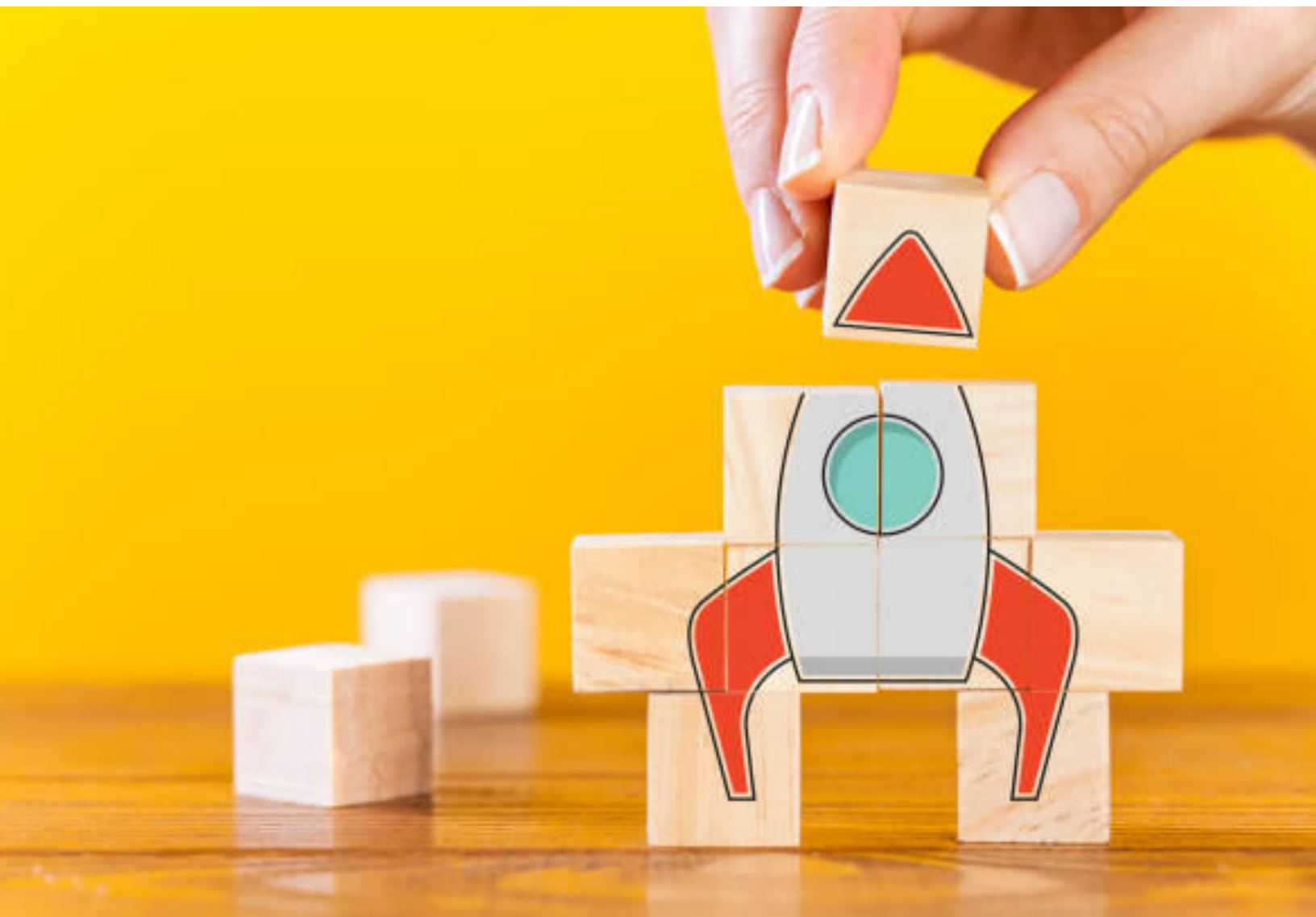




BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Số 07.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

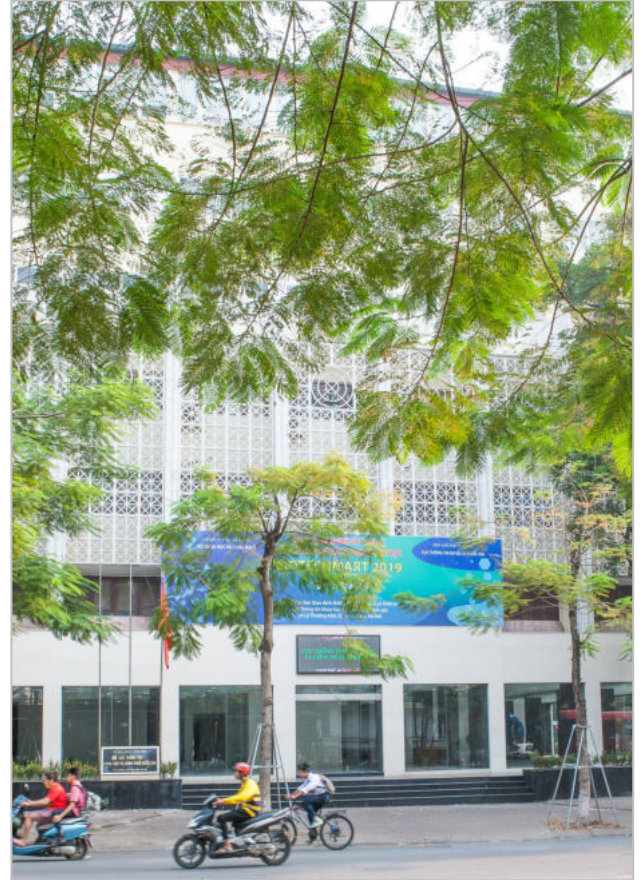
- 01 'Khởi nghiệp cùng Kawai 2022' - Cơ hội phát triển cho các đề án kinh doanh xuất sắc
- 02 OpenCommerce Group gọi vốn 7 triệu USD từ VNG và Do Ventures
- 03 Tái khởi động sân chơi hỗ trợ startup Việt
- 04 Soi CV khủng của những doanh nhân khởi nghiệp Việt Nam trẻ tuổi

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 Nguyễn Thành Trung, nhà sáng lập Sky Mavis: thay đổi "bộ mặt" thế giới tiền mã hoá
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Philippines

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Kinh nghiệm của Roblox về đổi mới mở rộng quy mô cộng đồng dựa trên nguồn lực



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

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



'Khởi nghiệp cùng Kawai 2022' đã chính thức được phát động.

‘KHỞI NGHIỆP CÙNG KAWAI 2022’ - CƠ HỘI PHÁT TRIỂN CHO CÁC ĐỀ ÁN KINH DOANH XUẤT SẮC

1thegioi.vn - 'Khởi nghiệp cùng Kawai 2022', cuộc thi khởi nghiệp dành cho người trẻ lớn nhất miền Bắc, chính thức được phát động với rất nhiều chuỗi hoạt động hấp dẫn đang chờ đón các cá nhân đầy đam mê ở phía trước..

Được tổ chức bởi CLB Nhà Doanh nghiệp Tương lai thuộc Đoàn Trường đại học Ngoại thương (TEC), “Khởi nghiệp cùng Kawai” là cuộc thi tìm kiếm ý tưởng kinh doanh dành cho người trẻ từ 18-25 tuổi, dưới sự tài trợ của Quỹ học bổng Kawai, Nhật Bản.

Sau 16 năm tổ chức, 'Khởi nghiệp cùng Kawai' đã góp phần truyền cảm hứng và tạo nên phong trào khởi nghiệp cho các bạn trẻ trên cả nước. Đây cũng là đòn bẩy giúp phát huy tiềm năng sáng tạo và mở ra cơ hội phát triển bền vững cho các đề án kinh doanh xuất sắc.

Năm nay, do dịch COVID-19 tại Hà Nội đang diễn biến phức tạp, buổi phát động 'Khởi nghiệp cùng Kawai 2022' được tổ chức trong không gian đóng và giới hạn thành phần tham dự.

Theo PGS. TS Phạm Thu Hương - Phó hiệu trưởng Trường đại học Ngoại thương, từ những ngày đầu còn gặp nhiều khó khăn trong khâu tổ chức cũng như chưa tạo được tiếng vang lớn trong cộng đồng khởi nghiệp, giờ đây, 'Khởi nghiệp cùng Kawai' đã thực sự vượt lên trên khuôn khổ của một cuộc thi sinh viên, chuyên nghiệp trong tổ chức, đồng thời,

vượt trội về chất lượng đề án.

Đặc biệt, PGS. TS Phạm Thu Hương nhận định cuộc thi đã trở thành một sân chơi hữu ích, bệ phóng vững chắc cho những ý tưởng kinh doanh sáng tạo, tạo môi trường học tập và rèn luyện lành mạnh, góp phần đẩy mạnh phong trào thanh niên lập thân, lập nghiệp và nâng cao chất lượng đào tạo ngành quản trị kinh doanh.



Sau 16 năm hình thành, phát triển và gặt hái được nhiều thành công rực rỡ, cuộc thi đã thu hút hàng ngàn đề án tham dự, đồng thời, chấp cánh cho nhiều dự án đã trở nên quen thuộc với các bạn sinh viên. Cuộc thi 'Khởi nghiệp cùng Kawai 2022' hứa hẹn sẽ tiếp tục mang đến một làn sóng vô cùng mới mẻ, xây dựng một sân chơi chuyên nghiệp và năng động dành cho cộng đồng startup nói riêng và sinh viên toàn quốc nói chung. Riêng trong năm 2021, có hơn 150 đề án ấn tượng, thu hút nhiều sự chú ý.

"Nằm trong mối quan hệ ngoại giao Việt Nam - Nhật Bản, cuộc thi là một chương trình vô cùng ý nghĩa, thể hiện tinh thần hợp tác, hữu nghị tốt đẹp, sự quan tâm tới việc phát triển thế hệ trẻ - vốn là truyền thống của hai quốc gia", PGS. TS Phạm Thu Hương cho biết.

Tại buổi phát động cuộc thi, Nguyễn Đức Khoa - Chủ tịch CLB Nhà Doanh nghiệp Tương lai chia sẻ: "Ở 'Khởi nghiệp cùng Kawai' năm nay, chúng tôi đề cao giá trị của kiến thức, kỹ năng và hy vọng các thí sinh sẽ học được nhiều nhất có thể để xây dựng doanh nghiệp bền bỉ, dài lâu".

Theo ban tổ chức, 'Khởi nghiệp cùng Kawai 2022'

có 3 điểm khác biệt chính so với những năm trước.

- Training & Networking ngay từ vòng 01

Nếu như vòng thi đầu tiên của những năm trước chỉ bao gồm sự kiện ghép đội trực tuyến - "Profile Kết nối khởi nghiệp" cùng "Ngày hội thông tin" phát động cuộc thi, thì năm nay TEC-FTU sẽ xây dựng thêm chuỗi "Training&Networking" (online). Điều này đồng nghĩa thí sinh vẫn sẽ được nhận các giá trị về chuyên môn và cơ hội giao lưu, kết nối dù chưa vào vòng trong, với:

+ 02 buổi đào tạo về Blockchain và Kiểm chứng sản phẩm: giúp thí sinh nắm bắt xu hướng khởi nghiệp mới và nắm rõ từng bước xây dựng/ kiểm thử sản phẩm trước khi startup.

+ Sự kiện Networking: tạo không gian cho thí sinh tham quan các booth startup khác nhau và ghép đội ngay tại chương trình.

- Networking đa dạng

"Đa dạng" ở đây bao gồm những "ông lớn" dày dặn kinh nghiệm trong giới kinh doanh và cả khởi nghiệp cùng các bạn trẻ chung chí hướng và đam mê lập nghiệp. Vì thế, khi tham gia vào 'Khởi nghiệp cùng Kawai' mùa thứ 17, đội thi sẽ được tham gia vào cộng đồng KAC - Kawai Alumni Community, gồm hơn 300 đối tác, cựu startup đến từ cuộc thi.

Cộng đồng KAC chính là nơi bạn có thể tiếp cận tới sự đa dạng kể trên, bên cạnh các hoạt động kết nối thường niên khác như Kawai Startup Fair, Business Tour,...

- Chuỗi ươm tạo 15 buổi training cường độ cao

Lấy cảm hứng từ các vườn ươm khởi nghiệp, Ban tổ chức - CLB Nhà Doanh nghiệp Tương lai thuộc Đoàn Trường đại học Ngoại thương (TEC) - phối hợp với các đơn vị bảo trợ chuyên môn như ThinkZone Ventures và Vietnam Silicon Valley Accelerator để xây dựng chuỗi training trên 15 buổi trải dài từ Nghiên cứu thị trường, Product Management, Công nghệ, Sales&Marketing, Tài chính&Định giá startup,.../.



OPENCOMMERCE GROUP GỌI VỐN 7 TRIỆU USD TỪ VNG VÀ DO VENTURES

Vneconomy.vn - OpenCommerce Group (OCG) cung cấp cho các nhà bán lẻ thuộc mọi quy mô từ khắp nơi trên thế giới, đặc biệt là người Việt Nam, một nền tảng thương mại điện tử xuyên biên giới không rào cản...

Công ty thương mại điện tử xuyên biên giới OpenCommerce Group (OCG) công bố huy động 7 triệu USD trong vòng gọi vốn Series A dẫn dắt bởi Kỳ Lân công nghệ VNG cùng sự tham gia của quỹ đầu tư mạo hiểm Do Ventures.

Đặt trụ sở chính tại Hà Nội với văn phòng đại diện ở San Francisco (Hoa Kỳ) và Thâm Quyển (Trung Quốc), OCG cung cấp dịch vụ hỗ trợ trọn gói cho những người bán hàng trực tuyến với chi phí thấp và hạn chế rủi ro. Hơn hai năm sau khi ra mắt, nền tảng này đã giúp hơn 86.700 người đến từ 195 quốc gia kinh doanh thương mại điện tử trên phạm vi toàn cầu, đạt 670 triệu USD giá trị GMV.

Đại dịch toàn cầu đã đặt ra cho nền kinh tế Việt Nam những thách thức chưa từng có, gây không ít tác động tiêu cực lên các ngành nghề và đẩy tỷ lệ thất nghiệp tăng cao. Bên cạnh đó, COVID-19 cũng tạo ra làn sóng dịch chuyển online nhanh chóng góp phần thúc đẩy sự phát triển của nhiều lĩnh vực, nổi bật là thương mại điện tử.

Trong bối cảnh đó, OCG cung cấp cho các nhà bán lẻ thuộc mọi quy mô từ khắp nơi trên thế giới, đặc biệt là người Việt Nam, một nền tảng thương mại điện tử xuyên biên giới không rào cản.

Thông qua hệ sinh thái công nghệ của OCG, bất cứ ai cũng có thể bắt đầu kinh doanh mô hình



Nhà sáng lập OCG Quân Trương (trái) và Phương Anh Hà

dropshipping và print-on-demand (in theo yêu cầu), trong đó, người bán có thể bán sản phẩm tới tận tay người tiêu dùng mà không cần lo lắng đến việc đầu tư hàng hóa lưu kho cũng như khâu quản lý vận hành phức tạp.

Tầm nhìn của OCG là cung cấp giải pháp công nghệ toàn diện hỗ trợ các cá nhân và SME đưa sản phẩm Việt Nam đến với người tiêu dùng toàn cầu.

Hệ sinh thái công nghệ của công ty hiện bao gồm ba sản phẩm chính: ShopBase, PrintBase và PlusBase, giúp việc kinh doanh dropshipping và print-on-demand trở nên dễ dàng hơn và nhanh chóng mở rộng quy mô với chi phí tiết kiệm.

Tất cả các sản phẩm đều đi kèm các công cụ tự động hóa giúp người bán quản lý đơn hàng, marketing, vận chuyển, thanh toán, và mọi công đoạn cần có để công việc kinh doanh trực tuyến phát triển hiệu quả.

Nền tảng này cung cấp bộ công cụ tối ưu hóa giúp người bán thúc đẩy doanh số bán hàng và nâng tỷ lệ kinh doanh thành công, chẳng hạn như công cụ chiết khấu theo số lượng, bán kèm và bán chéo

thông minh, hoặc gợi ý mua hàng cho từng cá nhân.

Ra đời trên nền tảng marketing tự động Beeketing, OCG được dẫn dắt bởi một đội ngũ sáng lập với hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực thương mại điện tử và hiểu biết sâu sắc về những khó khăn của người bán hàng trực tuyến quy mô toàn cầu.

“Chúng tôi sẽ sử dụng nguồn vốn mới vào cải tiến sản phẩm để có thể hỗ trợ tốt hơn cho người dùng hiện tại và tiếp cận các phân khúc khách hàng mới, từ đó mở ra cơ hội kinh doanh cho đa dạng tập người bán. Ngoài Châu Âu và Hoa Kỳ, chúng tôi sẽ tập trung chiếm lĩnh thị phần tại Trung Quốc, cũng như mở rộng sang các nước Đông Nam Á trong năm 2022”, Quân Trương, đồng sáng lập và Giám đốc điều hành OCG, cho biết.

Chia sẻ về quyết định đầu tư vào OCG, đại diện của VNG cho biết, OCG là một trong số ít các công ty tại Việt Nam có khả năng tạo ra sản phẩm cạnh tranh được với các đối thủ lớn ở tầm quốc tế trong lĩnh vực thương mại điện tử xuyên biên giới, xu hướng tiếp theo của thương mại điện tử. /.

TÁI KHỞI ĐỘNG SÂN CHƠI HỖ TRỢ STARTUP VIỆT

Tuoitre.vn - Sau một năm bị hoãn vì đại dịch, giải thưởng thường niên Tuổi Trẻ Golf Tournament for Startup 2022 chính thức quay trở lại từ hôm nay, tiếp tục sứ mệnh đồng hành, nâng đỡ các gương mặt khởi nghiệp trẻ.

Biến nguy thành cơ trong đại dịch

Là một trong những gương mặt có tiếng trong lĩnh vực giáo dục, Hoàng Anh Đức - Giám đốc Trung tâm nghiên cứu và phát triển giáo dục EdLab Asia - cho biết bản thân rất may mắn khi có sự thấu hiểu, đồng cảm từ các cộng sự. "Chúng tôi nỗ lực tối đa trong công việc và cùng nhau "thắt lưng buộc bụng". Đại dịch giúp chúng tôi có cơ hội nhìn mọi thứ rõ ràng, biết tập trung hơn".



Hoàng Anh Đức - Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển Giáo dục EdLab Asia.

Thành quả là startup của Đức đã được ghi nhận là một trong những đơn vị nghiên cứu chính sách mới nổi hàng đầu thế giới năm 2020 (do ĐH Pennsylvania, Hoa Kỳ bình chọn vào tháng 01/2021).

Song song đó, dự án Cùng học - nền tảng học tập trực tuyến miễn phí dành cho giáo viên của tổ chức - cũng được HundrED (Phần Lan) ghi nhận là "Sáng kiến giáo dục toàn diện", đại diện cho khu vực Đông Nam Á lẫn Nam Á (tháng 10/2021)...

Cũng là một gương mặt startup trẻ có tiếng và

nhận giải thưởng khởi nghiệp từ báo Tuổi Trẻ năm 2020, Lê Yên Thanh vui mừng cho biết startup BusMap (hiện lấy tên mới là Phenikaa MaaS) - chuyên cung cấp giải pháp công nghệ dành cho giao thông - liên tục đoạt được nhiều giải thưởng lớn như: giải ba cuộc thi Đổi mới sáng tạo Qualcomm, giải nhì Giải thưởng sáng tạo TP. HCM... và nhận quỹ đầu tư lên đến con số hàng triệu USD.

"Khi tình hình COVID-19 diễn biến phức tạp, các dự án và đối tác của công ty đều phải tạm dừng, lúc đó, chúng tôi phải nghĩ ra những giải pháp mới làm sao để có thể có khách hàng và nỗ lực duy trì hoạt động của công ty. Điều khó nhất là phải chuyển dịch sản phẩm đang có thành những sản phẩm mới để phù hợp với tình hình dịch bệnh", anh kể.

Anh cho biết chính nhờ áp lực đó mà công ty đã có những sản phẩm mới đầy tiềm năng: bản đồ Covidmaps triển khai cho 18 tỉnh thành giúp phòng chống dịch bệnh; giải pháp cảng thông minh (checkin tự động xe container ra vào cảng bằng công nghệ AI on the Edge); giải pháp doanh nghiệp thông minh giúp chăm công xe...

Nguyễn Hữu Quang (sáng lập viên EXE Corp) tiết lộ, từ khi nhận được giải thưởng khởi nghiệp của báo Tuổi Trẻ vào năm 2019, công ty đã không ngừng phát triển.

"Chúng tôi có số lượng khách hàng tăng lên gấp đôi, đội ngũ nhân sự tăng gấp ba, nhận thêm nhiều khoản đầu tư... và hiện, chúng tôi đang có kế hoạch mở rộng, phát triển sản phẩm ra thị trường Đông Nam Á", Hữu Quang cho biết.

Cũng như nhiều startup khác, khoảng thời gian COVID-19 bùng phát khiến startup của bạn gặp

nhiều thử thách vì mọi người không thể lên văn phòng. "Do giảm bớt thời gian đi lại, chúng tôi tận dụng khoảng thời gian đó và những lúc rảnh rỗi để trao đổi thêm về các ý tưởng nhằm hoàn thiện sản phẩm. Chính điều này đã giúp sản phẩm có thêm nhiều tính năng hay, đáp ứng nhu cầu của khách hàng ngay cả trong đại dịch", bạn nói.

Trân trọng sân chơi của báo Tuổi Trẻ

Chia sẻ cảm xúc về giải thưởng khởi nghiệp của báo Tuổi Trẻ - Golf Tournament for Startup - tất cả các bạn đều cho biết đây là một hoạt động ý nghĩa, đáng được trân trọng. Hữu Quang khẳng định: "Với tôi, đây thật sự là một giải thưởng có ý nghĩa tinh thần lớn, là sự ghi nhận và hỗ trợ các startup trẻ giao lưu, học hỏi kinh nghiệm... từ đó, giúp chúng tôi tự tin hơn trong việc tiếp cận khách hàng lớn và ngày càng khó tính".

Là một trong những gương mặt startup trẻ tuổi nhất được nhận giải thưởng từ chương trình, Bùi Lê Chí Bảo (đồng sáng lập Công ty TNHH Công nghệ Giáo dục Selfomy) cho biết, giải thưởng là nguồn động viên tinh thần đáng kể vì hành trình khởi nghiệp

vốn rất chông gai và cần nhiều sự kiên nhẫn lẫn hỗ trợ để startup có thể theo đuổi.

"Và một giá trị thực tế của chương trình là tạo những hỗ trợ, bệ đỡ... về mặt truyền thông, tiền thưởng, những kết nối vô cùng giá trị. Tôi còn nhớ lần tham gia lễ trao giải, tôi đã được gặp và học hỏi nhiều kinh nghiệm hữu ích từ các anh chị doanh nhân giỏi giang. Sau cuộc thi, chúng tôi vẫn còn giữ liên lạc với nhau, hỗ trợ nhau về mặt chuyên môn lẫn tinh thần, nhất là trong những lúc khó khăn, nản lòng. Từ đáy lòng, tôi xin cảm ơn chương trình lẫn những con người tôi biết được từ chương trình rất nhiều", Chí Bảo cho hay.

Đồng quan điểm, gương mặt startup "triệu USD" Lê Hoàng Anh (sáng lập viên MultiGlass và Century Holding) cho rằng, giải thưởng của báo Tuổi Trẻ là hoạt động thiết thực, khích lệ tinh thần khởi nghiệp trong giới trẻ.

"Đối với tôi, việc đoạt những giải thưởng khởi nghiệp như vậy thực sự là một động lực lớn lao và tôi rất trân trọng nỗ lực duy trì giải thưởng này", Hoàng Anh chia sẻ./.

Khởi động Tuổi Trẻ Golf Tournament For Startup lần 3, lan tỏa cảm hứng khởi nghiệp

Nhằm tạo sân chơi ý nghĩa, khích lệ tinh thần cho các startup cả nước, báo Tuổi Trẻ phối hợp cùng Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam TP. Hồ Chí Minh tổ chức chuỗi sự kiện Tuổi Trẻ Golf Tournament for Startup 2022. Đây cũng là hoạt động nhằm kỷ niệm 91 năm ngày thành lập Đoàn TNCS Hồ Chí Minh.

Sẽ có khoảng 25-30 câu chuyện khởi nghiệp nổi bật được chọn để giới thiệu trên báo Tuổi Trẻ (online hoặc báo giấy, truyền hình Tuổi Trẻ, fanpage...) trong tháng 3/2022. Diễn đàn "Cảm hứng khởi nghiệp" sẽ là nơi cho các bạn trẻ, bạn đọc quan tâm đến lĩnh vực này chia sẻ những ý tưởng khởi nghiệp.

Ngoài việc được vinh danh trên mặt báo, những câu chuyện khởi nghiệp trên sẽ có cơ hội tiếp cận với nhiều quỹ đầu tư cũng như quảng bá hình ảnh đến với công chúng. Ban tổ chức cũng sẽ chọn một số startup tiêu biểu để hỗ trợ một khoản kinh phí với sự đồng hành của các đơn vị như, công ty CP PFEC Hòn Ngọc Viễn Đông, Hưng Thịnh Land, Golf Long Thành...

Các startup, nhóm bạn trẻ có ý tưởng khởi nghiệp hay và có tính thực tế cao, hoặc bạn đọc có các câu chuyện thiết thực phía sau những chân dung khởi nghiệp, từ hôm nay có thể gửi bài viết tự giới thiệu, những câu hỏi liên quan về địa chỉ email: golfforstartup@tuoitre.com.vn.

SOI CV KHÙNG CỦA NHỮNG DOANH NHÂN KHỞI NGHIỆP VIỆT NAM TRẺ TUỔI

Diendandoanhnghiep.vn - Laodong.vn - Forbes Việt Nam vừa công bố danh sách Under 30 năm 2022, trong đó có 6 cái tên trong lĩnh vực kinh doanh - khởi nghiệp. Những doanh nhân này đại diện cho thế hệ trẻ Việt Nam năng động, tri thức, mang khát vọng thành công, tạo nên những ánh sáng hy vọng vào tương lai.

1. Phạm Mỹ Linh, 27 tuổi - Đồng sáng lập và Giám đốc chiến lược Telio Việt Nam



Phạm Mỹ Linh cùng đội ngũ Telio.

Năm 2016, Mỹ Linh làm Trưởng Nhóm Phân tích Kinh doanh tại OnOnPay. Tại đây, cô góp phần phát triển hệ thống dịch vụ và ghi dấu ấn với việc gọi thành công 2,3 triệu USD vốn vào OnOnPay từ các quỹ quốc tế.

Tháng 11/2018, Mỹ Linh đồng sáng lập và là giám đốc chiến lược, triển khai các dự án quan trọng cho nền tảng thương mại điện tử B2B Telio.

Tại vòng gọi vốn Pre-Series B vào tháng 11/2021, VNG cùng GGV Capital và Tiger Global đã đầu tư 22,5 triệu USD vào startup này. Tổng vốn huy động của Telio từ đây nâng lên hơn 51 triệu USD.

Theo số liệu công bố đến cuối năm 2020, Telio kết nối hơn 45 nghìn đại lý bán lẻ, tập trung vào ba ngành tiêu dùng nhanh (FMCG), y tế và phong cách sống. Doanh thu tháng 12/2021 của Telio đạt 23,5 triệu USD.

2. Lê Yên Thanh, 28 tuổi - Sáng lập và CEO Phenikaa Maas2

Tháng 3/2019, Lê Yên Thanh cùng những đồng đội của mình bắt đầu xây dựng lại mô hình kinh doanh cho BusMap để tham gia các cuộc thi khởi nghiệp và kêu gọi đầu tư.

Sau khi đạt giải Nhất cuộc thi Việt Startup Contest tại Nhật Bản, Tập đoàn Phenikaa đã quyết định đầu tư 1,5 triệu USD vào đội ngũ của Lê Yên Thanh, đồng thời BusMap cũng đổi tên thành Phenikaa MaaS.

Công nghệ bản đồ của CEO 9x được áp dụng vào quản lý xe bus cho trường học, phát triển thành phổ thông minh. Đối với B2B, Phenikaa MaaS đã có những khách hàng lớn như VinBus, Grab cùng một số doanh nghiệp tại Cảng Đà Nẵng, còn mảng B2G có TP. HCM và Đà Nẵng. Thậm chí, startup còn nhận được những hợp đồng từ khu vực Trung Đông.

3. Trần Hoài Phương, 29 tuổi - Quản lý Quỹ đầu tư khởi nghiệp Wavemaker Partners

Trần Hoài Phương đã lăn lộn trong ngành Venture Capital từ năm 2017. Khi đó, hệ sinh thái khởi nghiệp mới bắt đầu trở nên sôi động với sự hiện diện của các quỹ nội như VinaCapital Ventures và ESP Ventures.

Hoài Phương là một trong 3 thành viên khởi đầu của quỹ VinaCapital Ventures với quy mô 100 triệu USD. Sau 3 năm làm việc tại VinaCapital Ventures với nhiều khoản đầu tư lớn, Phương quyết định bơi ra biển lớn bằng cách đầu quân cho quỹ

Wavemaker Partners tại Singapore để quản lý thị trường Việt Nam.

Trong nước, cô gái trẻ đã trực tiếp dẫn dắt các thương vụ đầu tư vào FoodMap, Dat Bike, MindX và Vigo Retail với tổng giá trị đầu tư khoảng 3,6 triệu USD. Hiện tại, định giá của bốn startup này khoảng 120 triệu USD.

4. Trần Trung Hiếu, 29 tuổi - Sáng lập và CEO TopCV



Trần Trung Hiếu có niềm đam mê công nghệ từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường. Bắt nguồn từ gặp khó khăn trong tạo lập CV để nộp cho nhà tuyển dụng Facebook, Hiếu cùng 3 người bạn đã quyết tâm lập trình và cho ra đời TopCV.

Hiện nay TopCV có hệ sinh thái bao gồm: TopCV, Viecngay.vn, TopHR, TestCenter... Tính đến năm 2021, TopCV là đối tác của hơn 90 nghìn doanh nghiệp cùng hơn 4 triệu hồ sơ ứng viên.

Doanh nghiệp này vừa hoàn tất vòng gọi vốn triệu đô từ Tập đoàn nhân sự hàng đầu Nhật Bản - Mynavi với mục đích bổ sung nguồn vốn ứng dụng AI và Recruitment Marketing.

5. Đỗ Anh Thư, 30 tuổi - Quản lý Marketing cấp cao toàn cầu Youtube

Sau thời gian làm việc tại Boston Consulting Group, Anh Thư chuyển sang Singapore làm việc cho Google và phụ trách quản lý marketing phát triển thị trường doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) tại Việt Nam.

Xuất phát từ mong muốn hỗ trợ nhóm doanh

nh nghiệp vừa và nhỏ, Anh Thư đưa sáng kiến sử dụng đội ngũ shipper từ đối tác (KiotViet, Haravan) di chuyển khắp nơi, nhằm hỗ trợ cộng đồng doanh nghiệp sử dụng dịch vụ Google My Business. Sáng kiến này sau đó đã được Google mở rộng ra các thị trường tương tự trên toàn cầu.

Cô cũng là người khởi xướng chương trình Women Will, hợp tác với hiệp hội Nữ Doanh nhân TP.HCM (HAWEE). Giai đoạn 2019-2020, Anh Thư trở thành quản lý cấp cao phụ trách Marketing tăng trưởng (Growth Marketing) cho YouTube ở khu vực châu Á-Thái Bình Dương và toàn cầu.

6. Nguyễn Thành Trung, 30 tuổi - Đồng sáng lập kiêm CEO Sky Marvis/Axie Infinity



Axie Infinity là một trò chơi ứng dụng công nghệ blockchain cho phép người tham gia vừa giải trí vừa có thể kiếm tiền. Công nghệ blockchain cho phép xác nhận sở hữu các vật phẩm trong trò chơi giúp người chơi có thể trao đổi, chuyển nhượng, từ đó tạo ra thu nhập thật.

Vào tháng 12/2021, giá trị giao dịch vật phẩm hằng ngày trung bình đạt 10 triệu USD. Tổng giá trị vật phẩm trong trò chơi đã được giao dịch xấp xỉ 4 tỉ USD tính đến đầu tháng 02/2022. Sự thành công của Axie Infinity tạo ra trào lưu phát triển game blockchain tại Việt Nam và thế giới.

Tháng 5/2021, Mark Cuban và một nhóm nhà đầu tư quốc tế đã đầu tư 7,5 triệu USD vào Sky Mavis. Tháng 10/2021, công ty tiếp tục nhận vốn vòng series B với số tiền 152 triệu USD. Đây là một trong các thương vụ gọi vốn lớn nhất trong năm qua của các startup tại Việt Nam. /.

NGUYỄN THÀNH TRUNG, NHÀ SÁNG LẬP SKY MAVIS: THAY ĐỔI “BỘ MẶT” THẾ GIỚI TIỀN MÃ HÓA

Baodautu.vn - Khởi đầu cho làn sóng game kiếm tiền - “play to earn”, Nguyễn Thành Trung thực sự mang tới một trào lưu thú vị và đã làm thay đổi “bộ mặt” thế giới tiền mã hóa.



Nguyễn Thành Trung, nhà sáng lập Sky Mavis.

Kích hoạt một “trận động đất”

Năm 2021 là cột mốc đặc biệt với nhiều thành công đột phá của blockchain và thị trường tiền điện tử ở Việt Nam. Với việc cho ra đời tựa game Axie Infinity, Nguyễn Thành Trung đã lọt top 10 nhân vật ảnh hưởng nhất thế giới tiền mã hóa crypto. Bảng xếp hạng được công bố bởi CoinDesk - một trong những chuyên trang tin tức có ảnh hưởng trên thị trường tiền số hiện nay.

Nguyễn Thành Trung được xếp ngang hàng với những nhân vật đã nổi danh toàn cầu như Sam Bankman-Fried (CEO, nhà sáng lập sàn giao dịch FTX), tỷ phú người Mỹ Elon Musk và Roham Gharegozlou (CEO Dapper Labs). chàng trai 9X này đã khởi đầu cho làn sóng game “play to earn”.

“Sự phát triển của game là một minh chứng phi thường cho thấy, mô hình này đã gây được tiếng vang lớn như thế nào với mọi người trên khắp thế giới. Nhóm Axie đã kích hoạt một ‘trận động đất’ trong game và ngành công nghiệp này giờ đây đã hoàn toàn thay đổi”, Arianna Simpson, đối tác a16z,

nhà đầu tư dẫn dắt vòng gọi vốn gần đây nhất vào Sky Mavis nhận định.

Hiện, Sky Mavis có khoảng 100 nhân viên với ít nhất 60 người trong số đó làm việc ở văn phòng tại Việt Nam. Sky Mavis đã qua 3 vòng huy động vốn, với tổng cộng 161 triệu USD. Riêng vòng gần đây nhất là 152 triệu USD (Series B), được dẫn dắt bởi a16z cùng sự tham gia của các quỹ đầu tư khác như Accel Partners, Paradigm. Với Trung, gọi được nhiều vốn thì sẽ dễ thực hiện các ý định hơn, bởi rất khó làm gì nếu không có đủ vốn. Nhưng nhiều khi, cảm nhiều vốn chưa chắc đã hiệu quả.

Chiến lược của Sky Mavis là hướng đến thị trường quốc tế và đến nay, Axie Infinity đã trở thành một sản phẩm công nghệ mang tầm vóc quốc tế. Số người chơi đến từ Việt Nam của Axie Infinity chỉ chiếm khoảng 3% tổng số người chơi.

Theo CoinDesk, thành công của Axie Infinity đã thúc đẩy ngành công nghiệp số tại Việt Nam, tạo việc làm cho không ít lao động địa phương và trở thành động lực cho làn sóng khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo.

Tiếp nối sự thành công của Axie Infinity, nhiều dự án game khác của Việt Nam như Cyball, Sipher, Thetan Arena, Space Crypto hay Atlantis Metaverse cũng đã ra mắt và chuẩn bị “trình làng” trong thời gian tới. Đây sẽ là những dự án tiên phong cho thấy sức sáng tạo của người Việt Nam, cũng như mang đến cơ hội để Việt Nam tham gia sâu hơn vào nền kinh tế tiền mã hóa.

Được thai nghén từ 4 năm trước, thế nhưng, phải đến một năm gần đây, Axie Infinity mới được nhiều người biết đến. Ngoài độ hấp dẫn của game, Axie



Các thành viên sáng lập Sky Mavis.

Infinity còn gây ấn tượng mạnh bởi tổng giá trị vốn hóa của AXS (token tiện ích của tựa game này) đã vượt mốc 10 tỷ USD. Tựa game Việt hiện thu hút khoảng 2 triệu người chơi hoạt động mỗi ngày.

Theo thống kê của DappRadar, Axie Infinity hiện xếp thứ 5 trong bảng xếp hạng các ứng dụng phi tập trung phổ biến nhất thế giới. Tổng lượng giao dịch mua bán các nhân vật trong game đã lên tới gần 3,9 tỷ USD. Axie Infinity đang chờ cán mốc 4 tỷ USD.

Chơi game nhưng vẫn kiếm được tiền, đó là lý do khiến Axie Infinity trở thành một hiện tượng toàn cầu và mở đầu cho làn sóng chơi game kiếm tiền trên thị trường tiền mã hóa.

“Chúng tôi mới chỉ xong phần nền móng. Con đường còn rất dài với rất nhiều bài toán phải giải quyết để làm sao đưa game blockchain này đến với đông đảo người dùng và tồn tại lâu dài nhất có thể”, Trung chia sẻ.

“Ghét của nào, trời trao của đấy”

Trung khởi nghiệp với Axie Infinity năm 2018, với suy nghĩ sẽ phát triển tốt hơn game mình đang chơi. Thời điểm bắt đầu, Trung chủ yếu làm vào ban đêm,

sau khi kết thúc công việc chính ở công ty. Một thời gian sau, anh quyết định nghỉ việc để dồn toàn lực cho Axie.

Trung từng rất ghét blockchain (công nghệ chuỗi - khối, cho phép truyền tải dữ liệu một cách an toàn dựa trên hệ thống mã hóa phức tạp), bởi trước đó, có nhiều vụ ICO (đợt phát hành tiền điện tử đầu tiên) nổi lên với vô số thông tin lừa đảo, làm giàu nhanh... Nhưng đúng là “ghét của nào, trời trao của đấy”. Trung tình cờ tiếp xúc với một game blockchain và gặp hai trong số 4 bạn đồng sáng lập của Công ty hiện nay, khi chơi game. 500.000 USD là số vốn đầu tiên mà Trung đã gọi thành công từ cộng đồng. Thay vì vui sướng như nhiều startup, Trung lại thấy áp lực rất lớn. Sau mấy đêm mất ngủ, anh quyết định phải xây dựng Axie “cho ra trò” và nhận được sự đồng hành của 4 người anh em, đồng nghiệp.

Axie Infinity đã ra đời như thế. 3 trong 5 thành viên sáng lập của dự án là người Việt, ngoài ra còn có một người Mỹ và một người Na Uy. Hầu hết các nhân sự trong độ tuổi từ 20-35, bởi bài toán mà Trung đang giải quyết khớp với tầm tuổi đó.

Axie Infinity là tựa game được xây dựng với bối cảnh là một vũ trụ của các thú cưng (được gọi là các Axie). Người chơi Axie Infinity sẽ điều khiển đội quân Axie của mình để “chiến đấu” với những người chơi khác và nhận về phần thưởng. Họ có thể trao đổi, mua bán các nhân vật với nhau và quy điểm thưởng trong game ra tiền bằng việc bán cho những người chơi khác nhờ công nghệ blockchain. Họ cũng có thể “lai tạo” các Axie để cho ra đời những nhân vật mới.

Không chỉ bao gồm giới đầu tư tiền mã hóa, các game thủ của Axie Infinity rất đa dạng, có đủ mọi thành phần, từ dân công nghệ, nhân viên văn phòng, các bà nội trợ cho đến những người bị mất việc làm do COVID-19. Nhiều người tại Philippines, Malaysia, Venezuela, Mỹ... đã sống sót qua đại dịch nhờ số tiền kiếm được từ việc “cày” game Axie Infinity.

Nhiều người vẫn cho rằng, Axie Infinity hay Sky Mavis là một công ty game, nhưng lượng công việc ngoài game chiếm đến 2/3 tổng khối lượng công việc mà nhóm này đang làm.

Giữa năm 2021, thị trường công nghệ Việt Nam gọi tên Nguyễn Thành Trung là tỷ phú công nghệ mới của Việt Nam. Tên tuổi, hình ảnh Trung xuất hiện dày đặc trên mặt báo trong và ngoài nước. Ngay sau đó, Trung phải đính chính để dư luận hiểu rõ hơn về cách tính con số và khái niệm vốn hoá.

Con số vốn hóa mà mọi người biết là tính tổng của các nhà đầu tư, của cả cộng đồng. Tại thời điểm lượng vốn hóa đạt 2,5 tỷ USD, Sky Mavis chiếm khoảng 21%, con số chính xác này sẽ thay đổi khi lượng vốn hóa thay đổi. Trong số 21% này, Sky Mavis cũng không sở hữu ngay trong tay mình, mà nó sẽ được mở dần khi Công ty phát triển game đến một mức độ nhất định.

“Tôi rất thoải mái với việc chia sẻ thông tin, nhưng cái gì cũng phải đúng, để mọi người hiểu đúng, hơn là cứ tập trung vào những khái niệm sai”, Trung chia sẻ.

Rồi sau đó, mọi người lại gọi Trung là “thiên tài ẩn dật”. Điều này cũng không hẳn đúng. Anh chỉ cố gắng tập trung vào công việc của mình nhiều hơn là đi ra ngoài nói nhiều về những thứ mình chưa làm được. Trước đây, Trung dành rất nhiều thời gian cho công việc, anh thường làm việc từ 16-18 tiếng mỗi ngày, nhưng hiện tại, con số này cũng giảm bớt một chút, vì nếu quá tập trung vào công việc cụ thể, sẽ ảnh hưởng tới việc ra quyết định.

Quy mô của Sky Mavis ngày càng lớn, Công ty vẫn tiếp tục tuyển thêm những nhân sự có thể làm nhiều việc cùng lúc, nhưng luôn phân chia công việc rõ ràng. Mỗi thành viên đồng sáng lập giữ một “trận địa”, không dẫm chân lên nhau, nhưng rất hiểu nhau và có thể cùng nhau ra quyết định rất nhanh.

“Người Việt có thể làm được nhiều thứ, nhất là liên quan kỹ thuật, nhưng để làm cả một sản phẩm lớn, vòng đời rộng, thì cần nhiều tư duy về sản phẩm. Tôi khá tự tin có thể làm việc với họ để nâng tầm sản phẩm lên và cùng nhau làm được những điều lớn hơn”, Trung chia sẻ về những thành viên đồng sáng lập.

Trong suốt cuộc trò chuyện với chúng tôi, Trung nhiều lần dùng từ “cẩn trọng”. Chẳng hạn, các nhà làm chính sách nên cẩn trọng trong xây dựng hành lang pháp lý cho công nghệ blockchain, bởi nếu tồn tại lỗ hổng chính sách, sẽ tạo cơ hội cho những mục đích xấu, như rửa tiền... Nhà đầu tư, người chơi game để kiếm tiền khi tham gia thị trường này cũng phải rất cẩn trọng, không nên chạy theo giá trị ngắn hạn. “Người chơi, nhà đầu tư khi đưa ra quyết định nên hiểu rõ mình muốn gì. Hiện nay, có nhiều người đi theo quyết định của người khác, nhưng không thực sự hiểu rõ quyết định đó. Điều này cực kỳ nguy hiểm”, Trung nói.



Tâm nhìn của một doanh nhân công nghệ

Là nhà sáng lập, giám đốc điều hành, nhưng Trung vẫn chưa quen khi nghe ai đó gọi mình là “doanh nhân”. Dù đã trải qua quá trình chuyển đổi, học hỏi về công tác điều hành, nhưng ẩn sâu trong con người anh vẫn là một người làm công nghệ, quan tâm đến sản phẩm, chất lượng nhiều hơn.

“Người làm kỹ thuật nhiều khi không muốn đối mặt với vấn đề quản trị con người, mà chỉ muốn phát triển về mặt công nghệ, kỹ thuật. Mong muốn của tôi là gây dựng doanh nghiệp, tạo ra những sản phẩm có tác động đến xã hội, tạo lập thị trường. Sản phẩm tốt vẫn là yếu tố cốt lõi nhất. Còn ở góc độ lãnh đạo doanh nghiệp, tôi sẽ tập trung vào việc duy trì văn hóa tổ chức, để Công ty dù đông nhân viên, đa văn hóa, nhưng mọi người đều nắm được cách thức hoạt động, hiểu sản phẩm mình cần làm là gì và hướng đến sứ mệnh chung”, Trung chia sẻ.

Bởi vậy, điều Trung cần ở đội ngũ nhân sự đồng hành là sự nghiêm túc, chần chừ với công việc và có đạo đức. Với anh, yếu tố đạo đức cực kỳ quan trọng, nên mỗi khi tuyển dụng nhân sự mới, anh đều chọn lọc rất kỹ, bởi Sky Mavis hoạt động trong lĩnh

vực khá nhạy cảm, mục tiêu của Công ty là phát triển, khẳng định uy tín lâu dài.

Trong mắt đồng nghiệp, Trung là người khó tính và rất chần chừ... Nhân viên mới chịu ảnh hưởng rất nhiều bởi tư duy của anh. Trung không đặt ra yêu cầu nhân viên phải hoàn hảo ngay từ đầu, mà luôn tạo cho họ không gian thể hiện năng lực, có thể làm sai, để từ đó phát triển. Điều anh cần là họ làm việc có trách nhiệm, suy nghĩ nghiêm túc. “Tôi muốn mọi người biết đến Sky Mavis là một doanh nghiệp làm việc nghiêm túc, chần chừ, có tầm nhìn lâu dài”, Trung bày tỏ.

Thị trường game blockchain đang có nhiều “điểm nóng”, thu hút sự quan tâm từ công chúng và nhận được nhiều “tài nguyên” như vốn, tài năng công nghệ... Theo Trung, sự phát triển của công nghệ là câu chuyện hàng thập kỷ.

Những năm gần đây, công nghệ phát triển nhanh vì nhiều nguyên nhân, đại dịch COVID-19 bùng phát càng thúc đẩy quá trình này nhanh hơn, nhưng theo thời gian, nó sẽ trở về quỹ đạo. Chỉ những công ty thực sự nghiêm túc, phát triển những sản phẩm mang lại giá trị thực sự mới có thể tồn tại lâu dài./.



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP PHILIPPINES

Theo Báo cáo xếp hạng hệ sinh thái StartupBlink, với sự gia tăng chậm và ổn định, Philippines hiện đang ở vị trí thứ 53 trong bảng xếp hạng với tổng số 3 thành phố nằm trong bảng xếp hạng StartupBlink, khu vực Manila là thành phố hứa hẹn nhất.

Là trung tâm hệ sinh thái khởi nghiệp của Philippines, Manila đứng ở vị trí thứ 88 trong 100 thành phố khởi nghiệp hàng đầu. Chưa kể đến việc khu vực Manila xếp vị trí 17 trong số 20 hệ sinh thái khởi nghiệp tốt nhất châu Á.

Xếp hạng quan trọng này cho thấy môi trường đầy hứa hẹn và hệ sinh thái khởi nghiệp đáng kinh ngạc mà đất nước này sở hữu.

Những lợi thế của hệ sinh thái Philippines:

- Nằm trong top 20 của hệ sinh thái khởi nghiệp tốt nhất Châu Á
- Có nền kinh tế phát triển nhanh thứ hai châu Á
- Là nước có dân số nói tiếng Anh giỏi
- Có ngành dọc đầy hứa hẹn, đặc biệt là Fintech

• Nhận được hỗ trợ của Chính phủ và có đạo luật về Khởi nghiệp Đổi mới Sáng tạo

Tổng quan Hệ sinh thái khởi nghiệp của Philippines

Trong ba năm qua, Philippines ngày càng khuyến khích các doanh nghiệp và công ty khởi nghiệp đầu tư vào hệ sinh thái. Là nền kinh tế phát triển nhanh thứ hai ở châu Á với dân số trung lưu ngày càng tăng, đất nước này là một địa điểm đặc địa cho các công ty khởi nghiệp. Với nhiều chương trình tăng tốc, chương trình ươm tạo và các chính sách của chính phủ, đất nước này đang chuyển mình thành một trung tâm hệ sinh thái khởi nghiệp với cơ hội kinh doanh ngày càng tăng trong nhiều ngành khác nhau.

Khác với các hệ sinh thái khởi nghiệp khác, một số lợi thế rõ ràng của Philippines bao gồm dân số trẻ và năng động, trình độ tiếng Anh cao và chi phí sinh hoạt thấp hơn nhiều so với các quốc gia khác. Trên thực tế, chi phí sinh hoạt rẻ hơn 57% so với ở London, với GDP trên đầu người là 3.102 USD.

Đất nước này đã chuyển trọng tâm để trở thành một thị trường toàn cầu và quốc tế. Các hành động của Chính phủ đưa ra nhằm khuyến khích các công ty khởi nghiệp phát triển mạnh mẽ trong môi trường và hệ sinh thái. Đạo luật Đổi mới Sáng tạo của Philippines và Đạo luật Khởi nghiệp và Đổi mới sáng tạo đã cung cấp cho các doanh nghiệp nhỏ và các công ty khởi nghiệp khả năng tiếp cận nguồn vốn, cơ hội thương mại tốt hơn, loại bỏ các rào cản gây cản trở sự tăng trưởng của chúng. Điều này cho phép các công ty khởi nghiệp phát triển hơn nữa, khuyến khích ngành công nghiệp đổi mới sáng tạo và tạo ra lợi thế cạnh tranh hơn cho các công ty khởi nghiệp ở Philippines.

Trong bối cảnh đại dịch COVID-19, Philippines đã đầu tư vào hệ sinh thái khởi nghiệp, duy trì nền kinh tế ổn định và cung cấp cho các doanh nghiệp cơ hội phát triển.

Những cơ hội đầu tư

Là nước có nền kinh tế phát triển nhanh thứ hai ở châu Á với dân số ở tầng lớp trung lưu ngày càng tăng, quốc gia này đang thu hút rất nhiều sự quan tâm của các nhà đầu tư tiềm năng. Khi đất nước này tiếp tục tập trung phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ổn định, những cơ hội đầu tư sẽ tiếp tục diễn ra cho các công ty tiềm năng ở Philippines và khuyến khích các công ty khởi nghiệp đến đó.

Các nhà đầu tư đã xác định fintech, công nghệ y tế và chăm sóc sức khỏe, và nông nghiệp giáo dục là những lĩnh vực hứa hẹn nhất trong hệ sinh thái của Philippines. Ngành Giải trí và Truyền thông Trực tuyến của Philippines cũng đã thành công khi báo cáo tỷ lệ tăng trưởng hàng năm là 42% kể từ năm 2015. Vào năm 2020, Philippines được báo cáo là tổ

chức của hơn 700 công ty khởi nghiệp công nghệ, 120 không gian làm việc chung, 50 nhà đầu tư thiên thần, 40 nhà đầu tư mạo hiểm và 35 cơ sở ươm tạo và tăng tốc khởi nghiệp.

Phản ứng với COVID-19

Philippines được xếp hạng cao do đã ứng phó tốt với đại dịch COVID-19, đứng ở vị trí thứ 29 trên toàn cầu. Khu vực Manila đứng ở vị trí thứ 64, một vị trí mạnh và vượt trội so với thành phố chính của Philippines. Trong suốt Đại dịch toàn cầu, Philippines đã cố gắng duy trì đà tăng trưởng của mình. Hệ sinh thái vẫn khá ổn định và đầu tư công và tư tiếp tục cho phép hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển.

Philippines xếp hạng trên bảng xếp hạng Đổi mới sáng tạo Coronavirus cao hơn so với vị trí thứ 53 mà họ nắm giữ trong Báo cáo xếp hạng hệ sinh thái StartupBlink. Những con số này cho thấy Philippines đã phòng chống virus cũng như duy trì nền kinh tế tương đối ổn định để các công ty khởi nghiệp và doanh nghiệp tiếp tục phát triển.

Ngoài việc duy trì nền kinh tế ổn định, Chính phủ Philippines đã giới thiệu “Chương trình trợ cấp tiền lương cho doanh nghiệp nhỏ”. Chương trình này được công bố nhằm giúp các doanh nghiệp giữ nhân viên của mình bằng cách trả lương cho các công ty con trong suốt thời gian cách ly kéo dài hơn 2 tháng. Bên cạnh đó, một cơ sở Tài trợ Phục hồi Doanh nghiệp trị giá 20 triệu USD đã được thành lập để cung cấp các khoản vay cho các doanh nghiệp nhỏ nhằm tăng cường hỗ trợ trong suốt đại dịch. Hơn nữa, có nhiều chương trình tăng tốc và vườn ươm đã được thiết lập trong hệ sinh thái Philippines nhằm tập trung hỗ trợ cho các công ty khởi nghiệp và các doanh nghiệp nhỏ hơn hoặc siêu nhỏ.

Các công ty khởi nghiệp hàng đầu

PayMongo: đã huy động được khoản tài trợ kỷ lục 2,7 triệu USD trong vòng hạt giống và nhận được sự hỗ trợ từ các công ty như Y Combinator và PayPal, nhanh chóng định hình cách thức hoạt động và kinh doanh của các doanh nghiệp ở Đông Nam Á.



Kumu: với 3,5 triệu người dùng đăng ký, 47 triệu lần truy cập mỗi tháng, trở thành ứng dụng xã hội có doanh thu cao nhất ở Philippines. Đây là một nền tảng livestream ưu tiên tiếng nói của hơn 100 triệu người Philippines và cộng đồng trên khắp thế giới, cho phép người sử dụng gặp gỡ những người mới, kiếm tiền và chơi trò chơi.

Coins.ph: nền tảng hỗ trợ blockchain hàng đầu Đông Nam Á, tiên phong trong việc sử dụng blockchain để thực hiện các giao dịch trực tuyến nhanh hơn và an toàn hơn. Công ty có một trong những mạng lưới phân phối tiền mặt lớn nhất cả nước, hoạt động thông qua hơn 33.000 địa điểm đối tác. Khách hàng sử dụng tiền xu có quyền truy cập vào ví di động và các dịch vụ như chuyển tiền, thời gian chuyển phát nhanh trên điện thoại di động, thanh toán hóa đơn và mua sắm trực tuyến tại hơn 100.000 thương nhân.

Kalibr - Kalibr: công ty công nghệ có trụ sở tại Philippines đang chuyển đổi cách thức ứng viên tìm việc hay cách thức các công ty tuyển dụng nhân tài. Trang web giúp bạn kết nối bạn với những công việc phù hợp với kỹ năng và kinh nghiệm của bạn. Nó được hỗ trợ bởi Y Combinator, Learn Capital,

Kickstart Ventures, Siemer Ventures Funder's Club và Omidyar Network.

Investagrams: ứng dụng hoạt động như hướng dẫn thị trường chứng khoán cho những người muốn đầu tư và tìm hiểu về cổ phiếu. Trọng tâm của ứng dụng này là giáo dục, đồng thời, cung cấp mạng lưới và các công cụ phân tích cho các nhà đầu tư mới bắt đầu. Tìm cách mở rộng sang giao dịch, nó hiện đang cung cấp một nền tảng giao dịch ảo để dạy các chủ tài khoản về cách quản lý thị trường chứng khoán biến động.

Những trung tâm hỗ trợ và sáng kiến

Luật Khởi nghiệp và Đổi mới Sáng tạo - được xây dựng để củng cố, thúc đẩy và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ở Philippines.

Vườn ươm Doanh nghiệp Công nghệ (TBI) - Vườn ươm này nhằm mục đích hỗ trợ những người hỗ trợ hệ sinh thái để từ đó giúp các doanh nghiệp và các công ty khởi nghiệp bắt đầu hoạt động kinh doanh của họ.

Trợ cấp nghiên cứu khởi nghiệp - Hỗ trợ tài chính và các nguồn lực kinh doanh để thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp.

Startup Pinay - cung cấp hỗ trợ tập trung cho các



công ty khởi nghiệp do phụ nữ lãnh đạo để giúp họ phát triển trong bối cảnh công nghệ do nam giới thống trị.

Trung tâm tác động Manila (Impact Hub Manila) - Chương trình ươm tạo được thiết kế để phát triển các ý tưởng kinh doanh thành các dự án bền vững. Impact Hub là một phần của mạng lưới doanh nhân lớn nhất trên thế giới. Đây là một trung tâm ươm tạo tập trung vào các doanh nghiệp có mục đích, những người có ý tưởng mạo hiểm, có tiềm năng tác động đến cuộc sống trên quy mô lớn.

Các tổ chức chính

Bộ Công Thương - Chính phủ thông qua Bộ Công Thương (DTI) đã tạo ra Chương trình P3. Một chương trình được thiết lập để giúp đỡ các doanh nhân trên khắp đất nước bằng cách cung cấp các khoản vay chỉ với lãi suất 2,5% hàng tháng. Chương trình này cho phép các công ty khởi nghiệp hưởng lợi từ một nguồn vốn thay thế cho phép họ phát triển và mở rộng kinh doanh.

Trung tâm đổi mới sáng tạo QBO - Tổ chức chuyên hỗ trợ các công ty khởi nghiệp Philippines bằng cách kết nối và phát triển hệ sinh thái khởi

ngiệp địa phương, đồng thời, khuyến khích công nghệ và đổi mới sáng tạo.

Các giải pháp KMC (KMC Solutions) - KMC đang hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp của Philippines, với chuỗi co-working lớn nhất cả nước và một số chương trình ươm tạo khởi nghiệp.

Bất chấp quy mô lớn, đất nước nhỏ bé này có một hệ sinh thái khởi nghiệp mới nổi rất hứa hẹn. Philippines cung cấp cho các doanh nghiệp và các công ty khởi nghiệp một nền kinh tế ổn định, lực lượng lao động năng động và các chính sách hỗ trợ của Chính phủ. Đất nước này có nhiều trung tâm đổi mới sáng tạo và các chương trình hỗ trợ các công ty khởi nghiệp trong giai đoạn phát triển ban đầu.

Sự vươn lên và tăng trưởng đều đặn là một chỉ số tuyệt vời cho thấy những tiến bộ đạt được ở Philippines, biến đất nước này thành một trung tâm và hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển mạnh mẽ. Cuối cùng, đất nước yiu nhỏ bé nhưng hùng mạnh này mang lại rất nhiều cơ hội cho những người trong hệ sinh thái khởi nghiệp./.

Minh Phượng

(Theo Startupblink.com)



KINH NGHIỆM CỦA ROBLOX VỀ ĐỔI MỚI MỞ RỘNG QUY MÔ CỘNG ĐỒNG DỰA TRÊN NGUỒN LỰC

Khi David Baszucki và Erik Cassel ra mắt tiền thân của nền tảng trực tuyến Roblox, người dùng của họ chủ yếu là bạn bè, thành viên gia đình và khoảng 100 người đam mê công nghệ mà họ tuyển dụng thông qua quảng cáo trên Google. Họ cung cấp một trải nghiệm "Giờ cao điểm", có nghĩa là có thể có 30 hoặc 40 người chơi cùng một lúc. Erik và Baszucki là người kiểm duyệt, giữ cho cộng đồng của họ an toàn và mang tính dân sự.

Họ thường xuyên trao đổi với những người dùng đầu tiên về những gì những người này muốn xem trên nền tảng. Tầm nhìn của họ ngay từ đầu là xây dựng một kiểu cùng trải nghiệm hoàn toàn mới của con người không gì khác ngoài việc nhận ra giai đoạn tương tác tiếp theo giữa con người với nhau. Họ đã tưởng tượng ra một không gian trực tuyến,

nơi mọi người từ khắp nơi trên thế giới có thể chia sẻ các trải nghiệm với bạn bè, giống như cách họ gặp trực tiếp.

Ý tưởng cốt lõi để đạt được điều này của họ là một nền tảng được hỗ trợ bởi cộng đồng những người sáng tạo, những người xây dựng mọi thứ trên đó. Cùng với nhau, những người này - chứ không phải những nhà sáng lập - có thể thiết kế quần áo, xây dựng các tòa nhà, khám phá, điều hành doanh nghiệp, dành thời gian cho gia đình, chơi thể thao và tham dự các buổi hòa nhạc. Erik và Baszucki đã thấy sức mạnh của nội dung do người dùng tạo trên Interactive Physics, một nền tảng mà họ cho ra mắt và chạy cùng với những công cụ khác để hỗ trợ việc học off-line thông qua mô hình 2D. Ngay cả ở dạng sơ khai đó, người dùng đã tham gia nhiệt tình khi họ

là người thực hiện việc xây dựng.

Mười sáu năm sau khi ra mắt Roblox, nhóm vẫn tập trung vào việc sáng tạo nhờ cộng đồng (thay vì cho cộng đồng). Hiện tại họ đã có gần 50 triệu người dùng hoạt động hàng ngày và hàng triệu nhà phát triển đang xây dựng các trải nghiệm. Những gì những người dùng và nhà phát triển làm đã truyền cảm hứng cho nhóm sáng lập và khiến họ kinh ngạc.

"*Let's Be Well*" là một trải nghiệm về cách vượt qua chứng trầm cảm mà một người dùng Canada 12 tuổi đương đầu với việc cha cậu ấy tự sát, được thiết kế để giúp chống lại sự kỳ thị bệnh tâm thần. *Royale High* là một trải nghiệm trung học ảo, nơi mọi người có thể mặc đẹp vào bất kỳ ngày nào trong tuần và giao lưu với bạn bè. Được xây dựng bởi một nhà phát triển California hiện ở độ tuổi 20, nó đã thu hút hàng tỷ lượt truy cập và nhiều cộng tác viên. Đó chỉ là hai ví dụ. Nhờ sự sáng tạo của cộng đồng Roblox toàn cầu, người dùng có thể trải nghiệm trình diễn thời trang, trải nghiệm một chuyến bay của chim đại bàng, tìm ra cách xây dựng thành phố và chạy trốn thiên tai cùng bạn bè của họ.

Các công ty khác mang lại kinh tế cho người sáng tạo và nội dung do người dùng tạo (UGC), nhưng ở Roblox, sự đổi mới sáng tạo của người dùng không phải là điều có thì càng tốt mà là điều cơ bản. Cả công ty và người dùng là một cộng đồng. Và đối với Roblox, cộng đồng là con đường để tạo ra thứ mà ngày nay nhiều người gọi là Metaverse (Vũ trụ ảo).

Mở ra UGC Floodgates

Những hạt giống của Roblox đã được ươm mầm trong quá trình thành lập Knowledge Revolution, công ty đứng sau Interactive Physics, mà Baszucki khởi nghiệp cùng với anh trai Greg và các chuyên gia mô phỏng (và cũng là các thành viên trong nhóm Roblox trong tương lai) Erik Cassel, Keith Lucas và Tim Loduha. Ngay cả khi họ bán startup đó vào năm 1998 cho MSC Software, nơi Baszucki đã làm việc

Một số nét chính về Roblox.

- **Thành lập: 2004.**
- **Trụ sở chính: San Mateo, California.**
- **Số lượng nhân viên: 1500+**

trong hai năm trước khi nghỉ, khái niệm về việc tạo điều kiện cho sự đồng sáng tạo ý nghĩa vẫn luôn trong tâm trí của Baszucki và Erik.

Trình mô phỏng vật lý của họ đang hoạt động vô cùng thú vị, nhưng, họ tự hỏi rằng nó sẽ như thế nào khi bổ sung thêm hình đại diện, một yếu tố xã hội và một thế giới 3D siêu thực và chạy trên đám mây. Họ cũng được truyền cảm hứng từ tác phẩm của các nhà tương lai học và khoa học viễn tưởng như Arthur C. Clarke và Neal Stephenson. Giai đoạn tiếp theo của sự tương tác giữa con người với nhau sẽ là gì? Liệu rằng họ có thể giúp tạo ra nó?

Họ bắt đầu viết mã. Chẳng bao lâu sau, họ đã có một nguyên mẫu được gọi là DynaBlocks. Một năm rưỡi sau, họ đã phát hành phiên bản beta và vào năm 2006 ra mắt chính thức. Matt Dusek đảm nhận vai trò giám đốc kỹ thuật và John Shedletsky làm giám đốc sáng tạo để giúp giải quyết các trở ngại và đưa ý tưởng thành hành động.

Trải nghiệm nhiều người chơi đầu tiên của họ rất kỳ diệu. Khoảng 20 người dùng trên nền tảng này đã tập hợp lại trong một trải nghiệm có tên là *Crossroads* (Ngã tư). Họ đột nhiên nhận ra rằng họ có thể xây trên đỉnh các hình đại diện của họ và bắt đầu công kênh nhau trên vai trong những mẫu phức tạp. Nó đầy cảm hứng và thú vị.

Lúc đầu, nhóm chỉ muốn chứng minh rằng loại nền tảng này có thể hoạt động. Nhưng sau khi họ phát hành Roblox Studio, công cụ sáng tạo miễn phí của họ, thì UGC Floodgates đã được mở ra. Roblox Studio cho phép người dùng xây dựng những thứ cơ bản, chẳng hạn như kéo và thả các khóa học và mô hình vượt chướng ngại vật, đồng thời, tạo ra các

Free Robux



hành vi và trải nghiệm phức tạp bằng cách sử dụng ngôn ngữ kịch bản Luau của họ.

Tuy nhiên, nhóm còn rất nhiều việc phải làm. Công cụ 3D, hệ thống hoạt hình và quản lý nội dung của họ đều cần được đại tu và cải thiện. Họ đã hình dung ra cách thức nhằm cải thiện nguồn tài chính mà không cần nguồn đầu tư từ bên ngoài. Một ý tưởng là nền kinh tế ảo dựa trên đồng tiền ảo của họ, , mà họ bắt đầu xây dựng vào năm 2007.

Người chơi sẽ được thưởng khi tham gia và có thể kiếm được nhiều lợi ích khác nhau thông qua Builders Club (nay là Roblox Premium), một chương trình thành viên dành cho những người dùng quan tâm đến phần thưởng để tạo ra các vật phẩm và trải nghiệm ảo trên nền tảng.

Dưới dạng hình đại diện, Alessandro Michele của Gucci trao giải thưởng cho cSapphire nhà sáng tạo Roblox cho thiết kế metaverse.

Nhóm đã cho phép người chơi mặc trang phục cho hình đại diện của họ với áo sơ mi và màu cơ thể, sau đó, mở rộng tùy chỉnh cho khuôn mặt, tóc, hình dạng đầu, v.v. Vào năm 2013, họ tung ra Sàn giao dịch dành cho nhà phát triển, cho phép các nhà

phát triển và người sáng tạo biến Robux của họ thành tiền thật. Cộng đồng nhà phát triển của họ hiện kiếm được hơn nửa tỷ đô la hàng năm, giúp các thành viên khởi nghiệp kinh doanh của riêng họ, mở rộng nhóm của họ, trả học phí đại học, đầu tư và hơn thế nữa. Ban đầu Baszucki và Erik thay phiên nhau điều hành; cùng với đó, ưu tiên hàng đầu của họ là hỗ trợ một cộng đồng an toàn và đa dạng cũng như thúc đẩy các mối quan hệ tích cực và sự lịch sự. Vì vậy, họ đã không ngừng cải tiến hệ thống an toàn và dân sự của mình, cho cả nội dung trên nền tảng và giao tiếp.

Giá trị Bedrock

Giờ đây, họ đã tăng từ bốn nhân viên ở San Mateo, California, thành hơn 1.500 người trên khắp thế giới, nhóm tự hào rằng họ không ngừng đổi mới và luôn duy trì và bảo vệ các giá trị cốt lõi của mình. Họ nắm rất chắc những giá trị cốt lõi đó là gì.

Thứ nhất là *tôn trọng cộng đồng* bởi vì nhóm sẽ không có được thành quả nào nếu không có người dùng và nhà phát triển của mình.

Ngay từ những ngày đầu, họ đã kiên định về một nền tảng cân bằng giữa tự do và lịch sự. Họ đi từ

một nhóm gồm hai người kiểm duyệt thành các nhóm kiểm duyệt lớn an toàn và lịch sự, làm việc cùng với các thuật toán và hệ thống gắn cờ người dùng. Họ cũng hỗ trợ trải nghiệm ở nhiều cấp độ sáng tạo khác nhau. Bạn có thể tham gia trại công nghệ hoặc trong lớp khoa học máy tính chỉ để học cách xây dựng hoặc viết mã và tác phẩm Roblox của bạn có thể xuất hiện trực tuyến. Không chỉ vậy, bạn không cần phải là một nhà phát triển chuyên nghiệp để có trải nghiệm của mình.

Thứ hai, *Hãy nhìn xa*. Khi bạn đang vượt qua những thử thách và hy vọng phát triển doanh nghiệp, điều tự nhiên là bạn sẽ hướng đến những chiến thắng trong ngắn hạn. Trong khoảng thời gian quan trọng đó khi nhóm cần thêm doanh thu, họ đã dành nhiều tháng để triển khai các bản sửa lỗi dễ dàng trong danh sách của mình, chẳng hạn như quảng cáo trực tuyến và các cải tiến đơn giản cho các tính năng hiện có.

Cuối cùng, nhóm quyết định rằng xây dựng các hệ thống cơ bản, bao gồm nền kinh tế ảo hoàn chỉnh của riêng nhóm là con đường tốt hơn, mặc dù sẽ mất nhiều thời gian để thực hiện. Nhóm sáng lập liên tục tự hỏi, "Tầm nhìn xa ở đây là gì?" và "Làm thế nào chúng ta có thể xây dựng một hệ thống cho việc này?" Việc này luôn luôn được đền đáp.

Thứ ba, *Chịu trách nhiệm*. Điều này có nghĩa là cách nhóm tự ứng xử và cũng có nghĩa là áp dụng tư duy của người chủ vào mọi thứ. Khi một công ty đạt đến một quy mô nhất định, các nhà lãnh đạo không thể ở khắp mọi nơi. Nhân viên của công ty cần phải tư duy như những người sáng lập. Vì vậy, nhóm khuyến khích tư duy sáng tạo, chấp nhận rủi ro và những ý tưởng độc đáo, đồng thời họ xây dựng các hệ thống mang lại sức mạnh cho văn hóa nhà phát minh trên quy mô lớn.

Cuối cùng, *Hoàn thành công việc*. Mọi người tại Roblox đều biết rằng công ty cần tiếp tục làm đi làm lại, cải tiến và "vận chuyển" các sản phẩm và bản

cập nhật mới. Ngay cả các thực tập sinh của công ty cũng thể hiện văn hóa của công ty chỉ trong vài tháng thực tập. Kết quả là, công ty đã đi từ tập hợp các trải nghiệm đơn giản tới thực sự biến đổi cách mọi người đến với nhau.

Ví dụ: có một Gucci Garden sống động lấy cảm hứng từ một cuộc triển lãm thực tế mà hãng thời trang này tổ chức ở Florence và trải nghiệm In the Heights cho phép người dùng khám phá một khu vui chơi giải trí ảo của Washington Heights, khu phố mà nhạc kịch Lin-Manuel Miranda và phim của hãng Warner Bros được dựng lên, bao gồm cả việc nhảy lên các bức tường của các tòa nhà.



Roblox không thể làm tất cả những điều này nếu không có nhân viên phù hợp. Vì vậy, họ tuyển dụng và thuê những cá nhân thông minh, tài năng, sáng tạo và có khả năng chia sẻ tầm nhìn và giá trị của công ty. Những người của công ty cũng bao gồm các thành viên cộng đồng của họ, từ những người có sở thích đến những người sáng tạo chuyên nghiệp. Roblox đầu tư mạnh vào cả hai nhóm.

Ban đầu, công ty cũng đã nuôi dưỡng những cổ đông có cùng chí hướng bằng chính tiền của công ty. Nhưng khi công ty lớn mạnh, họ đã kết nối với Altos Ventures và các công ty VC có tầm nhìn dài hạn khác. Khi nhóm sáng lập quyết định đưa công ty ra đại chúng, họ đã chọn niêm yết trực tiếp trên Sàn giao dịch chứng khoán New York để những người ủng hộ và nhân viên của họ có thể bán ở cùng một mức giá và các cá nhân và tổ chức, từ người dùng Roblox hàng ngày đến các quỹ đầu cơ và tương hỗ, cũng có thể mua vào cùng một lúc. Hầu hết các cổ



FLAVIAN AMPHITHEATRE

SPQR
MARKANTONIUS

đông hiện tại của họ đều hiểu rằng họ không quản lý P&L (kết quả kinh doanh) theo tháng hoặc quý. Tạo ra tương lai của sự tương tác giữa con người - siêu vũ trụ - không phải là một nỗ lực ngắn hạn.

Như với bất kỳ công ty nào, Roblox càng lớn mạnh, cơ cấu tổ chức càng quan trọng và họ phải cân nhắc về cách xây dựng nó. Trung bình mỗi nhóm trong số 14 nhóm chính của Roblox có bốn đội, với mục tiêu thúc đẩy sự sáng tạo và hợp tác thường có ở các công ty khởi nghiệp từ 10 đến 20 người. Thay vì 60 công ty nhỏ, Roblox có 60 đội nhỏ, được định hướng bởi sứ mệnh, tầm nhìn và lộ trình chiến lược của Roblox, mang đầy tính sáng tạo và hoạt động một cách tự chủ.

Các nhà sáng lập cũng bắt đầu suy nghĩ về công việc kinh doanh của họ theo cách này: sản phẩm quan trọng nhất mà họ đang xây dựng là hệ điều hành Roblox - văn hóa của họ, con người của họ và cách họ điều hành công ty, và họ sử dụng điều đó để xây dựng nền tảng Roblox.

Tương lai của đồng trải nghiệm của con người

Chúng ta sẽ đi tới đâu với tất cả những thứ này?

Với đủ công suất máy tính và băng thông, các phần của nền tảng cùng trải nghiệm con người của Roblox sẽ có hình dáng và cảm nhận thực tế hơn bao giờ hết, do đó, trở nên phong phú hơn và thậm chí hữu ích đối với nhiều người hơn.

Những nhà sáng tạo theo trường phái ảnh hiện thực sẽ có được điều đó, trong khi những người vẫn muốn có một thế giới phim hoạt hình cũng sẽ có tùy chọn đó. Bạn sẽ có thể tham dự một buổi hòa nhạc với 50.000 người, nhìn thấy và nghe gần như chính xác những gì bạn được thưởng thức tại một địa điểm trực tiếp. Hình đại diện sẽ trở nên tinh vi hơn, cho phép mọi người trở thành bất kỳ ai mà họ muốn trên trực tuyến.

Đối với một đứa trẻ tám tuổi, Roblox sẽ là nơi thay thế hấp dẫn cho một sân chơi trong khu vào ngày mưa. Học sinh trung học hoặc phổ thông có thể tham quan thành Rome cổ đại, tham gia vào chuyến bay lên sao Hỏa hoặc học ngoại ngữ với các học sinh cách nửa vòng trái đất. Các nhà thiết kế trẻ đầy khát vọng gần đây đã có thể tham dự sự kiện Trao giải Thời trang độc quyền năm 2021 tại Royal Albert Hall ảo mang tính biểu tượng của London trên



Roblox. Một bà mẹ đã sử dụng nền tảng của họ để chơi “trượt ván trên tuyết” với hai cô con gái tuổi teen tại nhà trong cuộc khủng hoảng COVID.

Các doanh nghiệp có thể chọn không gian làm việc hoàn toàn ảo, với các hình đại diện tham gia vào các cuộc trò chuyện vô thưởng vô phạt và các buổi làm việc hại não mà họ có tại văn phòng, nhưng là từ bất kỳ đâu. Roblox đã có trải nghiệm này trong thời gian đại dịch xảy ra, với các cuộc họp nhân viên hàng tuần ở trụ sở ảo của họ.

Roblox sẽ giúp xây dựng sự nghiệp. Các nhà sáng lập Roblox biết nhiều nhà phát triển tuyển dụng các đội gồm các thành viên trong cộng đồng của họ, làm việc hoàn toàn thông qua chat và kiếm được thu nhập 7 con số từ các dự án của họ. Nhiều người đã hợp tác với các thương hiệu toàn cầu hàng đầu và nhận được các giải thưởng danh giá. Ví dụ: cSapphire, một trong những nhà sáng tạo thời trang kỹ thuật số của Roblox, gần đây, đã giành được Giải thưởng Thời trang của Hội đồng Thời trang Anh quốc cho Thiết kế Metaverse.

Một số người có thể lo lắng rằng thời gian dành cho thế giới ảo này sẽ lấy mất cuộc sống thực.

Nhóm sáng lập cho rằng nền tảng của họ đang nâng cao cuộc sống cho rất nhiều người. Và họ biết rằng những hình thức truyền thông mới nổi lúc đầu luôn làm dấy lên những lo ngại. Vào những năm 1800, các nhà triết học nói rằng trẻ em đọc quá nhiều.

Trong những năm 1960 và 1970, các bậc cha mẹ cho rằng TV là một vấn đề đáng ngại. Ngày nay, đó là mạng xã hội và trò chơi trực tuyến. Nhóm sáng lập tin rằng họ đang hình dung lại cách con người tới với nhau để kết nối, vui chơi, làm việc và học hỏi theo những cách mở ra những cơ hội có lẽ không thể có được và ấn tượng như những cơ hội mà các tiểu thuyết gia và nhà làm phim đã tưởng tượng.

Mối quan tâm đến khái niệm metaverse đã lan rộng nhanh chóng từ cuối năm nay. Các nhà sáng lập tin rằng đó là tương lai được dự báo từ nhiều thập kỷ trước. Trong 16 năm, họ đã biến những trải nghiệm được chia sẻ phong phú trở thành hiện thực.

Đây sẽ là giai đoạn tiếp theo của sự tương tác giữa con người và một nền kinh tế mới mà bất kỳ ai cũng có thể tham gia. Hãy cùng nhau xây dựng nó./.

Phuong Anh

(Harvard Business Review, March-April 2022)