



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 42.2021



TIN TỨC SỰ KIỆN

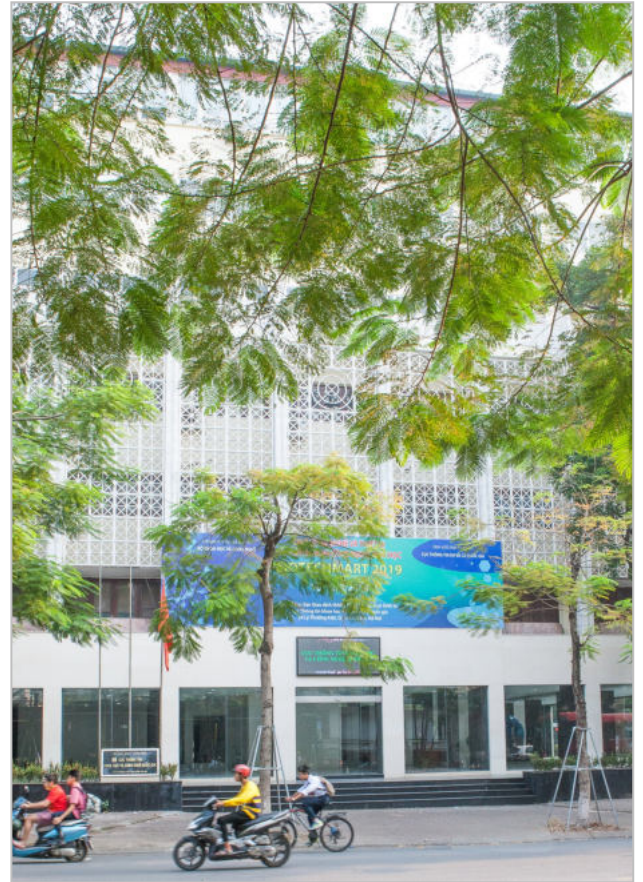
- 01 TECHFEST Vietnam 2021 - Điềm lại các sự kiện nổi bật tuần qua
- 02 Thành lập mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam tại châu Âu
- 03 Kết nối nguồn lực hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
- 04 Startup của nhà sáng lập gốc Việt gọi vốn thành công 31 triệu USD

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Startup với thành phố thông minh và công nghệ bất động sản (Phần 1)
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Tel Aviv

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Tại sao các startup thất bại? (Phần cuối)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

TECHFEST VIETNAM 2021 - ĐIỂM LẠI CÁC SỰ KIỆN NỔI BẬT TUẦN QUA

Techfest.vn - Tiếp nối thành công của chuỗi sự kiện, trong tuần qua 02/11 – 09/11, các làng công nghệ đã tiếp tục triển khai tổ chức các buổi tọa đàm, hội thảo trực tuyến,... với sự tham gia của các diễn giả, chuyên gia hàng đầu trong các lĩnh vực khác nhau đã mang đến những chia sẻ, phân tích và kiến thức hữu ích thu hút đông đảo sự quan tâm và theo dõi. Song song với đó, các hoạt động kết nối đầu tư trong khuôn khổ TECHFEST Vietnam cũng được đẩy mạnh.

1. Talk show " Martech Bất động sản – Xu hướng và dự báo 2022" (03/11/2021)



Tọa đàm do Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản tổ chức, xoay quanh nội dung về lĩnh vực bất động sản. Sự “nóng” lên của ngành bất động sản hiện nay đã tác động trực tiếp đến chính hoạt động truyền thông trong lĩnh vực này, tạo ra một quá trình “lột xác” chưa từng có.

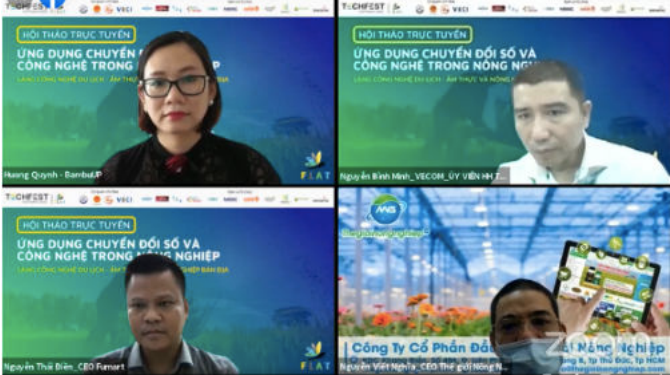
Nếu như trước kia, việc ngồi ở nhà xem hay “chạm” vào sản phẩm của một dự án bất động sản chưa được xây dựng là điều rất khó. Các công ty chỉ có thể gửi brochure trực tiếp đến khách hàng hoặc tổ chức hội thảo, hội nghị khách hàng để giới thiệu sản phẩm. Hoạt động truyền thông bất động sản thường tập trung chủ yếu trên các kênh truyền thống như báo in, truyền hình hay qua tờ rơi, tờ phướn, billboard,... Tuy nhiên, với việc phát triển và thâm nhập sâu hơn của Internet và công nghệ số vào hoạt động marketing, truyền thông marketing bất động sản bắt đầu thay đổi.

MarTech (Marketing Technology là sự hợp nhất

giữa công nghệ với các hoạt động marketing) là tập hợp các giải pháp, nền tảng công nghệ để xây dựng các chiến lược Marketing & Sale dự án của doanh nghiệp hiệu quả. MarTech áp dụng triệt để MultiChannel, Omnichannel: Website, Facebook, Google, Youtube, Networking Banner, Platform DSP, Wifi Marketing, Mobile Marketing,... để truyền thông quảng bá hình ảnh sản phẩm của doanh nghiệp. Cùng với đó là hàng loạt các công cụ hoạt động song song phối hợp thực hiện mục tiêu chiến dịch Marketing & Sale đề ra một cách hiệu quả nhất

Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/1245207095986919>

2. Hội thảo “Ứng dụng chuyển đổi số và công nghệ trong công nghiệp” (05/11/2021)



Hội thảo được tổ chức bởi Làng Công nghệ du Lịch ẩm thực & Nông nghiệp bản địa. Tại Hội thảo, các chuyên gia trong lĩnh vực nông nghiệp đã mang đến những kiến thức được kết tinh và các bài học giá trị về đổi mới sáng tạo, định hướng giúp nền nông nghiệp Việt Nam phát triển bền vững. Cùng với đó,

Hội thảo được tổ chức nhằm hỗ trợ các startup tìm kiếm các giải pháp và kết nối trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Trong diễn đàn thảo luận, nhận định về vai trò quan trọng của công nghệ trong việc phát triển nông nghiệp bền vững, chị Phạm Ngọc Anh - Giám đốc Cổng Thông tin điện tử Bộ Tài nguyên và Môi trường - nhận định: “Công nghệ sẽ là chìa khóa giúp giảm lượng khai thác tài nguyên thiên nhiên, rác thải, và hơn thế nữa, là cơ hội cạnh tranh bước ra thế giới của nền nông nghiệp Việt Nam”.

Link sự kiện: <https://www.facebook.com/FLAT.Techfest2021/videos/618800712461681>

3. Hội thảo: “Startup với thành phố thông minh và startup pitching & matching” (06/11/2021)



Sự kiện do Làng Đô thị thông minh và Công nghệ bất động sản, Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ công nghệ thông tin Việt Nam (VINASA), CLB Đầu tư khởi nghiệp số Việt Nam (VDI) và Văn phòng Đề án 844 phối hợp tổ chức. Hội nghị nằm trong khuôn khổ sự kiện Ngày hội Khởi nghiệp quốc gia (TECHFEST VIETNAM 2021) và Hội nghị cấp cao về Thành phố thông minh Việt Nam - ASOCIO 2021 (Tổ chức Công nghiệp điện toán Châu Á - Châu Đại Dương).

Hội thảo là nơi gặp gỡ, trao đổi, thảo luận, chia sẻ kinh nghiệm, đồng thời giới thiệu các giải pháp về Smart City, kết nối nhà đầu tư với startup, nhằm thúc đẩy mạnh mẽ tinh thần khởi nghiệp ĐMST tại Việt Nam và từng bước nâng tầm vươn ra thế giới.

Hội thảo thu hút hơn 250 lãnh đạo các tỉnh thành, các doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực đô thị

thông minh; các cá nhân, tổ chức quỹ đầu tư cùng đại diện các cơ quan hỗ trợ khởi nghiệp, vườn ươm; các chuyên gia về công nghệ và thành phố thông minh, các công ty khởi nghiệp trong nước và quốc tế.

Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/614934079708508>

4. Hội thảo: “Công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm và mô hình chuỗi giá trị bền vững trong nông nghiệp” (06/11/2021)



Sự kiện tổ chức bởi bởi Làng Dịch vụ hỗ trợ và kết nối cộng đồng, với sứ mệnh “Kết nối - Hội tụ - Lan tỏa” mong muốn kết nối các nhà khoa học với các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực nông nghiệp.

Là 1 trong chuỗi 4 hội thảo kết nối giải pháp công nghệ nâng cao chuỗi giá trị của doanh nghiệp, hội thảo "Công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm và mô hình chuỗi giá trị bền vững trong nông nghiệp" tập trung khai thác các giải pháp khoa học công nghệ trong lĩnh vực nông nghiệp.

Trong buổi Hội thảo, các nhà khoa học và doanh nghiệp chia sẻ về những giải pháp khoa học công nghệ trong nông nghiệp đã được ứng dụng thành công, đó là công nghệ nano và công nghệ vi lượng đất hiếm. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp tham gia cũng giới thiệu các mô hình ứng dụng khoa học công nghệ trong nông nghiệp, chia sẻ thành quả của việc thương mại hoá kết quả nghiên cứu.

Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/862772537721556>

NHỮNG SỰ KIỆN SẼ DIỄN RA TRONG TUẦN TỚI

1. Talkshow “Fintech bắt động sản - dễ và khó?”

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản
- ▶ Thời gian: 20h30 - 21h30, ngày 10/11/2021
- ▶ Hình thức: livestream trên fanpage TECHFEST Vietnam.

2. Hội thảo: “Đúng người - Đúng việc - Đúng giá trị”

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Sinh viên và Tuổi trẻ khởi nghiệp
- ▶ Thời gian: 8h30 - 11h30, ngày 13/11/2021
- ▶ Hình thức: livestream trên fanpage TECHFEST Vietnam.

3. Hội thảo: “Hội thảo: Chủ đề Platform Strategy với sự phối hợp của VTI Cloud cùng VMCG & IZZI Asia”

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Công nghệ nền tảng chuyển đổi số
- ▶ Thời gian: ngày 16/11/2021
- ▶ Hình thức: livestream trên fanpage TECHFEST Vietnam.

4. 21 Sắc thái - Tọa đàm Xây dựng giải pháp Công nghệ Y tế & Chăm sóc sức khỏe: Từ ý tưởng đến người dùng

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Công nghệ y tế và Giải pháp sáng tạo chăm sóc sức khỏe
- ▶ Thời gian: 16/11/2021
- ▶ Hình thức: livestream trên fanpage TECHFEST Vietnam.

5. Hội nghị: Phát triển Thị trường Thương mại điện tử cho Doanh nghiệp - trong bối cảnh chuyển đổi số và bứt phá sau đại dịch COVID-19

- ▶ Đơn vị tổ chức: Báo công thương
- ▶ Thời gian: 17/11/2021
- ▶ Hình thức: Trực tiếp: Hội trường Bộ Công Thương, 23 Ngô Quyền
Trực tuyến: trên nền tảng Room và livestream trên fanpage Báo Công thương và TECHFEST Vietnam

6. Hội thảo: “Xu hướng nghiên cứu và thiết kế quy hoạch đô thị 2022 - Kiến trúc xanh sinh viên Việt Nam 2021”

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản
- ▶ Thời gian: 17/11/2021
- ▶ Hình thức: livestream trên fanpage TECHFEST Vietnam.

Theo dõi chi tiết thông tin các sự kiện tại: techfest.vn.

Thông tin liên hệ:

Hotline: +84336138156 (Ms. Quỳnh Trang)

Email: infor@techfest.vn



THÀNH LẬP MẠNG LƯỚI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VIỆT NAM TẠI CHÂU ÂU

Baodautu.vn - Đây là sự nhiệt huyết, và tấm lòng của các bạn trẻ muốn tham gia, đóng góp vào những hoạt động đổi mới sáng tạo chung cho giới trẻ Việt Nam trên toàn cầu...

Tối 04/11/2021 (theo giờ Việt Nam), tại Paris, Cộng hòa Pháp, Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia (Bộ Kế hoạch và Đầu tư) và Đại sứ quán Việt Nam tại Pháp phối hợp tổ chức buổi công bố thành lập Mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam tại châu Âu.

Chương trình được tổ chức nhằm ghi nhận hoạt động của Mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam tại châu Âu (VINEU), với mục đích quy tụ, kết nối trí thức, chuyên gia người Việt tham gia thúc đẩy, phát triển các hoạt động đổi mới sáng tạo giữa Việt Nam và các quốc gia khu vực châu Âu.

Tham dự và chúc mừng sự kiện từ Cộng hòa Pháp, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và đầu tư Nguyễn Chí

Dũng cho biết, Việt Nam là quốc gia có tốc độ phát triển nổi bật so với các nước trong cùng khu vực.

Mặc dù đang sở hữu nhiều cơ hội, lợi thế như dân số đông, lao động trẻ, tham gia nhiều hiệp định thương mại thế hệ mới như CPTPP, EVFTA..., song, các thách thức mà Việt Nam phải đối mặt cũng rất lớn mà chỉ có khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo mới giải quyết được bài toán đó.

Việt Nam đã xác định đến năm 2045 - dịp kỷ niệm 100 năm ngày thành lập nước, chúng ta sẽ là nước phát triển có thu nhập cao. Để hiện thực hóa những khát vọng đó cần sự đóng góp, chung tay của mỗi người dân, trong đó có các bạn trẻ đã được trang bị

tri thức, được đào tạo bài bản ở các nước phát triển, có sức trẻ, có khát vọng, cầu tiến, muốn được đóng góp, xây dựng phát triển đất nước, Bộ trưởng nói.

Chúng kiến quá trình thành lập mạng lưới VINEU, những nỗ lực của các bạn trí thức trẻ người Việt tại các nước châu Âu, Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng đánh giá cao tâm huyết và sự cố gắng của các bạn trong việc quy tụ, tập hợp được đông đảo chuyên gia, trí thức và tổ chức thành công chương trình INNOCITY, thành lập mạng lưới VINEU.

Mạng lưới VINEU là một tổ chức phi lợi nhuận được thành lập tại Berlin, CHLB Đức ngày 16/10/2021. Mạng lưới có tầm nhìn trở thành một tổ chức kết nối rộng lớn của cộng đồng trí thức, chuyên gia người Việt nhằm đóng góp vào sự phát triển bền vững của Việt Nam thông qua đổi mới sáng tạo và khoa học công nghệ.

Mạng lưới VINEU xác định các sứ mệnh bao gồm: xây dựng, phát huy và kết nối cộng đồng trí thức người Việt toàn cầu và liên kết, hợp tác, cống hiến mang lại giá trị thực tiễn cho Việt Nam.

Hiện nay, mạng lưới VINEU triển khai các hoạt động chính bao gồm: tư vấn - đào tạo; kết nối đầu tư - kinh doanh; phát triển cộng đồng trí thức khoa học và công nghệ. Mạng lưới sẽ liên kết, phối hợp với Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia để triển khai các hoạt động đổi mới sáng tạo trong nước và quốc tế.

VINEU là mạng lưới thành phần thuộc Mạng lưới Đổi mới sáng tạo Việt Nam và là sáng kiến của Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng, được triển khai thành lập năm 2018 do Bộ Kế hoạch và đầu tư chủ trì, phối hợp với các Bộ Khoa học và công nghệ, Bộ Giáo dục và đào tạo và Bộ Ngoại giao thực hiện.

Đến nay, Mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam đã có hơn 1.000 thành viên ở 20 quốc gia và 4 mạng lưới thành phần tại Đức, Nhật Bản, Australia, Hàn Quốc.

Mạng lưới VINEU sẽ là mạng lưới thành phần thứ 5 của Mạng lưới đổi mới sáng tạo Việt Nam để triển khai các hoạt động kết nối, hỗ trợ Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia (NIC) tiếp cận hiệu quả hơn với các hệ sinh thái đổi mới sáng tạo các nước phát triển trên thế giới.

Đưa ra định hướng của mạng lưới trong thời gian tới, Bộ trưởng Nguyễn Chí Dũng đề nghị các thành viên tích cực tham gia xây dựng cộng đồng trí thức người Việt trên cơ sở phối hợp với các Đại sứ quán, hội thanh niên, sinh viên Việt Nam tại các nước để tuyển chọn, quy tụ những cá nhân xuất sắc tham gia đóng góp vào mạng lưới VINEU.

Mạng lưới cũng cần đẩy mạnh liên kết, hợp tác với các viện nghiên cứu, trường đại học lớn khu vực châu Âu để có những kết nối hiệu quả, giới thiệu được nhiều nguồn học bổng, nghiên cứu có giá trị cho học sinh, sinh viên Việt Nam.

Đối với các nhiệm vụ về đổi mới sáng tạo, mạng lưới chủ động xây dựng kế hoạch hoạt động hàng năm và báo cáo NIC Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia để phối hợp, hỗ trợ; đồng thời, chủ động kết nối chặt chẽ với doanh nghiệp, tập đoàn công nghệ, quỹ đầu tư lớn tại châu Âu để sẵn sàng tham gia đầu tư, chia sẻ kiến thức, chuyển giao công nghệ với các viện, trường, doanh nghiệp tại Việt Nam; tiếp tục triển khai Chương trình INNOCITY thiết thực và ý nghĩa hơn.

Ông Vũ Quốc Huy, Giám đốc Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia hy vọng, đây là những bước đầu tiên vững chắc để chúng ta có thể cùng nhau đóng góp, mang lại những kết quả cụ thể nhằm thúc đẩy đổi mới sáng tạo của Việt Nam.

Trong thời gian tới, Trung tâm sẽ tiếp tục bảo trợ, phối hợp và liên kết các hoạt động của mạng lưới VINEU cũng như các mạng lưới thành phần khác để quy tụ và phát huy nguồn lực tri thức vô cùng lớn của người Việt trên toàn cầu./.

KẾT NỐI NGUỒN LỰC HỖ TRỢ THANH NIÊN KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

TTO - Năm nay, hành trình Thanh niên khởi nghiệp đổi mới sáng tạo sẽ đi qua 4 địa phương trên toàn quốc, trong đó, hướng đến việc huy động, kết nối các nguồn lực hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp, tìm kiếm và tiếp cận nguồn vốn, nhà đầu tư.



Anh Nguyễn Hải Minh, phó chủ tịch thường trực Trung ương Hội Liên hiệp thanh niên Việt Nam, chia sẻ tại lễ phát động hành trình

Sáng 06/11/2021, tại Hà Nội, đã diễn ra lễ phát động Hành trình thanh niên khởi nghiệp đổi mới sáng tạo 2021 với chủ đề "Chuyển đổi số - Động lực từ thanh niên khởi nghiệp".

Giãn cách xã hội và phong tỏa vì COVID-19 đã thúc đẩy việc sử dụng công nghệ số để giảm thiểu tác động gián đoạn tiêu cực của đại dịch tới kinh doanh và đời sống xã hội.

Trong bối cảnh đó, chuyển đổi số là một yếu tố không thể thiếu giúp doanh nghiệp khởi nghiệp dần quay trở lại trạng thái bình thường mới sau đại dịch COVID.

Năm nay hành trình sẽ đi qua 4 địa phương trên

toàn quốc, xuất quân từ tỉnh Thái Bình và được tổ chức tại 3 tỉnh đại diện cho 3 miền Bắc - Trung - Nam lần lượt là Hưng Yên, Bình Định, Đồng Tháp.

Tại ngày hội, sẽ tiến hành trao giải cuộc thi khởi nghiệp tại địa phương, mở diễn đàn kết nối cho thanh niên khởi nghiệp và đối thoại chính sách với lãnh đạo địa phương, tổ chức triển lãm trưng bày và giới thiệu các sản phẩm khởi nghiệp của khu vực.

Anh Nguyễn Hải Minh - Phó Chủ tịch thường trực Trung ương Hội Liên hiệp thanh niên Việt Nam - cho biết, hành trình nhằm khơi dậy tinh thần khởi nghiệp trong hội viên, thanh niên đã và đang có nhu cầu khởi nghiệp, giúp các nhà khởi nghiệp tham gia hành trình có được kỹ năng, kiến thức và sự kết nối cần thiết để trở thành các nhà quản trị, điều hành thành công, đồng thời, nâng cao nhận thức về khởi nghiệp sáng tạo và chuyển đổi số trong giai đoạn suy thoái kinh tế do ảnh hưởng bởi dịch bệnh COVID-19 đang tác động lên toàn cầu.

Hành trình cũng hướng đến việc huy động, kết nối các nguồn lực trong hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo để hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp, hỗ trợ tìm kiếm và tiếp cận các nguồn vốn, các nhà đầu tư cho các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo gắn với chuyển đổi số./.

Hành trình do Trung tâm Hỗ trợ thanh niên khởi nghiệp (SYS) trực thuộc Trung ương Hội Liên hiệp thanh niên Việt Nam phối hợp với Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ, Văn phòng các chương trình khoa học và công nghệ quốc gia, Văn phòng đề án 844, Bộ Khoa học và công nghệ tổ chức.

STARTUP CỦA NHÀ SÁNG LẬP GỐC VIỆT GỌI VỐN THÀNH CÔNG 31 TRIỆU USD

Baodautu.vn - Y42, startup của nhà sáng lập Đặng Hiếu Hưng đã kết thúc vòng gọi vốn series A với tổng số vốn đầu tư 31 triệu USD.

Y42, công ty có trụ sở tại Berlin, của nhà sáng lập gốc Việt Đặng Hiếu Hưng, chuyên xây dựng nền tảng dữ liệu có thể mở rộng đầu tiên mà bất kỳ ai cũng có thể quản lý, vừa thông báo kết thúc vòng gọi vốn Series A với tổng vốn đầu tư lên đến 31 triệu USD, để nâng tổng vốn đầu tư lên 34 triệu USD.

Vòng gọi vốn này do Atomico và công ty cổ phần tư nhân toàn cầu và công ty đầu tư mạo hiểm Insight Partners có trụ sở tại New York đồng dẫn đầu, với sự tham gia của La Famiglia và Data Community Fund.

Bà Irina Haivas, đối tác của Atomico, sẽ tham gia hội đồng quản trị của Y42, như một điều kiện của khoản đầu tư.

Được thành lập vào năm 2020 và có trụ sở tại Berlin, Y42 (trước đây được gọi là Datos-Intelligence) là một công ty xây dựng nền tảng dữ liệu cho phép bất kỳ công ty nào khai thác sức mạnh của dữ liệu một cách đồng bộ và hiệu quả.

Đặng Hiếu Hưng, người sáng lập của Y42 đã thành lập công ty sau những kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực khởi nghiệp và tư vấn dữ liệu.

Hiện nay, đội ngũ của Y42 đã phát triển một nền tảng dữ liệu mang tính đột phá, giúp giải quyết các vấn đề về quản lý cấu trúc dữ liệu phức tạp một lần và cho tất cả.

Với cách tiếp cận vòng đời dữ liệu đầy đủ, Y42 nhắm vào thị trường cấu trúc quản lý dữ liệu hiện đại và cao cấp, nơi nhiều công ty nhận thấy mình phải trả phí và đăng ký nhiều dịch vụ quản lý dữ liệu khác nhau nhưng lại không đồng bộ với nhau.

Y42 ước tính trên toàn cầu hiện có 12.000 công ty hàng năm cố gắng áp dụng một cấu trúc quản lý dữ liệu hiện đại, và rất nhiều công ty khác không có

điều kiện để thực hiện điều này.

“Dữ liệu không phải là vấn đề công nghệ, mà là vấn đề kinh doanh. Nền tảng của Y42 có thể biến bất kỳ công ty nào thành doanh nghiệp kinh doanh dữ liệu và bất kỳ người nào trở thành nhà phân tích dữ liệu”, Đặng Hiếu Hưng cho biết.

Trong khi đó, bà Irina Haivas, đối tác của Atomico cho biết, ngày nay mỗi lãnh đạo doanh nghiệp đều nhận thức được họ cần phải khai thác nhiều giá trị hơn từ dữ liệu của mình, nhưng nguồn nhân lực để áp dụng và duy trì một cấu trúc quản lý dữ liệu hiện đại rất khan hiếm; nhu cầu về kỹ sư dữ liệu đang tăng 50% hàng năm.

“Y42 giúp mở nút thắt cổ chai này và làm cho việc truy cập các công cụ dữ liệu trở nên dễ tiếp cận hơn cho mọi người. Họ đang tạo ra một danh mục sản phẩm mới”, bà Irina Haivas nói.

Trong khi đó, George Mathew, Giám đốc điều hành tại Insight Partners thì khẳng định, bằng cách trao quyền cho bất kỳ ai và bất kỳ công ty nào kinh doanh dữ liệu với giải pháp đầu - cuối, với cơ hội sáng tạo của riêng họ, Y42 đang kiến tạo cấu trúc quản lý dữ liệu hiện đại.

“Với Y42, các công ty có thể rút ra thông tin chi tiết theo hướng dữ liệu nhanh hơn, mở rộng quy mô hiệu quả hơn và tối ưu hóa tài nguyên. Tại Insight, chúng tôi rất vui được trở thành một phần của giai đoạn tiếp theo trong hành trình thú vị của Y42”, ông George Mathew nhấn mạnh.

Y42 sẽ sử dụng vốn từ vòng gọi vốn Series A để tiếp tục đẩy nhanh sự phát triển của nền tảng, xây dựng cơ sở khách hàng và mở rộng quy mô đội ngũ của mình./.

STARTUP VỚI THÀNH PHỐ THÔNG MINH VÀ CÔNG NGHỆ BẤT ĐỘNG SẢN (PHẦN 1)

Trong những năm gần đây, sự phát triển mạnh mẽ của kinh tế-xã hội trong bối cảnh bùng nổ cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 đã góp phần thúc đẩy và lan tỏa sâu rộng tinh thần đổi mới sáng tạo tại Việt Nam. Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách hỗ trợ, hành lang pháp lý thông thoáng, cởi mở nhằm thúc đẩy phát triển đô thị thông minh cùng với chuyển đổi số quốc gia. Đây cũng chính là cơ hội cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo công nghệ, đặc biệt là lĩnh vực công nghệ số tại Việt Nam.

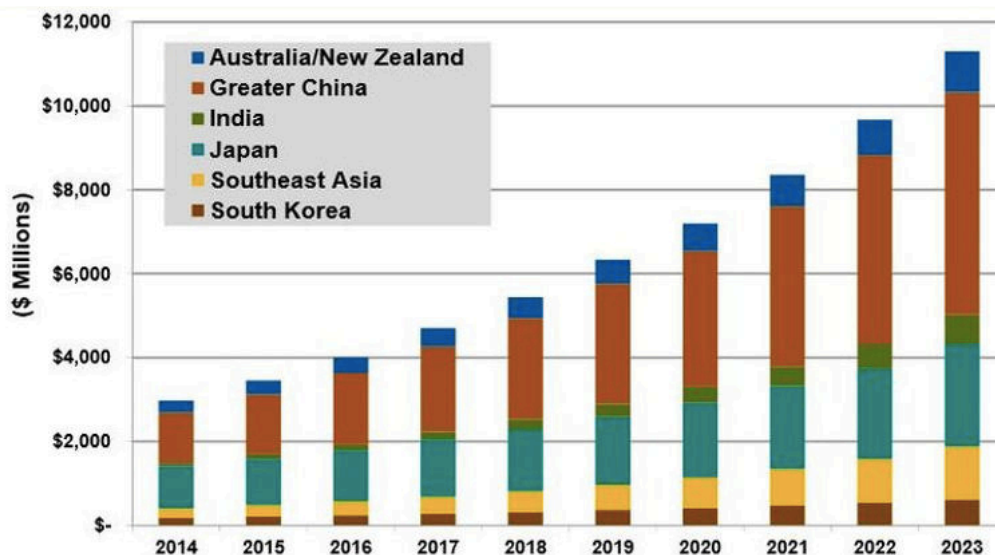
Làn sóng đô thị thông minh và công nghệ bất động sản

Làn sóng đầu tư khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) trong khu vực thời gian qua tập trung nhiều vào lĩnh vực Fintech và Việt Nam là một trong những quốc gia đã tạo dựng được vị thế trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, khởi nghiệp ĐMST cũng đang có dấu hiệu chuyển sang một làn sóng mới đó là công nghệ bất động sản (Property Technology hay Proptech) và đô thị thông minh (Smart city) với các giải pháp sáng tạo tiềm năng được phát triển và đầu tư mạnh mẽ. Phát biểu khai mạc Hội thảo “Startup với thành phố thông minh”, ông Nguyễn Đình Thắng, thành viên Hội đồng sáng lập VINASA, Chủ tịch Câu lạc bộ Đầu tư công nghệ số (VDI), nhận định Smart city và Proptech sẽ

là làn sóng tiếp theo của đầu tư khởi nghiệp.

Theo một báo cáo của Navigant Research, doanh thu từ công nghệ trong lĩnh vực thành phố thông minh toàn cầu sẽ tăng từ 8,8 tỷ USD năm 2014 lên 27,5 tỷ USD vào năm 2023 khi các thành phố trên thế giới áp dụng công nghệ thành phố thông minh để đáp ứng các mục tiêu bền vững, thúc đẩy nền kinh tế địa phương và cải thiện dịch vụ. Sự phát triển trong các lĩnh vực như truyền thông không dây, mạng cảm biến, phân tích không gian địa lý, điện toán di động, phân tích dữ liệu và điện toán đám mây đang hỗ trợ phát triển các công nghệ thành phố thông minh để giải quyết các vấn đề như quản lý năng lượng, quản lý nước, giao thông trong đô thị, chiếu sáng đường phố và an toàn công cộng.

Hình 1. Đầu tư vào lĩnh vực công nghệ thành phố thông minh theo khu vực, 2014-2023

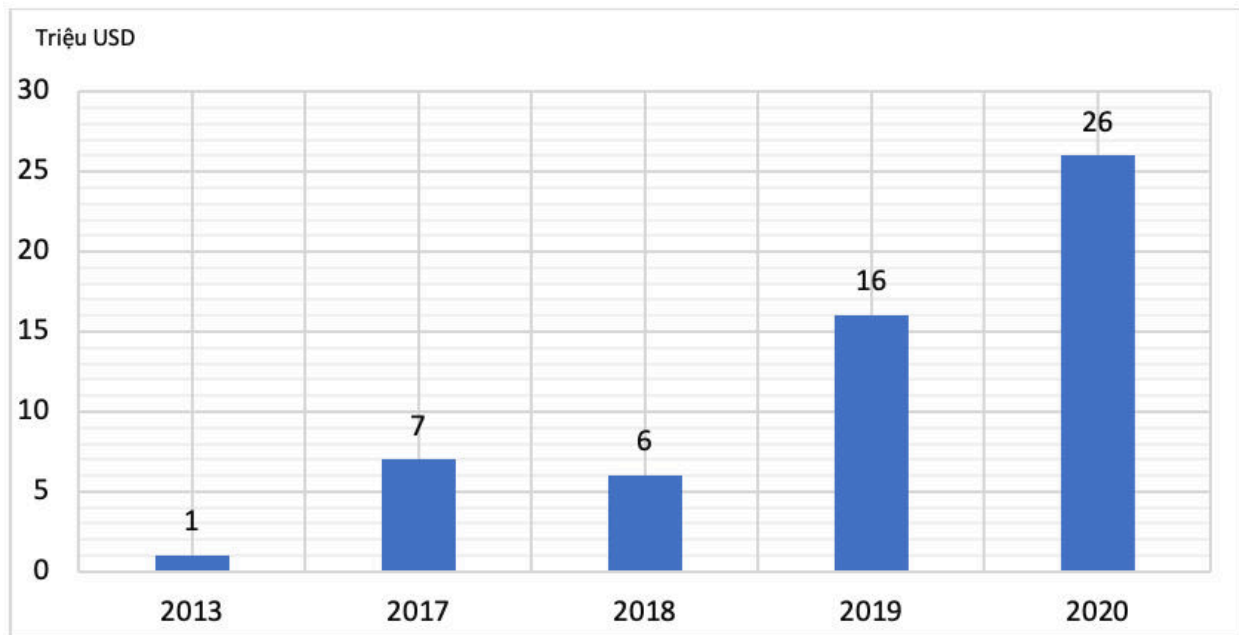


Nguồn: <https://www.environmentalleader.com/2014/07/smart-city-technology-revenue-to-triple/>

Đầu tư trong lĩnh vực công nghệ bất động sản ở Việt Nam đã chứng kiến tốc độ tăng trưởng rõ rệt. Nếu như năm 2013, lượng vốn đầu tư đổ vào lĩnh vực này là 1 triệu USD thì đến năm 2020 đã tăng lên 26 triệu USD.

Nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam đã thành công trong những hoạt động khác nhau như niêm yết, tìm kiếm, bigdata bất động sản, thậm chí một số nền tảng niêm yết bất động sản đã thoái vốn hàng trăm triệu đô la.

Hình 2. Đầu tư vào lĩnh vực công nghệ bất động sản và cơ sở hạ tầng của Việt Nam



Nguồn: Cento Ventures, Do Ventures Research, Vietnam Innovation & Tech Investment Report 2020

Thành phố thông minh và công nghệ bất động sản là các lĩnh vực được quan tâm và đầu tư rất mạnh trong nhiều năm qua ở Việt Nam do chúng ta có các nền tảng viễn thông cũng như khả năng tiếp cận Internet và thiết bị thông minh rất cao của người dân (khoảng 70%), thậm chí gần tương đương so với các nước phát triển trên thế giới. Đó là nền tảng quan trọng để đưa các ứng dụng công nghệ tài chính và thành phố thông minh vào thực tiễn. Bên cạnh đó, thị trường thành phố thông minh và công nghệ bất động sản còn rất mới ở Việt Nam do vậy còn rất nhiều dư địa để phát triển.

Xu hướng đầu tư cho lĩnh vực thành phố thông minh và công nghệ bất động sản

Bà Lê Hàn Tuệ Lâm, Tổng Giám đốc Quỹ đầu tư Nextrans, cho biết trong năm 2020-2021, một xu hướng nổi lên có thể thấy rất rõ đó là dòng vốn chảy

về các nước đang phát triển, đặc biệt là Đông Nam Á, trong đó, Việt Nam là một trong những điểm đến được các nhà đầu tư đặt nhiều kỳ vọng. Công nghệ bất động sản và lĩnh vực thành phố thông minh của Việt Nam nằm trong số những lĩnh vực được các nhà đầu tư quan tâm.

Theo bà Tuệ Lâm, trong năm 2020, có 3 xu hướng chính, điểm nhấn chính trong lĩnh vực thành phố thông minh xuất hiện ở tất cả các quốc gia khi đại dịch COVID-19 gây ra những ảnh hưởng rất rõ rệt. Đây cũng là một tác nhân khiến sự chuyển dịch từ cách hoạt động thông thường sang thành phố thông minh trở nên rất nhanh chóng ở các quốc gia.

Xu hướng thứ nhất đó là giao dịch không chạm. Có thể hiểu đơn giản giao dịch không chạm là hình thức thanh toán không cần tiếp xúc về mặt vật lý thay vì dùng tiền mặt hay các kênh thanh toán cần trao đổi



trực tiếp. Hình thức thanh toán này đã được áp dụng đáng kể ở các quốc gia như Việt Nam, Ấn Độ, Phillipines, Indonesia. Đây là một trong những điểm nổi bật nhất có lẽ nếu không có đại dịch COVID-19, quá trình đó sẽ mất thêm rất nhiều thời gian. Năm 2020, người tiêu dùng đã làm quen với hình thức giao dịch không chạm và hình thức giao dịch này trở nên rất phổ biến.

Xu hướng thứ hai là thu thập dữ liệu tập trung ở cấp cao hơn dữ liệu cá nhân. Trên thực tế, các quốc gia đã bắt đầu thu thập dữ liệu ở cấp cao hơn trong cộng đồng chứ không chỉ dữ liệu cá nhân và có các hình thức phân chia cũng như các cấp độ thu thập dữ liệu khác nhau. Ví dụ, Phillipines đã sử dụng đèn tín hiệu giao thông hay camera hành trình tích hợp công nghệ AI để giám sát lỗi vi phạm của người tham gia giao thông. Các cơ quan quản lý có thể dựa trên dữ liệu thu được để đưa ra những xử lý phù hợp đối với người vi phạm mà không cần đến cảnh sát giao thông. Ứng dụng này đã được sử dụng ở rất nhiều quốc gia đang phát triển có GDP tương tự như Việt Nam.

Xu hướng thứ ba là ứng dụng công nghệ 5G.

Trong năm 2020-2021, 5G được coi là yếu tố then chốt để phát triển các thành phố thông minh. Tốc độ truy cập mạng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả của các giao dịch. Ví dụ trong năm 2020, ở Indonesia, GoJek đã tiến hành thử nghiệm kết nối lái xe với hành khách bằng công nghệ 5G và nhận ra rằng tốc độ truy cập tăng lên thì số lượng chuyến xe tăng lên, số lượng người dùng cũng tăng lên đáng kể. Chắc chắn đây là yếu tố then chốt trong việc thúc đẩy sự phát triển của các thành phố thông minh.

Có lẽ trong tương lai không xa, Việt Nam cũng sẽ đưa những giải pháp như vậy vào trong thực tế. Trong Cuộc thi Tìm kiếm giải pháp chuyển đổi số quốc gia (Viet Solutions) do Viettel tổ chức năm 2021, có nhiều nhóm cung cấp các giải pháp liên quan đến phát triển thành phố thông minh. Một trong những giải pháp được đưa ra đó là mô hình dịch vụ chiếu sáng (lighting as a service - LaaS). Giải pháp này cũng đang được sử dụng ở các nước phát triển dưới hình thức thuê bên thứ 3 đảm nhận việc chiếu sáng đường phố thay vì thắp sáng đèn đường như cách thông thường rất tốn điện đồng thời tạo ra một lượng khí thải đáng kể vào môi trường. Hằng tháng,

thành phố trả sẽ trả mức phí nhất định cho bên thứ 3 cung cấp dịch vụ. Bên thứ ba (tư nhân) phải bảo đảm thời gian hoạt động, mức ánh sáng và lượng cacbon phát thải cho phép theo hợp đồng cũng như bảo trì và nâng cấp khi đến hạn. Mô hình này đã trở nên rất phổ biến và có thể sắp tới Việt Nam cũng cân nhắc để ứng dụng LaaS vào không phải chỉ ở các thành phố lớn mà còn ở cả các thành phố nhỏ vì lượng điện tiêu thụ hằng năm cho chiếu sáng đường phố tốn khá nhiều chi phí đồng thời cũng tác động không nhỏ đến môi trường. Nếu Việt Nam có những giải pháp như vậy từ những nhóm cung cấp giải pháp thông minh thì thực sự là một trong những tín hiệu lạc quan mà chúng ta có thể ghi nhận.

Dòng vốn chảy trong lĩnh vực thành phố thông minh

Tại Việt Nam, lĩnh vực công nghệ bắt động sản đang là một trong những lĩnh vực thu hút rất nhiều vốn. Một số doanh nghiệp khởi nghiệp đã công bố các khoản đầu tư tương đối lớn từ các nhà đầu tư nước ngoài. Citics, nền tảng cung cấp giải pháp dịch vụ dữ liệu cho các ngân hàng để xác nhận giá trị của bất động sản được sử dụng làm tài sản thế chấp cho các khoản vay, vào tháng 3/2021, thông báo đã nhận được 1 triệu USD trong vòng gọi vốn Series A. Rever, nền tảng cung cấp các dịch vụ phù hợp và minh bạch nhằm giúp khách hàng tìm nhà để ở và đầu tư, vào tháng 9/2019, đã huy động được 2,3 triệu USD để mở rộng hoạt động kinh doanh từ vòng gọi vốn do Quỹ Đổi mới và Công nghệ GEC-KIP dẫn đầu. Propzy, startup Protech cung cấp phần mềm hỗ trợ người dùng tự động định giá tài sản của mình bằng cách sử dụng dữ liệu lớn, vào tháng 6/2020, đã nhận được 25 triệu USD từ vòng gọi vốn Series A do SoftBank Ventures Asia, công ty con đầu tư mạo hiểm của SoftBank Group và Gaw Capital dẫn đầu.

Lĩnh vực công nghệ bắt động sản ở Việt Nam còn khá mới và có nhiều cơ hội cho các nhà đầu tư so với các thị trường đã trưởng thành hơn như

Singapore, Indonesia hay những thị trường đi trước chúng ta khoảng 5-10 năm như Hàn quốc và Nhật Bản. Ở những thị trường này, lĩnh vực công nghệ bắt động sản đã rất cạnh tranh. Các nhà đầu tư không còn nhìn thấy nhiều cơ hội ở đó nên họ chuyển đầu tư sang các nước có lĩnh vực công nghệ bắt động sản tiềm năng, trong đó có Việt Nam. Do đó, trong đại dịch COVID-19 chúng ta nhận được không ít vốn đầu tư từ các nhà đầu tư nước ngoài đặc biệt là lĩnh vực đô thị thông minh. Trong những năm tới, các nhà đầu tư cũng như Chính phủ và các tập đoàn tư nhân lớn ở Việt Nam kỳ vọng sẽ có những giải pháp thành phố thông minh rất thiết thực sớm được đưa vào thực tiễn. Hiện nay, tốc độ ứng dụng các giải pháp đô thị thông minh ở các nước trong khu vực Đông Nam Á diễn ra rất nhanh và các nhà đầu tư nước ngoài kỳ vọng thị trường Việt Nam cũng có các giải pháp như vậy với tốc độ nhanh không kém.

Trong quá trình hình thành và phát triển thành phố thông minh, AI chắc chắn là xu hướng không thể thiếu. Tại Việt Nam, có rất nhiều công ty hay đội nhóm đã và đang nghiên cứu các giải pháp AI mặc dù rất thiết thực nhưng so với thị trường đi trước, chúng ta chưa đạt được thương mại hóa ở khu vực hoặc thế giới. Các giải pháp AI mới chỉ được ứng dụng vào một lĩnh vực nhất định trong một khung vừa phải, như giải pháp về nhận diện khuôn mặt, xử lý hình ảnh nói chung hay các giải pháp về thu thập và xử lý dữ liệu.

Việc xử lý dữ liệu là một trong những yếu tố then chốt dẫn đến sự thành công của thành phố thông minh. Tuy nhiên, một trong những đặc trưng ở Việt Nam là việc thu thập dữ liệu gặp rất nhiều khó khăn do dữ liệu bị phân tán. Đối với dữ liệu cá nhân như dữ liệu người dùng, việc thu thập sẽ dễ hơn. Tuy nhiên, đối với dữ liệu ở cấp cao hơn như dữ liệu doanh nghiệp hay dữ liệu từ các tổ chức và các cấp ban ngành, việc thu thập gặp rất nhiều khó khăn. Trong khi đó, một trong những phần quan trọng của



AI là dán nhãn dữ liệu. Công việc này mất rất nhiều thời gian nếu dữ liệu không được phân tầng, không được xử lý ngay từ đầu.

Một trong những ứng dụng quan trọng của dữ liệu và thu thập dữ liệu là thanh toán không chạm, không dùng tiền mặt hay thẻ. Thay vào đó, khách hàng sử dụng QR code, mobile money và tất cả các hình thức thanh toán không cần thông qua tiếp xúc vật lý. Trung Quốc hiện đã thử nghiệm giao dịch bằng mắt để thẻ thanh toán ở các thành phố lớn. Hình thức giao dịch này đã được phổ biến khá rộng rãi ở các thành phố lớn và tới đây sẽ có thể phủ đến 90% dân số. Thông qua dữ liệu mắt để xác nhận thanh toán không cần thẻ hay tài khoản là một viễn cảnh có lẽ các thị trường, trong đó có cả Việt Nam, sẽ hướng tới trong một tương lai không xa. Để làm được như vậy, các nước đi trước cần một nền tảng rất tốt và họ đã chuẩn bị cho sự thay đổi một cách toàn diện như vậy trong vòng 15-20 năm. Đây là thời điểm Việt Nam đang chuẩn bị đón đầu các xu hướng như vậy.

Truy cập Internet tốc độ cao là một trong những yếu tố thành công của rất nhiều công ty nói chung và sự phát triển của thành phố thông minh chứ không chỉ riêng các bên phát triển công nghệ được hưởng

lợi. Trong thời gian tới, Việt Nam thực sự có thể kỳ vọng vào việc ứng dụng 5G khi Viettel đã nghiên cứu rất sâu công nghệ này. Đây là cơ hội tốt để Việt Nam đón đầu xu hướng này trong việc xây dựng thành phố thông minh.

Ở Hoa Kỳ, xe điện và xe tự lái đã khá phổ biến. Trung Quốc đã ứng dụng tất cả những công nghệ mới nhất để xây dựng thành phố thông minh như dịch vụ chiếu sáng đèn đường, thanh toán không chạm, đi vào các tòa nhà thông minh chỉ cần dùng mắt. Việt Nam có thể kỳ vọng trong một vài năm tới, những giải pháp như vậy có thể lần lượt được đưa vào để xây dựng thành phố thông minh mà khởi đầu là ở những thành phố lớn như Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh, sau đó ở những thành phố khác. Chắc chắn trong thời gian tới, tốc độ chuyển đổi số ở Việt Nam sẽ diễn ra rất mạnh mẽ và chúng ta kỳ vọng rằng những năm sau đại dịch COVID-19, từ năm 2022 trở đi, Việt Nam tiếp tục duy trì được xu hướng này. Các nhà đầu tư cũng kỳ vọng Chính phủ và các công ty cũng nhanh chóng đón đầu xu hướng đó để nhận được nguồn vốn từ các công ty nước ngoài.

Nguyễn Lê Hằng



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP TEL AVIV

"Tel Aviv đã cho thấy sự phát triển và trưởng thành vượt bậc với nhiều công ty khởi nghiệp phát triển tăng quy mô, trở thành các Kỳ Lân và công ty đại chúng. Là một doanh nghiệp đầu tư toàn cầu hàng đầu, chúng tôi hào hứng với những cơ hội có được tại một trong những thị trường năng động và sáng tạo nhất thế giới" - Yifat Oron, Giám đốc điều hành cấp cao. Blackstone. Trưởng văn phòng Tel Aviv.

Tel Aviv có thể có quy mô khiêm tốn, nhưng thủ đô công nghệ cao của Israel là một trong những thành phố hàng đầu thế giới về đổi mới và công nghệ. Trái tim đang đập của "Quốc gia khởi nghiệp" tự hào có một công ty khởi nghiệp cho mỗi 154 cư dân, tỷ lệ cao nhất thế giới. Tài năng sáng tạo và giàu kinh nghiệm, sự kết hợp của các nhà đầu tư trong nước và quốc tế và 2.750 công ty khởi nghiệp

gọi hệ sinh thái này là nhà. "Thành phố Khởi nghiệp" có 115 trung tâm R&D nước ngoài với rất nhiều công ty đa quốc gia sử dụng thành phố làm cơ sở cho đổi mới sáng tạo. Những gã khổng lồ công nghệ nổi tiếng như Google, Microsoft, Facebook, Amazon và Apple, cùng với Nike, Mastercard, Ford, booking.com, bosch, đến nhờ tài năng và tinh thần kinh doanh cũng như lợi ích từ việc chi tiêu cao cho R&D của đất nước - tỷ lệ chi tiêu cho R&D trên đầu người cao thứ hai trên thế giới.

Sự gia tăng gần đây của dòng tiền đầu tư mạo hiểm (VC) vào Tel Aviv chỉ cải thiện điều kiện cho các công ty đang phát triển. Hệ sinh thái này đã chứng kiến mức tăng 25% vốn huy động được vào năm 2020, với hơn 6,8 tỷ USD rót vào các công ty khởi nghiệp vào năm ngoái, làm tăng gấp đôi số lượng kỳ lân ở Tel Aviv. Hiện đây là trụ sở của hơn 20 công ty

Hệ sinh thái khởi nghiệp Tel Aviv

- Xếp hạng toàn cầu: #7
- Tổng tài trợ giai đoạn sớm: 4,5 tỷ USD
- Giá trị hệ sinh thái: 61,6 tỷ USD
- Giá trị trung bình đầu tư vòng hạt giống: 1.500.000 USD
- Giá trị trung bình vòng đầu tư Series A: 5,8 triệu USD

vốn 200 hoặc 300 triệu USD không phải là hiếm, câu chuyện thành công tại địa phương là rất nhiều và bao gồm Monday.com, đã huy động được 150 triệu USD từ Zoom và Salesforce vào tháng 6 năm 2021 như một phần của đợt IPO và công ty khởi nghiệp dịch vụ di động Moovit, được Intel mua lại với giá 900 triệu USD vào tháng 5 năm 2020. Các sự kiện hệ sinh thái đáng chú ý bao gồm Axis Tel Aviv, DLD, Fintech Week và CybertechGlobal mang đến cho các doanh nhân địa phương cơ hội kết nối với các thành viên hàng đầu của bối cảnh khởi nghiệp quốc tế.

Các lĩnh vực thế mạnh

AI, Dữ liệu lớn & Phân tích

Tel Aviv đứng thứ bảy trên thế giới về số lượng công ty khởi nghiệp AI, với 714 công ty và tổng số vốn đầu tư 3 tỷ USD vào năm 2020. Một kế hoạch AI mới kêu gọi 1,6 tỷ USD để phát triển thêm lĩnh vực này trong 5 năm tới và đã được khởi động với vốn ban đầu là 168,2 triệu USD. Vào tháng 6 năm 2021, ZenCity, một giải pháp AI cho các chính phủ, đã huy động được 30 triệu USD và nền tảng áp dụng kỹ thuật số WalkMe đã huy động được 286,75 triệu USD trong một đợt IPO.

An ninh mạng

Năm 2020 là một năm kỷ lục đối với các công ty An ninh mạng có trụ sở tại Tel Aviv, huy động được tổng cộng 2,9 tỷ USD. Chỉ trong quý 1 năm 2021, phân ngành này đã huy động được 1,5 tỷ USD thông qua 17 thương vụ. Ba Kỳ Lân tiếp tục tăng trưởng

vào năm 2021, công ty mạng và bảo mật doanh nghiệp Cato Networks đã huy động được tổng cộng 332 triệu USD, công ty cơ sở hạ tầng đám mây Wiz đã huy động được tổng cộng 350 triệu USD và Aqua Security đã huy động được tổng cộng 265 triệu USD. Đại học Tel Aviv đã tổ chức Tuần lễ Mạng, một trong những sự kiện an ninh mạng hàng đầu trên thế giới.

Những đặc điểm hấp dẫn khởi nghiệp của Tel Aviv

Khuyến khích sở hữu trí tuệ

Một công ty tạo ra tài sản sở hữu trí tuệ ở Israel, hoặc sẵn sàng chuyển giao một số sở hữu trí tuệ cho Israel, được giảm thuế suất doanh nghiệp, cổ tức và lãi vốn. Luật Đầu tư Thiên thần (Angel's Law) của đất nước cũng cung cấp các lợi ích và khoản khấu trừ thuế cho các nhà đầu tư đơn lẻ đầu tư vào các công ty của Israel trong giai đoạn R&D (hạt giống) ban đầu của họ.

Các chương trình hỗ trợ việc làm

Bộ Kinh tế Israel cung cấp trợ cấp lương cho nhân viên mới trong một khoảng thời gian cụ thể lên đến vài năm tùy thuộc vào chương trình. Tỷ lệ trợ cấp dao động từ 10% đến 40% tùy thuộc vào lý lịch của nhân viên (tức là sinh viên, người lao động thuộc các nhóm thiểu số) và khoảng thời gian nhân viên đã làm việc ở vị trí đó.

Chương trình tài trợ R&D

Cơ quan Đổi mới điều hành hơn 40 chương trình tài trợ R&D cho các công ty đa quốc gia, các doanh nhân cá nhân, các tổ chức nghiên cứu và các tổ chức phi chính phủ. Các chương trình cung cấp một "hộp công cụ" khuyến khích toàn diện, tùy chỉnh và độc đáo, bao gồm các chương trình Phòng thí nghiệm đổi mới sáng tạo, cung cấp khoản khấu trừ lên đến 50% trong chi phí R&D cho các lĩnh vực phụ cụ thể.

Các startup hàng đầu của Israel năm 2021

Hệ sinh thái công nghệ và đổi mới của Israel đã có một năm hoành tráng vào năm 2021, phá vỡ kỷ



lục tài trợ và mang lại 10 Kỳ Lân mới chỉ trong ba tháng đầu năm. Hoạt động công nghệ cao của Israel trên các thị trường đại chúng cũng tăng đáng kể trong năm nay, một xu hướng được phản ánh qua số lượng giao dịch IPO, SPAC (công ty mua lại có mục đích đặc biệt) và các dịch vụ tiếp theo.

Danh mục của Tel Aviv là sự kết hợp của các công ty lâu đời với những người ủng hộ nổi bật, những Kỳ Lân bay cao và những công ty khởi nghiệp đầy quyết tâm. Nhiều công ty hoạt động trong lĩnh vực công nghệ sâu.

Dưới đây là top 7 startup từ Israel, theo WIRED UK

Deci AI

Deci AI, được thành lập vào năm 2019, là một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Tel Aviv, cung cấp khả năng tăng tốc các mô hình học sâu, giảm đáng kể độ trễ và chi phí phân phối.

Công ty cho biết nền tảng học sâu của họ cho phép các nhà khoa học dữ liệu chuyển đổi mô hình trí tuệ nhân tạo của họ thành các giải pháp sản xuất trên bất kỳ phần cứng nào, tạo ra thể hệ AI tiếp theo cho các doanh nghiệp. Theo công ty, công nghệ

AutoNAC (Xây dựng kiến trúc thần kinh tự động) độc quyền của nó sẽ tự động thiết kế lại các mô hình học sâu của doanh nghiệp để tận dụng tối đa phần cứng của nó. Công ty đã huy động được 9,1 triệu USD trong một vòng hạt giống vào tháng 10 năm 2020.

Protein amai

Amai Proteins, một công ty khởi nghiệp công nghệ thực phẩm đã phát triển một chất thay thế đường lành mạnh hơn dựa trên protein. Amai Proteins được thành lập vào năm 2016 với nỗ lực giúp giảm tác hại của việc tiêu thụ đường. Công ty, dự định tung ra thị trường vào năm 2022, sử dụng thiết kế tính toán và quá trình lên men để phát triển “protein thiết kế” không calo, rẻ hơn, tốt cho sức khỏe và ngọt hơn đường. “Amai” có nghĩa là “ngọt ngào” trong tiếng Nhật.

Artlist

Được thành lập vào năm 2016, Artlist xây dựng và duy trì một danh mục tài sản kỹ thuật số sáng tạo bao gồm kho nhạc và hiệu ứng âm thanh mà các nhà sản xuất trong ngành công nghiệp sáng tạo có thể sử dụng trên cơ sở đăng ký trong video, trò chơi và âm nhạc mà không cần lo lắng về bản quyền hoặc các

vấn đề pháp lý khác. WIRED gọi đây là “một cửa hàng tổng hợp cho những người sáng tạo nội dung”.

Artist cũng sở hữu trang web Artgrid, nơi những người sáng tạo nội dung có thể truy cập vào danh mục lớn các cảnh quay (video clip).

Công ty, vốn nổi tiếng với người dùng YouTube và các thương hiệu như Nike và Netflix, đã huy động được 48 triệu đô la vào tháng 6 năm 2020 do công ty đầu tư toàn cầu KKR dẫn đầu.

GuardKnox

Guardknox được thành lập vào năm 2016. Công ty khởi nghiệp cho biết họ đã phát triển cách thức để đưa các phương pháp tiếp cận an ninh mạng được sử dụng trên máy bay phản lực vào ngành ô tô, điều chỉnh các giá trị cốt lõi và phương pháp luận từ Không quân để bảo vệ ngành công nghiệp ô tô và khách hàng của họ khỏi các mối đe dọa an ninh mạng quan trọng.



Công nghệ của Guardknox phân tích mọi thông tin báo đi vào mạng của xe bằng phương pháp không tin cậy và ngay lập tức từ chối tất cả những gì không được chỉ định cụ thể là có thể chấp nhận được. Đến nay, GuardKnox đã huy động được 24 triệu USD.

Melio

Được thành lập vào năm 2018, Melio cung cấp một công cụ tích hợp duy nhất cho phép các doanh nghiệp nhỏ chuyển và nhận thanh toán nhanh chóng và dễ dàng, giúp giám sát và kiểm soát dòng tiền, loại bỏ chi phí thanh toán chậm và tiết kiệm thời gian.

Chỉ trong ba năm kể từ khi thành lập, Melio đã trở thành một Kỳ Lân vào tháng Giêng sau khi huy động được hơn 250 triệu USD trong hai vòng để tăng sức

mạnh cho nền tảng thanh toán kỹ thuật số của mình.

Papaya Global



Papaya Global, được thành lập vào năm 2016, là một nền tảng quản lý thanh toán và trả lương dựa trên đám mây với tầm nhìn tái tạo lại ngành công nghiệp tiền lương, thanh toán và nhân sự toàn cầu.

Công ty cung cấp nền tảng SaaS tự động, dựa trên đám mây cung cấp giải pháp toàn diện - từ việc tham gia đến quản lý liên tục và thanh toán xuyên biên giới - và đáp ứng các tiêu chuẩn về quyền riêng tư và quy định bảo mật (GDPR, ISO, SOC). Papaya cho biết dịch vụ của họ được sử dụng ở hơn 140 quốc gia. Khách hàng bao gồm Microsoft, Toyota và Johnson&Johnson.

Vào tháng 3, Papaya Global trở thành Kỳ Lân do phụ nữ lãnh đạo đầu tiên của Israel.

Soos Technology

Soos Technology là một công ty công nghệ sinh học đã phát triển một hệ thống áp trứng ảnh hưởng đến quá trình phát triển giới tính trong phôi gia cầm và biến những con đực có gen di truyền thành những con cái có chức năng.

Điều này nhằm giúp chấm dứt tình trạng tiêu diệt hàng loạt gà trống con bởi các trại giống thương mại không sử dụng chúng trong quá trình sản xuất trứng.

Công nghệ của Soos sử dụng kết hợp nhiệt độ, độ ẩm, CO2 và rung động âm thanh đã được cấp bằng sáng chế nhằm mục đích kiểm soát quá trình phát triển giới tính./.

N.M.Q. (tổng hợp)



TẠI SAO CÁC STARTUP THẤT BẠI? (PHẦN CUỐI)

Các doanh nhân nên tiến hành phân tích cạnh tranh, bao gồm việc người dùng thử nghiệm các giải pháp hiện có, để hiểu được điểm mạnh và điểm thiếu sót của sản phẩm đối thủ.

Khởi đầu sai

Là người chuyên nghiên cứu phương pháp khởi nghiệp tinh gọn nhưng khi Tom Eisenmann tìm hiểu sâu hơn về các trường hợp thất bại điển hình, ông rút ra kết luận rằng thực tế không như lý thuyết. Nhiều doanh nhân tuyên bố áp dụng quy luật khởi nghiệp tinh gọn thực sự chỉ áp dụng một phần của nó. Cụ thể, họ chạy MVP (Minimum Viable Product - sản phẩm khả dụng tối thiểu) và chạy lại chúng sau khi nhận được phản hồi. Bằng cách đưa ra một MVP và thử nghiệm xem phản ứng của khách hàng như thế nào, những người sáng lập muốn tránh lãng phí thời gian và tiền bạc để xây dựng và marketing một sản phẩm mà chưa ai muốn.

Tuy nhiên, bỏ qua nghiên cứu nhu cầu của

khách hàng trước khi tiến hành những nỗ lực kỹ thuật, các doanh nhân có thể sẽ lãng phí thời gian và nguồn vốn quý giá vào các MVP có khả năng không đạt được kỳ vọng của họ. Đó là những *khởi đầu sai*. Các doanh nhân giống như những vận động viên chạy trước khi có hiệu lệnh: Họ quá háo hức để có được một sản phẩm nào đó. Những lời hùng biện của phong trào khởi nghiệp tinh gọn, ví dụ “khởi động sớm và thường xuyên” và “thất bại nhanh” - thực sự đã kích thích hành vi “sẵn sàng, khai hỏa, nhắm mục tiêu bắn” này.

Startup hẹn hò trực tuyến Triangulate đã trải qua hội chứng này vào năm 2010. Người sáng lập của nó, Sunil Nagaraj, ban đầu dự định xây dựng một công cụ ghép đôi - phần mềm mà Triangulate sẽ cấp

phép cho các trang web hẹn hò sẵn có như eHarmony và Match. Công cụ này sẽ tự động trích xuất dữ liệu hồ sơ của người dùng - với sự cho phép của họ - từ các mạng xã hội và trang web truyền thông như Facebook, Twitter, Spotify và Netflix. Sau đó, công cụ này sẽ sử dụng các thuật toán để ghép nối những người dùng có sở thích và thói quen với nhận định rằng họ có thể tương thích về mặt tình cảm. Nhưng các nhà VC không ủng hộ kế hoạch. Họ nói với Nagaraj "Hãy quay lại sau khi bạn đã ký được hợp đồng cấp phép."

Để chứng minh với những người được cấp phép tiềm năng rằng công cụ ghép đôi hoạt động, Nagaraj quyết định sử dụng nó để tăng cường cho trang web hẹn hò của Triangulate, một ứng dụng tận dụng dữ liệu người dùng phong phú có sẵn cho các đối tác nền tảng của Facebook. Các nhà đầu tư mạo hiểm tỏ ra quan tâm: Nagaraj đã huy động được 750.000 USD và tung ra một trang web hẹn hò có tên là Wings. Trang web được sử dụng miễn phí và kiếm doanh thu từ các khoản toán nhỏ khi người dùng gửi quà tặng hoặc tin nhắn kỹ thuật số. Wings nhanh chóng trở thành sự kiện chính của Triangulate; còn kế hoạch cấp phép thì được tạm gác lại.

Wings tự động thêm vào hồ sơ của người dùng bằng cách kết nối với Facebook và các dịch vụ trực tuyến khác. Nó cũng khuyến khích người dùng mời bạn bè của họ vào trang web với tư cách là "wingmen" (còn có nghĩa bóng là chim mồi), những người có thể xác thực họ và góp phần thúc đẩy lan tỏa trang web. Tuy nhiên, chưa đầy một năm sau khi ra mắt Wings, nhóm của Nagaraj đã từ bỏ cả công cụ ghép đôi lẫn và khái niệm wingman. Người dùng nhận thấy nhiều giá trị hơn ở các kết quả ghép đôi được đề xuất dựa trên mức độ hấp dẫn thể chất, sự gần gũi và khả năng phản hồi tin nhắn của đối tác tiềm năng - các tiêu chí thường được các trang web hẹn hò hiện có sử dụng. Trong khi đó, vai trò của wingman không tạo ra sự lan tỏa như mong đợi và

khiến trang web trở nên công kênh khó kiểm soát. Hơn nữa, nhiều người dùng không thoải mái khi biến cuộc sống hẹn hò của họ thành một cuốn sách mở với bạn bè của họ.

Một năm sau khi ra mắt, cơ sở người dùng của Wings đã tăng lên, nhưng mức độ tương tác của người dùng thấp hơn nhiều so với dự kiến. Do đó, doanh thu trên mỗi người dùng đã giảm nhiều so với dự đoán ban đầu của Nagaraj. Ngoài ra, với mức lan tỏa hạn chế, chi phí để có được một người dùng mới cao hơn nhiều so với dự đoán. Với một mô hình kinh doanh không bền vững, Nagaraj và nhóm của ông đã phải chuyển hướng lần nữa. Lần này, với nguồn đầu tư ở mức thấp, họ khởi chạy một trang web hẹn hò mới có tên là DateBuzz, cho phép người dùng bình chọn về các yếu tố ở hồ sơ của người dùng khác trước khi xem ảnh của họ. Việc này giải quyết một trong những điểm khó khăn nhất trong hẹn hò trực tuyến: đó là tác động của ảnh đến việc gửi tin nhắn. Trên một trang web hẹn hò điển hình, những cá nhân có ngoại hình hấp dẫn sẽ nhận được quá nhiều tin nhắn còn những người khác lại nhận được quá ít. DateBuzz phân bổ lại sự chú ý theo những cách làm tăng sự hài lòng của người dùng. Những người có ngoại hình kém hấp dẫn sẽ được liên hệ nhiều hơn còn những người hấp dẫn vẫn nhận được rất nhiều câu hỏi.

Bất chấp đổi mới này, DateBuzz - giống như Wings - phải chi quá nhiều để có được người dùng mới. Thiếu niềm tin với việc hiệu ứng mạng sẽ phát sinh và làm giảm chi phí có được khách hàng trước khi nguồn đầu tư cạn kiệt, Nagaraj đã quyết định đóng cửa Triangulate và trả lại 120.000 USD cho các nhà đầu tư.

Vậy tại sao Triangulate lại thất bại?

Vấn đề rõ ràng không phải ở tay đua (nhà sáng lập) hay đội nhóm của anh ta. Nagaraj đã gây quỹ từ một VC hàng đầu và tuyển dụng một nhóm rất có năng lực - có thể nhanh chóng xử lý phản hồi của



người dùng và đáp ứng theo cách sáng tạo và linh hoạt. Nên nhớ, những người sáng lập kém hiếm khi thu hút được đội ngũ mạnh và tiền đầu tư thông minh. Đây không phải là trường hợp “*cơ hội đúng, nguồn lực sai*” như thất bại của Quincy. Thay vào đó, sự sụp đổ của Triangulate diễn ra theo mô hình ngược lại: “*cơ hội sai, nguồn lực đúng*”.

Một trong những nguyên nhân thất bại của Triangulate nằm ở ba lần chuyển hướng của nó trong vòng chưa đầy hai năm. Một mặt, những lần chuyển hướng là nền tảng cho các công ty khởi nghiệp tinh gọn. Với mỗi lần chuyển hướng, nhóm của Nagaraj đều áp dụng câu thần chú “thất bại nhanh”. Nhóm cũng tuân theo nguyên tắc tung ra sớm và thường xuyên - đưa sản phẩm thực đến tay khách hàng thực càng nhanh càng tốt.

Tuy nhiên, trước khi các doanh nhân bắt đầu xây dựng một sản phẩm, chuyên gia về khởi nghiệp tinh gọn Steve Blank khẳng định, họ phải hoàn thành một giai đoạn gọi là “khám phá khách hàng” - một vòng phỏng vấn với các khách hàng tiềm năng. Những cuộc phỏng vấn đó thăm dò nhu cầu mạnh mẽ, chưa được đáp ứng của khách hàng - những vấn đề đáng

theo đuổi. Trong phân tích về thất bại của Triangulate sau này, Nagaraj thừa nhận đã bỏ qua bước quan trọng này. Ông và nhóm của mình đã thất bại trong việc nghiên cứu trước để xác thực nhu cầu về một công cụ ghép đôi hoặc mức độ hấp dẫn của khái niệm wingman. Họ cũng không tiến hành các thử nghiệm MVP giống như các buổi trình diễn thử của Quincy. Thay vào đó, họ vội vàng tung ra Wings với vai trò là một sản phẩm đầy đủ chức năng.

Không quan tâm tới khám phá của khách hàng và MVP, nhóm của Triangulate đã trở thành nạn nhân của một khởi đầu sai và biến câu thần chú “thất bại nhanh” thành một lời tiên tri ứng nghiệm. Nếu các thành viên trong nhóm tìm hiểu khách hàng ngay từ đầu hoặc thử nghiệm một MVP thực sự, thì họ có thể đã thiết kế sản phẩm đầu tiên của mình theo những cách phù hợp hơn với nhu cầu thị trường. Khi thất bại với sản phẩm đầu tiên, họ đã để lãng phí một chu kỳ phản hồi, trong khi thời gian là nguồn tài nguyên quý giá nhất của khởi nghiệp giai đoạn đầu. Thời gian trôi đi, một chu kỳ bị lãng phí có nghĩa là ít có cơ hội xoay chuyển trước khi cạn tiền đầu tư.

Tại sao những người sáng lập như Nagaraj lại bỏ

qua nghiên cứu khách hàng trước? Doanh nhân có thiên hướng hành động; họ háo hức được bắt đầu. Còn các kỹ sư thích xây dựng mọi thứ. Vì vậy, các doanh nhân là kỹ sư - như Nagaraj và đồng đội của ông - thường bắt tay vào tạo ra phiên bản đầu tiên của sản phẩm nhanh nhất có thể. Hơn nữa, nhiều kỹ sư đơn giản là quá hướng nội nên ngại ngần tiếp xúc với khách hàng tiềm năng.

Những người sáng lập không được đào tạo kỹ thuật cũng trở thành nạn nhân của khởi đầu sai. Họ quan niệm rằng có một sản phẩm tuyệt vời là điều tối quan trọng, nên họ buộc các kỹ sư làm việc ngay khi có thể. Sau đó, cảm thấy áp lực khiến những kỹ sư được trả lương cao này bận rộn, họ hối thúc phát triển sản phẩm của mình.

Có thể dễ dàng tránh được những khởi đầu sai bằng cách tuân theo một quy trình thiết kế sản phẩm có cấu trúc gồm ba bước:

1. Xác định vấn đề rủi ro. Trước khi bắt đầu công việc kỹ thuật, các doanh nhân nên thực hiện các cuộc phỏng vấn nghiêm ngặt với các khách hàng tiềm năng, để xác định vấn đề của khách hàng. Ngoài ra, điều quan trọng là phải phỏng vấn cả những người có khả năng áp dụng sớm và những khách hàng tiềm năng “chính thống”, những người có thể sẽ mua hàng sau đó. Thành công sẽ phụ thuộc vào việc thu hút cả hai nhóm, những người có nhu cầu có thể khác nhau. Nếu nhu cầu của họ khác nhau, các doanh nhân sẽ phải tính đến sự khác biệt khi xây dựng bản đồ lộ trình sản phẩm.

Ngoài ra, các doanh nhân nên tiến hành phân tích cạnh tranh, bao gồm cả việc người dùng thử nghiệm các giải pháp hiện có, để từ đó, hiểu được điểm mạnh và điểm thiếu sót của sản phẩm đối thủ. Tương tự như vậy, các cuộc khảo sát có thể giúp startup đo lường hành vi và thái độ của khách hàng - dữ liệu hữu ích khi phân khúc và định cỡ thị trường tiềm năng.

2. Phát triển giải pháp. Khi các doanh nhân đã

xác định được các phân khúc khách hàng ưu tiên và hiểu sâu sắc về những nhu cầu chưa được đáp ứng của họ, thì bước tiếp theo của nhóm sẽ là suy nghĩ về một loạt các giải pháp. Nhóm nên tạo một số khái niệm mẫu và nhận phản hồi về chúng thông qua các phiên tiếp xúc trực tiếp với khách hàng tiềm năng. Hầu hết các nhóm bắt đầu với các nguyên mẫu thô sơ, loại bỏ một số và làm lại, sau đó tinh chỉnh những nguyên mẫu tiềm năng, dần dần tạo ra các phiên bản có “độ trung thực cao” gần giống với sản phẩm tương lai hơn về chức năng và giao diện. Quá trình lặp lại và thử nghiệm nguyên mẫu tiếp tục cho đến khi xuất hiện một thiết kế nổi trội.



3. Xác thực giải pháp. Để đánh giá nhu cầu về giải pháp được ưu tiên nhất, nhóm nghiên cứu sau đó chạy một loạt các bài kiểm tra MVP. Không giống như các phiên đánh giá nguyên mẫu trong bước 2 - được tiến hành trên bàn với một người đánh giá duy nhất - thử nghiệm MVP đưa sản phẩm thực đến tay khách hàng thực trong bối cảnh thực tế để xem họ phản hồi như thế nào.

Thành công với quy trình thiết kế sản phẩm đòi hỏi sự thay đổi ở tư duy của người sáng lập. Thông thường, nhiều doanh nhân có định kiến trước về các vấn đề của khách hàng cũng như các giải pháp mà họ sẽ giải quyết. Họ thường tin rằng họ đang đi đúng đường. Nhưng trong quá trình thiết kế sản phẩm, họ nên tránh quá cảm tính vào việc ghép nối các vấn đề với giải pháp cụ thể. Các doanh nhân nên sẵn sàng tâm thế khám phá ra những vấn đề cấp bách hơn hoặc các giải pháp tốt hơn trong quá trình này./.

Phuong Anh (*Why startups fail?*, Harvard Business Review, 5-6/2021)