



BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 34.2022



TIN TỨC SỰ KIỆN

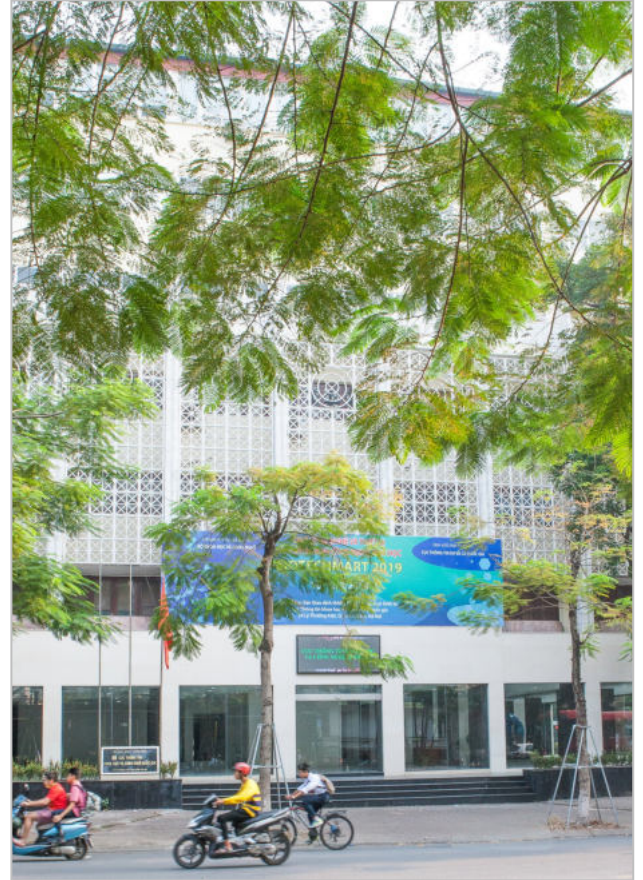
- 01 Tìm kiếm tài năng khởi nghiệp lĩnh vực Metaverse
- 02 Kết nối khởi nghiệp Việt Nam - Hàn Quốc
- 03 Startup thương mại xã hội On Group thu tóm nền tảng vận chuyển TopShip
- 04 'Viet Solutions 2022' - Cuộc thi khởi nghiệp trở lại mùa thứ 4

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 05 7 công ty khởi nghiệp Fintech hàng đầu Việt Nam năm 2022
- 06 Hệ sinh thái khởi nghiệp Vương quốc Anh

KIẾN THỨC KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- 07 Bài học marketing từ kinh nghiệm xây dựng fandom 'ARMY' của ban nhạc K-Pop nổi tiếng BTS



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

TÌM KIẾM TÀI NĂNG KHỞI NGHIỆP LĨNH VỰC METAVERSE

Vnexpress.net - Cuộc thi của Làng công nghệ Metaverse đang tìm kiếm đơn vị có sáng kiến xuất sắc, tiềm năng thu hút đầu tư từ TECHFEST Việt Nam 2022.

Cuộc thi hướng tới đối tượng là người Việt Nam hoặc gốc Việt đang sinh sống và làm việc ở nước ngoài ở bảng Công nghệ (Tech startup) và bảng Mô hình kinh doanh đổi mới sáng tạo (Innovative business).

Năm nay, lần đầu tiên Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Việt Nam (TECHFEST Việt Nam 2022) hình thành Làng công nghệ Metaverse với định hướng trở thành cổng kết nối quốc gia cho các nhà quản lý, nhà nghiên cứu, chuyên gia, tập đoàn, quỹ đầu tư, tổ chức... nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp khởi nghiệp.

Theo TS Phạm Hồng Quát, Cục trưởng Cục Phát triển thị trường khoa học và công nghệ, Bộ Khoa học và Công nghệ, tại các trung tâm khởi nghiệp sáng tạo như Singapore, Seoul (Hàn Quốc), Thung lũng Silicon (Mỹ)... đã quen thuộc với cụm từ Metaverse. Nhưng ở Việt Nam, đây là lần đầu tiên cụm từ Metaverse được xuất hiện trên bản đồ của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Ông Phạm Anh Tuấn, nhà sáng lập Bravezone, đơn vị phát triển game, nhận định Metaverse sẽ là điểm đến cuối cùng của các công ty công nghệ số trong thế kỷ 21 này. Là một ngành mới, nhiều lợi thế và tiềm năng, điều làm Metaverse chưa thực sự phổ biến là do giới hạn về công nghệ.

Ông Tuấn cho biết, trải qua đại dịch COVID-19, việc hạn chế đi lại khiến nhu cầu tương tác đã tăng lên một cấp độ mới, và những dịch vụ tương tác như Metaverse càng có thêm triển vọng. "Những Kỳ Lân đầu tiên của thế giới công nghệ đều là những nhà cung cấp dịch vụ tương tác, như Yahoo, Wechat...", ông Tuấn nói và cho biết Bravezone cũng đang phát

triển tựa game Plant Empires ứng dụng công nghệ Blockchain, hiện thu hút 100.000 lượt người chơi truy cập mỗi ngày. Tuy nhiên với mong muốn đưa tựa game này tiếp cận với người dùng trên toàn cầu, đội ngũ phát triển của Bravezone đang nghiên cứu các phương án phát triển mới, bao gồm cả công nghệ Metaverse trong tương lai.

Theo ông Tuấn, hiện nay nhiều công ty công nghệ đang chi hàng tỷ đô mỗi năm cho việc phát triển về công nghệ Metaverse. Công ty mẹ của Facebook cũng đã đổi tên thành Meta - minh chứng cho việc "bứt tốc" của công nghệ này trong thời gian tới.

Ông Võ Đức Anh, Phó Giám đốc Trung tâm khởi nghiệp và sáng tạo, Sở Khoa học và Công nghệ Đà Nẵng), trưởng Làng Metaverse nhìn nhận, dự kiến đến năm 2030, quy mô thị trường Metaverse sẽ vào khoảng 1.000 tỷ USD.

Ông cho biết sẽ hỗ trợ cho hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia trên cơ sở tập trung, kết nối, xác định Làng sẽ là cổng kết nối quốc gia, kết nối tất cả nguồn lực tới startup. "Mục tiêu tìm kiếm được những dự án Metaverse tiềm năng, triển vọng để phát triển thành những dự án lớn của quốc gia", ông Đức Anh nói. Theo ban tổ chức TECHFEST Việt Nam 2022, tổng trị giá trị giải thưởng cuộc thi Tài năng khởi nghiệp quốc gia lên đến 500.000 USD, với cơ hội tiếp xúc với hơn 50 quỹ và nhà đầu tư trong nước, quốc tế xuyên suốt các vòng thi./





Thứ trưởng Bộ KHCN - Nguyễn Hoàng Giang tham quan Trung tâm Hỗ trợ Khởi nghiệp Sáng tạo Quốc gia tại Toà nhà Trung tâm thông tin KHCN phía Nam.

KẾT NỐI KHỞI NGHIỆP VIỆT NAM - HÀN QUỐC

Diendandoanhnghep.vn - Trung tâm Khởi nghiệp Seoul (Seoul Startup Hub) đang giữ vai trò đi đầu trong việc kết nối phát triển với các công ty khởi nghiệp Hàn Quốc và thế giới, trong đó có Việt Nam.

Trung tâm Khởi nghiệp Seoul ra đời có nhiệm vụ lựa chọn các công ty xuất sắc được xác minh bởi các công ty tăng tốc tư nhân cùng nhà đầu tư; nuôi dưỡng các dự án, hỗ trợ và mở rộng toàn cầu. Từ năm 2019, trung tâm này đã làm việc với Bộ Khoa học và Công nghệ với mục đích hỗ trợ sự gia nhập của các công ty khởi nghiệp xuất sắc của Hàn Quốc vào thị trường Việt Nam.

Vườn ươm khởi nghiệp toàn cầu

Ông Lee Chris Ho - Giám đốc Seoul Startup Hub tại thành phố Hồ Chí Minh cho biết: Trung tâm Khởi nghiệp Seoul điều hành các chương trình hỗ trợ cho từng giai đoạn phát triển của công ty. Trung tâm

không chỉ là một ngôi nhà mà là một hệ thống kết nối hợp tác với 41 trung tâm khởi nghiệp khác nhau, mang hình ảnh của trung tâm khởi nghiệp với các trung tâm hỗ trợ của nó. Trung tâm Khởi nghiệp Seoul điều hành các chương trình hỗ trợ cho từng giai đoạn phát triển của công ty.

Hiện, Trung tâm đang vận hành cơ sở dữ liệu gọi là Seoul Startup Plus - nền tảng dành cho các công ty khởi nghiệp, doanh nghiệp lớn, tổ chức được hỗ trợ với các đối tác nước ngoài mà có thể cần mọi lúc, mọi nơi. Năm 2021, Trung tâm đã phát hiện và ươm tạo 525 công ty khởi nghiệp xuất sắc; đầu tư 140 triệu USD, hỗ trợ 88 công ty đã gia nhập và bản địa



hóa tại 11 quốc gia, trong đó có Việt Nam.

Mỗi năm, Trung tâm Khởi nghiệp Seoul sẽ lựa chọn và hỗ trợ khoảng 30 công ty khởi nghiệp vào Việt Nam. Các công ty khởi nghiệp xuất sắc ở Hàn Quốc có mong muốn được vào thị trường Việt Nam phải đáp ứng các tiêu chuẩn khá khắt khe. Đó là những công ty mà sản phẩm có thể đi vào thị trường Việt Nam và các sản phẩm đạt tỷ lệ nội địa hóa; hoặc có thành tích về đầu tư nước ngoài ở Hàn Quốc, tính khả thi trong kinh doanh được các đối tác nước ngoài công nhận. Ngoài ra, đó còn là công ty có mục tiêu rõ ràng khi vào thị trường Việt Nam.

Thắt chặt quan hệ hợp tác

Theo ông Lee Chris Ho, hệ sinh thái khởi nghiệp Hàn Quốc và Việt Nam tương đối khác biệt. Hệ sinh thái khởi nghiệp của Hàn Quốc có đầy đủ các chương trình hỗ trợ của Chính phủ. Hệ thống đầu vào toàn cầu dành cho các công ty khởi nghiệp xuất sắc rất khác biệt so với các dự án hỗ trợ khác. Đó là được ưu tiên nhận ra nhu cầu của địa phương trên thị trường toàn cầu, lựa chọn trực tiếp, chăm sóc từ các cơ sở địa phương là chìa khóa quan trọng.

Việt Nam là một thị trường có tiềm năng rất cao

bởi các công ty khởi nghiệp trong nước có tỷ lệ sở hữu Internet và điện thoại thông minh cao. Số lượng thanh niên có trình độ học vấn ngày càng cao và sự hỗ trợ tích cực của Chính phủ. Hơn nữa, năm 2022 đánh dấu 30 năm mối quan hệ hợp tác Việt Nam - Hàn Quốc. Hiện hai bên đang hợp tác chặt chẽ về kinh tế ở các lĩnh vực như công nghiệp, nông nghiệp, văn hóa. Đó là cơ sở cho mối quan hệ hợp tác giữa hai nước được gắn kết bền chặt hơn nữa trong tương lai.

Năm nay, Seoul đã được chọn là một trong 10 thành phố tốt nhất thế giới để khởi nghiệp. Nhìn về tương lai, thủ đô này đặt mục tiêu tạo ra một hệ sinh thái khởi nghiệp để trở thành một trong 5 thành phố kinh tế hàng đầu thế giới vào năm 2030. Vì vậy, mục tiêu và tầm nhìn của Trung tâm Khởi nghiệp Seoul là lấp kín những lỗ hổng trong hệ sinh thái khởi nghiệp - điều này cũng mang lại lợi thế cho Việt Nam. “Trên hết, tôi mong muốn hệ sinh thái khởi nghiệp sẽ phát triển mạnh mẽ hơn không chỉ thông qua sự hợp tác giữa các công ty khởi nghiệp Việt Nam và Hàn Quốc mà là sự phát triển của hệ sinh thái khởi nghiệp toàn cầu” - ông Lee Chris Ho nhấn mạnh./.



STARTUP THƯƠNG MẠI XÃ HỘI ON GROUP THẬU TÓM NỀN TẢNG VẬN CHUYỂN TOPSHIP

Baodautu.vn - Thương vụ này diễn ra trong bối cảnh dòng vốn đầu tư startup đang quay trở lại thị trường Việt Nam và xu hướng M&A công nghệ đang trở nên mạnh mẽ hơn bao giờ hết.

Sau khi sáp nhập, TopShip sẽ đổi tên thành OnShip, gia nhập hệ sinh thái sản phẩm trên ứng dụng ON.

Từ nay, các đối tác bán hàng của ON có thể tìm đến một cổng kết nối vận chuyển duy nhất - OnShip để so sánh giá và thời gian chờ của các đơn vị vận chuyển lớn nhất tại Việt Nam. Việc này giúp tối ưu chi phí vận chuyển lên đến 50%.

Với mạng lưới kết nối gần 15 đối tác giao vận uy tín nhất cả nước, cung cấp giải pháp giao hàng cho hơn 50.000 nhà bán hàng trực tuyến trên toàn quốc, phục vụ hơn 25.000 đơn hàng mỗi ngày, TopShip

được đánh giá là mảnh ghép hoàn hảo để hoàn thiện mảng giao vận, phục vụ các đối tác kinh doanh trong hệ sinh thái ON trên cả ba trụ cột nguồn hàng - vận chuyển - tài chính.

Thành lập năm 2021, On Group là startup công nghệ lĩnh vực thương mại xã hội chuyên cung cấp dịch vụ mua - bán hàng hoá, vận chuyển và tài chính trên nền tảng công nghệ ON.

Theo ông Giang Nguyễn, nhà đồng sáng lập và Giám đốc điều hành On Group, trước khi đi đến thỏa thuận M&A, On Group là khách hàng của Topship trong một thời gian dài. On Group am hiểu về sản

phẩm cũng như mô hình kinh doanh của TopShip.

CEO On Group nhấn mạnh vấn đề vận chuyển luôn là một bài toán nan giải trong ngành thương mại điện tử tại thị trường Việt Nam. Trên thực tế, một đơn hàng trị giá 150.000 đồng, nhưng phí vận chuyển có thể lên tới 30.000 - 40.000 đồng, chiếm hơn 25% giá trị đơn hàng.



Đội ngũ sáng lập và điều hành On Group (từ trái sang): Minh Nguyễn, Giám đốc Tài chính, Giang Nguyễn, Giám đốc điều hành và Dũng Lưu, Giám đốc nhân sự.

Việc mua lại TopShip giúp On Group tiết kiệm rất nhiều thời gian cũng như nguồn lực so với tự đầu tư và phát triển đội ngũ nội bộ. Các chuyên gia đánh

giá thương vụ M&A này là một trong những bước đi chiến lược, đánh dấu bước phát triển mạnh mẽ tiếp theo của startup On Group sau khi huy động thành công 1,1 triệu USD từ Quỹ đầu tư mạo hiểm Touchstone Partners và ThinkZone Ventures.

Việc này giúp công ty tăng giá trị, tăng trưởng lượng người dùng, chiếm lĩnh thị phần trong mảng thương mại xã hội và hoàn thiện hệ sinh thái sản phẩm nhằm tối ưu tối đa lợi ích của khách hàng, đổi tác kinh doanh trên nền tảng.

Với chiến lược phát triển nhắm đến các thành phố nhỏ, đô thị loại 2, loại 3 và khu vực nông thôn, ON nhanh chóng thu hút được lượng lớn người dùng, đạt mức tăng trưởng ấn tượng.

Giám đốc điều hành On Group nhận định, trong 5 năm tới, thương mại xã hội sẽ trở thành xu hướng mua sắm chính của người tiêu dùng tại Việt Nam. Một báo cáo mới đây của Facebook và Bain & Company cũng cho thấy, Việt Nam sẽ là quốc gia có lĩnh vực thương mại điện tử phát triển nhanh nhất ở Đông Nam Á vào năm 2026, với tổng giá trị hàng hóa ước tính là 56 tỷ USD, tăng 11,8 tỷ USD so với năm 2020./.

Năm 2021, các công ty khởi nghiệp Việt Nam thu hút hơn 1,4 tỷ USD đầu tư với 165 thương vụ. Tổng số vốn đầu tư và số thương vụ thành công lần lượt đạt mức tăng trưởng 57% và 219% so với năm 2020, theo Báo cáo Đổi mới sáng tạo và Đầu tư công nghệ Việt Nam. Trong đó, thương mại điện tử và công nghệ tài chính (FinTech) vẫn là hai ngành đứng đầu trong việc thu hút dòng vốn. Năm 2022, vốn đầu tư vào các công ty khởi nghiệp Việt Nam được dự đoán sẽ đạt khoảng 2 tỷ USD.

Hiện, ON sở hữu cộng đồng hơn 1,4 triệu người quan tâm, thu hút hơn 52.000 đối tác bán hàng, sở hữu nguồn hàng hơn 20.000 sản phẩm chính hãng. Thông qua ứng dụng ON, trung bình mỗi đối tác bán hàng có thể kiếm thêm khoản thu nhập 7 triệu đồng mỗi tháng. Ngoài ra, hệ sinh thái startup Việt Nam cũng chứng kiến làn sóng khởi nghiệp mới xuất hiện trong lĩnh vực thương mại xã hội của Việt Nam. Một số các công ty khởi nghiệp lĩnh vực này đã huy động thành công gần 14 triệu USD trong nửa đầu năm 2022.



Viet Solutions 2022 có sự đồng hành của các chuyên gia hàng đầu các lĩnh vực.

‘VIET SOLUTIONS 2022’ - CUỘC THI KHỞI NGHIỆP TRỞ LẠI MÙA THỨ 4

Baotintuc.vn - Là cuộc thi khởi nghiệp uy tín dành cho người trẻ, trong mùa thứ 4 quay trở lại, Viet Solutions 2022 hứa hẹn mang đến làn gió mới với hình thức mô phỏng show thực tế, sẽ được chiếu trên ứng dụng TV360.

Cuộc thi khởi nghiệp Viet Solutions 2022 sẽ được chia thành 7 tập phát sóng (thời lượng 60 phút/tập), bao gồm 5 tập các vòng thi, 1 tập Gala trao giải và 1 tập điểm lại những sự kiện nổi bật.

Trong đó, vòng Bán kết sẽ chiếm sóng 2 tập dành cho hai nhóm thi “Giải pháp doanh nghiệp” và “Giải pháp cộng đồng”. Các startup sẽ lần lượt trình bày giải pháp của mình đồng thời tham gia tranh luận, phản biện để bảo vệ giải pháp trước hội đồng

ban giám khảo, trước khi nhận kết quả đội nào sẽ giành quyền đi tiếp. Tại đây, những bí quyết startup thành công của nhiều lãnh đạo doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam cũng lần đầu được tiết lộ thông qua các phần chia sẻ với thí sinh.

Nếu như hình thức tổ chức vòng Bán kết vẫn khá quen thuộc, thì sang đến vòng Chung kết, Viet Solutions 2022 thực sự cho thấy sự đổi mới đúng với tiêu chí của một chương trình truyền hình thực

tế. Theo Ban tổ chức, trước khi bắt đầu tranh tài ở vòng Chung kết, 10 đội thi sẽ bước vào vòng chuẩn bị thực chiến tại nhà chung Học viện Viettel.

Tại hoạt động này, các đội thi không chỉ có cơ hội tìm hiểu cách vận hành của một doanh nghiệp lớn, gặp gỡ các cố vấn đặc biệt là hoa hậu, doanh nhân, lãnh đạo các tập đoàn, mà còn được Ban tổ chức trao những món quà bất ngờ để đương đầu với các nhân vật lão làng nhiều kinh nghiệm trong kinh doanh.

Điểm đổi mới tiếp theo không thể bỏ qua ở Viet Solutions 2022 là tạo điều kiện để các câu chuyện startup được thể hiện dưới góc nhìn mới mẻ, không chỉ là ý tưởng về giải pháp mà còn là quá trình triển khai, vận hành và “đấu thầu” trực tiếp với nhà đầu tư. Các đội thi không cần phải trở thành nhà vô địch mới có cơ hội tiếp xúc và làm việc với các quỹ đầu tư như ở một số cuộc thi truyền thống. Điều này mang đến cơ hội công bằng hơn cho tất cả startup để chứng minh giải pháp khởi nghiệp của đội mình đủ thuyết phục với những kết quả, con số cụ thể.

Với hình thức chương trình năm nay, khán giả yêu thích cuộc thi Viet Solutions có thể theo dõi toàn bộ hành trình của các đội thi, từ đó, đưa ra đánh giá đúng đắn nhất về chất lượng cũng như tiềm năng

của các dự án khi đưa vào thực tế, từ đó, cùng với ban tổ chức tìm ra những cái tên xuất sắc nhất giành chiến thắng.

Thấu hiểu “bức tranh” khởi nghiệp ở Việt Nam, cùng với mong muốn đồng hành, tiếp sức đầu tư và tạo ra cơ hội phát triển cho các startup, cuộc thi “Tìm kiếm giải pháp chuyển đổi số quốc gia - Viet Solutions” (tiền thân là cuộc thi VAS Track) được ra đời và nhận được sự ủng hộ của cộng đồng startup. Với gần 900 giải pháp, tổng giá trị hợp đồng đã ký kết lên tới 45 tỷ đồng.

Đi qua 3 mùa, đến nay, cuộc thi đã trở thành một sân chơi uy tín và hữu ích, đồng thời, mang lại nhiều giá trị thiết thực cho cộng đồng doanh nghiệp startup tại Việt Nam và hơn 23 quốc gia, vùng lãnh thổ trên toàn thế giới.

Đến với mùa thứ 4, Viet Solutions sẽ tập trung vào đánh giá tính khả thi của các ý tưởng khởi nghiệp, đồng thời tháo gỡ những khó khăn trong quá trình thực chiến, giúp các đội thi có thể tiếp tục phát triển startup của mình sau cuộc thi. Điểm khiến cuộc thi năm nay trở nên khác biệt và thu hút hơn chính là mở rộng lĩnh vực khởi nghiệp cho những dự án startup về cộng đồng, bên cạnh những giải pháp về kinh doanh, công nghệ.../.

Viet Solutions là cuộc thi do Bộ Thông tin và Truyền thông chủ trì, Cục Chuyển đổi số quốc gia và Tập đoàn Công nghiệp viễn thông Quân đội Viettel đồng tổ chức nhằm tìm kiếm giải pháp thúc đẩy chuyển đổi số quốc gia. Trong mùa giải năm 2022, lần đầu tiên, Viet Solutions mở rộng đối tượng tham gia dự thi bao gồm cả những dự án startup về cộng đồng, bên cạnh những giải pháp về công nghệ.

Ngoài mục tiêu tìm kiếm những giải pháp đột phá về ý tưởng, mùa giải năm nay sẽ chú trọng hơn đến tính thực chiến, tập trung giải quyết vấn đề khó khăn trong hoạt động vận hành thực tiễn của startup. Viet Solutions 2022 được tổ chức thành 3 vòng thi, gồm vòng sơ loại, vòng bán kết và vòng chung kết. Tổng cộng sẽ có 9 giải thưởng, mỗi giải trị giá 200 triệu đồng. Tổng giá trị các giải thưởng là 1,8 tỉ đồng.



7 CÔNG TY KHỞI NGHIỆP FINTECH HÀNG ĐẦU VIỆT NAM NĂM 2022

Vneconomy.vn - Hiện nay, Việt Nam đang là một trong những quốc gia khởi nghiệp năng động nhất châu Á, một hệ sinh thái kỹ thuật số đang trỗi dậy bùng nổ với sự gia tăng tài trợ vốn từ nước ngoài...

Năm 2021, các công ty khởi nghiệp Việt Nam đã huy động được tổng cộng gần 1,5 tỷ USD, theo công ty tư vấn kinh doanh Nextrans Việt Nam. Trong đó, Fintech dẫn đầu nguồn vốn đầu tư mạo hiểm (VC), chiếm 26,6% tổng số khoản đầu tư vào startup trong năm 2021 đã cho thấy niềm tin vào triển vọng đổi mới tài chính trong nước.

Sau đây là bảy công ty fintech hàng đầu của Việt Nam hiện nay, theo tổng hợp của trang Fintechnews.

VNLIFE

VNLife được thành lập vào năm 2007 với trụ sở chính tại Hà Nội. Đây là công ty mẹ của công ty fintech VNPAY, công ty thanh toán kỹ thuật số hàng đầu Việt Nam. VNPAY vận hành mạng lưới gần

200.000 điểm trên toàn quốc, cho phép người dùng thanh toán qua VNPAY-POS, VNPAY-QR và cổng thanh toán VNPAY-QR.

VNPAY-POS là giải pháp “tất cả trong một”, đáp ứng mọi nhu cầu thanh toán và hỗ trợ người bán vận hành, tối ưu hóa chi phí và tăng trưởng doanh thu.

VNPAY-QR là giải pháp thanh toán bằng mã QR được tích hợp vào hơn 30 ứng dụng ngân hàng di động, ví VNPAY và 8 ví điện tử khác. VNPAY khẳng định VNPAY-QR là mạng thanh toán không dùng tiền mặt có tương tác lớn nhất Việt Nam, với 22 triệu người dùng.

VNLife điều hành một hệ sinh thái bao gồm danh mục hệ thống và dịch vụ đa dạng, từ dịch vụ ngân

hàng và dịch vụ tài chính, đến các trang web thương mại điện tử và dịch vụ đặt vé máy bay.

VNLife đã huy động được 250 triệu USD vào tháng 7/2021 trong một vòng gọi vốn do General Atlantic và Dragoneer Investment Group dẫn đầu.

M_SERVICE

M_Service được thành lập vào năm 2007 với trụ sở chính tại Thành phố Hồ Chí Minh, là nhà điều hành của MoMo, ví di động hàng đầu Việt Nam cho phép người dùng thực hiện thanh toán kỹ thuật số, chuyển khoản, thanh toán hóa đơn, v.v. Là một trong những công ty fintech phát triển nhanh nhất tại Việt Nam, M_Service nỗ lực xây dựng một hệ sinh thái tài chính chính thức cho người dùng, doanh nghiệp nhỏ và các nhà cung cấp dịch vụ tài chính. Tính đến tháng 6/2022, công ty đã có hơn 31 triệu người dùng, 50.000 đối tác trong nước và 140.000 điểm chấp nhận thanh toán trên toàn quốc.

M_Service là một trong những công ty tư nhân fintech có giá trị nhất tại Việt Nam và nhận được tài trợ tốt nhất, khi đạt giá trị 2,27 tỷ USD và đã huy động được tổng cộng 433,7 triệu USD từ các nhà đầu tư bao gồm Ngân hàng Mizuho và Warburg Pincus. theo CB Insights.

SKY MAVIS

Sky Mavis thành lập vào năm 2018 với trụ sở chính tại Singapore và văn phòng đặt tại Thành phố Hồ Chí Minh. Đây là công ty chuyên phát triển các trò chơi và sản phẩm blockchain, đồng thời cũng là công ty chủ quản của Axie Infinity, một trong những ứng dụng phổ biến nhất của tiền điện tử cho đến nay với hơn 2 triệu người dùng hoạt động hàng ngày. Axie Infinity là một trò chơi điện tử trực tuyến cho phép người chơi kiếm tiền và đúc các mã thông báo không thể thay thế (NFT) đại diện cho vật nuôi kỹ thuật số được gọi là Axies. Người chơi Axie Infinity cũng có thể mua đất ảo và các tài sản khác dưới dạng NFT.

Theo trang LinkedIn, Sky Mavis đã huy động

được 311 triệu USD từ các nhà đầu tư bao gồm Andreessen Horowitz, Accel, Paradigm và Mark Cuban, và được định giá 3 tỷ USD, theo CB Insights.

TRUSTING SOCIAL

Trusting Social được thành lập vào năm 2013, là nhà cung cấp các giải pháp hỗ trợ tín dụng dựa trên dữ liệu cơ sở từ trí tuệ nhân tạo (AI). Công ty kết hợp sử dụng dữ liệu viễn thông và các nguồn dữ liệu mới khác nhằm cho phép người tiêu dùng vay vốn khi không có tài khoản ngân hàng, không có quyền truy cập vào tín dụng chính thức ở các thị trường mới nổi.

Có trụ sở chính tại Singapore và hoạt động trên khắp Việt Nam, Indonesia và Ấn Độ, Trusting Social tuyên bố họ là nhà cung cấp hồ sơ rủi ro tín dụng lớn nhất ở châu Á, bao gồm hơn 1 tỷ người tiêu dùng thông qua quan hệ đối tác với hơn 130 tổ chức tài chính và nhà cung cấp dịch vụ bao gồm CIMB, Sacombank, UOB, UnionBank và Grab.

Trusting Social là công ty khởi nghiệp từng được tài trợ bởi Sequoia Capital, 500 Startups, Kima Ventures và Genesis Alternative Ventures, cùng nhiều công ty khác. Trusting Social đã thành công khi gọi vốn vòng Series C trị giá 65 triệu USD vào tháng 4/2022.

TIMO

Timo được thành lập vào năm 2015, hiện đang có trụ sở chính tại Thành phố Hồ Chí Minh, là công ty đầu tiên tại Việt Nam cung cấp trải nghiệm ngân hàng số miễn phí, dễ dàng và thuận tiện.

Giải pháp ngân hàng kỹ thuật số của Timo cung cấp cho người dùng một thẻ ATM miễn phí hoặc cũng có thể sử dụng ứng dụng Timo dành cho thiết bị di động để thanh toán hóa đơn, thanh toán di động, v.v. Các sản phẩm khác do công ty cung cấp bao gồm thẻ tín dụng Visa, tùy chọn mua ngay, trả sau (BNPL) và các khoản vay, cũng như các sản phẩm đầu tư và bảo hiểm do các đối tác cung cấp.

Timo không có giấy phép hoạt động ngân hàng,



thay vào đó công ty hợp tác với Viet CapBank. Được biết, Timo đã huy động được 20 triệu USD vào tháng 1/2022 từ Square Peg, FinAccel, Airwallex và những người khác.

FINHAY

Finhay được thành lập vào năm 2017 và có trụ sở chính tại Hà Nội, là công ty môi giới được cấp phép điều hành nền tảng quản lý tài sản để các nhà đầu tư cá nhân tiếp cận các sản phẩm tài chính kỹ thuật số. Nền tảng sử dụng máy học (ML) để xác định và đề xuất đầu tư cho các nhà đầu tư. Công ty bắt đầu với chứng chỉ quỹ là sản phẩm duy nhất của mình trước khi mở rộng phạm vi sang giao dịch chứng khoán, sản phẩm tiết kiệm, kinh doanh vàng, sản phẩm bảo hiểm và chương trình hoàn tiền.

Finhay tuyên bố hiện đã có hơn 2,7 triệu người dùng đăng ký, và trở thành nền tảng đầu tư kỹ thuật số hàng đầu Việt Nam. Công ty đã huy động được 25 triệu USD trong vòng tài trợ Series B vào tháng 6, đó là khoản đầu tư duy nhất được tiết lộ. Ngoài ra, họ cho biết sẽ sử dụng số tiền thu được để đầu tư vào chiến lược mở rộng kinh doanh, thu nhận nhân tài và phát triển công nghệ với sự ủng hộ từ các bên

bao gồm Openspace Ventures và Vietnam Investments Group.

NANO TECHNOLOGIES

Nano Technologies được thành lập vào năm 2020 có trụ sở chính tại Hà Nội, là nhà điều hành của Vui - một ứng dụng di động cho phép người lao động tại Việt Nam tiếp cận mức lương kiếm được của họ và cung cấp cho người sử dụng lao động một nền tảng phúc lợi linh hoạt hiệu quả về chi phí.

Công ty tuyên bố đã phục vụ hơn 100.000 công nhân từ các tập đoàn hàng đầu như FPT Retail, Central Retail, GS25 và Family Mart. Vào tháng 8, trong vòng Series A, công ty đã huy động được 6,4 triệu USD từ các nhà đầu tư để mở rộng các giải pháp và hợp tác với các doanh nghiệp lớn trong lĩnh vực sản xuất, tập trung vào may mặc, giày dép, điện tử và sản xuất gỗ. Vòng tài trợ mới này diễn ra một năm sau khi Nano huy động được 3 triệu USD trong vòng tài trợ hạt giống từ sự trở lại của các nhà đầu tư như Golden Gate Ventures và Venturra Discovery dẫn đầu. Nano Technologies đã được giới thiệu trong KPMG và mười người khổng lồ công nghệ mới nổi hàng đầu năm 2022 của HSBC tại Việt Nam./.



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP VƯƠNG QUỐC ANH

Hệ sinh thái khởi nghiệp Vương quốc Anh (UK) là một trong những hệ sinh thái đầu tiên phát triển và bắt đầu từ cách đây hơn một thập kỷ. Những nhà sáng lập ở Vương quốc Anh điển hình là nam giới (79,0%) và có bằng đại học (88,4%).

Các công ty khởi nghiệp ở Anh được thấy trong nhiều lĩnh vực. Tỷ lệ lớn nhất của các công ty khởi nghiệp đang làm việc trong các lĩnh vực công nghệ truyền thống, chẳng hạn như dịch vụ phần mềm (21,2%) hoặc Thương mại điện tử (5,8%, so với mức trung bình 3,3% của EU), nhưng các nhà sáng lập Vương quốc Anh cũng nằm trong số những người tiên phong trong lĩnh vực ngân hàng hiện đại, được gọi là Fintech (6,6% công ty khởi nghiệp có mặt trong lĩnh vực này, so với mức trung bình 5,1% của EU).

Các công ty khởi nghiệp của Vương quốc Anh hiện đang tuyển dụng 19,4 người và đang có kế hoạch thuê thêm 12,8 người trong vòng 12 tháng tới

(mức trung bình của EU là 12,8 nhân viên và theo kế hoạch sẽ tuyển thêm 7,5 nhân viên). Điều này cũng phản ánh mức độ tinh vi mà hệ sinh thái nước này đã đạt được.

Hầu hết các Công ty khởi nghiệp ở Vương quốc Anh đang tạo ra doanh thu chủ yếu hoặc hoàn toàn thông qua hoạt động kinh doanh (72,9%). Các công ty khởi nghiệp ở Vương quốc Anh rất năng động trong việc hợp tác với người khác để vượt qua những thách thức kinh doanh. 41,5% (so với mức trung bình 27,5% của EU) các công ty khởi nghiệp ở Vương quốc Anh hợp tác với 500 công ty trong danh sách Fortune và thậm chí nhiều hơn (84,8%) với các công ty khởi nghiệp hoặc SME khác. Trong khi

84,1% các công ty khởi nghiệp ở Anh muốn quốc tế hóa, so với các quốc gia châu Âu khác, các công ty khởi nghiệp ở Anh đã thể hiện sự quan tâm nhiều hơn đến thị trường Bắc Mỹ (55,7%, so với mức trung bình 43,4% của EU) và thị trường Úc (22,7%, so với mức trung bình 14,1% của EU). Trung tâm khởi nghiệp địa lý của Vương quốc Anh là London.

Tinh thần kinh doanh công nghệ được Chính phủ Vương quốc Anh tích cực ủng hộ. Kể từ khi Chính phủ Liên minh quan tâm đến Công nghệ thông qua sự chứng thực của Thành phố Công nghệ ở miền Đông London vào năm 2010, một loạt các chính sách thân thiện với doanh nhân và nhà đầu tư được thiết lập. Các thông báo của chính phủ về các lĩnh vực như đầu tư hạt giống giai đoạn đầu, cam kết mở dữ liệu, thuế suất doanh nghiệp và đơn giản hóa thuế đã được tăng cường nhờ các quy định thân thiện với doanh nghiệp trong các lĩnh vực tài chính và đổi mới công nghệ. Tất cả những sáng kiến này được xây dựng dựa trên tập hợp các chương trình khuyến khích vốn do các chính phủ thành lập nhằm tạo ra những giá trị hiện có, trừ nhập cư, một môi trường kinh doanh đặc biệt ủng hộ cả về hành động và tinh thần. Về tổng thể, hàng loạt các chính sách và hành động của Chính phủ khiến Vương quốc Anh trở nên đặc biệt hấp dẫn đối với các doanh nhân và nhà đầu tư, đặc biệt là ở giai đoạn hạt giống.

Trong vài năm gần đây, Vương quốc Anh (và đặc biệt là Luân Đôn) đã trở thành một khu vực đột phá về đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực tài chính. Trong một loạt các lĩnh vực khác nhau, các công ty khởi nghiệp được khuyến khích trong nỗ lực nhằm thay đổi hệ thống. Các ví dụ như TransferWise trong forex, Nutmeg trong quản lý tài sản cá nhân, Crowdcube và Seedrs về huy động vốn từ cộng đồng cổ phần, và Zopa và Funding Circle trong huy động vốn cộng đồng và một số công ty đã theo đuổi các hoạt động kinh doanh đổi mới sáng tạo, khuyến khích cách tiếp cận nhân văn đối với các quy định.

Thật vậy, chính phủ hiện tại đã bắt đầu có những hành động tích cực về đổi mới như Bitcoin, là một phần của đổi mới tài chính. Cách tiếp cận quản lý của chính phủ về tài chính thể hiện mong muốn thúc đẩy đổi mới, kinh doanh và thương mại trong nỗ lực khuyến khích tăng trưởng kinh tế. Đối với các VC, điều này tạo cơ hội đầu tư vào các lĩnh vực được chính phủ khuyến khích; nó cũng báo hiệu rằng chính phủ sẽ xem xét cẩn thận những đề xuất về cách đạt được lợi thế cạnh tranh trong các lĩnh vực cơ hội mới. Mục tiêu của VCs sau đó là xác định các cơ hội có thể được nâng cao hơn nữa nhờ các khía cạnh liên quan đến chính sách nhằm xây dựng hiệu quả các trường hợp có sự tham gia của chính phủ.

Từ lâu các doanh nghiệp đã nhận được giá trị thuận lợi nhờ vị trí địa lý của nước Anh gần với châu Âu, lợi thế về ngôn ngữ, có múi giờ là trung tâm của thế giới và các kết nối lịch sử với các trung tâm thương mại và đổi mới sáng tạo. Ngành công nghiệp mạo hiểm cũng nhận được giá trị này, nhiều cơ hội lớn tiếp tục được phát huy; khi vốn, lao động và sự đổi mới trở nên toàn cầu hóa hơn, Vương quốc Anh sẽ trở thành một cửa ngõ cho những cơ hội này giống như cách mà nước này từ lâu đã trở thành một cửa ngõ về tài chính toàn cầu. Cơ hội cho các VC ở Vương quốc Anh là không chỉ tự mình tìm kiếm các giao dịch mà còn trở thành các đối tác hợp tác được lựa chọn cho một loạt các doanh nghiệp trên toàn cầu.

Hệ sinh thái khởi nghiệp London

Mặc dù không lớn như các thủ phủ khởi nghiệp công nghệ ở Hoa Kỳ, nhưng London có một hệ sinh thái khởi nghiệp dẫn đầu thị trường châu Âu, lớn hơn Amsterdam hay Berlin. Thành phố ủng hộ một nền văn hóa đổi mới sáng tạo, cho phép các doanh nghiệp mới ra đời và phát triển, đồng thời tạo cơ hội cho các cá nhân phát triển và trở thành những người thay đổi cuộc chơi và dẫn đầu trong lĩnh vực công nghệ. Với sự cạnh tranh khốc liệt để dẫn đầu sự phát



Vòng xoay Silicon được biết đến là trung tâm công nghệ lý tưởng của London.

triển giữa các khu vực khác nhau trong thành phố, rất nhiều không gian làm việc chung, cơ sở tăng tốc và vườn ươm, và một nền văn hóa với nhịp độ nhanh về thời gian, cơ hội học tập và kết nối, London có rất nhiều thuận lợi để tạo ra các công ty khởi nghiệp tiềm năng và tạo ra nhiều việc làm.

Các công ty khởi nghiệp ở London: Hơn 4000 công ty khởi nghiệp, hơn 70 không gian làm việc chung, 251.590 việc làm về kỹ thuật số, dự kiến sẽ tăng thêm 46.000 trong mười năm tới, hơn 36 vườn ươm và cơ sở tăng tốc khởi nghiệp, bao gồm cả vườn ươm FinTech lớn nhất Châu Âu và Pi Labs, Cơ sở tăng tốc First Property Tech của Châu Âu đã nhận được tài trợ 98 triệu bảng Anh từ VC trong 6 tháng đầu năm 2016.

Các trung tâm khởi nghiệp ở London: The Silicon Roundabout – Shoreditch/Moorgate, Camden & Kentish Town, Kings Cross & Euston (về Internet of Things, Digital Media, Data), Canary Wharf (FinTech), Olympic Village (HereEast – Trung tâm đổi mới sáng tạo công nghệ mới 2016), Croydon (Trung tâm kỹ thuật số phát triển nhanh nhất - Phát triển phần mềm

và truyền thông sáng tạo).

Cụm đổi mới sáng tạo ở London:

Thành phố Công nghệ phía Đông London (hay còn gọi là Thành phố Công nghệ, hoặc là Silicon Roundabout) là một cụm công nghệ nằm ở Trung tâm phía Đông London. Đây là cụm công nghệ khởi nghiệp lớn thứ ba trên thế giới sau San Francisco và thành phố New York. Ban đầu, cụm doanh nghiệp này phát triển mà không có bất kỳ chính phủ nào hỗ trợ và các công ty được khuyến khích vào khu vực này nhờ giá thuê thấp.

Sau khi cụm phát triển, đã có nhiều sự hỗ trợ và khuyến khích của cả chính quyền địa phương và quốc gia, với mục tiêu nhằm tạo ra một cụm đổi mới sáng tạo tương đương với Thung lũng Silicon ở Hoa Kỳ. Cisco, Facebook, Google, Intel và McKinsey & Company là một trong những công ty đã đầu tư vào khu vực này. City University London, London Metropolitan University, Imperial College London, Loughborough University và University College London là những đối tác nghiên cứu trong các dự án có trụ sở trong cụm.

Bối cảnh công nghệ của Vương quốc Anh không chỉ có ở London

Hàng ngày, Silicon Roundabout và lĩnh vực công nghệ ở London được nhắc đến như một sự hồi sinh nền kinh tế Vương quốc Anh. Tuy nhiên, chính phủ Anh đã thay đổi trọng tâm của mình từ London sang những khu vực khác nữa. Dưới đây là năm ví dụ về các thành phố và khu vực mở đường cho cụm công nghệ trên toàn Vương quốc Anh, một số công ty khởi nghiệp đang vươn lên dẫn đầu trong từng khu vực.

1. Manchester

Vương quốc Anh là một quốc gia độc đáo về bối cảnh kinh tế, thực sự không có 'thành phố thứ hai' nào để nói đến. Tuy nhiên, nếu ai đó có thể tuyên bố thành phố nào là anh chị em đang phát triển cùng với London, Manchester chắc chắn sẽ được nêu tên. Thành phố tự hào có nền kinh tế trị giá 46 tỷ bảng Anh và sự phát triển của Media City gần đây đã chứng kiến thêm 1,1 tỷ bảng Anh vào con số này. Lý do khiến nó bay cao là lĩnh vực công nghệ và truyền thông chiếm 1,9 tỷ bảng Anh, trở thành GVA (*Gross Value Added - tổng giá trị gia tăng*) cao nhất bên ngoài London về công nghệ, sử dụng hơn 30.000 lao động trong lĩnh vực kỹ thuật số.

Các công ty khởi nghiệp đáng chú ý Fatsoma - giải pháp bán vé trực tuyến, Nifty Drives - bộ nhớ có thể mở rộng vừa với máy Mac của bạn, PharmaKure - công ty dược phẩm xác định các mục đích sử dụng mới cho các loại thuốc hiện có, Capsule - Giải pháp CRM (*Giải pháp* quản lý quan hệ khách hàng (Customer Relationship Management) cho doanh nghiệp nhỏ, Clowdy - cộng đồng quảng cáo để chia sẻ nội dung.

2. Edinburgh

Edinburgh có thể được đưa vào danh sách có hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển của Vương quốc Anh, thành phố này rất sớm có thể trở thành trung tâm công nghệ hàng đầu của Scotland! Hiện có hơn 100 công ty khởi nghiệp công nghệ tại trung tâm của Edinburgh. Hệ sinh thái được thúc đẩy bởi việc

SkyScanner chuyển địa điểm đến thành phố này vào năm 2003 và phát triển sau đó. Câu chuyện thành công đã khiến những người khác làm theo và thành phố là quê hương của TechCube - một vườn ươm chuyên về tăng trưởng và phát triển các công ty khởi nghiệp giai đoạn đầu thông qua cộng đồng và cố vấn. Các công việc kỹ thuật, truyền thông và thông tin đóng góp đáng kể 500 triệu bảng Anh cho nền kinh tế của thành phố. Các công ty khởi nghiệp đáng chú ý là Skyscanner - Trang web so sánh chuyến bay, khách sạn và thuê xe, MiiCard - công ty khởi nghiệp xác minh danh tính trực tuyến, FreeAgent - phần mềm kế toán đơn giản.

3. Cambridge

Cambridge có hơn 1400 công ty, tạo việc làm cho 53.000 người, các công ty kết hợp với một trong những trường đại học lớn nhất thế giới đó là Đại học Cambridge, rõ ràng là có thể hiểu lý do tại sao thành phố này đang dẫn đầu trong việc phục hồi nền kinh tế Vương quốc Anh và được cho là một trong những ứng cử viên lớn nhất cho triều đại công nghệ của London. Sự đổi mới trong công nghệ luôn đến từ Cambridge, và với các công ty như ARM cung cấp bộ vi xử lý đằng sau phần lớn các thiết bị di động trên toàn cầu.

Trong một báo cáo năm 2012 của Center for Cities - tổ chức tư vấn phát hiện ra rằng Cambridge có tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn cả London, với ngành công nghệ đóng một vai trò quan trọng trong đó. Các công ty khởi nghiệp đáng chú ý là Crowdsurfer - một công cụ tìm kiếm tài chính thay thế, Eight19 - nhà sản xuất các tấm pin mặt trời linh hoạt, RaspberryPi - một máy tính có kích thước như thẻ tín dụng dành cho giáo dục, Darktrace - một nhà cung cấp công nghệ phát hiện mối đe dọa an ninh mạng.

4. Newcastle

Nằm ở khu vực Đông Bắc của nước Anh, Newcastle được biết đến với sự phát triển của các công ty khởi nghiệp phần mềm và đã đạt được một số thành công đáng kể, là thành phố tiềm năng cho



Newcastle - trung tâm của hệ sinh thái khởi nghiệp.

hàng nghìn doanh nghiệp khác. Newcastle là trung tâm của hệ sinh thái khởi nghiệp và là trụ sở chính của một số công ty khởi nghiệp vĩ đại nhất Đông Bắc. Công ty lớn nhất trong số này là Sage, công ty kế toán khổng lồ cung cấp cho lĩnh vực bán lẻ trực tuyến và vẫn giữ trụ sở chính tại Newcastle. Thành phố luôn khuyến khích phát triển công nghệ, điều hành hơn 50 câu lạc bộ mã hóa với gần 3000 người tham gia mỗi tháng.

Nền kinh tế của Newcastle đã bị ảnh hưởng nghiêm trọng trong thời kỳ suy thoái kinh tế, tuy nhiên các số liệu thống kê gần đây cho thấy rằng thành phố đang tìm cách thoát ra với hơn 200 việc làm được tạo ra trong năm ngoái từ những người mới đến thành phố. Các công ty khởi nghiệp đáng chú ý Palringo - nền tảng nhắn tin nhóm, SoPost - nền tảng kích hoạt khách hàng, Playlists.net - công cụ khám phá âm nhạc, nền tảng trợ năng Recite Me dành cho người khiếm thị.

5. Bristol

Tuy xuất hiện ở vị trí thứ năm trong danh sách Techbritain, thành phố này tự hào có mối liên hệ với

một số tên tuổi lớn nhất trong ngành công nghệ. Rõ ràng là Bristol và Bath (gần đó) đóng một vai trò quan trọng trong sự bùng nổ công nghệ của Vương quốc Anh. Công ty tư vấn quản lý McKinsey & Co gần đây đã ghi nhận thành phố là “có ý nghĩa toàn cầu” - một giải thưởng mà chắc chắn họ sẽ tiếp tục phát huy. Bristol luôn có các hiệp hội công nghệ, có ngành công nghiệp vi điện tử sôi động và đã trở thành cơ sở của Vương quốc Anh, đó là tập đoàn công nghệ khổng lồ HP. Tuy nhiên, gần đây, một phần do sự phát triển của Công viên Khoa học Bristol và Bath cũng như quan hệ đối tác giữa các trường đại học của hai thành phố, cũng như khả năng kết nối dữ liệu tốc độ cao, khu vực đã chứng kiến một số công ty khởi nghiệp tăng trưởng nhanh. Công ty khởi nghiệp đáng chú ý SETSquared - là sự hợp tác giữa hai trường đại học nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh doanh, SecondSync - một công cụ phân tích mạng xã hội vừa được Twitter mua lại, Brightpearl - một công cụ quản lý kinh doanh./.

Minh Phương

(TH startupmonitor.eu và campaniacompetitiva)



BÀI HỌC MARKETING TỪ KINH NGHIỆM XÂY DỰNG FANDOM 'ARMY' CỦA BAN NHẠC K-POP NỔI TIẾNG BTS

Rất ít công ty có thể tự hào về lượng khách hàng trung thành và gắn bó như người hâm mộ ban nhạc Hàn quốc nổi tiếng BTS. Trong một nghiên cứu điển hình, Doug Chung chia sẻ những kinh nghiệm mà các nhà tiếp thị có thể học được từ cách sử dụng phương tiện truyền thông xã hội và kết nối chính hiệu của ban nhạc với người nghe.

Nên làm gì để thu hút những khách hàng trung thành đến mức họ không chỉ mua sản phẩm của bạn mà còn tặng hoa cho các nhà phân phối của bạn và mua quảng cáo để nâng cao thương hiệu của bạn? Hãy hỏi những bộ óc vĩ đại làm nên thành công của ban nhạc BTS.

Được thành lập bởi một công ty quản lý Hàn Quốc, BTS đã phá vỡ kỷ lục của Justin Bieber và The Jackson 5, đồng thời có tới 100 triệu người hâm mộ. Năm 2019, BTS đứng ngang hàng với The Beatles và The Monkees với tư cách là ban nhạc

thứ ba trong 50 năm có ba album đứng đầu bảng xếp hạng Billboard 200 trong cùng năm.

Trong một nghiên cứu điển hình gần đây, “BTS và ARMY”, Phó giáo sư Doug Chung của Trường Kinh doanh Harvard và cộng sự nghiên cứu Kay Koo đã chỉ ra cách BTS điều khiển đội quân người hâm mộ tận tụy của mình - còn được gọi là ARMY - để đưa ban nhạc trở thành vô địch trên mạng xã hội và thành những siêu sao. Lượng người theo dõi trung thành lớn là một yếu tố quan trọng trong quyết định của các nhà đầu tư khi công ty quản lý của BTS

huy động được 50 tỷ đô la trong đợt IPO năm 2020, khiến Chung và Koo nghiên cứu kỹ hơn những gì mà các nhà lãnh đạo doanh nghiệp có thể học hỏi được từ nỗ lực thu hút một lượng lớn đám đông sẵn sàng xả thân vì ban nhạc.

Chung cho rằng: “Họ chính danh và chân thực. Họ sẽ trực tiếp giao tiếp với người hâm mộ. Sử dụng hiệu quả các phương tiện truyền thông xã hội là cách họ tạo ra một hệ sinh thái”.

Khởi đầu khiêm tốn của ban nhạc

K-pop, hay âm nhạc đại chúng của Hàn Quốc, nổi lên vào những năm 1990, là sản phẩm của sự đầu tư lớn của chính phủ nhằm tạo ra một nền văn hóa xuất khẩu độc đáo. Các công ty âm nhạc đã tạo dựng các hoạt động bằng cách sử dụng một hệ thống thần tượng trong đó họ quản lý tất cả mọi mặt cuộc sống của các ngôi sao và đào tạo họ về giọng hát, vũ đạo và thậm chí cả ngoại ngữ.

Tuy nhiên, khi BTS ra mắt vào năm 2013, âm nhạc của nhóm không ngay lập tức cất cánh. Hai album đầu tiên của họ thất bại; album thứ ba là một thành công vừa phải. Ca sĩ chính RM đã hỏi tường về khởi đầu khó khăn của BTS trong một cuộc phỏng vấn với Korea Herald: “Vào thời điểm chúng tôi ra mắt, tôi vẫn nhớ mọi người đã chế giễu và ghét chúng tôi như thế nào. Có lần tôi nghĩ, ‘Liệu trong đời mình tôi có thể biểu diễn ở Gocheok Sky Dome [một sân vận động bóng chày có mái vòm lớn ở Seoul] không? Và câu trả lời của tôi khi đó là, “Không.”

“BTS giống như một công ty khởi nghiệp”, Koo, một người hâm mộ ban nhạc từ những ngày đầu mới ra mắt cho biết. “Họ không có tài nguyên nên họ cần phải khác biệt”.

Vận mệnh của họ đã thay đổi trong một chuyến đi đến Los Angeles vào năm 2014 để tham dự lễ hội văn hóa Hàn Quốc KCON. RM nhận xét, “*Đây là lần đầu tiên chúng tôi có một đám đông người hâm mộ lớn như vậy. ... Rõ ràng, KCON 2014 LA là điểm*

khởi đầu của nền tảng người hâm mộ tại Mỹ của chúng tôi”. Vài ngày sau khi KCON kết thúc, BTS đã phát hành Dark & Wild, bán được hơn 100.000 bản trong năm đó. Chuyến lưu diễn toàn cầu đã được tổ chức vào mùa thu năm đó, thu hút 80.000 người ở 13 quốc gia.

Fandom ARMY của ban nhạc phát triển song song, ra mắt vào năm 2014 và cuối cùng đã tăng lên tới 100 triệu thành viên. Giống như các câu lạc bộ người hâm mộ điển hình, các thành viên mua các vật phẩm và vé xem buổi hòa nhạc, nhưng ARMY cũng cực kỳ tích cực hoạt động trực tuyến, sản xuất video do người dùng tạo ra, các điệu nhảy cover và bản phối lại.

Các ARMY làm ngập các đài phát thanh bằng hoa để cảm ơn họ đã phát nhạc của BTS. Vào tháng 3 năm 2021, khi BTS xuất hiện trên một chương trình truyền hình của Hàn Quốc, các ARMY đã mua tất cả quảng cáo để chương trình không bị gián đoạn. Một thành viên ARMY đã được khuyến khích phát trực tuyến càng nhiều bài hát mới càng tốt để đưa ban nhạc lên đầu bảng xếp hạng, nhớ lại: “*Tôi đã bật tất cả những điện thoại cũ và những chiếc điện thoại trong gia đình để phát trực tiếp các bài hát. ... Tôi cảm thấy như BTS và tôi không thể tách rời, điều đó khiến tôi phải cố gắng nhiều hơn nữa vì sự thành công của họ*”.

Mối liên hệ của BTS với người hâm mộ trở nên rõ ràng khi , đánh bại Justin Bieber và giữ vững danh hiệu này kể từ đó. Một số nhà phân tích dự đoán rằng ban nhạc sẽ làm tăng tổng sản phẩm quốc nội của Hàn Quốc trong 10 năm qua hơn là Thế vận hội mùa đông PyeongChang 2018.

Lép về một cách có chiến lược

Sự bùng nổ của ban nhạc là kết quả của một chiến lược được thiết kế cẩn thận và thực hiện tốt. Si-hyuk Bang, người sáng lập nhóm kiêm Giám đốc điều hành của công ty quản lý, Hybe, giải thích: “Người hâm mộ từng là những người tiếp nhận thụ



BTS vượt qua Justin Bieber, Selena Gomez, Ariana Grande... giành giải "Top Social Artist 2017" (nghệ sĩ có ảnh hưởng nhất mạng xã hội) của Billboard Music Awards.

động, nhưng giờ đây họ đã trở thành những người ủng hộ tích cực góp phần vào sự phát triển của nghệ sĩ”.

Để tăng lượng người theo dõi trung thành, Bang cho biết BTS đã tuân theo chiến lược năm bước - một lộ trình mà nhiều nhà lãnh đạo doanh nghiệp cũng có thể cân nhắc áp dụng để phát triển nền tảng khách hàng của họ:

1. Thể hiện lương tâm xã hội. Ngay từ đầu, BTS đã sản xuất các bài hát bình luận về các vấn đề xã hội và có thông điệp nhất quán về tình yêu bản thân. Ba album đầu tiên đào sâu vào những thử thách và nỗi đau khổ của thanh thiếu niên. Các bài hát sau này đã đề cập đến vấn đề sức khỏe tinh thần, bất bình đẳng kinh tế và nhu cầu công bằng xã hội. Ngoài ra, ban nhạc hợp tác với UNICEF, quyên góp 1 triệu đô la cho phong trào Black Lives Matter (Mạng sống của người da đen cũng đáng giá), và hỗ trợ các nỗ lực cứu trợ COVID-19.

2. Xây dựng hệ sinh thái nội dung. Ngoài âm nhạc, Hybe đã tạo ra Vũ trụ BTS (BTS Universe)

theo phong cách của Marvel Comics, hoàn chỉnh với cốt truyện kể về thành viên ban nhạc Jin trong vai một anh hùng du hành thời gian cố gắng cứu các bạn cùng nhóm của mình, mỗi người đều có những cái tôi riêng. Câu chuyện cho phép BTS tạo ra các bản nhạc và video liên kết với nhau cũng như một webcomic xuất bản hàng tuần, một cuốn tiểu thuyết và các trang web liên quan.

3. Hãy đoàn kết như một đội. Trong khi nhiều nhóm nhạc Hàn Quốc lần sân sang các hoạt động solo và xây dựng thương hiệu thành các đơn vị con thì BTS lại gắn bó với nhau. Các thành viên ban nhạc nổi tiếng là yêu thương nhau và họ tiếp tục phát hành âm nhạc của mình cùng nhau cho đến khi gián đoạn gần đây vào năm 2022.

4. Tránh quản lý vi mô. Một số công ty quản lý các ban nhạc thần tượng Hàn Quốc cấm các ngôi sao sử dụng điện thoại của họ và một số hợp đồng có điều khoản cấm hẹn hò. Bang đã quyết định thực hiện một cách tiếp cận thực tế hơn, với niềm tin rằng các ngôi sao nhạc pop là con người và có thể đưa



Sức mạnh truyền thông đã chấp cánh cho nhóm nhạc quốc dân BTS bay cao.

tính cách của họ vào công việc của họ và sử dụng nó để kết nối với người hâm mộ. Hợp đồng của BTS ít hạn chế hơn so với các hoạt động K-pop khác và các thành viên được phép tương tác với người hâm mộ trên mạng xã hội và thảo luận về những áp lực của ngôi sao.

5. Giao lưu trực tiếp với người hâm mộ. Hybe đã tạo ra một nền tảng có tên là Weverse, nơi người hâm mộ có thể mua vật phẩm, xem các buổi biểu diễn và kết nối với những người hâm mộ khác. Quan trọng nhất, nền tảng này cũng cho phép BTS giao tiếp trực tiếp với người hâm mộ. Các thành viên ban nhạc thường truy cập Weverse để trả lời bài đăng của các thành viên ARMY và đôi khi đăng tin nhắn của chính họ. Chung kết luận, từ góc độ kinh doanh, sức mạnh của BTS nằm ở khả năng xác định và nuôi dưỡng thị trường mục tiêu cũng như tận dụng đúng kênh để tiếp cận người hâm mộ. “Họ nhắm mục tiêu vào một thị trường ngách, thị trường thấp cấp, và vẫn có thể tập trung vào thị trường ngách đó, kể cả khi họ đã nổi tiếng”.

Thử một cái gì đó mới

BTS gần đây thông báo rằng họ đang tạm ngừng

hoạt động trong khi các thành viên ban nhạc tập trung vào sự nghiệp cá nhân của họ. Chung và Koo nói rằng đây chỉ là bước tiếp theo trong hành trình của họ và đây là một bài học cho các doanh nghiệp làm theo.

“Họ sẽ tiếp tục phát triển,” Koo nói. “Đây là làn sóng thứ hai.”

Sau cùng, Chung cho rằng, một phần của chiến lược kinh doanh thành công không phải là tự mãn mà là luôn thử thách bản thân và đổi mới để phù hợp với xu hướng thị trường. Ông chỉ ra ví dụ về công ty máy ảnh Eastman Kodak, khi đó là công ty dẫn đầu thị trường, cố gắng cố chết bám vào phim mặc dù khi đó công ty này đã nắm công nghệ được sử dụng trong máy ảnh kỹ thuật số. Ngược lại, gã khổng lồ máy tính Microsoft, cũng là công ty dẫn đầu thị trường, đã tự tái tạo bằng cách chủ động tìm kiếm sự thay đổi và đầu tư vào điện toán đám mây.

“BTS đang trở nên khác biệt... các công ty thành công liên tục thay đổi và biến đổi theo thời gian”./.

Phương Anh

(Theo Harvard Business School, 08/8/2022)