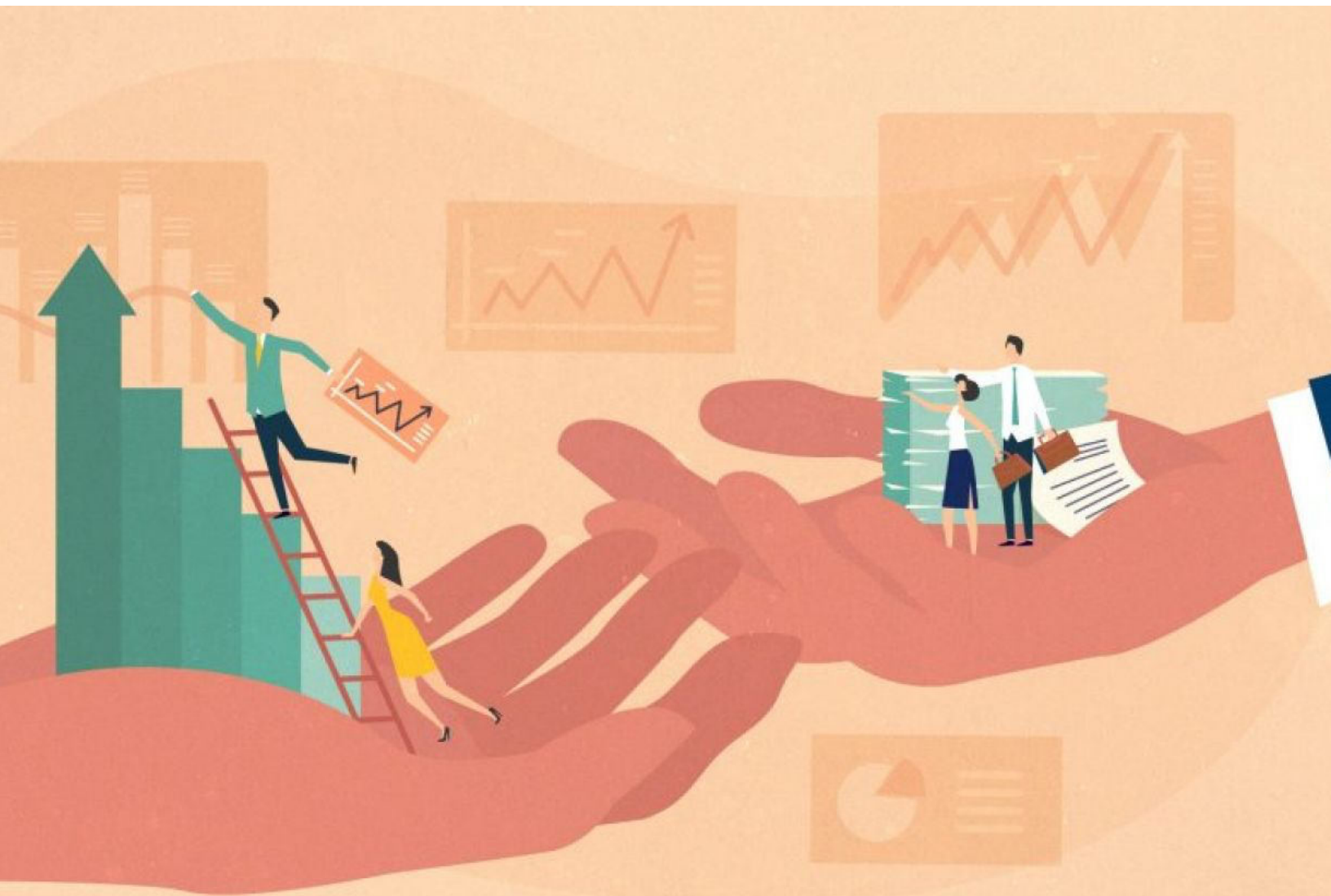


BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 7.2020



TIN TỨC SỰ KIỆN

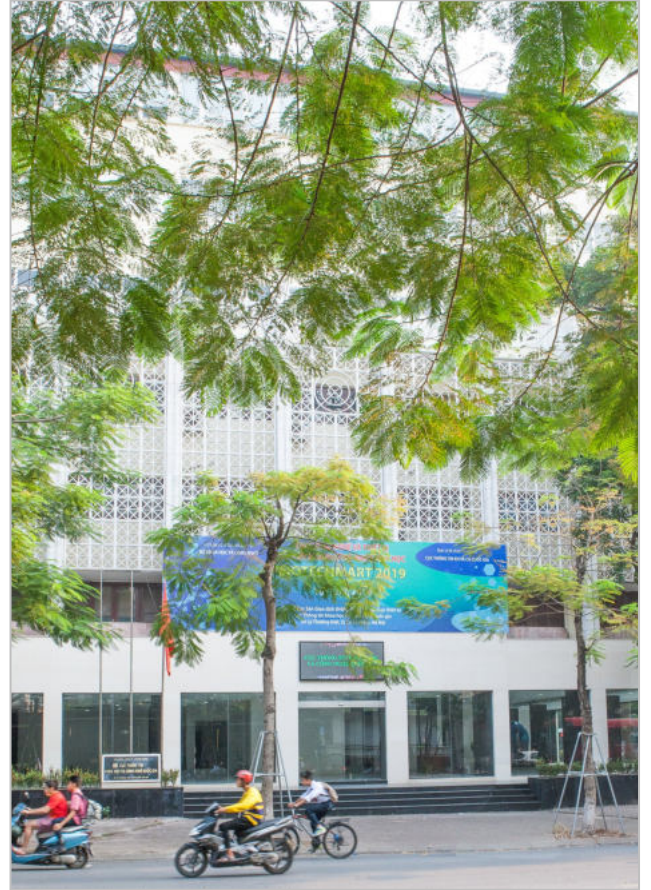
- 01 Nền tảng tuyển dụng lớn nhất Hàn Quốc đặt chân vào thị trường Việt Nam
- 02 Shark Tank Thương vụ bạc tỷ mùa 4 đã trở lại - Đăng ký tham gia ngay
- 03 Khởi dòng vốn cho khởi nghiệp sáng tạo
- 04 Nhà đầu tư đặt niềm tin vào startup ASEAN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 JobNow: Giải pháp kết nối “Người tìm việc - việc tìm người”
- 06 Nhờ 5G và AI - Robot sẽ có những bước chuyển biến trong năm 2020 (bài cuối)

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Hàn Quốc thúc đẩy thế hệ kỳ lân mới



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



Ông Nguyễn Hữu Bình (phải), Sáng lập kiêm CEO TopDev

NỀN TẢNG TUYỂN DỤNG LỚN NHẤT HÀN QUỐC ĐẶT CHÂN VÀO THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM

Báo Đầu tư - Ngày 17/2, SaraminHR, nền tảng tuyển dụng niêm yết trên sàn KOSDAQ đặt chân vào thị trường Việt Nam thông qua việc công bố đầu tư chiến lược vào TopDev.

Giá trị thương vụ không được tiết lộ, tuy nhiên ông Nguyễn Hữu Bình, Sáng lập kiêm Giám đốc điều hành TopDev cho biết SharaminHR sẽ đóng góp vào chiến lược phát triển của công ty trong thời gian tới.

Lý do được đầu tư, ông Bình cho biết, TopDev là một nền tảng tuyển dụng và việc làm dành riêng trong lĩnh vực IT sở hữu 300.000 hồ sơ lập trình viên, với 5000 khách hàng thường xuyên là các công ty công nghệ tại Việt Nam và khu vực.

Ngành IT của Việt Nam đang trên đà phát triển

rất mạnh kéo theo nhu cầu về nhân lực trong ngành này tăng đột biến, phong trào startup cùng với chuyển đổi số khiến cho chỉ trong 3 năm gần đây, nhu cầu tuyển dụng nhân sự có khả năng lập trình tăng gấp 1.5 lần mỗi năm, cùng với sự tham gia của các công ty trong khu vực đến Việt Nam tìm kiếm nhân sự, đã gây ra sự thiếu hụt nghiêm trọng nhân sự trong ngành IT tại Việt Nam.

Cụ thể, Việt Nam hiện có từ 350.000 đến 400.000 lập trình viên nhưng chỉ có 20% chủ động trong việc

tim cơ hội mới trên các trang tìm việc, gây ra tình trạng thiếu hụt từ 70.000 đến 90.000 lập trình viên trong năm 2019, the báo cáo TopDev cho hay. Trong khi nhu cầu của Việt Nam đến năm 2021 là 500.000, gây ra tình trạng thiếu hụt đến 190.000 nên đây là vấn đề lớn và là cơ hội cho TopDev.

Ông Bình kỳ vọng với nguồn vốn và kinh nghiệm được tiếp thêm từ nhà đầu tư là nền tảng tuyển dụng hàng đầu tại Hàn Quốc, sự hợp tác giữa TopDev và SaraminHR được hy vọng sẽ là chìa khóa giải quyết phần nào bài toán cung - cầu nhân lực Công nghệ thông tin tại Việt Nam, phát hiện và nuôi dưỡng tài năng Việt, từ đó phát triển và mở rộng thị trường ra khu vực Đông Nam Á trong tương lai.

Trước đó năm 2013, en-Japan công ty chuyên cung cấp dịch vụ việc làm trực tuyến Nhật Bản đã đầu tư mua lại Navigos Group, đơn vị điều hành hai website việc làm lớn nhất Việt Nam là VietnamWorks và Navigos Search. Một số quỹ đầu tư lớn cho biết tỷ lệ bán lên tới gần 90%, giá trị thương vụ tương đương khoảng 22 triệu USD (460 tỷ đồng).

Đặc biệt, nền tảng âm thanh Waves cung cấp nhiều chương trình podcast, sách nói, sản phẩm âm

thanh... miễn phí bằng ngôn ngữ Tiếng Việt, với tham vọng trở thành nền tảng podcast cho người Việt. Hiện Waves sở hữu 30 chương trình độc quyền và 50 chương trình hợp tác, cùng 500.000 chương trình miễn phí cho người dùng.

Đại diện Waves dự định phát hành ứng dụng di động trên Apple App Store và Google Play sắp tới. Công ty sẽ tập trung làm việc với các nhà sáng tạo nội dung hàng đầu của Việt Nam để sản xuất các chương trình độc quyền khác.

Tại Việt Nam, những người sáng tạo nội dung qua video chủ yếu sử dụng các nền tảng như YouTube và TikTok. Yinglan Tan, người sáng lập và quản lý parter của Insignia Ventures Partners đánh giá, sự thống trị của nhiều nền tảng như Spotify đã cho thấy nội dung về âm thanh sẽ là xu hướng, sắp tới sẽ đổ bộ vào Đông Nam Á.

Thành lập năm 2017, Insignia Ventures Partners là quỹ đầu tư công nghệ giai đoạn đầu, tập trung vào khu vực Đông Nam Á. Quỹ đã quản lý hơn 150 triệu USD từ các định chế tài chính lớn như quỹ đầu tư quốc gia, quỹ đầu tư từ các trường đại học và quỹ tư nhân nổi tiếng ở khắp châu Á, châu Âu và Bắc Mỹ./.



SHARK TANK THƯƠNG VỤ BẠC TỶ MÙA 4 ĐÃ TRỞ LẠI - ĐĂNG KÝ THAM GIA NGAY

Hơn 1000 đơn đăng ký. 43 startup lọt vào vòng thương thuyết, 65,12% startups kêu gọi vốn thành công, gần 450 tỷ được đầu tư. Đó là những con số ấn tượng của Shark Tank mùa 3. Ngay lúc này, Shark Tank - Thương vụ bạc tỷ mùa 4 đã chính thức trở lại.

1. HƯỚNG DẪN CHUNG:

- Để đăng ký và tham gia bạn phải điền đầy đủ & gửi lại giấy tờ bản scan/ chụp kèm theo sau đây tới Ban Tuyển Sinh của chương trình và phải cam kết những điều đã điền trong Hồ Sơ Đăng Ký hoàn toàn là sự thật.

- Nếu bạn đăng ký dưới hình thức là đại diện của một team, các thành viên còn lại phải đồng ký tên xác nhận vào bản Hồ sơ đăng ký và những giấy tờ liên quan khác.

- Tất cả các tài liệu tham gia sẽ trở thành tài sản của Nhà sản xuất - Công ty Cổ phần truyền thông TV HUB và sẽ không được trả lại. Nếu bạn muốn giữ lại một bản sao, xin hãy sao chép trước khi gửi tài liệu của bạn cho chúng tôi.

Cách 1: Startups có thể đăng ký từ đầu qua online google form:

<https://forms.gle/5H21n1eyLMrmCDi8A>;

Cách 2: Tải file offline và điền vào Đơn tham dự Shark Tank tại:

http://bit.ly/HDDK_SHARKTANK4

2. **HẠN CHÓT NHẬN HỒ SƠ:** 31/03/2020.

3. **CÂU HỎI THƯỜNG GẶP VỀ QUÁ TRÌNH THAM GIA SHARKTANK:**

Những câu hỏi như Chỉ có ý tưởng lên Shark Tank gọi vốn được không? Người Việt nhưng đăng ký kinh doanh ở nước ngoài có được tham gia chương trình không? Số liệu kinh doanh nên kê khai đến thời điểm nào?... chắc hẳn đều là băn khoăn của nhiều startup.

Để hiểu rõ hơn về quá trình tham gia Shark Tank, tham khảo tại http://bit.ly/SHARKTANK_FAQ

Tài liệu cần đọc trước khi tham gia Shark Tank cho startup:

a. 10 slide tham khảo khi pitch:

<http://bit.ly/10SLIDETHAMKHAO>

b. Chuẩn bị Pitch Deck Hoàn hảo:

<http://bit.ly/PICTHDECK>

c. Kinh nghiệm gọi vốn Thành Công:

i. Bí kíp thuyết trình (1)

<http://bit.ly/BIQUYETTHUYETRINH1>

ii. Bí kíp thuyết trình (2)

<http://bit.ly/BIQUYETTHUYETRINH2>

iii. Có thể tham khảo thêm: Hướng dẫn thuyết trình thành công từ How to make a good pitch - Diễn giả Bryce North đến từ Canada.

<https://www.facebook.com/iangelvietnam/videos/1929208610444012/>

d. Hạn chế lỗi gọi vốn:

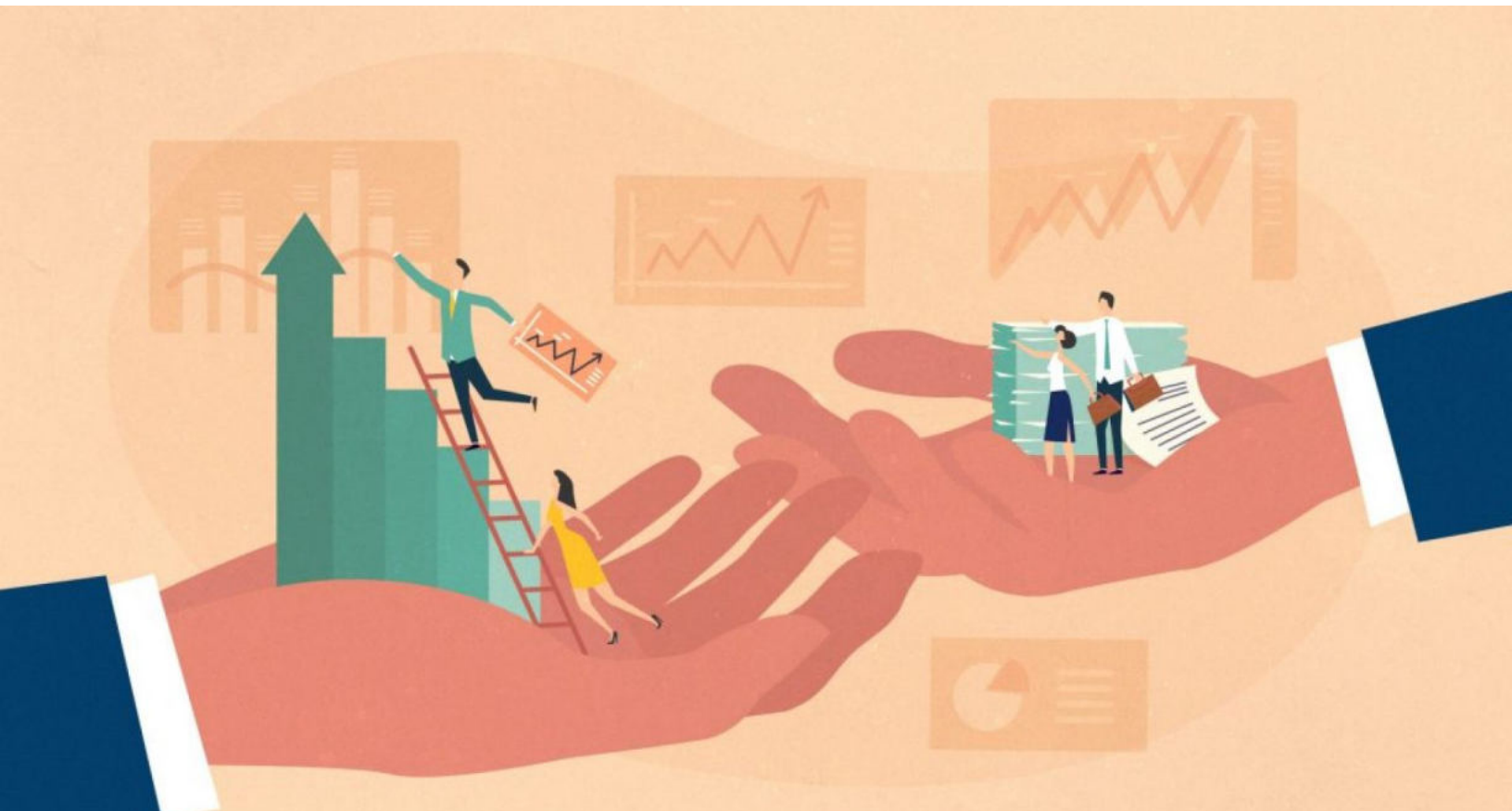
<https://www.facebook.com/watch/?v=2118362688484020>

e. Golden Rules: Hiểu Luật khi tham gia

<http://bit.ly/GOLDENRULES>

f. Thuật ngữ:

<http://bit.ly/THUATNGUSHARKTANK>



KHƠI DÒNG VỐN CHO KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO

Sài Gòn giải phóng - Nếu năm 2012, Việt Nam có khoảng 400 công ty khởi nghiệp sáng tạo thì đến năm 2019, con số này là hơn 3.000 (trong đó, TP. Hồ Chí Minh chiếm gần 50% startup trong nước).

Báo cáo về bức tranh khởi nghiệp sáng tạo ở Việt Nam 2019, do Cơ quan Thương mại và Đầu tư của Chính phủ Australia công bố cho biết, Việt Nam đang đứng thứ 3 Đông Nam Á về số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo .

Cụ thể, nếu năm 2012, Việt Nam chỉ có khoảng 400 công ty khởi nghiệp sáng tạo thì đến năm 2019, con số này là hơn 3.000 (trong đó, TPHCM chiếm gần 50% startup trong nước).

Năm 2019 là một năm khá thành công trong việc gọi vốn của các doanh nghiệp startup. Tháng 1, ví Momo gọi thành công với 100 triệu USD từ quỹ đầu

tư Warburg Pincus; tháng 3, Tiki gọi vốn thành công 75 triệu USD từ Northstar Group; tháng 11, Sendo tuyên bố đã huy động được là 61 triệu USD từ các nhà đầu tư nước ngoài; tháng 7, VNPAY nhận 300 triệu USD từ quỹ startup Vision Fund (SoftBank) và GIC Pte...

Theo ước tính, năm 2019 các startup Việt Nam đã gọi được khoảng trên 800 triệu USD vốn đầu tư từ các quỹ ngoại. Dù đây là những con số không quá lớn nhưng đối với một thị trường nhỏ và mới phát triển mạnh về khởi nghiệp trong 5 năm gần đây, rõ ràng đó là một cú đột phá lớn, tạo tiền đề cho sự

phát triển của các doanh nghiệp Việt Nam.

Theo nghiên cứu của Công ty đầu tư mạo hiểm ESP Capital và Cento Ventures của Singapore, nửa đầu năm 2019 có khoảng 5,9 tỷ USD được đầu tư vào các startup Đông Nam Á, trong đó Việt Nam chiếm 17% (năm 2018 chỉ chiếm 5%), sau Indonesia (48%) và Singapore (25%). Điều này cho thấy Việt Nam ngày càng trở nên hấp dẫn trong con mắt các nhà đầu tư.

Trong lần trao đổi với phóng viên Báo SGGP gần đây, ông Don Lam, Tổng Giám đốc VinaCapital, cho biết, VinaCapital đã chuẩn bị nguồn vốn 100 triệu USD cho lĩnh vực công nghệ. VinaCapital không tập trung chuyên biệt vào một lĩnh vực mà đầu tư vào những startup có công nghệ, có thể giải quyết những yêu cầu mà cuộc sống đặt ra. Nếu các ý tưởng đưa ra xử lý được các vấn đề đó thì VinaCapital sẽ đầu tư và số tiền 500.000 USD hay 5 triệu USD không quan trọng.

Nhưng, bỏ qua các thống kê “hào nhoáng” nêu trên, vẫn phải nhìn nhận, các doanh nghiệp startup Việt Nam hiện còn phát triển manh mún, tự phát, chưa tiếp xúc được với kênh thông tin thực tế về thị trường và nguồn vốn... Chính vì thế, tại Chỉ thị số 09/CT-TTg mới đây, Thủ tướng đã yêu cầu các bộ ngành tạo điều kiện cho doanh nghiệp startup. Lý do là theo phản ánh của cộng đồng startup, hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của nước ta còn tồn tại nhiều khó khăn, rào cản, kém sức cạnh tranh so với các nước khác trong khu vực. Một trong những nội dung quan trọng tại Chỉ thị 09/CT-TTg là Thủ tướng giao Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với các bộ ngành liên quan nghiên cứu, xây dựng đề án thành lập sàn giao dịch vốn cho doanh nghiệp startup, báo cáo Thủ tướng Chính phủ trong năm 2020-2021.

Các chuyên gia chứng khoán cho rằng, việc xây dựng sàn chứng khoán dành riêng cho doanh nghiệp

startup sẽ giúp kết nối doanh nghiệp với các nhà đầu tư, giúp doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn đa dạng và dễ dàng hơn; giải quyết những khó khăn khi doanh nghiệp tiếp cận tín dụng ngân hàng (do độ rủi ro cao của các doanh nghiệp startup) hoặc chỉ phụ thuộc vào vốn từ các quỹ đầu tư mạo hiểm.

Theo quy định của Luật Chứng khoán, các doanh nghiệp muốn niêm yết hoặc phát hành chứng khoán ra công chúng thì phải đáp ứng các điều kiện khá nghiêm ngặt. Do đó, các startup khó có thể đáp ứng được những yêu cầu này. Chính vì thế, có thể xây dựng thị trường chứng khoán dành cho các doanh nghiệp startup dưới dạng thị trường không tập trung. Đây là loại thị trường dành cho các doanh nghiệp không cần báo cáo tài chính mà một số nước đang áp dụng. Thị trường này cần có các quy định về việc phải công khai, minh bạch những rủi ro mà nhà đầu tư có thể gặp phải và là sân chơi dành cho các nhà đầu tư sẵn sàng chịu rủi ro khi giao dịch.

Song, mảnh đất lành để phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo là cần có một hệ sinh thái khởi nghiệp, gồm sự tham gia của nhiều tác nhân và định chế khác nhau thực hiện 1 trong 3 nhóm chức năng. Đó là khởi nghiệp (các doanh nghiệp mới thành lập, các startup); hỗ trợ (Chính phủ, các trường đại học, viện nghiên cứu, các tổ chức ươm mầm, chuyên gia cố vấn); và đầu tư (các quỹ đầu tư mạo hiểm, các nhà đầu tư thiên thần, tổ chức thúc đẩy kinh doanh).

Sự tương tác giữa các tác nhân trong hệ sinh thái khởi nghiệp là vô cùng quan trọng với sự phát triển của các doanh nghiệp khởi nghiệp. Trong các định chế này, Chính phủ có ảnh hưởng lớn nhất đến sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp ở tầm vĩ mô. Sự phát triển của các doanh nghiệp startup đến đâu là phụ thuộc vào chính sự đồng hành của Chính phủ, các bộ ngành./.



NHÀ ĐẦU TƯ ĐẶT NIỀM TIN VÀO STARTUP ASEAN

VnExpress - Các nhà đầu tư mạo hiểm vẫn tin tưởng sự phát triển của các công ty khởi nghiệp Đông Nam Á dù cho dòng vốn tài trợ vào khu vực có xu hướng giảm.

Với sự phổ biến của người dùng di động và dân số tương đối trẻ, Đông Nam Á đã trở thành một điểm nóng kỹ thuật số trong những năm trở lại đây. Khu vực này tiếp tục thu hút các nhà đầu tư tìm kiếm cơ hội ngoài thị trường Ấn Độ và Trung Quốc.

Tuy nhiên, một báo cáo gần đây của công ty Cento Ventures có trụ sở tại Singapore cho thấy đầu tư công nghệ trong khu vực đã chậm lại đáng kể, từ 12 tỷ USD năm 2018 xuống còn 7,7 tỷ USD vào năm 2019. Có một mối lo ngại về lợi nhuận của các công

ty khởi nghiệp cũng như sự bùng phát của virus corona sẽ ảnh hưởng đến doanh nghiệp trên toàn thế giới.

Năm 2018, hàng tỷ USD đã được huy động bởi những kỳ lân trong Đông Nam Á. Điển hình là một số vòng tài trợ lớn đã được công bố trong nửa đầu năm 2018 thuộc về các startup kỳ lân như 2 tỷ USD của Lazada, 2 tỷ USD của Grab và 1,5 tỷ USD của Gojek.

Trong khi, năm 2019 chứng kiến các khoản đầu tư mới tại các doanh nghiệp tỷ đô này dường như

đều nhỏ hơn so với 2018. Sự khác biệt duy nhất cho thấy sự gia tăng tích cực là thị trường đã đón nhận nhiều thỏa thuận có sự tham gia của các công ty đầu tư mạo hiểm nhỏ hơn.

Một trong những xu hướng đáng chú ý nhất trong năm 2019 là số giao dịch công nghệ đầu tư mạo hiểm. Cụ thể, năm ngoái khu vực đã chứng kiến tổng số 608 giao dịch với tổng số tiền đầu tư vào các giao dịch nhỏ (dưới 50 triệu USD) cũng xác lập kỷ lục mới với tổng số 2,4 tỷ USD, tăng từ 1,5 tỷ USD năm 2018. Đây là một dấu hiệu mạnh mẽ thể hiện sự quan tâm, đầu tư lành mạnh của VC vào các công ty khởi nghiệp trong khu vực.

Những con số về các loại giao dịch trong báo cáo cũng cho thấy mức tăng trưởng ở hầu hết các quy mô giao dịch. Điển hình, loại giao dịch nhỏ nhất (dưới 0,5 triệu USD và thường là vòng hạt giống) có số lượng và giá trị nhiều hơn gấp đôi. Trong khi đối với các giao dịch từ 0,5 triệu USD đến 10 triệu USD (thường là các vòng Series A & B) chỉ tăng hơn 50% cả về số lượng và giá trị.

Những kỳ lân hàng đầu Đông Nam Á tiếp tục mở rộng phạm vi kinh doanh ở nhiều mảng dịch vụ khác nhau. Trong đó, Grab và Gojek, hai công ty khởi nghiệp chuyên về nền tảng đặt xe là hai cái tên nổi bật với hàng loạt các sáng kiến ứng dụng công nghệ trong nhiều lĩnh vực như dịch vụ tài chính, cho vay,

bảo hiểm...

Năm 2019 chứng kiến một số vòng đầu tư lớn của các công ty công nghệ lớn. Đáng chú ý nhất là Traveloka với mức vốn huy động được 420 triệu USD và 300 triệu USD của VNPAY. Những cái tên ít quen thuộc hơn cũng đã công bố các vòng đầu lớn, như Ruangguru, Kredivo, Advance.ai, Tiki.vn và Scommerce.

Thị trường cũng đa dạng hóa ngành nghề với nhiều lĩnh vực dẫn đầu như du lịch, dịch vụ tài chính và thanh toán tăng trưởng mạnh mẽ. Chăm sóc sức khỏe, hậu cần và giáo dục cũng được hưởng lợi từ sự quan tâm của nhà đầu tư tăng lên.

Báo cáo cũng nhấn mạnh các khoản đầu tư vào công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Việt Nam và Thái Lan đã có sự tăng trưởng đáng kể, biểu thị một số thay đổi trong xu hướng đầu tư so với trước đây, khi chỉ chuyên cho các startup có trụ sở ở Indonesia và Singapore.

Với số lượng dân số lớn và mức độ đòi hỏi dịch vụ trực tuyến ngày càng nhanh chóng thì việc các ngành công nghiệp phải áp dụng công nghệ mới để chuyển đổi hoạt động là điều không thể tránh khỏi. Đây sẽ là một nhân tố thúc đẩy hệ sinh thái phát triển mạnh mẽ và cũng sẽ xuất hiện nhiều làn sóng khởi nghiệp công nghệ lớn mới xuất hiện để thu hút nhiều nhà đầu tư trong 2020./.



JOBNOW: GIẢI PHÁP KẾT NỐI “NGƯỜI TÌM VIỆC - VIỆC TÌM NGƯỜI”

Ngày nay, không chỉ các doanh nghiệp nhỏ và vừa mà ngay cả với những doanh nghiệp lớn trong các khu công nghiệp, nguồn nhân lực vẫn đang thiếu hụt một cách trầm trọng, ảnh hưởng nhiều đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, nhu cầu tìm kiếm việc làm lớn, đặc biệt là nhóm đối tượng sinh viên mới tốt nghiệp. Câu hỏi đặt ra là làm sao kết nối được đúng người, đúng việc ?

Hiểu được những khó khăn trong quá trình tuyển dụng nhân sự cũng như những nhu cầu mong muốn tìm kiếm việc làm của các bạn trẻ, một startup đã ra đời và giải quyết được hầu hết các nhu cầu trong quá trình tìm người, tìm việc trong xã hội - đó là nền tảng Jobnow của Lê Khắc Hiệp, CEO công ty cổ phần ADT Quốc tế sáng lập.

Chia sẻ về ý tưởng ra đời dự án, Khắc Hiệp cho biết: “Theo hiểu biết của mình, một công ty bên cạnh máy móc, công nghệ thì yếu tố con người vận hành đóng vai trò hết sức quan trọng. Mỗi năm, có hàng chục nghìn sinh viên ra trường có nhu cầu tìm việc làm. Hơn nữa, trong nước cũng như trên thế giới chưa có nền tảng công nghệ nào đủ thông minh để

kết nối phù hợp, đảm bảo chất lượng. Từ những yếu tố trên, Khắc Hiệp nảy sinh ý tưởng xây dựng một nền tảng tuyển dụng thông minh để giúp doanh nghiệp và các ứng viên tìm đến với nhau”.

Cũng tương tự như mô hình của Grab, Uber..., JobNow là nền tảng kết nối giữa người tìm việc và việc tìm người. Nền tảng JobNow được xây dựng với hai ứng dụng: (1) Ứng dụng dành cho người có nhu cầu tìm việc và (2) Ứng dụng dành cho bộ phận nhân sự của các doanh nghiệp.

So với các trang thông tin việc làm đã có trên thị trường, JobNow đã ứng dụng công nghệ để mang đến cho khách hàng những tính năng nổi bật, khắc phục được những điểm yếu của những trang tuyển dụng đã có như tạo cầu nối giúp cho khoảng cách giữa các ứng viên và nhà tuyển dụng được rút ngắn. Cụ thể, những người có nhu cầu tìm việc có thể gửi hồ sơ lý lịch (CV) đến nhà tuyển dụng ngay trên website chỉ qua một vài thao tác click chuột. Sau khi đăng tải hồ sơ của mình, người tìm việc sẽ nhanh chóng nhận được thông tin về công việc phù hợp qua email, SMS, Mobile App... mà không cần mất

thời gian để tìm kiếm.

Một trong những yếu tố quyết định đến sự gắn bó của người lao động với doanh nghiệp là khoảng cách từ nhà đến chỗ làm. Nắm bắt được yếu tố đó, nền tảng công nghệ của JobNow sử dụng công nghệ GPS. Với tính năng định vị, người tìm việc có thể tìm địa chỉ làm việc của mình theo mong muốn và công việc phù hợp với khả năng.

Nền tảng hoạt động theo cơ chế thông minh, tức là người tìm việc chỉ cần đưa thông tin lên trang web hoặc app và nhà tuyển dụng cũng đưa yêu cầu tương tự, nền tảng sẽ tự động kết nối để tìm kiếm các yếu tố, tiêu chí phù hợp (lương, vị trí, địa điểm...) và đặc biệt có thể kết nối phỏng vấn ngay. Tìm đúng việc, tuyển đúng người, tính năng tự động kết nối của JobNow cho thấy khả năng tinh lọc nhanh nhạy và hiệu quả.

Điểm nổi bật của nền tảng JobNow, đó là nhà tuyển dụng có thể phỏng vấn ứng viên trực tuyến ngay bằng chức năng Video Call của Mobile App trên ứng dụng của Jobnow. Không mất thêm thời gian trao đổi qua phương thức liên lạc truyền thống, không phát sinh thêm những chi phí khác, quá trình phỏng vấn trực tuyến ở nền tảng này giúp các nhà tuyển dụng khắp nơi trên cả nước tìm được ứng viên phù hợp một cách nhanh chóng, hiệu quả. Ngoài những tính năng ưu việt của JobNow giúp nhà tuyển dụng và ứng viên kết nối với nhau dễ dàng hơn, JobNow còn là một trong những đơn vị có thể hỗ trợ các doanh nghiệp tìm được nhân sự cấp cao chỉ trong 7 ngày sau khi có yêu cầu. Hệ thống chăm sóc của JobNow cũng luôn theo chân khách hàng từ lúc có yêu cầu tuyển dụng đến lúc tìm được ứng viên phù hợp. Có thể nói, JobNow chính là bộ phận nhân sự của doanh nghiệp.

Một nền tảng với nhiều tiện ích, ưu điểm nổi trội là thành quả nỗ lực, cố gắng của đội ngũ nhân sự từ

những ngày đầu thành lập. Những thành viên của JobNow đã phải trải qua rất nhiều khó khăn, trở ngại trong quá trình khởi nghiệp. Bên cạnh những khó khăn về vốn, về quản trị... thì việc xây dựng đội ngũ nhân sự là một trong những khó khăn của nhà sáng lập JobNow.

Khắc Hiệp cho biết: “Mình đã mất khá nhiều thời gian để thu hút đội ngũ lập trình giỏi và mất 4 năm để đào tạo, lập ra các đội nhóm như Team Sale, Team công nghệ, Team dự án... Đặc biệt, bên cạnh yếu tố con người thì sản phẩm của dự án phải thực sự là sản phẩm tâm huyết, hoạt động ổn định, trơn tru. Có thể nói, đến nay JobNow đã đi được 2/3 chặng đường (đã có con người và sản phẩm), chặng đường còn lại chính là làm thế nào để tạo dựng niềm tin với khách hàng vào sản phẩm. Để thực hiện điều này, mình đã cho các doanh nghiệp trải nghiệm (cho phép nhà tuyển dụng sử dụng miễn phí trong khoảng thời gian khá dài, đến khi cảm thấy hiệu quả, chính doanh nghiệp sẽ giới thiệu, quảng bá sản phẩm. Quan điểm của mình là không cần thiết phát triển quá nhanh mà hãy để khách hàng hài lòng, khi số đông cảm thấy hữu ích có nghĩa sản phẩm của mình sẽ phát triển được”.

Đó là về phía doanh nghiệp, còn để tạo dựng niềm tin cho các ứng viên, JobNow đã cố gắng trong việc nâng cao chất lượng của thông tin tuyển dụng khi đăng tải lên nền tảng. Tất cả các thông tin tuyển dụng đưa lên app, 100% đều được phân tích và duyệt nội dung (để xác định tính chính xác, doanh nghiệp có tồn tại?,...). Nếu thông tin nào còn thiếu, Jobnow sẽ hỗ trợ thông báo tới ứng viên để bổ sung nhằm hấp dẫn nhà tuyển dụng. Hiện nay, lượng thông tin lớn nên JobNow đã chuyển sang kiểm duyệt thông qua trí tuệ nhân tạo (AI). Đây cũng là nỗ lực của các thành viên JobNow trong việc bảo vệ quyền lợi của các ứng viên tham gia tìm việc trên nền tảng.



Anh Lê Khắc Hiệp-CEO dự án JobNow

Bên cạnh việc kết nối giữa ứng viên với doanh nghiệp, JobNow còn tới các tỉnh thành trong cả nước để hỗ trợ xây dựng cổng thông tin việc làm cho các tỉnh thành, trường Đại học, Hiệp hội, Trung tâm giới thiệu việc làm... Hiện tại, JobNow đã hỗ trợ triển khai ở Vĩnh Phúc, Hải Dương, Hải Phòng và rất may mắn khi dự án đều nhận được sự ủng hộ của chính quyền địa phương.

Vượt qua những khó khăn, trở ngại, JobNow đã bước đầu gặt hái được những thành công, trong đó các phản hồi tốt từ khách hàng là một trong những động lực lớn nhất giúp các thành viên của JobNow vượt qua khó khăn, đem lại nhiều giá trị cho cộng đồng. Đến nay, JobNow đã giúp hơn 500.000 ứng viên tìm được công việc phù hợp và hơn 20.000 nhà tuyển dụng tìm được nhân sự chất lượng.

Về bí quyết thành công, anh Lê Khắc Hiệp hào hứng chia sẻ: “Cũng không có gì lớn lao, JobNow có được thành công chính là nhờ sự gắn bó, tâm huyết của cả một tập thể cùng nhau phát triển vì mục tiêu chung. Đây là yếu tố quan trọng nhất để JobNow có

được những thành công như ngày hôm nay. Mọi người đều thấy dự án có ý nghĩa cho cộng đồng, đó là hỗ trợ mọi người tìm được việc bằng chính sức lao động và trí tuệ của mình, sâu xa hơn nữa là giúp xã hội giảm tỷ lệ thất nghiệp.

Trong tương lai, những thành viên của Jobnow đều đang cố gắng nỗ lực hơn nữa để mở rộng thị trường, đưa JobNow ra thị trường thế giới. Nhóm hy vọng sẽ mở một số văn phòng đại diện tại nước ngoài và chứng minh khởi nghiệp không có tuổi, một doanh nghiệp nhỏ những vẫn hoàn toàn có thể sáng tạo ra sản phẩm cho cả thế giới sử dụng.

Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 với những công nghệ hiện đại đã làm thay đổi nhiều hoạt động trong xã hội và ngay cả trong việc tìm kiếm việc làm cũng đã được phát triển và thuận tiện hơn nhờ những công nghệ. Nhanh nhạy trong việc nắm bắt xu hướng phát triển đó, JobNow thực sự đã tạo ra nhiều giá trị trong lĩnh vực nhân sự, góp phần tạo ra nhiều giá trị cho xã hội

Minh Phương



NHỜ 5G VÀ AI - ROBOT SẼ CÓ NHỮNG BƯỚC CHUYỂN BIẾN TRONG NĂM 2020 (BÀI CUỐI)

5G VÀ CHIP AI ĐIỆN TOÁN THỨC ĐẨY ROBOT DỊCH VỤ CHUYÊN NGHIỆP

Một số người cho rằng mức tăng trưởng nhanh chóng gần đây của robot phục vụ chuyên nghiệp là một thành phần mới lạ còn non trẻ và quy mô nhỏ của ngành công nghiệp. Tới năm 2015, chỉ có khoảng 100.000 robot dịch vụ chuyên nghiệp đang được sử dụng trên toàn thế giới, còn doanh số bán robot dịch vụ chuyên nghiệp toàn cầu năm 2016 chỉ đạt 100.000 đơn vị. Ở cơ sở nhỏ như vậy, đạt được mức tăng trưởng hai chữ số từ năm 2017 đến năm 2019 là tương đối dễ dàng. Tuy nhiên, đó không phải là lý do

tại sao các nhà nghiên cứu dự đoán ngành công nghiệp robot dịch vụ chuyên nghiệp sẽ phát triển nhanh chóng vào năm 2020 và thậm chí xa hơn. Thay vào đó, họ dự đoán dựa trên căn cứ về tác động của hai tiến bộ công nghệ: những cải tiến trong kết nối không dây nhờ công nghệ mạng 5G, và giá thành giảm nhưng công suất tăng của các chip AI biên có thể thực hiện những nhiệm vụ chuyên sâu về AI của bộ xử lý trên robot thực tế, thay vì thông qua đám mây. Việc sử dụng chip AI 5G và điện toán biên cùng nhau có thể giải quyết nhiều thách thức làm hạn chế tính thực tại của robot dịch vụ chuyên nghiệp

ngày nay, khiến cho chúng hữu ích và hấp dẫn hơn đối với người mua doanh nghiệp.

Kết nối là một trong những thách thức như vậy. Duy trì kết nối tin cậy cho robot dịch vụ chuyên nghiệp, vốn luôn cần phải di động, thường là rất khó khăn. Kết nối qua dây là một giải pháp, nhưng điều này làm hạn chế tính di động. Wi-Fi là một phương án không dây không tốn kém, nhưng không đảm bảo chất lượng dịch vụ và chuyển vùng giữa các điểm truy cập thường không đáng tin cậy. Các mạng không dây 4G có thể đắt tiền (thường tính phí kết nối hàng tháng) và có thể có độ trễ cao, làm hạn chế khả năng phản ứng nhanh của robot. Mật độ cũng có thể là một vấn đề đối với 4G. Mặc dù một nhà máy có thể được cài cứng (hardwire) với hàng ngàn robot công nghiệp, nhưng 4G có thể gặp trục trặc với việc này khi phải xử lý nhiều robot dịch vụ chuyên nghiệp trong cùng một dấu lệnh (footprint).

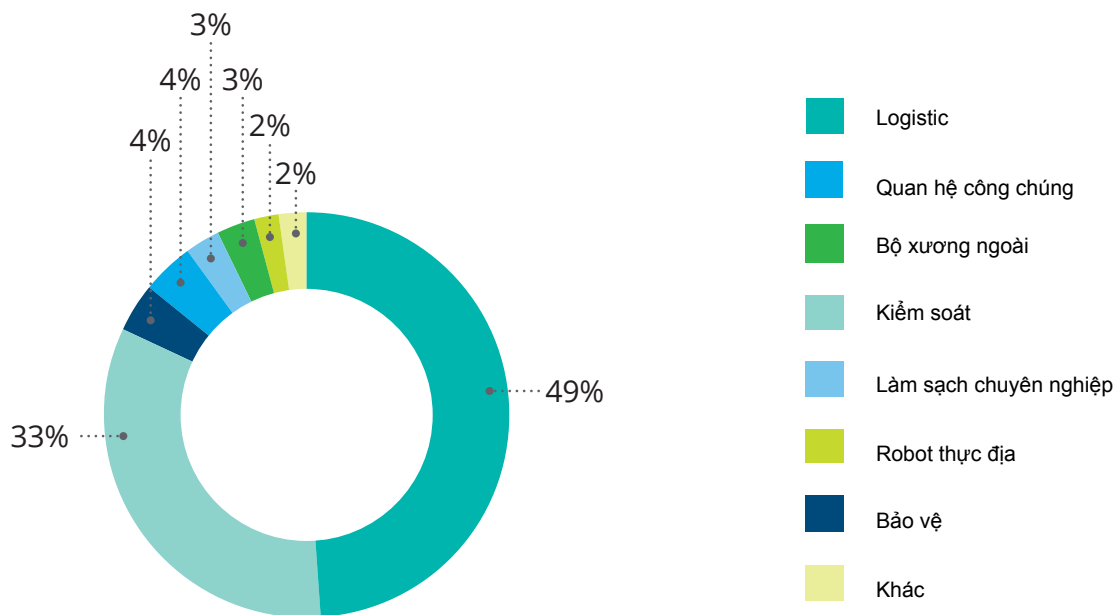
Sử dụng 5G có thể giải quyết tất cả các vấn đề này. Tiêu chuẩn 5G hoàn chỉnh mang lại tới 99,9999% tỷ lệ tin cậy, có nghĩa dự kiến chỉ có thời gian chết là năm phút xảy ra mỗi năm. Một công nghệ được gọi là “cắt lát mạng”, phân bổ hiệu suất mạng thành các nhiệm vụ khác nhau dựa trên ưu tiên, có thể nâng cao độ tin cậy hơn nữa đối với những nhiệm vụ được ưu tiên hàng đầu. 5G cũng có những độ trễ chưa tới mili giây, cho phép thời gian phản ứng nhanh hơn nhiều so với 40-50 mili giây của LTE hoặc 100-cộng mili giây của Wi-Fi. 5G hỗ trợ mật độ lên tới 1 triệu kết nối mỗi km vuông. Trong những nhà máy hoặc nhà kho tương đối lớn có diện tích khoảng 10.000 mét vuông, mạng 5G có thể kết nối 10.000 thiết bị, trong khi thông số kỹ thuật 4G LPWA chỉ đạt tối đa 607 thiết bị. Các nhà cung cấp dịch vụ 5G vẫn sẽ tính phí hàng tháng, nhưng công ty có thể kiểm soát các chi phí này bằng cách xây dựng mạng 5G riêng. Và mặc dù 5G ngày nay vẫn gặp sự cố trong

môi trường chứa lượng lớn kim loại, phiên bản 3GPP mới đây hoàn thành vào tháng 12 năm 2019, được thiết kế để giải quyết phần nào những thiếu sót này. Không có công nghệ kết nối di động nào khác, gồm cả 4G và Wi-Fi, có thể hoạt động tốt trong môi trường công nghiệp đầy kim loại.

Về phần mình, những tiến bộ trong lĩnh vực chip AI biên có thể mang lại lợi ích cho robot dịch vụ chuyên nghiệp về cả hiệu suất lẫn tiêu thụ điện năng. Vì robot dịch vụ chuyên nghiệp di động chạy bằng ắc quy, nên năng lượng thường hạn chế việc làm của các con robot. Chạy các thuật toán máy học trong lúc di động bằng cách sử dụng các chip truyền thống như các đơn vị xử lý đồ họa (GPU), vốn tiêu thụ hàng trăm hoặc thậm chí hàng ngàn watt, là không thực tế đối với một con robot chạy bằng pin. Tuy vậy, các con chip được thiết kế đặc biệt cho các tính toán AI tiêu thụ năng lượng ít hơn, và chỉ cần một vài con chip này cho một khối lượng xử lý nhất định, khiến cho dễ khớp số lượng chip cần thiết với thiết kế của một con robot dịch vụ chuyên nghiệp. Trong trường hợp khi không đủ chip cho robot, 5G có thể kết nối con robot với các bộ xử lý mạnh hơn ở nơi khác trong vùng, trên máy chủ điện toán biên viễn thông hoặc trên đám mây.

NHỜ 5G, ROBOT DỰ KIẾN SẼ TẠO NÊN PHÂN KHÚC LỚN TRONG THỊ TRƯỜNG IOT DOANH NGHIỆP

Tại sao 5G và chip AI điện toán biên không tác động tới mức tăng trưởng của ngành công nghiệp robot ở cùng mức độ như nhau? Ở một mức độ nào đó, các nhà nghiên cứu tin rằng chúng có thể. Cả hai loại robot sẽ sử dụng các công nghệ mới này và kết quả là cả hai loại sẽ cải thiện được năng lực. Nhưng robot dịch vụ chuyên nghiệp có cơ hội cải thiện lớn hơn cho robot công nghiệp. Robot công nghiệp ngày nay thường được kết nối với một mạng lưới nhà máy



Hình 3: Doanh số đơn vị robot dịch vụ chuyên nghiệp theo ngành công nghiệp, 2019

có dây; do đó chúng đã có tốc độ cao (nếu cần), độ tin cậy cực cao, độ trễ kết nối thấp, với chi phí vận hành hàng năm tối thiểu. Chúng cũng có nhiều không gian để bổ sung thêm chip để hỗ trợ cho máy học và kết nối có dây của chúng giúp chúng dễ dàng tiếp cận một cách tin cậy và với giá rẻ các bộ xử lý từ xa mạnh hơn khi cần. Và không giống như hầu hết các robot dịch vụ chuyên nghiệp, robot công nghiệp không chạy bằng ắc quy: Chúng được cắm vào lưới điện, ở bất kỳ điểm kết hợp của volt, watts và ampe theo mong muốn.

Ngành công nghiệp chip AI điện toán biên xuất hiện đã sẵn sàng đối mặt với thử thách. Các nhà sản xuất lớn như Intel, Nvidia, 14 và Google v.v. đã bán các con chip máy học điện toán biên với giá thành chưa tới 100 USD và tiêu tốn chưa tới 10 watt; phần lớn những con chip này nhỏ hơn con tem bưu chính, còn con chip có kích thước lớn nhất bằng kích cỡ của chiếc thẻ tín dụng. Những chip này không mạnh bằng các bộ gia tốc máy học chứa hàng trăm con chip có thể được tìm thấy ở các trung tâm dữ liệu, nhưng chúng hoàn toàn có khả năng thực hiện các

tính toán AI trên bảng mạch cho phép các con robot dịch vụ chuyên nghiệp thực hiện các nhiệm vụ của chúng, ngay cả khi không có kết nối. Các nhà nghiên cứu kỳ vọng 50 triệu con chip máy học điện toán biên dùng cho doanh nghiệp sẽ được bán chỉ riêng năm 2020, tăng lên 250 triệu con chip vào năm 2024.

Về phần 5G, lĩnh vực robotics dự kiến sẽ tạo thành phần khúc lớn của thị trường IoT doanh nghiệp. Khắp tất cả các ứng dụng (không chỉ riêng robot), các kết nối IoT 5G dự kiến sẽ đạt số con số đáng kinh ngạc là 4,1 tỷ USD vào năm 2024, tăng từ 1 tỷ năm 2018 – đạt mức tăng trưởng gấp hàng năm là 27%. Về mặt doanh thu, doanh thu cho toàn bộ thị trường IoT 5G (không chỉ cho riêng robot) được dự báo tăng trung bình 55% mỗi năm trong năm năm tới, từ chỉ 694 triệu USD vào năm 2020 lên 6,3 tỷ USD vào năm 2025. Thị trường cho mạng 5G tư nhân, nhiều mạng trong đó gần như chắc chắn được sử dụng để kết nối robot, cũng có thể sẽ tăng. Trị giá chỉ vài trăm triệu USD vào năm 2020, chi phí lắp đặt 5G tư nhân của các doanh nghiệp dự kiến trị giá hàng tỷ đô la vào năm 2023. Tại Đức, một số mạng

5G tư nhân đã được sử dụng cho robot dịch vụ chuyên nghiệp ở các dây chuyền sản xuất năm 2019.

Những thị trường cuối nào đang sử dụng robot dịch vụ chuyên nghiệp nhiều nhất? Giống như lĩnh vực robot công nghiệp bị chi phối bởi ô tô và điện tử, lĩnh vực robot dịch vụ chuyên nghiệp bị chi phối bởi lĩnh vực logistic (Hình 3). Một nửa số 360.000 robot dịch vụ chuyên nghiệp được bán cho các doanh nghiệp năm 2019 là được sử dụng cho các công ty logistic. Chiếm vị trí thứ hai và thứ ba là lĩnh vực kiểm soát và bảo vệ, chiếm tương ứng 33% và 4% doanh số bán đơn vị robot dịch vụ chuyên nghiệp năm 2019. Đáng lưu ý, mặc dù robot y tế chiếm chưa tới 2% robot dịch vụ chuyên nghiệp được bán vào năm 2019, giá thành cao của chúng, khoảng nửa triệu USD mỗi con năm 2019, khiến cho tổng mức giá của chúng ở mức 3,7 tỷ USD, gần bằng 30% tổng doanh thu của ngành robot dịch vụ chuyên nghiệp trong năm đó.

KẾT LUẬN

Mặc dù ngành công nghiệp robot có thể sẽ quay lại mức tăng trưởng 20% trong năm 2020, nhưng các công ty không nên quá kỳ vọng. Năm 2017 đã chứng kiến tốc độ tăng trưởng cao là 32% trong lĩnh vực robot công nghiệp, nhưng nhìn chung, thị trường robot công nghiệp tăng trưởng với tốc độ CAGR (Tốc độ tăng trưởng hàng năm kép) là 13% trong giai đoạn 2008-2019, và đó là những gì có thể cũng diễn ra với robot dịch vụ và robot công nghiệp kết hợp lại. Điều này còn có nghĩa lĩnh vực robot sẽ không đủ tăng trưởng để gây ra tổn thất việc làm lớn cho con

người trong thời gian tới và cũng không đủ để cho phép mọi công ty trên thế giới có thể nhanh chóng robot hóa.

Các nhà nghiên cứu Deloitte hy vọng thị trường cho robot công nghiệp sẽ tiếp tục phát triển, nhưng không theo cấp số nhân, khi những máy móc này ngày càng trở nên mạnh và linh hoạt hơn nhờ những tiến bộ trong lĩnh vực máy học. Hầu hết các công ty cần hoặc được dự đoán sẽ cần robot công nghiệp đều đã trang bị, hoặc ít nhất là lên lộ trình trang bị. Thách thức hơn cả đối với các công ty đó chính là đánh giá xem khi nào robot dịch vụ chuyên nghiệp trở thành công cụ phù hợp cho công việc. Giá thành, hiệu suất và tính linh hoạt của chúng được thúc đẩy bởi những tiến bộ trong lĩnh vực 5G và chip AI điện toán biên sẽ rất khác vào năm 2025 so với năm 2020. Theo thời gian, robot không còn chỉ để sản xuất hàng hóa tốt hơn, rẻ hơn, hoặc nhanh hơn. Thế hệ robot mới có năng lực cao hơn và linh hoạt hơn sẽ ngày càng tác động đến quyết định sản xuất hàng hóa ở đâu, sản xuất hàng hóa nào và làm cách nào để đối phó với những thách thức do khan hiếm hoặc chi phí lao động cao. Dự đoán chính xác các trường hợp sử dụng và ROI (Tỷ suất hoàn vốn) có thể sẽ là một nhiệm vụ quan trọng đối với các chiến lược gia trong tương lai, cả những người chế tạo và bán robot và cả những người sử dụng chúng./.

Phuong Anh

*(Technology, Media, and Telecommunications
Predictions 2020, Deloitte insights)*



HÀN QUỐC THÚC ĐẨY THẾ HỆ KỶ LÂN MỚI

Các startup kỷ lân Hàn Quốc đang trên đà tăng tốc phát triển mạnh mẽ nhờ nguồn tiền từ các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Tháng 12/2019, startup sinh học Aprogen trở thành kỷ lân thứ 11 của Hàn Quốc, theo báo cáo của CB Insights. Đây là doanh nghiệp liên doanh được thành lập với các công nghệ độc quyền trong kỹ thuật kháng thể và kỹ thuật protein tái tổ hợp, đã nhận được khoản đầu tư 16,7 triệu USD từ công ty đầu tư mạo hiểm Lindeman Asia Investment, giúp startup được định giá hơn một tỷ USD. Sự trỗi dậy của startup sinh học này giúp Hàn Quốc trở thành quốc gia có lượng doanh nghiệp khởi nghiệp lớn thứ 6 thế giới, đứng sau Mỹ, Trung Quốc, Anh, Ấn Độ và Đức.

Sự xuất hiện của kỷ lân Hàn Quốc không chỉ

chứng minh rằng quốc gia này đã trở thành một trong những hệ sinh thái khởi nghiệp hàng đầu thế giới, mà còn là cơ hội đầu tư tuyệt vời cho các nhà đầu tư. Với xu hướng khởi nghiệp ngày càng mở rộng, nỗ lực của hệ sinh thái startup công nghệ tạo động cơ tăng trưởng mới trong nền kinh tế đổi mới của xứ sở kim chi.

Vào năm 2014, quốc gia chỉ có hai doanh nghiệp tỷ đô là đại gia thương mại điện tử Coupang và nền tảng kinh doanh di động Yello Mobile, năm 2017 có sự góp mặt của kỷ lân L&P Cosmetics. Đến năm 2018 đã có thêm đến 3 kỷ lân mới gồm nhà phát triển



Với bản hit đình đám "PlayerUn Unknown's Battlegrounds" trên nền tảng trò chơi toàn cầu Steam, startup phát triển game Krafton đạt được thành công thương mại và được hoan nghênh ở nhiều quốc gia, giá trị của công ty này đã tăng vọt từ 920 tỷ won (762 triệu USD) lên 1,5 nghìn tỷ won (1,2 tỷ USD). Ảnh: Krafton.

trò chơi Krafton, nhà phát triển trò chơi Viva Republica và Woowa Brothers, nhà điều hành dịch vụ giao thức ăn nói trên Baemin.

Năm 2019, không dưới 5 công ty khởi nghiệp tại Hàn Quốc vươn tới cột mốc tỷ đô. Số lượng kỳ lân ngày càng tăng không chỉ thể hiện được bản chất tiềm năng của các startup mà còn thể hiện nhiều về hệ sinh thái khởi nghiệp đang phát triển nhanh chóng.

Các dịch vụ thương mại điện tử như Coupang và WeMakeprice chiếm hơn một nửa số kỳ lân tại xứ sở kim chi. Điều này có thể được quy cho sự tăng trưởng của thị trường của các ứng dụng giao hàng, mua sắm trực tuyến và di động.

SỐ TIỀN ĐẦU TƯ KHỦNG TỪ BÊN NGOÀI

Thị trường này đã đón nhận mức đầu tư cao, bắt đầu với khoản vốn 3 tỷ USD của Softbank vào

Coupang vào năm 2015 và 2018. Ngay cả Dịch vụ hưu trí quốc gia của Hàn Quốc cũng cảm thấy thị trường đủ hấp dẫn để rót 350 tỷ won (290 triệu USD) vào nền tảng mua sắm trực tuyến 11Street của SK Planet.

Một số kỳ lân của Hàn Quốc đã thu hút đầu tư đáng kể bằng cách nhắm mục tiêu thị trường nước ngoài ngay từ đầu, điển hình là nhà phát triển game Krafton. Với bản hit đình đám "PlayerUn Unknown's Battlegrounds" trên nền tảng trò chơi toàn cầu Steam đạt thành công thương mại và được đón nhận ở nhiều quốc gia, giá trị của công ty này đã tăng từ 762 triệu USD lên 1,2 tỷ USD.

Trường hợp của công ty fintech Viva Republica, nhà điều hành dịch vụ chuyển tiền di động Toss, cho thấy một con đường thành công khác là định hình lại ngành công nghiệp truyền thống. Toss đã cách mạng

초특가로 놀자 yanolja



Yanolja, dịch vụ đặt phòng khách sạn phổ biến nhất của Hàn Quốc, một trong những startup điển hình nhận được khoản đầu tư 8 tỷ won (6,6 triệu USD) trong các phương tiện đầu tư của chính phủ trong năm 2016 và 2018 để trở thành một trong những kỳ lân của Hàn Quốc. Ảnh: Yanolja.

hóa hệ thống thanh toán trực tuyến công kênh thông qua công cụ thanh toán Venmo. Đây là ứng dụng ví điện tử thông minh, tuy nhiên điểm khác biệt của nó với các ví điện tử thông thường là ứng dụng này hoạt động tương tự như một mạng xã hội. Công ty cung cấp một loạt ba mươi dịch vụ tài chính từ một ứng dụng di động duy nhất chú ý đến trải nghiệm người dùng một cách chi tiết, trái ngược hoàn toàn với trải nghiệm mà người Hàn Quốc đã giao dịch với các ngân hàng. Sự đổi mới đó đã thu hút các công ty đầu tư mạo hiểm Mỹ là Kleiner Perkins và Ribbit Capital với mức đầu tư lên đến 80 triệu USD vào tháng 12/2018.

QUỸ CHÍNH PHỦ THAM GIA

Chính phủ phát triển lĩnh vực đầu tư mạo hiểm bằng cách đầu tư vào các quỹ thay vì đầu tư trực tiếp vào các công ty. Kể từ tháng 7/2019, đã có 7 trong số 9 kỳ lân của Hàn Quốc nhận tài trợ từ quỹ của

chính phủ.

Đơn cử là Yanolja, dịch vụ đặt phòng khách sạn phổ biến nhất của Hàn Quốc trở thành kỳ lân vào 2019 sau khoản đầu tư trị giá 50 tỷ won (41 triệu USD) từ nền tảng đặt phòng có trụ sở tại Singapore. Tuy nhiên, trước đó, công ty đã nhận 8 tỷ won (6,6 triệu USD) từ nhiều khoản đầu tư của chính phủ trong năm 2016 và 2018. Điều này thúc đẩy sự mở rộng mạnh mẽ của công ty, bao gồm cả việc mua lại dịch vụ đặt phòng khách sạn Hotel Now vào năm 2016 và nền tảng hoạt động giải trí LeisureQ năm 2018.

WeMakeprice cũng là startup đã nhận được khoản tiền 10 tỷ won (8,2 triệu USD) vào năm 2015 từ chính phủ. Số tiền đầu tư này đã được sử dụng để thuê 1.000 nhân viên mới và cải thiện khả năng cạnh tranh về giá của doanh nghiệp này trên thị trường.

Nguồn: VnExpress