



BẢN TIN
KHỞI NGHIỆP
ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 11.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

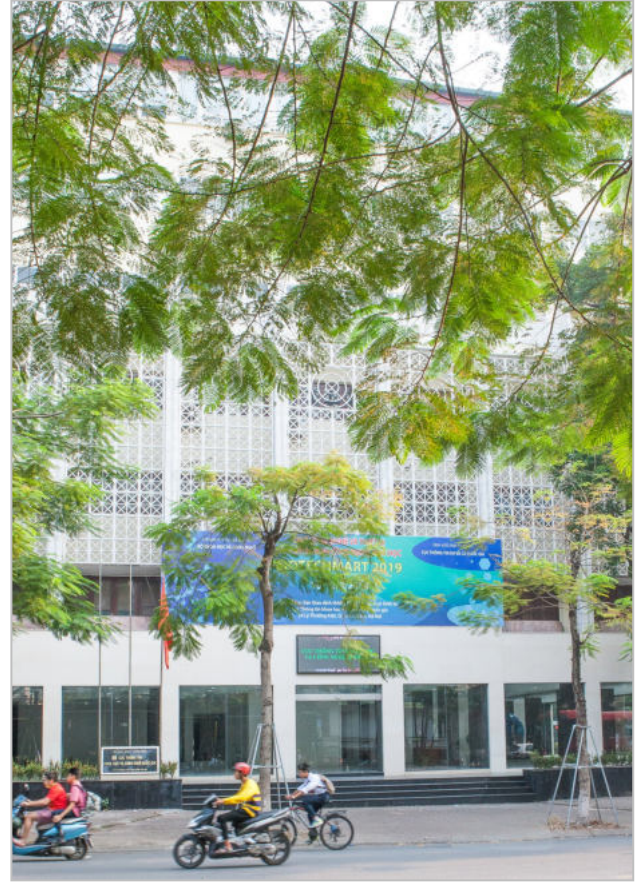
- 01 Đẩy mạnh hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm, chuyển giao và đổi mới công nghệ
- 02 70 dự án xuất sắc lọt vào vòng chung kết cuộc thi khởi nghiệp của học sinh, sinh viên
- 03 Bé mạc Ngày hội Khởi nghiệp quốc gia của Học sinh, sinh viên lần thứ IV
- 04 Startup của cựu CEO The Coffee House nhận thêm 1,7 triệu USD

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Đầu tư vào lĩnh vực hàng tạp hoá theo yêu cầu của Việt Nam năm 2021
- 06 Các công ty khởi nghiệp Đông Nam Á tiến tới giai đoạn đổi mới toàn cầu (Phần 1)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các xu hướng lớn nhất cho các công ty khởi nghiệp năm 2022



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

ĐẨY MẠNH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP TÌM KIẾM, CHUYỂN GIAO VÀ ĐỔI MỚI CÔNG NGHỆ

Most.gov.vn - Doanh nghiệp được xác định là trung tâm của hệ thống đổi mới sáng tạo quốc gia, là cầu nối quan trọng trong việc chuyển hoá các thành tựu khoa học và công nghệ (KH&CN) vào cuộc sống. Hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm, chuyển giao, đổi mới công nghệ là nhiệm vụ quan trọng không chỉ của riêng ngành KH&CN mà còn là của tất cả các ngành, các cấp.



Bộ trưởng Bộ KH&CN Huỳnh Thành Đạt phát biểu tại hội thảo.

Bộ trưởng Bộ KH&CN Huỳnh Thành Đạt nhấn mạnh như trên tại hội thảo “Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm, chuyển giao và đổi mới công nghệ” diễn ra sáng ngày 25/3/2022, tại TP.Hồ Chí Minh. Sự kiện do Bộ KH&CN phối hợp cùng Đại học Quốc gia TP.Hồ Chí Minh (ĐHQG TP.HCM), Ủy ban Nhà nước về người Việt Nam ở nước ngoài (Bộ Ngoại giao) tổ chức theo hình thức trực tiếp kết hợp trực tuyến.

Tham dự hội thảo có: ông Huỳnh Thành Đạt - Ủy viên Ban Chấp hành Trung ương Đảng, Bộ trưởng Bộ KH&CN; ông Vũ Hải Quân - Ủy viên Ban Chấp hành Trung ương Đảng, Bí thư Đảng uỷ, Giám đốc ĐHQG TP.HCM; ông Trần Văn Tùng - Thứ trưởng Bộ KH&CN; ông Lê Quân - Giám đốc ĐHQG Hà Nội.

Bên cạnh đó, có trên 100 đại biểu tham dự trực tiếp và trên 300 đại biểu tham dự theo hình thức trực tuyến tại các điểm cầu trong nước và quốc tế, đại

diện đến từ các đơn vị thuộc Bộ KH&CN; ĐHQG TP.HCM; ĐHQG Hà Nội; Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam; Hội doanh nhân trẻ TP.HCM; Hội Doanh nghiệp Hàng Việt Nam chất lượng cao; đại diện Sở KH&CN các tỉnh/thành phố trực thuộc Trung ương; mạng lưới các Hội tri thức và doanh nhân kiều bào từ các quốc gia, vùng lãnh thổ; một số doanh nghiệp tại TP.HCM và các tỉnh phía Nam.

Phát biểu tại hội thảo, Bộ trưởng Bộ KH&CN Huỳnh Thành Đạt cho biết, doanh nghiệp được xác định là trung tâm của hệ thống đổi mới sáng tạo quốc gia, là cầu nối quan trọng trong việc chuyển hoá các thành tựu KH&CN vào cuộc sống. Hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm, chuyển giao, đổi mới công nghệ là nhiệm vụ quan trọng không chỉ của riêng ngành KH&CN mà còn là của tất cả các ngành, các cấp. Nhiệm vụ này rất cần sự chủ động tham gia tích cực và sự đồng hành xuyên suốt của các Bộ, Ban, Ngành, địa phương, doanh nghiệp, viện nghiên cứu, trường đại học... Hiện nay, Bộ KH&CN đang khẩn trương triển khai các công việc để tái cơ cấu các chương trình KH&CN cấp quốc gia cho giai đoạn 5 năm và 10 năm tới. Một trong các nội dung được Bộ quan tâm là làm thế nào để đơn giản hoá thủ tục hành chính, tăng cường công khai minh bạch trong việc quản lý các chương trình, nỗ lực huy động tối đa các nhà khoa học, tổ chức KH&CN, doanh nghiệp trong toàn quốc tham gia các chương trình KH&CN, phục vụ các nhiệm vụ phát triển kinh tế-xã hội bảo



Toàn cảnh hội thảo diễn ra theo hình thức trực tiếp và trực tuyến.

đảm an ninh quốc phòng của đất nước.

Hội thảo được tổ chức nhằm phổ biến chủ trương, cơ chế, chính sách hỗ trợ các tổ chức, cá nhân trong hoạt động tìm kiếm, chuyển giao và đổi mới công nghệ, từ đó, thu hút được sự tham gia của các nhà khoa học, doanh nghiệp, tổ chức trong nước và nước ngoài cùng triển khai các chương trình của Bộ KH&CN; nắm bắt nhu cầu chuyển giao, đổi mới công nghệ của doanh nghiệp và khả năng đáp ứng của các viện nghiên cứu, trường đại học, các tổ chức, cá nhân có liên quan trong nước và nước ngoài; lắng nghe, trao đổi, đề xuất hoàn thiện cơ chế chính sách, mô hình hợp tác hiệu quả trong chuyển giao, thương mại hóa sản phẩm công nghệ đáp ứng nhu cầu đổi mới công nghệ của doanh nghiệp; kết nối, khơi mở tiềm năng hợp tác với mạng lưới đổi mới sáng tạo của người Việt Nam tại nước ngoài; đồng thời, giới thiệu một số sáng chế, kết quả nghiên cứu, sản phẩm công nghệ có khả năng thương mại hóa của các nhà khoa học, trường đại học, tổ chức nghiên cứu tới cộng đồng doanh nghiệp.

Hội thảo diễn ra gồm hai phiên chính: phiên tham luận với các nội dung giới thiệu, làm rõ cơ chế, chính sách hỗ trợ hoạt động tìm kiếm, chuyển giao, ứng dụng và đổi mới công nghệ; thực trạng kết nối công nghệ giữa khu vực nghiên cứu và khu vực sản xuất; nhu cầu hợp tác, nhận chuyển giao phục vụ ứng dụng và đổi mới công nghệ của doanh nghiệp; kinh nghiệm thành công trong đổi mới công nghệ tại doanh nghiệp. Phiên trao đổi, thảo luận nhằm lắng nghe những thuận lợi, khó khăn vướng mắc trong triển khai các cơ chế, chính sách; đề xuất mô hình hợp tác giữa các nhà khoa học, các tổ chức trong nước, quốc tế và doanh nghiệp; tìm kiếm các giải pháp phát triển mạng lưới đơn vị trung gian về tư vấn tìm kiếm, chuyển giao công nghệ và đưa ra các giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm, tiếp nhận, làm chủ công nghệ.

4 tham luận, 12 ý kiến của các chuyên gia, nhà khoa học, đại diện doanh nghiệp, các tổ chức đã được chia sẻ tại hội thảo với các nội dung bao quát và cập nhật về các chính sách hỗ trợ tìm kiếm,

chuyển giao, đổi mới công nghệ. Các diễn giả cũng cung cấp nhiều thông tin hữu ích từ các Hiệp hội, các doanh nghiệp, làm rõ nhu cầu bức thiết về đổi mới công nghệ, những tác động rõ nét đổi mới công nghệ với sự phát triển của các ngành, các lĩnh vực.

Để KH&CN là trụ cột cho phát triển, các nhà khoa học, doanh nghiệp tham dự tại hội thảo kiến nghị Nhà nước cần có những chính sách hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư cho nghiên cứu, phát triển đổi mới, tăng cường nhập khẩu các công nghệ...; Việc hỗ trợ thông qua các chương trình đổi mới công nghệ quốc gia, quỹ đổi mới công nghệ quốc gia trực thuộc Bộ KH&CN, hay các quỹ đầu tư cho đổi mới sáng tạo. Đẩy mạnh hỗ trợ các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, tiếp cận với công nghệ tiên tiến. Cùng với đó là tập trung đầu tư các phòng thí nghiệm và nghiên cứu khoa học mạnh tại các trường, viện nghiên cứu trọng điểm nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp làm chủ công nghệ mới thông qua hợp tác, nhập khẩu và đổi mới công nghệ. Sớm ban hành cơ chế, chính sách về tài chính hỗ trợ triển khai Chương trình Đổi mới công nghệ quốc gia. Cần xây dựng đồng bộ cơ sở dữ liệu về chuyên gia, công nghệ trong nước và nước ngoài để đáp ứng nhu cầu tiếp cận công nghệ mới của doanh nghiệp. Bổ sung quy định ưu đãi đối với sản phẩm được tạo ra từ chuyển giao, đổi mới công nghệ. Sớm hoàn thiện các quy định về quản lý để doanh nghiệp được tham gia các chương trình hỗ trợ của nhà nước, đáp ứng nhu cầu ngày càng cấp thiết của nền kinh tế.

Phát biểu kết luận hội thảo, Thứ trưởng Bộ KH&CN Trần Văn Tùng đánh giá cao những chia sẻ của các đại biểu, doanh nghiệp. Hội thảo đã cung cấp nhiều thông tin hữu ích về vai trò, kinh nghiệm, sự kết nối giữa các trường đại học, các chuyên gia và mạng lưới tri thức người Việt Nam ở nước ngoài. Với tiềm năng khơi mở, nhiều hoạt động hợp tác như tìm kiếm chuyển giao công nghệ quốc tế.

Các ý kiến đóng góp của các chuyên gia, nhà quản lý, nhà khoa học ngày hôm nay là thông tin tham khảo quan trọng, làm sao để doanh nghiệp coi đổi mới công nghệ là nhiệm vụ sống còn, Thứ trưởng Trần Văn Tùng chia sẻ.



Đại biểu chia sẻ thông tin tại hội thảo.

Về định hướng của Bộ KH&CN trong thời gian tới, Thứ trưởng Trần Văn Tùng nhấn mạnh đến vai trò trung tâm của doanh nghiệp, Viện Nghiên cứu, trường đại học phải là chủ thể nghiên cứu mạnh, để làm sao có thể chuyển giao kết quả nghiên cứu vào doanh nghiệp để nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường trong và ngoài nước, đem lại hiệu quả cho doanh nghiệp.

Đây là sự kiện KH&CN quan trọng không chỉ đối với các nhà quản lý trong việc nhìn nhận, đánh giá lại hiệu quả trong việc thực thi chính sách hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm, chuyển giao và đổi mới công nghệ đã ban hành mà còn là cơ hội để các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân tiếp cận các chính sách, chương trình hỗ trợ của nhà nước, là nơi để gặp gỡ trao đổi xây dựng mối liên kết về chuyển giao và đổi mới công nghệ giữa doanh nghiệp với các nhà khoa học, tổ chức, mạng lưới về KH&CN ở trong nước và quốc tế. Qua đó, tạo động lực nhằm đẩy mạnh hoạt động tìm kiếm, chuyển giao và đổi mới công nghệ trên cả nước trong thời gian tới./.



Ngày hội Khởi nghiệp quốc gia của Học sinh, sinh viên lần thứ IV được tổ chức tại trường Đại học Công nghệ Giao thông vận tải (Cơ sở 2).

70 DỰ ÁN XUẤT SẮC LỘT VÀO VÒNG CHUNG KẾT CUỘC THI KHỞI NGHIỆP CỦA HỌC SINH, SINH VIÊN

Vov.vn - Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” nhận được hơn 400 dự án, trong đó, ban tổ chức (BTC) đã chọn ra 70 dự án xuất sắc lọt vào vòng chung kết.

Ngày 26/3/22, tại trường Đại học Công nghệ Giao thông vận tải (cơ sở 2 Vĩnh Phúc), Bộ Giáo dục và đào tạo (GD-ĐT) chủ trì, phối hợp tổ chức Ngày hội Khởi nghiệp quốc gia của Học sinh, sinh viên lần thứ IV (SV_STARTUP).

Đây là sự kiện được tổ chức hàng năm với với mục tiêu thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của học sinh, sinh viên, giúp các em thay đổi tư duy, nhận thức, dám nghĩ, dám làm và có khát vọng lớn để biến ước mơ, ý tưởng thành hiện thực cũng như tăng

cường các hoạt động kết nối, xúc tiến đầu tư đối với các ý tưởng, dự án khởi nghiệp của học sinh, sinh viên có tính khả thi cao.

Điểm nhấn của sự kiện là Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” (SV_STARTUP) được tổ chức trên quy mô toàn quốc với 400 trường đại học, cao đẳng, trung cấp và trường THCS, THPT tham gia. Cuộc thi dành cho học sinh, sinh viên có độ tuổi từ 12-24 tuổi, được phát động từ tháng 4/2021 và đã nhận được gần 400 dự án. Các dự án

được đánh giá chất lượng, đa dạng, tập trung vào nhiều lĩnh vực. 70 dự án xuất sắc nhất được lọt vào Vòng Bình chọn và vòng Chung kết của cuộc thi.

Vòng Chung kết cuộc thi "Học sinh, sinh viên với ý tưởng Khởi nghiệp lần thứ IV" sẽ chia làm 2 chặng. Chặng 1 chấm thi trực tiếp tại gian hàng các dự án vào chiều ngày 26/3/2022 để chọn ra 12 dự án khối sinh viên và 7 dự án học sinh khối THCS, THPT. Chặng 2, các dự án thuyết trình trước Ban giám khảo vào sáng ngày 27/3/2022, chọn ra 15 dự án sinh viên và 10 dự án Học sinh THCS, THPT để trao giải.



Gian hàng của sinh viên tại cuộc thi Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp.

Top 70 dự án trước khi tham gia Vòng Chung kết đã được tham gia dự thi tại vòng Bình chọn online kéo dài từ 12h00 ngày 25/02/2022 đến hết 12h00 ngày 25/3/2022. Vòng bình chọn sẽ chọn ra 3 dự án của sinh viên và 3 dự án của học sinh THCS, THPT có điểm cao nhất được vào thẳng chặng 2 của Vòng Chung kết. Trải qua một tháng bình chọn, đã thu hút hơn 11 triệu truy cập, hơn 700.000 người dùng và gần 3 triệu bình chọn các dự án, trong đó, có gần 10% là người dùng ngôn ngữ khác.

Nhiều trường đưa khởi nghiệp thành môn học bắt buộc

Ngày 30/10/2017, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 1665/QĐ-TTg về việc phê duyệt

Đề án "Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025" với mục tiêu: thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của học sinh, sinh viên và trang bị các kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp cho học sinh, sinh viên trong thời gian học tập tại các nhà trường. Tạo môi trường thuận lợi để hỗ trợ học sinh, sinh viên hình thành và hiện thực hóa các ý tưởng, dự án khởi nghiệp, góp phần tạo việc làm cho học sinh, sinh viên sau khi tốt nghiệp.

Sau 4 năm triển khai thực hiện Đề án 1665, với nhiều giải pháp thiết thực, hiệu quả cùng với sự nỗ lực chung tay của các bộ, ngành, địa phương và của các cơ sở đào tạo, Đề án 1665 đã đạt được một số kết quả đáng khích lệ.

Bộ GD-ĐT cho biết, đến nay, tỉ lệ các cơ sở giáo dục đại học đưa khởi nghiệp thành môn học bắt buộc hoặc tự chọn, tăng từ 30% cuối năm 2020 lên 33% cơ sở đào tạo vào cuối năm 2021, với tối thiểu 01 tín chỉ/môn học. 75% cơ sở đào tạo đã tổ chức được các hoạt động đào tạo ngắn hạn cho sinh viên thông qua các lớp kỹ năng khởi nghiệp. 100% các cơ sở đào tạo đã xây dựng các chương trình truyền cảm hứng khởi nghiệp cho sinh viên thông qua các diễn đàn, Tuần sinh hoạt công dân đầu khóa.

Hình thành mạng lưới 200 cán bộ tư vấn, hỗ trợ khởi nghiệp trong các cơ sở đào tạo trong cả nước, trong năm 2018, 2019, tổ chức tập huấn được 3 chuyên đề về hỗ trợ khởi nghiệp cho các cán bộ.

Bên cạnh đó, có 50% các cơ sở đào tạo đã thành lập được các câu lạc bộ khởi nghiệp thuộc các lĩnh vực ưu tiên dựa trên thế mạnh của các cơ sở đào tạo. 70 cơ sở đào tạo đã bố trí được các không gian chung hỗ trợ khởi nghiệp dành cho học sinh sinh viên. Có khoảng 45 cơ sở đào tạo (chiếm 25% số cơ sở đào tạo) đã thành lập được các trung tâm hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp, trong đó, có khoảng hơn 10 trung tâm thực hiện việc ươm tạo các doanh nghiệp khởi nghiệp của sinh viên./.

BẾ MẠC NGÀY HỘI KHỞI NGHIỆP QUỐC GIA CỦA HỌC SINH, SINH VIÊN LẦN THỨ IV

VTV.vn - Diễn ra trong hai ngày 26 và 27/3/22, Ngày hội Khởi nghiệp quốc gia của Học sinh, sinh viên lần thứ IV đã chính thức bế mạc vào chiều 27/3/2022.

Ban tổ chức đã nhận được tổng số hơn 400 bài tham dự cuộc thi của khối sinh viên các cơ sở đào tạo và khối học sinh phổ thông. Tất cả các dự án tham dự của các bạn đều thể hiện được tính mới, tính sáng tạo, các bài trình bày đã thể hiện được tính chuyên nghiệp, nhiều dự án được thương mại hóa từ các kết quả nghiên cứu khoa học sinh viên. Có thể nói, cơ bản các bài dự thi đạt chất lượng tốt. Sau khi kết thúc Vòng Bán kết, Ban Giám khảo đã lựa chọn được 50 dự án của khối sinh viên và 20 dự án của khối học sinh phổ thông vào dự thi Vòng chung kết với đầy đủ các lĩnh vực dự thi. Ban giám khảo cho biết, chất lượng các dự án tham gia dự thi đều rất tốt, nhất là đối với các em học sinh thuộc hai khối THCS và THPT.

Thay mặt lãnh đạo Bộ GD-ĐT, Thứ trưởng Ngô Thị Minh chúc mừng tất cả các đội đã tham dự Ngày hội Khởi nghiệp năm 2022 của học sinh, sinh viên, chúc các em tiếp tục nuôi dưỡng đam mê của mình, đầu tư tâm sức, trí lực để hoàn thiện các dự án theo gợi ý của Ban giám khảo và các nhà đầu tư.

Thứ trưởng mong muốn các doanh nghiệp, các quỹ đầu tư tham dự Ngày hội tiếp tục quan tâm và hỗ trợ các em học sinh, sinh viên tiếp tục nuôi dưỡng

ước mơ khởi nghiệp của mình, từ đó, có thể sớm thành lập được doanh nghiệp khởi nghiệp và góp phần thực hiện thành công kế hoạch phát triển xã hội giai đoạn 2021-2025.

Nhân dịp này, Thứ trưởng Ngô Thị Minh cũng chính thức phát động Cuộc thi Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp lần thứ V. Thông qua các cuộc thi, Thứ trưởng mong muốn ngày càng thu hút được các cơ sở giáo dục, học sinh, sinh viên và cộng đồng các doanh nghiệp tham gia, cùng thi đua sáng tạo, tạo ra những sản phẩm, dự án khả thi, có tính ứng dụng cao. Đồng thời, tạo động lực thúc đẩy tinh thần, học tập và rèn luyện của học sinh, sinh viên trong toàn quốc.

Tại lễ bế mạc, Ban tổ chức đã trao các giải thưởng Cuộc thi Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp cho hai khối thi học sinh và sinh viên. Ở khối học sinh, có 1 giải nhất thuộc về dự án WELLIFE - ứng dụng hỗ trợ quản lý và kết nối trong điều trị giúp nâng cao hiệu quả khám chữa bệnh của Sở GD-ĐT tỉnh Vĩnh Phúc. Ở khối thi của các dự án sinh viên, giải nhất thuộc về dự án ứng dụng hướng dẫn trang điểm ELLA của sinh viên trường Đại học Quốc tế, Đại học Quốc gia TP.Hồ Chí Minh./.

Cuộc thi "Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp" lần thứ IV được Bộ GD-ĐT phát động từ tháng 7/2021 với đối tượng là sinh viên đang học tại các trường đại học, cao đẳng sư phạm và học sinh trung học cơ sở (THCS), trung học phổ thông (THPT) trên toàn quốc.

Ban tổ chức cũng trao giấy chứng nhận cho 70 dự án xuất sắc lọt vào Vòng Chung kết toàn quốc và được giới thiệu tại Ngày hội Khởi nghiệp quốc gia của học sinh, sinh viên lần thứ IV.

STARTUP CỦA CỰU CEO THE COFFEE HOUSE NHẬN THÊM 1,7 TRIỆU USD

Vneconomy.vn - Với 1,7 triệu USD lần này, M Village tiếp tục đầu tư công nghệ, tăng tiện ích cho cư dân, mở rộng hệ thống ra nhiều quận khác như quận 1, 2, 3, 7, Bình Thạnh và Phú Nhuận...

Các nhà đầu tư trong lần gọi vốn lần này gồm có Simple Tech Investment - STI (Việt Nam), Vulpes Ventures (Singapore), Genesis Ventures (Nhật Bản) và một số nhà đầu tư thiên thần. Dẫn đầu nhóm nhà đầu tư rót vốn vào M Village là STI - Công ty chuyên đầu tư các mô hình doanh nghiệp chuyển đổi số tại Đông Nam Á, điển hình như 24h, SieuViet group, Anycar hay 30Shine.

Ông Nguyễn Hải Ninh, sáng lập viên M Village và cựu CEO của The Coffee House, cho biết với số tiền 1,7 triệu USD huy động lần này, M Village tiếp tục đầu tư công nghệ tăng tiện ích cho cư dân, mở rộng hệ thống ra nhiều vị trí khác như quận 1, 2, 3,

7, Bình Thạnh và Phú Nhuận.

“Chúng tôi kỳ vọng sẽ trở thành dịch vụ lưu trú lớn nhất trong năm nay tại TP.HCM và lớn nhất cả nước vào năm 2024, mang trải nghiệm mới vào dịch vụ căn hộ, tạo nên những giá trị mới cho không gian sống”, ông Ninh kỳ vọng.

Được biết, nằm trong ban cố vấn của M Village có Jani Rautiainen từ Quỹ Vulpes Ventures và nhà đồng sáng lập PropertyGuru - Công ty gần đây niêm yết trên Sàn giao dịch chứng khoán New York với định giá 1,8 tỷ USD và ông Zenos Schmickrath - đồng sáng lập Hmlet, một startup Co-living khu vực Đông Nam Á.



Chính thức đi vào hoạt động từ tháng 5/2021, M Village không chỉ cung cấp giải pháp lưu trú ngắn và dài hạn trong các căn hộ, view thoáng mát mà là cả một hệ sinh thái tiện lợi gồm các tiện ích đa dạng từ làm việc, ăn uống, chăm sóc sức khỏe, kết nối với nhau bằng công nghệ.

Theo đại diện M Village, dù gia nhập thị trường vào giai đoạn đỉnh dịch nhưng M Village đã cho thấy mô hình phù hợp với giới trẻ khi công suất thuê tại các cơ sở luôn đạt trên 90%. Đến nay, M Village có tốc độ tăng trưởng với 5 cơ sở đang vận hành và 11 cơ sở đang chuẩn bị đưa vào hoạt động./.

ĐẦU TƯ VÀO LĨNH VỰC HÀNG TẠP HÓA THEO YÊU CẦU CỦA VIỆT NAM NĂM 2021

Hàng tạp hóa theo yêu cầu (*On-demand grocery*) là một phân khúc của thị trường tạp hóa hiện đại, đặc biệt là thị trường tạp hóa trực tuyến. Phân khúc này ở Việt Nam có tiềm năng đầy hứa hẹn cùng với tốc độ phát triển lớn của thị trường tạp hóa hiện đại.

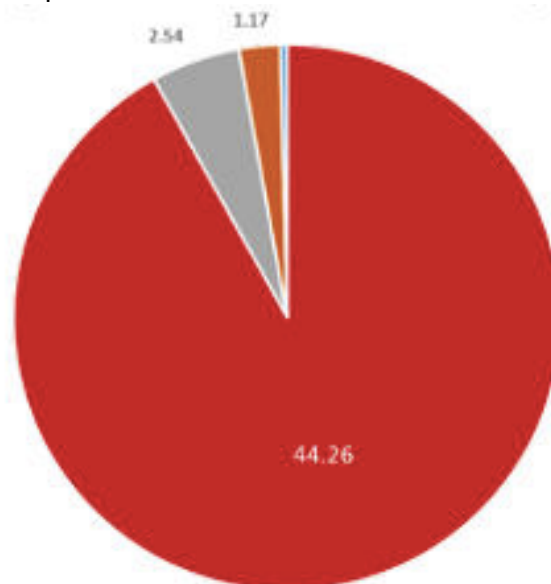
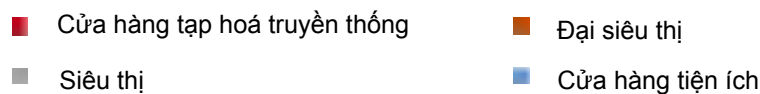
TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG

Doanh số bán lẻ hàng tạp hóa có tốc độ tăng trưởng 5% mỗi năm giai đoạn 2014-2019, trong đó, các kênh truyền thống (chợ và cửa hàng độc lập) vẫn đóng vai trò chủ đạo và chiếm hơn 90% tổng thị trường. Kênh hiện đại chiếm khoảng 8% tổng doanh số bán lẻ hàng tạp hóa, nhưng tốc độ tăng trưởng 8,5% mỗi năm cho thấy kênh này đang tăng nhanh hơn mức trung bình của thị trường.

Trong số các ngành hàng bán lẻ, hàng tạp hóa là một trong những ngành hàng lớn nhất ở Việt Nam, chiếm hơn một nửa tổng mức hàng hóa bán lẻ của cả nước (theo giá trị).

Thị trường bán lẻ của Việt Nam có tốc độ tăng trưởng bán lẻ tạp hóa hiện đại cao nhất so với các nước Đông Nam Á khác. Do đó, Việt Nam kỳ vọng thị trường bán lẻ tạp hóa hiện đại có tiềm năng mở rộng nhiều nhất trong tương lai.

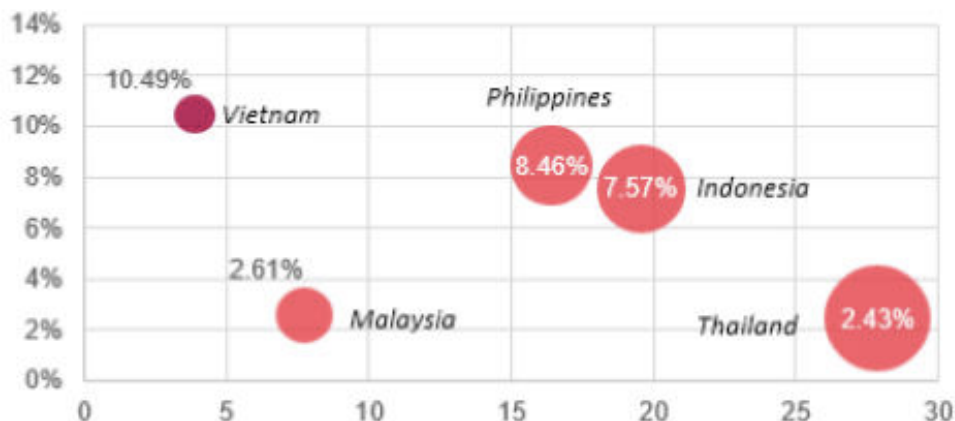
Hình 1. Doanh số bán lẻ hàng tạp hóa theo kênh phân phối 2019 (triệu USD).



Hàng tạp hóa được bán thông qua hệ thống siêu thị, đại siêu thị và cửa hàng tiện lợi ngày càng trở nên phổ biến ở Việt Nam với tốc độ tăng trưởng cao, thách thức sự phổ biến của hình thức bán lẻ

truyền thống. Trong tương lai, sự tăng trưởng của bán lẻ đa kênh, mua sắm thương mại điện tử và hợp nhất thị trường được xác định là những xu hướng chính của thị trường tạp hóa Việt Nam.

Hình 2. Quy mô và tăng trưởng của thị trường hàng tạp hóa hiện đại của các nước Đông Nam Á năm 2019 (%).



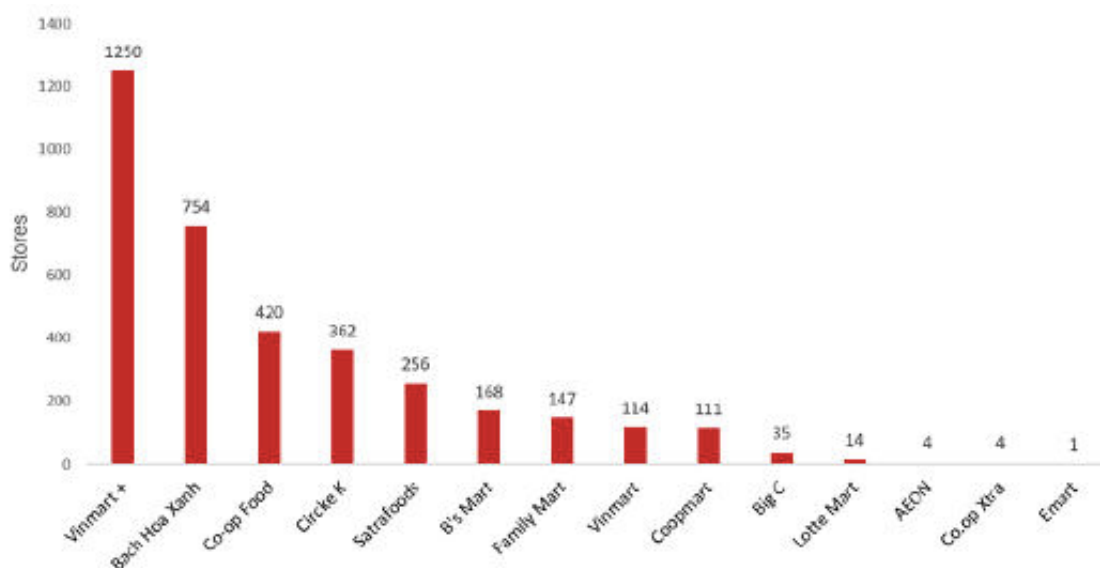
Trong năm 2020 và 2021, các cửa hàng tạp hóa trực tuyến (hoặc theo yêu cầu) gia tăng về doanh số bán hàng do đại dịch COVID-19

Người tiêu dùng quan tâm nhiều hơn đến thực phẩm tươi sống, đồ uống, đồ đóng gói sẵn, trái cây và rau. Lướt tìm kiếm các mặt hàng này lần lượt tăng 99%, 51%, 30% và 11% so với quý trước. Do đó, giãn cách xã hội có thể là một trong những yếu tố thúc đẩy nhu cầu về siêu thị trực tuyến tăng vọt. Với nhu cầu mua sắm trực tuyến ngày càng tăng, các nhà bán lẻ có xu hướng sử dụng nền tảng kỹ

thuật số nhiều hơn.

Các nhà cung cấp thương mại điện tử hàng đầu tại Việt Nam, bao gồm Tiki, Shopee, Lazada, Sendo, ... đã mở rộng phạm vi sản phẩm của mình sang hàng tạp hóa và thực phẩm tươi sống. Lĩnh vực thương mại điện tử của Việt Nam đã có mức tăng trưởng hàng năm đáng kể, tăng 30% trong hai năm qua và hiện nay, mua sắm trực tuyến là một trong những xu hướng chính gia tăng trong tương lai càng được nhìn thấy rõ.

Hình 3. Độ bao phủ của các chuỗi bán lẻ hàng tạp hóa hiện đại năm 2019.



Việt Nam sẽ theo xu hướng tăng cường sự thâm nhập của hàng tạp hóa trực tuyến trong những năm tới

Tại thị trường Đông Nam Á, tỷ lệ thâm nhập trực tuyến của cửa hàng tạp hóa tăng gấp ba lần, gần một nửa doanh số bán hàng điện tử tiêu dùng hiện nay đến từ kênh trực tuyến. Tốc độ thâm nhập hàng tạp hóa trực tuyến của Đông Nam Á tăng 2,8 lần giai đoạn 2019-2021. Đây là bằng chứng không thể phủ nhận cho sự tăng trưởng mạnh mẽ của hàng tạp hóa trực tuyến ở Việt Nam trong những năm tới.



“Những gì chúng tôi thấy ở Trung Quốc và Hoa Kỳ là sự chuyển đổi từ kênh ngoại tuyến sang trực tuyến, trong khi ở Đông Nam Á, sự tăng trưởng trong chi tiêu của người tiêu dùng và bán lẻ được thúc đẩy bởi các kênh trực tuyến. Trong tương lai, chúng ta sẽ nói về thương mại số thay vì tổng giá trị hàng hóa và sự thâm nhập, vì vậy, các doanh nghiệp cần tập trung vào việc thúc đẩy giá trị nhất từ hành trình mua hàng đa kênh”, Magnus Ekblom Giám đốc chiến lược, Tập đoàn Lazada cho biết.

Theo mô hình tương tự, tại thị trường Việt Nam, COVID-19 cũng đẩy mạnh hoạt động mua sắm tạp hóa trực tuyến

Sự bùng phát COVID-19 đã đưa thương mại điện tử đến với một số lượng lớn người tiêu dùng Việt Nam, những người trước đó không quan tâm đến mua sắm hàng tạp hóa và thanh toán trực tuyến. Bằng cách mua sắm trực tuyến, họ được hưởng những lợi ích của việc không cần đeo khẩu trang hoặc phải tuân thủ các nguyên tắc về giữ

khoảng cách như khi mua sắm trực tiếp hoặc khi đứng xếp hàng.

Điều này dẫn đến sự gia tăng nhu cầu trực tuyến đối với các sản phẩm tạp hóa, vốn thường không phải là sản phẩm chủ lực của lĩnh vực thương mại điện tử.

Trên nền tảng của Shopee, thời gian mà người tiêu dùng Việt Nam dành để mua sắm đã tăng hơn 25% sau khi bùng phát COVID-19, khi họ tìm mua hàng tạp hóa và các mặt hàng thiết yếu hàng ngày khác. Hầu hết các giao dịch mua phổ biến trên nền tảng này bao gồm các mặt hàng như tẩy trang, điện thoại thông minh, sữa, tã, cũng như xoong nồi.

Thói quen mua sắm trực tuyến mới mà nhiều người tiêu dùng Việt Nam đã chọn trong thời kỳ COVID-19 có thể trở thành những thay đổi vĩnh viễn mà các nhà thương mại điện tử cần phải thích ứng.

BỐI CẢNH THỊ TRƯỜNG

Hiện tại, thị trường tạp hóa theo yêu cầu ở Việt Nam còn rất phân mảnh với một số công ty và siêu thị mở rộng kinh doanh trực tuyến và cung cấp dịch vụ giao hàng tạp hóa. Hầu hết tất cả các công ty cung cấp dịch vụ này đều ở TP.Hồ Chí Minh.

Một trong những công ty đầu tiên và độc lập trong lĩnh vực này là Chopp.vn. Được thành lập vào năm 2016, doanh thu của Chopp trong năm đầu tiên là 275 triệu đồng. Hầu hết những công ty hiện tại trong thị trường tạp hóa theo yêu cầu đều được đầu tư và mở rộng bởi các công ty nền tảng thương mại điện tử và hậu cần.

Trong nỗ lực để tồn tại trước sự tấn công liên tục của đại dịch COVID-19, các công ty khởi nghiệp thương mại điện tử ở Việt Nam ngày càng hướng tới việc bán các mặt hàng thiết yếu - đặc biệt là thực phẩm - để thu hút người tiêu dùng.

Trước nhu cầu ngày càng tăng về bán lẻ tạp hóa trực tuyến, một số công ty bán lẻ phi truyền thống cũng đã nắm bắt cơ hội để thâm nhập thị trường. Ví dụ, công ty đặt xe Grab đã ra mắt nền tảng thương



mại điện tử tạp hóa, GrabMart, tại Việt Nam vào ngày 23/3/2020.

Trong tuần thứ hai, công ty tiết lộ rằng đơn đặt hàng đã tăng 91% so với tuần trước, với mì gói sữa, sữa đậu nành, soda và xúc xích heo nằm trong số năm mặt hàng được tìm kiếm nhiều nhất.

Dưới đây là một số nền tảng theo yêu cầu thành công chính tại Việt Nam:

Công ty thuần túy

- Chopp: thực hiện dịch vụ tạp hóa trực tuyến tại TP.Hồ Chí Minh và Hà Nội. Công ty này hiện đang hợp tác với khoảng 40 siêu thị và cam kết giao hàng trong vòng 1 giờ khi khách hàng yêu cầu mua đồ tại cửa hàng.

Siêu thị cung cấp dịch vụ giao hàng trực tuyến: Coopmart, NowFresh, Bách Hóa Xanh ..

Logistics, gọi xe:

- Lo Ship: LoMart cung cấp tại TP.Hồ Chí Minh và Hà Nội.

- Bee, Grab, Gojek: có thể thấy rằng trong khi cả Grab Mart và Bee Delivery đều có địa điểm tại TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội, Gojek cũng tiếp tục với GoFood, cung cấp dịch vụ đặt hàng và giao hàng

thiết yếu GoSend.

Dịch bệnh khiến nhu cầu mua sắm hộ gia đình tăng đột biến, nhưng dịch vụ hậu cần, giao hàng và sự phát triển của cơ sở hạ tầng không thể đáp ứng được nhu cầu. Hiện tại, các nền tảng này chỉ cung cấp dịch vụ cho TP.Hồ Chí Minh và Hà Nội.

Thương mại điện tử

- Shopee: các chợ thương mại điện tử nước ngoài cũng bắt đầu giao các mặt hàng thực phẩm tươi sống và trái cây thông qua nền tảng ShopeeFarm tại Hà Nội và TP.Hồ Chí Minh.

- Tiki: công ty đang tăng cường tập trung vào dịch vụ giao thực phẩm tươi sống TikiNGON khi tìm cách tăng doanh thu. Kết quả là, TikiNGON đã tăng vọt 2000% so với cùng kỳ năm ngoái trong quý 3 năm 2021.

- Sendo cũng bắt đầu bán rau để giúp khách hàng có tất cả các mặt hàng cần thiết tại nhà.

- Các nền tảng thương mại điện tử khác như Vo So (thuộc sở hữu của Viettel Post), cũng hỗ trợ và triển khai bán hàng tạp hóa trực tuyến.

Ngoài ra, một số mô hình mới phát triển từ thương mại điện tử, đó là thương mại xã hội, cũng

bắt đầu bán hàng tạp hóa theo yêu cầu với Mio là công ty đáng chú ý:

- Mio: được thành lập vào tháng 6 năm 2020, Mio là một nền tảng trực tuyến cho phép phụ nữ trung niên bán hàng tạp hóa cho cộng đồng xã hội ở các thành phố nhỏ hơn hoặc tại một số khu vực nông thôn.

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

Cơ hội

Hành vi của người tiêu dùng đang thay đổi, ngay cả khi dịch bệnh đã qua đi, điều này phù hợp với những người bận rộn

Tạp hóa theo yêu cầu rất tiện lợi và nhanh chóng cho người tiêu dùng mà không cần đến chợ trực tiếp. Sau đại dịch COVID-19, người tiêu dùng đã quen với sự tiện lợi của nó. Dự kiến thị trường này sẽ thu hút nhiều nhà đầu tư hơn nữa và có đường hướng tăng trưởng trong thời gian tới.

Cạnh tranh thấp, thu hút nhiều công ty khởi nghiệp hơn trong tương lai

Gần đây, hầu hết tất cả các nền tảng đều thuộc về các trang thương mại điện tử hoặc các ứng dụng hậu cần. Công ty hàng đầu chỉ có Chopp. Với dự báo nền kinh tế đang tăng trưởng mạnh, đầu tư vào thị trường này sẽ có kết quả đáng mơ ước.

Thách thức

Khó khăn trong kênh phân phối và chuỗi cung ứng bị phá vỡ/gián đoạn do ảnh hưởng của đại dịch.

Trong vài tháng qua, các công ty khởi nghiệp đã áp dụng các biện pháp đa dạng để giảm thiểu ảnh hưởng của COVID đối với chuỗi cung ứng của họ.

Ví dụ, một số công ty khởi nghiệp đã chuyển từ một nhà kho lớn hơn ở TP.Hồ Chí Minh sang một nhà kho nhỏ hơn ở các thành phố khác, nơi không có hạn chế về di chuyển, trong khi những công ty khác chuyển từ mô hình tự vận hành sang mô hình hoàn chỉnh.

Một số thách thức về cơ sở hạ tầng sẽ cần được vượt qua

Chẳng hạn, nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn tiếp tục thận trọng trong việc mở rộng kênh phân phối thương mại điện tử do thiếu bí quyết, cũng như lo ngại bị thua lỗ hoặc không có khả năng đối phó.



Cần tính năng mới để thu hút khách hàng

Vi ứng dụng quen thuộc nên nền tảng mới cần đầu tư vào nhiều ứng dụng và phương thức phân phối hơn để làm hài lòng khách hàng. Hơn nữa, càng nhiều phiếu giảm giá là một đặc điểm hấp dẫn khách hàng.

Quyền lực thương lượng của nhà cung cấp

Các nền tảng cần hợp tác với các siêu thị lớn, trang trại, cửa hàng tạp hóa để đảm bảo chất lượng của sản phẩm. Bên cạnh đó, số lượng người giao hàng không thể đáp ứng đủ nhu cầu giao hàng trong giờ cao điểm.

KẾT LUẬN

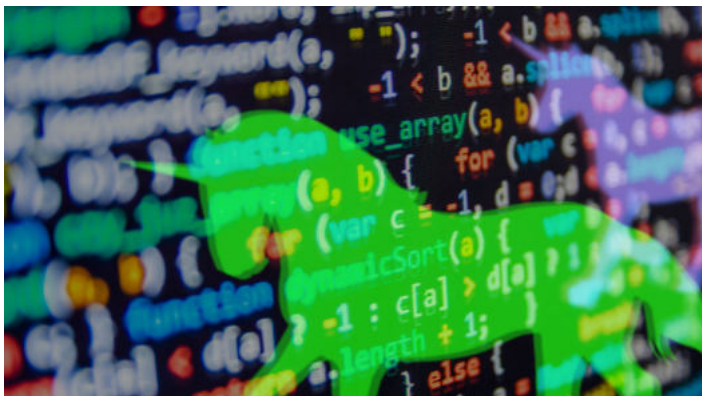
Được tăng tốc do ảnh hưởng của COVID-19, cửa hàng tạp hóa theo yêu cầu đang tận dụng lợi thế của hành vi mua hàng trực tuyến thay đổi của khách hàng và có rất nhiều lợi thế trong tương lai.

Dù khởi đầu với đà thuận lợi nhưng vẫn còn nhiều thách thức phía trước, đó là việc tìm kiếm mô hình kinh doanh bền vững, xử lý các vấn đề về hậu cần, cơ sở hạ tầng, ... Do đó, nhiều nhà đầu tư vẫn đang để mắt đến lĩnh vực này./.

Nguyễn Lê Hằng

(Vietnam industry report 2021)

CÁC CÔNG TY KHỞI NGHIỆP ĐÔNG NAM Á TIẾN TỚI GIAI ĐOẠN ĐỔI MỚI TOÀN CẦU (PHẦN 1)



Hệ sinh thái khởi nghiệp của Đông Nam Á trong lịch sử đã được hình thành nhờ học hỏi từ các thị trường trưởng thành hơn. Tuy nhiên, sự phát triển của nền kinh tế kỹ thuật số trong khu vực đã phát hiện ra những thách thức độc đáo của thị trường mới nổi làm nảy sinh nhiều loại hình khởi nghiệp mới được hỗ trợ bởi các nhà đầu tư mạo hiểm.

Bây giờ câu hỏi đặt ra là, những công ty nào được hỗ trợ bởi đầu tư mạo hiểm chứng kiến các mùa trôi qua và tận dụng các nguyên tắc cơ bản trong câu chuyện tăng trưởng đã quen thuộc cho đến giờ, thu nhập trung bình ngày càng tăng, những tài năng ngày càng đông, khu vực đang vượt qua tốc độ tăng trưởng GDP của Trung Quốc, v.v.?

Cũng giống như năm 2020 trong bối cảnh tác động ban đầu của đại dịch, rất nhiều lý do khiến các công ty có thể biện minh cho sự tăng trưởng thực của họ, tận dụng các nguyên tắc kinh doanh cơ bản, doanh thu và hàng rào vững chắc.

Giai đoạn 1: "Nhân bản" tận dụng cơ hội thị trường

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Đông Nam Á đã có lịch sử (hoặc được cho là bắt nguồn từ việc) đóng vai trò chủ nhà cho Thung lũng Silicon hoặc các bản sao của Châu Âu (tức là xây dựng X hoặc Y ở Đông Nam

Á) nhưng cuối cùng lại không hoạt động tốt.

Những bản sao này đã nhìn thấy cơ hội phát triển nhưng không thực sự bản địa hóa, có thể do thành kiến "tại sao lại thay đổi công thức chiến thắng?" và chi phí đi kèm với các trục quay ở các thị trường mới.

Trong những trường hợp khác, các công ty toàn cầu đã cố gắng thiết lập các hoạt động trong khu vực hoặc mua lại những bản sao này, nhưng kết quả thường không khả quan.

Giai đoạn 2: "Các dị nhân" tìm kiếm sản phẩm phù hợp hơn với thị trường

Khi những dị nhân xuất hiện, họ nhìn thấy cơ hội để vượt qua những nhân bản vô tính này bằng cách xây dựng kế hoạch cụ thể nhằm đáp ứng những sắc thái và nhu cầu của thị trường địa phương.

Ví dụ điển hình là Gojek với cách tiếp cận ojek hai bánh của họ để mở rộng quy mô dịch vụ gọi xe ở Indonesia thay vì dịch vụ taxi cao cấp của Uber trong khu vực.

Nhiều người trong số những "dị nhân" này có thể thu hút vốn chủ yếu nhờ luận điểm "cỗ máy thời gian", nơi các nhà đầu tư, nhìn thấy sự thành công của các sản phẩm, rất giống ở các thị trường trưởng thành, kết luận rằng các phiên bản bản địa ở Đông Nam Á có thể hoạt động tương tự hoặc thậm chí tốt hơn so với cơ hội tăng trưởng của khu vực bởi vì họ có thể tìm thấy sản phẩm bền vững và phù hợp với thị trường hơn.

Giai đoạn 3: "Những loài mới" xây dựng hàng rào mạnh hơn

Thách thức lớn nhất đối với những "dị nhân" là xây dựng những hàng rào đủ mạnh để buộc bàn tay của các đối thủ tiềm năng, khiến họ phải suy nghĩ kỹ về việc mở rộng nguồn lực để cạnh tranh dựa trên lợi

thể địa phương hoặc đề xuất độc đáo mà công ty đương nhiệm đã có.

Đây là nơi những “loài mới” xuất hiện, lật ngược kịch bản một cách hiệu quả đối với những thách thức bản địa và biến nó thành một chiến hào bản địa chống lại các đối thủ cạnh tranh. Thay vì điều chỉnh, chưa nói đến việc cấy ghép các mô hình hiện có tại thị trường địa phương, các “loài mới” đưa ra các vấn đề địa phương đòi hỏi một cách tiếp cận độc đáo, sáng tạo.

Bản thân sản phẩm có thể không đổi mới ở Đông Nam Á, nhưng các công ty khởi nghiệp phải sáng tạo trong việc phân phối và cách họ đóng gói hoặc cung cấp sản phẩm của mình.

Các thị trường mới nổi có nhiều khả năng cho ra “các loài mới” này hơn.

Payfazz là một ví dụ mà trong bối cảnh tìm kiếm sự tăng trưởng trong nền kinh tế địa phương chưa phục hồi trong lịch sử của Indonesia. Họ đã tận dụng mạng lưới phân phối để xây dựng nền tảng “tự học hỏi” và thiết kế “tăng trưởng dựa trên nền tảng” thay vì “tăng trưởng theo định hướng thị trường”. Các đại lý đóng vai trò là đầu mối liên hệ cho ứng dụng dịch vụ tài chính của họ đã trở thành động lực thúc đẩy lộ trình phát triển sản phẩm của nền tảng.

Một điều cần lưu ý ở đây là các danh mục này không phải là trạng thái tĩnh đối với bất kỳ công ty nào, đặc biệt là đối với các đối tượng năng động như các công ty khởi nghiệp. Các dòng vô tính và đột biến có thể tiến hóa hơn nữa để trở thành “loài mới”, và một số “loài mới” không phải lúc nào cũng được sinh ra trong một sớm một chiều.

Và do đó, trong bối cảnh môi trường ngày càng bất ổn, “các loài mới” tự tạo cho mình nhiều cơ hội phát triển và bền bỉ hơn.

Trở thành “loài mới” là chìa khóa cho quy mô toàn cầu

Trong khi nền kinh tế internet phát triển đã lộ ra nhiều nhu cầu địa tại phương hơn, dẫn đến nhiều

loài mới được tạo ra hơn. Quá trình bản địa hóa chỉ đơn giản là quá trình tiến hóa để xây dựng những hàng rào mạnh mẽ hơn và giúp tăng trưởng bền vững hơn, việc bản địa hóa các dịch vụ cũng quan trọng, đó là chìa khóa mở ra trên quy mô toàn cầu.



Payfazz: Công ty khởi nghiệp về thanh toán của Indonesia.

Bản địa hóa là chìa khóa để mở rộng quy mô ra toàn Đông Nam Á và khắp Châu Á Thái Bình Dương, với các công ty đa quốc gia có khách hàng doanh nghiệp và người dùng ứng dụng từ hơn 150 quốc gia, tất cả đều phục vụ hơn 3 triệu người.

So với hệ sinh thái khởi nghiệp của Đông Nam Á, thúc đẩy việc học hỏi từ các thị trường trưởng thành hơn rất quan trọng, những “loài mới” có thể lật ngược tình thế và đặt ra một câu chuyện hoàn toàn mới: phần còn lại của thế giới có thể học được gì từ Đông Nam Á?

Cụ thể, sau đây là ba thông tin chi tiết chính về cách thức sự tiến hóa của “loài mới” này có thể mở ra quy mô toàn cầu là:

- Môi trường thúc đẩy sự tiến hóa của “loài mới”;
- Thu hút thị trường mới khi “loài mới” vượt ra ngoài bản địa và có đủ nguồn lực để đáp ứng sự khác biệt giữa các thị trường này;
- Sự phát triển cần diễn ra nhanh chóng trong ngắn hạn và bền vững trong dài hạn./.

Minh Phụng

(Theo <https://e27.co>)

CÁC XU HƯỚNG LỚN NHẤT CHO CÁC CÔNG TY KHỞI NGHIỆP NĂM 2022

Năm 2022, những xu hướng nào sẽ diễn ra với lĩnh vực startup?



Sau hai năm gián đoạn và bất ổn do đại dịch gây ra, các doanh nhân đang cân nhắc về triển vọng kinh doanh của họ trong những năm tới và đưa ra dự đoán các xu hướng có thể ảnh hưởng đến kế hoạch của họ.

Đã có những tiến bộ trong lĩnh vực công nghệ kỹ thuật số, đặc biệt là về lĩnh vực tự động hóa các quy trình lặp đi lặp lại và chuỗi công việc để tăng năng suất và hỗ trợ các mô hình làm việc kết hợp. Với sự ra đời của tự động hóa mã thấp và không có mã, công nghệ này đã nằm trong tầm với của các doanh nghiệp nhỏ. Nhưng điều gì khác sẽ xảy ra vào năm 2022 và xa hơn? Sau đây là một số dự đoán.

Hướng tới đại chúng

Thách thức về tài trợ

Trong một cuộc khảo sát về các công ty khởi nghiệp ở Mỹ và Vương quốc Anh của Mạng lưới Đầu tư Thiên thần (AIN) về triển vọng của họ cho năm 2022, ba phần tư cảm thấy tự tin về 12 tháng tới; đây là một sự thay đổi đáng kể so với bức tranh một năm trước, đặc biệt là khi có gần 60% báo cáo tăng trưởng bị ảnh hưởng trong bối cảnh đại dịch. Người sáng lập AIN Mike Lebus cho biết, theo 85%

số các công ty khởi nghiệp mà họ khảo sát, việc huy động vốn đầu tư vẫn là thách thức lớn nhất trong tương lai.

Ông cũng tin rằng các Chính phủ sẽ đóng một vai trò quan trọng trong việc tạo điều kiện thích hợp để kích thích đầu tư cho các doanh nghiệp giai đoạn đầu, chủ yếu thông qua việc giảm thuế để khuyến khích đầu tư thiên thần hơn nữa. Đây chính là mạch máu của nguồn tài trợ giai đoạn đầu. Lebus cho biết thêm: “Không nên bỏ qua những kế hoạch này, những kế hoạch này vốn có khả năng làm mất đi sự phục hồi mà chúng ta đang thấy bởi sự không phân biệt đầu tư”.

Hướng tới đại chúng

Lavell Juan, Giám đốc điều hành của mạng xã hội eSports Brag House, dự đoán về sự gia tăng số lượng các công ty khởi nghiệp đi theo lộ trình IPO. Ông cho biết, với chưa đầy 1% nhà đầu tư mạo hiểm đầu tư vào các công ty khởi nghiệp, rõ ràng, chúng ta sẽ thấy nhiều công ty khởi nghiệp tiến tới con đường IPO sớm hơn dự kiến thường thấy để tiếp cận thị trường vốn, nhằm mở rộng quy mô nhanh hơn. Điều này đặc biệt đúng đối với các công ty thể thao điện tử và kỹ thuật số được chuẩn bị tốt hơn để hoạt động theo các hạn chế của COVID-19 và nhu cầu gặp gỡ trực tiếp.

Vai trò của lao động dự án

Khi nói đến việc tuyển dụng, nhiều doanh nghiệp sẽ tập trung vào công việc dựa trên dự án có kỹ năng cao, vì tự động hóa và công nghệ tiếp tục làm giảm nhu cầu về nhân viên quản trị toàn thời gian cố định. Đó là quan điểm của Albert Azis-Clauson,

người sáng lập nền tảng công việc tự do UnderPinned. Ông dự đoán rằng các doanh nghiệp sẽ ngày càng sử dụng những tiến bộ của làm việc từ xa để tạo ra các nhóm kết hợp trong đó người làm nghề tự do và người sử dụng lao động có thể hoán đổi cho nhau.

Ông cho biết “Giá trị giờ đây sẽ được rút ra từ các nhà cung cấp dịch vụ có tay nghề cao làm việc trên các dự án cụ thể và thích hợp, thay vì từ các nhóm nội bộ. Tuy nhiên, chi phí lao động có kỹ năng quốc tế cũng sẽ tăng lên do sự toàn cầu hóa của việc làm tự do và việc không cần thiết phải có trụ sở tại một địa điểm cụ thể”.

Nhà sản xuất đang di chuyển

Việc quay trở lại với sản xuất trong nước là một trong những dự đoán lớn cho những năm tới của Sophia Procter, Giám đốc điều hành của Munchy Play, Công ty Thiết kế và sản xuất Đĩa cho Trẻ mới biết đi và Trẻ mẫu giáo. Bà cho biết, những chiếc đĩa của công ty Muchy Play được sản xuất tại Vương quốc Anh và rõ ràng có nhiều lợi thế mang lại cho công ty của bà với tư cách là một doanh nghiệp nhỏ, giúp cho công ty của bà linh hoạt và cạnh tranh khi đối mặt với các thương hiệu lớn đang gặp vấn đề về chuỗi cung ứng.

Việc thành lập cơ sở sản xuất trong nước góp phần làm giảm tác động của các vấn đề nhập khẩu do ảnh hưởng của đại dịch và các quy định mới xung quanh Brexit. Procter nhận định đã có xu hướng diễn ra với các công ty “tìm đường về” Vương quốc Anh, ít nhất là vì đây là thời điểm tốt nhất để hỗ trợ nền kinh tế Anh.

Thuê ngoài để thúc đẩy tăng trưởng

Một bài học quan trọng mà nhiều công ty rút ra trong thời kỳ đại dịch là tập trung vào những gì họ làm tốt nhất và chỉ dựa vào các chuyên gia khi cần các giải pháp cụ thể. Joanna Swash, Giám đốc điều hành của Moneypenny, tin rằng xu hướng này sẽ tiếp tục. Bà cho rằng, nhiều doanh nghiệp thuê

ngoài điện thoại, trò chuyện trực tiếp và lễ tân trong thời gian đại dịch và nhận ra những lợi ích về mặt chi phí và hiệu quả.

Ngoài việc thuê ngoài truyền thống, bà dự đoán xu hướng này sẽ mở rộng để gồm cả các chức năng khác, bao gồm nhân sự, tiếp thị và bán hàng. Bà cho biết thêm: “Các doanh nghiệp áp dụng mô hình thuê ngoài này có thể phát triển, đổi mới và xoay chuyển nhanh hơn, đồng thời, trở nên cạnh tranh hơn trong môi trường kinh doanh liên tục thay đổi và phát triển này”.

Làm chủ mô hình lai

Tuy nhiên, James King, người sáng lập công ty VC, Fig, tin rằng các công ty khởi nghiệp sẽ nhanh chóng phát triển các kỹ năng cần thiết để phát triển và quản lý hiệu quả văn hóa làm việc của các nhóm lai ghép.



Ông cho biết, các nhà quản lý thông thường cho rằng bạn không thể xây dựng văn hóa hoặc đào tạo mọi người từ xa và các startup nên quay trở lại văn phòng, nhưng điều này có vẻ không chính xác. Các công ty khởi nghiệp sẽ tìm ra cách để vượt trội trong cách làm việc mới này.

King cũng dự đoán sự xuất hiện của các công cụ kinh doanh mới nhằm giải quyết tình trạng lãng phí bản làm việc khi ở văn phòng, bao gồm, hệ thống mua sắm mới, hệ thống yêu cầu thiết bị mới và các công cụ để kết nối chúng./.

Phương Anh

(Theo Forbes, 3/2022)