



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 28.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

- 01 Hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp ứng phó với COVID-19
- 02 Startup fintech Việt MFast gọi vốn thành công 2,5 triệu USD
- 03 10 doanh nghiệp Việt được gọi tên 'Startup khổng lồ mới nổi'
- 04 Liên kết thúc đẩy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 5 công ty khởi nghiệp tiền điện tử hàng đầu Việt Nam
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Ba Lan

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Cách PayPal thu hút nhân viên đầu tư vào đổi mới sáng tạo



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP ỨNG PHÓ VỚI COVID-19

Laodongthudo.vn - Ngày 26/7, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã tổ chức công bố các doanh nghiệp nhận hỗ trợ kỹ thuật và tài chính của “Gói hỗ trợ doanh nghiệp tạo tác động xã hội ứng phó với COVID-19”.

Chương trình được tổ chức bởi Cục Phát triển Doanh nghiệp (AED), Bộ Kế hoạch và Đầu tư phối hợp với Bộ Các vấn đề toàn cầu Canada (GAC) và Chương trình Phát triển LHQ (UNDP).

Các doanh nghiệp tạo tác động xã hội xuất sắc trong lĩnh vực nông nghiệp và du lịch sẽ được đào tạo 1:1 trong 6 tháng và nhận 100 triệu đồng vốn hạt giống để thử nghiệm và hoàn thiện các mô hình kinh doanh sáng tạo, đồng thời nhân rộng những tác động xã hội tiềm năng.

Mặc dù Việt Nam có một hệ sinh thái hỗ trợ các doanh nghiệp tạo tác động xã hội (SIB) đang phát triển nhanh chóng và sôi động, nhưng các doanh nghiệp tạo tác động xã hội tại Việt Nam vẫn đang phải đối mặt với rất nhiều thách thức để xây dựng một mô hình kinh doanh bền vững vừa cân bằng được yếu tố lợi nhuận vừa tạo ra nhiều tác động tích cực cho xã hội, đặc biệt trước những tác động tiêu cực của đại dịch COVID-19.

Tháng 4/2022, dự án “Hỗ trợ Hệ sinh thái các doanh nghiệp tạo tác động xã hội tại Việt Nam ứng phó với COVID-19 (Dự án ISEE-COVID)” đã khởi động “Gói hỗ trợ các doanh nghiệp tạo tác động xã hội ứng phó với COVID-19” nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp SIB hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và du lịch, đặc biệt là các đơn vị do phụ nữ và các nhóm yếu thế làm chủ.

Hơn 150 doanh nghiệp tạo tác động xã hội khắp Việt Nam đã gửi Thư bày tỏ quan tâm và 29 doanh nghiệp đã được chọn để nhận Gói hỗ trợ với 6 tháng đào tạo 1:1 cùng 100 triệu đồng vốn hạt giống để xây dựng và thử nghiệm mô hình kinh doanh mới. Trong số các doanh nghiệp được lựa chọn, có 20/29 doanh

niệp do phụ nữ làm chủ và 4/29 doanh nghiệp do người khuyết tật làm chủ.

Gói hỗ trợ Doanh nghiệp tạo tác động xã hội ứng phó với COVID-19 rất có ý nghĩa và cần thiết, cấp bách và toàn diện về cả tài chính và kỹ thuật để giúp các doanh nghiệp SIB tháo gỡ khó khăn, phục hồi sản xuất kinh doanh sau các tác động tiêu cực của dịch COVID-19, bám sát các chủ trương, chính sách của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ.

Ông Brian Allemekinders, Trưởng ban hợp tác phát triển - Đại sứ quán Canada nhận định: “Các doanh nghiệp tạo tác động xã hội nhận được hỗ trợ của dự án đều có những câu chuyện khởi nghiệp vô cùng truyền cảm hứng cùng những giải pháp kinh doanh hiệu quả để thuyết phục các thành viên Ban giám khảo. Chúng tôi mong rằng, Gói hỗ trợ các doanh nghiệp tạo tác động xã hội ứng phó với COVID-19 sẽ cung cấp đủ những hỗ trợ cần thiết để họ thử nghiệm và triển khai các ý tưởng mới mẻ và sáng tạo của mình nhằm hỗ trợ cộng đồng, đặc biệt là các nhóm yếu thế”.

Cục trưởng Cục phát triển doanh nghiệp, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, ông Lê Mạnh Hùng chia sẻ, trong công cuộc thực hiện các mục tiêu phát triển bền vững, các doanh nghiệp tạo tác động xã hội (hay còn gọi là SIB) là thành phần quan trọng, vừa đóng góp vào phát triển kinh tế, vừa tác động đến xã hội và môi trường thông qua tạo việc làm và cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho nhóm yếu thế trong xã hội.

Trong thời gian tiếp theo, các doanh nghiệp SIB



Toàn cảnh công bố các doanh nghiệp nhận hỗ trợ kỹ thuật và tài chính của “Gói hỗ trợ doanh nghiệp tạo tác động xã hội ứng phó với COVID-19”.

sẽ được hỗ trợ tài chính và hỗ trợ cố vấn 1-1 từ các tổ chức trung gian đã được Dự án sàng lọc và lựa chọn để đồng hành cùng từng doanh nghiệp nhằm tháo gỡ khó khăn và nâng cao năng lực quản lý, kinh doanh và phát triển sản phẩm của từng doanh nghiệp, thông qua đó góp phần nâng cao năng lực của các doanh nghiệp SIB phục hồi và phát triển.

Bà Caitlin Wiesen - Trưởng đại diện thường trú Chương trình phát triển Liên Hợp Quốc tại Việt Nam, chia sẻ: “Thật là ấn tượng khi thấy thật nhiều những ý tưởng đa dạng và độc đáo từ các doanh nghiệp tạo tác động xã hội do phụ nữ làm chủ, từ sản xuất hàng Việt Nam chất lượng cao đến các ý tưởng độc đáo sử dụng ấu trùng biến thức ăn thừa thành phân hữu cơ, hay phương pháp canh tác lúa mới giúp tiết kiệm chi phí, luân chuyển chất dinh dưỡng và giảm khí nhà kính”.

“Với sự mở cửa trở lại của du lịch Việt Nam, tôi cũng hy vọng rằng các mô hình sáng tạo như ‘nhà hàng trong bóng tối’, du lịch cộng đồng sáng tạo, hoặc ứng dụng giảm thiểu chất thải trong lĩnh vực du lịch sẽ phát triển nhanh chóng. Dự án ISEE-

COVID hiện hỗ trợ xây dựng một Hệ sinh thái vững mạnh nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp tạo tác động xã hội mở rộng quy mô và phát triển thành công”, bà Caitlin Wiesen nói. Các doanh nghiệp được chọn nhận “Gói hỗ trợ doanh nghiệp tạo tác động xã hội ứng phó với COVID-19” sẽ tiếp tục làm việc cùng 3 vườn ươm - BizCare, Wise, và Angle4Us trong 6 tháng tiếp theo để: Xác định những thách thức chính tạo ra bởi COVID-19; Thiết kế và chuyển đổi mô hình kinh doanh hoặc phát triển các sản phẩm/ dịch vụ mới để thích ứng với tình hình COVID-19 và hỗ trợ vốn hạt giống cho các doanh nghiệp tạo tác động xã hội để xây dựng và thử nghiệm các mô hình kinh doanh, sản phẩm và dịch vụ mới.

Với sự hỗ trợ của dự án, hy vọng rằng các sản phẩm và các mô hình kinh doanh mới được thử nghiệm đủ sáng tạo, bền vững, có khả năng mở rộng và phù hợp để thích ứng với những thách thức của đại dịch. Đồng thời, các doanh nghiệp nhận hỗ trợ từ dự án sẽ trở thành nhân tố chính xây dựng và phát triển Hệ sinh thái các doanh nghiệp tạo tác động xã hội tại Việt Nam./.



STARTUP FINTECH VIỆT MFAST GỌI VỐN THÀNH CÔNG 2,5 TRIỆU USD

Diendandoanhngiep.vn - Nền tảng giải pháp tài chính, bảo hiểm cho khách hàng cá nhân MFast vừa huy động thành công 2,5 triệu USD do quỹ đầu tư Ascend Vietnam Ventures dẫn dắt.

Ứng dụng dịch vụ tài chính MFast vừa gọi vốn thành công 2,5 triệu USD do Quỹ đầu tư Ascend Vietnam Ventures dẫn dắt cùng với sự tham gia của Wavemaker Partners, và hai quỹ đầu tư ở vòng trước là Do Ventures và JAFCO Asia, nâng tổng số vốn huy động của công ty lên tới 4 triệu USD.

Với nguồn vốn này, MFast đang tích cực tìm kiếm nhân tài trong lĩnh vực công nghệ, marketing, và bán hàng nhằm nâng cấp nền tảng công nghệ sản phẩm, mở rộng mạng lưới đại lý, và phát triển mô hình kinh doanh mới.

Ngoài ra, MFast sẽ tiếp tục đầu tư phát triển hơn

nữa hệ thống công nghệ và phân tích dữ liệu, nhằm xây dựng hồ sơ năng lực cho các cộng tác viên cũng như phát triển các hệ thống đánh giá, thẩm định chất lượng tín dụng khách hàng cuối.

Ứng dụng fintech MFast khởi nguồn từ nỗi trăn trở của hai nhà sáng lập Phan Thanh Long và Phan Thanh Vinh về thực trạng tại các khu vực nông thôn Việt Nam. Gần 70% dân số Việt Nam ở khu vực nông thôn còn gặp nhiều trở ngại về khi tiếp cận với các dịch vụ ngân hàng cơ bản, các gói bảo hiểm hay vay vốn uy tín.

Do dữ liệu tín dụng của nhóm dân cư này chưa



Phan Thanh Vinh và Phan Thanh Long, hai nhà đồng sáng lập MFast.

phát triển, họ thường gặp khó khăn về giấy tờ, thủ tục khi làm việc trực tiếp với ngân hàng và dễ trở thành nạn nhân của thị trường chợ đen khi có nhu cầu vay tài chính. Tương tự, bảo hiểm dù đã có mặt tại Việt Nam hơn 20 năm, nhưng đại đa số người dân ở nông thôn vẫn cho rằng mua bảo hiểm là phí phạm, phiền toái hay đem lại điều gì đó xui xẻo.

Để giải quyết vấn đề đó, tháng 9/2020, MFast đã ra đời nhằm kết nối các tổ chức tài chính, bảo hiểm uy tín với mạng lưới cộng tác viên (hay còn gọi là đại lý) bán hàng là người dùng MFast trên toàn quốc. Trong vai trò cầu nối, cộng tác viên giúp giới thiệu và phân phối sản phẩm tài chính, bảo hiểm tới người dân (khách hàng cuối) trên mọi miền tổ quốc.

Sau hai năm hoạt động, MFast đã hỗ trợ hơn 600.000 người (~80% sống ở vùng nông thôn) tiếp cận các gói dịch vụ tài chính và bảo hiểm. Đồng thời, MFast cũng tạo cơ hội gia tăng thu nhập cho hơn 92.000 cộng tác viên trên khắp 63 tỉnh thành. Năm 2021, tổng số hoa hồng MFast chi trả cho cộng tác viên lên tới hơn 60 tỷ đồng.

Ông Phan Thanh Vinh, Đồng sáng lập kiêm Giám đốc Công nghệ, chia sẻ: “Lấy sự ổn định nhân sự làm kim chỉ nam trong hoạt động quản lý, chúng tôi đặc biệt đầu tư vào công tác bồi dưỡng và đào tạo nhân tài cả về kiến thức chuyên môn lẫn kỹ năng mềm. Bên cạnh đó, ban lãnh đạo luôn nỗ lực xây dựng đội ngũ với quan điểm ‘home in office’ - văn phòng như ngôi nhà thứ hai, bằng cách trang bị các thiết bị giải trí, khuyến khích nhân viên giải lao ngay cả trong giờ làm việc và thường xuyên tổ chức các hoạt động gắn kết nội bộ.”

Trên bước đường xây dựng một công ty Fintech trẻ và đang phát triển nhanh như MFast, bất kỳ ai cũng có cơ hội thể hiện bản thân, chứng tỏ năng lực và được ghi nhận một cách xứng đáng. Đội ngũ của MFast không chỉ làm việc cùng đồng nghiệp mà làm việc với những người anh em, không làm theo sếp mà là làm theo người anh đi trước, không làm cùng đối tác mà là bắt tay với người cùng chí hướng. Điều này lý giải vì sao hơn 50% nhân sự gắn bó với MFast từ 3 năm trở lên,” ông Vinh cho hay./

10 DOANH NGHIỆP VIỆT ĐƯỢC GỌI TÊN 'STARTUP KHÔNG LỒ MỚI NỔI'

Vnexpress.net - Propzy, Sendo, CoolMate, Lozi... vừa được KPMG & HSBC đánh giá là các startup sáng tạo, tăng trưởng nhanh và có tham vọng thành "Kỳ Lân".

KPMG & HSBC vừa bố danh sách top 10 "người khổng lồ mới nổi" của thị trường startup Việt Nam, dựa trên các tiêu chí về sức sáng tạo, tăng trưởng nhanh, có tầm ảnh hưởng và tham vọng thành "Kỳ Lân". Theo tính toán, tổng giá trị của top 10 này khoảng 300 triệu USD.

Hiện Việt Nam có 4 "Kỳ Lân" (doanh nghiệp khởi nghiệp được định giá từ một tỷ USD trở lên) được công nhận gồm: VNG, VNLife, MoMo và Sky Mavis.

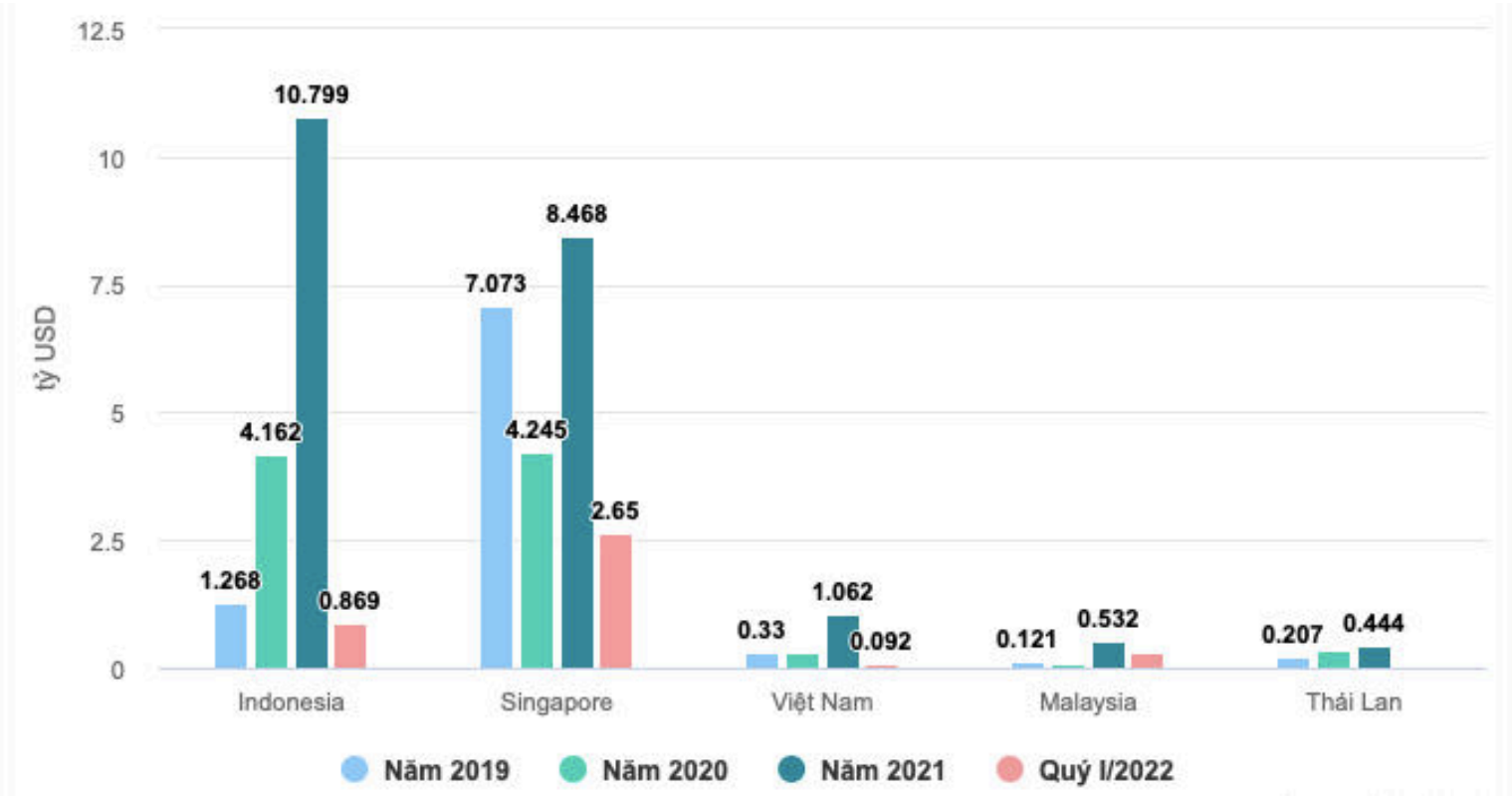
Nếu so với top 10 "người khổng lồ mới nổi" của 12 nền kinh tế được khảo sát (gồm Trung Quốc đại lục, Ấn Độ, Nhật Bản, Australia, Singapore, Hàn

Quốc, Hong Kong, Malaysia, Indonesia, Việt Nam, Đài Loan và Thái Lan), tổng giá trị của Việt Nam đứng cuối bảng.

Dẫn đầu là Trung Quốc với 5 tỷ USD. Trong khi, top 10 của các láng giềng Đông Nam Á có giá trị dao động từ 430 triệu USD cho đến 3,2 tỷ USD.

Không chỉ vậy, báo cáo này cũng cho biết, sau hai năm ảnh hưởng bởi dịch COVID-19, Việt Nam đang có thêm 1.400 startup - doanh nghiệp khởi nghiệp có liên quan đến công nghệ. Trước dịch, con số này là 1.600.

Vốn đầu tư vào các nước Đông Nam Á



Cùng với số lượng, dòng vốn rót vào startup Việt Nam cũng tăng mạnh trong thời điểm COVID-19 hoành hành. Cụ thể, vào năm 2020, khi COVID-19 xuất hiện, có tổng cộng 301 triệu USD rót vào các startup, giảm không nhiều so với mức 330 triệu USD của năm 2019.

Đến năm đỉnh của dịch là 2021, thị trường startup ghi nhận tổng cộng gần 1,1 tỷ USD đổ vào. Riêng trong quý I/2022, báo cáo ghi nhận các startup Việt thu hút được 92 triệu USD vốn đầu tư. Trong các nước Đông Nam Á được thống kê, lượng vốn mà startup Việt Nam thu hút được đứng sau Indonesia (10,8 tỷ USD) và Singapore (8,5 tỷ USD) và cao hơn Malaysia (532 triệu USD) và Thái Lan (444 triệu USD).

Theo ông Tim Evans, Tổng giám đốc HSBC Việt Nam, Việt Nam nổi lên như một trung tâm khởi nghiệp, gần theo kịp các quốc gia như Indonesia và Singapore. "Với dân số trẻ, năng động và có trí thức, độ phủ mạng internet và tỷ lệ sử dụng điện thoại thông minh cao, cùng sự ủng hộ của chính phủ, Việt Nam sẽ tiếp tục giữ vững vị thế là điểm đến hấp dẫn với cả nhà đầu tư lẫn công ty công nghệ, biến đất nước này trở thành cái nôi phát triển của những Kỳ Lân tiềm năng", ông dự báo.

Ông Nguyễn Trung Kiên, Giám đốc Khối doanh nghiệp tư nhân KPMG Việt Nam cho biết phần lớn dòng vốn rót vào startup đến từ châu Á, dẫn đầu là Singapore. Tiếp đến là các nhà đầu tư từ Hàn Quốc, Trung Quốc, Hong Kong, Nhật Bản. "Hầu hết vốn đi vào những công ty tập trung vào thị trường nội địa. Nhu cầu nội địa sẽ vẫn còn mạnh mẽ trong 2-3 năm nữa, trước khi có bất kỳ chiến lược nào cho việc hợp nhất, vươn ra khu vực hay quốc tế", ông Kiên nhận định.

Bình luận với *VnExpress* về lý do startup Việt nở rộ về số lượng lẫn thu hút vốn ngay trong mùa dịch, Giang Trần Minh Thành, Giám đốc cộng đồng khởi nghiệp và Đại diện đầu tư tại Việt Nam của quỹ

KVision, cho rằng Việt Nam đang được xem là nước "cơ hội vàng" cho đầu tư, không chỉ ở Đông Nam Á mà ở châu Á.

Thứ tự	Startup	Lĩnh vực hoạt động
1	Propzy	Công nghệ bất động sản
2	Sipher	Blockchain, FinTech, Gaming
3	Sendo	Thương mại điện tử
4	Jio Health	Sức khỏe kỹ thuật số
5	Cleval	Công nghệ giáo dục
6	CoolMate	Thương mại điện tử về thời trang
7	Eve HR	Công nghệ nhân sự
8	Lozi	Thương mại điện tử, giao hàng
9	VUI	FinTech
10	HomeBase	Công nghệ bất động sản

"Dòng vốn đổ vào để đầu tư đang rất nhiều nên số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp tăng, dễ thu hút vốn. Ngoài ra, hiện tại Việt Nam cũng đang đi đầu khu vực trong chuyển đổi số và tỷ lệ thích ứng với công nghệ cao nên startup dễ dàng có thị trường hơn", Minh Thành nhận định.

Cũng theo anh Thành, các startup ra đời trong mùa dịch có đặc điểm chung là chuyển đổi số các ngành nghề truyền thống. Ví dụ Edtech chuyển đổi số giáo dục các chương trình phổ thông hay dạy các kỹ năng mới. Trong khi đó, Health Tech tập trung làm các giải pháp hỗ trợ y tế từ xa (Telepresence). Fintech thì tập trung vào các mô hình như mua trước trả sau (Buy Now Pay Later), cho vay doanh nghiệp, doanh nghiệp vừa và nhỏ (Merchant Lending)/.



Phó chủ tịch UBND tỉnh Lê Văn Sửu (thứ 2 từ trái sang) và các đại biểu chứng kiến Lễ ký kết hợp tác giữa Trung tâm Xúc tiến đầu tư và Hỗ trợ doanh nghiệp và Vườn ươm Công nghệ Công nghiệp Việt Nam - Hàn Quốc.

LIÊN KẾT THÚC ĐẨY KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

(CMO) Phát biểu tại Hội thảo “Liên kết thúc đẩy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Cà Mau hiệu quả trong bối cảnh mới” diễn ra chiều ngày 26/7/22, ông Lê Văn Sửu, Phó chủ tịch UBND tỉnh, Trưởng ban Chỉ đạo Hỗ trợ khởi nghiệp tỉnh Cà Mau (Ban Chỉ đạo) khẳng định, lãnh đạo tỉnh sẽ tiếp tục quan tâm, tạo điều kiện thuận lợi để Cà Mau có một môi trường khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thuận lợi nhất. Đồng thời, tiếp tục phát huy, đề cao vai trò, trách nhiệm của các ngành, các cấp, các tổ chức, cá nhân có liên quan để các hoạt động khởi nghiệp trên địa bàn tỉnh thật sự có hiệu quả, trở thành khâu đột phá trong thúc đẩy phát triển kinh tế-xã hội của tỉnh.

Sau hơn 3 năm thành lập Ban Chỉ đạo, việc xây dựng hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên địa bàn tỉnh đã đạt được nhiều kết quả tích cực như: thu hút được sự quan tâm, tham gia của nhiều tổ chức, cá nhân; khơi dậy được khát vọng khởi nghiệp, ý chí vươn lên làm giàu trong đoàn viên, thanh niên, phụ nữ, hội viên nông dân và đội ngũ học sinh, sinh viên trong tỉnh; nhiều ý tưởng kinh doanh đã được

hiện thực hóa...

Tuy nhiên, năm 2021, do ảnh hưởng của dịch COVID-19, nhiều hoạt động khởi nghiệp của tỉnh không thực hiện được do phải tập trung nguồn lực cho công tác phòng, chống dịch. Do đó, hội thảo này được Ban Chỉ đạo phối hợp với Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam Chi nhánh Cần Thơ (VCCI Cần Thơ) tổ chức nhằm tìm giải pháp để tháo

gỡ những khó khăn, vướng mắc của các cơ quan, đơn vị trong thực hiện các nhiệm vụ khởi nghiệp; trao đổi, chia sẻ những thông tin, kiến thức về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và bức tranh của các doanh nghiệp khởi nghiệp trong bối cảnh tác động của đại dịch vừa qua; những cơ hội và tiềm năng của Cà Mau, từ đó hoạch định và tổ chức hoạt động có hiệu quả góp phần thiết thực vào sự phát triển kinh tế-xã hội của tỉnh.



Đại biểu tham quan các sản phẩm khởi nghiệp được trưng bày tại hội thảo.

Tại hội thảo, Phó giám đốc VCCI Cần Thơ Nguyễn Thị Thương Linh đã chia sẻ những kinh nghiệm, thông tin về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong bối cảnh cạnh tranh và phục hồi kinh tế; đồng thời đề xuất một số giải pháp để liên kết và thúc đẩy khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại tỉnh Cà Mau.

Ngoài ra, hội thảo còn ghi nhận nhiều ý kiến thảo luận của đại biểu. Đây là những ý kiến bổ ích mà các cơ quan quản lý, thành viên Ban Chỉ đạo, đối tượng tham gia khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, doanh nghiệp khởi nghiệp của tỉnh cần tiếp thu để có các giải pháp thích hợp, từng bước hoàn thiện và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp của tỉnh trong thời gian tới.

Phó chủ tịch UBND tỉnh Lê Văn Sử cho rằng, công tác hỗ trợ khởi nghiệp của tỉnh Cà Mau trong thời gian qua đã được triển khai thực hiện toàn diện; các cấp, các ngành đã cụ thể hóa các đề án của Trung ương và đạt được những kết quả nổi bật ở khu vực ĐBSCL. Tuy nhiên, kết quả đạt được chưa

tương xứng với tiềm năng, các sản phẩm từ hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo còn ít; chưa có các doanh nghiệp lớn tham gia để dẫn dắt các hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của tỉnh phát triển.

Khẳng định, mục tiêu cuối cùng của việc xây dựng và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp là nhằm gia tăng số lượng và chất lượng của doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh, Phó chủ tịch UBND tỉnh đề nghị lãnh đạo các cấp, các ngành phải thực sự quan tâm đến hoạt động khởi nghiệp trên địa bàn, lĩnh vực mình quản lý. Bên cạnh đó, thành lập Câu lạc bộ Khởi nghiệp tỉnh nhằm kết nối, chia sẻ, học tập lẫn nhau để hoàn thiện, phát triển những ý tưởng khởi nghiệp, khởi sự kinh doanh trên địa bàn tỉnh.

Đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp, bên cạnh sự hỗ trợ chính sách từ Nhà nước thì cần tập trung vào lĩnh vực ứng dụng công nghệ thông tin (CNTT), bởi CNTT ngày càng đóng vai trò không thể thiếu trong quá trình quản trị, điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh.

Theo báo cáo của Sở Khoa học và công nghệ, trong kế hoạch năm 2022, có 1 tỷ đồng hỗ trợ cho 8-10 dự án khởi nghiệp thực hiện theo các tiêu chí quy định của Đề án 844. Tuy nhiên, các tiêu chí quy định tại Đề án 844 rất khó để các dự án, doanh nghiệp khởi nghiệp của Cà Mau có thể tham gia. Do đó, Phó chủ tịch UBND tỉnh Lê Văn Sử đề nghị Sở Khoa học và Công nghệ nghiên cứu, đề xuất cơ chế, chính sách phù hợp với đặc thù của doanh nghiệp khởi nghiệp tỉnh.

“Trong thời gian tới, Ban Chỉ đạo Hỗ trợ khởi nghiệp tỉnh Cà Mau rất mong VCCI Cần Thơ, các thành viên Mạng lưới Khởi nghiệp ĐBSCL (MSN), các doanh nghiệp, cá nhân, tổ chức có liên quan tiếp tục đồng hành với tỉnh Cà Mau trong việc chia sẻ kinh nghiệm để kết nối, thu hút nguồn lực nhằm phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của địa phương tương xứng với thế mạnh và tiềm năng sẵn có”, ông Lê Văn Sử kỳ vọng./.

5 CÔNG TY KHỞI NGHIỆP TIỀN ĐIỆN TỬ HÀNG ĐẦU VIỆT NAM

Nhận thấy được những cơ hội to lớn của Web3 khi ứng dụng trí tuệ nhân tạo và blockchain, các công ty khởi nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực trò chơi, NFT và giao dịch kinh doanh đang tăng lên nhanh chóng. Thậm chí, làn sóng này đã đưa Việt Nam trở thành một trong những trung tâm ứng dụng công nghệ blockchain sôi động nhất Đông Nam Á...



Bài viết của techcollectivesea mới đây đã xem xét 5 công ty khởi nghiệp tiền điện tử hàng đầu Việt Nam đang tăng trưởng như thế nào, cũng như cách họ xử lý các vấn đề như an ninh mạng và gây quỹ.

Axie Infinity

Được coi là trò chơi blockchain phổ biến nhất thế giới, Axie Infinity là trò chơi P2E (Play-to-Earn: chơi kiếm tiền) với hơn 2,8 triệu người chơi hằng ngày.

Axie Infinity là một tựa game NFT chạy trên nền tảng Blockchain. Trong đó, người chơi tập hợp các đội quái vật dễ thương, được gọi là Axies và xây dựng nên vương quốc thú cưng của mình.

Đây là một tựa game nuôi thú ảo để chiến đấu, lấy cảm hứng từ tựa game Pokemon nổi tiếng của Nintendo. Người chơi sẽ nhập vai một người sưu tầm thú cưng, chăm sóc và xây dựng cho mình một đội hình mạnh nhất chiến đấu với những người chơi khác để dành chiến thắng.

Axie Infinity hoạt động trên nền tảng Ethereum và

sử dụng 2 loại tiền điện tử mang tên AXS (viết tắt của Axie Infinity Shards) và SLP (viết tắt của Smooth Love Potion) để giao dịch. Những vật phẩm, tiền tệ trong game có thể được bán với giá trị rất cao.

Theo thống kê, một người chơi Axie Infinity có thể kiếm được khoảng 30 triệu đồng mỗi tháng. Ngoài ra, người chơi trong game cũng có thể lai tạo Axies, chúng cho phép người chơi xây dựng các team mạnh hơn và tạo ra NFT khác để bán trên thị trường.

Công ty đã nhận được khoản đầu tư Series A trị giá 7,5 triệu USD của Libertus Capital và một số quỹ đầu tư khác. Tuy nhiên, mới đây, Sky Mavis, công ty mẹ của Axie Infinity, đã mất hơn 600 triệu USD tiền điện tử vào tay tin tặc. Dù vụ việc đã được giải quyết, nhưng nó đã gây ra mối lo ngại không nhỏ cho người dùng về an ninh công nghệ.

Sipher

Có trụ sở tại TP. Hồ Chí Minh, Sipher cũng là một trò chơi P2E phổ biến với khoảng 178 nghìn thành viên. Sipher xây dựng thế giới game Metaverse, tập trung vào tính trải nghiệm giải trí song song với việc kiếm lợi nhuận từ các tài sản NFTs trong game. Người chơi sẽ kiếm tiền điện tử và nhận các giải thưởng bằng cách tham gia thử thách đối kháng cá nhân (PvE) hoặc với người chơi khác (PvP) để chiến đấu tranh giành vùng đất trong metaverse. Xây dựng dựa trên nền tảng Blockchain ERC-721, World of Sipheria hiện đang lưu trữ 10.000 ký tự NFT độc đáo được gọi là Nekos.

Sipher do Nguyễn Trung Tín, người từng được Forbes vinh danh là 1 trong 30 gương mặt trẻ dưới 30 tuổi, sáng lập với việc hợp nhất công nghệ blockchain (chuỗi khối), artwork (tác phẩm nghệ thuật), phương pháp kể chuyện, trải nghiệm game nhiều người chơi với các công nghệ tài chính phi tập trung. Vào tháng 10/2021, Sipher đã nhận được 6,8 triệu USD tiền tài trợ hạt giống từ 22 nhà đầu tư, trong đó, những nhà đầu tư nổi bật bao gồm: Arrington XRP Capital, Hashed và Konvoy Ventures Summoners Arena,...

Summoners Arena

Summoners Arena được xem là phiên bản blockchain của tựa game Summoner Era - một trò chơi truyền thống rất thành công trong thị trường game mobile. Summoners Arena thuộc thể loại dòng game nhập vai (RPG) quen thuộc nhưng được xây dựng trên Binance Smart Chain và tích hợp các yếu tố như DeFi và NFT.

Summoners Arena đang có 2 loại token chính là ASG (token tiền tệ trong game) và SAE (token quản trị của game). Summoners Arena đưa cả 2 token này vào trong game dưới dạng là các phần thưởng và chi phí cần trả khi chơi game. Nền tảng Binance Coin (BNB) và đồng BUSD sẽ hỗ trợ người chơi giao dịch trong game với 22.450 tác phẩm NFT độc đáo được Summoners Arena gọi là Heroes.

Hiện nay, trò chơi đã có hơn 300 triệu lượt tải xuống và 5 triệu người dùng hoạt động hàng ngày, Summoners Arena đã huy động được 3 triệu USD trong vòng liên doanh gần đây với 15 nhà đầu tư hàng đầu của Pantera Capital.

Poriverse

Tiếp cận người chơi các trò liên quan đến NFT theo một cách riêng, Poriverse là nền tảng blockchain game cho phép người dùng có thể chơi, cho thuê hoặc lai tạo để tạo ra cái Porians của riêng mình và buôn bán chúng tại marketplace để mở

rộng thêm khả năng kiếm tiền, không còn gói gọn trong play-to-earn. Người chơi có thể tạo, mua hoặc thuê các nhân vật hấp dẫn cho trò chơi bằng cách sử dụng ba loại mã thông báo đã đăng ký blockchain: Riken, Rigy và Rifa.



Poriverse có thiết kế dạng đồ họa 3D đẹp mắt.

Tháng 3/2022, Polygon (MATIC), một trong những hệ sinh thái blockchain hàng đầu thế giới, cùng chi nhánh Polygon Studios đã chính thức công bố thiết lập quan hệ đối tác chiến lược với Poriverse. Bà Shivangi Pandey, Trưởng nhóm đối tác tại Polygon Studios cho biết “Chúng tôi đánh giá cao nỗ lực của Poriverse trong việc mở rộng cơ hội cho người chơi mới gia nhập các game NFT và kiếm tiền, cũng như sự cố gắng của họ trong việc kiến tạo không chỉ một trò chơi mang lại thu nhập mà còn đậm chất thú vị. Cùng với đội ngũ sáng tạo và đầy nhiệt huyết của Poriverse trong lĩnh vực blockchain, game, chúng tôi kỳ vọng sẽ đưa game NFT tiến xa hơn nữa”.

Slime Royale

Slime Royale là tựa game “free to play and earn”, tức là người chơi có thể chơi game miễn phí, nhưng vẫn kiếm được thu nhập nếu đạt thành các thành tích trong game. Game có đồ họa 3D bắt mắt, lối chơi phong phú, bao gồm thu thập và nuôi dưỡng Slime, tạo đội hình để chinh chiến, cho thuê Slime để kiếm thêm thu nhập... Slime Royale chỉ phát

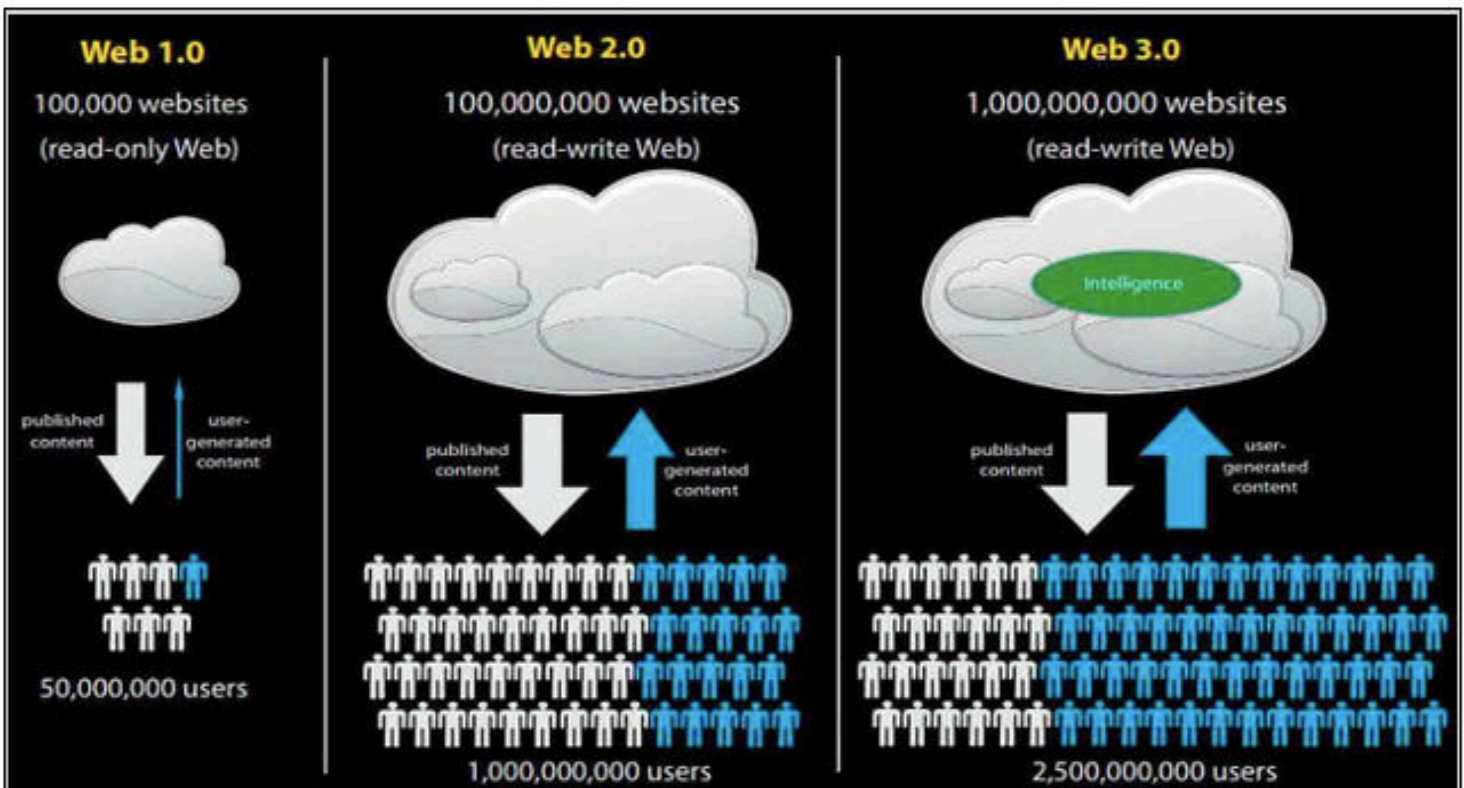
hành hardcap 10.000 NFT Slime ban đầu, tạo ra sân chơi giúp các player có thể nuôi dưỡng và phát triển các NFT slime để trao đổi với nhau. Từ đó, tạo nên sự cân bằng cho nền kinh tế trong game, hạn chế lạm phát. Người chơi sử dụng ba mã thông báo khác nhau để chơi, đồng thời trò chơi cũng cung cấp khả năng bảo vệ lạm phát token của mình với hệ thống kiểm soát lạm phát BES được thiết kế riêng.

Ngày 30/5/2022, sau khoản tài trợ từ tháng 1 của Appota, Slime Royale tiếp tục nhận được một khoản tài trợ tăng cường của công ty GoGame có trụ sở tại Singapore.

Lời kết:

Với khoảng 1,48 tỷ người chơi game ở châu Á và sự gia tăng của các công ty khởi nghiệp tiền điện tử ở Việt Nam, dự đoán giá trị toàn cầu của trò chơi blockchain sẽ đạt 39,7 tỷ USD vào năm 2025.

Khi nhiều công ty khởi nghiệp Việt Nam đang khai phá lĩnh vực này, việc tích hợp công nghệ blockchain và tiền điện tử để thu hút người dùng bằng nội dung trò chơi hóa cho phép họ kiếm tiền khi chơi, đã sẵn sàng trở thành một trong những động lực lớn nhất của lĩnh vực Web3 trong nước và trên toàn cầu./.



Lược sử của Internet

Web 1.0 là web chỉ đọc, nơi mọi người có thể đọc thông tin được viết trên các trang web.

Web 2.0 là web đọc-ghi nơi mọi người có thể đọc và viết nội dung trên các trang web và ứng dụng.

Web 3.0 (web3) là web tương tác đọc-ghi (được hỗ trợ bởi trí thông minh nhân tạo) nơi mọi người có thể đọc, viết và tương tác với nội dung, bao gồm cả đồ họa 3D, trên các trang web và ứng dụng. Nó được xây dựng dựa trên trí tuệ nhân tạo, máy học và semantic web (web ngữ nghĩa), đồng thời sử dụng hệ thống bảo mật blockchain để giữ cho thông tin an toàn và bảo mật.

Nguyễn Lê Hằng
(tổng hợp)



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP BA LAN

Ba Lan là quốc gia phát triển nhất ở Trung và Đông Âu (CEE). Hệ sinh thái khởi nghiệp của nước này cũng đang phát triển nhanh chóng, với hàng nghìn công ty khởi nghiệp và ngày càng nhiều công ty đầu tư mạo hiểm, các chương trình tăng tốc và vườn ươm.

Hệ sinh thái của Ba Lan đã trải qua những thay đổi to lớn trong mười năm qua. Do các phương pháp đổi mới đang làm thay đổi đất nước và đặc biệt là sự quan tâm của chính phủ và các công ty lớn đối với hệ sinh thái khởi nghiệp, nó có thể tạo ra giá trị trong các lĩnh vực kinh tế tiềm năng.

Hệ sinh thái khởi nghiệp Ba Lan tuy mới phát triển nhưng đang tích cực phát triển trong vài năm qua. Những nhà sáng lập Ba Lan điển hình là nam giới (74,6%) và có bằng đại học (81,7%). So với tỷ lệ trung bình của EU là 15,6%, Ba Lan có 23,9% nhà

sáng lập là nữ, dẫn đầu về tinh thần khởi nghiệp của phụ nữ châu Âu. Các công ty khởi nghiệp ở Ba Lan được thấy trong nhiều lĩnh vực như CNTT và phát triển phần mềm (21,1%), hoặc dịch vụ phần mềm (25,4%) với vị trí hàng đầu châu Âu trong lĩnh vực Thương mại điện tử (9,9%, so với mức trung bình 3,3% của EU).

Các công ty khởi nghiệp của Ba Lan hiện trung bình tuyển dụng 10,6 người và đang tìm cách tạo ra 7,8 việc làm trong vòng 12 tháng tới. Không giống như hầu hết các công ty khởi nghiệp ở EU, tỷ lệ đáng chú ý (15,0%, so với mức trung bình 10,3% của EU), các công ty khởi nghiệp Ba Lan đang tạo ra doanh thu thông qua hình thức thương mại doanh nghiệp với doanh nghiệp và doanh nghiệp với khách hàng. Lĩnh vực doanh nghiệp với doanh nghiệp vẫn là cơ sở khách hàng chủ yếu tạo ra doanh thu

(63,3%). Với việc quốc tế hóa cả trong khu vực đồng Euro (92,4%) và bên ngoài khu vực đồng tiền chung châu Âu (49,1%), các công ty khởi nghiệp của Ba Lan rõ ràng đang tìm cách phát triển. Trung tâm khởi nghiệp là Ba Lan là Warsaw với một cộng đồng đang phát triển ở Gdansk.

Các công ty khởi nghiệp ở Ba Lan nằm trong số những công ty phát triển nhanh nhất trong lĩnh vực công nghệ



Hệ sinh thái hỗ trợ khởi nghiệp ở Ba Lan đã phát triển đáng kể trong nhiều năm qua.

Nhận được nguồn tài trợ thích hợp từ các nhà đầu tư là yếu tố làm thay đổi cuộc chơi của các công ty khởi nghiệp, có thể tạo ra sự khác biệt giữa tồn tại và thất bại của một công ty. CyberHeaven đã đóng khoản đầu tư đầu tiên vào Arkley Brinc có trụ sở tại Warsaw vào năm 2019 khi công ty bắt đầu hoạt động. Gần đây, công ty này đã huy động được thêm 1.000.000 PLN từ một nhà đầu tư mới, đó là Quỹ Bridge Alfa.

Trước đại dịch, công ty dự kiến doanh số bán hàng sẽ tăng lên 27% vào năm 2020, và khi đại dịch lắng xuống, công ty vẫn kỳ vọng doanh thu sẽ tăng từ 35% lên 45% bên cạnh sự tăng trưởng trong những năm gần đây. Công ty giao đồ ăn HelloFresh đã tăng doanh số bán hàng lên 107% vào năm ngoái khi nhu cầu tăng lên do đại dịch. HelloFresh đã bổ sung thêm 7.000 nhân viên và ba trung tâm phân phối mới ở Hoa Kỳ để quản lý sự tăng trưởng.

Ngoài các khoản đầu tư mạo hiểm vào các công ty Ba Lan, các nguồn vốn đầu tư đã tăng hơn 800% vào năm 2019, điều này cho thấy tốc độ phát triển nhanh chóng của các công ty khởi nghiệp Ba Lan. Hầu hết các công ty khởi nghiệp này đến từ Warsaw, nhưng một số có nguồn gốc từ Krakow. Ngoài ra, các doanh nhân không ngại thành lập các công ty mới khi họ nhận được sự hỗ trợ từ các nhà đầu tư mạo hiểm nước ngoài và Ba Lan. Các công ty công nghệ Ba Lan đang huy động nhiều vốn hơn, điều này đang diễn ra nhanh hơn bao giờ hết.

Hơn nữa, nhiều công ty Ba Lan đã công bố các vòng đầu tư quan trọng. Một nghiên cứu của PFR Ventures và Inovo Venture Partners đã chỉ ra rằng, chi phí đầu tư vào các công ty khởi nghiệp tại nhà Vòng A đã tăng lên trong những tháng gần đây. Ngoài ra, một báo cáo của Phòng giao dịch năm 2020 cho thấy Ba Lan có hơn 2.400 công ty khởi nghiệp ở giai đoạn đầu và giai đoạn cuối, 97 quỹ đầu tư mạo hiểm và lập danh mục hơn 1.600 vòng gọi vốn. Với Warsaw là trung tâm khởi nghiệp nổi bật nhất trong nước, đầu tư vào các công ty khởi nghiệp Ba Lan đã tăng gấp tám lần để đạt 294 triệu Euro trong năm 2019.

Ba Lan - vùng đất của hy vọng

Nhiều quỹ đầu tư mạo hiểm mới ra đời ở Warsaw trong 1-2 năm qua, do đó, có rất nhiều cạnh tranh để tìm ra những công ty khởi nghiệp lớn. Ví dụ, theo CB Insights, các công ty khởi nghiệp kỹ thuật số trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, giáo dục và thể dục đã huy động được số vốn kỷ lục vào năm 2020, nâng tổng số vốn tài trợ lên tới 41,4 tỷ USD. Ngay cả các công ty khởi nghiệp có thu nhập thấp cũng đang đạt xếp hạng tăng vọt khi các nhà đầu tư đánh cược vào sự tăng trưởng trong tương lai.

Hầu hết các công ty khởi nghiệp đều cần nguồn vốn bên ngoài để bắt đầu và mở rộng hoạt động kinh doanh của họ, đặc biệt là khi phát triển và sản xuất thiết bị (như trường hợp của CyberHeaven). Do đó,

các công ty ở giai đoạn đầu được khuyên nên lập kế hoạch tài chính và cảnh giác với những khó khăn không lường trước một cách khôn ngoan. Một nghiên cứu mới cho thấy 92% công ty khởi nghiệp thất bại (20% trong năm đầu tiên, thường là do thiếu vốn), vì vậy việc huy động đủ vốn để tài trợ cho hoạt động và thúc đẩy tăng trưởng là rất quan trọng.

Do đó, sự hội nhập của các công ty Ba Lan với nhu cầu về các chuyên gia và những người muốn trở thành một phần thành công của kinh tế Ba Lan là rất lớn. Theo nguyên tắc trợ giúp, mỗi công ty và công ty khởi nghiệp có thể hợp tác với Cơ quan Thương mại và Đầu tư Ba Lan hoặc Chương trình Giải thưởng Ba Lan. Cho đến nay, chương trình đã chọn ra 20 công ty khởi nghiệp từ 150 đơn đăng ký để cung cấp cơ hội di cư đến Ba Lan, hỗ trợ tài chính và gia nhập hệ sinh thái Ba Lan.

Những triển vọng cho các công ty khởi nghiệp mới

Bằng cách tham gia vào chương trình Giải thưởng Ba Lan do Cơ quan Phát triển Doanh nghiệp Ba Lan điều hành, các công ty khởi nghiệp mới có thể đăng ký được tài trợ với số tiền tối đa lên đến 63.000 USD. Nhìn chung, các công ty khởi nghiệp Ba Lan đã huy động được 3,1 triệu USD để tài trợ cho hoạt động tiên phong của mình trong lĩnh vực này. Synerise đã thành công trong hệ sinh thái khởi nghiệp Ba Lan, với việc công ty đã huy động thành công 19,2 triệu USD từ một nhóm bốn nhà đầu tư.

Được thành lập bởi Grzegorz Lech và Patrick Pawlikowski, công ty đã huy động được 660.000 USD vào năm ngoái trong vòng hạt giống do bValue Venture Capital dẫn đầu. Ngoài ra, công nghệ rô-bốt của VersaBoxes đã nhận được sự chú ý từ các nhà đầu tư bên ngoài.

Một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Warsaw nhận được 4,8 triệu USD tài trợ từ bốn nhà đầu tư. Với sự phát triển ấn tượng về nguồn vốn và chuyên môn kỹ thuật cần thiết, năm 2022 là một năm hấp

dẫn đối với công ty khởi nghiệp của Ba Lan.

Sifted đã yêu cầu bảy nhà đầu tư mạo hiểm nổi tiếng trong khu vực dự đoán một số xu hướng mà công ty khởi nghiệp có thể phát triển mạnh mẽ trong giai đoạn tới. SMOK Ventures là một quỹ đầu tư mạo hiểm của Hoa Kỳ và Ba Lan có trụ sở tại Warsaw, đầu tư từ 50.000 đến 1 triệu USD vào các công ty khởi nghiệp giai đoạn đầu của Ba Lan tập trung vào phần mềm và trò chơi game.



SMOK ra mắt quỹ VC mới cho các công ty khởi nghiệp trò chơi ở Ba Lan.

Tuần lễ Đổi mới sáng tạo được tổ chức nhằm mục tiêu tập hợp các công ty khởi nghiệp, doanh nhân, nhà đầu tư, nhà hoạch định chính sách và các bên liên quan của quốc gia và quốc tế lại với nhau. Sự kiện này tập trung vào hoạt động đổi mới và khởi nghiệp, trao đổi kiến thức để khởi động phát triển hệ sinh thái.

Năm 2018, các quỹ đầu tư mạo hiểm đã đầu tư 178 triệu Euro (0,033% GDP) vào các công ty khởi nghiệp của Ba Lan. Tính đến đầu năm 2021, có 18 công ty có vốn đầu tư mạo hiểm và vốn tăng trưởng trên thị trường địa phương, và tổng số tiền tài trợ cho các công ty khởi nghiệp công nghệ vượt quá 200 triệu Euro. Theo Báo cáo đầu tư mạo hiểm Roksa tại Trung Đông và Bắc Phi của MAGNITT trong nửa đầu năm 2019, 238 thỏa thuận đầu tư khởi nghiệp đã được ký kết trong nửa đầu năm 2019 với tổng số vốn đầu tư là 471 triệu USD./.

Minh Phụng

(TH startupeurope, startupmonitor.eu và medium)

CÁCH PAYPAL THU HÚT NHÂN VIÊN ĐẦU TƯ VÀO ĐỔI MỚI SÁNG TẠO



Huy động nguồn lực cộng đồng thường được sử dụng để thúc đẩy đổi mới sáng tạo, nhưng trên thực tế, việc khai phá trí tuệ của đám đông thì nói thường dễ hơn làm. Các công ty có thể bị ngợp bởi những ý tưởng tồi hoặc vô dụng, điều này có thể làm tắc nghẽn quy trình và thậm chí khiến công ty đi chệch hướng. Nhiều chiến dịch huy động nguồn lực cộng đồng đưa ra giải thưởng cho các ý tưởng chiến thắng, nhưng việc xác định loại giải thưởng tối ưu (trao tiền mặt hoặc không tiền mặt) và quy mô phần thưởng cũng là một nhiệm vụ khó khăn. Cũng có bằng chứng cho thấy các công ty chống lại những ý tưởng, cho dù xứng đáng đến mức nào, nếu như chúng không được phát minh trong nội bộ.

Để giải quyết những vấn đề phổ biến này, công ty công nghệ tài chính PayPal đã phát triển một cách tiếp cận mới lấy cảm hứng từ thế giới đầu tư mạo hiểm (VC). Những người tham gia vào Giải đấu Đổi mới Toàn cầu hàng năm của công ty gửi ý tưởng của họ, như trong các cuộc thi thông thường. Nhưng trong vòng tiếp theo, họ đóng vai trò là nhà đầu tư, đặt cược vào những gì họ cho là ý tưởng tốt nhất, bất kể nguồn nào. Ngoài ra, vòng đầu tư được mở cho tất cả gồm khoảng 30.000 nhân viên làm toàn

thời gian của công ty.

Tiền tệ đổi mới sáng tạo

Chìa khóa của vòng đầu tư nằm ở các token dựa trên blockchain nội bộ của công ty được gọi là WoW. Nhân viên kiếm các token bằng cách tham gia vào các nỗ lực đổi mới (ví dụ: bằng sáng chế) trong toàn công ty. Bạn có thể đổi token để lấy những trải nghiệm vô giá như đưa ông chủ đi học nhảy dù, học võ Krav Maga trực tiếp từ CEO Dan Schulman hoặc nhờ CTO Sri Shivananda đến nhà và lắp đặt mạng internet gia đình và hệ thống loa thông minh.

Để đảm bảo nhiều người có cơ hội đầu tư nhất có thể, công ty trao một số mã token WoW cho tất cả nhân viên tham gia. Nhân viên có thể đầu tư vào các dự án mà họ tin rằng đó là những ứng cử viên sáng giá có thể đạt kết quả tốt trong cuộc thi. PayPal cũng giới hạn đầu tư ở mức 100 WoW cho mỗi ý tưởng để tạo động lực cho những người tham gia đa dạng hóa danh mục đầu tư của họ và tìm kiếm những ý tưởng hay.

Những người tham gia đầu tư vào ba ý tưởng lọt vào vòng cuối cùng của giải đấu đổi mới sẽ kiếm được lợi nhuận hậu hĩnh từ các mã token WoW mà họ đặt cược - lợi nhuận gấp 200 lần nếu ủng hộ ý tưởng thắng cuộc và lợi nhuận gấp 100 lần đối với ý tưởng về nhì. Và, cũng giống như trong thế giới đầu tư thực, người tham gia sẽ bị mất số token mà họ đặt cược vào những ý tưởng không lọt vào vòng cuối cùng.

Từ Ý tưởng đến Thực hiện

Lần đầu tiên được khởi xướng vào năm 2019 theo gợi ý của một nhóm thực tập sinh, giải đấu hàng năm hiện nay diễn ra trong khoảng thời gian vài tháng. Nó bao gồm sáu vòng, bắt đầu với việc đề

trình ý tưởng ban đầu cho một sự kiện cuối cùng sẽ mang quy mô toàn công ty “giống như Shark Tank”, nơi ba đội hàng đầu trình bày ý tưởng và chiến lược của họ với ban quản lý cấp cao của PayPal. Ý tưởng chiến thắng sau đó sẽ được phát triển để thực hiện.

Để giúp dẫn dắt quần chúng, các giám đốc điều hành chủ chốt trên toàn cầu đã phát triển một tập hợp các tuyên bố vấn đề, đảm bảo rằng các ý tưởng được đệ trình tập trung vào các lĩnh vực quan trọng đối với công ty. Các vấn đề này thường bao gồm các chủ đề rộng lớn như “các thị trường tăng trưởng” và “đổi mới xã hội”. Các câu hỏi được đặt ra là kết thúc mở, chẳng hạn như: “Làm thế nào chúng ta có thể tạo ra hoặc cải tiến các sản phẩm để hỗ trợ phục hồi kinh tế toàn diện và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của nhóm dân số không dung ngân hàng, không được tiếp cận kỹ thuật số và người thất nghiệp / thiếu việc làm?” và “Chúng ta sử dụng các sản phẩm và dịch vụ của mình để giúp khách hàng chống lại biến đổi khí hậu một cách hiệu quả hơn bằng cách nào?”.

Cuộc thi năm 2019 thu hút 1.500 tác phẩm dự thi; tới năm 2020, con số này đã tăng lên 2.500. Các bài nộp sẽ trải qua một cuộc sàng lọc ban đầu để đảm bảo tính phù hợp và tính khả thi, sau đó những người tham gia sẽ quyết định đặt cược cho ý tưởng nào. 100 ý tưởng thu hút được nhiều vốn đầu tư nhất sẽ được đưa vào vòng tiếp theo.

Trong vòng 100, các đội gửi kế hoạch kinh doanh dài một trang, được đánh giá bởi nhà tài trợ cho các báo cáo vấn đề khởi động cuộc thi. Sau đó, hai đến ba ý tưởng cho mỗi tuyên bố vấn đề được đưa vào vòng 25, trong đó các nhóm trình bày video dài một phút. Nhân viên PayPal sau đó bỏ phiếu, xếp hạng ba ý tưởng yêu thích hàng đầu của họ. Sau đó, 10 ý tưởng nhận được phiếu bầu nhiều nhất sẽ được chuyển sang vòng tiếp theo, nơi họ trình bày bài pitch với các nhà tài trợ các tuyên bố về vấn đề. Các nhà tài trợ chọn ba ý tưởng hàng đầu, những ý tưởng này sẽ được chuyển sang sự kiện

cuối cùng mang quy mô toàn công ty, nơi quản lý cấp cao trao vòng nguyệt quế cho người chiến thắng.

Năm 2019, ý tưởng chiến thắng được phát triển bởi một nhóm bốn người đa chức năng đa dạng trên toàn cầu. Họ đã tiến hành nghiên cứu thị trường, xem xét lại trải nghiệm người dùng và thử nghiệm các khái niệm thanh toán của khách hàng được thiết kế để thúc đẩy hành động vì khí hậu của người tiêu dùng và các thương nhân PayPal. Sau giải đấu, nhóm đã làm việc với các nhóm Sáng tạo Toàn cầu và Bền vững Môi trường của PayPal để phát triển một mẫu sản phẩm nhằm thúc đẩy nhận thức về khí hậu trong nền tảng của công ty, khuyến khích khách hàng đền bù cho lượng thải carbon của họ.



Vào năm 2020, ý tưởng của đội chiến thắng đã giải quyết được vấn đề là tìm ra những cách hiệu quả và tức thì hơn để phục vụ khách hàng của PayPal. Nhóm đã đề xuất một khung được trí tuệ nhân tạo hỗ trợ có khả năng tự động phân loại và tự động tạo ra các giải pháp cho các tương tác không thành công của khách hàng trong thời gian thực. Ý tưởng này phát triển thành một dự án kéo dài nhiều năm đã mang lại những cải tiến đáng kể như giảm thời gian xử lý dịch vụ khách hàng trung bình và giảm khối lượng cuộc gọi dịch vụ khách hàng (bằng cách cho phép khách hàng cung cấp mô tả vấn đề chính xác hơn).

Ngoài ra, công ty đã quyết định thực hiện một ý tưởng đạt top 10 khác được thiết kế để giúp thúc

đẩy sự nghiệp của nhiều nữ giám đốc và giám đốc cấp cao hơn bằng cách kết nối họ với một nhà tài trợ cấp phó chủ tịch hoặc phó chủ tịch cấp cao. Đến cuối năm 2021, gần 100 phụ nữ đã đăng ký tham gia chương trình và được ghép nối với khoảng 48 nhà tài trợ trên toàn công ty.

Suy nghĩ của quần chúng về cuộc thi

Các cuộc khảo sát được thực hiện sau các cuộc thi năm 2019 và 2020 cho thấy bằng chứng mạnh về tính hiệu quả của thiết kế dựa trên VC này. (Do sự gián đoạn của đại dịch, chương trình đã bị tạm dừng vào năm 2021 nhưng tiếp tục vào mùa hè năm 2022.) Hàng trăm người tham gia - cả những nhân viên đưa ra ý tưởng và những người đầu tư vào chúng - đã phản hồi với các ý tưởng.



Ba phần tư số người được hỏi báo cáo rằng triển vọng của vòng đầu tư khiến họ suy nghĩ thận trọng hơn về việc đầu tư vào ý tưởng của đồng nghiệp của họ. Đa số cũng cho biết tính năng đầu tư làm tăng số lượng ý tưởng mà họ gửi lên. Bằng cách tăng cả chất lượng và số lượng gửi, tính năng đầu tư dường như đã giải quyết được vấn đề trọng tâm của huy động nguồn lực cộng đồng: Các phần thưởng cao như giải thưởng tiền mặt thường thu hút số lượng lớn người tham gia nhưng sẽ không nhất thiết làm cải thiện chất lượng.

Cụ thể hơn, khả năng cạnh tranh trong vòng đầu tư sẽ ảnh hưởng đến chất lượng và số lượng bài dự thi. Hai phần ba số người được hỏi tin rằng vòng

đầu tư làm tăng mức độ cạnh tranh chung. Có mối tương quan tích cực lên tới 50% giữa mức độ cạnh tranh có thể thấy được với số lượng các ý tưởng mà những người tham gia chọn gửi. Nói cách khác, càng nhiều người tham gia tin rằng vòng đầu tư làm tăng mức độ cạnh tranh, thì họ càng nghĩ nhiều hơn tới tiềm năng xác nhận bên ngoài và càng gửi nhiều ý tưởng hơn.

Một yếu tố khác giúp cải thiện tính hiệu quả của cuộc thi là sự thành công của nó trong việc khai thác động lực nội tại của quần chúng: Hơn 90% người được hỏi cho biết họ tham gia cuộc thi để cải thiện trải nghiệm của khách hàng hoặc để giúp công ty thành công hơn. Một tỷ lệ phần trăm tương tự cho rằng cuộc thi rất "vui" ở chỗ nó cho phép họ thấy các đồng nghiệp nghĩ gì về ý tưởng của họ.

Một số lo ngại đã xuất hiện từ các cuộc khảo sát mà công ty cần phải lưu tâm. Ví dụ, nhiều người được hỏi lo lắng rằng các nhóm tham gia đã vận động hành lang quá mức, tích cực quảng cáo dự án của họ cho các nhà đầu tư tiềm năng - giống như các công ty khởi nghiệp thường làm khi tìm kiếm vốn đầu tư mạo hiểm. Điều này có thể làm suy yếu khả năng phát hiện ra ý tưởng "tốt nhất" của giải đấu, làm lệch kết quả về những ý tưởng được "tiếp thị" nhiều nhất. Để ngăn chặn những biến dạng như vậy, các giới hạn về vận động hành lang như vậy có thể có lợi trong các vòng đấu sau.

Hạnh phúc với kết quả của chương trình, PayPal dự định sẽ tiếp tục các cuộc thi. Công ty cũng đang chia sẻ format cuộc thi với các công ty khác nếu muốn áp dụng nó. Thời gian sẽ trả lời liệu cách tiếp cận đổi mới này có viết lại các tiêu chuẩn về huy động nguồn lực cộng đồng đối với đổi mới sáng tạo hay không, nhưng cho tới nay tiềm năng trong cả việc tăng số lượng lẫn chất lượng ý tưởng khiến phương thức này đang tỏ ra rất hiệu quả./.

Phương Anh

(Theo Harvard Business Review, 12/7/2022)