

Nghiêm Tiến Viễn **VỀ QUÊ ĐỂ KHỞI NGHIỆP**

■ Khánh Thư

Nghiêm Tiến Viễn là CEO của Công ty Cổ phần Công nghệ Gostream - công ty chuyên về livestream trên các nền tảng mạng xã hội như Facebook, Youtube, Twitter. Hiện nay, GoStudio - sản phẩm nổi bật của GoStream - đang là ứng dụng top 1 ở Việt Nam trong lĩnh vực này. GoStudio đã trở thành ứng dụng hỗ trợ livestream trên nền tảng Facebook thuộc Top 1 Việt Nam và Top 30 thế giới, đưa GoStream trở thành 1 trong 6 startup được giới thiệu tại Techfest Hoa Kỳ 2019. Tháng 12/2020 vừa qua, GoStream đã vô địch Cuộc thi tìm kiếm tài năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Techfest 2020 và sẽ đại diện Việt Nam tham dự cuộc thi Startup World Cup 2021 tổ chức tại Mỹ sắp tới.



Nghiêm Tiến Viễn - CEO của Công ty Cổ phần Công nghệ Gostream

Hành trình từ những thất bại của chàng trai 9x

Là sinh viên Công nghệ thông tin, sẵn niềm đam mê công nghệ nên Nghiêm Tiến Viễn ngay từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường đã nuôi khát khao khởi nghiệp. Tuy nhiên, GoStudio hoàn toàn không phải là ý tưởng ban đầu của anh.

Vào năm 2008, chàng sinh viên năm nhất Trường Đại học Bách khoa Hà Nội khởi nghiệp với sản phẩm đầu tay là “Upanh.com”, một website chia sẻ hình ảnh dành cho người Việt Nam. Dự án này đã nhanh chóng trở thành trang chia sẻ hình ảnh lớn nhất Việt Nam lúc bấy giờ. Tuy nhiên, khi những ông lớn nước ngoài như Flickr và đặc biệt là Facebook... tiến vào Việt Nam thì chàng sinh viên trẻ không còn giữ được vị thế của mình nữa và cuối cùng phải kết thúc dự án sau 5 năm hoạt động.

Sau thất bại này, Tiến Viễn chuyển sang tham gia vào một công ty chuyên về streaming video, cách hoạt động tương tự Youtube. Dự án này cũng phải dừng chân sau 3 năm hoạt động do sự cạnh tranh từ nhiều dịch vụ khác tương tự. Sau những thất bại đầu đời, Tiến Viễn bắt đầu đúc kết những kinh nghiệm và tiếp tục xây dựng hành trình mới. Từ những lần vấp ngã, anh nhận ra thay vì cố gắng cạnh tranh khốc liệt với những tay chơi tầm cỡ thì cách tốt nhất là tạo ra thứ có thể bổ trợ cho họ.

“Tôi đã rút ra được kinh nghiệm cho riêng mình, với sự phát triển quá mạnh mẽ của những mạng xã hội như Facebook, Youtube, Twitter... thì thay vì ra mắt một nền tảng tương tự như họ, chúng ta có thể xây dựng những công cụ bổ trợ cho họ, giúp người dùng sáng tạo nội dung và chia sẻ lên mạng xã hội. Đó là ý tưởng ra đời GoStream”, Tiến Viễn chia sẻ về lý do thành lập GoStream.

Khởi nghiệp thành công ngay chính trên quê hương

Khi đang làm giám đốc vùng tại Việt Nam cho một công ty có trụ sở ở Mỹ, với mức lương đáng mơ ước 2.500 USD/tháng, nhưng với “máu” khởi nghiệp có sẵn, làm được gần 2 năm, Viễn quyết định nghỉ việc, xách va li rời Thủ đô Hà Nội về quê nhà Nghệ An làm lại từ đầu. Quyết định này khiến người thân, bạn bè vô cùng ngạc nhiên và hoài nghi.

Những ngày đầu khởi nghiệp với GoStream, Tiến Viễn gặp vô vàn khó khăn bởi thiếu cả vốn lẫn người đồng hành. Cả team lúc đó chỉ có 3 người đồng thời cũng chính là 3 Co-founder với mô hình cực kỳ đơn giản: một người lo back-end, một người lo front-end và một người lo kinh doanh. Và để tiết kiệm chi phí, văn phòng đầu tiên của công ty không phải ở Hà Nội hay Thành phố Hồ Chí Minh mà lại là Nghệ An.

“Có thể nói đây là may mắn đầu tiên và cũng là may mắn lớn nhất quyết định thành công của GoStream, khi 3 chúng tôi là những mảnh ghép hoàn hảo của nhau, dù sống ở 2 đầu đất nước nhưng vận may đã đưa chúng tôi trở thành 1 team. Với số vốn ít ỏi mà 3 chúng tôi góp lại, bài toán đầu tiên chúng tôi phải giải quyết đó là đặt văn phòng ở đâu khi có 2 founder ở Hà Nội và 1 ở Thành phố Hồ Chí Minh.

Sau khi bàn bạc, chúng tôi cho rằng nếu đặt văn phòng ở những thành phố lớn như vậy sẽ nhanh chóng hết tiền trong khi chưa kịp kiếm ra lợi nhuận. Do đó, tôi quyết định sẽ đặt văn phòng chính, đồng thời cũng là trung tâm R&D tại Nghệ An - nơi quê hương tôi, đồng thời mở văn phòng đại diện ở Thành phố Hồ Chí Minh.

Việc này có 2 cái lợi, thứ nhất là tiết kiệm chi phí trong thời gian đầu khởi nghiệp. Thứ 2, khi đặt trụ sở tại Nghệ An, chúng tôi may mắn được tỉnh hỗ trợ về mặt bằng và các chính sách dành riêng cho startup để phát triển được tốt nhất. Ngoài văn phòng này, GoStream đặt thêm một văn phòng nhỏ khác ở Thành phố Hồ Chí Minh và cho 1 Co-founder phụ trách mảng kinh doanh nhằm tiếp cận, gặp gỡ những khách hàng, đối tác lớn tại đây”, CEO GoStream nhớ lại.

Nói về khó khăn lớn nhất của một startup công nghệ, Tiến Viễn khẳng định không phải là vốn mà chính là nguồn nhân lực.

“Khởi nghiệp ở quê cũng có những khó khăn riêng. Khó khăn lớn nhất là vấn đề nhân sự. Nhân sự giỏi thường tập trung ở thành phố lớn, do đó chúng tôi rất khó để tuyển được nhân sự phù hợp. Chúng tôi đưa ra 2 chiến lược. Đầu tiên là tuyển những nhân sự quê ở Nghệ An, hiện đang làm việc ở các thành phố lớn và có mong muốn trở về làm việc tại địa phương. Phương châm của chúng tôi là làm việc tại Nghệ An nhưng hưởng lương tương đương các thành phố lớn như Hà Nội hay Thành phố Hồ Chí Minh.

Chiến lược thứ 2 là đào tạo nhân sự tại chỗ - chính là các sinh viên tại các trường đại học trên địa bàn. Mỗi năm chúng tôi hướng dẫn khoảng 50 sinh viên thực tập và giữ lại 1-2 bạn phù hợp với yêu cầu. Thời gian đầu, cả 3 Co-founder đều không có lương, phải tự tìm các công việc khác để kiếm thu nhập, dù vậy chúng tôi vẫn rất lạc quan vào tương lai của GoStream bởi chúng tôi đã nhanh chóng có được những khách hàng đầu tiên, đồng thời nhận được nhiều phản hồi tích cực. Từ những phản hồi đó, chúng tôi quay lại cải tiến sản phẩm và liên tục nâng cấp phiên bản mới” - Tiến Viễn tự hào nói về những thành quả đạt được.

Tăng trưởng mạnh mẽ trong đại dịch COVID-19

Nắm bắt nhu cầu của thị trường trong những năm gần đây và đặc biệt khi tình hình dịch bệnh COVID-19 diễn biến phức tạp trên toàn thế giới, những hoạt động trao đổi, giao dịch được dịch chuyển dần sang hình thức online, như: thương mại điện tử (live-commerce), đào tạo trực tuyến (e-learning), giải trí trực tuyến (live gameshow)... thông qua việc phát livestream, Công ty GoStream cho ra đời sản phẩm GoStudio. Đây là một sản phẩm công nghệ được Viễn và cộng sự dành nhiều thời gian, tâm sức để nghiên cứu, thử nghiệm.

GoStudio hoạt động như một studio ảo với 2 nhóm tính năng chính: thiết kế giao diện, kịch bản tương tác và tạo luồng phát livestream đến các nền tảng khác (Facebook, Youtube, website...). GoStudio khác biệt ở điểm cho phép thông tin được truyền và nhận qua lại 2 chiều từ người tổ chức đến người xem cũng như ngược

lại, hay còn gọi là livestream tương tác. Qua GoStudio, các nhà bán hàng dễ dàng tạo nên các kênh bán hàng online tương tự như mô hình Shopping TV với chi phí rẻ (từ 100.000 đồng/tháng trở lên) dựa trên hạ tầng các mạng xã hội phổ biến trên thế giới như Facebook, Youtube, Twitter..

GoStudio là giải pháp kết nối các video trực tuyến (livestream) của các doanh nghiệp và cá nhân bán hàng online từ tất cả các nguồn tới các nền tảng mạng xã hội. Video đã được quay, biên tập chỉnh sửa gọn gàng, người dùng chỉ cần truy cập vào GoStudio từ website, ứng dụng... là có thể phát lại video này. Ngoài ra, GoStudio cũng cho phép người dùng phát livestream cùng lúc lên nhiều profile, fanpage, group chỉ với một thao tác. Qua GoStudio các nhà bán hàng dễ dàng tạo nên các kênh bán hàng online tương tự như mô hình Shopping TV với chi phí rẻ (từ 100.000 đồng /tháng trở lên) dựa trên hạ tầng các mạng xã hội phổ biến trên thế giới như Facebook, Youtube, Twitter.

Hiện tại, có hơn 700.000 người dùng với 10.000 người dùng thực hiện livestream bán hàng trên nền tảng này mỗi ngày. Năm 2019, GoStudio được Facebook đưa vào danh sách 1 trong 30 nền tảng được sử dụng để livestream nhiều nhất trong 30 ngày trên thế giới.

Đặc biệt, nhằm phục vụ hội họp trực tuyến trong điều kiện dịch bệnh COVID-19 phức tạp, GoStudio thiết kế tính năng tạo tổ chức “Webinar” (hội thảo trên Web) trên các nền tảng mạng xã hội. Với tính năng này, GoStudio cho phép tạo ra các phòng họp online, được chia thành phòng chờ và phòng livestream, người chủ trì hội thảo có thể mời khách cùng tham gia, mọi

thành viên nhìn và nghe thấy lẫn nhau, cùng nhau hỏi đáp trực tuyến.

Với những tính năng ưu việt trên, GoStudio đạt Giải nhất cuộc thi Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo năm 2019 do tỉnh Nghệ An tổ chức, Giải nhì Nhân tài đất Việt năm 2019, trở thành Quán quân Cuộc thi Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia - Techfest 2020. Với giải thưởng này, ngoài phần thưởng tiền mặt 200 triệu đồng, GoStream sẽ đại diện Việt Nam tham dự cuộc thi khởi nghiệp Startup World Cup 2021 tổ chức tại Mỹ sắp tới.

Giác mơ gọi vốn thành công và những kinh nghiệm vàng trên hành trình khởi nghiệp

Tháng 6/2019, GoStream tham gia vườn ươm Zone Startup. Zone Startups Việt Nam là chương trình hợp tác của Tập đoàn Ryerson Futures (Canada), dự án Zone Startups toàn cầu với các đối tác tại Việt Nam gồm UniBrands, VinaCapital và các nhà đầu tư độc lập. Trong khuôn khổ hợp tác, Zone Startup đã hỗ trợ GoStream về không gian làm việc ở thành phố Hồ Chí Minh trong thời gian 6 tháng, đồng thời đã hỗ trợ hoàn thiện mô hình kinh doanh và hồ sơ giấy tờ để chuẩn bị cho quá trình gọi vốn. GoStream là một trong 4 startup công nghệ được Zone Startups Việt Nam công bố đầu tư tại sự kiện Investment Day. Đây là bước đệm vô cùng quan trọng trên hành trình tiếp theo của GoStream.

“Giữa lúc công ty gặp khó khăn, thì may mắn chúng tôi lại có cơ hội gia nhập vào một chương trình hỗ trợ khởi nghiệp là Zone Startup Việt Nam. Chúng tôi bắt đầu từ việc gia nhập vào chương trình tăng tốc startup của Zone và gặp khá nhiều thuận lợi. Đầu tiên là chúng tôi có cơ hội được gặp gỡ các công ty startup khác cùng trong vườn ươm của Zone Startup. Điều này giúp chúng tôi vững tin hơn về một thể hệ startup Việt Nam có khả năng vươn xa ra thị trường quốc tế. Cũng thông qua Zone Startup Việt Nam, chúng tôi được tham gia nhiều hội thảo định hướng thị trường - kinh doanh và đặc biệt là gặp gỡ nhiều người thầy (mentor) đi trước. Những nhận xét - góp ý của mentor đã giúp chúng tôi trưởng thành ơn rất nhiều. Và sự cố gắng

của chúng tôi đã được đền đáp xứng đáng khi tháng 9/2019, GoStream là 1 trong 4 startup đã nhận được đầu tư ở vòng seeding từ VinaCapital Ventures”, CEO GoStream tự hào.

Tháng 1/2021, tại Nghệ An, đã diễn ra lễ ký kết đầu tư giữa quỹ VinaCapital Ventures và Công ty Cổ phần Công nghệ Gostream. Quỹ VinaCapital Ventures sẽ đầu tư 1 triệu USD cho công ty Gostream và sẽ là cổ đông của công ty, cam kết đưa công ty do các bạn trẻ Nghệ An khởi nghiệp này ngày càng lớn mạnh trên cả nước và vươn ra trường quốc tế. Tiến Viễn cho biết, việc nhận được vốn là vinh dự - đánh dấu thành quả mà tập thể GoStream đã cố gắng không ngừng nghỉ trong 2 năm qua. Tuy nhiên, đây cũng là gánh nặng mới mà cả team phải cố gắng nhiều hơn để hoàn thành trách nhiệm với nhà đầu tư.

Theo Nghiêm Tiên Viễn: *“VinaCapital chọn GoStream vì có 2 lý do: thứ nhất là trong lĩnh vực ứng dụng livestream trên mạng xã hội thì chúng tôi đang là ứng viên sáng giá nhất và chiếm toàn bộ thị trường, hầu như là toàn bộ thị trường ở Việt Nam.*

Thứ 2 là thị trường livestream đang ngày càng mở rộng ở Việt Nam, chúng ta có thể nhìn sang Trung Quốc để có thể thấy tương lai, Việt Nam cũng sẽ đi theo con đường đấy. Có thể thấy là dư địa để GoStream phát triển còn rất là nhiều”.

Đúc kết một kinh nghiệm trong hành trình khởi nghiệp, CEO GoStream Nghiêm Tiên Viễn chia sẻ “Tôi cho rằng sự đồng lòng và hỗ trợ nhau của các thành viên sáng lập chính là yếu tố quyết định thành bại của một startup. Chúng tôi luôn tâm niệm, Co-founder phải là những người “giống” tầm nhìn và “khác” năng lực. Giống tầm nhìn giúp chúng tôi cùng đưa công ty về 1 hướng. Khác năng lực giúp chúng tôi bổ trợ lẫn nhau, trở thành những mảnh ghép hoàn hảo của nhau”./.