

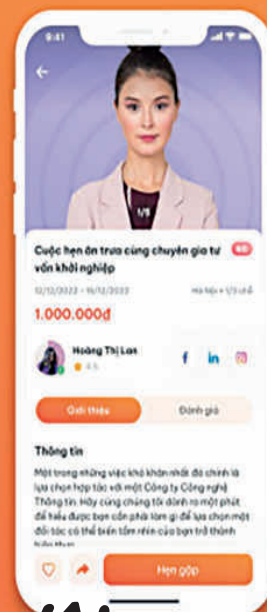
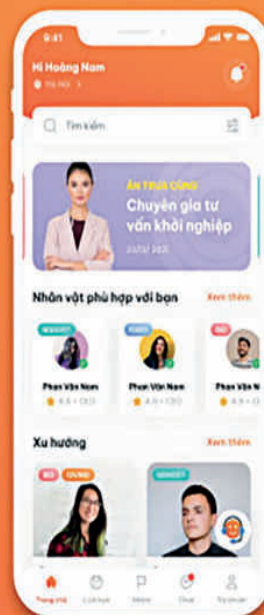
LUNCH WITH ME

Giới thiệu ứng dụng *LunchW.me*

- *connecting the dots*

LunchW.me

Ăn trưa cùng tôi



■ Anh Thúy

“Chúng tôi tin rằng, vốn sống, trải nghiệm sống phong phú cũng như mạng lưới các mối quan hệ chất lượng sẽ giúp cho một người có thể bước gần hơn đến thành công và hạnh phúc trong cuộc sống. Điều đó chúng ta không thể có được nếu chúng ta chỉ đứng sau màn hình máy tính và chìm đắm trong các mạng xã hội. LunchW.me ra đời giúp người dùng có thể tạm gác máy tính, điện thoại sang một bên để đi ra ngoài, gặp gỡ, kết nối với nhau và tạo dựng mạng lưới các mối quan hệ chất lượng trong cuộc sống thực cũng như cùng tạo ra những trải nghiệm sống thú vị” - Đó là chia sẻ của nhóm startup Thái Bá Trình, Vú Hoàng Vân, Đào Hoàng Lộc đến từ Công ty Cổ phần Công nghệ LunchW.me về lý do ra đời của App “LunchW.me”. Dự án vừa được trao giải Nhất tại Lễ trao giải Cuộc thi Tìm kiếm tài năng Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Nghệ An mở rộng 2022 (Techfest NgheAn Open 2022).

Vân Vũ (CMO & Co-Founder) - một trong 3 người sáng lập LunchW.me - đã từng rất ngưỡng mộ và có cơ hội được gặp Lý Quý Trung (doanh nhân, nhà hoạt động xã hội, diễn giả và giảng viên đại học thỉnh giảng. Ông là thành viên sáng lập Tập đoàn Nam An Group chuyên kinh doanh trong lĩnh vực ẩm thực cao cấp, trong đó có chuỗi cửa hàng Phở 24 với hơn 70 cửa hàng trong và ngoài nước. Các thương hiệu ẩm thực nổi bật khác bao gồm Nhà hàng Nam An, Nhà hàng Tân Nam, Nhà hàng An, Nhà hàng An Viên, chuỗi cà phê Gloria Jean's Coffees, chuỗi tiệm bánh Breadtalk...). Khi đó, Vân chủ động nhắn tin bày tỏ mong muốn được gặp để có thể tìm hiểu nhiều hơn về lĩnh vực kinh doanh ngành ẩm thực và được truyền thêm cảm hứng từ vị doanh nhân này. May mắn được gặp, Vân cho rằng không phải ai cũng có cơ hội lớn như mình và khi đi khảo sát, phần lớn mọi người đều bày tỏ sự mong đợi có một nền tảng giúp mình “may mắn” như Vân. Những người quan tâm về nghề nghiệp (nhập ảnh, marketing, quản trị...) đều muốn được nghe chia sẻ từ các chuyên gia và muốn họ trở thành mentor (người thầy hướng dẫn) cho mình. Những người yêu thích lĩnh vực giải trí thì lại muốn được gặp mặt thần tượng của mình “bằng xương bằng thịt” dù chỉ một lần, được nói chuyện, chụp hình kỷ niệm với họ. Những người thích trải nghiệm thì đi đến bất cứ đâu ở Việt Nam họ cũng muốn được làm những gì mới mẻ, gặp những người thú vị... Tất cả những người dùng này đều sẵn lòng trả một mức phí xứng đáng để có được giá trị mà họ mong muốn.

Có thể nói, kết nối với cộng đồng là một nhu cầu thiết yếu của con người hiện đại. Đặc biệt, ai cũng mong muốn được tiếp cận, làm quen với thần tượng (những người mà mình yêu thích/ theo dõi trong lĩnh vực giải trí/ chuyên môn nào đó, người có sức ảnh hưởng với cộng đồng) nhưng việc kết nối gặp nhiều khó khăn: họ thường bỏ qua các tin nhắn chờ, email lạ, thời gian được ưu tiên cho các công việc tạo ra giá trị thực tế (tiền bạc, kết nối chất lượng...). LunchW.me ra đời như một giải pháp giúp cho việc kết nối này trở nên dễ dàng, thuận tiện hơn.

LunchW.me là một nền tảng online nhằm mục đích giúp bạn có thể kết nối với các chuyên gia khác nhau từ những lĩnh vực khác nhau (bác sĩ, diễn viên, ca sĩ, doanh nhân, cầu thủ, người nổi tiếng...) sẵn sàng truyền đạt kiến thức, kinh nghiệm cho bạn. Có nhiều lựa chọn cho người dùng khi sử dụng app như: tạo/đặt lịch hẹn gặp nhau miễn phí (NoHost), trả phí (Fixed - mức phí nhất định do KOL đặt ra), hoặc đấu giá (Bid - nhiều fan sẽ đấu giá với nhau để chọn ra người có mức đấu giá cao nhất được đặt lịch hẹn thần tượng)... Bằng cách đi ăn trưa, cà phê hay trải nghiệm một ngày làm việc cùng (hình thức đa dạng dựa trên lĩnh vực của KOL), người dùng được gặp gỡ, trò chuyện 1:1 với người mà mình quan tâm thay vì chỉ có thể follow họ trên mạng xã hội. Phía thần tượng cũng có thể đóng góp cho cộng đồng, PR thương hiệu cá nhân với hình thức Giving: toàn bộ số tiền thu được từ cuộc hẹn do fan đặt lịch hẹn mình có thể chuyển qua cho các tổ chức từ thiện, quỹ vì cộng đồng.

Hiện nay, trên thị trường có một số ứng dụng kết nối nhưng đa phần chỉ đơn thuần tập trung vào một khía cạnh nào đó, như hẹn hò yêu đương, hoặc tìm hiểu về chuyên môn, học thuật, kết nối mentor và mentee. Hình thức của những ứng dụng này cũng chỉ mới giúp kết nối qua màn hình máy tính (online). LunchW.me có hướng đi khác. App không giới hạn lĩnh vực kết nối và quan trọng là tạo ra các cuộc gặp

gỡ trực tiếp. Những cuộc gặp gỡ trực tiếp luôn có giá trị thực và tác động lớn, không chỉ giúp chia sẻ, trao - nhận các giá trị thông tin mà còn là cơ hội để có thêm những mối quan hệ mới quý giá, truyền năng lượng, cảm hứng sống tích cực, mới mẻ, thú vị cho người dùng.

Từ tháng 10/2022, dự án đã được hoàn thiện và đang trong quá trình thử nghiệm. Trong thời gian này, app đã kết nối các cuộc gặp gỡ như: Gặp gỡ Hội công nghệ thông tin qua cuộc hẹn được tạo bởi anh Nguyễn Thành Nam - Tổng giám đốc FPT, Giám đốc Trường UniX. Sau cuộc hẹn, các thành viên đã nhất trí thành lập Câu lạc bộ Sáng tạo MTIC với mục đích biến Vinh thành Trung tâm đổi mới công nghệ của miền Trung. Một cuộc gặp khác, đó là cafe gặp gỡ anh Anand Daniel - đại diện của hãng hàng không Qatar Airways tại Việt Nam (thương hiệu quốc tế đạt kỷ lục 7 lần vinh danh là hãng hàng không tốt nhất thế giới) trực tiếp chia sẻ rất nhiều kiến thức và kinh nghiệm quý giá về quản trị, lãnh đạo và vận hành doanh nghiệp. Sau cuộc hẹn, anh Anand đã tạo thêm các cuộc hẹn

khác để mở thêm workshop, khoá học để nhiều người học hỏi chuyên sâu hơn. Hay trải nghiệm dẫn onsport đài VTV cùng MC Nam Linh (Giải thưởng Cầu vồng, Ăn bạc cho người dẫn chương trình truyền hình), người tham gia phần đa là các bạn sinh viên trường báo chí, truyền thông đã được tìm hiểu thực tế về nghề nghiệp. Hiện dự án LunchW.me đã gọi vốn vòng 1 thành công và đang được triển khai ra thị trường, trước mắt là ở các thành phố lớn như Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Khách hàng mục tiêu mà LunchW.me hướng đến là người dùng thế hệ mới, độ tuổi khoảng 20-35, có thể là sinh viên hoặc người đi làm có thu nhập ổn định, sống tích cực, ham học hỏi, thích trải nghiệm sống phong phú, có nhu cầu kết nối, nhận thức được vai trò của những mối quan hệ chất lượng trong cuộc sống giúp họ phát triển bản thân, vươn tới thành công.

Mục tiêu trước mắt của dự án là sẽ kết nối 1.000 cuộc hẹn sau 6 tháng triển khai từ lúc bắt đầu chiến dịch marketing với tổng giá trị hàng hóa (GMV) đạt được là 6 tỷ Việt Nam đồng, trong đó doanh thu chiếm 15-20% giá trị cuộc hẹn. Và trong tương lai, các startup của LunchW.me đang hướng đến một thị trường rộng lớn hơn, mở rộng quy mô ra ngoài lãnh thổ Việt Nam. Thị trường được nhắm đến đầu tiên là Hàn Quốc và Thái Lan./.

