

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

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 40.2018



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Khoa học và công nghệ sát cánh cùng các ngành, địa phương giải quyết các vấn đề của thực tiễn
- 02 Thứ trưởng Khoa học Công nghệ: 'Khởi nghiệp Việt Nam ngày càng bám sát xu hướng quốc tế'
- 03 Công bố Top 15 dự án vào vòng thuyết trình Startup Việt 2018
- 04 Một triệu USD dành cho các dự án khởi nghiệp cộng đồng

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Ru9: Hành trình đưa memory foam tới Việt Nam
- 06 Fintech làm thay đổi lĩnh vực tài chính của thế giới

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 (P2)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



Bộ trưởng Bộ KH&CN Chu Ngọc Anh trả lời chất vấn trước Quốc hội.

KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ SÁT CÁNH CÙNG CÁC NGÀNH, ĐỊA PHƯƠNG GIẢI QUYẾT CÁC VẤN ĐỀ CỦA THỰC TIỄN

MOST - Qua 3 ngày chất vấn và trả lời chất vấn sôi nổi của kỳ họp thứ 6 Quốc hội khóa XIV (30/10-01/11) về các vấn đề nóng được Quốc hội và cử tri cả nước quan tâm, cùng với các thành viên Chính phủ, Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Chu Ngọc Anh đã khẳng định, trong giai đoạn gần đây, bám sát tinh thần chỉ đạo của Đảng và Nhà nước, chủ trương từ Nghị quyết TW Đảng khóa XII, ngành KH&CN đã sát cánh cùng các ngành, các địa phương để phục vụ phát triển kinh tế - xã hội và bảo đảm quốc phòng, an ninh của đất nước.

Bộ trưởng cho biết, nếu như trước đây KH&CN thường dùng khẩu hiệu “gắn với KT-XH”, thì hiện nay, KH&CN đã tập trung vào hoàn thiện cơ chế, chính sách theo yêu cầu thực tiễn phát triển kinh tế - xã hội để giải quyết các vấn đề phát sinh từ thực tiễn của các ngành, lĩnh vực. Sự chuyển hướng từ chính sách có thể thấy trong tinh thần các Nghị quyết và sự chỉ đạo của Chính phủ đưa doanh nghiệp trở thành

trung tâm của hệ thống đổi mới sáng tạo quốc gia. Theo đó, các cơ quan Nhà nước từ Trung ương đến địa phương, các viện nghiên cứu, trường đại học phải tập trung cao độ nâng cao năng lực của doanh nghiệp để có thể cạnh tranh thông qua vũ khí là KH&CN. Trên cơ sở của chính sách, KH&CN đã chuyển dịch mạnh theo hướng bám sát để phát triển các sản phẩm quốc gia, sản phẩm chủ lực, các chuỗi

sản xuất trong nông nghiệp, công nghiệp với sự tham gia của toàn bộ đội ngũ KH&CN.

Từ Nghị quyết TW, Luật KH&CN sửa đổi năm 2013 cùng với các Nghị định liên quan gần đây như Nghị định 40 của Chính phủ, Nghị định 87 của Chính phủ đã thực sự tạo được hành lang pháp lý để thu hút chuyên gia, phát triển các nhóm nghiên cứu mạnh và các Viện nghiên cứu, dần dần đáp ứng được yêu cầu của khu vực và quốc tế. Minh chứng cho điều này, Bộ trưởng đã đưa ra ví dụ về các nhóm nghiên cứu mạnh ở Đại học Quốc gia Hà Nội, Đại học quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh, các Trung tâm, Viện Nghiên cứu toán cao cấp. Hai Trung tâm khoa học hạng 2 về Toán học và Vật lý của Việt Nam được UNESCO công nhận đều đã tiếp cận được với trình độ quốc tế.

Bên cạnh những thuận lợi, Bộ trưởng cũng trần trở về việc thiếu bóng các “trưởng ngành”, thiếu nhà khoa học đầu ngành đảm nhiệm các nhiệm vụ trọng điểm Nhà nước. Để khắc phục tình trạng này, vừa qua Bộ KH&CN cũng tập trung cao độ những chính sách thiết thực nhất trong bối cảnh cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ 4. Theo đó, đã có gần 100 nhóm nghiên cứu từ các quốc gia trên thế giới cùng phối hợp với các nhóm nghiên cứu trong nước, sẵn sàng đem công nghệ từ các quốc gia tiên tiến để chung sức giải quyết các vấn đề của thực tiễn trong nước.

Theo Bộ trưởng, có rất nhiều giải pháp thiết thực đã được triển khai trong thời gian gần đây để tạo điều kiện huy động nguồn lực của toàn xã hội cho KH&CN mà tín hiệu phần khởi nhất là gần đây, đã xuất hiện các viện nghiên cứu tư nhân huy động được các nhà khoa học tài năng từ nước ngoài về làm việc, cùng chung sức phát triển khoa học nước nhà, phát triển lực lượng khoa học trong nước.

Bộ trưởng Chu Ngọc Anh cũng cho biết, thời gian vừa qua, lối tư duy theo phương thức hành chính đã dần được thay đổi. Việc nghiên cứu đã theo đặt bài từ doanh nghiệp, từ khu vực nông nghiệp, công

ng nghiệp để các kết quả được ứng dụng vào thực tiễn theo chuỗi giá trị. Điều này vừa giúp khu vực nghiên cứu có doanh thu từ sản phẩm để tự chủ và phát triển, vừa tăng cường mối liên kết giữa doanh nghiệp với nhà khoa học. Đối với khu vực đại học, cái nôi của sáng tạo và khởi nghiệp sáng tạo, Bộ KH&CN đã phối hợp với Bộ GD&ĐT và các trường trọng điểm để thúc đẩy phong trào khởi nghiệp sáng tạo trong sinh viên. Qua đó, đã xuất hiện ngày càng nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo, có đóng góp cụ thể vào việc phát triển kinh tế.

Trả lời câu hỏi của đại biểu Quốc hội về vị trí của KH&CN Việt Nam so với thế giới, Bộ trưởng đã nêu đánh giá của Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới thông qua xếp hạng Chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu của Việt Nam hiện đang ở vị trí dưới 50, điểm số xếp hạng cao hơn nếu so với trung bình của các chỉ số khác liên quan đến lĩnh vực kinh tế. Và để có được kết quả nêu trên thì không chỉ là nỗ lực của riêng ngành KH&CN mà còn là sự song hành của các chính sách đầu tư, chính sách kinh tế. Liên quan đến cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, Trung ương Đảng và Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ đã có sự quan tâm, chỉ đạo kịp thời để định hướng phù hợp với một quốc gia đang phát triển. Năm 2017, Chỉ thị 16 của Thủ tướng về tăng cường năng lực tiếp cận cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư đã chỉ rõ từ nhận thức đến hành động của các bộ, ngành, địa phương để tận dụng được cơ hội và giảm thiểu các tác động tiêu cực do Cách mạng công nghiệp lần thứ tư gây ra. Bộ trưởng đã lấy dẫn chứng việc ứng dụng công nghệ của Cách mạng công nghiệp lần thứ tư thành công thông qua việc sử dụng công nghệ BIM trong lĩnh vực xây dựng để thiết kế, thi công, vận hành các công trình cao tầng. Tương tự như vậy trong lĩnh vực ngân hàng tài chính, trong nông nghiệp và y tế cũng đã minh chứng được hiệu quả bước đầu.

Tuy nhiên so với kỳ vọng thì cần thêm rất nhiều

sự chung tay của tất cả các ngành, các địa phương để cùng với cộng đồng khoa học tiếp tục triển khai những nhiệm vụ, giải pháp và kế hoạch của ngành KH&CN trong những chặng đường sắp tới.

“Chúng tôi xin tiếp tục được lắng nghe, tiếp thu, tiếp cận những phản hồi thông tin để làm sao cho tính phục vụ của khoa học ngày càng sát hơn với thực tiễn, và chắc chắn cùng với kết quả của các ngành và địa phương, KH&CN sẽ tác động mạnh mẽ hơn”.

Cũng tại buổi chất vấn, Bộ trưởng Chu Ngọc Anh đã làm rõ một số vấn đề lớn được đại biểu Quốc hội và cử tri cả nước quan tâm.

Ứng dụng KH&CN liên ngành trong thích ứng với biến đổi khí hậu

Về những giải pháp KH&CN, chương trình hành động cụ thể để giải quyết các vấn đề xâm nhập mặn, biến đổi khí hậu và phòng chống thiên tai, Bộ trưởng khái quát: Chủ trương của Đảng, Nhà nước hết sức rõ ràng, nhất quán - đây thực sự là những lĩnh vực công ích. Bên cạnh đó, theo Bộ trưởng, đối với lĩnh vực này, dù là sử dụng giải pháp nào đều đòi hỏi sự liên ngành rất cao. Trong thời gian qua, Bộ KH&CN tập trung hết sức nhất quán, không chỉ xoay sang phục vụ phát triển kinh tế mà đã tập trung cho các chương trình về phòng, chống thiên tai và Chương trình ứng phó với biến đổi khí hậu do Bộ Tài nguyên và Môi trường (TN&MT) trực tiếp chủ trì và Bộ KH&CN quản lý nhà nước.

Kết quả bước đầu dù còn khiêm tốn nhưng các nhà khoa học đã đóng góp cho kịch bản và nâng cao độ tin cậy của kịch bản biến đổi khí hậu và nước biển dâng đối với đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL); đánh giá được thực trạng, xu thế, biến động và cơ chế, nguyên nhân xói lở và bồi đắp. Các nhà khoa học cũng đã đưa ra giải pháp chung cũng như công nghệ về mặt nguyên tắc để bảo vệ bờ biển; mô hình thử nghiệm để chống xói lở cho một số tỉnh và một số vùng đồng bằng; các giống lúa chịu mặn, chịu hạn

và giống vật nuôi để thích ứng; mô hình canh tác và nhiều hoạt động khác, kể cả bản đồ Atlas biến đổi khí hậu để ứng dụng thực tiễn.

Tương tự như vậy, về tình hình khô hạn tại tỉnh Ninh Thuận, Thủ tướng đã chỉ đạo theo tinh thần Quyết định 264 và có 03 dự án giao cho ba ngành là TN&MT, KH&CN và NN&PTNT. Bộ trưởng nói: “Chúng tôi cũng đã triển khai bước đầu và có những kết quả chuyển giao để Bộ NN&PTNT đưa vào vùng này”.

Về sinh kế, cũng có những chỉ dẫn địa lý như chỉ dẫn địa lý cho thịt cừu của Ninh Thuận năm 2017. Tương tự như vậy, các giống lúa chống ngập mặn như ÔM1, ÔM2, 5/000 nước mặn bây giờ đã phổ biến ở ĐBSCL và phục vụ cho xuất khẩu.

“Báo cáo sơ bộ như vậy để thấy đây là một vấn đề thực sự có tính liên ngành lớn, đòi hỏi rất nhiều sự quan tâm. Ví dụ tích lũy hơn một chục năm vừa rồi, chúng ta có thể tự hào rằng, Trung tâm dự báo khí tượng của chúng ta được quốc tế thừa nhận là một mắt xích và trung tâm của khu vực” - Bộ trưởng cho biết và hy vọng, dù chưa hoàn toàn đáp ứng được kỳ vọng nhưng chắc chắn với sự quan tâm của đại biểu và cử tri, với trách nhiệm của chúng tôi, trong thời gian sắp tới, Trung tâm sẽ đạt được như kỳ vọng.

Áp dụng công nghệ để xử lý tro thải các nhà máy nhiệt điện than

Liên quan đến vấn đề trách nhiệm khi một số nhà máy nhiệt điện than sử dụng công nghệ lạc hậu, gây ô nhiễm môi trường, Bộ trưởng Chu Ngọc Anh cho biết, Bộ KH&CN đã tham mưu Thủ tướng Chính phủ để ban hành Quyết định số 78/2013/QĐ-TTg về danh mục và lộ trình phương tiện, thiết bị sử dụng năng lượng phải loại bỏ và các tổ máy phát điện hiệu suất thấp không được xây dựng mới. Nội dung gồm 2 vế: Tiết kiệm năng lượng và xử lý vấn nạn công nghệ lạc hậu.

Cũng trong năm qua, Luật Chuyển giao công

nghe sửa đổi đã được Quốc hội thông qua với tinh thần, tất cả các dự án đầu tư xây dựng mới sẽ được điều chỉnh chặt chẽ bởi Luật Đầu tư, Luật Xây dựng, Luật Bảo vệ môi trường, để có phân cấp, điều chỉnh và sửa đổi cụ thể, đảm bảo không có nguy cơ công nghệ lạc hậu trong giai đoạn tiếp theo.

Ngoài ra theo yêu cầu của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, Bộ KH&CN đảm nhận thêm 2 vai trò: Một là làm sao chủ động được nguồn lực trong nước, đặc biệt các dự án mà người Việt Nam làm tổng thầu EPC; Thứ hai là ở một số dự án đã cho phép sự tham gia của cộng đồng khoa học và doanh nghiệp trong và ngoài nước. Hai là: Chính phủ cũng giao Bộ KH&CN phối hợp với các bộ nghiên cứu hướng sử dụng tro, xỉ của các nhà máy nhiệt điện sản xuất ra vật liệu xây dựng phù hợp với tiêu chuẩn Việt Nam. Trên thực tế, nhiều kết quả ban đầu đạt được khá tốt như dự án DAP Đình Vũ đã nghiên cứu sử dụng tối đa tro, xỉ, thạch cao, thay thế đất sét và làm phụ gia để sản xuất xi măng, từ đó sản xuất vật liệu xây dựng thay thế nhập khẩu (công suất khoảng 700 nghìn tấn/năm).

Ứng phó kịp thời khi xảy ra sự cố về an toàn phóng xạ

Theo Bộ trưởng KH&CN, Bộ đã phối hợp với cơ quan chức năng đánh giá lại công nghệ của phế liệu nhập khẩu đầu vào làm nguyên liệu sản xuất.

Về kiểm soát phế liệu nghi nhiễm chất phóng xạ, hiện cảng Cái Mép và Thị Vải đã được trang bị mỗi cảng 08 cổng có thiết bị đo phóng xạ, vì thế, phế liệu sắt, thép qua đây được kiểm soát. Ngoài ra, Bộ KH&CN cũng tiến hành rà soát, quản lý chặt chẽ hoạt động kiểm tra chất lượng trên toàn lãnh thổ, phối hợp với Bộ TN&MT có danh sách các nhà nhập khẩu, danh sách doanh nghiệp sản xuất. Đồng thời, Bộ đã chỉ đạo Sở KH&CN tại địa bàn phối hợp với Sở

TN&MT và cơ quan chức năng rà soát, phát hiện trên địa bàn để đánh giá và kịp thời có biện pháp xử lý.

Với việc ứng phó nguy cơ phóng xạ hạt nhân, trên cơ sở tham mưu của Bộ KH&CN, Thủ tướng đã phê duyệt mạng lưới quan trắc phóng xạ và mạng lưới quản lý sự cố. Mạng lưới này đã triển khai được 05 điểm tại Lạng Sơn, Lào Cai, Quảng Ninh, Hải Phòng và Hà Nội và kết nối online về Bộ. Năm sau, mạng lưới này sẽ được mở rộng ra một số tỉnh. Hiện Thủ tướng đã phê duyệt kế hoạch ứng phó quốc gia và 45 tỉnh, thành phê duyệt kế hoạch ứng phó của địa phương. Bộ KH&CN cũng đề nghị Chính phủ ưu tiên bố trí vốn để Bộ có nguồn mở rộng mạng lưới trên ra toàn quốc vào năm 2021.

Ngoài ra, Bộ trưởng cũng thông tin, năm 2017, cơ quan quản lý nhà nước của Việt Nam và Trung Quốc đã ký thỏa thuận trao đổi về an toàn bức xạ hạt nhân để kịp thời phối hợp trong lĩnh vực này.

Chiến lược SHTT quốc gia: Giải pháp tiếp cận mới về SHTT

Về thời gian cấp văn bằng bảo hộ quyền sở hữu công nghiệp, Bộ trưởng cho biết: Bộ đang quyết tâm xử lý vấn đề này. Cụ thể, ngay trong quý II năm 2019, Bộ sẽ trình Thủ tướng Chính phủ Chiến lược quốc gia về Sở hữu trí tuệ (SHTT) với một giải pháp tiếp cận mới về SHTT, có biện pháp thực sự để SHTT phục vụ tốt hơn cho sự phát triển KT-XH.

Thống kê cho thấy 9 tháng đầu năm 2018, Bộ KH&CN đã cấp gần 20.000 văn bằng bảo hộ, trong đó sáng chế tăng 60%, độc quyền giải pháp hữu ích tăng 144%... với tinh thần chung là ưu tiên xử lý các vấn đề liên quan đến chỉ dẫn địa lý, tạo thuận lợi thương mại hóa cho các sản phẩm hàng hóa, đặc biệt sản phẩm hàng hóa xuất sang các thị trường như EU và Nhật Bản./.



Thư trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Trần Văn Tùng là Chủ tịch Hội đồng chuyên môn chương trình Bình chọn Startup Việt 2018.

THƯ TRƯỞNG KHOA HỌC CÔNG NGHỆ: 'KHỞI NGHIỆP VIỆT NAM NGÀY CÀNG BẮM SÁT XU HƯỚNG QUỐC TẾ'

VnExpress - Thư trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ đánh giá cao "Bình chọn Startup Việt 2018" vì chọn lựa startup ứng dụng công nghệ cao vào mô hình kinh doanh.

Chương trình Bình chọn Startup Việt do báo điện tử *VnExpress* tổ chức năm 2018 bước sang năm thứ ba. Với tiêu chí ưu tiên lựa chọn các startup công nghệ, phát triển công nghệ nền tảng hoặc ứng dụng công nghệ cao vào mô hình kinh doanh, chương trình được nhiều chuyên gia, quan chức, lãnh đạo đánh giá cao.

Chia sẻ với *VnExpress*, Thư trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ, ông Trần Văn Tùng - Chủ tịch Hội đồng chuyên môn của chương trình "Bình chọn

Startup Việt 2018" đưa ra nhiều ý kiến đánh giá, góc nhìn về các hoạt động khởi nghiệp của Việt Nam thời gian qua, xu hướng khởi nghiệp quốc tế cũng như khởi nghiệp công nghệ trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0.

- Ông nhận xét như thế nào về những hồ sơ dự thi của các công ty khởi nghiệp tham gia chương trình "Bình chọn Startup Việt" năm nay?

Năm nay, chương trình nhận được gần 400 hồ sơ đăng ký. Top 25 cũng kết thúc giai đoạn bình chọn.

Từ đó, chương trình lại lựa chọn tiếp Top 15, rồi Top 5 thuyết trình trước Ban Giám khảo trong đêm Gala vinh danh để tìm ra quán quân cuối cùng. Có thể thấy, chương trình có các bước lựa chọn rất kỹ càng với nhiều tiêu chí chặt chẽ.

Các mô hình kinh doanh, ý tưởng từ những dự án được lựa chọn năm nay rất phong phú, trải dài trên nhiều lĩnh vực từ nông nghiệp công nghệ cao, công nghệ y tế, giáo dục đến thương mại điện tử, tài chính...Tôi đánh giá cao tất cả các ý tưởng cùng sản phẩm thực tế của các startup. Một điểm nữa là ấn tượng với đội ngũ điều hành, sáng lập và kỹ thuật của các công ty khởi nghiệp đều còn rất trẻ. Với mặt bằng hồ sơ dự thi đạt chất lượng cao, phong phú, chúng tôi kỳ vọng sẽ tìm ra được những công ty khởi nghiệp tốt nhất.

- Theo ông, phong trào khởi nghiệp Việt Nam những năm qua phát triển như thế nào và gặt hái được những thành công gì?

Giai đoạn 2016-2017 ghi nhận nhiều nỗ lực, hoạt động của Chính phủ, Thủ tướng cũng như các bộ, ban, ngành trong việc thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam. Năm 2016, Thủ tướng Chính phủ ký phê duyệt đề án 844 nhằm phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam. Bộ Khoa học và Công nghệ cũng tập trung triển khai xây dựng các hoạt động và thực hiện nội dung của Đề án 844 (Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025).

Năm 2017, Bộ Khoa học và Công nghệ cũng cho ra mắt Cổng thông tin kết nối khởi nghiệp Việt Nam nhằm kết nối những nhà khởi nghiệp, nhà đầu tư, các cơ quan quản lý và rất nhiều đối tượng khác nhau trong hệ sinh thái khởi nghiệp trong một không gian trực tuyến tập trung, chuyên nghiệp.

Đây là những điều kiện về mặt chính sách hết sức thuận lợi cho việc phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam. Bên cạnh những quy định của đề án, Chính phủ cũng đã trình

thông qua quốc hội ban hành Luật doanh nghiệp nhỏ và vừa. Trong đó, có hẳn một chương dành cho hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Gần đây nhất, Chính phủ cũng trình đề quốc hội thông qua Luật chuyển giao công nghệ. Đây là luật rất quan trọng trong việc chuyển giao các kết quả nghiên cứu, công nghệ trong nước, từ Việt Nam ra nước ngoài và ngược lại.

Với việc triển khai nhiều giải pháp hỗ trợ đồng bộ từ chính sách đến các hoạt động khởi nghiệp, năm 2017, vốn đầu tư trong và ngoài nước vào khởi nghiệp Việt Nam đạt gần 300 triệu USD. Ngày 29/11, sự kiện Techfest - Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia lần thứ 4 sẽ được tổ chức. Sự kiện được kỳ vọng sẽ tiếp tục tạo ra lực đẩy, thu hút vốn đầu tư cho khởi nghiệp trong nước.

- Có ý kiến cho rằng một trong những điểm bất lợi của khởi nghiệp Việt Nam là chưa có luật đầu tư mạo hiểm. Năm nay, điều này đã được cải thiện hay chưa?

Rót vốn cho các công ty khởi nghiệp là một hoạt động đầu tư mạo hiểm. Trung bình, với 100 dự án, công ty khởi nghiệp được hình thành thì số lượng thành công chỉ khoảng 10, đôi khi còn thấp hơn. Nếu Nhà nước đem tiền đầu tư cho các dự án khởi nghiệp, độ rủi ro sẽ rất cao. Nếu các dự án không thành công, việc quản lý vốn của Nhà nước sẽ bị đánh giá là "có vấn đề". Cá nhân nào được giao nhiệm vụ quản lý số tiền đầu tư này, tham chiếu với tỷ lệ thành công- thất bại như tôi đã nói phía trên thì chắc chắn sẽ phải chịu trách nhiệm. Vấn đề ở Luật đầu tư mạo hiểm hiện nay còn vướng trong các quy định pháp lý là bởi câu chuyện như trên.

Tuy vậy, Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa trước đó đã có quy định thành lập các quỹ đầu tư cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Với quy định này, Chính phủ ban hành Nghị định 38 về việc hình thành các quỹ đầu tư ở Việt Nam. Điều này giúp các quỹ có những cơ sở pháp lý hoạt động ban đầu. Tuy vậy,

TECHFEST VIETNAM 2017

FINAL PITCHING ROUND:
INNOVATIVE TECHNOPRENEURS CONTEST



Thứ trưởng Trần Văn Tùng phát biểu trong sự kiện Techfest năm 2017. Năm nay, chương trình sẽ được tổ chức vào ngày 29/11.

càng về sau này, các quy định sẽ càng cần phải được tiếp tục nghiên cứu, bổ sung, chi tiết hơn. Chắc chắn chúng ta sẽ phải trải qua thời gian vừa vận hành vừa điều chỉnh cho phù hợp với sự quản lý của đất nước, xu hướng quốc tế, tạo điều kiện cho hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển.

Các chính sách vẫn đang tiếp tục được hoàn thiện để thu hút dòng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Việc rót vốn của các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam cần phải được thuận lợi, dễ dàng. Bên cạnh đó, các nhà đầu tư thoái vốn cũng cần đúng quy định của pháp luật. Bởi chúng ta cũng cần phải tính đến các trường hợp rủi ro. Nếu lơ là việc quản lý, chúng ta sẽ không thể kiểm soát được dòng tiền.

- Ông nhìn nhận thế nào về vai trò của Nhà nước trong việc rót vốn cho khởi nghiệp?

Theo xu hướng phát triển toàn cầu, khi hệ sinh thái khởi nghiệp đã vững mạnh, Nhà nước sẽ không

tham gia, không bỏ vốn đầu tư nữa. Nhưng ở giai đoạn ban đầu, để hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp, Nhà nước phải tham gia thì mới thu hút được nguồn lực xã hội, quỹ đầu tư vào.

Ví dụ, chương trình Slush của Phần Lan - một trong những sự kiện khởi nghiệp lớn nhất hành tinh trong những năm gần đây chỉ còn 10%-15% tiền đầu tư từ nhà nước. Nhà nước chỉ là đơn vị đưa ra vốn môi, còn nguồn lực lớn nhất sẽ huy động từ nguồn kinh phí trong nước và ngoài nước. Điều này nên được làm rõ trong quá trình thực hiện hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

Theo đó, nhà nước sẽ không hỗ trợ trực tiếp cho các hoạt động khởi nghiệp mà hỗ trợ về mặt cơ chế chính sách, vốn môi thông qua các trung tâm ươm tạo và tư vấn khởi nghiệp. Đến hết năm 2017, cả nước đã có hơn 40 trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp hoạt động thường xuyên, liên tục.

Bên cạnh đó, kích thích khu vực tư nhân tham gia

với nhà nước hỗ trợ cho khởi nghiệp cũng là một trong những mục tiêu quan trọng trong chiến lược phát triển cộng đồng khởi nghiệp Việt Nam. Đặc biệt từ phía doanh nghiệp nhỏ và vừa, cùng chung tay để trở thành những người đầu tiên mua sản phẩm, sử dụng dịch vụ của khối doanh nghiệp khởi nghiệp, giới thiệu startup vào các chương trình xúc tiến thương mại.

- Việt Nam được đánh giá có nhiều lợi thế về khởi nghiệp khoa học - công nghệ. Tuy vậy, tốc độ thương mại hóa các nghiên cứu khoa học để thành sản phẩm kinh doanh còn chậm. Ông suy nghĩ về vấn đề này như thế nào?

Hiện tượng các kết quả nghiên cứu khoa học chậm được chuyển giao, thương mại hóa thành sản phẩm là một điểm chung của nhiều quốc gia, không chỉ Việt Nam. Nói chung, các nhà khoa học phần lớn chỉ biết tập trung cho vấn đề nghiên cứu, còn bước chuyển giao các kết quả đó cho doanh nghiệp, thương mại hóa, ứng dụng cho các lĩnh vực ngành nghề khác của đất nước để có thể nhân rộng, phát triển bao giờ cũng sẽ có một khoảng cách nhất định.

Để giải quyết vấn đề này, giữa các nhà khoa học và những doanh nghiệp cần có sự kết nối, các tổ chức trung gian đứng ra với nhiệm vụ tìm hiểu, kết nối các kết quả nghiên cứu khoa học với các doanh nghiệp có nhu cầu để chuyển hóa thành các sản phẩm chất lượng. Kinh nghiệm trên thế giới là từ ngay trong trường đại học, các tổ chức dịch vụ về sở hữu công nghiệp, giúp đăng ký các kết quả khoa học từ cán bộ, giảng viên, làm sao để kết nối với doanh nghiệp đã được hình thành, phát triển và hoạt động mạnh mẽ.

Hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của cả nước nói chung và các trung tâm khởi nghiệp nói riêng như Hà Nội, Đà Nẵng, TP HCM hiện nay vẫn chưa có đủ sự kết nối cộng sinh giữa các thành phần để cùng phát triển. Trong đó, cần nhấn mạnh vào ba trụ cột chính. Thứ nhất là yếu tố năng lực và nhận thức, đặc biệt từ

phía các địa phương, trường đại học, viện nghiên cứu sản phẩm, thực hành khoa học - công nghệ. Thứ hai là nền tảng truyền thông để tạo ra văn hóa khởi nghiệp hỗ trợ hệ sinh thái startup.

Thời gian qua, chúng ta cũng có những tổ chức tư vấn về sở hữu công nghiệp hay những tổ chức dịch vụ về tiêu chuẩn đo lường chất lượng... Trong định hướng phát triển thị trường khoa học công nghệ, Bộ Khoa học và Công nghệ có một chương trình để phát triển riêng cho thị trường này.

- Ông đánh giá như thế nào về vai trò của khởi nghiệp công nghệ trong xu hướng phát triển của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0?

Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 vừa là cơ hội, vừa là thách thức với Việt Nam. Những công nghệ tiên phong như Trí tuệ nhân tạo, Dữ liệu lớn, Internet vạn vật, Blockchain... đã đang và sẽ có sức tác động rất lớn lên mỗi quốc gia. Robot và tự động hóa phát triển cũng đe dọa đến việc làm của người lao động.

Trong bối cảnh này, các công ty khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp công nghệ đang là những hạt nhân tiên phong phát triển, thử nghiệm và ứng dụng công nghệ theo xu hướng quốc tế, kiến tạo nên môi trường kinh doanh và việc làm mới. Việc phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp dựa trên công nghệ là quan trọng bởi khả năng phát triển bền vững và mở rộng mô hình.

Bước vào cuộc chơi 4.0, chúng ta chưa thực sự sẵn sàng hay được chuẩn bị đầy đủ. Hạ tầng cơ sở hay sự phát triển của các ngành công nghiệp khác vẫn còn ở những mức thấp. Tuy vậy, sự thay đổi và phát triển đang diễn ra mạnh mẽ và không thể đảo ngược. Chúng ta phải chấp nhận cuộc chơi và vừa làm vừa điều chỉnh. Trong thời điểm này, các doanh nghiệp, đơn vị, tổ chức cần nhận rõ về bản thân cũng như biết cách tiếp cận. Chúng ta phải đào tạo và đào tạo lại cho lực lượng lao động, sẵn sàng cho cuộc chuyển đổi về việc làm, vị trí, sắp xếp lại đội ngũ cơ cấu tổ chức, tinh giản biên chế, thủ tục hành chính./.

Startup Viet 2018

QUAN CHỈ ĐẠO



ĐƠN VỊ TỔ CHỨC

VNEXPRESS

TÀI TRỢ VÀNG



ĐỐI TÁC ĐỒNG HÀNH



INNOVATUBE



Để biết thêm thông tin chi tiết & nộp hồ sơ, vui lòng truy cập: <https://startup.vnexpress.net/startup-viet-2018>

CÔNG BỐ TOP 15 DỰ ÁN VÀO VÒNG THUYẾT TRÌNH STARTUP VIỆT 2018

VnExpress - Các startup vào vòng trong được đánh giá có ý tưởng vượt trội, mức độ ứng dụng công nghệ cao, tiềm năng tăng quy mô và toàn cầu hóa lớn.

Trải qua một tháng tổ chức các buổi đào tạo, huấn luyện, tư vấn... ban tổ chức Startup Việt 2018 cùng các đội huấn luyện viên là vườn ươm doanh nghiệp đã chọn ra Top 15 dự án đi tiếp vào vòng trong. Đây là các doanh nghiệp được chấm điểm cao trên các tiêu chí chặt chẽ do hội đồng giám khảo và ban huấn luyện viên xây dựng.

Theo đó các dự án phải có sản phẩm và dịch vụ hiện hữu, đã cung cấp ra thị trường và phát triển dựa trên nền tảng công nghệ. Ngoài ra các yếu tố năng lực đội ngũ sáng lập, cơ cấu tổ chức, sản phẩm, dịch vụ và thị trường mục tiêu, mô hình và các chỉ số kinh doanh, lượng khách hàng, nguồn vốn và tiềm năng

toàn cầu hóa... cũng được các đội xem xét kỹ nhằm chọn lọc các startup xuất sắc nhất vào vòng trong.

Đại diện đội huấn luyện viên từ SiHub cho biết top ba startup của đội này có ý tưởng vượt trội, mô hình kinh doanh rõ ràng và đã nhìn thấy được hiệu quả. Trong khi đó đội huấn luyện viên từ VMCG thì đề cao "độ chín" của sản phẩm và năng lực nhà sáng lập, mức độ chuyên cần khi tham gia các buổi đào tạo, khả năng đột phá về quy mô cũng như ứng dụng sức mạnh dữ liệu, trí tuệ nhân tạo...

Còn đại diện đội SVF thì cho rằng trong số 5 startup tham gia đào tạo, các startup vào vòng trong được đánh giá cao hơn về nhân lực, mô hình kinh

DANH SÁCH TOP 15 DỰ ÁN STARTUP VIỆT 2018

Startup	Mô tả	Đội HLV
Công ty CP Chung Xe	Giải pháp kết nối người thuê và cho thuê ô tô	Innovatube
Giải pháp bảo mật CyStack	An ninh mạng	Innovatube
Công ty TNHH Chatbot Việt Nam	Trợ lý ảo bot bán hàng	Innovatube
Mr Farm Agriculture	Nông nghiệp công nghệ cao	SiHub
Công ty TNHH Shaca Việt Nam	Ứng dụng chia sẻ thẻ thanh toán, thẻ tín dụng, ví điện tử...	SiHub
Công ty TNHH Lavite	Thực phẩm sáng tạo từ đông trùng hạ thảo	SiHub
Công ty TNHH Datamart Việt Nam	Giải pháp bán hàng đa kênh tự động sử dụng Big Data và AI	SVF
Giải pháp quản lý phòng cho thuê Ami	Kết nối dịch vụ bất động sản	SVF
Ứng dụng kết nối điểm bán Gannha.com	Mô hình siêu ứng dụng	SVF
Dịch vụ kiểm tra pháp lý Bất động sản sạch	Nền tảng kết nối bất động sản	VIISA
Ứng dụng sàn đấu trí tuệ Jingo	Ứng dụng phục vụ nhu cầu giải trí và tiếp thị số	VIISA
Loglag Technology	Ứng dụng đặt xe tải, container...	VIISA
Nền tảng kết nối cơ hội việc làm TopCV	Ứng dụng kết nối người - việc	VMCG
Hệ thống tìm kiếm cơ sở lưu trú ManMo	Kết nối dịch vụ bất động sản	VMCG
Công ty CP Ella Study Việt Nam	Kết nối du học sinh toàn cầu	VMCG

doanh, tiềm năng phát triển...

Đại diện hội đồng giám khảo, ông Phạm Phú Ngọc Trai - nhà sáng lập và Chủ tịch Công ty Tư vấn Kinh doanh Hội nhập Toàn cầu (GIBC) nhận định startup tham gia chương trình năm nay có sự đa dạng về lĩnh vực như thương mại, bất động sản, dịch vụ, giáo dục, y tế... nhưng giống nhau là các dự án đều ứng dụng công nghệ tạo sự khác biệt.

Các tiêu chí lựa chọn Top 15 startup phù hợp với định hướng, tầm nhìn của quốc gia nói chung và khởi nghiệp cho từng lĩnh vực nói riêng, nhất là định hướng mang tính toàn cầu hóa.

Vào ngày 7/11 tại Hà Nội và TP HCM, Top 15

startup sẽ bước tiếp vào vòng thuyết trình trước hội đồng giám khảo. Mỗi startup có 6 phút trình bày ý tưởng, mô hình kinh doanh, tính đột phá của sản phẩm... để thuyết phục các giám khảo chọn ra Top 5 dự án thể hiện tốt nhất Startup Việt 2018.

Kết quả Top 5 sẽ công bố tại Gala chung kết diễn ra vào ngày 15/11 tại Gem Center, quận 1, TP HCM.

Chương trình bình chọn Startup Việt 2018 do báo *VnExpress* nhằm kết nối, yom mầm, tìm kiếm các startup nổi bật trong nhiều lĩnh vực tại Việt Nam; góp phần thúc đẩy tinh thần sáng tạo khởi nghiệp, vinh danh những mô hình kinh doanh đột phá, phát triển bền vững và hữu ích về kinh tế - xã hội./.

MỘT TRIỆU USD DÀNH CHO CÁC DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP CỘNG ĐỒNG

Đội thắng cuộc của cuộc thi Blue Venture Award sẽ đại diện Việt Nam tham dự vòng quốc tế The Venture vào tháng 5/2019.

Là cuộc thi nhằm tìm kiếm và kết nối các dự án khởi nghiệp doanh nghiệp xã hội, doanh nghiệp khởi nghiệp có ảnh hưởng mạnh mẽ lên đời sống xã hội, Blue Venture Award vừa chính thức ra mắt tại Việt Nam.

Cuộc thi sẽ bắt đầu từ 15/10/2018 cho đến 8/1/2019 để lựa chọn ra người thắng cuộc, đại diện Việt Nam tham dự vòng thi quốc tế “The Venture” vào năm sau để có cơ hội giành tổng giải thưởng một triệu USD.

Blue Venture Award do Pernod Ricard Việt Nam cùng TV Hub tổ chức, được kỳ vọng sẽ thúc đẩy phát triển doanh nghiệp xã hội, góp phần giải quyết các vấn đề xã hội và môi trường cho cộng đồng.

Cuộc thi nhận đơn dự tuyển từ 15/10 đến 30/11/2018. 10 dự án tốt nhất sẽ được phỏng vấn trực tiếp hoặc gián tiếp để bước vào vòng chung kết. Dựa vào kết quả thuyết trình, Ban giám khảo sẽ chọn

ra startup chiến thắng ở vòng chung kết diễn ra vào ngày 8/1/2019. Người chiến thắng sẽ tranh tài tại châu Âu vào tháng 5/2019.

The Venture được tổ chức lần đầu tiên vào năm 2014, sau 5 năm, cuộc thi đã có mặt hơn 40 quốc gia có nền kinh tế phát triển sôi nổi như Anh, Mỹ, Argentina, Bỉ, Brazil, Hy Lạp, Nhật Bản, Israel, Trung Quốc... Trong 3 năm đầu, cuộc thi thu hút hơn 6.000 đơn đăng ký dự thi, 73 dự án lọt vào vòng chung kết The Venture toàn cầu và 4 triệu USD đã được rót ra hỗ trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Các dự án xuất hiện tại The Venture toàn cầu đã cung cấp 24 triệu lít nước sạch, 23.000 hộ gia đình được sử dụng năng lượng an toàn, giúp phụ nữ và trẻ đến trường suốt 75.000 ngày, giảm tải 60 triệu tấn khí CO₂, 13.00 tấn rác thải được tái chế, 8 triệu cây xanh được cứu sống./.



RU9: HÀNH TRÌNH ĐƯA MEMORY FOAM TỚI VIỆT NAM

Theo nghiên cứu của Ken Research, tính từ năm 2011-2016, tốc độ tăng trưởng của thị trường nệm Việt Nam là 7,6%. Ước đoán đến năm 2021, giá trị ngành sẽ đạt 291 triệu USD. Từ số liệu trên cho thấy, tiềm năng của ngành nệm và các sản phẩm liên quan tại Việt Nam là rất lớn.

Mới đây, một công ty khởi nghiệp về lĩnh vực này cũng chính thức gia nhập cuộc chơi cùng các ông lớn. Ru9 cung cấp nệm memory foam với hình thức bán hàng, đặc biệt chú trọng qua kênh online. Sự khác biệt trong cách thức kinh doanh của Doanh nghiệp này đó là khách hàng được quyền thử nệm trong vòng 100 ngày, sau đó có thể trả lại và được hoàn tiền 100% nếu không hài lòng. Người sáng lập ra dự án này đó là hai bạn trẻ đều là Việt kiều Đặng

Thùy Trang và Nguyễn Đắc Vinh.

KHỞI NGHIỆP TỪ NƠI BẮT ĐẦU

Trang sinh ra ở Hà Nội, 5 tuổi cô đã theo bố mẹ định cư Nga. Kỷ niệm về Việt Nam từ những chuyến về thăm ông bà, từ việc học tiếng Việt hàng ngày cùng mẹ, sau giờ học trên lớp nói toàn tiếng Nga, vì vậy, vốn tiếng mẹ đẻ của Trang rất tốt.

Năm 18 tuổi, Trang du học ngành Tài chính - Marketing tại Australia. Năm 2013, lần đầu cô gái sinh năm 1992 đặt chân đến Sài Gòn, mảnh đất được biết đến là trung tâm kinh tế của Việt Nam. Quen với việc thay đổi cuộc sống liên tục, Trang nhanh chóng hòa nhập với mảnh đất phương Nam. Và chính chuyến đi này đã giúp cô đưa ra lựa chọn cho tương lai của mình đó là: lập nghiệp ở TP. HCM.

Mùa xuân năm 2014, cô chính thức chuyển về sinh sống tại Việt Nam và gia nhập một công ty truyền thông ở Sài Gòn. Cuộc sống mới hấp dẫn Trang với những món ăn ngon, môi trường làm việc năng động. Cho đến năm ngoái, sau khi tham gia giải marathon, cô bị chấn thương đĩa đệm và cần mua một tấm nệm có độ êm theo khuyến cáo của bác sĩ. Tuy nhiên, trên thị trường lúc đó đa số là nệm lò xo, nệm cao su với mức giá khá đắt đỏ - tương đương hoặc thậm chí cao hơn tại các nước phát triển như Mỹ, Australia mà cô từng sống. Một ý nghĩ lóe lên trong đầu: Tại sao không thử làm một chiếc nệm chất liệu memory foam để cho ra độ mềm êm ái mà mình mong muốn?

Trang cũng nhận thấy nệm từ chất liệu foam hiệu suất cao chưa được phổ biến tại Việt Nam. Chỉ một số ít người dùng được tiếp xúc với chất liệu này qua những hãng nệm nhập từ nước ngoài có giá trung bình 60-100 triệu đồng.

Cũng tại giải chạy, cô quen biết Nguyễn Đắc Vinh, chàng trai gốc Quảng Ngãi, anh đã sống ở Mỹ 10 năm và mới trở về Việt Nam. Lúc đó, Vinh đang làm việc trong một công ty công nghệ sau nhiều năm theo đuổi lĩnh vực ngân hàng. Có tấm bằng cử nhân kinh tế tại Mỹ, Vinh luôn nung nấu suy nghĩ trở về quê hương. Tuy nhiên anh cũng chờ đợi khi đã tích lũy đủ kinh nghiệm mới thực hiện. Trong dịp công ty cần người làm việc tại Việt Nam, anh nhận thấy thời điểm đã chín muồi.

“Tôi thấy cơ hội ở Mỹ và Việt Nam đều như nhau, đặc biệt là trong thời điểm này”, Vinh nhận định. Tất nhiên, việc thích nghi với cuộc sống tại quê hương không dễ dàng với một người đã đi xa 10 năm. Và khi gặp Trang anh cảm thấy có sự đồng điệu về ý tưởng, và hai người đã quyết định ra nhập cộng đồng khởi nghiệp đang bùng nổ tại Việt Nam.

Xa quê hương nhiều năm nhưng Trang và Vinh đều mang lòng tự tôn dân tộc cao. Họ chọn Việt Nam là nơi xây dựng và phát triển sự nghiệp riêng của một

startup, khởi đầu với Ru9.

GIẤC MƠ VỀ CHIẾC NỆM CHUẨN QUỐC TẾ “MADE IN VIETNAM”

Trang và Vinh nhanh chóng tìm được tiếng nói chung khi thảo luận về chủ đề nệm hiện có trên thị trường như công nghệ, giá cả và dịch vụ. Ban ngày, cả hai bận rộn với công việc toàn thời gian tại công ty, sau giờ làm lại vui mình trong những phác thảo về phát triển sản phẩm.

Vinh cho biết “Lúc đó chúng tôi không nghĩ nhiều về thị trường và đối thủ tiềm năng, chỉ đơn giản là muốn tạo ra sản phẩm chất lượng mà mình cần”. Nhưng chỉ sau vài tháng, chi phí bỏ ra đã gấp 3 lần vốn dự trù ban đầu. Cả hai chưa bao giờ nghĩ làm một chiếc nệm lại khó như vậy bởi vì chất liệu, quy trình sản xuất với memory foam còn khá mới mẻ tại Việt Nam. Họ đã dày công đi tham khảo chuyên gia ngoại quốc, bay sang những nước có khả năng sản xuất tốt để học hỏi và mang quy trình về thuyết phục đối tác trong nước. Theo cách đơn giản, họ hoàn toàn có thể lựa chọn một nước phát triển để sản xuất. Tuy nhiên, mục tiêu của cả hai là sản phẩm phải được sản xuất tại Việt Nam và tạo việc làm cho người Việt.

Sau 8 tháng, họ cho ra được 7 mẫu nệm ưng ý nhất và mang đến nhà người thân, bạn bè nhờ trải nghiệm và cho ý kiến. Thử mẫu nệm ở nhiều dạng gia đình như người độc thân, hai vợ chồng, có trẻ em, có người lớn tuổi... Mỗi nhà sẽ lần lượt thử các mẫu nệm, cứ 10 ngày đến 2 tuần lại thay chiếc mới. Sau khoảng gần 5 tháng, dựa trên những đánh giá, Trang và Vinh chọn ra chiếc nệm phù hợp nhất để chính thức hoàn thành sản phẩm với chất lượng ưng ý.

Để mang lại sản phẩm nệm foam chất lượng cao với giá thành hợp lý cho người tiêu dùng ở Việt Nam, Ru9 xây dựng mô hình kinh doanh từ nhà máy đến trực tiếp người tiêu dùng - cắt phần lớn chi phí trung gian và vận chuyển nhờ công nghệ đóng thùng hiện

đại.

Theo Trang, những startup làm sản phẩm vô hình có thể sẽ rất dễ nản chí vì chưa thể đo lường về lợi ích, còn với sản phẩm hữu hình thì có thể cảm nhận và tính toán được hiệu quả ngay trong quá trình thực hiện.

Đến lúc này, Trang và Vinh mới tự tin thành lập công ty và đã chính thức bán sản phẩm vào tháng 3. Sau đó Trang đã nghỉ việc ở Công ty và dành toàn thời gian xây dựng bộ máy, đặc biệt là chăm sóc khách hàng. Theo cô, nệm là sản phẩm cốt lõi cho giấc ngủ và vì vậy chất lượng của nệm sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng giấc ngủ của mọi người. Cô rất quan tâm liệu khách hàng đang gặp vấn đề gì với nệm để có thể mang đến những trải nghiệm giấc ngủ tốt nhất cho họ. Chính vì vậy mà Ru9 đưa ra chính sách là người tiêu dùng có thể dùng thử nệm trong vòng 100 ngày. Trang lý giải, nệm là sản phẩm mang tính trải nghiệm cá nhân và cách tốt nhất để biết liệu có phù hợp hay không là ngủ thử trên chiếc nệm đó trong môi trường tự nhiên - đó chính là ở ngôi nhà của họ.

Theo Trang, nệm là sản phẩm đắt tiền và sử dụng lâu năm, nếu vì không phù hợp mà vứt hay cho đi thì rất phí. Do đó, khách hàng hoàn toàn có thể trả lại nếu cảm thấy không ưng ý hoặc không thoải mái, Ru9 luôn sẵn sàng tiếp nhận lại sản phẩm.

Lợi thế lớn nhất của loại đệm này đó là sử dụng công nghệ ép cuộn để có thể cuộn nhỏ và cho vào thùng với kích thước chỉ bằng chiếc tủ lạnh mini, nhờ đó tiết kiệm chi phí và dễ dàng vận chuyển.

Từ ngày khởi nghiệp, đôi bạn 9x hầu như rơi vào cảnh thiếu thời gian vì có quá nhiều việc phải làm. “Điều sốc nhất khi khởi nghiệp là mình phải tự tạo ra



mọi quy trình và liên tục cải tiến nó”, Trang cho biết. Nhưng cũng từ đó, họ có những trải nghiệm mà trước giờ chưa từng trải qua, những bài học có thể mất vài năm nhưng lĩnh ngộ chỉ trong vài tháng làm startup.

Một buổi sáng, hai nhà sáng lập Ru9 nhận tin nhắn từ một khách hàng người Mỹ gốc Hàn có nội dung “*Đây là đêm đầu tiên tôi ngủ ngon nhất kể từ ngày chuyển tới Việt Nam*”. Bộ đôi 9x gần như vỡ òa. Họ vẫn không quên giây phút chuyển chiếc nệm vào phòng ngủ của vị khách và nhìn thấy đã có 7 chiếc nệm đặt ở đó. Hai vợ chồng họ đã liên tục đổi nệm nhưng mãi chưa tìm được sản phẩm ưng ý và đã có dự định đặt hàng từ nước ngoài. Họ đã dùng thử Ru9 và trở thành đại sứ thương hiệu, giới thiệu sản phẩm cho bạn bè ở khắp nơi.

Những câu chuyện nhỏ như thế trở thành động lực lớn cho Trang và Vinh, bởi điều họ quan tâm nhất là cảm nhận của khách hàng. Nhưng tấm nệm mới chỉ là khởi đầu. Họ không định vị Ru9 chuyên sản xuất nệm mà là công ty về giấc ngủ và “*Chúng tôi muốn tạo ra những sản phẩm có thể giúp mọi người có giấc ngủ tốt hơn*”, Trang nói và không quên bật mí vài tháng tới sẽ giới thiệu thành quả tiếp theo.

Minh Phương (Tổng hợp)



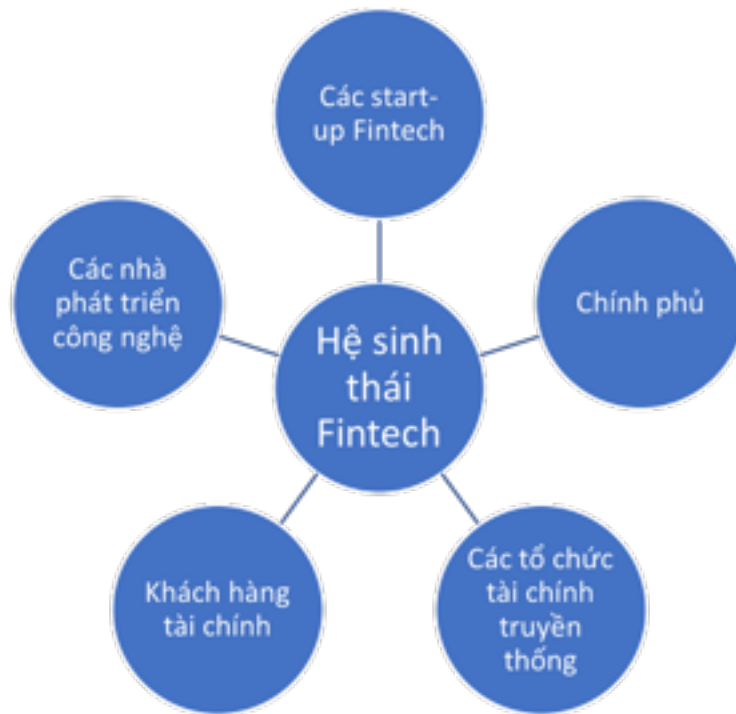
FINTECH LÀM THAY ĐỔI LĨNH VỰC TÀI CHÍNH CỦA THẾ GIỚI (P2)

Với những tiến bộ trong lĩnh vực e-finance và các công nghệ di động ở các công ty tài chính, đổi mới fintech xuất hiện sau cuộc khủng hoảng tài chính trên toàn thế giới diễn ra vào năm 2008, nhờ kết hợp e-finance, các công nghệ internet, các dịch vụ mạng xã hội, truyền thông xã hội, trí tuệ nhân tạo và phân tích dữ liệu lớn.

HỆ SINH THÁI FINTECH

Để hiểu được những động lực cạnh tranh và hợp tác trong đổi mới sáng tạo fintech, trước hết cần phải phân tích hệ sinh thái. Một hệ sinh thái fintech ổn định là công cụ hữu hiệu để phát triển ngành công nghiệp fintech. Một số nghiên cứu cho rằng các doanh nhân, chính phủ, và các tổ chức tài chính là những thành phần tham gia vào một hệ sinh thái fintech. Hai nhà nghiên cứu In Lee và Yong Jae Shin của trường ĐH Indiana đã xác định năm yếu tố của hệ sinh thái fintech như sau:

1. Các start-up Fintech (ví dụ: các công ty fintech thanh toán, quản lý tài sản, cho vay, huy động vốn từ cộng đồng, thị trường vốn, và bảo hiểm-insurtech);
2. Các nhà phát triển công nghệ (ví dụ: phân tích big data, điện toán đám mây, tiền điện tử và các nhà phát triển phương tiện truyền thông xã hội);
3. Chính phủ (ví dụ: các nhà quản lý tài chính và cơ quan lập pháp);
4. Khách hàng tài chính (ví dụ: cá nhân và tổ chức);
5. Các tổ chức tài chính truyền thống (ví dụ: các



Hình 1 : Bốn phân khúc chính và các phân đoạn nhỏ

ngân hàng truyền thống, các công ty bảo hiểm, các hãng môi giới chứng khoán các công ty và nhà đầu tư mạo hiểm).

Tất cả những yếu tố này hợp lại đóng góp vào đổi mới sáng tạo, thúc đẩy nền kinh tế, tạo điều kiện hợp tác và cạnh tranh trong ngành tài chính và cuối cùng là mang lại lợi ích cho người tiêu dùng trong lĩnh vực tài chính.

Một thành phần quan trọng của hệ sinh thái là **các start-up fintech**. Những công ty này thúc đẩy đổi mới sáng tạo quan trọng trong các lĩnh vực thanh toán, quản lý tài sản, cho vay, huy động vốn cộng đồng, thị trường vốn và bảo hiểm, bằng cách mang lại chi phí vận hành thấp hơn, hướng tới nhiều thị trường ngách hơn và cung cấp nhiều dịch vụ được cá thể hóa hơn so với các công ty tài chính truyền thống. Những start-up này chính là đối tượng đang thúc đẩy hiện tượng phân rã các dịch vụ tài chính, vốn làm các ngân hàng rối loạn. Khả năng phân rã các dịch vụ là một trong những động lực chính để lĩnh vực fintech tăng trưởng, do các tổ chức tài chính

truyền thống gặp bất lợi trong lĩnh vực này. Người tiêu dùng thay vì chỉ dựa vào một tổ chức tài chính duy nhất để đáp ứng nhu cầu của mình, thì nay bắt đầu lựa chọn các dịch vụ mà họ muốn từ những các công ty fintech khác nhau. Ví dụ, một người tiêu dùng có thể quản lý khoản vay của họ thông qua SoFi (Nền tảng cấp vốn P2P), trong khi vẫn sử dụng PayPal để quản lý thanh toán, Rocket Mortgage (ứng dụng vay thế chấp) để thế chấp, và Robinhood (phần mềm giao dịch chứng khoán) để quản lý chứng khoán. Các nhà đầu tư mạo hiểm và quỹ cổ phần tư nhân chính là xúc tác để tạo ra các start-up fintech và làm tăng mạnh mức đầu tư theo thời gian.

Các nhà phát triển công nghệ cung cấp những nền tảng kỹ thuật số cho các dịch vụ truyền thông xã hội, phân tích dữ liệu lớn, điện toán đám mây, trí tuệ nhân tạo, điện thoại thông minh và di động. Các nhà phát triển công nghệ tạo ra một môi trường thuận lợi để các start-up fintech nhanh chóng tung ra các dịch vụ sáng tạo. Phân tích dữ liệu lớn có thể được sử dụng để cung cấp các dịch vụ cá thể hóa duy nhất

cho khách hàng, còn điện toán đám mây có thể được sử dụng cho các start-up fintech “nghèo tiền” triển khai các dịch vụ dựa trên web với chi phí phát triển hạ tầng nội bộ thấp. Các chiến lược giao dịch theo thuật toán có thể được sử dụng làm nền tảng cho các dịch vụ tư vấn quản lý tài sản tự động ở mức phí thấp hơn nhiều so với các dịch vụ quản lý tài sản truyền thống. Truyền thông xã hội góp phần thúc đẩy phát triển các cộng đồng trong lĩnh vực huy động vốn cộng đồng và cho vay P2P. Điện thoại di động có mặt khắp nơi đang dần loại bỏ những lợi thế của các phòng giao dịch ngân hàng. Các nhà khai thác mạng di động cũng đang cung cấp hạ tầng chi phí thấp để các start-up fintech phát triển các dịch vụ, ví dụ như thanh toán di động và ngân hàng di động. Đổi lại, ngành công nghiệp fintech cũng mang lại doanh thu cho những nhà phát triển công nghệ này.

Các chính phủ trên toàn thế giới đang dành nhiều ưu đãi cho fintech kể cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008. Tùy thuộc vào các kế hoạch và chính sách phát triển kinh tế của từng quốc gia, các chính phủ đang đưa ra những mức độ quy định khác nhau (ví dụ: cấp phép các dịch vụ tài chính, nới lỏng các yêu cầu về vốn, ưu đãi thuế) cho các start-up fintech để kích thích đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực fintech và thúc đẩy năng lực cạnh tranh tài chính toàn cầu. Ví dụ: Singapo đã sửa đổi các quy định thanh toán trực tuyến để khiến cho các quy định trở nên thân thiện hơn với các nhà cung cấp dịch vụ thanh toán và thúc đẩy tăng trưởng công nghệ thanh toán. Mặt khác, từ năm 2008, các tổ chức tài chính truyền thống phải tuân thủ thêm những quy định nghiêm ngặt, các yêu cầu về vốn và các quy định về báo cáo từ các cơ quan quản lý của chính phủ. Những quy định lỏng lẻo áp dụng cho các start-up fintech cho phép những công ty này cung cấp các dịch vụ tài chính dễ truy cập, không tốn kém và được tùy chỉnh cho người tiêu dùng hơn so với các tổ chức tài chính truyền thống. Tuy nhiên, mặc dù một số quy định nhất định ưu tiên

cho các start-up fintech, nhưng những công ty này vẫn cần hiểu được các quy định có thể ảnh hưởng đến các điều khoản dịch vụ của họ như thế nào. Ví dụ, LendUp, một công ty fintech chuyên cho vay ngắn hạn, đã bị phạt 3,63 triệu USD vì những vi phạm luật bảo hộ tài chính tiêu dùng, bao gồm Luật Trung thực trong Cho vay và Luật Cải cách Tài chính Phố Wall và Bảo vệ Người tiêu dùng của Mỹ.

Khách hàng tài chính là nguồn tạo ra doanh thu cho các công ty fintech. Mặc dù các công ty lớn mang lại nguồn thu nhập quan trọng, nhưng nguồn doanh thu chủ yếu của các công ty fintech lại tới từ khách hàng cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME). Một cuộc khảo sát cho thấy khách hàng trẻ tuổi và giàu có sử dụng các dịch vụ fintech nhiều nhất. Những người sớm áp dụng fintech thường có xu hướng hiểu biết về công nghệ, trẻ tuổi, sinh sống ở đô thị và có thu nhập cao. Hiện tại, Thế hệ Millennials (còn gọi là Thế hệ Y, để chỉ những người từ 18 đến 34 tuổi) tạo nên mức sử dụng fintech lớn ở hầu hết các nước. Nhân khẩu học tương lai rất ưu ái các công ty fintech, theo đó trong vài thập niên tới, Thế hệ Millennial giỏi công nghệ sẽ chiếm phần lớn dân số và thúc đẩy phát triển các dịch vụ fintech.

Các tổ chức tài chính truyền thống cũng là một động lực lớn trong hệ sinh thái fintech. Sau khi nhận ra năng lực “hủy diệt” của fintech và những cơ hội để “thuần dưỡng” sức mạnh này, các tổ chức tài chính truyền thống đã đánh giá lại các mô hình kinh doanh hiện tại của họ và phát triển các chiến lược để “nắm” lấy những đổi mới sáng tạo fintech. Các tổ chức tài chính truyền thống có lợi thế cạnh tranh về quy mô và nguồn lực tài chính hơn so với các start-up fintech. Tuy vậy, các tổ chức tài chính truyền thống có xu hướng tập trung vào các dịch vụ “theo chùm”, cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tài chính toàn diện theo kiểu một cửa cho người tiêu dùng thay vì các sản phẩm và dịch vụ chuyên biệt, phân tách. Mặc dù các tổ chức tài chính truyền thống thoát đầu coi

những công ty fintech đang phát triển với tốc độ chóng mặt là một mối đe dọa, nhưng giờ đây những tổ chức này đã dần chuyển sang xu hướng cộng tác với các start-up fintech bằng nhiều nguồn tài trợ khác nhau. Để đổi lại tài trợ, những tổ chức này sẽ thu được những nguồn kiến thức chuyên sâu của các công ty start-up này để luôn duy trì được vị thế đầu tàu trong lĩnh vực công nghệ.

(Còn nữa)
Phuong Anh

Tài liệu tham khảo

1. Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. In Lee, Yong Jae Shin. Kelley school of Business. Indiana University.
2. Definition of FinTech and Description of the FinTech Industry. FinTech in Germany. Dorfleitner, G Hornuf; Schmitt. 2017.
3. Innovation in Payments: The future is Fintech. BNY Mellon. 2015



CÁC GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP: XÂY DỰNG KẾ HOẠCH KINH DOANH (P2)

Kế hoạch kinh doanh sẽ được gửi đến hầu hết các thành viên của doanh nghiệp cũng như các nhà đầu tư, do vậy vấn đề quan trọng không phải là có nên xây dựng kế hoạch kinh doanh hay không mà là làm thế nào để xây dựng một kế hoạch hiệu quả với tình huống cụ thể. Như chúng ta đã biết, các tình huống khác nhau sẽ dẫn đến các nhu cầu khác nhau, do đó, các cấp độ lập kế hoạch cũng sẽ khác nhau. Một doanh nhân có hai lựa chọn cơ bản khi xây dựng kế hoạch kinh doanh đó là kế hoạch tóm tắt (dehydrated plan) và kế hoạch toàn diện (comprehensive plan).

KẾ HOẠCH KINH DOANH TÓM TẮT

Kế hoạch kinh doanh tóm tắt là bản rút gọn của kế hoạch kinh doanh toàn diện, chỉ trình bày những vấn đề và dự báo quan trọng nhất đối với doanh nghiệp. Kế hoạch kinh doanh mở rộng có thể có giá trị hạn chế khi môi trường kinh doanh tiềm ẩn nhiều yếu tố không chắc chắn hoặc khi việc xác định thời gian là một yếu tố quan trọng trong việc nắm bắt một

cơ hội. Kế hoạch kinh doanh tóm tắt tập trung chủ yếu vào các vấn đề thị trường, chẳng hạn như giá cả, cạnh tranh và các kênh phân phối.

Để tìm kiếm nguồn tài chính bên ngoài từ các ngân hàng, kế hoạch kinh doanh tóm tắt là đủ nhưng cần bao gồm các kết quả tài chính trước đây và những dự kiến trong tương lai. Trên thực tế, rất hiếm khi một doanh nhân cung cấp bất kỳ hình thức nào

của kế hoạch khi yêu cầu một khoản vay vì vậy một kế hoạch kinh doanh tóm tắt có thể sẽ tạo ấn tượng tốt cho các giám đốc ngân hàng. Hơn nữa, kế hoạch tóm tắt có thể hữu ích trong việc đánh giá sự quan tâm của nhà đầu tư để quyết định có nên bỏ thời gian và công sức để viết kế hoạch kinh doanh toàn diện hay không.

KẾ HOẠCH KINH DOANH TOÀN DIỆN

Khi các doanh nhân khởi nghiệp và nhà đầu tư nói về kế hoạch kinh doanh, họ thường đề cập đến kế hoạch toàn diện, một bản kế hoạch kinh doanh đầy đủ cung cấp những phân tích chuyên sâu về các yếu tố quan trọng sẽ quyết định sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp, cùng với tất cả các giả định cơ bản. Một kế hoạch như vậy rất hữu ích khi mô tả một cơ hội (khởi nghiệp) mới đang phải đối mặt với sự thay đổi đáng kể trong kinh doanh hay môi trường bên ngoài (thay đổi nhân khẩu học, các quy định mới, hoặc các xu hướng công nghiệp đang phát triển), diễn giải cho một tình huống kinh doanh phức tạp, v.v.

CHUẨN BỊ CHO KẾ HOẠCH KINH DOANH

Hai vấn đề cần quan tâm hàng đầu khi viết kế hoạch kinh doanh bao gồm: (1) Nội dung và cấu trúc của kế hoạch và (2) hiệu quả của việc viết thuyết trình.

Nội dung và cấu trúc của kế hoạch kinh doanh

Khi xem xét nội dung và cấu trúc của kế hoạch kinh doanh, hãy suy nghĩ trước hết về cơ hội. Các chiến lược và các kế hoạch tài chính nên đề cập sau. Trong việc đánh giá một cơ hội, hãy xem xét kỹ lưỡng các yếu tố cơ bản và phụ thuộc lẫn nhau sau đây. Các quyết định về những yếu tố này sẽ giúp xác định nội dung của kế hoạch kinh doanh cho một doanh nghiệp khởi nghiệp.

- **Nhóm kinh doanh.** Không có gì quan trọng hơn những người sẽ bắt đầu và quản lý doanh nghiệp

khởi nghiệp - cụ thể, trình độ chuyên môn của họ, chiều sâu và bề rộng kinh nghiệm mà họ mang lại cho doanh nghiệp.

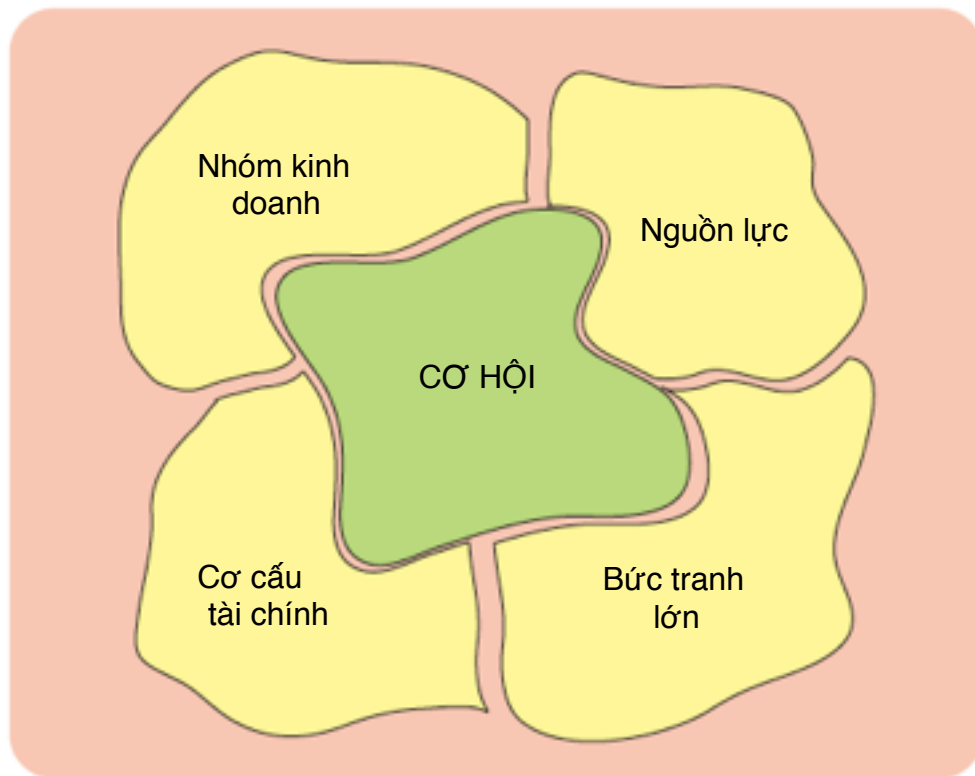
- **Cơ hội.** Doanh nghiệp sẽ bán gì, cho ai và làm thế nào để có thể tăng trưởng nhanh chóng. Triển vọng ngành và thị trường (nên bao gồm việc đánh giá những thách thức và cách mà nhóm kinh doanh có thể ứng phó với những thách thức này).

- **Nguồn lực.** Các nguồn lực quan trọng cho một doanh nghiệp khởi nghiệp không chỉ bao gồm tiền, mà còn bao gồm cả tài sản con người (nhà cung cấp, kế toán, luật sư, nhà đầu tư, v.v..) và tài sản cứng (các khoản phải thu¹, hàng tồn kho, v.v..). Cách tiếp cận của doanh nhân với các nguồn lực này là “làm được nhiều nhất với nguồn lực ít nhất.” Doanh nhân nên nghĩ cách làm việc với các nguồn lực tối thiểu và tập trung vào “giảm thiểu và kiểm soát” hơn là “tối đa hóa và sở hữu”.

- **Cơ cấu tài chính.** Cách tài chính của công ty được cơ cấu (nợ so với vốn chủ sở hữu) và cách tỷ lệ sở hữu được chia cho những người sáng lập và nhà đầu tư có tác động đáng kể đến động lực của doanh nhân để làm việc hiệu quả hơn. Mục đích là để tìm một giao dịch cả hai bên cùng có lợi.

- **Bức tranh lớn.** Bối cảnh (hoặc các yếu tố bên ngoài) của một cơ hội bao gồm môi trường pháp lý, lãi suất, xu hướng nhân khẩu học, lạm phát và các yếu tố khác chắc chắn thay đổi nhưng doanh nhân không thể được kiểm soát được.

(1) **Khoản phải thu** là khoản mà khách hàng (cá nhân hay công ty) phải trả cho một doanh nghiệp cho những sản phẩm hay dịch vụ đã được chuyển đến hay đã được sử dụng mà chưa được trả tiền. Các khoản phải thu thường dưới dạng tín dụng và thường trong thời gian ngắn, từ vài ngày cho đến 1 năm.



Hình 1. Các cơ hội tốt có sự phù hợp tốt

Mặc dù các vấn đề được liệt kê ở trên rất quan trọng như nền tảng cho một kế hoạch kinh doanh hiệu quả, nhưng cần có sự phù hợp giữa tất cả các yếu tố. Như được thể hiện trong Hình 1, một kế hoạch tốt sẽ tập hợp được một nhóm kinh doanh phù hợp, cơ hội phù hợp, các nguồn lực phù hợp, cơ cấu tài chính phù hợp và bối cảnh phù hợp. Sẽ luôn có sự không chắc chắn và mơ hồ; điều bất ngờ nhất định sẽ xảy ra nhưng bằng cách giải quyết tất cả các yếu tố phụ thuộc lẫn nhau này, bạn có thể chắc chắn rằng bạn đã cố gắng giải quyết được các vấn đề quan trọng.

Không có cấu trúc duy nhất cho mọi kế hoạch kinh doanh. Kế hoạch cho một cửa hàng bán lẻ, nhà hàng, hoặc kinh doanh bán buôn sẽ khác nhau về chủ đề, thứ tự trình bày và những gì được nhấn mạnh bởi những yếu tố cần thiết khác nhau. Tuy nhiên, các nhà đầu tư muốn thấy một cấu trúc quen thuộc với họ. Vì vậy, bạn không nên viết một kế hoạch kinh doanh mà về cơ bản khác với cấu trúc

mà các nhà đầu tư quen thuộc. Việc làm sai lệch với cấu trúc này sẽ là một sai lầm.

Bảng 1 tóm tắt các phần chính cho hầu hết các kế hoạch kinh doanh, cung cấp cái nhìn toàn cảnh về những gì được đưa vào kế hoạch. Các phần chính của kế hoạch kinh doanh như sau:

Trang bìa. Trang bìa phải chứa các thông tin sau:

- Tên công ty, địa chỉ, số điện thoại, số fax và trang web
- Tagline và logo công ty
- Thông tin của người liên hệ (tốt nhất là người đứng đầu): Tên, địa chỉ gửi thư, số điện thoại, số fax và e-mail
- Ngày xây dựng kế hoạch kinh doanh
- Nếu kế hoạch được trình bày trước các nhà đầu tư, cần một tuyên bố từ chối trách nhiệm rằng kế hoạch được cung cấp trên cơ sở bảo mật cho các nhà đầu tư đủ điều kiện và không được sao chép khi chưa cho có dự đồng ý.
- Số lượng bản sao (giúp theo dõi số lượng bản sao còn lại).

Bảng 1. CÁC PHẦN CHÍNH CỦA KẾ HOẠCH KINH DOANH

Tiêu đề	Nội dung thông tin cung cấp
Trang bìa	Tên công ty, logo, tagline, thông tin liên hệ, số bản sao, ngày xây dựng kế hoạch và tuyên bố từ chối trách nhiệm (nếu cần)
Mục lục	Liệt kê các phần chính của kế hoạch kinh doanh kèm theo trang
Tóm tắt dự án	Tổng quan từ một đến ba trang các điểm quan trọng từ mỗi phần, nhằm thu hút người đọc tiếp tục đọc
Phân tích ngành công nghiệp, khách hàng mục tiêu và đối thủ cạnh tranh	Các đặc điểm chính của ngành (bao gồm các phân đoạn khác nhau), khách hàng tiềm năng của bạn và khe hở thị trường nơi bạn dự định cạnh tranh
Mô tả doanh nghiệp	Mục tiêu của doanh nghiệp, bản chất của doanh nghiệp, sản phẩm/dịch vụ chính, trạng thái hiện tại (khởi nghiệp, mua lại hoặc mở rộng) và lịch sử (nếu có) và hình thức tổ chức hợp pháp
Kế hoạch phát triển sản phẩm/dịch vụ	Giải thích lý do tại sao mọi người sẽ mua sản phẩm hoặc dịch vụ, dựa trên các tính năng độc đáo của nó
Kế hoạch tiếp thị	Chiến lược tiếp thị, bao gồm các phương pháp xác định và thu hút khách hàng, phương pháp tiếp cận bán hàng, lực lượng bán hàng, kênh phân phối, các chương trình khuyến mại và quảng cáo và chính sách tín dụng và giá cả
Kế hoạch hoạt động và phát triển	Phương thức, phương tiện hoạt động hoặc sản xuất (vị trí, không gian và thiết bị), phương pháp kiểm soát chất lượng, quy trình kiểm soát hàng tồn kho và hoạt động, nguồn cung cấp và quy trình thu mua
Nhóm kinh doanh	Mô tả đội ngũ quản lý, nhà đầu tư bên ngoài và/hoặc giám đốc và kế hoạch tuyển dụng và đào tạo nhân viên
Các rủi ro chính	Bất kỳ rủi ro đã biết nào vốn có trong doanh nghiệp
Số tiền cần huy động	Số vốn mà doanh nhân cần và cách số tiền đó được sử dụng (để thu hút nhà đầu tư)
Kế hoạch tài chính	Báo cáo tài chính trong 3-5 năm qua; và báo cáo tài chính dự đoán từ 3-5 năm tới, bao gồm báo cáo thu nhập, bảng cân đối kế toán, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và ngân sách tiền mặt
Phụ lục các tài liệu bổ sung	Các tài liệu bổ sung đính kèm để mở rộng sự hiểu biết của người đọc về kế hoạch

Mục lục. Mục lục cung cấp một danh sách tuần tự các phần của kế hoạch cùng số trang. Điều này cho phép người đọc tìm thấy kế hoạch (một thực tế phổ biến) thay vì đọc lần lượt các trang.

Tóm tắt dự án. Tóm tắt dự án thường được cho là phần quan trọng nhất trong kế hoạch kinh doanh. Nếu bạn không thu hút được sự chú ý của người đọc trong bản tóm tắt dự án, rất có thể họ sẽ không tiếp

tục đọc. Ngay từ đầu, nó phải truyền tải một bức tranh rõ ràng và ngắn gọn về doanh nghiệp được đề xuất và, đồng thời, tạo cảm giác phấn khích về triển vọng của nó. Điều này có nghĩa rằng nó phải được viết để đạt được sự rõ ràng và tạo ra sự quan tâm. Mặc dù bản tóm tắt xuất hiện ở đầu kế hoạch kinh doanh, nó cung cấp tổng quan về toàn bộ kế hoạch và cần được viết cuối cùng. Trong không quá ba (tốt

nhất là hai) trang, bản tóm tắt dự án phải bao gồm các phần sau đây:

- Mô tả cơ hội
- Giải thích định hướng kinh doanh chủ đạo
- Tổng quan về ngành công nghiệp
- Thị trường mục tiêu
- Lợi thế cạnh tranh mà bạn hy vọng đạt được trên thị trường
- Triển vọng kinh tế mà cơ hội mang lại
- Nhóm kinh doanh
- Số tiền và mục đích của số tiền được yêu cầu nếu bạn đang huy động vốn.

Phân tích ngành công nghiệp, khách hàng mục tiêu và đối thủ cạnh tranh. Mục đích chính của phần này là trình bày cơ hội và chứng minh tại sao bạn cần phục vụ một thị trường quan trọng. Bạn nên mô tả ngành công nghiệp mà bạn sẽ cạnh tranh, bao gồm quy mô ngành, tốc độ tăng trưởng, xu hướng chính và người chơi chính. Tiếp theo bạn sẽ xác định các phân đoạn khác nhau của ngành và cuối cùng mô tả chi tiết khe hở thị trường mà bạn dự định tham gia. Về khách hàng mục tiêu, bạn mô tả về nhân khẩu học và các biến tâm lý, chẳng hạn như giá trị của họ, thái độ của họ và thậm chí là nỗi sợ của họ. Bạn càng xác định được rõ ràng khách hàng của mình thì bạn càng có nhiều khả năng cung cấp một sản phẩm/dịch vụ thực sự đang có nhu cầu. Cuối cùng, phân tích sản phẩm hoặc thuộc tính dịch vụ mà đối thủ cạnh tranh đang cung cấp hoặc không cung cấp.

TAGLINE VÀ SOLOGAN

Khi Tom Bodett đang ghi âm 1 đoạn quảng cáo qua radio cho Motel 6, anh phát hiện kịch bản còn thiếu 1 vài giây. Và để kết thúc mẫu quảng cáo đó, Tom đã ngẫu hứng nói thêm vài từ. Câu nói đó trở thành 1 “hit” đối với khách hàng.

Ngay cả bây giờ, sau 30 năm, Quảng cáo Motel 6 của Tom Bodett vẫn kết thúc với tagline, “We’ll leave the light on for you” (Chúng tôi luôn chờ đợi bạn).

Những câu tagline có thể dễ thương, hài hước, tương tưng hoặc chả liên quan gì cả, nhưng thông thường chúng không giúp gì mấy cho sự thành công của 1 thương hiệu. Tagline giống như là chiếc xe quét đường ở cuối mỗi đoàn diễu hành. Chúng báo hiệu 1 mẫu quảng cáo sắp kết thúc nhưng hiếm khi nào định vị được 1 thương hiệu.

Slogan thì lại khác. Một câu slogan tốt có thể truyền tải được chiến lược của cả công ty. Tại sao lại chọn Motel 6? Chắc chắn không phải vì họ luôn chờ đón bạn. Ghé thăm trang web của họ và bạn sẽ thấy câu trả lời chính là “Giá thấp nhất trong cả nước”. Đó mới chính là câu slogan thực sự của Motel 6, và họ đã đóng đinh nó vào quảng cáo của họ.

(Còn nữa)

N.L.H. (Small Business Management: Launching and Growing Entrepreneurial Ventures), Justin G. Longenecker, Carlos W. Moore, J. William Petty, Leslie E. Palich