



BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 31.2022



## TIN TỨC SỰ KIỆN

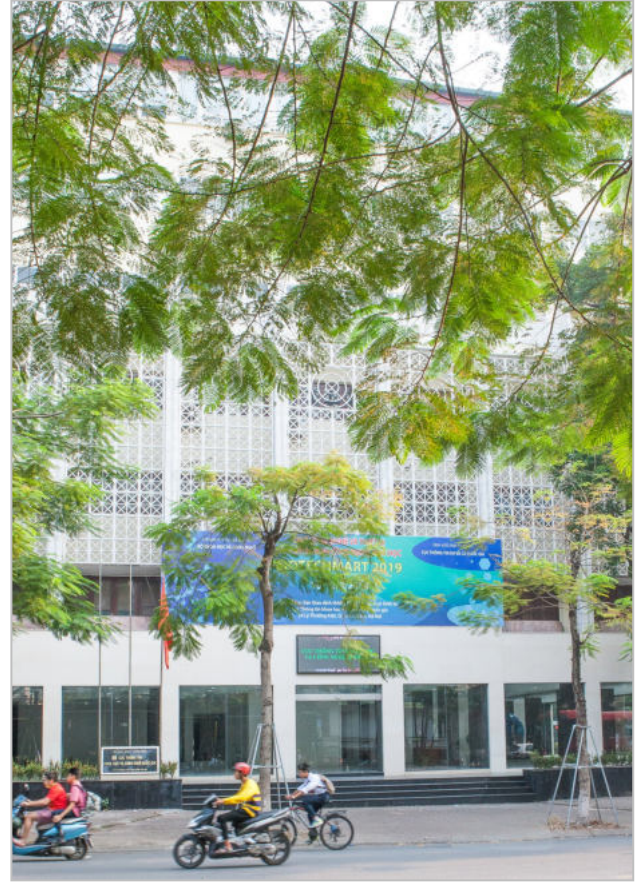
- 01 Khởi nghiệp sáng tạo lưỡng dụng: tiềm năng và lợi thế
- 02 Phát động giải thưởng Đại sứ đổi mới sáng tạo Việt Nam - Vietnam In2spire Award
- 03 2 ý tưởng khởi nghiệp được vinh danh tại Zone Bootcamp 2022: F.I.R.E Tech
- 04 Hành trình khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và ngày hội việc làm VNUA - 2022

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Songhan Incubator - Nhịp cầu cho các tài năng doanh nhân (Phần 1)
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Barcelona, Tây Ban Nha

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các bước và lưu ý gọi vốn từ A đến Z cho startup



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

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



# KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO LƯƠNG DỤNG: TIỀM NĂNG VÀ LỢI THẾ

*Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo lưỡng dụng, giúp các startup nhận thấy tiềm năng lớn có thể khai thác của ngành này cũng như các lợi thế của khoa học lưỡng dụng...*

Công nghệ lưỡng dụng (dual-use technology) là thuật ngữ dùng để chỉ những thành quả nghiên cứu và sáng chế có thể được triển khai để đồng thời thỏa mãn nhiều hơn một mục đích, cả quốc phòng lẫn dân sự. Trong lĩnh vực bảo đảm hậu cần, kỹ thuật, các nước trên thế giới đều quan tâm và dành ưu tiên cao cho nghiên cứu, phát triển công nghệ lưỡng dụng.

Từ những nhu cầu trong việc tiếp thu và phát triển công nghệ lưỡng dụng, tại thành phố Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa, Trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia (NSSC) kết hợp với Công viên phần mềm quân đội ASP tổ chức lễ ký kết, kéo băng thiết lập tổ hợp Khởi nghiệp Sáng tạo lưỡng dụng

quốc gia; và Tọa đàm Khởi nghiệp sáng tạo lưỡng dụng: Tiềm năng và lợi thế.

Ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục Phát triển thị trường & doanh nghiệp khoa học công nghệ; Đại tá, tiến sĩ Trần Văn Thuận - Giám đốc Công viên Phần mềm Quân đội và ông Phạm Dũng Nam - Giám đốc phụ trách Văn phòng Đề án 844, Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia (NSSC) đã chứng kiến lễ ký kết hợp tác thiết lập, phát triển không gian hỗ trợ khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo lưỡng dụng quốc gia đặt tại Công viên phần mềm quân đội tại số 75 Đ. 2/4, Vĩnh Hải, Nha Trang, Khánh Hòa.



*Các đại biểu tham dự buổi tọa đàm.*

Đây là dấu mốc đánh dấu cho sự hợp tác bền chặt, cùng hướng về một mục tiêu xây dựng cộng đồng khởi nghiệp phát triển nhanh và mạnh vừa thúc đẩy đổi mới sáng tạo trong phát triển kinh tế vừa đảm bảo an ninh quốc phòng, từng bước thúc đẩy phát triển công nghệ, đưa công nghiệp lưỡng dụng trở thành mũi nhọn của nền công nghiệp, công nghệ quốc gia.

Sự hợp tác này là tiền đề để xây dựng hệ sinh thái đổi mới sáng tạo mở, chuyển đổi số, nghiên cứu giải quyết các vấn đề quân dụng và dân dụng.

Bên cạnh đó, tại buổi lễ cũng chứng kiến ký kết hợp tác giữa Công viên phần mềm quân đội ASP và Làng Doanh nhân số TECHFEST 2022, Viện Kinh tế và Công nghệ; Finnovation và Lienminhso.net nhằm phát triển tổ hợp khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo lưỡng dụng quốc gia, thúc đẩy nghiên cứu, kết nối nguồn lực chuyên gia, nhà khoa học, phát triển đầu tư và kiến tạo thị trường cũng như cùng nhau tổ chức thực hiện các chương trình, dự án hợp tác giữa khối dân dụng và quân dụng, kiến tạo hệ sinh thái và chuỗi giá trị đổi mới sáng tạo lưỡng dụng quy

mô quốc gia và kết nối quốc tế.

Tham dự tọa đàm “Khởi nghiệp sáng tạo lưỡng dụng: Tiềm năng và lợi thế” có sự góp mặt của các lãnh đạo, chuyên gia, nhà khoa học: Ông Phạm Dũng Nam - Giám đốc phụ trách Văn phòng Đề án 844, Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp Sáng tạo quốc gia NSSC; Đại tá, TS. Trần Văn Thuận - Giám đốc Công viên Phần mềm Quân đội; Ông Chu Quang Thái - Thường trực phía Nam, Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp Sáng tạo quốc gia NSSC; Ông Nguyễn Hoài Vũ- Viện trưởng Viện phát triển Đào tạo và Quản lý, Trường làng Doanh nhân số TECHFEST 2022; TS. Trương Thái Sơn - Viện trưởng Viện Kinh tế và Công nghệ.

Buổi tọa đàm nhằm đem đến những kiến thức, xu thế và định hướng về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo lưỡng dụng, qua đó, giúp các Startup nhận thấy tiềm năng lớn có thể khai thác của ngành này cũng như các lợi thế của khoa học lưỡng dụng trong việc giải quyết các bài toán về các vấn đề quân dụng và dân dụng, đặc biệt là lưỡng dụng liên quan đến kinh tế biển.



# GIẢI THƯỞNG ĐẠI SỨ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VIỆT NAM (VIET NAM IN2SPIRE AWARD 2022)

Phát động từ ngày 10/08, Viet Nam In2spire Award 2022 sẽ diễn ra vòng sơ loại bắt đầu ở các địa phương phía Bắc trong khuôn khổ TECHFEST Lai Châu.

Vòng sơ loại  
11/08 - 20/08

Vòng chính thức  
15/09 - 15/10

Vòng chung kết  
01/11 - 30/11

## PHÁT ĐỘNG GIẢI THƯỞNG ĐẠI SỨ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VIỆT NAM - VIETNAM IN2SPIRE AWARD

Giải thưởng tìm kiếm đại diện thương hiệu đổi mới sáng tạo dành cho các doanh nghiệp Việt Nam - Giải thưởng Đại sứ đổi mới sáng tạo Việt Nam (Vietnam In2spire Award), lần đầu tiên diễn ra trong khuôn khổ TECHFEST VIETNAM 2022 do Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ phối hợp với Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia, Làng Công nghệ giải trí - truyền thông TECHFEST 2022 và sở, ban, ngành địa phương cùng các đơn vị đồng hành tổ chức. Giải thưởng nhằm tìm kiếm, hỗ trợ và vinh danh các gương mặt đại diện (đại sứ hình ảnh thương hiệu) của các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên toàn quốc, doanh nghiệp có nhiều nỗ lực trong ứng dụng khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo vào giải quyết các vấn đề của xã hội.

In2spire Award không chỉ nhằm quảng bá các thương hiệu, giới thiệu các mô hình khởi nghiệp sáng tạo đến cộng đồng trong nước và quốc tế mà quan trọng hơn là tìm kiếm, đào tạo, nhân rộng các mô hình truyền thông, quảng bá thương hiệu hiệu quả nhất. In2spire Award được định hướng thực hiện theo hình thức video/clip với nội dung thuyết

trình, kể chuyện về các sản phẩm, dịch vụ sáng tạo của đơn vị, tổ chức. Qua đó, các sản phẩm, dịch vụ liên quan sẽ được truyền thông rộng rãi với chi phí thấp và hiệu quả cao qua hiệu ứng lan tỏa của kênh truyền thông mạng xã hội (Facebook, Tiktok, Youtube).

Ông Lâm Quang Tùng, Trưởng Làng Công nghệ

giải trí - truyền thông cho biết: “Giải thưởng này không chỉ giới hạn trong phạm vi một giải thưởng, mà qua đó, chúng tôi kỳ vọng về lâu dài có thể xây dựng thành công một mạng lưới truyền thông cá nhân hỗ trợ quảng bá sản phẩm khởi nghiệp ĐMST Việt Nam. Đây là sự kết hợp giữa các hoạt động hỗ trợ thương hiệu truyền thông cá nhân (sơ tạo) với các nền tảng tiếp thị liên kết (Affiliate Marketing and KOLs/Influencers Marketing Platforms)”.

Theo ông Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ, Việt Nam có không ít doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST), nhiều ý tưởng mới, sản phẩm tốt. Tuy nhiên, do hạn chế về kinh phí, năng lực truyền thông,... nhiều thương hiệu, sản phẩm ĐMST ít được tiếp cận đến cộng đồng. Dựa trên kinh nghiệm của Thung lũng Silicon - Hoa Kỳ mang thương hiệu của các sản phẩm của doanh nghiệp khởi nghiệp đi toàn cầu nhờ xây dựng mạng lưới Đại sứ đổi mới sáng tạo, In2spire Award ra đời như một sáng kiến của các làng công nghệ và Ban Truyền thông TECHFEST quốc gia, xuất phát từ thực tiễn, phù hợp với xu hướng toàn cầu hoá và xu hướng hội nhập quốc tế trong xây dựng hệ sinh thái đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp. Thông qua đây, ông cũng kỳ vọng In2spire Award có thể giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp thay đổi tư duy về hoạt động truyền thông thương hiệu.

Ông Phạm Trí Thành, Chủ tịch Hội đồng trường Đại học Sân khấu Điện ảnh, Trưởng Ban Giám khảo In2spire Award cho rằng: “Khác với các đại sứ thương hiệu chuyên nghiệp, Đại sứ đổi mới sáng tạo có thể là thành viên từ chính cộng đồng, doanh nghiệp. Tuy không có sẵn tầm ảnh hưởng lớn và các kỹ năng truyền thông chuyên nghiệp nhưng là người trong cuộc, họ có khả năng lan tỏa thương hiệu, hình ảnh sản phẩm bằng chính nhịp sống, hơi thở, khát vọng của mình - điều mà các đại sứ thương hiệu chuyên nghiệp rất khó có được”.

Các Đại sứ giành giải sẽ nhận được các giải thưởng với tổng trị giá 200 triệu đồng, trong đó, Giải nhất sẽ nhận được Gói hỗ trợ thúc đẩy phát triển, Gói dịch vụ truyền thông hỗ trợ phát triển thương hiệu cá nhân trị giá 100 triệu đồng. Tất cả các Đại sứ dự thi được quảng bá sản phẩm, dịch vụ mà mình đại diện trên nền tảng mạng xã hội và mạng lưới truyền thông gồm 100 cơ quan báo đài, có cơ hội tiếp xúc với hơn 50 quỹ đầu tư và nhà đầu tư trong nước và quốc tế, được đồng hành và nâng cao năng lực truyền thông bởi hơn 40 tổ chức và hơn 80 chuyên gia đa ngành nghề.



*Ông Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục PTTTĐN tham quan các gian hàng tại Lễ Phát động Giải thưởng Đại sứ đổi mới sáng tạo Việt Nam - Vietnam In2spire Award.*

Nằm trong chuỗi các hoạt động của TECHFEST, In2spire Award được kết nối với các mạng lưới: Hội Trí thức kiều bào hỗ trợ đổi mới sáng tạo và thương mại hóa công nghệ, Liên minh quỹ đầu tư mạo hiểm, Mạng lưới các nhà đầu tư thiên thần Việt Nam, Hội đồng cố vấn Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia, Mạng lưới truyền thông quốc gia hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo,...

Phát động từ 10/8, Giải thưởng sẽ diễn ra vòng sơ loại bắt đầu ở các địa phương phía Bắc trong khuôn khổ TECHFEST Lai Châu. Ngày 29/8, tại TECHFEST Lai Châu sẽ tìm ra và vinh danh Top 10 đại sứ, và Top 10 tiếp tục tham gia khóa đào tạo và đồng hành cùng Giải thưởng quốc gia. Vòng chung kết dự kiến diễn ra tháng 11 năm nay./.



*Toàn cảnh lễ Phát động Giải thưởng Đại sứ đổi mới sáng tạo Việt Nam - Vietnam In2spire Award.*

## LỊCH TRÌNH CỦA CUỘC THI

### **Vòng thứ nhất - Vòng sơ loại xét tuyển chọn ra 30 đại diện**

- Thời gian: từ 11/8/2022 đến 06h ngày 20/8/2022.

### **Vòng hai - Vòng chính thức chọn ra 10 đại diện từ 30 đại diện vòng sơ loại**

- Thời gian: từ 15/9/2022 đến 15/10/2022.

⇒ Ban giám khảo sẽ chấm điểm và công bố kết quả các thí sinh lọt vào vòng chung kết vào ngày 20/10/2022.

### **Vòng ba – Vòng Chung kết**

- Thời gian: từ 01/11/2022 đến 30/11/2022.

### **\* Lịch trình của cuộc thi ở Lai Châu**

Ngày 10/8/2022: Phát động giải thưởng từ ngày 10/8/2022 đến 6h sáng ngày 20/8/2022 địa phương phía Bắc trong khuôn khổ TECHFEST Lai Châu.

Ngày 15/8/2022: Ban tổ chức sẽ tổ chức khóa đào tạo trực tuyến cho các thí sinh về một số kỹ năng cơ bản trong quay dựng clip.

Ngày 23/8/2022: Ban tổ chức sẽ công bố danh sách 10 thí sinh đạt điểm cao nhất được lựa chọn tham gia vòng thi chung kết cuộc thi toàn quốc Đại sứ sáng tạo Việt Nam 2022 và tôn vinh tại sự kiện TECHFEST 2022 tại Lai Châu.

### **Thông tin chi tiết và đăng ký tham gia:**

Các doanh nghiệp, đơn vị và cá nhân quan tâm có thể xem Thẻ lệ chi tiết và đăng ký dự thi tại link: <https://forms.gle/RL3ZdKa3FQDeTBim8>.



2 dự án được vinh danh là GREEN4LIFE thuộc bảng sinh viên và EZIN Việt Nam thuộc bảng startups.

## 2 Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP ĐƯỢC VINH DANH TẠI ZONE BOOTCAMP 2022: F.I.R.E TECH

Congnghe.tuoitre.vn - Ngày 27/7/2022, chung kết cuộc thi sáng tạo công nghệ Zone Bootcamp 2022: F.I.R.E Tech do ACB WIN đồng tổ chức đã diễn ra thành công với 2 dự án được vinh danh: GREEN4LIFE thuộc bảng sinh viên và EZIN Việt Nam thuộc bảng startups.

Chính thức được khởi động từ tháng 6, cuộc thi năm nay đã chào đón các đội thi bao gồm 52 startups và 94 ý tưởng đến từ các bạn sinh viên trên toàn quốc. Qua đó Top 30 đội vượt qua vòng sơ khảo đã được tham gia chuỗi hoạt động training và coaching 1-1 về nhiều chủ đề như "Financial Modelling", "Build simple P&L and Projection" hay "Venture Ecosystem in Vietnam" với các chuyên gia hàng đầu trong nhiều lĩnh vực.

Sau 2 tháng học hỏi và hoàn thiện ý tưởng, Top 5 đội thi Startups và Top 8 đội thi Sinh viên chính

thực lộ diện. Đêm chung kết diễn ra màn tranh tài đầy nhiệt huyết của các đội cùng nhiều nhận xét, góp ý và câu hỏi từ Hội đồng giám khảo giàu kinh nghiệm xoay quanh việc làm rõ nhóm Khách hàng mục tiêu, tính khả thi cũng như lợi thế cạnh tranh với những đối thủ đã có sẵn trên thị trường.

Theo đó, GREEN4LIFE đã dành cả 2 giải nhất từ ACB WIN và Zone Bootcamp. Xuất phát từ thực trạng về rác thải tại Việt Nam, GREEN4LIFE đã phát triển ý tưởng về mô hình thu gom và phân loại rác đầu tiên tại Việt Nam bao gồm trạm thu gom vật lý





*GREEN4LIFE trình bày về ý tưởng thu gom và phân loại rác thải dựa trên thực trạng ô nhiễm môi trường tại Việt Nam.*

và ứng dụng điện thoại.

ACB đánh giá cao ý tưởng này, không chỉ có tính khả thi cao mà còn mang ý nghĩa cộng đồng rất lớn, tác động tích cực đến môi trường và xã hội, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam bắt đầu áp dụng xử phạt vi phạm hành chính về việc phân loại rác thải sinh hoạt. Cùng chung mục tiêu đó, ACB cũng đang là ngân hàng TMCP đặt mục tiêu phát triển bền vững song hành với mục tiêu kinh doanh. Đơn cử, dự án Gắn Lại O với mục tiêu nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của việc bảo vệ môi trường đã bước sang năm thứ 9 triển khai và ghi nhận nhiều kết quả khả quan như đạt được hơn 90% nhân viên có quan tâm đến ô nhiễm môi trường và từ bỏ thói quen sử dụng nhựa một lần... Đối với EZIN Việt Nam, một startup với mô hình phân phối các sản phẩm "digital insurance", cũng đang là một mảng hoạt động mà ACB quan tâm và muốn mở rộng trong thời gian tới. Cụ thể, trong mảng bancassurance, ACB đang hợp tác với Sun Life Việt Nam.

Trong buổi lễ tổng kết, bà Nguyễn Ngọc Như Uyên - Phó Tổng Giám đốc ACB, chia sẻ: "ACB WIN

liên tục làm mới mình với những hình thức tổ chức khác biệt mỗi năm. Năm nay, khi đồng tổ chức Zone Bootcamp, ACB WIN hoà nhập sâu hơn vào hệ sinh thái khởi nghiệp và mở rộng hơn về chủ đề đổi mới. Chúng tôi rất ấn tượng với tinh thần nhiệt huyết của các bạn sinh viên cũng như tính thực tiễn của các ý tưởng. Đối với các startups, đa số các bạn đã đưa được giải pháp ra thị trường, hy vọng Zone Bootcamp và ACB WIN đã truyền lửa cho các bạn tiếp tục bứt phá trên đường đua phía trước".

Cuộc thi khởi nghiệp công nghệ ACB WIN - Zone Bootcamp 2022 là cuộc thi ươm mầm, nuôi dưỡng các ý tưởng sáng tạo và thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam được ACB WIN phối hợp tổ chức với Zone Startups Việt Nam và Trường Kinh doanh Đại học Hồng Kông - TQ, cùng sự đồng hành và hỗ trợ truyền thông từ nhiều tổ chức, đơn vị. Cuộc thi tập trung tìm kiếm các ý tưởng từ startups và các bạn sinh viên về chủ đề FIRE: Fintech: Công nghệ tài chính; Insurtech: Công nghệ bảo hiểm; Real Estate/PropTech: Công nghệ bất động sản; Ecommerce: Thương mại điện tử./.



*Đồng chí Phạm Minh Chính, Ủy Viên Bộ Chính Trị, Thủ Tướng Chính Phủ phát biểu tại Chương trình Hành trình khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và Ngày hội việc làm VNUA - 2022.*

## HÀNH TRÌNH KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VÀ NGÀY HỘI VIỆC LÀM VNUA - 2022

*Sáng ngày 17/8/2022, Học Viện Nông nghiệp Việt Nam tổ chức Chương trình Hành trình khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và Ngày hội việc làm VNUA - 2022.*

Chương trình vinh dự được đón tiếp đồng chí Phạm Minh Chính, Ủy Viên Bộ Chính Trị, Thủ Tướng Chính Phủ, lãnh đạo các Bộ, ban, ngành Trung ương và thành phố Hà Nội, lãnh đạo các trường trung học phổ thông (THPT) và các học sinh, sinh viên.

Phát biểu tại sự kiện, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính khẳng định, nông nghiệp là lợi thế của nước ta, thế giới dù có thay đổi thế nào thì con người vẫn cần lương thực, thực phẩm. Chủ tịch Hồ Chí Minh đã chỉ rõ vai trò quan trọng của nông nghiệp đối với nước ta, Người dạy: “Việt Nam là một nước sống

về nông nghiệp. Nền kinh tế của ta lấy canh nông làm gốc. Nông dân ta giàu thì nước ta giàu. Nông nghiệp ta thịnh thì nước ta thịnh”.

Phát triển nông nghiệp là một trong những nhiệm vụ hết sức quan trọng trong Chiến lược phát triển kinh tế-xã hội của đất nước. Nông nghiệp đã, đang và sẽ vẫn luôn là trụ đỡ của nền kinh tế, góp phần ổn định đời sống nhân dân. Hơn 2 năm qua, đại dịch COVID-19 đã ảnh hưởng đến mọi mặt đời sống xã hội. Trong bối cảnh đó, ngành nông nghiệp đã thể hiện vai trò là trụ đỡ của nền kinh tế và an ninh lương



*Thủ Tướng Chính Phủ tham quan các gian hàng Ngày hội việc làm tại Học viện Nông nghiệp Việt Nam.*

thực nước ta; và chúng ta đã trở thành một trong những nước xuất khẩu nông lâm thủy sản hàng đầu trên thế giới với trị giá hơn 48 tỷ USD năm 2021.

Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính cho rằng, đối với một đất nước “lấy canh nông làm gốc”, khởi nghiệp nông nghiệp phải dựa vào 3 trụ cột: Đào tạo nâng cao năng lực khởi nghiệp; tạo dựng môi trường khởi nghiệp và hỗ trợ vốn và pháp lý cho thanh niên và những người muốn khởi nghiệp. Đây là khâu đột phá cho sự phát triển nông nghiệp và xây dựng nông thôn mới.

Nhân sự kiện, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính mong muốn thông qua Ngày hội việc làm, Học viện Nông nghiệp nói riêng và các cơ sở giáo dục đại học, cơ sở nghiên cứu nói chung cần tiếp nhận các yêu cầu đào tạo và nghiên cứu khoa học từ thực tiễn, lắng nghe ‘tiếng nói’ của thị trường lao động để xác định chương trình, nội dung, phương pháp đào tạo phù hợp, không ngừng nâng cao chất lượng đào tạo và nghiên cứu khoa học, đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu thực tế của người học và tiêu chí tuyển dụng lao động của các doanh nghiệp trong thời kỳ hội nhập quốc tế.

Tham gia sự kiện còn có các mô hình, sản phẩm khoa học công nghệ, sản phẩm của các doanh nghiệp khởi nguồn công nghệ (Spin off) của Học viện NNVN và các đối tác sẽ được trình diễn. Đây là các mô hình, sản phẩm mới, nhiều triển vọng trong phát triển thương mại hóa, cũng như triển khai vào thực tiễn sản xuất.

Ngày hội việc làm là hoạt động thường niên tại Học viện Nông nghiệp Việt Nam, có gần 100 doanh nghiệp tham gia Ngày hội việc làm, tuyển dụng tại chỗ 3000 - 4000 việc làm hàng năm. Năm 2022, gần 100 doanh nghiệp, nhà tuyển dụng sẽ mang đến hàng nghìn cơ hội nghề nghiệp cho các cựu sinh viên và sinh viên trên nhiều lĩnh vực ngành nghề khác nhau. Đặc biệt, ngày Hội còn có sự tham gia của lãnh đạo và các bạn học sinh đến từ các trường THPT. Các trường có nhiều kết nối với Học viện, nhất là trong cuộc thi “ý tưởng khởi nghiệp VNUA 2022” và chuỗi sự kiện 6 Hội thảo về “Hành trình khởi nghiệp từ trường THPT” mà Học viện đã tổ chức với hàng trăm trường THPT, đã phát động trong năm 2022, thu hút 388 ý tưởng khởi nghiệp đến từ các trường THPT./.

# SONGHAN INCUBATOR - NHỊP CẦU CHO CÁC TÀI NĂNG DOANH NHÂN (PHẦN 1)

Tọa lạc ngay trung tâm kinh tế-văn hóa lớn nhất miền Trung, Trung tâm Ươm tạo khởi nghiệp Sông Hàn - Songhan Incubator (SHi) là một trong những vườn ươm tư nhân đầu tiên tại Việt Nam được thành lập với mục tiêu đồng hành xây dựng Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam và ươm tạo các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.



Hình 1. Các hoạt động tiêu biểu của SHi trong hành trình 5 năm thành lập và phát triển.

## Câu chuyện của SHi

SHi được thành lập tại Đà Nẵng vào ngày 6 tháng 1 năm 2017 nhằm góp phần lan tỏa tinh thần doanh nhân Việt và ươm tạo các tài năng doanh nhân trên toàn quốc. SHi thực hiện hai nhiệm vụ chính là tư vấn xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (ĐMST) cho các địa phương và tổ chức đồng thời triển khai Chương trình Tăng tốc khởi nghiệp Du lịch - Ẩm thực Việt Nam thương hiệu VTS (Viet Nam Tourism Startup).

Chia sẻ về cơ duyên thành lập SHi, doanh nhân Lý Đình Quân - Founder & CEO SHi - cho biết: “SHi được thành lập với một khát vọng rất lớn của một doanh nhân đã từng khởi nghiệp 30 năm đó là tạo ra một môi trường thật sự tốt cho thế hệ trẻ, các nhà khoa học có thể thương mại hóa tri thức cũng như các đề án nghiên cứu khoa học của mình thông qua các mô hình khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, mô hình doanh nghiệp khoa học và công nghệ (KH&CN) góp phần xây dựng nên một Việt Nam thịnh vượng”.

Diễn giải cho khát vọng này, doanh nhân Lý Đình Quân cho biết: “Trong hành trình khởi nghiệp và phát triển doanh nghiệp của mình, chúng tôi nhận thấy doanh nghiệp cho tương lai phải có hàm lượng về KH&CN, phải có hàm lượng của tri thức ĐMST mới có thể hội nhập quốc tế cũng như có thể mang lại giá trị gia tăng cho nền kinh tế. Với khát vọng như vậy cùng với kinh nghiệm, sự thấu hiểu và kiến thức về ĐMST, chúng tôi thấy rằng không thể hình thành doanh nghiệp ĐMST, doanh nghiệp KH&CN mà không có một hệ sinh thái khởi nghiệp và chúng tôi đã phải thực hiện đồng thời hai nhiệm vụ cùng một lúc đó là xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp cho TP. Đà Nẵng và miền Trung và thúc đẩy các chương trình ươm tạo khởi nghiệp dành cho các bạn trẻ khởi nghiệp cũng như thúc đẩy ươm tạo doanh nghiệp KH&CN”.

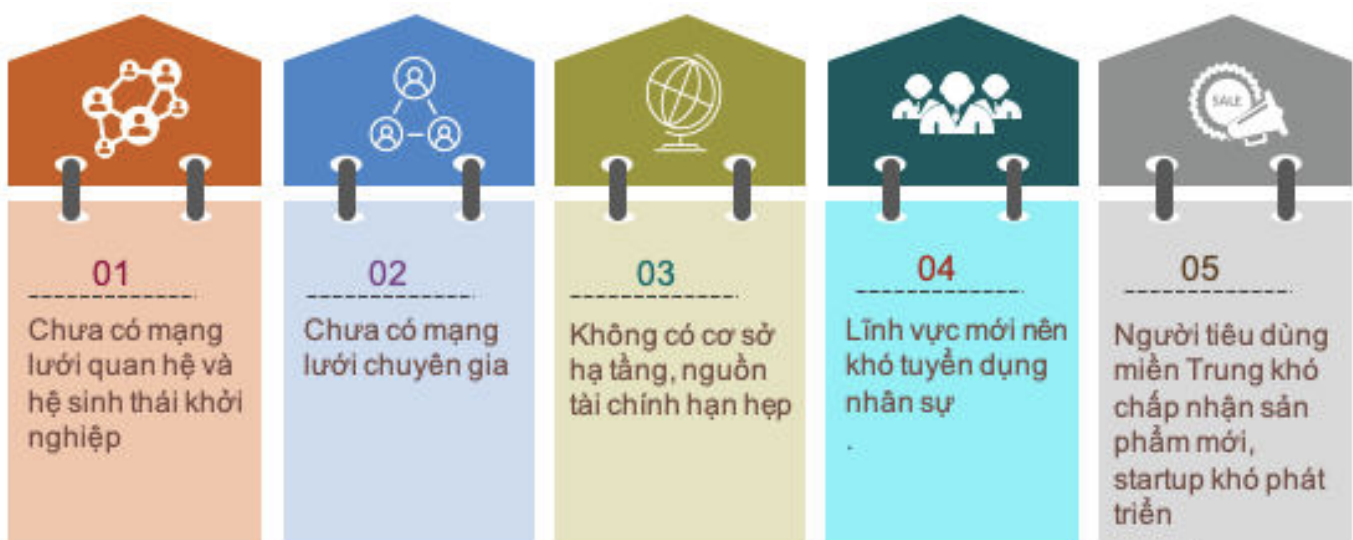
### Những thách thức ban đầu và giải pháp

SHi là đơn vị tiên phong của miền Trung triển khai chương trình ươm tạo từ năm 2017 nên gặp rất nhiều khó khăn. Thách thức rất lớn đối với SHi là việc Đà Nẵng cũng như thị trường miền Trung hầu hết chưa nhận thức được hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, chưa nhận thức được vai trò của ĐMST, vai trò của KH&CN với phát triển kinh tế xã

hội địa phương trên nền tảng kinh tế tri thức. Bên cạnh đó, Đà Nẵng cũng như miền Trung chưa có các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp mới hình thành, chưa có kết nối mạng lưới, chưa có mạng lưới chuyên gia, cố vấn, các tổ chức dịch vụ hỗ trợ, mạng lưới nhà đầu tư cũng như các cơ chế chính sách hỗ trợ cho khởi nghiệp.



Một thách thức khác SHi phải đối mặt đó là thiếu hạ tầng, thiếu nguồn lực, thiếu tài chính, thiếu nguồn nhân lực chất lượng cao là lực lượng tri thức. Cùng với đó, người tiêu dùng miền Trung thường khó chấp nhận việc tiêu thụ các sản phẩm mới, do đó cũng rất khó khăn cho startup tạo nên sản phẩm mới khi phát triển theo mô hình khởi nghiệp.



**Hình 2.** Những khó khăn và thách thức của SHi trong quá trình phát triển.

Quá trình thành lập và phát triển SHi cũng là quá trình giải quyết 5 thách thức trên với nhiều giải pháp triển khai sáng tạo, dựa vào nguồn lực chuyên gia về khởi nghiệp ĐMST sáng lập nên SHi và sự hỗ trợ của các tổ chức quốc tế (PUM, Swiss EP, BIPP) và Đề án 844 của Bộ Khoa học và Công nghệ, Sở Khoa học và Công nghệ TP. Đà Nẵng và các tổ chức trong hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam.

Ngay từ khi mới thành lập, SHi đặt ra sứ mệnh và tầm nhìn chiến lược rất rõ ràng, đặc biệt lấy ươm tạo làm sứ mệnh lâu dài bởi ươm tạo là trái tim của hệ sinh thái khởi nghiệp. SHi xác định lực lượng doanh nhân ĐMST và KH&CN là lực lượng doanh nhân tiên phong để quốc gia thịnh vượng. Chính vì tầm nhìn dài hạn như vậy, SHi theo đuổi khát vọng lớn là xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST và khởi tạo doanh nghiệp đổi mới sáng tạo thông qua ươm tạo các tài năng doanh nhân.

Tiếp theo đó, để kết nối mạng lưới, SHi triển khai kết nối với những người lãnh đạo có tâm, có tầm nhìn dài hạn và quan tâm đến thế hệ trẻ. SHi cũng kết nối với các bạn trẻ du học sinh, lãnh đạo các

trường đại học, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp với nhiệt huyết cũng như văn hóa cho đi để tập hợp nguồn lực tiên phong thúc đẩy hệ sinh thái. Bên cạnh đó, SHi xây dựng lực lượng tiên phong nòng cốt là những tri thức có nhiệt huyết, có đam mê, có cống hiến và có thể lan tỏa tư duy, tinh thần ĐMST, tinh thần khởi nghiệp cho miền Trung và Đà Nẵng. Kết quả là SHi đã thu hút được sự tham gia của các bên liên quan, từ chính quyền cho tới các trường đại học, các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp vào các hoạt động thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp Đà Nẵng. SHi cũng là đơn vị tiên phong giúp Đà Nẵng và miền Trung tổ chức rất nhiều hoạt động cho ĐMST, hình thành nên mạng lưới các cố vấn khởi nghiệp, tham gia hình thành Vườn ươm khởi nghiệp Đà Nẵng. Ngoài ra, SHi còn giúp các trường đại học xây dựng chương trình đào tạo về khởi nghiệp, giúp các khu công nghệ cao triển khai chương trình ươm tạo doanh nghiệp công nghệ cao và chuyển giao, tư vấn cho các địa phương, trường đại học mong muốn hình thành các chương trình ươm tạo và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp.



**Hình 3.** Hành trình hoàn thiện năng lực, cơ sở hạ tầng ươm tạo của SHi.



Để xây dựng mạng lưới chuyên gia, SHi triển khai các hoạt động quan trọng ở giai đoạn đầu của hệ sinh thái đó là chương trình đào tạo mạng lưới các nhà cố vấn (TOT). Đồng thời, để phát triển đội ngũ chuyên gia giỏi cho các chương trình ươm tạo và tăng tốc, SHi hợp tác với tổ chức PUM của Hà Lan, Swiss IP của Thụy Sĩ. Bên cạnh đó, SHi cũng thúc đẩy việc xây dựng đội ngũ nhân lực tri thức, có kỹ năng công nghệ, kỹ năng kỹ thuật cao để hoạt động ươm tạo được tốt hơn. Chính những hoạt động này đã mang lại cho SHi lợi thế cạnh tranh.

Giải quyết thách thức về tài chính, SHi hợp tác với các nhà đầu tư, các thiên thần kinh doanh, các doanh nghiệp, tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp ở 3 thành phố lớn là Hà Nội, Đà Nẵng và TP. Hồ Chí Minh để thử nghiệm các chương trình ươm tạo, chương trình tăng tốc dành cho du lịch và dịch vụ. SHi cũng đã thử nghiệm 6 chương trình ươm tạo, 6 chương trình tăng tốc.

Song song với đó, SHi xây dựng và thử nghiệm các chương trình ươm tạo vì ươm tạo là quá trình rất mới ở thời điểm năm 2017. Khi xây dựng chương trình, SHi đã chọn du lịch và ẩm thực là 2 lĩnh vực có lợi thế của miền Trung để ươm tạo và thúc đẩy hệ sinh thái về du lịch ẩm thực nhằm tạo ra lợi thế cạnh tranh lâu dài. Cùng với đó, SHi hợp tác với Tổng cục Du lịch và sở du lịch địa phương tổ chức các chương trình, hội nghị, hội thảo về du lịch thông minh để tăng cường nhận thức và sự quan tâm của công chúng đối với khởi nghiệp du lịch.

Để thu hút các tài năng khởi nghiệp, SHi thử nghiệm các giai đoạn của chương trình ươm tạo, đặc biệt là giai đoạn cuộc thi để phát hiện ra các hạt giống. Thông qua chuỗi chương trình Viet Nam Tourism Startup - VTS, Startup Journey, SHi thu hút các bạn trẻ quan tâm đến khởi nghiệp, từ đó thúc đẩy mạng lưới liên kết trong học sinh sinh viên./.

**Nguyễn Lê Hằng**

**Songhan Incubator (Trung tâm ươm tạo khởi nghiệp Sông Hàn) là một trong những vườn ươm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tư nhân đầu tiên tại Việt Nam. Với sứ mệnh: “Lan tỏa tinh thần doanh nhân Việt, ươm tạo các tài năng doanh nhân”, Songhan Incubator tập trung mục tiêu đồng hành xây dựng Hệ sinh thái khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo Việt Nam và ươm tạo các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.**



## HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP BARCELONA, TÂY BAN NHA

*Hệ sinh thái khởi nghiệp Tây Ban Nha đang phát triển nhanh chóng trong 5 năm qua. Những nhà sáng lập Tây Ban Nha điển hình là nam giới (84,4%) và có bằng đại học (83,3%). Các công ty khởi nghiệp ở Tây Ban Nha được thấy trong nhiều lĩnh vực, chẳng hạn như Fintech (7,3%, so với mức trung bình 5,9%) hoặc dịch vụ phần mềm (18,8%) và cho thấy vị trí hàng đầu châu Âu trong lĩnh vực công nghệ sinh học/y học (9,4% so với 6,5% trong EU).*

Các công ty khởi nghiệp của Tây Ban Nha hiện trung bình đang tuyển dụng 12,7 người và đang tìm kiếm thêm 6,1 người trong vòng 12 tháng tới. Các công ty khởi nghiệp ở Tây Ban Nha khá đặc biệt vì văn hóa kinh doanh mở, những nhà sáng lập Tây Ban Nha không chỉ thấy trong các nhóm (trung bình 3,1 nhà sáng lập cho mỗi công ty khởi nghiệp) mà còn tư duy theo nhóm. Ví dụ, những người được hỏi hoàn toàn đồng ý chia sẻ thông tin quan trọng với nhân viên của họ (47,8%) và tìm kiếm lời khuyên cho các quyết định kinh doanh chiến lược từ nhân viên của họ (41,3%, so với mức trung bình 30,1%

của EU). Không giống như hầu hết các công ty khởi nghiệp ở EU, các công ty khởi nghiệp ở Tây Ban Nha đang tạo ra doanh thu cả từ doanh nghiệp với doanh nghiệp (67,5%) và doanh nghiệp với khách hàng (17,5%, so với mức trung bình 13,4% của châu Âu. Trung tâm khởi nghiệp theo địa lý của Tây Ban Nha là Madrid và Barcelona.

### **Tại sao Barcelona là nơi đặt trụ sở cho công ty khởi nghiệp của bạn?**

Vào đầu tháng 4, The Next Web X đã thu hút hơn 200 người tham gia khởi nghiệp ở Barcelona. Đại học ESEI (ESEI International Business School)



được coi như là một trong những trường kinh doanh định hình hệ sinh thái địa phương. Điều gì khiến Barcelona trở thành một trung tâm công nghệ được quốc tế công nhận?

Là một doanh nhân trẻ đang theo học tại ESEI, việc bạn chuyển đến Barcelona không chỉ vì bạn yêu thành phố mà còn là cơ hội tốt cho học tập, Barcelona còn được xem như một cơ sở tiềm năng cho khởi đầu phát triển công ty của bạn.

### **Barcelona là thành phố khởi nghiệp năng động nhất ở Tây Ban Nha**

Barcelona có thể không phải là thủ đô chính thức của Tây Ban Nha, nhưng nó chắc chắn là thủ đô khởi nghiệp của đất nước. Nhờ tinh thần đổi mới không ngừng tạo nên nét đặc trưng của thành phố từ rất lâu trước khi công nghệ xuất hiện và một cộng đồng hợp tác khó có thể tìm thấy ở bất kỳ nơi nào khác, Barcelona rõ ràng đã trở thành nơi mọi thứ có thể xảy ra. Không phải Barcelona là thành phố có số lượng công ty khởi nghiệp cao nhất ở Tây Ban Nha. Trên thực tế, Madrid thực sự còn nhiều hơn, với 30% (1.235) công ty khởi nghiệp của Tây Ban Nha ở Madrid và 29% (1.197) ở Barcelona. Lý do tại sao Barcelona thực sự được cảm nhận như là trung tâm khởi nghiệp số một của Tây Ban Nha là vì đây là nơi tập trung hầu hết các hoạt động khởi nghiệp của đất nước. Một chỉ số tốt về mức độ hoạt động khởi nghiệp của địa phương trong một khu vực là số vốn đầu tư.

Theo Tổng quan về hệ sinh thái khởi nghiệp mới nhất của Mobile World Capital, các công ty khởi nghiệp ở Tây Ban Nha đã huy động được hơn 1,3 tỷ Euro vào năm 2018, lần đầu tiên vượt qua mốc chuẩn 1 tỷ. Trong đó các công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Madrid đã ký 46 thỏa thuận và huy động được tổng cộng 340 triệu Euro, còn các công ty khởi nghiệp ở Barcelona đạt tổng cộng 871 triệu Euro huy động được qua 76 vòng, chiếm 66,4% tổng số khoản đầu tư vào Tây Ban Nha.

Trong số 29 công ty khởi nghiệp ở Tây Ban Nha đã huy động được hơn 10 triệu Euro, có 12 công ty ở Barcelona. Các giao dịch ấn tượng nhất năm 2018 là 431 triệu Euro của Letgo, 115 triệu Euro của Glovo và 38 triệu Euro của TravelPerk.

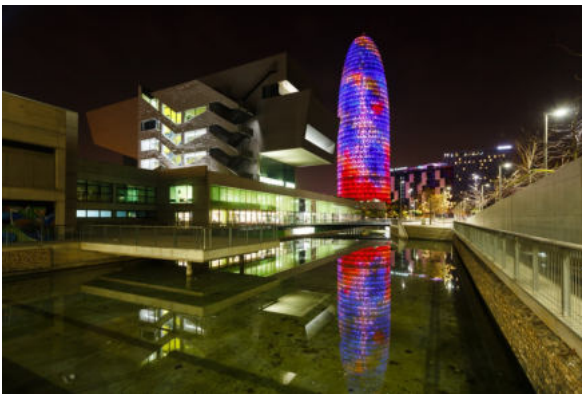
Kể từ năm 2017, vốn đầu tư vào các công ty khởi nghiệp ở Barcelona đã tăng gần gấp đôi, đồng nghĩa với việc hệ sinh thái này đang phát triển và ngày càng hoàn thiện hơn. Sau những cuộc thoát ly lớn trong những năm gần đây như SocialPoint và Privalia, tiền hiện đang được đầu tư trở lại vào hệ sinh thái. Các nhà đầu tư ngày càng chấp nhận nhiều rủi ro hơn sau khi chứng kiến sự thành công của các công ty khởi nghiệp ở Barcelona, và điều này giúp hệ sinh thái phát triển nhiều đến mức Barcelona đang trở thành một thế lực đáng nể ở cấp độ châu Âu.

### **Barcelona là trung tâm công nghệ mới nổi của châu Âu**

Barcelona không chỉ là trung tâm khởi nghiệp năng động nhất ở Tây Ban Nha mà còn là trung tâm mới nổi của châu Âu về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo. Thành phố đã giữ danh hiệu là trung tâm khởi nghiệp lớn thứ năm ở châu Âu trên bảng xếp hạng của EU-Startups trong bốn năm. Danh sách nổi tiếng này có tính đến một số yếu tố khác nhau khiến thành phố trở thành trung tâm khởi nghiệp hấp dẫn, đầu tư là một trong số đó. Năm 2018, các công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Barcelona đã thu được tổng vốn đầu tư lớn thứ năm ở châu Âu sau London, Paris, Berlin và Stockholm. Báo cáo Công nghệ Châu Âu của Atomico cho thấy Barcelona là một trong năm trung tâm công nghệ của Châu Âu, nơi các nhà sáng lập từ Tây Âu, Địa Trung Hải và Vương quốc Anh sẽ thành lập công ty tại đây. Theo khảo sát của Startup Heatmap Europe, Barcelona đứng thứ ba trong danh sách các thành phố mà những người sáng lập sẽ chọn cho công ty khởi nghiệp của họ.

Tất nhiên, đầu tư không phải là tất cả. Barcelona là thành phố ưa thích của những nhà sáng lập vì

nhiều lý do, bao gồm chất lượng cuộc sống, giá thuê nhà tương đối thấp và tất nhiên, khả năng tiếp cận với các tài năng công nghệ chất lượng cao. Theo Mobile World Capital, Barcelona có số lượng những nhà phát triển chuyên nghiệp cao thứ hai trong số tất cả các thành phố ở Châu Âu, với tổng số 72.500 người. Thêm vào đó, ngay cả khi số lượng nhà khởi nghiệp đang tăng, nhưng mức lương của kỹ sư phần mềm cao cấp vẫn siêu cạnh tranh (trung bình hàng năm là 40.000 Euro ở Barcelona, so với 64.000 Euro ở London và 129.000 Euro ở San Francisco).



Đây là một phần lý do tại sao năm 2021, Barcelona đã thu hút được 110 công ty công nghệ quốc tế. Trong số đó, có một Kỳ Lân châu Âu (N26) đã mở văn phòng phát triển ở Barcelona, ngay lập tức tạo ra hàng trăm việc làm và thu hút sự chú ý đến tiềm năng của thành phố trong việc cung cấp và thu hút nhân tài chất lượng cao để mở rộng các nhóm sản phẩm.

### **Barcelona có văn hóa khởi nghiệp tuyệt vời và cộng đồng quốc tế**

Bên cạnh số lượng nhà khởi nghiệp ngày càng tăng và các dự án được tài trợ tốt, cộng đồng khởi nghiệp Barcelona đã chứng minh rằng họ xứng đáng được quốc tế chú ý. Các sự kiện như Mobile World Congress, 4YFN, Smart City Expo World Congress và nhiều sự kiện khác thu hút hàng trăm nghìn du khách đến thành phố mỗi năm. Các tổ chức như Barcelona Activa và Barcelona Tech City tích cực làm việc để quảng bá Barcelona như một trung tâm công

ng nghệ quốc tế thu hút đầu tư nước ngoài, các công ty và nhà sáng lập. Hơn 40 cơ sở ươm tạo và tổ chức thúc đẩy với các cố vấn quốc tế đang giúp các doanh nhân khởi động ý tưởng của họ.

Các công ty khởi nghiệp có thể hòa mình vào văn hóa khởi nghiệp của thành phố tại các buổi Gặp mặt diễn ra gần như hàng ngày hoặc tại một trong 52 không gian làm việc chung của thành phố, nơi quy tụ những nhà kỹ thuật số và các công ty khởi nghiệp từ khắp nơi trên thế giới.

Và một trong những lý do chính khiến Barcelona được coi là trung tâm của tinh thần khởi nghiệp là vì có các trường kinh doanh danh tiếng và những sinh viên quốc tế tiềm năng cao như tại ESEI.

### **Barcelona có phải là “Thung lũng Silicon” tiếp theo?**

Có thể thấy một số tiêu đề đề cập đến Barcelona là “Thung lũng Silicon của Châu Âu” tiềm năng. Sự so sánh này là sai lầm. Sẽ chỉ có một Thung lũng Silicon vì không nơi nào trên thế giới có điều kiện sản xuất Kỳ Lân như San Francisco. Là một trong những nhà đầu tư thiên thần và VC nổi tiếng nhất Tây Ban Nha, Luis Cabiedes cho biết trong một cuộc phỏng vấn: “Chúng tôi phải tìm ra mô hình của riêng mình và có những kỳ vọng thực tế. Tây Ban Nha là như vậy. Chúng tôi không có một thị trường thống nhất rộng lớn như Trung Quốc và Hoa Kỳ. Vì vậy chúng tôi không thể khao khát được như họ, vì điều đó chỉ dẫn đến thất vọng”.

Bên cạnh đó, Barcelona vẫn còn một chặng đường dài phía trước. Một số nhà sáng lập địa phương còn phàn nàn về việc thiếu đầu tư ở giai đoạn hạt giống và cần có các quy định hiệu quả hơn về thuế cho các công ty khởi nghiệp. Những vấn đề này sẽ cần được giải quyết để đẩy nhanh tốc độ phát triển của hệ sinh thái./.

**Minh Phụng**

(*TH startupmonitor.eu và eseibusinessschool.com*)

## CÁC BƯỚC VÀ LƯU Ý GỌI VỐN TỪ A ĐẾN Z CHO STARTUP

*Trước mỗi vòng gọi vốn, startup cần phải chuẩn bị một kế hoạch cụ thể, vạch rõ nhu cầu gọi vốn, kế hoạch dùng vốn, gặp nhà đầu tư, thương thảo, và hàng chục các quy trình tốn thời gian khác. Bởi quá trình gọi vốn thường tốn rất nhiều thời gian, nên nếu không chuẩn bị sớm, startup sẽ dễ rơi vào tình trạng hết tiền trước khi gọi vốn thành công.*

Lời khuyên dành cho các founder và CEO là hãy cân nhắc về chuyện gọi vốn khi startup đạt ngưỡng chỉ còn khoảng 12 tháng runway (runway là khoảng thời gian ước lượng còn lại của startup trước khi startup đó sử dụng hết số tiền hiện có). Bởi không phải hề startup cần tiền là nhà đầu tư sẽ cho tiền, mà bạn sẽ cần một khoảng thời gian khá dài để tìm kiếm nhà đầu tư, thuyết phục họ, và thực hiện các thủ tục cần thiết để nhận đầu tư, trước khi tài khoản của doanh nghiệp về mức 0 xu.

Hướng dẫn này sẽ giúp các startup ở có một quá trình chuẩn bị bài bản và hiệu quả cho mỗi vòng gọi vốn của mình.

### 6 - 12 THÁNG TRƯỚC KHI GỌI VỐN

#### Nắm rõ các chỉ số kinh doanh và nhu cầu gọi vốn

Vạch ra và theo dõi các chỉ số kinh doanh quan trọng của doanh nghiệp mình (tham khảo 12 chỉ số đo lường quan trọng). Tất nhiên, mỗi doanh nghiệp đều có vô vàn chỉ số, tuy nhiên, bạn cần xác định rõ rằng: với mô hình kinh doanh của mình, thì đâu là chỉ số quan trọng nhất, đâu là chỉ số cho thấy sự tăng trưởng và tiềm năng phát triển.

Nắm rõ các chỉ số kinh doanh sẽ giúp startup và nhà đầu tư tiềm năng, xác định được vấn đề/nhu cầu hiện tại của mình, từ đó, hoạch định được những gì cần làm trong thời gian sắp tới, cùng lượng vốn cần gọi. Ví dụ: từ kết quả kinh doanh các tháng gần nhất, tỷ lệ duy trì (retention rate) của user cho thấy sản phẩm của bạn đang đáp ứng khá tốt nhu cầu người dùng, tuy nhiên, số lượng user lại

thấp, dẫn đến bài toán thu hút khách hàng trong thời gian tới. Cũng từ số liệu quá khứ, bạn tính được Chi phí sở hữu khách hàng (Customer Acquisition Cost - CAC) là 0,5 USD, từ đó, với mục tiêu đạt 500.000 user trong 6 tháng tới, bạn có thể ước lượng được số vốn cần gọi cho mục tiêu thu hút khách hàng là 250.000 USD.

Việc tổng hợp những chỉ số đó thành một Phòng dữ liệu (Data room) cũng sẽ giúp nhà đầu tư dễ nắm bắt được tình hình kinh doanh hiện tại của startup hơn. Các số liệu trong Data room cũng cần được chất lọc, tập trung vào những chỉ số then chốt nhất, tránh việc nhồi nhét quá nhiều số liệu không quan trọng vào để gửi nhà đầu tư. Ngoài ra, nếu Data room có những file Excel hay Spreadsheet nhiều tính toán, đặc biệt là các bản dự trù kinh doanh, hãy đảm bảo bạn thể hiện rõ công thức tính trong đó, chứ đừng chỉ copy&paste số vào.

Thực hiện tốt những lưu ý này không chỉ giúp bạn thể hiện với nhà đầu tư rằng mình hiểu rõ điều gì là quan trọng nhất mô hình kinh doanh của công ty, mà còn thuận tiện hơn rất nhiều cho nhà đầu tư trong quá trình thẩm định.

#### Xác định lượng vốn cần gọi, và các kế hoạch dự phòng

Từ chỉ số đánh giá hiệu quả công việc (Key Performance Indicator - KPI) về tăng trưởng trong tương lai và các số liệu về chi phí trong quá khứ, hãy lập bảng dự trù tài chính trong 1-2 năm tới, và ước lượng xem mình cần thêm bao nhiêu tiền. Thông thường, các startup thường gọi vốn đủ dùng



cho tới vòng gọi vốn tiếp theo.

Bên cạnh đó, bạn cũng cần dự trù trước, rằng mình sẽ làm gì nếu không thể gọi được vốn. Cho tới khi cạn tiền, liệu doanh nghiệp của bạn có thể thu lợi nhuận chưa, hay bạn sẽ phải đi vay vốn? Các phương án dự phòng có “câu” đủ thời gian để bạn cải thiện tình hình kinh doanh nhằm thuyết phục nhà đầu tư bỏ tiền không? Hãy luôn chuẩn bị cho tình huống xấu nhất.

### **Nói chuyện với các nhà đầu tư hiện tại**

Các nhà đầu tư vào startup của bạn ở những vòng trước có thể sẽ có những tư vấn hữu ích về việc chọn nhà đầu tư phù hợp, làm cầu nối giới thiệu, hỗ trợ thẩm định và ủng hộ bạn khi gọi vốn. Bạn cũng cần trò chuyện và đạt được sự đồng thuận từ các nhà đầu tư này về kế hoạch gọi vốn sắp tới của mình, và hoàn toàn có thể mời họ tiếp tục đầu tư vào vòng đầu tư sắp tới.

### **Tính toán Định giá công ty và Cap Table**

Trong quá trình gọi vốn, nhiều nhà đầu tư sẽ hỏi bạn cần gọi chừng đó vốn để đổi lấy bao nhiêu phần trăm cổ phần? Để chuẩn bị tốt cho câu hỏi này, bạn cần ước lượng trước về giá trị công ty của mình.

Việc cần làm sau khi có định giá là tính toán Cap Table (Bảng tổng hợp thông tin và phân tích về phần trăm cổ phần, giá trị cổ phần, lượng vốn đầu tư qua các vòng của một công ty), và tính toán xem bạn còn lại bao nhiêu cổ phần sau vòng gọi vốn này.

Và tất nhiên, đừng quên thảo luận với những nhà đầu tư hiện tại về những nội dung này. Họ có thể sẽ đưa ra nhiều tư vấn hữu ích giúp bạn xác định được mức định giá phù hợp nhất, cùng một chiến lược gọi vốn và cấu trúc đầu tư thích hợp.

### **Chuẩn bị Pitch Deck**

Một trong những tài liệu quan trọng nhất trong quá trình gọi vốn là Pitch Deck - tài liệu tổng hợp những thông tin tổng quan và cốt lõi nhất trong vòng gọi vốn đó của startup và là hình ảnh đầu tiên để startup gây ấn tượng với nhà đầu tư.

Một Pitch Deck căn bản thường có những nội dung sau:

- Thông tin doanh nghiệp: tên, logo, lĩnh vực, giới thiệu chung
- Vấn đề thị trường
- Giải pháp bạn cung cấp
- Traction: các chỉ số đo lường cho thấy Product-

Market Fit hoặc tiềm năng đạt Product-Market Fit

- Thị trường: bạn nhắm đến thị trường nào? Hiện nó có đủ lớn, hoặc trong tương lai có đủ lớn?

- Đối thủ cạnh tranh: ai đang cạnh tranh với bạn? Và bạn hơn họ ở điểm gì?

- Tầm nhìn: trong tương lai, doanh nghiệp bạn sẽ trưởng thành thế nào? Và làm sao có thể đạt được như vậy?

- Đội ngũ: đội ngũ của bạn có năng lực thế nào để hiện thực hóa tầm nhìn trên?

- Kế hoạch sử dụng vốn: bạn gọi bao nhiêu vốn? Sẽ sử dụng vốn thế nào?

Startup thường sẽ có vô vàn nội dung để đưa vào Pitch Deck, và việc của bạn là lựa chọn nội dung nào. Lưu ý rằng, Pitch Deck là công cụ để nhà đầu tư có cái nhìn tổng quan về sản phẩm và mô hình kinh doanh của startup cùng tiềm năng của startup đó, vậy nên, bên cạnh các thông tin giới thiệu, hãy nêu bật những nội dung thể hiện rằng startup có thể thành công và đang trên đà đạt được thành công đó: tiềm năng thị trường, năng lực đội ngũ, thành tích và tỷ lệ tăng trưởng,...

### **Hoàn thiện màn thuyết trình**

Thường thường, bạn sẽ có từ 30 phút đến 1 giờ để thuyết trình và phản biện trong buổi gặp đầu tiên với các nhà đầu tư. Hãy tập thuyết trình nhiều lần, nhận ý kiến từ mọi người xung quanh và hoàn thiện để có một màn giới thiệu thật tốt. Các nhà đầu tư cực kỳ quan tâm đến tầm nhìn và động lực của đội ngũ những nhà sáng lập. Hãy kể một câu chuyện truyền cảm hứng về lý do bạn thành lập công ty, về giá trị bạn mong muốn kiến tạo, tầm nhìn cho doanh nghiệp trong tương lai, và quyết tâm cũng như khả năng của doanh nghiệp thế nào để đạt được tầm nhìn đó.

Masayoshi Son, chủ tịch Softbank, đã quyết định đầu tư 20 triệu USD vào Alibaba của Jack Ma chỉ sau cuộc gặp kéo dài 10 phút. Son kể rằng dù Jack Ma không hề chủ động thuyết phục Son đầu tư tiền,

và cũng chẳng có một kế hoạch kinh doanh nào cả; tuy nhiên, ông có một "tinh thần chiến đấu mãnh liệt", niềm đam mê và sự tin tưởng vào việc Internet có thể thay đổi Trung Quốc. "Jack Ma là người duy nhất có đôi mắt sáng và nó đã chiếm trọn trái tim tôi", Son nhớ lại.

### **Lập danh sách nhà đầu tư tiềm năng**

Hãy tìm hiểu và lập một danh sách các nhà đầu tư có khả năng đầu tư (quy mô đầu tư, lĩnh vực quan tâm, giai đoạn đầu tư,...) phù hợp với startup của mình. Một lần nữa, bạn nên trò chuyện với các nhà đầu tư hiện tại để xin ý kiến về những nhà đầu tư mới có thể phù hợp với startup của mình, cùng cách tiếp cận cho phù hợp. Đôi khi, bạn có thể nhờ nhà đầu tư hiện tại đứng ra làm người giới thiệu với các quỹ mới, tăng thêm uy tín và vị thế của startup khi thương thảo cùng các quỹ.

### **KHI BẮT ĐẦU GỌI VỐN**

**Một quy trình gọi vốn thường diễn ra thế nào?**

Thông thường, bạn sẽ khởi đầu bằng việc liên hệ các quỹ trong danh sách của mình để hẹn gặp mặt, đó sẽ là buổi gặp mà bạn gửi Pitch Deck và giới thiệu tổng quan về startup và cơ hội đầu tư. Đừng quên giữ liên lạc với đại diện của quỹ. Sau buổi gặp đầu tiên, quỹ sẽ thảo luận nội bộ để đánh giá sơ bộ, quá trình này thường kéo dài 1-2 tuần. Nếu quỹ cảm thấy hứng thú, bạn sẽ nhận được danh sách cụ thể về những nội dung/số liệu mà quỹ cần để đánh giá startup rõ hơn. Đây là thời điểm bạn có thể ký Thỏa thuận không tiết lộ (Non-disclosure Agreement - NDA), gửi Data Room mà mình đã chuẩn bị cho quỹ và đi vào quá trình thẩm định.

Xuyên suốt quá trình thẩm định, quỹ sẽ liên tục hỏi kỹ hơn về sản phẩm, công nghệ, kết quả kinh doanh, đội ngũ,... để đánh giá tiềm năng và định giá của startup một cách toàn diện nhất. Hãy chuẩn bị tinh thần cho một vài buổi gặp nữa trong khoảng thời gian này.

Sau 1-2 tháng, quỹ và startup sẽ thương lượng để chốt đề xuất và đưa ra quyết định cuối cùng về việc có hợp tác đầu tư hay không. Nếu thương vụ được chốt, 2 bên sẽ tiến hành làm Điều khoản đầu tư (Term Sheet) và các thủ tục đầu tư khác.

### **Không ngừng hoàn thiện phần trình bày**

Mỗi lần trình bày trước nhà đầu tư, hãy quan sát xem thái độ của họ thế nào, đâu là phần họ hứng thú nhất, đâu là phần họ nghi ngờ nhất, rồi rút kinh nghiệm để hoàn thiện phần trình bày của mình.



### **Tâm thế khi gọi vốn**

Hãy luôn tránh tâm thế "cần tiền tới mức tuyệt vọng". Nên lưu ý rằng, đầu tư không phải là một quá trình chỉ có 1 chiều giá trị (nhà đầu tư tạo giá trị cho startup), mà giá trị đến từ cả 2 phía (startup cũng mang tới cơ hội thoái vốn cùng lợi nhuận lớn cho nhà đầu tư). Vậy nên, hãy giữ tâm thế vững vàng khi trò chuyện cùng nhà đầu tư, không để tâm thế "chiếu dưới".

Trong nhiều trường hợp, nhà đầu tư sẽ muốn định giá công ty thấp để tăng lượng cổ phần mà họ sở hữu. Đây là bài toán thương lượng, tuy nhiên, hãy luôn nắm rõ trong đầu những lý do khiến bạn đưa ra mức định giá của mình, để bảo vệ giá trị công ty và cả lượng cổ phần của bản thân.

### **Tiếp cận nhiều nhà đầu tư cùng một lúc**

Trò chuyện với nhiều quỹ cùng một lúc sẽ tạo lợi thế thương lượng với startup, và cũng tăng khả năng startup tìm được nhà đầu tư phù hợp hơn.

### **Tạo cảm giác gấp rút**

Vạch ra giới hạn thời gian cụ thể cho vòng gọi vốn của mình, bạn sẽ tạo cảm giác gấp rút cho nhà đầu tư, thúc họ phải đẩy nhanh quá trình đưa ra quyết định của mình. Điều này đặc biệt hiệu quả nếu startup đã có một vài nhà đầu tư đưa đề xuất, khi đó, giới hạn thời gian sẽ tạo áp lực "mất chỗ" tới các nhà đầu tư khác, khiến họ đưa đề xuất nhanh hơn, và thường đó là những đề xuất có lợi với startup.

### **TERM SHEET VÀ KẾT THÚC QUÁ TRÌNH GỌI VỐN**

#### **Thông báo tới tất cả nhà đầu tư**

Nếu có một nhà đầu tư lập Term Sheet với bạn, hãy thông báo điều đó tới các nhà đầu tư còn lại mà bạn đang gọi vốn. Việc này sẽ tạo áp lực lên các nhà đầu tư còn lại, giục họ phải đẩy nhanh tiến trình thương lượng trước khi bạn hoàn tất gọi vốn với một bên khác họ (nếu họ thực sự muốn đầu tư vào bạn). Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, bạn không nên tiết lộ tên nhà đầu tư đã lập Term Sheet, tránh việc các nhà đầu tư trao đổi với nhau và "thương lượng" với nhau để đưa ra một đề xuất bất lợi cho bạn.

#### **Đảm bảo bạn hiểu rõ Term Sheet viết gì**

Khi cân nhắc các điều khoản trong Term Sheet, hãy cố gắng cân nhắc các trách nhiệm, nghĩa vụ, điều kiện kéo theo và cách thức chúng tác động đến startup, trong cả hiện tại và tương lai. Chỉ khi nắm được rõ những điều này, bạn mới có thể yên tâm ký Term Sheet và tránh được các rủi ro sau này.

#### **Hoàn thiện các thủ tục đầu tư**

Sau Term Sheet, bạn và các nhà đầu tư sẽ cần hoàn thiện thêm một số thủ tục như làm Thỏa thuận tỷ lệ sở hữu (Shareholder Agreements - SHA), thủ tục thành lập công ty ở Singapore (nếu có),...

Kết thúc quá trình gọi vốn, startup coi như "có thêm oxy để thở", và việc của bạn lúc này không gì khác chính là quay lại làm việc thôi./

*Nguồn: Thinkzone.vn*