



BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 44.2021



## TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Khai trương Sàn giao dịch thông tin công nghệ và thiết bị và khai mạc trưng bày, giới thiệu sản phẩm của doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
- 02 TECHFEST Vietnam 2021 - Điểm lại các sự kiện nổi bật tuần qua
- 03 Thêm cơ hội cho các startup Việt qua 'Kết nối thương mại đa phương'
- 04 5 startup trí tuệ nhân tạo của Việt Nam sẽ tham gia gọi vốn quốc tế

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 5 công ty khởi nghiệp proptech mới nổi ở Việt Nam
- 06 Sự nổi lên của các công ty khởi nghiệp Ấn Độ tập trung vào đổi mới sáng tạo

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các nhà bán lẻ Trung Quốc tái định hình thói quen mua sắm của khách hàng (Phần cuối)



### CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

# KHAI TRƯƠNG SÀN GIAO DỊCH THÔNG TIN CÔNG NGHỆ VÀ THIẾT BỊ VÀ KHAI MẠC TRƯNG BÀY, GIỚI THIỆU SẢN PHẨM CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Vista.gov.vn - Sáng ngày 25/11/2021, tại Hà Nội, Cục Thông tin Khoa học và công nghệ Quốc gia đã tổ chức Khai trương Sàn giao dịch thông tin công nghệ và thiết bị trực tiếp tại số 24 Lý Thường Kiệt, Q. Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội và trực tuyến tại địa chỉ techmartvietnam.vn. Đồng hành cùng sự kiện Khai trương Sàn giao dịch công nghệ có chuỗi sự kiện trưng bày, giới thiệu hàng trăm sản phẩm KH&CN.



Cục trưởng Cục Thông tin KH&CN quốc gia Trần Đắc Hiến phát biểu mở đầu buổi lễ

Tham dự Lễ khai trương, về phía Bộ Khoa học và Công nghệ có: Ông Huỳnh Thành Đạt - Ủy viên TW Đảng, Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ; Ông Lê Xuân Định, Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ; Ông Trần Văn Tùng, Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ; Ông Trần Đắc Hiến - Cục trưởng Cục Thông tin KH&CN Quốc gia; và đại diện lãnh đạo các cơ quan, đơn vị thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ.

Tham dự sự kiện còn có: Ông Nguyễn Đăng Bình, Phó Bí thư Tỉnh ủy, Chủ tịch UBND Tỉnh Bắc Kạn; Ông Phan Xuân Dũng - Nguyên UVBCH TW Đảng - Chủ tịch Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam; Ông Phạm Tấn Công - Chủ tịch Phòng thương mại và Công nghiệp Việt Nam; Ông Trần Tuấn Anh - Phó Chủ tịch Viện Hàn lâm Khoa học và Công nghệ Việt Nam.

Về phía các đơn vị phối hợp tổ chức có: Ông Nguyễn Quân - nguyên Bộ trưởng Bộ Khoa học và

Công nghệ, Chủ tịch Hội tự động hóa Việt Nam; Bà Nguyễn Thị Hồi - nguyên Đại sứ tại Canada và Áo, Phó Chủ tịch Hội Nữ tri thức Việt Nam; Ông Hoàng Đức Thảo - Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam; Bà Nguyễn Thị Thanh - Chủ tịch Chi hội Doanh nhân quốc tế Việt - Âu.

Phát biểu mở đầu buổi lễ, Ông Trần Đắc Hiến - Cục trưởng Cục Thông tin khoa học và công nghệ quốc gia cho biết: nhiều năm qua Bộ Khoa học và Công nghệ đã chỉ đạo Cục Thông tin khoa học và công nghệ quốc gia tổ chức Chợ công nghệ và thiết bị (Techmart) ở các quy mô quốc tế, quốc gia, vùng và chuyên ngành, để các viện nghiên cứu, trường đại học, doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân có sản phẩm KH&CN có điều kiện, cơ hội quảng bá, trình diễn, giới thiệu với công chúng, đồng thời tìm kiếm cơ hội hợp tác, chuyển giao công nghệ để nâng cao năng suất, chất lượng và sức cạnh tranh của sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ của doanh nghiệp trên thị trường. Tuy nhiên, các hoạt động này chủ yếu mang tính sự kiện, diễn ra trong khoảng thời gian ngắn nên không đáp ứng được nhu cầu thường xuyên về hoạt động cung - cầu trong thị trường KH&CN.

Để góp phần giải quyết vấn đề này, sau thời gian nghiên cứu và chuẩn bị các điều kiện cần thiết, Cục Thông tin khoa học và công nghệ quốc gia đã phối hợp với một số hiệp hội và đơn vị khác để tổ chức triển khai các hoạt động trưng bày, trình diễn, kết nối, xúc tiến giao dịch sản phẩm, hàng hoá KH&CN tại Sàn giao dịch thông tin, công nghệ và thiết bị trực

tiếp tại số 24 Lý Thường Kiệt, Q. Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội và trực tuyến tại địa chỉ [techmartvietnam.vn](http://techmartvietnam.vn).

Phát biểu tại lễ Khai trương, Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ Huỳnh Thành Đạt khẳng định: "Hình thành và phát triển đồng bộ thị trường KH&CN là một chủ trương lớn của Đảng và Nhà nước, được nêu trong nhiều Nghị quyết của Đảng, Luật Khoa học và công nghệ, Chiến lược phát triển Khoa học và Công nghệ, chỉ đạo của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ". Bộ trưởng đánh giá cao sáng kiến, sự nỗ lực và chủ động của Cục Thông tin KH&CN Quốc gia trong việc phối hợp với các hiệp hội để triển khai các hoạt động tại Sàn giao dịch thông tin, công nghệ và thiết bị trực tiếp và trực tuyến.



*Bộ trưởng Bộ KH&CN Huỳnh Thành Đạt phát biểu tại lễ khai trương*

Bộ trưởng cho biết, những năm qua, Bộ Khoa học và Công nghệ đã chỉ đạo tổ chức triển khai một số chương trình, đề án và nhiều sự kiện kết nối cung - cầu công nghệ như chợ công nghệ và thiết bị, triển lãm thành tựu KH&CN, trình diễn và kết nối cung - cầu công nghệ (TechDemo), Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (Techfest) ở nhiều quy mô khác nhau... thu hút sự quan tâm, tham gia của nhiều doanh nghiệp, viện nghiên cứu, trường đại học và các tổ chức, cá nhân có liên quan, qua đó góp phần hình thành và từng bước phát triển thị trường KH&CN. Năm 2021, Bộ Khoa học và Công nghệ đã trình Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số

1158/QĐ-TTg ngày 13/7/2021 về Chương trình phát triển thị trường KH&CN quốc gia đến năm 2030, trong đó việc phát triển các tổ chức trung gian của thị trường, như Sàn giao dịch công nghệ, là một nhiệm vụ và giải pháp quan trọng. Sàn giao dịch công nghệ thực hiện các hoạt động kết nối các bên cung - cầu công nghệ tìm kiếm cơ hội chuyển giao công nghệ, hợp tác đầu tư nghiên cứu phát triển và ứng dụng công nghệ nhằm nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ; hỗ trợ trình diễn, triển lãm, giới thiệu và thương mại hóa kết quả nghiên cứu cũng như các sản phẩm, hàng hóa KH&CN, qua đó góp phần thiết thực vào phát triển thị trường KH&CN.

TS Nguyễn Quân, nguyên Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ, đại diện các hiệp hội tham gia hoạt động sàn cho biết, sàn giao dịch sẽ hỗ trợ các doanh nghiệp, tổ chức khoa học công nghệ, các cá nhân có công nghệ thiết bị cần được trưng bày, trình diễn, triển lãm. "Đây là sàn giao dịch công nghệ đầu tiên ở tầm quốc gia", ông Quân nói và mong muốn sẽ sớm phối hợp các sàn ở địa phương nhằm kết nối, tìm kiếm, giao dịch mua - bán sản phẩm, qua đó góp phần phát triển thị trường khoa học công nghệ.

Trong khuôn khổ sự kiện trên còn có nhiều phiên hội thảo, tọa đàm về kết nối, xúc tiến thương mại, chuyển giao công nghệ với những chủ đề thời sự và cấp thiết của cộng đồng khoa học và doanh nhân như: Chuyển đổi số, xúc tiến thương mại hàng hóa, chia sẻ kinh nghiệm thành công, thất bại trong quá trình khởi nghiệp sáng tạo...

Tại Sàn giao dịch công nghệ không chỉ có các sản phẩm, hàng hóa KH&CN được trưng bày, giới thiệu, trình diễn trực tiếp, mà còn giới thiệu cơ sở dữ liệu (CSDL) của hàng trăm công nghệ chào bán trên trang [Techmartvietnam.vn](http://Techmartvietnam.vn); hệ thống cơ sở dữ liệu quốc gia về KH&CN với hàng trăm nghìn bản ghi về công bố khoa học trong nước và quốc tế của các tác giả Việt Nam, hàng vạn báo cáo kết quả thực hiện



*Bộ trưởng Huỳnh Thành Đạt cùng các lãnh đạo, đại biểu nhấn nút khởi động sàn giao dịch công nghệ và thiết bị*

nhiệm vụ KH&CN được thực hiện bằng ngân sách nhà nước, hàng triệu kết quả nghiên cứu khoa học trên thế giới thông qua các CSDL KH&CN quốc tế, tạo cơ sở tri thức cho hoạt động nghiên cứu, chuyển giao công nghệ, đổi mới sáng tạo và sản xuất kinh doanh. Đặc biệt, CSDL về sáng chế, giải mã công nghệ, công cụ lập bản đồ sáng chế giúp dự báo xu hướng phát triển công nghệ, phân tích thị trường tiềm năng và đối thủ cạnh tranh, hỗ trợ doanh nghiệp

tìm kiếm nhanh công nghệ phù hợp cũng như rút ngắn thời gian nghiên cứu đổi mới công nghệ, sản phẩm một cách hiệu quả.

Sau 3 ngày khai trương và trưng bày sản phẩm hàng hóa KH&CN, Sàn giao dịch công nghệ tiếp tục hoạt động thường xuyên để giới thiệu các sản phẩm, hàng hóa KH&CN và tổ chức các hoạt động trình diễn, kết nối, xúc tiến chuyển giao công nghệ và hàng hóa trên thị trường trong nước và quốc tế./.

**Dưới đây là một số hình ảnh tại buổi lễ khai trương:**



*Bộ trưởng Huỳnh Thành Đạt cùng các lãnh đạo và đại biểu chứng kiến các đơn vị ký kết hợp tác tại buổi lễ*



*Bộ trưởng Huỳnh Thành Đạt thăm quan một số gian trưng bày giới thiệu sản phẩm của doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo*



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

Techfest.vn - Nằm trong khuôn khổ chuỗi hoạt động của TECHFEST 2021, tuần qua (16/11 - 23/11), các làng công nghệ đã 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 lĩnh vực các 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.

## Hội thảo: Digital Platform Strategies - Start to grow! (16/11/2021)



Sự kiện do Làng Nền tảng và Hạ tầng và VTI Cloud tổ chức với sự tham gia của các diễn giả, CEO hàng đầu và tiên phong trong lĩnh vực Nền tảng số.

Thế giới đang tự tiến hoá một cách đột phá với các nền tảng kết nối. Những khái niệm gắn liền với các nền tảng kết nối như các cuộc chiến tiêu chuẩn (standard wars), kinh tế theo quy mô (economy of scale), hiệu ứng domino, hiệu ứng hòn tuyết lăn (snow ball), điểm bùng phát (tipping points), siêu kết

nối (super connection) hay các giao diện lập trình ứng dụng API (application programming interface),... là những tri thức cần được trang bị để đáp ứng với nhu cầu mới của làn sóng chuyển đổi số hoá (digital transformation) đang diễn ra quyết liệt và mạnh mẽ.

Chiến lược Nền tảng Số (Platform Strategy) phù hợp với các nhà lãnh đạo, doanh nhân, nhà quản trị cũng như các doanh nghiệp nhận thức được tính cấp thiết của chuyển đổi số đối với một phần hay toàn bộ các hoạt động kinh doanh của mình.

## Hội thảo: Phát triển Thị trường Thương mại điện tử cho Doanh nghiệp - trong bối cảnh chuyển đổi số (17/11/2021)

Hội thảo được tổ chức bởi Báo công thương - Bộ Công thương cùng một số đơn vị khác.

Hội thảo “Phát triển Thị trường Thương mại điện tử cho Doanh nghiệp - trong bối cảnh chuyển đổi số” được tổ chức nhằm chia sẻ, thúc đẩy triển khai các chính sách của nhà nước về đẩy mạnh chuyển đổi

số, thanh toán số để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và nền kinh tế; đồng thời, hỗ trợ kết nối nhu cầu sử dụng sản phẩm dịch vụ các dịch vụ trên; tăng cường xúc tiến thương mại, truyền thông và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam, các doanh nghiệp Khởi nghiệp giao lưu, tiếp cận với đại diện các doanh nghiệp thương mại điện tử lớn, qua đó có những điều chỉnh kịp thời về cơ cấu và năng lực sản xuất đáp ứng nhu cầu thị trường trong và ngoài nước.

*Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/608780880247072>*

### **Hội thảo: “Phát triển công trình xanh gắn liền đào tạo - Chào mừng ngày 20/11 và Tuần lễ Công trình xanh Việt Nam 2021”( 19/11/2021)**

Hội thảo được tổ chức bởi Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản.

Có thể thấy, sau những tác động của dịch bệnh COVID-19, mọi người có xu hướng quan tâm nhiều hơn đến không gian sống và các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe của mình. Bên cạnh những thách thức như bối cảnh thị trường, phát triển quá tải đô thị, biến đổi khí hậu... các nhà đầu tư và các tổ chức giải pháp xây dựng sẽ phải đối mặt với những thay đổi tâm lý sau đại dịch để từ đó tìm ra một hướng đi phù hợp với xu thế hiện nay. Công trình “xanh” tiết kiệm năng lượng đang trở thành điều tất yếu của nền kinh tế nói chung cũng như lĩnh vực bất động sản và xây dựng nói riêng.

Cuộc cách mạng công trình xanh đang diễn ra trên toàn thế giới, nó là một phần của cuộc cách mạng có phạm vi rộng hơn và có tính bền vững hơn. Tuy nhiên, quá trình chuyển đổi công trình xanh tại Việt Nam còn đang gặp nhiều khó khăn, trở ngại do sự thiếu hụt về chia sẻ thông tin cũng như kinh nghiệm và điều này cũng đang là một thách lớn đối với chúng ta hiện nay.

*Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/254647336553782>*

### **Hội thảo: “Kết nối sản phẩm của Startup vào siêu thị và kênh phân phối hiện đại”(18/11/2021)**

Hội thảo được tổ chức bởi Báo công thương - Bộ Công thương cùng các đơn vị khác với mục đích tăng cường xúc tiến thương mại, truyền thông và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam giao lưu, phát triển thị trường tại các kênh phân phối, bán lẻ trong và ngoài nước, qua đó có những điều chỉnh kịp thời về cơ cấu và năng lực sản xuất đáp ứng nhu cầu thị trường trong và ngoài nước. Đồng thời, chia sẻ thông tin nhu cầu thị trường, chuỗi cung ứng và cập nhật những thông tin về quy chuẩn sản phẩm khi đưa vào hệ thống siêu thị và ghi nhận những cam kết của các hệ thống siêu thị tại Việt Nam trong việc tăng cường phân phối hàng Việt và các sản phẩm của doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

*Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/431464725016950>*

### **Hội thảo: “Xu hướng đầu tư cho startup tại thị trường Việt Nam trong giai đoạn mới (18/11/2021)**

Hội thảo diễn ra trong khuôn khổ Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia (TECHFEST 2021) do Ban Kết nối đầu tư phối hợp cùng Mạng lưới nhà đầu tư thiên thần Việt Nam (VAN) tổ chức với sự tham gia của các nhà đầu tư, quỹ đầu tư trong nước và quốc tế: Do Ventures, Touchstone Ventures, JAFCO Asia, Crescent Point, Hiệp hội nhà đầu tư thiên thần ASEAN, Manila và Malaysia.

Hội thảo được tổ chức với mục đích cung cấp bức tranh hệ sinh thái và đầu tư tại Việt Nam trong năm 2020-2021, đưa ra phân tích và dự báo về xu hướng đầu tư trong giai đoạn tới và chia sẻ kinh nghiệm về đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo Việt tại thị trường Việt Nam, đồng thời, tạo không gian chia sẻ, thảo luận về cơ hội và thách thức trong đầu tư tại thị trường Việt Nam và hướng đi trong tương lai./.

*Link sự kiện: <https://www.facebook.com/techfestvietnam/videos/600926751195143>*

## NHỮNG SỰ KIỆN SẼ DIỄN RA TRONG TUẦN TỚI

1. Hội thảo: Phụ nữ đổi mới sáng tạo giải quyết các thách thức xã hội (trong bối cảnh COVID-19)

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Thách thức và Sáng tạo xã hội
- ▶ Thời gian: 10h30 - 12h, thứ Năm, ngày 25/11/2021
- ▶ Hình thức: Trực tuyến trên Zoom

2. Hội thảo: Giải pháp quy hoạch kiến trúc xanh cho các công trình cao tầng từ kết quả khảo sát các đô thị tại Việt Nam

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Đô thị thông minh và Công nghệ Bất động sản
- ▶ Thời gian: 14h - 17h, thứ Năm, ngày 25/11/2021
- ▶ Hình thức: Trực tuyến trên Zoom Webinar.

3. Hội thảo: Cơ hội và giải pháp cho ngành du lịch và F&B

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Công nghệ Du lịch Ẩm thực & Nông nghiệp bản địa
- ▶ Thời gian: 9h - 11h30, thứ Sáu, ngày 26/11/2021
- ▶ Hình thức: Online trên nền tảng Zoom và Livestream trên Fanpage

4. Hội thảo: IPO road map - đường đi và kế hoạch hành động

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Dịch vụ Hỗ trợ và Kết nối Cộng đồng
- ▶ Thời gian: Thứ Bảy, ngày 27/11/2021.
- ▶ Hình thức: Trực tuyến trên nền tảng Zoom và Livestream trên Fanpage

5. Hội thảo: Thay đổi suy nghĩ, đổi mới giáo dục

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Công Nghệ An Toàn Không Gian Mạng
- ▶ Thời gian: 9h30, Chủ Nhật, ngày 28/11/2021
- ▶ Hình thức: Trực tuyến trên fanpage Techfest

6. Hội thảo: Kết nối nguồn lực: "doanh nghiệp - tài năng"

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Sinh viên và Tuổi trẻ khởi nghiệp
- ▶ Thời gian: Chủ Nhật, ngày 28/11/2021.
- ▶ Hình thức: Trực tuyến trên nền tảng Zoom và Livestream trên Fanpage

7. Hội thảo: Bảo mật trong chuyển đổi số nhà trường

- ▶ Đơn vị tổ chức: Làng Sinh viên và Tuổi trẻ khởi nghiệp
- ▶ Thời gian: Thứ Ba, ngày 30/11/2021
- ▶ Hình thức: Trực tuyến trên nền tảng Zoom và Livestream trên Fanpage

Theo dõi chi tiết thông tin các sự kiện tại: **[techfest.vn](http://techfest.vn)**.

Thông tin liên hệ: Hotline: +84336138156 (Ms. Quỳnh Trang)

Email: [infor@techfest.vn](mailto:infor@techfest.vn); Website: [techfest.vn](http://techfest.vn)



# THÊM CƠ HỘI CHO CÁC STARTUP VIỆT QUA ‘KẾT NỐI THƯƠNG MẠI ĐA PHƯƠNG’

*Khoinghiep.org.vn - Tại “Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia TECHFETS Vietnam 2021”, Làng Công nghệ Giáo dục (Edtech) dự kiến lần đầu tiên tổ chức chương trình “Kết nối thương mại đa phương” với mục đích tạo ra một sân chơi thường niên cho các Edtech Startup Việt Nam có cơ hội giao lưu và hợp tác với các nhà đầu tư lớn.*

Làng Công nghệ Giáo dục qua 6 năm hình thành và phát triển đã khẳng định vai trò quan trọng trong việc kết nối các nguồn lực trong nước và quốc tế nhằm hỗ trợ và thúc đẩy phát triển các doanh nghiệp Edtech. Đây là cơ hội lớn để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo trong lĩnh vực Edtech tại Việt Nam trong bối cảnh đột phá công nghệ 4.0.

Chương trình “Kết nối thương mại đa phương” sẽ diễn ra từ 9h đến 17h ngày 4/12 trên nền tảng Zoom, bao gồm các hoạt động chính như: Kết nối đầu tư 1:1 giữa Edtech Startup và các quỹ đầu tư trong nước và trong khu vực; Kết nối thương mại 1:1 giữa đơn vị cung và cầu; Các phiên tư vấn 1:1 với các chuyên gia đầu ngành trong từng phân khúc thị trường; Triển lãm gian hàng ảo 3D trong 5 ngày.

Với sự tham gia của Edtech Agency - đơn vị chuyên kết nối các nguồn lực Edtech trên thế giới về Việt Nam, các startup Việt Nam có cơ hội tiếp cận với các đơn vị, các nhà đầu tư trong khu vực, nhằm mở rộng cơ hội tìm kiếm hợp tác, đầu tư từ quốc tế. Chỉ từ đầu năm 2021 đến nay, Edtech Agency đã kết nối và hợp tác với các doanh nghiệp đến từ các quốc gia như Ấn Độ, Hàn Quốc, Singapore, Trung Quốc và Australia, giúp các công ty này tìm hiểu thị trường Edtech Việt Nam và bước đầu gia nhập thị trường.

Trong chương trình này, các Edtech Startup có cơ hội giới thiệu về sản phẩm/ dịch vụ của mình với các nhà đầu tư Việt Nam, cũng như trong khu vực nhằm tìm kiếm cơ hội đầu tư và mở rộng thị trường. Chị Nguyễn Hồng Hạnh (CEO Edtech Agency JSC - Đơn vị tổ chức Làng Edtech) chia sẻ: “Làng Công

nghệ Giáo dục là tập hợp nhiều đơn vị với mong muốn tạo ra tác động tích cực và thúc đẩy tiến trình chuyển số trong lĩnh vực giáo dục tại Việt Nam. Tuy thời điểm triển khai chưa thuận lợi nhưng làng vẫn đảm bảo được các mục tiêu chính đã đặt ra trong khuôn khổ nguồn lực cho phép”.

Anh Nguyễn Trí Hiển (Đồng Trưởng Làng Công nghệ Giáo dục) cho biết: “Số lượng và chất lượng startup năm nay tăng trưởng hơn các năm trước. Đây cũng là năm mà số lượng Edtech Startup đăng ký nhiều nhất so với các lĩnh vực khác”. Làng Công nghệ Giáo dục được đánh giá là một trong hai điểm sáng nổi bật nhất trong hệ thống 16 làng công nghệ góp mặt ở “Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia TECHFEST Vietnam 2021”. Tất cả các hoạt động của Làng Công nghệ giáo dục đều hướng tới tinh thần hỗ trợ, kết nối các đơn vị Edtech trong và ngoài nước.

“Kết nối thương mại đa phương” là hoạt động mang lại giá trị thiết thực nhất cho các startup trong nước. Ban Tổ chức mong muốn tạo ra một sân chơi cởi mở, không gian giao lưu để các startup Việt Nam có cơ hội cọ sát nhiều hơn với các nhà đầu tư trong khu vực và có chiến lược phát triển phù hợp hơn cho doanh nghiệp của mình./.



# 5 STARTUP TRÍ TUỆ NHÂN TẠO CỦA VIỆT NAM SẼ THAM GIA GỌI VỐN QUỐC TẾ

*Baodautu.vn - 5 startup của Việt Nam trong lĩnh vực viễn thông, nông nghiệp, môi trường, giải pháp doanh nghiệp sẽ thuyết trình gọi vốn từ các quỹ đầu tư, doanh nghiệp trong và ngoài nước.*

Ngày 23/11/2021, Chương trình “Thử thách sáng tạo cùng công nghệ trí tuệ nhân tạo - AI Accelerator Challenge 2021” (AAC 2021) đã được tổ chức Ngày hội gọi vốn theo hình thức trực tuyến.

Được khởi xướng bởi Bộ KH&CN dưới sự bảo trợ của Chương trình Aus4Innovation, AAC 2021 là cuộc thi quy mô toàn quốc nhằm thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam vượt qua ảnh hưởng của đại dịch COVID-19.

Được lựa chọn nhất từ hơn 100 dự án AI và trải qua 4 tháng ươm tạo tập trung với quỹ đầu tư VSV Foundation, 5 startup tiềm năng nhất trong lĩnh vực trí tuệ nhân tạo sẽ giới thiệu sản phẩm và dịch vụ của mình trước hàng trăm quỹ đầu tư, doanh nghiệp trong và ngoài nước trong Ngày hội gọi vốn

nhằm tìm kiếm sự hợp tác về vốn, nhân lực...

Ban tổ chức AAC 2021 cho biết, các startup đã hoàn thiện mô hình kinh doanh của doanh nghiệp, nâng cấp khả năng thuyết trình với nhà đầu tư và khách hàng tiềm năng. Nhưng quan trọng hơn, tất cả các startup này đã phát triển nhảy vọt với kết quả kinh doanh ấn tượng, bất chấp đại dịch.

Theo ông Huy Phạm, Giám đốc Đầu tư của VSV Foundation, trí tuệ nhân tạo được coi là một lĩnh vực công nghệ đột phá và được kỳ vọng sẽ đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam trong tương lai. Mặc dù còn nhiều thử thách trước mắt, nhưng startup trong lĩnh vực trí tuệ nhân tạo đang giúp Việt Nam đi đầu trong công nghệ và đổi mới sáng tạo./.

### 5 startup tham gia thuyết trình tại Ngày hội gọi vốn gồm:

**Cyber Apply Vietnam** sử dụng trí tuệ nhân tạo để lọc nội dung có hại trên Internet, không những giúp trẻ em trên toàn thế giới sử dụng Internet an toàn hơn mà còn giúp các doanh nghiệp viễn thông tiết kiệm đến 90% chi phí nhân lực trong việc kiểm duyệt nội dung họ cung cấp.

**EM&AI** cung cấp giải pháp trí tuệ nhân tạo toàn diện, cung cấp cho các trung tâm chăm sóc khách hàng của doanh nghiệp phương pháp mới để nâng cao hiệu quả & chất lượng công việc của nhân viên, từ đó, cải thiện trải nghiệm của khách hàng và giảm chi phí vận hành lên đến 60%.

**MiSmart** đang giúp nông dân Việt Nam tiết kiệm đến 99% lượng thuốc trừ sâu bằng cách cung cấp nền tảng nông nghiệp trí tuệ nhân tạo. Hệ thống sử dụng máy bay không người lái để quét trên các cánh đồng nhằm phát hiện các khu vực bị nhiễm sâu bệnh và tự động gửi máy bay không người lái để phun thuốc trừ sâu phù hợp cho chính xác những vị trí này.

**MOVAN ISO** giúp hàng chục nhà máy tại Việt Nam với quy mô hàng ngàn nhân viên tự động hóa các quy trình phức tạp theo tiêu chuẩn ISO với chi phí hợp lý và dễ dàng triển khai.

**Tmonitor** cung cấp hệ thống giám sát chất lượng không khí trong nhà theo thời gian thực giúp đưa ra các cảnh báo kịp thời về chất lượng không khí, tạo điều kiện sống và làm việc tốt hơn cho mọi người.



## 5 CÔNG TY KHỞI NGHIỆP PROPTech MỚI NỔI Ở VIỆT NAM

*Proptech là ngành đang phát triển nhanh chóng ở Việt Nam bởi lợi thế dân số trẻ và sự hiểu biết về công nghệ của họ. Hiện nay, các công ty khởi nghiệp proptech tại Việt Nam đã và đang thay đổi thị trường bất động sản bằng cách áp dụng các mô hình kinh doanh mới phù hợp với nhu cầu của thế hệ khách hàng mới.*

Hầu hết các công ty khởi nghiệp proptech Việt Nam tập trung vào thị trường văn phòng và nhà ở dân dụng. Việc sử dụng công nghệ đã tạo ra nhiều công ty khởi nghiệp cung cấp dịch vụ cho thuê, quản lý dự án và tư vấn bán hàng nhằm thu hẹp khoảng cách về nhà ở. Một lượng lớn người mua ở Việt Nam ưa chuộng mô hình thành phố thông minh; do đó, các công ty khởi nghiệp proptech có tiềm năng phát triển rất lớn.

*Dưới đây là 5 startup proptech mới nổi trong thời gian gần đây tại Việt Nam.*

### **Citics**

Ra mắt vào năm 2018, Citics mong muốn phát

triển một nền tảng dữ liệu bất động sản trực quan bằng cách số hóa và thống nhất nhiều nguồn dữ liệu để cải thiện các giao dịch bất động sản. Nền tảng này cho phép người dùng định giá tài sản của họ một cách chính xác cũng như cho thuê và bán tài sản. Vào tháng 3 năm 2021, Citics thông báo đã nhận được 1 triệu USD trong vòng gọi vốn Series A. Các nhà đầu tư nước ngoài và trong nước, bao gồm công ty Việt Nam Nextrans, công ty Hàn Quốc The Ventures và công ty Vulpes Investment Management có trụ sở tại Singapore (một nhà đầu tư VC tại PropertyGuru) đã huy động vốn đầu tư. Citics có kế hoạch sử dụng các khoản tiền này để phát triển các

sản phẩm dịch vụ phần mềm (SaaS) và dịch vụ dữ liệu (DaaS) cũng như mở rộng hoạt động kinh doanh trên toàn quốc.

Người sáng lập kiêm Giám đốc điều hành Citics, ông Trần Minh Long, cho biết vào tháng 12 năm nay, công ty sẽ tung ra phiên bản Citics Valuation mới để định giá tài sản và các dự án bất động sản tốt hơn.

Cho đến nay, Citics đã ký 8 thỏa thuận hợp tác với các ngân hàng. Các ngân hàng có thể kiểm tra thông tin chi tiết và giá trị sơ bộ của tài sản trên nền tảng của Citics.

### Rever

Công ty được thành lập vào năm 2016 đã hợp tác với các đại lý bất động sản để giúp người mua tìm được căn nhà phù hợp để ở và đầu tư. Rever cũng làm việc với các nhà phát triển bất động sản ở các khu vực khác nhau của Việt Nam, bao gồm KhangDien và Keppel Land. Khách hàng của Rever cũng có thể truy cập các trung tâm trải nghiệm của công ty để gặp gỡ các đại lý chịu trách nhiệm xử lý các thắc mắc và yêu cầu trên nền tảng của Công ty.



Vào tháng 9 năm 2019, công ty đã huy động được 2,3 triệu USD để mở rộng hoạt động kinh doanh của mình. Vòng tài trợ này được dẫn đầu bởi Quỹ Công nghệ và Đổi mới GEC-KIP (Quỹ GEC-KIP), một quỹ mạo hiểm được đồng quản lý bởi công ty cổ phần tư nhân Korea Investment Partners có trụ sở tại Seoul và công ty quản lý quỹ Golden Equator Capital có trụ sở tại Singapore.

Rever đã sử dụng nguồn vốn này để mở rộng sự hiện diện của mình trên thị trường bất động sản Việt

Nam. Công ty cũng đã đưa các dịch vụ của mình ra ngoài TP. Hồ Chí Minh đến Hà Nội và các khu vực ven biển.

### Propzy.vn



Công ty khởi nghiệp proptech của Việt Nam, Propzy được thành lập vào năm 2016 để giúp khách hàng thông qua mọi giai đoạn của giao dịch bất động sản. Công ty cung cấp một thị trường trực tuyến cho các bất động sản niêm yết, trung tâm bán hàng, các dịch vụ tài chính như cho vay thế chấp và phần mềm cho người thuê và quản lý tài sản. Phần mềm của Propzy hỗ trợ người dùng định giá tài sản của họ một cách tự động bằng cách sử dụng dữ liệu lớn. Phần mềm này cũng giúp khách hàng đánh giá nhà, hiển thị các tài sản có thể so sánh được và đề xuất giá bất động sản.

Vào tháng 6 năm 2020, Propzy 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. Các công ty khác như RHL Ventures, Next Billion Ventures, Breeze Ventures Management, RSquare, Insignia Venture Partners và FEBE Ventures cũng tham gia vào vòng gọi vốn này.

Propzy có kế hoạch sử dụng tiền để mở rộng dòng sản phẩm của mình và phát triển bảng cân đối kế toán cho các dịch vụ tài trợ thế chấp trực tiếp được đề xuất. Công ty cũng có kế hoạch mở rộng hoạt động ra ngoài TP. Hồ Chí Minh đến Hà Nội vào cuối năm 2021.

## RealStake

Startup này ra mắt vào năm 2019 với mục tiêu số hóa và dân chủ hóa hoạt động đầu tư bất động sản tại Việt Nam. RealStake tuyên bố có tỷ lệ bán bất động sản là 200% trong vòng chưa đầy 12 tháng kể từ khi ra mắt, với số tiền đầu tư trung bình của khách hàng là 1.000 USD. Vào tháng 7 năm 2020, công ty thông báo rằng họ đã nhận được vốn đầu tư mạo hiểm từ 500 startup Việt Nam và một số nhà đầu tư thiên thần nổi tiếng. Công ty tìm cách đầu tư vào thông tin tài chính và sự tương tác của khách hàng kỹ thuật số để phục vụ các cá nhân trung lưu đang tìm kiếm sự ổn định và tăng sự giàu có.

## Homebase

Với các lựa chọn kinh phí hạn chế và giá bất động sản tăng cao ở các thành phố Việt Nam, sở hữu nhà có thể là một điều quá xa vời đối với nhiều cá nhân, đặc biệt là thế hệ trẻ. Homebase nhằm mục đích loại bỏ thách thức này bằng cách cung cấp một giải pháp thay thế cho tài trợ truyền thống. Công ty hợp tác với khách hàng của mình để mua tài sản. Khách hàng có thể chọn mua lại toàn bộ hoặc bán để thu về phần lợi nhuận của họ. Homebase, một công ty khởi nghiệp proptech của Việt Nam, đã huy động được 30 triệu USD tài trợ từ nhiều quỹ mạo hiểm hàng đầu thế giới bao gồm Y Combinator,

Partech Partners, Goodwater Capital, Ace and Company và Emler Advisors.

Homebase trước đó đã gọi vốn thành công từ nhiều nhà đầu tư như VinaCapital Ventures; Brian Ma, đồng sáng lập và cựu Giám đốc điều hành của Divvy Homes; Troy Steckenrider III, cựu giám đốc điều hành của Zerodown; và người sáng lập kiêm Giám đốc điều hành của 99.co, Darius Cheung.

Được thành lập vào năm 2019, Homebase cung cấp các sản phẩm mang tính cách mạng và dễ tiếp cận, cho phép chủ nhà mua, bán và sở hữu nhà theo những cách phù hợp nhất với. Tracy Vu, Giám đốc Phát triển Kinh doanh của Homebase cho biết, công ty hy vọng sẽ hợp tác chặt chẽ hơn với các công ty bất động sản hàng đầu tại Việt Nam để giúp nhiều người Việt Nam sở hữu nhà riêng và có thêm cơ hội làm việc với các nhà môi giới bất động sản để tiếp cận các công cụ tài chính tốt hơn để phục vụ khách hàng.

Tương lai của các công ty khởi nghiệp proptech nói trên tại Việt Nam trở nên tươi sáng. Những ý tưởng sáng tạo đã giúp họ thích ứng với xu hướng proptech đang phát triển của Việt Nam, giúp họ luôn dẫn đầu trong ngành. Những công ty khởi nghiệp này có tiềm năng trở thành những người dẫn đầu ngành nếu họ duy trì được đà phát triển hiện tại./.

## Một số startup khác trong lĩnh vực Smartcity và Proptech

**Công ty Cổ phần Công nghệ VloT** được thành lập bởi một nhóm chuyên gia trẻ người Việt với bề dày kinh nghiệm trong lĩnh vực viễn thông và IoT trên thế giới, chung tầm nhìn và khát khao hiện thực hóa tiềm năng thị trường IoT và các ứng dụng thiết thực của công nghệ này trong lĩnh vực phát triển Smartcity.

**Reviewnha.Việt Nam** là nền tảng tra cứu đánh giá dự án bất động sản mới mở bán tập trung vào 3 giải pháp: nội dung đánh giá dự án chất lượng do cộng đồng và người bán nhà cung cấp; kho dữ liệu thông tin dự án được xác minh từ chủ đầu tư; và Siêu thị tin rao bán và cho thuê bất động sản.

**Tubudd** ra đời với mong muốn nâng cao khả năng và chất lượng làm việc của các hướng dẫn viên bản địa mỗi vùng miền của Việt Nam và giúp họ đảm bảo một nguồn thu nhất định. Tubudd chính là cánh cổng để giúp các hướng dẫn viên địa phương kết nối trực tiếp với khách hàng quốc tế làm cho công việc của họ được minh bạch và dễ dàng hơn.

**Công ty Cổ phần Công nghệ ROXA** cung cấp các phần mềm giúp giải quyết các vấn đề trong lĩnh vực bất động sản. Hiện tại, ROXA đã và đang phát triển phần mềm Taaos định giá bất động sản dễ dàng, nhanh chóng và Lendi quản lý chung cư dễ dàng và hiệu quả với mong muốn được đem lại những giá trị đích thực cho người dùng.

**Startup Innovation Non Stop** với các sản phẩm tập trung ứng dụng các công nghệ mới như AI, Big Data, Gis,... giải quyết các vấn đề xã hội quan tâm trong quá trình chuyển đổi số như Smart city, Healthcare và lọt vào Top 10 CT I-Star 2020 do TP. Hồ Chí Minh tổ chức; GP Healthcare: Hệ thống dự đoán, cảnh báo sớm một số loại dịch bệnh với hỗ trợ Big Data, AI vào top 20 Cuộc thi Hack4Growth do AVSE Global tổ chức.

**Nền tảng Tiva.Việt Nam** tự động hóa hoạt động tuyển dụng đăng tin miễn phí trọn đời cho doanh nghiệp và ứng viên. Miễn phí trọn đời cho doanh nghiệp tự động mỗi ngày với 05 ứng viên miễn phí.

**Maraz - Giải pháp email marketing&automation chuyên nghiệp** dành cho doanh nghiệp&marketers. Ra đời trong cách mạng công nghiệp 4.0, Maraz - với công nghệ hiện đại sử dụng nền tảng cloud mang sứ mệnh giúp các doanh nghiệp Việt Nam tối ưu hóa quá trình chăm sóc khách hàng, gia tăng doanh thu, cải thiện uy tín doanh nghiệp và đẩy nhanh quá trình chuyển đổi số.

**Công ty TNHH Công nghệ LC Việt Nam** với giải pháp IoT kết hợp AI/ML giám sát giúp tiết kiệm nước, điện, phát hiện thất thoát, đưa ra dự đoán về khả năng thiếu hụt cũng như nhu cầu trong tương lai. Giải pháp có thể áp dụng linh hoạt trong nhiều lĩnh vực khác nhau như nông nghiệp về việc sử dụng nước, điện tối ưu trong quá trình chăm sóc phát triển cây trồng giúp nâng cao năng suất cây trồng...

**Công ty Effect** ra mắt sản phẩm dothithongminh1.Việt Nam với mạng lưới hokinhdoanh.online, là nền tảng giao hoà giữa thương mại truyền thống và thương mại điện tử.

**ezHR.cloud** là dự án khởi nghiệp với mong muốn trở thành một Salesforce trong mảng phần mềm nhân sự với mong muốn giúp DNNVV quản lý nhân sự dễ dàng hơn.

**VIỆT NAM Check** là nền tảng truy xuất nguồn gốc an toàn, minh bạch tuyệt đối cho nông nghiệp và y học cổ truyền ứng dụng công nghệ. Đến nay, sau 18 tháng phát triển, VIỆT NAM Check đã trở thành ứng dụng đầu tiên, duy nhất trên thị trường thương mại thông qua nền tảng truy xuất nguồn gốc với công nghệ Blockchain.

**tMonitor** là giải pháp AIoT tổng thể bao gồm nền tảng phần cứng và phần mềm để thu thập, giám sát và phân tích chất lượng không khí, đo lường, lượng hóa ô nhiễm trước khi ngăn chặn nó. Căn cứ vào phân tích dữ liệu AI, tMonitor cung cấp phản ứng khẩn cấp, thích hợp, kịp thời khi bất kỳ sự cố hoặc khủng hoảng nào xảy ra.

**Công ty TNHH STVG** là nhà nghiên cứu, phát triển trí tuệ nhân tạo hàng đầu Việt Nam với các giải pháp ứng dụng trí tuệ nhân tạo toàn diện và hệ thống camera, kiosk đo thân nhiệt phục vụ công tác phòng, chống dịch COVID-19.

Nguồn: Văn phòng Đề án 844



## SỰ NỔI LÊN CỦA CÁC CÔNG TY KHỞI NGHIỆP ẤN ĐỘ TẬP TRUNG VÀO ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

*Tại phiên khai mạc sự kiện HT Nxt, các nhà báo từ các lĩnh vực kinh doanh đã lập luận rằng, mặc dù nguồn vốn đầu tư sẵn có thường được coi là lý do chính dẫn đến sự bùng nổ trong hệ sinh thái khởi nghiệp, tuy nhiên, việc tập trung vào đổi mới sáng tạo đã viết nên nhiều câu chuyện thành công.*

Các doanh nhân từ các lĩnh vực khác nhau đã chia sẻ trên sân khấu tại phiên khai mạc HT Nxt về tầm quan trọng của đổi mới sáng tạo trong hệ sinh thái khởi nghiệp Ấn Độ và nhu cầu không ngừng phát triển được chú trọng, đồng thời, thảo luận về các vấn đề liên quan và đưa ra các giải pháp đổi mới sáng tạo cho một tương lai tốt đẹp hơn.

HT Nxt đã giới thiệu 17 diễn giả đến từ nhiều lĩnh vực khác nhau như thể thao, giải trí đến kinh doanh, cùng tụ họp để bàn luận về tương lai của các lĩnh vực tương ứng cũng như đưa ra cách giải quyết những thách thức. Sự kiện này được tổ chức nhằm

mục đích tập hợp các nhà lãnh đạo thế hệ kế tiếp và các nhà báo cùng đến và thảo luận về các ý tưởng phù hợp, khai thác kiến thức và kinh nghiệm tập thể, đồng thời, đưa ra các giải pháp sáng tạo cho một tương lai tốt đẹp hơn.

Tại phiên khai mạc sự kiện HT Nxt, các nhà báo từ các lĩnh vực kinh doanh đã lập luận rằng, mặc dù nguồn vốn đầu tư sẵn có thường được coi là lý do chính dẫn đến sự bùng nổ trong hệ sinh thái khởi nghiệp, tuy nhiên, việc tập trung vào đổi mới sáng tạo đã viết nên nhiều câu chuyện thành công.

Tại sự kiện, Naveen Tewari, người sáng lập và

giám đốc điều hành (CEO) của InMobi, cho biết: “Trên thực tế, nguồn vốn tại thị trường Ấn Độ rất phong phú và điều đó thật sự lý tưởng đối với các công ty khởi nghiệp. Tuy nhiên, đổi mới sáng tạo thực sự đang diễn ra ở các công ty mà vốn đầu tư không phải là lý do dẫn đến thành công, mà chính là đổi mới sáng tạo”. “Trở thành một công ty độc lập về tài chính là một giai đoạn phi thường đối với chúng tôi, nó dạy chúng tôi phải có kỷ luật, xây dựng một doanh nghiệp vững mạnh và nhận ra giá trị của việc kiếm tiền”.

Hiệp hội ngành công nghiệp Nasscom và công ty tư vấn chiến lược Zinnov cho biết trong một báo cáo, rằng Ấn Độ có thể sẽ có 100 Kỳ Lân mới vào năm 2025. Tất nhiên, sự tăng trưởng này được xem là một hiện tượng.

Ví dụ, Paytm mất 7 năm và InMobi mất 4 năm để đạt mức định giá hàng tỷ đô la, trong khi các công ty mới như Apna, ShareChat và Mobile Premier League (MPL) đạt mức định giá hàng tỷ đô la trong một thời gian ngắn so với xu hướng.

“Trong kinh doanh công nghệ, yếu tố con người là quan trọng. Đặc biệt trong thế giới ngày nay, nơi mà chu kỳ công nghệ chỉ kéo dài từ 3 đến 5 năm, thứ không đổi đó chính là con người. Chúng tôi muốn tìm hiểu lý do tại sao mọi người đến làm việc, điều gì khiến họ luôn có động lực và theo đuổi công việc, chúng tôi đã thực hiện một số thay đổi mạnh mẽ theo cách mà chúng tôi hiểu mọi người. Điều này đã làm thay đổi giá trị của chúng tôi và tạo ra văn hóa làm việc cho chính chúng tôi”, Tewari cho biết thêm.

Geetha Manjunath, người sáng lập và Giám đốc điều hành của Niramai, một công ty tầm soát ung thư vú dựa trên trí tuệ nhân tạo (AI) cho biết rằng: “một ‘doanh nhân ra đường’ sẽ phải đóng vai từ chuyên gia tài chính đến nhân viên kinh doanh, và ‘Chúng ta phải có niềm tin rằng chúng ta có thể làm được, có một tầm nhìn phía trước và hướng tới đó. Những rào cản sẽ lần lượt đến và bạn phải đối mặt và giải quyết

chúng hàng ngày và trong thời gian liên tục”.

Ashwini Asokan, đồng sáng lập và CEO của Mad Street Den, một công ty khởi nghiệp về tầm nhìn AI và máy tính cho biết: “Chúng tôi đã thành lập công ty dưới tầng hầm của một tòa nhà ở Chennai. Chúng tôi luôn được biết đến là những người đi đầu trong lĩnh vực AI. Chúng tôi đang đi trước xu hướng áp dụng và chúng tôi tin rằng, điều thực sự quan trọng là phải đổi mới trước thời gian”.

Các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe cũng vậy, đã thực hiện những công việc phi thường, đặc biệt là trong bối cảnh của đại dịch.

Chủ đề chính của sự kiện, “Dẫn đầu sự thay đổi”, nhằm làm nổi bật những quan điểm khác nhau từ hai thế hệ đó là TS. Navin Dang, người sáng lập và giám đốc của Dangs Lab, và con trai ông là TS. Arjun Dang, Giám đốc điều hành. Trong khi bác sĩ Navin Dang được biết đến là người tiên phong trong lĩnh vực chẩn đoán ở Ấn Độ, thì bác sĩ Arjun đang gánh vác trách nhiệm trong hầu hết các lần xét nghiệm sau thời gian dịch COVID-19 bùng phát.

Bác sĩ Navin cho biết: “Ở Delhi những năm 1980, chỉ có bốn bệnh viện tư nhân và một số ít phòng thí nghiệm. Nhu cầu về xét nghiệm ngày càng tăng và việc gửi các báo cáo thực sự mất rất nhiều thời gian. Nhiều ngày trôi qua, tôi nhận ra rằng các bệnh truyền nhiễm sẽ được coi là những mối nguy cơ trong tương lai. Nhiều người hỏi tôi về mách khéo kinh doanh, nhưng đối với tôi, đây không phải là kinh doanh thương mại. Sự hài lòng lớn nhất của tôi đó chính là sự hài lòng của bệnh nhân”. “Đó là một hành trình tuyệt vời. Tôi luôn muốn bệnh nhân nhận thức được tầm quan trọng của những báo cáo tốt nhất. Giờ đây, tôi rất vui vì bệnh nhân ý thức về chất lượng của các báo cáo,” ông nói thêm.

Bác sĩ Navin Dang cho biết, ý tưởng này là nhằm phục vụ người dân và ông không bao giờ bận tâm về giải thưởng hay phần thưởng. Rút kinh nghiệm từ mình trong việc điều hành phòng thí nghiệm chẩn





đoán từ năm 1985, bác sĩ Navin cho biết, chúng ta phải đón nhận công nghệ, nhưng đảm bảo không để các công nghệ mới làm mất các giá trị cũ.

Con trai ông, Arjun cho biết, anh thích thử nghiệm tất cả các công nghệ mới để khai thác những xu hướng mới nổi để phát triển doanh nghiệp. Arjun đã xây dựng trung tâm thu thập mẫu xét nghiệm COVID trên xe đầu tiên của Ấn Độ. Ông cũng là người nhận giải thưởng Hindustan Times TRAILBLAZER 2021 về đổi mới sáng tạo trong đại dịch.

Lĩnh vực phòng thí nghiệm chẩn đoán ở Ấn Độ ước tính trị giá 6 tỷ USD, tăng trưởng 13-14% hàng năm. Theo ước tính, với hơn 100.000 phòng thí nghiệm, không gian bị phân mảnh, do những người chơi có tổ chức chỉ chiếm thị phần dưới 15%.

Arjun cho biết: “Đó là vào năm 2016. Tôi đang trong quá trình hoàn thành nghiên cứu sinh về bệnh gan ở London, khi đó, tôi đứng trước 2 sự lựa chọn: một là tiếp tục ở lại Anh, hai là trở về Ấn Độ và kế thừa doanh nghiệp. Cuối cùng, tôi đã quyết định trở về sau khi biết rất rõ rằng tôi có một đôi giày khổng lồ để xỏ, đồng thời đưa ra một quyết định rõ ràng là cần phải tạo ra sự khác biệt ... Tôi đã chọn mang về nhà

nền giáo dục và những kinh nghiệm để xây dựng doanh nghiệp. Đó là một chuyến đi tàu siêu tốc kể từ khi đại dịch COVID-19 tấn công Ấn Độ”.

“Mặc dù đã được học rất nhiều khi khoa học về đại dịch phát triển, tuy nhiên, hầu hết chúng ta phải đối mặt với sự bất ổn trong công việc hàng ngày của mình. Con người đang phải đối mặt với những mất mát to lớn vì gia đình và bạn bè bị ảnh hưởng hoặc không chống chọi được ảnh hưởng của virus. Nỗ lực của bác sĩ Arjun trong thời gian này là nhằm đảm bảo các báo cáo của phòng thí nghiệm được hoàn thành trong thời gian chính phủ ủy quyền. Ông cho biết: “Chúng tôi cũng có thể cung cấp dịch vụ của mình cho một số nghiên cứu đang được thực hiện”.

TS. Arjun cho biết, không có lối tắt khi đề cập đến chất lượng. Những phương pháp mới nhất và hay nhất về những phát triển trên toàn cầu luôn được cập nhật hàng ngày. Toàn bộ quy trình chẩn đoán đi kèm với tất cả các xu hướng mới hơn. Trước sự cạnh tranh, người ta phải tập trung vào giá trị hơn khối lượng và cố gắng hoàn thiện các báo cáo mỗi ngày./.

**Minh Phụng** (Theo *hindustantimes.com*)

## CÁC NHÀ BÁN LẺ TRUNG QUỐC TÁI ĐỊNH HÌNH THÓI QUEN MUA SẮM CỦA KHÁCH HÀNG (PHẦN CUỐI)

*Năm bài học được rút ra từ thành công của các nhà bán lẻ nổi tiếng tại Trung Quốc*

### **Bài học số 3: Không coi bán hàng là các sự kiện biệt lập**

Cung cấp trải nghiệm liền mạch tại thời điểm và địa điểm mà người tiêu dùng lựa chọn có thể làm tăng cơ hội mua hàng một cách triệt để. Trong lĩnh vực kỹ thuật số, Trung Quốc đã đạt được điều này theo ba cách.

*- Tích hợp sâu các kênh bán hàng trực tuyến và ngoại tuyến*

Ví dụ, tại siêu thị Hema Fresh của Alibaba, người tiêu dùng có thể mua hàng khi vẫn đang ở nhà, trên đường đi tới siêu thị hoặc ngay tại siêu thị. Họ có thể dùng dịch vụ giao thực phẩm tươi sống tới nhà hoặc quyết định tự mang về trong khi mua các sản phẩm khác. Sau khi JD.com đầu tư vào chuỗi siêu thị Yonghui, vào năm 2015, tập đoàn này đã kết nối các siêu thị của Yonghui vào ứng dụng JD Daojia (“JD tới Nhà”), được ra mắt cùng năm đó với sự hợp tác của Dada, một công ty dịch vụ giao hàng theo yêu cầu tại địa phương (cả hai đã hợp nhất vào năm sau đó). Mức độ tích hợp này mang lại lợi thế lớn. Ví dụ, khi nhà bán lẻ thời trang trị giá hàng tỷ đô la Peacebird đóng cửa các cửa hàng truyền thống của mình trong thời kỳ đại dịch, tập đoàn này đã có thể nhanh chóng chuyển sang bán hàng trực tuyến, vì hệ thống bán hàng của họ đã không khác biệt mấy giữa trực tuyến và ngoại tuyến.

*- Các cơ hội mua hàng liền tục*

Ở Trung Quốc, việc mua sắm có thể được thực hiện ở hầu hết mọi thời điểm trong toàn bộ trải nghiệm kết nối trực tuyến của một người. Một người tiêu dùng có thể mua hàng trực tiếp từ tài khoản WeChat chính thức của người đó trong khi trò

chuyện với bạn bè hoặc ở tại một trong các “trung tâm chương trình nhỏ” của WeChat hoặc chương trình nhỏ của Alipay cho một thương hiệu được quảng cáo trong vòng kết nối bạn bè hoặc được đề xuất trong một nhóm cựu sinh viên. Giải trí và mua sắm cũng được tích hợp đầy đủ. Một người tiêu dùng Trung Quốc xem video trên TikTok có thể nhấp vào quần áo mà họ thích và được điều hướng đến một cửa hàng nội địa. Hoặc cô ấy có thể nghe theo lời giới thiệu của một người bạn trên WeChat để mua sản phẩm với giá ưu đãi qua Pinduoduo.

*- Giao diện hỗ trợ AI*

Các chatbot được hỗ trợ bởi AI như Dianxiaomi, có thể hiểu hơn 90% các truy vấn của khách hàng, đang được sử dụng rộng rãi ở Trung Quốc. Chúng đã thực hiện phần lớn công việc tư vấn trong “Ngày độc thân” vào ngày 11 tháng 11 năm 2020, khi các giao dịch trực tuyến của Alibaba vượt quá 74 tỷ đô la. Dịch vụ hậu mãi, ví dụ như giao hàng, trả lại hàng và bảo hành, chủ yếu được thực hiện trực tuyến. Theo thống kê gần đây, 94% dịch vụ trực tuyến tại Alibaba được AI hỗ trợ và mức độ hài lòng khách hàng của nó được đánh giá là cao hơn 3% so với dịch vụ do nhân viên cung cấp.

### **Bài học số 4: Tư duy lại về các nguyên tắc cơ bản của logistics**

Trung Quốc kết hợp các phương pháp cổ điển với phần mềm công nghệ cao để giao hàng nhanh hơn và với chi phí thấp hơn so với hầu hết các nhà bán lẻ phương Tây có thể làm được. Một chuỗi bán lẻ chỉ mất chưa đến nửa ngày để chuyển một đơn hàng cùng thành phố ở một trung tâm đô thị lớn như Thượng Hải, trong khi các siêu thị địa phương thường có thể giao đơn hàng chỉ trong vòng chưa đầy 60 phút. Tốc độ này chủ yếu nhờ vào các nhà



tích hợp hậu cần kỹ thuật số quy mô lớn như Cainiao. Là một mạng thông minh, Cainiao tận dụng phần cứng và cơ sở hạ tầng thuộc sở hữu độc lập như kho hàng và xe tải giao hàng và tối ưu hóa chúng trên toàn quốc. Các hoạt động này có một số tính năng chính.

#### - Nhân viên tạm thời (Gig)

Giao hàng chặng cuối hay giao hàng đến tận cửa nhà khách hàng, vốn thường có giá thành cao, là một thách thức lớn. Ở Trung Quốc, mất xích này trong chuỗi cung ứng được thực hiện bởi lao động nhập cư (tới từ các tỉnh) sử dụng xe đạp hoặc xe máy điện. Họ thường được các công ty hậu cần bên thứ ba như Meituan, chuyên phục vụ các cửa hàng tạp hóa và nhà hàng nhỏ, hoặc các chuỗi trực tuyến-offline lớn như Hema Fresh, tuyển dụng theo từng công việc. Những người lao động này tạo thành một nguồn lao động lớn và giá rẻ mà ít quốc gia khác có thể sánh được.

#### - Công nghệ định tuyến phức tạp

Những người vận chuyển có thể đi xe đạp, nhưng họ được hướng dẫn bởi phần mềm định tuyến cung cấp một lượng lớn thông tin một cách nhanh

chóng. Khi đơn đặt hàng được đặt, hệ thống phần mềm trung gian sẽ trừ đơn hàng đó khỏi kho hàng, đưa thông tin vào hệ thống CRM của công ty, chọn cửa hàng gần nhất để giao hàng nhanh và thông báo cho nhân viên giao hàng gần nhất. Ứng dụng của nhân viên giao hàng thậm chí sẽ chỉ định nên đi cầu thang nào trong tòa nhà để lên đúng tầng, như hướng dẫn được khách hàng cung cấp. Do đó, giao hàng ở Trung Quốc cực kỳ nhanh chóng. Hiệu quả như vậy cho phép người lao động có mức thu nhập tốt hơn, trong khi người sử dụng lao động có thể theo dõi hiệu quả của mỗi người lao động.

#### - Miễn phí cho khách hàng

Hiệu ứng quy mô và các hoạt động hậu cần hiệu quả cao giữ cho chi phí giao hàng thấp đến mức hầu hết các thương nhân đều có thể đủ khả năng chi trả toàn bộ. (Giao thực phẩm tươi sống là một ngoại lệ: chi phí cao gấp sáu lần so với giao hàng thông thường ở Trung Quốc). Nếu giao dịch mua vượt quá một số tiền nhất định (thường là 15 đô la) hoặc nếu khách hàng có tư cách thành viên thương hiệu thông qua chương trình khách hàng thân thiết hoặc đăng ký mã thông báo giá cả, thì người đó có thể hưởng dịch

vụ giao hàng miễn phí với tốc độ nhanh.

### **Bài học số 5: Luôn gần gũi với khách hàng**

Ở Trung Quốc, lòng trung thành của khách hàng trong lĩnh vực bán lẻ kỹ thuật số phần lớn được tạo ra bởi mức độ tương tác hậu mãi cực cao của các công ty và các chương trình khách hàng thân thiết được tích hợp vào cả các kênh thương mại điện tử và phương tiện truyền thông xã hội. Các công ty cũng làm việc với những người có sức ảnh hưởng và phát triển cộng đồng người hâm mộ của riêng họ.

#### *- Tham gia tích cực*

Các nhà bán lẻ Trung Quốc thực sự coi khách hàng như thượng đế. Hầu hết các cửa hàng trực tuyến đều cho phép khách trả lại hàng miễn phí mà không cần giải thích trong vòng bảy ngày kể từ ngày mua hàng (không bao gồm sản phẩm tươi sống). Khách hàng có thể chọn thời gian trả thuận tiện cho các sản phẩm trả lại của mình. Các nhà bán lẻ cung cấp dịch vụ hỗ trợ cá nhân tức thì thông qua các chatbot. Hỗ trợ đường dây nóng miễn phí luôn sẵn sàng, thường xuyên 24/7. Đối với các sản phẩm yêu cầu dịch vụ tại chỗ (chẳng hạn như cài đặt), khách hàng có thể chọn ngày và đăng ký khoảng thời gian chính xác. Các dịch vụ này thường được cung cấp bởi các cửa hàng địa phương mang thương hiệu đó. Ví dụ, nhà sản xuất cửa gỗ Tata Pravesh coi các nhà phân phối truyền thống của mình là nhà cung cấp dịch vụ hậu mãi cho khách hàng mua sản phẩm từ cửa hàng trực tuyến. Các nhà phân phối nhận được cùng khoản lợi nhuận như họ nhận được khi sản phẩm được bán tại các cửa hàng ngoại tuyến.

#### *- Tích hợp giữa các điểm đầu vào*

Khách hàng có quá nhiều điểm tiếp xúc với các chương trình khách hàng thân thiết cũng như với các thương hiệu. Phiếu mua hàng và "hồng bao" kỹ thuật số (theo truyền thống được người thân và bạn bè trao cho nhau trong các lễ kỷ niệm) là những dịch vụ hàng ngày trên các nền tảng lớn như Taobao, Tmall, JD.com và Meituan (để đặt và giao đồ ăn tại nhà

hàng). Các cửa hàng trực tuyến giảm giá sâu hàng ngày trong những giờ nhất định để thu hút khách hàng quay lại và giảm giá cho những khách hàng giới thiệu thành công cho bạn bè trên phương tiện truyền thông xã hội. Các chương trình khách hàng thân thiết được tích hợp trên tất cả các kênh kỹ thuật số.

#### *- Các mối quan hệ của người ảnh hưởng*

Như trên đã nói, người Trung Quốc chủ yếu dựa vào các khuyến nghị của những người có khả năng định hướng dư luận; trong nhiều trường hợp, các KOL có nhiều khách hàng trung thành hơn những thương hiệu mà họ giới thiệu. Các nhà bán lẻ Trung Quốc củng cố mối quan hệ đó bằng cách hợp tác với những KOL này, những người thường gắn bó với một thương hiệu cụ thể. Một số KOL quảng cáo theo đủ mọi danh mục sản phẩm, đại diện cho thương hiệu của nhiều loại. Ví dụ, Vy Á bán mọi thứ từ đồ trang điểm, giày dép đến gạo và thậm chí cả nhà cửa. Cô đã bán hàng hóa trị giá 4,5 tỷ đô la vào năm 2020 với đội ngũ chỉ 500 người.

#### *- Fan marketing*

Công ty điện tử gia dụng Xiaomi đã tạo ra một lượng lớn người dùng trung thành giúp quảng bá thương hiệu. Người hâm mộ của công ty sẽ mua bất cứ thứ gì Xiaomi bán. Giờ đây, công ty có hệ sinh thái trực tuyến của riêng mình, hợp tác với hơn 300 nhà sản xuất để bán sản phẩm dưới thương hiệu Xiaomi của họ cho riêng người hâm mộ. Vào ngày 01 tháng 4 năm 2021, Xiaomi tuyên bố sẽ đầu tư 10 tỷ USD trong vòng 10 năm tới để sản xuất ô tô điện thông minh. Công ty đã nâng cao năng lực thiết kế công nghiệp và dự án của mình để mang lại cho các sản phẩm mang thương hiệu của mình một kiểu dáng và cảm nhận tương tự với các sản phẩm mang thương hiệu Xiaomi nhưng với giá cả phải chăng. Loại hình kinh tế người hâm mộ này đang phát triển đều đặn ở Trung Quốc. /.

**Phuong Anh** (*Tạp chí Harvard Business Review*, số tháng 9-10/2021)