

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 43.2018



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Chính phủ sẽ tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất để doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển
- 02 Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam 2018 “Khởi nghiệp sáng tạo - kết nối toàn cầu”
- 03 Thành lập và vận hành Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Toàn cầu tại Việt Nam
- 04 Tổng kết Hành trình “Tôi yêu tổ quốc tôi” năm 2018 với chủ đề: Thanh niên khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 B-FACO: Câu chuyện của chàng trai trẻ làm Đông dược
- 06 Máy học - Công cụ hiệu quả dành cho các nhà marketing B2B

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các giai đoạn phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp: Xây dựng kế hoạch kinh doanh (P3)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



CHÍNH PHỦ SẼ TẠO MỌI ĐIỀU KIỆN THUẬN LỢI NHẤT ĐỂ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP PHÁT TRIỂN

MOST - Chiều ngày 29/11/2018, tại Đà Nẵng, đồng chí Nguyễn Xuân Phúc, Ủy viên Bộ Chính trị, Thủ tướng Chính phủ đã chủ trì Diễn đàn Thanh niên khởi nghiệp 2018 với chủ đề “Tìm giải pháp đột phá cho khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam”. Tại Diễn đàn, Thủ tướng đã khẳng định, Chính phủ sẽ tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất cho doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Cùng tham dự Diễn đàn có đồng chí Phan Xuân Dũng, Ủy viên BCH Trung ương Đảng, Chủ nhiệm Ủy ban KH, CN và Môi trường Quốc hội; đồng chí Chu Ngọc Anh, Ủy viên BCH Trung ương Đảng, Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN); đồng chí Phùng Xuân Nhạ, Ủy viên BCH Trung ương Đảng, Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo; đồng chí Nguyễn Mạnh Hùng, Ủy viên BCH Trung ương Đảng, Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông; đồng chí Vũ Đại Thắng, Ủy viên dự khuyết BCH Trung ương Đảng, Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư; đồng chí

Lê Quốc Phong, Ủy viên dự khuyết BCH Trung ương Đảng, Bí thư thứ nhất Trung ương Đoàn, Chủ tịch Hội Sinh viên Việt Nam, Chủ tịch Hội LHTN Việt Nam; đại diện lãnh đạo Bộ Tư pháp, Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam,...; các chuyên gia quốc tế trong và ngoài nước, thanh niên khởi nghiệp, nhà đầu tư và doanh nghiệp.

Làn sóng khởi nghiệp đang phát triển mạnh mẽ

Phát biểu khai mạc Diễn đàn, đồng chí Lê Quốc Phong, Bí thư thứ nhất Trung ương Đoàn cho rằng,

hiện nay, được sự quan tâm của Chính phủ và các cơ quan chức năng, khởi nghiệp sáng tạo đang trở thành làn sóng mạnh mẽ, tạo ra nhiều cơ hội thuận lợi để phát triển đất nước. Sau hơn 2 năm kể từ lễ phát động chương trình thanh niên khởi nghiệp, chúng ta đã đạt được nhiều kết quả khích lệ bước đầu về mặt tiếp cận cơ chế chính sách, truyền thông. Chương trình “Đồng hành với thanh niên khởi nghiệp, lập nghiệp” trở thành 1 trong 3 chương trình lớn đồng hành của thanh niên trong giai đoạn 2017-2022 và những năm tiếp theo.

“Từ những chủ trương đó đã hình thành được nhiều thiết chế như Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp, Quỹ Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp quốc gia, không gian làm việc chung... cùng với đó, trong giai đoạn 2016-2020, Bộ KH&CN và Trung ương Đoàn đã ký kết chương trình phối hợp tăng cường hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp, nhất là với các doanh nghiệp khởi nghiệp khoa học, công nghệ, thông qua việc hình thành các trung tâm hỗ trợ sáng tạo khởi nghiệp nhằm kết nối vốn, quỹ đầu tư, đào tạo, tập huấn, trợ giúp pháp lý...”, đồng chí Lê Quốc Phong cho biết.

Diễn đàn đã dành thời lượng lớn tập trung thảo luận, nhìn nhận thực trạng hoạt động khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam trong những năm qua, đánh giá từ cơ chế, chính sách tới diễn biến thực tiễn; so sánh với hướng đi, cách làm của những quốc gia được mệnh danh là khởi nghiệp thành công để tìm những giải pháp tạo sức bật thật sự cho khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam. Đồng thời, thảo luận về vai trò từng chủ thể trong hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, kiến nghị Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ những cơ chế, chính sách cần thiết để tạo sự đột phá.

Bà Thạch Lê Anh, người sáng lập, Chủ nhiệm Vietnam Silicon Valley (VSV) khẳng định Việt Nam đang được đánh giá là quốc gia phát triển mạnh hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo. Từ năm 2012 khái niệm hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo ở Việt Nam ít người biết đến, nay vươn lên thứ ba trong các

nước Asean, chỉ sau Singapore cả về tốc độ phát triển doanh nghiệp cũng như hình thành hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo.

Tuy nhiên, theo bà Thạch Lê Anh, có nhiều khó khăn về vốn, đầu tư. Hiện chưa có chính sách ưu đãi thuế và các chính sách đầu tư tài chính để các nhà đầu tư thiên thần (người bỏ vốn mỗi đầu tiên) sẵn sàng bỏ vốn. Trong khi giai đoạn vốn mỗi rất quan trọng với các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Kiến nghị về các giải pháp, ông Đàm Quang Thắng, Trưởng làng Nông nghiệp đề nghị Thủ tướng tạo một không gian ứng dụng để các startup có cơ hội ứng dụng thử sản phẩm để người dùng đánh giá trước khi bán ra thị trường. Nếu họ có cơ chế bán sản phẩm trong vòng 2- 3 năm để đo sức hút thị trường thì chắc chắn các startup sẽ phát huy được hết năng lực và nhiệt huyết làm ra sản phẩm mới.

Phát biểu tại Diễn đàn, Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh cho biết, đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025 đã thể hiện rất sâu sắc chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ và Chính phủ, đến nay đã hình thành một hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam.

Theo Bộ trưởng, có 6 yếu tố quan trọng đối với thành công của startup gồm hạ tầng, thể chế chính sách, tài chính, nguồn vốn đầu tư, thị trường và văn hóa. Thực hiện chỉ đạo của Thủ tướng, thời gian qua Bộ KH&CN đã tăng cường các hoạt động đổi mới sáng tạo. Ngày 28/11 mới đây, Bộ KH&CN và Tập đoàn Xnova đã ký Biên bản ghi nhớ hợp tác với mong muốn thành lập, quản lý và vận hành Trung tâm Đổi mới sáng tạo trực thuộc Bộ KH&CN tại Hà Nội. Trung tâm này sẽ kết nối các nhu cầu đổi mới sáng tạo của các tập đoàn, công ty trong nước với mạng lưới hơn 12 nghìn nhà khoa học, nhà sáng tạo toàn cầu, tạo điều kiện cho các nhà khoa học, các kỹ sư Việt Nam tham gia mạng lưới, cũng như đào tạo đội ngũ cán bộ làm quản lý công nghệ và đổi mới



Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh phát biểu tại Diễn đàn

sáng tạo tiếp cận với những phương thức thúc đẩy đổi mới sáng tạo mới của thế giới.

Chia sẻ với ý kiến của nhiều startup, nhà đầu tư tại Diễn đàn, Bộ trưởng Chu Ngọc Anh cho rằng, vấn đề khó khăn hiện tại đó là chính sách đầu tư, đặc biệt là các vấn đề liên quan đến thoái vốn, cho vay, vốn đầu tư mạo hiểm,... Chính sách về vốn đầu tư mạo hiểm đã được Bộ KH&CN đưa vào Luật Công nghệ cao năm 2008 và mới đây là Luật Chuyển giao công nghệ sửa đổi, nghị định hướng dẫn Luật. Nhờ đó, đã tạo ra hành lang pháp lý đầu tiên cho lĩnh vực này. Tuy nhiên, theo Bộ trưởng, để tập trung tháo gỡ các nút thắt về cơ chế tài chính hiện tại, cần có sự vào cuộc của một số bộ ngành liên quan như Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam,...

Đam mê, khát vọng, dám nghĩ dám làm, không sợ thất bại

Sau khi lắng nghe các ý kiến, phát biểu tại Diễn đàn, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đánh giá cao, ghi nhận những ý kiến xác đáng của những người bước đầu khởi nghiệp, có ý tưởng khởi nghiệp, các nhà

quản lý... và cho rằng “đây là những kinh nghiệm rất tốt”.

Thủ tướng cho biết, so với cách đây hai năm, khi dự lễ khởi xướng “Năm quốc gia khởi nghiệp” (năm 2016), đến nay có hàng nghìn doanh nghiệp khởi nghiệp thành công. “Sự háo hức, sáng kiến, kiến nghị của các bạn hôm nay nói lên khát vọng thành công”. Theo Thủ tướng, từ trước đến nay, chưa bao giờ khởi nghiệp ở nước ta phát triển mạnh mẽ như thời gian qua.

Thủ tướng đặt một niềm tin rất lớn vào thế hệ trẻ. Trong những câu chuyện thành công về khởi nghiệp ở Việt Nam cũng như ở các quốc gia khác, Thủ tướng nhận thấy có một số điểm chung để khởi nghiệp thành công: Đó là đam mê, khát vọng, dám nghĩ dám làm và đặc biệt không sợ thất bại. Không có đam mê và khát vọng thì không thể “dốc hết trái tim, trí tuệ và nhiệt huyết của mình” cho mục tiêu hướng đến. Không dám nghĩ, dám làm thì không thể đi đến cùng với thách thức. Điều đó cũng có nghĩa là có tầm nhìn mà không có hành động cụ thể. “Thất bại

là mẹ thành công. Nếu sợ thất bại thì chắc chắn bạn sẽ không thể thành công”. Dám làm, dám chịu trách nhiệm, dám chấp nhận thất bại để thành công là tinh thần để mạnh dạn khởi nghiệp sáng tạo.

Thủ tướng cam kết Chính phủ sẽ quyết tâm, tạo mọi điều kiện để hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam lớn mạnh và hoàn thiện hơn nữa trong những năm tới đây. Thị trường Việt Nam đang tăng trưởng nhanh, “là điều kiện tốt để có thể đón nhận những sản phẩm của các bạn sáng tạo ra”. “Chúng ta đang có một nền kinh tế đa dạng và đầy đủ nguồn lực để giúp các bạn thực hiện ý tưởng kinh doanh của mình, dù đó là vốn đầu tư, công nghệ hỗ trợ, nguyên liệu hay các yếu tố để tạo nên hệ sinh thái khởi nghiệp”.

Coi đổi mới sáng tạo là giải pháp đột phá

Thủ tướng cho rằng những tiến bộ kể trên vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu mong muốn, chưa tạo được môi trường khởi nghiệp thực sự thuận lợi và hiệu quả. Đồng thời khẳng định, Chính phủ luôn quan tâm và đặt khởi nghiệp sáng tạo là một trong những giải pháp đột phá cho đổi mới mô hình tăng trưởng.

Ghi nhận các ý kiến tại diễn đàn như cần có khung pháp lý để có giải pháp thiết thực hơn cho khởi nghiệp sáng tạo, cũng như cần có cơ chế vốn, tài chính, thủ tục hành chính thuận lợi hơn, cần có sàn chứng khoán cho các doanh nghiệp khởi nghiệp

sáng tạo hay việc đem ý tưởng thế chấp ngân hàng để vay vốn, Thủ tướng nhấn mạnh, phải đổi mới chính sách mạnh mẽ, tạo sân chơi cho đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp Việt Nam.

Theo đó, phải đẩy mạnh hoạt động tư vấn, cố vấn. Thủ tướng đánh giá cao vai trò của Bộ KH&CN trong thời gian vừa qua đã tổ chức nhiều hoạt động tư vấn, hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, đã hỗ trợ khởi nghiệp trên khắp các tỉnh thành và đã có hàng nghìn doanh nghiệp mới khởi nghiệp thành công. Đồng thời cho rằng, thời gian tới cần triển khai mạnh mẽ Đề án 844 về việc phê duyệt Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025.

Về vấn đề vốn cho khởi nghiệp sáng tạo và các cơ chế tài chính, tạo lập quỹ đầu tư khởi nghiệp và huy động nguồn vốn từ cộng đồng, từ các doanh nghiệp lớn trong nước, Thủ tướng giao Bộ Kế hoạch Đầu tư, Bộ Tài chính, Bộ Khoa học và Công nghệ khẩn trương nghiên cứu, đề xuất cụ thể báo cáo Thủ tướng Chính phủ trong tháng 12 này. Chính phủ sẽ yêu cầu các bộ nghiên cứu để có định hướng rõ nét về từng lĩnh vực cụ thể, từng vướng mắc từ hạ tầng, khung pháp lý, về thị trường, dựa trên đánh giá về thị trường của khu vực và quốc tế... nhằm đồng hành với doanh nghiệp./.



KHAI MẠC NGÀY HỘI KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VIỆT NAM 2018 “KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO - KẾT NỐI TOÀN CẦU”

MOST - Tối ngày 29/11, Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia - Techfest 2018 do Bộ Khoa học và Công nghệ chủ trì phối hợp với các đơn vị liên quan đã chính thức khai mạc tại Đà Nẵng. Lễ khai mạc đã thu hút hơn 1300 người tham dự sự kiện.

Với chủ đề "Khởi nghiệp sáng tạo - Kết nối toàn cầu", Lễ khai mạc được tổ chức quy mô với màn biểu diễn công nghệ tái hiện dấu ấn quá trình hình thành và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sau 3 lần tổ chức Techfest quốc gia.

Tham dự Lễ khai mạc có đồng chí Nguyễn Xuân Phúc, Ủy viên Bộ Chính trị, Thủ tướng Chính phủ; đồng chí Võ Văn Thưởng, Ủy viên Bộ Chính trị, Trưởng Ban Tuyên giáo Trung Ương; đồng chí Vũ Đức Đam, Ủy viên Trung ương Đảng, Phó Thủ tướng

Chính phủ; đồng chí Phan Xuân Dũng, Ủy viên Trung ương Đảng, Chủ nhiệm Ủy ban Khoa học Công nghệ và Môi trường của Quốc hội; đồng chí Phùng Xuân Nhạ, Ủy viên Trung ương Đảng, Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo; đồng chí Nguyễn Mạnh Hùng, Ủy viên Trung ương Đảng, Bộ trưởng Thông tin và Truyền thông; đồng chí Lê Thành Long, Ủy viên Trung ương Đảng, Bộ trưởng Bộ Tư pháp.

Về phía đơn vị tổ chức và đồng tổ chức có đồng chí Chu Ngọc Anh, Ủy viên Trung ương Đảng, Bộ

trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ; đồng chí Lê Quốc Phong, Ủy viên dự khuyết Trung ương Đảng, Bí thư thứ nhất Trung ương Đoàn; đồng chí Huỳnh Đức Thơ, Chủ tịch UBND TP. Đà Nẵng; cùng các đại biểu cấp cao của Đảng, Nhà nước, Chính phủ; các Bộ, ngành trung ương và địa phương.

Về phía quốc tế có ông Philipp Rosler, Giám đốc điều hành Diễn đàn Kinh tế thế giới (WEF); đại diện lãnh đạo thành viên Ban quản trị Diễn đàn kinh tế thế giới- WEF; ông Peter Ong, Chủ tịch Cơ quan xúc tiến đầu tư Singapore (ESG); cùng các tổ chức chính trị - xã hội, các đại sứ quán, tổ chức quốc tế, doanh nghiệp khởi nghiệp ĐMST, các nhà đầu tư, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp ĐMST, và các cơ quan báo chí truyền thông trong nước và quốc tế và hơn 700 Startup tham gia vào sự kiện.

Thủ tướng đề xuất hình thành Trung tâm khởi nghiệp Quốc gia

Phát biểu tại lễ khai mạc, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc cho rằng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đã hình thành song để startup trẻ phát triển vẫn cần một môi trường đủ điều kiện thuận lợi hơn. Các bộ, ngành, địa phương cần xem hỗ trợ khởi nghiệp là ưu tiên hàng đầu trong chương trình nghị sự.

Việt Nam phải hình thành được hệ sinh thái khởi nghiệp kết nối, hội tụ những người có năng lực nhiều lĩnh vực từ quản trị, công nghệ, tài chính, marketing. "Tức là có được "trái tim" của hệ sinh thái khởi nghiệp", Thủ tướng nói và đề xuất hình thành trung tâm khởi nghiệp Quốc gia. Trung tâm này đặt ở Hà Nội, TP Hồ Chí Minh và Đà Nẵng, có nhiệm vụ tăng khả năng tương tác, hưởng ứng của cộng đồng khởi nghiệp.

Để vận hành Trung tâm "Chính phủ cam kết đồng hỗ trợ tài chính cung cấp nguồn lực cần thiết nhưng không quản trị bằng bộ máy hành chính quan liêu làm nản chí bàn tay khối óc của những nhà khởi nghiệp sáng tạo".

Thủ tướng cho rằng Trung tâm sẽ là nơi thu hút các doanh nhân, nhà đầu tư, phát triển công nghệ tạo thành mạng lưới mở để tập hợp nhà khởi nghiệp nhân tài trong nước và nước ngoài. "Đây sẽ là nơi khuyến khích, thách đố nhà khoa học bước ra khỏi phòng thí nghiệm để nói ngôn ngữ của thị trường", Thủ tướng nói.

Theo Bộ trưởng Khoa học và Công nghệ Chu Ngọc Anh, thời gian qua Việt Nam đã từng bước xây dựng và phát triển được hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo với đầy đủ các chủ thể vận hành, tạo điều kiện hình thành và hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Nhiều sản phẩm, dịch vụ của startup Việt Nam vươn tầm quốc tế.

Bộ trưởng mong muốn tinh thần và những kết quả này sẽ tiếp tục được duy trì trong triển khai hoạt động khởi nghiệp và hỗ trợ khởi nghiệp từ các thành phần trong hệ sinh thái, hướng tới việc kết nối chặt chẽ hơn với Mạng lưới khởi nghiệp toàn cầu, tham gia xây dựng Mạng lưới khởi nghiệp trong ASEAN như sáng kiến tại WEF/ASEAN được tổ chức tại Hà Nội tháng 9/2018.

Với sứ mệnh trách nhiệm lớn lao đối với sự phát triển của đất nước, Bộ Khoa học và Công nghệ mong muốn nhận được sự chỉ đạo sát sao của Thủ tướng Chính phủ, các đồng chí lãnh đạo; sự quan tâm phối hợp của các Bộ, ngành, địa phương để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST. Trong đó cần tập trung xây dựng văn hóa khởi nghiệp sáng tạo - văn hóa dám nghĩ, dám làm, đứng lên sau thất bại; đào tạo nguồn nhân lực có phẩm chất phù hợp với khởi nghiệp sáng tạo- khơi gợi đam mê sáng tạo từ những cấp học đầu tiên; đào tạo kỹ năng phát hiện và giải quyết vấn đề thách thức của thực tiễn; đào tạo kỹ năng liên kết. Doanh nghiệp khởi nghiệp thành công cần sự góp sức của trí tuệ từ các ngành nghề khác nhau. Đồng thời, rất mong nhận được sự phối hợp triển khai các chương trình, Đề án khởi nghiệp đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt như: Đề án



Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc phát biểu tại buổi lễ

844; Hỗ trợ học sinh sinh viên khởi nghiệp; Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp.

Đối với bản thân các nhà sáng lập doanh nghiệp khởi nghiệp, ở vị trí trung tâm của hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo cần có tầm nhìn lớn, tư duy lớn, giải quyết những vấn đề lớn, bài toán lớn, hướng ra thị trường toàn cầu. Đó là cốt lõi xây dựng các doanh nghiệp tỷ đô, tạo lập giá trị cho xã hội, giải quyết thách thức nhân loại, hướng tới đóng góp cho nền kinh tế thế giới và phát triển bền vững.

Đối với các tổ chức cá nhân hỗ trợ, đào tạo, huấn luyện, cung cấp dịch vụ, các nhà đầu tư, Quỹ đầu tư, phải thực sự coi trọng tính liên kết và cộng tác trong HST để đạt tới thành công.

Kết nối mạng lưới khởi nghiệp quốc tế

Techfest 2018 hướng tới mục tiêu thu hút khoảng 5000 lượt người tham gia; 250 gian hàng khởi nghiệp tham gia triển lãm; 250 nhà đầu tư, quỹ đầu tư, diễn giả trong nước, quốc tế; 20 nước trong khu vực và trên thế giới, đặc biệt là đại diện của các cơ quan phụ trách khởi nghiệp sáng tạo, các nhà đầu tư,

doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo tiêu biểu tại các nước ASEAN là đại diện của Mạng lưới khởi nghiệp toàn cầu GEN.

Đây cũng là một dịp nhìn lại hoạt động khởi nghiệp trên cả nước thông qua các sự kiện được nhấn mạnh tại Techfest lần này. Đó là “Diễn đàn Thanh niên khởi nghiệp 2018”, của lãnh đạo Chính phủ với thanh niên, sinh viên để động viên, khuyến khích các bạn trẻ không ngừng sáng tạo và tháo gỡ vướng mắc trong quá trình hoạt động khởi nghiệp.

Điểm nhấn khác của sự kiện là Hành trình “Tôi yêu tổ quốc tôi” năm 2018 với chủ đề: Thanh niên khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, với các chuyến xe xuất phát từ 2 đầu đất nước Hà Nội và Cần Thơ, dừng chân tại 11 tỉnh/thành phố phát triển về khởi nghiệp sáng tạo để có được những góc nhìn trực quan về hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của đất nước.

Một sự kiện quan trọng khác là “Diễn đàn đối thoại chính sách cấp cao về hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo”, chia sẻ kinh nghiệm xây dựng hệ sinh thái quốc gia hướng tới liên kết khu vực và toàn

cầu, có sự tham gia của đại diện Lãnh đạo Chính phủ, các bộ, ngành, đại diện lãnh đạo Mạng lưới khởi nghiệp toàn cầu GEN, Diễn đàn Kinh tế thế giới WEF, đại diện các nước Asean, các tổ chức tư vấn quốc tế có uy tín. Đây là dịp trao đổi, chia sẻ thông tin, giúp chúng ta tiếp thu những kinh nghiệm của các nước về hoạt động khởi nghiệp sáng tạo.

Techfest 2018 cũng chứng kiến những ý tưởng sáng tạo rất đặc biệt của người Việt thông qua các video clip được trình chiếu sẽ khiến chúng ta ngạc nhiên về những ý tưởng sáng tạo của người Việt Nam rất đáng khâm phục.

Điểm nhấn trong chuỗi sự kiện này chính là buổi trao giải tại Chung kết Cuộc thi khởi nghiệp quốc gia với sự góp mặt của các startup đoạt giải cao của các Techfest vùng và startup các nước ASEAN, những ý tưởng sáng tạo hay nhất sẽ tham gia vào những sự kiện khởi nghiệp ở Hoa Kỳ (Thung lũng Silicon), Israel, Hàn Quốc, Nhật Bản...

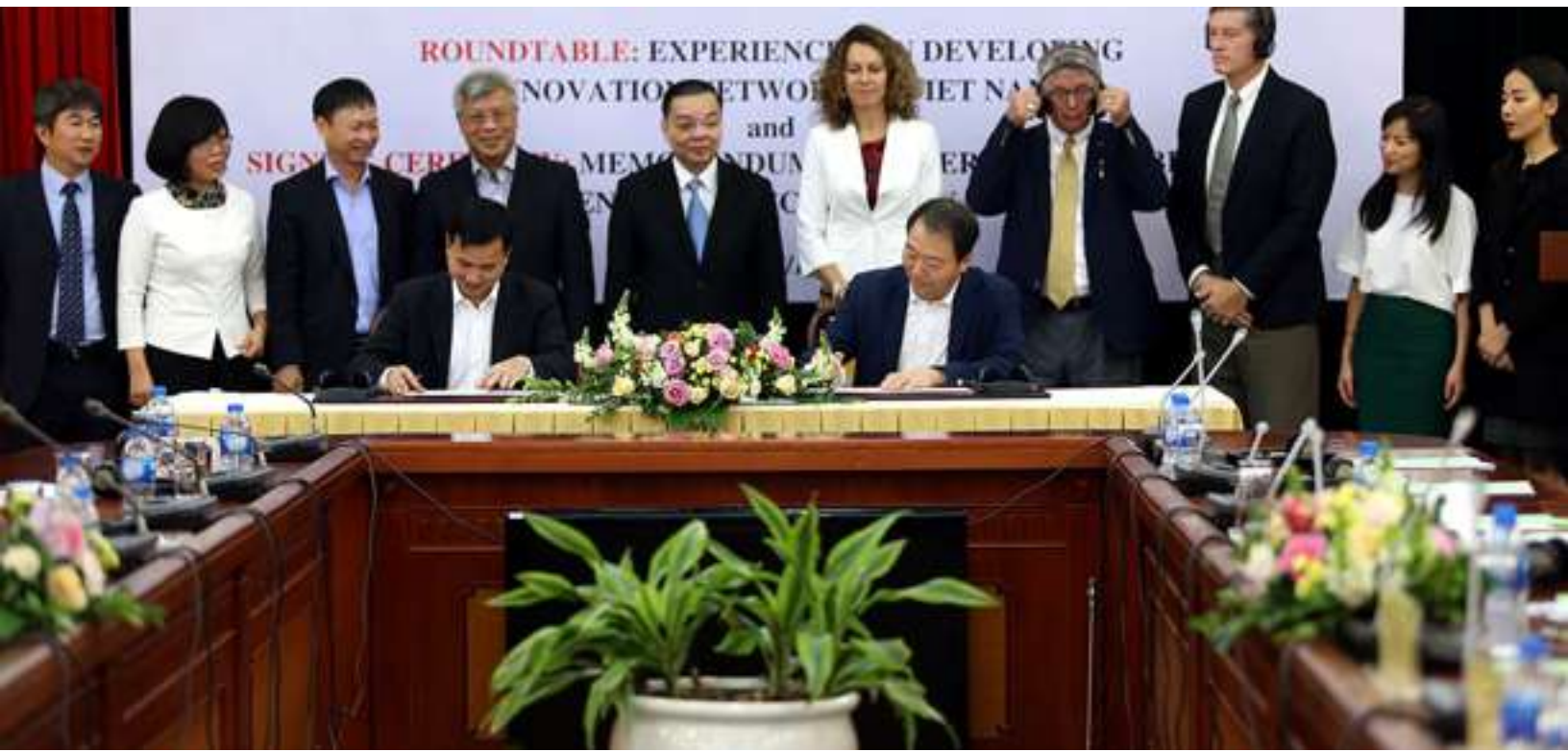
Trong khuôn khổ Techfest 2018 còn có sự tham gia của chuyên gia các Bộ, Ngành, viện nghiên cứu, trường đại học, các cơ quan cung cấp thông tin sở hữu trí tuệ, hỗ trợ thương mại hóa công nghệ thuộc Bộ KH&CN tại các Chuỗi Hội thảo chuyên đề về khởi nghiệp (được gọi là 08 “Làng khởi nghiệp”) trong các lĩnh vực giáo dục, tài chính, y tế, nông nghiệp, du lịch, công nghệ 4.0, khởi nghiệp tác động xã hội, cộng đồng hỗ trợ khởi nghiệp.

Hoạt động “Kết nối với hệ sinh thái khởi nghiệp quốc tế (Global Gateway Stage)” trong khuôn khổ Techfest 2018 sẽ tạo cầu nối giữa các thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam học hỏi kinh nghiệm, tiếp thu những kiến thức từ quốc tế.

Hành lang pháp lý cho khởi nghiệp sáng tạo cũng đã được các cơ quan chức năng quyết liệt xây dựng, ban hành: Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) năm 2017, Luật Chuyển giao công nghệ sửa đổi năm 2017, cùng các Nghị định, Thông tư dưới luật đã thể hiện quyết tâm của các cơ quan chức năng trong đẩy mạnh phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam.

Góp phần phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo không thể không kể đến sự chung tay, hỗ trợ của các tập đoàn lớn, các ngân hàng, nhà đầu tư trong nước và quốc tế. Cụ thể: các tập đoàn lớn như FPT, Viettel, doanh nghiệp ô tô Trường Hải, các ngân hàng như BIDV và VPBank cũng tham gia huy động nguồn lực tài chính lớn cho khởi nghiệp sáng tạo.

Techfest được tổ chức lần đầu tiên vào năm 2015 với tổng giá trị cam kết đầu tư sau sự kiện đạt hơn 1 triệu USD. Đến năm 2016, có hơn 3.000 người tham dự với số cam kết đầu tư hơn 3 triệu USD... Bước sang năm 2017, số người tham dự vượt ngưỡng 4.500 với tổng giá trị cam kết đầu tư sau sự kiện đạt hơn 4,5 triệu USD./.



THÀNH LẬP VÀ VẬN HÀNH TRUNG TÂM ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TOÀN CẦU TẠI VIỆT NAM

MOST - Trung tâm này sẽ kết nối các nhu cầu đổi mới sáng tạo của các tập đoàn, công ty trong nước với mạng lưới hơn 12 nghìn nhà khoa học, nhà phát minh toàn cầu, tạo điều kiện cho các nhà khoa học, các kỹ sư Việt Nam tham gia mạng lưới này, cũng như đào tạo đội ngũ cán bộ làm quản lý công nghệ và đổi mới sáng tạo tiếp cận với những phương thức thúc đẩy đổi mới sáng tạo mới của thế giới.

Nằm trong khuôn khổ Chuỗi hoạt động đổi mới sáng tạo năm 2018, sáng 28/11/2018, Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) và Tập đoàn Xinoa đã ký Biên bản ghi nhớ hợp tác với mong muốn thành lập, quản lý và vận hành Trung tâm Đổi mới sáng tạo trực thuộc Bộ KH&CN tại Hà Nội. Trung tâm được thành lập với mục đích thu hút các nhà sáng tạo Việt Nam và kết nối họ với mạng của Xinoa, điều này sẽ tạo cơ hội cho họ đổi mới sáng tạo cho các công ty lớn trên toàn cầu. Với sự chứng kiến của Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh, hai bên đã tổ chức lễ ký kết

và biên bản ghi nhớ được ký kết bởi Thứ trưởng Bộ KH&CN Bùi Thế Duy với Chủ tịch của Xinoa Hàn Quốc và Khu vực Đông Nam Á, Yong Sung Kim.

Bộ KH&CN xác định, khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo là động lực phát triển của nền kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh và hội nhập quốc tế của doanh nghiệp, góp phần phát triển kinh tế xã hội một cách nhanh và bền vững. Sự kiện ký kết ngày hôm nay là kết quả của một quá trình nỗ lực không ngừng của Bộ KH&CN nhằm xây dựng, thúc đẩy và phát triển ĐMST tại Việt Nam.

KẾT NỐI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TOÀN CẦU

Phát biểu tại Lễ ký kết, Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh cho biết: Với lịch sử hình thành và phát triển đầy ấn tượng của Xnova, Bộ KH&CN hoàn toàn tin tưởng rằng Trung tâm này sẽ kết nối các nhu cầu đổi mới sáng tạo của các tập đoàn, công ty trong nước với mạng lưới hơn 12 nghìn nhà khoa học, nhà sáng tạo toàn cầu, tạo điều kiện cho các nhà khoa học, các kỹ sư Việt Nam tham gia mạng lưới này, cũng như đào tạo đội ngũ cán bộ làm quản lý công nghệ và đổi mới sáng tạo tiếp cận với những phương thức thúc đẩy đổi mới sáng tạo mới của thế giới. Việc ký kết Thỏa thuận ghi nhớ (MoU) giữa Bộ KH&CN Việt Nam và Xnova sẽ tạo lập các điều kiện cho việc thành lập và vận hành Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Toàn cầu tại Việt Nam.

Bộ trưởng Chu Ngọc Anh nhấn mạnh, xu hướng toàn cầu hóa, tự do thương mại và sự phát triển mạnh mẽ của các công nghệ số và kết nối đang tác động mạnh mẽ tới mọi lĩnh vực của đời sống kinh tế - xã hội, vai trò của khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo ngày càng trở nên quan trọng trong việc thúc đẩy tăng năng suất lao động, chất lượng tăng trưởng và năng lực cạnh tranh quốc gia của Việt Nam. Trong sự phát triển đó không thể không nhắc đến vai trò của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp quốc gia mà ở đó các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ra những sản phẩm và dịch vụ tốt nhất và mới nhất. Bên cạnh đó trường đại học và các Viện nghiên cứu ngày càng đóng vai trò chủ chốt trong việc cung cấp các nguồn nhân lực chất lượng cao, đóng góp vào sự gia tăng tài sản trí tuệ và nâng cao năng lực đổi mới sáng tạo cho các doanh nghiệp. Việc kết nối doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp khởi nghiệp nói riêng với các trường đại học và viện nghiên cứu rất cần vai trò kiến tạo và xúc tác của các cơ quan hỗ trợ khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo công lập như Bộ KH&CN.

Nhận thức được vai trò đó, Bộ KH&CN với chức năng quản lý nhà nước về đổi mới sáng tạo, đã phối hợp với các bộ, ngành ban hành nhiều chính sách quan trọng tạo thuận lợi cho hoạt động đổi mới sáng tạo như các quy định mới về thúc đẩy chuyển giao công nghệ trong Luật chuyển giao công nghệ; quy định về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa; quy định về đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo; quy định về giao tài sản trí tuệ hình thành từ nhiệm vụ KH&CN sử dụng vốn của Nhà nước. Bên cạnh đó Bộ KH&CN đã triển khai các hoạt động phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia qua nhiều dự án, đề án như: Dự án IPP hợp tác với Phần Lan đã hỗ trợ tài chính cho 35 dự án về khởi nghiệp, hỗ trợ đào tạo hơn 150 giảng viên nguồn về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo từ 50 trường đại học; dự án BIPP hợp tác với Vương Quốc Bỉ hỗ trợ ươm tạo doanh nghiệp KH&CN, doanh nghiệp khởi nghiệp; dự án VCIC hợp tác với Ngân hàng thế giới hỗ trợ ươm tạo doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo ứng phó với biến đổi khí hậu; Đề án quốc gia 844 với các nội dung phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo như xây dựng chính sách, đào tạo giảng viên nguồn, đến việc hỗ trợ thành lập các câu lạc bộ khởi nghiệp, tổ chức ươm tạo, tổ chức thúc đẩy kinh doanh, phát triển các quỹ đầu tư. Mục tiêu của các dự án và đề án nói trên nhằm nâng cao chất lượng khởi nghiệp, nhân lực trình độ cao và kết nối các thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo trong nước cũng như giữa hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo Việt Nam với mạng lưới các hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo trên thế giới.

CHẤT XÚC TÁC MẠNH MẼ CHO PHÁT TRIỂN KINH TẾ

"Chúng tôi rất tự hào được làm việc với Bộ KH&CN để giúp các nhà sáng tạo Việt Nam thể hiện danh tiếng của họ - chính là danh tiếng của Việt Nam

- với giải pháp cho các vấn đề trên thế giới, đồng thời tạo ra các giá trị kinh tế". Ông Yong Sung Kim, Chủ tịch của Xinoa tại Hàn Quốc và Khu vực Đông Nam Á nhấn mạnh. "Đổi mới sáng tạo đang chuyển từ các trung tâm địa lý truyền thống và trở thành một xu thế toàn cầu. Giải pháp cho các vấn đề ở Việt Nam đang vượt ra khỏi biên giới của nó để mang lại lợi ích cho cuộc sống của mọi người. Việc kết nối nguồn cung toàn cầu và nhu cầu đổi mới là điều tối quan trọng trong nền kinh tế công nghệ mới và đổi mới tập trung vào công nghệ mới này".

Phát biểu nhân sự kiện Ký kết này, bà Lien Verbauwhede Koglin, Cố vấn Phòng hỗ trợ khởi nghiệp và doanh nghiệp nhỏ và vừa của WIPO đánh giá cao sự hợp tác của Bộ KH&CN và tập đoàn Xinoa và cho biết, đổi mới sáng tạo mở đang là xu thế toàn cầu. Sở hữu trí tuệ đang là vấn đề cấp bách tại Việt Nam, đây sẽ là điểm sáng trong phát triển kinh tế của quốc gia và tạo ra GDP ngày càng lớn. Sự thành công của Việt Nam trong Đổi mới sáng tạo, sở hữu trí tuệ còn được ghi nhận khi được lựa chọn là một trong các quốc gia được WIPO tham gia Dự án "Khởi tạo môi trường sở hữu trí tuệ" (EIE).

Với hơn 12.000 thành viên trong mạng lưới đổi mới sáng tạo, Xinoa đào tạo Dự án "Khởi tạo môi trường sở hữu trí tuệ" và kết nối các nhà sáng tạo trên toàn cầu, họ có thể sử dụng sự sáng tạo và trí thông minh của mình để giải quyết các vấn đề lớn trên thế giới. Mạng lưới hoạt động bằng cách tìm và sắp xếp các nguồn tài năng, vốn và nhu cầu với các đối tác và khách hàng của mình. Trung tâm Đổi mới sáng tạo sẽ cung cấp cho các nhà sáng tạo của Việt Nam kinh nghiệm thực tế trong thương mại hóa đổi mới sáng tạo tại thị trường thế giới.

Trung tâm Đổi mới sáng tạo sẽ thu hẹp khoảng cách từ ý tưởng đến tác động, vượt qua giới hạn. Nó thu hút những người đổi mới cùng chí hướng với

năng lượng, niềm đam mê và động lực để giải quyết các vấn đề trên toàn thế giới. Với mạng lưới đối tác của Xinoa, các nhà sáng tạo tại nước sở tại có thể nhanh chóng đưa ra những ý tưởng xuất sắc và học hỏi từ những thất bại.

Cụ thể hơn, các Trung tâm Đổi mới sáng tạo mang lại giá trị kinh tế bằng cách thúc đẩy các giải pháp, kết hợp các công nghệ đa dạng và khác nhau hoặc đưa sản phẩm tiềm năng đến một thị trường mới. Họ có thể trở thành trung tâm cho chuỗi cung ứng và nhu cầu của đổi mới sáng tạo toàn cầu. Tài nguyên này làm phong phú thêm cuộc sống của các doanh nhân và nhà khoa học, và làm vững mạnh các quốc gia hỗ trợ họ. Có thể hiểu đơn giản, việc kết hợp sự tiếp cận toàn cầu và quản lý đổi mới sáng tạo của Xinoa với các nhà sáng tạo và công nghệ hàng đầu của khu vực có thể coi là một chất xúc tác mạnh mẽ cho phát triển kinh tế./.

Bộ KH&CN và Xinoa thống nhất cùng nhau:

- Xây dựng thỏa thuận thành lập Trung tâm Đổi mới sáng tạo với đủ nguồn lực để đáp ứng nhu cầu của các dự án và hoạt động của Trung tâm;
- Cung cấp quyền tiếp cận với các tài năng trong nước và cơ hội dự án tại Việt Nam;
- Cung cấp Dịch vụ Quản lý Đổi mới sáng tạo để đồng quản lý Trung tâm, bao gồm việc tạo ra các dự án để thúc đẩy nhu cầu;
- Phát triển các dự án của Trung tâm bằng cách tìm nguồn cung ứng của các nhà sáng tạo và công nghệ toàn cầu và tại nước sở tại. Học viện Khoa học, Công nghệ và Đổi mới Sáng tạo Việt Nam (thuộc Bộ KH&CN) sẽ là cơ quan đầu mối thực hiện Bản ghi nhớ này với Xinoa để tiến tới những thỏa thuận tiếp theo.



TỔNG KẾT HÀNH TRÌNH “TÔI YÊU TỔ QUỐC TÔI” NĂM 2018 VỚI CHỦ ĐỀ: THANH NIÊN KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

MOST - Trong không khí sôi động, hào hứng và đầy tinh thần sáng tạo, chiều ngày 27/11/2018, tại trường Đại học Duy Tân, TP. Đà Nẵng đã diễn ra lễ tổng kết Hành trình “Tôi yêu tổ quốc tôi” năm 2018 với chủ đề: Thanh niên khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Hành trình với sự tham gia của hơn 100 thanh niên, sinh viên có dự án, ý tưởng khởi nghiệp nhằm khơi gợi tinh thần khởi nghiệp trong thanh niên, sinh viên đã và đang có nhu cầu khởi nghiệp, giúp các thành viên tham gia Hành trình có được kiến thức, sự hiểu biết và các mối quan hệ cần thiết để trở thành các nhà quản trị, điều hành thành công.

Ngoài ra, Hành trình còn tạo cơ hội cho thanh niên, học sinh, sinh viên phát huy tinh thần sáng tạo, áp dụng những kiến thức đã lĩnh hội để thành lập ra

những dự án khởi nghiệp có tính khả thi trong đời sống kinh doanh cũng như hỗ trợ tìm kiếm và tiếp cận các nguồn vốn, các nhà đầu tư. Qua đó, xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, góp phần vào việc phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Phát biểu tại buổi lễ, Phó Chủ tịch thường trực Trung ương Hội LHTN Việt Nam Nguyễn Thị Thu Vân bày tỏ lời cảm ơn sâu sắc tới Bộ KH&CN; các bộ ngành, Trung ương, địa phương; các doanh nghiệp,

doanh nhân,... đã hỗ trợ tích cực cho Đoàn. Điều này đã góp phần rất lớn vào sự thành công tốt đẹp và đầy ý nghĩa của Hành trình trong thời gian qua. Đồng thời mong muốn Hành trình sẽ tiếp tục được mở rộng, tổ chức quy mô hơn nữa trong những năm tới.

Tại buổi lễ, thay mặt cho các thành viên tham gia Hành trình, startup Nguyễn Văn Kỳ, trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp cho biết: Hành trình đã khơi dậy tinh thần khởi nghiệp trong thanh niên, sinh viên có được kiến thức, sự hiểu biết và các mối quan hệ cần thiết để trở thành các nhà quản trị, điều hành thành công cũng như gửi lời cảm ơn tới Ban tổ chức đã tạo ra một sân chơi lành mạnh, bổ ích cho thanh niên, sinh viên trong cả nước. Đặc biệt, tạo điều kiện cho các thành viên có sự trải nghiệm mang nhiều ý nghĩa, thấm đậm tinh thần đoàn kết, học hỏi kinh nghiệm quý giá cho khởi nghiệp.

Theo Ban tổ chức, Hành trình chia thành 02 Đoàn, xuất phát từ Tp Hà Nội và Tp Cần Thơ. Ngay sau lễ xuất quân tại Tp Hà Nội và Tp Cần Thơ, các thành viên của đoàn Hành trình đã tham dự một loạt sự kiện, tọa đàm tại các điểm dừng chân như: “Quản

trị nguồn nhân lực trong khởi nghiệp đổi mới sáng tạo”; “Thương mại điện tử trong khởi nghiệp đổi mới sáng tạo”; “Ứng dụng công nghệ thông tin để đổi mới sáng tạo trong doanh nghiệp”; “Khởi nghiệp trong lĩnh vực Nông nghiệp công nghệ cao”; “Xây dựng doanh nghiệp đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực du lịch, phát huy thế mạnh của địa phương”; “Xây dựng Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại địa phương và chính sách từ các quỹ đầu tư mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần”,... cùng với các lãnh đạo địa phương, chuyên gia, doanh nhân thành đạt, nhà đầu tư, tư vấn khởi nghiệp,...

Bên cạnh các sự kiện, tọa đàm, các thành viên của đoàn Hành trình còn được tham quan các mô hình doanh nghiệp khởi nghiệp thành công ở địa phương - nơi mỗi Đoàn đi qua.

Tại buổi lễ tổng kết đã diễn ra phần thi game “Khởi nghiệp thực tế” do các thành viên tham gia đoàn Hành trình thực hiện. Đồng thời Ban tổ chức tiến hành trao Giấy chứng nhận cho các thành viên tham gia Hành trình./.



B-FACO: CÂU CHUYỆN CỦA CHÀNG TRAI TRẺ LÀM ĐÔNG DƯỢC

Sinh ra tại vùng đất Quảng Bình đầy nắng và gió, ngay từ khi còn là một cậu bé, khát vọng vươn lên và lập nghiệp đã cháy bỏng trong con người Trần Minh Thoan. Năm 2006, anh bắt đầu vào TP. Hồ Chí Minh học tập và lập nghiệp với rất nhiều những khát khao, hoài bão của tuổi trẻ muốn thay đổi cuộc sống. Nền tảng gia đình giúp cho anh có được ý chí trong việc chọn hướng phát triển cho bản thân.

Với Trần Minh Thoan, quan điểm làm việc phải có ích và tạo ra giá trị cho cộng đồng, chứ không đơn thuần là kiếm tiền. Vì thế, anh từ bỏ chỗ làm có mức lương cao để dành trọn tâm huyết cho sự nghiệp chăm sóc sức khỏe cộng đồng.

Bản thân Thoan không xuất thân trong một gia đình có truyền thống y dược. Tuy nhiên, trong quá

trình và chạm với cuộc sống, anh phát hiện ra rằng hiện nay có rất nhiều căn bệnh nguy hiểm trong xã hội. Điều này làm cho cuộc sống của nhiều gia đình trở nên bế tắc. Là một người luôn quý trọng sức khỏe, lại đam mê kinh doanh nên anh khát khao mang lại những sản phẩm tốt cho sức khỏe, góp phần cho một xã hội tốt đẹp hơn.

Cũng không biết có phải do cơ duyên hay không nhưng sau khi gặp được các lương y, chuyên gia đầu ngành trong lĩnh vực Đông dược, anh lại có niềm đam mê với các loại cây cỏ thảo dược mà nhìn vẻ ngoài yếu ớt nhưng trong lại rất mạnh mẽ. Được sự hỗ trợ và chỉ bảo của các chuyên gia trong ngành, anh đã bắt đầu tìm hiểu các sản phẩm về Đông y. Các sản phẩm từ y học cổ truyền đã được nghiên

cứu trên cơ sở hỗ trợ điều trị từ gốc bệnh.

Hầu hết người dân tìm đến các sản phẩm Đông y qua lời đồn kể, giới thiệu, khi sử dụng dưới dạng thang thuốc và tự sắc ra uống... Bên cạnh đó là thực trạng Đông dược pha Tân dược đang trở nên tràn lan, người tiêu dùng dần mất niềm tin vào các sản phẩm của Đông dược. Chứng kiến rất nhiều trở ngại của người bệnh, người nhà bệnh nhân và thậm chí là trực tiếp chứng kiến những bất cập tại các cơ sở kinh doanh dược phẩm, Trần Minh Thoan nhận ra các sản phẩm dược phẩm đông y không thực sự đáng tin cậy như lời nhiều cơ sở quảng cáo.

Dẫu biết rằng tham gia vào lĩnh vực y dược là không hề dễ, nhưng với đam mê của tuổi trẻ và tâm huyết với giá trị của cây cỏ quê hương, Trần Minh Thoan đã chủ động tiếp cận, tìm hiểu và hợp tác với các lương y, các chuyên gia đầu ngành trong lĩnh vực Đông dược để thành lập Công ty Cổ Phần BEPHACO (B-FACO), với mục đích hàng đầu là đem đến các sản phẩm tốt nhất của ngành Đông y cho người bệnh, góp phần tạo nên một xã hội khỏe mạnh hơn và hạnh phúc hơn.

B-FACO được thành lập ban đầu với chỉ 10 thành viên trong đó Trần Minh Thoan là người sáng lập, chịu trách nhiệm điều hành, cùng các chuyên gia trong lĩnh vực y học cổ truyền tại Đại học Y Dược TP. Hồ Chí Minh và đội ngũ tư vấn giàu kinh nghiệm.

CƠ HỘI CHỮA BỆNH TỪ THẢO DƯỢC

Đội ngũ B-FACO mà Trần Minh Thoan xây dựng hiện nay chú trọng đến việc phát triển và cung ứng các sản phẩm đông dược an toàn, hiệu quả, dựa trên việc tư vấn tâm huyết và tận tình của các chuyên gia có kiến thức chuyên sâu đang làm việc trong doanh nghiệp. Thoan cho biết, hiện nay các sản phẩm của B-FACO được đội ngũ chuyên gia giỏi, kinh nghiệm 20-30 năm trong nghề điều chế theo tiêu chuẩn khắt khe, nhà máy sản xuất đạt chuẩn ISO22000/HACCP (Hệ thống quản lý an toàn thực phẩm có giá trị toàn cầu) để đáp ứng không chỉ nhu cầu cung ứng cho thị

trường trong nước mà còn hướng tới tầm nhìn xuất khẩu.

Chia sẻ về thị trường đông dược với tư cách của một người trong nghề, Thoan cho biết: “Nhiều bệnh tật hiện nay được điều trị và đẩy lùi bằng tân dược. Thực tế tân dược có tác dụng nhanh, nhưng dễ gây phụ thuộc. Đặc biệt, đối với các loại bệnh phải điều trị lâu như tiểu đường thì đông dược lại là giải pháp tốt hơn. Hiện công ty đang cung cấp sản phẩm Tiểu Đường Đan, sản phẩm đang được người bệnh ưa chuộng và tin dùng”.

Để có thể chia sẻ những kinh nghiệm chữa bệnh tiểu đường, Thoan đã lập website “tambiettieuduong.com” chủ yếu với mục đích chia sẻ thông tin hữu ích cho người tiêu dùng về bệnh và phương pháp điều trị mà không đặt nặng mục đích bán hàng, Thoan cho rằng, khi mọi người được trang bị đủ kiến thức và hiểu biết về sản phẩm thì sẽ biết cách tự chăm sóc cho mình và biết cách nhận biết sản phẩm hỗ trợ điều trị nào tốt và những sản phẩm nào kém chất lượng.

Với sự quan sát thị trường, Trần Minh Thoan thấy rằng hiện nay giá trị đạo đức trong kinh doanh đông y dược đang rơi vào tình trạng đáng báo động. Nhiều cơ sở sản xuất đã trộn thêm tân dược vào sản phẩm nhằm tăng hàm lượng dược liệu để người bệnh có cảm giác bệnh nhanh hết, nhưng lại không an toàn. Phổ biến nhất là bệnh tiểu đường và các bệnh lý về xương khớp. Ngoài ra, vấn đề nguyên liệu sử dụng trong điều chế đông dược cũng chưa được kiểm soát chặt chẽ. Tâm lý về một sản phẩm ngon – bổ – rẻ mà không kiểm tra kỹ càng về uy tín của nhà cung cấp, vô hình lại khiến cho quá trình điều trị của người bệnh bị ảnh hưởng tiêu cực.

Dù chỉ mới thành lập vài năm và trải qua nhiều biến cố, khó khăn nhưng số lượng bệnh nhân tin tưởng và sử dụng các sản phẩm của B-FACO đã lên đến hàng chục ngàn bệnh nhân trên cả nước, kể cả kiều bào ở nước ngoài, phần lớn đều đem lại kết quả



tốt. Với B-FACO, mặc dù doanh nhân trẻ Trần Minh Thoan đã trải qua nhiều khó khăn, đơn độc trong cuộc chiến nói không với dược phẩm kém an toàn và kém chất lượng, nhưng với niềm đam mê và khát khao đem lại giá trị cho cộng đồng nên anh chưa bao

giờ dừng lại. Anh luôn tin vào định hướng của mình là đưa sản phẩm đông dược sạch và an toàn phục vụ cho người dân.

Minh Phương



MÁY HỌC - CÔNG CỤ HIỆU QUẢ DÀNH CHO CÁC NHÀ MARKETING B2B

Rất nhiều doanh nghiệp điện tử B2B (giao dịch trực tiếp giữa các doanh nghiệp) đều cho rằng phân tích dữ liệu có thể giúp họ hiểu và tiếp cận khách hàng của họ tốt hơn rất nhiều. Càng trải nghiệm nhiều lợi ích, họ lại càng khám phá ra rất nhiều tiềm năng của lĩnh vực này.

Các doanh nghiệp điện tử B2C (doanh nghiệp giao dịch với khách hàng) đều coi tích hợp máy học vào các hoạt động đối mặt với khách hàng là một ưu tiên hàng đầu và đang nỗ lực tích hợp máy học vào các dịch vụ như bán hàng và tiếp thị. Tuy vậy, đối với các công ty điện tử theo mô hình B2B, chuyển hóa dữ liệu thành các chiến lược marketing khả thi lại có thể là một phương thức khó thực hiện hơn. Bán hàng cho các doanh nghiệp luôn là một hành trình dài và phức tạp, đồng thời hành trình này cũng có giá trị cao hơn nhiều so với lĩnh vực tiêu dùng. Với nguồn vốn

kinh doanh lớn, đầu tư tiếp thị sai lầm có thể dẫn đến những tổn thất tài chính khó khắc phục được.

Theo Laura Beaudin, đối với các công ty B2B, mức độ khả dụng của dữ liệu và tầm quan trọng của việc dồn trọng tâm vào khách hàng gần đây mới được quan tâm. Mặc dù vậy, các công ty marketing trong lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp hiện đang nỗ lực làm chủ công nghệ máy học (ML) và nhiều công cụ khác để thúc đẩy các chiến dịch sử dụng dữ liệu và nâng cao nhận thức. Trong cuộc khảo sát 1.419 giám đốc marketing được thực hiện gần đây bởi MIT

Technology Review Insights kết hợp với Google, lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp, bao gồm các nhà tích hợp hệ thống, tư vấn bên thứ ba và cố vấn công nghệ, được đánh giá nằm trong số ít các ngành công nghiệp hàng đầu áp dụng và ứng dụng ML và phân tích dữ liệu.

Trong cuộc khảo sát, số lượng các nhà marketing trong lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp cho rằng dự đoán ý định khách hàng sẽ mang lại kết quả tiếp thị tốt hơn, nhiều hơn so với các nhà marketing trong các lĩnh vực khác, ví dụ như bán lẻ, dịch vụ tài chính và du lịch (nhiều hơn 16%). Mặc dù các nhà marketing dịch vụ chuyên nghiệp có thể phải đối mặt với nhiều thách thức hơn, do dữ liệu B2B thường không dồi dào hoặc có thể dễ truy cập như dữ liệu B2C, nhưng họ không để những trở ngại ban đầu như vậy làm giảm bớt tham vọng của họ. Đối với việc áp dụng công nghệ để thu hút và dự đoán khách hàng theo những cách hoàn toàn khác biệt, những nhà marketing này đang xem xét lại các ưu tiên chiến lược, trang bị lại năng lực và tái xuất hiện như những đối thủ cạnh tranh hiểu biết.

TÌM RA ĐIỂM KHÁC BIỆT TRONG DỮ LIỆU

Phần lớn các nhà marketing B2B đều nhận ra tác động tiềm năng của marketing theo hướng dữ liệu sẽ cải thiện vị thế cạnh tranh của họ. Trong cuộc khảo sát, 58% các nhà marketing của lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp đồng ý rằng cách các công ty áp dụng dữ liệu sẽ giữ một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển khả năng của họ.

Được dẫn dắt bởi những thuật toán ML tiên tiến, các doanh nghiệp B2B có cơ hội sử dụng thông tin mà họ thu thập và phân tích để hiểu rõ hơn về những gì thúc đẩy hành vi của khách hàng. Khi công nghệ ML tiếp tục tinh chỉnh quy trình phân tích của nó, “học” nhiều hơn về khách hàng do nó tự làm quen với dữ liệu, thì công nghệ này sẽ giúp cho các nhà marketing sản xuất nội dung marketing ngày càng hiệu quả trong thời gian thực.

Các nhà marketing phải bắt đầu quy trình bằng cách tạo ra một khung dữ liệu để hỗ trợ cho sự đổi mới này. Điều đó có nghĩa là chuẩn hóa và thống nhất tất cả dữ liệu mà họ đã và đang lưu trữ, giúp việc truy cập và khai thác dễ dàng hơn. Jay Bowden, giám đốc ngành công nghệ B2B của Google cho biết, 10 năm trước nếu các nhà marketing biết rằng sẽ có lúc họ cần sử dụng tất cả dữ liệu mà họ vô tình thu thập, thì chắc chắn họ sẽ lưu trữ nó ở một nơi. Nhiệm vụ này càng trở nên khó khăn hơn đối với các công ty phát triển một thiếu cơ bản, phái sinh theo các doanh nghiệp khác, các hệ thống quản lý quan hệ đa khách hàng (CRM) và những bộ phận khép kín khác. Bowden cho rằng cần phải tìm một nơi chung để lưu trữ dữ liệu từ các bộ phận khép kín trước khi tìm cách sử dụng các dữ liệu. Sau đó, có thể áp dụng máy học nhìn vào nó và tìm ra những điểm tương đồng.

Ứng dụng công nghệ đám mây đã tạo ra một kho dữ liệu trên quy mô cần thiết. Công nghệ này cũng cung cấp một nền tảng cho các thuật toán ML để xử lý thông tin mà không ảnh hưởng đến bảo mật.

Tất nhiên, dữ liệu không tự động đổ về một vị trí trung tâm, mà cần phải thuyết phục những người canh giữ các luồng dữ liệu, thường là con người, để cho các luồng thông tin được lưu thông. Beaudin cho rằng ngay cả khi bộ phận marketing có quyền quản lý với dữ liệu của họ, họ vẫn cần phải có một quá trình đàm phán nội bộ để khiến các phòng ban khác chấp nhận giao dữ liệu. Các nhóm nhân viên hoạt động chéo cần phải trở thành “những người sử dụng dữ liệu tốt hơn” - áp dụng kiến thức có được từ dữ liệu để duy trì được những lượng khách hàng tiềm năng chất lượng cao hơn và tăng tỷ lệ chuyển đổi từ khách hàng tiềm năng sang khách mua hàng.

NHỮNG BÀI HỌC BAN ĐẦU CỦA MÁY HỌC

Dù tích hợp công nghệ ở vị trí nào, các nhà marketing dịch vụ chuyên nghiệp đều biết có bao nhiêu hoạt động marketing có thể được hưởng lợi từ

ML. Trong cuộc khảo sát, gần hai phần ba các nhà marketing (64%) từ ngành dịch vụ chuyên nghiệp tin rằng việc sử dụng ML sẽ cho phép các công ty của họ đạt được lợi thế cạnh tranh. Công nghệ có thể cải thiện hiệu suất của hoạt động marketing bằng cách tự động hóa quy trình. Bowden cho rằng nơi bắt đầu nên là "tự động hóa một số hoạt động marketing đầu tiên, chẳng hạn như đặt giá thầu" cũng như sử dụng ML để thử nghiệm những nỗ lực sáng tạo, viết quảng cáo và áp dụng công nghệ để tối ưu hóa chúng.

Bằng cách sử dụng ML làm rõ những lợi ích trong nội bộ, marketing còn có thể giúp đảm bảo đạt được chỉ số chuyển đổi cao góp phần thu được thêm những nguồn lực bổ sung từ quản lý. Bowden cho biết "Thông thường, các khách hàng tiềm năng mà nhóm marketing chuyển giao không phải là khách hàng tiềm năng có chất lượng cao nhất", có nghĩa là họ không phải là khách hàng tiềm năng có thể nhanh chóng chuyển đổi sang khách mua hàng. Nhưng khi chất lượng khách hàng tiềm năng được cải thiện, hoạt động bán hàng sẽ trở nên gắn kết hơn với các nỗ lực tiếp thị kỹ thuật số. Bowden lấy ví dụ một khách hàng phần mềm dịch vụ (SaaS) muốn có một cách tiếp cận hiệu quả hơn để dự đoán loại khách hàng tiềm năng nào sẽ dễ chuyển đổi từ khách dùng "bản thử miễn phí" sang khách hàng trả tiền. Bằng cách tăng chi tiêu tiếp thị của mình từ 1USD cho mỗi cú nhấp chuột lên 1,25 USD, công ty đã có thể khoanh vùng ra "một nhóm khách hàng hoàn toàn mới." Sự khác biệt là gì? Đó chính là khả năng "đầu tư vào việc dự đoán giá trị vòng đời của khách hàng bằng mô hình dự đoán".

DẪN DẮT BỞI KỶ VỌNG

Trong số những người trả lời khảo sát, số lượng các nhà marketing ở các dịch vụ chuyên nghiệp tin rằng cần dự đoán ý định của khách hàng để giành được khách hàng có giá trị, trung thành cũng cao hơn so với những người nhà marketing ở các lĩnh vực khác (nhiều hơn 17%). Khả năng dự đoán chính xác

ý định và giá trị vòng đời đều có vai trò quan trọng đối với tất cả các sáng kiến tiếp thị, chẳng hạn như ưu đãi về giá cả và quảng cáo về sản phẩm hay tính hữu dụng của dịch vụ.

Theo Sarah Travis, giám đốc công nghiệp về các thị trường kinh doanh và công nghiệp tại Google, cho tới nay mới chỉ có một vài công ty trong lĩnh vực B2B đang cố gắng dự đoán các đơn đặt hàng trong một năm của một khách hàng sẽ như thế nào dựa trên những giao dịch đầu tiên của người đó. Việc này cho phép họ tiếp cận và thu hút khách hàng tốt hơn từ đó thúc đẩy khách hàng tiềm năng đó trở thành khách hàng có giá trị cao.

Rõ ràng, việc không sẵn sàng áp dụng công nghệ Máy học trong lĩnh vực B2B đều không phải phản ánh mối nghi ngờ về khả năng Máy học có thể giúp các công ty này trở thành những nhà marketing sắc sảo và hiệu quả. Mà có thể là do các nhà marketing trong lĩnh vực này quan tâm đến độ thành thực và phức tạp của công nghệ và liệu họ có thể tiếp cận tới các kỹ năng cần thiết để tối đa hóa việc sử dụng nó hay không. Từng có kinh nghiệm hợp tác với một số công ty B2B, Travis cho rằng, quy trình chuyển đổi càng phức tạp, thì càng khó hiểu được ý định của khách hàng nếu chỉ thông qua tiếp xúc của con người. Rõ ràng, thế giới B2B có thể thu được nhiều lợi ích từ việc sử dụng công nghệ máy học hơn bất kỳ ngành công nghiệp nào khác.

Theo khảo sát cho thấy, các nhà marketing B2B dành sự quan tâm đặc biệt tới cho công nghệ chuyển đổi, không chỉ vì những gì máy học có khả năng thực hiện, mà còn vì những cách mà công nghệ này sẽ giúp họ cải thiện hiệu suất của riêng họ. Thật vậy, máy học mở ra một không gian nơi những nhà marketing này có thể thực hiện những hoạt động tiếp thị của họ và tiếp cận khách hàng theo những cách mà họ chưa bao giờ từng tưởng tượng đến trước đây.

Phuong Anh (Professional services firms see huge potential in machine learning)



CÁC GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP: XÂY DỰNG KẾ HOẠCH KINH DOANH

(Tiếp theo và hết)

Trình bày kế hoạch kinh doanh cho nhà đầu tư

Nhiều doanh nghiệp nhỏ không tìm kiếm vốn bên ngoài, trừ các khoản vay nhỏ. Nhưng khi có nhu cầu lớn về vốn bên ngoài, cả nhà đầu tư và người cho vay đều sử dụng kế hoạch kinh doanh để tìm hiểu hoạt động kinh doanh mới, loại sản phẩm hoặc dịch vụ mà họ cung cấp, tính chất của thị trường và trình độ của doanh nhân và đội ngũ quản lý. Trong thế giới ngày nay, một nhà đầu tư sành sỏi sẽ hiếm khi cân nhắc đầu tư vào một doanh nghiệp mới trước khi họ xem xét một kế hoạch kinh doanh được chuẩn bị đúng đắn.

Tầm quan trọng của kế hoạch kinh doanh khi làm

việc với nhà đầu tư được thể hiện rõ ràng bởi Mark Stevens, cố vấn cho các doanh nghiệp nhỏ:

"Nếu bạn có khuynh hướng xem kế hoạch kinh doanh như một phần khác của các thủ tục giấy tờ vô dụng, đã đến lúc phải thay đổi thái độ. Khi bạn bắt đầu, các nhà đầu tư sẽ muốn biết rất nhiều về bạn và khả năng của bạn điều hành một doanh nghiệp và sẽ muốn xem một kế hoạch từng bước về cách bạn dự định làm cho nó thành công."

Nếu bạn đang chuẩn bị kế hoạch kinh doanh để tìm kiếm nguồn vốn đáng kể từ bên ngoài, bạn phải hiểu quan điểm cơ bản của nhà đầu tư và nhìn thế giới như nhà đầu tư nhìn thấy nó - nghĩa là bạn phải

nghĩ như một nhà đầu tư. Tuy nhiên, hầu hết các doanh nhân nhận thấy một doanh nghiệp mới rất khác so với một nhà đầu tư. Doanh nhân đặc biệt tập trung vào tiềm năng tích cực của startup - những gì sẽ xảy ra nếu mọi thứ diễn ra đúng đắn. Trong khi đó, các nhà đầu tư tiềm năng đóng vai trò của những người hoài nghi, suy nghĩ nhiều hơn về những gì có thể sai. Một nhà đầu tư trong các công ty nhỏ, Daniel Lubin, thừa nhận, “Điều đầu tiên tôi tìm kiếm là một lời nói dối hoặc thông tin xấu - một lý do để loại bỏ nó.” Một doanh nghiệp thất bại trong việc đánh giá sự khác biệt quan trọng này gần như đảm bảo sẽ bị nhà đầu tư từ chối.

Ở mức cơ bản nhất, một nhà đầu tư tiềm năng có một mục tiêu duy nhất: tối đa hóa lợi nhuận trên vốn đầu tư thông qua các luồng tiền sẽ được nhận, đồng thời giảm thiểu rủi ro. Ngay cả các nhà đầu tư trong các startup, chẳng hạn như các nhà đầu tư mạo hiểm, những người được cho là người mạo hiểm, cũng muốn giảm thiểu rủi ro của họ. Giống như bất kỳ nhà đầu tư nào, họ tìm cách để chuyển rủi ro cho người khác, thường là cho các doanh nhân.

Với những quan điểm cơ bản khác nhau của nhà đầu tư và doanh nhân, câu hỏi quan trọng là “Làm cách nào để viết một kế hoạch kinh doanh sẽ thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư?” Không có câu trả lời dễ dàng, nhưng hai thực tế có liên quan: Các nhà đầu tư có thời gian chú ý ngắn, và một số tính năng nhất định thu hút nhà đầu tư, trong khi những tính năng khác đẩy họ tránh xa.

Sự chú ý ngắn của nhà đầu tư

Kenneth Blanchard và Spencer Johnson đã viết một cuốn sách phổ biến về trở thành nhà quản lý một phút - một người quản lý thực hành các nguyên tắc có thể được áp dụng nhanh chóng và tạo ra kết quả tuyệt vời. Các nhà đầu tư trong các startup và các công ty giai đoạn đầu là, theo nghĩa, các nhà đầu tư một phút. Bởi vì họ nhận được nhiều kế hoạch kinh doanh, họ không thể đọc tất cả chúng một cách chi

tiết. Tim Smith, cựu nhân viên của Capital Southwest Corporation, một công ty đầu tư mạo hiểm có trụ sở tại Dallas, nhận xét: “Chúng tôi nhận được khoảng 300 kế hoạch mỗi năm nhưng chỉ đầu tư vào ba hoặc bốn công ty trong bất kỳ năm nào. Tại cuộc thi kế hoạch kinh doanh của Đại học Rice hàng năm ở Houston, Texas, các đội cạnh tranh từ các trường đại học khác nhau chỉ có 15 phút để trình bày kế hoạch kinh doanh của họ. Trong cuộc thi năm 2007, người chiến thắng đã nhận được 175.000 USD. Không tệ cho 15 phút trình bày! Tất nhiên, có nhiều thứ liên quan ngoài bản thuyết trình, nhưng vấn đề là bạn sẽ cần phải trình bày ý tưởng của bạn một cách súc tích và hiệu quả.

Một ví dụ về sự chú ý ngắn của nhà đầu tư đã được chứng kiến bởi một trong những tác giả khi ông đưa kế hoạch kinh doanh của một doanh nhân cho một nhà đầu tư tiềm năng có quen biết. Kế hoạch được viết tốt, xác định rõ nhu cầu. Trong khi nhà đầu tư lịch sự và lắng nghe cẩn thận, anh ta đã quyết định không xem xét cơ hội đó trong vòng năm phút. Việc đọc nhanh tóm tắt đã không gây cho anh ta sự quan tâm, và cuộc thảo luận nhanh chóng chuyển sang những vấn đề khác. Chúng tôi có thể nói quá rõ ràng khi chúng tôi đề cập đến các nhà đầu tư trong các startup và các công ty giai đoạn đầu như các nhà đầu tư một phút, nhưng ngay cả năm phút cũng không là nhiều.

Các tính năng của kế hoạch kinh doanh thu hút hay xua đuổi nhà đầu tư

Để huy động vốn từ các nhà đầu tư bên ngoài, kế hoạch kinh doanh phải nói ngôn ngữ của người đầu tư. Doanh nhân phải biết điều gì là quan trọng và điều gì không quan trọng đối với nhà đầu tư và cách trình bày ý tưởng kinh doanh hay khái niệm theo cách có ý nghĩa đối với họ. Nếu không, nhà doanh nghiệp sẽ ngay lập tức mất uy tín - và một nguồn tài chính tiềm năng.

Một mặt, các nhà đầu tư có định hướng thị



trường nhiều hơn định hướng sản phẩm, nhận ra rằng hầu hết các phát minh được cấp bằng sáng chế không bao giờ kiếm được một xu cho các nhà phát minh. Bản chất của quá trình kinh doanh là xác định các sản phẩm hoặc dịch vụ mới đáp ứng một nhu cầu của người tiêu dùng có thể nhận dạng. Vì vậy, điều quan trọng là doanh nghiệp phải đánh giá những lo lắng của nhà đầu tư về phản ứng của khách hàng mục tiêu đối với một sản phẩm hoặc dịch vụ mới.

Giống như mọi độc giả của một kế hoạch kinh doanh, các nhà đầu tư yêu cầu kế hoạch phải đáng tin cậy. Nhiều lần, các tác giả đã có cơ hội để xem các doanh nhân trình bày kế hoạch kinh doanh cho các nhà đầu tư tiềm năng. Không chỉ một lần, một doanh nhân đã trình bày các dự báo tài chính vô cùng lạc quan - vượt ra ngoài tính đáng tin cậy. Cơ hội sẽ vẫn hấp dẫn với nhiều dự báo thận trọng hơn. Nhưng thay vì điều chỉnh các dự báo để làm cho chúng trở nên đáng tin cậy hơn đối với các nhà đầu tư, doanh nhân tiếp tục bảo vệ các con số đó một cách “bảo thủ”. Không có gì ngạc nhiên khi các nhà đầu tư từ chối tham gia vào những giao dịch này.

Các nhà đầu tư nhanh chóng vỡ mộng với các kế

hoạch mà các trang nối tiếp nhau bằng các dự báo tài chính chi tiết do máy tính tạo ra, ngụ ý - cố ý hoặc vô tình - rằng doanh nhân đó có thể dự đoán chính xác những gì sẽ xảy ra. Nhà đầu tư giàu kinh nghiệm biết điều này là không thể.

Cuối cùng, cần hiểu rằng kế hoạch kinh doanh không phải là một văn bản pháp lý để huy động vốn cần thiết. Khi đến lúc thu hút đầu tư, một bản cáo bạch hay bản công bố thông tin (offering memorandum), phải được sử dụng. Tài liệu này chứa tất cả thông tin cần thiết để đáp ứng các yêu cầu của chính quyền để cảnh báo các nhà đầu tư tiềm năng về những rủi ro có thể có của khoản đầu tư. Nhưng do chỉ riêng bản cáo bạch không phải là một tài liệu tiếp thị hiệu quả để bán một khái niệm, doanh nhân đầu tiên phải sử dụng kế hoạch kinh doanh để tạo ra sự quan tâm trong đến startup. Sau đó, anh ta hoặc cô ta cần có bản công bố thông tin kêu gọi góp vốn chính thức cho những nhà đầu tư thực sự quan tâm.

N.M.Q. (Small Business Management: Launching and Growing Entrepreneurial Ventures, Justin G. Longenecker, Carlos W. Moore, J. William Petty)