

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

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 25.2018



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Hà Nội kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo
- 02 coGo Co-working space: Khởi tạo văn phòng “trong mơ” cho startup
- 03 Phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo TP. Hồ Chí Minh
- 04 Tập huấn: Xây dựng và phát triển vườn ươm khởi nghiệp sáng tạo

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 CiOne: Dự án đào tạo trực tuyến trong kỹ nguyên mới
- 06 Startup New Zealand giỏi nhưng chưa tự tin trong môi trường quốc tế

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các giai đoạn phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp: Giai đoạn ý tưởng (tiếp theo)



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

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



Các đại biểu và đại diện 11 đơn vị ký kết là thành viên chính thức của Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Hà Nội.

# HÀ NỘI KẾT NỐI HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

*Kinhtedothi - Sáng 18/7, Sở KH&ĐT Hà Nội phối hợp cùng BK-Holdings (Đại học Bách Khoa Hà Nội) tổ chức hội thảo "Kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Hà Nội" trong không gian đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp BKHUP.*

Trong khuôn khổ hội thảo, các đại biểu thảo luận, chia sẻ về hiện trạng hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam và Hà Nội, cũng như giải pháp phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Hà Nội.

Phát biểu tại hội thảo, Phó Giám đốc Sở KH&ĐT Hà Nội Trần Ngọc Nam cho rằng, với thông điệp "Gắn kết và thúc đẩy hoạt động của Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Hà Nội", hội thảo nhằm mục tiêu kết nối, hình thành, phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của TP. Đồng thời, thúc đẩy hoạt động của

các đơn vị trong hệ sinh thái, hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo một cách toàn diện và hiệu quả; trao đổi và hợp tác cùng triển khai các nhiệm vụ hỗ trợ của TP dành cho hoạt động khởi nghiệp sáng tạo như: Đào tạo, hội thảo, cuộc thi, kết nối mạng lưới, ươm tạo DN, đầu tư, thủ tục pháp lý thành lập DN...

Để đạt mục tiêu tạo dựng phát triển, hoàn thiện hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo trên địa bàn xứng tầm quy mô và mang đậm bản sắc riêng có của Thủ đô, ông Trần Ngọc Nam thông tin, TP mong muốn

được thiết lập và tăng cường các mối quan hệ, hợp tác với các vườn ươm DN, các tổ chức tăng tốc kinh doanh, các trường đại học, các quỹ đầu tư, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp trong nước và quốc tế để tạo thành mạng lưới liên kết chặt chẽ, thúc đẩy đổi mới sáng tạo và hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp sáng tạo Thủ đô ngày càng phát triển.

“Hà Nội khuyến khích các tập đoàn lớn trên thế giới mở phòng thí nghiệm tại Hà Nội để nghiên cứu và phát triển (R&D); phối hợp với các bên bố trí chuyên gia nước ngoài giàu kinh nghiệm hỗ trợ khởi nghiệp và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp”, ông Nam nói.

Trong khi đó, Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ Doanh nghiệp nhỏ và vừa Lê Văn Quân cho rằng, theo thống kê, trung bình trong 3 năm gần đây, mỗi năm Hà Nội có khoảng trên 20.000 DN thành lập mới. Lũy kế số DN đăng ký hoạt động trên địa bàn TP đến hết tháng 6/2018 là trên 250.000 doanh nghiệp. Tuy nhiên, số DN khởi nghiệp thành công và DN khởi nghiệp sáng tạo, gọi được vốn đầu tư từ những quỹ đầu tư chiếm tỷ lệ rất thấp (khoảng 0,1% trong tổng số các doanh nghiệp khởi nghiệp).

Qua khảo sát tại các vườn ươm DN khởi nghiệp của Hà Nội cho thấy, phần lớn DN khởi nghiệp hiện nay chủ yếu là các DN nhỏ và vừa phát triển kinh doanh trên nền tảng kỹ thuật số (SMB Digital). Loại hình DN này được xem là bước đệm để tiến tới hình thành các DN khởi nghiệp sáng tạo. Vì vậy, ông Quân cho rằng, cần có những chính sách cụ thể để khuyến khích, phát triển các DN này trở thành các DN đổi mới sáng tạo có tính đột phá trong tương lai, trở thành các DN có thể gọi vốn thành công từ các quỹ đầu tư trong và ngoài nước.

Cũng theo thống kê không chính thức cho thấy, cả nước hiện có khoảng 40 quỹ đầu tư, chủ yếu là các quỹ đầu tư ngoại như: IDG Ventures Vietnam

Tại Hội thảo, 11 đơn vị cùng ký kết bản ghi nhớ hợp tác Tham gia kết nối, thúc đẩy phát triển “Hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Hà Nội”, gồm: Sở KH&ĐT Hà Nội; Văn phòng Đề án 844 (Bộ KH&CN); Trung tâm Chuyển giao tri thức và Hỗ trợ khởi nghiệp (ĐHQG Hà Nội); Công ty TNHH MTV Đầu tư và Phát triển công nghệ Bách Khoa Hà Nội (BK-Holdings); Vietnam Silicon Valley Accelerator (VSVA); Công ty khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam - VIISA; Trung tâm ươm tạo DN công nghệ cao; Vườn ươm DN CNTT và đổi mới sáng tạo; Công ty Cổ phần phát triển UP; Báo Kinh tế & Đô thị; Trung tâm Nông nghiệp đổi mới sáng tạo Miền Bắc - InnoAgro.

Trung tâm hỗ trợ DN nhỏ và vừa phối hợp với các đơn vị trong mạng lưới hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo triển khai các nội dung hợp tác trong bản ghi nhớ.

(Hoa Kỳ), CyberAgent Ventures (Nhật Bản), Vina Capital (Anh), 500 Startups, Golden Gate Venture... đã mở văn phòng đại diện hoặc có đối tác tại Việt Nam. Các quỹ đầu tư này đầu tư chủ yếu vào các dự án dịch vụ trực tuyến dựa trên internet và điện thoại di động như giải trí, truyền thông, tìm kiếm....

Đối với các quỹ đầu tư trong nước, công ty tiên phong là FPT Ventures - Quỹ đầu tư mạo hiểm đầu tiên của Việt Nam nói chung và FPT nói riêng. FPT Ventures hoạt động với tư cách như một nhà đầu tư và là nơi ươm mầm cho các DN khởi nghiệp bằng việc cung cấp vốn môi, nguồn lực cũng như kỹ năng về công nghệ và kinh nghiệm quản lý. Tuy nhiên, hoạt động đầu tư cho khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam nói chung, Hà Nội nói riêng chưa thực sự ổn định và thiếu bền vững, phụ thuộc chủ yếu vào hoạt động đầu tư từ nước ngoài với mức biến động lớn trong thu hút vốn và các sản phẩm được đầu tư thành công./.



## COGO CO-WORKING SPACE: KHỞI TẠO VĂN PHÒNG “TRONG MƠ” CHO STARTUP

*Kinhthedothi - Được sáng lập bởi các cựu thành viên đã có hơn 16 năm điều hành và quản trị chuỗi siêu thị điện máy Trần Anh, Công ty CP Thương Mại Dịch Vụ CoGo ra đời với mong muốn đồng hành cùng và cùng các DN, đặc biệt là DN khởi nghiệp trong việc triển khai mô hình không gian làm việc chung (co-working space).*

Dù mới ra đời từ tháng 6/2018, CoGo đã ngay lập tức trở thành tâm điểm thu hút sự chú ý của thị trường co-working space và cộng đồng DN.

### **XU THẾ MỚI**

Đại diện CoGo cho biết, 5 năm trở lại đây, mô hình co-working space (mô hình làm việc chung) đang trở thành một xu thế mới bùng nổ trên toàn cầu với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm lên đến gần 50%. Dự kiến đến năm 2030, diện tích văn phòng co-working space sẽ chiếm 30% tổng nguồn cung văn

phòng cho thuê trên toàn cầu. Nắm bắt nhu cầu này, ngày càng có nhiều công ty chuyển dịch từ văn phòng truyền thống chuyển sang làm việc tại các co-working space. Và CoGo là một trong những đơn vị đi đầu trong việc mang mô hình co-working space chuyên nghiệp, đáp ứng các chuẩn mực quốc tế về Việt Nam.

Theo đó, DN này triển khai mô hình tại 3 trung tâm lớn: tầng 3 - 4 tòa nhà Viettower số 1 Thái Hà có diện tích rộng 3.300m<sup>2</sup>, tầng 16 tòa nhà TNR 54A

Nguyễn Chí Thanh có diện tích rộng 2.200m<sup>2</sup> và tầng 12 tòa nhà Hồ Gươm Plaza số 102 Trần Phú có diện tích 1.500m<sup>2</sup>.

Diện tích bình quân các điểm của CoGo co-working space khoảng 2.500m<sup>2</sup>/điểm và đều nằm ở các tòa nhà hạng A - B với giá thuê chỉ tương đương các co-working space đặt địa điểm tại các văn phòng hạng C - D chỉ có diện tích trên dưới 1.000m<sup>2</sup>/điểm, CoGo đang thể hiện tham vọng dẫn đầu thị trường của mình. “Co-working space là không gian làm việc mang tính cộng đồng, địa điểm để các cá nhân và công ty có thể cùng nhau làm việc, giao lưu chia sẻ kinh nghiệm và mở rộng mối quan hệ, hợp tác kinh doanh” - đại diện CoGo cho biết.

### **MIỄN PHÍ HÀNG TRĂM VỊ TRÍ LÀM VIỆC CHO STARTUP**

Với cam kết đồng hành cùng DN, đặc biệt là DN startup (khởi nghiệp), Ban lãnh đạo CoGo đã đưa ra chính sách tài trợ tối thiểu 5 tỷ đồng/năm dành cho các công ty startup bằng việc dành tặng 200 vị trí làm việc miễn phí (tương ứng 10% tổng số chỗ ngồi làm việc tại CoGo) trong suốt thời gian hoạt động. Cũng theo đại diện CoGo, trong dịp ra mắt này, CoGo tặng

thêm 3 tháng thời gian thuê (tương ứng giảm đến 20%) cho những khách hàng ký hợp đồng trong tháng 6 - 7/2018 và luôn dành tặng 200 vị trí ngồi làm việc miễn phí hỗ trợ cho các DN khởi nghiệp.

Ngoài các đối tượng được hỗ trợ, với các DN khác, khi đưa ra quyết định chuyển văn phòng tới CoGo, DN sẽ chỉ mất duy nhất phí thuê hàng tháng, không phải lo đầu tư mua sắm tài sản và chi phí vận hành. Điều này được đánh giá là tiết kiệm khoảng 50% chi phí so với lựa chọn một văn phòng thông thường mà vẫn được hưởng tất cả các tiện ích về cơ sở vật chất cũng như dịch vụ: Bàn ghế làm việc, internet, điện, sử dụng phòng họp, in ấn văn bản, trà, café, bia tươi miễn phí...

Với thiết kế dựa trên các mức độ riêng tư khác nhau cho người dùng, từ không gian văn phòng kín tới không gian chung, CoGo đã và đang tạo ra những không gian làm việc thú vị và thoải mái dành cho khách hàng. Bên cạnh đó, hội viên của CoGo còn có quyền truy cập 24/7 tại tất cả các địa điểm trong mạng lưới của CoGo trên toàn quốc. Tính linh hoạt này hoàn toàn phù hợp với các những cá nhân thường xuyên phải di chuyển./.



Ông Huỳnh Kim Tước và GS. Gael McDonald tại Buổi lễ ký Biên bản ghi nhớ

# PHÁT TRIỂN HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TP. HỒ CHÍ MINH

*ENTERNEWS.VN - RMIT Việt Nam và Saigon Innovation Hub (SIHUB) vừa ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác thúc đẩy phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo TP. HCM và khu vực tại cơ sở Nam Sài Gòn của trường.*

Theo Biên bản ghi nhớ, RMIT Việt Nam và SIHUB sẽ hợp tác đồng tổ chức các sự kiện và chương trình tập trung vào khởi nghiệp cũng như đổi mới sáng tạo trong nước và khu vực, đồng thời trao đổi các thông tin liên quan, chuyên môn và các nguồn lực sẵn có.

Ông Huỳnh Kim Tước - Giám đốc điều hành SIHUB, cho biết các trường đại học đóng vai trò hết sức quan trọng trong việc phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo ở TP. Hồ Chí Minh. Theo ông Tước, “Các trường đại học có thể đóng góp vào

sự phát triển này bằng việc thiết kế một hệ thống chuẩn mực hoạt động gồm đào tạo nguồn nhân lực, xây dựng không gian và khu vực để nghiên cứu và tôn tạo sự nghiệp, cũng như thương mại hóa kết quả nghiên cứu. Tuy nhiên, đây vẫn còn là một câu chuyện mới với nhiều trường đại học trong nước và khó để các trường này có thể hoàn thiện trong thời gian ngắn”.

Ông Tước hy vọng với tiềm lực, thế mạnh, cũng như đội ngũ giảng viên và nhân viên của trường, RMIT Việt Nam có thể là mô hình mẫu để SIHUB giới

thiệu đến các trường đại học khác ở TP. HCM.

“Từ mô hình mẫu của RMIT Việt Nam, chúng tôi có thể chia sẻ với các trường đại học khác về công tác tổ chức đào tạo khởi nghiệp trong trường đại học, cách hình thành các không gian, các hoạt động ươm tạo, ... và đặc biệt là cách thương mại hóa các kết quả nghiên cứu”, ông Tước chia sẻ.

Giáo sư Gael McDonald, Hiệu trưởng RMIT Việt Nam, cũng hết sức vui mừng với việc hợp tác chính thức này. Bà cho biết: *“Chúng tôi thấy nhiều cơ hội mà chúng tôi có thể hỗ trợ cũng như học hỏi từ SIHUB”*.

Giáo sư còn trao đổi về sơ đồ hành trình khởi nghiệp cho sinh viên RMIT Việt Nam, cũng như không gian kích hoạt khởi nghiệp Activator, nơi sinh viên có thể nuôi dưỡng tinh thần khởi nghiệp và những hoạt động sơ khởi, vừa đi vào hoạt động gần đây.

Bà nói: “Chúng tôi tạo ra một không gian vật lý thật sự, nhờ đó sinh viên có thể tập hợp theo nhóm để bàn thảo ý tưởng hoặc tìm nguồn hỗ trợ cho những ý tưởng mà các em khởi tạo. Chúng tôi còn có Chứng chỉ sau đại học – Khởi nghiệp kinh doanh gồm bốn môn học. Với chương trình này, sinh viên có thể học tập trung hoặc học vào cuối tuần, theo nhóm hay từng cá thể. Đối với những bạn muốn học sâu hơn, từng môn này đều có thể chuyển qua các chương trình Thạc sĩ Quản trị kinh doanh, Thạc sĩ Quản trị kinh doanh (Cấp quản lý) hay Thạc sĩ Kinh doanh quốc tế hiện đang giảng dạy tại RMIT Việt Nam”.

Qua các hoạt động kể trên cũng như một số sáng kiến khác, Giáo sư McDonald tin tưởng rằng RMIT Việt Nam hiện đang ở vị thế tốt có thể hỗ trợ thúc đẩy phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo cho đất nước./.



Đơn vị tổ chức



Bảo trợ chuyên môn



# CHƯƠNG TRÌNH TẬP HUẤN

## XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN VƯỜN ƯƠM KHỞI NGHIỆP

09h ngày 26/7/2018

Tầng 7, Tòa tháp VCCI, số 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

# TẬP HUẤN: XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN VƯỜN ƯƠM KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

*Chương trình được tổ chức bởi BK-Holdings và Báo Diễn đàn doanh nghiệp dưới sự bảo trợ chuyên môn từ Swiss EP.*

Chương trình tập huấn được tổ chức nhằm chia sẻ kinh nghiệm, đưa ra giải pháp hỗ trợ xây dựng và phát triển cơ sở ươm tạo - đặc biệt là các trung tâm ươm tạo trong trường đại học; dành cho các quản lý vườn ươm trong và ngoài trường đại học, các giảng viên đổi mới sáng tạo, đại diện các sở ban ngành các tỉnh trực tiếp quản lý hoạt động ươm tạo khởi nghiệp,...

Diễn giả của buổi tập huấn là ông Keith Ippel (CEO và đồng sáng lập SPRING, Canada). Với nhiều năm kinh nghiệm làm cố vấn cho các startup, và điều

hành thành công SPRING - mô hình hệ sinh thái khởi nghiệp tại Canada.

Thời gian: 08h30 - 12h ngày 26/7/2018

Địa điểm: Tầng 7, tòa tháp VCCI, số 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

Đăng ký tại link: <https://goo.gl/forms/YSU5SCUMX71DJBAS2>

Hỗ trợ: 0943.120.944 (Ms.Vân)

Email: [vanpc@bkholdings.com.vn](mailto:vanpc@bkholdings.com.vn)



## CiOne: DỰ ÁN ĐÀO TẠO TRỰC TUYẾN TRONG KỶ NGUYÊN MỚI

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin và truyền thông, đào tạo trực tuyến (E-learning) ra đời như một cuộc cách mạng về dạy và học, trở thành một xu thế tất yếu của thời đại và hiện nay đang “bùng nổ” ở hầu hết các quốc gia trên thế giới, cả quốc gia phát triển và đang phát triển.

Một số nước đã triển khai mạnh mẽ E-learning trong hệ thống giáo dục công trên cả nước như ở Mỹ, Hàn Quốc, Nhật Bản... Trên thực tế, việc học trực tuyến tuy không còn mới mẻ ở nhiều quốc gia. Tuy nhiên, ở Việt Nam, E-learning mới chỉ bắt đầu phát triển trong một vài năm gần đây, cùng với việc kết nối internet băng thông rộng, phương thức học này đang được triển khai mạnh mẽ tới tất cả các trường học. Việt Nam cũng đã chính thức gia nhập

Mạng lưới E-learning châu Á (Asia E-learning Network - AEN, [www.asia-elearning.net](http://www.asia-elearning.net)) với sự tham gia của Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Thông tin và truyền thông... Ở Việt Nam đã có nhiều dự án khởi nghiệp về E-learning, một trong số đó là CiOne do Phó Hải Đăng thực hiện.

Khi đam mê ngấm vào máu

Phó Hải Đăng, chàng trai sinh năm 1984, tốt nghiệp cao học chuyên ngành khoa học máy tính, Đại học Quốc gia TP Hồ Chí Minh, đã theo đuổi lĩnh vực E-learning trong nhiều năm. Sau khi tốt nghiệp Đại học, Đăng đầu quân cho 1 số tập đoàn lớn về công nghệ.

Tuy vậy, sau 1 thời gian làm việc ở một số công ty tin học, anh nhận thấy rằng bản thân phù hợp với

nghe “chia sẻ kiến thức” hơn là gói gọn trong việc nghiên cứu đơn thuần. Anh quyết định nộp đơn vào các Trung tâm dạy nghề và các trường đại học, cao đẳng để giảng dạy về CNTT. Để nâng cao kiến thức, Đăng đã học thêm lên cấp cao học về lĩnh vực này. Cũng trong quá trình giảng dạy, Đăng rút ra một số điểm đáng chú ý của việc dạy offline: (1) Sự thành công của tiết học phụ thuộc vào tâm trạng người dạy, thời điểm, thiết bị...; (2) Việc dạy offline cũng còn tồn tại khá nhiều hạn chế như giới hạn về thời gian, không gian, khoảng cách và số lượng học viên.

Trong quá trình giảng dạy, Đăng đã thử tự làm các video bài giảng rồi gửi cho sinh viên và nhận thấy khá chóng hiệu quả. Từ đó anh đã có thêm ý tưởng cho kế hoạch khởi nghiệp của mình. Có thể nói, quá trình khởi nghiệp với CiOne được chia thành hai giai đoạn.

Năm 2009, với mong muốn đem đến một môi trường học tập bài bản hơn, Đăng và các cộng sự đã lập ra trang web CiOne.vn giúp cho những người muốn học lập trình và thiết kế web có thể học trực tuyến cũng như chuyên sâu về lĩnh vực này. Do là mô hình miễn phí nên tốc độ phát triển rất tốt, được đông đảo người đón nhận.

Điểm khác biệt lớn nhất của Dự án là người học được “dẫn dắt” từ đầu đến cuối thông qua việc hệ thống hóa kiến thức. Bên cạnh đó luôn có đội ngũ Mentor trực tiếp hướng dẫn, giải đáp những khó khăn, vướng mắc và các vấn đề khác của người học.

Thời điểm khởi đầu, CiOne có khoảng gần 3.000 người sử dụng, nguồn thu của dự án thông qua đóng phí của người học và phí gia hạn (có khoảng 80-85% là những người học nhiều lần và nhiều chương trình bởi các khóa học của CiOne thường là đào tạo chuyên sâu nên có sự liên kết giữa các bài giảng. Số còn lại học 1 lần chủ yếu là những người đã có trình độ và muốn bổ sung thêm kiến thức). Để có được số lượng người học như trên, Đăng đã mất 11 tháng

vừa xây dựng, vừa quảng bá.

Đăng cho biết, thực tế trên mạng không thiếu kho bài giảng online, diễn hình trên các kênh Youtube, Fanpage... nhưng để đáp ứng nhu cầu người học thì hình thức này vẫn còn có nhiều điểm hạn chế như: (1) Tuy là kho kiến thức khổng lồ nhưng nếu không có kinh nghiệm thì không biết đâu là kiến thức thực sự cần cho mình; (2) Không có ai giám sát nên tính kỷ luật của bản thân cũng không cao; (3) Không có sự tương tác liên tục, kịp thời.

Do vậy, CiOne ra đời sẽ giải quyết các điểm hạn chế trên. Những người tham gia học tại CiOne gồm nhiều đối tượng khác nhau như sinh viên, người đi làm, chuyên gia nghiên cứu. Do vậy, CiOne cũng thiết kế các khóa học đảm bảo một người hiểu biết nhất định có thể nắm bắt 80% kiến thức, phần còn lại sẽ được các Mentor hỗ trợ giải đáp.

Với khóa học gồm nhiều chương trình khác nhau, chi phí thấp, liệu có làm người học giảm động lực học tập hay không? Đăng chia sẻ: Những người giảm động lực học thường là do những lúc gặp vướng mắc không có ai giải đáp kịp thời, ở CiOne luôn có đội ngũ cố vấn (mentor) theo dõi, đánh giá, giúp đỡ và giải đáp làm việc 24/7 nên tạo thêm động lực cho người học.

Mặc dù phát triển khá tốt song do không có nền tảng marketing, kinh doanh nên Đăng và các bạn cũng không biết thu phí như thế nào, hơn nữa đều là dân kỹ thuật nên mọi người cũng “ngại” thực hiện những công việc liên quan đến tiền, do vậy nhóm của Đăng không có đủ nguồn kinh phí để hoạt động. Đến năm 2011, CiOne chính thức tạm thời dừng lại, không phát triển nội dung (mặc dù vậy, Đăng vẫn đóng kinh phí để duy trì tên miền CiOne.vn). Đã có rất nhiều lời động viên từ những người đang sử dụng nhưng Đăng cho rằng, mình cần phải đi học thêm kiến thức về kinh doanh, marketing để có thể phát triển CiOne theo hướng bền vững...



*Phó Hải Đăng (bên trái) và Cù Trọng Sang, đồng sáng lập CiOne*

## **SỰ TRỞ LẠI ẢO TƯỢNG**

Tạm dừng dự án tâm huyết sau 2 năm, Đăng trở về quê và làm thêm một số công việc lặt vặt nhưng không ai ngờ, chỉ sau 3 năm (năm 2014) anh lại trở lại TP. Hồ Chí Minh để khởi nghiệp. Đăng chia sẻ: “Quãng thời gian ở nhà, mình thấy ước mơ về CiOne vẫn còn mãnh liệt, không thể từ bỏ và mình quyết tâm trở lại thực hiện tiếp”.

Thời điểm quay trở lại, chỉ có 2 người, vừa làm kỹ thuật, vừa xây dựng nội dung. Đăng nhận ra rằng, một trong những lý do thất bại của CiOne trước đây là làm dàn trải nên không đủ nguồn lực. Và vì thế, anh quyết định sẽ phát triển theo mô hình chuyên sâu. Bắt đầu lại dự án, Đăng bất ngờ khi người cùng phát triển với anh lại chính là một học viên cũ của CiOne – anh Nguyễn Văn Khuyên. Với Khuyên, anh cũng từng có ý định xây dựng một website trực tuyến nhưng hoàn cảnh gia đình không cho phép. Sau khi nhận được những chia sẻ từ Đăng, Khuyên đã quyết định cùng tham gia vào CiOne.

Với Đăng, chặng đường đầu tiên với CiOne, anh không nghĩ là khởi nghiệp mà chỉ đơn giản làm điều

mình thích. Đến lần thứ hai, anh suy nghĩ chín chắn hơn và cho rằng, đây chính là dự án liên quan đến sự nghiệp cũng như sứ mệnh của mình. Đăng đã tập trung nghiên cứu thị trường, các mô hình trên thế giới và thấy rằng, hiện tại mô hình học online đã khá thành công, nhu cầu về nhân sự CNTT còn rất lớn nhưng thị trường chưa đáp ứng.

So sánh về 2 quá trình thực hiện CiOne, Đăng cho biết: Quá trình đầu tiên mình thực hiện khá rộng và đại trà, việc hỗ trợ của đội ngũ chuyên gia cũng hạn chế. Lần thứ hai, mình hướng đến thị trường “ngách”. Người học được dẫn dắt từ đầu đến cuối một cách bài bản. Anh cũng đầu tư bài bản xây dựng các clip đồ họa, tạo hiệu ứng để học viên có thể dễ dàng nhớ từ khóa và anh cũng tìm các chuyên gia cùng tư vấn cho các học viên. Sau khi đảm bảo chất lượng các video, bài toán đặt ra là làm sao sản phẩm tiếp cận được với nhiều người dùng hơn. Và thật may mắn, Đăng đã tìm được 1 đối tác trong cùng lĩnh vực để thực hiện điều này, đó là anh Nguyễn Tấn Hiếu, đồng sáng lập Kyna.vn - hệ sinh thái giáo dục trực tuyến trên nhiều lĩnh vực. Kyna và CiOne có mô

hình tương đối giống nhau nhưng họ vẫn quyết định kết hợp bởi đều quan tâm đến chất lượng bài giảng, hình thức quay video cũng như làm sao chăm sóc học viên tốt nhất.

Đặng chia sẻ thêm, đối với sinh viên mới ra trường, đôi khi họ lo lắng ý tưởng bị “đánh cắp”, nhưng với những người có kinh nghiệm khởi nghiệp thì ý tưởng không phải quyết định mà chính là yếu tố con người, năng lực thực thi. Gần 1 năm khởi động lại, website của Đặng đã cung cấp nhân sự cho nhiều công ty CNTT và các học viên đều được nhiều Lãnh đạo công ty, tập đoàn đánh giá cao về năng lực.

### **SẴN SÀNG ĐÀO TẠO TRƯỚC, NHẬN CHI PHÍ SAU!**

Với mục tiêu lớn là cải thiện vấn đề đào tạo lập trình viên ở Việt Nam, CiOne đã hệ thống hóa bài bản và chi tiết các kiến thức đã học để đáp ứng yêu cầu thực tế của doanh nghiệp hiện tại. Điều này đồng nghĩa với việc lộ trình học tại CiOne sẽ rất linh hoạt nhằm thay đổi theo yêu cầu của các doanh nghiệp.

Đặng cho biết, với mô hình của CiOne, doanh nghiệp sẽ không tốn quá nhiều công sức, bởi điều quan trọng nhất là thái độ và mong ước của từng học viên. Doanh nghiệp sẽ không phải trả tiền trước. Điều duy nhất mà họ cần làm là đặt yêu cầu, còn lại CiOne sẽ lo. Và CiOne tự tin đến mức, chấp nhận đào tạo trước với cam kết sau khi hoàn tất đào tạo, các học viên đạt yêu cầu sẽ ở lại làm việc cho doanh nghiệp và được chi trả lương.

Hiện nay, CiOne có khoảng 8.000 học viên tham gia, con số này thấp so với kỳ vọng ban đầu. Đặng cho biết lý do: “Đó là do mình chưa có kinh nghiệm, kiến thức kinh doanh khi bắt tay vào dự án là con số 0, nhưng hiện nay đã cải thiện được nhiều, cũng đã có chiến lược phát triển cụ thể.

Dù mới bước sang năm thứ 4 và vẫn còn đang

E-learning là một phương thức đào tạo dựa trên công nghệ thông tin.. Với sự phát triển bùng nổ của công nghệ hiện nay, E-learning ngày càng được ưa chuộng bởi tính linh hoạt và tiện dụng về thời gian lẫn địa điểm. Nó giúp giải quyết nhiều vấn đề khó khăn khi người học có thể học mọi lúc mọi nơi, ở văn phòng, ở nhà hoặc bất kỳ địa điểm nào thuận tiện và có thể học nhiều lần. Đây là điều mà các phương pháp giáo dục truyền thống không có được.

xây dựng hoàn thiện lộ trình đầy đủ cho sự nghiệp lập trình viên chuyên nghiệp. Song, với CiOne, Phó Hải Đặng cùng các cộng sự đã đạt được những kết quả thật sự khích lệ.

Những bạn không có bằng bậc đại học, cao đẳng về công nghệ thông tin, chỉ mới hoàn tất gói lộ trình đầu tiên (Web Design) đã có thể tự tin đi xin việc và được nhận vào những công ty đang gia công và phát triển website chuyên nghiệp như Cybridge Á Châu, Công ty Phần mềm FPT....

Điều đặc biệt khiến Đặng vui mừng là anh lại có thể tìm những cộng sự thân thiết ngay từ chính những học viên của mình. Có những người sau khi hoàn thành khóa học, hiểu được giá trị mà CiOne tạo dựng nên đã xin cộng tác, làm các mentor cho các học viên khác, có những người sẵn sàng chung tay cho sự phát triển của CiOne.

Các học viên của CiOne không phân biệt độ tuổi, hiện tại có 4 em đang học trung học cơ sở (tuổi từ 14 - 16) và có những học viên thuộc thế hệ 7x. Mỗi người có mục đích học khác nhau, người thì học để tự kinh doanh, người thì học để bổ sung kiến thức... có những bạn sinh viên muốn học để vừa ra trường là có thể nhận việc ngay và cũng không ít người học để làm thêm, thậm chí là startup.

**Minh Phương**



## STARTUP NEW ZEALAND GIỎI NHƯNG CHƯA TỰ TIN TRONG MÔI TRƯỜNG QUỐC TẾ

*Trong những năm gần đây, New Zealand đã tạo dựng được danh tiếng là một trong những quốc gia tốt nhất để khởi nghiệp nhờ một nền văn hóa hợp tác và linh hoạt cùng với các chính sách thúc đẩy phát triển khởi nghiệp của chính phủ.*

Chính phủ, lãnh đạo ngành công nghiệp và cộng đồng doanh nghiệp đều nhất trí: Mặc dù khó đo lường được mức độ đóng góp của startup vào kinh tế của New Zealand, nhưng những cơ hội mà startup mang lại như sự đa dạng hóa, việc làm và tiềm năng toàn cầu dài hạn đã khiến cho hệ sinh thái startup của New Zealand trở thành một bộ phận quan trọng của nền kinh tế.

Với dân số chưa tới 5 triệu người, hệ sinh thái khởi nghiệp New Zealand đã vượt quá quy mô dân

số của đất nước. Có khoảng 500 công ty khởi nghiệp trên nhiều lĩnh vực, đầu tư vốn mạo hiểm dao động từ 90 triệu đô la đến 140 triệu đô la trong ba năm qua, giúp New Zealand trở thành thiên đường khởi nghiệp hàng đầu thế giới. Mặc dù IPO và đầu tư vốn mạo hiểm của năm 2017 thấp hơn so với các năm trước, nhưng hệ sinh thái của đất nước đã cho thấy có những dấu hiệu tiến bộ về mặt lâu dài. Động lực quan trọng để thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái đến từ cộng đồng các nhà đầu tư thiên thần đang

tăng gấp ba lần so với mạng lưới thiên thần mười năm trước cùng với nguồn vốn được họ triển khai cũng tăng 310% từ 21 triệu đô la năm 2006.

Trong số các doanh nghiệp mới thành lập, có 84% sống sót trong năm đầu tiên. Tuy nhiên, chỉ có 26% sống sót sau 10 năm. Tỷ lệ các doanh nghiệp vẫn vận hành tốt sau 10 năm khác biệt đáng kể giữa các ngành công nghiệp: từ 36% của ngành nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản, tới 20% đối với lĩnh vực thông tin và viễn thông.

## **NHỮNG THẾ MẠNH CỦA CÁC NHÓM CÔNG NGHIỆP PHÂN NGÀNH**

### ***Công nghệ nông nghiệp và thực phẩm mới.***

Từ lâu, New Zealand đã dẫn đầu thế giới về sản xuất nông nghiệp, với 1,2 tỉ USD thu được trong hoạt động nông nghiệp giá trị gia tăng. Đất nước này là nhà xuất khẩu thịt cừu và sữa lớn nhất thế giới, là nhà cung cấp thịt bò, len, táo và hải sản lớn trên toàn cầu. Startup được vốn mạo hiểm hỗ trợ trong phân ngành công nghiệp này có Engender Technologies, startup sử dụng công nghệ laser để cải thiện thụ tinh nhân tạo cho gia súc, đã gọi vốn được 4,5 triệu đô la.

***Y tế và Khoa học đời sống.*** New Zealand hiện xếp thứ 4 thế giới về tiềm năng công nghệ sinh học, đặc biệt là nhờ vào nguồn nhân lực tài năng địa phương. Được hỗ trợ bởi các cơ sở giáo dục địa phương như Đại học Auckland, Đại học Otago và Đại học Massey, New Zealand có mật độ cao nhất sinh viên tốt nghiệp sau đại học và tiến sĩ chuyên ngành Khoa học Đời sống. Hầu hết các hoạt động trong lĩnh vực này dưới dạng sản phẩm theo xuất hợp đồng và trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe. Chính phủ đang nỗ lực phát triển những thế mạnh này để biến đất nước thành một trung tâm đổi mới công nghệ sinh học, bằng cách phân bổ 40 triệu đô la trong quỹ đầu tư dành riêng cho các startup công nghệ sinh học. Một startup thú vị trong lĩnh vực này là UpsideBio, một công ty y học tái tạo, gần đây đã đóng vòng tài trợ

Series A với trị giá 2,3 triệu USD.

**Govtech.** Chính phủ New Zealand được đánh giá cao về mức độ thân thiện, minh bạch và ổn định, và được Tổ chức Minh bạch Quốc tế xếp hạng là quốc gia ít tham nhũng nhất trên thế giới. Góp phần xây dựng trên thế mạnh này là các chương trình chuyên sâu về công nghệ govtech như chương trình Lightning Lab GovTech.

## **ĐI ĐẦU NHƯNG VẪN LUÔN NỖ LỰC**

Creative HQ, một trong những vườn ươm đầu tiên của New Zealand đang hỗ trợ cho hơn 150 startup, nuôi dưỡng tài năng kinh doanh và thúc đẩy đổi mới sáng tạo. Được thành lập cách đây 13 năm, Creative HQ hiện đang tập trung vào giai đoạn tăng tốc với việc khởi động Lightning Lab, vườn ươm tăng tốc khởi nghiệp đầu tiên của New Zealand cách đây 5 năm.

Với một chương trình tăng tốc kinh doanh chuyên sâu trong bốn tháng, Lightning Lab là thành viên duy nhất đại diện cho New Zealand trong Mạng lưới Vườn ươm tăng tốc Toàn cầu, một cộng đồng cung cấp cho các startup những nguồn lực tốt nhất để thành lập và phát triển doanh nghiệp của họ. Thông qua Lightning Lab, các doanh nhân được tiếp cận với một mạng lưới hơn 250 nhà tư vấn, thực tập sinh và cố vấn từ khắp nơi trên thế giới. Họ cũng được cấp một khoản đầu tư cho phép tập trung vào công việc kinh doanh của mình, cũng như khoản miễn giảm cao nhất lên tới 800.000 đô la từ Microsoft cho các điểm phát sóng Wi-Fi Spark và phần mềm đám mây, trước được đưa ra mắt nhà đầu tư vào ngày Demo Day. Để hoạt động hiệu quả nhất, Creative HQ cũng làm việc với các tổ chức lớn và Chính phủ, để gắn kết những họ với các startup và thúc đẩy đổi mới sáng tạo. Giám đốc điều hành Stefan Korn cho biết hướng thay đổi này được thúc đẩy bởi những thay đổi trong xu hướng phát triển startup. Ông cho biết, Khi Creative HQ được thành lập vào năm 2004,



không có hệ sinh thái khởi nghiệp, không có những nhà đầu tư thiên thần hoạt động quy củ, nhưng giờ đây New Zealand đã có một hệ sinh thái cùng với các vườn ươm, các vườn tăng tốc và các nhà đầu tư thiên thần. Không chỉ vai trò của hệ sinh thái startup của New Zealand thay đổi mà theo đó còn có cả vai trò của các doanh nhân khi xã hội ngày càng đánh giá cao vai trò của họ.

New Zealand được xem là một trong những nơi tốt nhất trên trái đất để tiến hành kinh doanh, một “môi trường hoàn hảo”. Tuy nhiên, chính vì sự “quá hoàn hảo” này cũng có mặt trái khi không tạo ra động lực thúc đẩy. Đã xuất hiện những doanh nhân “rối hơi”, những người lên ý tưởng làm việc lớn, nhưng thực ra chỉ khởi nghiệp theo phong trào rồi sau đó nản chí. Cùng với đó là đặc trưng văn hóa của New Zealand là khiêm tốn, cởi mở, nhưng không phô trương nên mặc dù New Zealand có những doanh nhân xuất sắc với những ý tưởng xuất sắc, nhưng tác động của họ không được biểu lộ rõ ràng. Ví dụ trong lĩnh vực năng lượng, New Zealand là quốc gia hàng

đầu trong lĩnh vực năng lượng tái tạo suốt 30 năm qua, nhờ vào những nguồn năng lượng tương tự với năng lượng thủy điện và địa nhiệt. Tuy nhiên, nước này lại không sở hữu những hợp đồng lớn cung cấp những công nghệ đó cho các tập đoàn lớn. Stefan cho rằng đó là một thất bại, khi New Zealand không nỗ lực quảng bá, đưa những công nghệ này ra nước ngoài trong khi Hoa Kỳ, Ixraen hay Singapo đều thực hiện tốt phần việc này. Hay nói cách khác, New Zealand vẫn thiếu các doanh nhân có tầm nhìn và tham vọng vươn ra toàn cầu. Trong khi đó, thị trường, công nghệ và hành vi tiêu dùng thay luôn thay đổi, cũng có nghĩa là New Zealand sẽ có nguy cơ rớt khỏi top đỉnh của thế giới trong vòng năm năm.

Nhưng chỉ với một bộ phận nhỏ doanh nhân thiếu động lực, không có nghĩa là New Zealand đang rớt lại sau trong lĩnh vực khởi nghiệp. Trên thực tế, ngược lại, New Zealand có rất nhiều công ty khởi nghiệp đang hoạt động tốt ở thị trường nước ngoài. Lấy ví dụ: Resn, một startup kỹ thuật số sáng tạo có tuổi đời 10 năm, đã hợp tác với nhiều thương hiệu lớn của



Mỹ như Adidas, Burger King và Subaru; đặc biệt là họ đang hợp tác với Electronic Arts và Fifa để tạo ra trò chơi Fifa World Cup. Đó là những điển hình hành công không chỉ làm rạng danh cho New Zealand mà còn là tấm gương cho những doanh nhân trẻ đang nỗ lực khởi nghiệp.

### **HỖ TRỢ TUYỆT VỜI CỦA NHÀ NƯỚC**

Kể từ khi thành lập cách đây 5 năm, Hiệp hội Awesome (Ministry of Awesome) đã chuyển đổi từ một tổ chức phi lợi nhuận có trụ sở tại Christchurch thành điểm đến cho các nhà sáng tạo và doanh nhân bằng cách cung cấp một chương trình kích hoạt có chức năng giám sát mọi hoạt động liên quan tới khởi nghiệp, bao gồm cả các cuộc hội thảo, các phòng thí nghiệm cho phép các startup biến các ý tưởng của họ thành mô hình mẫu, rồi đưa ra phiên bản beta hoặc thậm chí ra mắt sản phẩm. Ý tưởng của chương trình là đưa các startup vào một chương trình kích hoạt để giúp những startup này trưởng thành rồi tiếp xúc với một tổ chức lớn hơn có khả năng tài trợ cho họ và có các chương trình ươm tạo hoặc tăng tốc dài hơi hơn.

Những nỗ lực hỗ trợ không chỉ dừng tại đó, Hiệp hội Awesome còn cung cấp hình thức đào tạo và đề xuất các kết nối cho các doanh nghiệp đang hoạt động và cần một số trợ giúp. Những startup chưa có thu nhập, chưa được xác thực là những công ty cần trợ giúp tư vấn nhất. Catarina Gutierrez, cố vấn cấp cao của Hiệp hội, cho rằng cần có nhiều khóa đào

tạo cho các startup trước khi họ có thể tìm được một nhà đầu tư thiên thần, nhà đầu tư tư nhân hoặc thậm chí là khách hàng đầu tiên. Ngoài ra, những hình thức đào tạo này còn góp phần sửa đổi những nhận thức sai lầm về văn hóa khởi nghiệp vốn thường được hiểu nhầm là một cuộc sống hào nhoáng quyến rũ, nhưng trên thực tế khởi nghiệp thực sự là công việc khó khăn và đôi khi cô độc. Một quan niệm sai lầm phổ biến khác nữa là bất kỳ ai không hài lòng với công việc hiện tại cũng có thể khởi nghiệp.

Theo nhận định của các thành viên cộng đồng startup, môi trường, thái độ và tinh thần khởi nghiệp của New Zealand đều đạt phẩm chất để đưa đất nước của những chú Kiwi trở thành một trong những mảnh đất tuyệt vời nhất thế giới của các nhà đổi mới sáng tạo, các doanh nhân hoặc đơn giản là bất kỳ ai có ý tưởng lớn để khởi nghiệp. Những yếu tố như con người, cơ sở vật chất và môi trường của New Zealand đều có khả năng đưa một ý tưởng nhỏ thành một sản phẩm hoặc dịch vụ ra thị trường.

Không chỉ dừng ở đó, New Zealand đang nỗ lực tạo ra một nền kinh tế khởi nghiệp với các kế hoạch tài trợ tốt hơn, cải tiến cơ sở hạ tầng công nghệ và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp. Tuy vậy, vẫn còn có những khó khăn trước mắt, mà một trong số đó là thúc đẩy startup của New Zealand tự tin vươn ra thế giới.

**Phuong Anh**



## CÁC GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP: GIAI ĐOẠN Ý TƯỞNG

*(Tiếp theo)*

Vào thời điểm này, bạn có thể nói: “Tôi muốn khởi sự một doanh nghiệp mới nhưng vẫn chưa nghĩ ra được một ý tưởng khởi nghiệp có vẻ như là một cơ hội đầu tư tốt”. Có một số nguồn bạn có thể tìm cảm hứng và nếu một nguồn không dẫn bạn đến ý tưởng để hiện thực hoá những giấc mơ của bạn, hãy tiếp tục tìm kiếm! Cảm hứng có thể đến từ nhiều nguồn khác nhau.

### **NGUỒN Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP**

Một số nghiên cứu đã xác định được các nguồn ý tưởng cho các doanh nhân khởi nghiệp. Kết quả nghiên cứu của Hiệp hội quốc gia kinh doanh độc lập (NFIB) cho thấy kinh nghiệm làm việc trước đó chiếm 45% ý tưởng khởi nghiệp (Hình 1). Phát hiện này phù hợp với một nghiên cứu quốc gia khác của các doanh nhân khởi nghiệp, nghiên cứu bảng điều khiển doanh nghiệp để nâng cao hiểu biết khoa học về cách thức kinh doanh (PSED). Dữ liệu PSED cũng cho thấy các

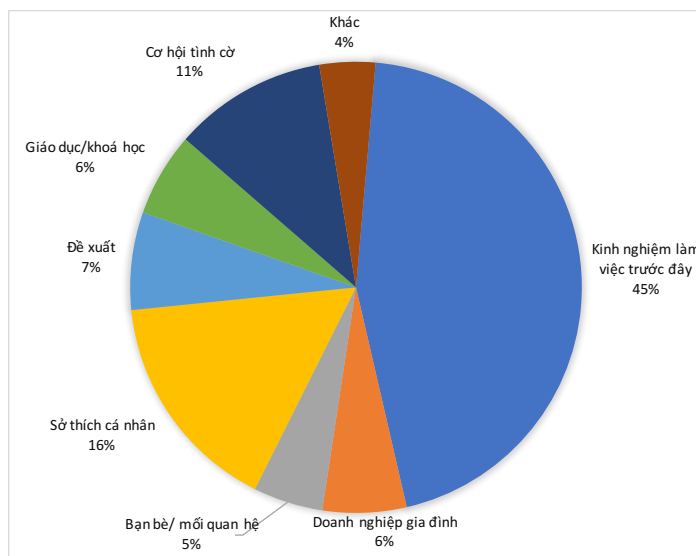
doanh nhân thường xem kinh nghiệm làm việc trong một ngành hoặc thị trường cụ thể là nguồn gốc của những ý tưởng khởi nghiệp của họ. Tuy nhiên, có những nguồn ý tưởng quan trọng khác. Như thể hiện trong Hình 1, nghiên cứu của NFIB phát hiện ra rằng sở thích cá nhân chiếm 16% tổng số ý tưởng khởi nghiệp và các cơ hội tình cờ chiếm 11%. Ý tưởng khởi nghiệp có thể đến từ hầu hết mọi nơi, nhưng chúng ta sẽ tập trung vào bốn nguồn có thể: Kinh nghiệm cá nhân, sở thích, khám phá tình cờ và tìm

kiếm có chủ đích.

**Kinh nghiệm cá nhân.** Nguồn chính của ý tưởng khởi nghiệp là trải nghiệm cá nhân, ở nơi làm việc hoặc ở nhà. Kiến thức thu được từ một công việc hiện tại hoặc công việc trước đó thường cho phép một người nhận ra các khả năng điều chỉnh một sản phẩm hiện có, cải thiện một dịch vụ, hoặc lặp lại một ý tưởng kinh doanh ở một địa điểm khác. Hoặc các mối quan hệ cá nhân có thể đưa đến các cuộc trao đổi với các nhà cung cấp quan tâm đến việc hợp tác hoặc những khách hàng có nhu cầu hiện không được đáp ứng. Những hiểu biết này có thể dẫn bạn đến một cơ hội có tiềm năng to lớn.

Ken và Jennifer Miller thành lập công ty quần áo mặc ngoài trời (Outdoor Clothing) với tên gọi Thousand Mile dựa trên kinh nghiệm cá nhân của Ken với tư cách là một nhân viên cứu hộ ở Carlsbad, California. Những chiếc quần bơi phai màu của các nhân viên cứu hộ đồng nghiệp đã truyền cảm hứng cho Ken và vợ của anh, Jennifer. Họ đã mua vật liệu với giá 166 USD và may được 60 chiếc quần. Khi những chiếc quần này được bán hết sạch một cách nhanh chóng cho đồng nghiệp của Ken, cặp đôi biết ý tưởng kinh doanh của họ là một cơ hội khởi nghiệp hấp dẫn. Sau nhiều năm phát triển, giờ đây họ đã có một dòng sản phẩm mặc ngoài trời có thể đặt hàng qua thư. Rõ ràng, kinh nghiệm làm việc đóng một vai trò trong việc khởi sự doanh nghiệp này, cũng như tương tác chặt chẽ với khách hàng, những người đã nhận ra rằng Thousand Mile cung cấp một sản phẩm mà họ có thể thực sự dùng được.

**Sở thích cá nhân.** Đôi khi sở thích phát triển vượt ra ngoài các hoạt động giải trí để trở thành một công việc kinh doanh. Ví dụ, những người thích trượt tuyết có thể bắt đầu kinh doanh cho thuê thiết bị trượt tuyết như một cách để kiếm thu nhập từ hoạt động mà họ yêu thích và những người yêu sách có thể mở các hiệu sách để kinh doanh. Sở thích cá nhân chắc



**Hình 1.** Nguồn ý tưởng khởi nghiệp

chắn sẽ bổ sung thêm niềm đam mê vào quá trình khởi nghiệp.

Kevin Rose chỉ mới ở độ tuổi ngoài 20 khi anh ra mắt Digg.com vào năm 2004 cùng với hai người bạn là Owen Byrne và Jay Adelson. Tuy nhiên công ty của anh đã có một khởi đầu thành công. Cựu quản trị viên của Unix và nhân vật nổi tiếng của TechTV đã tìm thấy nguồn cảm hứng cho công ty của anh ở Slashdot, trang web tin tức công nghệ thông dụng và được cộng đồng ưa chuộng. Rose tự mô tả mình là "một fan hâm mộ lớn" của Slashdot, nhưng anh nhận ra rằng trang web đang bị lãng quên do việc hạn chế sự tham gia của người dùng. Anh tin rằng cộng đồng người dùng nên có toàn quyền kiểm soát nội dung. Khái niệm này dẫn đến sự ra đời của Digg: "một trang web nơi người dùng có thể gửi những câu chuyện vào phần đợi chung, và nếu họ đủ nổi tiếng - nếu họ có đủ 'diggs' [xác nhận người dùng] - họ sẽ được xuất bản lên trang chủ cho mọi người xem." "Bây giờ, một câu chuyện nóng có thể được quảng bá nhanh chóng. "Cách tiếp cận dân chủ với tin tức" này đang trở nên khá phổ biến và phát triển nhanh chóng! Ý tưởng tạo doanh thu từ quảng cáo là quá dễ dàng và các kế hoạch mở rộng phạm vi tính năng



trên trang web sẽ chỉ nâng cao hiệu suất tài chính của doanh nghiệp, vốn đã là hoạt động có lợi nhuận với hơn 180.000 người đăng ký sử dụng. Rõ ràng, kinh nghiệm của Rose cho thấy một sở thích có thể dẫn đến việc khởi sự thành công một doanh nghiệp.

**Khám phá tình cờ.** Một nguồn ý tưởng khởi nghiệp mới - khám phá tình cờ - liên quan đến một thứ được gọi là sự ngẫu hứng, hoặc một món quà cho việc thực hiện những khám phá đáng ao ước một cách tình cờ. Tất nhiên, sự nhận thức rõ ràng đóng một vai trò quan trọng ở đây, nhưng bất cứ ai cũng có thể nắm bắt được một ý tưởng hữu ích trong cuộc sống hàng ngày.

Đây chính là điều đã xảy ra với Tia Wou, người sáng lập Tote Le Monde, một nhà sản xuất túi xách ở thành phố New York. Wou đã đi đến Bolivia để dự đám cưới của bạn mình vào năm 1989 và rất thích những loại vải phong phú mà cô nhìn thấy trên thị trường.

Wou lúc đó đang làm việc trong lĩnh vực thời trang đã loé lên một ý tưởng sáng tạo từ chuyến đi này. Một vài năm sau, cô đi du lịch đến Nhật Bản và tìm kiếm một chiếc túi xách. Không tìm được chiếc túi nào như cô muốn, Wou nhớ lại những loại vải đẹp

ở Bolivia. Đó là khi ý tưởng khởi nghiệp đến với cô: Cô có thể thiết kế những chiếc túi xách như những gì cô đang tìm kiếm ở Nhật Bản, sử dụng vật liệu cô thấy ở Bolivia và bán chúng ở Mỹ.

Ra mắt vào năm 1994, Tote le Monde sản xuất túi xách, đồ dùng gia đình, các phụ kiện du lịch và các phụ kiện cá nhân bằng các vật liệu thân thiện môi trường theo phong cách của công ty. Và tinh thần kinh doanh của doanh nghiệp vẫn được duy trì cho đến nay.

**Tim kiếm có chủ đích.** Khả năng khởi nghiệp cũng có thể xuất hiện từ việc tìm kiếm ý tưởng mới một cách có chủ đích. Trên thực tế, loại tìm kiếm này có thể đặc biệt hữu ích vì nó kích thích sự sẵn sàng của tâm trí, điều này thúc đẩy các doanh nhân tiềm năng dễ dàng nắm bắt được những ý tưởng mới từ bất kỳ nguồn nào. Sự tìm kiếm có chủ ý thường liên quan đến việc tìm kiếm các cơ hội dựa trên thay đổi, nhưng nó có thể làm mất đi một số nguồn khác.

**Sự thay đổi.** Sự thay đổi là một trong những nguồn ý tưởng quan trọng nhất cho các doanh nhân khởi nghiệp. Trong khi các doanh nghiệp lớn thích mọi thứ vẫn giữ nguyên, các doanh nhân khởi nghiệp có nhiều khả năng nhận ra sự thay đổi như một cơ

hội và đã sáng tạo, linh hoạt để điều chỉnh nó. Peter Drucker - người được coi là cha đẻ của ngành quản trị kinh doanh hiện đại - tin rằng các doanh nhân nên xem xét bảy nguồn cơ hội khi họ chuẩn bị ra mắt hoặc phát triển doanh nghiệp khởi nghiệp (Hộp 1).

Drucker cho rằng đổi mới là “phương tiện mà người khởi nghiệp hoặc tạo ra các nguồn lực đem lại sự giàu có hoặc làm tăng khả năng tạo ra của cải vật chất của các nguồn lực sẵn có”. Nói cách khác, tinh thần khởi nghiệp khai thác sức mạnh của sự sáng tạo

## **HỘP 1. CÁC YẾU TỐ THAY ĐỔI**

### **Các yếu tố nằm trong phạm vi ngành công nghiệp**

**Yếu tố bất ngờ.** *Các sự kiện không lường trước dẫn đến thành công hoặc thất bại của doanh nghiệp.*

IBM có trong tay một trong những chiếc máy vi tính đầu tiên được thiết kế cho mục đích khoa học và trình diễn khả năng tính toán các giai đoạn của Mặt trăng trong quá khứ, hiện tại và tương lai. Sau khi chứng kiến những gì máy vi tính làm được, các doanh nghiệp bắt đầu đặt mua thành tựu khoa học kỳ diệu này cho những mục đích không thể tưởng tượng hơn, chẳng hạn như tính tiền lương. Lúc đó, dòng sản phẩm của Univac là tiên tiến nhất, thích hợp nhất để sử dụng trong doanh nghiệp nhưng Hãng này không thực sự muốn hạ thấp giá trị thành quả khoa học của mình. IBM cũng ngạc nhiên không kém Univac trước sở thích khó hiểu của các doanh nhân đối với máy vi tính nhưng IBM đã phản ứng nhanh nhẹn và tích cực hơn nhiều. Hãng này đã từ bỏ toàn bộ thiết kế ban đầu vốn không thích hợp cho kế toán, thay vào đó Hãng áp dụng thiết kế do đối thủ cạnh tranh Univac phát triển. Trong vòng 5 năm, IBM leo lên vị trí dẫn đầu trong ngành công nghiệp máy tính và duy trì vị trí này cho đến ngày nay.

**Yếu tố mâu thuẫn.** *Yếu tố mâu thuẫn là sự bất đồng giữa thực tế khách quan và thực tế chủ quan, giữa những gì đang diễn ra và những gì tất cả mọi người đều cho là đang diễn ra. Yếu tố mâu thuẫn tồn tại một “khuyết điểm” và khuyết điểm này cần được đổi mới.*

Trong suốt 300 năm qua, quy trình phẫu thuật đục thủy tinh thể đã được trau dồi, cải tiến tới mức chỉ còn lại một bước "lạc hậu" đó là việc cắt dây chằng có nguy cơ dẫn đến chảy máu, hỏng mắt, chính vì vậy, mặc dù phẫu thuật đục thủy tinh thể có tỷ lệ thành công cao lên tới 99% và không quá phức tạp nhưng các bác sĩ luôn lo lắng cho dù trước đó họ đã phẫu thuật thành công bao nhiêu lần.

Mặc dù một loại enzym có khả năng phân huỷ loại dây chằng này đã được phát triển từ năm 1980 nhưng thời đó, người ta chưa tìm ra cách bảo quản loại enzym này quá vài giờ đồng hồ, ngay cả trong điều kiện ướp lạnh. Tuy nhiên, khi kỹ thuật bảo quản đã tiến bộ hơn nhiều, chỉ bằng vài thí nghiệm bằng phương pháp thử sai, phòng thí nghiệm Alcon đã tìm ra được một hợp chất bảo quản giúp kéo dài thời gian sử dụng enzyme này lên đáng kể mà không làm mất công dụng của nó. Các bác sĩ phẫu thuật mắt ngay lập tức chấp nhận hợp chất đã được Alcon sáng chế và độc quyền trên toàn thế giới. Mười lăm năm sau, Nestlé đã mua lại công ty này với số tiền khổng lồ.

**Nhu cầu quy trình.** *Công nghệ hiện tại không đủ để giải quyết một thách thức mới nổi.*

Một ví dụ được nhắc đến ở phần trên là khi Bill Connor chuyển hoá loại enzyme phân huỷ dây chằng trong phẫu thuật đục thủy tinh thể. Bản thân quy trình phẫu thuật đục thủy tinh thể đã tồn tại từ rất lâu và loại enzyme quý giá trên cũng đã được phát hiện hàng thập kỷ trước. Cái còn thiếu là một hợp chất có khả năng bảo quản enzyme này ở nhiệt độ thấp. Một khi Connor thoả mãn nhu cầu quy trình, tất cả các bác sĩ phẫu thuật mắt đều muốn sử dụng hợp chất của anh. Thay đổi cấu trúc. Thay đổi về công nghệ, thị trường, v.v., thay đổi động lực học của ngành.

DL&J được ba thanh niên tốt nghiệp Trường Thương mại Harvard thành lập vào năm 1960. Cả ba chàng cứu một cách có hệ thống sự vận động của ngành tài chính cũng như các thị trường tài chính để tìm ra đường lối khởi nghiệp hợp lý trong điều kiện cả nguồn vốn và các mối quan hệ đều hạn chế. Vài năm sau, doanh nghiệp này đã trở thành một doanh nghiệp lớn của phố Wall.

Phát hiện của ba thanh niên này là sự nổi lên của một lớp khách hàng hoàn toàn mới: Nhà quản lý quý hưu trí. Lớp khách hàng này không thực sự đòi hỏi một cái gì đó phức tạp, nhưng họ cần một dịch vụ khác biệt mà chưa tổ chức tài chính hiện hành nào cung cấp. Donaldson, Lufkin & Jenrette thành lập một công ty môi giới chuyên tập trung vào lớp khách hàng này và đem lại cho họ cái họ cần.

### **Yếu tố nhân lực và kinh tế**

**Thay đổi nhân khẩu học.** Sự thay đổi về quy mô dân số, cơ cấu tuổi tác, dân tộc và phân phối thu nhập tác động đến nhu cầu sản phẩm.

Người Nhật hướng tới sử dụng người máy vì họ quan tâm đến nhân khẩu học. Tất cả mọi người ở các nước phát triển khoảng năm 1970 đều biết rằng vừa có sự sụt giảm mạnh mẽ tỷ lệ sinh đẻ, vừa có sự bùng nổ giáo dục; ít nhất một nửa những người trẻ tuổi ở lại trường trung học. Do đó, số nhân lực “cổ xanh” truyền thống sẵn sàng làm việc trong lĩnh vực sản xuất đã bị giảm và không đủ vào năm 1990. Mọi người đều biết điều này, nhưng chỉ có người Nhật đã hành động để đối phó với vấn đề này và đến năm 1985, họ đã có 10 năm dẫn đầu trong lĩnh vực người máy so với các nước khác.

**Thay đổi nhận thức.** Các thay đổi nhận thức xác định nhu cầu sản phẩm.

Trong 20 năm qua, sức khỏe của người Mỹ đã được cải thiện với tốc độ chưa từng có. Mặc dù vậy, nhiều người Mỹ lại mắc bệnh “tưởng”. Chưa bao giờ có nhiều mối quan ngại hoặc lo lắng thái quá về sức khỏe như thế. Quan điểm này đã tạo ra nhiều cơ hội đổi mới: nó tạo ra một thị trường cho các tạp chí chăm sóc sức khỏe mới, bao gồm tất cả các loại thực phẩm bổ dưỡng và các lớp tập thể dục và thiết bị chạy bộ. Doanh nghiệp mới của Mỹ phát triển nhanh nhất năm 1983 là doanh nghiệp sản xuất thiết bị tập thể dục tại nhà.

**Kiến thức mới.** Học tập mở ra cánh cửa cho các cơ hội sản phẩm mới với tiềm năng thương mại.

Saint-Simon phát triển lý thuyết ngân hàng khởi nghiệp ngay sau các cuộc chiến của Napoleon với mục đích rót vốn để kích thích tăng trưởng kinh tế. Mặc dù Saint-Simon có tầm ảnh hưởng vô cùng lớn trong thời đại của ông nhưng sau khi ông qua đời vào năm 1825, hai anh em Jacob và Isaac Pereire, đã thành lập ngân hàng thương mại đầu tiên mang tên Credit Mobilier và mở ra cái mà chúng ta gọi là chủ nghĩa tư bản tài chính. Tuy nhiên, ngân hàng của anh em Pereires sụp đổ sau vài năm vì ngân hàng khởi nghiệp cần đến hai nền tảng kiến thức mà họ chỉ có một. Học thuyết rót vốn sáng tạo cho phép họ trở thành những nhà đầu cơ xuất sắc nhưng họ lại không biết làm sao để vận hành ngân hàng một cách hệ thống. Kiến thức này được phát triển cùng thời gian ở Anh.

Vài năm sau, JP Morgan, người Mỹ và Georg Siemens, người Đức, đã cùng nhau đưa ra lý thuyết về ngân hàng khởi nghiệp theo mô hình Pháp và lý thuyết ngân hàng thương mại theo mô hình Anh để sáng lập ra những ngân hàng hiện đại thành công đầu tiên, JP Morgan & Company ở New York và Ngân hàng Deutsche ở Berlin. Mười năm sau, Shibusawa Eiichi, người Nhật, cho ra đời ngân hàng đa năng đầu tiên của Nhật Bản và trở thành một trong những người đặt nền móng cho nền kinh tế hiện đại của nước này. Đây là cách thức hoạt động của đổi mới dựa trên kiến thức.

để cung cấp các sản phẩm và dịch vụ đổi mới sáng tạo. Do sự thay đổi truyền cảm hứng cho sự đổi mới, việc công nhận sự thay đổi trong các yếu tố được mô tả trong Hộp 1 có thể mở rộng phạm vi của các cơ hội khởi nghiệp.

**Ý tưởng khác.** Nếu phân tích các thay đổi đang nổi lên không tiết lộ cơ hội khởi nghiệp cụ thể phù hợp với bạn, bạn có thể xem xét các nguồn khác

tiềm năng sẵn có. Những nguồn sau đây hữu ích cho nhiều doanh nhân khởi nghiệp:

- Khai thác các mối quan hệ cá nhân với các khách hàng tiềm năng và nhà cung cấp, giáo sư, luật sư sáng chế, nhân viên cũ hoặc hiện tại hoặc đồng nghiệp, nhà đầu tư mạo hiểm và phòng thương mại
- Tham quan các triển lãm thương mại, cơ sở sản xuất, trường đại học và các viện nghiên cứu

- Quan sát xu hướng liên quan đến những hạn chế của vật liệu và việc thiếu hụt năng lượng, các công nghệ mới nổi, sự giải trí, các vấn đề ô nhiễm, an ninh cá nhân và các phong trào xã hội

- Đọc các ấn phẩm thương mại, thông báo phá sản, các ấn phẩm của Bộ Thương mại, và rao vặt kinh doanh

Inc., Entrepreneur, My Business và các tạp chí định kỳ khác là những nguồn ý tưởng khởi nghiệp tuyệt vời, vì họ cung cấp các bài viết về tính sáng tạo của các doanh nhân và các cơ hội kinh doanh khác

nhau. Tham quan thư viện và thậm chí xem qua các trang vàng ở các thành phố khác cũng có thể tạo ra những ý tưởng mới. Đi du lịch đến các thành phố khác để thăm các doanh nhân trong lĩnh vực bạn quan tâm cũng có thể cực kỳ hữu ích. Tất nhiên, Internet cung cấp một lượng thông tin không giới hạn liên quan đến quá trình khởi nghiệp và thậm chí là các cơ hội cụ thể.

**(Còn nữa)**

*N.L.H.*