



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 25.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

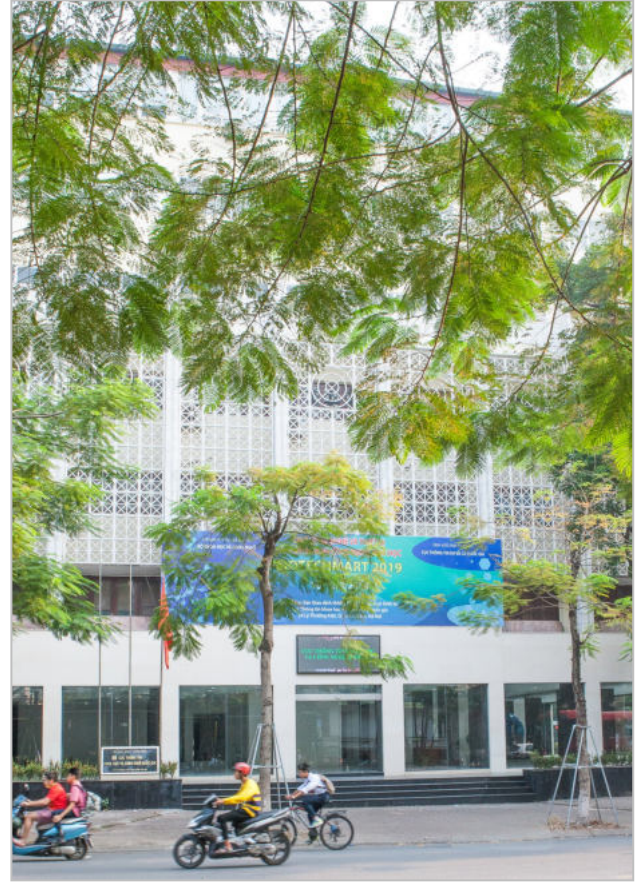
- 01 Hỗ trợ sinh viên hiện thực hoá các ý tưởng khởi nghiệp
- 02 AWS cam kết tiếp tục hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp tại Việt Nam
- 03 Anfin gọi vốn thành công gần 5 triệu USD ở vòng Pre-series A
- 04 10 startup tại Việt Nam gọi vốn 'khủng' nửa đầu năm: có thương vụ trị giá 150 triệu USD

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Thách thức số hoá ngành du lịch - Bài học kinh doanh từ "cá chép vượt vũ môn" của Gotadi
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Dublin, Ireland

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 7 giải pháp công nghệ giúp đẩy nhanh quá trình chuyển đổi số cho doanh nghiệp nhỏ và vừa



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

HỖ TRỢ SINH VIÊN HIỆN THỰC HÓA CÁC Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP

Bnews.vn - Chương trình Zone Bootcamp dựa trên hợp tác đa phương hỗ trợ cho hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam với mong muốn mang lại cơ hội học tập, khuyến khích sáng tạo cho sinh viên và startup.

Vừa qua, Zone Bootcamp với sự kết hợp từ Chương trình ACB Win và Trường Kinh doanh Đại học Hồng Kông (Trung Quốc) đã tổ chức buổi F.I.R.E Talk "Chủ động tìm hiểu - Bắt kịp xu hướng" tại Viện Đổi mới Sáng tạo UEH (UII), nhằm chia sẻ những góc nhìn và lời khuyên hết sức thực tiễn cho các bạn sinh viên và cộng đồng đổi mới sáng tạo. Đồng thời, giúp các bạn có những bước chuẩn bị cần thiết để

bắt kịp xu hướng thị trường.

Chương trình Zone Bootcamp dựa trên hợp tác đa phương hỗ trợ cho hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam, gồm: Chính phủ, trường đại học, vườn ươm, doanh nghiệp đi đầu trong việc đổi mới sáng tạo... với mong muốn mang lại cơ hội học tập, khuyến khích sáng tạo cho sinh viên và startup.



Các đại biểu tham gia buổi F.I.R.E Talk "Chủ động tìm hiểu - Bắt kịp xu hướng".

Chương trình tập trung 4 lĩnh vực nhận được nhiều sự quan tâm nhất hiện nay, gồm: Fintech - Công nghệ tài chính; Insurtech - Công nghệ bảo hiểm; Real Estate/Proptech - Công nghệ bất động sản; E-commerce - Thương mại điện tử.

Bà Chu Hồng Hạnh, Giám Đốc Innovation Lab, đại diện ACB WIN chia sẻ, hoạt động đổi mới sáng tạo là một trong năm giá trị cốt lõi của ACB WIN. Ngoài ra, ACB WIN là một trong những chương trình thường niên, với kỳ vọng tìm kiếm những giải pháp đột phá, sáng tạo, mang lại giá trị cao cho hoạt động của ngân hàng và thúc đẩy sự phát triển chung của

cộng đồng công nghệ tại Việt Nam.

Theo đó, ACB WIN có cùng chung mục tiêu với Zone Startups Vietnam là mở rộng và đặt nền tảng cho sự phát triển của cộng đồng công nghệ. ACB Win cũng rất tin tưởng và vinh dự được đồng hành cùng với Zone Startups Vietnam - một trong 5 quỹ đầu tư khởi nghiệp bản địa tốt hiện nay.

Cùng với sự hỗ trợ của Zone Startups Vietnam, ACB Win trong vai trò của ngân hàng đã thực sự có được kết nối, mở rộng hơn tầm ảnh hưởng tới cộng đồng công nghệ khởi nghiệp trẻ, cũng như từng bước vươn tầm quốc tế./.



AWS CAM KẾT TIẾP TỤC HỖ TRỢ CỘNG ĐỒNG KHỞI NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

Baodautu.vn - Amazon Web Services (AWS) cam kết tiếp tục hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp (startup) tại Việt Nam, là khẳng định của bà Priya Lakshmi, Trưởng phòng kinh doanh khởi nghiệp, AWS khu vực ASEAN.

Amazon Web Services (AWS) cam kết tiếp tục hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp tại Việt Nam, đó là khẳng định của bà Priya Lakshmi, Trưởng phòng kinh doanh khởi nghiệp, AWS khu vực ASEAN tại Tọa đàm “Xây dựng văn hoá khởi nghiệp - Chia khoá để tạo dựng Văn hoá Sáng tạo” do AWS tổ chức mới đây tại TP.HCM.

Nguyên tắc 2 pizza và “phải biết ám ảnh bởi khách hàng”

Theo bà Priya Lakshmi, Amazon cũng là một doanh nghiệp khởi nghiệp từ năm 1994 bắt đầu bằng bán sách. Để thành một hệ sinh thái đa dạng

như ngày nay, một trong những trụ cột giúp Amazon và AWS thành công chính là xây dựng một văn hóa doanh nghiệp đặc trưng.

“Chúng tôi luôn làm việc với khách hàng theo một nguyên tắc gọi là quy trình ngược, tất cả sáng tạo từ công nghệ đến sản phẩm đều phải xuất phát từ nhu cầu của khách hàng để có được những sản phẩm phục vụ cho khách hàng. Nói cách khác, các nhân viên của chúng tôi đều bị ‘ám ảnh bởi khách hàng’ trong tư duy để sáng tạo các sản phẩm thiết thực và gắn gũi với khách hàng. Đây chính là văn hoá sáng tạo của chúng tôi”, bà Priya Lakshmi chia sẻ.

Một nguyên tắc thứ hai có tên gọi vui là “Nguyên tắc 2 pizza”.

Về cơ bản, mỗi chiếc pizza được chia ra tối ưu là cho 8 người ăn và không bao giờ đủ cho 10 người. Nghĩa là mỗi yêu cầu công việc khi đưa ra để thành lập các nhóm hành động (taskforce) thì đều không quá con số này. Việc duy trì số lượng này vừa giúp nhóm linh hoạt trong trao đổi, ra các quyết định nhanh và phối hợp nhịp nhàng trong triển khai công việc. Trong trường hợp công ty phát triển thay vì thêm thành viên thì AWS theo hướng thành lập nhóm thứ hai. “Việc duy trì số lượng người phù hợp sẽ giúp nhóm tiệm cận gần hơn nhu cầu và hiểu khách hàng tốt hơn, đưa ra quyết định nhanh hơn,” bà Priya Lakshmi cho biết.



Ông Nguyễn Bảo Nguyên (bên trái), Đồng sáng lập kiêm Giám đốc công nghệ, Bizzi.

Trả lời câu hỏi là 2 nguyên tắc này đã hỗ trợ DN Startup Việt Nam như thế nào? Ông Nguyễn Bảo Nguyên, Đồng sáng lập kiêm Giám đốc công nghệ, Bizzi - một trong những DN Startup được AWS đầu tư chia sẻ: Bizzi là một công ty startup thuộc mảng FinTech B2B được thành lập vào tháng 9/2019. Bizzi cung cấp các dịch vụ tài chính-kế toán cho các doanh nghiệp đa lĩnh vực, đa mô hình. Hiện tại Bizzi đã trải qua 3 vòng gọi vốn. Tại vòng gần nhất Pre-Series A, Bizza đã gọi được 3 triệu USD từ các quỹ đầu tư và một công ty đầu tư của Nhật Bản. Một trong những điểm mạnh của Bizzi được các Quỹ đầu tư đánh giá

cao khi rót vốn chính là sự linh hoạt trong sáng tạo và cung cấp sản phẩm. Mô hình linh hoạt này được xây dựng chính từ tư vấn và ứng dụng của “Nguyên tắc 2 Pizza” và nguyên tắc “Biết ám ảnh bởi khách hàng” của chính AWS. Từ 2 Founder đầu tiên, hiện nay Bizzi đã sở hữu 50 nhân sự và đang có kế hoạch mở rộng lên 80 nhân sự vào cuối năm 2022 theo nhu cầu của khách hàng.

“Một điểm tương đồng rất rõ rệt giữa Amazon và Bizzi là luôn luôn đặt khách hàng làm trọng tâm. Tất cả những kế hoạch, sản phẩm, quyết định đều phải được xây xoay quanh lợi ích của khách hàng” Ông Nguyễn Bảo Nguyên chia sẻ.

AWS Activate: công cụ hiệu quả hỗ trợ startup Việt

Theo bà Priya Lakshmi, trong năm 2022, AWS sẽ tiếp tục hỗ trợ cộng đồng Startup Việt qua chương trình AWS Activate. Theo đó, những startup đạt tiêu chuẩn sẽ được hưởng một loạt những lợi ích bao gồm AWS credits, hỗ trợ kỹ thuật và cả đào tạo. Riêng trong hai năm vừa qua, AWS đã dành tới hơn 2 tỷ USD bằng Activate credits để giúp những startup ở giai đoạn đầu phát triển khởi động kinh doanh và đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng.

AWS cũng cung cấp bảng Activate Console cung cấp cho người sáng lập các đề xuất được cá nhân hóa về nhiều chủ đề đào tạo đáng lưu ý dựa trên cách sử dụng AWS của họ, đồng thời theo dõi và giám sát các khoản credit và chi phí AWS của người dùng.

Gần đây nhất, AWS đã ra mắt bộ “Build On AWS”, một bộ sưu tập các mẫu cơ sở hạ tầng sẵn sàng cho sản xuất cùng nhiều kiến trúc tham chiếu bao gồm nhiều giải pháp được phát triển đặc biệt cho các startup. Nhờ đó, AWS đã đơn giản hóa các bước đầu tiên của việc khởi động một cơ sở hạ tầng mở rộng, đáng tin cậy, an toàn và được tối ưu hóa phù hợp với ngành hoặc trường hợp cụ thể của một startup./.



ANFIN GỌI VỐN THÀNH CÔNG GẦN 5 TRIỆU USD Ở VÒNG PRE-SERIES A

Baodautu.vn - Vòng này cũng có sự tham gia của các nhà đầu tư đáng chú ý khác bao gồm Rebel VC, Kharis Capital, Newman Capital, First Chek Ventures, Micro Ventures, Springcamp và AngelHub.

Cụ thể, Anfin - công ty công nghệ tài chính cho phép người dùng đầu tư chứng khoán từ 10.000 đồng chính thức thông báo đã huy động được 4,8 triệu USD trong vòng gọi vốn Pre-Series A do nhà đầu tư thiên thần Clement Benoit (Người sáng lập Stuart & Not so Dark) và Y Combinator dẫn đầu.

Khoản tiền này sẽ tập trung phát triển sản phẩm của Anfin, tăng tính trải nghiệm người dùng, đặc biệt là việc xây dựng hệ thống mạng xã hội trên App Anfin, cho phép người dùng có thể tham gia trực tiếp để cùng chia sẻ kiến thức đầu tư, tin tức thị trường.

Bên cạnh đó, nhà đầu tư có thể tự lên kế hoạch

tài chính đầu tư và chiến lược đầu tư cụ thể nhờ những tính năng mà Anfin sẽ phát hành trong thời gian tới.

Ra mắt sản phẩm vào tháng 10/2021, Anfin là startup giúp người dùng đầu tư chứng khoán hướng đến trải nghiệm giao dịch nhanh chóng và tiện lợi cho người dùng.

Ứng dụng có giao diện thân thiện, dễ sử dụng giúp người dùng có thể giao dịch mua, bán các cổ phiếu được niêm yết trên các sàn giao dịch chứng khoán Việt Nam. Đặc biệt, tính năng cho phép giao dịch cổ phiếu phân đoạn của Anfin giúp người dùng

có thể bắt đầu đầu tư chỉ từ 10.000 đồng.

Ông Phước Trần, CEO Anfin chia sẻ, chỉ trong vòng một năm, ứng dụng đầu tư chứng khoán Anfin đã có hơn 1 triệu lượt tải ứng dụng.

Để phù hợp với tầm nhìn của công ty về giai đoạn tăng trưởng tiếp theo, Anfin tiếp tục theo đuổi sứ mệnh giúp các nhà đầu tư có số vốn ít có khả năng tiếp cận với nhiều loại sản phẩm tài chính như cổ phiếu, trái phiếu và các sản phẩm đầu tư.

Đồng thời, Ban lãnh đạo và đội ngũ Anfin sẽ mở rộng và tăng cường phát triển sản phẩm để hỗ trợ các nhà đầu tư đầu tư hiệu quả hơn cũng như phù hợp với nhu cầu và số vốn của người dùng.”

Công ty công nghệ tài chính Anfin đã có một bước nhảy vọt về sự tăng trưởng trong bối cảnh đại dịch COVID-19 xảy ra vào năm 2021. Hiện tại, Anfin ghi nhận với hơn 100.000 tài khoản có hoạt động giao dịch, số tiền gửi đã lên đến 5 triệu đô la Mỹ và tổng giá trị giao dịch là 10 triệu USD.

Clement Benoit, Người sáng lập Stuart & Not so Dark cho biết, Anfin hội tụ đầy đủ các yếu tố để trở thành công ty hàng đầu trong lĩnh vực đầu tư xã hội.

Cá nhân Clement Benoit cảm thấy rất ấn tượng về sự phát triển và các chiến lược thực thi của đội ngũ quản lý. Trong chưa đầy 1 năm, Anfin đã tạo ra một sản phẩm độc đáo, không chỉ không ngừng tăng trưởng, mà còn được sử dụng rộng rãi.

"Tạo ra một sản phẩm đơn giản và thân thiện giúp mọi đối tượng và tầng lớp xã hội đều có thể đầu tư, là một hướng đi đúng đắn ở thị trường rộng lớn chưa được khai thác như châu Á. Tôi tin rằng Vòng gọi vốn Pre-series A này sẽ mang đến cơ hội để Anfin mở rộng ra ngoài thị trường Việt Nam và trở thành một đơn vị đáng học hỏi về "Social Investing" (Nền tảng đầu tư cộng đồng)", ông Phước Trần cho biết.

Tính đến cuối tháng 4/2022, theo thống kê mới nhất từ Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam có thêm 232.000 tài khoản chứng khoán mới, số tài

khoản đầu tư cá nhân đạt chính thức vượt 5.2 triệu tài khoản.

Mục tiêu là nâng tỷ lệ dân số tham gia thị trường chứng khoán từ 3% vào năm 2021 lên 5% và 10% vào năm 2025 và 2030. Với mức tăng trưởng này, tỷ lệ người dân tham gia vào thị trường chứng khoán trên tổng dân số hiện đã đạt 5,2% và gấp 1,5 lần tổng số tài khoản mở mới trong 4 năm gần đây cộng lại với 1,04 triệu tài khoản.



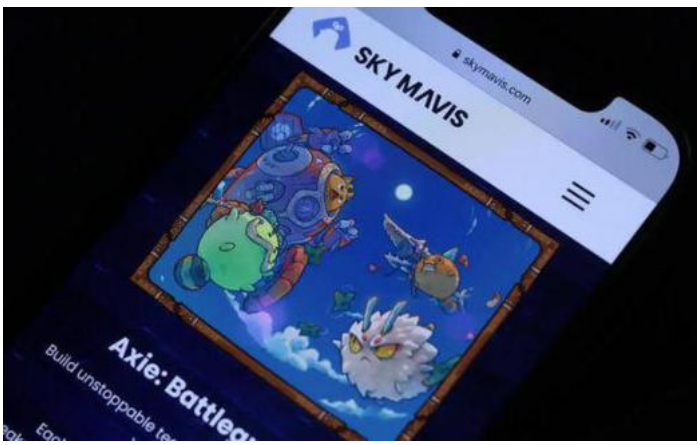
Mặc dù thị trường có nhiều biến động và đang dần bước vào chu kỳ điều chỉnh, nhưng không thể phủ nhận rằng, chứng khoán vẫn là kênh đầu tư đang rất hấp dẫn và tiềm năng.

Được thành lập vào tháng 6/2021 và ra mắt vào tháng 10 năm 2021, Anfin là một công ty khởi nghiệp fintech xây dựng nền tảng giao dịch chứng khoán cung cấp trải nghiệm giao dịch nhanh chóng và thuận tiện cho người dùng. Tính năng chia sẻ phân đoạn của Anfin cho phép người dùng đầu tư với số vốn ban đầu thấp tới 10.000 đồng (0,43 USD).

Anfin cung cấp thêm các tính năng giáo dục và nghiên cứu, trong đó người dùng có thể tìm hiểu và cập nhật nội dung tài chính để hỗ trợ các quyết định đầu tư của mình. Là một trong những đơn vị tiên phong trong việc xây dựng ứng dụng đầu tư nhằm phổ cập khả năng tiếp cận cho các nhà đầu tư bán lẻ tại Việt Nam./.

10 STARTUP TẠI VIỆT NAM GỌI VỐN ‘KHỦNG’ NỬA ĐẦU NĂM: CÓ THƯƠNG VỤ TRỊ GIÁ 150 TRIỆU USD

Cafebiz.vn - Hàng loạt thương vụ gọi vốn trị giá hàng chục triệu USD đã được công bố trong 6 tháng đầu năm 2022. Sky Mavis là startup có thương vụ “khủng” nhất khi huy động được 150 triệu USD trong vòng gọi vốn dẫn đầu bởi Binance.



1. Sky Mavis: 150 triệu USD

Tháng 4, Sky Mavis - công ty đứng sau trò chơi Axie Infinity công bố huy động được 150 triệu USD để hoàn trả người chơi trong vụ tấn công mạng blockchain. Dẫn đầu vòng này là Binance, bên cạnh đó còn có sự tham gia của nhiều tên tuổi lớn trong cộng đồng blockchain như Animoca Brands, a16z, Dialectic, Paradigm và Accel.

Định giá của Sky Mavis trong vòng gọi vốn mới không được tiết lộ. Trước đó, startup này được đầu tư 152 triệu USD trong vòng Series B vào tháng 10 năm ngoái với định giá 3 tỷ USD.

Axie Infinity là game NFT nổi tiếng thế giới trong thời gian qua. Cuối tháng 3, Ronin Network, mạng lưới blockchain kết nối Axie Infinity với Ethereum thông báo bị hacker tấn công, chiếm đoạt lượng tiền số trị giá hơn 600 triệu USD. Đây là một trong những vụ tấn công lớn nhất lịch sử ngành tiền mã hóa.

2. Con Cưng: 90 triệu USD

Quỹ đầu tư tư nhân châu Á Quadria Capital thông báo đầu tư 90 triệu USD vào thương hiệu mẹ và bé Con Cưng hồi đầu năm nay. Nguồn vốn này sẽ được

sử dụng để mở rộng quy mô và mạng lưới cửa hàng của Con Cưng tại thị trường Việt Nam, đặt mục tiêu khai trương 2.000 siêu thị mẹ và bé vào năm 2025. Bên cạnh đó, khoản đầu tư cũng được dùng vào hạng mục phát triển ứng dụng chuyên cung cấp sản phẩm và dịch vụ cá nhân hóa "tất cả trong một" (all-in-one), dựa trên nhu cầu khách hàng.

Được thành lập năm 2011, Con Cưng bán lẻ hơn 2.000 mặt hàng hỗ trợ chăm sóc sức khỏe, phát triển của mẹ và bé bao gồm sữa bột, tã giấy, thực phẩm dinh dưỡng, vitamin, đồ dùng và sản phẩm thời trang trẻ em.

3. OnPoint: 50 triệu USD

OnPoint, công ty chuyên cung cấp các giải pháp hỗ trợ phát triển thương mại điện tử tại Việt Nam vừa công bố huy động được 50 triệu USD từ SeaTown Private Capital Master Fund. Đây là quỹ đầu tư trực thuộc SeaTown Holdings International, một thành viên của Temasek Holdings. Khoản vốn rót vào OnPoint được xem là lớn nhất trong vòng 5 năm qua trong lĩnh vực phát triển thương mại điện tử tại Đông Nam Á.

Thành lập năm 2017, OnPoint cung cấp các giải pháp cho phép các nhãn hàng thúc đẩy tăng trưởng doanh thu trực tuyến trên nhiều kênh, bao gồm các sàn thương mại điện tử, mạng xã hội hoặc các trang web riêng của nhãn hàng.

Năng lực phục vụ bao gồm tất cả khía cạnh của chuỗi giá trị thương mại điện tử, từ thiết lập, vận hành gian hàng trực tuyến đến quản lý các chiến dịch tiếp thị số, dịch vụ khách hàng, kho bãi và đóng gói hoàn thiện đơn hàng.

4. Entobel: 30 triệu USD

Hồi tháng 5, Entobel thông báo hoàn thành đợt gọi vốn trị giá 30 triệu USD, trong đó 25 triệu USD từ quỹ Mekong Enterprise Fund IV và 5 triệu USD từ Dragon Capital.

Entobel là công ty công nghệ sinh học, chuyên sản xuất nguyên liệu thức ăn chăn nuôi từ côn trùng, đặc biệt là ruồi lính đen, cho các ngành công nghiệp khác nhau bao gồm thức ăn gia súc, thức ăn cho vật nuôi và ngành công nghiệp phân bón. Công ty này do hai doanh nhân người Bỉ, Gaëtan Crielaard và Alex de Caters đồng sáng lập.

Năm 2013, Gaëtan Crielaard và Alex de Caters bắt đầu hành trình đến Việt Nam sau khi nhận thấy tiềm năng to lớn của protein côn trùng đối với thức ăn dinh dưỡng cho động vật trong những năm học thạc sỹ. Họ nhanh chóng xác định Việt Nam sẽ là một trong những thị trường trọng điểm để thành lập mô hình kinh doanh này. Hiện Entobel có 3 sản phẩm chính là thức ăn chăn nuôi, dầu ăn cho động vật và phân hữu cơ.

5. Finhay: 25 triệu USD

Sau khi mua lại công ty chứng khoán Vina, Finhay công bố huy động được 25 triệu USD trong vòng gọi vốn Series B được dẫn dắt bởi Openspace Ventures. Ngoài ra, các nhà đầu tư tham gia vào vòng này còn có VI Group, Insignia, TVS, Headline, TNBAura và IVC.

Được thành lập vào năm 2017, Finhay được xem là ứng dụng đầu tư cá nhân với hơn 2,7 triệu người dùng. Bắt đầu với chứng chỉ quỹ là sản phẩm duy nhất, sau 5 năm hoạt động, Finhay đã mở rộng phạm vi dịch vụ và cung cấp cho người dùng các giải pháp tài chính toàn diện, bao gồm chứng chỉ quỹ, giao dịch vàng, tích lũy, giao dịch cổ phiếu.

Công ty dự định sẽ sử dụng nguồn vốn mới cho việc tăng quy mô doanh nghiệp, mở rộng các mảng kinh doanh và tuyển dụng những nhân sự hàng đầu trong lĩnh vực công nghệ.

6. Jio Health: 20 triệu USD

Đầu tháng 3, Jio Health - startup trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe có trụ sở tại Việt Nam công bố hoàn tất vòng gọi vốn series B trị giá 20 triệu USD do quỹ đầu tư Heritas Capital có trụ sở tại Singapore dẫn đầu. Các nhà đầu tư khác bao gồm Fuchsia Ventures, Kasikorn Bank Group và nhà đầu tư hiện hữu Monk's Hill Ventures.

Jio Health thành lập năm 2014 với vai trò sử dụng công nghệ hiện đại để cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe theo yêu cầu với chi phí phải chăng. Qua ứng dụng trên smartphone, nền tảng này giúp hỗ trợ các y bác sĩ thăm khám và chăm sóc bệnh nhân mọi lúc mọi nơi một cách thuận tiện hơn.

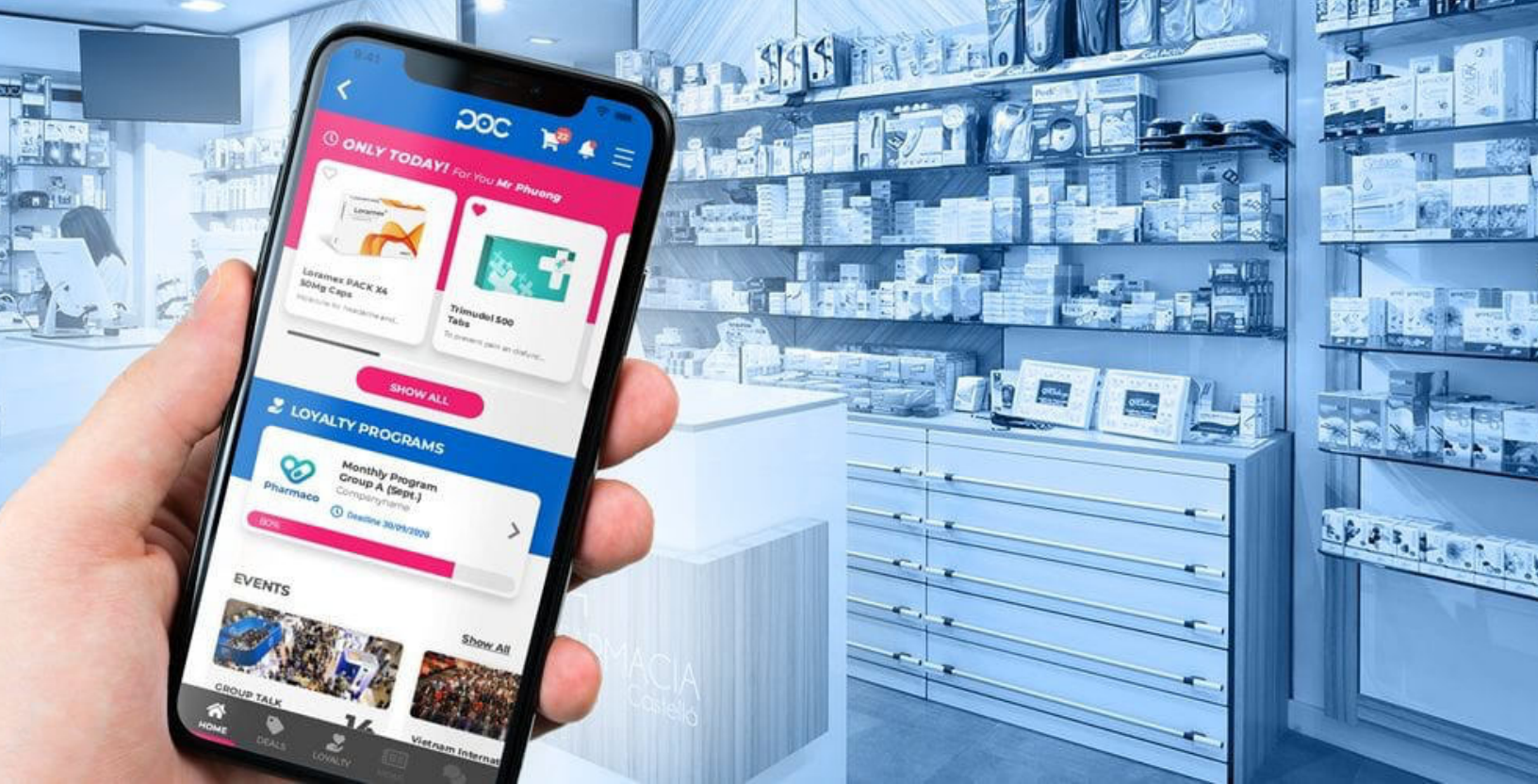
7. Timo: 20 triệu USD

Ngay đầu năm 2022, ngân hàng số Timo đã công bố đã huy động được 20 triệu USD trong vòng gọi vốn mới, dẫn đầu bởi Square Peg. Quỹ đầu tư mạo hiểm này từng đầu tư vào một số startup Kỳ Lân, bao gồm: Canva, FinAccel và AirWallex. Vòng gọi vốn còn có sự tham gia của Jungle Ventures, Granite Oak, FinAccel, Phoenix Holdings và một số nhà đầu tư khác.

Được thành lập vào năm 2015, Timo là một trong những nền tảng ngân hàng số đầu tiên tại Việt Nam. Năm 2019, Timo công bố quan hệ đối tác chiến lược với Ngân hàng Bản Việt.

8. POC Pharma: 10,3 triệu USD

Nền tảng SaaS trong lĩnh vực dược phẩm có trụ sở tại Việt Nam và Hong Kong là Pharmacy Online Concierge (POC Pharma) công bố đã gọi vốn được 10,3 triệu USD trong vòng Series A do quỹ Alven dẫn đầu, cùng sự tham gia của: Picus Capital, FEBE Ventures và FJ Labs. Nguồn vốn mới sẽ được POC Pharma sử dụng để đẩy nhanh việc triển khai các giải pháp tiếp thị kỹ thuật số cho ngành dược phẩm, đồng thời mở rộng thị trường sang các quốc gia trong khu vực Đông Nam Á, Nam Á, Trung Đông và châu Phi.



POC Pharma được thành lập bởi Thomas Miklavac - người có bằng MBA của Harvard, cựu nhân viên McKinsey và là một doanh nhân chuyên sáng lập các startup trong lĩnh vực dược.

9. Mio: 8 triệu USD

Mio, nền tảng thương mại xã hội Việt Nam đã huy động được 8 triệu USD trong vòng gọi vốn Series A - chưa đầy một năm sau khi công bố vòng hạt giống. Vòng đầu tư do Jungle Ventures dẫn đầu, với sự tham gia của Patamar Capital và Oliver Jung. Các nhà đầu tư hiện tại GGV, Venturra, Hustle Fund, iSEED SEA và Gokul Rajaram cũng tham gia vòng này. Trước đó, hồi tháng 5/2021, Mio công bố gọi vốn 1 triệu USD trong vòng hạt giống. Như vậy, tổng số tiền startup này đã huy động được đến nay là 9,1 triệu USD.

Được thành lập vào năm 2020, Mio là một nền tảng mua theo nhóm tập trung vào các mặt hàng tươi sống và hàng tạp hóa tại các thành phố cấp 2 và 3 ở Việt Nam. Công ty có thể cung cấp dịch vụ giao hàng ngay ngày hôm sau nhờ việc xây dựng mạng lưới hậu cần cho phép gửi trực tiếp sản phẩm từ các trang trại đến khách hàng.

10. OpenCommerce Group: 7 triệu USD

Hồi tháng 2, công ty thương mại điện tử xuyên biên giới OpenCommerce Group (OCG) công bố huy động 7 triệu USD trong vòng gọi vốn Series A dẫn dắt bởi Kỳ Lân công nghệ VNG cùng quỹ đầu tư mạo hiểm Do Ventures. Đặt trụ sở chính tại Hà Nội, OCG cung cấp dịch vụ hỗ trợ trọn gói cho những người bán hàng trực tuyến với chi phí thấp và hạn chế rủi ro. Hơn 2 năm sau khi ra mắt, nền tảng này đã giúp hơn 86.700 người đến từ 195 quốc gia kinh doanh thương mại điện tử trên phạm vi toàn cầu, với GMV (tổng lượng hàng hóa) đạt 670 triệu USD.

Tầm nhìn của OCG là cung cấp một giải pháp công nghệ toàn diện nhằm hỗ trợ các cá nhân và SME đưa sản phẩm Việt Nam đến với người tiêu dùng toàn cầu. Hệ sinh thái công nghệ của công ty hiện bao gồm ba sản phẩm chính, bao gồm: ShopBase, PrintBase và PlusBase. Tất cả các sản phẩm đều đi kèm các công cụ tự động hóa, giúp người bán dễ dàng quản lý đơn hàng, marketing, vận chuyển, thanh toán và mọi công đoạn cần có để công việc kinh doanh trực tuyến phát triển./.



THÁCH THỨC SỐ HÓA NGÀNH DU LỊCH - BÀI HỌC KINH DOANH TỪ “CÁ CHÉP VƯỢT VŨ MÔN” CỦA GOTADI

Chuyển đổi số trong du lịch là bài toán không hề đơn giản. Với chiến lược “điền vào chỗ trống”, Gotadi đã khai thác từng điểm đau của khách hàng để đưa ra giải pháp công nghệ phù hợp.

CEO Gotadi: chuyển đổi số trong du lịch là bài toán không hề đơn giản

Theo ông Ngô Minh Đức, Chủ tịch HG Holdings, CEO Gotadi, ngành du lịch Việt Nam còn gặp nhiều trở ngại trong công cuộc số hóa. Ba nguyên nhân chính của trở lực này, đó là: Định kiến phải duy trì kết hợp hiện đại và truyền thống, Sự hạn chế về vốn đầu tư công nghệ trong nước và Tầm nhìn chiến lược “ao tù” của người lãnh đạo.

Du lịch là ngành đặc thù kết hợp cả hiện đại và truyền thống, con người và tự động hoá

Tại Việt Nam, tự động hóa có thể thay thế con người trong nhiều lĩnh vực, tuy nhiên rất khó để áp dụng triệt để vào toàn ngành du lịch. Đó là bởi dù khách hàng có thể mua vé máy bay, đặt phòng trên các ứng dụng trực tuyến nhưng việc phục vụ tại nhà hàng, khách sạn phần lớn vẫn là do con người. Bên cạnh đó, đặc thù của ngành này vốn liên hệ mật thiết với giao tiếp khách hàng bởi nó là một phần quan trọng để đánh giá thương hiệu.

Do đó, tự động hóa cục bộ ngành rất khó có thể thay thế trải nghiệm du lịch thuần túy. Thay vào đó,

các doanh nghiệp trong ngành cần hướng tới sự kết hợp cả hiện đại và truyền thống vào mô hình kinh doanh. Tuy nhiên, cũng chính quan điểm kinh doanh đó đã hạn chế quá trình tự động hóa trong ngành và vô tình kìm kẹp “cuộc cách mạng số hóa” du lịch tại Việt Nam.

Chi phí chuyển đổi công nghệ lớn

Trong công cuộc số hóa, các dịch vụ điện toán đám mây là điều kiện cần để nâng tầm ngành du lịch. Tuy nhiên, có khá ít doanh nghiệp Việt Nam (nhà cung cấp dịch vụ điện toán đám mây) hoạt động về dịch vụ này, hoặc chất lượng của các dịch vụ chưa được đảm bảo. Vậy nên nhiều chủ doanh nghiệp lĩnh vực du lịch quyết định tìm đến các đơn vị cung cấp dịch vụ ở nước ngoài.

Đây quả là một sự “lãng phí” cho cả bên tìm kiếm nhà cung cấp và bên cung ứng dịch vụ khi không tận dụng được lợi thế của sân nhà và cùng nhau thúc đẩy kinh doanh cho người Việt.

Ông Đức cho biết, bản thân Gotadi cũng đang sử dụng Amazon Web Service (viết tắt là AWS), một dịch vụ cung cấp các giải pháp cơ sở hạ tầng đám mây như lưu trữ và tính toán. Chất lượng, uy tín của sản phẩm cũng như thương hiệu Amazon thì khỏi phải bàn cãi, tuy nhiên, chi phí dành cho công việc này là không hề nhỏ nên bước đầu tiên cần làm là tìm và rót vốn đầu tư.

"Nếu muốn hoàn tất chuyển đổi số và trở thành công ty hàng đầu trong lĩnh vực, các doanh nghiệp du lịch Việt còn cần đầu tư nhiều hơn nữa vào mảng công nghệ." (Theo CEO Gotadi)

Người lãnh đạo thiếu tầm nhìn xa

Theo thống kê của Tổng cục Du lịch Việt Nam, có gần 2700 doanh nghiệp trong nước hoạt động trong lĩnh vực du lịch, với hơn 90% trong đó là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Số lượng doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ lưu trú là không hề nhỏ, tuy nhiên, không phải tất cả đều liên kết với các dịch vụ công nghệ.

Dễ thấy nhất là nhiều khách sạn nhỏ chưa xuất hiện trên bất cứ ứng dụng đặt phòng nào, bởi họ ít tìm hiểu đổi mới ứng dụng công nghệ để thích nghi với xu hướng hội nhập số hóa của thời đại. Quan trọng hơn là nguồn vốn hạn hẹp, chi phí chuyển đổi số lớn nên ít chủ doanh nghiệp mặn mà với việc tiếp cận công nghệ này.

Tầm nhìn kinh doanh hạn hẹp đã vô tình trì hoãn và có nguy cơ đánh mất cơ hội lấy lại phong độ cho doanh nghiệp trong bối cảnh mà đâu đâu cũng hiện hiện sự tồn tại của công nghệ. Định kiến phải duy trì kết hợp cũ và mới, hiện đại và truyền thống đã làm chùn bước đi của cách mạng số hóa. Đồng thời, sự hạn chế về vốn đầu tư công nghệ trong nước đã gia tăng mức độ phụ thuộc vào tiềm lực công nghệ nước ngoài. Và cuối cùng, tầm nhìn chiến lược “ao tù” của người lãnh đạo trì hoãn khả năng tiếp cận và ứng dụng công nghệ vào doanh nghiệp.

“Cá chép” Gotadi chớp thời cơ từ tiềm lực cạnh tranh thị trường OTA nội địa để “vượt vũ môn” bằng nền tảng công nghệ vươn tầm châu lục

Nhận thức rõ được những khó khăn, cơ hội đã, đang và sẽ đến với ngành du lịch trong nước, Gotadi đang dần chinh phục mục tiêu trở thành một trong những giải pháp số hóa tốt nhất cho ngành du lịch Việt Nam.

Để làm được điều đó, ngay từ khi áp dụng dự định này, “cha đẻ” của Gotadi đã luôn lắng nghe dòng chảy xu thế, dòng chảy thị trường để tạo ra “màn chào sân” “thiên thời-địa lợi-nhân hòa”. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng không ngừng nghiên cứu và cải tiến công nghệ để thu hẹp sợi dây ràng buộc công nghệ trong và ngoài nước.

Hai yếu tố làm nên thành công kể trên của Gotadi sẽ được phân tích kỹ hơn trong phần này.

Yếu tố #1: Gotadi nắm bắt “thời cơ vàng” cho “màn chào sân” ấn tượng

Gotadi ra mắt trên thị trường vào đúng thời điểm



OTA (Online Travel Agency) tại Việt Nam đang được đánh giá là thị trường tiềm năng và được định giá hàng triệu đô. Đây là một lợi thế khách quan vô cùng có giá trị đối với một startup mảng công nghệ du lịch lúc bấy giờ.

Tuy nhiên, sự “thiên thời” này không chỉ ứng với riêng một doanh nghiệp mà nó là “thời cơ vàng” cho tất cả các doanh nghiệp cùng ngành. Chính vì vậy, Gotadi đã gặp phải sự cạnh tranh khốc liệt của nhiều tên tuổi khác tham gia vào mảng này như Traveloka, Booking, Abay, Skyscanner, v.v.

Dù vậy, chủ doanh nghiệp cho rằng sự cạnh tranh này sẽ là động lực để kéo Gotadi đi lên và vượt xa các đối thủ của mình.

Việc quan sát và nghiên cứu các đối thủ sẽ giúp định vị doanh nghiệp ở thời điểm hiện tại. Đồng thời, những phát hiện về “lỗ hổng” công nghệ của các bên sẽ là cơ hội để bản thân Gotadi thực hiện chiến lược “điền vào chỗ trống”. “Chữa” được những điểm đau (pain points) của người dùng và đem đến giải pháp “trị liệu” cho tương lai được coi là “kim chỉ nam” hành động của doanh nghiệp.

Theo đánh giá của Gotadi, những điểm đau này

gồm: giao diện người dùng không đồng nhất trên các hệ điều hành, trải nghiệm người dùng ngắt quãng, và chất lượng thông tin không cao. Việc khắc phục những hạn chế này đòi hỏi một nỗ lực đổi mới công nghệ trường kỳ và liên tục. Và đó cũng chính là tinh thần mà Gotadi đã và đang quyết tâm thực hiện.

Đặc biệt, một trở lực rất lớn mà các doanh nghiệp sẽ phải đối mặt là sự thấu hiểu “địa phương”, thấu hiểu ngành và khả năng liên kết, liên minh với các doanh nghiệp liên quan khác. Trong khi điều này được xem là “địa đạo” đối với các doanh nghiệp nội địa đặc biệt là các doanh nghiệp đầu ngành như HG Holdings (chủ sở hữu Gotadi).

Yếu tố #2: Gotadi quyết tâm “vượt vũ môn” bằng nền tảng công nghệ vươn tầm châu lục

Không chỉ trông chờ vào sự thúc đẩy của thời đại, bản thân Gotadi luôn xác định một tư tưởng cầu tiến và không ngại khó, ngại khổ để tạo ra ứng dụng du lịch hoàn hảo nhất. Theo đó, công nghệ được xác định là mảng trọng tâm của doanh nghiệp nên được đầu tư một cách nghiêm túc không chỉ ngân sách, công sức, thời gian mà còn là tâm huyết của gần 30 nhân sự thuộc đội ngũ phát triển công nghệ.

Họ là những người ngày đêm liên tục triển khai và cập nhật các tính năng, phần mềm nhằm đạt mục tiêu giúp nâng cao trải nghiệm khách hàng từ sự thuận tiện, nhanh hơn và chính xác hơn. Đứng trước trở ngại về trình độ công nghệ, Gotadi đã không ngừng tự nâng cấp hệ thống của chính mình. Bằng chứng là trước khi chuyển hướng mô hình kinh doanh và ra mắt giao diện mới nhằm phục vụ end-user, Gotadi vốn dĩ đã rất mạnh mẽ về nền tảng công nghệ backend - một trong những rào cản khổng lồ đối với mọi doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình chuyển đổi kỹ thuật số, công nghệ hóa.

Bên cạnh đó, phải kể đến sự tiếp thu và học hỏi tinh hoa công nghệ nước ngoài của doanh nghiệp này. Cụ thể, công nghệ của Gotadi được phát triển và khởi chạy trên AWS (như đã đề cập ở trên), đồng thời lý tưởng phát triển doanh nghiệp của Gotadi cũng được dựa trên những bước tiến vững vàng của Amazon từ trước.

Điều này cho thấy sự đầu tư “khủng” của doanh nghiệp khi vừa phát triển công nghệ trong nước vừa đầu tư chi phí sử dụng công nghệ ngoài nước. Có thể thấy được, tầm nhìn kinh doanh của chủ doanh nghiệp luôn hướng về các giá trị tương lai được xây dựng từ nền tảng chất lượng bền vững và cấp tiến. Đây là một cách nhìn tuy không mới nhưng vô cùng táo bạo và thực thời mà không phải nhà lãnh đạo nào cũng dám “xấn tay hành động”.

Gotadi và chiến lược “khai thác” điểm đau của khách hàng đầy khôn ngoan

Như đã đề cập ở trên, có 3 điểm đau mà những người dùng app du lịch tại Việt Nam gặp phải và hiện đang từng bước được Gotadi tháo gỡ, bao gồm: Giao diện người dùng không đồng nhất trên các hệ điều hành, trải nghiệm người dùng ngắt quãng, và chất lượng thông tin không cao.

Với chiến lược “điền vào chỗ trống”, Gotadi đã khai thác từng điểm đau của khách hàng để đưa ra giải pháp công nghệ phù hợp. Đầu tiên, để đảm bảo

trải nghiệm người dùng luôn ở đỉnh cao hài lòng, ứng dụng Gotadi được lập trình trên nền tảng công nghệ Native App với 2 đội riêng biệt. Theo đó, mỗi đội sẽ đảm nhiệm coding trên từng nền tảng hệ điều hành Android và IOS thay vì áp dụng các framework khác nhằm tiết kiệm thời gian và chi phí hơn. Đây cũng chính là *xu hướng Micro-Services* đang được bàn luận sôi nổi hiện nay trong giới công nghệ và phát triển sản phẩm. Sở hữu công nghệ này giúp Gotadi có cho mình lợi thế vượt trội hơn cả so với các đối thủ cạnh tranh trong công tác multitasking và cross-devices tracking.

Ví dụ, khi một người dùng mobile thực hiện đặt vé trên di động, thông tin đặt vé đó sẽ ngay lập tức được xử lý và cập nhật song song lên website khi họ chuyển sang giao diện Laptop/PC. Tiếp đó, để đem đến trải nghiệm booking mượt mà, Gotadi chọn cho mình cách thức đặt chỗ bằng cách “bắn & kéo” giao diện lập trình ứng dụng (Application Programming Interface, viết tắt là API) trực tiếp từ nhiều phía đối tác hãng hàng không. Điều này nhằm giúp cho người dùng thực hiện đặt vé theo phong cách “all-in” và “click & go” đúng như tinh thần “chạm là đi” của doanh nghiệp.

Cùng với những nỗ lực đã bỏ ra, Gotadi hiện là công ty du lịch trực tuyến đầu tiên và duy nhất có quyền truy cập API trực tiếp vào:

- Cả 4 hãng hàng không nội địa: Bamboo, Vietjet Air, Jetstar Pacific và Vietnam Airlines.
- 54 hãng hàng không có đường bay đến Việt Nam.
- Hơn 900 hãng hàng không quốc tế bay từ và đến bất cứ nơi nào trên thế giới.
- Hơn 2000 khách sạn ở Việt Nam và 400.000 khách sạn trên toàn thế giới

Không chỉ dừng lại ở đặt chỗ, việc thanh toán cũng được đơn giản hóa với những liên kết của Gotadi và nhiều cổng thanh toán khác nhau. Như đã nói ở trên, việc đấu nối API được xem như là mở

“cánh cửa liên thông” giữa các đơn vị trong ngành. Xét về mặt công nghệ, hình thức này đã trở nên khá phổ biến và không có gì là quá “ghê gớm”. Nhưng, nếu xét về khía cạnh kinh doanh, nó chỉ được thực hiện giữa các đơn vị, tổ chức có mối quan hệ lâu năm và có độ tin tưởng nhất định.

CEO của Gotadi cho rằng, đây chính là lợi thế lớn nhất của các doanh nghiệp du lịch nội địa nếu muốn cạnh tranh sòng phẳng với các doanh nghiệp nước ngoài. Gotadi liên kết với nhiều ngân hàng để làm các chương trình khuyến mãi khi thanh toán thẻ như liên kết với VIB vào năm 2018. Đồng thời, Gotadi cũng liên kết với các sàn thương mại điện tử như Tiki, ví điện tử Momo và ZaloPay để tăng thêm nhiều chương trình khuyến mãi cho khách hàng.

Cuối cùng, để hỗ trợ khách hàng đưa ra lựa chọn phù hợp, Gotadi luôn cập tiến trình tìm kiếm của mình để vượt trội hơn so với các “hàng xóm”. Theo đó, kết quả tìm kiếm từ app Gotadi đảm bảo ba tiêu chí: chính xác nhất, đa dạng nhất và tiết kiệm nhất. Chỉ sau vài cú chạm, ứng dụng trả về cho người dùng thông tin các dịch vụ như phòng khách sạn, vé máy bay luôn được tự động cập nhật realtime (theo thời gian thực). Điều này đảm bảo giá trị thông tin khách hàng nhận được luôn mới nhất và đáng tin nhất.

Không chỉ vậy, Gotadi trả về cho khách hàng một danh sách gồm hàng trăm hãng hàng không được sắp xếp theo giá cả, ưu đãi, hoặc theo đánh giá để

người dùng thoải mái so sánh và lựa chọn. Ngoài ra, những kết quả này cũng bao gồm tất cả các hạng vé, từ vé hạng Siêu tiết kiệm đến các vé khoang hạng Nhất để khách hàng tham khảo và tìm ra loại vé phù hợp nhất với điều kiện tài chính của mình.

Bản chất Gotadi là web so sánh giá vé máy bay realtime - nên khách hàng chỉ cần vào Gotadi là biết giá chính xác của tất cả các hãng.

Đặc biệt hơn, khách hàng có thể nhận được ưu đãi tiết kiệm tới 20% tại các khách sạn độc quyền trên ứng dụng này. Nhìn chung, Gotadi đang phát huy rất tốt những thế mạnh công nghệ của mình.

Lời kết

Sự coi trọng giá trị bền vững và cấp tiến chính là yếu tố giúp Gotadi vững bước trước bao đối thủ cùng ngành. Có nhiều quan điểm đối lập về trở lực hay khó khăn, thách thức, nhiều năm qua ngành du lịch nói riêng và nhiều ngành nghề nói chung vẫn luôn “dậm chân tại chỗ” khi xem các khó khăn là lý do “không thể vượt qua được, nhưng chỉ có những doanh nghiệp dám nhìn nhận “trong nguy có cơ” mới dám bước ra khỏi vùng an toàn để tự tin bứt phá và khám phá những chân trời mới hay tìm ra những “mỏ vàng” mới ngay dưới chân mình. Câu chuyện số hoá du lịch của Gotadi và những gì doanh nghiệp đã, đang làm được là một dấu hiệu tích cực cho thấy sự khởi sắc của ngành du lịch Việt Nam và niềm tin cho một sự chuyển đổi mạnh mẽ cho nhiều doanh nghiệp trong thời gian sắp tới./.

Gotadi là một ứng dụng trực tuyến giúp khách du lịch đặt vé máy bay, đặt phòng khách sạn và đặt tour du lịch. Với Gotadi, khách du lịch chỉ cần một vài thao tác click chuột đã có được kế hoạch lịch trình toàn diện và sẵn sàng cho chuyến đi.

Gotadi được chính thức ra mắt vào năm 2014 và là sản phẩm được hậu thuẫn phát triển bởi HG Holdings - Tập đoàn chuyên quản lý đầu tư trong lĩnh vực du lịch lữ hành có đến 14 văn phòng đại diện tại khu vực Đông Dương, Châu Úc và Châu Âu.



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP DUBLIN, IRELAND

Hệ sinh thái khởi nghiệp Ireland đã và đang phát triển ổn định trong thập kỷ qua. Những người sáng lập ở Ireland điển hình là nam giới (77,4%) và có bằng đại học (88,7%). Các công ty khởi nghiệp ở Ireland được thấy trong nhiều lĩnh vực như Fintech (7,3%, so với mức trung bình 4,5% của EU) hoặc CNTT và Phần mềm (25,2%, so với mức trung bình 16,1% của EU). Về văn hóa kinh doanh, các nhà sáng lập người Ireland được thấy trong các nhóm (trung bình 2,1 người sáng lập cho mỗi công ty khởi nghiệp). Ví dụ, nhiều nhà sáng lập hoàn toàn đồng ý chia sẻ thông tin quan trọng với nhân viên của họ (44,9%) và tìm kiếm lời khuyên cho các quyết định chiến lược (47,46% so với mức trung bình 30,1% của EU). Các công ty khởi nghiệp của Ireland hiện đang tuyển dụng 14,5 người và đang có kế hoạch

tạo thêm 8,2 việc làm trong vòng 12 tháng tới. Trong khi hầu hết các công ty khởi nghiệp ở Ireland tạo ra doanh thu chủ yếu hoặc hoàn toàn thông qua hoạt động kinh doanh (79,2%), một phần đáng chú ý của các công ty khởi nghiệp là phục vụ trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng (12,9%, so với mức trung bình 8,4% của châu Âu). Trung tâm khởi nghiệp địa lý của Ireland là Dublin, Cork và Galway, đang là nơi phát triển công nghệ sinh học và y học.

Bối cảnh khởi nghiệp ở Dublin năm 2022

Khi nói đến những trung tâm khởi nghiệp ở Châu Âu, trước hết người ta thường nhắc đến các hệ sinh thái lớn nhất, chẳng hạn như London hoặc Berlin. Các thành phố như Dublin đôi khi bị bỏ qua, và kết quả là cộng đồng doanh nghiệp biết ít hơn về nơi này. Trong khi đó, theo Chỉ số Thành phố Kỹ thuật

số Châu Âu (EDCI) năm 2016, Dublin được xếp hạng thứ tám trong bảng xếp hạng các thành phố Châu Âu tốt nhất về hoạt động kinh doanh Internet - sau Paris và Berlin.

Theo báo cáo của The Wired, hiện nay có khoảng 2.500 công ty khởi nghiệp và khoảng 200 công ty công nghệ cao toàn cầu đang hoạt động tại Dublin. Trong năm 2015, các doanh nghiệp này đã thu hút tổng cộng hơn 300 triệu euro đầu tư.

Tại Dublin có nhiều lời đề nghị đầu tư dành cho các tài năng trẻ cũng như các tân binh và doanh nhân có uy tín.

Điều gì làm cho bối cảnh công nghệ ở Dublin trở nên độc đáo?



Bến tàu Dublin vào buổi tối.

Ireland là một quốc gia ở Bắc Âu, chiếm phần lớn diện tích của đảo Ireland. Ở phía bắc, nó giáp với Bắc Ireland (một phần của Vương quốc Anh và Bắc Ireland). Thủ đô là Dublin, nơi sinh sống của khoảng 1/4 dân số cả nước.

Ireland là một quốc gia lý tưởng cho những ai muốn thực hiện các dự án kinh doanh của mình. Nhiều chương trình hỗ trợ của quốc gia, thuế thấp, thủ tục xin visa khởi nghiệp đơn giản. Tất cả những điều này cho phép Ireland được đưa vào xếp hạng các quốc gia hấp dẫn nhất cho tinh thần khởi nghiệp hàng năm. Số lượng người mong muốn đến đây ít hơn nhiều so với các nước láng giềng của Vương quốc Anh. Do đó, cơ hội biến ý tưởng kinh doanh thành hiện thực tăng lên đáng kể.

Ireland là một trong những quốc gia thành viên giàu có nhất của Liên minh Châu Âu và Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế Quốc tế. Trong 20 năm qua, đất nước đã có một bước phát triển nhảy vọt về kinh tế. Hiện nay nước này chiếm vị trí hàng đầu trong trường tài chính toàn cầu. Các nhà xuất khẩu và nhà đầu tư lớn nhất của các công ty Ireland là Google, Facebook, Paypal, Intel, Roche, Johnson & Johnson.

Sẽ không khó đối với một doanh nghiệp bắt đầu hành trình tại Ireland để thâm nhập thị trường quốc tế. Các doanh nghiệp mới thành lập có khả năng tiếp cận nhiều chương trình tài trợ và hỗ trợ ở tất cả các cấp độ để thúc đẩy phát triển khởi nghiệp.

Nước này có một hệ thống thuế doanh nghiệp thuận tiện: thuế thu nhập đối với hầu hết các lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp là 12,5%. Và đối với hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực công nghiệp, dịch vụ tài chính và kỹ thuật, mức thuế ưu đãi là 10%. Đây là một trong những tỷ lệ thấp nhất ở Châu Âu. Do đó, Ireland vẫn là một quốc gia hấp dẫn đối với cả các doanh nhân giàu kinh nghiệm và mới nổi.

Brexit và bối cảnh công nghệ Dublin

Một sự thật thú vị - Brexit đã khiến Dublin trở thành một điểm đến hấp dẫn hơn cho các công ty khởi nghiệp công nghệ.

Sau khi công bố kết quả cuộc trưng cầu dân ý về việc rút Vương quốc Anh khỏi Liên minh châu Âu, nhiều câu hỏi được đặt ra: điều gì sẽ xảy ra với Vương quốc Anh? liệu London có giữ được tình trạng tài chính của mình không? và trong điều kiện mới, thành phố nào ở châu Âu có thể thay thế vị trí của London?

Tuy nhiên, ngoài vai trò là trung tâm tài chính, London còn là điểm đến vô cùng hấp dẫn đối với các startup công nghệ. Nó sẽ tiếp tục như vậy sao? Ireland dường như có quan điểm riêng về vấn đề này. Sau khi kết quả của cuộc trưng cầu dân ý làm rung chuyển thế giới, Ủy viên phụ trách các công ty khởi nghiệp của Dublin, Niamh Bushnell, đã đưa ra



một thông cáo báo chí có tựa đề "Cảm ơn Brexit". Theo bà, với việc Vương quốc Anh rời khỏi Liên minh châu Âu, tất cả những đặc điểm hấp dẫn mà đã khiến London trở thành một trung tâm công nghệ đẳng cấp thế giới đó là: tiếp cận tài năng, thu hút đầu tư, dữ liệu khách hàng lớn, nền kinh tế ổn định, nền văn hóa cởi mở đối với doanh nghiệp. Và nhờ Brexit, những cơ hội mới đang mở ra cho Dublin.

Theo Niamh Bushnell, hiện tại, các doanh nhân từ Châu Âu, Nga và các khu vực khác trên thế giới đều sẵn sàng chuyển doanh nghiệp của họ đến Dublin. Tuy nhiên, không thể quên sự cạnh tranh từ các thành phố châu Âu khác.

Các kết quả

Việc Vương quốc Anh ra khỏi EU có cả mặt tích cực và tiêu cực đối với bối cảnh khởi nghiệp ở Dublin. Mặt tiêu cực có thể sẽ xuất hiện trong ngắn hạn. Đổi lại, Ireland có những cơ hội tốt về lâu dài mà không thể bỏ lỡ. Về dài hạn, I Điều này áp dụng cho cả lĩnh vực tài chính và lĩnh vực công nghệ.

Để duy trì khả năng cạnh tranh trên thị trường toàn cầu, nhiều công ty sẽ chọn chuyển từ Vương quốc Anh sang các quốc gia là một phần của EU. Và

khi đó, Ireland là một trong những nơi nộp đơn đầu tiên tại đây. Không ngạc nhiên khi chính đại diện của các công ty lớn và lĩnh vực tài chính của Vương quốc Anh là những người phản đối gay gắt việc Anh rút khỏi EU - họ biết quá rõ điều này sẽ gây hậu quả đối với hoạt động kinh doanh của họ. Đổi lại, các quốc gia khác của châu Âu đã và đang mở rộng vòng tay mời gọi các công ty và ngân hàng của Anh.

Luật sư kiêm nhà báo của The New York Times, James B. Stewart, đã thực hiện nghiên cứu bằng cách yêu cầu các chuyên gia đánh giá một số chỉ số nhất định của các thành phố châu Âu trong việc thay thế London trở thành trung tâm tài chính. Các thông số được đánh giá là: kỹ năng tiếng Anh của người dân; hệ thống quản lý; sân bay; hệ thống giáo dục; chi phí và sự sẵn có không gian văn phòng và nhà ở; nhà hàng và đời sống văn hóa của thành phố.

Dublin đứng thứ 4 trong bảng xếp hạng này.

Theo James B. Stewart, TOP-9 thành phố Châu Âu có khả năng tiếp quản một số chức năng từ London như sau:

1. Amsterdam, Hà Lan (55/60 điểm)
2. Frankfurt, Đức (54/60 điểm)

3. Vienna, Áo (51/60 điểm)
4. Dublin, Ireland (50/60 điểm)
5. Paris, Pháp (43/60 điểm)
6. Luxembourg, Luxembourg (40/60 điểm)
7. Warsaw, Ba Lan (24/60 điểm)
8. Milan, Ý (24/60 điểm)
9. Barcelona, Tây Ban Nha (23/60 điểm)

Đổi lại, London nhận được một kết quả gần như lý tưởng theo hệ thống đánh giá này - 58/60 điểm. Hạn chế duy nhất là chất lượng cuộc sống, do mức giá quá cao.

Dublin hấp dẫn như thế nào đối với các công ty khởi nghiệp công nghệ?



Trung tâm Dublin tràn ngập các công ty công nghệ lớn.

Thủ đô của Ireland từ lâu đã trở thành điểm đến hấp dẫn đối với các nhà sáng lập của nhiều công ty khởi nghiệp công nghệ và những gã khổng lồ trong lĩnh vực này. Dublin là nơi đặt trụ sở của các công ty như Twitter, Airbnb, Slack.

Khoảng 2 nghìn nhân viên Microsoft, 2,5 nghìn nhân viên Dell, 5,5 nghìn nhân viên Apple và khoảng 6 nghìn nhân viên Google làm việc tại Ireland.

Có một số lý do giải thích cho sự phổ biến này, nhưng lý do chắc chắn chính là mức thuế doanh nghiệp ở đây thấp nhất Tây Âu - 12,5%.

Ngoài ra, Ireland tạo điều kiện thuận lợi cho việc cấp phép quyền sở hữu trí tuệ, thuế thu nhập từ bằng sáng chế và bản quyền trong nhiều trường hợp chỉ 6,25% và 25% thuế có thể được chi cho nghiên cứu và phát triển.

Các ngành sau đây rất phát triển ở Ireland:

- Các thành phần linh kiện,
- Máy tính,
- Chất bán dẫn,
- Sản xuất và phát triển phần mềm,
- Viễn thông và thông tin liên lạc.

Xét về tổng sản lượng trong các lĩnh vực này, Ireland đứng thứ 19 trên thế giới. Nước này có lợi thế hơn các nước láng giềng châu Âu nhờ những lý do sau: Đầu tư lớn từ Hoa Kỳ; Chi phí vận hành và kinh doanh thấp; Tính linh hoạt trong lao động cao; Mức năng suất cao; Liên kết chặt chẽ giữa các cơ sở giáo dục và ngành công nghiệp.

Ireland có các công ty con của sáu nhà sản xuất máy tính lớn nhất thế giới - IBM, Intel, Hewlett Packard, Dell, Oracle, Microsoft, cũng như khoảng 300 công ty địa phương lớn, chiếm khoảng một phần ba tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước.

Một trong những “Offshore Zones” lớn nhất

Trong những năm 2000, Ireland đã trở thành một trong những “Offshore Zones” lớn nhất, có tác động tích cực đến sự thành công trong việc thu hút các tổ chức tài chính quốc tế. Nếu một công ty nước ngoài đặt tại Ireland, thu nhập trên toàn thế giới của công ty đó phải chịu thuế doanh nghiệp Ireland. Các công ty CNTT thường được đăng ký tại Ireland và hoạt động tại các thị trường EU. Tuy nhiên, chính sách thuế doanh nghiệp của Ireland đã nhiều lần bị các nước thuộc Ủy ban châu Âu chỉ trích.

Hệ sinh thái khởi nghiệp được hưởng lợi từ các công ty CNTT hàng đầu thế giới và một hệ thống được thiết lập tốt để quốc tế hóa và thương mại hóa hoạt động kinh doanh và có khả năng tiếp cận trực tiếp với thị trường châu Âu và Mỹ. Nhờ đó, Ireland hiện là một trong những quốc gia thành viên giàu có nhất của Liên minh châu Âu và Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế Quốc tế. Trong 20 năm qua, đất nước đã có một bước phát triển nhảy vọt về kinh tế. Bây giờ nó chiếm một vị trí hàng đầu trong trường tài chính toàn cầu.



Hơn 14.000 công ty đã được mở tại Ireland mỗi năm kể từ năm 2008, một con số rất cao đối với đất nước 4,6 triệu dân. Tài sản được đăng ký ở Ireland là hơn 2,5 nghìn tỷ Euro. Điều này chứng tỏ sự đơn giản và hiệu quả của hệ thống thuế và luật pháp Ireland cũng như những lợi thế của Ireland với tư cách là một địa điểm kinh doanh toàn cầu.

Những điểm cộng của Ireland cũng có thể được bổ sung: dân số trẻ và có trình độ học vấn là 4,6 triệu người, sự cởi mở với tài năng từ nước ngoài và sự hỗ trợ từ chính phủ như chính phủ Ireland đã công bố kế hoạch chi khoảng 2 triệu Euro để thu hút khoảng 3.000 lao động công nghệ. Đối tượng mục tiêu dự kiến sẽ bao gồm các cư dân sinh sống ở Trung và Nam Âu.

Trung tâm công nghệ Dublin: những khu vực đầy hứa hẹn

Để phát triển dự án ở Ireland, trước hết, bạn sẽ phải chứng minh rằng dự án được đề xuất sẽ được đưa vào danh mục "tiềm năng cao". Đó là, nó thể hiện một ý tưởng kinh doanh độc đáo và sáng tạo.

Các lĩnh vực hấp dẫn nhất cho các công ty khởi nghiệp ở Ireland theo quan điểm của các nhà đầu tư

Ireland và quốc tế là:

- Điện tử và Kỹ thuật
- Hệ thống máy tính, phần mềm và phát triển ứng dụng di động, thiết kế game
- Dược phẩm
- Sản xuất mỹ phẩm
- Sản xuất hệ thống an ninh, linh kiện ô tô
- Phát triển thiết bị y tế
- Công nghệ sinh học
- Sản xuất lương thực

Ireland là nơi đặt trụ sở của 9 trong số 10 công ty công nghệ y tế hàng đầu như Boston Scientific và Medtronic. Vì vậy, cần hiểu rằng sự cạnh tranh trên thị trường này là cực kỳ cao. Tuy nhiên, cũng giống như trong ngành CNTT.

Dublin Tech Summit Virtual 2022 quy tụ các nhà lãnh đạo công nghệ và doanh nghiệp có ảnh hưởng nhất thế giới. Trong 1 ngày, các chuyên gia từ hơn 70 quốc gia đã cùng nhau chia sẻ kiến thức, thảo luận về các xu hướng mới nhất, cùng trò chuyện, tất cả trong không gian sự kiện ảo./.

Minh Phụng

(TH startupmonitor.eu và ideamotive.co)

7 GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ GIÚP ĐẨY NHANH QUÁ TRÌNH CHUYỂN ĐỔI SỐ CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

Giúp các doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động, trải nghiệm khách hàng và đặc biệt là khả năng cạnh tranh trên thị trường, chuyển đổi số là vấn đề cấp thiết cho tất cả các doanh nghiệp ở mọi quy mô. Đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME), chuyển đổi số doanh nghiệp là việc tích hợp công nghệ số vào quá trình hoạt động kinh doanh của tổ chức, với mục tiêu chính là gia tăng hiệu quả vận hành, nâng cao trải nghiệm và làm hài lòng khách hàng và hơn nữa là tạo được lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Tuy nhiên, đối với những doanh nghiệp nhỏ và vừa với số vốn ít và khả năng đầu tư vào công nghệ còn hạn chế, họ nên làm gì để chuyển đổi số có cơ hội bứt phá và thành công trong thời đại 4.0?

WiiSmile giúp các doanh nghiệp SME giải quyết nỗi lo về phúc lợi xã hội cho nhân viên



WiiSmile - một startup tại Pháp được biết đến gần đây với nền tảng phúc lợi giúp các doanh nghiệp SME giải quyết các nỗi lo về quyền lợi của nhân viên. Chỉ mới hoạt động hơn 20 năm, WiiSmile tập trung vào việc cung cấp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ giải pháp đảm bảo các quyền lợi cho nhân sự tương tự như các doanh nghiệp lớn, bao gồm dịch vụ du lịch, vé giảm giá cho các sự kiện giải trí và thể thao cũng như các hoạt động giải trí hoặc văn hóa. Trong hai thập kỷ này, WiiSmile báo cáo đã làm việc với hơn 8.500 công ty và mở rộng, cung cấp lợi ích cho hơn 100.000 nhân viên và vào năm 2021 đã tạo ra ARR khoảng 18 triệu euro.

Mới đây, nền tảng phúc lợi cho nhân viên này đã nhận được khoản đầu tư lên tới 70 triệu euro từ Eurazeo. Nhà đầu tư hiện tại của WiiSmile

NextStage AM cho biết họ có kế hoạch tái đầu tư một phần số tiền bán được và sẽ giữ lại cổ phần của họ trong doanh nghiệp này. Với khoản đầu tư mới, Eurozeo sẽ triển khai kế hoạch tăng cường việc tiếp cận và thu hút khách hàng của WiiSmile cũng như thúc đẩy việc hoàn thiện sản phẩm với các dịch vụ mới, quan hệ đối tác mới và mua lại các công ty chuyên nghiệp.

BirdsEyeView ứng dụng AI tạo ra giải pháp công nghệ giúp đưa ra các gói bảo hiểm chính xác hơn cho doanh nghiệp SME

Những thay đổi thời tiết cực đoan và bất ổn do biến đổi khí hậu gây ra đang gia tăng cả về tần suất và mức độ nghiêm trọng với thiệt hại kinh tế toàn cầu do thảm họa thiên nhiên lên tới 190 tỷ USD vào năm 2020, trong đó 101 tỷ USD không được tính vào các khoản bảo hiểm. Có thể thấy, bảo hiểm truyền thống không thể bù đắp những tổn thất do thay đổi thời tiết khắc nghiệt do biến đổi khí hậu gây ra. Hiện tại, bảo hiểm thường được các công ty lớn sử dụng để bảo vệ doanh nghiệp của họ chống lại thiên tai và các sự kiện thời tiết khắc nghiệt. Tuy nhiên, các SME không thể lựa chọn phương thức này bởi các nguyên nhân khách quan từ quy mô và các chiến lược phân phối.

Hướng đến mục tiêu giúp các doanh nghiệp bảo



BirdsEyeView ứng dụng AI tạo ra giải pháp công nghệ giúp đưa ra các gói bảo hiểm chính xác hơn cho doanh nghiệp SMEs



SCAN ĐỂ NHẬN
BẢO CÁO NIÊN ĐỀ

hiểm khắc phục vấn đề này, BirdsEyeView đã phát triển giải pháp ứng dụng công nghệ AI cung cấp các gói bảo hiểm cho doanh nghiệp SME. Công ty cấu trúc các sản phẩm bảo hiểm dựa trên sự tác động của thời tiết bằng cách sử dụng công cụ theo thuật toán độc quyền của mình - RAPTOR để cung cấp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ quyền truy cập vào các sản phẩm bảo hiểm. Ứng dụng này sử dụng dữ liệu khí tượng được thu thập bởi Cơ quan Vũ trụ Châu Âu NASA được xử lý để cấu trúc các sản phẩm bảo hiểm, từ đó đảm bảo độ chính xác cho các gói bảo hiểm doanh nghiệp.

Mới đây, BirdsEyeView đã huy động thành công vốn do SFC Capital đứng đầu cùng Cơ quan Vũ trụ Châu Âu (ESA). Nguồn vốn mới này dự kiến sẽ giúp doanh nghiệp để phát triển đội ngũ nhân sự, đồng thời tập trung nguồn lực để phát triển và hoàn thiện công nghệ để mang đến các giải pháp bảo hiểm tối ưu nhất.

Opplly nỗ lực giúp các doanh nghiệp SMEs trong lĩnh vực F&B minh bạch hóa chuỗi cung ứng

Trên toàn cầu, các thương hiệu hàng tiêu dùng

SME chi tiêu ước tính 1,4 nghìn tỷ USD mỗi năm cho giá vốn hàng hóa. Tuy nhiên, thị trường của các doanh nghiệp này lại thiếu minh bạch và các mối quan hệ trong chuỗi cung ứng.

Được thành lập vào năm 2021, nền tảng của Opplly kết nối các thương hiệu tiêu dùng thực phẩm và đồ uống ở quy mô vừa và nhỏ với các nhà cung cấp, nhằm mục đích phá vỡ phương thức tìm kiếm, kết nối và đặt hàng từ các nhà cung cấp một cách truyền thống từ các thương hiệu thực phẩm và đồ uống SME. Giải pháp của Opplly cung cấp dịch vụ toàn diện được cá nhân hóa từ tìm nguồn cung ứng đến quy trình làm việc đơn giản hóa đến hệ thống thanh toán. Theo đại diện của doanh nghiệp, giải pháp này giúp tiết kiệm cho khách hàng trung bình hai tháng - thời gian cần thiết để tìm nguồn nguyên liệu, cùng với việc tiết kiệm 20% chi phí bằng cách tự động hóa chuỗi cung ứng.

Mới đây, Opplly đã huy động được 4 triệu USD tài trợ dẫn đầu bởi các nhà đầu tư như Chalfen Ventures và Anthemis Group. Doanh nghiệp này sẽ sử dụng nguồn vốn mới để phát triển đội ngũ nhân sự kỹ thuật và thương mại nhằm thực hiện chiến

lược tiếp cận thị trường toàn cầu, từ đó để cung cấp trải nghiệm chuỗi cung ứng phá vỡ quy chuẩn truyền thống cho các doanh nghiệp thực phẩm và đồ uống ở quy mô vừa và nhỏ.

Liberis tích cực phát triển giải pháp giúp doanh nghiệp SME linh hoạt nguồn tài chính từ doanh thu của mình

Hiện nay, nhằm đáp ứng nhu cầu tài chính trong quá trình vận hành, các doanh nghiệp SME tại Anh cần nhanh chóng tiếp cận các giải pháp tài chính linh hoạt. Được thành lập vào năm 2007, Liberis đã được phát triển nhằm mục đích cung cấp cho các doanh nghiệp nhỏ nguồn tài chính linh hoạt từ chính doanh thu của mình. Tính năng ứng trước tiền mặt cho doanh nghiệp Barclaycard mới ra mắt được coi là một sản phẩm tài chính, trong đó Liberis sẽ ứng trước một khoản tiền cho những người bán đủ điều kiện, sau đó người dùng sẽ trả lại số tiền đó cộng với một khoản phí đã thỏa thuận trước.

Mới đây, Liberis có trụ sở tại Vương quốc Anh đã hợp tác với Barclaycard. Sự phát triển này đến từ khoản đầu tư 34,5 triệu bảng Anh của Barclays vào công ty vào năm ngoái. Số tiền bổ sung dự kiến sẽ giúp Liberis phát triển hơn nữa nền tảng tài chính nhúng dựa trên API của mình và cung cấp các sản phẩm và giải pháp mới cho các doanh nghiệp nhỏ và tiếp tục mở rộng ra quốc tế. Hiện tại, công ty đang hoạt động tại Anh, Mỹ, Ireland, Thụy Điển, Phần Lan, Đan Mạch, Slovakia và Cộng hòa Séc.

Back cung cấp giải pháp tự động hóa quy trình làm việc giúp các bộ phận trong doanh nghiệp SME làm việc hiệu quả hơn

Back - một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nhân sự (HR) được biết đến gần đây với giải pháp tự động hóa quy trình làm việc và kết nối giữa các bộ phận trong doanh nghiệp SME. Phần mềm của Back giúp các doanh nghiệp SME xử lý yêu cầu của nhân viên và tự động hóa phản hồi cho các câu hỏi lặp lại thông qua tính năng trò chuyện,

quản lý kiến thức và tự động hóa quy trình làm việc. Nhân viên có thể gửi yêu cầu và nhận phản hồi tự động cho các câu hỏi thường gặp thông qua các kênh giao tiếp hàng ngày như Slack hoặc Microsoft Teams. Ví dụ: nếu một nhân viên cần báo cáo lỗi về lương của họ, họ có một nơi duy nhất để hỏi câu hỏi này và HR có thể tự động hóa các câu trả lời thông qua cơ sở kiến thức nội bộ.

Hiện nay, Back thông báo bắt tay với Personio nhằm mục đích cải thiện trải nghiệm của người dùng. Việc sáp nhập này phù hợp với chiến lược của startup nhằm mở rộng danh mục tự động hóa quy trình làm việc cho con người, cho phép các nhóm nhân sự trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ làm việc hiệu quả giữa các bộ phận.

Christian Eggert, đồng sáng lập Back và là trưởng bộ phận sản phẩm mới về quy trình làm việc và tích hợp tại Personio, nói thêm: “Back chia sẻ tầm nhìn của Personio là cải thiện hiệu suất kinh doanh bằng cách tập trung vào con người và chiến lược. Do đó, chúng tôi là một trong những công ty đầu tiên tích hợp với nền tảng Personio. Chúng tôi rất vui mừng được thúc đẩy quá trình tự động hóa quy trình làm việc của mọi người.”

MarketFinance cung cấp giải pháp giúp giải quyết nhu cầu về vốn lưu động và quản lý dòng tiền cho doanh nghiệp SME

Chỉ số Doanh nghiệp Nhỏ hàng quý (SBI) của Liên đoàn Doanh nghiệp nhỏ (FSB) gần đây đã cho thấy rằng việc cho vay đối với các doanh nghiệp Vương quốc Anh đã đạt mức thấp nhất từ trước đến nay với ít hơn 1/10 (9%) doanh nghiệp nhỏ đăng ký tài chính trong quý 1 năm 2022 - tỷ lệ thấp nhất kể từ khi hồ sơ SBI bắt đầu.

Được hỗ trợ bởi Northzone, Ngân hàng Barclays Vương quốc Anh và Mouro Capital, nền tảng tín dụng MarketFinance đã được phát triển nhằm mục đích giúp khả năng tài chính của doanh nghiệp trở nên linh hoạt hơn bằng cách giải quyết các vấn đề



về thanh toán và dòng tiền. MarketFinance sử dụng công nghệ thông minh để cung cấp khả năng tiếp cận tốt hơn với các khoản thanh toán và tài chính nhanh hơn, hợp lý hơn với sự trợ giúp 1-1 bất cứ khi nào các doanh nghiệp cần. Với giải pháp này, các doanh nghiệp SME tại Anh giờ đây có thể dễ dàng tiếp cận từ 10.000 đến 500.000 Bảng trong vòng 24 giờ kể từ khi đăng ký để hỗ trợ các kế hoạch tăng trưởng của họ.

Mới đây, MarketFinance đã thông báo thu về 100 triệu bảng Anh từ Deutsche Bank. Công ty sẽ sử dụng nguồn vốn mới để cung cấp các khoản cho vay mới nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Vương quốc Anh với nhu cầu tìm kiếm nguồn đầu tư và huy động vốn lưu động của doanh nghiệp.

Kapaga giúp các doanh nghiệp SME tại châu Âu giải quyết vấn đề tài chính trong quá trình mở rộng quy mô hoạt động

Nhiều SME thiếu khả năng tiếp cận với cơ sở hạ tầng thanh toán hiện đại hoặc bị từ chối bởi các nhà cung cấp dịch vụ tài chính truyền thống bởi sự khát khe trong quy trình vận hành và đáp ứng nhu cầu của người dùng.

Nắm bắt được vấn đề này, Kapaga - nền tảng tài chính số được thành lập tại Anh - đã phát triển giải pháp hỗ trợ mở tài khoản doanh nghiệp và cung cấp dịch vụ thanh toán đa tiền tệ cho các công ty SME ở Vương quốc Anh. Nền tảng công nghệ này giúp quản lý và kích hoạt khách hàng trong chưa đầy 48 giờ thông qua một ứng dụng và một bảng điều khiển để luôn kiểm soát các khoản thanh toán của bạn. Giám đốc điều hành Kapaga, Katya Dorofjeva cho biết: “Giá trị của chúng tôi nằm ở khả năng loại bỏ các rào cản khi mở tài khoản ngân hàng doanh nghiệp và cung cấp dịch vụ thanh toán với chi phí thấp hơn so với các ngân hàng truyền thống.”

Mới đây, Kapaga đã tài trợ 1,5 triệu bảng Anh do Target Global dẫn đầu với sự tham gia của các nhà đầu tư thiên thần trong không gian fintech, bao gồm Chris Adelsbach, Andreas Mihalovits và Mark Ransford. Với nguồn vốn mới này, Kapaga đang tìm cách mở rộng quy mô khắp châu Âu, đồng thời xây dựng nền tảng của mình thông qua kế hoạch giới thiệu các loại thẻ ảo và thanh toán toàn cầu đại chúng trong thời gian tới./.

<https://bambuup.com>