



BẢN TIN

# KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 22.2022



## TIN TỨC SỰ KIỆN

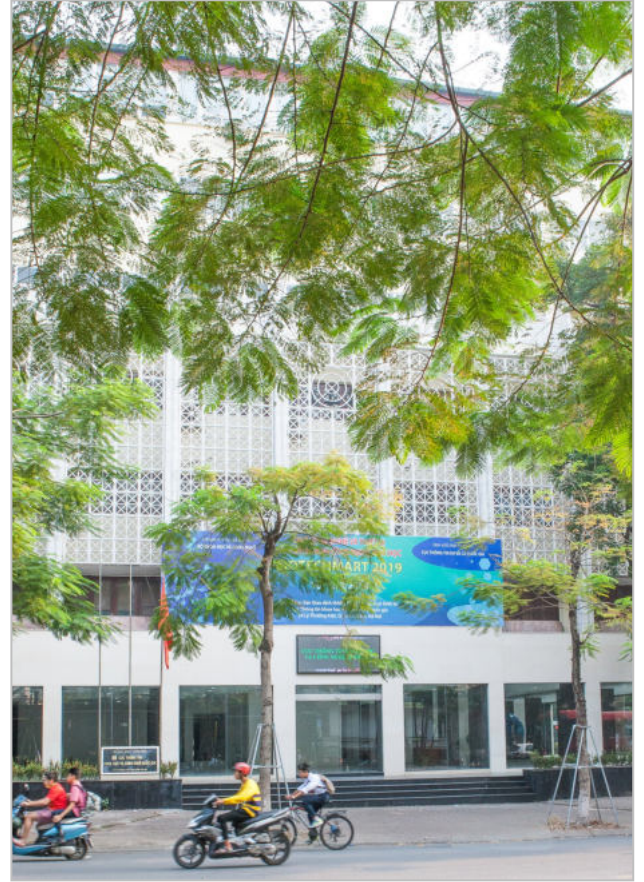
- 01 Diễn đàn thanh niên khởi nghiệp quốc gia năm 2022
- 02 Quỹ Khởi nghiệp Kawai Startup Fair 2022: cơ hội cho sinh viên muốn khởi nghiệp
- 03 Làng Metaverse xuất hiện trên bản đồ hệ sinh thái khởi nghiệp
- 04 Doanh nghiệp Israel muốn thúc đẩy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam

## KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Dự đoán Kỳ Lân kế tiếp
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp của Đức năm 2022

## KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Khai thác giá trị từ dữ liệu người tiêu dùng



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

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718



# DIỄN ĐÀN THANH NIÊN KHỞI NGHIỆP QUỐC GIA NĂM 2022

*TPO - T.U' Đoàn, T.U' Hội LHTN Việt Nam tổ chức Diễn đàn Thanh niên khởi nghiệp năm 2022 với chủ đề “Thanh niên khởi nghiệp cùng đất nước phục hồi và bứt phá sau đại dịch”.*

Diễn đàn Thanh niên khởi nghiệp năm 2022 là hoạt động nhằm thực hiện chương trình công tác Đoàn và phong trào thanh thiếu nhi năm 2022; hướng tới Đại hội đại biểu toàn quốc Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh lần thứ XII, nhiệm kỳ 2022-2027. Theo Ban tổ chức, Diễn đàn Thanh niên khởi nghiệp quốc gia năm 2022 sẽ diễn ra tại Hà Nội, vào tháng 10/2022.

Với chủ đề “Thanh niên khởi nghiệp cùng đất nước phục hồi và bứt phá sau đại dịch”, Diễn đàn năm nay sẽ đánh giá hiệu quả những kiến nghị chính sách từ Diễn đàn Thanh niên khởi nghiệp lần thứ II (năm 2020) thúc đẩy những mô hình khởi nghiệp thành công.

Diễn đàn còn hướng đến nhận định những khó khăn của nền kinh tế giai đoạn hậu COVID-19 và tác động tiêu cực của dịch bệnh tới các hoạt động khởi nghiệp, nhất là khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam; góp phần nâng cao nhận thức, khơi dậy động lực để thanh niên khởi nghiệp tham gia vào quá trình phục hồi kinh tế đất nước hậu COVID-19.

Đồng thời, từ Diễn đàn, sẽ kiến nghị các giải pháp, chính sách để thúc đẩy hoàn thiện hệ sinh thái

khởi nghiệp sáng tạo tại Việt Nam; vai trò của tổ chức Đoàn TNCS Hồ Chí Minh, Hội LHTN Việt Nam, Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam trong hỗ trợ, đồng hành với cộng đồng thanh niên khởi nghiệp. Qua đó, Diễn đàn sẽ kiến nghị Chính phủ những cơ chế, chính sách đưa khởi nghiệp sáng tạo Việt Nam chinh phục thị trường thế giới.

Dự kiến, trong khuôn khổ Diễn đàn, sẽ diễn ra triển lãm thực tế và triển lãm ảo các sản phẩm khởi nghiệp sáng tạo tiêu biểu; lễ trao Giải thưởng Sao Đỏ năm 2022. Theo Ban tổ chức, Diễn đàn sẽ có sự tham dự của 550 đại biểu là lãnh đạo Đảng, Nhà nước, Ủy ban T.U' Mặt trận Tổ quốc Việt Nam; lãnh đạo các bộ, ban, ngành trung ương; lãnh đạo T.U' Đoàn, T.U' Hội LHTN Việt Nam và các tỉnh, thành Đoàn, Đoàn trực thuộc; đại diện các trường đại học, học viện, viện nghiên cứu, tổ chức trong nước và quốc tế; các cố vấn liên quan đến nội dung diễn đàn.

Diễn đàn có các đại biểu là thanh niên, sinh viên, doanh nhân trẻ đang có các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; đại diện các câu lạc bộ, vườn ươm sáng tạo khởi nghiệp; các chuyên gia, nhà tư vấn khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.../.

### Ghi nhận ý kiến, đề xuất tới Diễn đàn

*Ban Bí thư T.U' Đoàn đề nghị các tỉnh, thành Đoàn, Hội LHTN Việt Nam các tỉnh, thành phố bên cạnh hoạt động tuyên truyền, thông tin về Diễn đàn đến đông đảo đoàn viên thanh niên; giới thiệu các gương và dự án khởi nghiệp tiêu biểu... triển khai tổng hợp các khó khăn, vướng mắc; ý kiến góp ý, đề xuất khuyến nghị chính sách của đoàn viên thanh niên tới Diễn đàn. Ban Tổ chức cũng triển khai ghi nhận, tổng hợp các ý kiến, đề xuất khuyến nghị của hội viên Hội Doanh nhân trẻ Việt Nam, CLB Đầu tư và khởi nghiệp thuộc Hội Doanh nhân trẻ tới Diễn đàn.*

*Danh sách đại biểu tham dự Diễn đàn và tổng hợp các khó khăn, vướng mắc, các ý kiến góp ý, đề xuất khuyến nghị chính sách của đại biểu gửi về Ban Tổ chức Diễn đàn qua Văn phòng T.U' Hội LHTN Việt Nam (số 64 Bà Triệu, Hoàn Kiếm, Hà Nội; Email: [twhoilhtnvn@gmail.com](mailto:twhoilhtnvn@gmail.com)).*

# KHỞI NGHIỆP KAWAI STARTUP FAIR 2022: CƠ HỘI CHO SINH VIÊN MUỐN KHỞI NGHIỆP

*Diendandoanhnghep.vn - Hội chợ Kết nối Khởi nghiệp Kawai Startup Fair 2022 do Câu lạc bộ Nhà Doanh nghiệp tương lai của Trường Đại học Ngoại thương tổ chức.*



Cuộc thi "Khởi nghiệp cùng Kawai" là "sân chơi" chuyên nghiệp dành cho những bạn trẻ từ 18-25 tuổi trên toàn quốc có đam mê kinh doanh, khởi nghiệp và đang tìm kiếm cơ hội khẳng định bản thân.

Được Đại sứ quán Nhật Bản tại Việt Nam bảo trợ, cuộc thi được tổ chức thường niên bởi Câu lạc bộ Nhà Doanh nghiệp Tương lai Đại học Ngoại Thương. Sự kiện này đã thu hút được sự quan tâm lớn không chỉ từ các bạn trẻ trên toàn quốc mà còn từ các doanh nghiệp trong nhiều lĩnh vực.

Hội chợ Kết nối khởi nghiệp Kawai Startup Fair 2022 được tổ chức với mục tiêu giúp các đội thi xuất sắc nhất có thể trình bày đề án và sản phẩm demo với khán giả cũng như với các nhà đầu tư tham gia hội chợ, kết hợp với sân khấu thảo luận về các kiến thức khởi nghiệp.

Phát biểu tại buổi lễ khai mạc, ông Nguyễn Hữu Dũng - Phó Bí thư Đoàn Trường Đại học Ngoại Thương cho biết, trải qua 16 năm hình thành và phát triển, từ những ngày đầu còn gặp khó khăn trong tổ chức, cuộc thi "Khởi nghiệp cùng Kawai" đã trở thành

sân chơi, bệ phóng cho những startup. Khởi nghiệp Kawai 2022 thu hút hơn 200 đề án trong phạm vi toàn quốc, thể hiện tinh thần tốt đẹp của hai quốc gia Việt Nam và Nhật Bản.

Cũng theo ông Nguyễn Đức Khoa, cuộc thi và sự kiện Hội chợ Kawai Startup Fair 2022 sẽ giúp các bạn trẻ được tiếp cận gần hơn với khởi nghiệp và có cho mình những trải nghiệm quý giá.

Trong sự kiện Kawai Startup Fair năm nay có các hoạt động chính bao gồm: Pitching Competition của Top 10 đội thi xuất sắc nhất Khởi nghiệp cùng Kawai 2022, Panel Discussion - hoạt động thảo luận của các diễn giả với chủ đề "Blockchain - Đánh thức tiềm năng của những startup truyền thống" và Booth Exhibition - triển lãm trưng bày sản phẩm Top 10.

Cụ thể, Top 10 đội thi năm nay gồm có Vietnam Together, Salework, TueSday, Chợ Deli, Emma Pilates & Wellness, Young Change Makers, Weshare, Ivenue, Fiverse, Softmaster cùng tham gia tranh tài để chọn ra Top 5 đội thi vào vòng chung kết.

Vòng 2 của cuộc thi diễn ra ngày từ 11/4 đến 22/6, gồm các sự kiện Kawai Alumni day, chuỗi training cường độ cao, Coaching chuyên sâu, công bố top 10, công bố top 5, Business Tour, Sharing Night...

Khởi nghiệp cùng Kawai 2022 hứa hẹn một mùa thi bùng nổ cùng những đề án khởi nghiệp đầy sáng tạo và tâm huyết từ các bạn trẻ. Ban tổ chức kỳ vọng, những người trẻ dù là ai, đang sinh sống tại đâu và làm việc ở lĩnh vực nào cũng có cơ hội ghi dấu và khẳng định tài năng của bản thân trong cuộc thi khởi nghiệp dành cho giới trẻ lần này./.

# LÀNG METAVERSE XUẤT HIỆN TRÊN BẢN ĐỒ HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP

*Diendandoanhnghep.vn - Làng Metaverse phối hợp cùng các đối tác tổ chức Lễ ra mắt và Hội thảo Khoa học Metaverse - Giải mã và đối thoại với tương lai.*

Chia sẻ tại sự kiện, ông Phạm Hồng Quát - Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Bộ KH&CN), cho biết tại Singapore, Seoul (Hàn Quốc), Thung lũng Silicon (Mỹ) và rất nhiều trung tâm khởi nghiệp sáng tạo khác trên thế giới đã quen thuộc với Metaverse. Tuy nhiên, đây là lần đầu tiên cụm từ này được xuất hiện trên bản đồ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam hướng đến quốc tế. Đó là một xu hướng công nghệ, một mô hình kinh doanh rất mới hướng tới tương lai.

Làng Metaverse có nhiệm vụ tiên phong lan tỏa, góp phần đưa công nghệ thực tế ảo từng bước ứng dụng vào cuộc sống. Đồng thời, kết nối startup Việt Nam với quốc tế và tiếp cận với những nền tảng công nghệ mới nhất, bắt kịp xu hướng công nghệ toàn cầu và tạo ra được giá trị mới trong lĩnh vực công nghệ thực tế ảo tại Việt Nam.

"Có thất bại cũng không nê hà, sẵn sàng làm lại, tập hợp nhóm lại với nhau để làm sức mạnh tổng hợp chung để cạnh tranh với quốc tế, đây chính là một trong những mục tiêu mà Làng Metaverse được hình thành và triết lý hoạt động của làng trong bối cảnh vừa hợp tác, vừa cạnh tranh, hội nhập với quốc tế", ông Phạm Hồng Quát mong muốn. Qua đó, góp phần thúc đẩy hình thành và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Metaverse tại Việt Nam; thúc đẩy kinh tế số, xã hội số, công dân số cũng như chủ động tham gia Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư, phát huy và khai thác tiềm năng, tận dụng xu thế để góp phần xây dựng Việt Nam trở thành trung tâm đổi mới sáng tạo của

khu vực, đem đến những giải pháp hữu ích cho khôi phục và duy trì hoạt động kinh doanh sau đại dịch COVID-19.

Theo ông Võ Đức Anh, Phó Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Đà Nẵng, Trưởng Làng Metaverse, trong năm 2022, Làng Metaverse sẽ tổ chức nhiều chương trình, sự kiện lớn như: Hỗ trợ 800 doanh nghiệp lên Metaverse; tổ chức cuộc thi khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Metaverse, tham dự Diễn đàn toàn cầu Metaverse tại Hàn Quốc, tọa đàm hàng tháng về Metaverse, mô hình đô thị thông minh trên Metaverse; phối hợp các địa phương trong nước tổ chức sự kiện Techfest địa phương. Ngoài ra, làng cũng sẽ ra mắt quỹ học bổng nhằm tài trợ cho những dự án nghiên cứu về metaverse, blockchaik, kinh tế số. "Đặc biệt, việc tìm kiếm các dự án Metaverse tiềm năng để giới thiệu cho các nhà đầu tư, hỗ trợ cho các dự án phát triển thành kỳ lân công nghệ, đó là ước mơ của chúng tôi", ông Võ Đức Anh kỳ vọng.

Cuộc thi khởi nghiệp Làng Metaverse là cuộc thi đầu tiên được tổ chức tại Việt Nam liên quan đến metaverse với tổng giải thưởng lên tới 150 triệu đồng. Các đội tham gia có cơ hội thể hiện bản thân và thuyết phục Ban giám khảo lựa chọn cho sản phẩm, dịch vụ của mình. Ban giám khảo sẽ được Ban tổ chức lựa chọn từ những nhà đầu tư, huấn luyện viên khởi nghiệp danh tiếng. Kết thúc cuộc thi, những nhóm cá nhân, doanh nghiệp xuất sắc nhất sẽ được Ban Tổ chức kết nối tham gia các chương trình ươm tạo trong nước và nước ngoài./.

# DOANH NGHIỆP ISRAEL MUỐN THÚC ĐẨY KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TẠI VIỆT NAM

*(Dân trí) - Tech7 (Israel) mong muốn phối hợp với Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên khởi nghiệp Việt Nam xây dựng và triển khai chương trình đào tạo về khởi nghiệp.*

Ngày 14/6/22, Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên khởi nghiệp Việt Nam đã có buổi tiếp và làm việc với ông Harel Ram, Tổng Giám đốc Tech7 (Israel) nhằm định hướng hợp tác thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam.

Chương trình có sự tham gia chứng kiến của bà Shirel Levi, Phó Đại sứ Nhà nước Israel, ông Vũ Huy Dương, Phó Ban Đoàn kết tập hợp Thanh niên, Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh.

Tại buổi làm việc, ông Harel Ram đánh giá cao và mong muốn phối hợp với Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên khởi nghiệp Việt Nam xây dựng và triển khai chương trình đào tạo về khởi nghiệp, đồng thời, mong muốn hỗ trợ các doanh nghiệp startup Việt Nam xây dựng quy trình, bộ máy tiêu chuẩn, phù hợp với yêu cầu, thông lệ của các quỹ đầu tư chuyên nghiệp, hướng tới kết nối thị trường và thu hút nguồn vốn quốc tế cho doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam.



*Buổi làm việc giữa Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên khởi nghiệp Việt Nam và Tech7 (Israel) nhằm thúc đẩy hoạt động đổi mới sáng tạo tại Việt Nam.*

Theo ông Nguyễn Phan Huy Khôi, Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên khởi nghiệp Việt Nam, mô hình hợp tác giữa hai bên sẽ hướng đến mục tiêu nâng cao năng lực kinh doanh, thúc đẩy thanh niên Việt Nam, hướng đến nhóm thanh niên khu vực nông thôn tham gia các hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Trong thời gian tới, Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên khởi nghiệp Việt Nam và Tech7, với sự hỗ trợ của Đại sứ quán Israel, sẽ thảo luận sâu hơn để phối hợp triển khai các chương trình nâng cao

kiến thức, kĩ năng, phổ biến các mô hình kinh doanh đơn giản, hiệu quả, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ và ứng dụng công nghệ.

Tech7 là tổ chức phi chính phủ được thành lập năm 2015, hợp nhất giữa cộng đồng công nghệ và kinh doanh tại Beer Sheva và miền Nam Israel. Đơn vị này đã xây dựng được cộng đồng khởi nghiệp hơn 10.000 thành viên. Đây cũng là một trong những tổ chức tiên phong trong hoạt động đầu tư khởi nghiệp lĩnh vực công nghệ tại Israel./.





## DỰ ĐOÁN KỶ LÂN KẾ TIẾP

*Sức hấp dẫn của môi trường khởi nghiệp tại một quốc gia phần nào được đánh giá qua số lượng Kỳ Lân hiện hữu. Các lĩnh vực kinh doanh nào tại Việt Nam hứa hẹn xuất hiện công ty Kỳ Lân tiếp theo?*

### **Dòng vốn đầu tư**

Kỳ Lân công nghệ (unicorn) là thuật ngữ chỉ các công ty khởi nghiệp công nghệ được định giá trên một tỉ USD. Hiện tại, Việt Nam có bốn Kỳ Lân công nghệ là VNG, VN LIFE, Sky Mavis và MoMo. Trước khi tìm kiếm các Kỳ Lân tiếp theo của Việt Nam, hãy nhìn toàn cảnh dòng vốn đầu tư khởi nghiệp tại Việt Nam trong năm qua.

Bất chấp những biến động do COVID-19, vốn đầu tư vào các startup Việt Nam vẫn đạt con số kỷ lục 1,4 tỉ USD trong năm 2021, gấp 1,5 lần so với con số 874 triệu USD kỷ lục vào năm 2019. Các thương vụ trị giá trong khoảng từ 500 ngàn đến 3 triệu USD xuất hiện nhiều nhất, trong khi 82% giá trị đầu tư tập trung vào các thương vụ giao dịch có giá trị trên 10

triệu USD. Đặc biệt, một số công ty huy động vòng gọi vốn trên 50 triệu USD là những tên tuổi đã có chỗ đứng trên thị trường như MoMo, Tiki...

Startup Việt Nam tiếp tục giành được sự quan tâm lớn từ các nhà đầu tư quốc tế, với tổng số quỹ đầu tư vào các công ty khởi nghiệp Việt Nam tăng 60%, phân bổ đồng đều giữa các quốc gia và khu vực. Singapore là nhà đầu tư tích cực nhất trong năm 2021, tiếp theo là Việt Nam và Mỹ.

Xét theo lĩnh vực, thanh toán và thương mại điện tử (TMĐT) vẫn thu hút sự quan tâm nhất của các nhà đầu tư quốc tế, chiếm lần lượt 35% và 33% tổng giá trị vốn huy động trong năm 2021. Trong lĩnh vực TMĐT, ngoài thành công của mô hình sàn truyền thống như Tiki với vòng gọi vốn Series E trị giá 258

triệu USD, có sự nổi lên của các mô hình thương mại điện tử theo ngành dọc (vertical commerce) và mô hình phân phối doanh nghiệp tới doanh nghiệp (B2B Distribution.)

**“Chúng ta có thể tin rằng hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam đang bước vào thời điểm bước ngoặt để có thể tạo dấu ấn trong khu vực và xuất hiện các Kỳ Lân mới” -**

**Lê Hoàng Uyên Vy, đồng sáng lập & Giám đốc điều hành Do Ventures.**

Đại dịch COVID-19 đã góp phần thúc đẩy quá trình chuyển đổi số mạnh mẽ trong một số lĩnh vực khiến vốn đổ vào những lĩnh vực này nhiều hơn, trong đó nổi bật là y tế, giáo dục, phần mềm dịch vụ (SaaS). Trên bình diện khu vực, Việt Nam đứng thứ ba cả về giá trị đầu tư và số lượng thương vụ đầu tư, chỉ sau Indonesia và Singapore. Đây là tín hiệu đáng khích lệ cho thấy môi trường khởi nghiệp Việt Nam sẽ tiếp tục thu hút sự chú ý của các nhà đầu tư quốc tế nhờ chiều rộng và chiều sâu thị trường: Việt Nam đang ở trong thời kỳ dân số vàng với thị trường tiêu dùng 100 triệu dân, kinh tế phát triển nhanh, quá trình đô thị hóa và sự tăng trưởng mạnh mẽ của tầng lớp trung lưu, hạ tầng Internet phát triển và sự phổ biến của thiết bị cầm tay thông minh.

### **Những miền đất hứa**

Một startup thành công cần hội tụ nhiều yếu tố như con người, mô hình kinh doanh, thị trường, chiến lược, lợi thế cạnh tranh. Các lĩnh vực hứa hẹn xuất hiện các Kỳ Lân tiếp theo tại Việt Nam trong 2-3 năm tới đầu tiên phải có thị trường đủ rộng, dư địa phát triển đủ lớn để tạo ra sức bật nhanh. Vậy đâu là các lĩnh vực tiềm năng cho sự ra đời của các công ty Kỳ Lân tiếp theo?

**Đầu tiên cần nhắc tới ngành TMĐT.** Báo cáo của Google, Temasek và Bain & Company dự báo thị trường TMĐT Việt Nam đạt quy mô 39 tỉ USD vào

năm 2025 so với 13 tỉ USD năm 2021. Theo thống kê từ Bộ Công Thương, quy mô TMĐT trong tổng doanh thu bán lẻ Việt Nam ước đạt mức khiêm tốn là 6,5%. Trong khi đó, con số tương ứng tại Trung Quốc là 24,5%, Hàn Quốc trên 27%, và mức trung bình tại các quốc gia phát triển là gần 20% . Vì vậy, TMĐT và các mô hình hỗ trợ kinh doanh TMĐT có nhiều dư địa tăng trưởng với một số công ty đã có những vòng gọi vốn lớn và có tiềm năng trở thành Kỳ Lân.

**Lĩnh vực thứ hai hấp dẫn không kém là fintech (công nghệ tài chính),** lĩnh vực Việt Nam đã có hai Kỳ Lân là MoMo và VNLIFE. Các công ty fintech Việt Nam đang đứng trước rất nhiều lợi thế trước đà bùng nổ TMĐT và tỉ lệ thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam tiếp tục gia tăng. Đại dịch COVID-19 tuy mang lại khó khăn cho một số ngành, nhưng đồng thời là chất xúc tác cho những thay đổi mang tính đột phá và thay đổi về hành vi người dùng trong lĩnh vực fintech mà trước đây có thể mất nhiều năm để đạt tới. Tuy nhiên trong mảng thanh toán, Việt Nam hiện đã có hai Kỳ Lân nên khả năng xuất hiện thêm một Kỳ Lân tiếp theo là không nhiều.

Bên cạnh thanh toán, còn nhiều mảng kinh doanh tiềm năng khác như cho vay (lending) sẽ phát triển bùng nổ khi hành lang pháp lý chính thức được thông qua. Mảng quản lý tài sản (wealth management) cũng hứa hẹn khởi sắc khi Việt Nam sẽ đứng thứ bảy thế giới về tỉ lệ gia tăng tầng lớp trung lưu trong 10 năm tới theo dự báo của World Data Lab.

Trong năm 2021, nhà đầu tư trong nước mở mới hơn 1,5 triệu tài khoản chứng khoán, lớn gấp rưỡi tổng số tài khoản mở mới trong bốn năm trước đó cộng lại. Điều này cho thấy nhu cầu đầu tư và quản lý tài sản của người dùng Việt Nam đang dần đi đến điểm bùng phát. Các công ty đáng chú ý trong lĩnh vực này là Finhay, Tikop, Anfin và Infina, trong đó, Finhay đang là công ty dẫn đầu.





**LOSHIP**

**MyGO**



*Lĩnh vực tiềm năng thứ ba là logistics.* Báo cáo của World Bank cho biết chi phí logistics Việt Nam lên tới hơn 20% GDP, cao hơn nhiều so với các quốc gia như Trung Quốc (14,6%), Singapore (9,5%), Hàn Quốc (9,5%) và gấp đôi mức trung bình của thế giới. Báo cáo chỉ số logistics thị trường mới nổi năm 2021 của nhà cung cấp dịch vụ kho vận hàng đầu thế giới Agility công bố cho thấy, Việt Nam đứng thứ tám trong bảng xếp hạng, tăng ba bậc so với năm 2020, thay thế khu vực Thái Lan trong top 10. Việt Nam đã và đang cải thiện chuỗi logistics nhằm tạo ra cơ hội cho các công ty tham gia vào chuỗi cung ứng. Chúng ta đang có hai đại diện sáng giá nhất là Giao Hàng Tiết Kiệm và Giao Hàng Nhanh, đối tác vận chuyển của các trang TMĐT lớn cùng nhiều nhà bán hàng trực tuyến doanh nghiệp và cá nhân khác. Những công ty dẫn đầu trong lĩnh vực này có thể sớm trở thành Kỳ Lân tiếp theo của Việt Nam.

*Lĩnh vực thứ tư không thể không nhắc đến là gaming.* Trong nhiều năm trở lại đây, Việt Nam có sự bùng nổ của các game studio quy mô toàn cầu tập trung vào phát triển các game giải trí thông thường (casual games) với hàng trăm triệu người dùng mỗi ngày như Amanotes, Athena, Onesoft...

Bên cạnh đó là sự xuất hiện của mảng blockchain game với cái tên sáng giá nhất là Sky Mavis. Năm qua, Sky Mavis đã đại diện cho Việt Nam trở thành một hiện tượng blockchain game toàn cầu và chính thức trở thành Kỳ Lân vào cuối năm 2021 với mức định giá trên 3 tỉ USD. Trước đó Việt Nam đã ghi nhận Kỳ Lân đầu tiên hoạt động trong lĩnh vực phân phối game là VNG với vòng gọi vốn gần nhất năm 2019 được định giá 2,2 tỉ USD. Sự thành công của tựa game Axie Infinity đã mở ra trào lưu đầu tư phát triển blockchain game tại Việt Nam và thế giới. Điểm chung giữa các công ty game lớn là họ có lợi nhuận tốt từ tập người dùng rộng toàn cầu nên chưa tiến hành gọi vốn, do đó, khó để định giá. Nếu tiếp tục phát triển mạnh mẽ, các công ty này vẫn có tiềm năng IPO và trở thành Kỳ Lân.

### **Những lĩnh vực tiềm năng khác**

Trong hai năm qua, có nhiều lĩnh vực khởi nghiệp mới nổi tại Việt Nam giành được sự quan tâm từ giới đầu tư quốc tế. Chẳng hạn trong lĩnh vực giáo dục, dưới tác động của dịch bệnh, nhu cầu ứng dụng công nghệ vào phương pháp giảng dạy và học tập truyền thống đã giúp nhiều startup công nghệ giáo dục (edtech) thu hút được vốn đầu tư.



*Sapo - Phần mềm quản lý bán hàng thông minh.*

Tương tự trong lĩnh vực y tế, đại dịch khiến người dân cởi mở hơn và có xu hướng lựa chọn những sản phẩm và dịch vụ y tế thuận tiện như đặt lịch khám online hay mua thuốc từ xa, từ đó tạo ra cơ hội tăng trưởng mạnh mẽ cho lĩnh vực công nghệ y tế (medtech). Hai lĩnh vực này có yếu tố địa phương rất cao nên khả năng mở rộng ra thị trường nước ngoài là hạn chế, đồng thời việc đối thủ nước ngoài xuất hiện và thành công tại thị trường trong nước cũng tương đối khó. Xét về ngắn hạn, sẽ có khó Kỳ Lân xuất hiện ở các lĩnh vực này, nhưng về trung và dài hạn, các công ty vẫn có thể phát triển lên mức tỉ đô nếu khai thác được thị trường vô cùng rộng lớn.

Một lĩnh vực đang phát triển mạnh mẽ khác là phần mềm dịch vụ (SaaS). Tại Việt Nam, các công ty SaaS quy mô trong nước đã có mặt trên thị trường từ sớm (ví dụ như hay KiotViet), phục vụ được quy mô trên 100 ngàn khách hàng, tuy nhiên, doanh thu trung bình trên mỗi khách hàng hiện không cao. Vì vậy để trở thành Kỳ Lân, họ cần mở rộng sang các lĩnh vực liên quan có thể tận dụng dữ liệu từ mảng SaaS như phân phối, tài chính.

Đối với các công ty SaaS quy mô khu vực hoặc toàn cầu, gần đây có sự xuất hiện của một số công ty tăng trưởng nhanh ở mức doanh thu định kỳ hằng năm (ARR) trên 10 triệu USD (ví dụ như Shopbase). Nếu họ phát triển mở rộng đạt được mốc ARR 50-100 triệu USD thì sẽ có nhiều khả năng trở thành công ty tỉ đô. Vì vậy, lĩnh vực này hứa hẹn trong trung hạn sẽ có sự xuất hiện của các Kỳ Lân.

Chúng ta có thể tin rằng hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam đang bước vào thời điểm bước ngoặt để có thể tạo dấu ấn trong khu vực và xuất hiện các Kỳ Lân mới nhờ vào ba yếu tố chính: các công ty khởi nghiệp Việt Nam hướng tới thị trường quốc tế thay vì tập trung vào thị trường trong nước; startup Việt Nam đã có khả năng cho ra đời những sản phẩm và dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao; startup Việt Nam đã có những công ty Kỳ Lân để trở thành nhà đầu tư đi uơm mầm cho thế hệ nhà sáng lập đi sau. Chúng ta kỳ vọng và chờ đón nhiều công ty Kỳ Lân mới sẽ xuất hiện./.

*Nguồn: <https://forbes.vn/du-doan-ky-lan-ke-tiep>*



## HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP CỦA ĐỨC NĂM 2022

*Hệ sinh thái khởi nghiệp của Đức đã và đang phát triển ổn định trong thập kỷ qua. Những nhà sáng lập điển hình ở Đức là nam giới (82,4%) và có bằng đại học (88,8%). Một xu hướng rất tích cực được thấy ở Đức là tỷ lệ nhà sáng lập nữ đang gia tăng, cả về số người và các sáng kiến.*

Các công ty khởi nghiệp ở Đức được thấy trong nhiều lĩnh vực, chẳng hạn như công nghệ thông tin (CNTT) và phát triển phần mềm (22,6%) hoặc dịch vụ phần mềm (22,1%), và có vai trò đứng đầu trong lĩnh vực công nghệ sinh học/ y học (9,3%, so với 6,5% mức trung bình của EU). Trung bình, các công ty khởi nghiệp của Đức hiện đang tuyển dụng 17,2 người và đang có kế hoạch tạo thêm 9,0 việc làm trong vòng 12 tháng tới. Trong khi hầu hết các công ty khởi nghiệp của Đức đang tạo ra doanh thu chủ yếu hoặc hoàn toàn giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (72,9%), một phần đáng chú ý là các công ty khởi nghiệp cũng phục vụ trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng (23,5%). Các công ty khởi nghiệp của

Đức đang áp dụng cách tiếp cận toàn cầu để quốc tế hóa. Trong khi 84,8% muốn quốc tế hóa trong khu vực đồng Euro, thì 41,6% cũng đang tìm cách gia nhập thị trường toàn cầu. 25,6% công ty khởi nghiệp đang có kế hoạch phát triển sang châu Á, nơi doanh thu đã được tạo ra cho 4,2% công ty khởi nghiệp của Đức (so với mức trung bình 2,6% của EU). Trung tâm khởi nghiệp của Đức là Berlin, với các khu vực phát triển đổi mới sáng tạo trên khắp đất nước và ở các thành phố như Munich hoặc Hanover.

### **10 công ty khởi nghiệp ở Đức phát triển nhanh đáng chú ý trong năm 2022**

Đức được coi là một trong những trung tâm khởi nghiệp sáng giá nhất trên thế giới. Đây là một quốc



gia nổi tiếng về sức mạnh kinh tế, tính bền vững và hiệu quả, đồng thời hệ thống khởi nghiệp đang bùng nổ. Đất nước này có nhiều thành công nổi bật với các tên như SoundCloud, Zalando, FlixBus và HelloFresh. Vậy tại sao Đức lại là một cường quốc như vậy? Đất nước này được hưởng lợi từ mạng lưới các trung tâm kỹ thuật số của riêng mình, tập trung vào hợp tác và có khả năng tiếp cận với một số lượng lớn các nhà lãnh đạo và chuyên gia trong ngành. Với số tiền đầu tư vào các công ty khởi nghiệp ấn tượng là 19,7 tỷ Euro trong năm 2021, bối cảnh khởi nghiệp của Đức trong tương lai cũng sôi động như lễ hội Oktoberfest. Số lượng công ty khởi nghiệp gây ấn tượng ở Đức quá lớn, và thật khó để lựa chọn ra 10 ứng viên sáng giá. Do vậy, năm nay sẽ tập trung vào các công ty đặc biệt có triển vọng được thành lập từ năm 2019 đến năm 2022.

### MedKitDoc

MedKitDoc là một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Berlin, được thành lập vào năm 2020 với mục tiêu cải thiện khả năng tiếp cận dịch vụ chăm sóc y tế, dành cho những bệnh nhân cao tuổi và bị bệnh mãn tính. Bằng cách kết hợp ứng dụng MedKitDoc với mạng lưới các chuyên gia được đào tạo và 'MedKit', công ty khởi nghiệp đang phát triển theo cách mới để tham vấn từ xa và kịp thời - thể hệ tiếp theo của y học từ xa dễ dàng hơn, thông minh hơn và dễ tiếp cận hơn. Đồng thời, các bác sĩ địa phương và gia đình có thể sử dụng nền tảng MedKitDoc để khám và điều trị từ xa cho nhiều bệnh nhân hơn, tránh phải nhập viện không cần thiết. Cho đến nay, MedKitDoc đã huy động được 9 triệu Euro tiền tài trợ, trong đó, 7 triệu Euro được huy động vào cuối năm 2021.

### Hive

Hive là một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Berlin, được thành lập vào năm 2020 và là một giải pháp vận hành phần mềm tất cả trong một nhằm giúp các công ty quản lý thương hiệu D2C trong suốt quá

trình hoạt động. D2C là viết tắt của "Direct to customer", là hình thức bán hàng trực tiếp từ nhà sản xuất đến người mua thông qua website, cửa hàng chính hãng, mà không cần qua các kênh trung gian như đại lý, cửa hàng bán lẻ, nhà phân phối...

The advertisement for Hive is presented in a 2x2 grid format. At the top, a yellow banner contains the text "Get everything at Hive." Below this, the four stages are shown: 
 

- STORE:** A photograph of a large warehouse interior with many pallets and boxes.
- PICK&PACK:** A photograph of a worker in a grey vest picking items from a red bin on a shelf.
- SHIP:** A photograph of several large white trucks parked in a lot.
- TRACK:** A screenshot of a software dashboard showing a line graph and various data points.

 Each photograph is placed on a yellow rectangular background with its respective label in white capital letters.

*Hive cung cấp giải pháp vận hành phần mềm tất cả trong một.*

Các thương hiệu D2C sở hữu toàn bộ hệ thống chuỗi giá trị khách hàng, nghiên cứu, phát triển sản phẩm, thiết kế, sản xuất, marketing và phân phối). Cho đến nay, Hive đã huy động được 36 triệu Euro để dân chủ hóa quyền truy cập vào các hoạt động thương mại điện tử và sử dụng công nghệ để cho phép các thương hiệu D2C vận hành các hoạt động của họ theo chế độ thí điểm tự động. Các doanh nghiệp có thể tích hợp các cửa hàng thương mại điện tử hiện có của họ với giải pháp kho bãi của riêng Hive để thiết lập và vận hành. Hive xử lý hàng tồn kho, đơn đặt hàng và trả hàng từ đầu đến cuối, mang đến sự an tâm cho mọi người.

### Klima

Klima là một ứng dụng khí hậu có trụ sở tại Berlin, được thành lập vào năm 2019, cho phép người dùng tính toán lượng khí thải các-bon của họ, và bù đắp bằng cách hỗ trợ các dự án khí hậu đã



được xác minh và trung hòa các-bon. Klima là một công ty khởi nghiệp theo định hướng bền vững, đã huy động được hơn 15 triệu Euro cho sứ mệnh biến việc trung hòa khí hậu thành một phong trào quần chúng và giải phóng sức mạnh của hành động cá nhân trên quy mô lớn. Danh mục đầu tư bù đắp của Klima là kết hợp các giải pháp tự nhiên, công nghệ và xã hội, tạo ra hành động toàn diện về khí hậu nhằm thúc đẩy đổi mới xanh. Công ty khởi nghiệp cung cấp khoản bù đắp được cá nhân hóa hàng tháng dựa trên lượng khí thải các-bon riêng lẻ. Klima cũng là một trong những công ty khởi nghiệp công nghệ khí hậu đáng chú ý trong năm nay.

### Marvel Fusion

Marvel Fusion là một công ty khởi nghiệp năng lượng nhiệt hạch có trụ sở tại Munich đã huy động được tổng cộng 60 triệu Euro tài trợ để đẩy nhanh quá trình thương mại hóa công nghệ nhiệt hạch, vượt qua một số rào cản trong việc sản xuất năng lượng sạch trên quy mô lớn. Mới được thành lập vào năm 2019, Marvel Fusion đang phát triển một nguồn năng lượng mới dựa trên phản ứng tổng hợp điều khiển bằng laser. Quá trình nhiệt hạch giải phóng một

lượng lớn năng lượng không phát thải các-bon có thể chuyển đổi thành điện năng - một sự đổi mới kịp thời trong thời đại khủng hoảng năng lượng và biến đổi khí hậu.

### QUIN

QUIN là một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Berlin, cho phép các nhà đầu tư dài hạn với nền tảng tư vấn đầu tư đơn giản, hợp lý và an toàn. Đây là một mô hình mới được hưởng lợi từ Quy định Ngân hàng Mở của Châu Âu. Tất cả những gì người dùng cần làm là kết nối nền tảng với tài khoản ngân hàng hiện tại của họ và họ có thể bắt đầu đầu tư. Ứng dụng đặt một số câu hỏi và trong vòng một vài thao tác sẽ tự động tạo danh mục ETF riêng lẻ. QUIN được thành lập vào năm 2020 và cho đến nay đã huy động được 1,1 triệu Euro.

### Gorillas

Gorillas là một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Berlin, được thành lập vào năm 2020, nhằm cung cấp dịch vụ giao hàng tạp hóa trong vòng 10 phút. Kể từ đó, công ty khởi nghiệp này đã phát triển hơn 2000 nhân viên và huy động được khoảng 1,1 tỷ Euro. Họ đang thực hiện sứ mệnh thay đổi cách

chúng ta kinh doanh hàng tạp hóa, phân phối với giá bán lẻ. Những người sáng lập Gorillas tin rằng, việc mua sắm hàng tạp hóa phải nhanh hơn và thuận tiện hơn rất nhiều. Ứng dụng cho phép khách hàng lựa chọn được nhiều sản phẩm bao gồm trái cây tươi, sữa, các sản phẩm thuần chay và đồ uống giải nhiệt. Rõ ràng, Kỳ Lân Gorillas là một trong những công ty khởi nghiệp phát triển nhanh nhất châu Âu, không chỉ ở Đức. Công ty Kỳ Lân này đã thu về 860 triệu Euro vào năm 2021.

### Pliant

Pliant là một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Berlin, cung cấp giải pháp thẻ tín dụng doanh nghiệp linh hoạt tập trung vào tích hợp liền mạch trong các quy trình hiện có, cùng với việc cung cấp cách quản lý thẻ kỹ thuật số và hoàn tiền.



*Pliant - giải pháp thẻ tín dụng doanh nghiệp linh hoạt.*

Được thành lập vào năm 2020, công ty khởi nghiệp này nhằm mục đích cung cấp cho khách hàng một giải pháp tối ưu thông qua việc áp dụng phương pháp tiếp cận công nghệ tiên tiến.

Giải pháp thẻ tín dụng có thể được kết hợp với các dịch vụ SaaS khác - cụ thể là trong các lĩnh vực kế toán, chi phí đi lại và quản lý hóa đơn. Với giải pháp này, Pliant đang đi tiên phong về giải pháp thẻ tín dụng linh hoạt cho các công ty. Cho đến nay Pliant đã huy động được 19 triệu Euro.

### Arive

Arive là một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Munich, được thành lập vào năm 2021, với mục tiêu

chuyển đổi trải nghiệm giao hàng và cải tiến quy trình mua sắm từ đầu đến cuối những hàng hóa ngoài thị trường tạp hóa. Với Arive, khách hàng có thể mua sắm các sản phẩm từ các danh mục như công nghệ, chăm sóc bản thân, làm đẹp, thể dục và trang sức, với các thương hiệu như Apple, Bose, Lego và Lululemon đã được liệt kê trên trang web. Cung cấp thị trường giao hàng nhanh, cho đến nay Arive đã huy động được 24 triệu Euro.

### DANCE

DANCE là một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Berlin, được thành lập vào năm 2020, với mục tiêu mang đến dịch vụ đăng ký xe đạp điện thuận tiện, bền vững đến toàn thế giới. Mô hình đăng ký của DANCE đơn giản bao gồm một chiếc xe đạp điện hiện đại, được lắp ráp hoàn chỉnh và được giao đến tận nhà của bạn trong vòng 24 giờ. Là một phần của các dịch vụ trọn gói, bao gồm bảo hiểm thay thế, bảo trì và trộm cắp.

Các thiết bị di động của khách hàng trở thành bảng điều khiển xe đạp kỹ thuật số thông qua ứng dụng DANCE, cung cấp các dịch vụ trợ giúp đặc biệt và dễ hiểu, theo dõi vị trí GPS và khả năng mở khóa dễ dàng để bạn yên tâm sử dụng. Cho đến nay, công ty khởi nghiệp đã huy động được 37,4 triệu Euro.

### Gunzilla Games

Gunzilla Games là một nhà phát triển game AAA độc lập, sáng tạo và tập trung vào người chơi, công ty này có trụ sở tại Berlin. Được thành lập vào năm 2020, Gunzilla đã huy động được 22,5 triệu Euro và đang thực hiện sứ mệnh tạo ra một thế hệ game AAA mới, kể về những câu chuyện tuyệt vời trong trò chơi được viết bởi Richard K. Morgan và nhà viết trò chơi điện tử kỳ cựu Olivier Henriot. Cả hai đều đã từng cho ra các tác phẩm tuyệt vời như Assassins Creed và Altered Carbon. Trò chơi được nhắm mục tiêu cho Sony PlayStation 5 và Microsoft Xbox Series X./.

**Minh Phụng**

*(TH theo eu-startups.com và startupmonitor.eu)*



# KHAI THÁC GIÁ TRỊ TỪ DỮ LIỆU NGƯỜI TIÊU DÙNG

*Tại sao các nhà bán lẻ và các công ty hàng tiêu dùng phải đối mặt với những thách thức khác nhau khi họ “vượt ra ngoài kỹ thuật số”.*



Như được thể hiện rõ ở các cuộc trò chuyện hằng ngày của nhân viên với khách hàng, các công ty sản phẩm tiêu dùng đã đầu tư rất lớn vào các năng lực và dữ liệu kỹ thuật số trong những năm gần đây.

Theo Forbes dự báo, các khoản đầu tư vào phân tích và kỹ thuật số có thể mang lại giá trị gần 500 tỷ USD cho các công ty sản xuất hàng tiêu dùng đóng gói (CPG) tới năm 2023. Điều này khiến các công ty này vượt lên một số ngành khác về khả năng nắm bắt và kiếm tiền từ người tiêu dùng thông tin.

Cho tới nay mọi việc vẫn diễn ra suôn sẻ. Tuy nhiên, giờ đây, các công ty này phải đối mặt với bước quan trọng tiếp theo, có thể sẽ khó hơn nhiều: đó là xác định cách kiếm tiền từ tất cả thông tin đó, đồng thời định hướng mô hình tương tác giữa người tiêu dùng và nhà bán lẻ vốn đang trở nên số hóa hơn bao giờ hết.

Các công ty thị trường tiêu dùng không đơn độc đối mặt với những thách thức về dữ liệu. Như cuốn sách “Hơn cả kỹ thuật số” (Beyond Digital) gần đây của PwC đã chỉ ra, chiến thắng trong bất kỳ ngành nào ngày nay đều cần nhiều hơn số hóa. Nó cũng yêu cầu sử dụng dữ liệu mà các công ty thu thập được để cạnh tranh theo những cách mới. Điều đó

có nghĩa là họ bắt buộc phải có hoặc phát triển các công cụ và kỹ năng cần thiết để kiểm soát và thẩm vấn một lượng lớn dữ liệu nhằm đưa ra các quyết định thông minh hơn, nhanh hơn, tạo ra nhiều giá trị hơn và cải thiện trải nghiệm của người tiêu dùng.

## **Tiến hành cẩn thận**

Kỹ thuật số cũng rất quan trọng trong các ngành công nghiệp khác. Các công ty tiếp thị người tiêu dùng sử dụng thông tin của khách hàng để đạt được hiệu quả cũng sẽ làm tăng rủi ro lên nhiều - như Khảo sát Thông tin chi tiết về Người tiêu dùng Toàn cầu của PCW (ra mắt ngày 14 tháng 6). Trong số hơn 9.000 người được phỏng vấn tại 25 vùng lãnh thổ, 58% nói rằng việc bảo vệ dữ liệu cá nhân của họ ảnh hưởng rất nhiều đến sự tin tưởng của họ đối với một thương hiệu. Và 54% chỉ sẵn sàng chia sẻ dữ liệu của họ khi các công ty có chính sách bảo mật dữ liệu rõ ràng. Các cân nhắc về quyền riêng tư cũng có thể quan trọng hơn ở một số khu vực. Ví dụ: Quy định chung về bảo vệ dữ liệu (GDPR) của Liên minh Châu Âu đã khiến người tiêu dùng châu Âu nói chung có ý thức bảo vệ dữ liệu nhiều hơn so với người tiêu dùng Mỹ.

Hàm ý đã rõ ràng? Khi các công ty thị trường tiêu dùng bắt đầu biến dữ liệu khách hàng thành giá trị kinh doanh, thì họ cần phải thực hiện rất cẩn thận. Đặc biệt, họ phải đảm bảo tuân thủ các quy định nghiêm ngặt về quyền riêng tư của dữ liệu ngày nay và vận hành các quy trình quản lý dữ liệu mạnh mẽ.

## **Tại sao các nhà bán lẻ có một khởi đầu thuận lợi?**

Khi các nhà bán lẻ và những công ty hàng tiêu dùng bắt tay vào hành trình này, họ phải đối mặt với những con đường rất khác nhau. Trước tiên, chúng

ta hãy xem xét các nhà bán lẻ. Trong cuộc đua khai thác thông tin kỹ thuật số, họ có những lợi thế rõ ràng. Tại sao? Bởi vì họ là nơi thu thập rất nhiều dữ liệu, được tạo và thu thập thông qua sự tương tác trực tiếp liên tục của họ với người tiêu dùng - bao gồm cả thông qua các chương trình khách hàng thân thiết - và sự giám sát chặt chẽ của họ đối với các dòng sản phẩm.

Do đó, họ có nguồn dữ liệu khổng lồ phong phú với thông tin chi tiết về khách hàng. Trong khi phát triển các use case (Kỹ thuật mô tả sự tương tác giữa người dùng và hệ thống trong một môi trường cụ thể, vì một mục đích cụ thể) để tạo ra nhiều giá trị hơn từ tài sản này, họ có thể đồng thời theo đuổi ba mục tiêu:

- Cải thiện và cá nhân hóa trải nghiệm cho khách hàng, bằng cách dự đoán nhu cầu của họ, cung cấp cho họ sản phẩm phù hợp vào đúng thời điểm thông qua kết hợp dịch vụ và kênh phù hợp, đồng thời điều chỉnh hành trình mua hàng từ đầu đến cuối một cách vô hình theo yêu cầu cá nhân của họ.

- Làm cho các hoạt động bán lẻ kỹ thuật số đa kênh hiệu quả hơn - cả trong nội bộ và trên toàn hệ sinh thái - thông qua sự hợp tác chặt chẽ hơn có hỗ trợ dữ liệu.

- Bán thông tin chi tiết về dữ liệu ra bên ngoài để biến những kho dữ liệu của họ từ chi phí thành trung tâm lợi nhuận.

Một số nhà bán lẻ lớn đang thực hiện cả ba điều này, với các mức độ hoàn thiện khác nhau. Vậy họ làm như thế nào? Họ huy động nhân lực và công nghệ của mình để xây dựng mô hình kinh doanh tận dụng dữ liệu trong nội bộ và cũng cung cấp thông tin chi tiết về dữ liệu cho thế giới bên ngoài. Do đó, các công ty này sẽ cung cấp dịch vụ dữ liệu cho các công ty khác, bao gồm cả các công ty khởi nghiệp, một cách an toàn, tạo ra giá trị cao hơn cho chính họ và cho những người khác trong hệ sinh thái của họ.

## Công ty hàng tiêu dùng đang theo sát

Tiếp theo, hãy xem xét các doanh nghiệp kinh doanh hàng tiêu dùng. Khả năng biến dữ liệu thành những thông tin chi tiết hữu ích là một yếu tố quan trọng hàng đầu đối với thành công của các tổ chức này cũng như đối với các nhà bán lẻ. Tuy nhiên, những công ty này bị lỡ ở bước khách hàng cuối và ít có thông tin rõ rệt hơn về hành vi, sở thích và giao dịch của người tiêu dùng. Điều này làm cho những công ty hàng tiêu dùng phải đối mặt với sự gián đoạn của thị trường và có nguy cơ không phát hiện ra những dấu hiệu tinh vi ban đầu về sự thay đổi lớn trong sở thích của người tiêu dùng.

Nhiều thương hiệu đang tạo ra các chiến lược trực tiếp đến người tiêu dùng hoặc thiết lập một số cửa hàng bán lẻ. Nhưng có thể hầu hết sẽ cần tham gia vào hệ sinh thái dữ liệu của các nhà bán lẻ để có được những thông tin chi tiết bổ sung mà họ cần, phát triển chuỗi cung ứng tích hợp chặt chẽ và đáp ứng kỳ vọng của người tiêu dùng về tính minh bạch và khả năng truy xuất nguồn gốc.

## Truy tìm giá trị

Vậy thông điệp là gì? Ngày nay, mọi doanh nghiệp cần phải vượt ra ngoài khuôn khổ kỹ thuật số. Nhưng những thách thức khi làm như vậy có thể khác nhau rất lớn, ngay cả trong cùng một ngành. Vì vậy, hãy tự hỏi bản thân: Doanh nghiệp của bạn sẽ bắt đầu từ đâu trong nhiệm vụ biến dữ liệu thành giá trị? Và bạn có đủ năng lực để thu thập, "làm sạch" và bảo mật dữ liệu mà công ty của bạn có, để tạo các use case có khả năng mang lại sức mạnh các mô hình kinh doanh mới không? Nếu không, đã đến lúc phải tư duy và đầu tư một cách nghiêm túc về dữ liệu và con người, đồng thời phải vượt ra ngoài khuôn khổ kỹ thuật số thông thường trước khi đối thủ cạnh tranh của bạn có thể đánh hơi thấy./.

**Phuong Anh**

*(Theo Strategy+Business review)*