



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 04.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Đầu tư vào khởi nghiệp tăng cao bất chấp COVID-19
- 02 Các nguồn vốn tiếp tục đầu tư vào công ty khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
- 03 Tạo hành lang pháp lý thuận lợi để thúc đẩy khởi nghiệp
- 04 Thêm một tổ chức game blockchain Việt vừa huy động được 4 triệu USD

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Toàn cảnh đầu tư vào startup Việt Nam 2021
- 06 Các công ty khởi nghiệp Đông Nam Á đáng chú ý trong năm 2022

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Những tip giúp startup công nghệ thành công



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



ĐẦU TƯ VÀO KHỞI NGHIỆP TĂNG CAO BẤT CHẤP COVID-19

Vneconomy.vn - Trong 2 năm qua, mặc dù COVID-19 gây ảnh hưởng mạnh đến nền kinh tế nhưng số lượng giao dịch tăng lên mức cao nhất trong 5 năm trở lại đây, đạt 108 thương vụ đầu tư...

Thông tin được đưa ra tại báo cáo Toàn cảnh đổi mới sáng tạo mở Việt Nam được xây dựng và phát hành bởi BambuUP, dưới sự bảo trợ của Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo Quốc gia (NSSC), Bộ Khoa học và Công nghệ công bố ngày 13/01/2022.

Theo đó, chỉ tính riêng trong 9 tháng đầu năm 2021, số lượng thương vụ đầu tư đạt mức cao kỷ lục ở vòng 500 nghìn USD - 3 triệu USD, gấp 2.58 lần so với cùng kỳ năm 2020. Có sự dịch chuyển trong tỷ lệ phân bổ đầu tư ở các giai đoạn, tăng tỷ trọng đầu tư vào các vòng 500 nghìn USD - 3 triệu USD và vòng 3 triệu - 10 triệu, trong khi giảm đầu tư vào các startup gọi vốn giai đoạn pre-seed và seed.

Đại diện các nhà đầu tư, bà Lê Hoàng Uyên Vy - đồng sáng lập Do Ventures cho biết, hệ sinh thái khởi

ngiệp Việt Nam đang bước vào thời điểm bước ngoặt để có thể tạo dấu ấn trong khu vực và trên thế giới nhờ vào ba yếu tố chính. Thứ nhất là, Startup Việt Nam đã bắt đầu hướng tới các thị trường khu vực và thế giới thay vì chỉ phục vụ thị trường nội địa.

Thứ hai là, startup Việt Nam đã có khả năng cho ra đời những sản phẩm và dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao. Thứ ba, startup Việt Nam đã có những công ty đủ trưởng thành để trở thành nhà đầu tư cho thế hệ nhà sáng lập đi sau.

Các xu hướng nổi bật

Báo cáo đã xây dựng Bản đồ khởi nghiệp Việt Nam 2021 với 04 trụ cột chính: kinh doanh, con người, xã hội, và công nghệ. Điểm nhấn đặc biệt của Báo cáo là bản đồ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới

sáng tạo toàn diện, đa chiều trong các lĩnh vực kinh tế nổi bật: tiêu dùng, bán lẻ, giáo dục, tài chính, chăm sóc sức khỏe, Martech & Salestech, logistics & chuỗi cung ứng, phát triển bền vững, nông nghiệp, du lịch và lữ hành, Blockchain & Crypto.

Trong mỗi lĩnh vực, báo cáo nêu lên những thách thức phải đối mặt, những xu hướng đột phá công nghệ chính và các công ty công nghệ đang cung cấp giải pháp nổi bật tại Việt Nam.

Đơn cử như trong ngành công nghệ tài chính (fintech), báo cáo đưa ra dự đoán, từ năm 2021 đến năm 2025 sẽ là giai đoạn tăng tốc của tất cả các lĩnh vực như: ngân hàng, doanh nghiệp và công ty công nghệ tài chính theo đuổi Kỹ Thuật Số Hàng Đầu (Digital First).

Báo cáo cũng chỉ ra rằng 25% ngân hàng tại Việt Nam sẽ “tích cực theo đuổi hiện đại hóa các nền tảng lõi kỹ thuật số”. 5 xu hướng lớn trong ngành ngân hàng được đề cập trong Báo cáo là Trải Nghiệm Khách Hàng là ưu tiên quan trọng nhất, Neobank vận hành độc lập và phát triển mạnh mẽ, Công nghệ kích hoạt bằng giọng nói, Công nghệ quản lý tự động và hạn chế rủi ro cho dịch vụ tài chính và ngân hàng, và tài chính phi tập trung.

Trong lĩnh vực Martech & Saletech, việc áp dụng công nghệ trước đây thường xoay quanh sự đổi mới và thử nghiệm nhưng giờ đây đã là cốt lõi của tất cả hoạt động. Trí tuệ nhân tạo (AI) và máy học (machine learning) được sử dụng trong nhiều giải pháp công nghệ giúp việc tối ưu hóa và tự động hóa tiếp thị theo những cách mà con người không thể sánh kịp. Martech và Salestech giúp doanh nghiệp đặt khách hàng vào vị trí trung tâm của hoạt động kinh doanh, hay nói cách khác là đưa khách hàng gia nhập tự nhiên thành một phần bổ sung và cùng phát triển của toàn quá trình tiếp thị.

Trong ngành công nghệ y tế và sức khỏe (HealthTech), Báo cáo chỉ ra một số xu hướng nổi bật về công nghệ y tế tại Việt Nam như: hồ sơ y tế cá

nhân (Personal Health Record), Khám bệnh từ xa (Telemedicine), số hóa hệ thống thông tin y tế (Digitalize Healthcare system), áp dụng trí tuệ nhân tạo và tự động hóa (AI, Robotic), theo dõi từ xa (Remote Patient Monitoring). Y tế được tin rằng sẽ là ngành chuyển đổi số nhanh nhất ở Việt Nam so với các ngành khác.

BẢN ĐỒ KHỞI NGHIỆP NĂM 2021



Bà Nguyễn Hương Quỳnh, CEO của Nền tảng kết nối đổi mới sáng tạo BambuUP tin tưởng tuyệt đối việc liên tục đổi mới sáng tạo là con đường duy nhất để các doanh nghiệp tồn tại và phát triển. “Kiến thức nhân loại đang được nhân đôi cứ sau 12 tiếng đồng hồ. Hãy tự hỏi mình: Bạn đã đủ nhanh và đủ phù hợp cho tương lai chưa?”, bà Quỳnh nói./.



CÁC NGUỒN VỐN TIẾP TỤC ĐẦU TƯ VÀO CÔNG TY KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Baodautu.vn - Dự báo trong năm 2022, các nguồn vốn sẽ tiếp tục đầu tư vào những startup đổi mới sáng tạo tại Việt Nam, bên cạnh sự tham gia rót vốn ngày càng nhiều hơn từ doanh nghiệp nội.

Kỳ vọng sự đổi mới từ các thành tố

COVID-19 và suy thoái kinh tế dẫn đến sụt giảm trong hoạt động đầu tư năm 2020, với tổng giá trị đầu tư giảm 48% so với năm 2019.

Tuy nhiên, số lượng thương vụ trong năm 2021 đã có sự phục hồi nhanh chóng với tổng giá trị đầu tư đạt hơn 1,3 tỷ USD, cao nhất từ trước tới nay đối với thị trường đầu tư công nghệ.

Điều mà hầu hết nhà đầu tư có thể nhận thấy là sự phục hồi mạnh mẽ trên mọi quy mô đầu tư. Hầu hết các vòng gọi vốn đều đạt con số cao hơn cả về số lượng và quy mô thương vụ so với kết quả của năm 2020. Đặc biệt có sự gia tăng đáng chú ý trong

các khoản đầu tư từ 500.000 USD đến 3 triệu USD và trên 50 triệu USD.

Theo ông Huỳnh Kim Tước, Giám đốc điều hành Saigon Innovation Hub, thanh toán và bán lẻ tiếp tục là những lĩnh vực được nhà đầu tư quan tâm và chiếm ưu thế trong tổng giá trị đầu tư. Vốn đầu tư rót vào các lĩnh vực mới nổi như giáo dục, chăm sóc sức khỏe, tự động hóa doanh nghiệp đều có sự tăng trưởng đáng kể so với năm 2020, trong đó, đầu tư cho lĩnh vực chăm sóc sức khỏe đạt mức cao kỷ lục.

Theo khảo sát của Do Ventures với 50 quỹ đầu tư đang hoạt động tại 6 thị trường khu vực Đông Nam Á (Việt Nam, Indonesia, Singapore, Malaysia,

Philippines, Thái Lan), Việt Nam là điểm đến đầu tư hàng đầu trong 12 tháng tới, tiếp theo là Indonesia.

Đánh giá về triển vọng đầu tư vào thị trường khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam trong năm 2022, ông Vũ Viết Ngoạn, Chủ tịch, kiêm Tổng giám đốc Viet Lotus kỳ vọng, năm nay sẽ là bản lề cho giai đoạn bùng nổ sắp tới. Theo đó, các cơ chế chính sách trở thành động lực của đổi mới sáng tạo.

Cần nguồn lực từ doanh nghiệp nội

Là một doanh nghiệp không ngừng đầu tư vào các doanh nghiệp đổi mới sáng tạo, ông Mai Hữu Tín, Chủ tịch U&I Group cho biết, doanh nghiệp ông vẫn liên tục hoạt động đầu tư này trong 30 năm qua theo 3 hình thức.

Thứ nhất, thông qua quá trình làm việc, tìm tòi ở nước ngoài, nếu thấy giải pháp phù hợp, U&I sẽ tìm cách đưa về Việt Nam áp dụng.

Thứ hai, U&I đầu tư vào những dự án đang trong quá trình nghiên cứu.

Thứ ba, đầu tư vào các nhà sáng lập ý tưởng nhưng chưa thể triển khai thương mại hóa sản phẩm.

Điểm cộng của hoạt động đầu tư này, theo ông Tín, là được làm việc với những người giỏi hơn mình và có thể học nhiều điều hay từ họ. Ngược lại, sẽ rất thiệt hại nếu đặt niềm tin sai chỗ.

“Tôi đầu tư liên tục và cảm thấy thú vị thì tham gia. Bởi nếu còn làm doanh nghiệp thì bắt buộc phải đổi mới sáng tạo liên tục”, ông Tín nói và lấy ví dụ về nỗ lực đổi mới trong chính doanh nghiệp này ở khía cạnh quản trị, liên quan đến tạo động lực cho người lao động.

Nghĩa là phát triển sao cho người lao động hiện có tại doanh nghiệp thành những doanh nhân thực thụ. Ông Tín lấy ví dụ ở Mỹ, mô hình tự quản, doanh nghiệp trong doanh nghiệp đã được nhiều tổ chức áp dụng và mang lại hiệu quả.



U&I cũng đã thử nghiệm và tin tưởng rằng, phương thức quản trị này sẽ phát huy hiệu quả khi đưa người lao động trở thành những doanh nhân trong chính doanh nghiệp của mình.

“Chúng tôi đang triển khai mô hình này và kỳ vọng sẽ thành công ở một vài đơn vị trong tổ chức của mình. Đó là mục tiêu thú vị cũng mang tính đổi mới sáng tạo trong quản trị doanh nghiệp”, Chủ tịch U&I Group chia sẻ.

Các tập đoàn, doanh nghiệp nội ngày càng thể hiện vai trò rõ nét hơn trong hệ sinh thái khởi nghiệp, cũng chính là kỳ vọng của ông Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp khoa học công nghệ./.

Trong năm tới, Bộ Khoa học và Công nghệ dự định tham mưu Chính phủ trong việc thu hút nguồn lực từ các tập đoàn, doanh nghiệp lớn để thúc đẩy đổi mới sáng tạo tại Việt Nam.

Trong đó, các startup sẽ tận dụng công nghệ của mình để đưa ra lời giải cho những bài toán đến từ thực tiễn được đặt ra bởi các tập đoàn, doanh nghiệp lớn. Ngược lại, các tập đoàn, doanh nghiệp lớn sẽ hỗ trợ startup bằng những nguồn lực sẵn có để hiện thực hóa các lời giải.

TẠO HÀNH LANG PHÁP LÝ THUẬN LỢI ĐỂ THỨC ĐẨY KHỞI NGHIỆP

Vneconomy.vn - Năm 2021, Việt Nam xếp thứ 44 về chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu. Hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam xếp hạng 59/100 quốc gia. Hệ sinh thái TP. HCM tăng 46 bậc, xếp vị trí 179, Hà Nội tăng 5 bậc lên vị trí 191...



Khai mạc "Festival Khởi nghiệp 2022"

Phát biểu tại lễ khai mạc "Festival Khởi nghiệp 2022" ngày 19/01/2022, ông Phạm Tấn Công, Chủ tịch Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) nhấn mạnh sự cần thiết phải có cơ chế mới cho các mô hình khởi nghiệp mới, mở đường cho sáng kiến công nghệ mới, đồng thời tạo điều kiện cho các startup sáng tạo, sử dụng trí tuệ từ bên ngoài cho đổi mới...

Năm qua, chúng ta phải đối mặt với muôn vàn khó khăn khi COVID-19 diễn biến hết sức phức tạp, nhưng điểm sáng nổi lên đó là sức sống của doanh nghiệp Việt Nam cũng như tinh thần khởi nghiệp kinh doanh của người dân Việt Nam.

Ngọn lửa khởi nghiệp vẫn "rực sáng" trong COVID-19

Người đứng đầu VCCI cho biết, trong năm 2021, nền kinh tế đón nhận 116.800 doanh nghiệp đăng ký thành lập mới, 43.100 doanh nghiệp quay trở lại hoạt động, nâng tổng số doanh nghiệp thành lập mới và

doanh nghiệp quay trở lại hoạt động năm 2021 lên đến gần 160.000 doanh nghiệp.

"Khó khăn như vậy, nhưng bình quân mỗi tháng trong năm 2021 đã có 13.300 doanh nghiệp thành lập mới và quay trở lại hoạt động, trong đó, khoảng 10.000 doanh nghiệp thành lập mới. Điều này cho thấy nỗ lực tái cấu trúc và thích ứng của khu vực doanh nghiệp trong nền kinh tế cũng như tinh thần khởi nghiệp kinh doanh của người dân, doanh nghiệp Việt Nam vô cùng mạnh mẽ", ông Công nhận định.

Đại diện VCCI thông tin, năm 2021 Việt Nam xếp thứ 44 về chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu. Hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam xếp hạng 59/100 quốc gia. Hệ sinh thái TP. HCM tăng 46 bậc, xếp vị trí 179, Hà Nội tăng 5 bậc lên vị trí 191.

Việt Nam được các tổ chức quốc tế đánh giá xếp thứ 3 trong nhóm 3 hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo năng động nhất khu vực Đông Nam Á, chỉ sau Indonesia và Singapore. "Điều này thêm một lần nữa khẳng định, Chính phủ Việt Nam nỗ lực cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi cho các startup sáng tạo", Chủ tịch VCCI nhấn mạnh.

VCCI tự hào tiên phong trong hành trình thắp lửa khởi nghiệp ở Việt Nam. Hàng vạn thanh niên đã tham gia và hàng nghìn dự án khởi nghiệp, khởi nghiệp sáng tạo cũng như hàng nghìn nhà khởi nghiệp đã trưởng thành từ "chiếc nôi" này.

Bổ sung thêm, ông Nguyễn Đức Hiền, Phó Trưởng ban Kinh tế Trung ương cho rằng, Nghị quyết 09 ngày 09/12/2011 của Bộ Chính trị đã đề ra nhiệm vụ xây dựng và triển khai thực hiện chương trình đào

tạo doanh nhân và chương trình đào tạo về khởi tạo doanh nghiệp.

Nghị quyết số 52 của Bộ Chính trị đã xác định tầm nhìn đến năm 2045, Việt Nam trở thành một trong những trung tâm sản xuất và dịch vụ thông minh, trung tâm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thuộc nhóm đầu châu Á. Tại Nghị quyết này, Bộ Chính trị cũng đã đề ra một số chủ trương, chính sách nhằm thúc đẩy phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia, đặc biệt là khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Đặc biệt, chiến lược phát triển kinh tế-xã hội 2021-2030 và tầm nhìn đến năm 2045 xác định mục tiêu đến năm 2030 phấn đấu là nước đang phát triển có mức thu nhập cao và năm 2045 trở thành nước phát triển với mức thu nhập cao.

“Chính vì vậy, Đảng và Nhà nước kỳ vọng mọi tầng lớp nhân dân, mọi tổ chức khơi dậy ý chí tự lực tự cường, trong đó phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là nhiệm vụ đột phá chiến lược”, ông Hiền nhấn mạnh.

Tạo hệ sinh thái đổi mới sáng tạo mở

Để đạt được các mục tiêu trên, ông Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục phát triển Thị trường và Doanh nghiệp khoa học công nghệ đề xuất cần cơ chế cho các mô hình startup mới.

Đề án 844 nhằm vào sự tương tác của các chủ thể khi hỗ trợ startup, tạo ra hiệu quả là hơn 3.000 startup đổi mới sáng tạo theo mô hình mới. Đến nay, có hơn 200 quỹ đầu tư, hơn 100 tổ chức về thúc đẩy kinh doanh, hơn 130 trường đại học, cao đẳng có không gian hỗ trợ đổi mới sáng tạo... tạo ra bức tranh khá đầy đủ cho hệ sinh thái đổi mới sáng tạo tại Việt Nam, gấp hơn nhiều lần so với cách đây 5 năm.

Riêng năm 2021, đã có hơn 1,5 tỷ USD gọi vốn vào các startup của Việt Nam trong các lĩnh vực dịch vụ, đặc biệt dịch vụ công nghệ.

Trong bối cảnh đó, Đề án 844 tiếp tục được nâng cấp, thông qua tương tác với các trường, các trung tâm, tổ chức trong nước và quốc tế, các Đại sứ quán,

... đã tạo các mạng lưới nhiều hơn nữa, là cầu nối với thị trường quốc tế.

“Do đó, các startup cần cơ chế mới cho các mô hình mới. VCCI cùng với Bộ Khoa học công nghệ là nơi tập hợp các sáng kiến công nghệ, chúng ta cần kiến nghị các cơ chế mở đường cho các sáng kiến công nghệ mới”, ông Quát nhấn mạnh. Đặc biệt trong mua sắm công, Chính phủ phải là nơi đầu tiên sử dụng sáng kiến công nghệ mới này.

Một vấn đề nữa, hiện các nước cho phép sự chuyển dịch giữa các startup (chương trình “startup visa”). Nhưng chúng ta cứ 6 tháng phải xin 1 lần, điều này rất khó cho các chuyên gia nước ngoài tới khởi nghiệp và hỗ trợ khởi nghiệp, trong khi đó nguồn nhân lực là quan trọng để thu hút xây dựng hệ sinh thái.



Ngoài ra, chúng ta cần tạo điều kiện, có cơ chế cho phép thử nghiệm mô hình gọi vốn từ cộng đồng, để mọi người dân có thể trở thành nhà đầu tư thiên thần cho startup.

Ông Ivo Sieber, Đại sứ Thụy Sĩ tại Việt Nam cho rằng, vai trò của Chính phủ là vô cùng quan trọng trong hỗ trợ startup sáng tạo. Chính phủ phải tích cực trong việc tạo nên hành lang pháp lý thuận lợi để thúc đẩy các cá nhân và doanh nghiệp tham gia vào khởi nghiệp.

“Tinh thần kinh doanh, khởi nghiệp cũng cần được thúc đẩy trong các tổ chức giáo dục. Tại Thụy Sĩ, Viện Công nghệ Thụy Sĩ chính là nơi thúc đẩy các mô hình kinh doanh sáng tạo trong môi trường giáo dục” ông Ivo Sieber gợi ý./.

THÊM MỘT TỔ CHỨC GAME BLOCKCHAIN VIỆT VỪA HUY ĐỘNG ĐƯỢC 4 TRIỆU USD

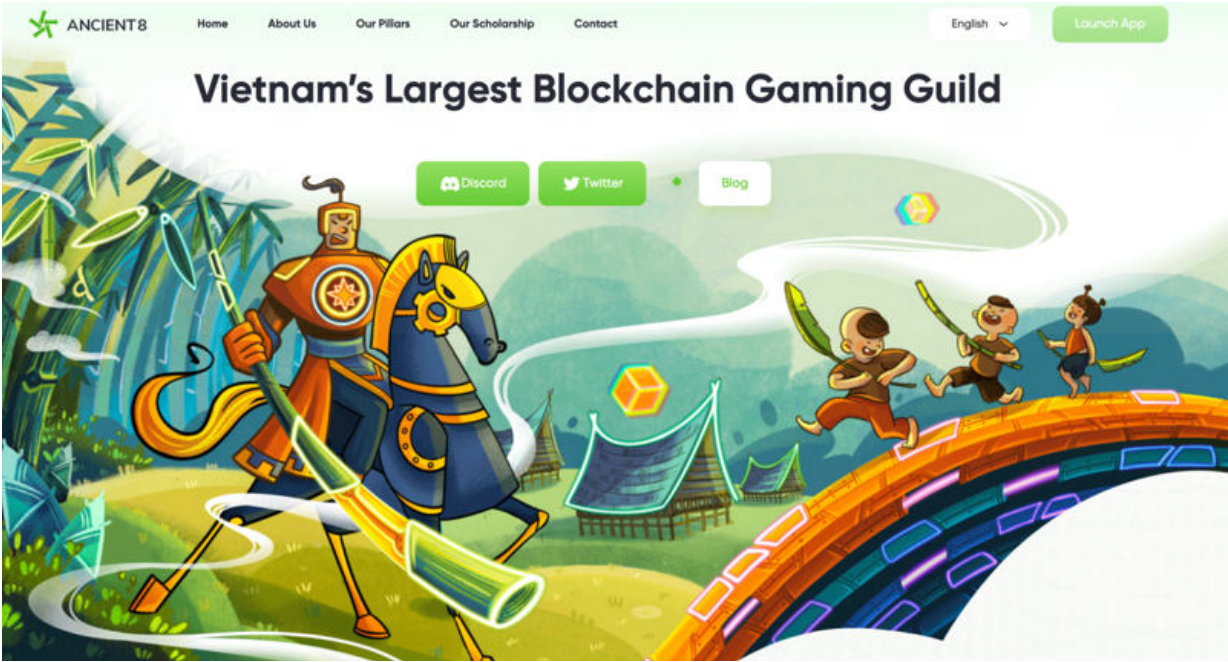
Vneconomy.vn - Ancient8 là đơn vị chuyên phát triển một cộng đồng và nền tảng phần mềm nhằm hỗ trợ các game thủ và học giả chơi các game P2E (chơi để kiếm tiền) và xây dựng “vũ trụ ảo” Metaverse...

Ancient8, một tổ chức game blockchain của Việt Nam vừa gọi vốn thành công 4 triệu USD cho vòng gọi vốn hạt giống từ các quỹ đầu tư như Dragonfly Capital, Pantera Capital Coinbase Ventures cùng nhiều nhà đầu tư khác.

“Chúng tôi cho các học giả hay người chơi mượn các tài sản để họ có thể chơi các game P2E và kiếm được các phần thưởng. Tại Việt Nam, thu nhập trung bình hàng tháng của người dân là 250 USD, vốn chưa phải đặc biệt tốt so với khoảng 5.800 USD của Hoa Kỳ và khoảng 1.000 USD của Philippines. Rõ ràng là chúng tôi có thể cải thiện thu nhập tài chính và cuộc sống của người chơi hay các học giả bằng cách cung cấp cho họ cơ hội này,” đồng sáng lập của Ancient8 Howard Xu nói với TechCrunch.

“Việt Nam là một trong những thị trường thú vị và phát triển nhanh nhất trên thế giới hiện nay về việc áp dụng blockchain. Các cộng đồng địa phương đã nhận ra tác động tiềm năng của hệ thống tài chính mới nổi này và đặc biệt là cơ hội từ các trò chơi P2E. Ancient8 đã mở ra một cánh cổng tuyệt vời cho hệ sinh thái P2E với tư cách là một tổ chức Game Blockchain lớn nhất Việt Nam và chúng tôi rất vui mừng khi hợp tác với họ,” Paul Veradittakit, Quản lý quỹ Pantera Capital đánh giá.

Tầm nhìn của Ancient8 là giúp dân chủ hóa quyền truy cập xã hội và tài chính trong “vũ trụ ảo” Metaverse, với sứ mệnh tiếp cận, giáo dục và trao quyền cho 100 triệu công dân Metaverse tiếp theo thông qua blockchain./.



Tổ chức này được cho là đã giúp đỡ hàng chục nghìn người chơi và những người đam mê blockchain bằng cách cung cấp các cơ hội học bổng và giáo dục, cộng đồng cũng như các sản phẩm phần mềm và blockchain.

TOÀN CẢNH ĐẦU TƯ VÀO STARTUP VIỆT NĂM 2021

Theo Báo cáo Vietnam industry report 2021 của Quỹ đầu tư mạo hiểm Nextrans Việt Nam vừa công bố, vốn đầu tư vào startup Việt năm 2021 lập kỷ lục với tổng giá trị hơn 1,3 tỷ USD.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam

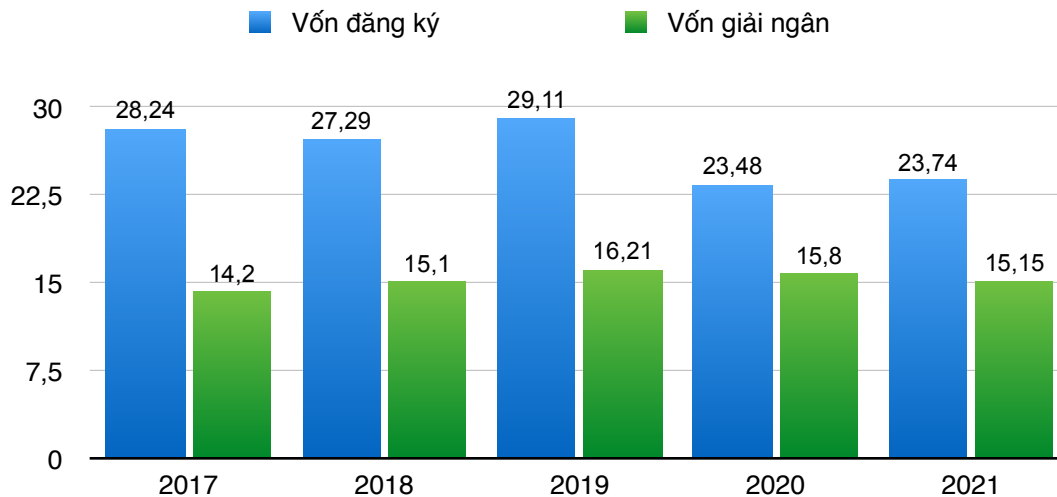
Bất chấp tác động của đại dịch COVID-19, dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) 9 tháng đầu năm 2021 vào Việt Nam vẫn tăng 4,4% so với cùng kỳ năm ngoái, đạt 22,15 tỷ USD.

Sự tăng trưởng được ghi nhận về cả giá trị đầu tư vào các dự án mới cũng như vốn bổ sung cho các

dự án hiện có.

Cụ thể, 12,5 tỷ USD được rót vào 2.212 dự án mới, tăng 20,6% so với cùng kỳ năm ngoái, trong khi 6,4 tỷ USD được rót vào các dự án đang triển khai, tăng 25,6%. Đặc biệt, Việt Nam có nhiều dự án FDI quy mô lớn trong giai đoạn từ tháng 1 đến tháng 9 năm 2021.

Hình 1. FDI (10 tháng) đổ vào Việt Nam (Tỷ USD), 2017-2021



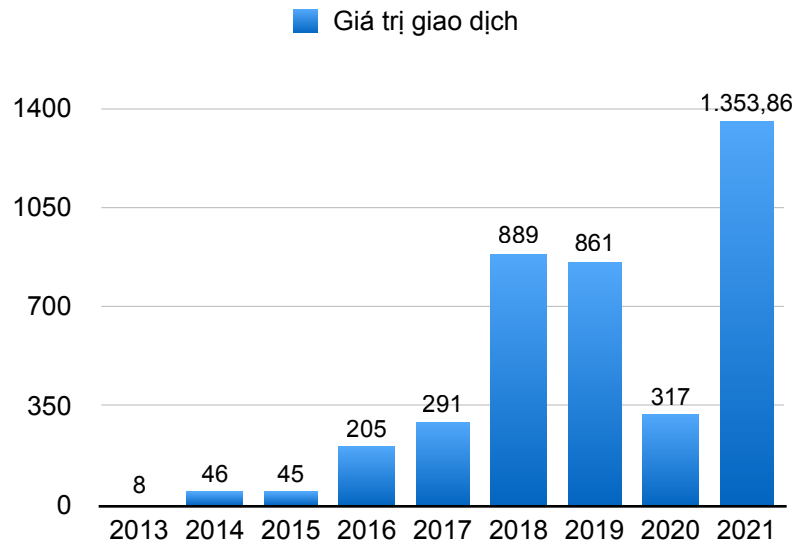
Năm 2021, vốn đầu tư đổ vào các startup tại Việt Nam tăng trưởng vượt bậc, đạt hơn 1,3 tỷ USD. Các ngành hot thu hút vốn lớn là công nghệ tài chính (fintech), game, giáo dục, y tế, thương mại điện tử... Tính đến nay, Việt Nam đã có khoảng 3.800 startup, với 4 Kỳ Lân (VNG, VNLife, MoMo, Sky Mavis) và 11 startup có giá trị trên 100 triệu USD (Tiki, Topica Edtech ...).

Cuối năm 2021, Fintech là lĩnh vực dẫn đầu về tổng giá trị giao dịch, với hai thương vụ trị giá hơn 100 triệu USD. Vào tháng 12, MoMo đã huy động thành công 200 triệu USD từ Mizuho, Ward Ferry, Goodwater Capital, Kora Management, với tổng giá

trị ước tính lên đến 2 tỷ USD. VNLife - công ty sở hữu dịch vụ thanh toán VNPAY - cũng đã công bố huy động thành công hơn 250 triệu USD trong vòng gọi vốn Series B vào tháng 7 năm nay. Sau fintech, thương mại điện tử là lĩnh vực hấp dẫn vốn thứ hai vào năm 2021. Tiki đóng góp lớn nhất với vòng tài trợ Series E 258 triệu USD.

Ngoài ra, các thương vụ lớn khác gây ấn tượng mạnh trên thị trường như: Sky Mavis 152 triệu USD, Equest 100 triệu USD... Thậm chí, một số startup như MoMo, Loship, Citics, Sky Mavis... đã tuyên bố gây quỹ thành công gấp đôi, tạo nguồn cảm hứng khởi nghiệp mạnh mẽ trong bối cảnh đại dịch.

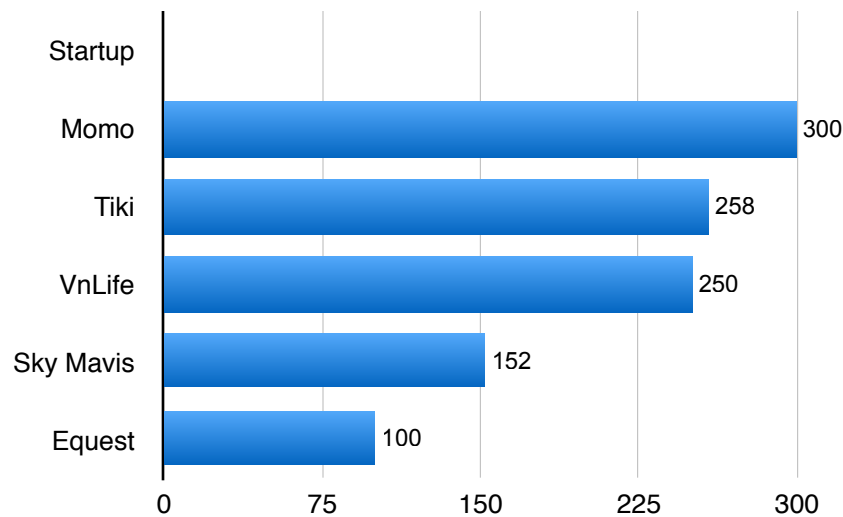
Hình 2. Vốn đầu tư vào các startup Việt Nam từ năm 2013 đến 2021 (triệu USD)



Thị trường khởi nghiệp Việt Nam cũng là điểm đến ưa thích của 208 quỹ đầu tư mạo hiểm đang hoạt động, trong đó, có gần 40 quỹ đầu tư trong nước. Các tên tuổi lớn và quỹ đang hoạt động trên

thị trường bao gồm VSV Capital - Nextrans, Vietnam Silicon Valley, Mekong Capital, 500 Startup Vietnam, Vietnam Investment Group, IDG Ventures Vietnam, Do Ventures và Genesis Ventures.

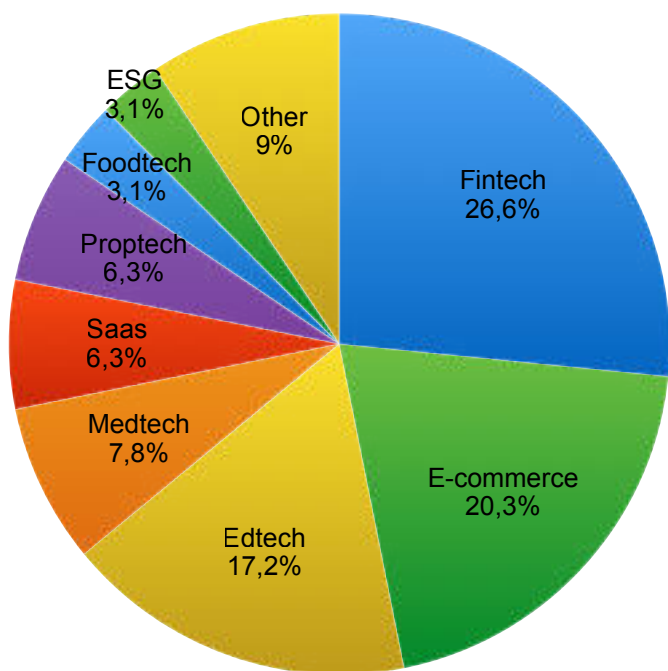
Hình 3. Top 5 thương vụ đầu tư đáng chú ý năm 2021



Bước sang năm 2021, khi các quỹ đầu tư và startup ngày càng thích nghi với quy trình làm việc trực tuyến, hàng loạt “thương vụ” đã được chốt lại ngay cả trong thời điểm giãn cách xã hội. Đặc biệt, trong nửa cuối năm, các thương vụ gọi vốn thành

công liên tiếp được các startup công bố. Phần lớn vẫn là các vòng Pre-seed, Seed, Pre-series A và Series A với số tiền dao động từ 500.000 USD đến 3 triệu USD.

Hình 4. Các thương vụ đầu tư theo ngành, 2021



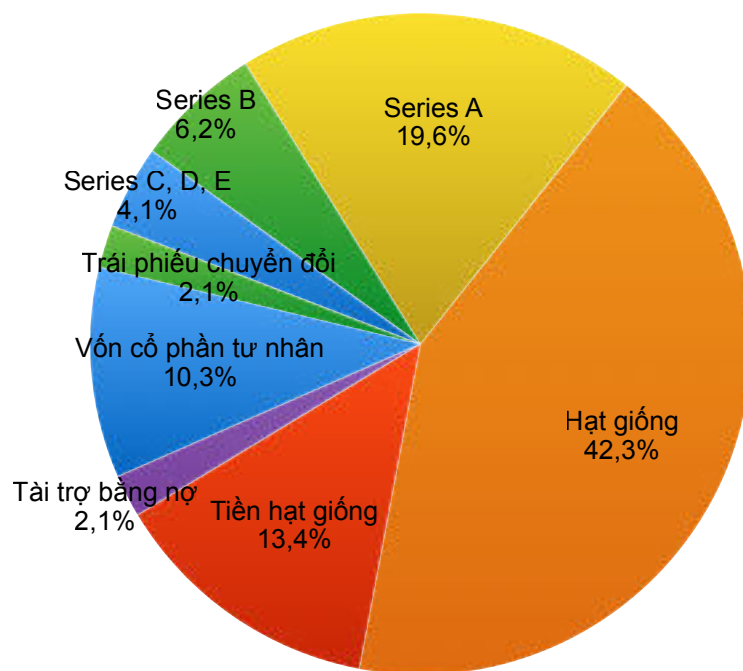
Đầu tư theo ngành công nghiệp

Một trong những lĩnh vực có nhiều thương vụ tăng vốn được công bố nhiều nhất trong năm qua là fintech. Tính theo số lượng giao dịch, fintech là ngành dẫn đầu với 26,6% tổng số giao dịch thuộc về các lĩnh vực fintech như thanh toán kỹ thuật số, tài chính cá nhân, POS, tài trợ cho doanh nghiệp vừa và nhỏ, ... Edtech và thương mại điện tử cũng khởi sắc hơn vào năm 2021, khi chiếm khoảng 17-20% tổng số thương vụ trên thị trường khởi nghiệp Việt Nam vào năm 2021.

Theo thống kê của Google ở hạng mục “Xu hướng tìm kiếm nổi bật”, 5 trong số 10 từ khóa được tìm kiếm nhiều nhất trên Google tại Việt Nam năm 2021 đều liên quan đến các công cụ dạy và học trực tuyến. Nhờ đó, edtech trở thành “mỏ vàng” hấp dẫn trong mắt các nhà đầu tư.

Hầu hết các thương vụ đầu tư vào các startup Việt Nam trong năm 2021 được ghi nhận là ở vòng Pre-seed và Seed, chiếm 55,7% tổng số thương vụ trong năm 2021. Bên cạnh đó, hệ sinh thái khởi

Hình 5. Các vòng huy động vốn, 2021



ngiệp Việt Nam cũng chứng kiến 4,1% tổng các thương vụ thuộc Series C, D, E như Momo, Tiki, Homebase, ... và những thương vụ này dự kiến sẽ tăng cao hơn, điều này cho thấy tiềm năng bùng nổ của các startup Việt Nam trong những năm tới.

Hoạt động đầu tư phục hồi mạnh mẽ trong đại dịch COVID-19

Trong những năm gần đây, Việt Nam đã nổi lên như một trung tâm khởi nghiệp, theo kịp các quốc gia như Indonesia và Singapore. Với dân số trí thức trẻ, độ phủ Internet và sử dụng điện thoại thông minh cao cùng với sự hỗ trợ của Chính phủ, Việt Nam sẽ tiếp tục giữ vững vị thế là điểm đến hấp dẫn của cả nhà đầu tư và công ty công nghệ.

Báo cáo Đầu tư Công nghệ và Đổi mới Việt Nam do Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Quốc gia (NIC) công bố vào tháng 6 năm 2021 cũng phân tích triển vọng cho năm 2021 rằng, mặc dù thị trường đầu tư công nghệ của Việt Nam đang đối mặt với sự suy thoái do tác động của COVID-19, nhưng các nhà sáng lập tại Việt Nam đã sử dụng tất cả các nguồn lực có thể để



luôn vững mạnh và tiếp tục phát triển. Khủng hoảng luôn là chất xúc tác mạnh mẽ cho các mô hình kinh doanh đột phá ra đời. Với những nỗ lực của Chính phủ trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế số và tạo môi trường kinh doanh thuận lợi để thu hút đầu tư nước ngoài, các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội bứt phá khi hoạt động tại Việt Nam. Hoạt động đầu tư dần hồi phục.

Nhiều startup ở Đông Nam Á sẽ xuất hiện vào cuối thập kỷ này, với số lượng phát hành cổ phiếu

lần đầu ra công chúng (IPO) hàng năm trong khu vực dự kiến sẽ vượt qua 300 công ty. Trong số đó, Việt Nam được coi là "ngôi sao đang lên" của khu vực và sẽ trở thành quốc gia có hệ sinh thái khởi nghiệp lớn thứ ba Đông Nam Á vào năm 2022 với nhiều quỹ đầu tư hơn. Các nhà đầu tư mạo hiểm trong khu vực cam kết rót vốn giai đoạn đầu vào các startup địa phương./.

Nguyễn Lê Hằng

(Vietnam Industry Report 2021)

NHỮNG KỲ LÂN CÔNG NGHỆ

Tính đến nay, trên thế giới có hơn 800 startup Kỳ Lân (định giá trên tỷ USD). Trong số này, Việt Nam đóng góp 4 cái tên: VNG, Sky Mavis, VNLife và M_Service.

VNG và Sky Mavis được biết đến là những doanh nghiệp phát triển, kinh doanh, phân phối trò chơi trực tuyến (game online).

Hai Kỳ Lân còn lại, một hoạt động mạnh về cổng thanh toán và một mạnh về ví điện tử, đều được xếp vào doanh nghiệp công nghệ tài chính (fintech), lĩnh vực đang có sức nóng đầu tư tại Việt Nam.



CÁC CÔNG TY KHỞI NGHIỆP ĐÔNG NAM Á ĐÁNG CHÚ Ý TRONG NĂM 2022

Như những câu chuyện về khởi nghiệp và tài chính ở Đông Nam Á đã được kể, từ hay nhất mà tôi có thể nghĩ đến để mô tả năm 2021 là “Wow!”. Năm 2021 là năm mà các nhà đầu tư trên thế giới không chỉ bắt đầu chú ý đến hệ sinh thái công nghệ địa phương mà họ còn bắt đầu đầu tư tiền thật vào các hệ sinh thái khởi nghiệp này.

Được hỗ trợ bởi LP quốc tế, các công ty mạo hiểm tập trung vào Đông Nam Á như Alpha JWC, AC Ventures và Jungle Ventures đã huy động được số tiền lớn nhất.

Ken đã báo cáo rằng, các công ty của Mỹ như A16z, Valar Ventures, Hedosophia và Goodwater Capital cũng đã thành lập hoặc lên kế hoạch thành lập các văn phòng khu vực nhằm tăng cường sự quan tâm đến hệ sinh thái khởi nghiệp Đông Nam Á, chẳng hạn như đợt chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng của Grab và Sea.

Báo cáo tổng hợp từ Golden Gate Ventures cũng dự báo số lượng quan tâm kỷ lục, một phần là do sự gia tăng các vòng B và C.

Khu vực Đông Nam Á khá rộng lớn và phức tạp, bao gồm 11 quốc gia, nhưng rõ ràng có sự khác biệt đáng kể giữa Singapore, Myanmar, Lào, Việt Nam, Philippines, Indonesia, v.v.

Như một trung tâm tài chính toàn cầu, hệ sinh thái khởi nghiệp Singapore đang ở hạng mục riêng khi so sánh với các nước láng giềng. Đặc biệt, Indonesia là nền kinh tế lớn thứ 4 thế giới và là quốc

gia đông dân nhất Đông Nam Á với dân số 273,5 triệu người, cần đặc biệt lưu ý. Trong năm 2021, cả hai quốc gia đã cho ra một lượng Kỳ Lân đáng kể. Ví dụ, ở Singapore, Ninja Van, Carousell, Carro và Nium nằm trong số những công ty khởi nghiệp đạt được trạng thái Kỳ Lân.

Trong khi các công ty khởi nghiệp của Singapore có xu hướng tập trung vào các quốc gia Đông Nam Á khác, thì ngược lại, những nhà sáng lập tại Indonesia lại có kế hoạch trung hoặc dài hạn để mở rộng ra quốc tế, nhưng hầu hết là có kế hoạch tập trung mở rộng trong nước ít nhất là trong năm tới hoặc lâu hơn. Indonesia không chỉ rất rộng lớn mà còn phức tạp về mặt địa lý, với hơn 17.000 hòn đảo, trong đó có khoảng 6.000 người sinh sống. Các công ty khởi nghiệp có xu hướng mở ra ở khu vực Greater Jakarta trước khi mở rộng sang các thành phố Cấp 1 khác như Bandung và Surabaya, tuy nhiên, nhiều công ty đang chú ý đến các thành phố nhỏ hơn, đặc biệt là các công ty khởi nghiệp fintech và thương mại điện tử.

Dưới đây là một số ngành tăng trưởng vào năm 2021 và đáng chú ý trong năm 2022

Ứng dụng đầu tư

Một số ứng dụng đầu tư, chủ yếu là thế hệ millennials và các nhà đầu tư bán lẻ lần đầu, đã huy động được một khoản tiền nhỏ vào đầu năm 2021. Tuy nhiên, vài tháng sau họ đã huy động được nhiều tiền hơn. Một số ví dụ bao gồm những người tập trung vào mã Pinto có trụ sở tại Indonesia, cổ vấn Robo Bybit, Agive When Puruan và Syfe cơ sở Singapore ..

Một loạt các ứng dụng đầu tư, nhiều ứng dụng nhắm đến các nhà đầu tư bán lẻ lần đầu, đã huy động ở các vòng đầu tư nhỏ vào đầu năm 2021. Tuy nhiên, một vài tháng sau, họ đã nhanh chóng nhận được nguồn tài trợ tiếp theo lớn hơn. Một số ví dụ bao gồm Pinto, Bybit, Agive, Pluang có trụ sở tại Indonesia và Syfe có trụ sở tại Singapore.

Trong khi tỷ lệ đầu tư bán lẻ vẫn còn tương đối thấp ở Indonesia, con số đó đang tăng lên do sự quan tâm ngày càng lớn đến việc lập kế hoạch tài chính trong thời kỳ đại dịch và sự phổ biến của những người có ảnh hưởng đến chứng khoán, bắt chước những lo ngại về tính hợp pháp của một số ứng dụng đầu tư.

Các công ty khởi nghiệp tập trung vào DNVVN của Indonesia tìm hiểu sâu hơn về fintech

Theo thống kê của chính phủ Indonesia, 62 triệu DNVVN tại nước này chủ yếu là các doanh nghiệp từ nhỏ đến trung bình. Một số nhà sáng lập đã cho rằng, những doanh nghiệp này có thể bị định giá thấp, đặc biệt là các doanh nghiệp gia đình và doanh nghiệp tư nhân có xu hướng bị định giá thấp hơn.

Bất kể con số chính xác là bao nhiêu, các doanh nghiệp vừa và nhỏ mang lại cơ hội sinh lợi cho các công ty khởi nghiệp công nghệ, vì nhiều người sử dụng bảng tính Excel hoặc sổ cái giấy để xử lý công việc kế toán của họ.

Đáng chú ý nhất là BukuWarung và BukuKas, hai ứng dụng kế toán cạnh tranh này đều đã huy động được số tiền đáng kể trong năm 2021. Hai công ty khởi nghiệp giống nhau ở chỗ, họ ban đầu tập trung vào việc giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ số hóa, nhưng cuối cùng, cả hai đều có kế hoạch mở rộng danh mục sản phẩm của mình sang các dịch vụ tài chính như cho vay vốn lưu động, sử dụng dữ liệu mà người dùng đã nhập vào phần mềm của họ để đánh giá mức độ tín nhiệm.

Một số công ty khởi nghiệp khác nhắm mục tiêu đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ bao gồm quyền truy cập tiền lương kiếm được và nền tảng quản lý tiền lương GajiGesa và Wagely.

Thương mại xã hội

Những người sinh sống ở các thành phố lớn nhất của Indonesia có nhiều lựa chọn về nền tảng thương mại điện tử, nhưng ở các vùng sâu vùng xa thì ít hơn. Điều này một phần là do cơ sở hạ tầng logistic



bị phân mảnh, mặc dù các công ty khởi nghiệp đang làm việc trên đó bao gồm SiC epat, Advocatics, Calgo và Waresix, điều này có nghĩa là sẽ rất tốn kém và mất thời gian để nhận hàng.

Chính vì vậy, các công ty khởi nghiệp thương mại xã hội như Super, Evermos và KitaBeli xuất hiện, với hy vọng sẽ nhân rộng thành công Pinduoduo ở Trung Quốc và Meesho ở Ấn Độ. Tất cả đều tập trung vào nhu cầu thiết yếu hàng ngày như hàng tiêu dùng và thực phẩm dịch chuyển nhanh, đồng thời, sử dụng mô hình thương mại xã hội để làm cho chuỗi cung ứng hoạt động hiệu quả hơn và giá cả phải chăng hơn, vì đơn đặt hàng được thực hiện theo từng đợt bởi những người sống trong cùng cộng đồng. Điều đó có nghĩa họ cũng là một phần của các công ty khởi nghiệp logistic.

Các công cụ tổng hợp thương mại điện tử

Các công ty khởi nghiệp mua lại các thương hiệu thương mại điện tử nhỏ, như Thrasio, đã thu hút được rất nhiều nguồn vốn ở Hoa Kỳ và Châu Âu trong vài năm. Nhưng các công ty tổng hợp thương mại điện tử phải mất một thời gian dài nữa để tiếp cận Đông Nam Á.

Năm nay, hai công ty tổng hợp thương mại điện tử đã chính thức ra mắt với nguồn vốn đầu tư mạo hiểm đều tăng ở các vòng tiếp theo sau đó vài tháng. Trong khi nhiều công ty tổng hợp thương mại điện tử tập trung vào người bán trên Amazon, thì Una Brands lại tự gọi mình là "lĩnh vực bất khả thi". Không có thị trường thống trị trên khắp Châu Á Thái Bình Dương, vì vậy nó đã phát triển một hệ thống tìm kiếm thương hiệu trên các nền tảng như Tokopedia, Lazada, Shopee, Rakuten và eBay.

Mặt khác, Rainforest tập trung vào những người bán hàng trên Amazon tại Châu Á, nhưng phân biệt với các công ty tổng hợp khác với mục tiêu trở thành phiên bản trực tuyến của tập đoàn hàng tiêu dùng Newell Brands.

Với rất nhiều người bán thương mại điện tử có trụ sở tại Châu Á mong đợi cả Una Brands và Rainforest đều phát triển và các công cụ tổng hợp khác sẽ ra mắt./

Minh Phụng (Tổng hợp TechCrunch và California News Times)

<https://techcrunch.com/2021/12/28/southeast-asian-startups-to-watch-in-2022/>



NHỮNG TIP GIÚP STARTUP CÔNG NGHỆ THÀNH CÔNG HƠN DOANH NGHIỆP LỚN

Chắc chắn, mọi startup công nghệ đều mong muốn phát triển, thể hiện năng lực kinh doanh và giá trị sản phẩm của họ. Nhưng làm thế nào những người khởi nghiệp, ở giai đoạn đầu, có thể đứng vững trước những tập đoàn “khủng long bạo chúa” và trở nên thành công? Thông thường, toàn bộ tương lai của một startup đều phụ thuộc vào những câu hỏi này, giúp xác định liệu các startup công nghệ sẽ vươn lên dẫn đầu hay sẽ thất bại ngay từ đầu.

Hãy cùng khám phá cách thành lập một startup công nghệ bằng cách xem xét kỹ hơn các yếu tố, lợi thế và điều kiện mà các startup công nghệ có thể cạnh tranh thành công với các đối thủ lớn.

Đổi mới sáng tạo chìa khóa thành công của một startup công nghệ

Các công ty nhỏ luôn có lợi thế là có thể xoay

chuyển nhanh chóng bằng cách đưa ra các quyết định linh hoạt. Một startup có thể nhanh chóng thử nghiệm những điều mới mẻ, không bị đe dọa bởi những kinh nghiệm trong quá khứ và không bị chậm lại bởi những nỗ lực vô ích trước đó vốn có thể trở thành chướng ngại thực sự trên con đường đổi mới. Các startup có thể dễ dàng lựa chọn công nghệ để sử dụng và chuyển hướng kinh doanh theo xu hướng mới nhất. Trái lại, trong những tập đoàn lớn, quyết định sử dụng công nghệ này hoặc công nghệ kia có thể được nhiều bộ phận và các bên liên quan cân nhắc trong nhiều tuần hoặc thậm chí vài tháng, làm bỏ lỡ thời gian quý báu.

Khởi động lại các kế hoạch và nhanh chóng ứng phó với thách thức, cùng cơ hội thị trường mới sẽ giúp startup cạnh tranh gay gắt với các tập đoàn lớn

và trong nhiều trường hợp còn có thể vượt xa họ. Hãy nhìn vào sự thành công của Uber trong việc tiếp nhận ngành công nghiệp vận chuyển/taxi. Chính yếu tố công nghệ tiên tiến của một ý tưởng sáng tạo đã giúp startup này phá vỡ một ngành công nghiệp vốn không thay đổi trong nhiều năm.

Tốc độ ra mắt sản phẩm



Dù là công ty vừa, nhỏ hay lớn, thì mọi người chủ đều muốn tăng tốc tất cả bộ phận kinh doanh để làm cho mọi thứ hoạt động nhanh hơn: phê duyệt ý tưởng nhanh hơn, giành được tài trợ nhanh hơn, phát triển sản phẩm nhanh hơn và cuối cùng là tiếp thị nhanh hơn. Tốc độ - là đặc quyền của một startup, thường có ở một startup có nhà đồng sáng lập công nghệ đáng tin cậy. Đây cũng là người có thể giúp doanh nhân lựa chọn công nghệ nhanh hơn, dùng thử với sản phẩm khả thi tối thiểu (MVP) hoặc bằng chứng khái niệm (PoC) nhanh hơn và triển khai sản phẩm phần mềm nhanh hơn.

Trong khi tập đoàn lớn còn đang phải vật lộn với việc quyết định về mức độ cần thiết phải đầu tư vào công nghệ này hay công nghệ kia, việc thực hiện ý tưởng này có phù hợp với tập đoàn của họ hay không, tính toán thu nhập ròng tiềm năng sau khi trả lương cho rất nhiều nhân viên của họ, thì một startup đã thu được phản ứng của thị trường đối với ý tưởng của họ rồi.

Startup khởi nghiệp gần gũi với khách hàng hơn

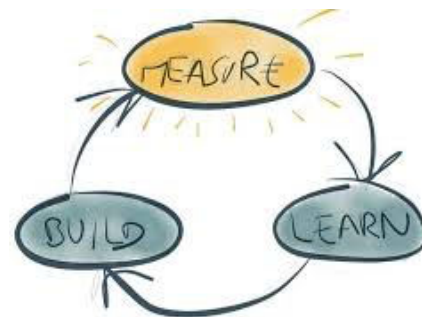
Như đã được nêu ở trên, với sự trợ giúp của MVP, startup thử nghiệm các ý tưởng của mình. Gần gũi với khách hàng hơn là điều làm nên thành công

của các startup. Chỉ khách hàng mới đưa ra quyết định về lợi nhuận của doanh nghiệp bạn. Một startup ít gặp phải rào cản gặp gỡ khách hàng thường xuyên để phát triển các mối quan hệ mang tính cá nhân hơn so với một công ty lớn.

Khi thử nghiệm một sản phẩm, một startup công nghệ có thể gặp gỡ khách hàng, nói chuyện trực tiếp và trao quà cho họ nếu họ là người chấp nhận dùng sản phẩm sớm, thu thập phản hồi về việc triển khai sản phẩm đó gần như ngay tức thì và thử nghiệm lại một lần nữa.

Một công ty lớn có nhiều lớp và nhiều phòng ban mà nghĩa vụ chính của họ thường là phát triển các thủ tục. Là công cụ hữu ích trong việc tối ưu hóa các hoạt động hàng ngày, các quy trình được thiết lập hầu như luôn có nghĩa là thiếu tính cá nhân hóa và cách tiếp cận quá chung chung. Theo đuổi quá trình tự động hóa toàn bộ và các quy trình chuẩn hóa, các doanh nghiệp lớn thường mất khả năng nói chuyện trực tiếp với khách hàng của họ. Trong khi khách hàng là người dùng, là con người, lại thường đòi hỏi cách tiếp cận cá nhân.

Bản chất tinh gọn của một startup khởi nghiệp luôn là một lợi thế



Bản chất của các startup là tinh gọn, nghĩa là trước hết có tỷ lệ linh hoạt cực lớn khi so sánh với các công ty lớn. Ít nhân viên hơn đồng nghĩa với việc giảm thời gian vận hành, trong khi việc đưa ra quyết định hợp lý hơn đồng nghĩa với làm tăng sự hài lòng của khách hàng. Thay vì xây dựng tách biệt với người dùng, theo phương pháp tinh gọn, các startup thường xuyên giới thiệu bản thân và sản



phẩm của họ với khách hàng trong suốt chu kỳ phát triển, còn các công ty lớn thường cô lập với người dùng của họ.

Giảm thiểu bất ổn, phản hồi của người dùng tốt hơn và nhanh hơn cũng như đưa ra quyết định có cân nhắc hơn - tất cả đều hướng đến việc trở thành một startup tinh gọn.

Sự linh hoạt nằm trong máu khởi nghiệp

Dòng máu trẻ của người khởi nghiệp luôn linh hoạt và luôn buộc họ phải thử những cách tiếp cận kinh doanh mới, bước vào những thị trường chưa biết và đặt ra những mục tiêu đầy thách thức. Bạn sẽ nói đó là mạo hiểm? Nó là rủi ro, nhưng như tục ngữ nói “liều ăn nhiều”.

Trong các doanh nghiệp lớn, ngay cả khi họ muốn phản ứng ngay lập tức, thì họ vẫn thường buộc phải tuân theo một chiến lược hoặc một mô hình kinh doanh. Về mặt logic, hãy tưởng tượng làm thế nào có thể nhanh chóng thay đổi chiến lược mà công ty đã định hình trong nhiều tháng chỉ trong vài chục phiên chiến lược?

nữa, các công ty khổng lồ coi trọng tầng lớp lãnh đạo cấp cao, hoặc tầng lớp lãnh đạo cấp cao của họ coi trọng chiếc ghế của họ, vì vậy những thay

đổi ở đó hiếm khi xảy ra một cách sâu sắc.

Sản phẩm sáng tạo là lợi thế cạnh tranh lớn nhất

Như phần trên đã nêu, trở thành một startup có nghĩa là tự do hoạt động mà không có sự quan liêu, có nhiều bên liên quan và các quy trình lỗi thời. Vì vậy, các startup nên tận dụng nó để trở nên sáng tạo và phá cách như mong muốn. Chấp nhận rủi ro hợp lý để khiến cho giải pháp phần mềm của startup của bạn trở nên sáng sủa, đáng nhớ và nổi bật. Việc phát triển sản phẩm theo cách này sẽ khiến các doanh nghiệp lớn gần như không thể bắt kịp startup công nghệ đầy tham vọng của bạn.

Bạn nên mạnh dạn với ý tưởng sản phẩm của mình, nhưng hãy thực sự cẩn thận trong việc lựa chọn công nghệ để đưa ý tưởng này ra đời sống. Để xây dựng một công nghệ mà các đối thủ cạnh tranh sẽ gặp khó khăn khi bắt chước, hoặc sử dụng các phương pháp phát triển phần mềm mà một công ty lớn khó sao chép, bạn sẽ thường xuyên cần sự hỗ trợ. Đồng sáng lập công nghệ có lẽ là phương án tốt nhất cho một startup công nghệ để tạo ra các sản phẩm sáng tạo với rủi ro tối thiểu./

Phương Anh (Theo *Perfectial.com*)