



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 27.2021



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Startup Việt vươn mình ra thế giới
- 02 Startup 'thực tập từ xa' tại Việt Nam gọi vốn thành công 2,5 triệu USD
- 03 Kiềm bào hiến kế cho startup thời dịch
- 04 Cơ hội nào cho những "gương mặt" fintech mới?

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Trevi Stem - Học mà chơi, chơi mà học bằng những bộ ghép hình làm từ tre
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Hồng Kông (P1)

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Các xu hướng khởi nghiệp lĩnh vực công nghệ giáo dục toàn cầu (P2)



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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

Entrepreneurship World Cup

More than just a pitch competition.
A life-changing experience.

NATIONAL FINALS: VIETNAM



STARTUP VIỆT VƯƠN MÌNH RA THẾ GIỚI

Khoinghiep.org.vn - Yêu Là Đủ của startup Trần Thanh Tùng đã trở thành đại diện của Việt Nam tham gia Cuộc thi Cup Khởi nghiệp Toàn cầu - EWC 2021. Bốn dự án khác (Anhome, GreenJoy, HASU, Wiibike) sẽ cùng nhau tranh tài trong khu vực ASEAN.

Chung kết Cuộc thi Cup Khởi nghiệp Toàn cầu Việt Nam đã kết thúc hành trình kéo dài 6 tháng kể từ lúc bắt đầu nhận đăng ký tham gia của các dự án từ tháng 2. Đây cũng là năm thứ 3 liên tiếp Diễn đàn Doanh nghiệp - VCCI trở thành đơn vị đăng cai tổ chức khi Cuộc thi Cup Khởi nghiệp Toàn cầu - EWC chính thức được phát động trên thế giới năm 2019.

Tham gia cuộc thi năm nay, Ban tổ chức EWC đã khuyến khích các dự án tập trung vào 15 lĩnh vực, bao gồm: công nghệ số (Big Data/AI, Block Chain, IoT, VR/AR), công nghệ theo các ngành (Cleantech, Edtech, Fintech, Foodtech, Agritech, Robotics) và một số lĩnh vực khác. Các dự án khởi nghiệp của Việt Nam tham dự đã thể hiện thế mạnh ở một số ngành công nghệ giáo dục (Edtech), công nghệ sạch

(Cleantech), công nghệ số. Điều đáng nói là trong dự án của mình, startup đã sử dụng công nghệ trong việc sáng tạo các giá trị mới, tạo tác động tích cực, mang nhiều ý nghĩa cộng đồng khi trực tiếp hướng đến theo các mục tiêu phát triển bền vững (SDG) của Liên Hiệp Quốc.

Tuy nhiên, cũng cần nhìn ra một số thách thức ở các dự án khởi nghiệp nếu dựa theo tiêu chí chấm dự án được tập trung 4P: sản phẩm (Product), tiềm năng (Potential), mô hình kinh doanh (Predictability) và con người (People). Chuyên gia khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, ông Phan Đình Tuấn Anh - Phó Chủ tịch Hội đồng Cố vấn khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia, Nhà sáng lập Angels 4 Us cho biết: "Tiêu chí chấm phản ánh sự cân bằng cả về năng lực

chuyên môn nhóm sáng lập, khả năng lãnh đạo, tiềm năng sản phẩm/thị trường”. Điều này đòi hỏi rất cao ở năng lực, kinh nghiệm và khả năng thương mại hóa sản phẩm khi tham gia sân chơi toàn cầu.

Quán quân Yêu Là Đủ - Mr. Trần Thanh Tùng

Thế mạnh của Yêu Là Đủ khi tham gia Cup Khởi nghiệp Toàn cầu EWC nằm ở con số và lĩnh vực phụng sự xã hội (giáo dục giới tính). Yêu Là Đủ đang là hệ sinh thái Giáo dục giới tính lớn nhất tại Việt Nam và sở hữu Top 1 Online Community (Cộng đồng trực tuyến) và KOLs (Người có tầm ảnh hưởng) trong lĩnh vực giáo dục giới tính, tình yêu và tình dục an toàn cho các bạn trẻ.

Yêu Là Đủ đang chứng minh năng lực đi ra thế giới ("Go Global") của mình bằng việc mang thương hiệu giáo dục giới tính "Made in Việt Nam" ra quốc tế với thành tích ấn tượng là 5 triệu lượt reach chỉ trong 2 tháng đầu tiên.

Vào tháng 8, Yêu Là Đủ sẽ xúc tiến mạnh hơn việc tiếp cận quốc tế, cụ thể là Malaysia, Philipines, Thái Lan thông qua các mạng xã hội trực tuyến và bán hàng qua các kênh thương mại điện tử Lazada, Shopee (có 1 Cofounder là Đại sứ thương hiệu của Lazada và 1 cofounder khác là đối tác chiến lược của Shopee tại Việt Nam).

4 dự án còn lại tham gia thi EWC ASEAN

AnHome - Ms. Vũ Khánh Huyền

Sản phẩm AnHome được gói gọn trong một bộ kit IoT nhỏ gọn, có thể giúp các hãng sản xuất thiết bị dân dụng, gia dụng tiết kiệm được hàng triệu đô la trong việc cải tiến thiết bị thông thường thành thiết bị thông minh để bắt kịp với xu thế IoT toàn cầu và tăng năng lực cạnh tranh. Không dừng lại ở đó, AnHome định vị mình như một "lifelong partner" (người đồng hành dài lâu) cùng những nhà sản xuất để không ngừng cải thiện trải nghiệm người dùng trên mobile app. Người dùng cuối không chỉ điều khiển được thiết bị qua mobile app mà còn có thể mua hàng từ nhà sản xuất, phản hồi trực tiếp đến nhà sản xuất, từ đó mà nhà sản xuất có thể nắm được những insights,

hành vi tiêu dùng quý báu từ khách hàng của mình.

GreenJoy - Ms. Nguyễn Võ

GreenJoy mang lại giải pháp phù hợp với xu thế thị trường toàn cầu từ cây cỏ tự nhiên phân hủy hoàn toàn, giải quyết thực trạng ô nhiễm rác thải nhựa đang là vấn đề nhức nhối cũng như tiềm năng phát triển và mở rộng dự án rất lớn, giải pháp giải quyết được ba vấn đề lớn cho môi trường, xã hội và nền kinh tế. GreenJoy chủ động nguồn nguyên vật liệu những cánh đồng cỏ tươi tốt chỉ được trồng và phát triển duy nhất ở Việt Nam, tiếp cận nguồn cung lớn và đặt các tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm của Châu Âu, Mỹ. Giải pháp ống hút cỏ và các đồ dùng thân thiện với môi trường nhằm thay thế nhựa 1 lần của GreenJoy hoàn toàn phù hợp với những mục tiêu phát triển bền vững của Liên Hiệp Quốc, giữ cho đại dương xanh sạch hơn.

HASU - Ms. Ngô Thùy Anh

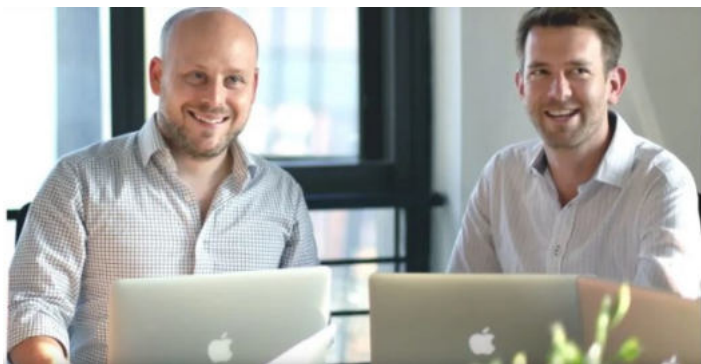
HASU là mô hình tiên phong cho người cao tuổi trên thị trường công nghệ không chỉ ở Việt Nam mà còn trên thế giới. Hiện, ứng dụng HASU có khoảng 10.000 người sử dụng và là đối tác chính thức của Hội người cao tuổi Việt Nam, Hội Liên Hiệp phụ nữ Việt Nam, các tổ chức quốc tế với mục tiêu chung đem công nghệ đến gần hơn tới những đối tượng đang chịu thiệt thòi.

Wiibike - Ms. Trần Diệu Thúy

Xe đạp trợ lực điện Wiibike là sáng kiến giúp giải quyết vấn đề ô nhiễm không khí cũng như mang lại dùng những tính năng ưu việt, tiện dụng khi xe có chế độ chạy 3 trong 1: khi muốn rèn luyện sức khỏe, bạn có thể đạp; khi mệt mỏi, bạn có thể dùng điện; muốn đi nhanh hơn, bạn có thể kết hợp vừa đạp vừa dùng điện hỗ trợ. Điểm đặc biệt của xe đạp trợ lực điện Wiibike là bộ trợ lực điện thông minh Wiibike Kit, có thể biến chiếc xe đạp bình thường thành xe đạp trợ lực điện. Trong định hướng phát triển của mình, Wiibike hy vọng phong cách sống xanh, giải pháp giao thông xanh, thân thiện môi trường này sẽ được lan tỏa rộng rãi hơn tới cộng đồng người dùng Việt./.

STARTUP 'THỰC TẬP TỪ XA' TẠI VIỆT NAM GỌI VỐN THÀNH CÔNG 2,5 TRIỆU USD

Ndh.vn - Virtual Internships - công ty công nghệ giáo dục có trụ sở tại Việt Nam vừa gọi vốn thành công 2,5 triệu USD trong chương trình thúc đẩy Surge do Sequoia Capital India dẫn dắt.



Hai đồng sáng lập công ty: Daniel Nivern (trái) và Edward Holroyd Pearce. Ảnh: Virtual Internships

Virtual Internships vừa huy động thành công 2,5 triệu USD trong vòng gọi vốn do chương trình tăng tốc Surge của Sequoia Capital India dẫn đầu. Các quỹ Art Impact, Hustle Fund, iSeed và 500 Startups cũng tham gia vào vòng đầu tư này.

Được thành lập vào năm 2018, Virtual Internships hợp tác với các trường đại học, các trường K-12 (các trường từ mẫu giáo đến lớp 12), tổ chức, chính phủ và công ty để cung cấp cho sinh viên và nhân viên các khóa học nâng cao kỹ năng, huấn luyện cố vấn và đảm bảo các cơ hội làm việc từ xa. Công ty edtech này hiện đang điều hành các chương trình với 18 lĩnh vực nghề nghiệp nhằm giúp những người trẻ bắt đầu sự nghiệp và trau dồi các kỹ năng thuộc lĩnh vực công nghệ kỹ thuật số.

Theo báo cáo khảo sát sinh viên năm 2019 của Hiệp hội các trường đại học và nhà tuyển dụng quốc gia có trụ sở tại Mỹ, thời gian thực tập sẽ giúp nâng cao cơ hội nhận được lời mời làm việc của sinh viên lên khoảng 16%. Tuy nhiên, những hạn chế về di chuyển và việc đóng cửa biên giới do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 đã khiến cho việc đăng ký và

tham gia các hoạt động thực tập của sinh viên trở nên khó khăn hơn.

Virtual Internships hướng tới mục đích giúp vượt qua những rào cản này bằng cách kết hợp công nghệ và các phương pháp hiệu quả nhất để thiết lập công việc từ xa.

“Số hóa đã giúp phát triển hoàn toàn cách thức chúng ta làm việc cùng nhau ở phạm vi toàn cầu và các công việc thực tập nên áp dụng hình thức này”, đồng sáng lập kiêm Giám đốc điều hành Virtual Internships Daniel Nivern cho biết.

Quá trình thực tập từ khi nộp đơn và sàng lọc cho đến khi nhận ứng viên đều diễn ra trên nền tảng trực tuyến của công ty. Nhà tuyển dụng nhận được quyền truy cập vào các công cụ sàng lọc ứng viên, đồng thời nhận được các video, các mẫu dự án thực tập, hỗ trợ vị trí và nội dung về quản lý nhóm từ xa.

Virtual Internships đã ghi nhận sự gia tăng số lượng sinh viên đăng ký từ 100 vào năm 2019 lên hơn 6.000 trong năm 2020. Công ty cho biết, 100 trường đại học, tổ chức giáo dục và 4.000 công ty chủ quản trên 70 quốc gia đã tham gia vào các chương trình của họ.

Gần đây, Surge cho biết đã chọn Virtual Internships như một phần trong nhóm thứ 5 gồm 23 công ty khởi nghiệp mà Surge dự định đầu tư vào./.

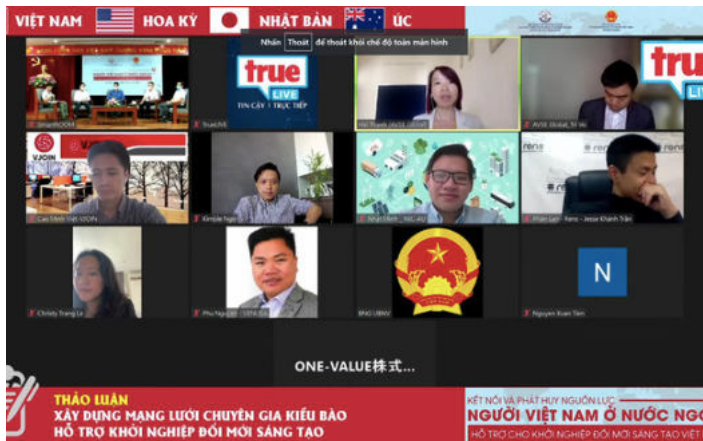


KIỀU BÀO HIẾN KẾ CHO STARTUP THỜI DỊCH

TTO - Các lãnh đạo startup ở hải ngoại tại Mỹ, Pháp, Phần Lan hay Nhật Bản đều bày tỏ mong muốn có được một cộng đồng đổi mới sáng tạo của Việt Nam với những hoạt động thực chất, hỗ trợ những người có ý tưởng kinh doanh.

Nhiều lãnh đạo doanh nghiệp khởi nghiệp (startup) ở nước ngoài đã có những đóng góp tâm huyết tại hội thảo "Kết nối và phát huy nguồn lực người Việt Nam ở nước ngoài hỗ trợ cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam" tổ chức chiều 16/7 tại Hà Nội.

Sự kiện được tổ chức theo hình thức kết hợp trực tiếp và trực tuyến. Ngoài thành phần tham dự trực tiếp còn có các đầu cầu dự trực tuyến tại TP. HCM, Mỹ, Pháp, Phần Lan, Nhật Bản, ...



Nỗ lực vượt khó

Phát biểu tại hội thảo, Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ, trưởng ban Đề án 844, ông Trần Văn Tùng, cho rằng đại dịch COVID-19 sẽ còn kéo dài, và "bài toán" mà các startup cần giải quyết đó là: làm thế nào để thích nghi, tồn tại và thậm chí phát triển trong tình thế đó.

Tại hội thảo, các diễn giả, những chủ doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam cũng như nước ngoài đã chia sẻ các câu chuyện về nỗ lực để tồn tại trong đại dịch trong khi vẫn tiếp tục nuôi chí hướng phát triển một thương hiệu Việt trong lĩnh vực kinh

doanh đang theo đuổi.

Ông Cao Anh Tuấn - Giám đốc công nghệ của Genetica, công ty xét nghiệm gene ứng dụng trí tuệ nhân tạo có trụ sở chính tại San Francisco (Mỹ) - cho biết công ty đã được cấp phép hoạt động ở 10 quốc gia và khi dịch bớt căng thẳng sẽ mở rộng phạm vi hoạt động của công ty.

Theo ông Tuấn, Công ty Genetica đã xây dựng phòng thí nghiệm (lab) tiêu chuẩn Mỹ đầu tiên tại Việt Nam và tiêu chuẩn Mỹ thứ 2 tại Đông Nam Á (sau Singapore) để có thể dần đưa các dịch vụ giải mã gen của người châu Á về Việt Nam xử lý. Trong đợt dịch COVID-19 vừa qua, chỉ trong vòng 6 tháng, Genetica đã phát triển được công cụ G-Immunity giúp chẩn đoán những bộ gen có nguy cơ dễ mắc COVID-19 hơn và cả mức độ rủi ro biến chứng nặng nếu mắc bệnh.

Tham dự hội thảo, ông Phạm Kim Cương, nhà sáng lập Cohost AI - công ty có trụ sở chính tại thung lũng Silicon chuyên áp dụng công nghệ vào vận hành nhà cho thuê, kinh doanh lưu trú đa nền tảng, đã chia sẻ câu chuyện nỗ lực vượt khó rất sáng tạo của các nhóm kinh doanh homestay đã sống sót thành công trong dịch ở Việt Nam. Điển hình là nhóm Enjoy your trip ở Đà Lạt.

"Khi dịch bệnh xảy ra, họ nghĩ ra ý tưởng tổ chức du lịch an toàn cho các khách nội tỉnh, vì khi một số tỉnh đóng cửa phòng dịch, các tỉnh khác vẫn hoạt động. Họ thường xuyên cập nhật thông báo của Chính phủ, lập nhóm chat Zalo để chia sẻ, cập nhật thông tin và linh hoạt triển khai công việc theo tình hình cụ thể", ông Kim Cương chia sẻ.

Cộng đồng đổi mới sáng tạo Việt

Các lãnh đạo startup ở hải ngoại dù tại Mỹ, Pháp, Phần Lan hay Nhật Bản đều bày tỏ mong muốn có được một cộng đồng đổi mới sáng tạo của Việt Nam với những hoạt động thực chất, hỗ trợ những người có ý tưởng kinh doanh hay mới bước chân vào thương trường, chia sẻ cơ hội đầu tư, giao thương trong và ngoài nước.

Anh Trần Bảo Khánh - CEO Công ty Rens Original (Phần Lan), cho biết, tới nay, công ty anh đã chuyển toàn bộ dây chuyền sản xuất từ Trung Quốc về Việt Nam. Và trong bối cảnh tình hình dịch bệnh đang diễn biến vô cùng phức tạp, theo anh Khánh, Việt Nam vẫn là nơi an toàn để sản xuất. "Dù bị ảnh hưởng vì dịch bệnh nhưng chúng tôi tự tin sẽ sớm vượt qua những khó khăn hiện nay".

Doanh nhân trẻ của công ty sản xuất giày chống nước từ bã cà phê và nhựa tái chế - sản phẩm hiện đang bán tại hơn 100 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới, chia sẻ mong muốn cộng đồng startup Việt có thể xây dựng một hệ sinh thái khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo trên toàn thế giới để kết nối, sẻ chia và hỗ trợ lẫn nhau.

Đồng quan điểm này, ông Cao Anh Tuấn dẫn một ví dụ các startup Việt Nam có thể tham khảo là từ

năm 1999, Argentina đã xây dựng một cộng đồng đổi mới sáng tạo. Ban đầu cũng chỉ là một vài mối liên hệ nhưng tới năm 2014, mạng lưới này của Argentina đã gần như bao phủ toàn bộ khu vực Nam Mỹ.

"Trong số khoảng 5,3 triệu kiều bào Việt Nam hiện nay, có khoảng 500.000 chuyên gia, trí thức ở nhiều lĩnh vực. Làm sao để phát huy nguồn lực chất xám dồi dào là điều được Đảng và Nhà nước rất quan tâm".

Ông Phạm Dũng Nam - Giám đốc Văn phòng Đề án 844 "Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025" của Bộ Khoa học và Công nghệ.

Cũng tại hội thảo chiều 16/7, ông Phạm Dũng Nam, giám đốc Văn phòng Đề án 844, đã phát động chương trình cố vấn khởi nghiệp toàn cầu (Global Mentoring Program for V-Startups - GMPV).

Theo ông Nam - một người từng khởi nghiệp, ông hình dung trong những tình huống thách thức như đại dịch COVID-19, khi nhiều startup lúng túng trước khó khăn, nếu có được chia sẻ, gợi ý kinh nghiệm, có thể nhiều người sẽ vượt qua và tồn tại./.

4 GIẢI PHÁP VƯỢT KHÓ CHO DU LỊCH

Theo ông Phạm Kim Cương, các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ trong lĩnh vực kinh doanh lưu trú, du lịch có 4 giải pháp vượt khó lúc này:

- *Thứ nhất:* chuyển đổi nguồn khách (khách nước ngoài không còn thì chuyển sang khách Việt);
- *Thứ hai:* chuyển đổi mô hình hợp tác (trước đây đi thuê nhà kinh doanh, nhưng giờ thì chia sẻ lợi nhuận với chủ nhà);
- *Thứ ba:* chuyển đổi mô hình tài chính (trước đây gọi vốn từ bố mẹ hay vay ngân hàng..., nay gọi vốn từ các nhà đầu tư);
- *Thứ tư:* chuyển đổi sang lĩnh vực khác.



CƠ HỘI NÀO CHO NHỮNG “GƯƠNG MẶT” FINTECH MỚI?

Vneconomy.vn - Việt Nam được xem là một trong những thị trường tiềm năng nhất trong khu vực Đông Nam Á để các doanh nghiệp fintech (công nghệ tài chính) phát triển. Hàng loạt các mô hình fintech vì thế cũng mọc lên “như nấm sau mưa” trong những năm gần đây.

Những thương vụ gọi vốn thành công lên tới hàng trăm triệu USD bất chấp đại dịch COVID-19 vẫn diễn biến phức tạp cho thấy sức hút chưa bao giờ giảm của các doanh nghiệp fintech tại Việt Nam.

Đầu năm 2021, Ví MoMo công bố hoàn thành vòng gọi vốn thứ tư (Series D), với sự tham gia của nhiều nhà đầu tư bao gồm cả các cổ đông hiện hữu và quỹ đầu tư mới. Số tiền cụ thể không được MoMo tiết lộ, tuy nhiên, theo các thông tin từ truyền thông, con số này lên đến hơn 100 triệu USD.

Hồi tháng 5/2021, thông tin về VNLIFE - công ty mẹ của “kỳ lân” VNPAY, cũng được cho là đang tiến gần đến việc hoàn tất vòng gọi vốn với giá trị hơn 200 triệu USD đã khiến giới quan sát xôn xao. Trước

đó vào năm 2019, VNLIFE đã nhận được cam kết rót vốn trị giá 300 triệu USD từ SoftBank Vision Fund và Quỹ GIC Pte (Singapore). Khoản tài trợ này đưa VNLIFE gia nhập câu lạc bộ startup “kỳ lân” trị giá hơn một tỷ USD vào năm 2020.

Fintech nở rộ

Tuy chưa có số liệu thống kê chính xác về số lượng các công ty fintech tại Việt Nam ở thời điểm hiện tại, nhưng một khảo sát của Viện Nghiên cứu phát triển công nghệ ngân hàng của Đại học Quốc gia TP. HCM (VNUHCM-IBT) hồi cuối năm 2019 đã chỉ ra rằng hiện đang có hơn 154 công ty hoạt động trong lĩnh vực fintech tại Việt Nam.

Đánh giá về thị trường fintech, bà Lê Hoàng Uyên

Vy, Giám đốc điều hành Do Ventures, cho biết fintech là một ngành rất tiềm năng và hiện đang rất phát triển cả trên thế giới cũng như tại Việt Nam với tốc độ vô cùng mạnh mẽ.

“JAFCO là một quỹ rất nổi tiếng và cũng thuộc top đầu tại Nhật Bản. Quỹ này từng đầu tư một số thương vụ ở Đông Nam Á nhưng Việt Nam vẫn là thị trường mới đối với họ. JAFCO quyết định rót vốn bởi nhìn thấy những tiềm năng của thị trường Việt Nam cũng như sự tập trung trong mô hình phân phối các sản phẩm fintech của MFast”.

Bà Lê Hoàng Uyên Vy - Giám đốc điều hành Do Ventures

Fintech ở Việt Nam chia làm 4 nhóm chính:

- *Nhóm thứ nhất* phải kể đến là thanh toán. “Ở Việt Nam, dĩ nhiên mảng này là những công ty như MoMo, VNPAY”, bà Uyên Vy nói. Trên thị trường, có khoảng hơn 30 đơn vị được cấp phép làm ví điện tử và trung gian thanh toán. Ngoài những đơn vị nội địa như MoMo và VNPAY, còn có các “ông lớn” của khu vực cũng tham gia vào “sân chơi” này, đơn cử như Grab thông qua hợp tác với Moca để làm ví Grabpay.

- *Nhóm thứ hai* là mảng tài chính cho vay bao gồm các công ty tùy phân khúc như ngân hàng hay các tổ chức cho vay như FECredit. Cả hai nhóm này đều có thể tận dụng nguồn chuyển đổi số và giúp cho các thủ tục vay vốn được dễ dàng hơn. Có hai nhóm tham gia vay vốn là đối tượng người tiêu dùng và đối tượng doanh nghiệp. Họ đều có thể tận dụng nguồn tài chính vay thông qua lịch sử tiêu dùng và sức khỏe doanh nghiệp để vay hiệu quả.

- *Nhóm thứ ba* là về bảo hiểm. Bảo hiểm là sản phẩm vừa đảm bảo sự an toàn cho người mua, tùy vào từng hình thức như bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm du lịch hay bảo hiểm tai nạn, bảo hiểm nhân

thọ, ... Có những hình thức bảo hiểm vừa có cơ chế bảo hiểm vừa tiết kiệm.

- *Nhóm thứ tư* là các hình thức đầu tư. Trong thời gian qua, khi thị trường chứng khoán nở rộ, rất nhiều nhà đầu tư cá nhân bắt đầu vào tham gia vào thị trường chứng khoán và tiến hành giao dịch cổ phiếu. Đầu tư cũng có nhiều dạng khác nhau như đầu tư cổ phiếu, đầu tư trái phiếu, đầu tư vào quỹ. Phần Well Management (quản lý tài sản) cũng là phần khá quan trọng trong fintech. Gần đây cũng có một vài công ty đã phát triển trong mảng này.

Việt Nam - "Miền đất hứa" cho fintech

Sở dĩ Việt Nam thu hút sự tham gia của đông đảo các startup và nhà đầu tư cũng bởi đây hiện được coi là “miền đất hứa” để các công ty fintech trong và ngoài nước nỗ lực mở rộng sự hiện diện của mình. Công ty tư vấn YCP Solidiance dự đoán rằng giá trị giao dịch của thị trường fintech Việt Nam sẽ đạt mức 22 tỷ USD vào năm 2025, một mức tăng đột biến so với 9 tỷ USD đạt được vào năm 2019.

Không chỉ các “kỳ lân” như Grab sớm để mắt đến mảng fintech của Việt Nam, mới đây, một “kỳ lân” fintech Hàn Quốc cũng hé lộ Việt Nam là “chiến địa” quan trọng trong kế hoạch phát triển của mình ra thị trường quốc tế. Vừa huy động được thêm 400 triệu USD, Viva Republica Inc., nhà điều hành của công ty khởi nghiệp fintech lớn nhất Hàn Quốc - Toss với giá trị định giá 7,4 tỷ USD, cũng cho biết sẽ tiếp tục đặt cược vào thị trường Việt Nam.

Trong một cuộc phỏng vấn, nhà sáng lập kiêm CEO Lee Seung-gun của công ty này cho biết với khoảng 3 triệu người dùng hoạt động hàng tháng hiện tại, Toss đặt mục tiêu đạt 5 triệu người dùng tại Việt Nam vào cuối năm nay khi fintech này tăng cường cạnh tranh với các ứng dụng thanh toán nội địa như Momo và các đối thủ như Ant và Grab.

Chia sẻ về tiềm năng của lĩnh vực fintech, ông James Vương- nhà sáng lập kiêm Giám đốc điều hành của Infina - một nền tảng chuyên về đầu tư và

tích lũy cho mọi người, cho rằng fintech Việt đang đứng trước những cơ hội lớn. Trước hết, đó là sự tham gia vào thị trường tài chính của thế hệ trẻ 8x 9x, và trong tương lai gần là Gen Z, đang và sẽ thay đổi cuộc chơi. Họ không ngại thử nghiệm cái mới, ưu tiên sự tiện lợi, và smartphone là một phần không thể thiếu. “Những điều này mở ra cơ hội phát triển cho các ứng dụng mobile có trải nghiệm người dùng tốt”, ông James cho biết.

Bên cạnh đó, Việt Nam là một thị trường tiềm năng cho các giải pháp số trong nhiều lĩnh vực do thị trường 97 triệu dân có tới 75% dân số quen thuộc với việc mua sắm trực tuyến, theo báo cáo “Digital 2020: Vietnam của Hootsuite”. Thêm nữa, các nhà đầu tư lớn trên thế giới và trong khu vực đã để ý tới nhân tài công nghệ Việt trong những năm gần đây.

Nhà sáng lập Infina tin rằng đầu tư vào fintech Việt sẽ tăng trưởng mạnh mẽ trong những năm tới, trong các lĩnh vực: tài chính tiêu dùng, đầu tư và bảo hiểm. “Chúng ta sẽ có những thương vụ fintech lớn như điều mà các startup thương mại điện tử như Tiki hoặc startups vận tải như Scommerce đã làm được”, ông James nhấn mạnh.

"Miếng bánh" nào cho những startup trẻ?

Khi “cuộc chơi” trên thị trường fintech đã dần được định hình và thị phần được phần lớn các “ông lớn” nắm giữ, cơ hội cho các startup trẻ mới gia nhập thị trường vẫn còn nếu các nhà sáng lập thực sự có những ý tưởng mới mẻ để lấp đầy các khoảng trống trong hệ sinh thái.

Cuối tháng 6, Infina công bố đã hoàn tất vòng gọi vốn trị giá 2 triệu USD cho vòng hạt giống...Do Ventures công bố vòng gọi vốn pre-series A trị giá 1,5 triệu USD vào nền tảng công nghệ tài chính fintech MFast từ nhà đầu tư JAFCO Asia (Nhật Bản)...

Theo bà Uyên Vy, à một quỹ rất nổi tiếng và cũng thuộc top đầu tại Nhật Bản. “Quỹ này từng đầu tư một số thương vụ ở Đông Nam Á nhưng Việt Nam vẫn là thị trường mới đối với họ”, bà Uyên Vy lý giải

về chia sẻ về quá trình kết nối đầu tư. JAFCO quyết định rót vốn bởi nhìn thấy những tiềm năng của thị trường Việt Nam cũng như sự tập trung trong mô hình phân phối các sản phẩm fintech của MFast.



Cụ thể, fintech này chú trọng phát triển mạng lưới đối tác và triển khai phần mềm ở những thành phố nhỏ hơn - nơi ngân hàng và các công ty tài chính hay bảo hiểm khó có thể mở chi nhánh tại đây. “Với các khách hàng ở càng xa mà càng khó tiếp cận với các dịch vụ của ngân hàng, MFAST giúp gia tăng nguồn lực để các “ông lớn” trong ngành tài chính có thể tiếp cận với nhiều khách hàng hơn. Về bảo hiểm cũng tương tự. Ở các thành phố nhỏ, người dân ít sự lựa chọn hơn bởi hạn chế về việc tiếp cận với nhiều sản phẩm bảo hiểm, MFAST cũng mang sự đa dạng và phù hợp với từng cá nhân nhờ nguồn dữ liệu mà fintech này có được”, bà Uyên Vy lý giải.

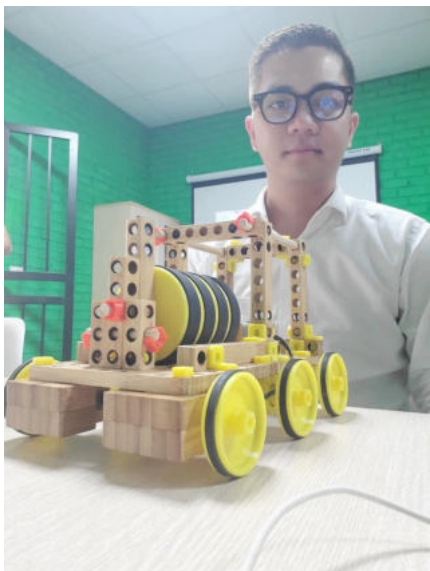
Từng làm việc tại Silicon Valley trong vai trò kỹ sư và sau đó là quản lý sản phẩm và nhiều vị trí tại Việt Nam ở cả vai trò làm việc tại quỹ đầu tư hay nhà sáng lập startup, ông James Vương nhận định, Việt Nam đang bước vào “thập kỷ vàng” tăng trưởng như những nền kinh tế lớn khác tại châu Á đã từng có. Đây là động lực để ông tiếp tục cùng các cộng sự muốn cung cấp một nền tảng, một công cụ giúp các nhà đầu tư cá nhân tham gia vào sự tăng trưởng đó. “Chúng tôi tin rằng việc phá bỏ rào cản đầu tư mang lại những khả năng vô hạn (infinity) - nguồn cảm hứng cho cái tên Infina”, ông James chia sẻ./.

TREVI STEM - HỌC MÀ CHƠI, CHƠI MÀ HỌC BẰNG NHỮNG BỘ GHÉP HÌNH LÀM TỪ TRE

Những bộ đồ chơi xếp hình, lắp ráp từ những mảnh ghép bằng tre và nhựa tái chế không chỉ giúp trẻ phát triển tư duy, sáng tạo theo phương pháp giáo dục STEM mà còn lan tỏa thông điệp sống xanh, thân thiện với môi trường.

Chàng trai có duyên với cây tre

Trước khi khởi nghiệp với những bộ ghép hình được chế tạo từ những mảnh ghép làm bằng tre, Nguyễn Văn Tuyền đã rất thành công với sản phẩm là những chiếc xe đạp có khung được chế tạo từ thân tre. Các dòng xe Trevibike của công ty Haybike do Tuyền làm giám đốc không chỉ được tiêu thụ trong nước mà còn được xuất khẩu sang thị trường châu Âu và Bắc Mỹ.



Những năm gần đây, phương pháp giáo dục STEM ngày càng thu hút sự chú ý của các nhà giáo dục cũng như phụ huynh nhờ lợi thế giúp con em hình thành nên tư duy sáng tạo và khoa học qua các công cụ và bài tập thực hành. Nhận thấy lĩnh vực giáo dục khá mới mẻ này còn chưa có nhiều chương trình và sản phẩm giáo dục do người Việt xây dựng và đáp ứng được tiêu chuẩn quốc tế, Nguyễn Văn Tuyền đã nảy ra ý tưởng mở rộng phạm vi sản phẩm để chế tạo, phát triển và hoàn thiện các dòng sản

phẩm giáo dục STEM từ những chất liệu thân thiện với môi trường. Vậy là, những con rô-bốt siêu nhân, cối xay gió, xe cần cẩu, ô tô... được lắp ráp bằng các mảnh ghép bằng tre và nhựa tái chế, ngoài ra, còn được gắn thêm các bộ vi mạch để có thể chuyển động, cử động theo lập trình, đã được nhóm nghiên cứu của Tuyền cho ra đời.

Tuyền cho biết, nhờ kế thừa tinh hoa của đội ngũ và công nghệ sản xuất vật liệu mang tính đột phá từ Trevi Bike với sản phẩm tiêu biểu là những chiếc xe đạp khung tre độc đáo và thân thiện với môi trường nên việc sản xuất các bộ đồ chơi ghép hình từ vật liệu tre và nhựa tái chế của Trevi STEM rất thuận lợi. Mỗi bộ xếp hình đều được lắp ghép từ những thanh tre ép, được mài dũa sao cho khi ghép lại, sản phẩm đạt độ hoàn thiện và đẹp nhất. Thông qua những bộ ghép hình từ thanh tre này, nhóm muốn truyền tải truyền tải thông điệp sống xanh và nâng cao nhận thức về môi trường cũng như sự phát triển bền vững của thế giới cho trẻ nhỏ, giúp các em sớm hòa nhập và nâng cao năng lực thời đại của một công dân 4.0 hiện đại, sáng tạo và thông minh.

Sản phẩm thân thiện môi trường

Các sản phẩm của Trevi STEM sắp được ra mắt là những bộ mô hình lắp ghép quen thuộc với trẻ nhỏ nhưng lại mang nét độc đáo khác biệt. Hầu hết các chi tiết cấu thành nên mô hình đều được làm từ vật liệu tre ép vừa thân thiện, an toàn vừa kích thích tư duy sáng tạo của trẻ nhỏ trong việc tiếp cận với kiến thức về STEM, từ đó, phát huy tối đa khả năng thực hành của các bé trong nhiều lĩnh vực của cuộc sống.

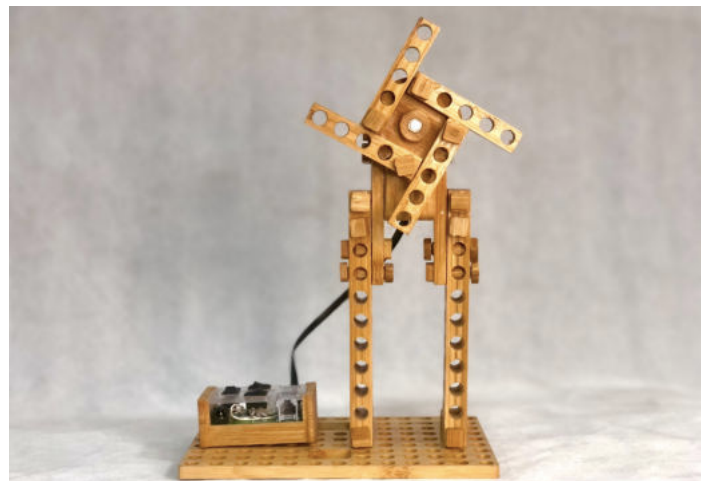
Hiện tại, Trevi STEM đã cho ra mắt 3 bộ sản

phẩm gồm: Trevi Max, Trevi Leo, Trevi Kinder, được chế tạo từ vật liệu chủ đạo là tre. Mỗi bộ sản phẩm có các chức năng, công dụng phù hợp từng nhóm đối tượng cụ thể. Ví dụ: bộ lắp ráp Trevi Max giúp trẻ thiết kế và sáng tạo các mô hình có tính tùy biến cao theo chuẩn lắp ráp riêng của Trevi STEM, giúp kết nối não điều khiển với phần mềm Trevi STEM để lập trình tự hành hoặc điều khiển thiết bị qua ứng dụng điện thoại; bộ lắp ráp Trevi Leo giúp trẻ quan sát, tìm hiểu nguyên lý hoạt động của những sự vật, hiện tượng thực tế được mô phỏng qua bộ lắp ráp, trẻ có thể thiết kế và sáng tạo ra các mô hình tùy biến cao theo chuẩn lắp ráp riêng của Trevi STEM; bộ lắp ráp Trevi Kinder ngoài tính năng giống như của bộ Trevi Leo, còn giúp trẻ thực hành những kỹ năng của một kỹ sư thực thụ, bên cạnh đó, còn kết hợp sử dụng tiếng Anh trong chương trình học để trẻ tăng khả năng tự tin giao tiếp trong môi trường quốc tế.

Trên thị trường, mức giá của các bộ lắp ghép cùng loại có lập trình là từ 150-200USD và hầu hết phải nhập khẩu từ nước ngoài. Các bộ lắp ráp Trevi STEM kèm với giáo trình sẽ có mức giá tương đương hoặc thấp hơn và có sẵn đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Trong tháng 7/2021, Trevi STEM có kế hoạch ra mắt hai bộ sản phẩm Trevi Max và Trevi Leo. Nếu ở các phiên bản thử nghiệm đầu tiên, Trevi Max và Trevi Leo sử dụng bu lông và ốc vít từ nhựa sinh học để kết nối những thanh tre thành mô hình thì ở những phiên bản mới này, người học sẽ được trải nghiệm một phương thức lắp ráp cực kỳ mới mẻ, đó là sử dụng những mẫu nối nam châm. Cải tiến này hứa hẹn không chỉ giúp người học tiết kiệm thời gian và công sức mà còn có thể tạo ra những mô hình có thẩm mỹ cao hơn. Trong tương lai, các bộ sản phẩm của Trevi STEM sẽ được bán rộng rãi trên các kênh thương mại điện tử uy tín như Tiki, Shopee, Lazada. Đội ngũ Trevi STEM cũng lên kế hoạch xây dựng kênh phân phối qua các kênh giáo dục truyền thống và đào tạo như các trung tâm tiếng Anh, hệ thống

giáo dục mầm non, tiểu học trong nước.

Theo nghiên cứu thị trường của Technavio, thị trường đồ chơi thông minh được dự báo sẽ tăng trưởng tới 1,15 tỷ USD trong giai đoạn 2019-2023, đạt tốc độ CAGR là gần 5% trong giai đoạn dự báo. Nhóm Trevi STEM tự tin những sản phẩm lắp ghép thông minh được chế tạo từ vật liệu thân thiện với môi trường của nhóm sẽ phát triển tốt trong mảnh đất đầy tiềm năng này. Tuy nhiên, tham vọng của nhóm không chỉ dừng ở việc sản xuất ra những bộ đồ chơi lắp ghép thông minh, mà là trở thành doanh nghiệp Việt Nam tiên phong trong việc chuẩn hóa và hướng tới xuất khẩu giáo dục STEM.



Trước mắt, nhóm sẽ tập trung vào nghiên cứu thị trường, người học trong thế kỷ 21 để chế tạo, hoàn thiện và phát triển các dòng sản phẩm giáo dục STEM khác nhau nhằm xây dựng lộ trình học bằng phương pháp giáo dục STEM để phù hợp với thế hệ học sinh đương thời. Mục tiêu của nhóm Trevi STEM là tạo ra những sản phẩm trí tuệ, hữu ích, sử dụng nguyên liệu thân thiện với môi trường đến từ Việt Nam, được thiết kế và phát triển từ nguồn nhân lực Việt, đem những ứng dụng khoa học, công nghệ vào giáo dục và cuộc sống. Đồng thời, nhóm cũng hướng tới việc phổ cập và truyền cảm hứng tới trẻ em Việt Nam về việc sáng tạo và vận dụng hài hòa giữa giá trị truyền thống và tiến bộ khoa học công nghệ./.

Phương Anh (NASATI)



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP HỒNG KÔNG (P1)

Thúc đẩy công nghệ và đổi mới sáng tạo, đồng thời tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho các công ty khởi nghiệp tại địa phương là một trong những nhiệm vụ trọng tâm trong các chính sách đổi mới sáng tạo của Hồng Kông.

Những nỗ lực nhằm phát triển công nghệ và đổi mới sáng tạo đang được đẩy mạnh trong 8 lĩnh vực chính gồm: tăng cường nguồn lực cho nghiên cứu và phát triển (R&D); quy tụ tài năng công nghệ; cung cấp quỹ đầu tư; cung cấp cơ sở hạ tầng nghiên cứu công nghệ; xem xét luật và quy định hiện hành; mở dữ liệu của Chính phủ; thay đổi các thỏa thuận mua sắm; và tăng cường giáo dục khoa học phổ thông.

Ủy Ban Phát triển thương mại Hồng Kông (HKTDC Research) đã tiến hành một cuộc khảo sát vào giữa năm 2020 về sự phát triển và hoạt động của hệ sinh thái khởi nghiệp trong nước. Cuộc khảo sát nhằm mục đích nghiên cứu, từ góc độ của các công

ty khởi nghiệp tại địa phương, liệu những giải pháp công nghệ và đổi mới sáng tạo hiện tại có thể đáp ứng được nhu cầu thị trường hay không. Khảo sát cho thấy rằng, nhìn chung, các công ty khởi nghiệp hài lòng với mức hỗ trợ kinh phí hiện tại của Chính phủ Hồng Kông. Tuy nhiên, những cơ hội để huy động vốn trên thị trường tư nhân vẫn còn hiếm. Mặc dù những người được hỏi đều thừa nhận rằng, Hồng Kông đã mang lại cho họ lợi thế trong việc tiếp cận thị trường nước ngoài, tuy nhiên, năng lực công nghệ của lực lượng lao động tại địa phương còn rất thấp. Các công ty thuộc các ngành đang thịnh hành có xu hướng hài lòng với hệ sinh thái khởi nghiệp trong

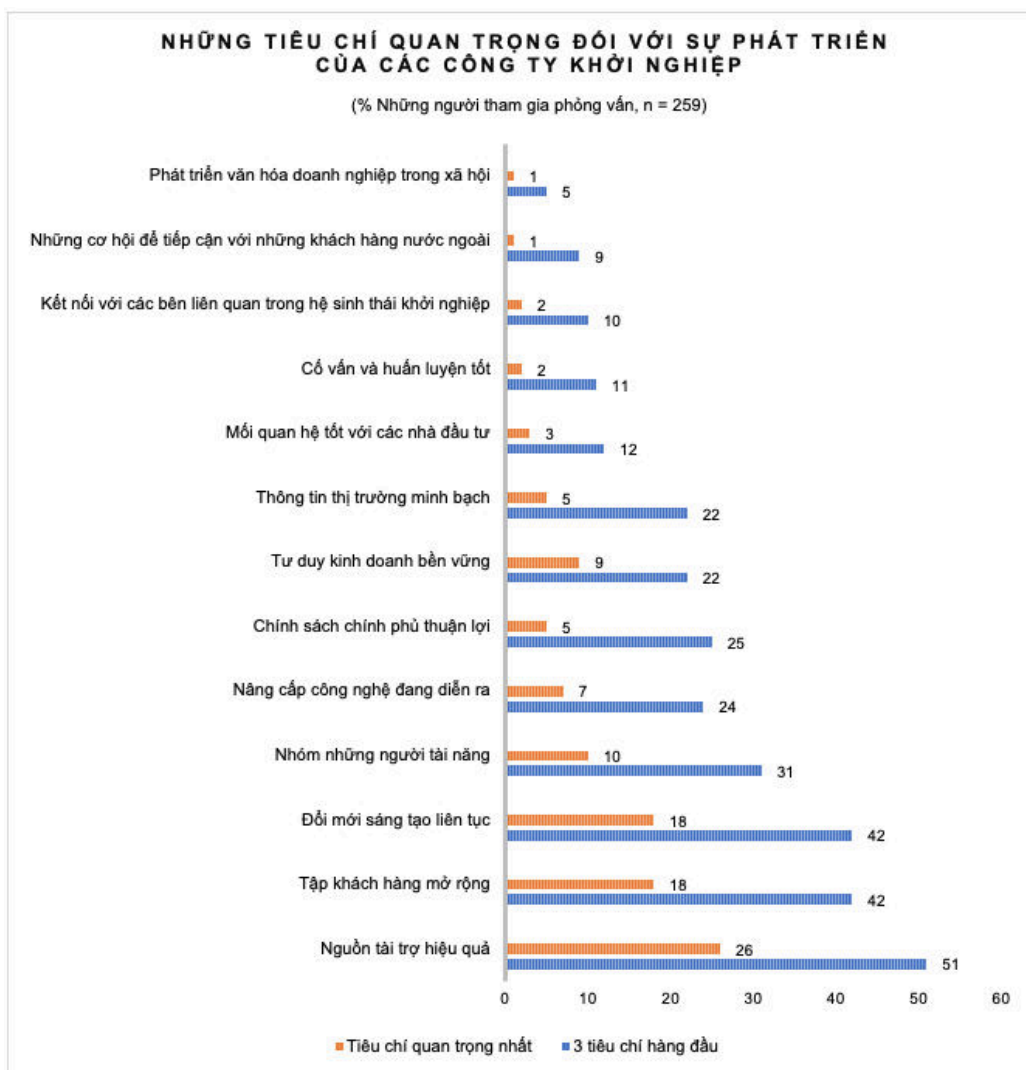
nước hơn các công ty thuộc các ngành khác.

Những thách thức mà các công ty khởi nghiệp Hồng Kông đang phải đối mặt

Khảo sát đã cho thấy, quỹ khởi nghiệp của các công ty rất khác nhau, từ dưới 1 triệu đô la Hồng Kông đến vài triệu đô la Hồng Kông. Một số người tiết lộ rằng thu nhập của họ gần bằng 0 trong giai đoạn đầu bắt đầu kinh doanh. 80% các công ty khảo sát được thành lập dưới 5 năm, nhiều công ty vẫn đang trong giai đoạn đầu phát triển và tiêu tốn vốn. Kết quả 26% những người trả lời đều đề cập đến là “có đủ nguồn vốn” là yếu tố quan trọng nhất cho sự phát triển của doanh nghiệp họ.

Tuy nhiên, thực tế là các công ty khởi nghiệp chủ

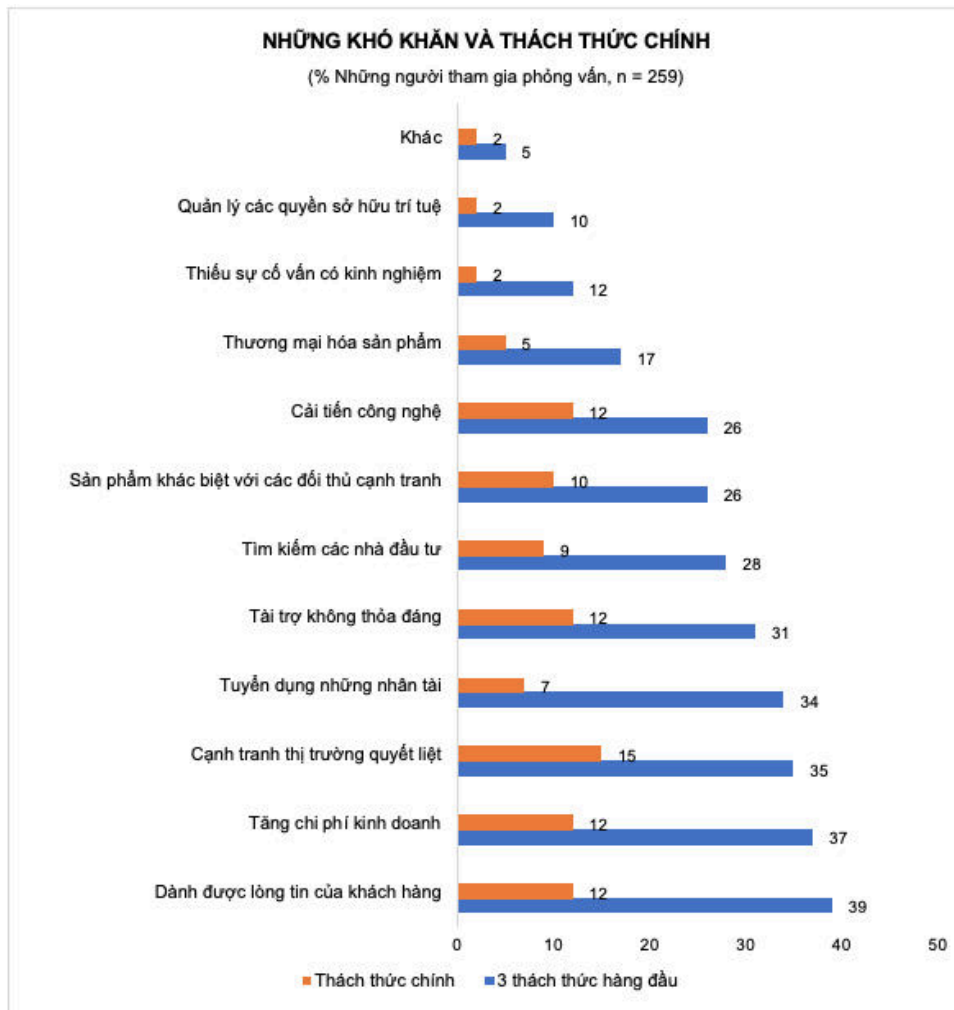
yếu hướng đến việc cung cấp các giải pháp và sản phẩm đổi mới sáng tạo, đồng thời, bản chất kinh doanh giữa các công ty là rất khác nhau, các tiêu chí quan trọng nhất đối với sự phát triển của các công ty khởi nghiệp giữa các ngành khác nhau cũng khác nhau. Ví dụ, các công ty trong lĩnh vực bán lẻ mới (33% người được hỏi) và dịch vụ đổi mới sáng tạo (20%) đặc biệt chú trọng vào việc xây dựng tập khách hàng rộng, trong khi những công ty thuộc lĩnh vực có yêu cầu công nghệ cao hơn, chẳng hạn như công nghệ sinh học và chăm sóc sức khỏe (20%), thông tin sản xuất công nghệ và phần cứng (16%), và nền kinh tế mới (15%) tập trung vào đổi mới liên tục là điều không thể thiếu.



Nguồn: HKTDC Startup survey 2020

Khi được hỏi về những khó khăn hiện nay mà các công ty khởi nghiệp ở Hong Kong đang phải đối mặt, những người được hỏi cho rằng sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường đã cản trở sự phát triển của doanh nghiệp họ. Các công ty khởi nghiệp thuộc tất cả các ngành được đề cập trong khảo sát coi đây là một trong ba thách thức hàng đầu mà họ phải đối mặt hiện nay. 39% các doanh nghiệp khởi nghiệp coi việc giành được niềm tin của khách hàng là một thách thức. Điều này đặc biệt đúng đối với các công ty sử dụng công nghệ tiên tiến liên quan đến các vấn đề về quyền riêng tư. Có nhiều người quan tâm đến vấn đề này và người tiêu dùng địa phương càng thận trọng hơn khi lựa chọn các sản phẩm và dịch vụ sử dụng loại công nghệ này. Một ví dụ điển hình về một công ty bị ảnh hưởng bởi mối lo ngại này đó là công ty

khởi nghiệp Dayta AI tại địa phương. Họ sử dụng công nghệ nhận diện khuôn mặt để phân tích các đặc điểm và hành vi của người tiêu dùng thông qua ứng dụng AI, nhằm giúp khách hàng cải thiện các chiến lược tiếp thị. Đồng sáng lập kiêm Giám đốc điều hành của công ty Patrick Tu cho biết, mặc dù công nghệ của công ty đáp ứng các tiêu chuẩn về quyền riêng tư của nhiều quốc gia trên thế giới, nhưng họ khó có thể xóa đi nỗi lo của khách hàng tiềm năng và do đó các sản phẩm của các doanh nghiệp địa phương vẫn khó được chấp nhận. Ngoài hai vấn đề này, một số lượng lớn người được hỏi cũng cho biết rằng những rào cản nữa đó là: chi phí kinh doanh ngày càng tăng (37%), không tuyển dụng được những nhân tài (34%), không đủ kinh phí (31%), và khó khăn trong việc tìm kiếm nhà đầu tư (28%).



Nguồn: HKTDC Startup survey 2020

Ngành kinh doanh của các công ty khởi nghiệp	Tiêu chí quan trọng nhất đối với sự phát triển của doanh nghiệp khởi nghiệp		Những khó khăn và thách thức mà các công ty khởi nghiệp đối mặt hiện nay.	
Công nghệ sinh học và chăm sóc sức khỏe.	Nguồn tài trợ đủ.	20%	Cải tiến công nghệ.	33%
	Liên tục đổi mới.	20%	Chiếm được lòng tin của khách hàng.	12%
	Nuôi dưỡng nhân tài.	20%	Cạnh tranh thị trường khốc liệt.	10%
			Tăng chi phí kinh doanh	10%
Công nghệ thông tin và sản xuất phần cứng.	Tiến hành nâng cấp công nghệ.	34%	Cải tiến công nghệ.	16%
	Nguồn tài trợ đủ.	26%	Cạnh tranh thị trường khốc liệt.	15%
	Liên tục đổi mới.	16%	Chiếm được lòng tin của khách hàng.	11%
			Tìm kiếm các nhà đầu tư.	11%
Các dịch vụ đổi mới sáng tạo	Nguồn tài trợ đủ.	28%	Cạnh tranh thị trường khốc liệt.	20%
	Mở rộng tập khách hàng.	20%	Tăng chi phí kinh doanh.	17%
	Liên tục đổi mới	10%	Tài trợ không thỏa đáng	17%
Nền kinh tế mới	Nguồn tài trợ đủ.	26%	Cạnh tranh thị trường khốc liệt.	15%
	Liên tục đổi mới.	15%	Tăng chi phí kinh doanh.	15%
	Nuôi dưỡng nhân tài.	15%	Sản phẩm khác biệt với các đối thủ cạnh tranh	13%
	Tư duy kinh doanh bền vững.	15%		
Bán lẻ mới	Mở rộng tập khách hàng.	33%	Chiếm được lòng tin của khách hàng.	21%
	Nguồn tài trợ đủ.	30%	Sản phẩm khác biệt với các đối thủ cạnh tranh.	21%
	Tư duy kinh doanh bền vững.	12%	Cạnh tranh thị trường khốc liệt	12%
	Thông tin thị trường minh bạch.	12%		

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Hồng Kông

Để xác định điểm mạnh và điểm yếu của Hệ sinh thái khởi nghiệp Hồng Kông, với tư cách là trung tâm khởi nghiệp và hiểu nhu cầu của các công ty khởi nghiệp địa phương, những người trả lời khảo sát đã được yêu cầu đánh giá mức độ tốt của Hồng Kông trong việc hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp trong nước. Thang điểm 10 được sử dụng để đánh giá các yếu tố hỗ trợ khác nhau, với mức 1 thể hiện “rất không hài lòng” và mức 10 thể hiện là “rất hài lòng”. Các yếu tố được nhóm thành ba loại chính: tài trợ và hỗ trợ; khả năng tiếp cận thị trường; và cơ sở hạ tầng xã hội.

Tài trợ và Hỗ trợ

Hiện nay, Quỹ Đổi mới sáng tạo và Công nghệ do Ủy ban Đổi mới sáng tạo và Công nghệ quản lý là đại diện chính cho hỗ trợ của Chính phủ đối với sự phát

triển công nghệ và đổi mới sáng tạo ở địa phương. Quỹ bao gồm một số lĩnh vực gồm: hỗ trợ nghiên cứu và phát triển; thúc đẩy thương mại hóa kết quả R&D; Tạo điều kiện cho việc áp dụng công nghệ và nuôi dưỡng tài năng công nghệ. Khảo sát cho thấy những người được hỏi phần lớn hài lòng với nguồn vốn do Chính phủ Hồng Kông cung cấp cho các công ty khởi nghiệp, đánh giá trung bình là 6,31. Một nửa trong số họ cho điểm từ 7 đến 10. Trong các cuộc phỏng vấn, những người được hỏi phần lớn đều nhận thấy trong những năm gần đây Chính phủ ngày càng tăng mức hỗ trợ cho các công ty khởi nghiệp tại địa phương. Tuy nhiên, họ chỉ ra rằng, những thủ tục xin hỗ trợ quá phức tạp và tốn thời gian, nhiều công ty khởi nghiệp không có đủ nguồn lực để xử lý các thủ tục này. Những người được hỏi cho biết họ hy



vọng Chính phủ có thể hợp lý hóa hơn nữa các thủ tục hồ sơ cũng như rút ngắn thời gian xử lý.

Các công ty khởi nghiệp chưa hài lòng với sự hỗ trợ phi tiền tệ của Chính phủ, với số điểm trung bình là 6,1. Nhiều ý kiến phản nản rằng cộng đồng địa phương có quan điểm khá bảo thủ về đổi mới sáng tạo và công nghệ, khiến các công ty khởi nghiệp khó chiếm được lòng tin của khách hàng tiềm năng trong giai đoạn đầu phát triển. Họ mong muốn chính phủ đóng vai trò đi đầu trong việc sử dụng các sản phẩm và dịch vụ đổi mới sáng tạo và công nghệ tại địa phương, từ đó, giúp nâng cao niềm tin của cộng đồng địa phương đối với các sản phẩm này, thúc đẩy việc ứng dụng đổi mới sáng tạo và công nghệ, đồng thời nâng hình ảnh của các công ty khởi nghiệp.

Những người được hỏi cho rằng, so với sự hỗ trợ của Chính phủ, hỗ trợ từ lĩnh vực tư nhân cho hệ sinh thái khởi nghiệp của địa phương là không đáng kể. Khảo sát đánh giá về nguồn vốn hỗ trợ từ tư nhân và hỗ trợ phi tiền tệ từ nhóm này lần lượt trung bình là 5,99 và 6,05, mức đánh giá thấp nhất cho bất kỳ yếu tố hỗ trợ nào. Nhiều người được hỏi đã đề cập cụ thể rằng, việc tìm kiếm các nhà đầu tư thiên

thần tại thị trường nội địa là vô cùng khó khăn. Có hai lý do chính: *thứ nhất*, các nhà đầu tư thường không tham gia vào các ngành công nghiệp xu hướng hoặc các lĩnh vực công nghệ (chẳng hạn như công nghệ tài chính hoặc công nghệ sinh học); *thứ hai*, số tiền mà các nhà đầu tư sẵn sàng đầu tư thường quá cao so với quy mô của nó. Do đó, phần lớn các công ty khởi nghiệp phải sử dụng tiền tiết kiệm cá nhân, tài trợ của Chính phủ và các khoản vay ngân hàng làm vốn hoạt động trước khi bắt đầu tạo ra lợi nhuận.

Sự kết nối và hợp tác giữa các công ty khởi nghiệp và giới học thuật đạt điểm đánh giá trung bình là 6,26. Tầm quan trọng của yếu tố này chủ yếu phụ thuộc vào bản chất kinh doanh của từng công ty cụ thể. Ví dụ, Lydia Leung, Giám đốc điều hành Công ty phát triển thiết bị y tế địa phương Beluntech cho rằng, công ty đã thu được dữ liệu lâm sàng cho các sản phẩm của mình thành công nhờ hợp tác với Đại học Hồng Kông, Trung Quốc (CUHK). Đối với các ngành yêu cầu kỹ thuật thấp hơn, chẳng hạn như dịch vụ bán lẻ và đổi mới sáng tạo, việc hợp tác với giới học thuật ít quan trọng hơn./.

Minh Phụng (theo Research HKDTC)

XU HƯỚNG KHỞI NGHIỆP LĨNH VỰC CÔNG NGHỆ GIÁO DỤC TOÀN CẦU (P2)

Ngành giáo dục toàn cầu đã trải qua một năm đầy biến động do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19. Nếu như năm 2019, chúng ta mới chỉ đưa ra những dự đoán cơ hội về thị trường Edtech&Elearning thì 2020 không chỉ còn là cơ hội mà trở thành một năm đặc biệt bùng nổ của công nghệ giáo dục.

Các phân khúc công nghệ giáo dục toàn cầu năm 2021

Tri thức và nội dung	Quản lý giáo dục	Mô hình truyền thông	Mô hình mới	Học tập trải nghiệm	Giáo dục quốc tế	Hỗ trợ học tập	Đánh giá và chứng nhận	Nhân lực và nhân tài	Kỹ năng và việc làm	Hệ sinh thái
K Khai phá tri thức B2B, B2C	Em Quản lý giáo dục B2B	Pk Trước khi đi học B2C	Mo Tài liệu trực tuyến mở B2C, B2B2C	X XR, AR, VR B2C, B2B2C	L Học ngoại ngữ B2C	Tr Tài nguyên cho g.viễn P2P, B2C	A Đánh giá B2B, B2B2C	Wp Lập KH nhân lực B2B	Us Nâng cao kỹ năng B2C, P2P	Gg Gã khổng lồ toàn cầu B2B, B2C
Or Nghiên cứu mở P2P, B2C	Le Môi trường học tập B2C, B2B2C	S Trường học B2C	Pr Trực tuyến độc quyền B2C, B2B2C	Ro Robotics B2C, B2B2C	Lt Kiểm tra ngoại ngữ B2C	Sn Ghi chú học tập B2C, P2P	Po Portfolio B2C, B2B2C	T Thu nhận nhân tài B2B	It Thực tập B2C, B2B2C	I Nhà đầu tư B2B
Cu C. trình giáo dục B2B	Ct Công nghệ lớp học B2B	V Đào tạo nghề B2C	Op Quản lý chtr trực tuyến B2CC	Ai Thoại và chat B2C, B2B2C	Di Khám phá B2B2C, B2C	As Sau giờ học B2C, P2P	C Chứng chỉ B2B2C, B2C	Cd Phát triển năng lực B2B2C	At Học nghề B2C, B2B2C	Ac TC thúc đẩy kinh doanh B2B
Er Tài nguyên giáo dục B2B, B2C	Ad Tuyển sinh B2B	Al Giáo dục thay thế B2C	Bc Bootcamp 2.0 B2C, B2B2C	Ga Trò chơi và mô phỏng B2C, B2B2C	Is Trường học quốc tế B2C	Tu Phụ đạo P2P, B2C	Cp Lập KH nghề nghiệp B2C, B2B	Pm Quảng lý hiệu suất B2B	Gi Việc làm ngắn hạn P2P, B2B2C	Ev Sự kiện B2C, B2B
Qa Nền tảng hỏi đáp P2P	Fi Tài chính B2C	U Trường đại học B2C	Ap Ứng dụng học tập B2C, P2P	St Stem/lập trình B2C, B2B2C	In Giáo dục quốc tế B2C, B2B2C	Tp Ôn thi B2C	Sv Chứng nhận kỹ năng B2B2C, B2C	WI Sức khỏe B2B, B2B2C	Mn Cổ vấn P2P	Aw Giải thưởng B2B, B2C

Mô hình mới

16. *Khóa học đại trà trực tuyến mở (Massive Open Online Courses - MOOC):* MOOC đã phát triển đáng kể so với mô hình mở, miễn phí ban đầu. Ngoài những gã khổng lồ cung cấp giải pháp học tập cho hàng trăm triệu người trên toàn thế giới, nhiều trường đại học và tất cả các quốc gia đều có MOOC của riêng mình hoặc hợp tác với các nhà cung cấp MOOC lớn để cung cấp cho sinh viên/lực lượng lao động những tùy chọn linh hoạt cho việc

học liên tục. Các nhà cung cấp MOOC đã sửa đổi mô hình kinh doanh của họ để thêm vào phần trả phí cho việc kiểm tra và cấp chứng chỉ cũng như thành lập liên minh với các trường đại học để cung cấp và công nhận việc học. Họ trở thành nhà cung cấp 'đào tạo' cho các công ty để nâng cao kỹ năng cho lực lượng lao động. Các nhà cung cấp MOOC cũng hợp tác với các tổ chức để cung cấp tất cả các chương trình cấp bằng, do đó đang xâm nhập vào thị trường quản lý chương trình trực tuyến.

17. *Trực tuyến độc quyền (Proprietary Online)*: học trực tuyến hiện là một hình thức giáo dục được chấp nhận và việc học diễn ra liên tục. Đây là ngành có doanh thu hơn 200 tỷ USD mỗi năm. Các nhà cung cấp giáo dục trực tuyến với nội dung và hoạt động độc quyền từ các nhà cung cấp khóa học ngắn hạn cho các chuyên gia muốn cập nhật kỹ năng đến các khóa học trực tuyến cho trẻ em để bổ sung cho chương trình giáo dục chính thức ở trường. Những trải nghiệm học tập bao gồm học theo lịch trình cá nhân thông qua những lớp học trực tiếp với giáo viên đến từ ngành công nghiệp hay trường đại học. Nhiều nhà cung cấp trực tuyến độc quyền hoạt động theo mô hình B2C, tuy nhiên, mô hình B2B hợp tác với các tổ chức, công ty hoặc trường học vẫn chiếm ưu thế hơn.

18. *Quản lý chương trình trực tuyến (OPM)*: OPM là nền tảng cung cấp dịch vụ học trực tuyến hiệu quả cho các trường không có khả năng hoặc cơ sở hạ tầng để thực hiện độc lập hoặc cho những tổ chức xem thỏa thuận OPM là một lựa chọn chiến lược tốt hơn. Để duy trì tính cạnh tranh, thu hút sinh viên tham gia và như một nguồn thu nhập bổ sung, các trường học sử dụng ngày càng nhiều OPM như một cách ít rủi ro để tham gia thị trường trực tuyến.

19. *Bootcamp 2.0 (trại huấn luyện)*: ban đầu được thiết kế để đào tạo kỹ năng lập trình và kỹ năng kỹ thuật số mới khác, bootcamp là các chương trình ngắn hạn, toàn thời gian, thường kéo dài từ 9-12 tuần nhằm trang bị cho người học những kỹ năng để làm việc trong các ngành nghề mới. Trong 5 năm qua, bootcamp đã phát triển thành quan hệ đối tác và các nhà cung cấp truyền thống như các trường đại học và trường học hợp tác với các bootcamp để cung cấp những kỹ năng cần thiết trong các chủ đề mà các nhà cung cấp truyền thống không thể bao quát theo mô hình B2B. Bootcamp đang tăng cường tập trung vào khả năng tuyển dụng và tiến vào khu vực doanh nghiệp bằng cách hợp tác với các công ty lớn và cơ quan trong ngành để nâng cao kỹ năng cho lực lượng lao động.

20. *Ứng dụng*: hiện nay, nhiều người trên thế giới truy cập Internet qua điện thoại thông minh hơn bất kỳ thiết bị nào khác và ứng dụng là hình thức chính để truy cập thông tin và dịch vụ. Có hơn nửa triệu ứng dụng giáo dục nằm trong 3 danh mục ứng dụng phổ biến nhất. Không có gì ngạc nhiên khi chúng ta thấy có rất nhiều ứng dụng giáo dục dành cho trẻ em trong các lĩnh vực học tập chính như toán và ngoại ngữ. Khả năng tiếp cận và sự chấp nhận của người dùng đối với các ứng dụng cũng dẫn đến ngày càng có nhiều nhà cung cấp giáo dục truyền thống, cả trực tuyến và ngoại tuyến, sử dụng ứng dụng để giao tiếp và thu hút người học.

Học tập trải nghiệm

21. *Thực tế mở rộng*: thực tế mở rộng (Extended Reality-XR) bao gồm thực tế ảo (virtual reality-VR), thực tế tăng cường (augmented reality-AR) và thực tế hỗn hợp (mixed reality-MR). XR có tiềm năng giải quyết các thách thức học tập quan trọng như tương tác, nhưng cũng mang lại cơ hội đào tạo với chi phí thấp hơn trong các hoạt động cần đến chi phí cao như y tế, quốc phòng và hàng không vũ trụ. Các công ty khởi nghiệp XR tập trung vào giáo dục bao gồm các giải pháp di động cho phép sử dụng đa năng trong trường học đến các mô hình thay thế để đào tạo nghề trong các ngành nghề vật lý và học tập trong phòng thí nghiệm. Khi chi phí của các công nghệ nhập vai giảm xuống và công nghệ trở nên thân thiện hơn với người dùng, các trường học có nhiều khả năng và sẵn sàng đầu tư hơn vào những trải nghiệm ảo thay thế để đào tạo học sinh. Các doanh nghiệp cũng đang tăng cường đầu tư vào XR để đào tạo lực lượng lao động trong các ngành như bán lẻ và sản xuất công nghiệp.

22. *Người máy*: sự phục hưng của kỹ thuật, điện tử và lập trình đang được thể hiện qua sự hồi sinh của người máy. Kết hợp khả năng sáng tạo trong phần mềm và phần cứng, các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực người máy giúp trẻ em phát huy óc sáng tạo thông qua bộ dụng cụ 'tự chế tạo', kết hợp với các cộng đồng trực tuyến gồm những người



đam mê và giáo viên, các cuộc thi toàn cầu và sử dụng các vật liệu gia dụng hàng ngày. Là một thị trường B2C quan trọng, các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực người máy cũng đang hợp tác với các trường học để tích hợp các khóa học người máy thực hành vào chương trình giảng dạy.

23. Thoại, trò chuyện và thiết bị đeo được: sự phát triển của trí tuệ nhân tạo, nhận dạng giọng nói, hệ thống định vị toàn cầu (GPS) và công nghệ vi xử lý hiện hỗ trợ đổi mới sáng tạo trong cả việc quản lý giáo dục cũng như các quá trình học tập. Các bot trò chuyện được sử dụng rộng rãi để hỗ trợ sinh viên lựa chọn các nhà cung cấp và khóa học, trong khi người máy điều khiển bằng giọng nói đang được đưa vào các phòng ký túc xá đại học để cung cấp thông tin cá nhân hóa và trong lớp học với tư cách là trợ giảng. Các ứng dụng phân tích dựa trên giọng nói và học ngoại ngữ đang phát triển khi công nghệ nhận dạng giọng nói đạt được nhiều tiến bộ. Các thiết bị đeo hỗ trợ học tập cho học sinh ở mọi lứa tuổi hoặc cung cấp hướng dẫn trong những dịch vụ thực địa, sản xuất và ngành nghề vật lý khác đang trở nên phổ biến hơn khi việc học được tích hợp với giải pháp năng suất.

24. Trò chơi và mô phỏng: trò chơi từ lâu đã trở thành một chiến lược cốt lõi trong phân khúc Pre-K (trước khi đi học) và các ứng dụng học tập dựa trên trò chơi hiện vẫn thống trị phân khúc này. Trò chơi hóa cũng đang tiến vào các cấp học cao hơn và các khóa đào tạo của công ty trong vài năm gần đây. Các thiết kế trò chơi đang được sử dụng trong đào tạo trực tuyến chuyên nghiệp. Mô phỏng thực tế ảo và hỗn hợp, từng bị giới hạn trong các hoạt động chi phí cao như mô phỏng chuyến bay, hiện đang trở thành xu hướng phổ biến và đã có nhiều ứng dụng trong y tế, kỹ thuật và các quy trình vật lý khác cũng ngày càng phổ biến trong chương trình giảng dạy 'thông thường' vì các hoạt động chính xác được đánh giá cao hơn.

25. STEM/STEAM và lập trình: STEM/STEAM (khoa học, công nghệ, kỹ thuật và toán học/khoa học, công nghệ, kỹ thuật, nghệ thuật và toán học) và lập trình đã trở thành một trong những lĩnh vực hoạt động đổi mới lớn nhất trong vài năm qua trong tất cả các lĩnh vực và nhóm tuổi. Các giải pháp ngoại tuyến tập trung vào những dịch vụ theo kiểu chương trình đào tạo cho trẻ em và người lớn, đặc biệt là để nâng cao kỹ năng trong lĩnh vực lập trình. Các giải

pháp ứng dụng và trực tuyến để học lập trình cũng rất phong phú, thường bao gồm cộng đồng trực tuyến, hướng dẫn ngang hàng và các cuộc thi toàn cầu. Gần đây, một làn sóng mới các sản phẩm STEM nổi lên như bộ dụng cụ khoa học và người máy cũng như phong trào sáng chế. Giáo dục nghệ thuật, theo định nghĩa rộng, cũng đang chứng kiến một thời kỳ phục hưng với các kỹ năng thiết kế và sáng tạo được nâng cao nhờ sự hỗ trợ của công nghệ, âm nhạc và giáo dục nghệ thuật trực tuyến.

Giáo dục quốc tế

26. *Học ngoại ngữ*: mặc dù việc sử dụng công nghệ để học ngoại ngữ không mới nhưng trong vài năm qua, các mô hình học ngoại ngữ dựa trên công nghệ đã được đầu tư và đổi mới đáng kể. Học trực tiếp theo nhóm nhỏ sử dụng công nghệ video và âm thanh tiên tiến kết nối người học ngoại ngữ với giáo viên ở mọi nơi trên thế giới đã thúc đẩy thị trường gia sư sau giờ học ở Trung Quốc. Học ngoại ngữ qua các ứng dụng cho trẻ em và người lớn đã khiến việc học ngoại ngữ, đặc biệt là tiếng Anh, trở thành một trong những ứng dụng hàng đầu trên tất cả các nền tảng. Trí tuệ nhân tạo cũng được tích hợp vào học ngoại ngữ, từ các quy trình thích ứng đến nhận dạng giọng nói để phát âm.

27. *Kiểm tra ngoại ngữ*: việc chuyển từ kiểm tra ngoại ngữ sử dụng giấy và bút sang kiểm tra trực tuyến đã diễn ra trong nhiều năm qua. Tuy nhiên, việc mở rộng quy mô một cách hiệu quả các phần kiểm tra nghe và nói lại là một thách thức. Những phát triển gần đây trong công nghệ video/âm thanh đồng bộ cùng với chứng chỉ sinh học (bio-credentialing) và giám sát trực tiếp đã mở ra khả năng mới cho các giải pháp kiểm tra an toàn ở quy mô lớn. Ứng dụng trí tuệ nhân tạo cho phép tạo ra một lộ trình đánh giá duy nhất cho mỗi người dự thi và vượt ra ngoài những điều cơ bản về ngôn ngữ để đánh giá các kỹ năng và năng lực cho các khóa học hoặc cấp học bổng. Dữ liệu từ hàng triệu người học ngoại ngữ và hàng tỷ tương tác học tập mở đường

cho sự gián đoạn của các bài kiểm tra và quy trình kiểm tra ngoại ngữ đương nhiệm.

28. *Khám phá*: phụ huynh và học sinh đang chuyển sang sử dụng công nghệ để giúp họ tìm ra sự phù hợp tốt nhất với mục tiêu học tập và sở thích của mình. Các nền tảng đối sánh và 'hướng dẫn' sử dụng trí tuệ nhân tạo để kết nối người học với các tổ chức và giúp họ vượt qua kỳ xét tuyển đang trở nên phổ biến hơn khi cuộc cạnh tranh tìm kiếm tài năng hàng đầu bắt đầu sớm hơn bao giờ hết. Các cách tiếp cận khác sử dụng các nền tảng được xây dựng từ mạng lưới cố vấn của trường đại học để hướng dẫn và trả lời các câu hỏi từ lần tiếp xúc ban đầu cho đến lựa chọn khóa học và tuyển sinh.

29. *Trường quốc tế*: các trường quốc tế là những doanh nghiệp lớn trên toàn cầu với hơn 8.000 trường đào tạo gần 5 triệu học sinh và tuyển dụng nửa triệu giáo viên. Hơn 3/4 số người đăng ký học tại các trường quốc tế đến từ nước sở tại, một chỉ số cho thấy nhu cầu (và khả năng chi trả) của các bậc cha mẹ muốn cho con cái họ hưởng nền giáo dục quốc tế và mang lại cơ hội tốt hơn vào một trường đại học hàng đầu thế giới. Trung Quốc có số trường quốc tế nhiều nhất với gần 600 trường trong cả nước và sẽ cần ít nhất gấp đôi con số đó trong những năm tới để đáp ứng nhu cầu có thể có từ các gia đình giàu có và dân số trung lưu ngày càng tăng.

30. *Giáo dục quốc tế*: giáo dục quốc tế là một trong những khu vực thương mại hóa nhiều nhất của giáo dục đại học, với hàng triệu sinh viên ra nước ngoài mỗi năm để du học, tham dự các chương trình học hè hay trao đổi. Trong khi mô hình 'văn phòng tư vấn du học trực tiếp' truyền thống vẫn chiếm ưu thế, các giải pháp công nghệ cao đang phổ biến trên mọi phân khúc của chuỗi giá trị, từ nền tảng tìm kiếm và kết nối, tư vấn tuyển sinh trực tuyến, huấn luyện ngang hàng đến công cụ tìm kiếm học bổng, kỹ năng học tập và dịch vụ thực tập.

Hỗ trợ học tập

31. *Tài nguyên dành cho giáo viên*: các nguồn tài

nguyên kỹ thuật số dành cho giáo viên, giảng viên và thậm chí cả những tài nguyên hướng đến phụ huynh cung cấp nội dung để tìm kiếm và phù hợp với ngữ cảnh giảng dạy giúp tiết kiệm rất nhiều thời gian để xây dựng hay tìm kiếm nội dung và bài học. Chương trình giảng dạy cốt lõi, nội dung số, các hoạt động và hướng dẫn giảng dạy cũng giúp giáo viên có các nguồn lực phù hợp với từng lứa tuổi cho các kỹ năng như tư duy phản biện bằng cách sử dụng các tình huống xác thực. Các tài nguyên trực tuyến tương tác được tạo sẵn và trang tính có thể in được tích hợp học tập trực tuyến và ngoại tuyến.

32. *Ghi chú học tập và bài tập về nhà*: là các công cụ tăng năng suất học tập. Các ứng dụng này có thể dễ dàng sử dụng, sắp xếp, gắn thẻ và tìm kiếm và ngày càng được tích hợp với các hệ điều hành (ví dụ như tiện ích mở rộng của Chrome). Các ứng dụng ghi chú học tập và làm bài tập về nhà bao gồm các công cụ để đối chiếu và tìm kiếm bằng cách quét và lưu trữ các bài nghiên cứu, chú thích và ghi chú trên các tệp PDF cũng như tập hợp các trích dẫn và thư mục. Các ứng dụng khác trong phân khúc này hỗ trợ sinh viên sắp xếp lớp học, bài tập và kỳ thi của họ và có thể đồng bộ hóa trên các thiết bị. Các nền tảng lớn hơn cung cấp sự hỗ trợ trong toàn bộ quá trình học tập của sinh viên nhằm mục đích 'sở hữu khách hàng' trong toàn bộ sự nghiệp học tập của họ, từ học phổ thông đến đại học, sau đại học, v.v..

33. *Phụ đạo sau giờ học*: được cho là phân khúc phát triển nhanh nhất trong lĩnh vực công nghệ giáo dục ở Châu Á, phụ đạo và tư vấn trực tuyến và ngoại tuyến sau giờ học hỗ trợ hàng triệu học sinh mỗi ngày tại hàng nghìn lớp học và phòng khám trực tuyến và ngoại tuyến. Cho dù học tiếng Anh để chuẩn bị tốt hơn cho kỳ thi trung học, duy trì tính cạnh tranh trong toán học hay thực hiện đào tạo kỹ năng tư duy phản biện để chuẩn bị cho các kỳ thi theo mô hình SAT, dạy thêm và huấn luyện sau giờ

học trong các lĩnh vực chính vẫn rất phổ biến, đặc biệt là trong các kỳ thi. Công nghệ cho phép các lựa chọn thay thế kỹ thuật số chất lượng cao cho các lớp học ngoại tuyến và là chất xúc tác cho việc mở rộng quy mô và truy cập rộng hơn.

34. *Dạy thêm*: nền tảng dạy kèm phù hợp với nhu cầu của sinh viên và cung cấp không gian lớp học trực tuyến để hướng dẫn trực tiếp. Sự tiến bộ của công nghệ video/âm thanh dẫn đến việc dạy thêm có thể được thực hiện 'ở bất cứ đâu'. Ngoài các bài giảng, một số nhà cung cấp còn cung cấp sự 'trợ giúp bất cứ lúc nào' bằng cách thu hút một nhóm gia sư đủ điều kiện từ các múi giờ khác nhau. Các mô hình dạy kèm khác loại bỏ hoàn toàn việc giảng dạy 1:1, cho phép học sinh chụp ảnh vấn đề/câu hỏi của mình rồi gửi qua tin nhắn để gia sư hướng dẫn họ các bước giải quyết vấn đề. Các mô hình khác là dịch vụ gia sư 'theo yêu cầu' rộng hơn, kết nối học sinh với một gia sư trong vòng vài phút sau khi yêu cầu trợ giúp. Tích hợp giáo dục với các 'dịch vụ gia đình' khác ngày càng phổ biến và người học hiện có thể thêm gia sư vào 'giỏ hàng Amazon' của họ.

35. *Luyện thi*: các kỳ thi như kiểm tra ngoại ngữ, xét tuyển đại học và đầu vào các ngành nghề vẫn là đặc điểm nổi bật trong bối cảnh giáo dục. Do đó, chuẩn bị cho các kỳ thi vẫn là một phần phát triển mạnh của phân khúc này với nhiều tùy chọn trực tuyến và cá nhân hóa hơn đã được phát triển. Ngoài các giải pháp trực tuyến truyền thống như video hướng dẫn, công nghệ AI hỗ trợ cá nhân hóa của nhiều nhà cung cấp và các nền tảng ngang hàng kết nối người học với những người đã thành công và cung cấp phản hồi về các kỳ thi thực tế./.

Nguyễn Lê Hằng

Tài liệu tham khảo:

- Holoiq, 2021 Global Learning Landscape
- Edtech Vietnam Report 2021
- Tài liệu hội thảo "Ứng dụng công nghệ 4.0 trong giáo dục" - Edtech Festiaval 2021