



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 23.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

01

TECHFEST Quảng Nam 2022:
Đổi mới sáng tạo - Chuyển đổi số
- Du lịch xanh nâng tầm sản phẩm
xứ Quảng

02

Chuỗi sự kiện ra mắt Làng Metaverse
TECHFEST 2022

03

Thanh Hoá: Phát động cuộc thi
sinh viên khởi nghiệp, lan toả
tinh thần đổi mới sáng tạo

04

600 sản phẩm khởi nghiệp hội tụ
tại TECHFEST Quảng Nam 2022

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05

4 startup Việt Nam góp mặt trong
danh sách Forbes Asia 100 To Watch
năm 2021

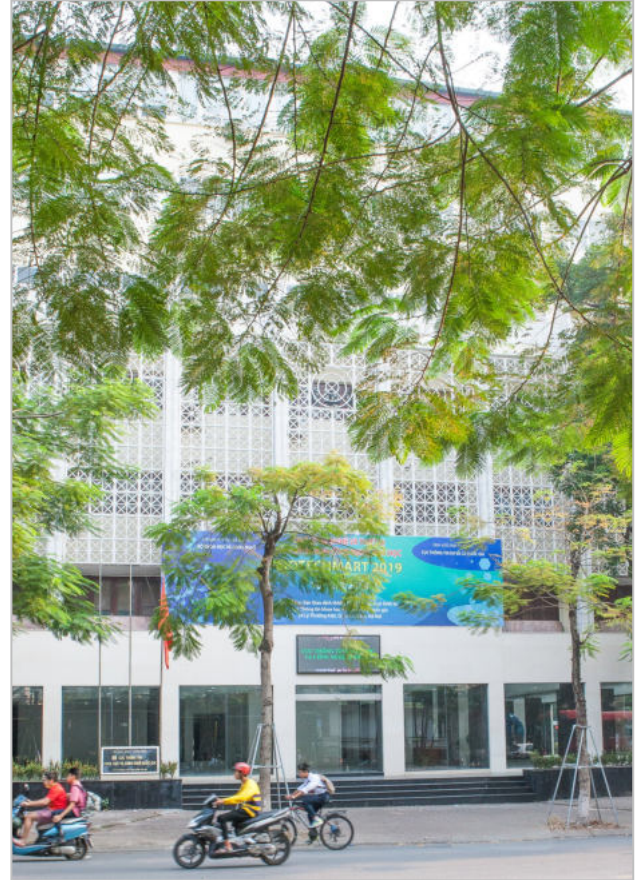
06

Hệ sinh thái khởi nghiệp
của Hungary

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

07

Cách chuyển từ chiến lược sang thực thi



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

TECHFEST QUẢNG NAM 2022: ĐỔI MỚI SÁNG TẠO - CHUYỂN ĐỔI SỐ - DU LỊCH XANH NÂNG TẦM SẢN PHẨM XỨ QUẢNG

Ngày hội khởi nghiệp sáng tạo TECHFEST Quảng Nam 2022 lần thứ III (TECHFEST Quảng Nam 2022) đã diễn ra từ ngày 16/6 đến ngày 19/6, thành phố Tam Kỳ với chủ đề "Đổi mới sáng tạo - chuyển đổi số - du lịch xanh nâng tầm sản phẩm xứ Quảng".



Lễ khai mạc TECHFEST Quảng Nam 2022.

TECHFEST Quảng Nam 2022 là chuỗi sự kiện nhằm phát huy và khơi dậy truyền thống đổi mới, lan tỏa tinh thần khởi nghiệp; liên kết vùng và ứng dụng công nghệ số giới thiệu, quảng bá trưng bày, phát triển và thương mại các dự án, sản phẩm khởi nghiệp sáng tạo, sản phẩm “mỗi xã một sản phẩm” (OCOP) và sản phẩm công nghiệp nông thôn tiêu biểu tỉnh Quảng Nam và các tỉnh bạn.

TECHFEST Quảng Nam 2022 - Khởi nghiệp hướng đến đến cộng đồng, vì môi trường xanh

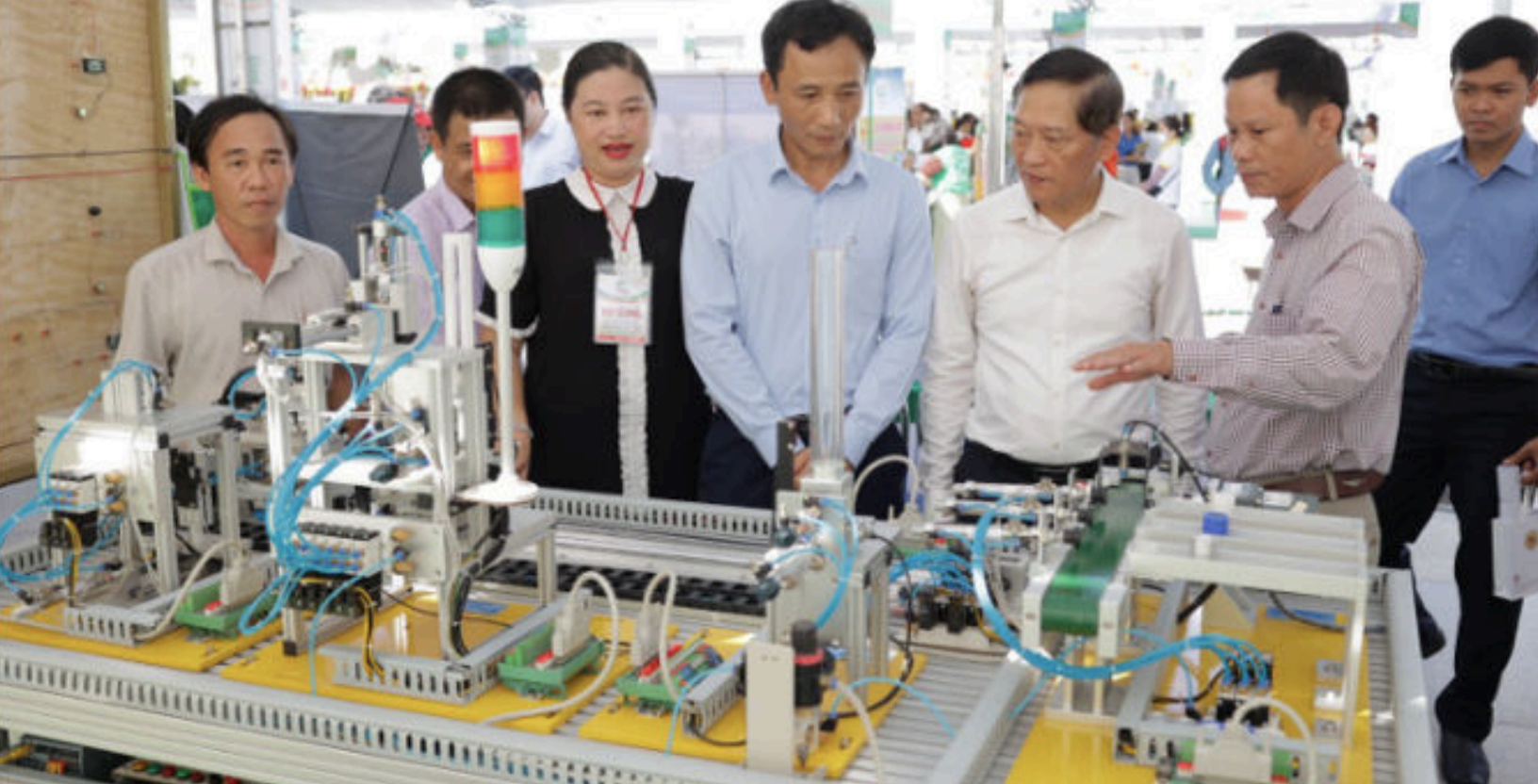
Phát biểu tại lễ khai mạc, Chủ tịch UBND tỉnh Lê Trí Thanh nhấn mạnh, trong những năm gần đây phong trào khởi nghiệp phát triển mạnh mẽ, rộng khắp, thu hút nhiều tầng lớp nhân dân tham gia, đặc biệt là các bạn trẻ với tinh thần sẵn sàng chia sẻ, truyền đạt kinh nghiệm khởi nghiệp. Các sản phẩm khởi nghiệp từng bước chiếm lĩnh thị trường; hình thành một văn hóa khởi nghiệp mang bản sắc riêng

của Quảng Nam. Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ (Bộ KH&CN) Trần Văn Tùng cũng bày tỏ ấn tượng với cộng đồng khởi nghiệp Quảng Nam khi là một trong những địa phương triển khai tốt phong trào khởi nghiệp, tinh thần quyết tâm khởi nghiệp lan tỏa mạnh mẽ trong đông đảo tầng lớp thanh niên trong bối cảnh nhiều khó khăn, đặc biệt là khó khăn do dịch COVID-19 mang lại.

Nhiều mô hình khởi nghiệp đã mạnh mẽ vượt khó và khẳng định được đóng góp của mình. Đồng thời mong muốn ngày hội lần này sẽ. Ông Trần Văn Tùng cũng cho biết thêm, Bộ KH&CN cùng các cấp, ngành sẽ luôn đồng hành, hỗ trợ, liên kết, giúp đỡ cộng đồng khởi nghiệp trong việc phát huy tiềm năng, thế mạnh của địa phương, đưa các sản phẩm khởi nghiệp vươn tầm hơn nữa.

Không gian mở cho cộng đồng khởi nghiệp

TECHFEST Quảng Nam 2022 đã thu hút gần 230 gian trưng bày, giới thiệu hơn 600 ý tưởng, sản phẩm khởi nghiệp, sản phẩm OCOP, sản phẩm công nghiệp nông thôn tiêu biểu của 18 huyện, thị xã, thành phố; các ngành thông tin - truyền thông, giáo dục - đào tạo, lao động thương binh xã hội và 9 tỉnh, thành khu vực miền Trung - Tây Nguyên và tỉnh Quảng Nam, trong đó, khoảng 90% trong tổng số 207 chủ thể của 268 sản phẩm OCOP 3-4 sao trên địa bàn tỉnh tham gia trưng bày, giới thiệu sản phẩm, ông Trần Văn Noa - Chi cục trưởng Chi cục Phát triển nông thôn cho biết.



Ông Trần Văn Tùng - Thứ trưởng Bộ KH&CN cùng các đại biểu tham quan gian hàng công nghệ trong khuôn khổ TECHFEST Quảng Nam 2022.

“Theo số liệu thống kê chưa đầy đủ, tổng doanh số bán hàng của các chủ thể sản phẩm OCOP trong 4 ngày qua ước đạt gần 3 tỷ đồng. Đây là dịp để các chủ thể giao lưu, học hỏi kinh nghiệm sản xuất kinh doanh; lắng nghe ý kiến đánh giá về chất lượng sản phẩm cũng như nhu cầu của người tiêu dùng.

Đặc biệt là đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại, kết nối đối tác ở trong và ngoài tỉnh, nhằm từng bước mở rộng quy mô sản xuất, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm”, ông Noa nhấn mạnh. Ông Hồ Quang Bửu - Phó Chủ tịch UBND tỉnh Quảng Nam khẳng định đây là tiền đề tốt, trên cơ sở đó có những bước chuẩn bị chu đáo cho xúc tiến đầu tư, cho chuyển đổi số, cho đổi mới sáng tạo, đúng như chủ đề ngày hội: Đổi mới sáng tạo - chuyển đổi số -

du lịch xanh nâng tầm sản phẩm xứ Quảng”

Trong lễ Bế mạc TECHFEST Quảng Nam 2022, ông Hồ Quang Bửu - Phó Chủ tịch UBND tỉnh Quảng Nam đánh giá cao sự nỗ lực của các Sở, ban, ngành, hội đoàn thể, các cơ quan chuyên môn, các doanh nghiệp trong việc tham gia và tổ chức TECHFEST Quảng Nam 2022 thành công, đặc biệt là sự quan tâm của các cơ quan Trung ương và những địa phương tình bạn. “Sự thành công của sự kiện lần này là bước đệm để năm 2023, tỉnh Quảng Nam đăng cai tổ chức Năm Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia./.

Nguồn: Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia, Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ.

Nhìn chung, TECHFEST Quảng Nam 2022 đã đạt được kỳ vọng ban đầu là kết nối, xúc tiến đầu tư trong nước và quốc tế, đặc biệt là việc áp dụng chuyển đổi số trong Hệ sinh thái Khởi nghiệp sáng tạo, và đây là yếu tố xuyên suốt và Quảng Nam hướng tới trong năm 2023” - ông Bửu khẳng định.

CHUỖI SỰ KIỆN RA MẮT LÀNG METAVERSE TECHFEST 2022

Trong khuôn khổ TECHFEST Việt Nam 2022, ngày 15/06, tại thành phố Đà Nẵng đã diễn ra Lễ ra mắt Làng Metaverse và Hội thảo khoa học Metaverse: Giải mã và đối thoại với tương lai. Chương trình do Làng Metaverse cùng Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo Quốc gia và các đối tác trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo phối hợp tổ chức.



Ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Bộ KH&CN) phát biểu tại Lễ ra mắt Làng Công nghệ Metaverse.

Phát biểu tại buổi lễ ra mắt Làng Metaverse, ông Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Bộ KH&CN) cho biết, tại Singapore, Seoul (Hàn Quốc), Thung lũng Silicon (Mỹ) và rất nhiều trung tâm khởi nghiệp sáng tạo khác trên thế giới đã quen thuộc với Metaverse. Tuy nhiên, đây là lần đầu tiên cụm từ này được xuất hiện trên bản đồ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam hướng đến quốc tế, đó là một xu hướng công nghệ, một mô hình kinh doanh rất mới, hướng tới tương lai.

"Có thất bại cũng không nê hà, sẵn sàng làm lại, tập hợp nhóm lại với nhau để làm sức mạnh tổng hợp chung để cạnh tranh với quốc tế. Đây chính là một trong những mục tiêu mà Làng Metaverse được hình thành và triết lý hoạt động của làng trong bối cảnh vừa hợp tác, vừa cạnh tranh, hội nhập với quốc tế", ông Phạm Hồng Quát nhấn mạnh.

Khái niệm Metaverse xuất hiện ngày càng nhiều và dần phát triển trở thành xu hướng của thế hệ Internet tương lai. Metaverse là khái niệm về vũ trụ số trực tuyến, kết nối người dùng trong mọi mặt của cuộc sống; tại đây, người dùng có thể làm việc, học tập, vui chơi, gặp gỡ và giao lưu với nhau thông qua công nghệ thực tế ảo. Metaverse được xem là internet thế hệ mới, thay đổi cách chúng ta sống, làm việc với các vấn đề thường gặp như giáo dục, kinh tế, quản lý.

Theo ông Võ Đức Anh - Phó Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Đà Nẵng, Trường Làng Metaverse, mô hình Làng công nghệ được hình thành và định hướng trở thành một cổng kết nối quốc gia cho các nhà quản lý, nhà nghiên cứu, chuyên gia, tập đoàn, quỹ đầu tư, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp, tổ chức và cá nhân trong và ngoài nước hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp. Qua đó, góp phần thúc đẩy kinh tế số, xã hội số, công dân số và chủ động tham gia cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, phát huy và khai khai thác tiềm năng, tận dụng xu thế, góp phần xây dựng Việt Nam trở thành trung tâm đổi mới sáng tạo của khu vực.

Làng Metaverse, sau khi được thành lập, sẽ là một hệ sinh thái dành cho thế hệ trẻ Việt Nam, thế hệ của công nghệ mới, của tương lai.

Đến thời điểm này, Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia - TECHFEST 2022 hiện có hơn 30 làng công nghệ được hình thành, là các hệ sinh thái phát triển rất nhanh chóng, giúp khai thác triệt để các cơ hội mới sau dịch COVID-19. Hy vọng trong thời gian tới, chính quyền địa phương, các trường đại



Các đại biểu trong phần điểm nhấn (key moment) tại Lễ ra mắt Làng Metaverse.

học, các doanh nghiệp, các chuyên gia cùng các quỹ đầu tư sẽ chung tay hỗ trợ phát triển các công nghệ mới, mô hình kinh doanh mới.



Trải nghiệm công nghệ thực tế ảo trên nền tảng Metaverse.

Sau Lễ ra mắt, Làng Metaverse đã tổ chức Hội thảo khoa học Metaverse: Giải mã và đối thoại với tương lai, quy tụ các nhà quản lý, chính sách, tập đoàn, các chuyên gia trong và ngoài nước về Metaverse. Hơn 10 quỹ đầu tư, hơn 250 đại biểu tham dự đã cùng thảo luận, chia sẻ về các tiềm năng,

cơ hội, thách thức đối với Metaverse. Các startup công nghệ tại Việt Nam cũng đã mang các sản phẩm công nghệ mới nhất tới để giới thiệu, triển lãm tại sự kiện. Đồng thời, trong khuôn khổ sự kiện còn có phiên kết nối giữa nhà quản lý, quỹ đầu tư, nhà đầu tư với các dự án khởi nghiệp, các khách hàng tiềm năng ứng dụng Metaverse.

Ngoài ra, trong năm 2022, Làng Metaverse sẽ tổ chức chuỗi chương trình, sự kiện như chương trình hỗ trợ 800 doanh nghiệp lên Metaverse, tổ chức cuộc thi khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Metaverse, tham dự Diễn đàn toàn cầu Metaverse tại Hàn Quốc, tọa đàm hàng tháng về Metaverse, mô hình đô thị thông minh trên Metaverse; phối hợp các địa phương trong nước tổ chức sự kiện TECHFEST địa phương. Ngoài ra, làng cũng sẽ ra mắt quỹ học bổng nhằm tài trợ cho những dự án nghiên cứu về metaverse, blockchain, kinh tế số./.

Nguồn: Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia, Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ.

THANH HOÁ: PHÁT ĐỘNG CUỘC THI SINH VIÊN KHỞI NGHIỆP, LAN TỎA TINH THẦN ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Diendandoanhnghiep.vn - Sau 6 tháng phát động và qua các vòng loại cuộc thi “Sinh viên khởi nghiệp” năm 2021-2022, 7 ý tưởng xuất sắc đã trải qua vòng thi chung kết.

Theo đó, với 60 ý tưởng khởi nghiệp Ban Tổ chức đã tiến hành 2 vòng sơ loại và chọn 7 ý tưởng xuất sắc nhất tham dự Vòng chung kết, trong đó có 1 ý tưởng đến từ trường Cao đẳng Y tế Thanh Hóa. Tại Vòng chung kết, tối ngày 21/6 các tác giả, nhóm tác giả đã trình bày, thuyết trình ý tưởng của mình và trả lời các câu hỏi trực tiếp của Ban Tổ chức.

Qua đánh giá, chấm điểm Ban Tổ chức Cuộc thi đã trao giải nhất cho nhóm tác giả Tống Thị Nhi, Nguyễn Thị Mai, Lê Thị Tâm - K23B ĐH Quản trị kinh doanh, Khoa Kinh tế-Quản trị kinh doanh với ý tưởng “Hệ sinh thái du lịch cắm trại Campenjo”. Tại ý tưởng khởi nghiệp các bạn sinh viên trẻ đã truyền tải được tâm huyết cống hiến cũng như áp dụng được kiến thức tại trường học vào thực tiễn.

Giải nhì cho nhóm tác giả Phạm Thị Thúy Vân, Nguyễn Thị Phương Thảo, Lê Thị Hiền, Trương Quang Sinh, lớp Cao đẳng Dược K11D, Trường Cao đẳng Y tế Thanh Hóa với ý tưởng “Son dưỡng thiên nhiên”; trao giải ba cho nhóm tác giả Phạm Thanh Phương, Lê Thị Ngọc Ánh, Lê Doãn Hưng, Phan Thanh Hoàng - K23 ĐH Chăn nuôi và Lê Tiến Linh - K24 ĐH Chăn nuôi, Khoa Nông lâm ngư nghiệp với ý tưởng “Lợn dược liệu” và tác giả Phạm Thị Thanh Nhân - K24 ĐH Sư phạm Ngữ văn chất lượng cao, Khoa Khoa học xã hội với ý tưởng “Mô hình nấu rượu chuối từ men tự nhiên” và 3 giải khuyến khích.

Trao đổi với ông Nguyễn Hữu Thế, Giám đốc Công ty CP Truyền Thông số ADVT, thành viên Ban giám khảo của cuộc thi cho biết: Tôi đánh giá cao cuộc thi "Sinh viên khởi nghiệp" đây là một sân chơi bổ ích rất có lợi cho các sinh viên, bạn trẻ trước khi rời ghế nhà trường trưởng thành hơn khi tham gia

vào nền kinh tế thương mại, tìm kiếm cơ hội kinh doanh. Đây cũng là cơ hội lớn để các ý tưởng khởi nghiệp tìm kiếm được nhà đầu tư và cũng là cơ hội cho nhiều doanh nghiệp tìm được nguồn nhân lực tốt cho doanh nghiệp.



Cuộc thi “Sinh viên khởi nghiệp” là hoạt động thường niên của Trường ĐH Hồng Đức, qua Cuộc thi đã có rất nhiều ý tưởng hay, sáng tạo được áp dụng vào thực tế, nhiều doanh nhân trẻ trưởng thành từ chính sân chơi này.

Cuộc thi được tổ chức nhằm lan tỏa tinh thần khởi nghiệp, cung cấp thông tin khởi nghiệp, tìm kiếm, tôn vinh các ý tưởng sáng tạo khởi nghiệp trong sinh viên; đồng thời phát hiện, bồi dưỡng những sinh viên có ý tưởng kinh doanh sáng tạo, tính khả thi cao làm nòng cốt cho phong trào học tập, nghiên cứu khoa học trong sinh viên nhà trường.

Cuộc thi tạo môi trường học thuật bổ ích giúp sinh viên vận dụng kiến thức đã học vào thực tiễn. Đây cũng là cơ hội để sinh viên giao lưu với doanh nghiệp, tìm kiếm cơ hội việc làm sau khi tốt nghiệp./.

600 SẢN PHẨM KHỞI NGHIỆP HỘI TỤ TẠI TECHFEST QUẢNG NAM 2022

Vneconomy.vn - “TECHFEST Quảng Nam 2022” diễn ra từ ngày 16-19/6/2022 là sự kiện lớn của hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của tỉnh Quảng Nam và của quốc gia, là sự kiện quan trọng trong chuỗi các sự kiện của Năm du lịch quốc gia - Quảng Nam 2022...

Với chủ đề "Đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số - du lịch xanh nâng tầm sản phẩm xứ Quảng", Ngày hội khởi nghiệp sáng tạo Quảng Nam lần thứ 3 (TECHFEST Quảng Nam 2022) diễn ra từ ngày 16-19/6/2022 đã để lại nhiều ấn tượng trong cộng đồng khởi nghiệp tỉnh Quảng Nam nói riêng và nhiều tỉnh thành khu vực miền Trung - Tây Nguyên và một số tỉnh phía Bắc. Sự kiện thu hút sự tham gia của hơn 210 gian hàng với hơn 600 sản phẩm khởi nghiệp đến từ 10 tỉnh, thành trên toàn quốc được trưng bày, giới thiệu trong ngày hội và rất nhiều cuộc hội thảo, chương trình phát động được diễn ra tạo làn sóng kết nối, giao lưu mạnh mẽ cho hệ sinh thái khởi nghiệp.

Ông Phạm Ngọc Sinh, Phó Giám đốc Sở Khoa học và Công nghệ, Trưởng Ban điều hành Hỗ trợ Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Quảng Nam 2022, cho biết sự kiện may mắn nhận được sự quan tâm và chỉ đạo thường xuyên của lãnh đạo từ Trung ương đến tỉnh, đặc biệt hơn nữa, sự kiện được lan tỏa mạnh mẽ nhờ công tác truyền thông, qua nhiều loại hình báo chí như báo viết, báo nói, truyền hình và cả mạng xã hội.

Số lượng sản phẩm khởi nghiệp được trưng bày

năm nay tăng mạnh với hơn 600 sản phẩm, hầu hết các sản phẩm này đều có sự đổi mới, nâng cao chất lượng, sáng tạo về mẫu mã, bắt mắt nên thu hút sự quan tâm của khách hàng. Qua sự kiện lần này, Quảng Nam đánh giá cao sự nhiệt huyết của các chủ thể tham gia sự kiện đã không ngừng cố gắng nỗ lực, đoàn kết cùng nhau để tạo nên một sân chơi, để sự kiện thành công rực rỡ.

Ông Hồ Quang Bửu, Phó Chủ tịch UBND tỉnh Quảng Nam đánh cao sự nỗ lực của các Sở, ban, ngành, hội đoàn thể, các cơ quan chuyên môn, các doanh nghiệp trong việc tham gia và tổ chức TECHFEST Quảng Nam 2022, đặc biệt là sự quan tâm của các cơ quan Trung ương và những địa phương tỉnh bạn. “Sự thành công của sự kiện lần này là bước đệm để năm 2023, tỉnh Quảng Nam đăng cai tổ chức Năm Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia. Nhìn chung, TECHFEST Quảng Nam đã đạt được kỳ vọng ban đầu là kết nối, xúc tiến đầu tư trong nước và quốc tế, đặc biệt là việc áp dụng chuyển đổi số trong Hệ sinh thái Khởi nghiệp sáng tạo, và đây là yếu tố xuyên suốt mà Quảng Nam hướng tới trong năm 2023”, ông Bửu khẳng định./.

TECHFEST Quảng Nam 2022 là sự kiện lớn của hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của tỉnh Quảng Nam và của quốc gia, là sự kiện quan trọng trong chuỗi các sự kiện của Năm du lịch quốc gia - Quảng Nam 2022. Đồng thời cũng là hoạt động trong khuôn khổ Năm du lịch quốc gia do tỉnh Quảng Nam đăng cai với chủ đề "Quảng Nam - Điểm đến du lịch xanh". Đây là thông điệp nhằm mong muốn sản phẩm ở Quảng Nam phải hướng đến sản phẩm thân thiện với môi trường, vì sức khỏe cộng đồng, vì hạnh phúc của nhân dân.



4 STARTUP VIỆT NAM GÓP MẶT TRONG DANH SÁCH FORBES ASIA 100 TO WATCH NĂM 2021

Tất cả 4 công ty khởi nghiệp của Việt Nam đều hoạt động dựa trên công nghệ, tập trung vào hậu cần, bất động sản và chăm sóc sức khỏe, và đều huy động được vốn từ các nhà đầu tư nước ngoài. Các công ty khởi nghiệp này được dự đoán sẽ còn phát triển hơn nữa trong những năm tới.

Hoozing

Nền tảng bất động sản Hoozing hoạt động như một thị trường trực tuyến, nơi mọi người có thể tìm và thuê phòng. Ứng dụng do Hải Lê ra mắt vào năm 2015, cung cấp đánh giá của người dùng, công cụ tính giá và các tùy chọn thanh toán kỹ thuật số để tăng tốc độ cho thuê và bán tài sản.

Với mục tiêu số hóa lĩnh vực bất động sản truyền thống của Việt Nam, Hoozing cung cấp các tính năng thông minh như xem 3D các bất động sản và phân tích dữ liệu thị trường, kết nối chủ nhà và khách hàng để tìm kiếm các giao dịch phù hợp. Tính đến thời

điểm hiện tại, Hoozing có 5 văn phòng đại diện (chủ yếu ở TP. Hồ Chí Minh) với hơn 100 nhân viên dày dặn kinh nghiệm. Trung bình mỗi tháng, website Công ty đón hơn 300.000 lượt truy cập, 70.000 lượt tải Hoozing App từ hơn 40.000 users.

Nhìn lại năm 2020, mặc dù cả thế giới đều lao đao vì đại dịch, song có thể nói đây là năm đột phá của Hoozing khi vượt qua nhiều rào cản để mang đến luồng gió mới cho thị trường BĐS Việt Nam thông qua những sản phẩm đầy giá trị như: Ứng dụng siêu thị bất động sản thông minh - Hoozing App - ứng dụng mua bán, cho thuê bất động sản, giúp

người dùng dễ dàng tìm kiếm, mua bán hay thuê nhà nhanh chóng, giá tốt, mọi lúc mọi nơi. Một ứng dụng khác của Hoozing trở thành cánh tay đắc lực dành cho môi giới bất động sản là Hoozing Agent App. Đây là nền tảng hỗ trợ truy cập vào giỏ hàng hơn 65.000 sản phẩm bất động sản, giúp nhà môi giới quản lý hiệu quả việc kinh doanh hằng ngày.



Hoozing có hơn 50.000 tùy chọn bất động sản và 7.000 đại lý trong hệ sinh thái của mình.

Mới đây nhất, Hoozing cho ra mắt phiên bản website công nghệ mới với giao diện bắt mắt, trải nghiệm tốt đồng thời nâng cấp thêm nhiều tính năng: trực quan 3D căn hộ, tính lãi vay, tìm tiện ích xung quanh, hỗ trợ ký gửi... giúp khách hàng thao tác mua bán cho thuê căn hộ nhanh chóng và tiện lợi. Trong quý 2 năm 2019, Hoozing đã nhận được một khoản đầu tư không được tiết lộ từ Smilegate Investment, quỹ đầu tư mạo hiểm của Hàn Quốc. Trước đó, công ty nhận được khoản đầu tư của Expara Ventures. Startup được nhiều người biết đến hơn khi Hải Lê tham gia Shark Tank Việt Nam năm 2018, với hy vọng huy động được gần 7 tỷ đồng đổi lấy 10% cổ phần. Sau đó, anh đã từ chối thỏa thuận được đề xuất của các Shark.

Lozi

Được thành lập vào năm 2017 bởi Nguyễn Hoàng Trung, Lozi đã đối đầu với các đối thủ khổng

lồ trong lĩnh vực giao hàng của Việt Nam như GoTo và Grab, với dịch vụ nhanh chóng và tiện lợi - đảm bảo giao hàng chỉ trong một giờ.

Trong bối cảnh nền công nghiệp thương mại điện tử đang bùng nổ của Việt Nam, Lozi kết nối hàng triệu người mua và người bán để đáp ứng nhu cầu mua sắm trực tuyến ngày càng tăng. Do người Việt tạo ra cho người Việt, Loship, nền tảng giao hàng của công ty, cung cấp nhiều dịch vụ bao gồm giao đồ ăn (Loship), giao hàng tạp hóa (Lomart), gọi xe (Loxe), giao thuốc (Lomed), dịch vụ giặt là (Lozat), giao hàng trọn gói (Lo-send), giao hoa (Lohoa), giao mỹ phẩm & sản phẩm làm đẹp (LoBeauty) và giao hàng cung cấp B2B (Losupply). Theo hồ sơ trên LinkedIn, Loship hiện có đội ngũ hơn 70.000 tài xế và 200.000 thương nhân phục vụ gần hai triệu khách hàng trên khắp Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng và Cần Thơ.

Mới gần đây, công ty thông báo đã huy động được tổng cộng 12 triệu USD trong vòng tài trợ vốn cổ phần trước Series C do BAce Capital đồng dẫn đầu. Các nhà đồng đầu tư là MetaPlanet Holdings (công ty VC do đồng sáng lập Skype hỗ trợ tại Estonia), Wealth Well (Ả Rập Xê Út), Prism Ventures (Singapore) và SQ Capital Group (Hồng Kông). Vào tháng 2 năm 2020, Loship cũng đã huy động một số tiền không được tiết lộ từ một vòng tài trợ do MetaPlanet dẫn đầu.

Công ty cho biết họ sẽ sử dụng nguồn vốn mới để tăng cường sự hiện diện của mình tại các thị trường chính, mở rộng hoạt động kinh doanh sang các khu vực mới và thúc đẩy lĩnh vực tăng trưởng mới nhất của mình - dịch vụ giao hàng B2B cho các doanh nghiệp thực phẩm và đồ uống nhỏ và các cửa hàng bán lẻ.

“Chúng tôi có một con đường rất rõ ràng để đạt được lợi nhuận cũng như các kế hoạch chiến lược về cách đạt được điều đó. Tiếp theo trong chương trình của chúng tôi là mang dịch vụ Loship đến với

khách hàng sống trên khắp mọi miền của Việt Nam, đặc biệt là các thị trường cấp thấp hơn. Chúng tôi cũng sẽ sử dụng nguồn vốn này để thúc đẩy quá trình giao hàng thương mại tức thì trong vòng chưa đầy một giờ”, CEO Nguyễn Hoàng Trung cho biết trong một thông cáo báo chí.

Logivan



Sứ mệnh của công ty là số hóa ngành vận tải đường bộ, cung cấp hệ thống kết hợp xe tải tự động chất lượng cao.

Logivan gia nhập lĩnh vực vận tải và hậu cần đang phát triển của Việt Nam vào năm 2017 thông qua “Giải pháp công nghệ giúp các doanh nghiệp kết nối trực tiếp với mạng lưới các đối tác vận tải trên toàn quốc”. Công ty khởi nghiệp này đã nhận được khoản đầu tư mạo hiểm trị giá 7,9 triệu USD và tự coi mình là câu trả lời cho mạng lưới đường cao tốc của Việt Nam, cho phép các công ty nhanh chóng xác định vị trí và thuê tài xế xe tải, những người có thể quay trở lại với thùng xe trống.

Công ty do Linh Pham làm giám đốc có hơn 60.000 tài xế làm việc cho các hãng như Coca-Cola, Olam và Wilmar. Sứ mệnh của công ty là số hóa ngành vận tải đường bộ, cung cấp hệ thống kết hợp xe tải tự động chất lượng cao và do đó giúp tiết kiệm chi phí hậu cần cho tất cả các doanh nghiệp Việt Nam. Mô hình kinh doanh của công ty đã giúp các chủ xe tải tăng thu nhập lên đến 30%.

Vào tháng 3/2018, Logivan đã giành chiến thắng trong cuộc thi khởi nghiệp UberExchange, đồng thời là công ty khởi nghiệp duy nhất giành được tấm vé đến Thung lũng Silicon cũng như nhận được sự tư

vấn trực tiếp từ Giám đốc công nghệ toàn cầu của UBER là Thuan Pham. Một tháng sau, Logivan đã huy động thành công 600.000 USD từ Quỹ đầu tư Insignia Ventures Partners để mở rộng hoạt động tại TP. Hồ Chí Minh và các trung tâm kinh tế lớn khác tại Việt Nam.

Sau đó, công ty đã huy động được thêm 1,75 triệu USD trong Series A do Ethos Partners, Insignia và VinaCapital Ventures dẫn đầu. Vào năm 2019, Alpha JWC và một số nhà đầu tư châu Á khác đã rót tổng cộng 5,5 triệu USD vào công ty để phân tích và tích hợp dữ liệu cũng như mở rộng hơn nữa các đối tác vận tải.

Giám đốc điều hành và người sáng lập Logivan Linh Pham đã được Forbes Asia đưa vào danh sách 30 under 30 tuổi vào năm 2019.

Med247



Med247 có hơn 38.000 người dùng đang hoạt động trên nền tảng của mình và đã ghi nhận mức tăng từ 30% đến 50% hàng tháng kể từ tháng 1/2020.

Được Tuấn Trương thành lập vào năm 2019, công ty khởi nghiệp Med247 cung cấp cho người bệnh trải nghiệm y tế toàn diện (Trực tiếp tới trực tuyến), từ hệ thống phòng khám đa khoa chất lượng cao tới dịch vụ tư vấn khám bệnh từ xa qua Video Call & Chat tại ứng dụng siêu tiện ích App Med247. Mô hình hoạt động của Med247 là mô hình phòng khám chuỗi tiện lợi. Người bệnh có khả năng tiếp cận với dịch vụ y tế chất lượng cao mọi lúc mọi nơi 24/7. Tất cả các hoạt động khám bệnh trực tiếp và trực tuyến đều được tự động đồng bộ hóa thông qua nền

tầng này.

Tầm nhìn của Med247 là tận dụng lợi thế công nghệ nhằm phát triển một hệ sinh thái sản phẩm và dịch vụ chuyển chăm sóc khẩn cấp thành chăm sóc sức khỏe và chăm sóc ban đầu, xây dựng một Việt Nam khỏe mạnh hơn, như đã nêu trên hồ sơ LinkedIn của mình. Hệ thống quản lý phòng khám và ứng dụng bác sĩ/ bệnh nhân của nền tảng được Med247 phát triển riêng để đảm bảo tính bảo mật và bảo vệ dữ liệu cá nhân tối ưu. Và khi một đợt bùng phát ngày càng trầm trọng xảy ra ở hầu hết các tỉnh thành của Việt Nam, Med247 cũng đã củng cố Đường dây trợ giúp về Sức khỏe Tâm thần (Mental

Health Helpline) của mình.

“Chúng tôi không đóng cửa các phòng khám của mình trong thời gian đại dịch bùng phát. Tuy nhiên, chúng tôi sử dụng một bài kiểm tra sàng lọc nghiêm ngặt cho các bệnh nhân đến khám. Hiện tại, có hơn 30 bác sĩ trên nền tảng của chúng tôi, trong khi chúng tôi hiện xử lý khoảng 400 cuộc tư vấn mỗi ngày,” Thao Nguyen, Giám đốc tăng trưởng của Med247, nói với KrASIA.

Tháng 3/2022, Med247 công bố hoàn tất đợt huy động 4,5 triệu USD trong vòng series A, do Altara Ventures dẫn dắt cùng với sự tham gia của Pavilion Capital, MiRXES, East Ventures, Venturra Ventures./.

VINH DANH 100 CÔNG TY NHỎ VÀ CÔNG TY KHỞI NGHIỆP ĐÁNG CHÚ Ý KHU VỰC CHÂU Á - THÁI BÌNH DƯƠNG NĂM 2021 (FORBES ASIA 100 TO WATCH LIST)

Năm 2021, lần đầu tiên tạp chí Forbes Asia 100 to Watch công bố danh sách các công ty nhỏ và công ty khởi nghiệp đáng chú ý khu vực Châu Á - Thái Bình Dương với đại diện đến từ 17 quốc gia và vùng lãnh thổ. Những doanh nghiệp này được đánh giá có tác động tích cực đến việc giải quyết các vấn đề như cải thiện giao thông ở các thành phố có mật độ giao thông cao, mở rộng kết nối đến các vùng sâu vùng xa với giá cả phải chăng và ngăn ngừa lãng phí thực phẩm. Các lĩnh vực hàng đầu có sự góp mặt của nhiều doanh nghiệp gồm công nghệ sinh học & chăm sóc sức khỏe, thương mại điện tử & bán lẻ, thực phẩm & khách sạn và giáo dục & tuyển dụng. Đứng đầu danh sách là Ấn Độ với sự hiện diện của 22 doanh nghiệp, tiếp theo là Singapore (19 doanh nghiệp). Trung Quốc chỉ có 4 doanh nghiệp vì nhiều ứng cử viên đã vượt quá mức tối đa yêu cầu về doanh thu hoặc huy động vốn. Ở khu vực Đông Nam Á, đứng sau Singapore là Indonesia (8 doanh nghiệp) và 3 quốc gia cùng có sự góp mặt của 4 doanh nghiệp là Malaysia, Philippines và Việt Nam. Thái Lan có 2 doanh nghiệp, Lào và Campuchia cùng có 1 doanh nghiệp trong danh sách 100 To Watch.

Để chọn ra danh sách 100 To Watch, Forbes Asia đã tiếp nhận các đề cử gửi trực tuyến từ các chuyên gia xúc tiến, các cơ sở ươm tạo, các tổ chức vận động cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, các trường đại học, các nhà đầu tư mạo hiểm,... 100 công ty được lựa chọn từ danh sách hơn 900 hồ sơ đề cử. Các doanh nghiệp được đề cử phải thỏa mãn các tiêu chí sau: có trụ sở chính tại khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, có tuổi đời ít nhất một năm, thuộc sở hữu tư nhân, hoạt động vì lợi nhuận và có doanh thu hàng năm gần nhất hoặc tổng số vốn đầu tư huy động không quá 20 triệu USD tính đến ngày 1 tháng 8 năm 2021. Forbes Asia đánh giá từng nội dung đề cử, xem xét các chỉ số như tác động tích cực đến khu vực hoặc ngành, tốc độ tăng trưởng tốt hay khả năng thu hút đầu tư, mô hình kinh doanh hoặc thị trường đầy hứa hẹn.

Nguyễn Lê Hằng
(tổng hợp)



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CỦA HUNGARY

Hệ sinh thái khởi nghiệp Hungary đang trong thời kỳ phát triển và nhiều sáng kiến như chương trình tài trợ lớn của chính phủ đã được triển khai để thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp trong 5 năm tới. Những nhà sáng lập Hungary điển hình là nam giới (76,3%) và có bằng đại học (73,7%).

So với tỷ lệ trung bình của EU là 15,6% nhà sáng lập là nữ, Hungary là một ví dụ tuyệt vời cho tinh thần kinh doanh của nữ giới, con số này được phản ánh bởi 23,7% nhà sáng lập là nữ. Hungary cũng là một ví dụ điển hình cho những doanh nhân thành đạt mà không cần học đại học với 26,3% nhà sáng lập (so với 13,5% ở châu Âu) không có bằng đại học. Các công ty khởi nghiệp ở Hungary được thấy trong nhiều lĩnh vực như Tư vấn (13,2%), CNTT và phần mềm (18,4%) với vị trí hàng đầu Châu Âu về Giáo dục (15,8%, so với 3,2% ở EU).

Các công ty khởi nghiệp của Hungary hiện đã tạo ra 7,4 việc làm và đang tìm kiếm thêm 6,0 người trong vòng 12 tháng tới. Không giống như hầu hết

các Công ty khởi nghiệp ở Châu Âu, các Công ty khởi nghiệp ở Hungary tạo ra doanh thu cả từ doanh nghiệp với doanh nghiệp (22,9%) và từ doanh nghiệp đến người tiêu dùng (20,0%, so với mức trung bình 6,6% của châu Âu). Với việc quốc tế hóa cả trong EU (90,3%) và bên ngoài khu vực đồng tiền chung châu Âu (58,1%), các công ty khởi nghiệp của Hungary rõ ràng đang tìm cách phát triển. Trung tâm khởi nghiệp của Hungary là thủ đô Budapest với các cộng đồng đang phát triển ở các khu vực khác như Szeged hoặc Pecs.

Hệ sinh thái

Hệ sinh thái khởi nghiệp và công nghệ Hungary đang phát triển nhanh chóng. Nhiều công ty công

nghe đã trưởng thành, các công ty mở rộng quy mô nổi tiếng nhất ở Hungary là Prezi, Ustream và LogMeIn,



LogMeIn là một trong những công ty khởi nghiệp Hungary thành công nhất từ trước đến nay.

Ngày càng có nhiều công ty công nghệ được bảo đảm nguồn vốn từ các nhà đầu tư đẳng cấp thế giới hoặc được những nhà đầu tư nổi tiếng mua lại. Một số công ty thành công nhất đã huy động vốn và mở trụ sở chính ở Mỹ, nhưng hầu hết các hoạt động R&D và đội ngũ công nghệ được giữ ở Hungary. Trong những năm gần đây, một số công ty công nghệ quốc tế phát triển nhanh nhất như Cloudera, Tansferwise hoặc Blackrock đã mở những văn phòng phát triển lớn ở Hungary để tận dụng nguồn nhân lực STEM tuyệt vời của Hungary.

Trong khi phần lớn các hoạt động khởi nghiệp phát triển từ Budapest, quốc gia này cũng đã chứng kiến hoạt động khởi nghiệp quy mô nhỏ hơn xuất hiện ở các khu vực khác của đất nước do mạng lưới hỗ trợ được củng cố, chẳng hạn như Debrecen, Győr và Szeged.

Theo báo cáo của The State of European Tech 2018, Budapest nằm trong số 20 cộng đồng công nghệ trưởng thành nhất Châu Âu. Không có gì ngạc nhiên khi các ngành mà Hungary có xu hướng tạo ra hầu hết là những câu chuyện thành công như về nền tảng kỹ thuật tiên tiến và những đổi mới mang tính đột phá. Do có nền giáo dục STEM mạnh mẽ và đội ngũ nhân tài kỹ thuật đẳng cấp thế giới, Hungary có kỹ năng trong các ngành liên quan đến công nghệ

sâu như phân tích dữ liệu và khoa học dữ liệu, trí tuệ nhân tạo hoặc an ninh mạng. Các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực fintech và blockchain đã cho thấy sự phát triển vượt bậc trong những năm qua.

Nhiều tổ chức, cả trong lĩnh vực tư nhân và nhà nước đã hỗ trợ tích cực cho các công ty khởi nghiệp và sự phát triển của hệ sinh thái. Design Terminal là một cơ quan được Chính phủ hậu thuẫn nhằm ươm tạo các công ty khởi nghiệp và hỗ trợ các công ty khởi nghiệp địa phương. Chương trình INPUT chủ yếu tập trung vào việc thúc đẩy các thành phố hạng hai bằng các chương trình giáo dục và mạng lưới cố vấn. NKFIH, Văn phòng Nghiên cứu Phát triển và Đổi mới quốc gia, gần đây đã đưa ra nhiều sáng kiến hỗ trợ các công ty khởi nghiệp. Hiệp hội ICT ngày càng chú trọng đến các công ty khởi nghiệp, bên cạnh vai trò là một tổ chức đại diện quan tâm đến toàn ngành ICT, với một số dự án trọng điểm (Cơ sở khởi nghiệp Millenaris, Hội nghị thông minh, các dự án Đổi mới mở), hiệp hội còn là một trong những tổ chức tích cực nhất trong hệ sinh thái khởi nghiệp.



Một trong những xu hướng chính ảnh hưởng đến bối cảnh khởi nghiệp địa phương là sự tham gia của Chính phủ. Trong những năm gần đây, vai trò của Chính phủ trong các hoạt động hỗ trợ ngày càng gia tăng nhanh. Hiventures, một công ty đầu tư mạo hiểm (VC) được chính phủ hậu thuẫn, ra mắt cách đây 2 năm, đã tài trợ cho gần 250 công ty khởi nghiệp và đầu tư hơn 55 triệu Euro. Bằng cách đó, họ đã trở thành nhà thống trị trong bối cảnh VC địa phương. Ngoài Hiventures, có gần một chục cơ sở



ươp tạo được chính phủ hậu thuẫn (GINOP) hỗ trợ các công ty khởi nghiệp một cách chuyên nghiệp và với nguồn vốn tài trợ trước hạt giống. Các quỹ JEREMIE mới cũng sắp bắt đầu hoạt động.

Những người tham gia chính vào hệ sinh thái khởi nghiệp Hungarian là: hầu hết các công ty khởi nghiệp thành công đã huy động được vốn từ các VC hàng đầu như Prezi, Ustream, LogMeIn, Balabit, IND; Các công ty khởi nghiệp có tiềm năng cao như AI Motive, Antavo, Bitrise Turbine.ai, Tresorit; Các nhà đầu tư mạo hiểm như Hiventures, Jeremie funds, Day One Capital, iEurope; Các mô hình tăng tốc khởi nghiệp và các vườn ươm; Các nhà đầu tư thiên thần tư nhân như Bálint Orosz, Márton Szőke, Gyula Fehér, Balogh Peter.

Các tổ chức chính phủ gồm Bộ công nghệ và đổi mới sáng tạo, Văn phòng Nghiên cứu, Phát triển và Đổi mới Quốc gia. Các trường đại học hoạt động trong lĩnh vực khởi nghiệp như đại học công nghệ và kinh tế Budapest, đại học Lóránd Eötvös.

Những thách thức

Mặc dù số những lựa chọn cho việc huy động vốn của các công ty khởi nghiệp là nhiều, nhưng vẫn

thiếu "nguồn tiền thông minh" có thể giúp các công ty này phát triển ở quy mô quốc tế. Các công ty khởi nghiệp cần nhiều đầu tư hơn từ các VC quốc tế và quốc gia, đồng thời, nên thu hút các nhà đầu tư từ phương Tây của EU và Hoa Kỳ. Một trong những thách thức lớn nhất đối với các công ty khởi nghiệp là tìm kiếm một lực lượng lao động có tay nghề cao khi ngành công nghiệp kỹ thuật số đang phát triển nhanh chóng ở Hungary.

Mặc dù một trong những điểm mạnh chính của hệ sinh thái là chất lượng nhân tài kỹ thuật, tuy nhiên thị trường lao động còn hạn chế và thiếu khoảng 22000 người trong ngành CNTT. Nhiều trường học về code đang mọc lên, cố gắng thu hẹp khoảng cách này. Ngoài ra, nhiều công ty quản lý thu hút người dân từ các quốc gia khác chuyển đến Budapest. Bên cạnh số lượng kỹ sư hạn chế, hệ sinh thái thiếu năng lực tiếp thị và kinh doanh cần thiết để mở rộng quy mô. Đây là lý do tại sao các công ty khởi nghiệp thành công bắt đầu ở Hungary thường có trụ sở chính tại Mỹ./.

Minh Phụng

(TH startupeurope.network và startupmonitor.eu)



CÁCH CHUYỂN TỪ CHIẾN LƯỢC SANG THỰC THI

“Chiến lược” trong tiếng Hy Lạp (*strategia*) có nghĩa là “nghệ thuật của quân chúng”, và từ thời cổ đại, nó ngụ ý chỉ khả năng đạt được một mục tiêu chiến đấu phức tạp. Trong thế giới kinh doanh hiện đại, những “trận chiến” phổ biến có thể bao gồm thực hiện chiến lược chuyển đổi kỹ thuật số, giành chiến thắng trong cuộc chiến giành nhân tài hoặc “phá vỡ” bản thân trước khi người khác làm như vậy. Cho dù là gì, thì chiến lược hợp lệ duy nhất chính là một chiến lược có thể được thực thi. Như Thomas Edison đã nói, *“tầm nhìn mà không được triển khai thì chỉ là ảo giác”*.

Mặc dù rất khó để tách biệt tham vọng “lỗi” với thực thi “lỗi”, nhưng chúng ta đều biết rằng hầu hết các công ty đều không không giỏi với việc thực hiện, với một nghiên cứu chỉ ra rằng cứ năm công ty thì có tới ba công ty bị nhân viên đánh giá là yếu kém

trong hoạt động thực hiện. Nhiều nhà lãnh đạo cho rằng chiến lược của họ là “đúng đắn” nhưng lại than thở rằng việc thực hiện mới khó làm sao. Trong khi đó, hầu như chẳng có một nhà lãnh đạo nào báo cáo rằng chiến lược của họ là sai nhưng họ thực hiện rất xuất sắc. Tương tự như vậy, khi đào sâu vào các rào cản tiềm ẩn đối với việc thực hiện, thì sự thiếu hiểu biết chung về các yếu tố khác nhau đang diễn ra, dẫn đến những lời xét đoán không thể tránh khỏi về người quản lý - “lãnh đạo kém”, “không đủ tài năng”, “thiếu sự xuất sắc trong quy trình”. hoặc “văn hóa xoi tái chiến lược” vẫn còn phổ biến.

Nhiều chuyên gia về hoạch định tổ chức thường xuyên nhận thấy mong muốn của nhiều giám đốc điều hành là giải quyết trực tiếp các thách thức trong việc thực thi và đề xuất ba bước chính để xây dựng hệ thống thực thi phù hợp như sau:

1. Đạt được sự rõ ràng về chiến lược

Thách thức đầu tiên là phải có chiến lược mà đều *có thể* và *nên* được thực hiện. Điều gì được coi là chiến lược tốt trong một môi trường nhất định rất khó xác định và phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố, bao gồm cả ngành và bối cảnh cạnh tranh. Mặc dù mức độ đầy đủ của một chiến lược của một công ty cụ thể khó mà xác định được rõ, nhưng một chiến lược có thể được thực hiện tốt sẽ phù hợp với nguyện vọng và khả năng của một công ty. Do đó, hai câu hỏi chính cần đặt ra là:

- *Chiến lược của bạn có đúng với mức tham vọng không?*

Chúng ta có thể tranh cãi rằng có hai lỗi chính liên quan đến tham vọng chiến lược: lỗi loại 1, về cơ bản là lạc quan không chính xác, là một chiến lược không thực tế hoặc quá tham vọng, gây ra câu hỏi “Làm thế nào mà điều này có thể hoạt động được?” và lỗi loại 2, bi quan phi lý trí, là một chiến lược thiếu tham vọng hoặc quá tẻ nhạt đến nỗi gây ra phản ứng thờ ơ.

Lỗi loại 1 hiện đang phổ biến hơn trong thế giới các công ty Kỳ Lân và quỹ đầu cơ của các nhà hoạt động, nhưng đó có thể chỉ là vấn đề mang tính thời đại và sự ham thích rủi ro, chưa kể đến thực tế là những khát vọng lớn như vậy có nhiều khả năng được thưởng bằng khoản đầu tư lớn. Cả hai lỗi đều phải tránh.

- *Bạn có biết những khả năng nào là cần thiết cho chiến lược của bạn không?*

Sự rõ ràng về chiến lược đòi hỏi một bước tiến xa hơn - hiểu được những gì sẽ cần để thực hiện chiến lược. Bước đầu tiên là xác định rõ ràng các năng lực tổ chức thiết yếu mà chiến lược mới sẽ yêu cầu - công ty cần xây dựng các khả năng mà những công ty khác không thể dễ dàng bắt chước. Bước thứ hai là biết liệu những khả năng này có phải là thứ mà bạn có thể mong đợi để xây dựng hay không. Các công ty lâu niên sẽ thận trọng hơn so

với các công ty khởi nghiệp (lý do mà Giáo sư Howard Stevenson định nghĩa tinh thần khởi nghiệp là “việc theo đuổi cơ hội vượt quá nguồn lực được kiểm soát”). Một cách để đạt được sự rõ ràng này là thông qua bài kiểm tra khám nghiệm trước (pre-mortem), cho phép các giám đốc điều hành xác định các yếu tố cơ bản trong chiến lược của họ và do đó là cả các rủi ro thực hiện chính của họ.

2. Đạt được sự rõ ràng của tổ chức

Một khi bạn chọn được mức độ tham vọng phù hợp và hiểu được những năng lực chính cần thiết để đạt được nó, thì bạn có thể hướng tổ chức của mình tới những thách thức chính để thực hiện nó. Một mô hình hoạt động có thể mang lại cho bạn một mô hình cao cấp về cách chiến lược của bạn sẽ được giao cho nhóm điều hành. Ba câu hỏi hữu ích trong việc xây dựng mô hình hoạt động của bạn:

- *Bạn đã chỉ định đơn vị nào chịu trách nhiệm phần nào trong chiến lược của bạn chưa?*

Trong khi các lựa chọn hoạt động là cụ thể cho từng chiến lược, chúng ta có thể tập hợp các lựa chọn chính mà mỗi tổ chức phải đối mặt theo hai trục để cùng nhau tạo ra một tập hợp các đơn vị tổ chức cấp cao:

- Tập hợp con chính của các mục tiêu chiến lược, dựa trên tham vọng của bạn, mà tổ chức của bạn cần đạt được là gì? Làm thế nào chúng có thể được nhóm tốt nhất? Thông thường, các tổ chức phức tạp sẽ bao gồm một số đơn vị kinh doanh khác nhau, được nhóm theo địa lý, loại sản phẩm hoặc loại khách hàng - làm thế nào bạn có thể làm cho logic này hoạt động cho chiến lược của mình?

- Bạn cần những năng lực chiến lược nào để áp dụng cho các nhóm này? Các tài nguyên được chia sẻ này sẽ được nhóm lại và quản lý như thế nào?

Khi được thực hiện đúng, tất cả các mục tiêu và năng lực chiến lược quan trọng sẽ có chủ sở hữu rõ ràng, thậm chí, đạt đến mức độ rõ ràng “loại trừ lẫn nhau, toàn diện”.

- *Bạn đã xây dựng các tương tác phù hợp giữa các đơn vị chủ chốt này chưa?*

Khi các lựa chọn quan trọng của tổ chức được đưa ra, các mối quan hệ phụ thuộc lẫn nhau chính cần được công nhận và quản lý tích cực. Các mục tiêu phụ kinh doanh khác nhau sẽ tạo ra những sự đánh đổi khác nhau cần được quản lý. Quản trị rõ ràng về cách phân chia các nguồn lực khan hiếm và cách thức hỗ trợ và năng lực được chia sẻ sẽ được phân bổ là rất quan trọng để gắn kết toàn bộ tổ chức. Quản lý những đánh đổi này một cách chủ động và rõ ràng rất quan trọng - toàn bộ nghệ thuật của chiến lược sẽ là việc giữ cân bằng tốt các mục tiêu phụ khác nhau để đạt được một mục tiêu xa.

- *Bạn đã đặt người giỏi vào đúng vị trí chưa?*

Nhóm điều hành của bạn sẽ định hướng mô hình hoạt động của bạn - các nhà lãnh đạo chủ chốt của bạn chịu trách nhiệm về các mục tiêu phụ quan trọng trong chiến lược của bạn và họ phải hoàn thành nhiệm vụ. Nhiệm vụ đầu tiên là xây dựng các vị trí phù hợp. Vị trí chỉ là những nhóm lớn gồm các mục tiêu, quyền quyết định và các biện pháp khuyến khích. Nhiệm vụ thứ hai là xác định nhân lực điều hành giỏi vào các vị trí chủ chốt. Tốt hơn hết là bạn nên xây dựng mô hình hoạt động mà bạn cần, sau đó kiểm tra xem liệu những nhân lực giỏi hiện tại có phù hợp với nhu cầu của bạn hay không. Bạn có thể cần chấp nhận chút xíu mạo hiểm và chấp nhận một chút thiếu sót, nhưng nếu thiếu sót quá lớn, thì bạn cần tìm nhân lực giỏi mới hoặc một chiến lược mới.

3. Xây dựng hệ thống quản lý

Một khi chiến lược và mô hình hoạt động được thiết lập, chúng phải được thực hiện trong vô số quyết định hàng ngày. Muốn vậy, cần một hệ thống quản lý. Trong quá trình này, những người giám sát chính của việc thực thi trở thành những người quản lý - hệ thống phân cấp là một trong những công cụ quan trọng để thực hiện một chiến lược phức tạp bao gồm rất nhiều cá nhân. Hệ thống phân cấp ngày

nay không còn là “mốt” nữa, một phần là do những câu chuyện lan rộng về các chiến lược theo hướng từ trên xuống bị lỗi và các nhà lãnh đạo có hành vi tồi tệ, dẫn đến lòng tin vào các thể chế của mọi loại hình đều giảm đi.

Các phương pháp quản lý mới (ví dụ: linh hoạt, tập trung vào phản hồi của khách hàng, với nhân viên được trao quyền) là một phản ứng dễ hiểu đối với phong cách quản lý mệnh lệnh và kiểm soát từ trên xuống. Biểu hiện của một hệ thống lỗi thời như vậy là sự quan liêu, có thể được mô tả rõ nhất ở sự ám ảnh về hình thức hơn chức năng và quy trình hơn hiệu quả. Về mặt này, nhà sử học người Anh Robert Conquest với tác phẩm Luật Chính trị thứ ba (Third Law of Politics) rất đúng khi nói: “Cách đơn giản nhất để giải thích hành vi của bất kỳ tổ chức quan liêu nào là cho rằng tổ chức đó bị kiểm soát bởi một nhóm kẻ thù của nó”.

Tuy nhiên, ý tưởng về sự sụp đổ của hệ thống cấp bậc và quản lý đã đi quá xa - bất kỳ chiến lược phức tạp nào cũng sẽ cần tổ chức và cấu trúc để đạt được sự phối hợp tập thể. Các khái niệm về cộng đồng và thị trường tự tổ chức và hệ quả trí tuệ tập thể mà chúng tạo ra, là những mô hình phù hợp cho nhiều kết quả mà chúng ta quan tâm trên thế giới, nhưng chúng không phù hợp để thực hiện các chiến lược phức tạp.

Nói cách khác, với tư cách là một vị tướng, bạn sẽ không đến được bãi biển Normandy bằng một quy trình từ dưới lên. Cách tiếp cận của các nhà nghiên cứu trường đại học College London và Columbia là sự kết hợp hệ thống phân cấp quản lý với hai điều kiện chính cho phép chiến lược thích ứng thành công với điều kiện địa phương và tránh quan liêu:

Bạn đã của mình như thế nào?

Chiến lược và mô hình hoạt động của bạn nhằm mang lại đủ sự rõ ràng trong toàn tổ chức về những gì được mong đợi từ mỗi nhân viên và cách họ có



thể được hỗ trợ để đạt được những gì họ cần. Ngoài ra, nhân viên sẽ yêu cầu phạm vi đáng kể để điều chỉnh các mục tiêu này và cách tiếp cận cần thiết để điều chỉnh cho phù hợp với các chi tiết cụ thể của địa phương. Các hệ thống quản lý tốt đảm bảo một cách rõ ràng rằng có đủ trách nhiệm giải trình và tính linh hoạt trong thiết kế của chúng để tránh “bẫy quan liêu” và tạo điều kiện trao quyền đủ mức. Một ví dụ là quy tắc 2.000 USD nổi tiếng của Ritz-Carlton, quy định rằng nhân viên có thể chi tiêu đến số tiền đó để làm cho khách hàng hài lòng mà không cần yêu cầu sự chấp thuận của người quản lý.

Bạn đã xây dựng phản hồi tự sửa chữa trong hệ thống của mình như thế nào?

Tầm quan trọng của bối cảnh địa phương và giá trị của trí tuệ tập thể, phản hồi của khách hàng và phản hồi của nhân viên cho thấy cần thiết phải xây dựng một vòng phản hồi cho phép các giám đốc điều hành nhanh chóng hiểu và phản ứng với những phát triển tại địa phương. Nói một cách đơn giản, các giám đốc điều hành nên hiểu điều gì đang hoạt động tốt và điều gì không, theo cách nhanh nhất và rõ ràng nhất có thể tưởng tượng được, đồng thời có

thể nhanh chóng chia sẻ các phương pháp hay nhất. Lấy ví dụ về Ford, nơi một CEO mới phải đối mặt với một nền văn hóa mà các vấn đề thường không được báo cáo tại bàn điều hành và chắc chắn không được khám phá một cách cởi mở và giải quyết một cách chuyên sâu. Bằng cách thiết lập một quy trình xem xét kinh doanh, đội ngũ lãnh đạo có thể tập trung chung vào các khía cạnh không hoạt động của chiến lược và giải quyết chúng một cách nhanh chóng và hiệu quả, do đó tạo ra một liên kết chính để thực hiện thành công.

Tóm lại, hành động tập thể, tức là hợp tác quy mô lớn, là một lợi thế cạnh tranh chính của nhân loại - để tạo ra lý thuyết và biến nó trở thành hiện thực. Để đạt được điều đó, ba điều phải kết hợp với nhau: 1) chiến lược tốt, 2) tổ chức phù hợp và 3) quản lý hiệu quả. Với ba thành phần này, sự khéo léo của con người có thể được giải phóng và chúng ta có thể cùng đạt được những gì chúng ta làm tốt nhất của mình - đó là thực hiện những giấc mơ./.

Phương Anh

(Theo Harvard Business Review)