

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 16.2018



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Startup Việt có cơ hội khởi nghiệp trên đất Hàn
- 02 SURF 2018 - “Kết nối những con sóng” khởi nghiệp
- 03 Ươm mầm doanh nghiệp xã hội từ ý tưởng của học sinh
- 04 Visa phát động cuộc thi khởi nghiệp tại Việt Nam, giải nhất 500 triệu đồng tiền mặt

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Up-Inns: Mô hình hỗ trợ dịch vụ du lịch trong thế kỷ mới
- 06 Giao thông công nghệ: khi viễn tưởng thành hiện thực (Phần cuối)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các loại hình khởi nghiệp cơ bản (P1)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



K-STARTUP GRAND CHALLENGE 2018 - CƠ HỘI LỚN CHO STARTUP VIỆT

PC world - K-Startup Grand Challenge là chương trình do Chính phủ Hàn Quốc tổ chức với mục đích xây dựng một hệ sinh thái mở, giúp các startup mở rộng thị trường tại các nước châu Á thông qua việc sử dụng thị trường Hàn Quốc làm bước đệm. Năm nay là năm thứ 3 chương trình được tổ chức trên phạm vi toàn cầu.

Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) hôm 24/5 phối hợp với Trung tâm Hợp tác CNTT Hàn Quốc tại Hà Nội (KICC), thuộc Cơ quan Xúc tiến Công nghiệp CNTT Hàn Quốc (NIPA) tổ chức họp báo giới thiệu về "K-Startup Grand Challenge", một chương trình đem đến cho các doanh nghiệp khởi nghiệp (startup) Việt Nam nhiều cơ hội tăng tốc phát triển. K-Startup Grand Challenge 2018 đã chọn Việt Nam là một trong những địa điểm

chính tổ chức cuộc thi vòng loại khu vực năm nay. Theo đó, vòng loại sẽ được tổ chức ngày 9-10/7/2018 tại Hà Nội và ngày 11-12/7/2018 tại TP. Hồ Chí Minh để lựa chọn các startup Việt tiềm năng đưa sang Hàn Quốc tham gia vòng chung kết. Sẽ có 80 startup trên toàn cầu được nhận kinh phí 11.130 USD/ nhóm để chi trả các kinh phí sinh hoạt trong thời gian 3,5 tháng đào tạo, hỗ trợ kết nối đầu tư, hợp tác tại Hàn Quốc. Top 40 Startup sẽ được lựa

chọn và hỗ trợ kinh phí thành lập doanh nghiệp và hoạt động trong thời gian 6 tháng đầu tiên tại Hàn Quốc với tổng mức hỗ trợ lên đến 22.727 USD. Các startup trong tất cả lĩnh vực đều có cơ hội tham gia chương trình này.

Ngoài Việt Nam, VINASA sẽ cùng KICC và NIPA sẽ triển khai hoạt động quảng bá và thi vòng loại tại 6 quốc gia và vùng lãnh thổ khác, bao gồm: Lào, Campuchia, Myanmar, Philippine, Hong Kong, Đài Loan. Các startup qua vòng xét duyệt hồ sơ sẽ tham gia thi theo 2 khu vực. Khu vực 1: tại Việt Nam (Hà Nội và TP.HCM, dành cho các Startup tại Việt Nam); Khu vực 2: tại 1 trong các quốc gia/nền kinh tế còn lại.

K-Startup Grand Challenge luôn khuyến khích những ý tưởng và mô hình kinh doanh mới vì vậy tiêu chí xét duyệt dựa trên mức độ sáng tạo của ý tưởng/ mô hình kinh doanh, công nghệ đột phá cùng tiềm năng phát triển... Qua hai mùa trước, với các vòng thi đầy thử thách và công bằng, khách quan, cùng sự tư vấn của đội ngũ chuyên gia, chương trình được đánh giá là một “bệ phóng” hiệu quả giúp các startup phát huy ý tưởng để khởi nghiệp thành công.

Một số con số ấn tượng từ kết quả của chương trình "K Startup Grand Challenge" trong 2 năm qua: 41 startup đã thành lập tại Hàn Quốc, gọi được nguồn vốn đầu tư lên đến 26 triệu USD từ 24 nhà đầu tư, ký kết được 46 hợp đồng và trên 300 biên bản ghi nhớ hợp tác. Đặc biệt, trên 80 nhóm, startup đã có cơ hội hợp tác, làm việc với các tập đoàn lớn của Hàn Quốc như Samsung, LG...

Phân tích cụ thể hơn về cơ hội mà K-Startup Grand Challenge mang lại cho các startup, ông Mai Duy Quang - Phó Chủ tịch phụ trách mảng khởi nghiệp của VINASA cho biết: “Tham gia chương trình, các startup không chỉ có cơ hội được tham gia các khoá đào tạo chuyên nghiệp, được các chuyên gia có kinh nghiệm tư vấn, hỗ trợ, được tiếp cận các nguồn vốn đầu tư, mà còn có dịp được giới thiệu, kết nối hợp tác với các đối tác tại Hàn Quốc tạo đà giúp các Startup tăng tốc phát triển và mở rộng thị trường tại khu vực châu Á. Tôi hy vọng các startup Việt Nam sẽ giành được nhiều vị trí cao trong cuộc thi này”.

Chia sẻ tại buổi họp báo, đại diện Hàn Quốc cho biết: Việt Nam là quốc gia được đánh giá cao về phong trào khởi nghiệp, với cộng đồng đồng đảo các startup trẻ, năng động, giàu ý tưởng sáng tạo, đó là lý do NIPA lựa chọn Việt Nam làm quốc gia tổ chức vòng loại K-Startup Grand Challenge 2018 trong khu vực.

Theo cập nhật từ Ban tổ chức, đến hết ngày 23/5/2018, đã có 37 hồ sơ đăng ký tham gia chương trình tại khu vực châu Á, trong đó có 16 hồ sơ từ Việt Nam, phần còn lại từ các nước Đông Nam Á và Ấn Độ.

Để biết thêm thông tin hoặc Đăng ký trực tiếp, vui lòng truy cập <http://kstartup.vinasa.org.vn/>

Thông tin thêm về Chương trình vui lòng liên hệ:
Ms. Vũ Phương Thảo, ĐT: 04.35772336/38,
ĐTDD: 0902272783, Email:

thaovp@vinasa.org.vn



SURF 2018 - “KẾT NỐI NHỮNG CON SÓNG” KHỞI NGHIỆP

surfstartupwave.vn - Chiều 28/5, Hội đồng Điều phối mạng lưới khởi nghiệp Đà Nẵng (DSC) đã phối hợp cùng Vườn ươm doanh nghiệp Đà Nẵng (DNES) tổ chức họp báo giới thiệu Hội nghị và Triển lãm khởi nghiệp quốc tế Đà Nẵng lần thứ 3 (SURF) 2018 với chủ đề STARTUP CAPITALS – “Vốn của khởi nghiệp”.

SURF 2018 là sự kiện thường niên về khởi nghiệp do Vườn ươm doanh nghiệp Đà Nẵng (DNES) tổ chức dưới sự chỉ đạo của Hội đồng điều phối mạng lưới khởi nghiệp Đà Nẵng (DSC).

“Chúng tôi chọn biểu tượng cho khởi nghiệp Đà Nẵng là con cá chuồn, loài cá dân dã với người dân miền Trung là vì cá chuồn có những đặc tính tượng trưng cho tinh thần khởi nghiệp: làm cùng nhau, cùng đi, cùng bay, cùng lướt sóng khởi nghiệp. Chúng tôi

hướng đến mục tiêu xây dựng một “Innovation Hub by the Sea” - Trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo bên bờ biển, nhằm biến Đà Nẵng thành một thành phố đổi mới sáng tạo trong thời gian đến,” Ông Võ Duy Khương, Nhà sáng lập DSC, Chủ tịch DNES cho biết.

Trải qua “hai mùa sóng” 2016 - 2017, SURF đã tạo ra các cơ hội vàng cho các “chú cá chuồn” học hỏi, rèn luyện và tích lũy nguồn lực. Năm nay, mùa

sóng thứ ba, chủ đề STARTUP CAPITALS - “Vốn của khởi nghiệp” với thông điệp "linkthewaves" (kết nối những con sóng), SURF hứa hẹn sẽ tạo ra những kết nối cho các thành tố của hệ sinh thái khởi nghiệp.

Từ đó mở ra hàng loạt cơ hội hấp dẫn mới dành cho các startup như vốn đầu tư, nguồn nhân lực, hợp tác kinh doanh, quảng bá sản phẩm, học hỏi từ các chuyên gia hàng đầu, cơ hội tiếp cận với hàng ngàn người tham dự từ nhiều nước trên thế giới và Việt Nam thông qua các hoạt động triển lãm, hội nghị, hội thảo và các cuộc đua tranh tài khởi nghiệp xoay quanh 5 loại vốn quan trọng nhất (Vốn tài chính; Vốn nhân sự; Vốn xã hội; Vốn bản địa và Vốn công nghệ) và các chủ đề về công nghệ: AI, Chatbot, Blockchain, Smart City/Urban tech.

Trong đó sẽ có đến hơn 60 dự án khởi nghiệp cùng 50 gian hàng triển lãm các sản phẩm – dịch vụ đổi mới sáng tạo, 30 diễn giả danh tiếng và hơn 300 lập trình viên hàng đầu khu vực.

Tại buổi họp báo, ông Khương cũng cho biết thêm: “Các hoạt động khởi nghiệp của Đà Nẵng dù bắt đầu muộn nhưng lại đạt tốc độ tăng trưởng khá nhanh. Vì vậy, cộng đồng khởi nghiệp nơi đây đã chuyển sang giai đoạn mới xoay quanh những vấn đề về vốn.

Hiện tại, chúng ta chưa thu hút được sự quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài, các doanh nghiệp lại quá thận trọng và chính quyền thực sự vẫn chưa có một chính sách hỗ trợ nào cụ thể. Vì vậy, SURF 2018 mong muốn tạo thêm nhiều kết nối giữa các startup với nhà đầu tư khắp mọi nơi”.

Bên cạnh đó, sự kiện cũng là dịp để lần đầu tiên Đà Nẵng tổ chức các hoạt động kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương với các hệ sinh thái khởi nghiệp quốc tế nổi bật và thành công như Israel, Canada, Singapore, Ireland, Phần Lan...

SURF 2018 sẽ quy tụ hơn 2000 người tham dự

SURF là sự kiện của startup, do startup và vì startup. Theo thống kê, số lượng và chất lượng các

startup tham gia tăng dần qua các năm. Và dự kiến, SURF 2018 sẽ thu hút hơn 2000 người tham dự bao gồm nhà khởi nghiệp, doanh nghiệp; nhà đầu tư, quỹ đầu tư, nhà tư vấn, doanh nhân; các doanh nghiệp, đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp, nhà tài trợ, mạnh thường quân; sinh viên, lập trình viên, designers, freelancers hay bất kỳ thành viên cộng đồng nào quan tâm đến khởi nghiệp.

Có thể nói, SURF thực sự mang đến cho các dự án khởi nghiệp cơ hội tìm kiếm những lợi ích thiết thực như được đào tạo và huấn luyện với các chuyên gia, được tham gia vào phiên kết nối “Speed dating” để gặp gỡ các nhà đầu tư và nhà tư vấn, được hỗ trợ truyền thông và quảng bá dự án cùng nhiều hỗ trợ khác.

Đồng thời, điểm nhấn của SURF 2018 chính là “Pitching Competition - Cuộc thi thuyết trình dự án khởi nghiệp” với cơ cấu giải thưởng lên tới 100 triệu đồng dành cho dự án xuất sắc nhất.

Được biết, thời gian sơ tuyển cuộc thi Pitching sẽ diễn ra 30/5 đến 15/6 và thời gian tập luyện Pitching & Bootcamp từ ngày 15/6 đến 28/6. Cuộc thi Pitching diễn ra ngày 29/6 với thành phần ban giám khảo: Ryu Hirota (Chủ tịch quỹ đầu tư Spiral Ventures); Bobby Liu (Giám đốc cấp cao Topica Edtech Group); Omri Toppol (Giám đốc Marketing Logdog); Trần Vũ Nguyên (CEO DNES).

Đặc biệt, lần đầu tiên, triển lãm thành tựu về đổi mới sáng tạo Israel sẽ được tổ chức tại SURF 2018 nhân kỷ niệm 25 năm thiết lập quan hệ ngoại giao giữa Việt Nam với Israel.

Chia sẻ tại buổi họp báo, ông Doron Lebovich, Phó Đại sứ Israel cho biết: “Trong quá trình đồng hành cùng SURF, mỗi năm tôi lại thấy sự kiện lớn lên thêm một chút. Hy vọng năm nay SURF có thể phát triển lớn mạnh hơn nữa và nhanh chóng trở thành một sự kiện tầm cỡ quốc gia. Bởi chúng tôi thấy rõ sự quyết tâm của chính quyền thành phố và những con người tại DNES trong khát vọng xây dựng hệ

SPONSORSHIP 2018



*VND

sinh thái khởi nghiệp cho Đà Nẵng.

Tại SURF 2018, phía Israel sẽ có 2 chuyên gia đến với tư cách là những nhà đầu tư đi lên từ startup, đồng thời cũng là giám khảo và là người tham gia tuyển chọn năm nay. Hy vọng sẽ mang đến cho người tham dự sự kiện những góc nhìn đa chiều nhất về vai trò của nhà đầu tư hay các startup...”.

Đồng thời, người tham dự sẽ có cơ hội được chiêm ngưỡng các thành tựu khởi nghiệp Israel tại sự kiện với trải nghiệm trong không gian VR, AR mô phỏng.

Ngoài ra, SURF còn có các hoạt động đa dạng khác như Networking Night (Đêm tiệc kết nối), Ngày hội tuyển dụng, Tour tham quan các trường đại học... nhằm tăng cường tạo ra sự kết nối và tối ưu các nguồn lực.

THÔNG TIN LIÊN HỆ SURF 2018

- Mua vé tham gia sự kiện: bit.ly/surfve2018
- Đặt gian hàng tại sự kiện: bit.ly/surfgianhang2018
- Tham gia cuộc thi pitching: bit.ly/surfpitching2018
- Tham gia tài trợ cho chương trình: sponsor@dnes.vn



ƯƠM MẦM DOANH NGHIỆP XÃ HỘI TỪ Ý TƯỞNG CỦA HỌC SINH

Doanh nhân Sài Gòn - UPSHIFT hay "Dự án vươn lên" - là một chương trình phi lợi nhuận nhằm tìm kiếm và ươm mầm các dự án khởi nghiệp phát triển theo mô hình doanh nghiệp xã hội.

Vừa qua, UPSHIFT đã tổng kết năm 2018 với 5 dự án hoàn thành xuất sắc quá trình ươm tạo. Năm nhóm các bạn trẻ từ 14 - 24 tuổi đã đưa ra các mô hình ứng dụng công nghệ giải quyết các vấn đề xã hội.

Khởi động tại Việt Nam từ năm 2015, đến nay, UPSHIFT đã hướng dẫn cho 3.680 bạn trẻ với hơn 50% trong số đó có hoàn cảnh khó khăn, khuyết tật. Ngoài ra, chương trình đã tìm kiếm được 93 ý tưởng và hỗ trợ triển khai 4 dự án từ 10 dự án được lựa chọn.

UPSHIFT được tổ chức ở Việt Nam bởi Mạng lưới Khởi nghiệp Trẻ (VYE), dưới sự hỗ trợ của Trung tâm Đổi mới sáng tạo (SIH) cùng sự giúp đỡ tài chính, tư vấn và kỹ thuật của Quỹ Nhi đồng Liên Hiệp Quốc (UNICEF).

Một trong những mục tiêu của chương trình là huấn luyện các kỹ năng và trang bị kiến thức để giúp các bạn trẻ hiện thực hóa ý tưởng, giải pháp với kỳ vọng thay đổi xã hội. Các hoạt động này đặc biệt tạo điều kiện, truyền cảm hứng và mang lại động lực để khuyến khích những bạn trẻ có hoàn cảnh khó khăn,

dễ bị tổn thương, nhóm thanh thiếu niên khuyết tật có được nền tảng và kỹ năng khởi nghiệp, góp phần giải quyết các vấn đề xã hội ảnh hưởng đến những người thiếu cơ hội.

Các dự án vào vòng tổng kết được xem là cơ sở đầu tiên giúp tìm kiếm các nhà đầu tư tham gia phát triển dự án và nhân rộng mô hình, góp phần mang lại lợi ích cho trẻ em và cộng đồng. Dưới đây là 5 dự án mà UPSHIFT đã lựa chọn trong năm nay:

- **Seitracker:** Vòng đeo tay thông minh của nhóm học sinh lớp 11 trường Trần Khai Nguyên và trường chuyên Lê Hồng Phong (TP.HCM) giúp theo dõi, ghi nhận dữ liệu các cơn co giật, động kinh ở trẻ em và thông báo tới phụ huynh khi cơn co giật xảy ra. Việc ghi nhận và theo dõi này sẽ tạo dữ liệu hỗ trợ điều trị y tế tốt hơn cho trẻ.

- **The Light:** Dự án của các nhóm sinh viên Khiếm thị Đại học Quốc gia TP.HCM, đưa ra phương pháp giảng dạy và cách thức kiểm tra nhằm hỗ trợ giáo viên giúp đỡ học sinh khiếm thị học tập và hòa nhập, theo kịp các học sinh bình thường khác.

- **High Life:** Thiết bị hộp đen giúp giảm thiểu tai

nạn cho trẻ em của nhóm học sinh lớp 11 trường chuyên Lê Hồng Phong nhằm giải quyết những vấn đề của trẻ em, đặc biệt là trẻ tự kỷ thiếu khả năng bảo vệ bản thân và cần người giám sát. Hộp đen theo dõi định vị, giám sát hành trình, quay video trực tiếp, sẽ tương tác hai chiều với người thân, trong trường hợp nguy cấp sẽ gửi cảnh báo đến số điện thoại của người thân.

- **X-Generation:** Dự án phòng chống xâm hại tình dục và bạo lực cho học sinh tiểu học do nhóm sinh viên Đại học Sư phạm TP.HCM thực hiện. Chương trình gồm các lớp chuyên đề và sân chơi bổ túc kiến thức và kỹ năng tự vệ, giúp trẻ ý thức về lạm dụng tình dục và biết cách bảo vệ bản thân.

- **Wiseyes:** Thiết bị đọc sách cho người khiếm thị của nhóm học sinh THPT Năng khiếu TP.HCM, nhắm đến những người trẻ 18 - 24 tuổi bị khiếm thị, trong đó đa số bị mù. Máy có thể đọc và dịch được chữ tiếng Việt, tiếng Anh, người dùng chỉ cần đưa vào camera bấm nút chụp trang sách và chuyển dữ liệu đến ứng dụng xử lý, sau đó đeo tai nghe và máy sẽ đọc cho người dùng nghe.



VISA PHÁT ĐỘNG CUỘC THI KHỞI NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

ICT news - Cuộc thi Visa's Everywhere Initiative tại Việt Nam sẽ trao giải nhất tiền mặt trị giá 500 triệu đồng để phát triển dự án, kèm đó là hai giải phụ mỗi giải 100 triệu đồng.

Visa, công ty chuyên về công nghệ thanh toán điện tử có tiếng trên thế giới, hôm 24/5 chính thức khởi động cuộc thi Visa's Everywhere Initiative (Chương trình Sáng kiến khắp nơi của Visa).

Đây là lần đầu tiên chương trình này có mặt tại Việt Nam. Visa cho biết cuộc thi được tổ chức nhằm tận dụng tiềm năng sáng tạo dồi dào trong lĩnh vực công nghệ của các startup, tạo nên những đột phá mới trong ngành thanh toán và thương mại.

Visa's Everywhere Initiative là sáng kiến toàn cầu dành cho các công ty startup nhằm giải quyết các vấn đề của ngành thanh toán và thương mại, hoàn

thiện ý tưởng sản phẩm và đề xuất giải pháp tương lai cho mạng lưới đối tác rộng khắp của Visa. Cho đến nay, cuộc thi đã có mặt tại 40 quốc gia trải dài từ Bắc Mỹ, Mỹ Latinh, Châu Âu, Châu Á, Trung Đông đến Châu Phi.

"Việt Nam được cộng đồng quốc tế biết đến là một trong những "cái nôi" nuôi dưỡng khởi nghiệp, và một khi bạn đã đặt chân đến đây, không khó để hiểu tại sao", ông Sean Preston, Giám đốc Visa tại Việt Nam, Campuchia và Lào nhận định.

Tốc độ phát triển nhanh chóng đã thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp tại Việt Nam trong những năm gần

đây, ông Sean nói tiếp. Kết hợp với sự bùng nổ của công nghệ, Việt Nam chính là môi trường lý tưởng để các công ty khởi nghiệp phát triển. Chính vì vậy, Visa cho rằng đây là thời điểm hoàn hảo để khởi động chương trình Visa's Everywhere Initiative tại Việt Nam.

"Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang tăng trưởng với tốc độ chóng mặt, Visa tin tưởng cuộc thi chính là cơ hội để chúng ta khơi nguồn những giải pháp đột phá nhằm giải quyết những thách thức của nền kinh tế", Giám đốc Visa khu vực Đông Dương chia sẻ.

Cuộc thi bắt đầu nhận đề án dự thi từ ngày 24 tháng 5 cho đến hết ngày 10 tháng 7. Để tìm hiểu thêm thông tin cũng như gửi sáng kiến về chương trình, có thể truy cập trang web www.visa.com.vn để tìm hiểu.

Tại cuộc thi lần này, các startup sẽ lựa chọn đề xuất giải pháp cho một trong ba thách thức sau: Một là, làm thế nào để tận dụng các nền tảng social media, và mang đến cho đối tượng Millennial (thanh niên) trải nghiệm tài chính/ngân hàng liền mạch, không đứt quãng?

Tiếp đến, làm thế nào để mang đến cho khách

hàng một phương thức thanh toán số pay-on-delivery (thanh toán khi nhận hàng) đáp ứng được nhu cầu vượt trội cả tiền mặt?

Thứ ba, làm thế nào để mở rộng mạng lưới chấp nhận thanh toán điện tử, tăng cường giá trị lợi ích cho đơn vị bán hàng?

Những đề án xuất sắc nhất sẽ được trình bày ý tưởng của mình trước ban giám khảo tại thành phố Hồ Chí Minh vào ngày 23 tháng 8 để giành lấy giải nhất 500 triệu đồng, hai giải phụ mỗi giải 100 triệu đồng (giải dành cho giải pháp được khán giả bình chọn nhiều và giải cho giải pháp tài chính toàn diện).

Ngoài giải thưởng tiền mặt để thực hiện dự án, Visa sẽ chủ động làm việc cùng đội thắng cuộc để củng cố và nâng cao vị thế của công ty tại Việt Nam và trên trường quốc tế, với sự cố vấn của các chuyên gia hàng đầu tại Visa.

Visa's Everywhere Initiative được tổ chức lần đầu tiên tại Mỹ từ năm 2015 nhằm tìm kiếm những tài năng, những phát kiến sáng tạo trong cộng đồng khởi nghiệp trên toàn thế giới. Cho đến nay, đã có hơn 2,100 startup tham gia chương trình và kêu gọi được hơn 2 tỷ USD đầu tư.



MẠNG LƯỚI
PHÒNG TIẾT KIỆM
UP INNS

UP-INNS: MÔ HÌNH HỖ TRỢ DỊCH VỤ DU LỊCH TRONG THẾ KỶ MỚI

Du lịch - nền công nghiệp không khói đang ngày càng phát triển ở nhiều nơi trong những năm qua. Việt Nam sở hữu những vẻ đẹp hùng vĩ do thiên nhiên ban tặng, với khí hậu nhiệt đới 4 mùa, nền văn hóa và ẩm thực đa dạng - phong phú. Đây thực sự là một lợi thế để ngành du lịch Việt Nam phát triển. Theo thống kê mới nhất của Tổng cục Du lịch, 4 tháng đầu năm 2018 lượng khách quốc tế ước tính đạt 5.547.314 lượt, tăng 29,5% so với cùng kỳ năm 2017. Còn tính chung cả năm 2017, lượng khách quốc tế đạt 12.922.151 lượt, tăng 29,1% so với năm 2016. Theo nhiều chuyên gia, lượng khách không ngừng tăng lên nhờ vào hai yếu tố cơ bản: đó là sự phát triển của CNTT và ngành vận chuyển hàng

không.

Tuy nhiên, song song với bức tranh tươi sáng đó thì ngành du lịch vẫn đang đối mặt với một thực tế: Ở đâu có du lịch, ở đó có “chặt chém”, từ giá taxi, quán ăn, khách sạn... Dù có chuẩn bị kỹ lưỡng cho chuyến đi như thế nào, người dân vẫn có thể gặp những trải nghiệm không tốt như vậy. Với mong muốn góp một phần nhỏ vào phát triển dịch vụ du lịch chuyên nghiệp, giúp du khách an tâm khi tìm kiếm khách sạn một cách dễ dàng, từ năm 2016, Võ Lê Ngọc Diệp - cô gái 8X đến từ Nha Trang đã khởi nghiệp với dự án Up Inns - giải pháp tìm kiếm và đặt phòng tiết kiệm trên 2 nền tảng web và thiết bị di động.

CON ĐƯỜNG KHỞI NGHIỆP CHÔNG GAI

Tò mò hỏi ý nghĩa của cái tên Up Inns, Ngọc Diệp cho biết cô đã mất 1 tháng suy nghĩ để tìm tên phù hợp với ý tưởng. Theo Ngọc Diệp, “Up” có nghĩa là đi lên, nâng cấp và Inns là phòng trọ nhỏ. Ý tưởng của Diệp là khởi đầu từ phòng trọ nhỏ và nâng cấp lên cho nhiều dịch vụ kèm theo.

Thắc mắc với việc bắt đầu một dự án, thông thường những người khởi nghiệp thường tìm hiểu nhu cầu thị trường và thông qua khảo sát thay vì đánh giá theo cảm tính sẽ dễ gặp rủi ro, khả năng thành công không cao nhưng với Ngọc Diệp, dường như bạn đang theo hướng này. Ngọc Diệp chia sẻ: Khảo sát thị trường là một hoạt động tốt nhưng bằng kinh nghiệm 12 năm làm bảo hiểm, có lẽ đã cho cô khả năng nhìn nhận, đánh giá nhanh hơn thay vì dành nhiều thời gian cho khảo sát.

Quá trình tiếp cận, Diệp nhận thấy du lịch là thị trường mở nhưng cũng không dễ dàng như nhiều người nghĩ, nhất là hiểu “bên trong” người dùng, nghĩa là phải mất thời gian để hiểu vì sao người dùng này lại theo xu hướng này mà lại không theo xu hướng kia hay tại sao bị thu hút bởi sản phẩm này mà không phải sản phẩm khác....

Hành trang bước vào con đường khởi nghiệp là sự nhạy bén để nắm bắt các cơ hội và khả năng quản trị rủi ro khi làm việc 12 năm trong lĩnh vực bảo hiểm tại một Tập đoàn đa quốc gia. Mặc dù vậy, thực hiện một dự án khởi nghiệp hoàn toàn khác so với những dự án trong công ty mà Diệp đã từng làm.

Lúc đầu mới khởi nghiệp, Ngọc Diệp vô cùng lạc quan và có nhiều hoài bão, nhưng khi bắt tay vào Diệp mới cảm nhận được sự phức tạp của thị trường du lịch. Do ý tưởng bắt đầu từ những phòng trọ nhỏ, nơi các chủ khách sạn theo hộ gia đình với số phòng chỉ có từ 5-10 phòng, hoạt động nhờ CNTT là điều gì đó rất xa xỉ, có được hệ thống lại càng không. Bởi vậy, khi tiếp cận, rất nhiều chủ khách sạn nói lời từ chối, nhất là khi bắt gặp các câu hỏi liên quan như:

khách sạn có lâu chưa, hiện có trung bình bao nhiêu khách dùng thường xuyên... Diệp đã phải thuyết phục rằng thực chất cô là người bán hàng giúp họ, mang thêm nguồn khách đến cho họ. Một vài khách sạn từ chối nhưng cũng có không ít khách sạn ủng hộ, chào đón Diệp.

“Để kiểm tra chất lượng các khách sạn, bọn mình đến khách sạn với tư cách một người khách để đặt phòng. Sau đó sẽ chụp ảnh, quay phim với lý do sẽ quay lại hoặc giới thiệu bạn bè nếu khách sạn thực sự tốt” cô cho biết.

Mặc dù vậy, sau thời gian “review”, khách sạn có thể tốt lên hoặc xấu đi. Để cập nhật tình trạng của khách sạn tại thời điểm hiện tại, Ngọc Diệp đã sử dụng hai cách phản hồi: (1) Sau khi sử dụng, khách đặt phòng sẽ đánh giá khách sạn theo mức từ 1 đến 5; (2) Nếu khách sạn có quá nhiều mức thấp thì sẽ cho nhân viên đến kiểm tra xem phản hồi của khách có đúng thực tế, trường hợp sau kiểm tra và nhắc nhở nếu khách sạn không cải thiện sẽ bị “out” ra khỏi hệ thống.

NHỮNG TRÁI NGỌT ĐẦU TIÊN

Bắt tay vào khởi nghiệp không dễ dàng như tưởng tượng. Sau 6 tháng loay hoay tìm phương hướng và cách làm phù hợp, Ngọc Diệp và các cộng sự đã xây dựng hoàn chỉnh mô hình quản trị tinh gọn và chiến lược kinh doanh, đánh giá chất lượng sản phẩm cho người dùng một cách tối ưu để tiếp cận khách hàng hiệu quả. Sau 1 năm hoạt động, hơn 2.000 lượt đặt phòng trên Up Inns với 300 khách sạn tham gia, trên 12.000 lượt ủng hộ yêu thích trên facebook cho thấy mức độ hài lòng của khách hàng, cũng như sự hưởng ứng tham gia của các khách sạn. Tỷ lệ quay lại sử dụng sản phẩm lên đến 90%.

Theo báo cáo chỉ số khởi nghiệp Việt Nam do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) thực hiện, tình hình khởi nghiệp kinh doanh của người Việt Nam đang có xu hướng tích cực. Một trong những tín hiệu tốt là tỷ lệ phụ nữ khởi nghiệp



năm 2017 cao hơn 4% so với 5 năm trước. Thống kê cho thấy, các dịch vụ do phụ nữ triển khai thường thành công cao hơn 30% so với nam giới (xét theo các tiêu chí đạt được mục tiêu tài chính đề ra). Còn với vấn đề kêu gọi vốn với giá trị đạt được, tỷ lệ thành công của phụ nữ là 13% và nam giới là 10%. Với những lợi thế phụ nữ có được, ngày càng có nhiều chị em, trong đó có Võ Lê Ngọc Diệp sẵn sàng bước ra ngoài vòng “an toàn” để kiểm định bản thân và thực hiện những ước mơ của mình.

Khởi nghiệp ở tuổi 30 - Ngọc Diệp không chỉ mang theo ước vọng của bản thân mà hành trình của cô còn là sự tin tưởng, ủng hộ của những người thân yêu nhất.

Khởi nghiệp không phải là câu chuyện đơn giản và đối với phụ nữ lại càng khó khăn hơn nếu không có được sự hỗ trợ của người thân, đặc biệt là khi quan điểm của xã hội về phụ nữ Việt Nam còn khắt khe. Tuy nhiên, Ngọc Diệp khá may mắn khi có được

hậu phương vững chắc từ bố mẹ và chồng để cô có thể tập trung toàn bộ năng lượng cho dự án. Đó là động lực để cô gái 8X có thể theo đuổi đam mê và đi đến thành công.

Chia sẻ với những bạn trẻ đang có ý định khởi nghiệp, Ngọc Diệp đã dành một số lời khuyên từ kinh nghiệm của bản thân: “Các bạn trẻ hãy lắng nghe ý kiến của mọi người, từ đó chọn lọc, đánh giá các ý kiến để tìm ra giải pháp khôn ngoan cho mình. Sẽ có những thời điểm bạn cảm thấy đuối sức và gần như muốn đầu hàng vì bế tắc trong nguồn tài chính, nguồn nhân lực hạn hẹp, tiếp cận thị trường... Cách giải quyết hiệu quả nhất trong các tình huống đó là thật bình tĩnh, tỉnh táo để nhìn mọi việc ở hướng tích cực và cần có một niềm tin đủ lớn đối với bản thân, bạn sẽ tìm ra giải pháp phù hợp nhất.

Minh Phương



GIAO THÔNG CÔNG NGHỆ: KHI VIỄN TƯỞNG THÀNH HIỆN THỰC

Jetpack, động cơ giống như một chiếc balo đeo sau lưng giúp con người bay vọt lên như siêu nhân trong các tác phẩm khoa học viễn tưởng kinh điển có thể không lâu nữa sẽ có mặt trong đời sống hiện thực khi lĩnh vực giao thông vận tải bùng nổ với cuộc cách mạng công nghệ 4.0.

TAXI BAY

Bước cải tiến từ chiếc máy bay chở hàng không người lái là chiếc máy bay Volocopter 2X hai chỗ ngồi, một loại máy bay VTOL 18 cánh quạt (cất và hạ cánh thẳng đứng) được chạy bằng chín bộ ắc quy dung lượng cao. Chiếc máy bay này có thể được lái hoặc có thể bay tự động trong những khu vực cho phép. Chiếc Volocopter 2X nặng 290kg có tải trọng tối đa 160kg và phạm vi bay là 27km với tốc độ hành

trình là 70km/h; thời gian bay tối đa là 27 phút khi ở tốc độ hành trình 50km/h. Các tính năng an toàn bao gồm nhiều bộ phận dự phòng cho các thành phần quan trọng như cánh quạt, động cơ, nguồn điện, thiết bị điện tử, điều khiển và hiển thị chuyến bay, cộng với dù khẩn cấp mặc dù nhà sản xuất tuyên bố "bạn sẽ không bao giờ phải sử dụng tới nó".

Chuyến bay thử nghiệm đầu tiên của taxi bay Volocopter, được nhà sản xuất Đức coi giống như

một dịch vụ gọi xe theo yêu cầu bằng điện thoại thông minh, đã diễn ra vào tháng 9 năm 2017 tại Dubai. Tại sự kiện này, Florian Reuter, Giám đốc điều hành Volocopter đã công bố kế hoạch triển khai dịch vụ taxi bay trong vòng năm năm tới.

Tại Mỹ, Uber và NASA đang hợp tác trong một chương trình taxi VTOL có tên là Uber Elevate, với các chương trình thí điểm được dự kiến cho tới năm 2020 và một dịch vụ sẽ được triển khai vào năm 2023.

HYPERLOOP

Có lẽ công nghệ vận tải mang tính “viễn tưởng” nhất chính là Hyperloop, một sự kết hợp giữa tàu chạy trên đệm từ với ống chân không (một phần) có khả năng đẩy “viên nang” hoặc một cái “kén” chứa hành khách và / hoặc hàng hóa với vận tốc gần tới tốc độ của âm thanh.

Mặc dù dựa trên những ý tưởng có từ lâu, nhưng khả năng trở thành hiện thực gần đây của Hyperloop đã được doanh nhân nổi tiếng Elon Musk hé lộ trong sách trắng mã nguồn mở mang tên “Hyperloop Alpha” vào năm 2013. Cuốn sách đã mô tả công nghệ cũng như chỉ ra tính phù hợp của nó trong việc “liên kết các cặp thành phố có mật độ giao thông lớn ở cách nhau khoảng cách 1500 km”. Ngoài điểm này, Musk cho rằng du lịch hàng không siêu âm sẽ trở nên rẻ hơn và nhanh hơn.

Cho tới nay, những thử nghiệm của các hệ thống Hyperloop đã đạt tới tốc độ 387km/h, bằng một phần ba tốc độ 1.200km/h (tốc độ âm thanh) do Musk đề ra trong sách trắng năm 2013 của mình.

Hyperloop cuối cùng có thể sẽ đạt được tốc độ tối đa, nhưng sẽ còn rất nhiều vấn đề cần giải quyết trước khi được công chúng chấp nhận, trong đó đáng lưu ý là quy định và tiềm năng kinh doanh. Trong một cuộc khảo sát trực tuyến gồm 1.346 người Mỹ trưởng thành được tiến hành vào tháng 2 năm 2017, 17% người được hỏi cho biết họ sẽ chọn chuyến đi một lần Hyperloop thay vì chọn chuyến đi một lần vào

vũ trụ. Điều này có lẽ đã kích lệ những người ủng hộ công nghệ, nhưng cuộc khảo sát cũng cho thấy 43% nghi ngờ Hyperloop sẽ trở thành hiện thực trong cuộc đời họ. Nếu thiết bị này trở thành hiện thực và đi vào hoạt động, 37% trả lời họ sẽ sử dụng, với 8% từ chối hoàn toàn.

Xây dựng một hệ thống Hyperloop là một thương vụ lớn, cho dù ống chân không nằm trên hoặc, tốn kém hơn, dưới mặt đất. Elon Musk đã thành lập doanh nghiệp đào hầm của mình, Công ty Boring, trong số những mục tiêu của công ty này là giảm chi phí xây dựng đường hầm hiện có thể lên đến 1 tỷ đô la mỗi dặm.

Ngoài chi phí xây dựng, những vấn đề khác liên quan tới Hyperloop bao gồm thu hồi đất và quyền xây dựng/đào hầm, tác động môi trường, các tiêu chuẩn an toàn và an ninh.

Không một trở ngại nào trong số những trở ngại nêu trên có thể ngăn cản một số công ty khởi nghiệp khởi tiến trình tìm kiếm tiến bộ và triển khai công nghệ Hyperloop. Ngoài SpaceX/Tesla của Elon Musk, startup nổi tiếng khác là Hyperloop One - gần đây đã đổi tên thành Virgin Hyperloop One sau khi nhận một khoản đầu tư (không được tiết lộ) của nhóm Richard Branson.

Những cột mốc quan trọng Hyperloop One bao gồm: Global Challenge, được khởi động vào tháng 5 năm 2016, đã xác định 10 tuyến đường tiềm năng từ danh sách rút gọn 35 tuyến; DevLoop, một thử nghiệm tuyến ở Nevada, được hoàn thành vào tháng 3 năm 2017; và bản ghi tốc độ Hyperloop hiện tại, được thiết lập vào tháng 12 năm 2017 trên DevLoop. Mặc dù Virgin Hyperloop One cho biết công ty đang “tích cực làm việc để hoàn thành mục tiêu có ba hệ thống sản xuất đi vào hoạt động vào năm 2021”, nhưng bất cứ ai theo dõi những nỗ lực yếu ớt của Galactic, startup có chung tham vọng với Hyperloop One đều có quyền nghi ngờ về mục tiêu đầy tham vọng của Hyperloop One.



Những startup khác trong hệ sinh thái mới này bao gồm Hyperloop Transportation Technologies (HTT), Transpod và Arrivo.

THÀNH PHỐ THÔNG MINH

Các công nghệ vận chuyển viễn tưởng khi được sử dụng rộng rãi sẽ hoạt động trong một thế giới thông minh hơn, kết nối hơn. Điều này sẽ có ý nghĩa sâu sắc đối với cách các thành phố được thiết kế (hoặc được tái thiết kế) và được quản lý, và sẽ biến đổi trải nghiệm di chuyển bên trong và giữa các thành phố của con người. Nhưng đó chỉ là những ngày đầu.

Thành phố thông minh, cụ thể hơn, nơi có các phương tiện tự lái di chuyển bên trong, là chủ đề của một phiên thảo luận tại CES (Hội chợ công nghệ do Hiệp hội Công nghệ Tiêu dùng tổ chức) vào tháng Giêng, nơi một số chuyên gia trong ngành công nghệ đã mô tả chi tiết về tình hình phát triển thành phố thông minh. Sau đây là một số điểm chính trong cuộc thảo luận.

Mike Abelson, phó chủ tịch của General Motors cho biết, từ thử nghiệm của General Motors ở San Francisco, những gì mà nhóm nghiên cứu đang tiến hành đó là tìm hiểu cách các phương tiện giao thông

tương tác với môi trường xung quanh: người đi bộ, người đi xe đạp, tất cả các phương tiện giao thông khác. Những thí nghiệm về cách các phương tiện tự lái vận hành sẽ hỗ trợ rất nhiều cho các kỹ sư tái thiết và tái tạo lại thành phố. Tuy nhiên, nhóm nghiên cứu vẫn chưa đến được giai đoạn đó. Mike Abelson cho rằng phải có một đội ngũ quy mô đủ lớn để triển khai và làm việc với thành phố để tiến hành một số thử nghiệm. Hiện tại, General Motors vẫn đang tìm kiếm tương tác đó, bởi vì các phương tiện tự lái sẽ có tác động quan trọng và cơ bản lên cách hoạt động và quy hoạch của các thành phố.

Đối với Erez Dragan, phó chủ tịch cấp cao của Mobileye, việc lập bản đồ là một yếu tố quan trọng. Ông cho rằng, một yếu tố rất quan trọng của lái xe tự động là bản đồ được cập nhật “động” về môi trường và cách thực hiện việc này bằng công nghệ của hãng là công nghệ crowd-sourcing (khai thác nguồn lực đám đông) sử dụng các phương tiện giao thông có độ tự hành thấp, camera đơn.

Các dự án như vậy đòi hỏi một mức độ kết nối cao. Vấn đề này được giải quyết bởi Nakul Duggal, phó chủ tịch, quản lý sản phẩm tại công ty

Qualcomm. Ông cho biết, trong 15 tháng gần đây, công ty đã bắt đầu tập trung vào lĩnh vực “Phương tiện giao thông với Vạn vật” (V2x: Vehicle-to-Everything). Nếu chúng ta tiến hành trang bị cho cơ sở hạ tầng ở các thành phố với cảm biến, ví dụ như ở các đèn giao thông, khu vực xây dựng v.v, thì việc này sẽ cho phép chiếc xe có lắp cảm biến có thể “thấy” được chính xác môi trường trông như thế nào. Do thành phố tương lai bắt đầu được hiện đại hóa về mặt kết nối: chuyển sang kết nối 5G, có những hệ thống mạng dày đặc hơn, nên mạng lưới giao thông cũng cần phải thông minh hơn. Khi mạng lưới này được kết nối bằng công nghệ có khả năng giao tiếp với phương tiện giao thông, con người có thể có bối cảnh cục bộ. Ví dụ, một giao lộ sẽ có thể thông báo cho những chiếc xe tốc độ trung bình tại thời điểm đó.

Bản đồ động, cơ sở hạ tầng được trang bị cảm biến và kết nối thông minh sẽ cho phép định tuyến và đỗ xe hiệu quả hơn ở các thành phố thông minh. Cùng với các phần mềm chia sẻ xe và xe điện, những phát triển này có thể tiết kiệm thời gian, giải phóng đất đai, và giảm ô nhiễm và ùn tắc trong các thành phố tương lai.

TĂNG QUY MÔ NỀN KINH TẾ

Mặc dù các khía cạnh tiêu dùng của vận tải công nghệ nhận được mức độ quan tâm cao, nhà phân tích Forrester cho rằng thế giới thương mại sẽ bị đột phá trước hết. Trong một báo cáo tháng 7 năm 2017 có tiêu đề “Phương tiện giao thông tự hành sẽ định hình lại nền kinh tế thế giới”, ông chỉ ra sáu lĩnh vực chủ chốt được cho là “sẵn sàng chuyển đổi sâu sắc” gồm: ô tô, vận chuyển hàng hóa và logistics, bảo hiểm, chính phủ, truyền thông và bảo mật dữ liệu và quyền riêng tư. Ông cho biết, trước khi các công

nghệ vận tải mới được người tiêu dùng chấp nhận, các công ty vận chuyển hàng hóa và logistics như Amazon, DHL, và UPS sẽ đi tiên phong trong việc ứng dụng thương mại các phương tiện tự hành. Trên thực tế trong mọi điều tra mà công ty của ông thực hiện đều có chung một kết quả, đó là vận tải hàng hóa và logistics là lĩnh vực mà giao thông tự hành có tiềm năng nhất.

Nghiên cứu mới của hãng tin báo thị trường Tractica cũng ủng hộ quan điểm này, với dự đoán doanh thu và doanh số bán từ xe tải và xe buýt tự lái sẽ tăng từ 343 và 84 triệu USD năm 2017 lên 188.000 và 35 tỷ USD vào năm 2022.

Rõ ràng, giao thông đang sắp sửa bước vào một sự khởi đầu mới với công nghệ là đòn bẩy, nếu xét những khía cạnh như khả năng dễ xảy ra tai nạn, gây ô nhiễm môi trường, tiêu tốn tài nguyên và tốn kém thời gian của nhiều phương pháp vận tải truyền thống. Ngay bây giờ, nhiều công nghệ vận tải mới đang được thử nghiệm trong đó nhiều công nghệ thu hút sự quan tâm đang tranh giành vị trí trong hệ sinh thái bắt đầu phát triển này. Các chi tiết vẫn đang dần định hình, nhưng các hệ thống giao thông trong tương lai chắc chắn sẽ được kết nối, bị tri phối bởi dữ liệu và có độ tự động hóa cao. Kết quả là, từ tất cả các lợi ích tiềm năng của những công nghệ này, điều quan trọng là phải đặt những vấn đề an ninh và quyền riêng tư lên đầu và trọng tâm khi các hệ thống này được phát triển. Cuộc hành trình để biến viễn tưởng thành hiện thực hứa hẹn sẽ là một hành trình hấp dẫn.

Phương Anh (theo TechRepublic, The new commute: How driverless cars, hyperloop, and drones will change our travel plans)



CÁC MÔ HÌNH KHỞI NGHIỆP CƠ BẢN (P1)

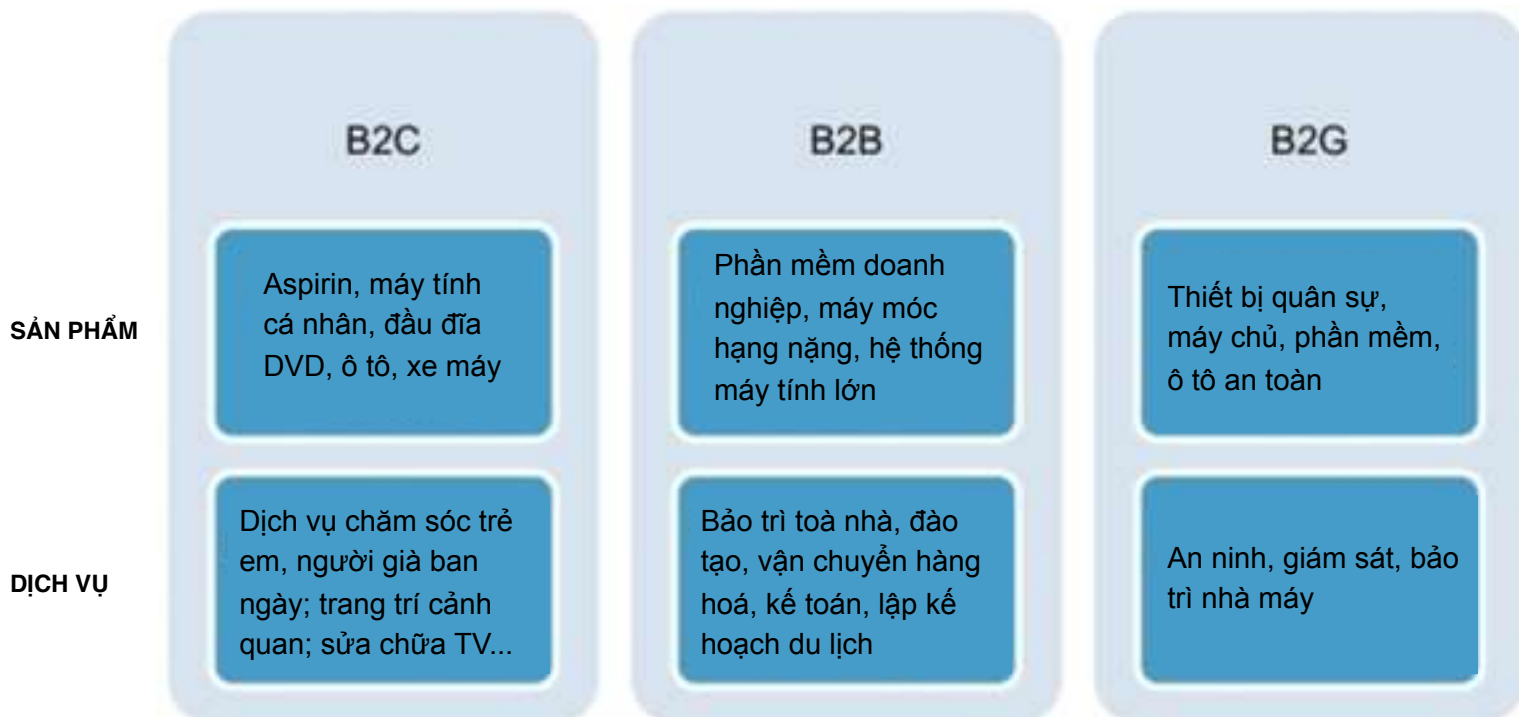
Doanh nhân khởi nghiệp là một trong những người sáng tạo nhất và minh chứng hùng hồn cho luận này là vô số các startup đã được thiết lập và vô cùng thành công chỉ trong thập kỷ qua. Một số trong những startup này đã có những tác động đáng kể đến nền kinh tế, xã hội và cách sống của chúng ta. Facebook có hơn 1 tỷ người dùng trên toàn thế giới và mọi người hiện đang kết nối với gia đình và bạn bè với mức độ mở rộng hơn bao giờ hết. Twitter đã cách mạng hóa nghệ thuật bình luận xúc tích. Tesla Motors đã tạo ra chiếc xe thể thao điện tử đầu tiên. Ngoài các công ty này, dưới đây chỉ là một danh sách ngắn các startup được các doanh nhân khởi nghiệp công nghệ thành lập và có tiềm năng thay đổi cách chúng ta sống và làm việc, đó là: Chegg, Netflix, Hulu, Pinterest, Instagram, ZipCar, LinkedIn và

AirBNB.

Tất nhiên, đây là các startup công nghệ hoặc dựa vào Internet, nhưng cũng có rất nhiều startup phi công nghệ khác cũng đã làm thay đổi cuộc sống của chúng ta. Ví dụ như FedEx đã thay đổi cách chuyển phát gói hàng, hãng hàng không Southwest Airlines đã thay đổi hành trình du lịch hàng không hoặc các công ty nước giải khát đã sản xuất ra nước đóng chai - gần như khắp mọi nơi.

Mặc dù các doanh nhân khởi nghiệp có thể sử dụng nhiều cách để thành lập hàng triệu startup mới, nhưng trên thực tế chỉ có sáu loại hình startup cơ bản (Hình 1).

Bạn có thể khởi động một startup tạo ra giá trị cho doanh nghiệp, khách hàng hoặc chính phủ. Bạn cũng có thể tạo ra một startup tập trung chủ yếu vào sản



Hình 1. Sáu loại hình khởi nghiệp cơ bản

phẩm hoặc dịch vụ. Đó thực sự là lựa chọn của riêng bạn. Khung các loại hình khởi nghiệp cơ bản như trình bày trong Hình 1 cung cấp một điểm khởi đầu thuận tiện trong quy trình phát triển ý tưởng khởi nghiệp của bạn, nhưng trong thực tế nó thường không đơn giản như vậy. Nhiều startup cung cấp cả sản phẩm và dịch vụ cho khách hàng. Ví dụ, các startup chuyên về phần mềm doanh nghiệp thường cung cấp dịch vụ cài đặt phần mềm mới cho khách hàng, hay các "gói bảo trì", bao gồm cả hỗ trợ kỹ thuật trong trường hợp có vấn đề phát sinh trong quá trình sử dụng và khách hàng phải trả phí cho các dịch vụ đó.

Nhiều startup công nghệ cũng phục vụ cả khách hàng doanh nghiệp và phi doanh nghiệp. Ví dụ, Dell bán máy tính cho cả khách hàng doanh nghiệp lẫn khách hàng bán lẻ. Công ty này có các loại sản phẩm, mức giá, chiến lược tiếp thị và dịch vụ rất khác nhau đối với từng loại khách hàng.

Nói chung, các doanh nhân tham vọng nên cố gắng hạn chế việc phát triển ý tưởng của họ - ít nhất

là ban đầu - trong phạm vi các mô hình khởi nghiệp cơ bản. Chỉ riêng việc tạo ra giá trị cho một loại khách hàng mà không phải lo lắng đến việc phục vụ cho hai loại khách hàng rất khác nhau đã rất khó rồi. Một startup thành lập dựa trên ý tưởng được hình thành tại 1 ô trong Hình 1 có thể phát triển các sản phẩm hoặc dịch vụ ở các ô khác khi khả năng và nguồn lực của nó mở rộng. Hãy khám phá từng ô này chi tiết hơn, bắt đầu với các startup khởi sự theo mô hình doanh nghiệp với doanh nghiệp.

DOANH NGHIỆP VỚI DOANH NGHIỆP (BUSINESS-TO-BUSINESS - B2B)

B2B mô tả các giao dịch thương mại giữa các doanh nghiệp. Có nhiều lý do chính đáng để cân nhắc triển khai một startup theo mô hình B2B. Một lý do chính là các doanh nghiệp thường có nhiều tiền hơn người tiêu dùng và có thể mua các sản phẩm và dịch vụ của startup tốt hơn. Startup B2B có nhiều loại khác nhau vì nhu cầu kinh doanh rất đa dạng. Ví dụ, nhiều công ty không quản lý các trung tâm dữ liệu hoặc các máy chủ của riêng họ. Các công ty như



Amazon Web Services cung cấp các dịch vụ này cho các công ty khác - ngay cả cho những công ty cạnh tranh trực tiếp với các công ty kinh doanh khác của Amazon. Amazon Web Services là một phần quan trọng trong tổng doanh thu của Amazon, nhưng hầu hết chúng ta đều biết Amazon chủ yếu kinh doanh thương mại điện tử.

Các startup B2B mới không phải hạn chế các mô hình kinh doanh của họ để cung cấp dịch vụ cho các công ty khác. Có rất nhiều nhu cầu đối với các sản phẩm mới sáng tạo. Nếu bạn đang suy nghĩ về việc xây dựng một startup B2B, có ba cách chính để tạo ra giá trị:

- Giúp các công ty kiếm nhiều tiền hơn
- Giúp các công ty tiết kiệm tiền
- Giúp các công ty tuân thủ các quy định của chính phủ và/hoặc các tiêu chuẩn của cộng đồng

Các startup B2B phải tạo ra giá trị theo một trong ba mục này hoặc đơn giản là họ sẽ không thu hút được các khách hàng doanh nghiệp. Các doanh nghiệp không quan tâm đến các mặt hàng “thời trang” hoặc “kỳ dị” theo cách người tiêu dùng thường

quan tâm. Hầu hết các doanh nghiệp đều tập trung vào việc kiếm lợi nhuận và cách duy nhất để làm điều đó là thông qua việc tăng doanh thu, giảm chi phí, hoặc tránh kiện tụng và/hoặc tiền phạt do vi phạm các quy định và tiêu chuẩn.

Giúp doanh nghiệp tăng doanh thu là một trọng tâm phổ biến cho các startup mới. Ví dụ, phần mềm được thiết kế để quản lý lực lượng bán hàng hiệu quả hơn là một lĩnh vực rất tiềm năng để phát triển các startup. Tự động hoá lực lượng bán hàng, phát triển khách hàng tiềm năng và quản lý quan hệ khách hàng là ba loại phần mềm doanh nghiệp nhắm mục tiêu trong thời gian này. Mỗi loại trong số ba loại này đều đã có rất nhiều công ty lớn đảm đương, chẳng hạn như Salesforce.com, và rất nhiều công ty mới ra nhập. Mặc dù có rất nhiều công ty cạnh tranh nhưng sự sáng tạo mới vẫn có thể vượt qua các sản phẩm hiện tại. Tuy nhiên, bất kỳ doanh nghiệp phần mềm tham vọng nào cũng cần lưu ý rằng hầu hết các công ty đều chậm thay đổi cách thức kinh doanh hiện tại của họ, bao gồm cả việc chuyển từ loại phần mềm này sang loại phần mềm khác. Có thể có nhiều chi

phí liên quan đến việc chuyển đổi làm hạn chế việc xem xét sản phẩm hoặc nhà cung cấp dịch vụ mới.

Các sản phẩm hoặc dịch vụ hiệu quả, tiết kiệm chi phí cho các doanh nghiệp hầu như luôn có chỗ đứng trong thị trường. Trọng tâm cho nhiều công ty quy mô vừa và lớn hiện nay là “tinh gọn”. Tinh gọn là thuật ngữ nắm bắt mọi sự chú ý liên tục đến chi phí và các chiến thuật tiết kiệm chi phí. Doanh nghiệp tinh gọn thường được tổ chức xung quanh các chương trình cụ thể, chẳng hạn như "Six Sigma", nhưng có rất nhiều cơ hội cho các phương pháp tiếp cận mới sáng tạo để giúp doanh nghiệp giảm chi phí của họ.

Một trong những cách tiếp cận mới nhất để tiết kiệm chi phí cho các công ty là thuê ngoài quy trình kinh doanh (business process outsourcing - BPO). Đây là thuật ngữ được dùng để chỉ việc thuê ngoài đối tác cung cấp các dịch vụ quản lý, chăm sóc khách hàng ... để giúp một doanh nghiệp có nhiều thời gian hơn cho các lĩnh vực kinh doanh cốt lõi. Các doanh nhân khởi nghiệp nhận ra xu hướng mới nổi này có thể nắm bắt được hoạt động kinh doanh đang bùng nổ. Tất nhiên, có nhiều công ty gia công phần mềm hàng đầu, như InfoSys và Tata Group, được đặt tại Ấn Độ. Những Công ty này là một trong những công ty phát triển nhanh nhất trên thế giới. Ví dụ, Infosys được sáu kỹ sư Ấn Độ thành lập vào năm 1989 và doanh thu của công ty năm 2012 là gần 7 tỷ USD.

Một loại hình khác cho các startup B2B đã nổi lên trong những năm gần đây liên quan đến nhu cầu cho các công ty tuân thủ các quy định của chính phủ và/hoặc chứng minh tuân thủ các tiêu chuẩn hiện hành của cộng đồng. Có rất ít nỗ lực để tuân thủ các quy định của chính phủ hoặc các tiêu chuẩn cộng đồng có liên quan trực tiếp đến việc tăng doanh thu hoặc giảm chi phí. Về bản chất, hầu hết các nỗ lực chỉ thực hiện mang tính "phòng ngừa". Ví dụ, nhiều công ty hiện đã triển khai rộng rãi và thường tốn kém, “các chương trình phát triển bền vững”. Nhiều chương trình như vậy có ít tác động trực tiếp đến doanh số bán hàng của công ty hoặc hỗ trợ công ty giảm chi phí. Tuy nhiên, những người ủng hộ các chương trình như vậy cho rằng việc có một chương trình phát triển bền vững thúc đẩy những ấn tượng tích cực của công ty trong cộng đồng và ngăn ngừa các ấn tượng tiêu cực có thể xảy ra. Nhiều doanh nhân đã chủ động phát triển sản phẩm và dịch vụ để phục vụ nhu cầu kinh doanh này. Ví dụ, Sustainable Minds là một startup được thành lập để giúp các công ty phân tích và quản lý tác động vòng đời của sản phẩm và dịch vụ của họ. Công ty được thành lập ban đầu để cung cấp cho các công ty một công cụ phần mềm phân tích. Nó đã phát triển để bao gồm một loạt các sản phẩm và dịch vụ liên quan.

(còn nữa)

N.L.H. (Technology Entrepreneurship, 2014)