



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 36.2021



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 TECHFEST Hải Phòng 2021: kết nối nguồn lực, tạo bứt phá cho khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
- 02 Chuyển đổi số Logistics, phục hồi chuỗi cung ứng để bứt phá sau đại dịch
- 03 Startup Việt dạy lập trình trực tuyến được đầu tư 2,6 triệu USD
- 04 Lĩnh vực công nghệ giáo dục (edtech): chờ ngày "cất cánh"

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Giải pháp thực tế ảo Conceptual VR tour giúp quảng bá văn hoá Việt Nam
- 06 Nền kinh tế khởi nghiệp toàn cầu năm 2021

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 15 ý tưởng khởi sự kinh doanh trong đại dịch



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



TECHFEST HẢI PHÒNG 2021: KẾT NỐI NGUỒN LỰC, TẠO BỨT PHÁ CHO KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Baodautu.vn - TECHFEST Hải Phòng 2021 khai mạc vào sáng 28/9, sẽ nhấn mạnh vai trò trung tâm của doanh nghiệp trong hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, thể hiện Hải Phòng là điểm đến của đổi mới sáng tạo...

Tiên phong trong phong trào khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

Ngay sau khi Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (KNĐMST) quốc gia đến năm 2025 được Chính phủ phê duyệt, Hải Phòng đã là một trong những địa phương đầu tiên của vùng Đồng bằng sông Hồng ban hành Kế hoạch Phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của Thành phố đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030.

Ông Trần Quang Tuấn, Giám đốc Sở Khoa học và Công nghệ (KH&CN) Hải Phòng cho biết, từ năm 2017 đến nay, thành phố đã tổ chức thường niên sự

kiện Ngày hội Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (TECHFEST Hải Phòng). Sự kiện ngày càng được nâng cao về chất lượng, thu hút sự tham gia nhiều hơn của các doanh nghiệp, đơn vị khoa học, các cá nhân khởi nghiệp trong nước và quốc tế. TECHFEST Hải Phòng đã giúp doanh nghiệp khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo và hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo phát triển mạnh mẽ, gắn kết, hoạt động hiệu quả hơn.

Tại TECHFEST Hải Phòng 2017, với 23 dự án khởi nghiệp sáng tạo tham gia, thì có 7 dự án của TP. Hải Phòng.

Đến TECHFEST Hải Phòng 2018, số lượng dự án khởi nghiệp sáng tạo của Hải Phòng đã tăng lên 18/30 dự án. Sang năm 2019, số dự án tham dự lên đến 25/35 dự án. Năm 2020, TECHFEST Hải Phòng có quy mô lớn nhất, với 46 gian hàng trưng bày sản phẩm, dịch vụ tham gia kết nối đầu tư và kinh doanh.

Sau hơn 3 năm tích cực triển khai hoạt động hỗ trợ hệ sinh thái KNDMST, Hải Phòng đã đạt được nhiều kết quả đáng ghi nhận. Hải Phòng đã hỗ trợ trực tiếp, gián tiếp cho gần 150 dự án khởi nghiệp; tổ chức và phối hợp tổ chức gần 40 sự kiện kết nối các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo với các chuyên gia, cố vấn, quỹ đầu tư, thị trường thông qua các diễn đàn, hội thảo, các buổi tư vấn, hội chợ cùng nhiều hoạt động ý nghĩa khác để tạo nên sự chuyển biến mạnh mẽ về KNDMST của Thành phố, khẳng định Hải Phòng sẽ là một trung tâm đổi mới sáng tạo của cả nước.

Bên cạnh đó, nhằm hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, Sở KH&CN thường xuyên tổ chức tuyển chọn các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo nhằm hỗ trợ trực tiếp từ nguồn ngân sách thành phố. Trong giai đoạn 2017-2020, Sở đã hỗ trợ trực tiếp cho 18 dự án KNDMST, tập trung vào các hạng mục như hỗ trợ chuyên gia tư vấn, đào tạo kỹ năng liên quan đến tư vấn hoàn thiện sản phẩm, công nghệ; kiến thức pháp lý trong kinh doanh, đăng ký quyền sở hữu trí tuệ, thành lập doanh nghiệp; xây dựng chiến lược phát triển doanh nghiệp, quản trị doanh nghiệp, kế toán-tài chính, xây dựng công cụ, hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến, hoạt động marketing, xây dựng và phát triển thương hiệu; hỗ trợ giới thiệu, quảng bá sản phẩm...

Việc hỗ trợ trực tiếp cho các dự án KNDMST cho thấy, hầu hết các dự án ngay sau khi được hỗ trợ đã có lợi nhuận ròng chiếm 7-10% doanh thu và lợi nhuận tăng lên trong những năm tiếp theo. Một số dự án KNDMST sau khi được hỗ trợ đã mở rộng quy mô sản xuất, từ đó, tạo thêm việc làm cho lao động địa

phương, như Công ty TNHH Tre Thánh Gióng sử dụng 5-10 nhân sự tham gia sản xuất đồ gia dụng, 6 nhân sự tham gia công trình xây dựng, 5 nhân sự văn phòng tham gia vận hành doanh nghiệp, thị trường; Công ty TNHH Thương mại và Sản xuất Nam Dược Trinh Nguyên giải quyết việc làm cho nông dân tại xã Vinh Quang, huyện Tiên Lãng tham gia trồng cây dược liệu lấy tinh dầu; Công ty Ecoffee Việt Nam với chuỗi 25 cửa hàng sử dụng gần 100 lao động tại các địa phương...

“TECHFEST Hải Phòng 2021 là sự kiện được tổ chức nhằm truyền cảm hứng, tạo động lực lan tỏa trong xã hội, giới thiệu và tôn vinh những thành tựu nổi bật của hoạt động đổi mới sáng tạo trong và ngoài Thành phố. Kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo địa phương và quảng bá, thúc đẩy kết nối đầu tư, kết nối kinh doanh trong lĩnh vực này.

Sự kiện sẽ tôn vinh và giới thiệu những hoạt động đổi mới sáng tạo của các chủ thể tích cực trong hệ sinh thái ở một số lĩnh vực như công nghệ số (Big Data/AI, Blockchain, IoT, VR/AR), công nghệ theo các ngành (Cleantech, Edtech, Fintech, Foodtech, Agritech, Robotics) và một số lĩnh vực phục vụ sản xuất và đời sống khác” - ông Trần Quang Tuấn, Giám đốc Sở KH&CN Hải Phòng.

Ngoài ra, với sự hỗ trợ kết nối của Sở Khoa học và Công nghệ, đã có 5 dự án KNDMST vay được vốn hoặc kêu gọi vốn thành công từ các nhà đầu tư.

Ngoài các hoạt động hỗ trợ trực tiếp, công tác hỗ trợ thông qua việc tư vấn, giới thiệu các hoạt động xúc tiến thương mại, kết nối đầu tư, kết nối kinh doanh và các thủ tục về sở hữu trí tuệ, pháp lý, chỗi làm việc được các sở, ban, ngành, tổ chức tham gia

tích cực. Sở KH&CN đã hỗ trợ 87 dự án, Thành đoàn Hải Phòng hỗ trợ 150 dự án do thanh niên triển khai, Trường đại học Hải Phòng hỗ trợ 12 dự án, Trường đại học Hàng hải hỗ trợ 10 dự án.

TECHFEST HAIPHONG 2021 - lần đầu tiên tổ chức triển lãm ảo

Tuần lễ đổi mới sáng tạo và Ngày hội khởi nghiệp Hải Phòng (TECHFEST Hải Phòng 2021) là sự kiện KH&CN quan trọng do Sở KH&CN TP. Hải Phòng phối hợp với Đoàn Thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh TP. Hải Phòng (Thành đoàn Hải Phòng), Trường đại học Hải Phòng tổ chức.

Với việc tổ chức lần thứ 5 này, TECHFEST Hải Phòng 2021 sẽ nhấn mạnh vai trò trung tâm của doanh nghiệp trong hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, thể hiện rõ Hải Phòng là điểm đến của đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp trong cả nước.

Sự kiện năm nay không những tập trung vào nhóm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo mà còn thu hút các tập đoàn công nghệ, doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp khoa học công nghệ - nơi đang diễn ra hoạt động đổi mới sáng tạo mạnh mẽ.

Ngày hội cũng muốn thu hút lực lượng nòng cốt của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo, lực lượng chủ chốt đã, đang và sẽ tạo ra những tri thức đổi mới sáng tạo là các trường đại học, các viện nghiên cứu, các doanh nghiệp KH&CN.

Tuần lễ diễn ra từ 28/9/2021 đến 5/10/2021 dưới hình thức triển lãm ảo đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp. Đây là lần đầu tiên kể từ năm 2017, Sở KH&CN triển khai hình thức đặc biệt này. Đây là lần đầu tiên trong phạm vi cả nước, triển lãm ảo đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp được tổ chức.

Ban Tổ chức sẽ sử dụng nền tảng triển lãm online đầu tiên tại Việt Nam, được thiết kế chuyên nghiệp với các tính năng vượt trội dành cho doanh nghiệp trưng bày, giới thiệu sản phẩm và khách tham quan. Các hoạt động bên lề, như lễ khai mạc, hội thảo, diễn đàn cũng được thu hình và livestream đa

nền tảng và được phát trên phòng hội thảo ảo tại nền tảng triển lãm online.

Bên cạnh đó, Tuần lễ còn có các hoạt động khác như Hội thảo trực tuyến với chủ đề “Vai trò đổi mới sáng tạo trong sự phát triển và tái cấu trúc doanh nghiệp thời kỳ bình thường mới”, “Diễn đàn trực tuyến đối thoại chính sách hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo và doanh nghiệp vừa và nhỏ đổi mới sáng tạo”. Trong khuôn khổ Tuần lễ, Thành đoàn Hải Phòng và Trường đại học Hải Phòng cùng tổ chức các hoạt động hưởng ứng như Chung kết Cuộc thi Ươm mầm khởi nghiệp năm 2021; Lễ vinh danh các sinh viên yêu thích nghiên cứu khoa học...

Sự kiện nhận sự hỗ trợ về chuyên môn và truyền thông của Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học-công nghệ (NATEC), Trung tâm Đổi mới sáng tạo quốc gia (NIC), Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia (NSSC), Quỹ Phát triển doanh nghiệp KH&CN Việt Nam (SVF), Hội Chuyên gia người Việt toàn cầu (AVSE), Vườn ươm Khởi nghiệp sông Hàn (SHi), VTC10 NetViet, Tổ chức chuyên gia cao cấp Hà Lan (PUM), Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa Nhật Bản (SMRJ), Trung tâm Khởi nghiệp Seoul (Seoul Startup Hub)...

TECHFEST Hải Phòng 2021 được kỳ vọng sẽ góp phần quan trọng triển khai thực hiện thắng lợi Nghị quyết 45/NQ-TW ngày 24/1/2019 về xây dựng và phát triển TP. Hải Phòng đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045, Chương trình hành động số 76/CT-TU ngày 08/7/2019 của Thành ủy Hải Phòng về thực hiện Nghị quyết số 45-NQ/TW của Bộ Chính trị về xây dựng và phát triển thành phố Hải Phòng đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045./.





CHUYỂN ĐỔI SỐ LOGISTICS, PHỤC HỒI CHUỖI CUNG ỨNG ĐỂ BỨT PHÁ SAU ĐẠI DỊCH

Vneconomy.vn - Làng Công nghệ Logistics sẽ là nơi quy tụ, kết nối và chia sẻ kinh nghiệm giữa các startup công nghệ trong lĩnh vực, thúc đẩy chuyển đổi số để logistics Việt Nam bứt phá sau đại dịch...

Ngày 25/9/2021, Làng Công nghệ Logistics - Logistech 2021 đã chính thức ra mắt. Đây là một trong số những làng công nghệ mới lần đầu tiên xuất hiện theo xu hướng phát triển kinh tế tại Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia (Techfest Việt Nam 2021) lần thứ 7.

Với sự đồng hành của Hiệp hội phát triển nhân lực Logistics Việt Nam (VALOMA), Hiệp hội Doanh nghiệp Dịch vụ Logistics Việt Nam (VLA), Tổng Công ty Cổ phần Bưu chính Viettel, GSC Việt Nam, TMX Global, đại diện làng Công nghệ Logistics thông tin, Logistech 2021 sẽ mang tới chuỗi các hoạt động với chủ đề: "Ngành logistics ứng dụng công nghệ thông minh để chuyển mình tích cực trong đại dịch, sẵn

sàng bứt phá trong trạng thái bình thường mới".

Theo Trưởng làng Công nghệ Logistics Cao Cẩm Linh, Logistech 2021 sẽ là nơi quy tụ, kết nối và chia sẻ kinh nghiệm giữa các startup công nghệ trong lĩnh vực logistics. Đây cũng là nơi khuyến khích sự đổi mới sáng tạo, thúc đẩy chuyển đổi số trong ngành và mang lại những giá trị chuyển đổi tích cực để ngành logistics Việt Nam sẵn sàng bứt phá sau đại dịch.

Ngay sau lễ ra mắt, làng Công nghệ Logistics đã tổ chức Tọa đàm đầu tiên trong chuỗi các hoạt động của làng với chủ đề "Phục hồi chuỗi cung ứng bằng công nghệ Logistics đột phá" để cùng chia sẻ các giải pháp ứng dụng công nghệ vào hoạt động của ngành, bảo vệ chuỗi cung ứng trọng yếu của nền kinh tế.



Đại diện Hiệp hội Doanh nghiệp Dịch vụ Logistics Việt Nam cho rằng, giãn cách xã hội đã gây ra nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp dịch vụ logistics, giá cước vận tải tăng từ 3-5 lần, thời gian vận chuyển hàng hóa tăng gấp đôi...

Bên cạnh đó, tại các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics, một bộ phận nhân sự phải làm việc tại nhà trên nền tảng công nghệ lạc hậu, rất khó để có thể đảm bảo năng suất. Dịch vụ logistics là một dịch vụ thiết yếu, đã duy trì huyết mạch vận chuyển hàng hóa trong nền kinh tế nhưng còn gặp nhiều khó khăn.

Theo các chuyên gia, việc ứng dụng công nghệ vào ngành logistics là tất yếu. Nếu ứng dụng các giải pháp công nghệ hỗ trợ vận tải, giải pháp giúp kết nối các bên như chủ hàng, chủ xe, lái xe, các nhà phân phối và các bên liên quan khác trong chuỗi cung ứng thì hoàn toàn có thể tạo nên những hiệu quả tốt hơn giữa thời điểm dịch bệnh như hiện nay.

Công nghệ sẽ giúp cho chuỗi cung ứng được vận hành hiệu quả hơn, tối ưu chi phí, tiết kiệm thời gian và mang lại nhiều giá trị cho khách hàng cũng như nền kinh tế quốc gia.

Ví dụ như tại Công ty Cổ phần Công nghệ Loglag, bà Cao Thị Anh Thư, Giám đốc công ty này

cho biết, khi doanh nghiệp sử dụng phần mềm kết nối chủ xe, chủ hàng và các lái xe, giúp cho hoạt động thông suốt hơn trước các hạn chế của chỉ thị chống dịch đối với ngành vận tải.

Nhiều chuyên gia trong ngành logistics đều nhìn nhận yếu tố đảm bảo thành công cho doanh nghiệp logistics khi ứng dụng công nghệ vào hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên, dù tốc độ công nghệ hóa của ngành lên tới 40%/năm, nhưng để có thể tận dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật mới nhất thì yếu tố con người - chính là đội ngũ vận hành công nghệ - vẫn phải được đặt lên hàng đầu.

Ngoài ra, việc nâng cao chất lượng nhân sự ngành logistics, vấn đề phát triển chuỗi cung ứng bền vững, những ý tưởng xoay quanh việc sử dụng năng lượng, nhiên liệu sạch cho xe vận tải, các giải pháp vừa bảo vệ môi trường - vừa tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp, cũng được đặt ra cho các doanh nghiệp logistics.

Được biết, trong khuôn khổ các hoạt động của Làng công nghệ Logistics năm 2021, dự kiến sẽ diễn ra một buổi tọa đàm chuyên ngành vào tháng 10/2021 với chủ đề "Logistics Việt Nam - hướng tới chuyển đổi số"./.

STARTUP VIỆT DẠY LẬP TRÌNH TRỰC TUYẾN ĐƯỢC ĐẦU TƯ 2,6 TRIỆU USD

Cafe.vn - CoderSchool, một công ty khởi nghiệp Việt Nam chuyên cung cấp các khóa học lập trình trực tuyến, đã nhận được 2,6 triệu USD trong vòng gọi vốn pre-Series A do quỹ đầu tư mạo hiểm Monk's Hill Ventures dẫn đầu.

Các nhà đầu tư khác tham gia vòng gọi vốn này bao gồm Iterative, XA Network và iSeed Ventures.

Số tiền huy động được sẽ được sử dụng để xây dựng thêm các nội dung giảng dạy cũng như nâng cấp cơ sở hạ tầng công nghệ cho các chương trình đào tạo kỹ thuật của CoderSchool. Startup này cũng đã lên kế hoạch tuyển dụng thêm 35 nhân viên hướng dẫn vào quý IV năm 2022 để hỗ trợ các hoạt động trực tuyến.

Được thành lập vào năm 2015 bởi nhà đồng sáng lập kiêm Giám đốc điều hành Charles Lee và Harley Trung, CoderSchool cung cấp các khóa học liên quan tới web development, máy học và khoa học dữ liệu toàn diện cho người Việt Nam. Năm 2020, CoderSchool chuyển sang chế độ hoạt động trực tuyến và ghi nhận mức tăng trưởng 100% hàng quý về số lượng học viên đăng ký theo học các khóa online.

Nền tảng tập trung của CoderSchool ứng dụng kỹ thuật phân tích dữ liệu để quản lý các lớp học trên quy mô lớn và cải thiện hiệu suất của từng học sinh. Nó cũng cho phép phần mềm tự động hóa các hoạt động giảng dạy hàng ngày, bao gồm theo dõi tiến độ của học sinh, chấm điểm bài tập, theo dõi mức độ chuyên cần và cá nhân hóa khóa học.

Coderschool đảm bảo việc làm đầu ra cho các học viên của mình thông qua hỗ trợ tư vấn, phỏng vấn thử, giới thiệu cố vấn và tổ chức các buổi hội thảo với chuyên gia kỹ thuật trong ngành.

Startup này cho biết hơn 80% sinh viên theo học toàn thời gian sau khi tốt nghiệp đã tìm được việc làm trong vòng sáu tháng tại các công ty công nghệ

hàng đầu trong nước và toàn cầu như Momo, Tiki, Shopee, Microsoft và FPT Software.

"Cùng với sự phát triển của các công ty công nghệ và kinh doanh kỹ thuật số, nhu cầu nhân sự ở các vị trí như kỹ sư và các nhà phát triển phần mềm chưa bao giờ mạnh mẽ như hiện nay", Michele Daoud, đối tác của Monk's Hill Ventures cho biết.



CoderSchool huy động thành công 2,6 triệu USD trong vòng pre-Series A.

Cho đến nay, CoderSchool cho biết đã đào tạo khoảng hơn 2.000 học viên. Số lượng học viên đăng ký theo học cũng đã tăng gấp 3 lần.

Theo báo cáo của nền tảng tuyển dụng CNTT Việt Nam TopDev, Việt Nam hiện đang thiếu khoảng 500.000 nhân lực công nghệ thông tin, đặc biệt là các kỹ sư tay nghề cao. Trong khi đó, chỉ có khoảng 5.000 sinh viên công nghệ thông tin tốt nghiệp từ các trường đại học mỗi năm. Hơn thế nữa, các chương trình đào tạo công nghệ thông tin trong trường đại học ở Việt Nam hiện nay vẫn chưa đáp ứng được đầy đủ yêu cầu của doanh nghiệp./.



LĨNH VỰC CÔNG NGHỆ GIÁO DỤC (EDTECH): CHỜ NGÀY “CẮT CÁNH”

Baodautu.vn - Các startup trong lĩnh vực công nghệ giáo dục (edtech) tại Việt Nam đang mọc lên như nấm sau mưa, nếu lựa chọn trúng phân khúc tiềm năng và có sản phẩm chất lượng sẽ có cơ hội “cắt cánh”.

Thời gian chín muồi

Khi đầu tư vào bất cứ kênh hay thị trường nào, Võ Vũ Thùy My (Maggie Vo), Giám đốc Fuel Venture Capital (Mỹ) sẽ quan sát chu kỳ kinh tế, chính sách của nhà nước và khuynh hướng thị trường. Những yếu tố vĩ mô đó sẽ giúp cô đảm bảo cơ hội đầu tư của mình được thúc đẩy trong tương lai.

Nếu đầu tư vào công ty khởi nghiệp ở Việt Nam thời điểm này, Thùy My sẽ thiên về những ngành như: fintech (công nghệ tài chính), eCommerce (thương mại điện tử) và edtech.

Theo Thùy My, các ngành này có cơ hội phát

triển mạnh trong những năm tới. Việt Nam đang trải qua giai đoạn bùng nổ về thanh toán kỹ thuật số, mua sắm trực tuyến trên thương mại điện tử và sự gia tăng của dân số trong nhóm thu nhập trung bình, nhu cầu đầu tư học hành của con cái.

Những gì đang diễn ra trên thị trường edtech cho thấy điều đó, khi hàng loạt startup trong và ngoài nước được rót vốn.

CoderSchool là công ty khởi nghiệp dạy học trực tuyến cung cấp các khóa học về phát triển web, máy học, dữ liệu tại TP. HCM vừa được rót 2,6 triệu USD (vòng Pre-Series A) bởi Monk’s Hill Ventures. Năm

2018, startup này cũng đã gọi vốn thành công vòng hạt giống (seed) từ TRIVE Ventures.

Nền tảng Marathon cũng được rót 1,5 triệu USD (vòng Pre-seed) bởi Forge Ventures, với sự tham gia của Venturra Discovery và iSeed SEA.

Tập đoàn Educa hoạt động lĩnh vực giáo dục tiếng Anh cũng nhận khoản đầu tư trị giá 2 triệu USD tại vòng gọi vốn Series A từ Quỹ đầu tư Redefine Capital Fund có trụ sở ở Singapore. Clevei Vietnam nhận được 2,1 triệu USD cho vòng gọi vốn Pre-Series A từ Altara Ventures. Đây là hệ thống e-learning dạy kèm cho học sinh, được cổ vấn bởi ông Bùi Hải Hưng, Giám đốc Viện nghiên cứu VinAI. Một tên tuổi khác là Edmicro cũng huy động được vốn từ Công ty Đầu tư mạo hiểm Beenext...

Với tiềm năng trên, không chỉ các đơn vị trong nước, startup Astrid (Thụy Điển) cũng áp dụng kinh nghiệm từ lĩnh vực game di động nhằm tiến vào thị trường học trực tuyến tại Việt Nam. Hiện Astrid đã gọi được 5,3 triệu USD và kỳ vọng sẽ mở rộng sang thị trường Trung Quốc, Ấn Độ và Indonesia.

Theo Báo cáo quý I/2021 của Quỹ Nextrans Vietnam, tổng giá trị các khoản đầu tư trong 3 tháng đầu năm vào các startup Việt Nam đạt hơn 100 triệu USD. Các startup trong lĩnh vực fintech đứng đầu với 4/16 thương vụ (chiếm 40%); tiếp đó là lĩnh vực logistics, lưu trú, bất động sản, giáo dục và y tế.

Nextrans Vietnam cho rằng, những lĩnh vực được nhiều nhà đầu tư tập trung hiện nay là fintech, thương mại điện tử, giáo dục trực tuyến, giải pháp doanh nghiệp và logistics.

Theo ước tính, tổng vốn đầu tư vào edtech trên toàn cầu trong năm 2020 đạt 36,38 tỷ USD, với 1.251 giao dịch. Trong đó, có 16,1 tỷ USD đến từ các nhà đầu tư mạo hiểm, tăng 2,3 lần so với năm 2019. Edtech chiếm khoảng 3,6% thị phần giáo dục toàn cầu, tăng 0,2% so với năm 2019, lớn hơn cả thị trường game. Đáng chú ý, Trung Quốc chiếm 2/3 vốn đầu tư mạo hiểm vào các edtech, theo sau là Mỹ và

Ấn Độ.

Theo Ken Research, thị trường edtech của Việt Nam có thể đạt giá trị 3 tỷ USD vào năm 2023, với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm đạt khoảng 20,2% trong giai đoạn 2019-2023. Thực tế, đây là khoảng thời gian chín muồi để các startup edtech “cất cánh”.

Từ năm 2020, các nước Australia, Nhật Bản, Canada, Hàn Quốc bắt đầu đưa các mô hình edtech vào Việt Nam mạnh mẽ hơn. Hiện thị trường edtech Việt Nam có nhiều thương vụ ngầm chưa được tiết lộ, theo ước tính, tổng đầu tư khoảng 45 triệu USD.

Nhận diện phân khúc tiềm năng

Việt Nam hiện có hơn 100 startup hoạt động trong lĩnh vực edtech, xếp vào hơn 10 phân khúc.

Mặc dù khá nhiều tên tuổi ra đời, nhưng giới đầu tư cho rằng, hệ sinh thái edtech Việt Nam vẫn còn non trẻ. Đặc biệt, phân khúc thiết kế chương trình học và tìm kiếm, so sánh thông tin về các trường học, khóa học hiện vẫn còn đang bị bỏ ngỏ.

Ngoài ra, mức độ thâm nhập Internet tại Việt Nam dự kiến sẽ tăng lên 75% vào cuối năm 2023, nên quy mô thị trường edtech cũng mở rộng hơn. Các startup trong lĩnh vực edtech sẽ tiếp cận thêm nhiều khách hàng tiềm năng ở nhiều phân khúc khác nhau, thuộc nhiều địa bàn khác nhau trên cả nước.

Với mức chi tiêu trung bình cho giáo dục hiện nay là 40% tổng thu nhập, người Việt Nam chắc chắn sẽ còn tiếp tục đầu tư vào các chương trình giáo dục nhiều hơn nữa trong tương lai. Đây chính là cơ hội mà các edtech startup cần nắm bắt để đưa ra nhiều giải pháp học tập thông minh, tiện lợi nhằm đáp ứng nhu cầu học tập của người dùng Việt.

Mặc dù vậy, hiện vẫn còn quá sớm để khẳng định đầu tư vào ngành này thực sự sinh lời lớn hay không, bởi edtech vẫn là một trong những thị trường khó khai thác nhất.

Mô hình học tập kiểu truyền thống và thị trường rất cạnh tranh là hai yếu tố mà các startup edtech phải đối mặt. Hiện nhu cầu về giáo viên dạy học và

thói quen học tập theo mô hình các lớp học truyền thống vẫn còn phổ biến. Thị trường edtech sôi động cũng đồng nghĩa đang có sự cạnh tranh mạnh mẽ của nhiều startup trong lĩnh vực này và khả năng xuất hiện các startup “ăn theo” cũng rất lớn, dẫn đến cạnh tranh về giá cả đối với cả 2 mô hình B2B (doanh nghiệp với doanh nghiệp) và B2C (doanh nghiệp với khách hàng).

Ngoài ra, quá trình bán sản phẩm cho các trường học (đặc biệt là các trường công lập có ngân sách eo hẹp) rất khó khăn, đòi hỏi các startup phải biết chọn thời điểm thích hợp để giới thiệu sản phẩm và phải thuyết phục được nhà trường dựa trên những giải pháp mang tính đột phá.

Điểm đáng lưu ý là, đầu tư cho sản phẩm edtech tốn nhiều thời gian, gây khó khăn trong việc tăng doanh thu và lợi nhuận.

Các startup edtech rất khó đạt được mức doanh thu, lợi nhuận cao ở giai đoạn mới đầu tư, bởi giáo dục là một quá trình đầu tư dài hạn. Các công ty cần ít nhất 5 năm mới đánh giá được mức độ phù hợp với thị trường của sản phẩm. Trong khi đó, các quỹ đầu tư mạo hiểm cũng vô cùng áp lực khi phải chờ đợi trong một thời gian dài mới đánh giá được hiệu quả đầu tư trong lĩnh vực này. Bên cạnh đó, việc sở hữu một lượng người dùng lớn không có nghĩa là các công ty có thể kiếm tiền từ những người dùng này, do đó, phải tính toán được số người dùng chịu

trả tiền cho sản phẩm hoặc dịch vụ của công ty.

Giới phân tích cho rằng, hiện phân khúc khách hàng tiềm năng nhất cho các mô hình startup nhắm đến là học sinh, sinh viên, nhân viên công sở (mô hình B2C) và các trường học (mô hình B2B). Đặc biệt, việc nở rộ mô hình đầu tư giáo dục tư nhân, trường quốc tế khiến các trường thiếu giáo viên. Đây chính là cơ hội cho các edtech startup.

Việc mở rộng các cơ sở trường học có thể dẫn đến sự thiếu hụt về nhân lực giảng dạy, do đó, các mô hình học tập trực tuyến (e-learning) và các giải pháp edtech sẽ là công cụ hỗ trợ đắc lực đối với nhà trường. Ngoài ra, số lượng nhân viên công sở có sử dụng một trong các dịch vụ giáo dục online ở Việt Nam mới chỉ chiếm chưa đến 5%, nên đây cũng là một phân khúc khách hàng tiềm năng đang chờ được khai phá.

Hơn nữa, tương lai khá rộng mở khi Việt Nam thực hiện chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ số trong giáo dục khiến các startup sẽ có vô số cơ hội phát triển ngay trên thị trường Việt Nam và vươn ra thế giới khi hỗ trợ nhà trường thực hiện video hóa, số hóa bài giảng. Khi các xu hướng công nghệ mới như bảng thông minh, trí tuệ nhân tạo, tăng cường thực tế ảo, ... được ứng dụng trong nhà trường, người học sẽ có cơ hội học tập trong môi trường hiện đại, trực quan và sinh động và được tiếp cận phương thức giáo dục tích hợp./.

Edtech có 4 mảng lớn là content (bài học ghi hình trước dưới dạng video hoặc ngân hàng đề thi); live-class (lớp học trực tuyến với giáo viên, có thể theo hình thức một - một hoặc theo nhóm); OMO (mô hình online kết hợp offline); B2B (giải pháp quản lý quy trình cho các trường học hoặc cơ sở giáo dục).

Giai đoạn đầu, thị trường edtech Việt Nam xuất phát từ content và đang bắt đầu dịch chuyển sang mảng live-class.



GIẢI PHÁP THỰC TẾ ẢO CONCEPTUAL VR TOUR GIÚP QUẢNG BÁ VĂN HÓA VIỆT NAM

Tính đến cuối năm 2020 Việt Nam có 13 di sản văn hóa phi vật thể của nhân loại được Unesco công nhận trên hơn 250 di sản văn hóa phi vật thể cấp quốc gia. Nước ta cũng là nước có nhiều di sản văn hóa nhất trong khu vực và hàng đầu châu Á.

Ngày nay khi công nghệ thông tin ngày càng phát triển, nhiều ứng dụng, phương tiện, phương thức giúp văn hóa các nước dễ dàng lan tỏa đến thế hệ trẻ. Nhiều quốc gia tiến bộ về công nghệ truyền thông và đầu tư mạnh vào phát triển văn hóa nghệ thuật đã xâm nhập các sản phẩm văn hóa, nghệ thuật vào Việt Nam, thông qua đó, quảng bá lịch sử và văn hóa, kinh tế và lối sống của nước họ, gây ảnh hưởng, thu hút giới trẻ Việt sử dụng và tiêu dùng nhiều sản phẩm văn hóa của những nước này. Từ đó, một vấn đề được đặt ra với những nhà bảo tồn văn hóa. Đó là cần phải gìn giữ, bảo tồn và phát huy văn hóa lịch sử Việt Nam theo một cách tiếp cận hiệu quả, có tính cạnh tranh hơn, thu hút khán giả trẻ

nhiều hơn.

Nếu văn hóa, lịch sử Việt Nam không có những cách tiếp cận mới, trẻ trung, sẽ dễ mất “thị phần” trong lĩnh vực văn hóa ngay trên chính “sân nhà” và chậm tạo ra nhiều giá trị kinh tế trong thời kỳ hội nhập văn hóa thế giới. Điều này, đòi hỏi những người làm công tác văn hóa, nghệ thuật cần phải có những cách tiếp cận mới để thu hút thế hệ trẻ và quảng bá văn hóa, lịch sử Việt Nam đi xa và sâu rộng hơn. Đại dịch COVID-19 chính là cơ hội để nhìn lại và phát huy tổng thể mọi nguồn lực: khai thác những giá trị sẵn có đi đôi với áp dụng công nghệ để mang lại những giải pháp mới trong mọi lĩnh vực, trong đó có lĩnh vực văn hóa tại Việt Nam.

Tốt nghiệp ngành đạo diễn điện ảnh và có kinh nghiệm nhiều năm làm quản lý văn hóa tại các công ty truyền thông, đài truyền hình (SCTV4, SCTV7), phát thanh (VOH 95.6), trang mạng xã hội (Duyên dáng Việt Nam), Trần Ngọc Nguyệt Quế (Giám đốc quản lý của trang mạng xã hội Duyên dáng Việt Nam) đã nhận ra tầm quan trọng trong việc sử dụng âm thanh, hình ảnh để kể chuyện và dùng các giải pháp truyền thông để quảng bá văn hóa Việt Nam.

Năm 2020, đại dịch COVID-19 gây ảnh hưởng mạnh đến ngành du lịch, triển lãm, biểu diễn văn hóa, nghệ thuật. Biết đến công nghệ thực tế ảo VR tour - loại hình công nghệ nghe nhìn được nhiều bảo tàng trên khắp thế giới áp dụng trong thời gian dịch bệnh ảnh hưởng nhiều nơi trên thế giới, giúp chuyển đổi mô hình tham quan, triển lãm từ thật sang ảo sử dụng những thiết bị scan, quét không gian giả lập, nhóm của Nguyệt Quế đã học hỏi, ứng dụng công nghệ VR tour. Nhóm đã cải tiến loại hình triển lãm ảo này, áp dụng thêm chuyên môn mỹ thuật, điện ảnh và truyền thông để tạo một cách trải nghiệm mang tính khác biệt. Đó là trải nghiệm: triển lãm theo chủ đề Conceptual Virtual tour, giúp tạo ra các góc nhìn thẩm mỹ riêng biệt, làm giàu thêm tính sáng tạo trong trưng bày triển lãm, nhằm giúp văn hóa Việt Nam dễ dàng chọn lọc, hệ thống lại thông tin theo một chủ đề riêng, câu chuyện riêng, đưa lên nền tảng online. Hình thức triển lãm ảo đã giúp liên kết với các đơn vị truyền thông để quảng bá trực tuyến, nhanh chóng và hiệu quả trong việc tiếp cận với giới trẻ và mọi đối tượng khắp mọi nơi, không giới hạn không gian địa lý. Hình thức này cũng tạo tiền đề, trước tiên là nhắc nhớ, xây dựng nền tảng lưu giữ bảo tồn online, sau đó là thu hút những người quan tâm cùng phối hợp, tổ chức lại thông tin và phát huy sự tổng hợp, sáng tạo theo nhiều cách khác nhau, dễ dàng tích hợp các ấn phẩm truyền thông đồng thời và tương tác giao lưu qua lại giữa online và offline lâu dài, giúp câu chuyện văn hóa, lịch sử được trải nghiệm trọn vẹn ở

khắp mọi nơi, vào bất cứ lúc nào, đến mọi lứa tuổi, thành phần xã hội.

Cho tới nay, nhóm đã tổ chức được 3 triển lãm ảo sử dụng công nghệ thực tế ảo VR tour.

Triển lãm thực tế ảo về nhạc sĩ Trịnh Công Sơn : “Lời thiên thu gọi”

Triển lãm thu hút hơn 5,000 người yêu mến nhạc sĩ Trịnh Công Sơn không chỉ tại Việt Nam mà còn nhiều nước trên thế giới tham quan. Là một triển lãm được tổ chức gọn nhưng không nhỏ: chỉ trong một đường link web mà tích hợp từ hình ảnh, âm nhạc đến video kể lại câu chuyện về các dấu mốc của nhạc sĩ trong cuộc đời, sự nghiệp sáng tác, kể về những người bạn tri âm của ông như nhà văn Nguyễn Quang Sáng, nhà văn Nguyễn Tuân, nhạc sĩ Văn Cao, ca sĩ Dao Ánh, Khánh Ly, Quang Dũng, saxophone Trần Mạnh Tuấn, em gái Trịnh Vĩnh Trinh, ... qua 3 phòng trưng bày: “Không gian âm nhạc”, “Cảm xúc âm nhạc” và “Lời thiên thu gọi”, với 32 tác phẩm tranh vẽ, lồng ghép trong không gian trưng bày là các ca khúc, giai điệu, video chia sẻ từ những ca sĩ lớn: Quang Dũng, Trịnh Vĩnh Trinh, saxophone Trần Mạnh Tuấn .

Triển lãm “Thống nhất non sông” - phối hợp cùng Trung tâm Lưu trữ Quốc gia II

Triển lãm “Thống nhất non sông” ra mắt vào đúng ngày 30/4/2021 - theo hình thức “chuyển đổi số” nhằm phối hợp phát huy hoạt động lưu trữ bảo tồn quảng bá tài liệu lịch sử dân tộc. Triển lãm thu hút hơn 3,000 khách tham quan khắp cả nước trên nền tảng thực tế ảo của Trung tâm Lưu trữ Quốc gia II. Tạo tiền đề để từ đó, kết hợp áp dụng mô hình “Triển lãm thực tế ảo”, phân loại thành 2 hình thức: Realistic VR Tour và Conceptual VR Tour tại các Trung tâm Lưu trữ Quốc gia khác.

Triển lãm tranh “Người bay và giấc mơ siêu thực” của họa sĩ Đinh Phong

Triển lãm giúp lưu giữ tác phẩm của họa sĩ trên nền tảng online để quảng bá đến công chúng. Triển



lãm “Giấc mơ siêu thực” gồm 50 bức tranh và 30 tác phẩm điêu khắc. Tạo không gian trưng bày ảo không giới hạn, như một thư viện online và có thể mở rộng không gian, mở rộng chủ đề cập nhật vào nền tảng trưng bày triển lãm khi người nghệ sĩ có những sáng tác mới. Đảm bảo định dạng tham quan ảo là định dạng có bản quyền, không được sao chép - vì chất lượng hình ảnh ở mức vừa đủ để tham quan, tìm hiểu thông tin bức tranh trực quan qua các nút tương tác và clip thuyết minh của chính tác giả, nhưng không thể tải vì tính đặc thù của nền tảng triển lãm.

Âm nhạc, hội họa Việt Nam ngày càng được giới mộ điệu khắp nơi trên thế giới công nhận. Gần đây, tại sàn đấu giá Christie’s Hồng Kông, một bức tranh Việt Nam đã được bán với giá trên 3,1 triệu USD. Một số tác phẩm âm nhạc Việt Nam đã nằm trên top bảng xếp hạng được nhiều người tải nghe trên thế giới, thông qua loại hình nhạc số. Việt Nam là điểm đến du lịch của Thế Giới được bình chọn năm 2019 và là quốc gia có nhiều cộng đồng “người đồng hương Việt Nam” yêu nước thành công trên khắp thế giới. Vì vậy, việc phát huy các tư liệu, tác phẩm văn

hóa nghệ thuật Việt Nam chắc chắn sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc quảng bá du lịch, văn hóa nghệ thuật - ngành công nghiệp không khói có giá trị tăng trưởng kinh tế cao trong tương lai. Tạo ra được những nền tảng tích hợp văn hóa, nghệ thuật, lịch sử như một nền tảng “mã nguồn mở” cho nhiều thành phần sáng tạo và phát triển công nghệ tham gia đóng góp, sẽ giúp những tài liệu, nguồn lực ấy không chỉ được bảo tồn, gìn giữ hiệu quả, được lưu truyền rộng mà có khả năng phát triển không ngừng tới thế hệ trẻ bằng chính việc thế hệ trẻ góp tay tạo nên.

Cách tiếp cận bằng công nghệ lưu trữ tập hợp, chọn lọc hệ thống và quảng bá trực tuyến, sẽ giúp công tác đào tạo đội ngũ nguồn nhân lực của 4 ngành: mỹ thuật, nhiếp ảnh, triển lãm, du lịch văn hóa dễ tương tác trực quan với các tài liệu lưu trữ và từ đó phát huy thêm sự sáng tạo từ nền tảng có sẵn. Việc thống kê thị hiếu, cách tiếp cận, hỗ trợ kết nối việc phát huy lâu dài sẽ kịp thời và có định hướng rõ ràng, trở nên phù hợp hơn, giúp gia tăng giá trị kinh tế mạnh mẽ trong lĩnh vực văn hóa của đất nước./.

Phương Anh (NASATI)



NỀN KINH TẾ KHỞI NGHIỆP TOÀN CẦU NĂM 2021

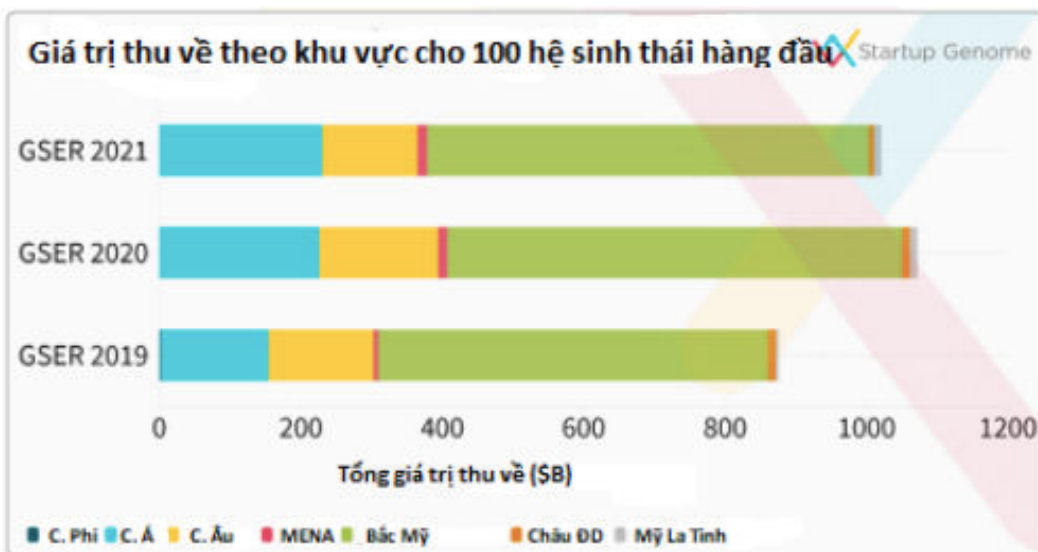
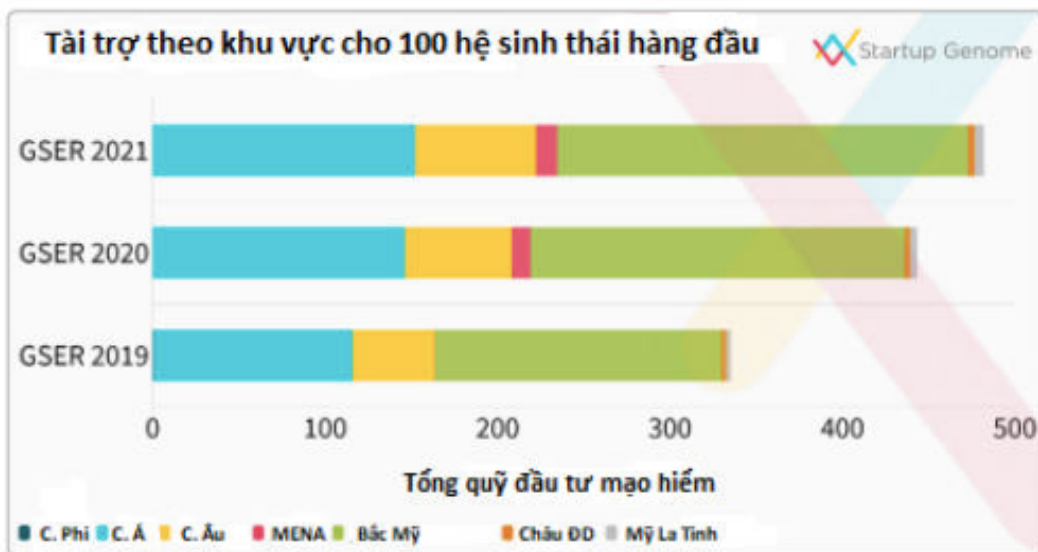
Tháng 3 năm 2020, triển vọng của các công ty khởi nghiệp có vẻ âm ảm. Nhu cầu người tiêu dùng giảm xuống, ngành du lịch ngừng hoạt động. Các doanh nghiệp gặp khó khăn đành phải sa thải công nhân hoặc đóng cửa. Theo Crunchbase, đầu tư mạo hiểm toàn cầu đã giảm 17% trong quý đầu tiên so với quý trước, số vòng cấp vốn giảm 5%. Riêng tại Trung Quốc, số vòng cấp vốn đầu tư mạo hiểm giảm 74% chỉ trong hai tháng.

Đại dịch - thảm khốc đối với con người - đã tiếp thêm nhiên liệu cho ngọn lửa công nghệ. Theo báo cáo của công ty nghiên cứu thị trường Telegeography, năm 2020, công suất Internet tăng 35%. Theo báo cáo của OpenVault về theo dõi mức tiêu thụ băng thông rộng, lưu lượng băng thông rộng toàn cầu trong quý 4 đã tăng hơn 51% so với năm trước: do nhiều thuê bao hơn kết hợp với việc sử

dụng nhiều dữ liệu hơn trong giai đoạn COVID-19. Theo Liên hợp quốc, thương mại điện tử toàn cầu đã tăng vọt lên tới 26,7 nghìn tỷ đô la, với các quốc gia như Hàn Quốc, Vương quốc Anh và Trung Quốc đã trải qua những đợt tăng đột biến. Số lượng người mua lương thực và đồ gia dụng trực tuyến tăng trung bình 30% trên toàn thế giới.

Trong khi đó, các doanh nghiệp chuyển hướng sang làm việc từ xa, với mức tăng năng suất tương ứng là 3,1%. Theo báo cáo của McKinsey & Company, các công ty cũng tăng tốc số hóa các hoạt động của khách hàng và chuỗi cung ứng từ 3 đến 4 năm.

Các nhà đầu tư đổ xô vào những cơ hội này và những cơ hội khác. Theo Crunchbase, trong nửa đầu năm 2020, quỹ đầu tư mạo hiểm trên toàn thế giới là 148 tỷ đô la. Đến nửa đầu năm 2021, nó đã tăng



95% lên 288 tỷ đô la, với mức tăng ở mọi giai đoạn. Các công ty khởi nghiệp cũng đang hưởng lợi từ các kênh đầu tư mới, bao gồm dân chủ hóa các công ty khởi nghiệp như Robinhood (một công ty môi giới chứng khoán trực tuyến); huy động vốn từ cộng đồng; và các công ty mua lại đặc biệt.

Thuật ngữ “Kỳ Lân” - chỉ số về độ hiếm - đang gây nhầm lẫn. Đến tháng 8, đã có hơn 800 công ty khởi nghiệp trên khắp thế giới được định giá trên 1 tỷ đô la, với mức định giá tích lũy vượt quá 2,6 nghìn tỷ đô la, theo CB Insights. Trong khoảng thời gian từ tháng 10/2020 đến tháng 6/2021, con số này đã tăng 43%. Theo Crunchbase, mặc dù các công ty Hoa Kỳ chiếm ưu thế, nhưng Trung Quốc, Canada, Ấn Độ,

Đức, Israel, Vương quốc Anh và Pháp đã có từ 7 đến 10 Kỳ Lân trong nửa đầu năm 2021. Dữ liệu của Startup Genome cho thấy, mức tăng trưởng về giá trị đô la của các công ty khởi nghiệp trên toàn cầu là 20% so với cùng kỳ năm trước. Đối với các hệ sinh thái khởi nghiệp, năm 2021 đang trở thành một năm có năng suất và tốc độ tăng trưởng đáng kể.

Điểm nóng ở mọi nơi

Từ năm 1982 các thành phố trên khắp thế giới - từ Hồng Kông đến Bangalore-Karnataka đến Xenia, Ohio - đều kêu gọi thành lập “Thung lũng Silicon Tiếp theo”. Theo Pitchbook, trong khi Bay Area vẫn là ngôi sao tiêu biểu cho các doanh nghiệp công nghệ - thu hút hơn một phần ba số vốn đầu tư mạo hiểm tại Hoa



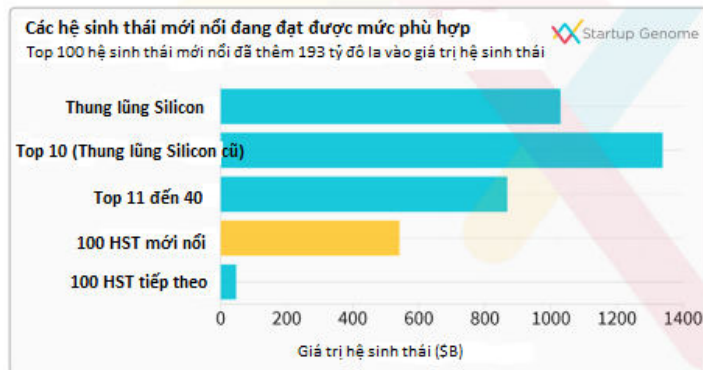
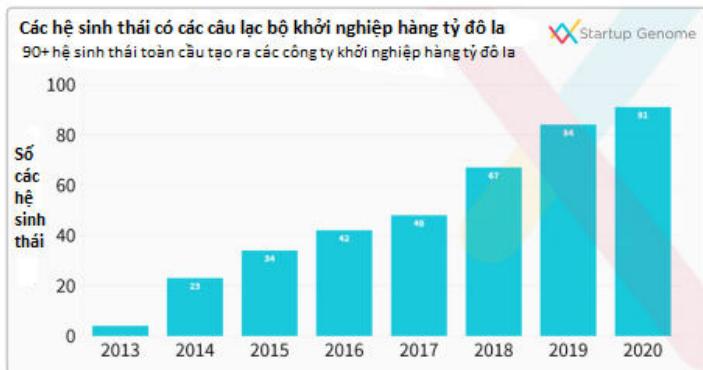
Kỳ trong quý 1 - thì các thành phố và khu vực toàn cầu đang cạnh tranh về mức độ chiếu sáng.

Theo Hiệp hội Đầu tư Mạo hiểm Quốc gia, lượng vốn đầu tư mạo hiểm đổ vào các công ty Hoa Kỳ trong năm 2020 đã giảm xuống 51% (từ 84% vào năm 2004). Phần còn lại của số tiền đó đã dàn trải khắp thế giới. Đặc biệt, khu vực Châu Á đã phát triển rất mạnh mẽ. Theo GlobalData, tại Trung Quốc, quốc gia bắt đầu phục hồi đại dịch tương đối nhanh, các khoản đầu tư tăng đều đặn, đạt hơn 37 tỷ USD trong 5 tháng đầu năm 2021. Theo báo cáo của Venture Intelligence, các công ty khởi nghiệp Ấn Độ đã huy động được 12,1 tỷ USD trong nửa đầu năm nay. Tính đến tháng 8/2021, Ấn Độ đã có 24 Kỳ Lân - trong đó chỉ trong 4 ngày vào tháng 4 đã có 6 Kỳ Lân.

Theo báo cáo của Hiệp hội Đầu tư Vốn Tư nhân ở Mỹ Latinh, nguồn vốn cho các công ty khởi nghiệp ở Mỹ Latinh và châu Phi cũng ở mức cao kỷ lục. Dẫn đầu là Fintech, các công ty Mỹ Latinh đã huy động được khoảng 6 tỷ USD trong nửa đầu năm 2021, tăng 51% so với năm 2020. Trong khi đó, các công ty khởi nghiệp châu Phi dự kiến sẽ huy động được 2,8 tỷ đô la trong năm nay, Nigeria và Kenya là trung tâm. Theo dự đoán, đầu tư mạo hiểm vào châu Phi

sẽ tăng hơn 10 tỷ đô la đến năm 2025. Trong khi nguồn vốn đầu tư trên khắp thế giới tăng lên, thì tỷ lệ nhận được của các công ty do phụ nữ lãnh đạo lại giảm: trong năm 2020 đã giảm 27% so với 2019, theo Crunchbase. Nguồn tài trợ cho những nhà sáng lập là người Da đen ở Hoa Kỳ tuy còn thấp nhưng đã tăng gấp bốn lần trong nửa đầu năm 2021, nhờ được thúc đẩy bởi phong trào công bằng chủng tộc sôi nổi.

Theo Startup Genome, từ năm 2018 đến năm 2020, dân chủ hóa nguồn vốn cho công nghệ đã tạo ra hơn 540 tỷ đô la trong 100 hệ sinh thái mới nổi. Đó là mức tăng 55% trong giai đoạn 2017 đến 2019. Tổng tài trợ giai đoạn đầu ở những khu vực này là gần 28 tỷ đô la, so với khoảng 17 tỷ đô la của năm trước. Trong số 100 hệ sinh thái hàng đầu của Startup Genome, 91 hệ sinh thái tự hào về kỳ lân trong năm 2020. Các biểu đồ sau đây cho thấy tổng số tiền tài trợ cho 100 hệ sinh thái hàng đầu trên toàn cầu trong ba năm qua. Trong khi tổng số tiền tài trợ và giá trị thu về tăng trên toàn cầu, thành phần các công ty khởi nghiệp hàng đầu cũng đang dần thay đổi. Nhìn chung, Bắc Mỹ đang giữ thị phần lớn nhất. Tuy nhiên, Châu Á và MENA đang gia tăng tỷ trọng vốn đầu tư toàn cầu hàng năm.



Tiền không phải là nguồn lực duy nhất chảy vào các hệ sinh thái toàn cầu. Thung lũng Silicon đã trải qua một cuộc di cư của các tài năng về quản lý và công nghệ do COVID-19. Theo một nghiên cứu của Phòng thí nghiệm Chính sách California, trong thời kỳ đại dịch, số người rời đi nói chung đã tăng 30%. Trong đó, một số quay trở lại, và việc dời khỏi các trung tâm công nghệ chỉ là tạm thời. Tuy nhiên, việc bắt buộc làm việc từ xa trong thời kỳ đại dịch lại là tiềm năng cho các công ty ở khắp nơi trên thế giới tiếp cận được với lực lượng lao động toàn cầu.

Bất chấp sự bùng nổ của các công ty khởi nghiệp, 5 kẻ khổng lồ là Alphabet, Amazon, Apple, Facebook và Google đã vượt giới hạn thị trường 8 nghìn tỷ đô la trong thời kỳ dịch bệnh. Đến tháng 8, Crunchbase đã báo cáo chỉ có 12 thương vụ mua lại các công ty kinh doanh của những người khổng lồ.

Tất cả các ngành đều là công nghệ

Trong hầu hết các ngành, thì số hóa được tăng tốc trong nhiều thập kỷ, và nó được đánh giá cao trong thời kỳ COVID.

Một số hoạt động như đặt đồ ăn bằng ứng dụng, các trò chơi trực tuyến, tham gia các lớp học từ xa sẽ trở nên thường xuyên hơn. Các ứng dụng khác như theo dõi sức khỏe từ xa, chương trình thể dục trực tuyến và sự kiện ảo lần đầu tiên thu hút được lượng lớn khán giả. Trong thế giới B-to-B, các nhà sản xuất và các công ty khác sử dụng lực lượng lao động và chuỗi cung ứng dễ bị tổn thương đã tìm cách ứng dụng công nghệ để chống lại sự gián đoạn trên.

Theo McKinsey, Khoa học Đời sống - đặc biệt là khám bệnh từ xa - nổi lên như một trong những giải pháp tiện lợi nhất, với hiệu suất sử dụng cao hơn gấp 38 lần so với trước đại dịch COVID-19 và đầu tư cho lĩnh vực này cũng tăng vọt. Các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực sức khỏe cho phép bệnh nhân tự lấy máu hoặc bác sĩ khám từ xa sẽ có nhiều cuộc gọi hơn hoặc các công ty khởi nghiệp về An ninh mạng đã trở nên thịnh vượng hơn. Edtech và Gaming đã chứng kiến sự gia tăng đáng kể về nguồn vốn đầu tư, mặc dù cả hai đều suy giảm trong năm 2019.

Và COVID-19 không phải là cuộc khủng hoảng duy nhất thúc đẩy đổi mới sáng tạo và thay đổi hành vi. Công nghệ sạch (Cleantech) cũng đang phát triển khi các cá nhân và chính phủ tiếp thu thông điệp trong báo cáo khí hậu của Liên hợp quốc vào tháng 8/2021. Hoa Kỳ, Canada, Vương quốc Anh và Hàn Quốc nằm trong số những quốc gia đã cam kết thực hiện những bước tiến đáng kể chống lại sự nóng lên toàn cầu. Với tương đối ít kỳ lân về Cleantech, do đó cơ hội dành cho các công ty khởi nghiệp còn rất nhiều. Theo Cơ quan Năng lượng Quốc tế, khoảng 35% mức giảm phát thải tích lũy vào năm 2070 sẽ xuất hiện từ các công nghệ hiện đang trong giai đoạn thử nghiệm hoặc trình diễn. Các công nghệ chưa được triển khai thương mại ở quy mô sẽ chiếm khoảng 40% khác.

Deep Tech - lĩnh vực giàu tính đổi mới sáng tạo, khoa học và kỹ thuật với tiềm năng thay đổi thế giới

lớn nhất - vẫn là lĩnh vực tăng trưởng nhanh nhất, chiếm khoảng 30% vốn đầu tư vào công nghệ trên toàn cầu kể từ năm 2015. Đó là tin tốt cho hàng nghìn công ty khởi nghiệp sẽ tạo đòn bẩy các cuộc cách mạng về những thứ như AI & Dữ liệu lớn và Sản xuất nâng cao & Robotic để xây dựng các dịch vụ của riêng họ. Hệ sinh thái khởi nghiệp thường tập trung xung quanh các trường đại học, bệnh viện và các tổ chức nghiên cứu khác có liên quan đến tài sản trí tuệ. Ngay cả khi đại dịch xảy ra, các tổ chức cũng như các công ty tư nhân - đã phát triển vượt bậc vào năm 2020, với số đơn đăng ký bằng sáng chế trên toàn thế giới tăng 4% so với năm 2019: con số cao nhất từ trước đến nay, theo Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới.

Các chính sách quan trọng đối với hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu

Các chính phủ ngày càng quan tâm đến các doanh nghiệp của họ. Những nỗ lực đó đã được đẩy mạnh trong thời kỳ đại dịch, khi các quốc gia tìm cách bảo vệ không chỉ các doanh nghiệp nhỏ - dễ bị tổn thương - mà còn cả các công ty khởi nghiệp dễ bị tổn thương.

Liên minh châu Âu, gần đây đã đề xuất một bộ quy tắc nhằm khuyến khích các công ty khởi nghiệp công nghệ trên khắp các quốc gia thành viên. Các quy tắc giải quyết các vấn đề như quyền lựa chọn cổ phiếu và nhập cư cũng như các mối quan tâm khác, chẳng hạn như đơn giản hóa quy trình pháp lý để thành lập doanh nghiệp chỉ còn một ngày. Vào tháng 2, Tây Ban Nha đã công bố kế hoạch 10 năm bao gồm khoảng 50 biện pháp từ cắt giảm các quy định đến giữ chân nhân tài. Một tháng sau, Đức ra mắt Quỹ Tương lai trị giá 12 tỷ đô la, đây là quỹ đầu tư nhằm hỗ trợ các công ty công nghệ - đổi mới sáng tạo khi họ mở rộng quy mô.

Các quốc gia châu Phi đã triển khai các Đạo luật khởi nghiệp của riêng họ trong vài năm qua, với các chính sách giảm thuế, trợ cấp và cung cấp cho các

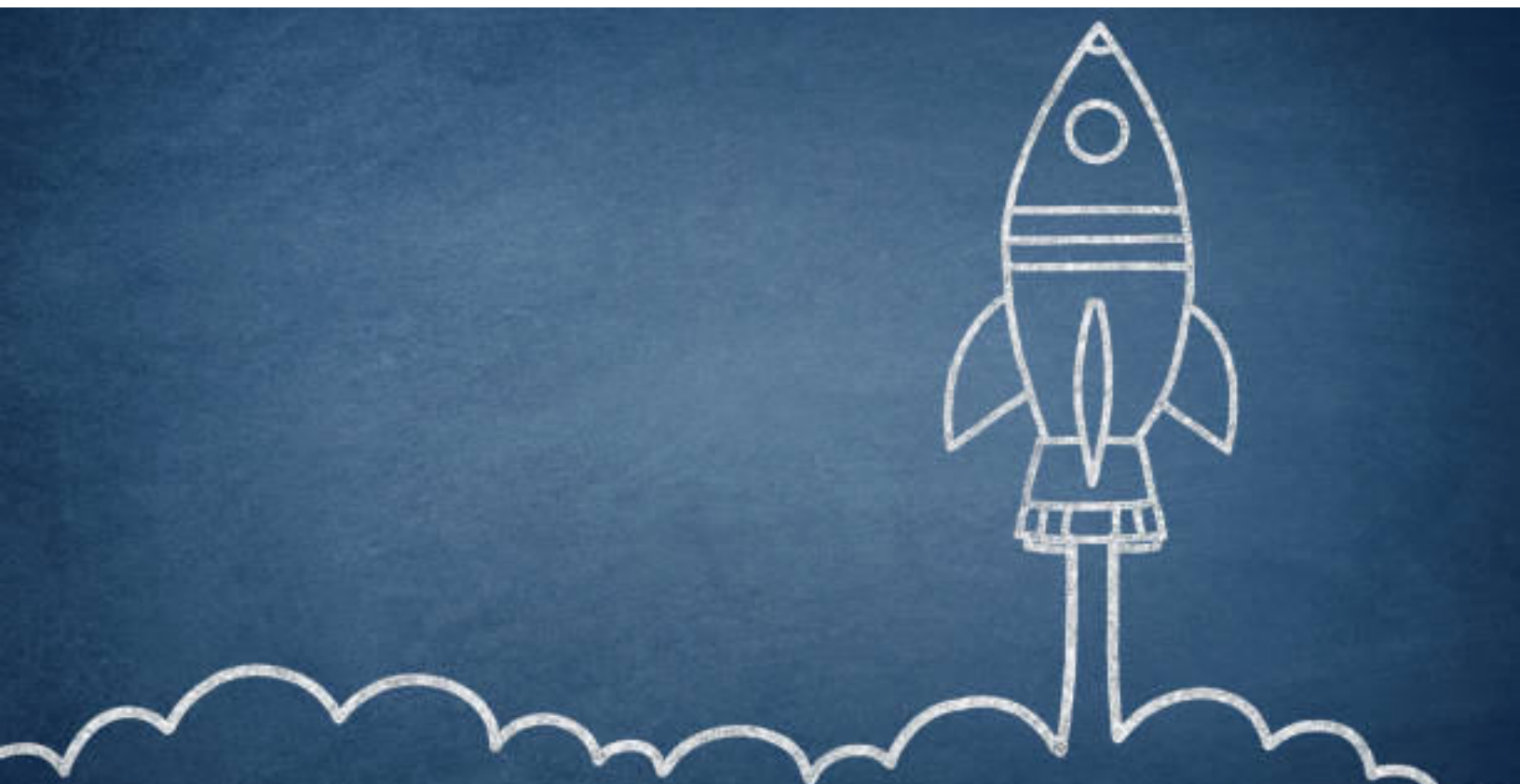
nhà sáng lập những khoản hỗ trợ tài chính trong quá trình khởi nghiệp. Vào tháng 12, Kenya đã giới thiệu một dự luật, đồng thời thành lập Cơ quan Đổi mới Quốc gia để thúc đẩy quan hệ đối tác giữa các công ty khởi nghiệp, cơ sở ươm tạo và nhà đầu tư. Phiên bản đề xuất của Ethiopia bao gồm từ việc hợp lý hóa các quy trình để tăng cường thu hút đầu tư nước ngoài đến việc chi trả phí đăng ký sở hữu trí tuệ.



Những thay đổi chính sách như vậy ở khắp mọi nơi. Brazil gần đây đã thông qua một đạo luật nhằm xây dựng khung pháp lý cho việc khởi sự kinh doanh. Ấn Độ đang hợp tác với các công ty tăng tốc nhằm hỗ trợ và cố vấn cho 300 công ty khởi nghiệp công nghệ ở giai đoạn đầu. Năm 2020, bang Victoria, Úc đã khởi động một quỹ trị giá 2 tỷ đô la để thúc đẩy đầu tư vào Khoa học Đời sống, Sản xuất Nâng cao, Công nghệ sạch và các công ty khởi nghiệp khác trong lĩnh vực này cho một thập kỷ.

Nhận thấy các cá nhân, xã hội và chính phủ nhận thức được tầm quan trọng của các công ty khởi nghiệp đối với cuộc sống, phát triển kinh tế và hạnh phúc của con người. Trong khi đó, các điều kiện khởi nghiệp trên khắp thế giới ngày càng tốt hơn. Khi cơ sở hạ tầng kỹ thuật số được cải thiện, dòng vốn tăng và lực lượng lao động ảo có tay nghề cao tăng lên, một ngày nào đó những người sáng lập sẽ có thể bắt đầu với các nhà tài trợ và các nhà đầu tư ở hầu hết mọi nơi./.

Minh Phụng (Startupgenome.com)



15 Ý TƯỞNG KHỞI SỰ KINH DOANH TRONG ĐẠI DỊCH

Trong đại dịch COVID-19, nhiều chuyên gia bị sa thải hoặc đã quyết định xây dựng con đường riêng của họ và khởi động công việc kinh doanh. Những doanh nhân mới này nhanh chóng phát hiện ra rằng, bất chấp hoàn cảnh quốc gia và toàn cầu, có rất nhiều ý tưởng kinh doanh thân thiện với đại dịch có thể được thực hiện thành công.

Mặc dù vắc-xin đang bắt đầu khôi phục lại trạng thái bình thường cho cuộc sống hàng ngày, nhưng một số thay đổi lâu dài kể từ thời điểm này, như làm việc từ xa, dịch vụ bán lẻ trực tuyến và giao hàng tận nhà, sẽ chuyển sang thế giới sau đại dịch. Ngoài ra, khởi động một doanh nghiệp có lưu ý đến đại dịch có nghĩa là bạn có thể bảo vệ công ty mới của mình trong tương lai đối với các tình huống khủng hoảng như COVID-19.

Khởi nghiệp trong COVID-19 có vẻ không khả thi, nhưng 15 loại hình kinh doanh này có thể giúp bạn khởi nghiệp và thậm chí giúp đỡ những người

khác trong và sau thời kỳ đại dịch.

Điều phối viên sự kiện nhóm từ xa

Nhiều công ty có nhân viên của họ làm việc tại nhà trong thời kỳ đại dịch đang chọn cách làm việc từ xa hoàn toàn hoặc một phần. Điều này có nghĩa là có nhu cầu cao đối với các công ty có thể tạo điều kiện cho các hoạt động gắn kết nhóm của công ty để thu hút toàn bộ lực lượng lao động tham gia. Cho dù bạn tạo bộ công cụ hoạt động được giao đến tận nhà của nhân viên hay tổ chức các phiên trực tuyến trực tiếp, thì vẫn có vô số cơ hội giúp nhà tuyển dụng gắn kết các nhóm của họ lại với nhau, ngay cả

khi họ ở xa nhau.

Các dịch vụ truyền thông xã hội

Nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ biết rằng sự hiện diện trên mạng xã hội là quan trọng, nhưng không có thời gian hoặc bằng thông để tự tìm hiểu về điều đó. Nếu bạn có kiến thức chuyên môn đó, đây là thời điểm tuyệt vời để thành lập một công ty quản lý truyền thông xã hội. Tiếp cận với các công ty có ít hoặc không có sự hiện diện trên mạng xã hội và đề nghị vận hành tài khoản của họ và tương tác với khách hàng của họ để tăng doanh số bán hàng và nhận thức về thương hiệu. Facebook và Instagram là những nền tảng tốt nhất để doanh nghiệp có được lượng người theo dõi. Twitter, TikTok và Pinterest cũng có thể giúp doanh nghiệp thu hút và tương tác với những người theo dõi của họ, tùy thuộc vào ngành và sản phẩm hoặc dịch vụ cung cấp.

Lớp học nấu ăn

Mọi người thích ăn uống và luôn tìm kiếm các loại thức ăn và cocktail độc đáo để thử. Nếu bạn có kiến thức nền tảng về ẩm thực hoặc vừa mới thành thạo sở thích, hãy cân nhắc việc chia sẻ kiến thức chuyên môn của mình với mọi người.

Để bắt đầu từ quy mô nhỏ, bạn có thể cung cấp các lớp học nấu ăn trực tuyến được dạy qua Zoom. Khi doanh nghiệp của bạn mở rộng, bạn có thể mở một địa điểm thực tế khi mọi người bắt đầu cảm thấy thoải mái hơn với trải nghiệm trực tiếp, trực tiếp một lần nữa.

Đây cũng là ngành kinh doanh khả thi cho những ai có kiến thức về pha chế đồ uống. Mọi người thích tìm ra những bí mật nho nhỏ để nâng tầm món cocktail của họ hoặc những công thức hoàn toàn mới mà họ chưa từng thử trước đây. Các lớp học này có thể được dạy trực tuyến, trực tiếp hoặc thậm chí được quay phim và đưa lên YouTube. Nếu bạn thực sự thành công, bạn thậm chí có thể làm việc với các nhà sản xuất địa phương để tạo ra thương hiệu rượu hoặc dụng cụ pha chế của riêng bạn.

Người bán lại trực tuyến

Vào năm 2020, mua sắm trực tuyến đã tăng 44%, xu hướng này sẽ tiếp tục diễn ra sau đại dịch. Người bán lại trực tuyến cho phép bạn tận dụng xu hướng thương mại điện tử trong khi giúp người tiêu dùng kiếm tiền cho những mặt hàng đã qua sử dụng nhẹ nhàng mà họ không còn cần nữa. Bạn có thể mua sản phẩm trực tiếp từ người tiêu dùng và bán lại hoặc giúp họ tìm người mua và nhận hoa hồng cho bạn. Khi đối tượng bán lại của bạn tăng lên, bạn có thể chuyên môn hóa doanh nghiệp của mình và bắt đầu quản lý các mặt hàng cho những người mua nhiều lần.

Tư vấn kinh doanh

Từ tiếp thị đến pháp lý đến tài chính, bạn có thể tư vấn cho người khác về bất kỳ lĩnh vực chuyên môn kinh doanh nào với một công ty tư vấn. Bạn có thể kết nối online với khách hàng và cung cấp cho họ những hiểu biết chuyên môn của bạn để mở rộng quy mô và cải thiện hoạt động kinh doanh của họ.

Để thành công với tư cách là một nhà tư vấn, hãy xem xét COVID-19 đã thay đổi xu hướng kinh doanh trong ngành của bạn như thế nào và làm quen với các tiêu chuẩn mới. Ví dụ, nhiều doanh nghiệp đã áp dụng các công nghệ mới và chính sách làm việc từ xa để thành công trong thời kỳ đại dịch. Bạn có thể giúp hướng dẫn các doanh nghiệp khác thông qua môi trường làm việc mới này để đảm bảo sự ổn định của họ.

Đại lý tiếp thị kỹ thuật số

Các doanh nghiệp không ngừng tìm kiếm các đại lý có thể giúp họ vượt qua sự ồn ào và nổi bật so với các đối thủ cạnh tranh trực tuyến, đặc biệt vì người tiêu dùng đang dành nhiều thời gian hơn bao giờ hết trên thiết bị số của họ. Nếu bạn có kiến thức nền tảng về tiếp thị, bạn có thể thành lập đại lý tiếp thị kỹ thuật số cung cấp chiến lược nội dung, truyền thông xã hội, dịch vụ SEO (tối ưu công cụ tìm kiếm), quảng cáo có trả tiền và được nhắm mục tiêu, phân tích,

thiết kế web, tư vấn và hơn thế nữa.

Công ty thiết kế đồ họa

Hầu hết các công ty muốn nổi bật với các hình ảnh đồ họa của họ, nhưng không có khả năng nội bộ để làm điều đó. Cho dù đó là logo, đồ họa sự kiện hay tài liệu tiếp thị, các công ty cần có thiết kế đẹp và chuyên nghiệp. Do phương tiện truyền thông xã hội đã trở thành một thành phần không thể thiếu của tiếp thị hiện đại, nên các thương hiệu cũng liên tục cần đồ họa mới và bắt mắt trên nguồn cấp dữ liệu của họ để tiếp tục phù hợp trong thế giới kỹ thuật số đầu tiên ngày nay. Đây là cơ hội chưa từng có trong thị trường này, vốn đã tăng lên đáng kể trong thời kỳ đại dịch.



Nhà phát triển ứng dụng

Đại dịch đã khiến một số công ty mất khách hàng và không có cách nào để tiến hành kinh doanh trực tuyến. Các nhà phát triển ứng dụng đã có thể giúp các doanh nghiệp điều chỉnh theo bối cảnh kỹ thuật số bằng cách tạo ra các ứng dụng để giúp họ tiếp cận và phục vụ khách hàng của mình. Thị trường cho các ứng dụng mua sắm, giao hàng và dịch vụ theo yêu cầu này vẫn đang phát triển: Gần 90% người Mỹ dành “thời gian sử dụng thiết bị di động” trong các ứng dụng và doanh thu ứng dụng dành cho thiết bị di động dự kiến sẽ vượt 800 tỷ USD vào năm 2022. Các doanh nhân có nền tảng trong việc phát triển ứng dụng có thể tận dụng nhu cầu này và giúp các doanh nghiệp tạo ra trải nghiệm di động có thương hiệu tùy chỉnh.

Dịch vụ giao hàng

Trong thời kỳ đại dịch, người tiêu dùng đã quen với sự tiện lợi của việc sản phẩm được giao tận nơi, vì vậy nhu cầu về dịch vụ giao hàng trực tuyến vẫn ở mức cao nhất mọi thời đại. Các dịch vụ này chủ yếu bao gồm các bữa ăn, hàng tạp hóa và dược phẩm, nhưng cũng có một thị trường cho các dịch vụ cung cấp các mặt hàng khác.

Nếu bạn muốn triển khai một dịch vụ giao hàng độc lập, hãy cân nhắc tập trung vào những hàng hóa không có sẵn thông qua các dịch vụ chính thống như Grab Food, Now, Baemin, Go Food (GoJek) và Loship, ... Bạn có thể làm việc với các doanh nghiệp địa phương để giao hàng hóa của họ ngay từ cửa hàng hoặc nhà cung cấp trực tiếp cho khách hàng.

Chương trình thể dục và chăm sóc sức khỏe

Trong hơn một năm, coronavirus khiến mọi người phải làm việc ở nhà và ở trong nhà hầu như cả ngày. Điều này kết hợp với sự lo lắng bất nguồn từ đại dịch đã dẫn đến việc mất thói quen sinh hoạt, mọi người không còn tập thể dục, uống nhiều rượu hơn và nói chung là chăm sóc bản thân ít hơn.

Bây giờ, mọi người có thể cần thêm một số động lực để vượt qua cơn đại dịch sức khỏe của họ. Nếu bạn có kiến thức nền tảng về sức khỏe, tập thể dục và giữ gìn sức khỏe, hãy bắt đầu tạo nội dung để giúp mọi người tốt hơn bản thân và thoát khỏi cuộc vui. Blog và các bài báo là một cách tuyệt vời để chia sẻ các công thức nấu ăn và thói quen tập luyện mà mọi người có thể dễ dàng thực hiện tại nhà với ít hoặc không cần kinh nghiệm. Bắt đầu quay phim những cách bạn sử dụng thời gian, có thể là nấu ăn, tập thể dục, thiền định, kéo giãn cơ hoặc chỉ nói về các thói quen sức khỏe nói chung. Sau khi bạn có video hoàn chỉnh, hãy chỉnh sửa, thêm nhạc và tải video lên YouTube, TikTok, Instagram, Facebook và các nền tảng truyền thông xã hội khác để chia sẻ với khán giả của bạn. Nếu bạn đã xây dựng được một lượng người theo dõi chuyên dụng, bạn có thể làm

việc với khán giả của mình để tạo ra các bài tập và chế độ ăn kiêng được cá nhân hóa cho họ, với một mức phí nhất định.

Dịch vụ vệ sinh thương mại

Ngay từ đầu của đại dịch coronavirus, các dịch vụ vệ sinh chuyên nghiệp đã có nhu cầu cao hơn những năm trước. Trên thực tế, thị trường dịch vụ vệ sinh công nghiệp dự kiến sẽ tiếp tục tăng trưởng đáng kể đến năm 2025 do sự phát tán COVID-19 đang diễn ra. Các tòa nhà văn phòng, cơ sở y tế và các cơ sở kinh doanh công cộng trên khắp đất nước dựa vào các dịch vụ vệ sinh chuyên nghiệp để liên tục khử trùng không gian của họ.

Nhà thầu hoàn thiện nhà

Cải thiện nhà cửa là một ngành khác tăng đáng kể vì đại dịch. Trong thời gian được yêu cầu ở trong nhà, mọi người bắt đầu thực hiện các dự án cải thiện nhà cửa, chẳng hạn như xây dựng một khu bổ sung, cải tạo phòng trống để làm văn phòng hoặc thậm chí xây dựng các bộ đồ chơi cho trẻ em. Các chủ nhà khác đã quyết định thực hiện một số cải tiến và tận dụng lợi thế của thị trường bất động sản hiện tại của người bán.

Trong cả hai trường hợp, các nhà thầu cải thiện nhà hiện đang có nhu cầu cao. Bây giờ là thời điểm tuyệt vời để tiếp thị công việc và dịch vụ thủ công của bạn cho lực lượng lao động từ xa, những người cần tạo một nơi riêng tư trong nhà của họ để làm việc mà không bị gián đoạn hoặc nâng cấp nhà của họ để lấy giá thị trường thậm chí cao hơn khi họ bán. .

Dịch vụ kế toán

Nhiều doanh nghiệp và cá nhân đã phải trải qua khó khăn trong suốt năm 2020, 2021 vì đại dịch coronavirus. Trong khi một số người có tài sản được cải thiện, những người khác cần các giải pháp sáng tạo để duy trì hoạt động kinh doanh nhỏ của họ hoặc giữ cho tài chính cá nhân của họ được quy củ.

Nếu bạn là một kế toán công được chứng nhận

và có sở trường khám phá các nguồn lực chưa được khai thác trong điều kiện ngân sách eo hẹp, nhiều người đang cần kiến thức chuyên môn của bạn. Đặc biệt, các doanh nghiệp nhỏ đang tìm cách giảm chi phí trong khi vẫn giữ được nhiều nhân viên nhất có thể.

Cơ sở dạy kèm trực tuyến

Mặc dù hầu hết các trường đã trở lại hình thức học trực tiếp, nhưng nhu cầu dạy thêm ảo có khả năng vẫn ở mức cao. Những sinh viên phát triển mạnh trong môi trường học tập từ xa muốn tiếp tục các buổi học trực tuyến của họ và các bậc cha mẹ bận rộn đánh giá cao việc không phải đưa con đến và rời khỏi trung tâm dạy kèm.

Bắt đầu bằng một đại lý dạy kèm ảo bằng cách xác định kiến thức chuyên môn của bạn trong các môn học khác nhau và chọn một nhóm tuổi để tiếp thị. Cân nhắc xem bạn có muốn làm việc với các bậc cha mẹ có con nhỏ, học sinh trung học chuẩn bị cho kỳ thi SAT hoặc ACT hay sinh viên đại học cần thêm sự thúc đẩy đó để giúp họ vượt qua tuần cuối cùng.

Các công ty đăng ký hộp (Subscription box)

Subscription box là một bưu kiện gồm nhiều sản phẩm khác nhau và được nhà phân phối gửi tới cho khách hàng định kỳ. Mức giá trung bình của dịch vụ này khá rẻ so với tổng giá trị các sản phẩm có trong hộp. Có rất nhiều dịch vụ subscription như thức ăn cho thú nuôi, tạp chí, thời trang, mỹ phẩm, ...

Chưa bao giờ có thời điểm tốt hơn để tham gia vào thị trường đăng ký hộp, vốn đã tăng lên đáng kể trong thời kỳ đại dịch. Các doanh nghiệp này có thể thực hiện nhiều hình thức khác nhau, chẳng hạn như bộ dụng cụ chuẩn bị bữa ăn hoặc bộ sản phẩm làm đẹp, trải nghiệm câu đố hoặc kể chuyện, và bộ dụng cụ hoạt động vui chơi cho gia đình. Chìa khóa là xác định thị trường thích hợp và sắp xếp các sản phẩm và trải nghiệm cụ thể cho đối tượng đó./.

N.M.Q (Nguồn: <https://www.uschamber.com/co/start/business-ideas/pandemic-business-ideas>)