nền tảng hỗ trợ đứng sau của Novodan, công ty công nghệ y sinh có trụ sở ở Bắc Âu, cũng như sử dụng công nghệ phân tích của NVIDIA.

Mặc dù nghe giới thiệu hấp dẫn, nhưng trong cuộc thi, các giám khảo đặt câu hỏi chủ yếu về chất lượng dữ liệu, nhấn mạnh rằng dữ liệu y tế tại Việt Nam có thể không chính xác hoặc thiếu tiêu chuẩn. Nhà khởi nghiệp đã trả lời rằng đội ngũ đã hợp tác với các bác sĩ giàu kinh nghiệm để đối chiếu, kiểm tra và dán nhãn, đồng thời kết hợp với các bệnh viện khác trong tương lai để gia tăng nguồn dữ liệu.

Trên thực tế, AILIVER không chỉ là đơn vị duy nhất khởi nghiệp với câu chuyện ung thư gan, trong nước còn có một đơn vị nổi tiếng hơn là Công ty Cổ phần VinBrain, startup công nghệ tiên phong phát triển các sản phẩm ứng dụng trí tuệ nhân tạo cho y tế được đầu tư bởi Vingroup, nay đã bán cho tập đoàn sản xuất chip phân tích AI lớn nhất thế giới NVIDIA hồi tháng 12 năm ngoái.

Theo giới thiệu, sản phẩm do VinBrain phát triển hỗ trợ cho các phương pháp chẩn đoán cận lâm sàng, với khả năng xử lý nhiều loại hình ảnh y tế, bao gồm ảnh X-Quang, ảnh chụp cắt lớp vi tính (CT), ảnh cộng hưởng từ (MRI)... Các mô hình AI tự động khoanh vùng và phát hiện các loại tổn thương, bất thường với độ chính xác nhất định.

Một startup trong lĩnh vực y sinh, từng làm việc cho Google đã sử dụng công nghệ AI để xét nghiệm gen để tìm ra nguy cơ bệnh tật tiềm ẩn. Startup này sau đó được một quỹ đầu tư mạo hiểm rót tiền, nhưng mô hình đổi khác niệm thành xét nghiệm gen để “khám phá bản thân”, đặc biệt hướng đến trẻ em.

Thực tế, một thành viên trong ban giám khảo của Aiviet Innovation Awards 2024 nói rằng, tiền đầu tư của các quỹ mạo hiểm cho nghiên cứu AI là không thiếu. Tuy nhiên, khả năng ứng dụng thực sự và chính xác, cũng như phù hợp với môi trường hoạt động y tế của Việt Nam, mà không gây phản cảm cho người dùng sẽ quyết định sự thành bại của mô hình khởi nghiệp AI trong y tế.

Nhìn chung, dữ liệu chính là “nhiên liệu” chính để các startup AI hoạt động, nhưng không phải ai cũng

sở hữu bộ dữ liệu đầy đủ và chính xác. Các công ty mới thành lập thường gặp khó khăn trong việc thu thập dữ liệu lớn vì bị phân mảnh và không dễ tiếp cận, nhiều tập dữ liệu chất lượng cao chỉ thuộc sở hữu của các tập đoàn lớn. Thêm nữa, một số lĩnh vực như y tế, tài chính có các quy định nghiêm ngặt về quyền riêng tư và bảo vệ dữ liệu.

Tương lai của khởi nghiệp dựa vào dữ liệu

Một sản phẩm phân tích tài chính dựa trên tích hợp với ChatGPT của một cựu chuyên viên phân tích của công ty chứng khoán, được làm ra với lý do là “tiết kiệm thời gian thu thập dữ liệu”.

Ở phiên bản đầu tiên, người dùng có thể truy vấn dữ liệu thông tin tài chính, hệ thống trả kết quả được mô tả ngắn gọn súc tích, có bảng biểu đầy đủ. Phiên bản thứ hai dự kiến sẽ cập nhật thêm khả năng phân tích chuyên sâu hơn bằng những phương pháp tài chính cụ thể.

Mô hình ngôn ngữ lớn với gen AI như ChatGPT đang ngày càng phổ biến. Thị trường ngày càng xuất hiện thêm nhiều tên tuổi từ các tập đoàn lớn sau này như Grok (của nền tảng X) hay DeepSeek của Trung Quốc. Việc tích hợp thêm công cụ chuyên sâu là điều dễ hiểu. Tuy nhiên, vấn đề vẫn là câu chuyện dữ liệu.

Chẳng hạn với công cụ trên, dữ liệu chỉ gói gọn trong phạm vi báo cáo tài chính của các công ty niêm yết. Ví dụ đặt câu hỏi “Công ty chứng khoán nào dẫn đầu thị phần môi giới tại Việt Nam?”, hệ thống sẽ không nhắc đến những công ty chưa niêm yết.

Trước đó, trên sàn chứng khoán HOSE, ông Trịnh Hoài Giang, Tổng Giám đốc Công ty chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HSC) nói rằng, HSC cũng đang nghiên cứu học hỏi để ứng dụng AI. Trong ngành chứng khoán, AI có thể được ứng dụng để nghiên cứu, tổng hợp data, quản lý khách hàng và dịch thuật. Còn trên toàn cầu, AI được ứng dụng nhiều nhất trong lĩnh vực ngân hàng, giúp tự động hóa các khâu phê duyệt thủ tục. Các ngân hàng lớn

đầu tư nhiều tiền và tiết kiệm được nhiều tiền nhờ AI.

Tại tọa đàm khoa học “Ứng dụng AI dành cho các tổ chức Tài chính và Bảo hiểm” do Đại học UEH tổ chức mới đây, các chuyên gia cũng nhấn mạnh rằng AI có nhiều hướng đi. Ngoài các giải pháp phân tích tài chính và trợ lý tài chính, với mô hình phân tích dữ liệu lớn, AI còn có thể giúp khối văn phòng tự động hóa và tối ưu việc thẩm định hồ sơ và giải quyết yêu cầu của khách hàng, từ đó cho vay chính xác hơn.



Nhìn chung, sự phát triển mạnh mẽ của các công ty AI khởi nghiệp đến từ nhiều yếu tố, bao gồm sự phổ biến của các nền tảng điện toán đám mây, sự tiến bộ trong nghiên cứu AI và sự gia tăng của các nhà đầu tư sẵn sàng rót vốn vào lĩnh vực này.

Trở lại với câu chuyện của giải thưởng khởi nghiệp của quỹ mạo hiểm Ái Việt Venture, AILIVER không giành giải chung cuộc mà giành được danh hiệu “tiên phong”, nhận được khoản đầu tư ươm mầm trị giá 50.000 USD từ quỹ này, mở ra cánh cửa để tiếp tục thử nghiệm và hoàn thiện sản phẩm. Dự án Airboots, robot canh tác nông nghiệp của Công ty Shoes Agtech, đã đoạt Giải Nhất chung cuộc.

"Chúng ta không chỉ tập trung vào nghiên cứu và phát triển, mà cần sáng tạo và thương mại hóa nhanh chóng. Thách thức lớn nhất là đưa nghiên cứu khoa học vào thực tế và tạo doanh thu", TS. Nguyễn Thành Nam, một trong những nhà sáng lập tập đoàn FPT và Chủ tịch AiViet Venture, nói về thách thức của khởi nghiệp, cho dù có là AI hay không./.



NỮ THẠC SỸ KHỞI NGHIỆP TỪ NHỮNG NÔNG SẢN QUÊ HƯƠNG

Chứng kiến nông sản của gia đình và bà con đến ngày thu hoạch nhưng không có người mua, tự tay phải vứt bỏ những buồng chuối chín vì không tiêu thụ được, chị Ngọc quyết định khởi nghiệp từ những sản phẩm của quê hương, chị vừa trồng vừa thu mua nguyên liệu của bà con để sản xuất, chế biến thực phẩm, nông sản, trái cây sấy và dược liệu. Từ đó, Công ty TNHH Apanax ra đời.

Từ bỏ sự nghiệp để trở thành nhà nông

Từng du học ở nước ngoài, làm việc tại các công ty đa quốc gia, rồi làm việc tại một trường đại học công lập uy tín tại TP. Hồ Chí Minh, thế nhưng năm 2019, nữ thạc sỹ trẻ Nguyễn Thị Minh Ngọc từ bỏ tất cả để về quê nhà, xã Đắc Hring, huyện Đắc Hà, tỉnh Kon Tum để làm một nông dân thứ thiệt với các sản phẩm nông nghiệp từ mảnh đất Tây Nguyên.

Nguyễn Thị Minh Ngọc trở thành nông dân trồng cà phê. Sáng sớm đi vào rẫy, tới tận tối mới về. Với một người bao năm chỉ quen đèn sách, chân yếu tay mềm, những ngày đứng cuốc đất dưới nắng, mồ hôi đầm đìa khiến chị luôn đặt câu hỏi vì sao người nông dân cơ cực như thế nhưng cuộc sống của họ lại

không được đền đáp xứng đáng.

Chứng kiến nông sản của gia đình và bà con đến ngày thu hoạch nhưng không có người mua, tự tay phải vứt bỏ những buồng chuối chín vì không tiêu thụ được, chị Ngọc quyết định khởi nghiệp từ những sản phẩm của quê hương, chị vừa trồng vừa thu mua nguyên liệu của bà con để sản xuất, chế biến thực phẩm, nông sản, trái cây sấy và dược liệu. Công ty TNHH Apanax ra đời từ thời điểm đó.

Những khó khăn ban đầu khi khởi nghiệp

Tuy nhiên, do không lường trước được chi phí ban đầu, lại muốn đáp ứng luôn đủ mọi tiêu chuẩn, nên từ mức dự tính vài trăm triệu đồng đã bị đội lên gấp 10 lần, khiến chị phải chạy tìm nguồn vốn.

“Thú thực là mình bị cả nhà phản đối, vì quá mạo hiểm. Một con bé chỉ biết đèn sách học hành bao năm, chẳng kinh doanh buôn bán gì, lại luôn nhìn đời màu hồng và cũng hay tin người... rồi lại đem gia sản cả đời của bố mẹ ra thế chấp ngân hàng khi số tiền cần huy động cứ ngày một phình to ra. Nhưng rồi bố mẹ cũng đồng ý sau khi nghe mình ra rả thuyết phục mỗi ngày, mà lỡ đâm lao thì lại phải theo lao...”, chị Ngọc chia sẻ.

Một mình Ngọc lên ý tưởng thiết kế và xây dựng nhà xưởng, chị gặp bao khó khăn rắc rối. Không bỏ cuộc, chị Ngọc tự mình tìm tìm đối tác. Sau 3 tháng, Công ty TNHH Apanax đã sản xuất ra những sản phẩm đầu tiên vào cuối năm 2020 là chuối sấy và mít sấy. Từ đó, bà con nơi đây không còn phải vứt bỏ những buồng chuối, những trái mít, cuộc sống của người dân nhờ thế cũng bớt cơ cực hơn.

Thế nhưng, công ty chưa hoạt động được bao lâu thì đại dịch COVID-19 ập đến, nhà xưởng liên tục phải dừng hoạt động vì giãn cách xã hội. Hệ thống máy móc của công ty bị trục trặc, chuyên gia kỹ thuật của đối tác ở TP. Hồ Chí Minh không thể lên Kon Tum vì dịch bệnh. Ở một nơi hẻo lánh, việc tìm một người thợ có chuyên môn về máy công nghiệp quả thực rất khó. Hàng hoá bị ứ đọng, chị Ngọc như ngồi trên đống lửa. Đó cũng là thời gian chị phải chạy vạy khắp nơi chỉ mong duy trì công ty. Riêng việc lo trả lãi hàng tháng cũng đã khiến người khởi nghiệp như chị có thể gục ngã nếu không có đủ quyết tâm và được người thân hỗ trợ.

Tuy nhiên, quãng thời gian nghỉ dịch cũng là lúc chị Ngọc và những người lao động trong công ty tập trung vào trang trại, mở rộng vùng nguyên liệu đã trồng từ trước đó.

Đại dịch đi qua, mọi hoạt động của nhà máy khôi phục trở lại. Sản phẩm mít sấy, chuối sấy với thương hiệu JOY dần chinh phục được các khách hàng thông qua các đại lý, siêu thị ở các thành phố lớn. Trung bình mỗi tháng công ty thu mua 30-50 tấn

chuối và khoảng 100 tấn mít từ bà con nông dân. Những ngày cao điểm có thể thu mua 2 tấn chuối và 4 tấn mít/ngày.

Đến nay, các sản phẩm chủ lực của công ty đã được bày bán tại các cửa hàng bán sản phẩm sạch, sản phẩm đặc trưng và sản phẩm OCOP, cùng siêu thị lớn ở các tỉnh, thành.

Trái ngọt sau bao nỗ lực

Năm 2024 cũng là một năm bội thu của Apanax khi có hai sản phẩm được công nhận là sản phẩm OCOP 4 sao cấp tỉnh, đồng thời, được UBND tỉnh Kon Tum cấp chứng nhận Sản phẩm công nghiệp nông thôn cấp tỉnh 2024.



Hiện Joy có mít sấy giòn, chuối sấy giòn, chuối dẻo nguyên vị, chuối dẻo vị gừng, chuối dẻo vị mè, chuối dẻo quế và sắp tới có mắc ca. Công ty cũng dự định mở rộng ra các sản phẩm trái cây, rau củ khác như xoài, một số loại rau củ có tính dược liệu, tốt cho sức khỏe như sâm dây, diếp cá, đinh lăng...

Hai sản phẩm này cũng được Cục Công thương địa phương (Bộ Công Thương) cấp chứng nhận Sản phẩm công nghiệp nông thôn tiêu biểu khu vực miền Trung - Tây Nguyên năm 2024.

Apanax cũng là doanh nghiệp tiêu biểu của tỉnh Kon Tum được UBND Tỉnh cấp chứng nhận Doanh nghiệp Nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao.

Bản thân chị Nguyễn Thị Minh Ngọc được trao giải Nhất cuộc thi “Phụ nữ Kon Tum khởi nghiệp phát huy tài nguyên bản địa và chuyển đổi xanh năm 2024” do Hội LHPN tỉnh tổ chức. Đồng thời, chị là

một trong mười đại biểu của tỉnh Kon Tum được chọn tham gia Đại hội Hội LHTN toàn quốc lần thứ 9 tại Hà Nội. Đáng chú ý, cuối tháng 11/2024, Apanax có hai sản phẩm được cấp chứng nhận Sở hữu trí tuệ từ Cục Sở hữu trí tuệ.

“Đây đúng là những kỉ niệm đẹp, đáng nhớ trong đời, có những trải nghiệm dù có thật nhiều tiền cũng không thể mua được. Tôi biết ơn huyện Đoàn Đắk Hà và tỉnh Đoàn Kon Tum, Hội LHPT huyện Đắk Hà đã tạo điều kiện, giúp đỡ mình. Nhìn lại thành quả đạt được trong năm 2024 mới thấy thật bổ công thức suốt đêm vừa chăm con nhỏ vừa giải quyết các công việc của công ty và viết đề án khởi nghiệp.”

Bài học cho người trẻ khởi nghiệp

Nhìn lại quãng thời gian hơn 5 năm sau khởi nghiệp, chị Ngọc cho hay: Bài học cho người khởi nghiệp cần lưu ý:

Một là, cần chuẩn bị tinh thần thật vững, tìm hiểu kỹ cái mình định làm.

“Nếu đi làm thuê, bạn áp lực một - hai mà muốn buông bỏ thì khoan nghĩ khởi nghiệp vì khởi nghiệp áp lực gấp năm - mười lần. Làm thuê thì bạn chỉ cần lo làm tốt việc của mình, khởi nghiệp thì bạn cần lo tất cả mọi thứ to nhỏ”, chị Nguyễn Thị Minh Ngọc chia sẻ.

Thứ hai, phần quan trọng không thể thiếu là phải có nguồn lực tài chính. Hãy bắt đầu với số vốn và quy mô nhỏ, tới khi có khách hàng rồi mở rộng cũng không muộn.

“Trong khởi nghiệp, nguồn tài chính rất quan trọng vì cái gì cũng cần đến tiền trong khi ban đầu chưa có thu. Đa số công ty khởi nghiệp “chết” vì không có dòng tiền để xoay xở. Do đó, khi khởi nghiệp, bạn phải lên phương án nếu trong vòng 6 tháng - 1 năm mình chưa có doanh thu thì vốn ở đâu để duy trì dự án khởi nghiệp của mình”.

Nữ Giám đốc cho rằng, quy mô vốn tùy theo lĩnh vực, nhưng lĩnh vực nào cũng có thể bắt đầu từ số

vốn nhỏ từ vài chục hay vài trăm triệu đồng, không nên bắt đầu khởi nghiệp với số vốn lớn để khiến mình đuối khi ban đầu doanh thu không có.

“Hãy bắt đầu với số vốn và quy mô nhỏ, tới khi có khách hàng rồi mở rộng cũng không muộn. Ví dụ như Apanax, tôi đã quá cầu toàn cố gắng đạt chứng nhận ISO hay HACCP ngay từ ban đầu, trong khi thực tế ban đầu chỉ cần đáp ứng chứng nhận an toàn thực phẩm của cơ quan có thẩm quyền. Tốt nhất hãy bắt đầu với quy mô nhỏ, rồi đầu tư mở rộng lớn hơn để khỏi ngợp và đắm đuối trong vốn và nợ nần ban đầu quá nhiều”.

Thêm vào đó, chị Ngọc chia sẻ, số tiền đầu tư ban đầu nên tập trung vào những thứ quan trọng nhất, không cần quá kỹ hay quá chú trọng tới vẻ bề ngoài của nhà xưởng.

“Tôi đã đầu tư quá nhiều thứ không cần thiết vào xưởng, ví dụ không cần thiết phải dùng loại sơn tốt nhất, hay cửa tốt nhất cho xưởng, vì đó không phải nhà ở lâu dài, xưởng mình có thể mở rộng hơn hay thay đổi vị trí.

Thứ ba, phải có nguồn lực tài chính của mình hay có chỗ để vay. Không nên vay quá khả năng của mình vì việc trả lãi ngân hàng sẽ rất mệt mỏi. Đặc biệt, cần tuyệt đối tránh xa vay lãi cao ngoài xã hội.

“Vay lãi cao ngoài xã hội là cách khiến bạn phá sản nhanh nhất”, chị Ngọc đưa ra lời khuyên.

Thứ tư, dù đầu tư lớn hay nhỏ, nếu làm bên thực phẩm thì nhất thiết phải có sự tư vấn từ người có chuyên môn để sắp xếp bố trí xưởng theo nguyên tắc một chiều từ thành phẩm tới đầu ra và bảo đảm vệ sinh an toàn thực phẩm.

Với những tín hiệu khả quan của nền kinh tế, nông sản Tây Nguyên được mùa được giá, chị Ngọc tin rằng năm 2025, các hoạt động khởi nghiệp sẽ thuận lợi hơn và Apanax cũng sẽ khởi sắc./.

Minh Phụng
(Tổng hợp)



LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT STARTUP KỲ LÂN: 6 BƯỚC HƯỚNG TỚI THÀNH CÔNG

Các công ty khởi nghiệp kỳ lân (startup kỳ lân) được đánh giá rất cao trong thế giới kinh doanh. Để trở thành một startup kỳ lân, một công ty cần đạt được mức định giá của nhà đầu tư là 1 tỷ USD trở lên. Tính đến năm 2024, chỉ có khoảng 1.200 startup kỳ lân trên toàn thế giới. Rất ít công ty khởi nghiệp đạt được thành công vì có rất nhiều thách thức, rào cản phải vượt qua để biến một công ty thành một startup trị giá hàng tỷ đô la. Bài viết thảo luận về một số đặc điểm và chiến lược chung của các kỳ lân thành công để startup có thể tự tin vượt qua thử thách.

Mặc dù không phải là không thể, nhưng để trở thành startup kỳ lân có thể cực kỳ khó khăn. Trên thực tế, 90% các công ty đều thất bại trong năm đầu khởi nghiệp, và tỷ lệ trở thành kỳ lân còn thấp hơn nhiều. Và thời gian trung bình để một startup có thể trở thành kỳ lân thường là sáu năm.

Công ty khởi nghiệp kỳ lân là gì?
Trong lĩnh vực kinh doanh, nói một cách đơn giản, startup kỳ lân là một công ty tư nhân mà giá trị vốn hóa đạt hoặc vượt qua mốc hơn 1 tỷ đô la Mỹ. Thuật ngữ này được nhà đầu tư mạo hiểm công ty

dầu khí Aileen Lee đặt ra vào năm 2013 để nhấn mạnh sự hiếm hoi của các startup với giá trị vốn hóa lớn trong hệ sinh thái khởi nghiệp. Số lượng startup được gọi là công ty kỳ lân rất ít, chỉ chiếm khoảng 0.07%, nhưng đang ngày càng trở nên phổ biến hơn. Vào năm 2014, trên thế giới chỉ có 80 startup kỳ lân, chỉ một thập niên sau, con số này tăng tới hơn 1.500%.

Các công ty kỳ lân thường được coi là thành công lớn trong ngành công nghiệp khởi nghiệp vì họ đã đạt được sự tăng trưởng nhanh chóng và có tiềm

năng trở thành những startup lớn và ảnh hưởng trong tương lai. Các ví dụ về công ty khởi nghiệp kỳ lân thành công nhất mọi thời đại bao gồm Uber (được định giá 80 tỷ USD trong đợt chào bán công khai lần đầu vào năm 2019), Airbnb (được định giá 86,5 tỷ USD trong đợt chào bán công khai lần đầu vào năm 2020), ByteDance (công ty mẹ của TikTok), SpaceX, và các công ty công nghệ khác.

Cách trở thành một công ty khởi nghiệp kỳ lân: 6 bước hướng tới thành công

Các bước sau đây sẽ giúp startup hiểu rõ hơn về các quy trình và chiến lược kinh doanh mà các công ty khởi nghiệp áp dụng để thành công trên thị trường của họ.

1. Giai đoạn lập kế hoạch: phát triển sản phẩm khả thi tối thiểu (MVP)

Mọi công ty kỳ lân đều bắt đầu với một “ý tưởng tỷ đô”. Mặc dù việc có một ý tưởng hay chưa chắc đã đủ để biến một startup trở thành startup kỳ lân nhưng đó là bước đầu tiên quan trọng trong cả một quá trình đầy rẫy những khó khăn và thử thách. Một công ty khởi nghiệp sẽ không thu hút được nguồn lực hoặc bảo đảm nguồn vốn đầu tư mạo hiểm nếu không có thị trường cho sản phẩm của mình.

Trong giai đoạn này, startup nên lập một kế hoạch kinh doanh chi tiết và bài bản, hình dung sản phẩm của startup sẽ trông như thế nào và xác định tệp khách hàng của startup là ai, độ tuổi nào... Điều quan trọng là cần phải có một cái nhìn tổng quan và lộ trình rõ ràng cho công ty khởi nghiệp, vì điều này sẽ giúp quá trình bảo đảm nguồn vốn đầu tư mạo hiểm dễ dàng hơn nhiều.

Sau đây là một số bước quan trọng cần lưu ý trong quá trình lập kế hoạch kinh doanh hoặc giai đoạn “tiền hạt giống” để biến một startup trở thành một startup kỳ lân:

- Xác định vấn đề của người dùng và đề xuất giải pháp

- Xác định thị trường mục tiêu và khách hàng tiềm năng “lớn, đồng nhất”

- Tạo ra một sản phẩm dễ tiếp cận, thân thiện với người dùng và tiết kiệm chi phí

- Phát triển MVP bằng cách sử dụng tài nguyên tối thiểu (bao gồm các tính năng thực sự cần thiết)

- Kiểm tra MVP với người dùng để nhận phản hồi

- Thực hiện các thay đổi đối với MVP dựa trên phản hồi

- Tính toán chi phí để tạo ra sản phẩm cải tiến (cuối cùng)

- Xây dựng và ra mắt sản phẩm cuối cùng

2. Xây dựng mô hình kinh doanh hiệu quả

Cách tiếp cận này cũng rất cần thiết trong giai đoạn tiền hạt giống trong vòng đời khởi động. Khi đã xây dựng một ý tưởng và tạo ra một sản phẩm khả thi tối thiểu, startup sẽ cần tự tổ chức để bảo đảm sự phát triển nhanh chóng theo cấp số nhân của một startup kỳ lân. Trong giai đoạn này, startup nên lập kế hoạch cho tương lai và xây dựng lộ trình bao gồm từng bước của hành trình đạt tới 1 tỷ USD, đồng thời, trả lời các câu hỏi như:

Startup sẽ tiếp thị sản phẩm như thế nào?

Trong thế giới khởi nghiệp hiện đại, hoạt động tiếp thị cũng quan trọng như ý tưởng (nếu không muốn nói là quan trọng hơn). Mặc dù có thể có một tầm nhìn tuyệt vời cho sản phẩm của mình và cung cấp giải pháp tuyệt vời cho các vấn đề thường gặp, nhưng nếu không tiếp thị hiệu quả, startup sẽ không có đủ tầm cần thiết để phát triển lớn mạnh. Đây là lý do lý giải cho tầm quan trọng của việc xác định các kênh tiếp thị tốt nhất và lập chiến lược về cách startup sẽ sử dụng chúng để truyền bá thông tin về doanh nghiệp của mình.

Sản phẩm của startup sẽ có giá bao nhiêu?

Startup sẽ cần phải định giá sản phẩm/dịch vụ của mình một cách chiến lược. Chi tiết tưởng chừng như nhỏ này có thể quyết định hoặc phá vỡ quỹ đạo



khởi nghiệp của startup. Định giá sản phẩm của startup dựa trên những điều sau:

- Giá trị thực mang lại cho người dùng
- Giá cạnh tranh
- Nhân khẩu học của thị trường mục tiêu

Nếu sản phẩm của startup đắt hơn giá trị thực của nó thì sẽ không có người dùng nào muốn mua. Ngược lại, mức giá quá thấp có thể khiến khách hàng nghi ngờ và né tránh vì mối lo sản phẩm/dịch vụ kém chất lượng.

Kênh bán hàng của startup sẽ là gì?

Các kênh bán hàng của một công ty khởi nghiệp có thể bao gồm nhiều địa điểm khác nhau, cả thực tế và ảo, nơi khách hàng có thể mua sản phẩm hoặc dịch vụ của startup. Chúng có thể bao gồm các cửa hàng truyền thống, chợ trực tuyến và quan hệ đối tác liên kết. Để tự tin hướng tới con đường trở thành startup kỳ lân, startup cần xây dựng ý tưởng rõ ràng về nơi sẽ bán sản phẩm của mình trước khi bắt đầu mở rộng quy mô.

Startup dự định tung ra sản phẩm của mình một cách hiệu quả như thế nào?

Trong khi xây dựng mô hình kinh doanh của

mình, startup nên kiểm tra MVP của mình và nhận phản hồi từ người dùng để bảo đảm mô hình đó giải quyết được vấn đề của họ. Thu thập phản hồi từ những người dùng đầu tiên để đảm bảo sản phẩm của startup giải quyết được những điểm yếu của họ. Ngoài ra, điều này cho phép startup thực hiện những điều chỉnh cần thiết trước khi tiếp cận được nguồn tài trợ và chính thức tung ra sản phẩm của mình.

Sau khi phát triển một đề xuất giá trị hấp dẫn giúp phân biệt rõ ràng sản phẩm của mình với các đối thủ cạnh tranh, startup thực hiện triển khai ở quy mô địa phương hoặc quy mô nhỏ để xác thực mô hình kinh doanh của trong điều kiện thực tế, xác định điểm mạnh và lĩnh vực cần cải thiện.

Đừng vội vàng khi tung ra sản phẩm, thay vào đó, startup cần tập trung vào mục tiêu mang lại trải nghiệm đặc biệt cho khách hàng, vì những khách hàng hài lòng có thể trở thành người ủng hộ tốt nhất cho các startup. Những đánh giá và lời chứng thực của khách hàng được xem là quan trọng và vô giá đối với bất kỳ một startup trong giai đoạn đầu khởi nghiệp. Chúng đóng vai trò là minh chứng xã hội rõ ràng và tạo dựng niềm tin đối với tệp khách hàng của

các startup.

3. Bảo đảm nguồn vốn ban đầu của startup

Sau khi tạo ra và thử nghiệm MVP cũng như lập kế hoạch phù hợp để đạt mức tăng trưởng lớn, startup đã sẵn sàng nhận nguồn tài trợ ban đầu. Đây là lần hình thức hỗ trợ tài chính đầu tiên mà startup sẽ nhận được. Mặc dù số vốn đầu tư ban đầu startup nhận được có thể sẽ ít hơn nhiều so với các vòng cấp vốn trong tương lai, nhưng nguồn tài trợ hạt giống này có thể có tác động lớn đến cơ hội để startup trở thành một kỳ lân.

Nguồn tài trợ hạt giống sẽ cung cấp cho startup số tiền cần thiết để đưa mô hình kinh doanh vào thực tế và chính thức phát hành sản phẩm của startup ra thị trường. Các công ty đầu tư mạo hiểm thường có xu hướng không thể hiện nhiều sự quan tâm đến một startup cho đến sau giai đoạn cấp vốn ban đầu.

Dưới đây là một số cách phổ biến mà startup có thể áp dụng nhằm bảo đảm nguồn tài trợ hạt giống ban đầu:

Huy động vốn từ cộng đồng

Đây là hình thức huy động tiền từ một nhóm nhiều người, thường thông qua các nền tảng trực tuyến như Kickstarter hoặc Indiegogo. Mỗi khoản đầu tư có thể tương đối nhỏ, nhưng với quy mô của lớn của nhóm, startup có thể huy động được một khoản tiền khá lớn. Huy động vốn từ cộng đồng cũng giúp xác thực sản phẩm của startup bằng cách xây dựng cộng đồng những người ban đầu đặt niềm tin vào ý tưởng của startup.

Một trong những cách ít rủi ro nhất để gọi vốn là nhờ đến sự hỗ trợ của những người có mối quan hệ thân thiết với startup. Đây được coi là điểm khởi đầu thuận lợi vì những người này có nhiều khả năng tin tưởng vào tầm nhìn của startup hơn cũng như đưa ra các điều khoản linh hoạt hơn. Tuy nhiên, cũng chính vì lẽ đó mà startup cần phải xử lý vấn đề này một cách chuyên nghiệp và hợp lý để tránh làm ảnh

hưởng đến các mối quan hệ cá nhân.

Đầu tư quỹ của riêng startup

Hầu hết nguồn vốn ban đầu đến từ khoản tiền tiết kiệm cá nhân của các nhà sáng lập startup kỳ lân. Mặc dù rõ ràng điều này mang lại nhiều rủi ro, nhưng nó có thể cho các nhà đầu tư tiềm năng trong tương lai thấy rằng startup tự tin vào ý tưởng, năng lực của mình và sẵn sàng "tham gia vào cuộc chơi". Nó cũng mang lại cho startup toàn quyền kiểm soát công việc kinh doanh ngay từ giai đoạn đầu, đây có thể là một yếu tố quan trọng trong việc hiện thực hóa tầm nhìn của startup.

Nhận được một khoản vay

Các hình thức như cho vay doanh nghiệp nhỏ hoặc khoản vay cá nhân có thể là một lựa chọn đáng tin cậy để cung cấp nguồn vốn đầu tư ban đầu, đặc biệt nếu startup có tín dụng hoặc tài sản tốt. Mặc dù các khoản vay đi kèm với nghĩa vụ hoàn trả cùng với lãi suất nhưng không có nghĩa là startup phải từ bỏ vốn sở hữu của mình.

4. Thu hút các nhà đầu tư lớn: cấp vốn Series A

Bước quan trọng nhất để trở thành một công ty khởi nghiệp kỳ lân là phải có kế hoạch bảo đảm các khoản đầu tư lớn thông qua nguồn tài trợ vốn đầu tư mạo hiểm. Cho dù startup có ý tưởng hay đến đâu, sản phẩm của startup sẽ không thể thành công nếu không có nguồn vốn cần thiết.

Vòng tài trợ Series A là vòng đầu tư đầu tiên hoặc thứ hai cho một công ty khởi nghiệp, tùy thuộc vào việc người sáng lập đã trải qua vòng hạt giống hay doanh nghiệp tự tài trợ. Trong vòng cấp vốn Series A, các nhà đầu tư mạo hiểm sẽ cung cấp tiền mặt cho startup để đổi lấy cổ phần của công ty, bao gồm tiền để trả lương cho nhân viên, tối ưu hóa các dịch vụ của họ, mở rộng quy mô trên nhiều thị trường khác nhau và phát triển chiến lược tiếp thị. Đây cũng là thời điểm đầu tiên mà quyền sở hữu của startup sẽ bắt đầu "pha loãng" khi startup bán đi một phần công



ty. Hơn 80% công ty khởi nghiệp thất bại do vấn đề về dòng tiền, vì vậy, điều quan trọng là phải xây dựng một quảng cáo chiêu hàng mạnh mẽ và chủ động thu hút các nhà đầu tư tham gia cung cấp vốn.

Kỳ lân nhận được bao nhiêu tiền tài trợ trong vòng Series A?

Số tiền tài trợ Series A trung bình cho các công ty khởi nghiệp vào năm 2024 là 18 triệu USD, nhưng đối với startup kỳ lân, đây lại là một câu chuyện hoàn toàn khác. Trung bình, các startup kỳ lân đã nhận được nhiều nguồn tài trợ từ Series A hơn, nhưng điều này không phải lúc nào cũng đúng. Trên thực tế, một số startup đã không thu hút được nguồn vốn tài trợ lớn cho đến các vòng sau, có thể kể đến những trường hợp sau:

- *Facebook*: huy động được 12,7 triệu USD trong vòng Series A vào năm 2005
- *Airbnb*: huy động được 7,2 triệu USD từ vòng tài trợ Series A vào năm 2010
- *Tesla*: huy động được 7,5 triệu USD từ vòng tài trợ Series A vào năm 2004
- *Canva*: huy động được 15 triệu USD tài trợ cho Series A vào năm 2015

Làm thế nào để startup huy động vốn Series A?

Tạo bản thuyết trình chào hàng: bản thuyết trình chào hàng của startup là cơ sở cho bài thuyết trình của startup trở nên ấn tượng với các nhà đầu tư, trong đó, truyền đạt rõ ràng tầm nhìn, tiềm năng phát triển của startup và lý do tại sao đầu tư vào startup là một lựa chọn tốt. Bản quảng cáo chiêu hàng của startup nên trình bày chi tiết những điều khiến startup trở nên khác biệt so với những đối thủ khác, cũng như kế hoạch và tầm nhìn của startup để trở thành kỳ lân.

Chọn các công ty đầu tư mạo hiểm một cách khôn ngoan: startup không nên trông đợi sự sẵn sàng đầu tư vào startup của tất cả các công ty đầu tư mạo hiểm mà startup tiếp cận, Thay vào đó, họ nên nhắm mục tiêu vào các nhà đầu tư đã từng tài trợ cho các công ty trong ngành hoặc giai đoạn tăng trưởng của startup.

Cho các nhà đầu tư tiềm năng biết startup cần bao nhiêu vốn: startup nên trình bày với các nhà đầu tư một kế hoạch tài chính kỹ lưỡng và rõ ràng, giải thích số tiền mà startup cần để phát triển doanh nghiệp cũng như startup sẽ làm gì với số tiền này để

phát triển và mở rộng quy mô kinh doanh.

Đàm phán các điều khoản: trước khi hoàn tất hợp đồng, hãy bảo đảm rằng thỏa thuận đó phù hợp với tầm nhìn dài hạn của startup và duy trì quyền kiểm soát để đưa công ty hướng tới trạng thái kỳ lân.

. 5. Mở rộng quy mô khởi nghiệp của startup

Nguồn tài trợ Series A chỉ là bước khởi đầu đối với hầu hết các startup kỳ lân. Trên thực tế, một số startup kỳ lân sẽ trải qua 4 hoặc 5 vòng cấp vốn trước khi phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO). Sự tăng trưởng của startup sẽ phát triển theo cấp số nhân trong giai đoạn mở rộng quy mô khi startup nhận được nhiều hỗ trợ về nguồn vốn hơn và thúc đẩy công ty phát triển hơn nữa.

Chỉ có khoảng 30% các startup hạt giống lọt vào vòng tài trợ Series A và chỉ 65% trong số các công ty khởi nghiệp Series A đó sẽ nhận được tài trợ Series B. Vì vậy, chỉ riêng việc đạt được giai đoạn tăng trưởng đã là một thành công lớn. Tuy nhiên, với chiến lược tăng trưởng, nguồn vốn và tổ chức phù hợp, startup có thể thành công trong việc mở rộng quy mô và tự tin trên con đường trở thành kỳ lân.

Để trở thành một startup tỷ đô, startup cần tập trung đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng, tiếp cận các thị trường mới, cải tiến và hợp lý hóa các quy trình cũng như xây dựng đội ngũ nhân viên vững chắc. Để làm được tất cả những điều này, startup cũng sẽ cần đầu tư nhiều hơn, đây cũng chính là thời điểm startup cần nguồn vốn Series B và C. Khi đã ở giai đoạn phát triển và trưởng thành, startup sẽ thu hút nhiều khoản đầu tư mạo hiểm hơn, điều này sẽ góp phần giúp startup mở rộng quy mô hoạt động của mình, ngày càng tiến gần hơn đến trạng thái kỳ lân.

6. Lập kế hoạch cho chiến lược thoái vốn của startup

Khi startup phát triển gần hơn đến trạng thái kỳ lân, họ sẽ cần xây dựng chiến lược rút lui, hay còn gọi là chiến lược thoái vốn. Đây là kế hoạch mà nhà

đầu tư mạo hiểm hoặc các nhà sáng lập startup dự định sẽ rút một phần hoặc toàn bộ cổ phần của mình trong công ty.

Đối với nhà sáng lập, có rất nhiều lý do khiến họ muốn rút lui khỏi doanh nghiệp trong tương lai. Đó có thể là vấn đề sức khỏe, không còn hứng thú, hay có một dự án khác ý nghĩa hơn, nhận được lời đề nghị mua lại hấp dẫn, hay chỉ đơn giản họ chỉ muốn nghỉ hưu sớm. Trong khi, với các nhà đầu tư mạo hiểm, chiến lược rút lui lại mang ý nghĩa khác. Mục tiêu chính của những người này thực chất chỉ là tìm kiếm lợi nhuận thông qua “mua thấp - bán cao”. Khi đầu tư vào một startup, điều họ quan tâm đầu tiên là sẽ chốt khoản đầu tư này như thế nào. Vì vậy, các chuyên gia đầu tư mạo hiểm cho rằng – một kế hoạch bài bản cho việc thoái vốn - có thể giúp người sáng lập xác định hướng đi cho startup tốt hơn.

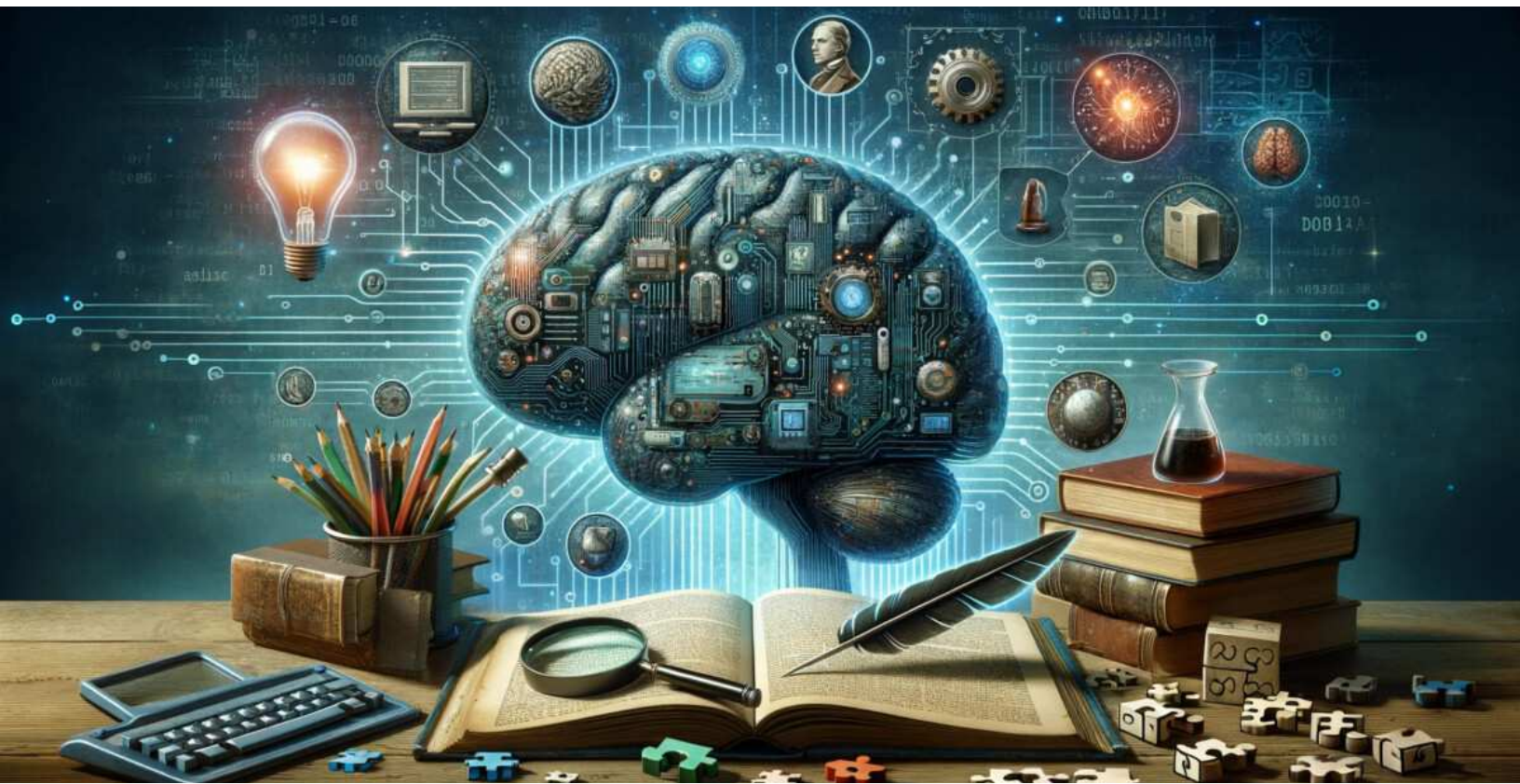
Các startup tăng trưởng cao thường có hai chiến lược rút lui chính: IPO hoặc mua lại.

IPO - Chào bán cổ phần lần đầu ra công chúng: đưa công ty của startup ra công chúng cho phép startup bán cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, huy động vốn đáng kể, đồng thời, mang lại cho các nhà đầu tư và người sáng lập sớm cơ hội rút tiền. Đây thường được coi là mục tiêu cuối cùng của các startup kỳ lân.

Mua lại: nhiều kỳ lân cũng được mua lại bởi các công ty lớn hơn, những công ty nhìn thấy giá trị về công nghệ, cơ sở khách hàng hoặc vị thế thị trường của họ. Việc mua lại có thể mang lại một lối thoát nhanh chóng và có lợi cho những người sáng lập và nhà đầu tư ban đầu trong khi công ty khởi nghiệp được tích hợp vào một tổ chức lớn hơn. Ví dụ: Facebook mua lại Instagram vào năm 2012 với giá 1 tỷ USD hay Google mua YouTube vào năm 2006 với giá 1,65 tỷ USD./.

Khánh Linh

(Theo: embroker.com)



TRÍ TUỆ NHÂN TẠO KẾT HỢP VỚI THẾ GIỚI ẢO: MÔ HÌNH HỢP TÁC GIỮA CON NGƯỜI VÀ AI

Hãy tưởng tượng về một tương lai trong đó con người sẽ có các cuộc họp ảo với các tác nhân AI chuyên dụng “thật” như họp với đồng nghiệp là con người. Liệu việc này có thể cải thiện quá trình ra quyết định và thúc đẩy hiệu suất không?

Trên khắp thế giới, các doanh nghiệp đang thử nghiệm các cách để kết hợp AI tạo sinh vào các quy trình làm việc. Tương lai của việc làm đang bắt đầu trở nên rõ nét, nhưng không phải là không có những điểm chưa rõ ràng: chúng ta biết rằng chúng ta sẽ làm việc với AI, nhưng sự hợp tác sẽ diễn ra chính xác như thế nào? Con người sẽ hợp tác với một ứng dụng “biết tuốt” (như một số người dùng hiện đang làm) hay công nhân sẽ hợp tác với một nhóm các chuyên gia AI, hay còn gọi là các tác nhân AI? Dù theo cách nào thì chúng ta sẽ tương tác với những

người đồng nghiệp AI này như thế nào?

Một cách tiếp cận hiệu quả có thể là giống như sự hợp tác giữa các nhóm người làm việc từ xa. Hãy tưởng tượng một người đeo một cặp kính VR và nhìn thấy một bàn đầy đồng nghiệp sẵn sàng họp. Mỗi một người là một chương trình AI thể hệ mới với khuôn mặt, giọng nói và tính cách riêng biệt. Mỗi "nhân viên" này có thể cập nhật trạng thái, đặt câu hỏi, lập chiến lược; và không giống như con người, họ có thể trình bày ngay lập tức các hình ảnh dữ liệu phức tạp và điều chỉnh chúng theo thời gian thực.

Bằng cách kết hợp phương pháp nhóm chuyên gia AI với điện toán không gian, mỗi con người có thể phụ trách một nhóm tác nhân AI và họ có thể trò chuyện, gửi email và tổ chức các cuộc họp ảo với nhóm tác nhân AI này. Mặc dù vẫn còn là khái niệm rất mới, nhưng một khi xuất hiện, việc kết hợp các công nghệ này có thể nâng cao hiệu quả, sự hợp tác, khả năng phục hồi của hệ thống và tối ưu hóa theo từng nhiệm vụ cụ thể, dẫn đến hiệu suất và khả năng giải quyết vấn đề tốt hơn.

Mô hình cộng tác của tác nhân: một bộ não so với nhiều tâm trí

Các tác nhân được AI tạo sinh hỗ trợ đã nổi lên như những công cụ mạnh có khả năng tự động giải quyết các thách thức phức tạp, đôi khi với ít hoặc không có sự can thiệp của con người. Các tác nhân này được thiết kế để phân tích lượng dữ liệu khổng lồ, xác định mẫu và đề xuất các giải pháp, khiến chúng trở thành những người hỗ trợ rất hiệu quả trong các quy trình sáng tạo và chiến lược. Ngoài ra, chúng có thể làm tăng mức hiệu quả và độ chính xác, giúp nâng cao khả năng ra quyết định của con người, cho phép các nhóm tập trung vào tư duy và đổi mới ở cấp độ cao hơn. Khi xem xét cách các tác nhân AI hợp tác với con người, có thể thấy hai mô hình: tác nhân siêu thông minh duy nhất và nhiều tác nhân chuyên biệt làm việc cùng nhau. Mỗi mô hình đều có những ưu điểm và thách thức riêng biệt.

Tác nhân siêu thông minh duy nhất là có khả năng giải quyết nhiều nhiệm vụ khác nhau với hiệu quả đáng kinh ngạc. Điểm mạnh của nó nằm ở khả năng nhìn ra bức tranh toàn cảnh bằng cách tổng hợp thông tin từ nhiều nguồn khác nhau, cho phép nó giải quyết nhiều nhiệm vụ khác nhau. Tuy nhiên, nó có một số nhược điểm, gồm thiếu chuyên môn sâu, các điểm nghẽn hiệu suất tiềm ẩn và thiếu linh hoạt trong việc xử lý các nhiệm vụ phức tạp hoặc cụ thể theo ngành. Những nhược điểm này làm tăng

nguy cơ lỗi hệ thống vì tất cả các nhiệm vụ đều phụ thuộc vào một tác nhân và có thể khiến người dùng quá phụ thuộc vào công nghệ. Ngoài ra, một tác nhân bao quát sẽ mất thêm nhiều thời gian để đạt tới trình độ thành thạo trong các lĩnh vực chuyên biệt, khiến nó kém hiệu quả hơn so với việc sử dụng nhiều tác nhân được thiết kế riêng cho những chức năng cụ thể - mỗi tác nhân có nhóm chuyên gia riêng làm việc để phát triển các năng lực của nó. Những hạn chế này có thể làm giảm hiệu quả và khả năng thích ứng trong các môi trường phức tạp. Mặt khác, nhiều tác nhân chuyên biệt mang lại sự đa dạng về chuyên môn. Chúng mô phỏng động lực làm việc nhóm của con người, trong đó, mỗi thành viên đóng góp thế mạnh của mình để đạt được mục tiêu chung. Mô hình này thúc đẩy ý thức hợp tác và hòa nhập, khiến con người cảm thấy mình là một phần của một khối gắn kết. Tuy nhiên, phối hợp các tác nhân này và đảm bảo giao tiếp liền mạch có thể sẽ là một thách thức kỹ thuật.

Một khía cạnh quan trọng khác là kiểm soát việc thực hiện nhiệm vụ. Tác nhân AI siêu thông minh duy nhất sẽ đơn giản trong giao tiếp, vì nó xử lý nhiều nhiệm vụ khác nhau dưới một giao diện, giúp tương tác dễ dàng hơn. Nó cũng bảo đảm tính nhất quán, đưa ra phản hồi thống nhất cho các nhiệm vụ khác nhau. Bù lại, việc này đòi hỏi tính minh bạch. Vì tác nhân này xử lý mọi thứ và người dùng không có khả năng nhìn trực tiếp vào quy trình, nên khó có thể thấy chính xác được cách đưa ra quyết định và nếu có sự cố xảy ra ở một bước nào đó của quy trình làm việc, thì toàn bộ quy làm việc có thể bị ảnh hưởng mà người dùng không biết. Một thách thức nữa là tính chỉnh, vì có thể khó tinh chỉnh thực hiện từng nhiệm vụ với AI tổng quát.

Mặt khác, sử dụng một số tác nhân AI chuyên biệt có thể cho phép kiểm soát có mục tiêu hơn đối với các tác vụ cụ thể. Con người sẽ điều chỉnh từng



tác nhân riêng lẻ, giúp tác nhân này hiệu quả hơn đối với lĩnh vực chuyên môn của họ và cuối cùng mang lại sự linh hoạt và minh bạch hơn. Các tác nhân chuyên biệt giúp theo dõi hiệu suất dễ dàng hơn vì con người có thể kiểm tra độ chính xác của từng tác nhân và sửa lỗi khi cần thiết. Tuy nhiên, quản lý nhiều tác nhân sẽ trở nên phức tạp, đòi hỏi nhiều nỗ lực hơn để phối hợp và bảo đảm tính nhất quán giữa các tác vụ. Ngoài ra, còn có nguy cơ xảy ra chồng chéo giữa các tác nhân, làm giảm hiệu quả.

Sau đây là một số lợi thế tiềm năng khi sử dụng nhiều tác nhân:

Chuyên môn hóa và hiệu quả: các tác nhân chuyên biệt có thể được điều chỉnh cho nhiệm vụ cụ thể khiến chúng hiệu quả hơn trong các lĩnh vực chuyên ngành của chúng. Ví dụ, một mô hình ngôn ngữ được tinh chỉnh được đào tạo trên dữ liệu y tế sẽ xử lý thuật ngữ y tế và tạo văn bản liên quan đến chăm sóc sức khỏe tốt hơn, so với một mô hình ngôn ngữ chung.

Sự hợp tác mới: cũng giống như khi con người làm việc cùng nhau, các tác nhân hợp tác có thể khiến chúng ta ngạc nhiên với những cách mới, sáng

tạo để giải quyết các vấn đề phức tạp. Sự hợp tác này cho phép giải quyết vấn đề một cách linh hoạt, trong đó trí thông minh tập thể của các tác nhân tạo ra kết quả tốt hơn.

Khả năng phục hồi và tính linh hoạt: ngoài ra, các hệ thống đa tác nhân thường có khả năng phục hồi tốt hơn trước các lỗi. Nếu một tác nhân chuyên biệt gặp phải vấn đề, những tác nhân khác có thể tiếp tục nhiệm vụ của chúng, giảm tác động đến toàn bộ hệ thống. Ngoài ra, một tác nhân có thể đánh giá các kết quả do tác nhân khác tạo ra để bảo đảm công việc phù hợp với mục tiêu của dự án.

Tóm lại, sử dụng nhiều tác nhân chuyên biệt trong môi trường đa tác nhân có thể mang lại tính linh hoạt và khả năng mở rộng lớn hơn so với dựa vào một tác nhân siêu mạnh duy nhất, đặc biệt là đối với các vấn đề phức tạp. Nhiều tác nhân chuyên biệt có thể hoạt động độc lập hoặc hợp tác, thích ứng dễ dàng hơn với các điều kiện động và các yêu cầu đa dạng. Cách tiếp cận phi tập trung này cho phép phân bổ tài nguyên hiệu quả hơn, xử lý song song và năng lực giải quyết vấn đề mạnh. Ngược lại, một tác nhân siêu mạnh duy nhất có thể gặp khó khăn khi xử lý

các khía cạnh phức tạp và nhu cầu đa dạng của các tình huống phức tạp. Bản chất mô-đun và phân tán của các hệ thống đa tác nhân khiến cho các tác nhân mở rộng hiệu quả, thích ứng với quá trình phát triển và các thách thức đang diễn ra mà không làm ảnh hưởng đến hiệu suất hoặc hiệu quả.

Bổ sung thêm vũ trụ ảo và điện toán không gian: r anh giới hợp tác mới

Vũ trụ ảo hay "metaverse", nơi thực tế kỹ thuật số và thực tế vật chất hội tụ, đang nổi lên với vai trò là nền tảng để con người và AI hợp tác. Điện toán không gian đề cập đến công nghệ kết hợp môi trường kỹ thuật số với môi trường vật chất bằng cách sử dụng mô hình 3D, thực tế tăng cường (AR), thực tế ảo (VR) và cảm biến để tương tác với dữ liệu và môi trường trong bối cảnh không gian. Nó cho phép máy tính hiểu thế giới vật chất bằng cách diễn giải không gian xung quanh chúng và tăng cường thực tế bằng thông tin kỹ thuật số. Có nhiều cách mà con người có thể cung cấp phản hồi cho các tác nhân AI này, như sử dụng bảng trắng ảo, lệnh thoại, bản demo trực tiếp và thậm chí chạy điểm chuẩn trên nhiều màn hình - tất cả đều trong một môi trường nhập vai khiến họ cảm thấy gắn bó chặt chẽ với công việc của mình.

Khái niệm về hợp tác giữa con người với tác nhân bằng cách sử dụng điện toán không gian trong vũ trụ ảo đang thu hút mạnh sự chú ý của thế giới, đặc biệt là với sự tích hợp của AI tạo sinh. Ví dụ, nghiên cứu về MetaAgents (các tác nhân được thiết kế để giám sát và quản lý hành động của các tác nhân AI khác) cho thấy các tác nhân do AI điều khiển này có thể mô phỏng hành vi giống con người và hợp tác thực hiện các nhiệm vụ, cải thiện mức độ phối hợp và hiệu quả trong không gian ảo. Nghiên cứu này chỉ ra các tác nhân như vậy có thể hoạt động như một thành viên trong nhóm con người, đảm nhiệm các vai trò đòi hỏi kiến thức chuyên môn, tương tự như cách các đồng nghiệp con người làm trong môi trường truyền thống

Một số ví dụ thực tế về hợp tác giữa con người và AI trong môi trường ảo

Khám phá ra các loại thuốc mới: trong vũ trụ ảo, các nhà nghiên cứu và tác nhân AI có thể hợp tác để mô phỏng các thử nghiệm lâm sàng và phân tích dữ liệu bệnh nhân. Các nhà khoa học con người sẽ sử dụng chuyên môn về lĩnh vực này để hướng dẫn AI lựa chọn các tập dữ liệu liên quan và hình thành nên các giả thuyết. Các tác nhân AI có thể mô phỏng các phản ứng hóa học tiềm năng, nhanh chóng lặp lại

Tác nhân không phải là con người

Mặc dù các tác nhân AI có thể xử lý lượng thông tin khổng lồ, phát hiện các mô hình và mô phỏng suy luận, nhưng AI vẫn được điều khiển bởi các thuật toán và dữ liệu chứ không phải sự hiểu biết hoặc trực giác thực sự của con người. AI, dù tinh vi đến đâu, hiện vẫn thiếu trí tuệ cảm xúc, suy xét đạo đức và sự sáng tạo, những yếu tố cần thiết trong nhiều tình huống ra quyết định.

Để hợp tác hiệu quả với AI tạo sinh, quan trọng là phải tận dụng các điểm mạnh của nó - chẳng hạn như phân tích dữ liệu và hiểu biết dựa trên logic - trong khi vẫn nhận thức rằng trách nhiệm cuối cùng đối với các quyết định phức tạp phải thuộc về con người. AI có thể là nguồn hỗ trợ rất giá trị, nhưng không thể thay thế phán đoán của con người trong các tình huống đòi hỏi sự đồng cảm hoặc cân nhắc về mặt đạo đức. Sử dụng phán đoán của con người để thiết lập các thông số rõ ràng, cụ thể về cách AI tham gia giải quyết vấn đề sẽ bảo đảm các đóng góp của AI vẫn tập trung vào các nhiệm vụ nằm trong khả năng tính toán của nó.



các khả năng để đưa ra gợi ý về các hợp chất đầy hứa hẹn.

Phát triển phần mềm: các tác nhân AI, được trang bị khả năng lập trình tiên tiến, sẽ tự động tạo mã dựa trên các thông số kỹ thuật và câu chuyện của người dùng do chủ sở hữu sản phẩm là con người cung cấp. Ví dụ, một chủ sở hữu sản phẩm tại một công ty công nghệ hợp tác với một tác nhân lập trình AI để phát triển một ứng dụng thể dục. Chủ sở hữu sản phẩm xác định tầm nhìn và câu chuyện của người dùng, còn các tác nhân AI tự động tạo mã, kiểm tra lỗi và tinh chỉnh ứng dụng dựa trên phản hồi.

Chiến dịch tiếp thị: các tác nhân AI có thể phân tích dữ liệu người tiêu dùng và tạo ra các khái niệm sáng tạo, còn con người tinh chỉnh những ý tưởng này để tạo ra những câu chuyện hấp dẫn gây được tiếng vang với đối tượng mục tiêu. Ví dụ, một trưởng nhóm tiếp thị tại một công ty may mặc làm việc với một tác nhân chiến lược gia AI để tạo ra chiến dịch cho một dòng sản phẩm thân thiện với môi trường mới. Tác nhân AI phân tích tâm lý người tiêu dùng và tạo ra các khái niệm sáng tạo, sau đó nhà tiếp thị tinh chỉnh thành một câu chuyện hấp dẫn phù hợp với các giá trị thương hiệu.

Dịch vụ tài chính và ngân hàng: trong vũ trụ ảo, một nhóm các nhà phân tích tài chính và tác nhân AI

có thể làm việc cùng nhau để tối ưu hóa các chiến lược đầu tư. Các nhà phân tích con người sẽ cung cấp thông tin chi tiết về xu hướng thị trường và nhu cầu của khách hàng, còn các đại lý AI có thể tiến hành đánh giá rủi ro, mô phỏng kết quả đầu tư và xác định các cơ hội giảm chi phí.

Để đạt được sự cộng tác ở quy mô lớn, chúng ta sẽ cần:

Các tác nhân AI tinh vi hơn: mặc dù AI hiện có thể xử lý ngôn ngữ tự nhiên, nhưng chúng ta vẫn cần AI có thể hoạt động với các tác vụ phức tạp, không lời, như thao tác với các đối tượng trong không gian ảo và làm việc trực quan với con người trên nhiều phương tiện khác nhau, bao gồm cả đầu vào hình ảnh và không gian.

Phần cứng VR/AR tốt hơn: các thiết bị VR/AR nhập vai, thân thiện với người dùng và giá cả phải chăng hơn sẽ cho phép áp dụng rộng rãi và tích hợp với các tác nhân AI trong môi trường cộng tác.

Nền tảng vũ trụ ảo được chuẩn hóa: những không gian này sẽ cần được chuẩn hóa và khả năng tương tác để cho phép chuyển đổi liền mạch giữa nhiều môi trường ảo khác nhau, tăng cường sự cộng tác giữa AI và con người./

Phương Anh

(Theo Deloitte Insights, 10/2/2025)