NATEC

NSSC
National Startup Support Center

BambuUP
Connect to Innovate

## BÁO CÁO HỆ SINH THÁI

# ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ VIỆT NAM 2022



# BẢN QUYỀN

*Nội dung của Báo cáo thuộc sở hữu bản quyền của BambuUP. Bạn chỉ được sử dụng Báo cáo này cho mục đích cá nhân hoặc phi thương mại. Ngoại trừ bản sao tạm thời được giữ trong bộ nhớ cache của máy tính của bạn và một bản sao vĩnh viễn duy nhất để tham khảo cá nhân của bạn, tài liệu này không được sử dụng, lưu trữ, sao chép, xuất bản, thay đổi hoặc truyền tải dưới bất kỳ hình thức nào hoặc bằng bất kỳ phương tiện nào mà không có sự chấp nhận của BambuUP. Bất kỳ sự sao chép hợp pháp nào được thực hiện đều phải thừa nhận nguồn của đoạn văn, đoạn trích, sơ đồ được chọn hoặc thông tin, tài liệu được sao chép lại.*

# Mục Lục


03 *Lời Mở Đầu*

04 *Lời Cảm Ơn*

05 *Đơn Vị Phát Hành*

12 *Nhà Tài Trợ Và Đối Tác*

13 *Hội Đồng Cố Vấn Và Đội Ngũ Thực Hiện*

18 **Phần 1 - Bức tranh kinh doanh năm 2022 & Các xu hướng Đổi mới sáng tạo và Đổi mới sáng tạo Mở**

19 *1. Bức tranh kinh doanh năm 2022*

26 *2. Các xu hướng Đổi mới sáng tạo và xu hướng Đổi mới sáng tạo Mở*

38 **Phần 2 - Hệ sinh thái khởi nghiệp thế giới và các khu vực nổi bật**

39 *1. Tổng quan hệ sinh thái khởi nghiệp thế giới*

45 *2. Các hệ sinh thái khởi nghiệp nổi bật*

56 **Phần 3 -Bức Tranh Đổi Mới Sáng Tạo Tại Việt Nam**

57 *1. Tổng quan hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam*

61 *2. Những điểm nổi bật của hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo*

64 *3. Chính sách & Hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo nổi bật*

76 *4. Tổng quan thị trường đầu tư công nghệ tại Việt Nam 9 tháng đầu năm 2022*

83 **Phần 4 - Đổi mới sáng tạo Mở: Những câu chuyện điển hình và các thách thức kêu gọi hợp tác từ Tập đoàn/ Doanh nghiệp**

84 *1. Câu chuyện điển hình về Đổi mới sáng tạo Mở*

98 *2. Các thách thức, đề bài từ Tập đoàn/ Doanh nghiệp*

103 **Phần 5 - Khảo sát Mức độ Sẵn sàng của Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở tại Việt Nam**

129 **Phần 6 - Xu hướng Đổi mới sáng tạo ở 05 Lĩnh vực chủ đạo**

130 *1. Công nghệ Tài chính và Công nghệ Bảo hiểm (Fintech & Insurtech)*

151 *2. Công nghệ Tiếp thị và Bán hàng (Martech & Saletech)*

168 *3. Công nghệ Sản xuất thông minh (Smart Manufacturing)*

179 *4. Công nghệ Chuỗi khóa (Blockchain). Web3 và Vũ trụ ảo (Metaverse)*

192 *5. Công nghệ Nông nghiệp và Thực phẩm (Agtech & Foodtech)*

205 **Phần 7 - Bản đồ khởi nghiệp và Đổi mới sáng tạo ở các Lĩnh vực khác**

239 **Phần 8 - Phần thông tin giới thiệu các Đối tác, nhà tài trợ của dự án**

# LỜI MỞ ĐẦU

Tháng 5/2022 vừa qua, Thủ tướng Chính phủ Việt Nam đã ký Quyết định số 569/QĐ-TTg ban hành Chiến lược phát triển khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo đến năm 2030 đánh dấu một nhiệm vụ lớn của đất nước ta trong tiến trình công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước. Trong khi các quốc gia phát triển dành tới 3% GDP để đầu tư vào hoạt động đổi mới sáng tạo (ĐMST) thì Việt Nam - nằm trong số các quốc gia đang phát triển - hiện chỉ mới sử dụng 1% GDP cho các công tác ĐMST. Chúng ta cần nhanh chóng nắm lấy cơ hội để khai thác hiệu quả tiềm năng trí tuệ Việt cũng như ứng dụng triệt để thành tựu công nghệ vào quá trình phát triển Việt Nam hùng mạnh, vươn xa.

Làn sóng của ĐMST đã và đang được lan tỏa mạnh mẽ từ Trung ương đến địa phương, cũng như đi khắp các cấu phần của một hệ sinh thái. Tốc độ ĐMST là một lợi thế cạnh tranh tuyệt đối trong thời đại kinh tế số 4.0 ngày nay, đồng thời cũng là xu thế tất yếu cần đón nhận để vượt qua một năm 2023 đầy biến động của nền kinh tế trước mắt.

ĐMST có thể được ứng dụng hiệu quả trong đa dạng các nhóm ngành, với những mô hình kinh doanh và cấp độ quản trị khác nhau từ đó kiến tạo sức mạnh chung của doanh nghiệp/tổ chức trải khắp các lĩnh vực kinh tế. Tuy nhiên, ĐMST giờ đây đã bước qua kỷ nguyên mới, nơi sự kết nối trong hệ sinh thái đóng vai trò là trung tâm của ĐMST Mở nhằm tăng tốc và tối ưu hóa quá trình ĐMST với chi phí hợp lý hơn. Ngày nay, ý tưởng để cải tiến sản phẩm, phát triển năng lực doanh nghiệp, có thể đến từ mọi công ty, tổ chức, cá nhân với đa dạng quy mô và lĩnh vực thay vì chỉ từ những đơn vị có khả năng nghiên cứu lớn như trước đây.

Đứng trước nhiệm vụ đồng kiến tạo hệ sinh thái ĐMST Mở Việt Nam phát triển mạnh mẽ trong giai đoạn Bình thường mới, Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở Việt Nam năm 2022 sẽ là nguồn dữ liệu tổng quan quý giá cho Chính phủ và các cơ quan chức năng trong quá trình hoạch định chính sách hỗ trợ hiệu quả cho hệ sinh thái ĐMST Mở Việt Nam trong tương lai. Báo cáo còn là công cụ hữu ích dành cho Doanh nghiệp nhằm giúp hoạch định chiến lược kinh doanh phù hợp thông qua việc ứng dụng ĐMST Mở. Đồng thời, Báo cáo góp phần khai thông các nguồn lực đầu tư, giúp phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST của Việt Nam.

Với mục tiêu lan tỏa Báo cáo này rộng rãi đến các độc giả tại Việt Nam và nhiều quốc gia trên thế giới, báo cáo được phát hành dưới hai định dạng, bản trực tuyến và bản in. Năm nay, Báo cáo được đặc biệt phát hành dưới ba ngôn ngữ: **Tiếng Việt**, **tiếng Anh** và **tiếng Hàn Quốc**.

Báo cáo chính thức này sẽ được phát hành trên 20 quốc gia, dự kiến tiếp cận hơn 2,5 triệu người đọc từ các cơ quan chính phủ, tổ chức và cá nhân.

Đội ngũ thực hiện cùng với các đơn vị đối tác, bảo trợ và tài trợ hy vọng rằng Báo cáo sẽ là một điểm tựa thông tin dành cho tất cả các chủ thể của hệ sinh thái, khắc họa một Việt Nam ĐMST Mở năng động, đầy tiềm năng và có sức bền trong giai đoạn Bình thường mới. Khi chúng ta cùng chung tay, Việt Nam sẽ trở thành một Vùng đất sáng tạo - The InnoNation!

# Lời cảm ơn

Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo mở Việt Nam 2022 được thực hiện bởi ***Nền tảng kết nối Đổi mới sáng tạo BambuUP*** dưới sự bảo trợ của ***Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ (NATEC) và Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp Sáng tạo Quốc gia (NSSC).***"

Chúng tôi xin được gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới Ban cố vấn, các đơn vị bảo trợ, đơn vị tài trợ, các công ty khởi nghiệp, các tập đoàn/ doanh nghiệp và các đơn vị báo chí truyền thông đã quan tâm, hỗ trợ, đồng hành cùng Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo mở Việt Nam 2022 (Báo cáo). Sau hơn 3 tháng nỗ lực triển khai, Báo cáo đã chính thức hoàn thiện. Tính tới thời điểm hiện tại, Báo cáo khắc họa hệ sinh thái khởi nghiệp và Đổi mới sáng tạo Việt Nam với hơn 1500+ Startup ghi danh. Đồng thời, Báo cáo cũng được công bố chính thức tại Ngày hội Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo Quốc gia TECHFEST năm 2022 tại Bình Dương.

> *"Báo cáo là một hoạt động phối hợp triển khai Quyết định số 569/QĐ-TTg về Chiến lược khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo đến năm 2030 và được hoàn thiện trong nỗ lực của rất nhiều người, đặc biệt là đóng góp lớn lao đến từ đội ngũ Ban cố vấn, được quy tụ từ nhóm các doanh nhân thành đạt, các nhà sáng lập doanh nghiệp khởi nghiệp nổi bật, các chuyên gia uy tín hàng đầu về đổi mới sáng tạo và hoạt động trong đa dạng lĩnh vực kinh tế. Ngoài ra, Báo cáo còn nhận được sự chung tay từ nhiều tập đoàn, doanh nghiệp lớn có hoạt động đổi mới sáng tạo mở tiêu biểu hiện nay.*
> *Chúng tôi kỳ vọng Báo cáo sẽ góp phần xây dựng hệ thống đổi mới sáng tạo quốc gia có liên kết chặt chẽ với khu vực và thế giới; phát triển hệ thống các trung tâm đổi mới sáng tạo quốc gia - ngành - vùng, các trung tâm hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo, tích hợp hình thành các cụm liên kết với các khu công nghệ cao, khu dân cư, trung tâm tài chính, quỹ đầu tư mạo hiểm, trường đại học, viện nghiên cứu; triển khai các nền tảng và mạng lưới đổi mới sáng tạo mở, nhằm thu hút mọi nguồn lực đầu tư trong và ngoài nước..."*
> **Ông Phạm Hồng Quất** - Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp KH&CN bày tỏ

> *"Tôi hy vọng rằng Báo cáo sẽ được lan tỏa đến tất cả các tổ chức, cá nhân và đặc biệt là các chủ thể của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo mở. Sự đồng lòng, quyết tâm của toàn thể đội ngũ thực hiện, Ban cố vấn và tất cả các bên tham gia chung tay đã thành công trong việc xây dựng nên một Báo cáo rất có ý nghĩa trong hành trình đưa hệ sinh thái đổi mới sáng tạo Việt Nam trở thành hệ sinh thái mới nổi hàng đầu khu vực và trên thế giới!"*
> **Ông Phạm Dũng Nam** - Giám đốc Đề án 844 kiêm Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp Sáng tạo Quốc gia (NSSC) chia sẻ

Chính sự ủng hộ và giúp đỡ từ phía Quý vị đã góp phần tạo nên sự thành công cho báo cáo ngày hôm nay. Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở Việt Nam là một báo cáo thường niên được thực hiện với sự đóng góp và tham gia từ nhiều Quý đối tác, chuyên gia, các công ty, tập đoàn và nguồn thông tin khác nhau, cùng với đó là nỗ lực khảo sát, tìm kiếm, phân tích và xác thực của đội ngũ BambuUP. Mặc dù vậy, giới hạn về thời gian và nguồn lực cũng gây ra một số hạn chế, dẫn tới việc Báo cáo không thể nào tránh được các thiếu sót. Chúng tôi rất mong sẽ nhận được sự đồng hành, bổ sung và đóng góp ý kiến mang tính chất xây dựng từ Quý vị độc giả để tiếp tục hoàn thiện cơ sở dữ liệu ý nghĩa này cho hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo mở Việt Nam.

Mọi ý kiến đóng góp xin vui lòng gửi về *info@bambuup.com*
**Ban Biên tập báo cáo xin trân trọng cảm ơn!**

## Đại diện



**Ông Phạm Hồng Quất**
Cục trưởng Cục Phát triển thị trường và Doanh nghiệp KH&CN (NATEC)



**Phạm Dũng Nam**
Giám đốc Đề án 844 kiêm Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp Sáng tạo Quốc gia (NSSC)



**Bà Nguyễn Hương Quỳnh**
CEO BambuUP

# Giới thiệu NATEC

Ngày 08 tháng 6 năm 2011, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 890/QĐ-TTg về việc thành lập Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Cục PTTTDN), với chức năng tham mưu giúp Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ thực hiện quản lý nhà nước về phát triển thị trường công nghệ, doanh nghiệp khoa học và công nghệ và khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Ngay từ những ngày đầu thành lập, Lãnh đạo Cục PTTTDN đã luôn quan tâm đến công tác xây dựng và phát triển đội ngũ, tuyển dụng những cán bộ có kinh nghiệm ở các cơ quan trong và ngoài Bộ về công tác tại Cục; bên cạnh đó luôn quan tâm đào tạo đội ngũ cán bộ trẻ nâng cao năng lực trong công tác chuyên môn, cũng như công tác chính trị tư tưởng. Cùng với công tác xây dựng tổ chức bộ máy, công tác xây dựng các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến công tác quản lý nhà nước được giao Cục đã luôn chủ động triển khai thực hiện; Cục đã chủ trì và tham gia xây dựng nhiều văn bản pháp luật, bao gồm: Luật Khoa học và Công nghệ, Luật Chuyển giao công nghệ, Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, 07 Nghị định của Chính phủ, 02 Quyết định của Thủ tướng và 09 Thông tư của Bộ Khoa học và Công nghệ; tham gia thực hiện, góp ý các văn bản quy phạm pháp luật trong lĩnh vực phát triển thị trường công nghệ, phát triển doanh nghiệp khoa học và công nghệ và phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Nhiều văn bản quy phạm pháp luật và hướng dẫn đã được Cục tham mưu, ban hành và chỉ đạo tổ chức phổ biến, triển khai thực hiện trên phạm vi toàn quốc. Công tác xây dựng văn bản quy phạm pháp luật đã phần nào góp phần hoàn thiện hệ thống pháp luật về phát triển thị trường công nghệ và doanh nghiệp KH&CN, phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Công tác tổ chức triển khai, hướng dẫn các chính sách mới ban hành tại các địa phương, viện, trường thường xuyên được triển khai. Cụ thể, trong những năm qua, Cục PTTTDN đã phối hợp với các Sở KH&CN địa phương tổ chức các cuộc hội thảo, hội nghị để phổ biến, tuyên truyền, giải thích cho các doanh nghiệp, các nhà quản lý về chính sách liên quan đến thị trường và DN KH&CN, khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Hỗ trợ các Sở Khoa học và Công nghệ hướng dẫn doanh nghiệp đánh giá, xác nhận kết quả thực hiện nhiệm vụ KH&CN không sử dụng ngân sách nhà nước để thành lập DN KH&CN; Hướng dẫn, hỗ trợ các Sở Khoa học và Công nghệ thực hiện giao các kết quả nghiên cứu cho doanh nghiệp để thành lập DN KH&CN. Trong quá trình thực hiện nhiệm vụ, Cục PTTTDN đã trực tiếp làm việc với nhiều tổ chức, cá nhân và doanh nghiệp để tìm hiểu những khó khăn vướng mắc trong quá trình đăng ký chứng nhận DN KH&CN cũng như thụ hưởng các chính sách ưu đãi của nhà nước cho các DN KH&CN. Trên cơ sở đó, lãnh đạo Cục PTTTDN đã cùng với lãnh đạo Sở KH&CN làm việc trực tiếp với cơ quan thuế, tài nguyên – môi trường của một số địa phương nhằm giải quyết triệt để những trở ngại trong việc thực hiện ưu đãi cho DN KH&CN.

Nhằm hỗ trợ đẩy mạnh phong trào nghiên cứu và hoạt động thương mại hóa kết quả nghiên cứu tại các Viện Trường, Cục PTTTDN đã chủ động, tích cực làm việc với nhiều Viện, Trường nhằm tìm hiểu thực trạng hoạt động nghiên cứu trong các tổ chức này. Cục đã phối hợp với một số trường đại học, cao đẳng tổ chức triển lãm giới thiệu các sản phẩm sáng tạo của sinh viên và giảng viên.

Được Lãnh đạo Bộ KH&CN giao chủ trì tổ chức các Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia (Techfest). Qua 06 năm tổ chức TECHFEST, sự kiện đã thu hút đông đảo sự quan tâm của cộng đồng khởi nghiệp trong nước và quốc tế, với hàng trăm nghìn lượt người tham dự Techfest; trên 1000 nhà đầu tư, quỹ đầu tư, diễn giả trong nước và quốc tế đã tham gia vào các hoạt động của sự kiện. Triển lãm sản phẩm khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, giới thiệu dịch vụ hỗ trợ khởi nghiệp cũng được tổ chức hàng năm với tổng số hơn 900 doanh nghiệp khởi nghiệp tham gia. Ngoài ra hoạt động kết nối đầu tư, một trong những nội dung quan trọng đã diễn ra liên tục trong suốt sự kiện, thu hút sự quan tâm tham gia của rất nhiều các nhà đầu tư và các doanh nghiệp khởi nghiệp với hàng trăm cuộc kết nối đầu tư, trong đó tổng số tiền quan tâm đầu tư khoảng gần 30 triệu USD. Sự kiện Techfest ngày càng khẳng định được chỗ đứng trong cộng đồng khởi nghiệp trong và ngoài nước, và được các đồng chí Lãnh đạo Đảng, Nhà nước, lãnh đạo các bộ, ngành, địa phương, cộng đồng khởi nghiệp đánh giá cao.

Trong công tác nghiên cứu thực hiện các đề án, nhiệm vụ khoa học, Cục PTTTDN cũng đã và đang chủ trì thực hiện nhiều đề tài nghiên cứu trong giai đoạn 2011 – 2021, trong đó có nhiều đề tài đã được nghiệm thu là cơ sở khoa học giúp Cục triển khai xây dựng các văn bản chính sách pháp luật phục vụ công tác phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ, phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Hoạt động hợp tác quốc tế của Cục PTTTDN đã từng bước phát triển tích cực kể từ khi được thành lập năm 2011 đến nay. Ngoài công tác trao đổi đoàn nhằm học tập kinh nghiệm của các nước trên thế giới trong lĩnh vực phát triển thị trường và DNKHCN, khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, Cục đã chủ động ký kết hợp tác với nhiều tổ chức quốc tế tại Hoa Kỳ, Singapore, Hàn Quốc, Vương Quốc Anh,... và tích cực triển khai những hoạt động chiều sâu gắn với nhiệm vụ chuyên môn nhằm thu hút nguồn lực quốc tế, hình thành và phát triển mạng lưới kết nối của Việt Nam và quốc tế trong lĩnh vực thương mại hóa kết quả nghiên cứu, khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Kết quả, sau 10 năm đi vào hoạt động, công tác phát triển thị trường công nghệ, phát triển doanh nghiệp KH&CN, phát triển khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đã được lan tỏa tại nhiều địa phương trên cả nước, đặc biệt phong trào khởi nghiệp sáng tạo ở các Trường đại học, cao đẳng phát triển rất sôi động. Với những nỗ lực và thành tích đã đạt được, Cục PTTTDN đã được Bộ KH&CN và Chính phủ ghi nhận: Bằng khen của Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ các năm: 2016, 2017, 2018, 2020; Cờ thi đua của Bộ Khoa học và công nghệ năm 2015, 2019 và Cờ thi đua của Chính phủ năm 2015.

NSSC
National Startup Support Center

## Giới thiệu Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp Sáng tạo Quốc gia NSSC

NSSC (National Startup Support Center) – Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo quốc gia, là tổ chức khoa học và công nghệ công lập trực thuộc Cục Phát triển thị trường và doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Bộ Khoa học và Công nghệ), thực hiện chức năng hỗ trợ hoạt động khởi nghiệp sáng tạo, thúc đẩy phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ.

Trung tâm được thành lập ngày 04/03/2019 theo Quyết định số 416/QĐ-BKHCN của Bộ Khoa học và Công nghệ. Bằng sự kiện này, hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo quốc gia đã có một cầu nối để kết nối các mạng lưới khởi nghiệp, hỗ trợ khởi nghiệp, đầu tư mạo hiểm của Việt Nam với khu vực và thế giới.

NSSC phát triển trọng tâm xoay quanh việc đề xuất giải pháp hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, thúc đẩy phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp thông qua hợp tác, liên kết để huy động, khai thác nguồn lực trong và ngoài nước về nền tảng kỹ thuật số, thực tế ảo (VR), thực tế tăng cường (AR); Tìm kiếm, hỗ trợ chuyển giao công nghệ, nâng cao năng lực của tổ chức, cá nhân, doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; Kết nối hoạt động tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong nước với cộng đồng quốc tế; tổ chức hội nghị, hội thảo, tọa đàm, cũng như cung cấp dịch vụ, tư vấn thúc đẩy phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại các bộ, ngành, địa phương; Triển khai thực hiện các nhiệm vụ được giao thuộc Đề án "Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia đến năm 2025"; Triển khai các hoạt động tuyên truyền, quảng bá về xu hướng công nghệ toàn cầu; Khai thác kết quả thực hiện các nhiệm vụ khoa học và công nghệ liên quan đến khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

NSSC hiện đang tập trung xây dựng và phát triển Mạng lưới kết nối khởi nghiệp sáng tạo quốc gia, tên tiếng Anh là: Vietnam Innovative Entrepreneurship Network (viết tắt là VIEN) với thành viên là đại diện các tổ chức hỗ trợ, các chương trình, đề án, chuyên gia liên quan đến khởi nghiệp sáng tạo để kết nối nguồn lực, khuyến khích cũng như hỗ trợ sự hình thành và phát triển dự án/ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

Các hoạt động chính của NSSC có thể kể đến: Điều phối các hoạt động đảm bảo chất lượng thành viên và chất lượng hoạt động của VIEN; Sắp xếp, kết nối nguồn lực hỗ trợ các thành viên để tạo điều kiện hỗ trợ tốt nhất cho doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo; Thúc đẩy các hoạt động và sự kiện nhằm hình thành văn hóa khởi nghiệp sáng tạo, tạo điều kiện thuận lợi cho việc hình thành và phát triển các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo mới; nghiên cứu, xây dựng định hướng, cơ chế chính sách, kế hoạch hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cho Trung ương và địa phương; Tổ chức các hoạt động kết nối giữa doanh nhân khởi nghiệp sáng tạo với các nhà đầu tư, nhà nghiên cứu, chuyên gia công nghệ, người làm chính sách và các tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo.

## VỀ CHÚNG TÔI

**BambuUP** - nền tảng **kết nối Đổi Mới Sáng Tạo Mở** (Open Innovation Platform) giúp thiết lập những **mối quan hệ ý nghĩa** và nuôi dưỡng một hệ sinh thái khởi nghiệp toàn diện cùng **sáng tạo và phát triển.**

## KẾT NỐI




## ĐỂ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO DỄ DÀNG VỚI BẤT CỨ AI - BẤT KỲ ĐÂU

## VỚI MẠNG LƯỚI KẾT NỐI RỘNG KHẮP CỦA CHÚNG TÔI

**10+ QUỐC GIA**

| 35+ | 50+ | 1500+ | 150+ | 100+ |
|---|---|---|---|---|
| ĐỐI TÁC | QUỸ ĐẦU TƯ | STARTUP | CHUYÊN GIA | KẾT NỐI THÀNH CÔNG |



BambuUP
Connect to Innovate

## BẠN LÀ STARTUP ĐANG TÌM KIẾM
# CÁNH TAY NỐI DÀI?

- MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG, TĂNG DOANH THU?
- KẾT NỐI KINH DOANH VỚI MẠNG LƯỚI UY TÍN
- TÌM KIẾM CƠ HỘI ĐƯỢC ĐẦU TƯ VỐN
- QUẢNG BÁ SẢN PHẨM ĐÚNG MỤC TIÊU

## BẠN LÀ DOANH NGHIỆP & TỔ CHỨC CẦN
# TĂNG TỐC ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

- TƯ VẤN VÀ ĐÀO TẠO VỀ ĐMST
- CẬP NHẬT & TÌM KIẾM GIẢI PHÁP ĐMST PHÙ HỢP TRONG NƯỚC & QUỐC TẾ
- TÌM CƠ HỘI ĐẦU TƯ & PHÁT TRIỂN ĐỘT PHÁ
- KẾT NỐI ĐỂ CHIẾM LĨNH THỊ TRƯỜNG



ĐĂNG KÝ NEWSLETTER
CẬP NHẬT LIÊN TỤC VỀ TIN TỨC
ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỚI NHẤT

**CHÚNG TÔI ĐỒNG HÀNH CÙNG BẠN**
**ĐỂ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO THÀNH CÔNG**


- **Email:** *info@bambuup.com*
- **Liên hệ:** *034 725 8325 (Ms. Thảo)*

VINUNIVERSITY

# JOIN VINUNI TO MAKE THE CHANGE!



Trường Đại học VinUni là trường đại học tinh hoa, không vì lợi nhuận do Tập đoàn Vingroup sáng lập với khát vọng đào tạo nhân tài cho tương lai và đóng góp cho đất nước một đại học xuất sắc mang đẳng cấp thế giới.

## CÂU CHUYỆN ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CỦA SINH VIÊN VINUNI



Trong đại dịch COVID-19, xét nghiệm PCR cá nhân trên diện rộng đã được thực hiện. Với giá thành từ 5 USD - 35 USD/xét nghiệm, đây là một giải pháp vô cùng tốn kém. Dùng dữ liệu lớn để soi nước thải tại các khu vực đông dân có thể giúp phát hiện ra mầm bệnh COVID-19 nhanh hơn, rẻ hơn rất nhiều.

Nguyễn Hoàng Trung Dũng và Trần Hương Lan - hai sinh viên năm 2 đã được kết nối với các Giáo sư đầu ngành dịch tễ học của VinUni và Đại học Illinois Urbana-Champaign (Mỹ) để tham gia dự án giám sát dịch tễ nước thải tại Việt Nam. Thành công ban đầu đã giúp nhóm nghiên cứu đưa chi phí về 125 USD cho 1 lần xét nghiệm trên cả một cộng đồng dân cư 2.000 người. Đồng thời, hai em đã tham gia chế tạo thiết bị lấy mẫu nước thải tự động với tổng chi phí chưa đến 750 USD, so với việc mua máy này từ Mỹ với giá 13,000 USD. Trong tương lai, công nghệ này còn giúp các bác sĩ hiểu hơn về tình trạng sử dụng kháng sinh, cũng như phát hiện sớm các bệnh truyền nhiễm khác.

Hai sinh viên rất phấn khích khi tự mình được thiết kế và sáng chế ra một thiết bị ứng dụng ngay vào thực tế. Hai em tin tưởng rằng, VinUni là nơi luôn khuyến khích sự sáng tạo và nghiên cứu khoa học phụng sự cộng đồng.

## CÔNG THỨC ĐÀO TẠO NGƯỜI TRẺ "DÁM NGHĨ, DÁM LÀM, DÁM THAY ĐỔI" TẠI VINUNI

**Các phẩm chất đầu vào:**
**A.A.C.C**



NGUYEN A

High school: Hung Yen School for the Gifted
GPA 10: 8.9 GPA 11: 8.9 English: IELTS 7.5

ABOUT MYSELF

A goal-oriented person and an aspiring businesswoman specializing in public relations, marketing, and entertainment. Besides, combining great interests in historical documents, psychology and contemporary education, I co-founded Social Science Camp which won 1st prize (10.000.000 VND fundings from Hawkway Organization.

Ability
Aspiration
Creativity
Commitment

EXPERIENCES & ACTIVITIES

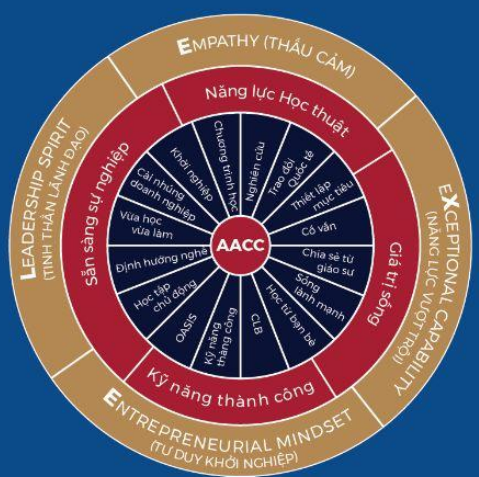
VICE PRESIDENT, Reporter Club (ReC), 09/2018 - Present

CO-FOUNDER, Social Science Camp (SoCa), 12/2019 - Present

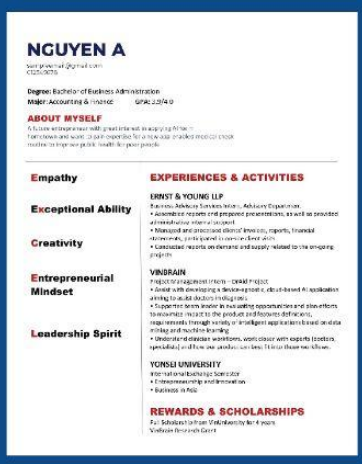
MARKETING INTERN, IvyPrep Education, 05/2019-07/2019

MENTEE AND AMBASSADOR, Math and Science Summer Program (MaSSP), 07/2019-07/2020

REWARDS & SCHOLARSHIPS




**Các phẩm chất đầu ra:**
**E.X.C.E.L**



NGUYEN A

Degree: Bachelor of Business Administration
Major: Accounting & Finance GPAC 2.0/4.0

ABOUT MYSELF

Empathy
Exceptional Ability
Creativity
Entrepreneurial Mindset
Leadership Spirit

EXPERIENCES & ACTIVITIES

ERNST & YOUNG LLP

VINBRAIN

YONSEI UNIVERSITY

REWARDS & SCHOLARSHIPS

**ĐƯỢC HỌC THẬT - ĐƯỢC LÀM THẬT - ĐƯỢC THẤT BẠI SỚM - ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG TƯƠNG LAI**

**BE THE CHANGE TO CHANGE THE WORLD**

https://vinuni.edu.vn/ 18008189 info@vinuni.edu.vn

## LOTTE VENTURES

Được thành lập vào năm 2016, Lotte Ventures là một công ty Đầu tư mạo hiểm Doanh nghiệp có trụ sở tại Hàn Quốc. Công ty cung cấp các chương trình tăng tốc cho các công ty khởi nghiệp giai đoạn đầu và hỗ trợ tăng trưởng nhanh chóng thông qua đầu tư quỹ cho các công ty khởi nghiệp trưởng thành (lên đến Series B).

Lotte Ventures đã đầu tư vào hơn 250 công ty khởi nghiệp trên khắp thế giới thông qua 16 quỹ.

Lotte Ventures tự hào là **đơn vị đồng tổ chức xuất bản và phát hành** phiên bản tiếng Hàn của "Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới Sáng tạo mở Việt Nam" tại Hàn Quốc.

## LOTTE VENTURES VIETNAM

Lotte Ventures Vietnam là Quỹ đầu tư mạo hiểm nước ngoài đầu tiên được thành lập theo Luật Việt Nam (Nghị định 38, Luật Đầu tư Doanh nghiệp vừa và nhỏ, có hiệu lực năm 2018) và cũng là một trong 20 công ty con của Tập đoàn Lotte tại Việt Nam. Tập đoàn Lotte đã đầu tư gần 5 tỷ USD vào Việt Nam và coi Việt Nam là thị trường lớn thứ ba của Lotte sau Hàn Quốc và Nhật Bản.

Dựa trên danh tiếng của Tập đoàn Lotte đã được xây dựng qua nhiều thập kỷ; Lotte Ventures Vietnam tự tin trở thành cầu nối quan trọng giữa hệ sinh thái Startup Việt Nam và Hàn Quốc.




## Chúng tôi đang làm gì tại Việt Nam?

- Với những lợi thế trong khu vực như kinh nghiệm đầu tư toàn cầu và sự hỗ trợ của 20 công ty con của Tập đoàn Lotte tại Việt Nam, Lotte Ventures Việt Nam tìm kiếm và đầu tư vào các công ty khởi nghiệp tiềm năng và những nhà sáng lập vĩ đại, giúp họ phát triển nhanh chóng và bền vững.

- Chúng tôi tổ chức Ventures Trip cho các công ty khởi nghiệp xuất sắc của Việt Nam đến thăm Hàn Quốc và giúp họ kết nối với hàng trăm VC để gây quỹ (1-2 chuyến mỗi năm)

- Chúng tôi xây dựng Trung tâm Khởi nghiệp tại Việt Nam cho cả các Công ty khởi nghiệp và VC của Hàn Quốc muốn mở rộng hoạt động kinh doanh sang Việt Nam.

## ĐỐI TÁC TOÀN DIỆN

VINUNIVERSITY

LOTTE VENTURES

## NHÀ TÀI TRỢ TIÊN PHONG

GOLDSUN

GOLDSUN Focus Media

ACCESSTRADE

droppii

## NHÀ TÀI TRỢ ĐỔI MỚI

PTI Insurance – BẢO HIỂM BƯU ĐIỆN

CMC TECHNOLOGY & SOLUTION – Aspire to Inspire the Digital World

FUJITSU

FUNDGO

Cozy

## ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC

NIC – Vietnam National Innovation Center

STARTUP VIETNAM FOUNDATION – NON-PROFIT

BK Holdings

SUNWAH INNO – INNOVATION CENTER

DO VENTURES

THE BLUE OCEAN

Quest VENTURES

WeAngels CAPITAL

VSMA – Vietnam Startup Mentors Alliance

Incubator SONGKHAN – Creation Connection Conquest

FIIS – FTU INNOVATION AND INCUBATION SPACE

AIT – Asian Institute of Technology

INNOVATION AND TECHNOLOGY SERVICE CENTER

IP GROUP

## ĐỐI TÁC TRUYỀN THÔNG

trends VIETNAM

BRANDS Vietnam

THÔNG TIN & TRUYỀN THÔNG – CƠ QUAN NGÔN LUẬN CỦA BỘ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG

VnEconomy tech CONECT

VAA – HIỆP HỘI QUẢNG CÁO VIỆT NAM

Advertising vietnam

5s media

## NHÀ TÀI TRỢ NHÓM DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

### NHÀ TÀI TRỢ KIM CƯƠNG

SEA HOLDINGS

MOONKA – Best Invest. Best Income

JobTest – POWERED BY AI - DRIVEN BY TALENT

VIETNAM MARTECH

BAHADI

Bizzi

COMIT

CALO

THIÊN LONG – THINK IT. PRINT IT

Powered by Nano

### NHÀ TÀI TRỢ VÀNG

haravan

Zeta Group

HENO

survey true

TOMATO

Netbrand – LIVING WITH IDEAS

insta

ViHAT – Mobile Solutions for Everyone

### NHÀ TÀI TRỢ BẠC

GLOBAL CARE

RUN TOGETHER

Palexy

# HỘI ĐỒNG CỐ VẤN



**Bà Vũ Thị Hoài Anh**
*CEO Trends Việt Nam*



**Bà Nguyễn Diệu Cầm**
*Tổng Giám đốc T&A Ogilvy*



**Ông Mã Thanh Danh**
*Phó Tổng giám đốc Tập đoàn KIDO, Chủ tịch Công ty Tư vấn Quốc tế CIB*



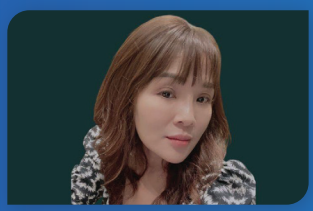
**Ông Đinh Lê Đạt**
*Đồng sáng lập & CEO ANTS*



**Ông Nguyễn Bá Diệp**
*Phó Chủ tịch MoMo*



**Ông Phùng Văn Đông**
*CEO Viện Công nghệ châu Á tại Việt Nam (AIT)*



**Bà Lâm Nguyễn Ngọc Dung**
*Giám đốc quốc gia FinVolution Group*




**Ông Dũng Phạm**
*ThinkZone Ventures*



**PGS.TS Lê Hà**
*Giám đốc Trung tâm Sáng tạo và Ươm tạo FTU (FIIS)*



**Bà Hằng Phạm**
*Chủ tịch HĐQT BambuUP*
*Nhà sáng lập & CEO 5S Media*



**Ông Phạm Tuấn Hiệp**
*Giám đốc Ươm tạo BK Holding*



**Ông Từ Minh Hiệu**
*Phó Trưởng phòng Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo (NATEC)*



**Ông Đỗ Hữu Hưng**
*CEO AccessTrade Việt Nam*



**TS. Trần Lan Hương**
*Giảng viên khoa Khoa học quản lý (ĐH Kinh tế Quốc dân)*



**Bà Phạm Hoàng Lan**
*Giám đốc Trung tâm Khởi nghiệp và Đổi mới sáng tạo (CEI), Đại học Fulbright Việt Nam*



**Ông Phan Trọng Lê**
*Trưởng Ban Nghiên cứu Phát triển và Thương hiệu Vietnam Post*



**Bà Huỳnh Thị Xuân Liên**
*Thành viên HĐQT Công ty PNJ*
*Phó Chủ tịch Hội Marketing Việt Nam*



**Bà Mandy Nguyễn**
*Giám đốc vận hành tại Startup Vietnam Foundation*



**Ông Marty Nguyễn**
*Nhà sáng lập StocX*



**Ông Nguyễn Bình Nam**
*CEO Opla Consulting & Opla CRM*



**Ông Phạm Dũng Nam**
*Giám đốc Văn phòng Đề án 844 kiêm Giám đốc Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo Quốc gia (NSSC)*



**Ông Nam Nguyễn**
*Giám đốc quốc gia tại Paretix*



**Bà Lê Mỹ Nga**
*Nhà sáng lập & CEO WeAngels Ventures*



**Ông Ngô Quý Nhâm**
*Chuyên gia tư vấn chiến lược, Phụ trách Bộ môn Quản trị và Nhân sự, ĐH Ngoại thương*

# HỘI ĐỒNG CỐ VẤN



**Ông Nguyễn Đăng Duy Nhất**
*CEO Global Elite Consulting Corporation*



**Ông Lý Đình Quân**
*Tổng giám đốc SONGHAN Incubator*



**Ông Nguyễn Đức Quế**
*Giám đốc Kênh phân phối Intel Việt Nam*



**Ông Trần Quý**
*Viện trưởng - Viện Phát Triển Kinh tế Số Việt Nam*



**Bà Nguyễn Hương Quỳnh**
*CEO BambuUP*



**Ông Quỳnh Hoàng**
*Giám đốc thương mại Bizzi*



**Ông Tài Huỳnh**
*Giám đốc công nghệ Kyanon Digital*



**Ông Nguyễn Mạnh Tấn**
*Trưởng phòng Marketing Haravan*



**Ông Hoàng Mạnh Thắng**
*Phó Tổng Giám đốc Phát triển kinh doanh và thương hiệu EY Việt Nam*



**Ông Đàm Quang Thắng**
*Chủ tịch Hội đồng cố vấn khởi nghiệp ĐMST Quốc gia (VCCI)*
*Tổng Giám đốc Agricare Việt Nam*



**Bà Đặng Thúy Hà**
*Giám đốc khu vực miền Bắc NielsenIQ Vietnam*



**Ông Phạm Việt Thắng**
*Trung tâm Dự báo và Phát triển nguồn nhân lực ĐH Quốc gia Hà Nội*



**Ông Nguyễn Lâm Thanh**
*Phó Chủ tịch Hội truyền thông số Việt Nam*



**Ông Thanh Nguyễn**
*Phó Tổng giám đốc Vinbus*



**Ông Đoàn Đức Thuận**
*Chuyên gia tư vấn, đào tạo về Chiến lược, Marketing và Đổi mới sáng tạo*



**Ông Ngô Đức Thuần**
*Chủ tịch HĐQT IP Group*



**Ông Tình Nguyễn**
*Đồng sáng lập LadiPage*
*Sáng lập Vietnam MarTech*



**Ông Nguyễn Hải Triều**
*Sáng lập & CEO PrimeData*



**Bà Tiêu Yến Trinh**
*CEO Talentnet*



**Ông Trần Ngọc Trung**
*Trưởng phòng Marketing PVCFC*
*CEO Agritech*



**Ông Phạm Anh Tuấn**
*Phó Viện Trưởng Viện Sáng tạo và Chuyển đổi số Việt Nam (VIDTI)*



**Ông Trần Vũ Tuấn Phan**
*Giám đốc Trung tâm Dịch vụ Khoa học Công nghệ, Học viện Khoa học, Công nghệ và ĐMST (Bộ KH&CN)*



**Ông Trần Bằng Việt**
*CEO Đông Á Solution*



**Bà Lê Hoàng Uyên Vy**
*Đồng sáng lập Do Ventures*

# HỘI ĐỒNG CỐ VẤN



**Bà Hoàng Thị Yến**
*CEO PTI Digital*



**Ông Đinh Quang Toàn**
*Giám đốc Trung tâm Khởi nghiệp & Quan hệ Doanh nghiệp - ĐH Công nghệ GTVT, Trưởng Làng CN Giao thông vận tải (Techfest)*



**Ông Lâm Quang Tùng**
*Phó Tổng Giám đốc VTV-Live Trưởng Làng CN Giải trí và truyền thông (Techfest)*



**Bà Phạm Thị Tuyết**
*Trưởng Làng Công nghệ Tài chính (Fintech) (Techfest)*



**Ông Võ Đức Anh**
*Phó GĐ Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp ĐMST Đà Nẵng, Trưởng Làng CN Vũ trụ ảo (Metaverse) (Techfest)*



**Ông Nguyễn Trần Đông**
*Tổng giám đốc Công ty ISOFH Trưởng Làng CN Y tế và Giải pháp chăm sóc sức khỏe (Techfest)*



**Ông Đỗ Nguyên Hưng**
*Chuyên gia hợp tác phát triển mạng lưới hỗ trợ đào tạo và khởi nghiệp (NSSC), Trưởng Làng CN Giáo dục (Techfest)*



**Bà Selena Lê**
*Nhà sáng lập & CEO WSAFE Trưởng Làng Quốc tế (Techfest)*



**Ông Trương Đức Lượng**
*Tổng Giám đốc Công ty An Ninh Mạng VN (VSEC), Trưởng Làng CN An toàn không gian mạng (Techfest)*



**Bà Đoàn Kiều My**
*Nhà sáng lập YellowBlocks Trưởng Làng CN Tiên phong (Frontier) (Techfest)*



**Bà Dương Tường Nhi**
*CEO Happy Lifestyle Trưởng Làng Innovative Design Thinking (Techfest)*



**Ông Hoàng Đức Thảo**
*Tổng Giám đốc CTCP Khoa học Công nghệ Việt Nam (Busadco), Trưởng Làng Sáng chế & Doanh nghiệp ĐMST (Techfest)*

# ĐỘI NGŨ THỰC HIỆN BÁO CÁO


Tuyết Nguyễn


Trần Lan Hương


Châu Nguyễn


Hoàng Đình Mạnh


Thúy Nghiêm


Võ Hồng Nhi


Tâm Nguyễn


Nguyễn Phú Thịnh


Trần Thị Phương Thảo


Lê Anh Như Liên


Thúy Hằng


Nguyễn Quỳnh Anh


Hà Thị Phương Mai


Trương Hữu Tài


Đỗ Trung Tuấn


Nguyễn Quỳnh Mai


Vũ Phương Nga


Nguyễn Thúy Hiền


Hoàng Thị Ngọc Anh


Lê Thị Yến


Đặng Phương Linh


Nguyễn Thùy LInh


Nguyễn Mai Trang


Nguyễn Thị Ngọc Anh


Nguyễn Đăng Thành



BambuUP
Connect to Innovate

# Phần 1

## Bức tranh kinh doanh năm 2022 & Các xu hướng Đổi mới sáng tạo và Đổi mới sáng tạo Mở

BambuUP
Connect to Innovate

# 1

# Bức tranh kinh doanh năm 2022

# Các ưu tiên của doanh nghiệp trong năm 2022

Sau hơn hai năm đại dịch, cùng với bất ổn còn tiếp diễn từ cả khía cạnh kinh tế và chính trị từ những nền kinh tế lớn, khái niệm 'THE NEW NORMAL' (Bình thường mới) đã được định hình rõ nét hơn và đó chính là 'the VUCA Normal' (tạm dịch là Bình thường trong sự biến động). Vậy đâu sẽ là mối quan tâm hàng đầu của các nhà lãnh đạo doanh nghiệp? Và làm thế nào họ có thể thúc đẩy chuyển đổi kinh doanh trong năm 2022 và chuẩn bị cho tương lai?
Sau quá trình tìm hiểu, tham khảo và phân tích nhiều nguồn thông tin nghiên cứu, báo cáo nổi tiếng và uy tín hàng đầu thế giới, chúng tôi tổng hợp được 4 Ưu tiên hàng đầu (Business Priorities) mà các Doanh nghiệp trên thế giới đã, đang và cần tập trung vào trong năm 2022 và những năm tiếp sau nhằm đẩy mạnh sự phát triển bền vững của doanh nghiệp nói riêng cũng như nền kinh tế toàn cầu nói chung.

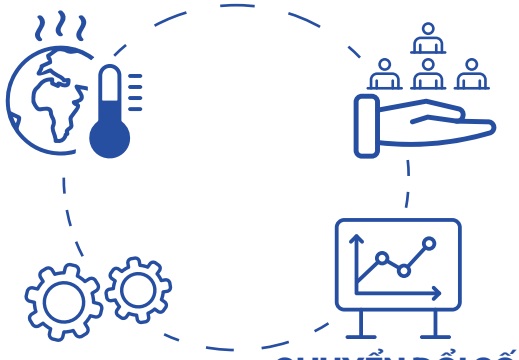
# 4 ưu tiên hàng đầu của Doanh nghiệp

## BIẾN ĐỔI KHÍ HẬU & GIẢM THIỂU PHÁT THẢI KHÍ CARBON

Biến đổi khí hậu là một trong những hiểm họa lớn nhất của loài người và cần có các hành động khẩn cấp. Ưu tiên các mục tiêu về khí hậu trong doanh nghiệp không chỉ giúp tránh và giảm thiểu rủi ro mà còn giúp nắm bắt cơ hội và đi đầu trong quá trình chuyển đổi sang một thế giới không phát thải khí $CO_2$ vào khí quyển (Net-zero World). Các công ty lớn đang chuẩn bị cho mình để có thể giảm 30% mức khí thải $CO_2$ vào năm 2030 và giảm hoàn toàn vào năm 2050. Tiềm năng cho thị trường Xanh (Green businesses) ước tính đạt 4.000-5.000 Tỷ Đôla Mỹ chỉ riêng tại Châu Á.

## CHIẾN LƯỢC TUYỂN DỤNG & GIỮ CHÂN NHÂN TÀI

Phát triển Chiến lược giữ chân nhân viên (Employee Retention Strategies) để thu hút và giữ chân nhân tài hiện là sứ mệnh quan trọng để duy trì khả năng cạnh tranh và tồn tại sau đại dịch.
Các doanh nghiệp xác định rõ ràng hơn Trải nghiệm nhân viên (Employee Experience) là nền tảng tiên quyết cho Trải nghiệm khách hàng (Customer Experience), yếu tố quyết định thành công của doanh nghiệp.



## CỦNG CỐ & TĂNG CƯỜNG TÍNH HIỆU QUẢ CỦA CHUỖI GIÁ TRỊ

Với cuộc khủng hoảng COVID-19, những thay đổi cơ bản trong hành vi của người tiêu dùng, chuỗi cung ứng và lộ trình tiếp cận thị trường đang khiến các công ty mất cân bằng. Đối phó với đại dịch đã nhấn mạnh nhu cầu của các nhà lãnh đạo ở khía cạnh đẩy nhanh việc áp dụng các cách thức làm việc linh hoạt và chuyển đổi chuỗi giá trị để giúp vượt qua sự không chắc chắn.

## CHUYỂN ĐỔI SỐ & GIA TĂNG HÀM LƯỢNG CÔNG NGHỆ

Nhu cầu số hóa và chuyển đổi số của các công ty đang diễn ra nhanh hơn bao giờ hết. Nhận thức về việc cần phải đầu tư để gia tăng hàm lượng công nghệ trong phát triển sản phẩm, trong quy trình sản xuất, vận hành, v.v. đang lan tỏa và định hình mạnh mẽ ở mọi lĩnh vực, mọi loại hình công ty. Tốc độ và tính kiên định trong việc hành động sẽ xác định người chiến thắng.

# XU HƯỚNG TIÊU DÙNG TẠI ĐÔNG NAM Á



## 4 NHÓM NGƯỜI TIÊU DÙNG CHÍNH THÚC ĐẨY SỰ THAY ĐỔI TRONG CHI TIÊU

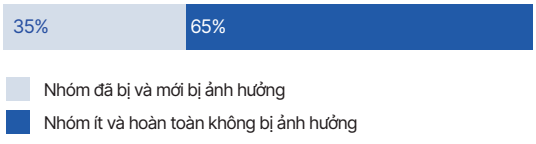
**NHÓM ĐÃ BỊ ẢNH HƯỞNG BỞI COVID-19:**
Những người bị giảm thu nhập đáng kể vì COVID-19. Họ đã kiểm soát chi tiêu trước và càng thắt chặt chi tiêu sau dịch bệnh.

**NHÓM MỚI BỊ ẢNH HƯỞNG BỞI COVID-19:**
Những người bị giảm thu nhập bởi dịch bệnh và đang cố gắng kiểm soát chi tiêu ở mức hợp lý.

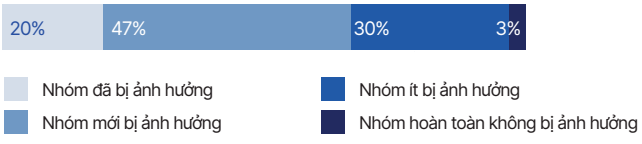
**NHÓM ÍT BỊ ẢNH HƯỞNG BỞI COVID-19:**
Những người ít bị giảm thu nhập bởi dịch bệnh nhưng trở nên cẩn trọng hơn trong chi tiêu.

**NHÓM HOÀN TOÀN KHÔNG BỊ ẢNH HƯỞNG BỞI COVID-19:**
Những người không bị giảm hoặc có cải thiện thu nhập và không đặt nặng vấn đề kiểm soát chi tiêu.

### NĂM 2020




### NĂM 2021



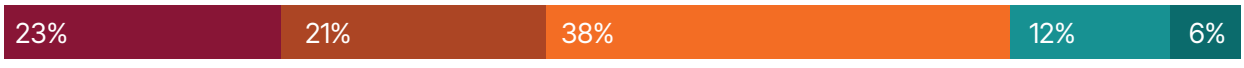

*Nguồn: NielsenIQ*

## NẮM BẮT SỰ THAY ĐỔI ĐỂ CHUẨN BỊ SẴN SÀNG CHO CÁC VIỄN CẢNH CÓ THỂ XẢY RA TRONG TƯƠNG LAI:

### DỰ BÁO CÁC VIỄN CẢNH 2022

| Nhóm phấn đấu khỏi khó khăn: Tìm kiếm lý do | Nhóm phục hồi: Theo ưu tiên | Nhóm cẩn trọng: Tập trung | Nhóm không thay đổi: Cân bằng | Nhóm tăng trưởng tốt: Tiết kiệm và Tưởng thưởng |
|---|---|---|---|---|
| *Tổn thất tài chính vẫn còn tiếp diễn* | *Tổn thất tài chính trong COVID-19, nhưng dần phục hồi* | *Không chịu ảnh hưởng nhưng cẩn trọng hơn* | *Không chịu ảnh hưởng và tiếp tục chi tiêu như bình thường* | *Có khoản tiền tiết kiệm và cảm thấy đảm bảo về tài chính* |

### 2022: BỐI CẢNH HIỆN TẠI

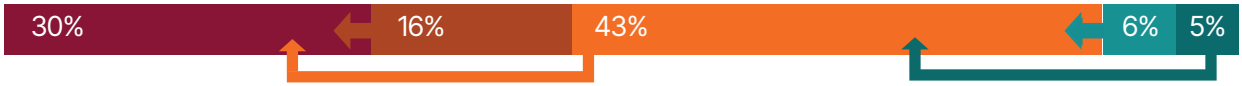



### 2023 + VIỄN CẢNH #1: Giảm dịch bệnh tràn lan và chỉ còn ở dạng bệnh đặc hiệu ( địa phương) - Endemic




*Là viễn cảnh có khả năng xảy ra lớn hơn. Hãy có sự chuẩn bị, nhanh nhẹn và sẵn sàng để thu hút, nắm bắt được nhóm "người tiêu dùng và người mua sắm đặc hữu"*

### 2023 + VIỄN CẢNH #2: Tái kích hoạt các biện pháp phòng dịch/biến chủng bệnh mới




**Lưu ý: Viễn cảnh #1 và Viễn cảnh #2 không phải là số liệu/ dự báo thực tế mà là dự báo dựa trên tình hình tài chính thay đổi có thể diễn ra trong các điều kiện khác nhau.*

*Nguồn: NielsenIQ*

## NHỮNG ĐIỀU CHÚNG TA ĐANG THẤY...

### 1 TÌM KIẾM GIÁ TRỊ TỐT NHẤT

Áp lực lạm phát cao và môi trường kinh tế đang phục hồi tại các quốc gia Đông Nam Á đã khiến người tiêu dùng tại các nước này nhạy cảm hơn về giá.

Giá trị, giá cả và khuyến mãi là những ưu tiên hàng đầu đối với những người tiêu dùng thận trọng trong chi tiêu vì họ có sự chuẩn bị cho những ảnh hưởng kinh tế lâu dài của đại dịch.

**92%**

*Người tiêu dùng toàn cầu đang ý thức hơn trong chi tiêu của họ trong bối cảnh không chắc chắn về những gì phía trước.*

### 2 SỰ TRỖI DẬY CỦA PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN ĐA KÊNH

Sự hiệu quả của Thương mại điện tử trong đại dịch đã dẫn đến việc tích hợp loại hình này vào cuộc sống hàng ngày của người tiêu dùng Đông Nam Á ngay cả sau đại dịch.

Các kênh Thương mại điện tử đã thể hiện được thế mạnh và trở thành một phần trong lối sống của người tiêu dùng ngay cả sau đại dịch trong việc tìm kiếm các sản phẩm giá rẻ và khuyến mãi, qua đó nhấn mạnh tầm quan trọng của các phương pháp tiếp cận đa kênh (omni-channel approach).

**19,5%**

*Giá trị thị phần theo kênh mua sắm đến từ kênh Online trong năm 2021 tại khu vực Đông Nam Á.*

### 3 CHUYỂN HƯỚNG TẬP TRUNG VÀO SỨC KHỎE

Đại dịch đặt ra những ưu tiên mới ảnh hưởng đến thói quen mua sắm và quá trình cân nhắc của người tiêu dùng.

Khi ý thức về sức khỏe và hạnh phúc tăng lên, "người tiêu dùng thời đại đặc hữu" chú ý nhiều hơn đến các tác động sức khỏe của sản phẩm và thông tin sản phẩm trên nhãn, bao bì, v.v..

**7/10**

*Người tiêu dùng Đông Nam Á cho biết họ đọc thông tin về dinh dưỡng, thành phần, công bố sức khỏe trước khi mua một sản phẩm ăn uống mới.*

### 4 SỰ XUẤT HIỆN CỦA NHỮNG NHU CẦU VÀ SỰ ƯU TIÊN MỚI

Các doanh nghiệp phải xem xét các xu hướng xã hội mới xuất hiện từ đại dịch để điều chỉnh sản phẩm của họ cho phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng. Các xu hướng mới như "tự nhiên" hoặc "vẻ đẹp tự nhiên" thể hiện mối quan tâm của công chúng về sức khỏe và hạnh phúc.

**68%**

*Người tiêu dùng Đông Nam Á đọc các cam kết về mức độ tự nhiên trên nhãn mác trước khi mua các sản phẩm làm đẹp, chăm sóc sức khỏe, trong đó 39% thường xuyên đọc và 29% luôn luôn đọc.*

**Nguồn: NielsenIQ*



"Trong kỷ nguyên đặc hữu với những nhu cầu khách hàng ngày càng thay đổi và nâng cao, doanh nghiệp cần liên tục cập nhật bản thân theo những xu hướng tiêu dùng mới để duy trì và phát triển vị thế kinh doanh. Muốn biến các thay đổi trong xu hướng tiêu dùng hiện tại thành thay đổi tích cực trong kết quả kinh doanh, doanh nghiệp cần xây dựng văn hóa lấy khách hàng làm trọng tâm, xác định rõ tệp khách hàng mục tiêu của mình, đặt mình vào vị trí của họ và giải quyết những vấn đề họ đang gặp phải"

**BÀ ĐẶNG THUÝ HÀ -** Giám đốc nghiên cứu hành vi khách hàng, NielsenIQ Việt Nam

# XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ HÀNG ĐẦU 2022

**Thời đại Công Nghệ Thông tin và Kỹ thuật số - Silicon Age*

| Xu hướng Công Nghệ | Đầu tư trong năm 2021 | Mô tả |
|---|---|---|
|  Ứng dụng AI- Applied AI | 165 TỶ USD | Với khả năng của AI, công ty ở tất cả lĩnh vực có thể sử dụng dữ liệu để rút ra cái nhìn sâu sắc từ đó tự động hóa các hoạt động của doanh nghiệp và đưa ra quyết định tốt hơn. Theo khảo sát toàn cầu năm 2021 của McKinsey về AI, có đến 56% tổ chức đã ứng dụng AI, tăng từ 50% trong năm 2020. Bên cạnh đó, khảo sát cũng đã chỉ ra việc ứng dụng AI giúp tổ chức và doanh nghiệp thu được lợi ích về tài chính. |
|  Kết nối nâng cao- Advanced Connectivity | 166 TỶ USD | Các giao thức và công nghệ kết nối mới nhất (như mạng di động 5G/ 6G) giúp dữ liệu lưu thông tốt hơn, băng tần rộng hơn, độ phủ sóng địa lý rộng hơn, độ trễ ít hơn và tiêu thụ điện năng thấp hơn. Sự cải tiến này sẽ giúp nâng cao trải nghiệm của người tiêu dùng và gia tăng năng suất trong các ngành như Di chuyển (Mobility), Healthcare (Chăm sóc sức khỏe) và Manufacturing (Sản xuất). |
|  Điện toán đám mây và Điện toán biên - Cloud and edge computing | 136 TỶ USD | Nền tảng đám mây, được xây dựng từ các trung tâm dữ liệu "siêu tốc độ" cung cấp và kích hoạt khả năng tính toán và lưu trữ khổng lồ, đồng thời được kết nối bởi mạng dung lượng cao, nhanh chóng, cho phép một loạt các dịch vụ phát triển ngày càng rộng rãi và phong phú hơn. Việc tích hợp liên tục sẽ cho phép người dùng mở rộng tốc độ và chất lượng của đám mây sang các hệ thống biên từ đó đẩy nhanh sự đổi mới, nâng cao năng suất và tạo ra giá trị kinh doanh. |
|  Web3 | 110 TỶ USD | Web3 bao gồm các nền tảng và ứng dụng cho phép thay đổi hướng tới một tương lai internet phi tập trung với các tiêu chuẩn và giao thức mở đồng thời bảo vệ quyền sở hữu kỹ thuật số, cung cấp cho người dùng quyền sở hữu nhiều hơn đối với dữ liệu của họ và thúc đẩy các mô hình kinh doanh mới. |
|  Kiến trúc tin cậy và Xác thực số - Trust architectures and digital identity | 34 TỶ USD | Công nghệ này cho phép các tổ chức quản lý rủi ro đến từ công nghệ và dữ liệu, từ đó giúp tăng tốc đổi mới sáng tạo và bảo vệ tài sản. Hơn thế nữa, xây dựng lòng tin vào dữ liệu và quản trị công nghệ có thể nâng cao hiệu suất của tổ chức và cải thiện mối quan hệ với khách hàng, đối tác. |

| | | |
|---|---|---|
| *Công nghệ thực tế đắm chìm - Immersive reality technologies* | **30 TỶ USD** | Công nghệ thực tế đắm chìm (Immersive reality) sử dụng tính toán không gian để mô phỏng giúp con người có thể nhìn thế giới theo một cách khác và cho phép tương tác trong thế giới ảo đó. Các mức độ đắm chìm khác nhau được cung cấp bởi các công nghệ như thực tế tăng cường (AR), thực tế ảo (VR) và thực tế hỗn hợp (MR). |
| **Công nghiệp hóa Máy học - Industrializing machine learning** | **5 TỶ USD** | Công nghiệp hóa máy học (ML) bao gồm việc tạo ra một công cụ kỹ thuật có thể tương tác để tự động hóa máy học và mở rộng quy mô sử dụng để các tổ chức có thể phát huy hết tiềm năng của nó. Các công cụ máy học có thể giúp các công ty chuyển đổi từ các dự án thử nghiệm sang các sản phẩm kinh doanh khả thi, giải quyết các lỗi mô hình hóa trong quá trình sản xuất và vượt qua các giới hạn về năng lực và năng suất. Kinh nghiệm cho thấy rằng các tổ chức công nghiệp hóa máy học thành công có thể rút ngắn 90% khung thời gian sản xuất (từ khái niệm đến sản phẩm) và giảm nguồn lực phát triển tới 40%. |
| **Công nghệ lượng tử - Quantum technologies** | **3 TỶ USD** | Công nghệ lượng tử giúp thực hiện các loại tính toán phức tạp nhanh hơn nhiều so với máy tính cổ điển, giúp thay đổi kết nối và làm cho chúng an toàn hơn, ngoài ra cho phép cải thiện đáng kể độ nhạy của cảm biến. |
| **Thế hệ tiếp theo của Sự phát triển Phần mềm - Next-generation software development** | **2 TỶ USD** | Các công nghệ này đang chuyển đổi khả năng của các kỹ sư ở mọi giai đoạn của vòng đời phát triển phần mềm (SDLC) —từ lập kế hoạch và thử nghiệm đến triển khai và bảo trì — và cho phép ngày càng nhiều nhân viên phi kỹ thuật có thể tạo ứng dụng. |

## *Công nghệ Kỹ thuật tương lai - Engineering Tomorrow

| Xu hướng Công Nghệ | Đầu tư trong năm 2021 | Mô tả |
|---|---|---|
| **Tương lai của Năng lượng sạch - Future of clean energy** | **257 TỶ USD** | Năng lượng sạch là một trong những giải pháp ngày càng được coi trọng, giải pháp này bao gồm năng lượng từ các nguồn tái tạo như năng lượng mặt trời, năng lượng gió, nhiên liệu bền vững như Hydro, hệ thống pin với tuổi thọ lớn và lưới điện thông minh (Smart grid). Theo ước tính, đầu tư hằng năm vào sản xuất và cung cấp năng lượng có thể tăng đến gấp đôi vào năm 2035, đạt xấp xỉ 1,5 nghìn tỷ USD. |
| **Tương lai của Di chuyển - Future of mobility** | **236 TỶ USD** | Công nghệ Di chuyển hướng đến cải thiện sự hiệu quả và tính bền vững của việc vận chuyển người/ hàng hóa bằng đường bộ và đường hàng không. Các sự thay đổi đang hướng đến công nghệ tự động, nâng cao kết nối, công nghệ điện hóa và giải pháp di chuyển thông minh. Mặt khác, các công nghệ di chuyển trên không vẫn đang trong giai đoạn thử nghiệm và phát triển (ví dụ: giao hàng bằng máy bay không người lái, taxi trên không). |



**Tương lai của Tiêu dùng bền vững - Future of Sustainable consumption**

**109 TỶ USD**

Tiêu dùng bền vững tập trung vào việc sử dụng hàng hóa và dịch vụ được sản xuất với tác động môi trường một cách tối thiểu thông qua các công nghệ và vật liệu bền vững. Ở cấp độ vĩ mô, tiêu dùng bền vững đóng vai trò rất quan trọng để giảm thiểu ảnh hưởng đến môi trường, bao gồm cả biến đổi khí hậu.



**Tương lai của Kỹ thuật Sinh học - Future of Bioengineering**

**72 TỶ USD**

Kỹ thuật sinh học mang tính liên ngành và có tác động đến nhiều lĩnh vực khác nhau, bao gồm nông nghiệp và thực phẩm, công nghiệp, chăm sóc sức khỏe, môi trường, hóa chất... Xu hướng này đã và đang dần trở thành một trong những xu hướng công nghệ dẫn đầu cho quá trình chuyển đổi, phát triển xã hội theo xu hướng giảm phát thải carbon và giải quyết các thách thức quan trọng trong cuộc sống như bảo vệ sức khỏe, cung cấp thực phẩm và năng lượng, cũng như bảo vệ môi trường.



**Tương lai của Công nghệ Không gian - Future of space technologies**

**12 TỶ USD**

Sự phát triển đáng kể nhất của công nghệ vũ trụ trong vòng 5 đến 10 năm qua là chi phí giảm, giúp các khả năng và ứng dụng mới dễ tiếp cận hơn. Việc giảm chi phí thành phần được thúc đẩy mạnh mẽ bởi việc giảm kích thước, trọng lượng, công suất và chi phí (SWaP-C) của vệ tinh và phương tiện phóng. Ngày nay, việc sử dụng các công nghệ vũ trụ và phân tích không gian là rất quan trọng, các phân tích cho thấy rằng thị trường không gian có thể vượt tới hơn 1 nghìn tỷ USD.

**Nguồn: McKinsey*

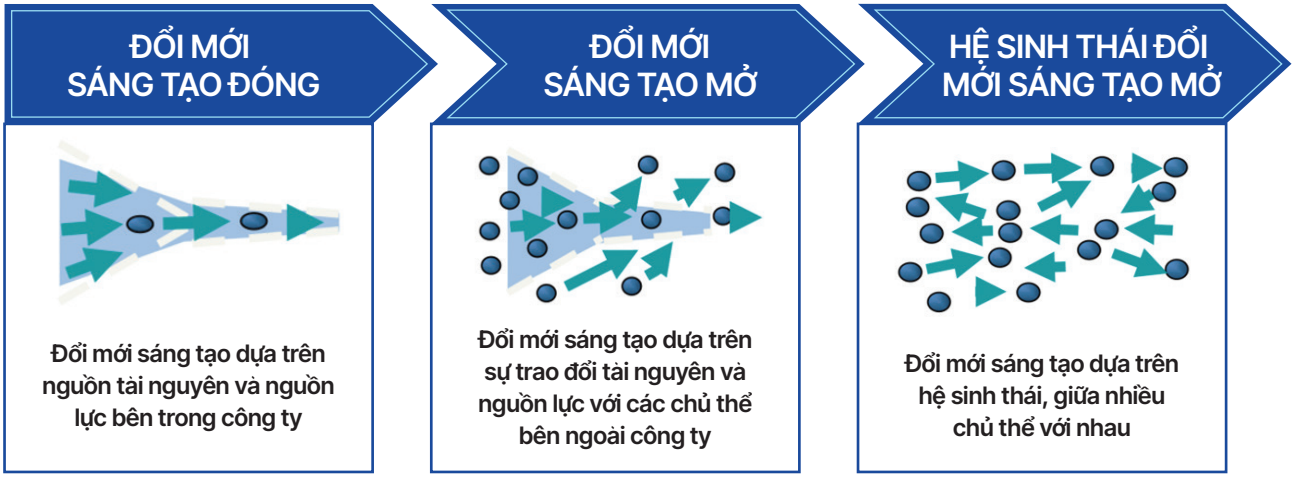
BambuUP
Connect to Innovate

# 2

# Các xu hướng Đổi mới sáng tạo và xu hướng Đổi mới sáng tạo Mở

# Sự phát triển của Đổi mới sáng tạo và Đổi mới sáng tạo Mở

Với những tiến bộ trong công nghệ, thông tin và truyền thông, tiến trình đổi mới sáng tạo đang phát triển ngày càng nhanh. Ngày nay, ý tưởng có thể đến từ mọi công ty, tổ chức với đa dạng quy mô và lĩnh vực thay vì chỉ từ những đơn vị có khả năng nghiên cứu lớn như trước đây. Ngoài ra, các công ty/ tổ chức/ cá nhân cũng ngày càng linh động hơn, họ sẵn sàng kết nối ý tưởng với bất cứ công ty nào có khả năng phát triển chúng. Theo EU Open Innovation Strategy and Policy Group, sự phát triển của ĐMST có thể được chia thành 3 giai đoạn chính: ĐMST Đóng, ĐMST Mở và Hệ sinh thái ĐMST Mở (hình minh họa). ĐMST giờ đây đã bước qua kỷ nguyên mới, nơi sự kết nối trong hệ sinh thái đóng vai trò là trung tâm của ĐMST Mở.




*Nguồn: EU Open Innovation Strategy and Policy Group. 2013*

**Đổi mới sáng tạo Mở** là việc một tổ chức thực hiện một trong hoặc sự kết hợp của ba cơ chế sau để tạo ra kết quả ĐMST và giá trị cho tổ chức:

1. Tiếp nhận nguồn tri thức, ý tưởng, công nghệ từ bên ngoài tổ chức để kết hợp với nguồn lực nội bộ.
2. Thương mại hoá các nguồn tri thức, ý tưởng, công nghệ ra bên ngoài.
3. Kết hợp với các đối tác bên ngoài (hợp tác, đầu tư, v.v) để cùng nhau **đồng** sáng tạo, **đồng** phát triển những ĐMST.

**Hệ sinh thái ĐMST Mở** được hiểu là hệ sinh thái bao gồm nhiều chủ thể (các doanh nghiệp, cơ quan quản lý nhà nước, nhà đầu tư, viện nghiên cứu, trường đại học, khách hàng...) và các chủ thể này đều tích cực thực hiện các hoạt động ĐMST Mở. Theo đó, các chủ thể này không chỉ dựa vào kiến thức, nguồn lực và tài nguyên nội bộ của chính họ để hình thành kết quả ĐMST (sản phẩm, dịch vụ, mô hình kinh doanh, quy trình, v.v.) mà còn chủ động tìm kiếm và sử dụng nhiều nguồn bên ngoài để thúc đẩy nhanh hơn quá trình ĐMST và hướng tới việc tạo ra giá trị chung.

Trong kinh doanh, ĐMST Mở là một cách đổi mới đem lại lợi ích nhiều hơn. Có rất nhiều cơ hội được tạo ra từ ĐMST Mở mà doanh nghiệp có thể tận dụng như giúp giảm chi phí, đẩy nhanh thời gian tung sản phẩm ra thị trường, gia tăng sự khác biệt và tạo ra dòng doanh thu mới cho công ty, v.v. Những năm gần đây, ĐMST Mở đã nhanh chóng trở thành yếu tố thúc đẩy tăng trưởng và hiệu quả kinh doanh. Theo như khảo sát của IBM Institute for Business Value năm 2021, các tổ chức thực hiện ĐMST Mở có tỷ lệ tăng trưởng doanh thu cao hơn 59% so với các tổ chức không thực hiện. Tuy nhiên, các tổ chức vừa thực hiện ĐMST Mở và ưu tiên sự tương tác mạnh mẽ với hệ sinh thái có tỷ lệ tăng trưởng doanh thu cao hơn 58% so với các tổ chức chỉ theo đuổi ĐMST Mở.

**84%**
Quản lý cấp cao trên toàn cầu nói rằng ĐMST Mở là quan trọng đối với chiến lược tăng trưởng trong tương lai của họ.

**61%**
Quản lý cấp cao tin rằng ĐMST Mở giúp tổ chức thành công trong việc đem lại lợi ích hữu hình hơn là đổi mới đóng.

**63%**
Quản lý cấp cao đang tích cực khuyến khích nhiều ý tưởng mới đến từ bên ngoài tổ chức của họ.

*Nguồn: IBM Institute for Business Value năm 2021*

# Các loại hình Đổi mới sáng tạo Mở

**3 Hình thức ĐMST Mở phổ biến nhất hiện nay**

| | OPEN SOCIAL INNOVATION<br>ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ XÃ HỘI | OPEN INNOVATION IN PUBLIC SECTOR<br>ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ LĨNH VỰC CÔNG | OPEN CORPORATE INNOVATION<br>ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ TRONG DOANH NGHIỆP |
|---|---|---|---|
| **CHỦ THỂ ĐẶT BÀI TOÁN** | Cơ quan quản lý nhà nước Các tổ chức (phi chính phủ, phi lợi nhuận, tác động xã hội, v.v.) | Cơ quan quản lý nhà nước | Tập đoàn, Doanh nghiệp thuộc mọi loại hình |
| **CÁC BÊN THAM GIA** | • Người dân<br>• Startup, các công ty công nghệ<br>• Viện nghiên cứu, trường đại học<br>• Các tổ chức khu vực tư nhân và nhà nước có giải pháp phù hợp | • Startup, các công ty công nghệ<br>• Viện nghiên cứu, trường đại học<br>• Các tổ chức khu vực tư nhân và nhà nước có giải pháp phù hợp | • Các nguồn tài nguyên và nguồn lực nội bộ<br>• Các nguồn tài nguyên và nguồn lực từ bên ngoài doanh nghiệp đến từ các công ty khởi nghiệp... |
| **MỤC ĐÍCH** | • Giải quyết các vấn đề xã hội<br>• Giải quyết các mục tiêu bảo vệ môi trường và phát triển bền vững<br>• Gia tăng lợi thế cạnh tranh cho tỉnh/ thành phố, địa phương<br>• Nâng cao chỉ số hạnh phúc của người dân địa phương | • Giải quyết các vấn đề khu vực công<br>• Tăng tính đổi mới của các dịch vụ công<br>• Quan trọng hơn là đóng góp vào việc tạo ra giá trị công | • Đa dạng hóa nguồn ý tưởng ĐMST cho doanh nghiệp<br>• Giải quyết những bài toán của doanh nghiệp trong thời gian ngắn<br>• Tạo lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp ở những lĩnh vực mới mà không ảnh hưởng đến sản phẩm, thị trường hiện tại của doanh nghiệp<br>• Khai phá Đại dương xanh cho doanh nghiệp |

# CÁC HÌNH THỨC ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ NỔI BẬT

1

## OPEN SOCIAL INNOVATION
## ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ XÃ HỘI

### Mục tiêu

- Giải quyết các vấn đề xã hội
- Giải quyết các mục tiêu bảo vệ môi trường và phát triển bền vững
- Gia tăng lợi thế cạnh tranh cho tỉnh/ thành, địa phương
- Nâng cao chỉ số hạnh phúc của người dân địa phương

### Các bên tham gia

- Người dân
- Startup, các công ty công nghệ
- Viện nghiên cứu, trường đại học
- Các tổ chức khu vực tư nhân và nhà nước có giải pháp phù hợp

### Quy trình ĐMST Mở Xã Hội

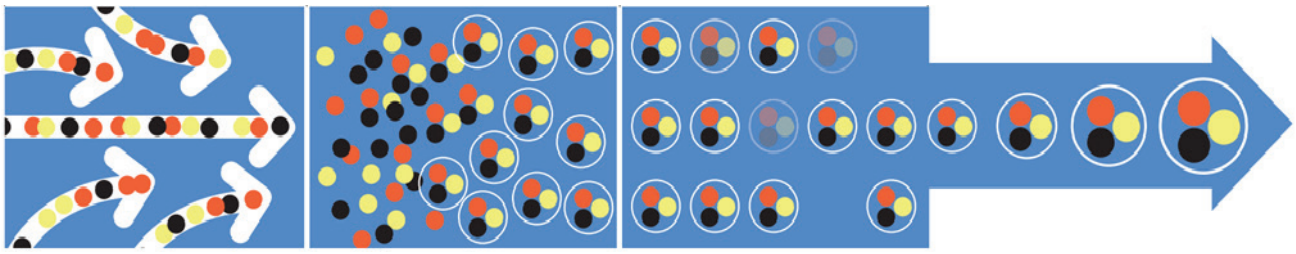
4 Giai đoạn của Đổi mới xã hội Mở và các hoạt động liên quan

**HUY ĐỘNG (MOBILIZING)**
Kêu gọi hành động và phổ biến

**GÓI GỌN (BUNDLING)**
Thiết lập không gian để sáng tạo, phát triển và thu thập ý tưởng

**LỰA CHỌN (CURATING)**
Lựa chọn các giải pháp tiềm năng và tiến hành tổ chức hỗ trợ

**NHÂN RỘNG (SCALING)**
Cung cấp các nguồn lực hỗ trợ hướng đến mở rộng quy mô



*Nguồn: Stanford Social Innovation Review*




**Ví dụ nổi bật:**

**We Versus Virus (#WirVsVirus)** là một thử nghiệm được thực hiện vào 03/2020 trong đợt giãn cách đầu tiên tại Đức bởi 7 tổ chức xã hội dân sự và được hỗ trợ bởi chính phủ. Trong dự án này, #WirVsVirus đã xác định các thách thức cấp bách liên quan đến Covid-19 cần giải quyết như: làm sao để chuyển đổi số một cách nhanh chóng việc chăm sóc sức khỏe hay làm sao để giúp người dân ở mọi lứa tuổi ứng phó với giãn cách xã hội, v.v. từ đó đưa ra lời kêu gọi mở.

Trong vòng 48 giờ từ lúc thực hiện kêu gọi, hàng nghìn người trải dài ở mọi nhân khẩu học, lĩnh vực và trình độ đã tham gia và phát triển được hơn 1.500 ý tưởng, giải pháp giải quyết bài toán được đặt ra.

Tuy nhiên #WirVsVirus hiểu rằng để có thể hiện thực hóa và nhân rộng giải pháp, các ý tưởng cần được sự giúp đỡ nhiều hơn nữa. Chính vì vậy #WirVsVirus đã kết hợp sự kiện hackathon với chương trình hỗ trợ 6 tháng cho các đổi mới để có thể tiếp tục phát triển, thử nghiệm và nhân rộng giải pháp.

# 2 OPEN INNOVATION IN PUBLIC SECTOR
# ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ LĨNH VỰC CÔNG

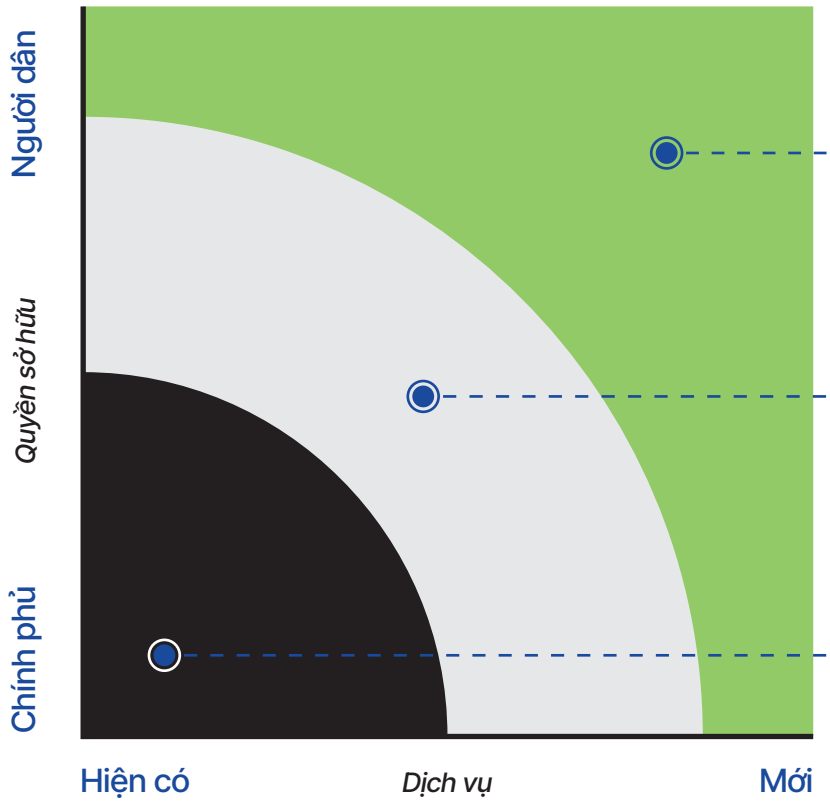
## Mục tiêu

- Giải quyết các vấn đề khu vực công
- Tăng tính đổi mới của các dịch vụ công
- Quan trọng hơn là đóng góp vào việc tạo ra giá trị công

## Các bên tham gia

- Startup, các công ty công nghệ
- Viện nghiên cứu, trường đại học
- Các tổ chức khu vực tư nhân và nhà nước có giải pháp phù hợp

## Quá trình chuyển đổi của ĐMST Mở Trong Khu Vực Công




### Chuyển đổi trong Đổi mới

Các giải pháp đột phá được đồng sáng tạo và dẫn dắt chính bởi người dân để giải quyết các thách thức phức tạp.

### Mở rộng trong Đổi mới

Các giải pháp được phát triển mới, dựa trên các dịch vụ / sản phẩm hiện có được cung cấp bởi chính phủ và do chính phủ dẫn dắt nhưng có sự tham gia của các doanh nghiệp, người dân trong việc tạo ra.

### Đổi mới cốt lõi

Chính Phủ/ Cơ Quan Quản Lý Nhà Nước thực hiện số hóa, tối ưu hóa các sản phẩm, dịch vụ công truyền thống hiện có.

*Nguồn: Deloitte - Transforming the Public Sector*

TRANSPORT FOR LONDON

**Ví dụ nổi bật:**

Đã có rất nhiều tổ chức bắt đầu thực hiện ĐMST Mở trong khu vực công và thu được những kết quả thú vị, một trong số đó là **Transport for London (TfL)**, đây là cơ quan quản lý chính quyền chịu trách nhiệm về phần lớn mạng lưới giao thông ở thủ đô nước Anh.

Transport for London (TfL) muốn hướng đến một tương lai xanh, an toàn, thông minh và toàn diện hơn, từ đó giúp nâng cao chất lượng sống cư dân. Để giải quyết điều này TfL đã mở truy cập vào dữ liệu cốt lõi của thành phố như lịch trình, tuyến đường, giá vé, v.v. đồng thời tạo một API (Application Programming Interface) - phương thức trung gian kết nối dữ liệu mở cho phép mọi người liên kết và sử dụng miễn phí.

Kết quả đã có hơn 700 ứng dụng được thực hiện từ kết nối dữ liệu mở, rất nhiều những hợp tác lớn với các đối tác cung cấp giải pháp công nghệ sáng tạo như Bosch, Mercedes-Benz, Immense and Samdesk, v.v.. Sự thành công của chương trình còn dẫn đến việc thành lập trung tâm đổi mới vào năm 2017, một trong những trung tâm đầu tiên của cơ quan giao thông công cộng.

# 3 OPEN CORPORATE INNOVATION
# ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ DOANH NGHIỆP

## Mục tiêu

- Đa dạng hóa nguồn ý tưởng ĐMST cho doanh nghiệp
- Giải quyết những vấn đề của doanh nghiệp
- Gia tăng lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp
- Khai phá Đại dương xanh (sản phẩm, thị trường) cho doanh nghiệp

## Các bên tham gia

Các nguồn lực bên ngoài doanh nghiệp (Công ty khởi nghiệp, công ty công nghệ, viện nghiên cứu, trường đại học, v.v.)

**Ví dụ nổi bật:**

Vào đầu năm 2018, nhà bán lẻ đồ nội thất và hàng gia dụng của Thụy Điển IKEA đã ra mắt **Co-Create IKEA**, đây là một nền tảng kỹ thuật số khuyến khích khách hàng và người hâm mộ phát triển các sản phẩm mới. Nền tảng **Co-Create IKEA** tập trung vào bốn điểm chính:

- Thu thập ý tưởng sản phẩm được đề xuất bởi khách hàng.
- Thực hiện chương trình IKEA Bootcamps, phối hợp cùng các Startup tìm kiếm giải pháp đột phá.
- Cộng tác với sinh viên đại học về các giải pháp sản phẩm.
- Kết nối với các phòng thí nghiệm đổi mới trên khắp thế giới.

Các ý tưởng tốt sẽ được nhận phần thưởng từ IKEA, ngoài ra còn được đầu tư và tiếp cận với các tài nguyên sẵn có như phòng thí nghiệm, hỗ trợ từ chuyên gia. Điều này giúp IKEA có thể liên tục cải tiến sản phẩm với thời gian ngắn hơn và đột phá hơn. Bên cạnh đó, các nhà thiết kế cũng được tạo động lực một cách mạnh mẽ từ nhà bán lẻ nội thất lớn nhất thế giới.

Để có thể giúp khách hàng của mình trong một thế giới thay đổi nhanh chóng, McKinsey phải liên tục đổi mới và mở rộng khả năng của mình, từ công nghệ điện toán đám mây, trí tuệ nhân tạo, cho đến phát triển bền vững, v.v.

Ngày nay, **hệ sinh thái mở của McKinsey bao gồm hơn 500 tổ chức bên ngoài và hơn 20 công ty được mua lại**. Điều này cho phép McKinsey hợp tác một cách liền mạch với các bên cung cấp giải pháp công nghệ đột phá, nền tảng hàng đầu và các chuyên gia trên khắp thế giới để cung cấp dịch vụ đầu cuối cho các tổ chức khách hàng.



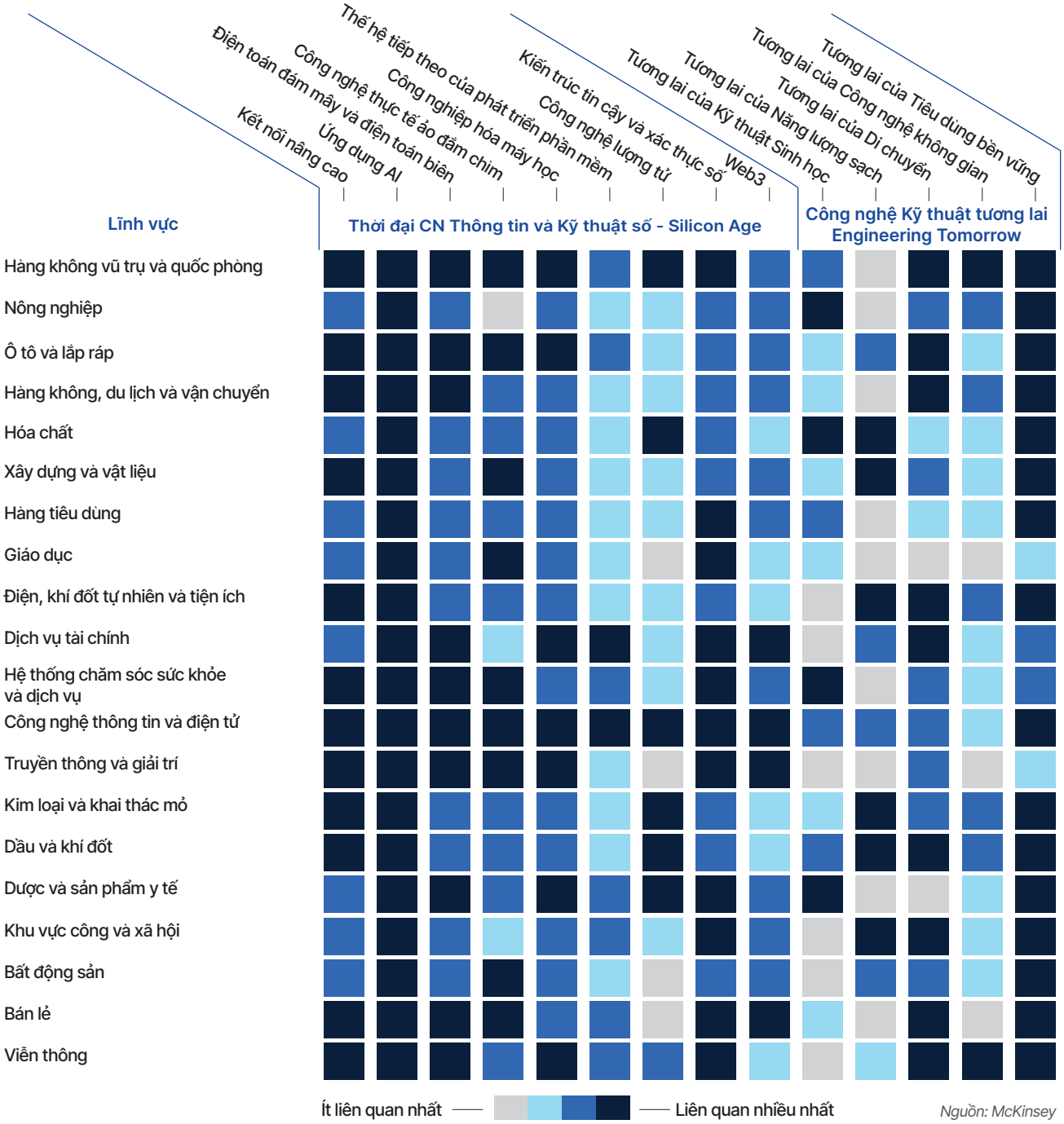
> Sự tham gia sâu hơn của các tập đoàn, doanh nghiệp vào các hoạt động đổi mới sáng tạo mở đã trở thành xu hướng phổ biến trên thế giới. Các tập đoàn, doanh nghiệp là bên đưa ra bài toán, còn giải pháp có thể đến từ nội bộ của doanh nghiệp nhưng cũng có thể được cung cấp nhanh chóng hơn, thậm chí đột phá và hứa hẹn hơn từ các chủ thể khác trong hệ sinh thái đổi mới sáng tạo mở, điển hình như đến từ các Startup. Tập đoàn, doanh nghiệp đều nhận ra mình phải thay đổi để bắt kịp các xu hướng công nghệ mới, nhưng nếu tự mình phát triển các giải pháp, doanh nghiệp có thể gặp nhiều vấn đề như: (1) không đủ năng lực cạnh tranh để phát triển công nghệ mới dựa trên các nền tảng kiến thức mới, đội ngũ nhân lực và chuyên gia mới và thậm chí là định vị thị trường mới, (2) văn hoá hiện tại của doanh nghiệp có thể không chào đón và sẵn sàng cho sự phát triển công nghệ mới và (3) sự "chuyên chế " từ thị trường hiện tại khi khách hàng hiện tại trung thành với những dòng sản phẩm cũ và có thể gây áp lực doanh nghiệp.
>
> **BÀ TRẦN LAN HƯƠNG** - Giảng viên, Tiến sĩ ngành Khoa học quản lý (Management Science) - Đại học Kinh tế Quốc dân

# VAI TRÒ CỦA CÔNG NGHỆ TRONG ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ

Công nghệ đóng một vai trò rất quan trọng trong ĐMST và ĐMST Mở, ngày nay đổi mới và công nghệ đang dần trở nên đan xen và gắn liền với nhau. Những đột phá trong công nghệ không chỉ làm thay đổi bối cảnh cạnh tranh mà còn tạo ra những tác động mạnh mẽ hơn bao giờ hết đối với xã hội. Chúng giúp định hình lại thị trường, thúc đẩy hợp tác, gia tăng năng suất, hiệu quả, tăng trưởng kinh tế, giảm thiểu tác động xấu đến môi trường, nâng cao đời sống người dân, v.v.

Với tác động rộng rãi của các xu hướng công nghệ, hầu hết các lĩnh vực đều thể hiện sự ảnh hưởng của ít nhất 5 xu hướng công nghệ. Trong những thập kỷ tới hứa hẹn là thời kỳ công nghệ tiến bộ nhanh hơn bao giờ hết từ khoa học đến kỹ thuật trên quy mô toàn thế giới. Bên cạnh đó, sự đổi mới tổ hợp (combinatorial innovation) được kỳ vọng tạo nên kết quả vượt trội khi kết hợp các công nghệ khác nhau để tạo nên một công nghệ mới. Một ví dụ điển hình về đổi mới tổ hợp là Metaverse, công nghệ này được tạo ra nhờ sự kết hợp giữa nhiều tổ chức với các công nghệ khác nhau và được xem là một mảnh đất màu mỡ, giàu tài nguyên đang được khai phá.

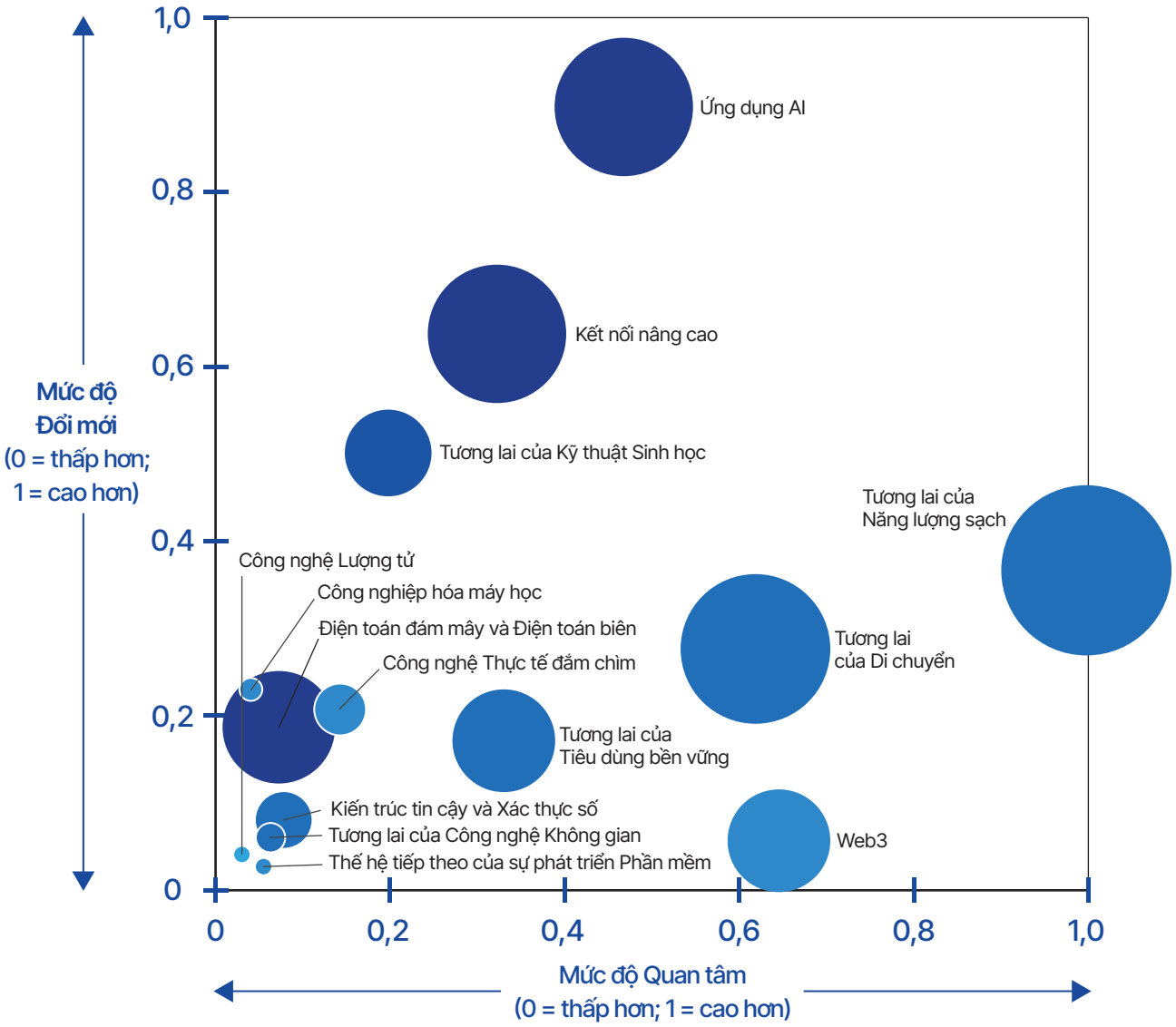
**Mức độ liên quan của Xu hướng Công nghệ với các lĩnh vực**




*Nguồn: McKinsey*

## Mức độ Đổi mới, Quan tâm, Đầu tư và Ứng dụng theo từng Xu hướng Công nghệ

Trong tất cả 14 xu hướng công nghệ, Ứng dụng AI được ghi nhận là công nghệ có mức độ Đổi mới cao nhất, trong khi công nghệ Năng lượng sạch thu hút được sự Quan tâm và Đầu tư lớn nhất.




*Nguồn: McKinsey*

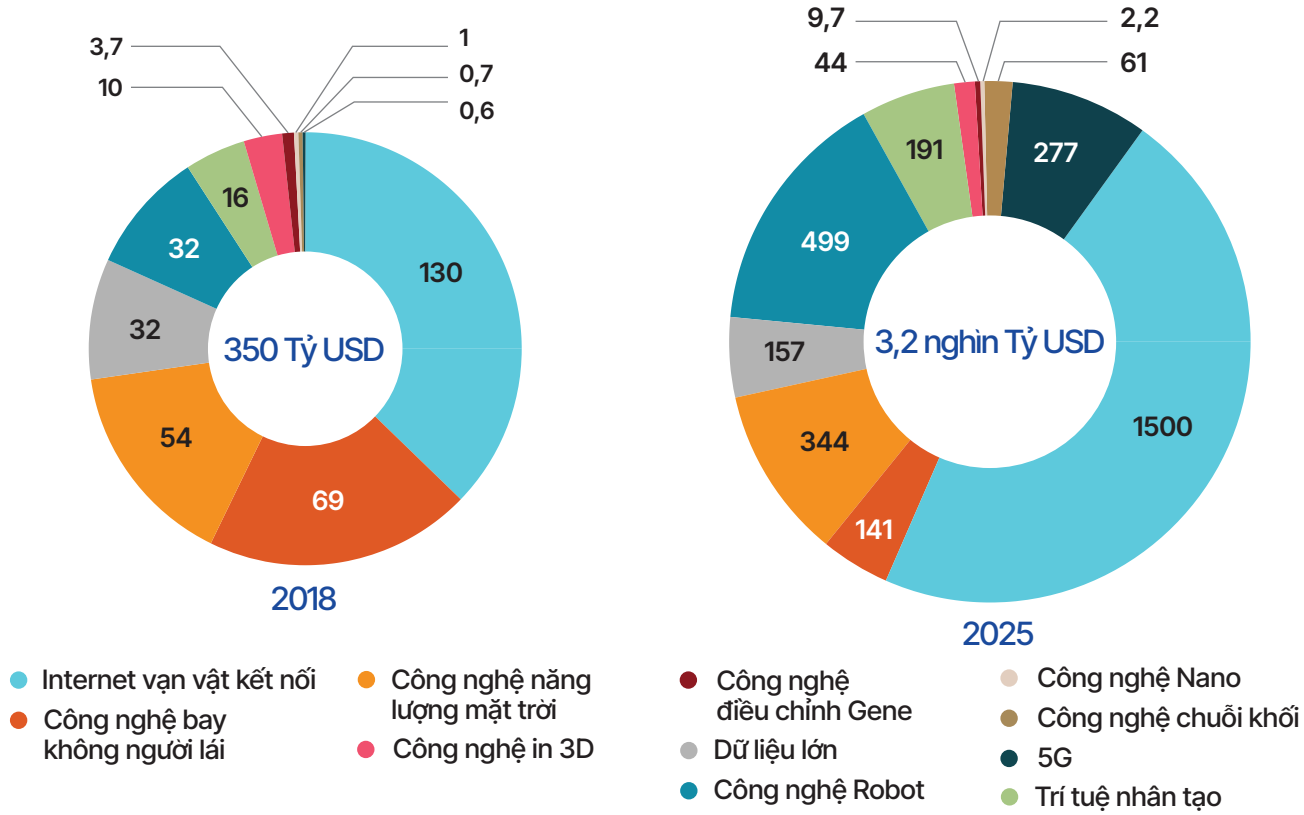
Xét về mức độ Đổi mới, nhóm các xu hướng bao gồm: Ứng dụng AI, Kết nối nâng cao, Tương lai của Kỹ thuật sinh học được đánh giá cao nhất, đây cũng là những công nghệ đã trưởng thành và chứng minh được tính hiệu quả. Nhóm thứ hai bao gồm các xu hướng công nghệ hướng đến sự phát triển bền vững bao gồm: Tương lai của Năng lượng sạch, Tương lai của Di chuyển và Tương lai của Tiêu dùng Bền vững. Trong đó, công nghệ Năng lượng sạch và công nghệ Di chuyển đang nhận được sự quan tâm và đầu tư rất cao. Bên cạnh đó, những xu hướng công nghệ mới khác đang trong giai đoạn phát triển cũng đã tạo được sự ứng dụng và lợi ích đáng kể cho các doanh nghiệp.



> Công nghệ luôn là trung tâm của hành trình chuyển đổi số hay đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp. Tuy nhiên, không phải lúc nào các doanh nghiệp cũng có đầy đủ nguồn lực và chuyên môn từ nội tại để đầu tư vào công nghệ. Thế nên, việc tận dụng các nguồn lực công nghệ bên ngoài hoặc đón nhận xu hướng "đồng sáng tạo công nghệ" của quá trình đổi mới sáng tạo mở là xu thế tất yếu.
>
> **ÔNG TÀI HUỲNH** - CEO Kyanon Digital

Theo một cách nhìn khác của UNCTAD (Diễn đàn Thương mại và Phát triển Liên Hợp Quốc) trong báo cáo mới nhất về Công nghệ và Đổi mới năm 2021, 11 công nghệ tiên phong bao gồm: Trí tuệ nhân tạo (AI), Internet vạn vật kết nối (IoT), Dữ liệu lớn, Công nghệ chuỗi khối, 5G, Công nghệ in 3D, Công nghệ Robot, Công nghệ bay không người lái, Công nghệ điều chỉnh Gene, Công nghệ Nano, Công nghệ năng lượng mặt trời.

Giá trị thị trường các công nghệ tiên phong được ước tính đạt 350 tỷ USD năm 2018 và được dự đoán tăng trưởng tới hơn 3,2 nghìn tỷ USD vào năm 2025. Trong số 11 công nghệ tiên phong, công nghệ Internet vạn vật kết nối (IoT) có doanh thu lớn nhất, đạt 130 tỷ USD năm 2018 và đến năm 2025 có thể tăng lên tới 1,5 nghìn tỷ USD - gần một nửa tổng giá trị của các công nghệ tiên phong năm 2025. Điều này là do, công nghệ Internet vạn vật kết nối (IoT) được ứng dụng trên rất nhiều thiết bị, năm 2017 tổng số các thiết bị kết nối (IoT devices) được sử dụng đã lên tới 8,4 tỷ thiết bị, cao hơn tổng số người trên toàn thế giới.

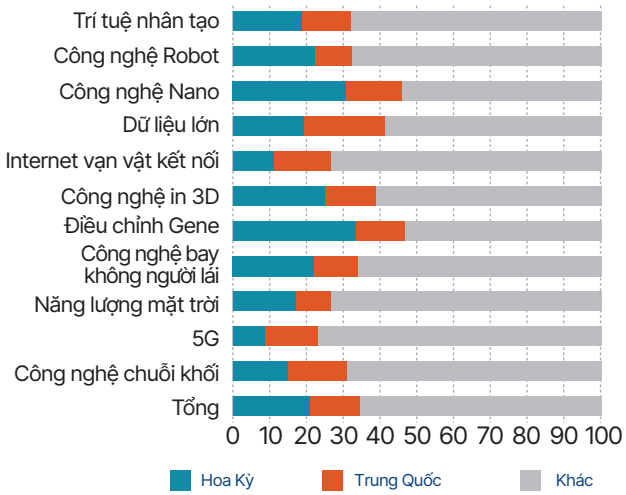



## Ước tính quy mô thị trường của các công nghệ tiên phong

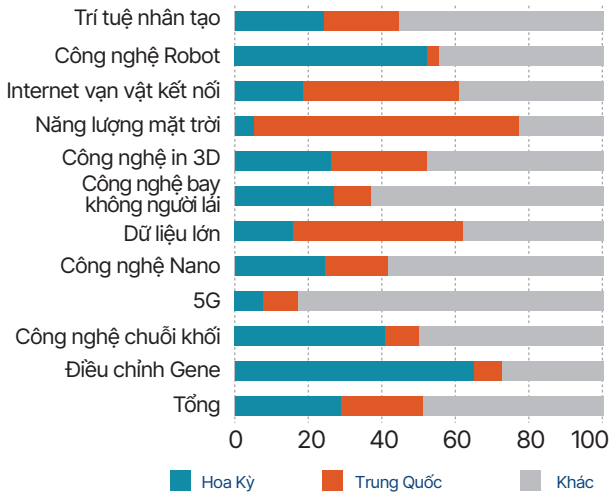
*Nguồn: UNCTAD - Technology and Innovation Report 2021*

Sự phát triển của các công nghệ tiên phong đã tạo ra một số lượng lớn các công bố khoa học và bằng sáng chế trên khắp lĩnh vực công nghệ. Trong đó, Hoa Kỳ và Trung Quốc là 2 quốc gia dẫn đầu, cùng nhau nắm giữ từ 30 đến 70 phần trăm bằng sáng chế trong mỗi lĩnh vực. Số lượng bằng sáng chế của Hoa Kỳ nhiều nhất thuộc về các lĩnh vực Công nghệ robot, Công nghệ điều chỉnh gen và Công nghệ chuỗi khối trong khi Trung Quốc lại thiên về Công nghệ Internet vạn vật kết nối (IoT), Dữ liệu lớn và Năng lượng mặt trời.

### Tỷ lệ công bố khoa học của quốc gia theo từng công nghệ tiên phong




### Tỷ lệ bằng sáng chế của quốc gia theo từng công nghệ tiên phong




*Nguồn: UNCTAD - Technology and Innovation Report 2021*

# BẢN ĐỒ CÔNG NGHỆ

## Khái niệm bản đồ công nghệ

Bản đồ công nghệ (BĐCN) là bản đồ thể hiện, thống kê và báo cáo tổng thể chiến lược phân tích thị trường hoạt động khoa học công nghệ, định hướng nghiên cứu & phát triển các chuỗi sản phẩm mới trong một Doanh Nghiệp hoặc nhiều lĩnh vực của một tập đoàn, địa phương hoặc của một quốc gia.

Tư duy và chiến thuật xây dựng BĐCN dựa trên phương pháp luận và các công cụ tra cứu, phân tích xu hướng thị trường công nghệ trong nước và thế giới thông qua cơ sở dữ liệu các bằng độc quyền sáng chế đã và đang được công bố trong trên các tạp chí Công Báo Sở Hữu Công Nghiệp (SHCN) của mỗi quốc gia và/hoặc trên các trang Web truy cập miễn phí hoặc có phí toàn cầu hoặc trên các phương tiện truyền thông về KHCN khác.

Không những thế, trong BĐCN còn thể hiện lộ trình hoạt động nghiên cứu, đổi mới sáng tạo, sản xuất và kinh doanh của các doanh nghiệp, các hiệp hội, các đặc khu kinh tế vùng, các khu công nghiệp,.. từ đó, giúp cho các lãnh đạo tập đoàn, doanh nghiệp, cơ quan quản lý nhà nước có định hướng tốt và chiều sâu trong kế hoạch phát triển các công nghệ mới, sản phẩm mới hoặc cải tiến công nghệ từ những máy móc, thiết bị hiện hữu cũng như mở rộng thị trường một cách chuyên nghiệp và hiệu quả.

## Vai trò và ý nghĩa của bản đồ công nghệ

Thực tế cho thấy, tất cả các tổ chức, doanh nghiệp đang hoạt động trong bất kỳ ngành nghề nào trong nền kinh tế thị trường (đặt biệt đối với các lĩnh vực công nghệ mũi nhọn, đột phá như: Công nghệ thực phẩm & Công nghệ sinh học, Công nghệ robot – Cơ điện tử, Công nghệ thông tin & Viễn thông, Vật liệu mới,...) đều rất cần xây dựng BĐCN trong những lĩnh vực mà họ cần theo đuổi, nắm bắt xu thế thay đổi liên tục về KHCN của thế giới.

**Sau đây là những câu hỏi liên quan đến vai trò, ý nghĩa và tầm quan trọng của BĐCN góp phần trong chiến lược phát triển sản phẩm mới, cải tiến công nghệ,...từ những hoạt động KHCN, R&D, ĐMST bên trong của mỗi doanh nghiệp:**

1. Khuynh hướng/xu hướng của thế giới sẽ phát triển hoặc đi về đâu trong lĩnh vực/ngành này từ nay đến 10-20 năm tới? Doanh nghiệp Việt Nam đang đứng ở đâu trong BĐCN của thế giới?
2. Các hãng/công ty nào đang nằm trong top 10, 20, 50 của thế giới về công nghệ ấy?
3. Chuỗi sáng chế/công nghệ của các đối thủ cạnh tranh đang bao vây những phân khúc thị trường nào? Phạm vi áp dụng và vòng đời của những sản phẩm/dịch vụ hình thành từ tập sáng chế, công nghệ ấy ra sao?
4. Chúng ta có kế hoạch khai thác những sáng chế (hết hạn hoặc sắp hết hạn hoặc không bảo hộ tại Việt Nam) nào trong CSDL sáng chế của thế giới? Và cách thực hiện ra sao để có thể áp dụng một cách hiệu quả (tiết kiệm thời gian và công sức) cho doanh nghiệp, tổ chức của mình?
5. Doanh nghiệp muốn xây dựng lộ trình phát triển các sản phẩm/dịch vụ thông qua chiến lược phát triển chuỗi sáng chế mới hoặc tận dụng và khai thác hiệu quả các sáng chế tiền thân, đối chứng thì cần có kế hoạch như thế nào?
6. Làm thế nào để ánh xạ và lồng ghép BĐCN vào quy chế, chính sách quản trị TSTT, tiệm cận với chiến lược nghiên cứu thị trường, kế hoạch kinh doanh của mỗi doanh nghiệp một cách logic và hệ thống?

*Nguồn: IP Group*

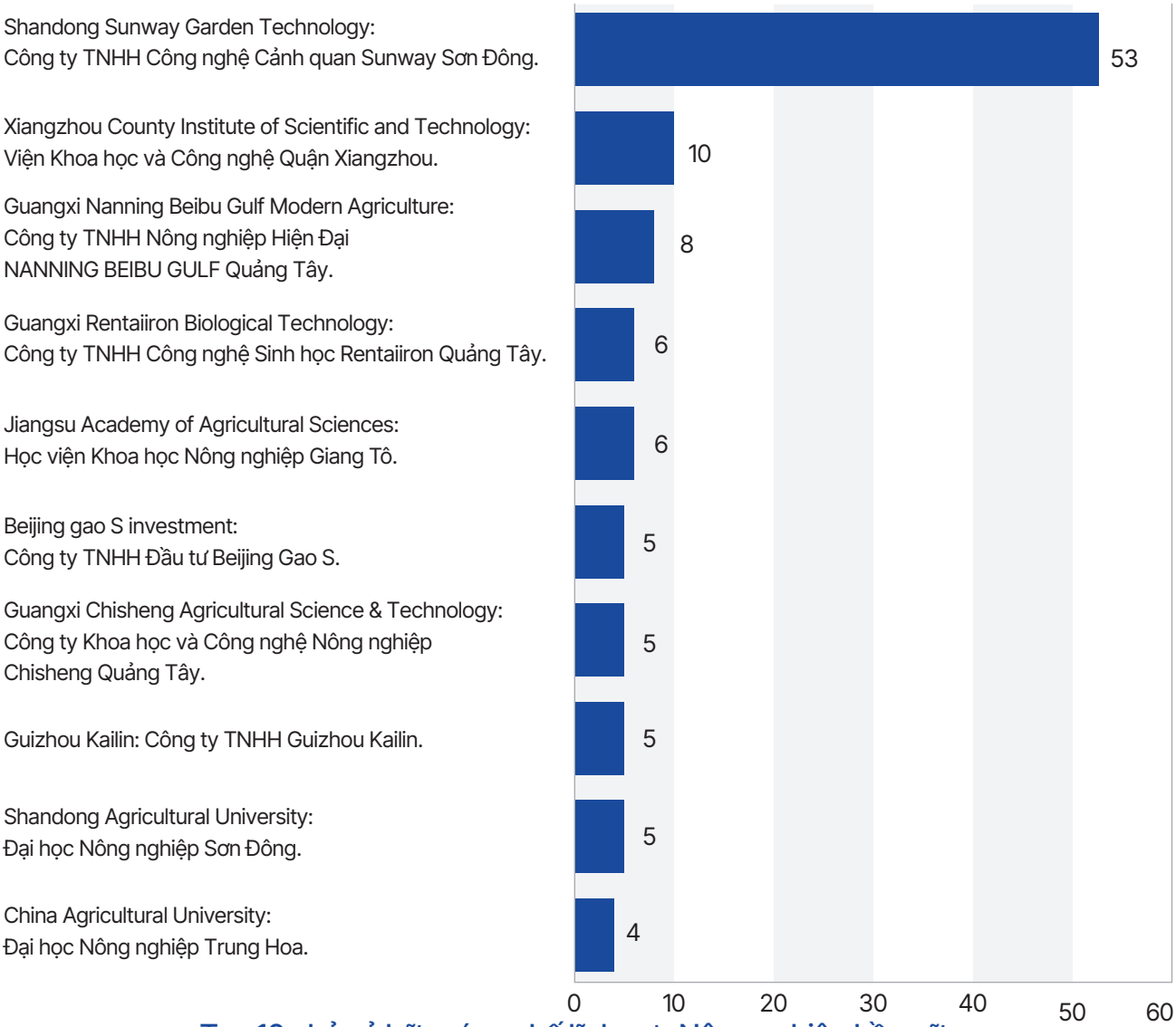
## Cách tiếp cận bản đồ công nghệ

**BẢN ĐỒ CÔNG NGHỆ**

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Phân tích theo lĩnh vực khoa học & công nghệ | Phân tích xu hướng bảo hộ sáng chế trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh | Phân tích yếu tố tài chính và dòng tiền hình thành trong tương lai từ Tài sản trí tuệ (các sáng chế, sáng kiến,...), Tài sản vô hình mang lại | Phân tích xu hướng nộp đơn và xu hướng đầu tư | Phân tích theo chủ đơn và tác giả sáng chế chính | Phân tích khả năng ứng dụng vào thực tiễn |

## Ví dụ minh họa về bản đồ công nghệ

### Assignee: Chủ đơn

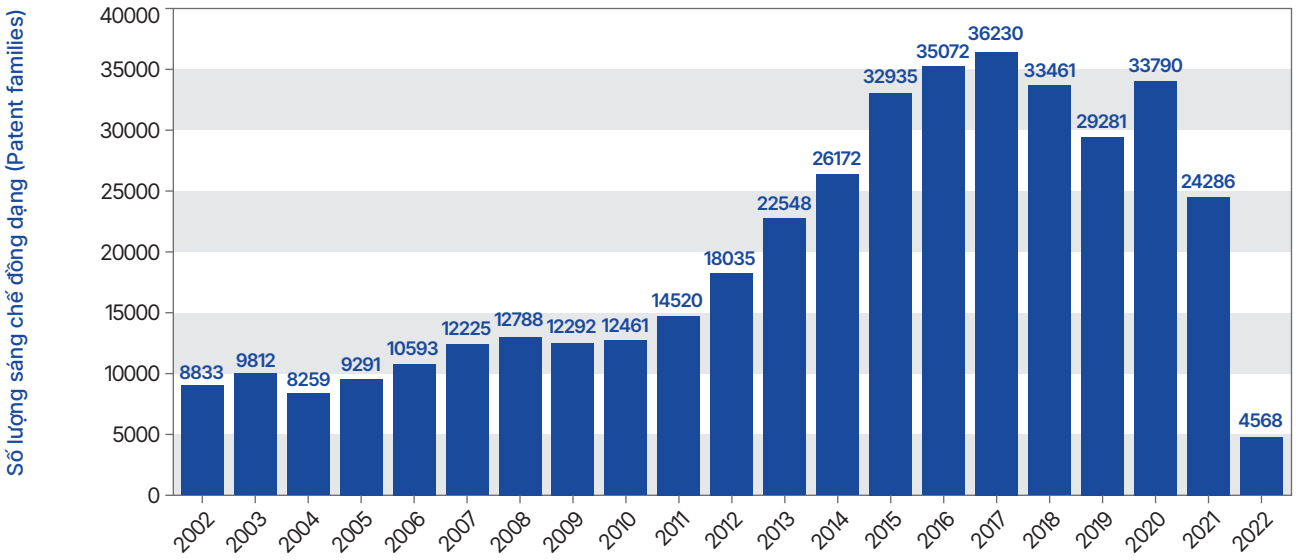



**Top 10 chủ sở hữu sáng chế lĩnh vực Nông nghiệp bền vững**

*(Nguồn: Biểu đồ phân tích từ ORBIT)*

Biểu đồ phân tích công nghệ trên cho thấy hầu hết những chủ đơn chính đều đến từ Trung Quốc, nơi đã được đầu tư rất nhiều vào các bằng sáng chế trong 20 năm qua. Dẫn đầu là Công ty TNHH Công nghệ Cảnh quan Sunway Sơn Đông với 53 bằng sáng chế. Công ty này là công ty con của Tập đoàn Hóa chất Sunway Sơn Đông. Các công ty con khác bao gồm Công ty Kỹ thuật hóa dầu Sunway Sơn Đông và Công ty Công nghệ Sunway Sơn Đông.

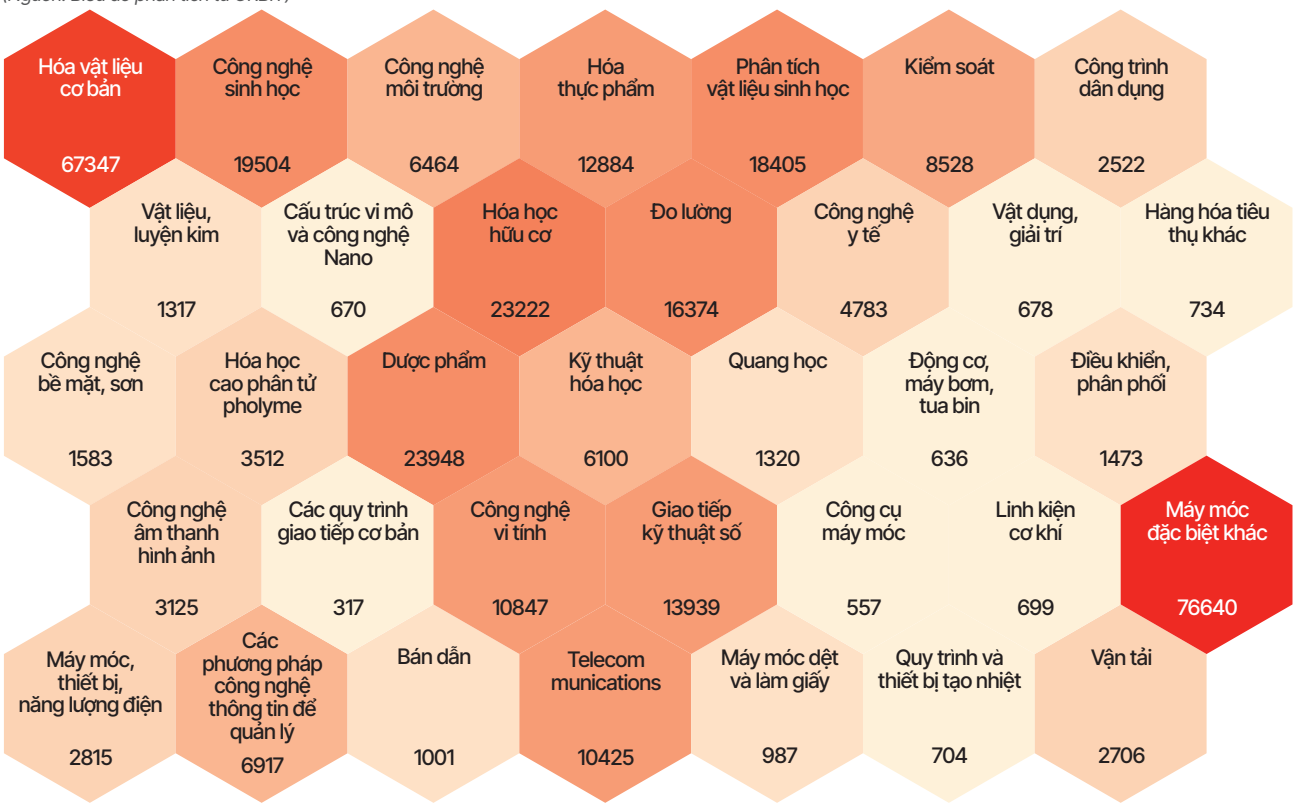
*Nguồn: IP Group*




## Biểu đồ phân tích xu hướng đầu tư lĩnh vực Công nghệ bảo quản và chế biến nông sản – thực phẩm.

*(Nguồn: Biểu đồ phân tích từ ORBIT)*

Biểu đồ phân phối trên cho thấy lượng đơn sáng chế được nộp trong các lĩnh vực Công nghệ bảo quản và chế biến nông sản – thực phẩm vẫn có xu hướng tăng qua các năm. Điều này chứng tỏ các lĩnh vực này vẫn đang thu hút được sự quan tâm của các nhà nghiên cứu và đầu tư.




## Biểu đồ phân tích các sáng chế trong lĩnh vực Nông nghiệp công nghệ cao

*(Nguồn: Biểu đồ phân tích từ ORBIT)*

Biểu đồ trên giúp doanh nghiệp sẽ nhận biết được lĩnh vực nào đang là xu thế, đang tập trung được nhiều bằng sáng chế nhất và lĩnh vực nào đang còn nhiều cơ hội, chỗ đứng; qua đó, xác định hướng R&D phù hợp.




*Nguồn: IP Group*



Trong các xu hướng công nghệ nổi bật hiện nay, chúng tôi đề xuất công nghệ tạo và sản xuất Hydro dạng khí và hoá lỏng. Trước bối cảnh thiếu năng lượng và ô nhiễm môi trường hiện nay, công nghệ sản xuất Hydro đã, đang và sẽ trở thành xu hướng theo đuổi của nhiều quốc gia trên thế giới. Đây sẽ là công nghệ của tương lai bởi nó không chỉ phục vụ cho nhà máy sản xuất Ure, NPK,... vốn dĩ phụ thuộc chủ yếu từ các mỏ khí sắp cạn kiệt mà còn giúp tiết kiệm nhiên liệu, tăng công suất máy, giảm khí thải với những phương tiện giao thông chạy bằng động cơ đốt trong, và làm pin nhiên liệu Hydro. Ngoài ra, công nghệ này sẵn sàng trở thành năng lượng mới thay thế nhiên liệu hóa thạch, thậm chí là năng lượng tái tạo (điện mặt trời, điện gió,...) vốn dĩ là rác thải độc hại sau khi hư hỏng

**ÔNG NGÔ ĐẮC THUẦN** - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần IP Group

BambuUP
Connect to Innovate

# Phần 2

# Hệ sinh thái khởi nghiệp thế giới và các khu vực nổi bật

BambuUP
Connect to Innovate

# 1

# Tổng quan Hệ Sinh Thái khởi nghiệp thế giới

# TỔNG QUAN HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP THẾ GIỚI

## Tổng quan Hệ sinh thái khởi nghiệp thế giới trong năm 2022

### Năm 2021

**USD 669 tỷ**

Trong năm 2021, tổng quỹ đầu tư mạo hiểm trên thế giới là 669 tỷ đô la, **tăng gấp đôi** so với toàn bộ năm 2020 (Crunchbase)

**USD 250,1 tỷ**

Tính đến quý 2/2022, tổng lượng đầu tư cho các công ty khởi nghiệp trên thế giới đạt 250,1 tỷ đô la, chứng kiến mức **giảm 43% so với cùng kỳ năm 2021** (Crunchbase)

### Số lượng kỳ lân

**600**

Tổng số kỳ lân trên khắp thế giới đạt 600 công ty trong năm 2021, chứng kiến **mức tăng kỷ lục gấp 3,5 lần** so với năm 2020 (Crunchbase)

**210**

Tổng số kỳ lân trên khắp thế giới đạt 210 công ty tính tới quý 2/2022, có mức **sụt giảm 12% so với cùng kỳ năm trước** đó (Crunchbase)

**Fintech**

Tính đến quý 1/2022, 20% tổng lượng đầu tư hướng đến những công ty trong lĩnh vực Fintech (CB Insights)

### Nhận định

Năm 2021 có thể coi là một năm bùng nổ của nền kinh tế khởi nghiệp toàn cầu cả về lượng đầu tư cho các công ty khởi nghiệp lẫn số lượng kỳ lân mới được sản sinh ra, với mức tăng trưởng lần lượt là 200% và 350% cho 2 chỉ số so với năm 2020. Tuy nền kinh tế có dấu hiệu hạ nhiệt ở năm 2022, khi các khoản đầu tư, cũng như số lượng kỳ lân khởi nghiệp đã có sự sụt giảm so với cùng kỳ năm trước đó, nhưng vẫn ở mức đáng kể để phần nào vẫn có thể kỳ vọng vào tiềm năng và sự ổn định của các công ty khởi nghiệp trong 06 tháng còn lại của năm.

## Những Startup kỳ lân có giá trị lớn nhất thế giới (tỷ USD)

| | | Gía trị năm 2020 | Gía trị năm 2021 |
|---|---|---|---|
| BYTEDANCE (Trí tuệ nhân tạo - AI) | | 140 | 140 (-) |
| SPACEX (Du hành vũ trụ) | | 74 | 127 (+53) |
| SHEIN (Thương mại điện tử) | | 15 | 100 (+85) |
| STRIPE (Tài chính công nghệ - Fintech) | | 95 | 95 (-) |
| CANVA (Phần mềm & dịch vụ Internet) | | 6 | 40 (+34) |
| CHECKOUT.COM (Tài chính công nghệ - Fintech) | | 15 | 40 (+25) |
| INSTACART (Chuỗi cung ứng) | | 39 | 39 (-) |
| DATABRICKS (Quản lý dữ liệu) | | 28 | 38 (+10) |
| REVOLUT (Tài chính công nghệ - Fintech) | | 5.5 | 33 (+27.5) |
| EPIC GAMES (Gaming) | | 28.7 | 31.5 (+2.8) |

*Nguồn: CB Insights*

# MỘT SỐ THÔNG TIN NỔI BẬT

## 43 kỳ lân trong vòng 45 tuần ở Ấn Độ

Kể từ ngày bắt đầu của Lễ kỷ niệm 75 năm ngày Độc lập của Ấn Độ vào ngày 12/03/2021, đất nước này đã có thêm 43 kỳ lân khởi nghiệp chỉ trong vòng 45 tuần. Không dừng lại ở đó, Bộ trưởng Thương mại Piyush Goyal cũng đồng thời đặt ra kế hoạch tạo thêm 75 kỳ lân mới trong 75 tuần tiếp. Để đạt được sự thành công vang dội này, chính phủ Ấn Độ đã đề ra nhiều chương trình hỗ trợ các công ty khởi nghiệp, như loại bỏ vấn đề về "Thuế thiên thần" và đơn giản hóa hơn 26.500 thủ tục thuế.

*Nguồn: pib.gov.in*




## Triển lãm Startup dài 4 tháng ở Indonesia

Chính phủ Indonesia đã tổ chức một buổi Triển lãm Toàn cảnh về Startup (JEJALA ID), kéo dài 4 tháng từ tháng 10/2021 đến tháng 1/2022 để kết nối các công ty khởi nghiệp trong nước với các nhà đầu tư mạo hiểm từ Mỹ, Châu Âu và các nước Châu Á khác

*Nguồn: CISION*




*Nguồn: JELALA ID*

## Liên minh Đổi mới sáng tạo dựa trên các Trường đại học và Viện nghiên cứu tại Đức

Từ năm 2021, 3 trường đại học lớn và 1 bệnh viện ở Berlin: Đại học Freie Universität Berlin, Đại học Humboldt, Đại học Kỹ thuật Berlin và Charité - Đại học Y khoa Berlin đã cùng nhau thành lập một trung tâm khởi nghiệp tên 'Science & Startups' với dự án nổi bật nhất là K.I.E.Z, một chương trình hỗ trợ các Startup trong lĩnh vực Trí tuệ nhân tạo.

*Nguồn: Berlin: Startup Report 2022*

CHARITÉ
UNIVERSITÄTSMEDIZIN BERLIN

HUMBOLDT-UNIVERSITÄT ZU BERLIN

Technische Universität Berlin

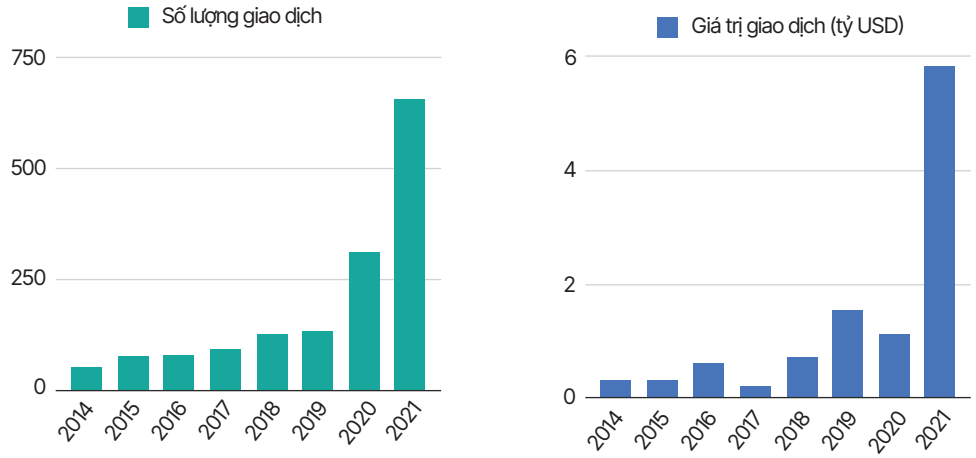
Freie Universität Berlin

# MỘT SỐ THÔNG TIN NỔI BẬT

## Giá trị đầu tư vào Châu Phi trong năm 2022 hơn 7 năm trước đó cộng lại

Theo Hiệp hội Vốn tư nhân và đầu tư mạo hiểm châu Phi (AVCA), 604 công ty khởi nghiệp châu Phi đã kêu gọi gần 5,2 tỷ USD trong năm 2022, hơn 7 năm trước cộng lại. 5 trong số 7 kỳ lân công nghệ của Châu Phi cũng ra đời trong năm 2022

*Nguồn: The Economist*




Lượng đầu tư vào khu vực Châu Phi

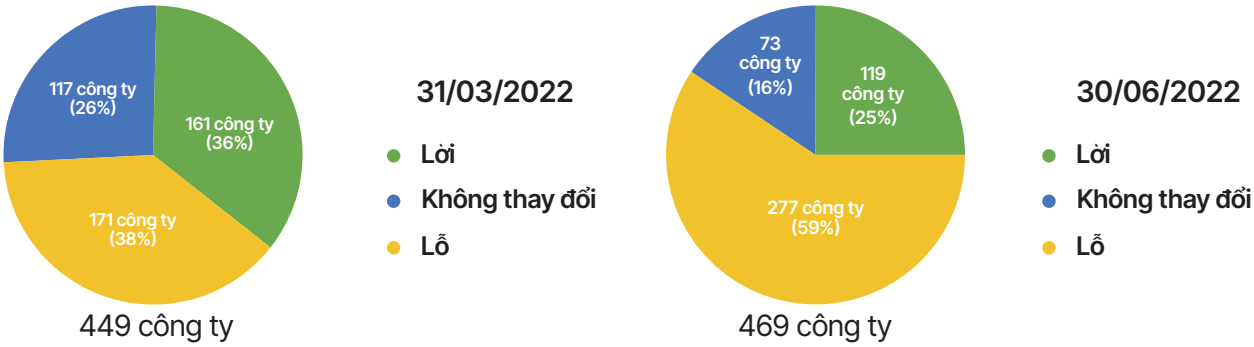
*Nguồn: The Economist*

## Mùa đông Startup

Từ khoảng năm 2020 đến nay, các công ty khởi nghiệp và công ty công nghệ trên toàn thế giới đang trải qua khủng hoảng với nhiều đợt sa thải lớn, do ảnh hưởng của đại dịch COVID, khủng hoảng công nghệ và sự chững lại của thị trường IPO.

Theo Dealogic, chỉ số Nasdaq đã giảm gần 30% kể từ đầu năm nay. Số lượng IPO trên toàn cầu trong quý I năm 2022 cũng giảm 50% so với cùng kỳ năm trước. Tình hình này khiến các quỹ đầu tư mạo hiểm giờ đây phải thu hẹp hoạt động nếu không thể thu hồi những khoản đầu tư trên thị trường đại chúng.

*Nguồn: Nhịp cầu đầu tư*




Số lượng công ty lời và lỗ của quỹ Vision fund

*Nguồn: Techcrunch*

## Xếp hạng quốc gia có Hệ sinh thái khởi nghiệp tốt nhất năm 2022

| Quốc gia | Xếp hạng năm 2021 | Xếp hạng năm 2022 |
|---|---|---|
| Mỹ | 1 | 1 (-) |
| Anh | 2 | 2 (-) |
| Israel | 3 | 3 (-) |
| Canada | 4 | 4 (-) |
| Thụy điển | 6 | 5 (+1) |

| Quốc gia | Xếp hạng năm 2021 | Xếp hạng năm 2022 |
|---|---|---|
| Đức | 5 | 6 (-1) |
| Singapore | 10 | 7 (+3) |
| Úc | 9 | 8 (+1) |
| Pháp | 12 | 9 (+3) |
| Trung Quốc | 7 | 10 (-3) |

*Nguồn: Startup Blink, 2022*

## Xếp hạng các Hệ sinh thái khởi nghiệp tốt nhất năm 2022

| Hệ sinh thái | Xếp hạng năm 2021 | Xếp hạng năm 2022 |
|---|---|---|
| Vịnh San Francisco | 1 | 1 (-) |
| New York | 2 | 2 (-) |
| London | 5 | 3 (+2) |
| Khu vực Los Angeles | 4 | 4 (-) |
| Khu vực Boston | 6 | 5 (+1) |
| Bắc Kinh | 3 | 6 (-3) |
| Thượng Hải | 7 | 7 (-) |
| Bangalore | 10 | 8 (+2) |
| Khu vực Tel Aviv | 8 | 9 (-1) |
| Paris | 11 | 10 (+1) |

## Các quốc gia có Hệ sinh thái khởi nghiệp tốt nhất khu vực Châu Á - Thái Bình Dương 2022

| Quốc gia | Xếp hạng năm 2021 | Xếp hạng năm 2022 |
|---|---|---|
| Singapore | 3 | 1 (+2) |
| Úc | 2 | 2 (-) |
| Trung Quốc | 1 | 3 (-2) |
| Ấn Độ | 5 | 4 (+1) |
| Nhật Bản | 6 | 5 (+1) |
| Hàn Quốc | 4 | 6 (-2) |
| Đài Loan | 7 | 7 (-) |
| New Zealand | 8 | 8 (-) |
| Indonesia | 10 | 9 (+1) |
| Malaysia | 9 | 10 (-1) |

*Nguồn: Startup Blink, 2022*

Nhìn chung, vị thế của các khu vực trên bản đồ thế giới không thay đổi quá nhiều, khi Bắc Mỹ và Châu Âu vẫn tiếp tục thống trị thị trường khởi nghiệp thế giới với 4/5 quốc gia và toàn bộ các thành phố khởi nghiệp đứng đầu đến từ 1 trong 2 khu vực này. Trong khi đó, khu vực Châu Á - Thái Bình Dương đang có mức độ phát triển nhìn chung khá tích cực, dù vẫn có những dấu hiệu đáng lo ngại như sự sụt giảm của Trung Quốc trong vai trò trung tâm Đổi mới sáng tạo của khu vực.

Một điểm khá thú vị đó là 2 khu vực đứng đầu là Bắc Mỹ và Châu Âu có khuynh hướng phát triển khá khác nhau. Trong khi Bắc Mỹ thống trị hoàn toàn danh sách 100 hệ sinh thái khởi nghiệp tốt nhất, chiếm đến 40% số lượng thành phố nằm trong danh sách này và chiếm hơn nửa lượng đầu tư dành cho Startup trên khắp thế giới, mặc dù đây lại là khu vực có ít quốc gia nhất (chỉ có Mỹ và Canada).

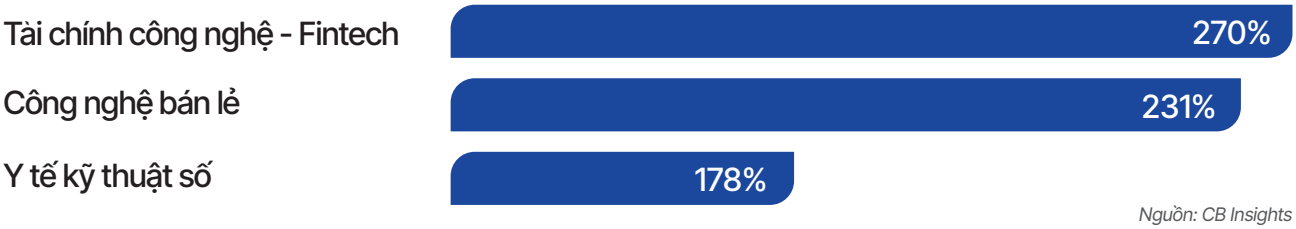
Mặt khác, Châu Âu lại dẫn đầu về số lượng nếu ta xét trên phạm vi rộng hơn toàn bộ bảng xếp hạng, với khoảng 426 thành phố trong top 1000 vào năm 2022 (so với chỉ 386 thành phố vào năm 2021). Theo tờ Economist, trong khi Mỹ đã sản sinh ra 4 công ty công nghệ hàng đầu, với giá trị gộp lên đến 1 nghìn tỷ USD, trong chỉ 3 thập kỷ, bao gồm Google, Amazon, Tesla, Facebook, không một công ty công nghệ nào ở Châu Âu được định giá 100 tỷ USD. Châu Á lại cho thấy sự phát triển của các thành phố khởi nghiệp đã đến giai đoạn trưởng thành khi hầu hết các thành phố trong top 100 hệ sinh thái dẫn đầu đều có sự gia tăng về thứ hạng. Tuy nhiên, quốc gia tiên phong về Đổi mới sáng tạo ở khu vực trong nhiều năm qua - Trung Quốc - lại gặp nhiều thử thách trong năm 2021, dẫn đến kết quả không mấy tích cực trên bảng xếp hạng Startup Blink của nước này nói riêng, và cả khu vực Châu Á - Thái Bình Dương nói chung. Dù vậy, Trung Quốc vẫn chiếm hơn nửa lượng tiền đầu tư vào khu vực này.



"Theo bảng xếp hạng về hệ sinh thái khởi nghiệp của Startup Blink, Việt Nam hàng năm đều có những bước nhảy vọt rất ấn tượng, với mức tăng 5 bậc trên bản đồ thế giới. Điều này có sức ảnh hưởng rất lớn nhờ nỗ lực của chính phủ và các bộ ban ngành. Điều đáng nói hơn cả là nếu chúng ta nhìn rộng ra cả khu vực Đông Nam Á, Việt Nam là quốc gia có mức tăng trưởng rất nhanh và đang trên đà phát triển. Thái Lan tuy vẫn hơn chúng ta 1 hạng nhưng lại có bước lùi trong năm 2022, Philippines mất 5 điểm, Malaysia tụt đi 2 hạng,... Có thể thấy, đó chính là một tín hiệu đáng mừng cho Hệ sinh thái Khởi nghiệp và Đổi mới sáng tạo của Việt Nam. Nhà nước cũng có những hoạt động tính cực để thúc đẩy nền kinh tế khởi nghiệp thông qua các hoạt động nâng cao nhận thức và các chính sách hỗ trợ cho các cá nhân, tổ chức khởi nghiệp, đặc biệt là về khu vực đầu tư.

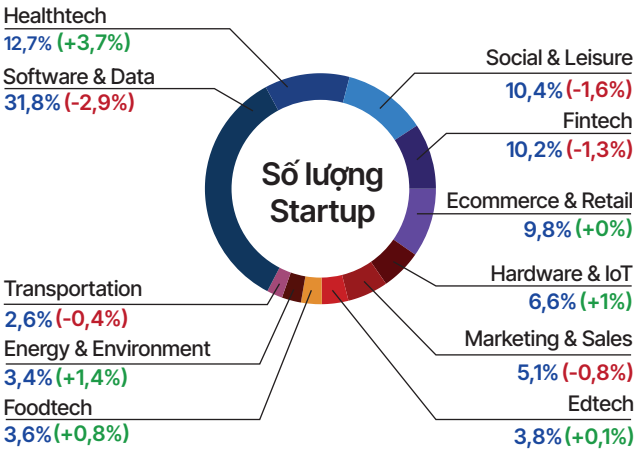
**ÔNG ĐÀM QUANG THẮNG** - Chủ tịch Hội đồng Cố vấn Khởi nghiệp Đổi mới Sáng tạo Quốc gia VCCI. Tổng Giám đốc Công ty Trách nhiệm Agricare Việt Nam"

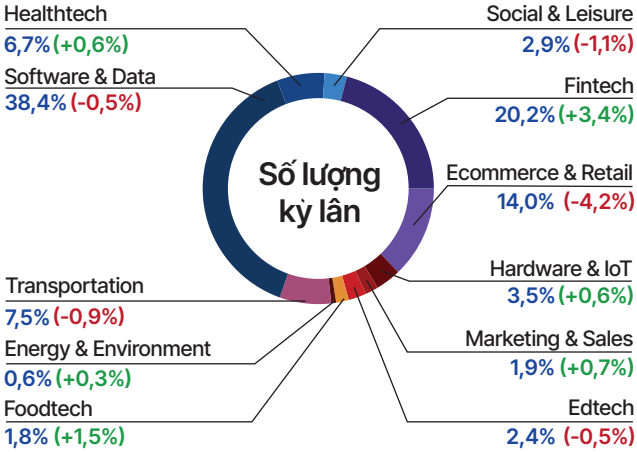
## Các ngành khởi nghiệp có mức tăng trưởng đầu tư cao nhất trong năm 2021




*Nguồn: CB Insights*

## Các ngành khởi nghiệp chính theo số lượng Startup và Số lượng kỳ lân (2022) với các mức thay đổi so với năm 2021




*Nguồn: Startup Blink, 2022*

Tương tự với năm 2021, ngành khởi nghiệp chiếm tỷ lệ áp đảo, cả về số lượng Startup và số lượng kỳ lân là Phần mềm & Dữ liệu, chiếm lần lượt 31,8% và 38,4% tổng số lượng. Số lượng kỳ lân hoạt động trong lĩnh vực này cũng tăng đáng kể, tăng từ 255 kỳ lân vào năm 2021 lên đến 415 kỳ lân vào năm 2022. Ngành Y tế kỹ thuật số cũng là một lĩnh vực hoạt động rất tích cực trong năm nay, với số lượng startups tăng vọt lên cao thứ 2, với 73 công ty, gần gấp đôi so với năm 2021. Xu hướng này có thể được lý giải rằng COVID-19 đã truyền cảm hứng cho nhiều doanh nghiệp tập trung vào lĩnh vực cần thiết này. Trong khi đó, ngành Công nghệ xã hội & giải trí lại có tiềm lực phát triển thấp khi mặc dù chiếm đến 10,4% tổng số startups nhưng chỉ 31 công ty trong số đó trở thành Kỳ lân công nghệ.

Một ngành khởi nghiệp vô cùng nổi bật khác trong năm 2022 chính là Fintech, với sự tăng vọt về số Kỳ lân trong ngành này, tăng từ 110 kỳ lân trong năm 2021 lên gần gấp đôi là 219 trong năm 2022. Fintech cũng là ngành nhận được mức tăng trưởng đầu tư cao nhất trong năm, tăng 270%.

| Lĩnh vực | Tỷ lệ % số lượng kỳ lân / % số lượng startup |
|---|---|
| Vận chuyển (Transportation) | 2,88 |
| Công nghệ tài chính (Fintech) | 1,98 |
| Thương mại điện tử & Bán lẻ (Ecommerce & Retail) | 1,43 |
| Phần mềm & Dữ liệu (Software & Data) | 1,21 |
| Công nghệ giáo dục (Edtech) | 0,63 |
| Công nghệ y tế (Healthtech) | 0,53 |
| Phần cứng & Internet vạn vật (Hardware & IoT) | 0,53 |
| Công nghệ thực phẩm (Foodtech) | 0,5 |
| Công nghệ xã hội & Giải trí (Social & Leisure) | 0,37 |
| Marketing & Sales | 0,28 |
| Năng lượng & Môi trường (Energy & Environment) | 0,18 |

Một góc nhìn khác vô cùng thú vị mà chúng ta có thể nhìn vào là tỷ lệ % số lượng kỳ lân trên % của số lượng startup trong một lĩnh vực. Nếu tỷ lệ > 1, lĩnh vực đó có số lượng kỳ lân nhiều hơn tỷ lệ trung bình của thị trường. Nếu tỷ lệ < 1, lĩnh vực đó có số lượng kỳ lân thấp hơn tỷ lệ trung bình của thị trường. Theo cách phân tích đó, chúng ta có thể thấy 4 lĩnh vực mà có tỷ lệ cao lần lượt là Vận chuyển, Công nghệ tài chính, Thương mại điện tử & Bán lẻ và Phần mềm & Dữ liệu

BambuUP
Connect to Innovate

# 2

# Các Hệ sinh thái khởi nghiệp nổi bật

# HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP Ở HÀN QUỐC

## Một số con số nổi bật của Hệ sinh thái khởi nghiệp ở Hàn Quốc trong năm 2022

**12**

Tính đến tháng 04/2022, Hàn Quốc đã có tổng cộng 12 kỳ lân Startup, tăng từ chỉ 3 vào năm 2017. (CB Insights)

**USD 6,4 tỷ**

Trong năm 2021, tổng quỹ đầu tư mạo hiểm tại Hàn Quốc đạt 6,4 tỷ đô la, tăng 80% so với năm 2020. (Yonhap News Agency)

**6.000**

Tổng số công ty khởi nghiệp tại Hàn Quốc đã lên đến 6.000 - tính đến năm 2021. (Tracxn)

## Động lực thành công của Hệ sinh thái khởi nghiệp ở Hàn Quốc




**Lực lượng dân số tiếp thu nhanh với công nghệ:** Hàn Quốc là nước đứng đầu về tỷ lệ dân số trẻ (từ 25-34 tuổi) có bằng đại học trong số các quốc gia thuộc OECD. Không những thế, Seoul, Trung tâm Đổi mới sáng tạo ở Hàn Quốc, còn là nhà của 54 trường đại học và Seoul Software Academy (SeSac), một trung tâm đào tạo công nghệ hướng đến việc đào tạo 40.000 tài năng cho đến năm 2025. (Startup Genome)

**Nền doanh nghiệp xoay quanh các tập đoàn lớn:** Ở Hàn Quốc có tồn tại những đại tập đoàn gia đình lớn gọi là "Chaebol". Trong những năm gần đây, các Chaebol cũng tích cực đầu tư vào các giải pháp Đổi mới sáng tạo, như LG Chem đang hợp tác cùng Startup về bao bì Innerbottle để tái chế chai nhựa.

**Sự hỗ trợ từ chính phủ ngày càng gia tăng:** Chính phủ Hàn Quốc liên tục tăng cường các khoản đầu tư cho nền khởi nghiệp quốc gia. Đơn cử như khoản đầu tư có giá trị lên đến 1,34 tỷ USD của nhà nước vào năm 2021 để hỗ trợ các công ty khởi nghiệp, tăng 58 triệu USD so với năm 2021 (theo Bộ Doanh nghiệp nhỏ và vừa và Khởi nghiệp Hàn Quốc).

**Hệ sinh thái khởi nghiệp đa dạng ở Hàn Quốc từ các tập đoàn công nghệ hàng đầu thế giới:** Hệ sinh thái khởi nghiệp ở Hàn Quốc hoạt động tích cực và thu hút nhiều sự chú ý từ các nhà đầu tư, nhà tăng tốc khởi nghiệp, vườn ươm từ khắp thế giới. Google xây dựng Google Campus đầu tiên ở Châu Á tại Seoul. Facebook cũng có một Innovation Lab ở Pangyo nhằm phát triển các nhân tài công nghệ ở Hàn Quốc.




Chính phủ Hàn Quốc nâng cấp hàng loạt gói hỗ trợ khởi nghiệp trong năm 2022

Trong năm 2022, Bộ Doanh nghiệp nhỏ và vừa và Khởi nghiệp Hàn Quốc đã đầu tư thêm 10000 tỷ won vào quỹ Korean Fund of Funds, nâng tổng giá trị của quỹ hỗ trợ khởi nghiệp này lên đến 2.000 tỷ won (1,6 tỷ USD). Hơn thế nữa, Bộ cũng thành lập 1 quỹ riêng về hoạt động Mua bán & Sáp nhập (M&A), trị giá 2.300 tỷ won và một quỹ hỗ trợ tạm thời 100 tỷ won.

K-STARTUP GRAND CHALLENGE 2022

Chính phủ Hàn Quốc tích cực tổ chức các chương trình thu hút khởi nghiệp ở Hàn Quốc

Bên cạnh những chương trình thúc đẩy khởi nghiệp trong nước, chính phủ Hàn quốc cũng tạo các điều kiện tích cực để các **công ty khởi nghiệp nước ngoài hoạt động ở Hàn Quốc** như chương trình K-Startup Grand Challenge được tổ chức hàng năm với những gói thưởng cho các ý tưởng tốt nhất cũng như là điều kiện thành lập doanh nghiệp tại Hàn Quốc.

## Các Kỳ lân ấn tượng của Hàn Quốc

**Market Kurly** là nền tảng giao đồ ăn cho phép người dùng đặt hàng trên website và nhận vào hôm sau

**Định giá:**
**3.300.000.000 USD**

**Viva Republica** Startup ở Seoul đứng đằng sau siêu ứng dụng dịch vụ tài chính Toss

**Định giá:**
**5.480.000.000 USD**

**Socar** nền tảng chia sẻ xe hơi thân thiện với môi trường, cho phép người dùng du hành cùng người khác

**Định giá:**
**1.070.000.000 USD**

Các doanh nghiệp thế hệ mới ở Hàn Quốc đặc biệt phát triển trong việc xây dựng nên những nền tảng công nghệ, nổi bật nhất trong số đó chắc chắn phải kể đến 3 kỳ lân kể trên - Market Kurly là nền tảng giao đồ ăn, Viva Republica là nền tảng về dịch vụ tài chính, trong khi Socar là nền tảng về chia sẻ xe hơi. Ngoài ra, các công ty khởi nghiệp ở Hàn Quốc cũng dần tìm kiếm những cơ hội ở bên ngoài phạm vi quốc gia, tiên phong cho xu hướng này là những công ty giải trí. Nền tảng truyện tranh trực tuyến (Webcomic) Naver hợp tác cùng với các nhà xuất bản ở Mỹ như DC Comics, trong khi Kakao Entertainment mua lại ứng dụng đọc truyện tranh trên điện thoại của Mỹ là Tapas vào năm 2021 với giá 510 triệu USD. Ở chiều hướng ngược lại, các doanh nghiệp nước ngoài cũng hứng thú với thị trường khởi nghiệp Hàn Quốc. Tập đoàn Softbank đã đầu tư 1,7 tỷ USD vào ứng dụng du lịch & giải trí Yanolja vào năm 2021.

## Các xu hướng khởi nghiệp nổi bật ở Hàn Quốc trong năm 2022

### NGÀNH SẢN XUẤT THÔNG MINH

Ngành Sản xuất thông minh (Smart Manufacturing) được xem là một trong những lĩnh vực mũi nhọn ở Hàn Quốc, và là trung tâm của nền kinh tế quốc gia này. Lĩnh vực sản xuất chiếm 30% GDP và 90% số sản phẩm xuất khẩu của Hàn Quốc. Không những thế, hơn 80% các hoạt động nghiên cứu & phát triển (R&D) ở nước này tập trung vào sản xuất. Vào tháng 6/2019, chính phủ Hàn Quốc đã phát động chương trình "Manufacturing Renaissance Vision", với kế hoạch xây dựng 30.000 nhà máy thông minh trong năm 2022 cùng với 30 khu công nghiệp thông minh và 2.000 nhà máy thông minh tích hợp trí tuệ nhân tạo vào năm 2030.

### NGÀNH CÔNG NGHỆ XANH

Chính phủ Hàn Quốc đã thông báo thông báo nhiều kế hoạch trong tương lai để hỗ trợ phát triển công nghệ xanh, nhằm giải quyết vấn nạn ấm lên toàn cầu. Các công ty Startup tại Hàn Quốc tập trung vào nhiều giải pháp đa dạng như giảm thiểu khí thải carbon, nâng cao hiệu suất sử dụng năng lượng, công nghệ chuyển đổi cho các ngành công nghiệp sử dụng nhiều carbon. Đầu năm nay, Bộ Doanh nghiệp nhỏ và vừa và Khởi nghiệp và Bộ Môi trường đã thông báo một dự án chung mang tên "Green New Deal 100 Promising Companies". Gói hỗ trợ này có giá trị lên đến 90,1 tỷ won (73 triệu USD), nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực greentech.

### NGÀNH CÔNG NGHỆ SINH HỌC

Vào năm 2021, Bộ Doanh nghiệp nhỏ và vừa và Khởi nghiệp đã thành lập Viện Nghiên cứu K-Bio. Đây là một hệ sinh thái gồm nhiều tổ chức y tế địa phương khác nhau hỗ trợ các công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ sinh học trong việc tiến hành thí nghiệm, nghiên cứu và thử nghiệm lâm sàng. Viện nghiên cứu K-Bio cũng củng cố vai trò của Trung tâm Đổi mới Kinh tế Sáng tạo trong việc hỗ trợ và thúc đẩy các công ty khởi nghiệp trong khu vực. Việc xây dựng khu phức hợp được dự tính sẽ hoàn thành vào năm 2024 với chi phí 335 tỷ won (271 triệu USD). Điều này sẽ góp phần thúc đẩy đà tăng trưởng của ngành công nghệ sinh học ở Hàn Quốc.

# HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP Ở ISRAEL

## Một số con số nổi bật của Hệ sinh thái khởi nghiệp ở Israel trong năm 2022

**5,44% GDP**

Chi tiêu cho R&D, cao nhất trong các nước OECD (trung bình 2,4%) và toàn thế giới (trung bình 2,63%).

**97 kỳ lân**

Tính đến tháng 8/2022. Israel cũng là quốc gia có số lượng startup trên đầu người cao nhất thế giới (Startup per capita).

**25,4 tỷ USD**

Vốn mạo hiểm gọi được bởi **Startup công nghệ cao** trong 2021 - gấp đôi số vốn gọi được năm 2020 (10,8 tỷ USD) và là con số kỷ lục từ trước tới nay.

Hệ sinh thái nổi bật nhất ở Israel
**Tel Aviv***

Các số liệu cho khu vực Tel Aviv - Jerusalem

**120 tỷ USD**

Tổng giá trị hệ sinh thái - gần gấp 4 giá trị trung bình toàn cầu (28,6 tỷ USD)

**30 kỳ lân mới**

Tại Tel Aviv năm 2021, chiếm phần lớn trong số kỳ lân mới của Israel 2021 (khoảng 42 kỳ lân mới)

*Nguồn: Israel Innovation Authority, World Bank, techaviv.com, Startup Genome*

Với cộng đồng khởi nghiệp gắn kết chặt chẽ, nguồn lực R&D dồi dào, nguồn nhân lực chất lượng cao và sự hỗ trợ mạnh mẽ từ Chính phủ, "Quốc gia khởi nghiệp" Israel đã và đang liên tục chạm đến những đỉnh cao mới thể hiện rõ nét qua những con số. Tại quốc gia này, ngành công nghiệp công nghệ cao đã bước vào giai đoạn trưởng thành, trở thành trung tâm của nền kinh tế Israel và đang trở thành động lực chính cho Đổi mới sáng tạo.

**54%**

Tổng số giá trị xuất khẩu của Israel là sản phẩm công nghệ cao, tăng 11% so với 2020, đạt giá trị xấp xỉ 67 tỷ USD.

**10,4%**

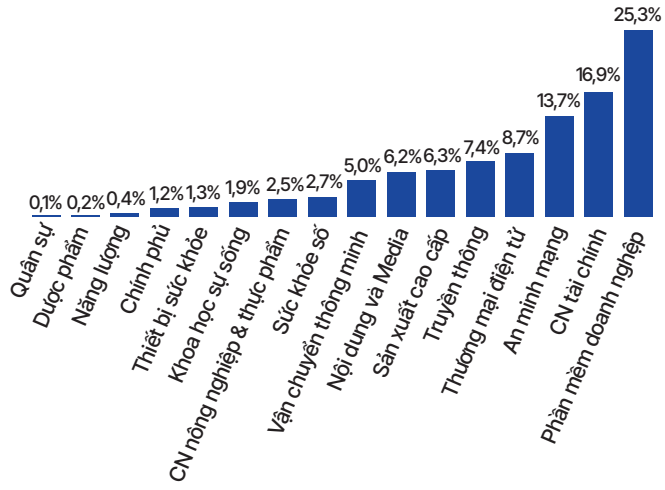
Người có việc làm ở Israel làm trong ngành nghệ cao (2021) - tỷ lệ cao nhất trên thế giới.

**237 tỷ shekels***

Giá trị sản phẩm đầu ra của ngành công nghiệp công nghệ cao năm 2021, tăng 10% so với năm 2020 (* shekels là đơn vị tiền tệ của Israel)

## Những lĩnh vực và doanh nghiệp và Startup nổi bật của Israel

**Phân phối đầu tư vào các công ty công nghệ cao tư nhân theo lĩnh vực kinh doanh (2021)**




**Các công ty khởi nghiệp về Phần mềm doanh nghiệp, Fintech, An ninh mạng đang thu hút phần lớn nhà đầu tư**

Định giá: **$ 15.000.000.000**
Lĩnh vực: Fintech
Thành lập: 2016
Rapyd

Định giá: **$ 9.500.000.000**
Lĩnh vực: Enterprise Software
Thành lập: 2011
gusto

Định giá: **$ 9.000.000.000**
Lĩnh vực: Cyber Security
Thành lập: 2018
TANIUM

Định giá: **$ 8.500.000.000**
Lĩnh vực: Cyber Security
Thành lập: 2015
snyk

Định giá: **$ 8.300.000.000**
Lĩnh vực: FinTech
Thành lập: 2010
tipalti

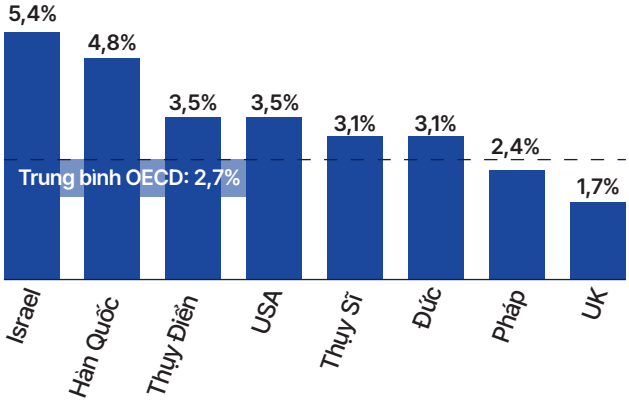
*Nguồn: Israel Innovation Authority Report 2022, techaviv.com*

## Thực trạng

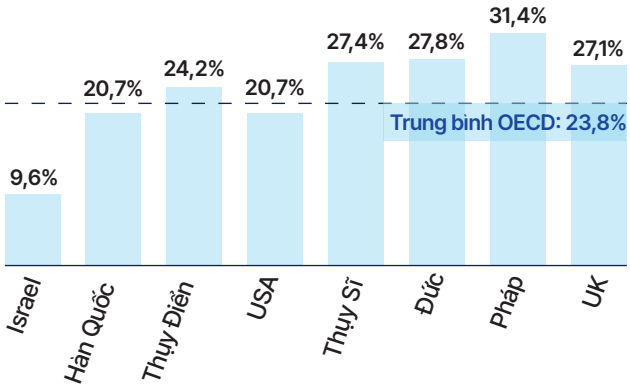
Ngành công nghiệp công nghệ cao của Israel đang phát triển mạnh nhưng song song đó vẫn phải đối mặt với không ít những thách thức, trong đó, nổi bật là sự chênh lệch giữa nguồn đầu tư cho R&D. Israel hiện đang dẫn đầu về đầu tư cho R&D (%GDP) trên toàn thế giới, tuy nhiên phần lớn vẫn đến từ nguồn đầu tư tư nhân. Đầu tư công cho R&D chỉ chiếm 9,6% trong tổng số đầu tư cho R&D (2019) - thấp hơn nhiều so với các thành viên khác của OECD.

Thực trạng hiện tại sẽ gây ra tình trạng trình độ phát triển công nghệ của Nhà nước không theo kịp với sự thay đổi và biến động trên thị trường, gây nên tình trạng khó quản lý, các quy định pháp luật không đủ thông thoáng cho doanh nghiệp phát triển và ảnh hưởng tiêu cực đến vị thế dẫn đầu của Israel (các công ty công nghệ dần chuyển sang khu vực khác để phát triển).

**Đầu tư cho R&D (%GDP) năm 2020 (hoặc số liệu gần nhất thu nhập được)**




**Tỷ lệ đầu tư công cho R&D so với tổng đầu tư cho R&D của quốc gia (2019)**




## Hướng giải quyết

Chính phủ Israel đã cho ra đời **"Chuỗi kế hoạch đổi mới sáng tạo nhằm thay đổi hiện thực" (reality-changing innovative initiatives)** - nhằm mục đích đẩy mạnh sự hợp tác giữa khu vực công và tư nhân để tạo ra những thay đổi đột phá trong một số lĩnh vực nhất định. Những chủ thể tham gia trong những kế hoạch này bao gồm Cơ quan Chính phủ, Công ty Công nghệ, nhà hoạch định chính sách, khu vực thử nghiệm công nghệ và Cơ quan hỗ trợ ứng dụng. Những kế hoạch này cho phép các công ty công nghệ tận dụng thế mạnh hiện có của họ để những ý tưởng mới, thử nghiệm chúng dưới sự hỗ trợ bởi Cơ quan Nhà nước và ứng dụng vào thị trường trong nước trước khi tiến ra toàn cầu.

Hiện tại, "Chuỗi kế hoạch đổi mới sáng tạo nhằm thay đổi hiện thực" đã bắt đầu với lĩnh vực Xe tự động (Autonomous Vehicles) và Nhà ở (Resident Housing).

Những kế hoạch Đổi mới của Israel sẽ kéo dài từ **2-4 năm** bao gồm **các nhiệm vụ**

**Lên kế hoạch**
Tìm kiếm và xác định nhu cầu; Thiết kế giải pháp

**Tập hợp tri thức**
Tập hợp các nguồn tri thức công nghệ từ Israel và nước ngoài

**Tập hợp đối tác**
Hợp tác giữa các cơ quan Chính phủ, quản lý nhà nước, Diễn đàn kinh tế

**Tạo kết nối**
Liên kết giữa các công ty với những đối tác mới tại Israel và từ nước ngoài

**Quy định pháp luật**
Định hướng trong việc xóa bỏ những rào cản pháp lý

**Đầu tư tài chính**
Tập hợp nguồn vốn từ các cơ quan chính phủ có liên quan

**Marketing**
Lên kế hoạch và tiến hành tích hợp hoạt động Marketing

**Giám sát và Kiểm soát**
Với những điểm quy chiếu rõ ràng, cụ thể

Giải quyết các **nhu cầu/ thách thức của cộng đồng** hay những ngành đem lại **lợi thế về kinh tế - công nghệ** cho Israel.

*Nguồn: Dữ liệu thu thập từ Israel Innovation Authority Report 2022*

# HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP Ở TRUNG QUỐC

## Một số con số nổi bật của Hệ sinh thái khởi nghiệp ở Trung Quốc trong năm 2022

**¥2,79 nghìn tỷ**

Chi tiêu cho R&D, tăng 14,2% so với 2021 và chiếm 2,44% GDP của Trung Quốc (+0,03% so với 2020).

**312 kỳ lân**

Tính đến nửa đầu năm 2022. Số lượng Startup kỳ lân tăng thêm là 11 trong 2022 YTD.

**24,7 tỷ USD**

Vốn mạo hiểm gọi được bởi Startup tính đến T4/2022 - giảm 44% so với cùng kỳ 2021.

*Nguồn: Tổng hợp từ Global Unicorn Index 2022 Half-Year Report, National Bureau of Statistics of China, Preqin*

## Giá trị các Hệ sinh thái khởi nghiệp nổi bật nhất ở Trung Quốc (Giai đoạn: 2019H2-2021)

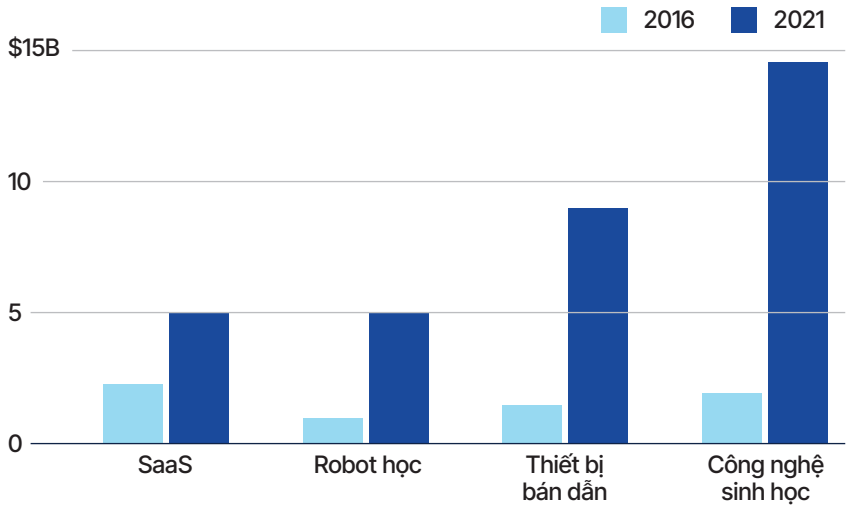
**Bắc Kinh**
795 tỷ USD

**Thượng Hải**
250 tỷ USD

**Thâm Quyến**
97 tỷ USD

Trung Quốc được xem là đối thủ trực tiếp của Thung lũng Silicon về Đổi mới sáng tạo. Với lợi thế về nguồn nhân lực chất lượng cao, thị trường nội địa rộng lớn và tốc độ thương mại hóa các công nghệ mới Trung Quốc luôn là thị trường hấp dẫn của các công ty lớn, nhất là các công ty công nghệ cao.
Nhận thức rõ tầm quan trọng của Đổi mới sáng tạo, Trung Quốc đã tạo các điều kiện thông thoáng cũng như đẩy mạnh hoạt động R&D tại quốc gia này. Trong những năm gần đây, Trung Quốc đẩy mạnh việc đầu tư vào lĩnh vực Thiết bị bán dẫn (Semiconductors) - đầu tư cho Thiết bị bán dẫn 2021 của Trung Quốc là 8,8 tỷ USD so với chỉ 1,3 tỷ USD của Mỹ - để trở nên độc lập hơn khi phát triển theo hướng công nghệ cao thay vì phụ thuộc vào nguồn cung từ Mỹ như trước đây.

## Mức đầu tư của Bắc Kinh lên các ngành công nghệ chủ chốt




## Những kỳ lân nổi bật của Trung Quốc năm 2022 theo xếp hạng của CB Insights

**ByteDance**
**#1** kỳ lân trên thế giới năm 2022
Định giá: **140 tỷ USD**
Lĩnh vực: **CNTT và Internet**
Thành lập: **2012**

**Xiaohongshu**
**#15** kỳ lân trên thế giới năm 2022
Định giá: **20 tỷ USD**
Lĩnh vực: **Thương mại điện tử và Bán lẻ**
Thành lập: **2013**

**Yuanfudao**
**#18** kỳ lân trên thế giới năm 2022
Định giá: **15.5 tỷ USD**
Lĩnh vực: **Công nghệ giáo dục(EdTech)**
Thành lập: **2012**

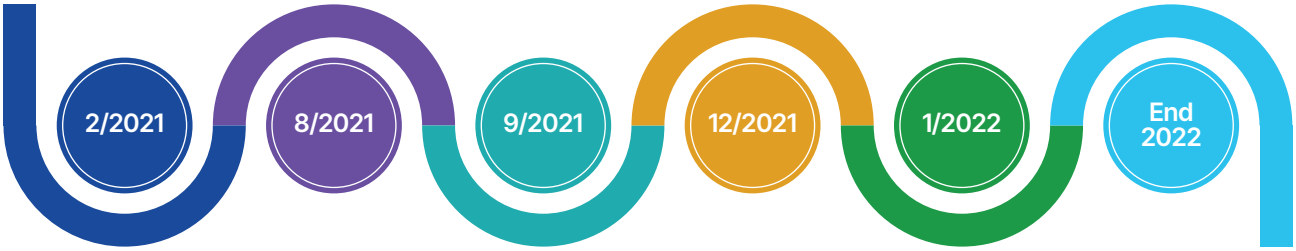
*Nguồn: Dữ liệu được thu thập Startup Blink, CB Insights, Startup Genome*

Trong những năm gần đây, Trung Quốc đã chứng kiến sự phát triển thần tốc của các công ty công nghệ như Alibaba, Tencent, Didi và Meituan. Sự phát triển nhanh chóng của công nghệ trong một môi trường pháp lý chưa thực sự chặt chẽ đã gây ra nhiều vấn đề như độc quyền và cạnh tranh không lành mạnh tại quốc gia tỷ dân. Với mục tiêu hướng đến xây dựng nền kinh tế nền tảng (platform economy), Trung Quốc đã cho ra đời một loạt các chính sách để tăng cường sự giám sát và thắt chặt quy định với các công ty công nghệ ở quốc gia này.

Bộ Công nghiệp và Công nghệ thông tin (MIIT) nêu công bố tên và phê bình công khai **43 ứng dụng thu thập trái phép thông tin người dùng** bao gồm WeChat, SoHu Video và iQiyi.

Cục Quản lý mạng Trung Quốc (CAC) **xử phạt và cấm cài đặt 106 ứng dụng** (bao gồm cả Douban) vì lý do vi phạm quy định về thông tin trên không gian mạng.

Để kiểm soát vấn đề xâm phạm dữ liệu và cạnh tranh không lành mạnh, Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc (PBOC) dự kiến thành lập **hệ thống quản trị có văn hóa** cho các định chế tài chính và công ty dịch vụ tài chính để thắt chặt kiểm soát vào **cuối 2022.**




Cơ quan quản lý nhà nước về quy chế thị trường (SAMR) ban hành **Cơ chế chống độc quyền** nhằm hạn chế quyền lực của những nền tảng công nghệ lớn và tăng cường giám sát với Thương mại điện tử.

Bộ Công nghiệp và Công nghệ thông tin (MIIT) kêu gọi các đế chế công nghệ **ngừng việc chặn đường links** của các bên đối thủ.

Cục Quản lý mạng Trung Quốc (CAC) phát hành **Quy định về Ứng dụng di động và dịch vụ thông tin (Administrative Provisions on Mobile Internet Application Information Services)** thể hiện quyết tâm của Chính quyền Trung Quốc trong việc kiểm soát tính bảo mật và bảo mật của những ứng dụng di động.

Những chính sách mạnh tay của Chính quyền Trung Quốc đã tác gây ra tác động lớn cho không chỉ ngành công nghệ thông tin nước này và còn đến những nhà đầu tư nước ngoài và thị trường toàn thế giới.

| Quốc gia / Khu vực | Q1/2022 | YOY(%) | Q1/2021 | YOY(%) | Q1/2020 |
|---|---|---|---|---|---|
| Toàn cầu | 184,1 | -11,7 | 208,6 | 154,3 | 82,0 |
| Hoa Kỳ | 81,7 | -22,9 | 106,1 | 160,7 | 40,7 |
| Trung Quốc | 24,7 | -43,5 | 43,7 | 159,8 | 16,8 |
| Ấn Độ | 12,5 | 58,9 | 7,9 | 112,7 | 3,7 |
| UK | 9,4 | -17,3 | 11,4 | 192,3 | 3,9 |
| Pháp | 5,9 | 90,6 | 3,1 | 40,9 | 2,2 |
| Các nước còn lại | 49,8 | 36,7 | 36,4 | 148,2 | 14,7 |

Đơn vị: Tỷ USD

*Nguồn: Prequin*

Trung Quốc hiện đang dẫn đầu làn sóng sụt giảm vốn đầu tư mạo hiểm của thế giới năm 2022. Trong các ngành công nghệ bị ảnh hưởng bởi các chính sách của chính quyền Trung Quốc, ngành **công nghệ tiêu dùng (Consumer Technology)** bị ảnh hưởng nặng nề nhất.

## Một số động thái của Chính quyền Trung Quốc

**19/01/2022**

Chín Bộ của Trung Quốc cùng chung tay phát hành **Bộ Quan điểm về việc thiết lập một Nền kinh tế nền tảng tiêu chuẩn, lành mạnh và phát triển bền vững (Opinions on Promoting Standardized, Healthy, and Sustainable Development of Platform Economy)** để khẳng định lại quyết tâm của chính quyền Trung Quốc trong việc quản lý việc độc quyền, cạnh tranh không lành mạnh, lạm dụng dữ liệu và những hành vi trái pháp luật của những công ty công nghệ.

Sau những tác động của những chính sách và quy định thắt chặt, Chính phủ Trung Quốc đã có động thái "thả lỏng", "nhẹ tay hơn" với ngành công nghệ cao ở quốc gia tỷ dân này.
Tuy nhiên, các công ty công nghệ được cảnh báo không nên trông đợi vào một bước trở lại (U-turn) như trước đây mà phải thay đổi để thích nghi với những quy định mới của Chính phủ để thành công ở thị trường tỷ dân này.

*Nguồn: China Briefing, Bloomberg, Preqin*



Vai trò kiến tạo, "bà đỡ" là vai trò không thể thay thế của Chính phủ trong một hệ sinh thái khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo. Nếu như Chính phủ Hàn Quốc tập trung vào việc hình thành một hệ thống các chính sách và các chương trình, quỹ hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, Chính phủ Israel thúc đẩy sự hình thành của thị trường quỹ đầu tư mạo hiểm thông qua mô hình Quỹ đầu tư Chính phủ thì Chính phủ Trung Quốc tập trung vào việc tiến hành cải cách toàn diện, đầu tư mạnh mẽ vào khoa học và công nghệ, hình thành các công viên khoa học, trung tâm đổi mới sáng tạo để đảm bảo tạo nên một môi trường khởi nghiệp lành mạnh, đồng bộ để phát triển bền vững. Chính phủ, bên cạnh vai trò dẫn dắt, hỗ trợ để hệ sinh thái đổi mới sáng tạo phát triển, thì cũng cần tiên phong, tích cực tự đổi mới sáng tạo, đồng hành cùng sự năng động của cả hệ sinh thái.
Ngoài ra, tăng đầu tư cho R&D, đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao và phát triển theo những lĩnh vực chuyên sâu cũng là những điều kiện tiên quyết để đảm bảo sự phát triển bền vững của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong kỷ nguyên mới.

**ÔNG TỪ MINH HIỆU** - Phó trưởng Phòng Khởi nghiệp ĐMST, Cục Phát triển Thị trường và Doanh nghiệp Khoa học & Công nghệ (NATEC)

# HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP KHU VỰC VỊNH LỚN QUẢNG ĐÔNG - HỒNG KÔNG - MA CAO

Một phần vô cùng quan trọng của Hệ sinh thái Khởi nghiệp ở Trung Quốc phải kể đến Khu vực Vịnh lớn Quảng Đông - Hồng Kông - Ma Cao (Tiếng Anh: Greater Bay Area – sau đây gọi tắt là: GBA) khi có đến 62 kỳ lân đến từ khu vực này với tổng giá trị lên đến 1,774.5 tỷ nhân dân tệ, theo "Danh sách Kỳ lân công nghệ toàn cầu năm 2022" (Global Unicorn Index 2022 Half-Year Report) do Viện nghiên cứu Hurun (Trung Quốc) công bố. Các kỳ lân tại GBA hiện bao gồm: 33 doanh nghiệp có trụ sở ở Thâm Quyến, 19 doanh nghiệp có trụ sở ở Quảng Châu, 7 doanh nghiệp ở Hồng Kông, 2 doanh nghiệp ở Chu Hải, và 1 doanh nghiệp ở Đông Hoản. Trong đó. Quảng Châu là thành phố có số lượng doanh nghiệp kỳ lân tăng trưởng nhanh nhất Trung Quốc trong sáu tháng qua, và cũng là một trong ba thành phố có số lượng doanh nghiệp kỳ lân mới nhiều nhất thế giới.

## 6 Kỳ lân trong top 100 thế giới tại khu vực GBA theo bảng xếp hạng của Hurun

**SHEIN**
Định giá: **55.4 tỷ USD**
Thứ hạng: **5**
Lĩnh vực: **Thương mại điện tử**
Thành lập: **2012**

**WeBank**
Định giá: **30.5 tỷ USD**
Thứ hạng: **8**
Lĩnh vực: **Công nghệ tài chính**
Thành lập: **2014**

**DJI**
Định giá: **16.67 tỷ USD**
Thứ hạng: **22**
Lĩnh vực: **Robot**
Thành lập: **2006**

**Huolala**
Định giá: **12.04 tỷ USD**
Thứ hạng: **32**
Lĩnh vực: **Logistics**
Thành lập: **2013**

**pony.ai**
Định giá: **7.9 tỷ USD**
Thứ hạng: **65**
Lĩnh vực: **Trí tuệ nhân tạo (Ai)**
Thành lập: **2016**

**Ping An**
Định giá: **7.4 tỷ USD**
Thứ hạng: **75**
Lĩnh vực: **Dữ liệu lớn (Big data)**
Thành lập: **1988**

*Nguồn: Hurun Report*

## Khu vực trọng tâm trong chiến lược phát triển Đổi mới sáng tạo của khu vực GBA - Quận Nam Sa



Chiếm một vị trí phát triển chiến lược quan trọng trong sự phát triển chung của khu vực GBA, Quận Nam Sa (thành phố Quảng Châu, tỉnh Quảng Đông, Trung Quốc) được chính quyền tỉnh Quảng Đông và Đặc khu Hành chính Hồng Kông hợp tác thành lập và đặt cho tên gọi là "Khu hợp tác chuyên sâu Quảng Đông – Hồng Kông". Với nhiệm vụ kết nối Hồng Kông và Ma Cao và sự ra đời của "Kế hoạch Nam Sa" vào ngày 14 tháng 6 năm 2022, quá trình hội nhập toàn diện của Quảng Đông, Hồng Kông và Ma Cao ở Nam Sa đã nhanh chóng đi vào quỹ đạo. Trong tương lai, Nam Sa sẽ là một nền tảng chiến lược lớn trong khu vực GBA, đồng hành với Hồng Kông và Ma Cao tiến vào đại lục cũng như hướng ra thế giới. Sự có mặt cũng như hỗ trợ tích cực của các doanh nghiệp Hồng Kông hay Ma Cao tại Nam Sa cũng là một minh chứng cho xu hướng dịch chuyển để khai thác thị trường rộng lớn tại Trung Quốc đại lục.

Quận Nam Sa, thuộc thành phố Quảng Châu, tỉnh Quảng Đông luôn được hỗ trợ bởi các chính sách của Chính quyền khu vực. Dù trong lĩnh vực vận tải bộ hay biển, Nam Sa đều trở thành một nút giao thông quan trọng trong việc luân chuyển hàng hóa từ nội địa hướng ra bên ngoài. Các chính sách ưu đãi và biện pháp hỗ trợ cho các doanh nghiệp kỳ lân phát triển trong khu vực quận được đề xuất dựa trên 9 phương diện, bao gồm: Thành lập doanh nghiệp, Đóng góp kinh doanh, Hỗ trợ tài năng, Đổi mới R&D, Xây dựng khu thử nghiệm và ứng dụng sản phẩm, Dịch vụ tài chính, Hỗ trợ nhà cung cấp dịch vụ, Hệ sinh thái công nghiệp và Dịch vụ của Chính phủ.

## Hỗ trợ doanh nghiệp kỳ lân tại Quận Nam Sa

| | |
|---|---|
| Phần thưởng đóng góp cho toàn bộ chu kỳ tăng trưởng | Phần thưởng tích lũy lên đến 50 triệu nhân dân tệ sẽ được trao cho các doanh nghiệp kỳ lân ở các điểm tăng trưởng như thành lập, niêm yết hay cải thiện mức năng lượng, v.v. |
| Hỗ trợ quản lý vận hành | Doanh nghiệp kỳ lân và Giám đốc điều hành cấp cao có thể nhận được giải thưởng đóng góp kinh tế (mức thưởng tối đa là 100% đóng góp kinh tế của doanh nghiệp cho quận trong năm trước) |
| Hỗ trợ nhân tài | Nhân tài cấp cao của các doanh nghiệp kỳ lân có thể được thưởng lên tới 100 triệu nhân dân tệ cho phần thưởng về "Đội + Dự án". Hàng năm, quận cung cấp không dưới 300 thẻ xanh Quảng Châu và 600 căn hộ cho nhân lực chất lượng cao. |
| Hỗ trợ R&D và đổi mới | Trợ cấp đầu tư cho R&D tích lũy sẽ được cấp với tỷ lệ 20% đầu tư R&D của doanh nghiệp trong tối đa 3 năm (không quá 100 triệu nhân dân tệ). Ngoài ra, chính phủ còn hỗ trợ các doanh nghiệp kỳ lân cùng với các trường đại học, viện nghiên cứu, công ty công nghệ lớn nổi tiếng trong và ngoài nước hợp tác xây dựng các đơn vị R&D lớn và nền tảng đổi mới trình độ cao khác. |
| Hỗ trợ việc thử nghiệm và ứng dụng sản phẩm | Quận chi tới 1 tỷ nhân dân tệ mỗi năm để hỗ trợ các doanh nghiệp kỳ lân việc xây dựng các khu vực thử nghiệm và ứng dụng sản phẩm, đồng thời ưu tiên cho việc quảng bá các sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp kỳ lân. |
| Hỗ trợ dịch vụ tài chính | Hỗ trợ dịch vụ mua bán và sáp nhập (M&A) cho doanh nghiệp kỳ lân lên đến 20 triệu nhân dân tệ, các khoản vay doanh nghiệp cũng sẽ được hỗ trợ chiết khấu ở mức 50% của lãi suất niêm yết trên thị trường cho vay (LPR). |
| Hỗ trợ hậu cần công nghiệp | Các doanh nghiệp kỳ lân khi thuê không gian văn phòng, nhà xưởng, nhà kho và các nhà cung cấp dịch vụ khác được hỗ trợ 100% tiền thuê. Hỗ trợ các doanh nghiệp kỳ lân xây dựng trụ sở chính thông qua các chính sách đất công nghiệp mới (M0), hợp tác dự án thương mại và cải tạo đô thị. |
| Hỗ trợ sinh thái công nghiệp | Quận tặng phần thưởng giới thiệu lên đến 5 triệu nhân dân tệ cho mỗi một lần giới thiệu thành công doanh nghiệp kỳ lân thành lập trụ sở tại khu vực quận, đồng thời hỗ trợ thiết lập nền tảng truyền thông doanh nghiệp kỳ lân, cũng như hỗ trợ 100% chi phí thuê địa điểm tổ chức sự kiện. |
| Hỗ trợ về mặt dịch vụ của chính phủ | Thành lập nhóm dịch vụ và nền tảng hợp tác ba trong một bao gồm: Chính phủ, các doanh nghiệp và các tổ chức dịch vụ chuyên nghiệp. Tiến hành nghiên cứu và thảo luận theo các nhu cầu khác nhau của các dự án khác nhau của từng doanh nghiệp kỳ lân và đưa ra các hỗ trợ có mục tiêu trong phạm vi hợp lý. |

## Trung tâm Đổi mới sáng tạo Thanh niên Sunwah Hồng Kông - Ma Cao và Nam Sa

Bên cạnh chính phủ, các doanh nghiệp lớn và lâu đời cũng hoạt động tích cực trong quá trình thúc đẩy kinh tế khởi nghiệp ở khu vực. Điển hình như Tập đoàn Sunwah (Hồng Kông) với lịch sử 65 năm phát triển tại Trung Quốc đại lục và khu vực GBA, vào năm 2021 đã nhận được sự ủng hộ mạnh mẽ từ chính quyền tỉnh Quảng Đông và chính quyền thành phố Quảng Châu, cũng như sự tích cực phối hợp từ chính quyền quận Nam Sa, chính thức thành lập Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Thanh niên Quốc tế Sunwah Hồng Kông-Ma Cao với trụ sở đặt tại quận Nam Sa. Quy mô trung tâm này bao gồm 6 tầng nhà với tổng diện tích 6.000m2 được chính quyền quận Nam Sa miễn phí trao quyền sử dụng và quản lý cho Tập đoàn Sunwah với nhiệm vụ thúc đẩy các dự án ươm tạo cho các doanh nghiệp khởi nghiệp địa phương. Tới thời điểm hiện tại, đã có gần 30 nhóm Startup và các hiệp hội doanh nghiệp lớn từ Hồng Kông và Ma Cao tới đặt văn phòng làm việc tại Trung tâm. Trong đó bao gồm nhiều Startup đã đạt được thành tựu đáng kể và ghi dấu ấn trên thị trường như: Woo Woo, Ying Cai, Baijing, v.v. Cùng với sự đồng hành và hỗ trợ của chính quyền các cấp, Trung tâm đã và đang thực hiện các hoạt động giới thiệu và bồi dưỡng các tài năng cũng như dự án tiềm năng quốc tế, đồng thời góp phần xây dựng một môi trường hội nhập đầy đủ, đảm bảo điều kiện cho thế hệ thanh niên quốc tế tới Nam Sa xây dựng sự nghiệp, cũng như từ Nam Sa phát triển ra thế giới. Không ít dự án kinh doanh quốc tế Hồng Kông và Ma Cao tại Nam Sa cũng đã được Trung tâm thúc đẩy chuyển đổi thành công trong thời gian qua.

Kể từ khi thành lập tới nay, Trung tâm cũng đã kết nối và đồng hành cùng Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Sunwah tại Việt Nam tổ chức nhiều hoạt động nhằm giúp một số doanh nghiệp khởi nghiệp trẻ Việt Nam tìm hiểu cơ hội phát triển kinh doanh tại thị trường GBA, cũng như thúc đẩy các doanh nghiệp khởi nghiệp trẻ Việt Nam tiếp cận các nhà đầu tư tại khu vực này.





Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Thanh niên Quốc tế Sunwah Hồng Kông - Ma Cao
có trụ sở tại Quận Nam Sa, TP. Quảng Châu

BambuUP
Connect to Innovate

# Phần 3

# Bức tranh Đổi mới sáng tạo Việt Nam

BambuUP
Connect to Innovate

# 1

# Tổng quan hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Việt Nam

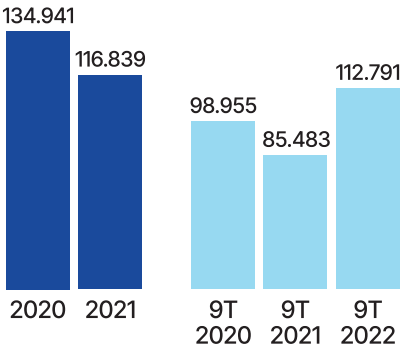
# TỔNG QUAN HỆ SINH THÁI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ VIỆT NAM

## Doanh nghiệp mới

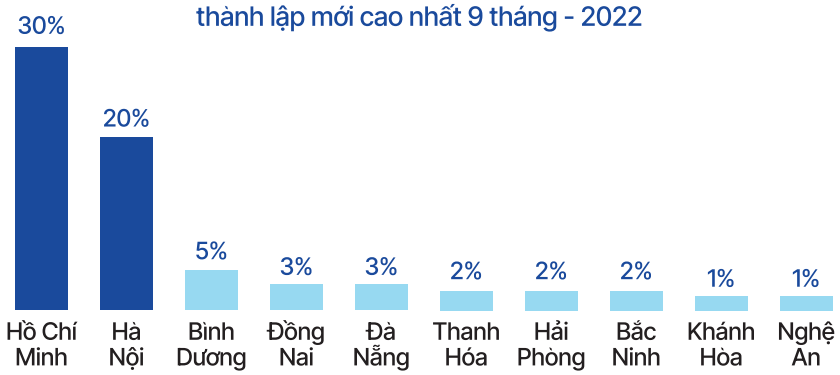
Số lượng doanh nghiệp thành lập mới trong 9 Tháng đầu năm 2022 đạt 112.791 doanh nghiệp, cao hơn hẳn so với cùng kỳ các năm trước, cụ thể tăng 31,95% so với 2021 và tăng 13,98% so với 2020. Tổng số vốn đăng ký có sự phục hồi nhẹ sau khi giảm ở 9 tháng năm 2021.

Hồ Chí Minh và Hà Nội tiếp tục là 2 thành phố lớn chủ lực phát triển kinh doanh, khi chiếm đến 50% tổng số lượng doanh nghiệp thành lập mới trong năm 2022.

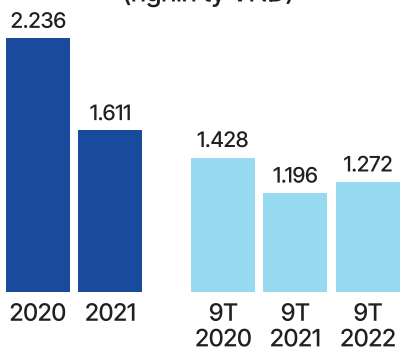
Doanh nghiệp thành lập mới




Top 10 Tỉnh/Thành phố có số lượng doanh nghiệp thành lập mới cao nhất 9 tháng - 2022



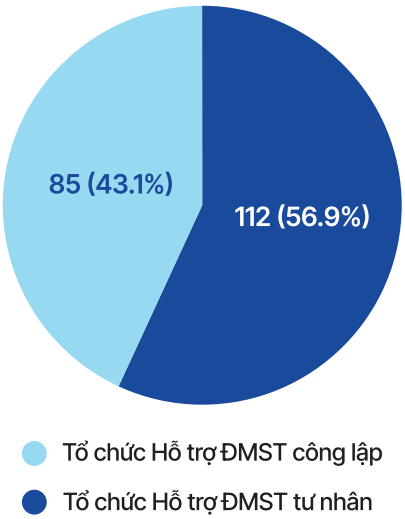

Tổng vốn đăng ký (nghìn tỷ VNĐ)



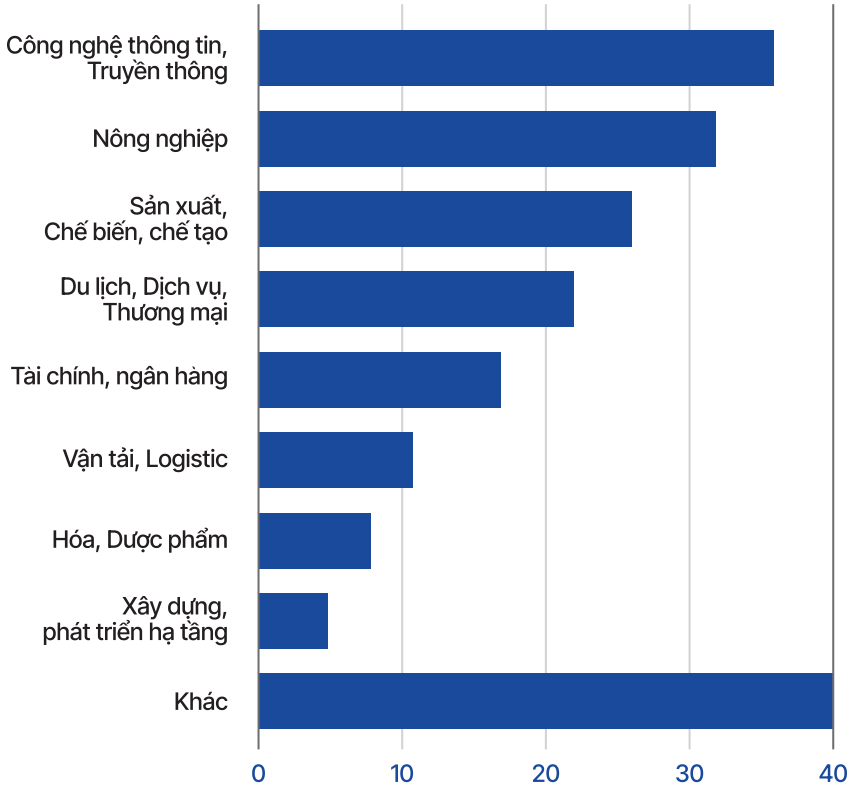

*Nguồn: Cổng thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp (Bộ Kế hoạch và Đầu tư)*

## Các tổ chức Hỗ trợ Đổi mới sáng tạo tại Việt Nam

Phân theo loại hình sở hữu




Phân theo nhóm ngành hoạt động




*Nguồn: Học viện Khoa học, Công nghệ và Đổi mới sáng tạo khảo sát trong các năm 2021,2022*

# TỔNG QUAN HỆ SINH THÁI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ VIỆT NAM

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam năm 2022 đã có những sự tiến triển vượt bậc, thể hiện qua những con số tích cực

**54/100**

**Xếp hạng về Hệ sinh thái Khởi nghiệp toàn cầu**

**48/132**

**Xếp hạng về Chỉ số ĐMST toàn cầu GII**

**494 triệu USD**

**Tổng số vốn đầu tư mạo hiểm**
(9 tháng đầu năm 2022)

**94**

**Số thương vụ đầu tư**
(9 tháng đầu năm 2022)

**~3800**

**Startup đang hoạt động**
(Ước tính)

**3**

**Kỳ lân: VNG, VNLife, MoMo**

**116**

**Bằng sáng chế được cấp**
(bao gồm sáng chế + giải pháp hữu ích trong 8 tháng đầu năm 2022)

- Số bằng sáng chế tăng 127% so với 8 tháng năm 2021, số bằng mới chiếm 24% so với tổng đơn nộp
- Số lượng đơn đăng ký đạt 489 đơn, tăng 131% so với cùng kỳ
- Hà Nội dẫn đầu cả nước về số lượng bằng cũng như đơn đăng ký sáng chế, kế tiếp là TP.HCM

**84**

**Vườn ươm**
Incubator

- 43 vườn ươm được thành lập bởi các Trường Đại học, Học viện, Cao đẳng
- 41 vườn ươm thuộc sở hữu tư nhân hầu hết nằm ở các khu vực Hà Nội & TP.HCM

**35**

**Tổ chức thúc đẩy kinh doanh**
Accelerator

Hầu hết các tổ chức thúc đẩy kinh doanh đều nằm ở Hà Nội & TP. HCM - Các thành phố trọng điểm về Đổi mới sáng tạo

**208**

**Quỹ đầu tư mạo hiểm**
Venture Capital

Việt Nam có khoảng 208 quỹ đầu tư mạo hiểm đang hoạt động và đầu tư cho các startup tại Việt Nam, trong số đó có gần 40 quỹ đầu tư nội địa

**Nhà đầu tư Thiên Thần**
Angel investor

Số lượng Nhà đầu tư thiên thần ở Việt Nam tuy nhỏ nhưng đang tăng dần. Hiện có 3 tổ chức lớn & hoạt động năng động nhất bao gồm:

- Vietnam Silicon Valley Accelerator, có sự hỗ trợ từ Bộ KH&CN
- CLAS Expara Vietnam Accelerator (CEVA), quỹ do Microsoft Việt Nam khởi xướng dành cho các công ty khởi nghiệp và giai đoạn đầu (pre-seed)
- Vietnam Startup Acceleration Fund (VIISA), vừa là quỹ đầu tư giai đoạn đầu, vừa là accelarator với hai nhà đầu tư chính là FPT và Dragon Capital Group

*Nguồn: NSSC - Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo Quốc gia tổng hợp năm 2022, Asian Development Bank, StartupBlink ecosystem report*

# TỔNG QUAN HỆ SINH THÁI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ VIỆT NAM

## UNICORN "KỲ LÂN"

Doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ có định giá trên 1 tỷ USD

| VNG | VNPAY | momo |
|---|---|---|
| GAME / NỀN TẢNG KẾT NỐI / FINTECH / ĐIỆN TOÁN ĐÁM MÂY | THANH TOÁN & THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ ĐA KÊNH | VÍ ĐIỆN TỬ |

## SOONICORN "CẬN KỲ LÂN"

Doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ có trạng thái tiệm cận "Kỳ lân"

Forbes Vietnam công bố một số Startup đang ở ngưỡng soonicorn và một số startup với mô hình kinh doanh độc đáo có triển vọng và lợi thế cạnh tranh để vươn xa trong tương lai

**TIKI**

Sàn thương mại điện tử lớn thứ ba tại Việt Nam tính theo số lượng truy cập hằng tháng. Vòng gọi vốn Series E năm 2021 đã nâng định giá của TIKI tiệm cận với giá trị 1 tỷ USD, cùng kế hoạch IPO tại Mỹ vào 2025 (thương vụ có thể diễn ra sớm hơn) TIKI sẽ sớm trở thành **"kỳ lân"** tiếp theo của Việt Nam

**Giaohangtietkiem**

Với Chiến lược khôn ngoan hướng trọng tâm phục vụ vào nhóm nhà bán hàng vừa và nhỏ thay vì các sàn thương mại điện tử giúp GHTK là đơn vị vận chuyển có biên lợi nhuận cao hơn nhiều so với các đối thủ lớn cùng ngành. GHTK đang chuẩn bị cho đợt IPO trên sàn Chứng khoán Việt Nam năm 2022 với định giá lên tới 1 tỷ USD (Tech in Asia và DealStreetAsia)

**trustingsocial**

Startup Fintech khai thác ưu thế AI, học máy và dữ liệu lớn vào việc đánh giá mức độ tín nhiệm của người tiêu dùng nhằm hỗ trợ cải thiện khả năng tiếp cận tài chính cho những người dưới chuẩn ngân hàng vẫn có thể vay được tiền. Tập đoàn Masan công bố đầu tư 65 triệu USD Mỹ để sở hữu 25% của Trusting Social Việt Nam vào tháng 4/2022, như vậy Fintech đang có định giá 260 triệu USD

**kyber network**

Hiện đang sở hữu nền tảng quản lý tài sản số Krystal và sàn giao dịch phi tập trung KyberSwap - một trong những sàn giao dịch phi tập trung (DEX) lớn nhất hiện nay, với tổng khối lượng giao dịch trên sàn đạt trên 7,3 tỷ USD

**KiotViet**

Startup phát triển giải pháp POS dựa trên công nghệ điện toán đám mây cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs). Năm 2019, KiotViet huy động 6 triệu USD Mỹ từ Jungle Ventures và Traveloka. Năm 2021, số lượng khách hàng tăng lên gấp 3 lần 2019 tương đương 150,000 người dùng giúp KiotViet huy động thành công 45 triệu USD do Quỹ KKR dẫn dắt.

**amanotes**

Amanotes công phá các bảng xếp hạng thế giới về thể loại game âm nhạc, và giữ vững vị trí dẫn đầu số lượt tải về với hơn 2,6 tỷ lượt tải trên kho ứng dụng Google Play và iOS và sở hữu khoảng 120,000,000 người dùng hoạt động hàng tháng (MAU).Với mô hình kinh doanh tạo ra dòng tiền, kể từ khi thành lập Amanotes chưa trải qua vòng gọi vốn nào nhưng vẫn tự lớn mạnh và phát triển.

**GHN** GIAO HÀNG NHANH TOÀN QUỐC

Giao Hàng Nhanh (GHN) thuộc hệ sinh thái Scommerce với 6 dịch vụ khác biệt trên cùng một nền tảng. Năm 2018, doanh nghiệp này nhận vốn đầu tư từ Olympus Capital Asia và đến cuối năm 2019, Temasek đầu tư hơn 100 triệu USD vào Scommerce.

**BambuUP** Connect to Innovate

BambuUP
Connect to Innovate

# 2

# Những điểm nổi bật trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo tại Việt Nam

# NHỮNG ĐIỂM NỔI BẬT HỆ SINH THÁI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TẠI VIỆT NAM

## Chỉ số Đổi mới sáng tạo toàn cầu - Global Innovation Index (GII)

Trong bảng xếp hạng mới nhất về Đổi mới sáng tạo toàn cầu (GII) 2022 do Tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới - WIPO công bố, Việt Nam xếp hạng 48/132 quốc gia và nền kinh tế, giảm 4 bậc so với năm 2021, nằm trong Top 50 toàn thế giới và đứng thứ 2 trong nhóm 36 nền kinh tế thu nhập trung bình thấp, vụt mất vị trí đứng đầu các nước có mức thu nhập trung bình thấp vào tay Ấn Độ.

Chỉ số GII dùng để đo lường, đánh giá, xếp hạng kết quả ĐMST quốc gia, được tính bằng giá trị trung bình của hai chỉ số phụ. Chỉ số phụ đầu vào đổi mới sáng tạo đánh giá các yếu tố của nền kinh tế cho phép và tạo điều kiện cho các hoạt động đổi mới sáng tạo, được nhóm thành 5 trụ cột: (1) Thể chế, (2) Vốn con người và nghiên cứu, (3) Cơ sở hạ tầng, (4) Trình độ phát triển của thị trường, và (5) Trình độ phát triển của kinh doanh. Chỉ số phụ Đầu ra đổi mới sáng tạo ghi nhận kết quả thực tế của các hoạt động đổi mới sáng tạo trong nền kinh tế và được chia thành hai trụ cột: (6) Sản phẩm tri thức và công nghệ và (7) Sản phẩm sáng tạo. Chỉ số GII là công cụ quan trọng trong quản lý nhà nước về KHCN & ĐMST cũng như để xây dựng, hoàn thiện các cơ chế, chính sách thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội dựa trên KHCN & ĐMST.

Về hiệu quả ĐMST - thể hiện qua mối quan hệ giữa mức thu nhập (GDP bình quân đầu người) và hiệu suất ĐMST (chỉ số GII) 2022 cho thấy: Việt Nam có hiệu quả hoạt động ĐMST trên cả mong đợi so sánh với mức độ phát triển GDP của quốc gia. Đồng thời, Việt Nam là một trong số ít quốc gia nắm giữ kỷ lục có chỉ số ĐMST vượt trội hơn mức độ phát triển liên tục trong 12 năm, được WIPO đánh giá có tốc độ bắt kịp ĐMST nhanh nhất trong nhóm các nền kinh tế có mức thu nhập trung bình thấp, chỉ sau Ấn Độ. Liên tục đạt điểm cao hơn so với mức trung bình của nhóm thu nhập trung bình thấp ở tất cả các trụ cột GII và thậm chí số điểm đạt trên mức trung bình đối với nhóm thu nhập trung bình của khu vực Đông Nam Á, Đông Á và Châu Đại Dương trên ở mọi trụ cột nhất là về sản phẩm sáng tạo, tuy nhiên vẫn còn hạn chế về chỉ số Vốn con người và nghiên cứu.

Trong năm 2022, Việt Nam tụt 4 hạng so với 2021 là do sự sụt giảm bậc rất mạnh ở hai chỉ số: (4) Trình độ phát triển của thị trường giảm 21 bậc và (6) Sản phẩm tri thức và công nghệ giảm 11 bậc. Bên cạnh đó, kết quả GII còn cho thấy Việt Nam hiện đang yếu và còn hạn chế rất nhiều trong việc phát triển yếu tố (2) Vốn con người và nghiên cứu và (3) Cơ sở hạ tầng, khi xếp hạng hai chỉ số này lần lượt là 80 và 71 trên tổng 132 quốc gia.

Tất cả những điều nói trên nhấn mạnh tầm quan trọng của việc nỗ lực duy trì đổi mới sáng tạo trong kinh doanh và trình độ phát triển của thị trường nhằm **phát triển bền vững Hệ sinh thái ĐMST xuyên suốt theo thời gian.** Để có thể giữ được sự hấp dẫn & hình ảnh Hệ sinh thái Việt Nam năng động, phát triển và đổi mới sáng tạo không ngừng rất cần sự chung tay hợp lực từ tất cả các chủ thể trong Hệ sinh thái, phát huy hết vai trò, nâng cao gắn kết & cộng tác lẫn nhau trong mỗi giai đoạn nhỏ nhất, từ trường học, môi trường kinh doanh, chính sách đến xã hội.

## Vốn đầu tư mạo hiểm giá trị lớn rót vào Startup công nghệ Việt Nam

Có thể nói trong thập kỷ qua, Việt Nam đã có những thành tựu nổi bật về ĐMST và được các tổ chức quốc tế uy tín đánh giá cao về khả năng ĐMST và nhận định là ngôi sao đang lên tại khu vực Đông Nam Á. Hệ sinh thái ĐMST Việt Nam bước vào thời kỳ vàng & thật sự bùng nổ từ cuối 2019 - đầu 2020 trở lại đây khi liên tiếp nhận được nhiều sự quan tâm, chú ý từ các nhà đầu tư, Quỹ đầu tư mạo hiểm trong và ngoài nước, bằng chứng rõ ràng nhất thể hiện qua tổng số lượng thương vụ đầu tư năm 2021 đạt 165 thương vụ, tăng 57 % so với 2020 cũng như ghi nhận con số kỷ lục của đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam với tổng vốn đầu tư đạt 1,4 tỷ USD gấp 3 lần so với năm trước đó.

Mức đầu tư trung bình 1 thương vụ giai đoạn đầu (Early-stage) rơi vào khoảng 1,15 triệu USD, và đạt giá trị 9,5 triệu USD vào Startup giai đoạn trung & cuối (medium & late stage). Số lượng vốn đầu tư nước ngoài đổ vào Startup công nghệ Việt nam mở ra cơ hội đồng thời đặt thách thức buộc bản thân Startup phải hoạt động tốt hơn đáp ứng kỳ vọng kinh doanh tương xứng với vốn từ nhà đầu tư. Do đó, cần có những nguồn trợ lực thích hợp, bền vững & xuyên suốt hành trình Startup gọi vốn & trưởng thành. Nên hiểu là việc gọi vốn thành công mới chỉ là khởi đầu cho một Startup, việc duy trì hiệu quả hoạt động sau khi nhận đầu tư mới là điểm mấu chốt giúp tăng uy tín & tin cậy của quốc tế về Hệ sinh thái Khởi nghiệp ĐMST Việt Nam.

*Nguồn: World Intellectual Property Organization (WIPO) (2022); Vista.gov.vn; Ipvietnam.gov.vn*

## Chính phủ đang dần hoàn thiện và củng cố hệ thống Chính sách, đưa ra chương trình hỗ trợ để thúc đẩy Hệ sinh thái ĐMST Việt Nam

Chính phủ Việt Nam rất chú trọng đến sự phát triển của các công ty khởi nghiệp và doanh nghiệp khoa học công nghệ, coi họ là một trong những trụ cột để tăng trưởng kinh tế bền vững và nâng cao năng lực cạnh tranh trong bối cảnh toàn cầu hóa và cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư. Trong những năm qua, Chính Phủ đã ban hành hướng dẫn và thực hiện nhiều luật, quy định và chương trình để hỗ trợ các công ty khởi nghiệp, trong đó phải kể đến Đề án 844 nhằm tạo môi trường thuận lợi cho các công ty khởi nghiệp tại Việt Nam. Ngoài ra, trong năm 2022, Chính Phủ đưa ra chính sách đặt trọng tâm cải tiến môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia & chiến lược phát triển KHCN và ĐMST.

| Tóm tắt Chính sách nổi bật 2022 | Mục tiêu |
|---|---|
| **Quyết định 569/QĐ-TTg** của Thủ tướng Chính phủ ban hành chiến lược phát triển khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo đến năm 2030 | • Đầu tư cho khoa học và công nghệ đạt 1,2% - 1,5% GDP<br>• Chỉ số đổi mới sáng tạo toàn cầu (GII) không ngừng được cải thiện, thuộc nhóm 40 quốc gia hàng đầu thế giới<br>• Nhân lực nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ (quy đổi toàn thời gian) đạt 10 người trên 10,000 dân<br>• Có 25 - 30 tổ chức khoa học và công nghệ được xếp hạng khu vực và thế giới, đến năm 2025<br>• Đến năm 2030, số doanh nghiệp đạt tiêu chí doanh nghiệp khoa học và công nghệ và số công ty khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tăng hai lần so với năm 2020; tỷ lệ doanh nghiệp có hoạt động đổi mới sáng tạo đạt 40% trong tổng số doanh nghiệp<br>• Số lượng công bố quốc tế tăng trung bình 10%/năm |
| **Nghị quyết 02/2022/NQ-CP** của Chính phủ về những nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia năm 2022 | Đến năm 2025, phấn đấu thứ hạng năng lực cạnh tranh như sau<br>• Năng lực cạnh tranh 4.0 (của WEF) thuộc Nhóm 50 nước đứng đầu<br>• Phát triển bền vững (của UN) thuộc Nhóm 40 nước đứng đầu<br>• Năng lực Đổi mới sáng tạo (của WIPO) thuộc Nhóm 40 nước đứng đầu<br>• Chính phủ điện tử (của UN) thuộc Nhóm 60 nước đứng đầu<br>• Quyền tài sản (của Liên minh quyền tài sản) thuộc Nhóm 60 nước đứng đầu<br>• Hiệu quả logistics (của WB) tăng ít nhất 4 bậc<br>• Năng lực cạnh tranh du lịch (của WEF) thuộc Nhóm 50 nước đứng đầu<br>• An toàn an ninh mạng (của ITU) tăng ít nhất 3 bậc |



"Việt Nam đã và đang có những cơ chế, chính sách và hoạt động hỗ trợ rất thiết thực để hỗ trợ và phát triển hoạt động khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, từ khuôn khổ pháp lý như Luật Chuyển giao công nghệ, Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, Luật Đầu tư, ... và các chương trình, đề án cấp quốc gia như Đề án 844, Đề án 1665, ... Với hướng tiếp cận tổng thể, theo hệ sinh thái và đề cao tính mở hướng tới liên kết, hợp tác, vai trò của ĐMST Mở là một trong những động lực chính cho việc phát triển của quốc gia trong chiến lược khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo của quốc gia đến năm 2030, đã được quy định tại Quyết định số 569/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ năm 2022. Là đầu mối quản lý nhà nước về hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST quốc gia, Bộ KHCN hiện nay đang phát động và thúc đẩy hợp tác và liên kết giữa các nguồn lực trong khu vực công, khu vực tư nhân và các đối tác trong và ngoài nước chung tay hình thành, thử nghiệm và thực thi các sáng kiến đổi mới sáng tạo mở, tập hợp và công bố các bài toán, thách thức của doanh nghiệp, của ngành, lĩnh vực và của quốc gia. Đó là định hướng phù hợp để thúc đẩy năng lực ĐMST của hệ thống doanh nghiệp của Việt Nam, đồng thời tạo ra động lực thúc đẩy phát triển thị trường cho các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, khuyến khích chủ động tham gia các chuỗi giá trị toàn cầu."

**ÔNG TỪ MINH HIỆU** - Phó Trưởng phòng Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo, Cục Phát triển Thị trường và Doanh nghiệp Khoa học & Công nghệ (NATEC)

*Nguồn: World Intellectual Property Organization (WIPO) (2022); Vista.gov.vn; Ipvietnam.gov.vn; NSSC - Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo Quốc gia*

BambuUP
Connect to Innovate

# 3

# Chính sách và hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo nổi bật

# CHÍNH SÁCH VÀ CÁC HOẠT ĐỘNG HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP CỦA CHÍNH PHỦ VIỆT NAM

## Chính sách hỗ trợ khởi nghiệp và Đổi mới Sáng tạo

- **Quyết định số 844/QĐ-TTg** ngày 18/5/2016 của Thủ tướng chính phủ phê duyệt Đề án "Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025"
- **Thông tư 01/2018/TT-BKHCN** ngày 12/04/2018 của Bộ trưởng Bộ Khoa học và công nghệ quy định quản lý Đề án "Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025".
- **Thông tư số 45/2019/TT-BTC** ngày 19/07/2019 của Bộ trưởng Bộ Tài chính quy định quản lý tài chính Đề án "Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025".
- **Quyết định số 188/QĐ-TTg** ngày 09/02/2021 của Thủ tướng Chính phủ sửa đổi, bổ sung Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đến năm 2025.
- **Quyết định số 1269/QĐ-TTg** ngày 02/10/2019 của Thủ tướng chính phủ về việc thành lập Trung tâm đổi mới sáng tạo quốc gia.
- **Nghị định số 94/2020/NĐ-CP** ngày 24/8/2020 quy định cơ chế, chính sách ưu đãi đối với Trung tâm Đổi mới sáng tạo Quốc gia.
- **Quyết định 939/QĐ-TTg** ngày 30/6/2017 của Thủ tướng chính phủ phê duyệt Đề án "Hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp".
- **Quyết định 1665/QĐ-TTg** ngày 30/10/2017 của Thủ tướng chính phủ phê duyệt Đề án "Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025".
- **Quyết định 569/QĐ-TTg** ngày 11/5/2022 của Thủ tướng Chính phủ ban hành chiến lược phát triển khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo đến năm 2030
- **Quyết định 3084/QĐ-BKHCN** của Bộ Khoa học và Công nghệ về việc ban hành Quy chế tổ chức và hoạt động của Cổng thông tin khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia;
- **Nghị định 13/2019/NĐ-CP** của Chính phủ về doanh nghiệp khoa học và công nghệ;
- **Nghị định 95/2014/NĐ-CP** của Chính phủ về việc quy định về đầu tư và cơ chế tài chính đối với hoạt động khoa học và công nghệ;
- **Quyết định 976/QĐ-BKHCN** của Bộ Khoa học và Công nghệ về việc Điều tra Đổi mới sáng tạo trong doanh nghiệp năm 2022;
- **Thông tư 07/2020/TT-BKHCN** của Bộ Khoa học và Công nghệ về hướng dẫn việc thành lập cơ sở ươm tạo doanh nghiệp nhỏ và vừa, cơ sở kỹ thuật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, khu làm việc chung hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa khởi nghiệp sáng tạo;

## Chính sách về chuyển giao công nghệ, phát triển nền kinh tế số & chuyển đổi số quốc gia

- **Luật 07/2017/QH14** ngày 19/06/2017 - Chuyển giao công nghệ.
- **Nghị định số 76/2018/NĐ-CP** ngày 15/05/2018 - Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chuyển giao công nghệ.
- **Quyết định 645/QĐ-TTg ngày** 15/5/2020 của Thủ tướng Chính phủ về phê duyệt kế hoạch tổng thể phát triển thương mại điện tử quốc gia giai đoạn 2021 - 2025
- **Nghị quyết 52-NQ/TW** ngày 27/09/2019 của Bộ Chính Trị về một số chủ trương, chính sách chủ động tham gia cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư
- **Nghị định 126/2021/NĐ-CP** của Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực sở hữu công nghiệp; tiêu chuẩn, đo lường và chất lượng sản phẩm, hàng hóa; hoạt động khoa học và công nghệ, chuyển giao công nghệ; năng lượng nguyên tử;

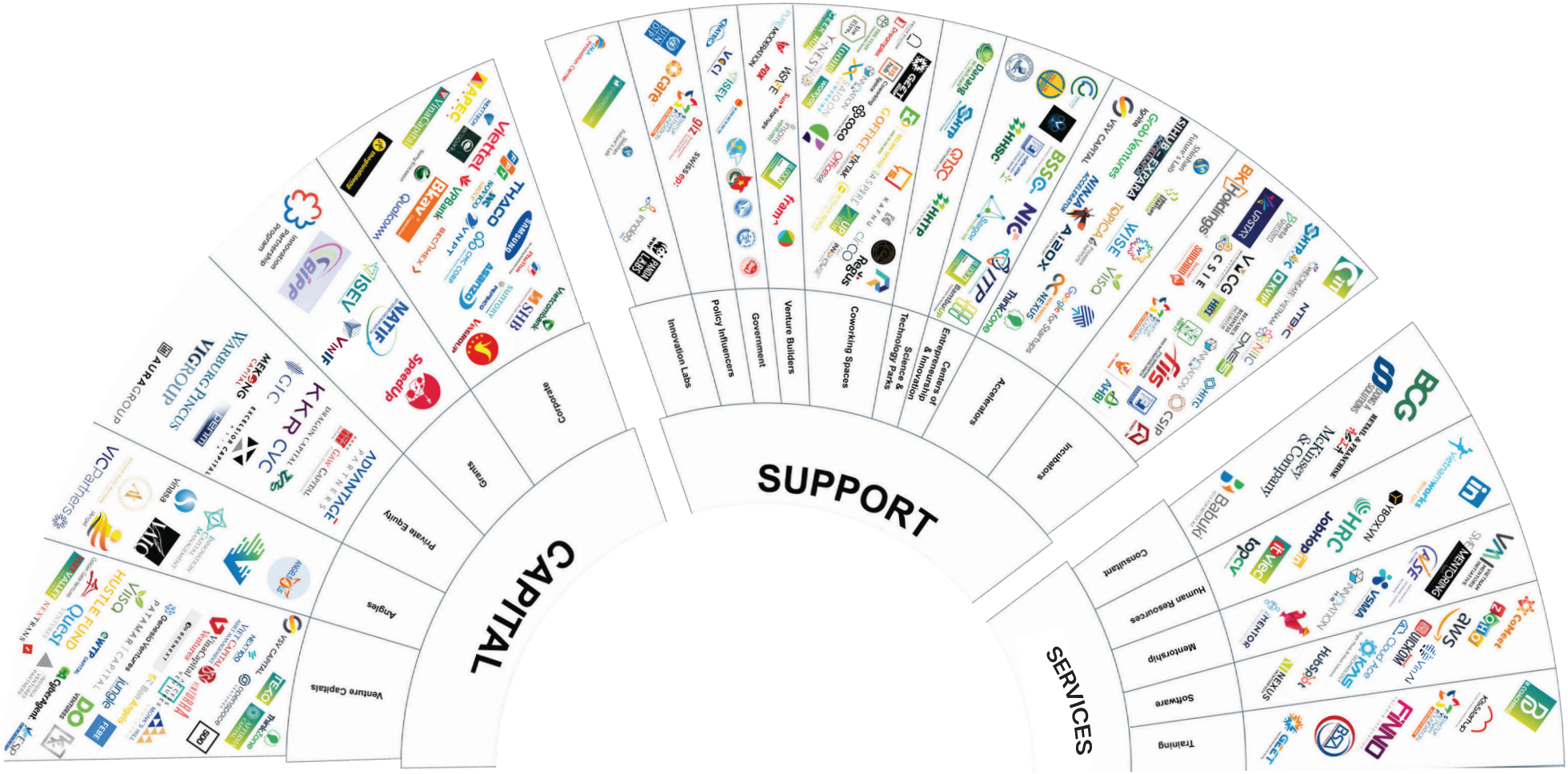
- **Thông tư 06/2021/TT-BKHCN** của Bộ Khoa học và Công nghệ về việc hướng dẫn quản lý Chương trình đổi mới công nghệ quốc gia đến năm 2030;
- **Thông tư 02/2018/TT-BKHCN** của Bộ Khoa học và Công nghệ về việc quy định chế độ báo cáo thực hiện hợp đồng chuyển giao công nghệ thuộc Danh mục công nghệ hạn chế chuyển giao; mẫu văn bản trong hoạt động cấp Giấy phép chuyển giao công nghệ, đăng ký gia hạn, sửa đổi, bổ sung nội dung chuyển giao công nghệ;

## Chính sách hỗ trợ Doanh Nghiệp Vừa Và Nhỏ

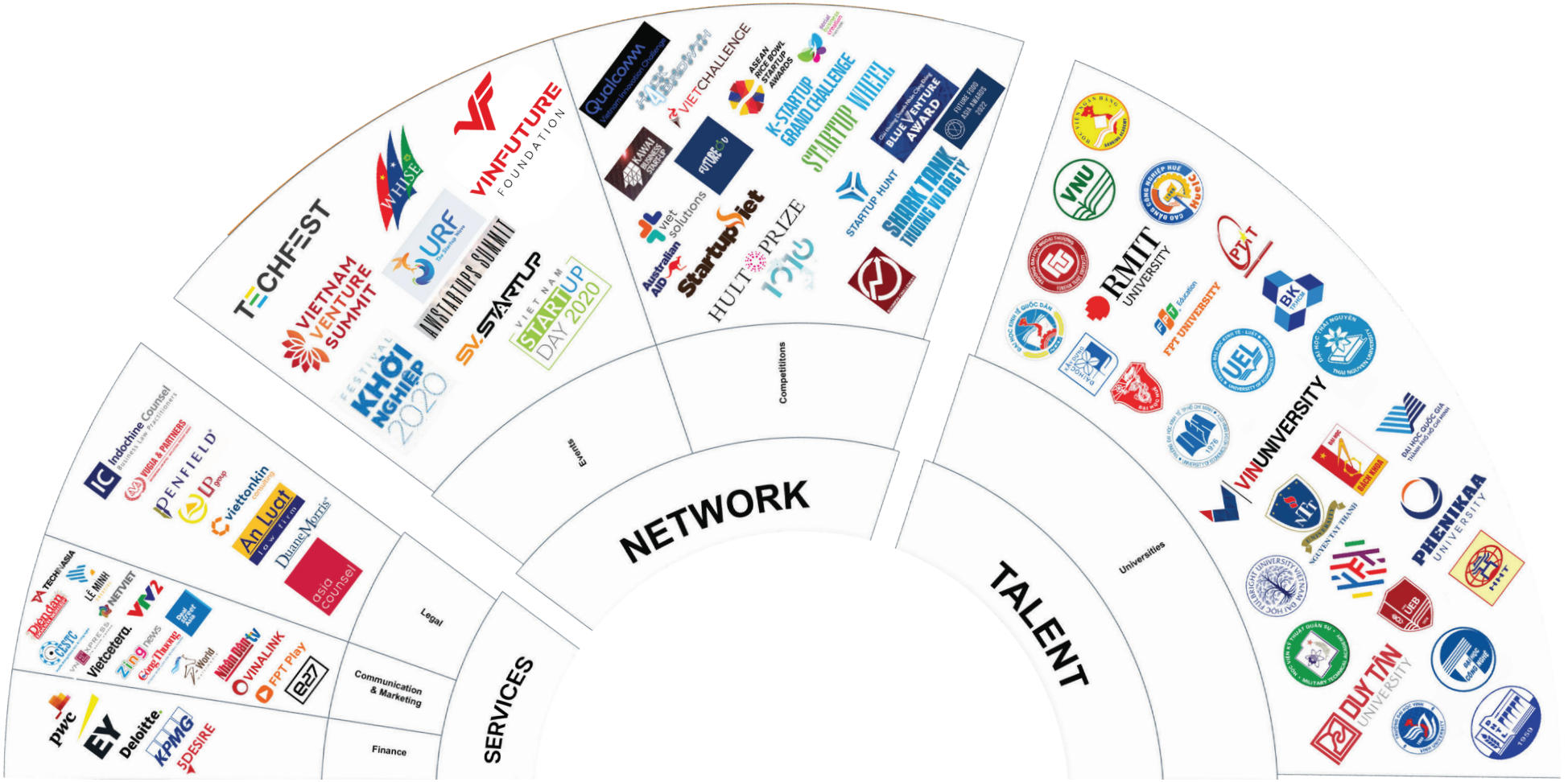
- **Luật 04/2017/QH14** ngày 12/6/2017 - Hỗ trợ Doanh Nghiệp Nhỏ Và Vừa
- **Nghị định số 38/2018/NĐ-CP** ngày 11/03/2018 - Nghị định quy định chi tiết về đầu tư cho Doanh Nghiệp Nhỏ Và Vừa khởi nghiệp sáng tạo.
- **Nghị định số 39/2019/NĐ-CP** ngày 10/05/2019 - Nghị định về tổ chức và hoạt động của Quỹ Phát triển Doanh Nghiệp Nhỏ Và Vừa.
- **Quyết định số 1696/QĐ-BTP** ngày 25/07/2019 - Thủ tục hành chính trong lĩnh vực hỗ trợ pháp lý cho Doanh Nghiệp Nhỏ Và Vừa thuộc phạm vi chức năng quản lý của Bộ Tư pháp.
- **Luật số 61/2020/QH14** ngày 17/06/2020 – Luật Đầu tư.
- **Nghị quyết 02/2022/NQ-CP** ngày 10/01/2022 của Chính phủ về những nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia năm 2022
- **Thông tư 05/2022/TT-BKHCN** ngày 31/05/2022 của Bộ Khoa học và Công nghệ về hướng dẫn sử dụng quỹ phát triển khoa học và công nghệ của doanh nghiệp

*Nguồn: NSSC - Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo Quốc gia tổng hợp năm 2022*

# Các chủ thể chính trong hệ sinh thái khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo Việt Nam - 2022



# Các chủ thể chính trong hệ sinh thái khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo Việt Nam - 2022



# CÁC ĐƠN VỊ HỖ TRỢ KHỞI NGHIỆP CỦA CHÍNH PHỦ VIỆT NAM

**NATEC**

Cơ quan Quốc gia về Phát triển Công nghệ, Doanh nhân và Thương mại hóa (NATECD) là một nền tảng quốc gia trực thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ Việt Nam, cung cấp đào tạo, cố vấn và hỗ trợ tài chính.

**NSSC**

Đơn vị được giao tổ chức, triển khai "Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia" (TECHFEST) và các nhiệm vụ khác thuộc Đề án Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia đến năm 2025 nhằm kết nối mạng lưới trong và ngoài nước, hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo quốc gia.

**NATIF**

Quỹ Đổi mới Công nghệ Quốc gia (NATIF) là cơ quan chính phủ và tổ chức tài chính trực thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ Việt Nam cung cấp các khoản tài trợ và cho vay ưu đãi cho R&D, đổi mới và chuyển giao công nghệ.

**NIC** - Vietnam National Innovation Center

Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Quốc gia là đơn vị trực thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư được Thủ Tướng Chính phủ thành lập, với chức năng hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo của Việt Nam, góp phần đổi mới mô hình tăng trưởng dựa trên khoa học và công nghệ.

**BSSC** - Business Startup Support Center

Đơn vị phi lợi nhuận hoạt động với mục tiêu là hỗ trợ thiết thực cho thanh niên Việt Nam làm kinh tế. Mỗi năm, BSSC xét chọn và hỗ trợ khoảng 30 tỷ đồng cho các dự án kinh doanh tiềm năng từ nguồn vốn UBND TP Hồ Chí Minh.

**SYS** - Supporting Center for Youth's Startup

Trung tâm Hỗ trợ Thanh niên Khởi nghiệp Việt Nam là đơn vị trực thuộc Trung ương Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam với mục tiêu nhằm hỗ trợ thanh niên Việt Nam có ý tưởng khởi nghiệp, khởi sự kinh doanh, thanh niên lập nghiệp.

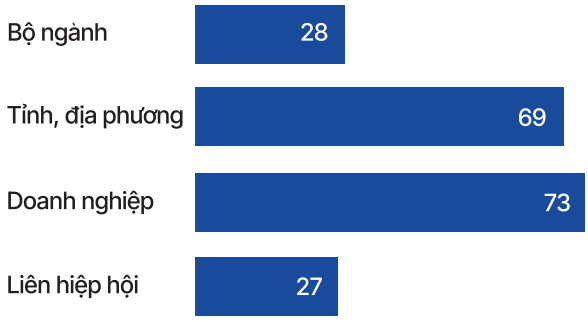
**Danh sách chi tiết trong Hệ sinh thái ĐMST Mở Việt Nam**

Truy cập: *https://bambuup.com/Innovation-ecosystem*
Hoặc quét QR Code:

## VAI TRÒ CỦA CÁC TRUNG TÂM HỖ TRỢ ĐỊA PHƯƠNG

Các tổ chức hỗ trợ ĐMST tại các tỉnh, địa phương cũng đóng một vai trò quan trọng trong công cuộc thúc đẩy và hỗ trợ sự phát triển ĐMST tại chính địa bàn mình, góp phần không nhỏ vào việc xây dựng hình ảnh tỉnh/ địa phương điển hình, nổi bật về đổi mới sáng tạo. Hiện các Tổ chức hỗ trợ ĐMST tỉnh, địa phương chiếm **35% tổng số 197 tổ chức Hỗ trợ ĐMST đang hoạt động tại Việt Nam**, các tổ chức này có những hoạt động, chương trình thiết thực tạo nền tảng cơ bản và đồng hành cùng doanh nghiệp địa phương đổi mới sáng tạo cũng như khởi nghiệp, được đúc kết thành 8 lõi giá trị dưới đây

Tổ chức Hỗ trợ ĐMST phân theo Cấp quản lý




## LÕI GIÁ TRỊ HOẠT ĐỘNG CỦA TỔ CHỨC HỖ TRỢ ĐMST ĐỊA PHƯƠNG




- Đầu mối **liên kết các hoạt động ở quy mô vùng, quốc gia, kết nối quốc tế**
- Đầu mối triển khai các dịch vụ hỗ trợ đổi mới sáng tạo, dịch vụ kỹ thuật công nghệ cho các doanh nghiệp có nhu cầu
- **Quản lý dữ liệu** về năng lực đổi mới sáng tạo, hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của địa phương, liên kết với hệ thống dữ liệu quốc gia về đổi mới sáng tạo
- **Đào tạo, huấn luyện, nâng cao năng lực triển khai** hoạt động đổi mới sáng tạo cho doanh nghiệp, hỗ trợ các hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cho các thành phần trong hệ sinh thái
- Tổ chức c**ác chương trình ươm tạo, thúc đẩy đổi mới sáng tạo trong sản xuất kinh doanh**, các sáng kiến kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của tỉnh, vùng và cả nước
- Tổ chức **hoạt động tư vấn viên, các sự kiện truyền thông** về đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp, phát triển và chuyển giao công nghệ trên địa bàn tỉnh, liên kết với Mạng lưới khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia
- **Hỗ trợ hạ tầng và cơ sở vật chất dùng chung** phục vụ hoạt động phát triển công nghệ, đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp cho các tổ chức, cá nhân trên địa bàn
- **Hỗ trợ đổi mới công nghệ, ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ** để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, xây dựng thương hiệu, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ phát triển các sản phẩm chủ lực, sản phẩm có lợi thế phát triển của địa phương phục vụ Chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới, Chương trình mỗi xã một sản phẩm (OCOP),..
- Cung cấp **gói tư vấn, thông tin về trang thiết bị nghiên cứu, kiểm chuẩn trong toàn bộ hệ thống các phòng thí nghiệm công và tư**, sử dụng hiệu quả các thiết bị phòng thí nghiệm hiện có thông qua mô hình kết nối chia sẻ thông tin dùng chung, kết hợp giữa khối tư nhân và khối công lập.
- **Phát triển và thiết lập các dịch vụ nền** cần thiết để hỗ trợ các tổ chức, cá nhân tại địa phương xây dựng, đề xuất được các giải pháp đổi mới sáng tạo hiệu quả, các dự án khởi nghiệp có tiềm năng, phát triển các sản phẩm công nghệ đủ sức gia nhập vào thị trường thương mại.

*(*) Nguồn: Học viện Khoa học, Công nghệ và Đổi mới sáng tạo, thuộc Bộ KH&CN*

# TỔNG QUAN ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ Ở MỘT SỐ TỈNH THÀNH ĐIỂN HÌNH



## Thủ đô Hà Nội

Mới đây, UBND thành phố Hà Nội đã ban hành **Quyết định số 2775/QĐ-UBND** về việc phê duyệt Đề án đẩy mạnh đổi mới sáng tạo, ứng dụng chuyển giao công nghệ, phổ biến, tập huấn kiến thức về khoa học và công nghệ.

Ngày 15-9-2022, chính quyền thủ đô đã phê duyệt **Đề án "Hình thành mạng lưới Không gian hỗ trợ thanh niên Thủ đô khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số"**. Toàn thành phố phấn đấu đến hết năm 2025, mạng lưới sẽ hỗ trợ phát triển khoảng **1.500 dự án khởi nghiệp** lập nghiệp. Trong đó có **300 công ty khởi nghiệp** sáng tạo được **thương mại hóa sản phẩm**; ít nhất **100 dự án gọi được vốn thành công** từ các quỹ đầu tư mạo hiểm, thực hiện mua bán và sáp nhập với tổng giá trị ước tính khoảng **300 tỷ đồng**.

Hơn thế, Hà Nội đang hướng đến mục tiêu xây dựng thủ đô trở thành **trung tâm khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo của khu vực Đông Nam Á trong một số lĩnh vực** thông qua Chương trình số 07-CTr/TU. Chương trình ban hành nhiều chính sách hướng đến các mục tiêu chủ yếu trong việc phát triển cơ sở hạ tầng thích hợp cho đổi mới sáng tạo của các nhà khởi nghiệp và hoàn thiện hệ sinh thái đổi mới sáng tạo của khu vực.

*Nguồn: mof.gov.vn*



## Thành phố Hồ Chí Minh

UBND TP. HCM ban hành **"Đề án hỗ trợ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo giai đoạn 2021 – 2025"**, được kỳ vọng sẽ là động lực đóng góp vào GRDP và xây dựng hệ sinh thái đổi mới sáng tạo tầm cỡ khu vực.

Thành phố Hồ Chí Minh hướng đến năm 2030 sẽ **trở thành đô thị thông minh** với những sự đổi mới căn bản, toàn diện hoạt động của bộ máy chính quyền số, của các doanh nghiệp số và sự thịnh vượng, văn minh của một xã hội số.

Hiện nay, TP.HCM đặt mục tiêu hỗ trợ n**âng cao năng lực đổi mới sáng tạo cho 600 doanh nghiệp trên địa bàn**, đã và đang phát triển **200 dự án khởi nghiệp** đổi mới sáng tạo, hỗ trợ **20 doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn mạo hiểm**. Nổi bật trong đó nhất là dự án **Hệ sinh thái khởi nghiệp H-OIP** - nền tảng trong năm 2022 và những năm sau đó trong hoạt động ươm tạo, hỗ trợ cho startup khởi nghiệp. Chính quyền địa phương cũng đã và đang ra sức tạo điều kiện cho sự phát triển của các doanh nghiệp, đơn cử như tổ chức "Tuần lễ Đổi mới sáng tạo và Chuyển đổi số TP.HCM" 2022 dự kiến diễn ra vào ngày 8/10 với nhiều buổi tọa đàm ý kiến từ các chuyên gia và không gian để các ý tưởng đổi mới sáng tạo tiếp xúc với các cơ hội để phát triển mạnh mẽ hơn.

Bên cạnh đó, TP.HCM đang đứng đầu cả nước với xấp xỉ **108 doanh nghiệp KH&CN**. Hệ thống ghi nhận **39/63 thương vụ thành công** với số vốn kêu gọi lên đến hơn **837 triệu USD** - chiếm hơn 50% tổng số vốn cả nước.

*Nguồn: hochiminhcity.gov.vn*



## Đà Nẵng

Là một trong 3 trung tâm phát triển Đổi mới Sáng tạo của Việt Nam, Đà Nẵng hiện đang tích cực xây dựng các nền tảng cơ sở dữ liệu và nghiên cứu nhằm tạo nên một môi trường đổi mới sáng tạo năng động không chỉ trong thành phố mà còn là nguồn lực hỗ trợ cho cả quốc gia.

### Các hoạt động / chương trình nổi bật

#### Triển lãm KH&CN và Đổi mới sáng tạo dựa trên nền tảng thực tế ảo

Trung tâm Hỗ trợ Khởi nghiệp Đổi mới Sáng tạo Đà Nẵng được giao thực hiện nhiệm vụ "Ứng dụng giải pháp triển lãm thực tế ảo trong hoạt động phát triển thị trường KH&CN của thành phố Đà Nẵng", với mục tiêu tăng cường ứng dụng công nghệ triển lãm ảo để giúp các viện trường, doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp KHCN, Startups có thể giới thiệu các sản phẩm, công nghệ trong môi trường ảo.

*Nguồn: dost.danang.gov.vn*

#### Cổng thông tin Khởi nghiệp Đổi mới sáng tạo thành phố Đà Nẵng

Hiện nay, có 170 doanh nghiệp của thành phố Đà Nẵng tham gia trên sàn với 390 công nghệ, thiết bị được chào bán. Cổng thông tin hiện đang là nơi để các công ty khởi nghiệp có thể tìm kiếm thông tin, thực hiện liên kết, hợp tác với nhau... để cùng phát triển hệ sinh thái tại thành phố biển này.

*Nguồn: startupdannang.vn*

## Khu vực đồng bằng Sông Cửu Long

**"Sáng kiến Đổi mới sáng tạo Mekong - MII"** được khởi động vào tháng 4 vừa qua tại Cần Thơ do Bộ Kế hoạch và Đầu tư kết hợp cùng với Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID) nhằm tăng cường ĐMST và phát triển nguồn nhân lực cho nền kinh tế số và Cách mạng CN 4.0 ở khu vực ĐBSCL.

**Các hoạt động của MII:**

- Phát triển nguồn nhân lực số cho Mekong: 100 chuyên gia thương mại điện tử được tập huấn; 300 người lao động được đào tạo nâng cao, đào tạo lại về AI, Machine Learning, dữ liệu lớn, thương mại điện tử; 200 học viên là phụ nữ và các đối tượng thuộc nhóm yếu thế được đào tạo về kỹ năng số
- 1000 doanh nghiệp nhỏ và vừa ĐMST và khởi nghiệp được cung cấp miễn phí dịch vụ điện toán đám mây, trung tâm dữ liệu
- 500 gói dịch vụ tra cứu thông tin doanh nghiệp ở nước ngoài miễn phí nhằm phục vụ hoạt động xuất nhập khẩu và hợp tác thương mại
- 500 website được xây dựng miễn phí cho người dân và doanh nghiệp để quảng bá, giới thiệu các sản phẩm của Mekong trên nền tảng số
- 5000 suất học bổng đào tạo về công nghệ thông tin cho sinh viên và người lao động
- 3000 nông dân, tiểu thương được đào tạo miễn phí, hỗ trợ chuyển đổi số và bán hàng trên mạng xã hội, các kênh trực tuyến
- 500 doanh nghiệp đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp xây dựng, phát triển không gian số doanh nghiệp thông qua ứng dụng công nghệ VR/AR để quảng bá, kết nối giao thương
- 200 doanh nghiệp được truyền thông miễn phí trên hệ thống hơn 2500 biển bảng tại sân bay, trung tâm thương mại, tòa nhà văn phòng



## Cần Thơ

Cần Thơ là đô thị trung tâm, là hạt nhân của vùng Đồng bằng sông Cửu Long, là vùng đang được tập trung đầu tư phát triển hệ thống kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội để sớm trở thành là một trong những vùng động lực tăng trưởng mới của cả nước. Cần Thơ đã thực hiện Chuyến xe đổi mới sáng tạo trưng bày các sản phẩm khoa học-kỹ thuật, trải nghiệm Steam robotics cho thanh thiếu niên & người lao động nhằm thúc đẩy hiểu biết cho đam mê ĐMST tại địa phương. Tổ chức chương trình đào tạo cố vấn khởi nghiệp đổi mới sáng tạo để nâng cao năng lực, kỹ năng trở thành cố vấn khởi nghiệp ĐMST phục vụ mục tiêu dài hạn là phát triển Hệ sinh thái khởi nghiệp & ĐMST cho TP Cần Thơ.



## Bến Tre

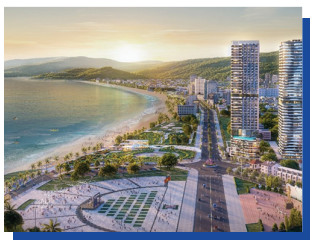
Nơi đặt trụ sở Mekong Innovation Hub - đơn vị tiên phong trong thực hiện các hoạt động Ươm tạo & hỗ trợ khởi nghiệp ĐMST của tỉnh Bến Tre và khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Tiếp tục  nhiệm vụ phát triển khoa học công nghệ để góp phần xây dựng Bến Tre thành "Địa phương khởi nghiệp"; phát triển mới 5.000 doanh nghiệp.

## Điểm tin Thành phố nổi bật



### Thừa Thiên Huế - Cố đô khởi nghiệp

Sở Khoa học và Công nghệ đã thông qua nội dung thỏa thuận hợp tác thực hiện ký kết Khung Thoả thuận Hợp tác thực hiện Đề án Cố đô Khởi nghiệp giai đoạn 2021 - 2025 và tiến hành ký kết với Tập đoàn Vicoland Group. Theo thỏa thuận hợp tác này 2 bên sẽ phối hợp tổ chức các sự kiện khởi nghiệp như Ngày hội khởi nghiệp, Techfest, cuộc thi khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Thừa Thiên Huế thường niên và các hội thảo chương trình liên quan. Định hướng đến năm 2030, Thừa Thiên - Huế trở thành trở thành một trong những trung tâm về khởi nghiệp ĐMST quốc gia khu vực miền Trung - Tây Nguyên, một thành phố hiện đại, phát triển và thịnh vượng



### Thành phố Quy Nhơn - Bình Định - Thành phố AI

Trung tâm trí tuệ nhân tạo tại Quy Nhơn của chủ đầu tư Liên danh FPT Quy Nhơn với vốn đầu tư hơn 4.000 tỷ đồng được phê duyệt xây dựng với mục tiêu:

- Đồng bộ hệ thống hạ tầng kỹ thuật và hạ tầng xã hội với tính chất chính là đô thị trí tuệ nhân tạo;
- Góp phần vào thu hút đầu tư lĩnh vực nghiên cứu sáng tạo và phát triển thời đại 4.0, hướng đến thời đại công nghiệp 5.0;
- Góp phần đẩy mạnh phát triển đô thị thông minh trên địa bàn.

# MỘT SỐ KHUYẾN NGHỊ TỪ CHUYÊN GIA



## Bà Nguyễn Hương Quỳnh - CEO Nền tảng kết nối ĐMST BambuUP

Hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST Việt Nam cần được định hướng để chuyển dịch sang Hệ sinh thái ĐMST & ĐMST Mở để có thể có một sự phát triển thực sự về CHẤT và đảm bảo yếu tố BỀN VỮNG.

### 1 Tăng cường liên kết giữa các chủ thể trong Hệ sinh thái xây dựng một mô hình hỗ trợ khởi nghiệp chuyên sâu bền vững

Theo báo cáo của VCCI, trên cả nước có chưa đến 10% công ty khởi nghiệp thành công. Trong đó, hơn 60% doanh nghiệp thất bại do yếu về khâu tìm kiếm khách hàng, 42% doanh nghiệp phá sản do vấn đề sản phẩm (tạo ra các sản phẩm mà thị trường không cần). Các chủ thể hỗ trợ khởi nghiệp nên cộng hưởng thế mạnh lẫn nhau để thành lập một tổ chức liên kết chặt chẽ hỗ trợ chuyên sâu đi cùng Startup xuyên suốt không chỉ từ khâu lên ý tưởng đến kết quả nghiên cứu, ươm tạo, tăng tốc đến quỹ đầu tư mà đặc biệt cần có những hỗ trợ thực tế và cụ thể hóa từ chính sách tới hành động giúp các Startup phát triển khách hàng và thị trường.

### 2 Cần sự tham gia mạnh mẽ của Các cơ quan Quản lý Nhà nước (CQQLNN), Tập đoàn và Doanh nghiệp với vai trò là Bên đặt đầu bài cho Hệ sinh thái ĐMST Mở

Việc thúc đẩy Hệ sinh thái ĐMST & ĐMST Mở đòi hỏi sự tiên phong của các Cơ quan quản lý Nhà nước (CQQLNN) trong việc chủ động và cởi mở đưa ra những đầu bài và thách thức của mình ra cho cộng đồng khởi nghiệp và ĐMST, tạo mô hình kiểu mẫu để các Tập đoàn và doanh nghiệp cũng cảm thấy tự tin hơn khi trao cơ hội cho các công ty Startup và ĐMST ở Việt Nam. Nếu không có sự tham gia mạnh mẽ của CQQLNN và các Tập đoàn và doanh nghiệp với vai trò là Bên đặt đầu bài thì Hệ sinh thái ĐMST Mở sẽ không thể cất cánh.

### 3 Trang bị kiến thức và kỹ năng ĐMST cho mọi chủ thể trong Hệ sinh thái ĐMST & ĐMST Mở

Theo khảo sát mới nhất về Mức độ sẵn sàng của Hệ sinh thái ĐMST Mở tại Việt Nam của BambuUP, Hệ sinh thái ĐMST Mở chúng ta còn đang ở giai đoạn sơ khai. Điều cần tập trung mạnh mẽ trong 1-2 năm tới chính là trang bị kiến thức và kỹ năng ĐMST cho tất cả các chủ thể từ Cán bộ của CQQLNN, các tổ chức hỗ trợ tới các Tập đoàn & doanh nghiệp và các công ty khởi nghiệp. Song song bên cạnh đó, sẽ cần một định hướng chiến lược về mặt chính sách và phát triển cơ sở vật chất của các tỉnh thành cho Hệ sinh thái ĐMST của tỉnh thành, thúc đẩy hoạt động ĐMST Mở chứ không chỉ dừng ở thúc đẩy và hỗ trợ khởi nghiệp.



## Ông Phạm Tuấn Hiệp - Giám đốc ươm tạo BK Holdings

Cần sự hỗ trợ để hình thành mô hình thương mại hóa, đầu tư vào sáng chế, kết quả nghiên cứu, công nghệ thành công cho Trường ĐH Bách Khoa Hà Nội (hiện bao gồm BK Holdings, BK Innovation, BK Fund). Đây là mô hình có thể bền vững: hòa vốn và sinh lời trong trung hạn (> 5 năm) nên cần những hỗ trợ toàn diện ban đầu.

Mô hình này thành công, sẽ nhân rộng cho CLB 26 trường đại học kĩ thuật và khối trường đại học, viện nghiên cứu của Việt Nam. Mô hình này thành công, sẽ lan tỏa, hợp tác kinh tế tri thức tới các tập đoàn công nghệ của Việt Nam; sẽ ươm tạo nhiều startup từ trường đại học; sẽ hỗ trợ các cụm ĐMST ở địa phương.

Đại học Công nghệ và ĐMST là mô hình đóng góp thành công cho công nghiệp hóa, hiện đại hóa, phát triển công nghệ của Trung Quốc, Hàn Quốc. Đại học Công nghệ và ĐMST là lõi của nhiều thung lũng khởi nghiệp thành công ở thế giới như Mỹ (Silicon Valley), Israel (Telavip Innovation zone), Đài Loan (Cao Hung Innovation Zone), Trung Quốc (Dong Quan Thon).

# MỘT SỐ KHUYẾN NGHỊ TỪ CHUYÊN GIA



## Ông Trần Vũ Tuấn Phan - Giám đốc Trung tâm Dịch vụ Khoa học Công nghệ, Học viện Khoa học, Công nghệ và Đổi mới sáng tạo, thuộc bộ KH&CN

Việc hình thành các tổ chức hỗ trợ ĐMST là hạt nhân cho hệ sinh thái ĐMST địa phương. Để làm được điều này trước hết cần đặt trong bối cảnh chung của địa phương hoặc của vùng, đánh giá, phân tích và giải quyết được những nhu cầu và thách thức của hệ sinh thái địa phương và tổng thể hệ sinh thái toàn quốc.

Các địa phương cần xác định rõ về đặc điểm hệ sinh thái ĐMST tại địa bàn của mình. Tăng cường liên kết và chỉ đạo, hướng dẫn, tổ chức hành động thống nhất; hướng đến mục tiêu chung - mô hình kinh tế dựa trên ĐMST, phương thức đầu tư mới để

- Khai thác nguồn lực **dựa trên tài sản trí tuệ** hơn là dựa trên tài nguyên thiên nhiên;
- **Hợp tác, chia sẻ nguồn lực** hơn là cạnh tranh;
- **Đẩy mạnh hợp tác quốc tế hiệu quả, trọng điểm** hơn là dàn trải, phân tác;
- Hướng tới xây dựng **chất lượng, hiệu quả** của công ty khởi nghiệp sáng tạo hơn số lượng, phong trào....

Địa phương cần phân định rõ ràng được (1) Hoạt động ĐMST, thúc đẩy ứng dụng khoa học, công nghệ và nâng cao năng suất với (2) Hoạt động khởi nghiệp. Từ đó đưa ra được các chính sách phù hợp cho từng loại hình hoạt động và loại hình tổ chức hỗ trợ ĐMST.

Tiếp đó, cần xác định được các đầu mối với chức năng, nhiệm vụ tổng hợp, cung cấp những thông tin liên quan của các chủ thể hệ sinh thái, các hoạt động hỗ trợ phát triển doanh nghiệp ĐMST, hoạt động đào tạo, liên kết, hợp tác. Đồng thời, cũng là đơn vị kết nối, tổng hợp thông tin để thúc đẩy hệ sinh thái. Đơn vị này cần thiết phải có vị trí pháp lý đủ để đối thoại, trao đổi với các tổ chức, đơn vị khác trong hệ sinh thái, cần thiết phải có đủ nhân sự, năng lực để hỗ trợ ĐMST tại địa phương, đồng thời kết nối với các mắt xích và các tổ chức ĐMST trên phạm vi toàn quốc.

## Một số định hình về các Tổ chức Hỗ trợ Đổi mới sáng tạo tại Địa phương

Tổ chức phân nhóm, định hình các Tổ chức Hỗ trợ Đổi mới sáng tạo theo các hình thức khác nhau

Cần tạo các **trục liên kết theo nhiều chiều** cho Hệ sinh thái

↓

Theo loại hình sở hữu hoặc cơ quan quản lý

↓

Phân loại theo **tầm ảnh hưởng, phạm vi tác động**

↓

Theo **chức năng** hoặc **lĩnh vực, ngành đặc thù**

Cần phân định sự khác biệt giữa

Tổ chức **Hỗ trợ Đổi mới sáng tạo**
và
Tổ chức **Hỗ trợ Khởi nghiệp**

↓

Định hình các tiêu chí cho Tổ chức Hỗ trợ Đổi mới sáng tạo

↓

Xác định bán kính ảnh hưởng Khu vực ảnh hưởng

↓

Hỗ trợ Đổi mới sáng tạo theo phân nhóm khách hàng

BambuUP
Connect to Innovate

# 4

# Tổng quan thị trường đầu tư công nghệ tại Việt Nam 9 tháng đầu năm 2022

# ĐẦU TƯ MẠO HIỂM (VC) VÀO VIỆT NAM ĐÃ GIẢM NHẸ GIỮA MỘT VIỄN CẢNH NGÀY CÀNG KHÔNG CHẮC CHẮN

Trong 9 tháng đầu năm 2022, đầu tư vào công nghệ tại Việt Nam chứng kiến sự giảm nhẹ so với năm 2021, tuy nhiên vẫn duy trì như mức độ trước đại dịch Covid. Tổng số vốn đầu tư được rót ra đã giảm 17,9%, trong khi đó số lượng thương vụ giảm 13%. Đặc biệt Quý 3 năm 2022, đầu tư vào công nghệ Việt Nam chứng kiến sự sụt giảm mạnh. Điều này đặt ra những thách thức cho hệ sinh thái khởi nghiệp trong quý 4 với bối cảnh suy thoái toàn cầu đang rình rập.

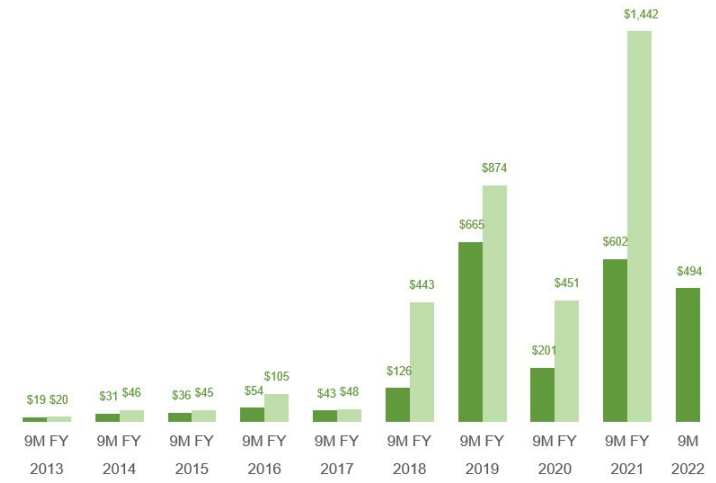


"Kinh tế toàn cầu đang đối mặt với nguy cơ suy thoái và nền kinh tế Việt Nam cũng sẽ khó tránh khỏi những thách thức. Chính vì vậy các Startup cần chuẩn bị sẵn sàng cho giai đoạn khó khăn sắp tới. Các nhà đầu tư sẽ thận trọng hơn khi đánh giá một công ty, họ sẽ không chỉ nhìn vào con số doanh thu mà sẽ xem xét kỹ lưỡng các chỉ số liên quan đến unit economics cho thấy khả năng tăng trưởng bền vững. Trước những thăng trầm của kinh tế thế giới, bức tranh đầu tư công nghệ tại Việt Nam trong 9 tháng đầu năm 2022 vẫn cho thấy sự bền bỉ. So với cùng kỳ của năm 2021 kỷ lục, tổng giá trị đầu tư và số lượng thương vụ đầu tư giảm nhẹ lần lượt ở mức 17,9% và 13%. Nguồn vốn chảy vào các công ty giai đoạn sau được duy trì tương đương năm 2021, trong đó vòng Series B ghi nhận mức kỷ lục cả về giá trị đầu tư và số lượng thương vụ. Bán Lẻ vẫn là ngành nhận được nhiều vốn đầu tư nhất với sự phát triển mạnh mẽ của các mô hình thương mại điện tử. Dịch Vụ Tài Chính nổi lên xếp thứ hai với một số mô hình nổi bật như Quản lý Tài chính Cá nhân, Bảo Hiểm, hay Ứng lương Linh Hoạt. Về tổng thể, nền kinh tế số của chúng ta vẫn đang ở giai đoạn phát triển nhanh trong khu vực.

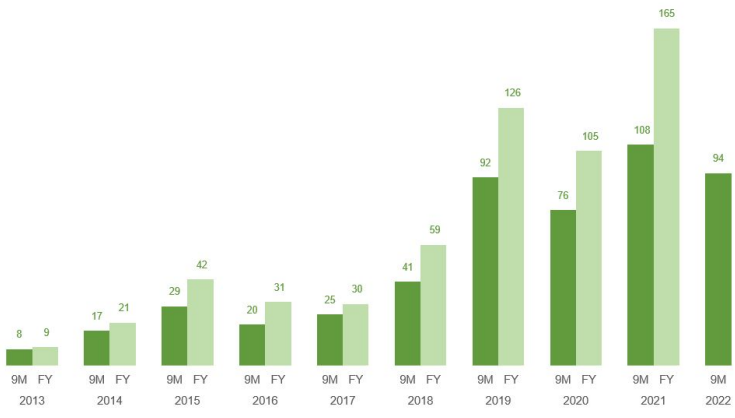
Trong bối cảnh gọi vốn khó khăn, các Startup có cơ hội để đi chậm lại nhưng tăng trưởng theo cách bền vững hơn. Khi áp lực cạnh tranh để gọi vốn giảm đi, các công ty có thể tập trung vào xây dựng sản phẩm thật tốt thay vì tiêu tốn nguồn lực để tăng trưởng thần tốc. Do đó, các Startup vượt qua được giai đoạn thử thách phía trước sẽ khẳng định được vị trí vững vàng trên thị trường.

**BÀ LÊ HOÀNG UYÊN VY** - Giám Đốc Điều Hành Do Ventures

*Số vốn đầu tư (triệu USD)*




*Số thương vụ đầu tư*




*Nguồn– Do Ventures & Cento Ventures research*

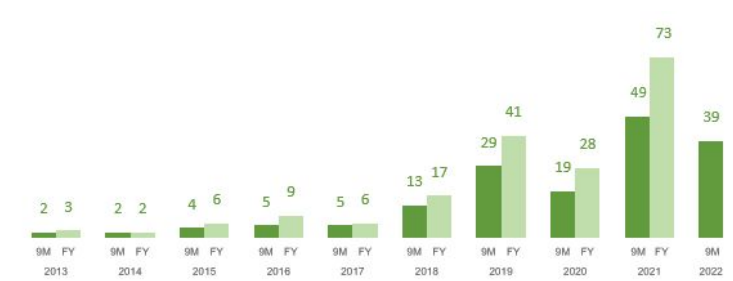
## SỐ LƯỢNG THƯƠNG VỤ ĐẦU TƯ GIAI ĐOẠN CUỐI GIỮ ỔN ĐỊNH

- 9 tháng đầu năm 2022 đã chứng kiến kỷ lục về số lượng giao dịch với quy mô gọi vốn (check size) đạt 10- 50 triệu USD gần bằng với cả năm 2021. Điều đó cho thấy rằng các công ty đã huy động vốn Pre-A và Series A vào năm ngoái đã tăng trưởng sang giai đoạn tiếp theo.
- Số lượng thương vụ có giá trị 3 - 10 triệu USD và lớn hơn 50 triệu USD ngang nhau.
- Mặc dù giảm 20% so với cùng kỳ năm ngoái, thương vụ có giá trị 500 nghìn USD - 3 triệu USD có số lượng giao dịch lớn nhất trong số tất cả các quy mô gọi vốn (Check size).
- Số lượng thương vụ Tiền hạt giống (Pre-Seed) (<5 nghìn USD) đã giảm 19%.

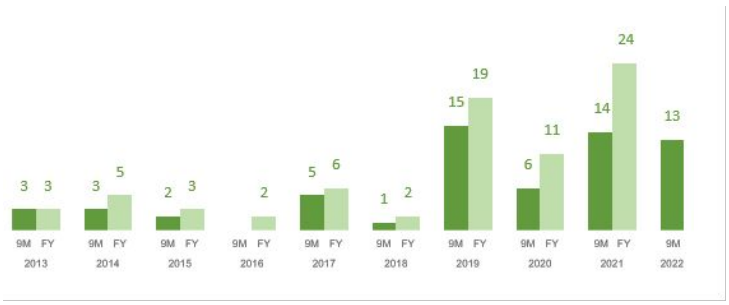
*0-500 nghìn USD*




*500 nghìn-3 Triệu USD*



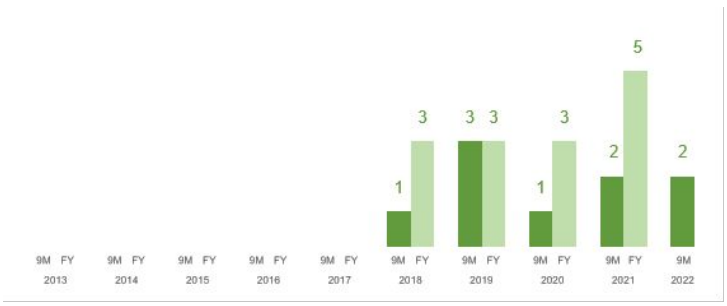

*3 -10 triệu USD*




*10 -50 triệu USD*




*>50 triệu USD*




*Nguồn– Do Ventures & Cento Ventures research*

## SỐ TIỀN ĐẦU TƯ VÀO VÒNG SERIES B ĐẠT MỨC CAO KỶ LỤC

- Giá trị giao dịch trong phạm vi 10-50 triệu đô la tăng gần gấp đôi so với cùng kỳ năm ngoái, đạt mức cao lịch sử trong khoảng thời gian 9 tháng
- Những thương vụ lớn, có giá trị lớn hơn 50 triệu đô, giảm 55% do thị trường toàn cầu suy thoái khiến các nhà đầu tư giảm cam kết tài trợ vào các Startup do lo ngại về định giá công ty cao
- Giá trị thỏa thuận dưới 10 triệu đô bị ảnh hưởng nhẹ

*0- 500 nghìn USD*




*500 nghìn-3 Triệu USD*



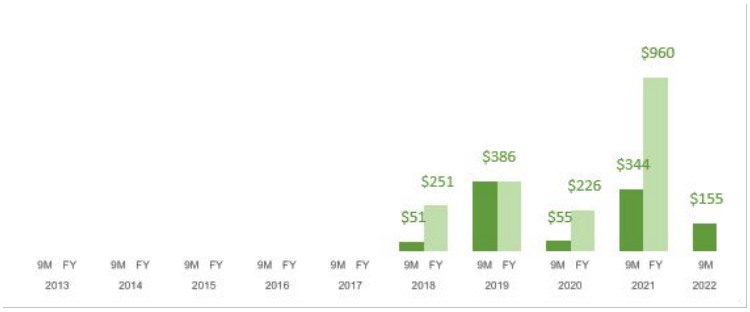

*3 -10 triệu USD*




*10 -50 triệu USD*




*>50 triệu USD*




*Nguồn– Do Ventures & Cento Ventures research*

# NHÓM NGÀNH BÁN LẺ VÀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH VƯỢT TRỘI TRONG THỊ TRƯỜNG

Ngành Bán lẻ tiếp tục vị thế nhóm ngành dẫn đầu về lượng vốn đầu tư đổ vào, Dịch vụ Tài chính bám sát ngay phía sau. Khi các nhu cầu về Thanh toán đang ngày càng trở nên phổ biến, các công ty Dịch vụ Tài chính cũng trở nên nổi bật hơn với các mô hình kinh doanh đầy tiềm năng như Quản lý tài sản, Bảo hiểm, Nền tảng lương tức thì (Earned Wage Access). Đầu tư vào nhóm ngành Y tế cao thứ 3, ngang với năm 2021; trong khi lĩnh vực giáo dục là nhóm ngành có mức đầu tư cao thứ 4.

*Tổng vốn đầu tư theo nhóm ngành, triệu USD*

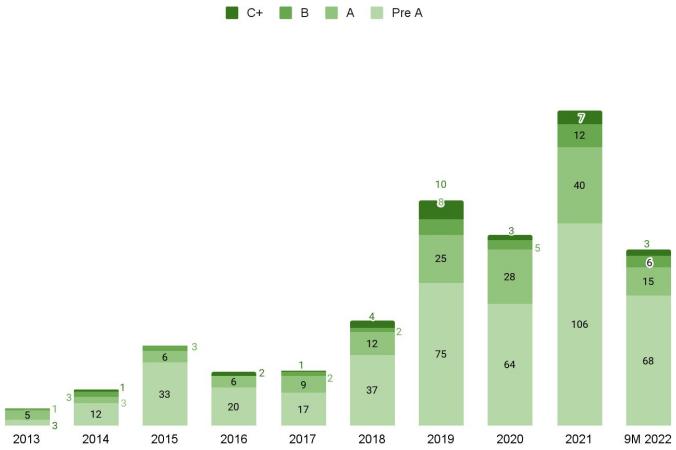
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 9 tháng đầu năm 2022 | Tổng |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Thanh toán | 12 | 10 | 1 | 29 | 10 | 100 | 300 | 101 | 450 | - | 1,014 |
| Bán lẻ | 1 | 15 | 1 | 18 | 15 | 105 | 195 | 83 | 469 | 188 | 1,091 |
| Nhân sự | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 3 | 36 | 4 | 3 | 47 |
| Bất động sản và công trình | 1 | - | 0 | - | 7 | 6 | 16 | 26 | 29 | 8 | 93 |
| Dịch vụ tài chính | - | 0 | 1 | 2 | 0 | 3 | 40 | 25 | 61 | 162 | 293 |
| Tự động hóa quy trình kinh doanh | - | - | 0 | - | 0 | 1 | 60 | 18 | 55 | 8 | 141 |
| Dịch vụ địa phương | 0 | 0 | 4 | 2 | 0 | 4 | 5 | 10 | 4 | 1 | 30 |
| Dịch vụ lữ hành - Nhà hàng khách sạn | - | 1 | 0 | 4 | 1 | 5 | 23 | 9 | 4 | 0 | 46 |
| Giáo dục | 0 | 3 | 6 | 1 | 5 | 53 | 32 | 8 | 55 | 24 | 187 |
| Giải trí / Gaming | - | - | - | - | - | 0 | 9 | 6 | 175 | 8 | 198 |
| Hậu cần (Logistics) | - | - | 0 | 1 | - | 5 | 58 | 4 | 8 | 9 | 85 |
| Y tế | - | - | 0 | - | 0 | 0 | 12 | 3 | 37 | 36 | 88 |
| Giải trí ngoài Gaming | - | - | 0 | - | - | - | 1 | 2 | 10 | 2 | 15 |
| Công nghệ Quảng cáo & Tiếp thị | 6 | 7 | 30 | 1 | 6 | 3 | 15 | 2 | - | 1 | 72 |
| Truyền thông & Cộng đồng | - | 0 | - | - | - | 0 | - | 1 | 7 | 1 | 9 |
| Lĩnh vực đa chiều | - | - | - | - | - | - | 29 | - | 42 | - | 71 |
| Khác | - | - | 0 | - | - | - | - | - | 33 | 43 | 76 |

*Nguồn– Do Ventures & Cento Ventures research*

# QUY MÔ THƯƠNG VỤ GIAI ĐOẠN SAU TIẾP TỤC TĂNG

Quy mô giao dịch trung bình tiếp tục tăng qua các giai đoạn tài trợ, với mức tài trợ Series B trung bình ở mức cao kỷ lục mới.

*Giao dịch được thực hiện theo vòng gọi vốn, #*




*Quy mô giao dịch trung bình theo vòng gọi vốn, triệu USD*




# Sự ghi nhận

Chúng tôi xin được trân trọng cảm ơn các đối tác đã góp phần cho việc chuẩn bị báo cáo này

*Nguồn– Do Ventures & Cento Ventures research*

Xu hướng đầu tư năm 2022 có sự thay đổi lớn trong tiêu chí lựa chọn đầu tư, các nhà đầu tư thiên thần và Quỹ đầu tư mạo hiểm thận trọng hơn trong việc lựa chọn các dự án để rót vốn. Mùa đông ảm đạm trong đầu tư không chỉ đến từ việc kinh tế đang suy thoái trên phạm vị toàn cầu, nguyên nhân thật sự đến từ số lượng Startup có khả năng thực thi thành công dự án và khả năng mở rộng quy mô nhanh có tỷ lệ rất thấp. Kinh tế suy thoái khiến các kênh đầu tư khác cũng khó khăn hay thậm chí rơi vào tình trạng bong bóng, do đó các nhà đầu tư thận trọng hơn trong việc đầu tư vào các dự án Startup, họ quan tâm đến các mô hình ứng dụng công nghệ, có khả năng tăng trưởng nhanh, phát triển bền vững dựa vào yếu tố hàm lượng khoa học công nghệ cao, các đội nhóm có tiềm lực và khả năng thực thi cao để tìm kiếm lợi nhuận.

Đây có thể được xem là cơ hội nhận vốn chứ không hẳn là thách thức đối với Startup công nghệ. Vì thế để nhà đầu tư tìm đến mình, Startup trước nhất phải thể hiện được mình là nhân tố ưu tú, là nơi có đầy đủ "nguyên liệu tốt để nấu một bữa ăn ngon" thông qua xây dựng các giá trị nội tại để trở nên khác biệt và duy nhất trên thị trường ngày càng cạnh tranh khốc liệt.

- **Sự trưởng thành về Công nghệ**. Startup phải đặt mục tiêu phát triển công nghệ, giải pháp thông minh giúp giải quyết nỗi đau của thị trường toàn cầu hoặc khu vực chứ không chỉ tại một quốc gia. Giải pháp ứng dụng công nghệ đề cao tính đột phá, sáng tạo, mang lại giá trị mới và có khả năng tăng trưởng nhanh là những điểm mà nhà đầu tư quan tâm trước nhất ở một Startup.
- **Năng lực quản trị của Đội ngũ Startup**
  - Tư duy của đội ngũ lãnh đạo, người dẫn dắt thực thi phải linh hoạt trong mọi tình huống, đủ khả năng thay đổi nhanh chóng và thích ứng với sự thay đổi và phát triển của thị trường.
  - Năng động, chủ động quan sát kỹ các diễn biến ở quy mô khu vực và toàn cầu, với đối thủ cạnh tranh để tự đổi mới và cải tiến các giá trị nội tại *(sản phẩm, công nghệ mới, tính ứng dụng, định hướng phát triển...)*
  - Mô hình kinh doanh linh hoạt có thể nhanh chóng thích ứng với xu thế, xu hướng thị trường mới đồng thời vẫn đảm bảo đột phá và tăng trưởng mạnh
  - Xây dựng đội ngũ mạnh, trang bị kỹ càng năng lực ngôn ngữ đặt mục tiêu vươn mình ra thế giới

  Chính sự linh hoạt & nhanh nhạy như vậy là yếu tố quyết định Startup trở thành người dẫn đầu.
- Xem việc **liên tục và duy trì hoạt động R&D , đổi mới sáng tạo trong doanh nghiệp là chiến lược trọng tâm.**



> Sau tất cả, Startup chính là người lèo lái công ty của mình, vì thế việc củng cố năng lực cốt lõi trong nội tại chính là chìa khóa để Startup thể hiện và chứng minh tiềm năng của mình với các nhà đầu tư trong bối cảnh hiện nay và tương lai. Việc duy trì tính sáng tạo, linh hoạt và R&D liên tục trong doanh nghiệp theo xu thế phát triển của công nghệ và sự thay đổi của thị trường, trong đó việc duy trì dẫn đầu trước các đối thủ cạnh tranh kể cả các đối thủ mới xuất hiện, là điều cực kỳ khó, nhưng đây là tiêu chí mấu chốt để các quỹ đầu tư sẵn sàng đồng hành cùng dự án.
>
> Xu hướng đầu tư hiện tại trong năm tới có thể là các dự án về metaverse, những giải pháp khoa học công nghệ khác có đăng ký bằng sáng chế, đặc biệt là sáng chế đăng ký ở Mỹ và các nước Châu u, các giải pháp mang tính xã hội ví dụ thành phố thông minh - smart city, năng lượng sạch, bền vững.
>
> **BÀ LÊ MỸ NGA** - Nhà sáng lập & CEO WeAngels Ventures

BambuUP
Connect to Innovate

# Phần 4

# Đổi mới sáng tạo Mở: Những câu chuyện điển hình và Các thách thức kêu gọi hợp tác từ Tập đoàn / Doanh nghiệp

BambuUP
Connect to Innovate

# 1

# Câu chuyện điển hình về Đổi mới sáng tạo Mở

## CÁC LOẠI HÌNH ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ

### 3 HÌNH THỨC ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ PHỔ BIẾN HIỆN NAY




| | | | |
|---|---|---|---|
| **CHỦ THỂ ĐẶT BÀI TOÁN** | Cơ quan quản lý nhà nước<br>Các tổ chức (phi chính phủ, phi lợi nhuận, tác động xã hội, v.v.) | Cơ quan quản lý nhà nước | Tập đoàn, Doanh nghiệp thuộc mọi loại hình |
| **CÁC BÊN THAM GIA** | - Người dân<br>-Startup, các công ty công nghệ<br>- Viện nghiên cứu, trường đại học<br>- Các tổ chức khu vực tư nhân và nhà nước có giải pháp phù hợp | - Startup, các công ty công nghệ<br>- Viện nghiên cứu, trường đại học<br>- Các tổ chức khu vực tư nhân và nhà nước có giải pháp phù hợp | - Các nguồn tài nguyên và nguồn lực nội bộ<br>- Các nguồn tài nguyên và nguồn lực từ bên ngoài doanh nghiệp đến từ các công ty khởi nghiệp,.... |
| **MỤC ĐÍCH** | - Giải quyết các vấn đề xã hội<br>- Giải quyết các mục tiêu bảo vệ môi trường và phát triển bền vững<br>- Gia tăng lợi thế cạnh tranh cho tỉnh/ thành, địa phương<br>- Nâng cao chỉ số hạnh phúc của người dân địa phương | - Giải quyết các vấn đề khu vực công;<br>- Tăng tính đổi mới của các dịch vụ công;<br>- Quan trọng hơn là đóng góp vào việc tạo ra giá trị công. | - Đa dạng hóa nguồn ý tưởng ĐMST cho doanh nghiệp<br>- Giải quyết những bài toán của doanh nghiệp trong thời gian ngắn<br>- Tạo lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp ở những lĩnh vực mới mà không ảnh hưởng đến sản phẩm, thị trường hiện tại của doanh nghiệp<br>- Khai phá Đại dương xanh cho doanh nghiệp |

## CÂU CHUYỆN ĐIỂN HÌNH VỀ ĐMST MỞ LĨNH VỰC CÔNG

# Tăng cường khả năng tiếp cận và thực hiện dịch vụ công trực tuyến mức độ 3,4 (*) của người dân qua cổng dịch vụ công tỉnh Thừa Thiên Huế

*(*) Dịch vụ công trực tuyến mức độ 3,4 là các quy định, yêu cầu mà dịch vụ công phải đảm bảo đạt được theo khoản 2 Điều 11 Thông tư 32/2017/TT-BTTTT*

## Tên dự án: Sáng kiến nhằm tăng cường khả năng tiếp cận và thực hiện dịch vụ công trực tuyến mức độ 3,4 của người dân qua cổng dịch vụ công (DVC) tỉnh

**Bối cảnh ra đời:**

Thời gian qua tỉnh Thừa Thiên Huế đã nỗ lực triển khai nhiều giải pháp để thu hút người dân, doanh nghiệp tham gia sử dụng DVC trực tuyến **nhưng tỉ lệ số lượng sử dụng DVC trực tuyến vẫn còn thấp, người dân, doanh nghiệp chưa mặn mà với việc sử dụng DCV trực tuyến.**

**Mục tiêu dự án:**

Tăng cường khả năng tiếp cận dịch vụ công trực tuyến hướng tới mức độ 3,4 của người dân, chú trọng đến đối tượng là phụ nữ và nhóm người yếu thế như nhóm khiếm thị.

### Chủ thể đặt đầu bài

- Cơ quan chủ quản dự án: Ủy ban nhân dân tỉnh Thừa Thiên Huế.

### Các bên tham gia dự án

- Đơn vị tiếp nhận và thực hiện dự án: Trung tâm Phục vụ hành chính công tỉnh Thừa Thiên Huế.
- Trung tâm phục vụ hành chính công tỉnh Thừa Thiên Huế
- Trung Tâm công nghệ thông tin tỉnh Thừa Thiên Huế (HueCIT)
- Trường Đại Học Fulbright
- Các chuyên gia hành chính công, IT và UX/UI

### Vấn đề cần giải quyết (Bài toán)

- Tại sao tỷ lệ người dân tỉnh Thừa Thiên Huế sử dụng dịch vụ công trực tuyến còn rất thấp trong khi chính quyền đang quan tâm đầu tư nhiều cho dịch vụ công trực tuyến?
- Thừa Thiên Huế đứng trước những cơ hội và thách thức gì trong việc triển khai dịch vụ công trực tuyến?
- Làm thế nào để người dân tỉnh Thừa Thiên Huế, đặc biệt nhóm đối tượng yếu thế, có thể tiếp cận dịch vụ công trực tuyến nhiều hơn, thuận lợi hơn?



"Những nhà vận động trong hệ thống Liên Hợp Quốc hay có câu "nothing about us, without us" (tạm dịch: đừng nói về chúng tôi, khi không có chúng tôi) đặc biệt trong bối cảnh làm việc với các nhóm yếu thế, thiểu số. Câu này nói lên tầm quan trọng của việc nhóm đông không nên tự thảo luận rồi quyết hộ các vấn đề thay cho một nhóm mà mình không thật sự hiểu họ. Qua quá trình đồng hành cùng Tỉnh Thừa Thiên Huế thì chúng tôi nhận ra đây là một nguyên tắc rất quan trọng không chỉ để đảm bảo tính bao trùm, mà còn là nguồn cảm hứng để sáng tạo hơn. Việc mời và đồng hành cùng các nhóm thiểu số, yếu thế trong quá trình thiết kế và xây dựng giải pháp giúp xã hội nhân văn hơn khi ta tạo điều kiện tiếp cận bình đẳng cho mọi nhóm đối tượng và không để ai bị bỏ lại ở phía sau"

**ÔNG NGUYỄN TUẤN LƯƠNG** - Đồng trưởng phòng thử nghiệm ĐMST/Accelerator Lab Việt Nam

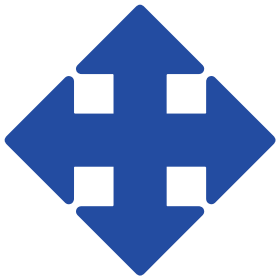
## Hướng tiếp cận

**Ứng dụng cách tiếp cận đổi mới sáng tạo vì xã hội (social innovation)** một cách hệ thống và xuyên suốt quá trình dự án. Ở mức cơ bản thì đây là quá trình ĐMST khu vực công vì UNDP đang cố gắng tác động một đơn vị công nhà nước để giúp họ phục vụ dân, đặc biệt nhóm yếu thế tốt hơn. Chương trình ươm tạo bao gồm 4 giai đoạn chính xác định vấn đề, thiết kế thử nghiệm, triển khai và đo lường, đánh giá và tổng kết.

**Áp dụng nhiều công cụ nghiên cứu, công nghệ, chuyên gia** đa ngành, phối hợp với chính quyền và nhà quản lý địa phương để thử nghiệm các mô hình thay thế nhằm giải quyết vấn đề tồn động của DVC trực tuyến trên cơ sở khoa học xã hội và thực tiễn.

**Nghiên cứu phân tích dữ liệu thứ cấp** là các văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam, số liệu từ Tổng cục Thống kê, Chỉ số PAPI, Chỉ số chuyển đổi số Việt Nam, và các báo cáo của chính quyền địa phương để tìm hiểu những quy định pháp lý liên quan đến cung ứng dịch vụ hành chính công nhằm tìm hiểu mức độ sẵn sàng của dịch vụ điện tử đối với các thủ tục hành chính ở cấp tỉnh, cấp huyện và cấp xã.

**Phương pháp quan sát và thử nghiệm Accelerator Lab:** trực tiếp quan sát quá trình người dân thực hiện thủ tục hành chính trên Cổng dịch vụ công và cách thức giải quyết một thủ tục hành chính tại Bộ phận Tiếp nhận và trả kết quả một cửa ở các địa bàn được lựa chọn nghiên cứu.



**Các cuộc họp tham vấn** các chuyên gia cấp quốc gia, cấp tỉnh, các Sở, ngành để đưa ra các đánh giá, nhận định và giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ công cũng như tư vấn với lãnh đạo tỉnh để có các chủ trương, quyết sách phù hợp nằm nâng cao khả năng tiếp cận và sử dụng dịch vụ công trực tuyến của người dân.

**Phương pháp nghiên cứu xã hội Dân tộc ký (ethnography):** Căn cứ trên kinh nghiệm chuyển đổi số quốc tế như Mạng lưới ĐMST của Accelerator Lab thuộc Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP), và Vương Quốc Anh, kết hợp với việc thực hiện phỏng vấn và quan sát tham dự (Participatory observation) trực tiếp người dùng trong hành trình sử dụng, đội ngũ công chức chịu trách nhiệm cung ứng dịch vụ hành chính công nhằm tìm hiểu nhu cầu, nguyện vọng và khó khăn của các bên liên quan trong cung ứng dịch vụ công trực tuyến cho người dân. Phỏng vấn bằng phiếu hỏi với cán bộ, người dân đã cung ứng, sử dụng dịch vụ công trực tuyến tại các địa bàn nghiên cứu để tìm ra đâu là rào cản, điểm không cần thiết, điểm nghẽn trong quy trình cung cấp dịch vụ hành chính công thông qua Cổng DVC tỉnh.

## Kết quả dự án

Đã xây dựng và ban hành áp dụng quy trình mới cho 4 nhóm thủ tục hành chính được lựa chọn

Giao diện Cổng DVC mới được xây dựng với nhiều ưu điểm hơn trước

**PAPI 2021 - Chỉ số Hiệu quả Quản trị và Hành chính công cấp tỉnh: Thừa Thiên Huế đạt điểm chỉ số cao nhất (đạt 48.059 điểm)**

## CÂU CHUYỆN ĐIỂN HÌNH VỀ ĐMST MỞ XÃ HỘI

### Night Lab - Phòng thí nghiệm thành phố ban đêm cho thành phố Đà Nẵng

Phòng thí nghiệm ĐMST là một mô hình mang tính ĐMST đang được thực hiện bởi Chương trình phát triển Liên Hiệp quốc UNDP trên phạm vi toàn cầu trong nỗ lực kết hợp khái niệm phát triển bền vững và đổi mới sáng tạo xã hội phù hợp cho các thách thức của thế kỷ 21. Thông qua chương trình hợp tác, chính quyền các thành phố được đề xuất một cách tiếp cận mới trong phát triển mang tính hệ thống, toàn diện bằng cách thiết kế sáng tạo các dịch vụ mới, được chứng minh bởi những bằng chứng thực tiễn và đẩy nhanh tiến trình thử nghiệm, phổ biến các giải pháp phát triển đô thị. Ưu điểm của cách tiếp cận mới là thúc đẩy việc huy động trí tuệ tập thể, lập bản đồ giải pháp hiệu quả và tiến hành các thử nghiệm thực tiễn nhằm đưa ra các đề xuất, khuyến nghị chính sách phù hợp, đáp ứng nhu cầu phát triển tốt nhất.

### Tên dự án: Xây dựng mô hình City Lab - gắn kết phát triển kinh tế ban đêm và du lịch (Night Lab - Phòng thí nghiệm thành phố ban đêm) cho thành phố Đà Nẵng

**Bối cảnh ra đời:**

Năm 2019, thành phố Đà Nẵng và UNDP đã ký kết Thỏa thuận hợp tác về Nghiên cứu thử nghiệm xây dựng mô hình City Lab. Theo đó, khi thành phố có ý tưởng về một chương trình, chủ trương nào đó, City Lab sẽ thực hiện việc biến những ý tưởng đó thành hoạt động thử nghiệm, và cho ra đánh giá, kết quả. Đây là đầu vào, là cơ sở cho những quyết định của thành phố liên quan đến triển khai diện rộng hay không. Dựa trên nhu cầu cấp thiết của thành phố về phát triển kinh tế ban đêm, đề tài đầu tiên City Lab triển khai là Đề án "Nghiên cứu thử nghiệm xây dựng mô hình City Lab - gắn kết phát triển kinh tế ban đêm và du lịch (Night lab - Phòng thí nghiệm thành phố ban đêm) cho thành phố Đà Nẵng".

**Mục tiêu dự án:**

-Xây dựng và vận hành mô hình Night lab - Phòng thí nghiệm ban đêm.

- Đề xuất các giải pháp đổi mới sáng tạo thúc đẩy phát triển kinh tế đêm gắn với du lịch.
- Lựa chọn và thử nghiệm thực tiễn 01 giải pháp phù hợp thúc đẩy phát triển kinh tế đêm và du lịch.
- Lập 01 báo cáo đánh giá chương trình thử nghiệm trong đó đề xuất một số khuyến nghị thúc đẩy phát triển kinh tế đêm và du lịch cũng như phương án, lộ trình cho việc hình thành Citylab tại Đà Nẵng.

### Chủ thể đặt đầu bài

- Ủy ban Nhân dân Thành phố Đà Nẵng

### Các bên tham gia dự án

- Sở Văn hóa và Thể thao
- Ban Xúc tiến và hỗ trợ đầu tư.
- UNDP - Chương trình Phát triển Liên hiệp quốc tại Việt Nam

### Kết quả của dự án Night Lab - Phòng thí nghiệm thành phố ban đêm cho thành phố Đà Nẵng

- Nghiên cứu mô hình thành phố thử nghiệm trên thế giới, đưa ra các đề xuất giải quyết vấn đề kinh tế đêm của Đà Nẵng
- Tổ chức thành công các sự kiện thử nghiệm thu hút rất nhiều người tham gia. Đánh giá được những hoạt động nào hiệu quả và thu hút được nhiều sự quan tâm hơn
- Nghiên cứu và đưa ra báo cáo tổng kết nghiên cứu và đề xuất cho chính quyền Đà Nẵng

### Sự kiện thử nghiệm nổi bật: Light up Đà Nẵng

Light up Đà Nẵng là chuỗi chương trình tương tác nghệ thuật đường phố về đêm dành cho du khách và giới trẻ với hàng loạt cuộc thi nhảy Hiphop, thi Kpop Cover, DJ Show, nhảy Flashmob, các gian hàng ẩm thực và sử dụng công nghệ thực tế ảo tăng cường (Augmented Reality/AR) để hiện thực hóa hình ảnh một Đà Nẵng vén màn đêm bừng sáng bằng vẻ đẹp của thiên nhiên, văn hóa và con người nơi đây. Cách thức tổ chức của mỗi chương trình, tuy nhiên, lại có những điểm khác nhau để có thể đo lường được sự khác biệt về mặt hiệu quả giữa những cách thức đó. Từ đó, lựa chọn cách thức phù hợp và có hiệu quả nhất.

# CÂU CHUYỆN KẾT HỢP CỦA SUNHOUSE VÀ ANHOME
## KHÔNG NGỪNG CẢI TIẾN - TẤT CẢ VÌ KHÁCH HÀNG

Một trong những doanh nghiệp nghìn tỷ của Việt Nam, đồng hành cùng căn bếp của hàng triệu gia đình Việt và cả thị trường quốc tế.

Startup bước ra từ Shark Tank với giải pháp giúp dễ dàng chuyển đổi các sản phẩm truyền thống thành các sản phẩm thông minh với chi phí chỉ từ 5 USD cùng giải pháp Smart Home có thể dễ dàng điều khiển bằng điện thoại.

## BỐI CẢNH RA ĐỜI VÀ VẤN ĐỀ CẦN GIẢI QUYẾT

Trước đây, Đổi mới sáng tạo (ĐMST) chỉ đóng góp khoảng 20-30% đến sự phát triển và lớn mạnh của công ty, lý do xuất phát từ mức thu nhập của khách hàng. Khi nguồn thu nhập của khách hàng chưa lớn thì cái nhu cầu về ĐMST cũng sẽ chưa lớn, hoặc chưa được chú trọng ưu tiên.

"Quay ngược về khoảng một thập kỷ trước, có lẽ phải tính bằng năm chúng ta mới có nhu cầu thay đổi điện thoại một lần, 10 năm mới có nhu cầu đổi xe, với quần áo thì có thể ngắn hơn, khoảng vài tháng cho đến một năm."

Thế nhưng tại thời điểm này thì sao? GDP bình quân thu nhập đầu người tăng lên, Việt Nam quyết tâm phấn đấu vì mục tiêu đến năm 2030, chúng ta vươn lên trở thành nước có mức thu nhập trung bình cao trên bảng xếp hạng thế giới.

Cùng với đó, sự bùng nổ của internet và sự mở cửa của thông tin đã khiến thời gian nảy sinh nhu cầu ngày một ngắn lại.

Bằng chứng là gì? Người dùng bắt đầu thay đổi điện thoại 1 năm một lần hoặc nhiều lần, quần áo thay đổi 6 tháng đến vài ngày một lần. Đây chính là áp lực rõ ràng để bắt buộc các công ty phải ĐMST, đón nhận và thực thi xu thế tất yếu này để thoát bẫy tụt hậu.

ĐMST bao gồm rất nhiều quá trình khác nhau, từ sản phẩm cho đến quá trình sản xuất rồi đưa sản phẩm ra thị trường, đến tay khách hàng. Mục tiêu cuối cùng chính là có thể đem lại giá trị tối ưu cho khách hàng. Cụ thể hơn, quá trình ĐMST còn đang giãn nở và chuyển mình theo hướng MỞ. Đó là sự mở cửa về nguồn lực, chuyển dịch về tri thức, tăng năng lực sáng tạo của chủ thể và phát triển một hệ sinh thái bền vững hơn.

## HƯỚNG TIẾP CẬN CỦA TẬP ĐOÀN: MỞ CỬA CHO CÁC NGUỒN LỰC

Trên hành trình lớn mạnh của mình, SUNHOUSE luôn vững vàng ý thức để không ngừng nghỉ nhiệm vụ Đổi mới sáng tạo. "Nhất cự ly, nhì tốc độ", SUNHOUSE chọn Đổi mới sáng tạo Mở thông qua việc kết hợp với các công ty Startup, để mau chóng đáp ứng được nhu cầu thị trường với tốc độ nhanh nhất, tiến đến gần nhất với người tiêu dùng.

Câu chuyện ĐMST Mở cùng Startup tại SUNHOUSE được thực thi với 2 mục tiêu quan trọng.

### THỨ 1:

SUNHOUSE mong muốn đem lại sự thuận lợi, những tiện ích và tính năng tốt nhất với giá thành phải chăng cho khách hàng

### THỨ 2:

SUNHOUSE muốn hỗ trợ hệ sinh thái của chính mình, và của các công ty khởi nghiệp

## VĂN HÓA ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Tại SUNHOUSE, mỗi một bộ phận đều có những thành tựu ĐMST riêng và tập trung nhiều nhất vào bộ phận Nghiên cứu & Phát triển (R&D), nhằm tập trung tạo ra sản phẩm mới, cải tiến sản phẩm cũ. Hoạt động ĐMST được tích hợp và có đóng góp quan trọng vào hoạt động Kinh doanh. SUNHOUSE còn có riêng một quỹ thưởng, các hoạt động có tính ngắn hạn có thưởng nóng, còn hoạt động dài hạn cũng có khoản thưởng riêng.

Tại SUNHOUSE, hoạt động ĐMST được làm hai phần

### THỨ 1:

Phải đổi mới nhằm cắt giảm chi phí của sản phẩm từ 10-15% qua mỗi năm, để giữ lại biên lợi nhuận trong tình hình giá cả leo thang, áp dụng với tất cả các sản phẩm lưu hành trên thị trường.

### THỨ 2:

Phải đổi mới nhằm tạo ra sản phẩm, thành tựu mới: Từ kiểu dáng, tính năng hay bất kỳ một yếu tố nào mới nhằm phục vụ nhu cầu, tạo ra tiện ích cho khách hàng.

## ĐỘNG LỰC ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Mỗi doanh nghiệp đều có một thế mạnh riêng, và khi có thể kết nối những thế mạnh giữa nhiều bên, ta có thể đi xa hơn, trong thời gian dài hơn. Khó có một công ty nào, hay tập đoàn nào có thể chiếm lĩnh, tiên phong hay dẫn đầu trong tất cả lĩnh vực, bởi vậy, chúng ta cần hợp tác với nhau.

Nội bộ SUNHOUSE luôn tạo điều kiện nuôi dưỡng và phát triển thật nhiều ý tưởng, nhưng số lượng đó sẽ khó so bì được với nguồn lực ý tưởng giàu có đến từ hệ sinh thái khởi nghiệp bên ngoài. SUNHOUSE muốn đi cùng các Startup, điều này vừa giúp phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo Việt phát triển bền vững, vừa có lợi cho chính chúng tôi.

Các ý tưởng đó có thành hiện thực hay không là một câu chuyện dài khác. ***Trong 10, 20, đến 100 ý tưởng từ Startup thì đâu đó sẽ có những giải pháp nổi bật có tính ứng dụng cao để chúng tôi đồng hành hiện thực hóa thành sản phẩm, mang nó đến cho người tiêu dùng.***

Nếu ý tưởng chưa có tính ứng dụng cao, doanh nghiệp hoàn toàn có thể lưu trữ đến một thời điểm phù hợp với thị trường. Cũng như vậy, SUNHOUSE vẫn đã, đang và sẽ làm giàu nguồn lưu trữ ý tưởng của mình, cho một hành trình đổi mới sáng tạo còn dài về sau.

## HOẠT ĐỘNG HAI BÊN ĐÃ TỔ CHỨC

Ngay sau khi được cam kết đầu tư trên chương trình Shark Tank Việt Nam, AnHome và SUNHOUSE đã bắt tay vào hoàn thiện hệ thống danh mục các sản phẩm có thể hợp tác ĐMST, và nghiên cứu ứng dụng.

***Một trong số những sản phẩm trọng tâm nhất mà hai bên đã thống nhất thành quả chính là Máy lọc nước R.O.***

Nếu trước đây, để mua một thiết bị máy lọc nước thông minh có thể mất đến 20 hay 30 triệu đồng, thì mục tiêu của hai bên là có thể đưa vào thị trường phân khúc sản phẩm với giá chỉ từ 8 đến 10 triệu, phù hợp với thu nhập của nhiều người tiêu dùng hơn.

ĐMST chính là sự sống còn của Doanh nghiệp, do đó tất cả các hoạt động đều cần có KPI để đo lường hiệu quả: Ví dụ như trong một năm cần cho ra bao nhiêu sản phẩm mới, hạ được bao nhiêu phần trăm chi phí của sản phẩm, v.v.ư

## NHIỀU THUẬN LỢI NHƯNG KHÔNG THIẾU KHÓ KHĂN

Tiêu biểu trong sự hợp tác giữa SUNHOUSE và AnHome, đó là bài học về việc thống nhất quy trình làm việc giữa hai bên đơn vị cũng như cách thức tiếp cận vấn đề.

Hai bên đã và đang hợp tác trong một số dự án, ví dụ như sản phẩm lọc nước thông minh hay thiết bị điện gia dụng thông minh. Từ phía nhà đầu tư", SUNHOUSE có thị trường, nhà máy sản xuất, có khách hàng đã biết đến thương hiệu và cả nguồn lực. Trong khi đó, AnHome có ý tưởng, đội ngũ thiết kế và khối lượng kiến thức chuyên sâu để hiện thực hóa, tối ưu hóa sản phẩm.

Về phía Startup, khó khăn lớn nhất chính là áp lực phải chứng minh được mình qua con số trong thời gian nhất định. Thế nhưng, thứ mà những người làm khởi nghiệp đề cao lại là tính khác biệt của sản phẩm. Để biết được chính xác sản phẩm đó có hoạt động hiệu quả để đem lại doanh thu hay không lại cần có đủ thời gian. Đây chính khoảng trống mà hai bên cần tìm hiểu kỹ để tiến tới đồng thuận.

Giai đoạn đầu, đã có những lúc AnHome và SUNHOUSE khó làm việc cùng nhau do sự khác nhau trong quy trình. Nếu startup luôn muốn đi nhanh, đi tắt, thì một Tập đoàn lớn sẽ mất nhiều công đoạn hơn thế, vì còn có rất nhiều phòng ban chuyên sâu: Từ tiếp thị, đến sản xuất tại nhà máy, kết nối các đơn vị ngành hàng, v.v.

Loay hoay là điều không tránh khỏi, nhưng chính điều đó là động lực để startup không còn nhỏ bé, mà dần sẵn sàng để vươn mình. AnHome có thể thiết kế hay lập trình được tất cả hệ thống phức tạp đằng sau, nhưng thành công còn phải đến từ việc biến hóa nó phù hợp với nhu cầu thị trường, và khách hàng sẵn sàng trả tiền để được sử dụng.

## STARTUP CÓ 'ĐÁNH MẤT CHÍNH MÌNH' KHI ĐI CẠNH NGƯỜI KHỔNG LỒ?

Hiện nay, AnHome đang làm việc với nhà máy của SUNHOUSE, đóng góp giá trị vào các sản phẩm của thương hiệu SUNHOUSE. AnHome cũng có giấc mơ lớn, và mong muốn được biết đến khi đã tạo được giá trị lớn trong tương lai.

Ông Nguyễn Xuân Phú - Chủ tịch HĐQT của Tập đoàn SUNHOUSE từng chia sẻ rằng, ***một sản phẩm phải có đóng góp vào đời sống của nhiều người dân thì mới là sản phẩm có giá trị lớn.*** Bởi lẽ đó, nếu như thiếu vắng đi sự tương hỗ chặt chẽ từ ngành hàng, từ những am hiểu sâu sắc về thị trường cho đến các đối thủ cạnh tranh, thì Startup rất dễ phải bỏ cuộc giữa chừng do nguồn lực còn chưa vững vàng.

Sự kết hợp của AnHome và SUNHOUSE, hay là của Doanh nghiệp với Startup chính là hai mảnh ghép vừa in trong một bức tranh toàn cảnh của ĐMST Mở. SUNHOUSE hiện nay cũng đã có cho mình một hệ sinh thái các danh mục sản phẩm Smart Home, và chắc chắn đây chính là đại dương mà AnHome còn nhiều cơ hội để "vẫy vùng" thỏa sức.

## TẬP ĐOÀN XÂY DỰNG HÒA BÌNH-HBC & TRUNG TÂM ĐỔI MỚI SÁNG TẠO HÒA BÌNH-HBIC VỚI MỤC TIÊU TRỞ THÀNH CỬA NGÕ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO GIỮA THẾ GIỚI VÀ VIỆT NAM



**Ông Lê Viết Hải**
CT HĐQT HBC

**Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình - HBC** là nhà thầu tổng hợp hàng đầu tại Việt Nam, HBC đã ghi dấu ấn vai trò Tổng thầu của mình qua những công trình lớn trong lĩnh vực thi công xây dựng dân dụng, công trình công nghiệp và hạ tầng.

Theo ông Lê Viết Hải (Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình), hoài bão của ông và đội ngũ là đưa Hòa Bình trở thành một tập đoàn xây dựng uy tín, hùng mạnh và mang đẳng cấp quốc tế, góp phần nâng cao niềm tự hào và giá trị thương hiệu Việt Nam trên toàn cầu.

## BỐI CẢNH RA ĐỜI CỦA TRUNG TÂM ĐỔI MỚI SÁNG TẠO HÒA BÌNH - HBIC

Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình luôn tâm niệm rằng tư duy đổi mới sáng tạo cần được phát huy và ứng dụng trong mọi giai đoạn. Do đó, Tập đoàn Xây dựng Hoà Bình phải thiết lập một chiến lược nhất quán, lâu dài để đầu tư và hiện thực hóa định hướng này. Đối mặt với mức độ cạnh tranh ngày một khốc liệt không chỉ với các doanh nghiệp trong nước mà còn là các nhà thầu xây dựng quốc tế, lợi thế nhân công giá rẻ giảm dần và nhu cầu ứng dụng công nghệ liên ngành trong và ngoài nước tăng cao, Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình quyết định tìm kiếm một giải pháp để tối ưu hóa nguồn lực R&D và tìm kiếm nguồn lực Đổi mới Sáng tạo phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Chính vì vậy, Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Hòa Bình – HBIC – Hoa Binh Innovation Center được ra đời với vai trò là một trong những động lực chủ chốt trong chiến lược này. Trung tâm ĐMST Hòa Bình – HBIC được xây dựng với định hướng sẽ trở thành một hệ sinh thái ĐMST- Khởi nghiệp khoa học công nghệ, thu hút các nhà đầu tư, các doanh nghiệp công nghệ cao, các nhà khoa học quốc tế đến làm việc với mục tiêu:

Trung tâm ĐMST Hòa Bình – HBIC được xây dựng với định hướng sẽ trở thành một hệ sinh thái ĐMST- Khởi nghiệp khoa học công nghệ, thu hút các nhà đầu tư, các doanh nghiệp công nghệ cao, các nhà khoa học quốc tế đến làm việc với mục tiêu:

Xây dựng trung tâm là nơi ươm tạo các doanh nghiệp khởi nghiệp, các dự án nghiên cứu phát triển, đổi mới sáng tạo và là nơi chuyển giao công nghệ cao hàng đầu của cả nước, vươn tầm ở khu vực Đông Nam Á.

Xây dựng HBIC trở thành nơi hội tụ của cộng đồng nhà khoa học, các chuyên gia, các nhà nghiên cứu trong và ngoài nước, các nhà đầu tư thuộc đa lĩnh vực cùng với các nghiên cứu sinh của các trường đại học để hợp tác, thúc đẩy sự đột phá khoa học dưới sự hỗ trợ tài chính của các quỹ đầu tư rủi ro, các công ty công nghệ và các bộ ngành trực thuộc chính phủ.

Xây dựng trung tâm là nơi giúp cộng đồng giải quyết bài toán thực tế của doanh nghiệp, tiếp cận các giải pháp đột phá trên thế giới thông qua tích cực kết nối, hợp tác quốc tế sâu rộng với nhiều nước có nền khoa học và công nghệ phát triển.

**6 lĩnh vực mà Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Hòa Bình tập trung phát triển bao gồm:**

1. Công nghệ vật liệu mới
2. Công nghệ thông tin
3. Công nghệ Sinh học-Y sinh
4. Công nghệ xanh
5. Công nghệ cho Xây dựng
6. Tự động hoá Công nghiệp

Với tổng mức vốn đầu tư 900 tỷ đồng, dự án sẽ được xây dựng trên khu đất rộng hơn 2,45 héc ta tại Khu Không gian khoa học của Khu Công Nghệ Cao Thành Phố Hồ Chí Minh (SHTP). Công trình được lên kế hoạch xây dựng 03 khối nhà với tổng diện tích sử dụng hơn 60 nghìn mét vuông, hứa hẹn sẽ trở thành một biểu tượng Đổi mới Sáng tạo của thành phố nói riêng và Việt Nam nói chung.

## CÂU CHUYỆN ĐIỂN HÌNH VỀ ĐMST MỞ TRONG DOANH NGHIỆP

### HƯỚNG TIẾP CẬN CỦA HÒA BÌNH: LUÔN SẴN SÀNG MỞ CỬA VÀ HỘI TỤ NGUỒN LỰC ĐMST




Đối với Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình, để chiến lược đổi mới sáng tạo có thể mang lại giá trị thực tế cho doanh nghiệp thì việc xây dựng văn hóa đổi mới sáng tạo trong nội bộ doanh nghiệp, cộng hưởng với sự phát triển của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo ngoài doanh nghiệp đóng vai trò cùng quan trọng.

Đổi mới sáng tạo của công ty xuất phát đầu tiên từ nhu cầu thực tiễn: giải quyết những vấn đề chúng tôi gặp trong quá trình hoạt động kinh doanh – từ đó, bộ phận chuyên môn nghiên cứu các giải pháp kỹ thuật mới để cải tiến từ các Startup, các cá nhân-nhà nghiên cứu, và các doanh nghiệp khác. Với, HBC thì HBIC là cửa ngõ ĐMST Mở của tập đoàn và các nguồn lực ĐMST bên ngoài

### HOẠT ĐỘNG ĐMST ĐÃ THAM GIA

Với tầm nhìn trở thành hệ sinh thái ĐMST mở tiên phong, và điển hình ĐMST từ tập đoàn (corporate innovation), HBIC một mặt xúc tiến xây dựng cơ sở hạ tầng tại khu CNC, một mặt tích cực tham gia các hoạt động của Hệ sinh thái ĐMST như Startup Wheel, Vietbuild exhibition, Startup Kite, và các sự kiện trong trường Đại học Bách khoa TP Hồ Chí Minh, ĐH Sư phạm kỹ thuật TP Hồ Chí Minh... Với 35 năm kinh nghiệm hoạt động với rất nhiều sáng kiến, cải tiến, kết quả nghiên cứu, Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình đang đúc kết lại để đăng ký sở hữu trí tuệ - tạo điểm sáng đưa đổi mới sáng tạo vào văn hóa công ty.

### THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN

Về khía cạnh vĩ mô, ĐMST và Khởi nghiệp được chính phủ và nhà nước rất quan tâm và hỗ trợ. Những năm gần đây, hệ sinh thái ĐMST khá phát triển, các hoạt động ĐMST của bộ ngành, trường Đại học đã hình thành phong trào KN & ĐMST sôi nổi trong cộng đồng, đặc biệt là các bạn trẻ. Đây là thuận lợi lớn cho hệ sinh thái HBIC. Ngoài ra, HBIC được sự hậu thuẫn lớn từ HBC về nguồn lực, quan trọng nhất là quyết tâm của lãnh đạo HBC. Đây là thuận lợi rất lớn để HBIC tự tin trong hành trở thành biểu tượng sáng tạo của khu vực.

Tuy nhiên, những giải pháp ĐMST khi ra đời thường theo ứng dụng chủ quan của nhà nghiên cứu, nhà khởi nghiệp. Do đó, việc áp dụng để giải quyết vấn đề thực tế của doanh nghiệp luôn cần chỉnh sửa và cải tiến đáng kể. Việc tổ chức nguồn lực nội bộ và quy trình, cơ chế hợp tác với các Startup, tinh chỉnh giải pháp có sẵn của Startup cho công việc của doanh nghiệp là một phạm trù mới với doanh nghiệp.

### TƯƠNG LAI RỘNG MỞ

Tính tới thời điểm hiện tại, Trung tâm Đổi mới Sáng tạo Hòa Bình HBIC đã nhận giấy phép đầu tư và sẽ sớm khởi công xây dựng cơ sở hạ tầng trong Khu Công Nghệ Cao Thành Phố Hồ Chí Minh. Trong ngắn hạn, HBIC xây dựng kết nối với Hệ sinh thái ĐMST (Startup, trường/ viện), tập đoàn, doanh nghiệp công nghiệp phụ trợ. Trong dài hạn, HBIC thúc đẩy tương tác giữa các thành viên của hệ sinh thái, tư vấn phát triển các công ty khởi nghiệp, đầu tư và kết nối đầu tư, cung cấp giải pháp cho doanh nghiệp.

HBIC - Trung tâm Đổi mới Sáng tạo đầu tiên được thiết kế và vận hành bởi một tập đoàn tư nhân tại Việt Nam. Mô hình của HBIC là mô hình trung tâm ĐMST Mở (Open innovation center), tiên phong phục vụ phân khúc doanh nghiệp quy mô vừa và lớn tại Việt Nam đang có nhu cầu đổi mới, nghiên cứu và phát triển, ứng dụng giải pháp công nghệ. Mô hình chiến lược Trung Tâm ĐMST Mở giúp HBIC trở thành điểm kết nối các nguồn lực ĐMST tại Việt Nam và các nước trong khu vực, dựa vào đó HBIC phát triển và cung cấp các dịch vụ, các điều kiện hỗ trợ R&D và ĐMST cho cộng đồng Doanh nghiệp Việt Nam, cộng đồng các nhà nghiên cứu, nhà sáng chế, Startup có hàm lượng công nghệ.



**Ông Nguyễn Đức Dũng**
Quyền TGĐ HBIC

# THƯƠNG HIỆU THỜI TRANG NAM OWEN GẶP KHÓ KHĂN THÌ PHẢI TÌM ĐẾN ĐỔI MỚI SÁNG TẠO ĐỂ GIẢI QUYẾT

OWEN

Thời trang Owen là một thương hiệu nội địa Việt Nam thuộc Tập đoàn Phú Thái. Owen chuyên về thời trang phái mạnh rất được ưa chuộng hiện nay. Thương hiệu Owen bắt đầu đặt những dấu chân vững mạnh trong làng thời trang của Việt Nam vào năm 2008.

## BỐI CẢNH RA ĐỜI VÀ VẤN ĐỀ CẦN GIẢI QUYẾT

Đã trải qua hơn 1 nửa thập kỷ phát triển và đồng hành cùng người tiêu dùng, Owen đã có được một chỗ đứng vững vàng trên thị trường. Tuy vậy, trong bối cảnh phải chịu áp lực từ các thương hiệu quốc tế vào Việt Nam như Zara, H&M, Uniqlo. Và các đối thủ trong nội địa xuất hiện với những sản phẩm, kiểu dáng, mẫu mã gần tương tự như Owen. Để khác biệt hóa trong chiến lược phát triển thương hiệu bền vững Owen đã có những bước tiến táo bạo trong ứng dụng công nghệ vào hoạt động marketing nhằm mang lại sự tương tác và trải nghiệm tốt hơn cho người tiêu dùng.

Bên cạnh đó, bước vào thời kỳ 4.0, hành vi chi tiêu của khách hàng ngày càng thay đổi. Bên cạnh việc trở nên cẩn trọng hơn trong việc mua sắm và lựa chọn thương hiệu, người tiêu dùng ngày càng yêu bản thân hơn, sống lành mạnh và mong muốn đóng góp nhiều hơn cho xã hội.

Đây chính một trong những yếu tố mà thời điểm tròn 10 năm Owen ra đời - năm 2017, ban lãnh đạo của Owen đã bắt đầu nghĩ đến việc là Owen phải có những hoạt động khác biệt, và phải làm những cái chưa ai làm, mang lại giá trị nhiều hơn cho người tiêu dùng và cộng đồng.

Động cơ ĐMST của Owen xuất phát từ việc là phát triển, tăng trưởng theo chiến lược, theo một lợi thế cạnh tranh Owen hướng tới: làm khác đi, nghĩ khác đi, để mang lại giá trị nhiều hơn. Có thể nói ĐMST ở đây là hướng đến lợi thế cạnh tranh, xây dựng câu chuyện thương hiệu và tạo động lực tăng trưởng cho Owen.

> *Gặp khó khăn thì phải tìm đến đổi mới sáng tạo để giải quyết, chứ không phải tìm đến ĐMST như một cái 'mốt' thời thượng, một cái theo xu thế và không biết cụ thể mình đang làm ĐMST vì mục đích gì.*
>
> **ÔNG ĐOÀN ĐỨC THUẬN**
> Phó Tổng Giám đốc Chiến lược và Marketing
> Công ty thời trang Kowil (thương hiệu công ty sở hữu Owen)

## HÌNH THỨC ĐỔI MỚI SÁNG TẠO CỦA THƯƠNG HIỆU THỜI TRANG NAM OWEN

Với Owen ĐMST thì có rất nhiều các hình thức khác nhau.

- **Đổi mới sáng tạo về mặt sản phẩm:** Owen luôn tiên phong những chất liệu mới, những thiết kế mới, tính năng mới cho những sản phẩm vật lý của mình.
- **Đổi mới sáng tạo về mặt truyền thông, thương hiệu, xã hội:** Owen là thương hiệu đầu tiên ở Việt Nam làm marketing thương hiệu theo cách là phi thời trang và cổ vũ những người trẻ đi theo giá trị của mình. Lập những chiến dịch có tính tác động đến giới trẻ, làm những hoạt động như chinh phục, trải nghiệm, đi Himalaya, những thứ mà chưa thương hiệu nào ở Việt Nam làm.
- **Đổi mới sáng tạo về mô hình kinh doanh:** Owen có những thay đổi về mô hình kinh doanh nhằm hấp thu công nghệ và thích nghi với thế hệ trẻ ngày nay - thế hệ 4.0.

**"Có thể nói hình thức ĐMST của Owen trải từ sản phẩm đến truyền thông, thương hiệu cho đến mô hình kinh doanh và có thể về cả nội bộ, về quy trình tối ưu hơn, về phối hợp giữa các phòng ban."**

## CÁC HOẠT ĐỘNG ĐỔI MỚI SÁNG TẠO Ở OWEN

**Khai thác ý tưởng từ nhân viên**

Owen chưa xây dựng bộ phận riêng để thực hiện chức năng Đổi mới sáng tạo. Thay vào đó, doanh nghiệp xây dựng chính sách thưởng đối với Đổi mới sáng tạo mở, thực hiện bởi nhiều trưởng bộ phận và triển khai xuyên suốt các bộ phận khác nhau.

Từ đó thúc đẩy nhân viên Owen cởi mở hơn trong việc trình bày ý tưởng đổi mới sáng tạo, cải tiến sản phẩm, truyền thông,...

**Sử dụng dịch vụ cung cấp bởi các Startup để giải quyết vấn đề doanh nghiệp**

Khác với các doanh nghiệp lớn thường chọn cách thức mua bán sáp nhập Startup sau khi đã triển khai được giải pháp vì tính chất hợp nhất bộ phận phòng ban. Owen chọn cách thức sử dụng, mua lại các giải pháp được các Startup trên thị trường cung cấp, liên quan đến xử lý dữ liệu, hay là về chuyển đổi số,...

**THỨ 1:**

Sự ủng hộ từ đội ngũ lãnh đạo, tức là người dẫn dắt công ty trong ban điều hành, ban giám đốc.

**THỨ 2:**

Người ở trong công ty/ tổ chức phải có tư duy và phương pháp về đổi mới sáng tạo, có tinh thần không ngại thử sai và học hỏi kinh nghiệm, cải tiến theo thời gian

**THỨ 3:**

Có văn hóa làm việc tập thể (teamwork), phối hợp, kết hợp cùng nhau giải quyết các vấn đề của khách hàng. Thể hiện qua những thay đổi ở sản phẩm, dịch vụ, chất lượng kênh...

# SỰ HỢP TÁC CỦA GUARDIAN VÀ PALEXY NHẰM TỐI ĐA HÓA TIỀM NĂNG CỦA TỪNG CỬA HÀNG BÁN LẺ

Guardian là chuỗi bán lẻ trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp hàng đầu châu Á. Tại Việt Nam, Guardian là chuỗi bán lẻ lớn nhất về sức khỏe và sắc đẹp (Health and beauty store), bao gồm hệ thống cửa hàng online và offline

Palexy là đơn vị giúp số hóa những cửa hàng bán lẻ vật lý và tối ưu hiệu quả hoạt động. Với nền tảng AI SaaS của mình, Palexy biến dữ liệu bán lẻ hiện có, bao gồm cảnh quay CCTV, dữ liệu POS, lịch trình của nhân viên , dữ liệu lịch khuyến mại, v.v. để giúp phát triển tiềm năng của các cửa hàng ấy

## CASESTUDY #1: Tăng 4% tỷ lệ chuyển đổi mặt hàng trang điểm sau 2 tháng

### THÁCH THỨC

Kể từ năm 2011, Guardian đã mở hơn 100 cửa hàng với không gian rộng rãi, bài trí đẹp mắt và tiện nghi hiện đại nhằm mang đến cho khách hàng trải nghiệm mua sắm thoải mái, năng động và tiện lợi. Với mục tiêu luôn cải tiến, đổi mới nhằm tăng trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng, Guardian muốn tối ưu tất cả các điểm chạm để trải nghiệm mua sắm khách hàng diễn ra tốt nhất.

Không như kênh online, việc tìm hiểu điểm chạm ở cửa hàng offline đòi hỏi sự phối hợp giữa công nghệ (technology) và sự quan sát (observation).

### HOẠT ĐỘNG ĐÃ THỰC HIỆN

Guardian cùng Palexy phân tích dữ liệu khách hàng ở cấp độ từng cửa hàng và các điểm chạm trong cửa hàng. Sau đó, Palexy ***tích hợp dữ liệu AI với dữ liệu POS*** để tính được Tỷ lệ chuyển đổi của từng ngành hàng

### INSIGHT MỚI PHÁT HIỆN GÌ TỪ KHÁCH HÀNG?

Dữ liệu cho thấy rằng khu vực Trang điểm, một trong những danh mục sản phẩm chủ chốt của Guardian, đã không phát huy hết tiềm năng của nó mặc dù có những vị trí đắc địa bên trong các cửa hàng Guardian. Tỷ lệ Chuyển đổi của ngành hàng đang dưới mức trung bình. Khách hàng thích việc lựa chọn và xem các sản phẩm, nhưng chưa quyết định mua hàng ngay.

Thông qua quan sát, vấn đề với các sản phẩm trang điểm là nhiều khách hàng cần thêm thời gian để tham khảo, tìm hiểu trước khi mua sắm. ***Dữ liệu có được đã thuyết phục các nhà cung cấp mỹ phẩm của Guardian cung cấp thêm mẫu thử (makeup) và bổ sung thêm PGs & Cố vấn làm đẹp được đào tạo bài bản về tư vấn trang điểm***. Đánh giá định kỳ được thực hiện để liên tục theo dõi Tỷ lệ chuyển đổi và đánh giá hiệu quả của các Chuyên gia tư vấn làm đẹp.

### CON SỐ BIẾT NÓI

Một tháng sau khi triển khai, Tỷ lệ chuyển đổi của Makeup Section tăng trung bình 4% và doanh thu từ danh mục Trang điểm tăng ***trung bình 6%.***

## CASESTUDY #2: Tăng 7% tỷ lệ chuyển đổi nhờ chiến lược tương tác cá nhân hóa

### THÁCH THỨC

Hơn một thập kỷ có mặt tại Việt Nam, Guardian luôn tìm cách để cải tiến chất lượng dịch vụ tốt hơn để phục vụ khách hàng. Sau khi nhận thấy tỷ lệ chuyển đổi tổng thể tăng trưởng hơn nhờ các giải pháp được hỗ trợ bởi AI, Guardian muốn tăng trải nghiệm khách hàng thông qua việc cá nhân hóa trải nghiệm mua sắm. ***Lần này, thay vì chia khách hàng theo nhân khẩu học, Palexy thử cách tiếp cận: Dựa trên hành vi của khách hàng.***

### HOẠT ĐỘNG ĐÃ THỰC HIỆN

Để làm được điều này, Guardian và Palexy đã nghiên cứu một số khía cạnh trong hành vi của khách hàng: thời gian mua sắm và tác động của sự tương tác từ nhân viên đối với Tỷ lệ chuyển đổi. Sau đó, Palexy giúp phân loại các cửa hàng Guardian dựa trên hành vi khách hàng và ***tùy chỉnh các chiến lược tương tác khác nhau cho các nhóm cửa hàng khác nhau***

### KHÁCH HÀNG ĐƯỢC PHÂN LOẠI RA SAO?

Tại một số cửa hàng, người mua dành nhiều thời gian hơn để cân nhắc. Nhân viên sẽ cần gắn bó với mỗi khách hàng lâu hơn để tư vấn bán hàng gia tăng sản phẩm (up sale)/ bán chéo sản phẩm (cross sale). Ở nơi mà người mua sắm dành ít thời gian hơn để cân nhắc, nhân viên cần tăng tốc độ tương tác với từng khách hàng để nhanh chóng chuyển sang bước tiếp theo. Từ đó, Guardian thiết kế hai quy trình bán hàng khác nhau cho các nhóm cửa hàng:

***- Đối với Cửa hàng có người mua đưa ra quyết định mua chậm (Slow buyer):*** trọng tâm là Thời gian tương tác. Tương tác đầu tiên với khách hàng phải diễn ra trong một khoảng thời gian cụ thể (ví dụ: X phút) kể từ khi khách hàng bước vào cửa hàng.

***- Đối với Cửa hàng có người mua đưa ra quyết định nhanh (Quick buyer):*** trọng tâm là Tỷ lệ tương tác. Nhân viên không được tiếp cận khách hàng ngay lập tức, thay vào đó, họ phải để khách hàng tự duyệt một chút (ví dụ: Y phút) trước khi tham gia.

### ROI

*Tỷ lệ chuyển đổi tổng thể của Guardian tăng trung bình 7% và doanh thu tăng 10%.*

## CASESTUDY #3: Đo lường "dòng chảy năng lượng" trong ngày làm việc của nhân viên để cải thiện trải nghiệm mua sắm của khách hàng

### THÁCH THỨC

Guardian quan tâm sâu sắc đến nhân viên của mình. Họ hiểu rằng một đội ngũ trợ lý bán hàng hài lòng, được đào tạo bài bản và năng động có thể đưa trải nghiệm mua sắm tại Guardian lên một tầm cao mới.

Bất kể nhân viên bán hàng có năng lực đến đâu, họ vẫn có dòng chảy năng lượng trong ngày làm việc. Cửa hàng bán lẻ nào cũng có những giai đoạn năng lượng cao và ngược lại. Guardian muốn xác định những điểm nghỉ trong lịch trình của nhân viên và thực hiện các bước khắc phục. Thay vì bắt nhân viên bán hàng làm việc theo nhịp điệu của họ, Guardian mong muốn hỗ trợ họ để đạt được kết quả tốt nhất.

### HOẠT ĐỘNG ĐÃ THỰC HIỆN

Để giải quyết thách thức này, Guardian đã chọn đo ***Tỷ lệ chuyển đổi theo giờ.***

### INSIGHT MỚI

Dữ liệu của Palexy phát hiện ra mô hình***: Tỷ lệ chuyển đổi giảm vào lúc 1-3 giờ chiều, trùng với khoảng thời gian đổi ca làm.***

Sau đó, Guardian đã thực hiện các hoạt động:

***Thứ nhất***: Họ rà soát lại danh sách các công việc hàng ngày và xếp chúng theo thứ tự ưu tiên. Bất cứ khi nào có một số lượng nhân viên hạn chế trong cửa hàng (ví dụ: chỉ có 1 trợ lý bán hàng), Guardian sẽ loại bỏ các nhiệm vụ không cần thiết, không cần tư vấn để giải phóng sự chú ý của nhân viên, cho phép họ hướng toàn bộ năng lượng của mình vào việc phục vụ khách hàng.

***Thứ hai:*** Giảm thiểu thời gian trùng lặp giữa hai ca làm việc, xem xét các quy trình thay đổi ca để đảm bảo rằng ở cả 2 ca, nhân viên có thể giúp đỡ khách hàng và mang lại doanh thu.

***Thứ ba***: Chuyển các buổi đào tạo từ 2 giờ chiều sang sáng sớm khi thường có lượng truy cập thấp. Mục đích là để tránh làm tắc nghẽn lịch trình của nhân viên và làm họ phân tâm / choáng ngợp.

***Thứ tư***: Giảm thiểu việc tiếp nhận hàng hóa, nghĩ ra các cách để tăng hiệu quả việc tiếp nhận hàng hóa từ 1-3 giờ chiều.

### ROI

*Tỷ lệ chuyển đổi từ 1-3 giờ chiều tăng 5-7% đối với các cửa hàng trên phố và 2-4% đối với các cửa hàng trung tâm thương mại. ROI/giờ trong suốt cả ngày cũng trở nên ổn định hơn.*

## CASESTUDY #4: Đo lường lưu lượng ngành hàng làm đẹp để hiểu rõ hơn về ngành hàng

### THÁCH THỨC

Thị trường làm đẹp đa dạng, gồm các ngành hàng chính như: Chăm sóc da, chăm sóc tóc, trang điểm, nước hoa, đồ vệ sinh ca nhân & chất khử mùi, chăm sóc răng miệng. Trong đó, chăm sóc da là ngành hàng có doanh số lớn nhất.

Thực ra, sự thành công của bất kỳ danh mục sản phẩm nào cũng có thể giúp ích cho việc thiết lập vị trí dẫn đầu của Guardian so với đối thủ cạnh tranh. Do đó, Guardian muốn có cái nhìn sâu hơn về cách thức hoạt động của từng danh mục sản phẩm.

### HOẠT ĐỘNG ĐÃ THỰC HIỆN

***Palexy giúp đo lường xem mỗi danh mục ngành hàng thu hút bao nhiêu phần trăm lưu lượng khách hàng.*** Sau đó so sánh kết quả giữa các cửa hàng có cùng đặc điểm với nhau.

### INSIGHT MỚI

Báo cáo của Palexy cho thấy rằng trong khi Chăm sóc da là ngành hàng chủ chốt, ***ngành Chăm sóc da thu hút được lượng khách ít hơn so với trung bình toàn chuỗi 50%.***

Chúng tôi quyết định tiếp cận theo hai hướng, "Học từ những điều tốt nhất" và "Hỗ trợ từ dưới trở lên" (Learn from the Best & Support the Bottom).

Nhóm Layout đã ngồi lại với những người quản lý cửa hàng có hoạt động tốt nhất để hiểu lý do cơ bản giúp phát huy lưu lượng khách ở ngành hàng Chăm sóc da (SkinCare). Vị trí là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến sự thành công. Sau đó, nhóm đã xác định một bố cục tốt nhất để thu hút mọi người vào phần Chăm sóc da, trong số nhiều chiến lược khác.

Nhóm Layout đã triển khai thành công ở những cửa hàng có hiệu suất thấp nhất, bao gồm việc sắp xếp lại các phần sản phẩm, tăng cường ánh sáng và mở rộng khoảng cách giữa các kệ để di chuyển dễ dàng hơn.

### ROI

*Trong số các cửa hàng áp dụng, lưu lượng truy cập đến các kệ hàng Chăm sóc da trung bình cải thiện 8%. Riêng doanh thu toàn danh mục Chăm sóc da tăng trung bình 22%.*

# RẠNG ĐÔNG: KẾT HỢP MỞ CỬA NGUỒN LỰC VÀ VĂN HÓA NỘI BỘ TỪ MÓN QUÀ CƯỚI THỜI BAO CẤP ĐẾN THAM VỌNG TỶ ĐÔ

Thành lập từ năm 1960, Rạng Đông là doanh nghiệp tiên phong cung cấp hệ thống giải pháp đồng bộ dựa trên công nghệ lõi là chiếu sáng và IoT. Rạng Đông kỳ vọng năm 2030 sẽ trở thành doanh nghiệp đạt mức tỷ đô, đưa thương hiệu Rạng Đông lên tầm khu vực

## BỐI CẢNH RA ĐỜI VÀ VẤN ĐỀ CẦN GIẢI QUYẾT

Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 đã hình thành nên một thời đại số, kỷ nguyên số và xã hội số. Tại thời kỳ của SMAC: Social, Mobile, Analytics & Cloud, một công nghệ hôm nay có thể là mới, nhưng nhanh chóng sẽ là cái cũ của ngày mai.

Hành vi khách hàng cũng vì thế mà biến thiên liên tục, với những kỳ vọng, nỗi đau hay niềm hạnh phúc thay đổi không ngừng. Yếu tố cạnh tranh của thời đại thời đại số khác biệt với thời của Michael Porter, khi xuất hiện thêm rất nhiều nền tảng công nghệ, Startup, các đối thủ ngoài ngành - những người từ xưa đến nay không tham gia sản xuất bóng đèn, nguồn sáng thì giờ cũng có thể lấn sân. Ngoài ra, nền kinh tế hội nhập cũng đồng nghĩa với việc ta đối mặt với cả các đối thủ nước ngoài.

Trong lịch sử phát triển 62 năm, Rạng Đông đã trải qua 4 tầng công nghệ: Tầng đầu tiên là sản xuất ra đèn nguồn sáng và thiết bị chiếu sáng dựa trên định luận Junlenxo để đốt nóng; Tầng thứ hai là đèn phóng điện trong khí kém như đèn huỳnh quang, đèn công tắc; Tầng thứ ba là đèn LED và tầng thứ tư như hiện nay thường thấy là đèn LED thông minh.

Hiện nay điện năng dành cho chiếu sáng ở Việt Nam đang chiếm khoảng 35% tổng năng lượng điện cung ứng toàn quốc, trong khi trên thế giới, lĩnh vực này chỉ chiếm 15-17%. Đi tìm giải pháp tiết kiệm điện cho chiếu sáng và đồng thời bảo vệ môi trường là việc cấp bách hơn bao giờ hết. Đây cũng là những điểm khiến Rạng Đông phải không ngừng đổi mới.

## HƯỚNG TIẾP CẬN CỦA CÔNG TY TIẾP THU TỪ NHÓM TRI THỨC VÀ PHONG TRÀO LAO ĐỘNG QUẦN CHÚNG

Hiện nay Rạng Đông đang có đến 3 Trung tâm R&D. Đây là nơi hội tụ các vị tri thức, nhà khoa học. Giáo sư, Tiến sĩ từ Viện trường trong nước đến làm việc trong không gian của công ty, ngoài ra còn thu hút được chuyên gia công nghệ từ các tập đoàn trong khu vực và trên thế giới như POSCO, Samsung. Các Innovation Hub nói trên dùng để thu nhận, chuyển hóa và tích hợp những kiến thức tiên tiến của nhân loại thành tri thức mới, ứng dụng vào hệ sinh thái Rạng Đông Một nguồn lực khác của Rạng Đông đến từ phong trào lao động sáng tạo từ quần chúng, thể hiện trong **Rạng Đông Techday** hàng năm. Tính trong 3 năm gần đây, Rạng Đông Techday thu thập được gần 4.000 ý kiến đổi mới sáng tạo. Quá trình đổi mới sáng tạo ở Rạng Đông kết hợp 2 nguồn lực: Lực lượng tinh hoa từ bên ngoài và tầng lớp lao động ngay trong nội bộ công ty như công nhân hay kỹ sư làm việc trên dây chuyền, nhà máy với phương châm "nội lực là cơ bản và quyết định, ngoại lực là quan trọng và đột phá".

Trung tâm thứ nhất chuyên nghiên cứu về công nghệ ánh sáng (Lighting R&D Center). Trung tâm này tập trung ứng dụng những thành tựu của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư, ví dụ như là ứng dụng vật lý vật liệu, công nghệ sinh học, hay năng lượng tái tạo vào trong chiếu sáng.

Trung tâm thứ hai chuyên nghiên cứu về công nghệ số (Digital R&D Center). Trung tâm tập trung vào các lĩnh vực như là điện toán đám mây, điện toán biên, dữ liệu lớn. công nghệ vạn vật kết nối - IoT (Internet of Things) và công nghệ kết nối trong công nghiệp - Industrial Internet of Things (IIoT), trí tuệ nhân tạo AI và công nghệ cảm biến.

Trung tâm thứ ba chuyên nghiên cứu và phát triển các nền tảng nền tảng bao gồm cả nền tảng công nghệ và nền tảng kinh doanh - Modern Business Model R&D Center

*Không thể cứ mãi đi theo lý thuyết cạnh tranh truyền thông và giữ mình tách biệt. Ngày nay, mỗi đơn vị chỉ có một lợi thế trong giai đoạn nhất định, không lợi thế nào trường tồn mãi mãi, nên cần phải đổi mới, mở cửa, hợp tác sáng tạo cùng nhiều luồng tri thức khác. Rạng Đông đi theo **Purpose-driven** Innovation. Sứ mệnh của Rạng Đông là trở thành **doanh nghiệp tiên phong** trong cung cấp hệ thống và giải pháp chiếu sáng đồng bộ, góp phần kiến tạo ngôi nhà thông minh, thành phố thông minh, nông nghiệp công nghệ cao. Rạng Đông góp phần gia tăng giá trị cho cổ đông, khách hàng đồng hành cùng với dân tộc Việt Nam, xây dựng một đất nước phồn vinh, thịnh vượng.*

# CÂU CHUYỆN ĐIỂN HÌNH VỀ ĐMST MỞ TRONG DOANH NGHIỆP

## HOẠT ĐỘNG ĐÃ TỔ CHỨC

Các sản phẩm của Rạng Đông đã đi qua bốn tầng công nghệ. Mỗi khi đến cuối của một tầng công nghệ thì doanh thu sẽ có dấu hiệu suy giảm. Ngay khi mà tầng công nghệ trước còn đang ở đỉnh cao, doanh thu còn tốt thì ta đã phải nghĩ ngay đến tầng tiếp theo.

Hệ sinh thái sản phẩm của Rạng Đông hiện nay gồm ba mũi tên chính. Thế nhưng, muốn đáp ứng được hệ sinh thái này thì phải có sản xuất thông minh - một cái nền sản xuất mà năng suất cao - trình độ tự động hóa cao và nâng cao được tốc độ điều hành thị trường theo thời gian thực và cuối cùng là rút ngắn được thời gian và khoảng cách để đưa sản phẩm ra thị trường.

Mô hình của Rạng Đông là tiếp thu tri thức nhưng quan trọng nhất là phải biến hóa, phù hợp hóa nó với nguồn lực, trình độ và năng lực của chính mình. Không cần thiết bỏ vài triệu đô để mua những giải pháp tiên tiến trên thế giới - thứ giải pháp đã tiến hóa, được thực nghiệm tại thị trường của các nước phát triển trong khi mô hình, cấu trúc, đặc điểm của mình không thể ứng dụng và tận dụng triệt để tại Việt Nam, tại thời điểm này. Đây có thể coi là một trong những hệ lụy của cái chuyển đổi số hiện nay cần lưu ý khi thực thi ĐMST.

Rạng Đông là một doanh nghiệp thành lập từ năm 1960. Văn hóa truyền thống của Rạng Đông luôn khắc ghi sâu sắc lời dạy của Bác Hồ khi Bác về thăm công ty, đó là tài sản. Từ cơ sở văn hóa truyền thông, Rạng Đông xây dựng nên văn hóa số - tồn tại và phát triển trong nền kinh tế số. Thế đấy văn hóa truyền thống thế nhưng mà sang xây dựng một cái doanh nghiệp mới trong nền kinh tế số thì doanh nghiệp số anh phải xây dựng văn hóa số.

**Rạng Đông dành tới 15-17% lợi nhuận** sau thuế để đầu tư cho Quỹ ĐMST hay Quỹ Phát triển Khoa học & Công nghệ và nuôi đến 3 Trung tâm ĐMST. Rạng Đông cũng đầu tư cho sinh viên - một thế hệ tri thức rất trẻ, giỏi và giàu đam mê startup. Nguồn lực đầu tư cho sinh viên chiếm 1/3 Quỹ.

## THÀNH TỰU ĐẠT ĐƯỢC

Rạng Đông đã tiến hành chiến lược chuyển đổi số kể từ năm 2020, và cũng trùng với giai đoạn khó khăn của nền kinh tế toàn cầu. Covid-19 tạo ra sự đứt gãy trong chuỗi cung ứng, lạm phát và sức khỏe của người lao động. Nền kinh tế của cả nước rơi vào mức 2,4%. Nhưng chính trong cái điều kiện khó khăn và nhờ vào chiến lược chuyển đổi số, Rạng Đông của 2 năm vừa qua đã tăng trưởng ở một mặt bằng mới.

*Về sản phẩm SmartHome:* Rạng Đông sản xuất ra những nguồn sáng có thể bảo vệ và chăm sóc sức khỏe con người gọi là Human-centric Lighting - giúp cải thiện và chiếu sáng theo cơ sở sinh học, có thể ứng dụng cá biệt hóa vào cho từng đối tượng.

*Về sản phẩm Smart-City:* Rạng Đông tạo ra thành tựu để ứng dụng chiếu sáng trong Thành phố thông minh - một trong những xu hướng phát triển mạnh mẽ trên thế giới. Đối với chiếu sáng đường phố, Rạng Đông còn có những công nghệ ứng dụng mới gọi là công nghệ Radio Frequency Net - hiệu ứng mạng lưới. - giúp tiết kiệm năng lượng chiếu sáng đường phố và nhiều hữu ích khác nữa. Hiện nay Rạng Đông có 27 đơn đặt hàng làm thành phố thông minh từ các tỉnh thành.

*Về sản phẩm Nông nghiệp công nghệ cao:* Các sản phẩm này có dựa trên hai công nghệ lõi: Một là công nghệ chiếu sáng và hai là công nghệ điều khiển hành vi. Thế mạnh của Rạng Đông là có thể tạo ra nguồn sáng mà có bước sóng khác nhau để phù hợp với chu kỳ sinh trưởng và phát triển của từng loại vật nuôi, cây trồng. Tiếp đến là tạo ra nguồn sáng ảnh hưởng đến hành vi để tăng năng suất

## VĂN HÓA ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TRONG MỘT DOANH NGHIỆP TRUYỀN THỐNG

Quy trình ĐMST của Rạng Đông vừa là đổi mới về mặt công nghệ, vừa về cả quy trình và cơ cấu tổ chức. ĐMST của Rạng Đông không chỉ nằm trong phần công nghệ, mà là cả nỗ lực đổi mới mô hình kinh doanh - một điều rất khó.

Từ khâu sản xuất, khâu kinh doanh, đến khâu làm thị trường trước, trong và sau sản xuất. Từ công nghệ, quy trình được tổ chức và cả vấn đề văn hóa. ĐMST ở Rạng Đông là thế, là sự kết hợp rất nhuần nhuyễn của các lực lượng tinh hoa và các lực lượng quần chúng. Tỷ lệ các Doanh nghiệp chuyển đổi số thành công còn thấp nhưng một doanh nghiệp truyền thống như Rạng Đông đã thành công từ đây.

*Doanh nghiệp thực ra đã tăng trưởng đều đặn trong vòng 36 năm nay. **Mặc dù giai đoạn 2015-2020 mức tăng trưởng chỉ đạt 8 - 10% nhưng từ năm 2020 đến nay thì mức tăng trưởng đã đạt 15 - 20%, cụ thể nhất là trong 9 tháng đầu năm nay.** Chuyển đổi số của Rạng Đông hiện là một ví dụ điển hình của Ban Kinh tế Trung ương, của Bộ Khoa học & Công nghệ, Bộ Kế hoạch & Đầu tư, Bộ Công Thương hay USAID (Cơ quan Phát triển Quốc tế của Hoa Kỳ).*

## CÂU CHUYỆN ĐIỂN HÌNH VỀ ĐMST MỞ Ở VIỆN TRƯỜNG




VINUNIVERSITY

ĐMST không chỉ thể hiện rõ nét ở khu vực công, ở xã hội hay ở các doanh nghiệp mà còn được áp dụng, đẩy mạnh ở các trường đại học. Nhiều chương trình, dự án đang thúc đẩy, đưa khái niệm ĐMST đến gần hơn với giới trẻ Việt Nam, xây dựng những thế hệ nhà khởi nghiệp, nhà sáng tạo chất lượng ngay từ khi còn trên ghế nhà trường. Trung tâm khởi nghiệp - Entrepreneurship Lab (E-Lab) của Trường Đại học VinUni là ví dụ tiêu biểu của việc khuyến khích và tạo điều kiện để thế hệ trẻ nâng cao kiến thức và ý thức đối với ĐMST.

Trường Đại học VinUni thúc đẩy tinh thần ĐMST và khởi nghiệp thông qua các hoạt động kết nối mở từ cơ sở vật chất tới liên kết tri thức và hỗ trợ tài chính - **với 6 điểm nhấn:**

**#1. Trung tâm khởi nghiệp E-Lab là một trung tâm ĐMST Mở, có thiết kế không gian linh hoạt và cơ sở vật chất hiện đại.**

**#2. 100% sinh viên được đào tạo bộ môn Sáng tạo thích ứng (Agile Innovation) và tham gia kỳ Thử thách 36 tiếng Hackathon liên ngành.**

**#3. E-Lab cấp vốn 2,000 USD/dự án cho sinh viên trong Chương trình Vườn ươm. Những dự án tốt nhất sau ươm tạo sẽ được tiếp vốn lên tới 10,000 USD/dự án.**

**#4. VinUni nhận đầu bài từ doanh nghiệp để nghiên cứu, tìm tòi giải pháp cho vấn đề thực tiễn của cuộc sống.**

**#5. E-Lab phát triển mạng lưới các cố vấn là những nhà khởi nghiệp/doanh nhân thành công để kết nối tri thức hỗ trợ sinh viên.**

**#6. VinUni kết nối với các giáo sư xuất sắc tại các đại học hàng đầu để tham gia nhóm nghiên cứu xuyên quốc gia về các vấn đề toàn cầu: sức khỏe, năng lượng, biến đổi khí hậu... và thương mại hóa các giải pháp công nghệ liên quan.**

> Dù sinh viên sau này sẽ khởi nghiệp hay làm việc cho các tổ chức doanh nghiệp, khả năng nhận biết và nắm bắt cơ hội cũng như sự bền bỉ, ý chí kiên cường là những yếu tố cần thiết để các bạn có thể thành công trong tương lai. Chúng tôi rất vui và tự hào khi E-Lab đã nhanh chóng trở thành một điểm đến sôi động, nơi diễn ra các buổi hội thảo, chương trình cố vấn, chương trình ươm tạo và tổ chức nhiều cuộc thi hấp dẫn không chỉ cho sinh viên VinUni mà còn cho sinh viên trên toàn quốc.
>
> **GIÁO SƯ ROHIT VERMA -** Hiệu trưởng - Trường Đại học VinUni

## MỘT SỐ DỰ ÁN ĐIỂN HÌNH




**UpYouth** - Vườn ươm của người trẻ, cho người trẻ do Trần Tuấn Minh, sinh viên VinUni đồng sáng lập. Mục tiêu của UpYouth là kết nối, cố vấn, đào tạo, nghiên cứu thị trường, hỗ trợ người trẻ Việt từ 18-25 tuổi thành lập startup trên nền tảng công nghệ.

Sau hơn 1 năm ra đời, UpYouth đã trở thành cộng đồng thu hút 2000 bạn trẻ đến từ 8 quốc gia, và những dự án khởi nghiệp được UpYouth hỗ trợ đã được rót vốn hơn 2.5 triệu USD.

**https://upyouth.org**




**Zinance** là giải pháp giáo dục tài chính dành cho giới trẻ do Nguyễn Lưu Anh Tuấn, sinh viên VinUni sáng lập. Giải pháp được sáng tạo dựa trên mô hình "gamification" (game hóa) và "learn-to-earn" (học để nhận quà) nhằm mang đến những trải nghiệm học tập thú vị cho người dùng. Zinance vừa qua đã đạt giải Quán quân Finnovation 2022 - Cuộc thi cấp quốc gia đầu tiên về khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực Fintech dành cho sinh viên Việt Nam. Hiện phiên bản thử nghiệm hoàn thiện đã được cho ra mắt trên thị trường.

**https://zinance.vn**

BambuUP
Connect to Innovate

# 2

# Các thách thức, đề bài từ Tập đoàn/ Doanh nghiệp

## SUNHOUSE - TRÊN HÀNH TRÌNH TÌM KIẾM CÁC GIẢI PHÁP, Ý TƯỞNG ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN SUNHOUSE**

**Thông tin doanh nghiệp:**

*Một trong những doanh nghiệp nghìn tỷ của Việt Nam, đồng hành cùng căn bếp của hàng triệu gia đình Việt và cả thị trường quốc tế.*

**Đóng góp ý tưởng, giải pháp tại:**

*Phòng Thách thức của Doanh nghiệp (Virtual Challenge Room) trên nền tảng BambuUP*

**Lĩnh Vực Hoạt Động:** Sản xuất, thương mại đối với các sản phẩm gia dụng, điện gia dụng trong gia đình

**Thử Thách/Đề Bài Doanh Nghiệp:**

**Về khía cạnh Sản Xuất:**

**1. Giải pháp tối ưu hóa quy trình sản xuất**, tăng sự cạnh tranh với đối thủ trên sản phẩm chống dính và nồi cơm điện của SunHouse

**2. Tìm kiếm vật liệu thay thế** (thân thiện môi trường, tính năng không thay đổi,...) cho các bộ phận lõi lọc PP, máy RO

**3. Giải pháp phát triển sản phẩm** đem lại chất lượng đạt tiêu chuẩn đảm bảo các tiêu chí **tránh lãnh phí trong sản xuất, kiểm được tỉ lệ bảo hành và tuổi thọ sản phẩm**

**Về khía cạnh Thị Trường:**

**1. Ý tưởng & giải pháp cho phần thiết kế, cải tiến sản phẩm** với mục tiêu hướng tới kiểu dáng công nghiệp để khẳng định giá trị thương hiệu SunHouse: đề xuất 3-5 ý tưởng/năm

**2. Ý tưởng thương mại hóa** sản phẩm hoặc tìm kiếm các ý tưởng đột phá bằng cách liên kết các ý tưởng Startup hoặc sinh viên : 3-5 ý tưởng/năm

**3. Giáp pháp để bình dân hóa các sản phẩm cao cấp của SunHouse** dựa trên mong muốn người tiêu dùng tiếp cận người tiêu dùng với giá hợp lý: Bếp từ đôi, Máy lọc nước RO,...

**Thời hạn nộp giải pháp:** *Tới ngày 31/05/2023*

## DKSH SMOLLAN VÀ THỬ THÁCH TRONG LĨNH VỰC LOGISTICS VẬN CHUYỂN

**Lĩnh Vực Hoạt Động:** Phân phối kênh bán hàng, Marketing thị trường, Giải pháp kinh doanh và bán hàng, Giải pháp thực thi thị trường

**Thử Thách/ Đề Bài Doanh Nghiệp:**

**Mô tả:** Thị trường FMCG Việt Nam đang phát triển, đặc biệt trong lĩnh vực Minimart/Convenience stores cả thành thị và nông thôn. Tuy nhiên, thách thức của các doanh nghiệp là lĩnh vực logistics vận chuyển đến các địa điểm của Minimart/Convenience store trên toàn quốc là rất khó khăn **vì độ rải cao, chi phí vận chuyển cao, số lượng xử lý đơn hàng nhiều, hàng hóa đến từng điểm bán chậm gây ảnh hưởng hệ thống quản lý khó khăn và chi phí vận hành logistics so với doanh thu thuần (net sales) từng điểm bán không hiệu quả.**

**Nhu cầu:** cần tìm **đối tác có hệ thống** có thể quản lý đơn hàng và phân bổ, kết nối với các đơn vị/người vận chuyển các địa bàn trên toàn quốc với chi phí hiệu quả, giảm tải chi phí vận hành mà vẫn đảm bảo Tỷ suất hoàn vốn (Return On Investment) cho từng điểm bán trên toàn quốc

**Thời hạn nộp giải pháp:** *Tới ngày 31/05/2023*

**DKSH SMOLLAN FIELD MARKETING**

**Thông tin doanh nghiệp:**

*DKSH Smollan Field Marketing (DSFM) là một liên doanh giữa DKSH và Smollan, được thành lập năm vào năm 2009 tại Malaysia hoạt động trong lĩnh vực Tiếp thị thị trường (Field Marketing)*

*Tại thị trường Việt Nam, DSFM tự hào là nhà cung cấp dịch vụ marketing trực tiếp lớn nhất Việt Nam, mang đến sự phát triển cho khách hàng thông qua mọi khía cạnh về giải pháp bán lẻ*

**Đóng góp ý tưởng, giải pháp tại:**

*Phòng Thách thức của Doanh nghiệp (Virtual Challenge Room) trên nền tảng BambuUP*

## MASAN MEATLIFE - NHU CẦU PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ TRONG NÔNG TRẠI

MASAN MEATLife

**CÔNG TY CỔ PHẦN MASAN MEATLIFE**

**Thông tin doanh nghiệp:**

*Masan MEATLife là công ty con của Công ty Cổ phần Tập đoàn Masan (Masan Group), là công ty lớn nhất Việt Nam về nền tảng thịt có thương hiệu tích hợp (Từ trang trại đến bàn ăn: (Feed – Farm – Food), tập trung vào việc nâng cao năng suất chuỗi giá trị đạm động vật tại Việt Nam*

**Đóng góp ý tưởng, giải pháp tại:**

*Phòng Thách thức của Doanh nghiệp (Virtual Challenge Room) trên nền tảng BambuUP*

**Lĩnh Vực Hoạt Động:** Nền tảng kinh doanh hàng tiêu dùng nhanh, tập trung vào thịt mát có thương hiệu.

**Thử Thách/Đề Bài Doanh Nghiệp:**

**1. Giải pháp cho Ngôi nhà tự động hóa thông minh cho gà:** đáp ứng tất cả nhu cầu của con gà bao gồm: nền chuồng tơi xốp khô, nhiệt ẩm tự điều chỉnh đúng nhu cầu con gà theo mọi thời điểm, cung cấp thức ăn đúng tiêu chuẩn theo từng thời điểm/từng con gà. Đánh giá sức khỏe gà mọi thời điểm, tự động hóa tiêm chủng (tiêm, nhỏ vaccine đến từng con gà)

**2. Giải pháp cho Trang trại thông minh:** Tự động hóa kiểm soát nguồn lây lan vi khuẩn, virus, nấm, ngăn ngừa các động vật gây hại (côn trùng, chuột bọ, chim,..), phân rõ luồng sạch/ bẩn, tự động hóa kiểm soát an ninh trang trại

**3. Giải pháp Số hóa và phân tích số liệu:** các dữ liệu liên quan đến chăn nuôi, sức khỏe đàn gà, giám sát phòng ngừa/chẩn đoán/điều trị bệnh xuyên suốt từ trang trại PS, nhà máy ấp, trại thương phẩm, thịt.

**4. Giải pháp Số hóa và dự đoán nhu cầu:** Các chỉ số tiêu thụ, sản xuất, bán hàng, thông tin thị trường gia cầm để ổn định sản xuất trong doanh nghiệp

**Thời hạn nộp giải pháp:** *Tới ngày 31/05/2023*

## GUARDIAN VIETNAM VÀ CÁC THÁCH THỨC TRONG NGÀNH BÁN LẺ

**Lĩnh Vực Hoạt Động:** Bán lẻ

**Thử Thách/Đề Bài Doanh Nghiệp:**

**02 Thách thức thường gặp trong ngành bán lẻ mà Guardian Vietnam đang cần tìm giải pháp:**

**1. Thách thức về phân bổ đơn hàng:**

Guardian Vietnam luôn mong muốn tìm các giải pháp tối ưu được việc phân bổ đơn hàng để các đơn hàng có thể **ở gần khách hàng, cửa hàng và shipper nhất** với mục tiêu tối ưu thời gian shipper di chuyển và chi phí vận vận hành cho doanh nghiệp, **và đạt được thời gian phân bổ ngắn nhất có thể (dưới 5 phút là một cột mốc đáng ghi nhận)**

**2. Thách thức về quản lý vật dụng trưng bày (POSM):**

Guardian Vietnam với hơn **100 cửa hàng bán hàng** và ở mỗi cửa hàng luôn cần 15-20 loại POSM để đáp ứng hơn 100 điểm chạm với khách hàng. Chính vì thế, Guardian Vietnam mong muốn có thể **quản lý các POSM trong cửa hàng một cách có hệ thống** để đảm bảo hình ảnh xuất hiện đúng nơi đúng chỗ chỗ cần xuất hiện, và được thay mới đúng thời điểm, đúng kế hoạch

**Thời hạn nộp giải pháp:** *Tới ngày 31/5/2023*

guardian

**GUARDIAN VIETNAM**

**Thông tin doanh nghiệp:**

*Guardian là chuỗi cửa hàng sức khỏe và sắc đẹp hàng đầu tại Châu Á, tại Việt Nam hiện nay đã có hơn 100 cửa hàng tại các thành phố lớn như TP.HCM, Hà nội, Biên hòa, Vũng Tàu, Đà nẵng... và các cửa hàng trực tuyến phục vụ hàng triệu người Việt Nam trên cả nước với hơn 500 thương hiệu, hơn 5000 mặt hàng chính hãng, luôn đảm bảo uy tín, chất lượng, dịch vụ và giá trị tốt nhất cho khách hàng.*

**Đóng góp ý tưởng, giải pháp tại:**

*Phòng Thách thức của Doanh nghiệp (Virtual Challenge Room) trên nền tảng BambuUP*

## OWEN VÀ THÁCH THỨC TRONG NGÀNH THỜI TRANG

OWEN

**THƯƠNG HIỆU THỜI TRANG OWEN**

**Thông tin doanh nghiệp:**

*OWEN là thương hiệu thời trang cao cấp , chuyên cung cấp các sản phẩm áo sơ mi, veston, quần âu tiên phong sử dụng chất liệu công nghệ mới.*

**Đóng góp ý tưởng, giải pháp tại:**

*Phòng Thách thức của Doanh nghiệp (Virtual Challenge Room) trên nền tảng BambuUP*

**Lĩnh Vực Hoạt Động:** Thời trang

**Thử Thách/Đề Bài Doanh Nghiệp: Xây dựng được các giải pháp sáng tạo đột phá về sản phẩm thời trang.**

**Về khía cạnh sản phẩm:**

1. Sản phẩm thời trang thuần túy, cải thiện về chất lượng nguyên vật liệu
2. Ý tưởng, giải pháp thiết kế, cải tiến về mặt phong cách, tính đa dụng sản phẩm thời trang. Khẳng định được giá trị thương hiệu thời trang OWEN
3. Đổi mới sáng tạo danh mục sản phẩm theo tinh thần biến sản phẩm rời rạc thành bộ giải pháp đồng bộ theo phong cách mix-matching và phù hợp với các bối cảnh, các công việc cần giải quyết của khách hàng

**Về khía cạnh sản xuất:**

1. Các giải pháp công nghệ để tối ưu hóa quy trình sản xuất nâng cao vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp trong lĩnh vực thời trang

**Thời hạn nộp giải pháp:** *Tới ngày 31/05/2023*

## TRUNG TÂM ĐMST HOÀ BÌNH - ĐỀ BÀI KIỂM SOÁT CHẤT LƯỢNG TRONG XÂY DỰNG

**Lĩnh Vực Hoạt Động:** Vườm ươm Doanh nghiệp (Incubation), các dịch vụ về đầu tư, xây dựng, tư vấn, khởi nghiệp và Đổi mới sáng tạo

**Thử Thách/Đề Bài Doanh Nghiệp:**

Trong xây dựng công trình đặc biệt nhà cao tầng việc kiểm soát chất lượng thi công mặt ngoài trở nên khó khăn do điều kiện thi công và biện pháp kiểm tra gặp nhiều trở ngại

**Hiện trạng:**

Các giải pháp hiện tại để thi công và kiểm soát chất lượng là sử dụng hệ giàn giáo bao che, gondola, giàn giáo trượt,...

Kiểm soát chất lượng: theo ITP – Inspection and Testing Plan bao gồm: checklist, bản vẽ thi công và nhân sự (công nhân, giám sát công trình) trực tiếp kiểm tra và kết luận

Biện pháp kiểm tra: bằng mắt, thước nhôm 2m, đèn pin, quả dọi,...tuy nhiên luôn gặp nhiều khó khăn do không có không gian làm việc thoải mái, chia đoạn/dãi không có tính liên tục,... ảnh hưởng đến tính đồng bộ trên toàn bộ mặt phẳng

Yêu cầu: 100% bề mặt của công trình phải được kiểm tra

**Mong muốn:**

Giải pháp tự động/bán tự động, chính xác, hiệu quả thực hiện việc kiểm tra chất lượng trên

Sau khi các giải pháp được nộp qua nền tảng BambuUP. HBCG sẽ chia sẻ các quy trình, tiêu chi kiểm tra sau khi giải pháp thỏa mãn với nguyên lý thực hiện

**Thời hạn nộp giải pháp:** *Tới ngày 31/12/2022*

HBIC
HOA BINH INNOVATION CENTER

**HÒA BÌNH INNOVATION CENTER - HBIC**

**Thông tin doanh nghiệp:**

*Trung tâm Đổi mới Sáng Tạo Mở Hòa Bình là cầu nối giữa Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình (HBCG) và các công ty khởi nghiệp, các doanh nghiệp nhỏ và, các nhà nghiên cứu để cùng nhau tạo nên các giải pháp kinh doanh sáng tạo.*

**Đóng góp ý tưởng, giải pháp tại:**

*Phòng Thách thức của Doanh nghiệp (Virtual Challenge Room) trên nền tảng BambuUP*

BambuUP
Connect to Innovate

# Phần 5

# Khảo sát Mức độ Sẵn sàng của Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở tại Việt Nam

**Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở** được hiểu là hệ sinh thái bao gồm nhiều chủ thể (các doanh nghiệp, cơ quan quản lý nhà nước, nhà đầu tư, viện nghiên cứu, trường đại học, khách hàng...) và các chủ thể này đều tích cực thực hiện các hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở. Theo đó, các chủ thể này không chỉ dựa vào kiến thức, nguồn lực và tài nguyên nội bộ của chính họ để hình thành kết quả Đổi mới sáng tạo (sản phẩm, dịch vụ, mô hình kinh doanh, quy trình, v.v.) mà còn chủ động tìm kiếm và sử dụng nhiều nguồn bên ngoài để thúc đẩy nhanh hơn quá trình Đổi mới sáng tạo và hướng tới việc tạo ra giá trị chung.

### Các chủ thể chính trong Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở




## PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 1 Mục tiêu nghiên cứu:

Mục đích của nghiên cứu nhằm **đánh giá mức độ sẵn sàng của Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở** tại Việt Nam. Nghiên cứu được dự kiến thực hiện trong vòng 3 năm với các mục tiêu được trình bày cụ thể cho từng năm trong hình dưới đây. **Tóm lược kết quả nghiên cứu** của năm đầu tiên được trình bày trong **Báo cáo Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở của Việt Nam 2022**

**2022 — Năm 1**

Xác định thực trạng và đánh giá sơ bộ mức độ sẵn sàng theo từng giai đoạn phát triển của Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở tại Việt Nam.

**2023 — Năm 2 (dự kiến)**

Đề xuất các trụ cột của Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở, tiến hành thu thập dữ liệu và tính điểm từng trụ cột của hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở của tỉnh thành.

**2024 — Năm 3 (dự kiến)**

Hoàn chỉnh Khung đánh giá Mức độ sẵn sàng của Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở của tỉnh thành. Xác định trọng số của các trụ cột đồng thời xếp hạng mức độ sẵn sàng của Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở của tỉnh thành.

### 2 Khung đánh giá

Để đánh giá mức độ sẵn sàng của Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở tại Việt Nam, cách tiếp cận theo các giai đoạn phát triển được sử dụng bao gồm: (1) giai đoạn nhận thức, (2) giai đoạn chuẩn bị, (3) giai đoạn tham gia và (4) kết quả Đổi mới sáng tạo Mở. Nghiên cứu ở năm thứ 1 tập trung thu thập dữ liệu và đánh giá mức độ sẵn sàng của hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở thể hiện ở giai đoạn (1), (2) và (3)

## 3 Các giai đoạn phát triển của Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở - Mô hình APAR của BambuUP

| Giai đoạn nhận thức | Giai đoạn chuẩn bị | Giai đoạn tham gia | Kết quả Đổi mới sáng tạo |
|---|---|---|---|
| **Chủ thể: Cơ quan quản lý Nhà nước** | **Chủ thể: Cơ quan quản lý Nhà nước** | **Chủ thể: Cơ quan quản lý Nhà nước** | **Chủ thể: Cơ quan quản lý Nhà nước** |
| Hiểu thế nào là Đổi mới sáng tạo Mở và nhận thức được tầm quan trọng của Đổi mới sáng tạo Mở, lợi ích của Đổi mới sáng tạo Mở | Đã xây dựng và ban hành chủ trương/chương trình thúc đẩy Đổi mới sáng tạo Mở | Đầu tư cho cơ sở hạ tầng (ICT, dịch vụ công, Trung tâm Đổi mới sáng tạo, v.v) phục vụ Đổi mới sáng tạo Mở | Số lượng bằng sáng chế/nghiên cứu khoa học/Sở hữu trí tuệ tạo ra từ Đổi mới sáng tạo Mở |
| Nhận thức được vai trò của Cơ quan quản lý nhà nước và các chủ thể trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở | Hiệu lực của chính sách hỗ trợ doanh nghiệp bảo hộ sở hữu trí tuệ | Trực tiếp thực hiện quản lý/điều phối hoạt động kết nối trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở của tỉnh/ thành | Số lượng công ty khởi nghiệp/ Công ty công nghệ |
| Đội ngũ cán bộ quản lý có tư duy & kỹ năng về Đổi mới sáng tạo Mở | Đã có Các kênh truyền thông đưa tin về các hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở | Có chính sách/chương trình hỗ trợ hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở thông qua hình thức nhà nước đặt hàng/ khuyến khích doanh nghiệp đặt hàng để giải quyết bài toán của chính quyền/ bài toán xã hội/bài toán của tổ chức lớn | Số lượng những dự án Đổi mới sáng tạo thực hiện thông qua hình thức Đổi mới sáng tạo Mở |
| **Chủ thể: Doanh nghiệp** | **Chủ thể: Doanh nghiệp** | **Chủ thể: Doanh nghiệp** | **Chủ thể: Doanh nghiệp** |
| Hiểu thế nào là Đổi mới sáng tạo Mở và nhận thức được tầm quan trọng của Đổi mới sáng tạo Mở | Đổi mới sáng tạo Mở được tích hợp vào chiến lược của doanh nghiệp | Doanh nghiệp đầu tư vào các hoạt động R&D có sự kết hợp với các nguồn lực bên ngoài | Sản phẩm mới là kết quả của hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở |
| Doanh nghiệp nhận thức được vai trò và tầm quan trọng của từng chủ thể trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở | Ban lãnh đạo doanh nghiệp có tầm nhìn cho Đổi mới sáng tạo Mở | Doanh nghiệp tham gia các hoạt động liên kết với các viện nghiên cứu/trường Đại học/hội chợ công nghệ để trao đổi kiến thức/thông tin | Quy trình mới là kết quả của hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở |
| Doanh nghiệp nhận thức được lợi ích của mình khi trở thành chủ thể tích cực trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở | Doanh nghiệp xây dựng văn hóa công ty phù hợp với Đổi mới sáng tạo Mở | Doanh nghiệp đưa đầu bài cho Startup giải và đồng sáng tạo cùng Startup và/ hoặc đầu tư cho Startup | Doanh thu tạo ra bởi hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở |
| Đội ngũ nhân sự có tư duy & kỹ năng để có thể ứng dụng Đổi mới sáng tạo Mở | Doanh nghiệp có cấu trúc công ty để phù hợp với hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở | Doanh nghiệp đầu tư cho cơ sở vật chất phục vụ Đổi mới sáng tạo Mở (Trung tâm Đổi mới sáng tạo Mở, Phòng Lab mở, nền tảng giới thiệu thách thức DN, v.v.) | |
| | Doanh nghiệp thúc đẩy các hoạt động truyền thông liên quan tới Đổi mới sáng tạo Mở trong và ngoài DN | | |
| **Chủ thể: Startup** | **Chủ thể: Startup** | **Chủ thể: Startup** | **Chủ thể: Startup** |
| Hiểu thế nào là Đổi mới sáng tạo Mở và nhận thức được tầm quan trọng của Đổi mới sáng tạo Mở | Đổi mới sáng tạo Mở được tích hợp vào chiến lược của doanh nghiệp | Doanh nghiệp đầu tư vào các hoạt động R&D có sự kết hợp với các nguồn lực bên ngoài | Sản phẩm mới là kết quả của hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở |
| Doanh nghiệp nhận thức được vai trò và tầm quan trọng của từng chủ thể trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở | Ban lãnh đạo doanh nghiệp có tầm nhìn cho Đổi mới sáng tạo Mở | Doanh nghiệp tham gia các hoạt động liên kết với các viện nghiên cứu/trường Đại học/hội chợ công nghệ để trao đổi kiến thức/thông tin | Quy trình mới là kết quả của hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở |
| Doanh nghiệp nhận thức được lợi ích của mình khi trở thành chủ thể tích cực trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở | Doanh nghiệp xây dựng văn hóa công ty phù hợp với Đổi mới sáng tạo Mở | Startup cung cấp giải pháp dành cho doanh nghiệp/ chủ thể khác, đồng sáng tạo cùng doanh nghiệp/ chủ thể khác | Doanh thu tạo ra bởi hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở |
| Đội ngũ nhân sự có tư duy & kỹ năng để có thể ứng dụng Đổi mới sáng tạo Mở | Doanh nghiệp có cấu trúc công ty để phù hợp với hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở | Doanh nghiệp đầu tư cho cơ sở vật chất phục vụ Đổi mới sáng tạo Mở (Trung tâm Đổi mới sáng tạo Mở, Phòng Lab mở, nền tảng giới thiệu thách thức DN, v.v.) | |

→ Nội dung tập trung chính của Khảo sát 2022

## 1 Phỏng vấn sâu đối với:

- Đại diện các cơ quan quản lý nhà nước tại 3 khu vực
- Các chuyên gia thúc đẩy hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo và hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo của quốc gia; các chuyên gia đang công tác và làm việc tại viện nghiên cứu; các chuyên gia đang công tác tại các trường đại học. Phương pháp phỏng vấn bán cấu trúc được sử dụng với 4 bảng hướng dẫn phỏng vấn đã được sắp xếp có hệ thống trước phù hợp với từng đối tượng phỏng vấn và giới hạn các vấn đề được đề cập

## 2 Khảo sát dành cho các doanh nghiệp:

- Với phiếu hỏi mẫu (A) được thiết kế cho các doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp SMEs và Phiếu hỏi mẫu (B) các doanh nghiệp khởi nghiệp/ doanh nghiệp công nghệ. Phương pháp thu thập thông tin trên phiếu này là khảo sát bằng bảng hỏi tự điền thông qua phần mềm thu thập dữ liệu Qualtrics, đối tượng khảo sát là các cá nhân nắm giữ chức vụ quản lý cấp trung hoặc cấp cao, có am hiểu và phụ trách về hoạt động đổi mới sáng tạo trong từng doanh nghiệp.

| Đối tượng | Mẫu số mục tiêu | Mẫu số thực tế |
|---|---|---|
| Chuyên gia | 3-5 chuyên gia trên cả nước | 8 chuyên gia |
| Cơ quan quản lý nhà nước | 18 Cơ quan quản lý nhà nước tại 18 tỉnh thành | 7 phản hồi từ 4 tỉnh: Hà Nội, Cao Bằng, Ninh Thuận, Kon Tum |
| Doanh nghiệp | 90 doanh nghiệp và công ty khởi nghiệp chia đều theo 3 khu vực: Miền Bắc, miền Trung, miền Nam | 81 doanh nghiệp (31 doanh nghiệp lớn 50 doanh nghiệp SMEs) |
| Công ty Khởi nghiệp/ Công ty công nghệ. | | 62 công ty khởi nghiệp |

## 4 Phương pháp xử lý và phân tích dữ liệu:

Đối với dữ liệu định tính, nghiên cứu thực hiện quy trình sau đây: (1) Gỡ băng phỏng vấn, (2) Đọc và mã hoá dữ liệu, (3) Mô tả và diễn giải kết quả nghiên cứu.

Đối với dữ liệu định lượng, nghiên cứu tiến hành mã hoá dữ liệu thô từ Qualtrics. Sử dụng phần mềm Tableau và Excel giúp mô tả và phân tích thống kê về các vấn đề liên quan đến mức độ sẵn sàng của từng loại hình doanh nghiệp trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo mở tại Việt Nam.

## 5 Thời gian thực hiện nghiên cứu

01

### Chuẩn bị nghiên cứu - Tháng 9/2022

- Xây dựng phương án nghiên cứu, phiếu nghiên cứu, hướng dẫn nghiên cứu
- Xây dựng phương án phỏng vấn, bảng hướng dẫn phỏng vấn, hướng dẫn phỏng vấn
- Lập và rà soát danh sách các đơn vị điều tra và phỏng vấn
- Chọn mẫu điều tra

02

### Triển khai nghiên cứu - Tháng 10/2022

- Tuyển chọn nghiên cứu viên
- Tập huấn, hướng dẫn nghiên cứu và phỏng vấn
- Xây dựng hệ thống biểu tổng hợp đầu ra và chương trình phần mềm nhập tin, chương trình kiểm tra và tổng hợp kết quả
- Triển khai thu thập thông tin tại các đơn vị nghiên cứu

03

### Nhập tin, xử lý và nhiệm thu dữ liệu - Tháng 10/2022

- Nhập tin dữ liệu, kiểm tra dữ liệu và báo cáo tình hình
- Tạo lập bảng đầu ra, xử lý tổng hợp dữ liệu theo biểu mẫu của các chỉ tiêu đầu ra
- Lập các bảng số liệu kết quả khảo sát của các doanh nghiệp được nghiên cứu

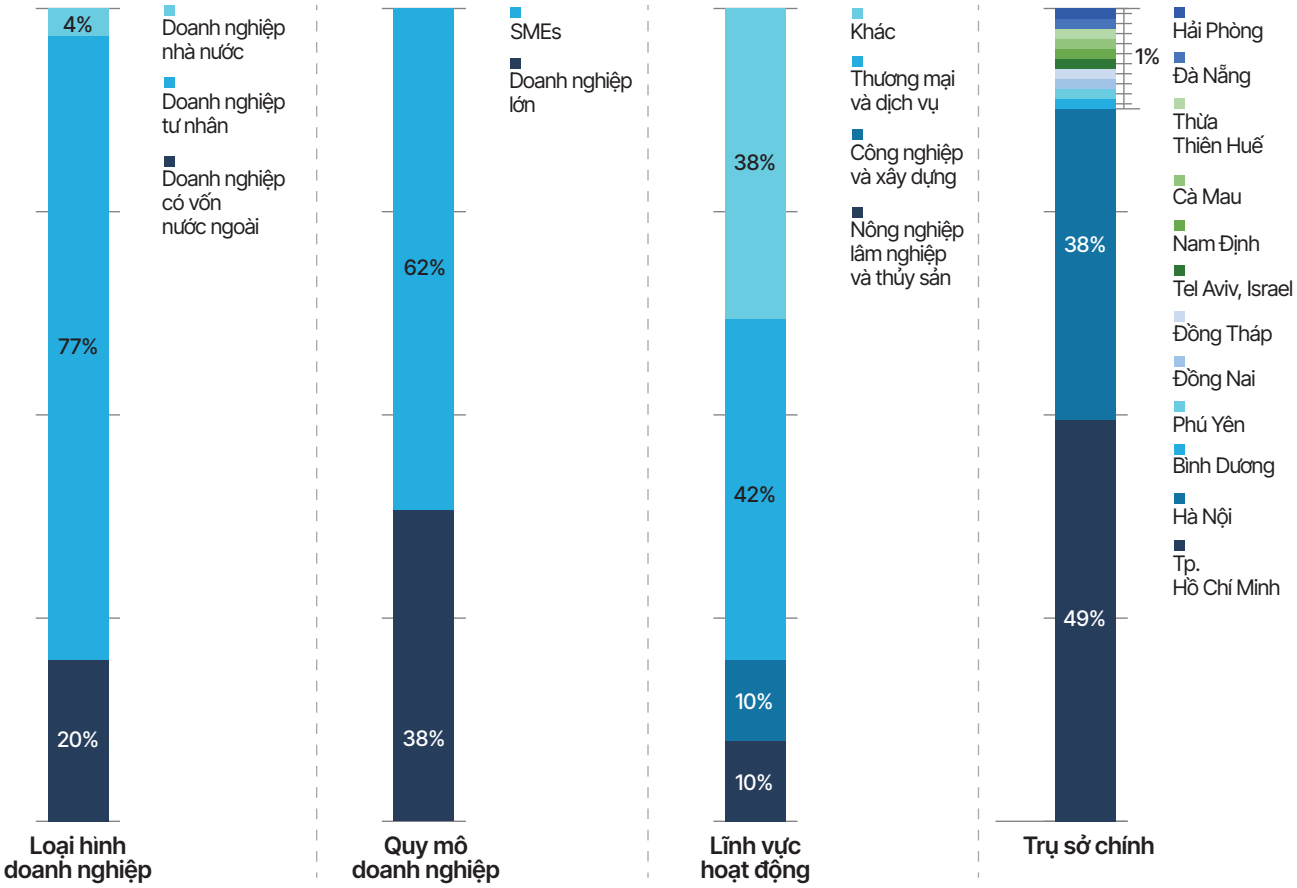
04

### Tổng hợp, phân tích và báo cáo kết quả nghiên cứu- Tháng 10/2022

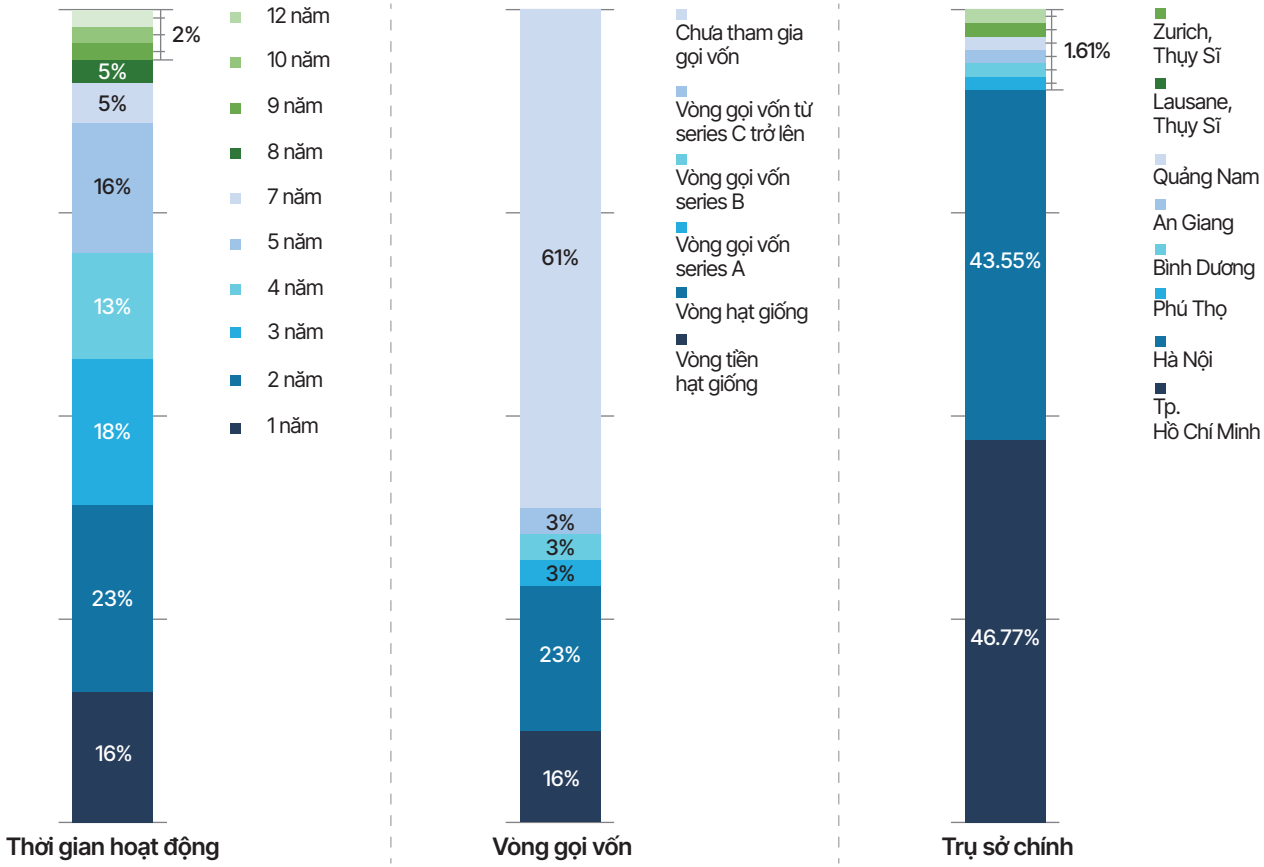
- Xây dựng báo cáo kết quả nghiên cứu
- Công bố báo cáo kết quả nghiên cứu

# 6 Thông tin mẫu khảo sát

## A. 31 Doanh nghiệp lớn và 50 doanh nghiệp SMEs(*)




## B. 62 công ty khởi nghiệp(*)



## GÓC NHÌN CHUYÊN GIA

Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở tại tỉnh thành sẽ có trọng tâm là các liên kết, hợp tác giữa các bên trong hoạt động đổi mới sáng tạo để thúc đẩy giải quyết những vấn đề thách thức mang tính **phức tạp** từ bất kỳ chủ thể nào **không đủ nguồn nội lực** để giải quyết mà cần đến các nguồn lực từ bên ngoài trong mạng lưới Đổi mới sáng tạo của tỉnh thành. Đó chính là **tối ưu toàn bộ nguồn lực** và lợi ích sẽ dành cho tất cả các chủ thể tham gia và xã hội.

**Vai trò của các chủ thể chính trong hệ sinh thái**

Trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở, có ba vai trò chính mà các chủ thể có thể nắm giữ, đó là:

(1) Bên đưa ra bài toán (Problem owners)

(2) Bên đưa ra giải pháp (Solution providers)

(3) Bên hỗ trợ (Enablers)

### 1 Cơ quan quản lý nhà nước

Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở trong phạm vi Quốc gia và địa phương tại Việt Nam hiện nay vẫn còn sơ khai, vì thế vai trò của Nhà nước rất quan trọng tại thời điểm này. Nhà nước có vai trò **kiến tạo** ra một môi trường để thúc đẩy các thành tố trong hệ sinh thái phát triển. Chức năng của nhà nước ở giai đoạn này là chủ trì, nuôi dưỡng và điều tiết trong toàn bộ hoạt động liên quan đến việc kết nối giữa các chủ thể và tạo giá trị xã hội từ các kết nối này thông qua hệ thống hành lang pháp lý phù hợp và cụ thể.

Với chức năng trên, cơ quan quản lý nhà nước thường đóng vai trò là **chủ thể hỗ trợ** nhưng bản thân các chính quyền địa phương cũng có rất nhiều vấn đề cần giải quyết và vì thế họ cũng có vai trò là **bên đưa ra bài toán** để tất cả các chủ thể trong hệ sinh thái có thể tiếp cận và đề xuất giải pháp phù hợp.

### 2 Doanh nghiệp lớn, tập đoàn

Doanh nghiệp lớn, tập đoàn được coi là chủ thể **tiềm năng nhất** trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở. Các doanh nghiệp lớn, tập đoàn có tất cả các yếu tố thành công như nguồn tài chính vững mạnh, thị trường lớn, thương hiệu lớn, đội ngũ quản lý và nghiên cứu chất lượng cao, nên trong hệ sinh thái họ có thể đóng vai trò là **người hỗ trợ** để (1) Xây dựng quỹ đầu tư vào các dự án khởi nghiệp, (2) Hỗ trợ vốn để duy trì các dự án khởi nghiệp cụ thể và (3) Hỗ trợ những kiến thức, kinh nghiệm đối với cộng đồng khởi nghiệp. Hơn cả việc tạo giá trị cho xã hội, trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở, doanh nghiệp lớn và tập đoàn đóng vai trò là những **bên đưa ra bài toán**, còn giải pháp có thể đến từ nội bộ của doanh nghiệp nhưng cũng có thể được cung cấp nhanh chóng hơn, thậm chí đột phá và hứa hẹn hơn từ các chủ thể khác trong hệ sinh thái đổi mới sáng tạo mở, điển hình như đến từ các công ty khởi nghiệp. Như vậy lợi ích dành cho hai bên là win-win.

### 3 Doanh nghiệp SMEs

Trong mọi hệ sinh thái đều chứa đựng 3 nội hàm: (1) tính đa dạng: có rất nhiều chủ thể; (2) Tính logic trong vận hành thành dòng chảy: Chuỗi giá trị, chuỗi cung ứng hoặc chuỗi phân phối; (3) Tính tuần hoàn và tăng trưởng: đơn vị này trở thành đầu vào của đơn vị kia với giá trị gia tăng được tạo ra. Như vậy trong hệ sinh thái đổi mới sáng tạo mở, các SMEs có thể trở thành các mắt xích trong chuỗi giá trị với các doanh nghiệp lớn và các chủ thể khác và được hưởng lợi khi các chủ thể trong hệ sinh thái vận hành thành chuỗi và tăng trưởng. SMEs cũng có thể đóng vai trò là **bên đưa ra bài toán**, đặc biệt sau đại dịch COVID-19, việc đứt gãy các mắt xích trong chuỗi khiến cho các SMEs nhận thấy sự cần thiết phải thay đổi mô hình kinh doanh hoặc tái cấu trúc cũng như là phải có một hướng đi đột phá hơn, chính là Đổi mới sáng tạo giúp cho họ nâng cao năng lực cạnh tranh nhưng cái khó khăn của SMEs chính lại là năng lực và quy mô của doanh nghiệp còn hạn chế. Với những khó khăn đó, SMEs không thể tự mình giải quyết các nỗi đau của mình mà nên trở thành bên đưa ra bài toán để các chủ thể cung cấp giải pháp đưa ra lời giải cho họ.

## 4 Công ty khởi nghiệp (Startup)

Về bản chất các Startup đã hội đủ 3 yếu tố tri thức, văn hóa và công nghệ, cái họ thiếu chính là kết quả đầu ra cho phần thị trường và khách hàng. Vì thế trong một hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở, các doanh nghiệp khởi nghiệp/ doanh nghiệp công nghệ chính là **bên cung cấp giải pháp** sẵn có mang tính mới, triệt để hay thậm chí là đột phá cho các bên có bài toán bao gồm doanh nghiệp lớn, tập đoàn, các doanh nghiệp SMEs và kể cả các cơ quan quản lý Nhà nước, tuy nhiên việc kết nối hai bên giữa bên có bài toán - bên có giải pháp không hề đơn giản mà cần có sự trợ lực từ các chủ thể đóng vai trò hỗ trợ khác như Cơ quan quản lý nhà nước (đã phân tích ở trên) và các tổ chức trung gian.

## 5 Trường đại học và viện nghiên cứu

Chức năng của trường đại học là cung cấp nguồn lực con người cho hệ sinh thái, nếu chúng ta muốn có nhiều nhà sáng lập thì trường đại học phải tạo ra nhiều sinh viên có tinh thần doanh nhân, tinh thần khởi nghiệp. Chức năng thứ hai là chuyển giao tri thức bên cạnh chuyển giao công nghệ. Với các chức năng như trên thì trong một hệ sinh thái đóng góp của các trường đại học có độ trễ về mặt thời gian từ 5 -10 năm trở lên. Vì thế có thể xếp trường đại học vào vai của **bên hỗ trợ cho** các chủ thể khác trong hệ sinh thái.

Đối với viện nghiên cứu chức năng của các viện đầu tiên là nghiên cứu khoa học (bao gồm nghiên cứu cơ bản và nghiên cứu ứng dụng), thứ 2 là đào tạo và thứ 3 mới là triển khai thương mại. Như vậy, viện nghiên cứu nói riêng và cả khối các trường đại học luôn đóng vai trò như rất quan trọng để cung cấp kiến thức và công nghệ vào cho hệ sinh thái dưới vai trò là bên hỗ trợ, tuy nhiên trong nhiều trường hợp, viện nghiên cứu cũng chính là **bên cung cấp giải pháp** cho các doanh nghiệp do chức năng kết nối giữa những nhà khoa học và thị trường dưới hình thức thành lập các doanh nghiệp spin-off hoặc thực hiện các dịch vụ khoa học và công nghệ.

## 6 Các tổ chức trung gian

Vai trò **hỗ trợ** của các tổ chức này là vô cùng quan trọng. Vì khi chúng ta nói đến Đổi mới sáng tạo là chúng ta phải giải quyết vấn đề bằng cách mới, rủi ro cao và đôi khi khó để thấu hiểu. Nên cần có các bên trung gian ở giữa để kết nối các bên có vấn đề và giải pháp và hơn thế nữa là các hỗ trợ toàn diện như tư vấn, cố vấn, đầu tư, gọi vốn, hỗ trợ phần cứng, phần mềm,hỗ trợ về thị trường, mô hình kinh doanh,..nhưng cũng là bên kiểm soát về chất lượng và hiệu quả của các dự án. Trong thời gian gần đây, Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở của chúng ta đã tiếp nhận và đã đặt đúng vị trí của các đơn vị trung gian rất quan trọng để các ý tưởng mới, sản phẩm mới, mô hình mới và cả những doanh nghiệp mới có cơ hội thành công được sớm hơn, chắc chắn hơn và tỷ lệ cao hơn. Hình thức của các tổ chức trung gian cũng rất đa dạng từ: Trung tâm xúc tiến và hỗ trợ hoạt động chuyển giao công nghệ; Trung tâm hỗ trợ định giá tài sản trí tuệ; Trung tâm hỗ trợ đổi mới sáng tạo; Cơ sở ươm tạo công nghệ, ươm tạo doanh nghiệp khoa học và công nghệ, Các nền tảng kết nối bên cung và cầu về Đổi mới sáng tạo; Sàn giao dịch công nghệ,...

Trong thời đại số hiện nay, **các nền tảng số kết nối bên cung và cầu về Đổi mới sáng tạo** sẽ là **một thành tố không thể thiếu** để thúc đẩy sự kết nối liên tục, theo nhu cầu và không bị giới hạn về mặt thời gian và không gian giữa các chủ thể trong Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở. Chỉ khi những nền tảng này hoạt động tích cực và sôi nổi thì mới tối đa hóa được những luồng thông tin về Đổi mới sáng tạo và kích những tương tác, kết nối giữa các chủ thể nhiều nhất và nhanh nhất. Với kinh nghiệm quan sát được từ nước ngoài, luôn cần có sự kết hợp công-tư để có thể phát triển và vận hành những nền tảng như vậy một cách có hiệu quả nhất.

BambuUP
Connect to Innovate

# Chủ thể Cơ quan Quản lý Nhà nước

Thông tin của phần này mang tính chất tham khảo do thông tin được tổng hợp từ nghiên cứu định tính với quy mô mẫu nhỏ đến từ các chuyên gia hệ sinh thái ĐMST của quốc gia và lãnh đạo các cơ quan quản lý nhà nước cấp tỉnh của 6 tỉnh thành phố: Hà Nội, Cao Bằng, Ninh Thuận, Quảng Nam, Kon Tum, Hồ Chí Minh.

# CHỦ THỂ CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC

## 1 Giai đoạn nhận thức

**Mức độ hiểu biết về ĐMST (về khái niệm cũng như kiến thức xoay xung quanh ĐMST Mở) có khoảng cách lớn giữa các phòng ban cũng như giữa cấp chuyên viên và lãnh đạo tại các Cơ quan quản lý nhà nước (CQQLNN) chuyên trách cấp tỉnh/ thành.**

Tại một số thành phố lớn, nơi đã có thời gian hoạt động về hệ sinh thái và nguồn lực cũng như là nền tảng tri thức ĐMST đã đạt đến mức độ có thể thúc đẩy giai đoạn tăng tốc và ứng dụng cho Hệ sinh thái ĐMST Mở, mức độ hiểu biết của lãnh đạo chỉ mới chủ yếu đạt được ở mức 3 (mức hiểu biết một phần), còn nhân viên ở các phòng ban bao gồm cả phòng ban chuyên trách, thì mức hiểu biết là thấp (mức 2). Con số này có thể ít lạc quan hơn ở những tỉnh kém năng động hơn với quy mô thị trường nhỏ hơn.

Không phải tỉnh thành nào cũng nhận thức về lợi ích và tiềm năng của phát triển Hệ sinh thái ĐMST Mở. Một số nơi thậm chí chỉ đánh giá lợi ích của ĐMST Mở trong sự phát triển của tỉnh/ thành ở mức thu được ít lợi ích.

**Những hoạt động đào tạo kiến thức và kỹ năng cần thiết về ĐMST và ĐMST Mở cho đội ngũ cán bộ chưa có tính đồng nhất giữa các tỉnh thành.**

Liên quan đến đào tạo về kiến thức, tư duy và kỹ năng ĐMST, các thành phố lớn vẫn thực hiện phổ biến kiến thức chung dưới diện rộng tới toàn thể cán bộ và lãnh đạo phòng ban. Với sự nhận thức khá rõ là ĐMST liên quan đến nhiều người, bộ phận bao gồm cơ chế tài chính, cơ chế quản lý, quản trị nội bộ, v.v. nên việc tổ chức các hoạt động đào tạo có nhiều hình thức. Có thể kể đến là các buổi báo cáo chuyên đề hoặc đối với kiến thức chuyên sâu sẽ tập trung ưu tiên cho những bộ phận chuyên trách và đội ngũ lãnh đạo thông qua hình thức cử đi học trong và ngoài nước do các tổ chức uy tín ở cả khu vực công và tư cung cấp khóa học.  Tuy nhiên gần như không ghi nhận được việc đào tạo và cập nhật kiến thức thông qua các khoá học ĐMST Mở tại các địa phương khác

Các kiến thức về ĐMST và ĐMST Mở luôn được cập nhật và trong Hệ sinh thái ĐMST Mở rất cần các chủ thể chính đều có những nhận thức, kiến thức và kỹ năng đầy đủ và cập nhật nhất để làm tốt vai trò của mình.

**Nhận thức về vai trò của CQQLNN trong hệ sinh thái ĐMST Mở còn chưa rõ ràng**

Các CQQLNN đa phần đều nhận thức được vai trò của mình là **chủ thể hỗ trợ** cho sự phát triển của hệ sinh thái ĐMST Mở của mình thông qua các công cụ chính sách. Tuy nhiên, không phải đại diện nào cũng cho rằng CQQLNN còn có thể đóng vai trò là **bên đưa ra bài toán/ đầu bài/ thách thức (Challenge)** của xã hội, bài toán của Cơ quan Nhà nước để kêu gọi cộng đồng giải quyết những bài toán mà xã hội đang quan tâm, hay chính những bài toán và vấn đề mà tỉnh thành đang muốn giải quyết. Đây là điểm sẽ cần những định hướng và truyền thông cần thiết để cán bộ quản lý Nhà nước đều nắm rõ những vai trò mà CQQLNN có thể nắm giữ trong hệ sinh thái ĐMST Mở. Thậm chí ở các quốc gia có hệ sinh thái ĐMST Mở phát triển, chính CQQLNN phải tiên phong trong việc là bên đưa ra những đầu bài để làm gương, khuyến khích các chủ thể khác tham gia tích cực hơn, thúc đẩy sự phát triển bền vững của hệ sinh thái.

## 2 Giai đoạn chuẩn bị

Liên quan đến xây dựng và ban hành chính sách đổi mới sáng tạo mở, đa phần các địa phương cần một định hướng và chủ trương từ cấp trung ương về thúc đẩy ĐMST Mở cấp độ tỉnh thành. Thực chất khái niệm về ĐMST Mở và hệ sinh thái ĐMST Mở mới phổ biến khoảng 1-2 năm trở lại đây ở Việt Nam. Việc thể chế hoá những chính sách này thành văn bản hiện nay chưa chính thức. Hiện nay chỉ có một số văn bản đã được ban hành như Quyết định 844/QĐ-TTG, Quyết định số 1269/QĐ-TTg, Nghị định số 94/2020/NĐ-CP, Quyết định 939/QĐ-TTg, Quyết định 1665/QĐ-TTg và các thông tư hướng dẫn của các Bộ có liên quan trực tiếp đến ĐMST và hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST.

Ngoài ra liên quan đến việc xây dựng và ban hành các chính sách cấp tỉnh/thành thì các địa phương cho thấy ý kiến trái chiều nhau. Có địa phương cho rằng chính sách không hề là điểm bất lợi, thậm chí khẳng định rằng địa phương không khó về cơ chế chính sách, không khó về sự đồng hành của chính quyền tỉnh cùng với việc ban hành nhiều cơ chế chính sách xã hội cho tỉnh. Ngược lại một số địa phương, thậm chí là tỉnh thành lớn, với lợi thế về thị trường lớn, sự tập trung và thu hút các dự án lớn, có sẵn mọi thành phần trong hệ sinh thái với số lượng lớn, nhưng lại cho rằng khó khăn để phát triển hệ sinh thái ĐMST Mở lại nằm ở cơ chế. Họ  cho rằng các chính sách của trung ương

chưa đủ cụ thể và cần đi sâu hơn. Hiện nay không có nguồn quỹ dành cho ĐMST, các chính sách thuế cũng ảnh hưởng lớn đến nguồn tiền mà các doanh nghiệp khởi nghiệp huy động từ các quỹ đầu tư tư nhân. Địa phương cố gắng huy động các nguồn ngân sách, phối hợp với vốn xã hội để hỗ trợ cho khởi nghiệp sáng tạo tuy nhiên mất khá nhiều công sức nên chưa đạt mức độ hiệu quả như mong muốn.

Liên quan đến chính sách về sở hữu trí tuệ, dù nhận thức cao về tầm quan trọng của sở hữu trí tuệ nhưng các địa phương đều đánh giá rằng các chính sách hiện nay chưa thực sự giúp nâng cao nhận thức của các doanh nghiệp đặc biệt doanh nghiệp khởi nghiệp về đăng ký bảo hộ sở hữu trí tuệ, cũng như chưa hỗ trợ và thúc đẩy tốt các doanh nghiệp đăng ký bảo hộ sở hữu trí tuệ. Nói cách khác mặc dù địa phương có ngân sách những việc hỗ trợ nhưng vẫn chưa hỗ trợ được, doanh nghiệp khởi nghiệp không mặn mà và không nộp hồ sơ để nhận hỗ trợ. Lý do được đưa ra là mức hỗ trợ chưa đủ hấp dẫn cho doanh nghiệp, thứ hai rườm rà về thủ tục hành chính, thứ ba về các quy định liên quan đến doanh nghiệp khởi nghiệp vẫn còn khắt khe. Việc xét duyệt gây nhiều khó khăn cho các tỉnh thành khi triển khai chính sách.

## 3 Giai đoạn tham gia

Về khía cạnh đầu tư cho cơ sở hạ tầng, các không gian làm việc và kết nối, hệ thống công nghệ thông tin và truyền thông ICT, trung tâm ĐMST, v.v. được thành lập để gia tăng sức mạnh của các chủ thể cũng như tạo các kết nối nhanh chóng hơn. Tại các thành phố lớn việc đầu tư cơ sở hạ tầng đã được thực hiện với đa dạng về hình thức và số lượng, tuy nhiên vẫn chưa đảm bảo được nguồn cung. Do đó các CQQLNN chuyên trách cấp tỉnh vẫn đang tham mưu cho chính quyền cấp tỉnh để tận dụng các không gian để trống để cải tạo, cho phép hợp tác công tư để phát huy hiệu quả hơn các hoạt động đầu tư và vận hành. Tuy nhiên, rào cản lớn vẫn là chưa có chính sách và hướng dẫn rõ ràng cho việc hợp tác công tư nên những hoạt động như vậy chưa được đẩy mạnh. Tại các thành phố nhỏ hơn, các trung tâm ĐMST có được hình thành đến từ cả ngân sách nhà nước và vốn xã hội hoá, tuy nhiên không gian làm việc chung còn hạn chế do yêu cầu khắt khe về bằng cấp của lãnh đạo trung tâm cũng như cho rằng việc giao tiếp kết nối không nhất thiết phải trực tiếp mà có thể thông qua các kênh trực tuyến nhưng trên thực tế lại chưa có những cơ sở hạ tầng, nền tảng kết nối trực tuyến phù hợp và phát huy hiệu quả cao.

Tại các thành phố lớn như Hà Nội và Hồ Chí Minh, các hoạt động tham gia xây dựng hệ sinh thái ĐMST Mở đang cho thấy sự tích cực khi các dự án xây dựng nền tảng kết nối trực tuyến ra đời, nhằm để cho tất cả các thành phần trong hệ sinh thái họ tự đóng góp dữ liệu và chia sẻ những nguồn lực họ đang có cho cộng đồng khởi nghiệp trong phạm vi tỉnh thành. Tuy nhiên các giải pháp dường như mới dừng lại ở việc mô tả hồ sơ, thông tin sơ bộ của các doanh nghiệp, còn việc kết nối vẫn để các bên tự liên kết, tìm hiểu nhau và các CQQLNN cũng chưa thống kê được lưu lượng giao dịch và số liệu liên quan để từ đó có những phân tích và quyết định cần thiết hỗ trợ hơn nữa sự kết nối giữa các chủ thể.

Bên cạnh đó, một yếu tố thực tại cần được giải quyết thì hệ sinh thái ĐMST Mở mới có thể cất cánh đó chính là sự tham gia của các CQQLNN và các tập đoàn, doanh nghiệp trong vai trò Người đặt đầu bài và thách thức cho các công ty khởi nghiệp, công ty công nghệ, viện, trường, v.v. có thể thử sức. Việc đặt hàng hay chính sách khuyến khích doanh nghiệp đặt hàng Startup để khai thác các giải pháp có sẵn còn chưa có hoặc chưa xây dựng hoặc thậm chí đã xây dựng nhưng không triển khai được đến cùng. Có những tỉnh thành đã đề xuất các chương trình nhằm để gom các cái giải pháp của cộng đồng để nhằm giải quyết vấn đề. Tuy nhiên, các CQQLNN còn khá dè dặt, chưa sẵn sàng cho việc áp dụng những cách thức và giải pháp mới mẻ này.

Liên quan đến kết nối giữa các tập đoàn, doanh nghiệp lớn, SMEs và các chủ thể khác như Startup, viện trường,...trong hệ sinh thái ĐMST Mở, mặc dù bản thân doanh nghiệp và SMEs được đánh giá là chưa phát huy được vai trò của mình (do sự thiếu thốn về nguồn lực cũng như nhận thức về đổi mới sáng tạo mở còn thấp, khó khăn trong tìm kiếm các giải pháp có sẵn phù hợp với doanh nghiệp), tuy nhiên một phần lý do còn đến từ cơ chế chính sách. Có rất ít các doanh nghiệp lớn dành nguồn quỹ đầu tư ĐMST để tìm kiếm và khai thác các giải pháp có sẵn. nhà nước chưa xây dựng hay ban hành các chính sách khuyến khích họ, ví dụ như chính sách liên quan đến ưu đãi đất đai và thuế nếu doanh nghiệp cam kết tích cực hơn trong hệ sinh thái, ví dụ thành lập quỹ và chương trình tăng tốc phát triển những Startup trong lĩnh vực của mình, phục vụ cho mục tiêu chính hoặc mục tiêu lớn của tỉnh thành.

BambuUP
Connect to Innovate

# Chủ thể
# Doanh nghiệp

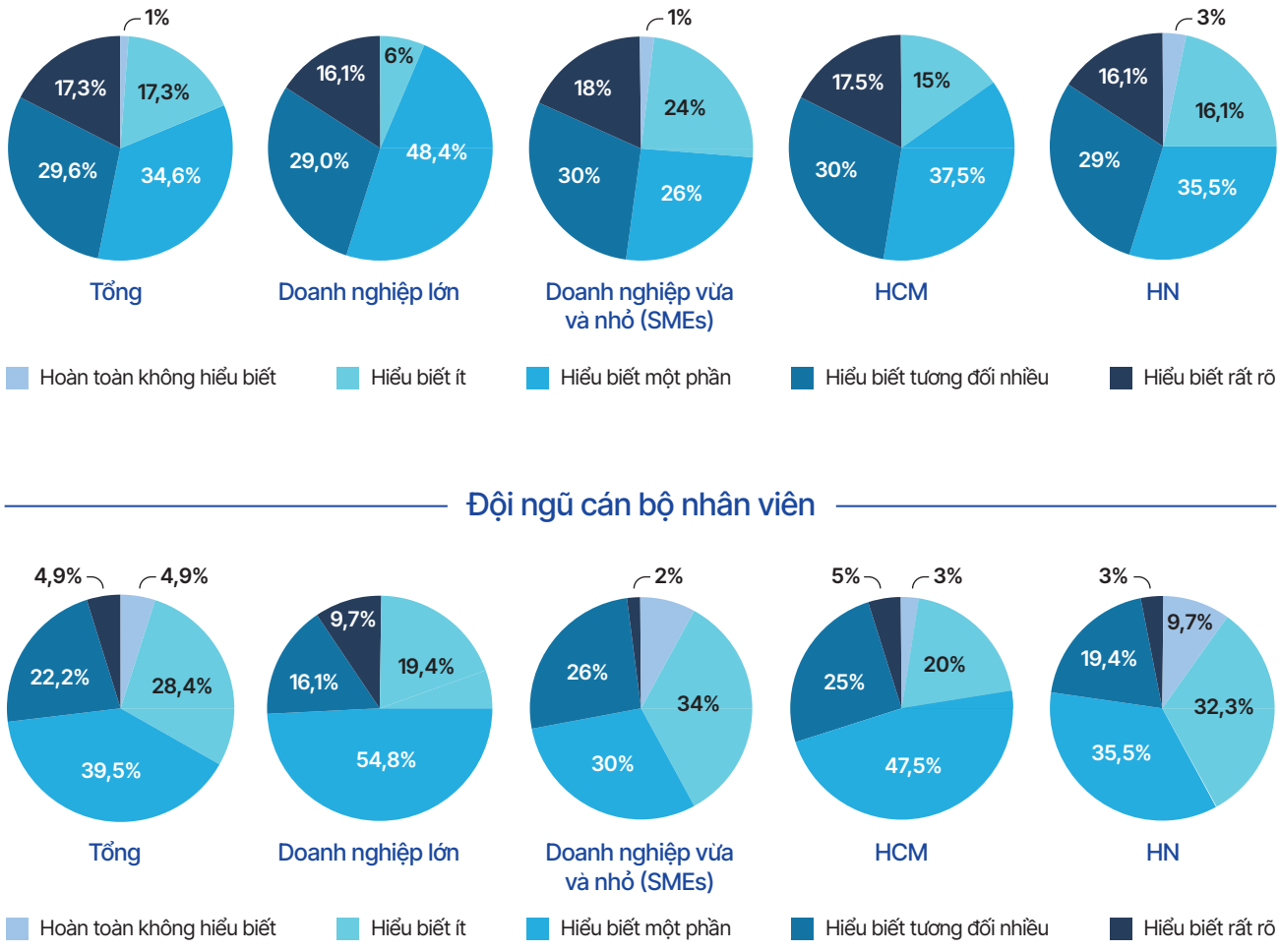
## Giai đoạn nhận thức về Đổi mới sáng tạo Mở và Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở

**Mức độ hiểu biết về Đổi mới sáng tạo Mở của Đội ngũ cán bộ lãnh đạo và nhân viên có sự khác biệt tương đối lớn**

Hầu hết các doanh nghiệp tham gia khảo sát đều đánh giá Đổi mới sáng tạo Mở đóng vai trò quan trọng cao (khoảng 3/4 tổng số lượng doanh nghiệp), tuy nhiên mức độ hiểu biết về Đổi mới sáng tạo Mở ở tất cả doanh nghiệp vẫn còn hạn chế và có sự khác biệt tương đối lớn giữa đội ngũ cán bộ cấp lãnh đạo và cán bộ nhân viên.

Đối với đội ngũ cán bộ lãnh đạo, có 47% lãnh đạo có sự hiểu biết tương đối nhiều & hiểu biết rất rõ, tuy nhiên có tới 53% cán bộ cấp lãnh đạo không hiểu hoặc chỉ hiểu biết một phần. Tỷ lệ này cũng được thể hiện tương tự với cấp lãnh đạo tại Hà Nội và TP. HCM. Cũng phải lưu ý trong khuôn khổ của khảo sát này chưa kiểm chứng được mức độ chất lượng của sự hiểu biết trong nhóm 47%.

Đối với đội ngũ cán bộ nhân viên, mức độ hiểu biết về Đổi mới sáng tạo Mở vẫn còn khá thấp và có một khoảng cách tương đối lớn với đội ngũ cán bộ lãnh đạo. Cụ thể, chỉ có 27% cán bộ nhân viên thực sự hiểu về Đổi mới sáng tạo Mở, trong khi 73% nhân viên không hiểu hoặc chỉ hiểu một phần. Điều này càng được thể hiện rõ rệt hơn tại Hà Nội.



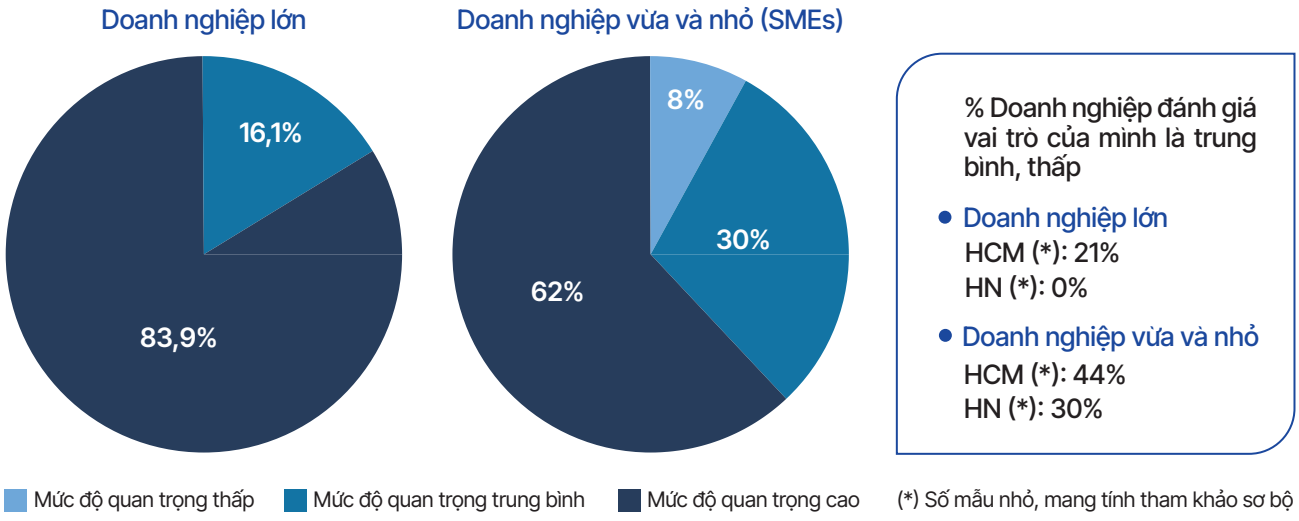




Biểu đồ 1: Mức độ hiểu biết của Đội ngũ cán bộ lãnh đạo (cấp trưởng/phó phòng trở lên) và Đội ngũ cán bộ nhân viên tại Doanh nghiệp về Đổi mới sáng tạo Mở

**Doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) chưa thật sự tự tin về tầm quan trọng của mình trong Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở**

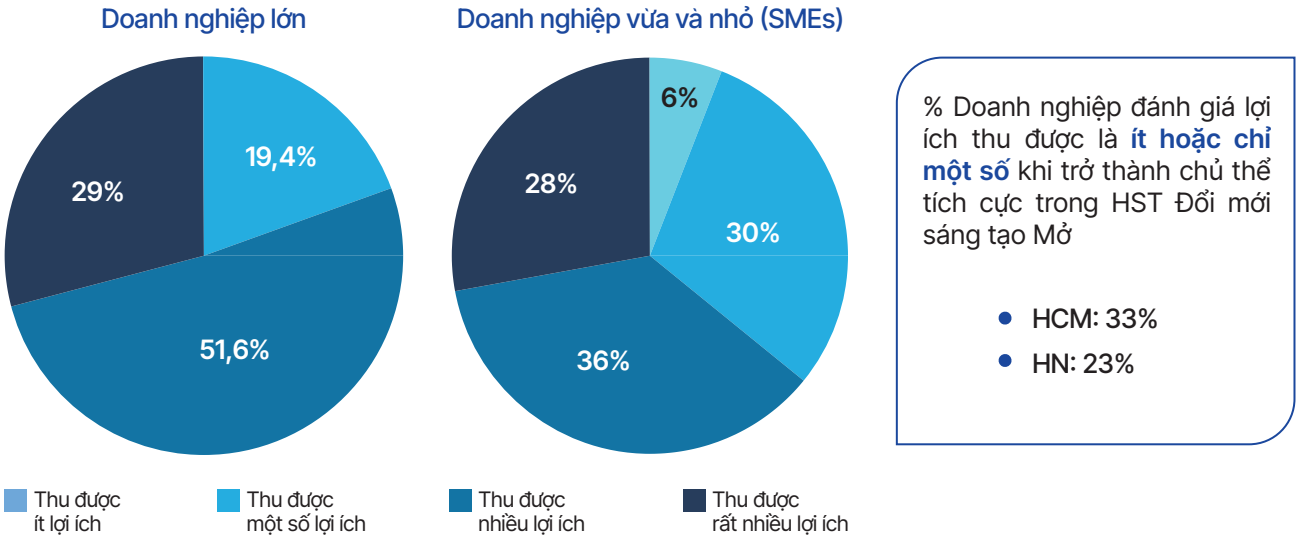
Phần lớn doanh nghiệp nhận định rất rõ ràng về tầm quan trọng của vai trò của mình trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở. Tuy nhiên vẫn còn rất nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) đánh giá vai trò của mình chỉ ở mức trung bình, thấp và ngay cả doanh nghiệp lớn cũng có hơn 16% nghĩ rằng mình chỉ đóng vai trò trung bình. Sự thiếu tự tin về vai trò trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở được thể hiện rõ nét hơn hết tại TP. HCM.




Biểu đồ 2: Mức độ quan trọng của Doanh nghiệp lớn và Doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) đối với Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở

**Lợi ích thu được khi trở thành chủ thể tích cực trong Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở chưa thực sự đủ thu hút với nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs)**

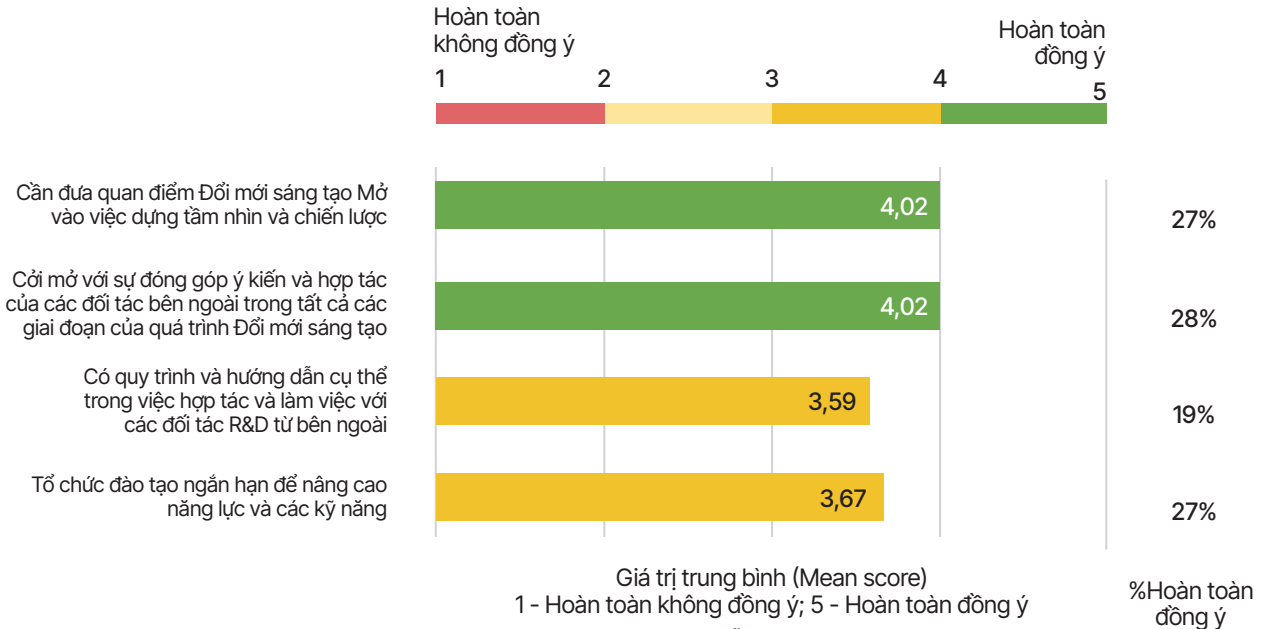
Trong khi doanh nghiệp lớn đánh giá lợi ích thu được từ việc tích cực hoạt động trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở là lớn (hơn 80%) thì vẫn còn khá nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) chưa thấy được nhiều lợi ích từ việc tham gia tích cực trong HST Đổi mới sáng tạo Mở. Cụ thể, có tới 36% doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) cho rằng họ chỉ thu được rất ít và một số lợi ích, điều này cũng được thể hiện rõ nét hơn ở TP.HCM (33%) so với Hà Nội (23%).



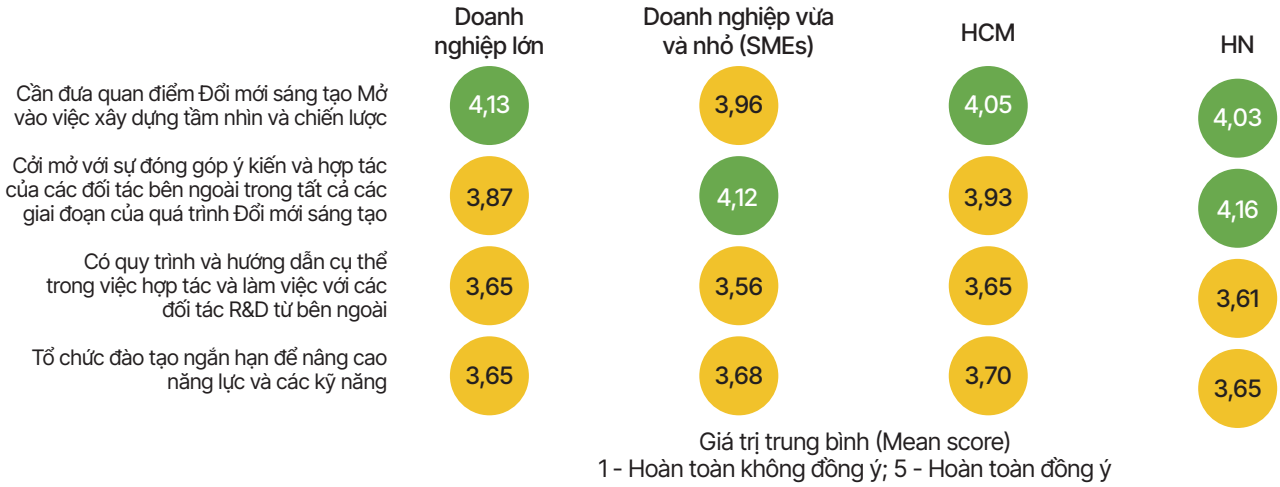

Biểu đồ 3: Mức độ lợi ích Doanh nghiệp thu được khi trở thành chủ thể tích cực trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở

## Giai đoạn Chuẩn bị để sẵn sàng tham gia vào Hệ Sinh Thái Đổi mới sáng tạo Mở

**Doanh nghiệp đã bắt đầu có những động thái chuẩn bị để sẵn sàng tham gia vào hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở nhưng sẽ cần yếu tố quyết liệt và chiều sâu hơn.**




Biểu đồ 4: Đánh giá về các hoạt động chuẩn bị để Doanh nghiệp sẵn sàng tham gia vào HST Đổi mới sáng tạo Mở




Biểu đồ 5: Đánh giá về các hoạt động chuẩn bị để Doanh nghiệp sẵn sàng tham gia vào HST Đổi mới sáng tạo Mở

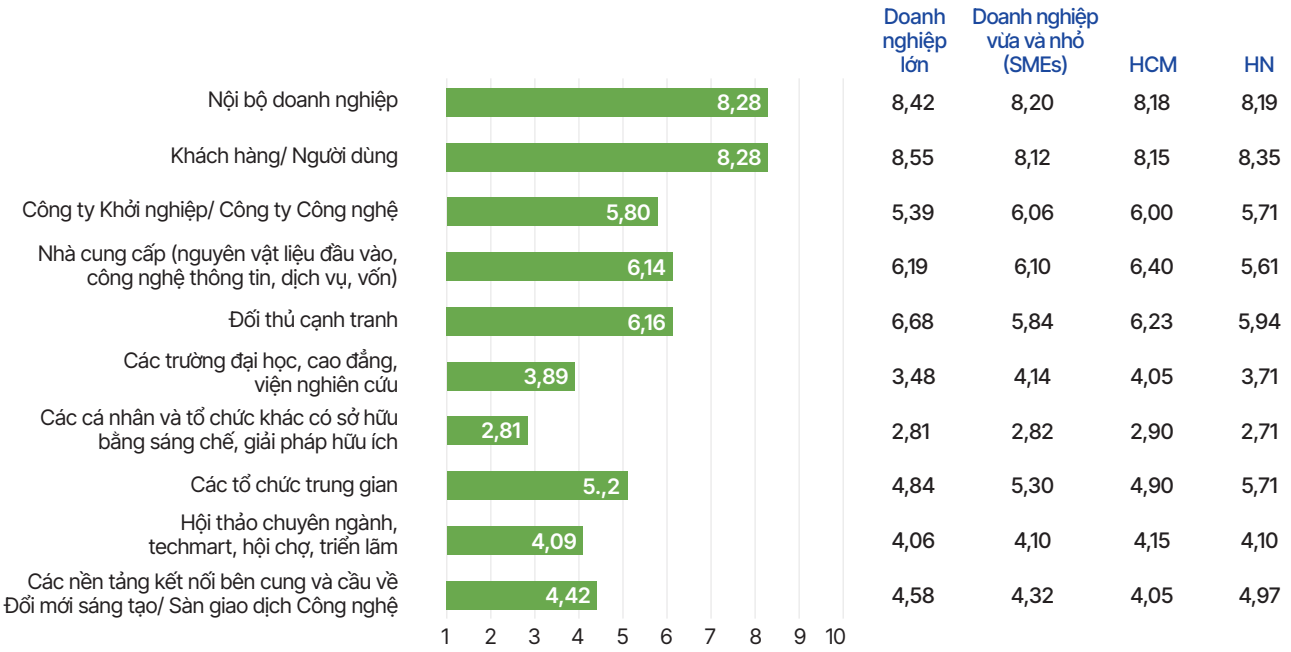
Mặc dù tỉ lệ đồng ý và hoàn toàn đồng ý về việc cần đưa Đổi mới sáng tạo Mở vào tầm nhìn, chiến lược của doanh nghiệp chiếm tới 81% nhưng điều này vẫn chưa hẳn là một điều bắt buộc với các Doanh nghiệp (mới chỉ hơn 27% hoàn toàn đồng ý).

Các cấp quản lý Doanh nghiệp cũng đã dần cởi mở trong việc tiếp nhận ý kiến, đóng góp từ bên ngoài. Tuy nhiên tỷ lệ hoàn toàn cởi mở đạt 28% là con số còn khá khiêm tốn cần được tìm hiểu sâu những nguyên nhân và rào cản để hỗ trợ Doanh nghiệp 'mở' hơn về mặt nhận thức và chuẩn bị. Các Doanh nghiệp tại TP. HCM cũng thể hiện sự phân vân nhiều hơn Hà Nội. Thú vị là các Doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) lại sẵn sàng hơn Doanh nghiệp lớn đối với điểm này (84% so với 71%).

Trong tổng số Doanh nghiệp tham gia khảo sát, 53% Doanh nghiệp có động thái trong việc xây dựng quy trình & hướng dẫn cụ thể trong việc hợp tác và làm việc với các đối tác R&D từ bên ngoài (ví dụ như các quy tắc, cơ chế, tiêu chuẩn đánh giá chất lượng,...). Điều này đặc biệt chú trọng hơn đối với các Doanh nghiệp lớn và Doanh nghiệp tại Hà Nội.

Bên cạnh đó việc đào tạo cũng cho thấy được sự quan tâm khi kết quả khảo sát cho thấy rằng 63% Doanh nghiệp bắt đầu tiến hành tổ chức đào tạo ngắn hạn/ cho nhân viên đi học ngắn hạn để nâng cao năng lực và các kỹ năng tăng cường khả năng Đổi mới sáng tạo của nhân viên. Đây là hoạt động bắt buộc phải có của Doanh nghiệp khi muốn thúc đẩy Đổi mới sáng tạo.

**Trên thực tế thì Doanh nghiệp vẫn khá dựa vào những nguồn thông tin và tri thức Đổi mới sáng tạo truyền thống như thông tin từ phía chính nội bộ doanh nghiệp và các ý kiến của khách hàng và người sử dụng sản phẩm:**




Biểu đồ 6: Mức độ quan trọng của các nguồn thông tin và ý tưởng đối với các hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở của Doanh nghiệp

Theo đó, khi được khảo sát về các nguồn ý tưởng cho các hoạt động Đổi mới Sáng tạo Mở trong năm 2021, hầu hết doanh nghiệp đều trả lời 2 đáp án là "Nội bộ doanh nghiệp" và "Khách hàng/Người dùng" với điểm số trung bình là **8,28/10**. Ngược lại, những thông tin đến từ trường đại học, viện nghiên cứu, cao đẳng và từ các hội thảo chuyên ngành vẫn còn rất hạn chế.

**Về mặt cơ sở vật chất thì phần lớn (hơn 50%) vẫn chưa có sự đầu tư cho các cơ sở vật chất phục vụ Đổi mới sáng tạo Mở.**

Đối với Doanh nghiệp có thì có 4 loại hình chính đang được sử dụng: Trung tâm Đổi mới sáng tạo Mở, Vườn ươm Đổi mới sáng tạo Mở (Incubator), Phòng Lab Mở và Nền tảng giới thiệu thách thức Doanh nghiệp

>50%

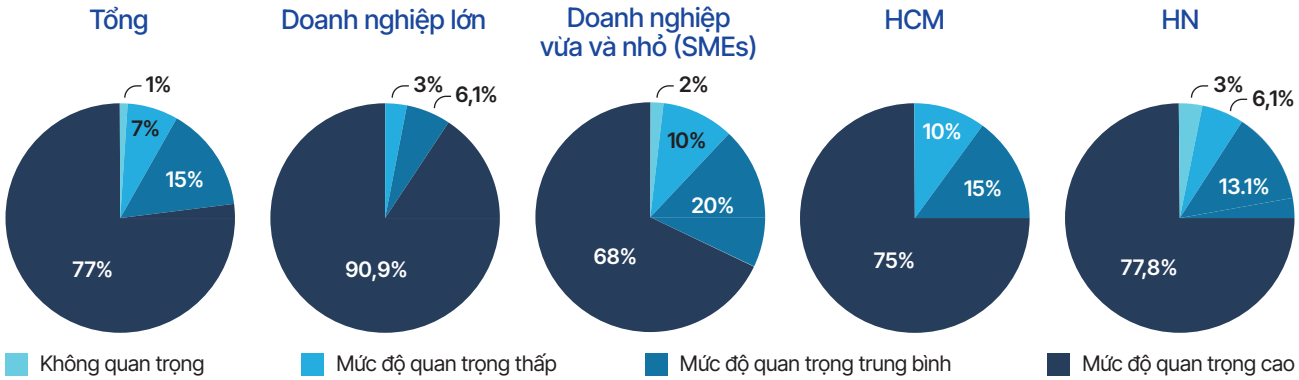
Doanh nghiệp vẫn chưa có đầu tư cơ sở vật chất phục vụ Đổi mới sáng tạo Mở

4 loại hình cơ sở vật chất chính

1. Trung tâm Đổi mới sáng tạo Mở
2. Vườn ươm Đổi mới sáng tạo Mở (Incubator)
3. Phòng Lab Mở
4. Nền tảng giới thiệu thách thức Doanh nghiệp

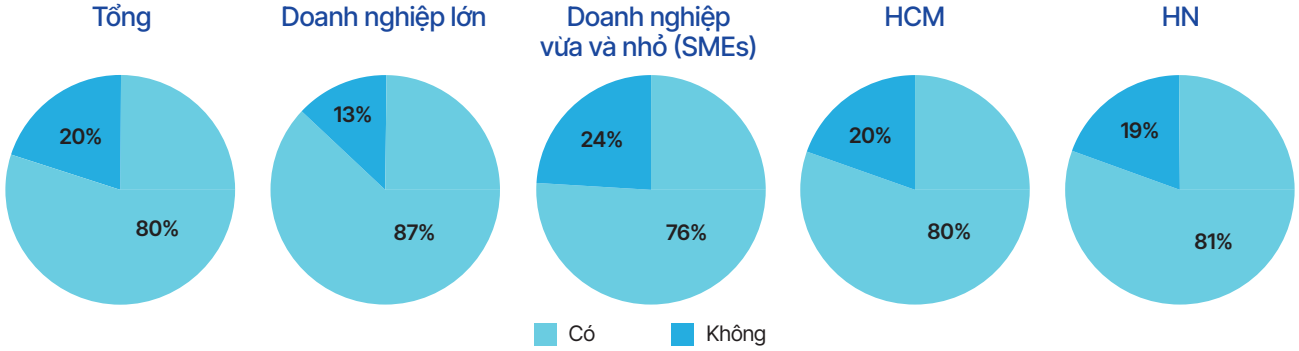
**Doanh nghiệp lớn ý thức & hành động bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ tốt hơn so với các công ty vừa và nhỏ (SMEs)**

Mức độ quan trọng của Quyền sở hữu trí tuệ/ Quyền bản quyền đối với hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở của Doanh nghiệp




Biểu đồ 7: Mức độ quan trọng của Quyền sở hữu trí tuệ/ Quyền bản quyền đối với hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở của Doanh nghiệp

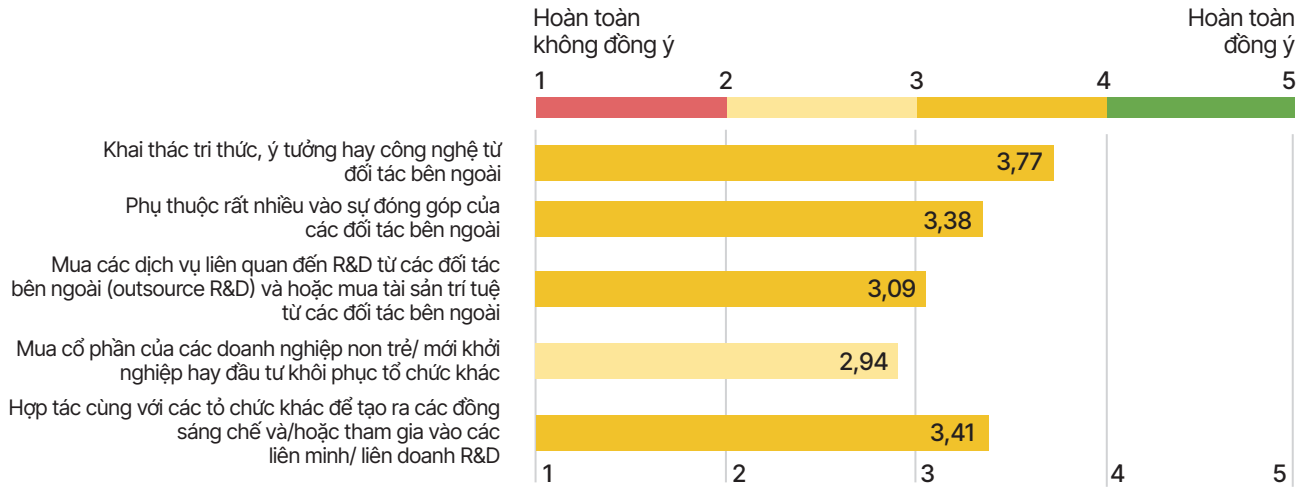
Doanh nghiệp có chính sách/ hành động bảo vệ Sở hữu trí tuệ/ Quyền bản quyền của Doanh nghiệp




Biểu đồ 8: Mức độ áp dụng các chính sách/ hành động bảo vệ Sở hữu trí tuệ /Quyền bản quyền của Doanh nghiệp

## GIAI ĐOẠN THAM GIA VÀO HỆ SINH THÁI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO MỞ

**Doanh nghiệp ưu tiên các hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở theo hình thức hợp tác phát triển ý tưởng và sáng chế. Tuy nhiên việc hợp tác với bên ngoài trên thực tế là chưa quá phổ biến.**

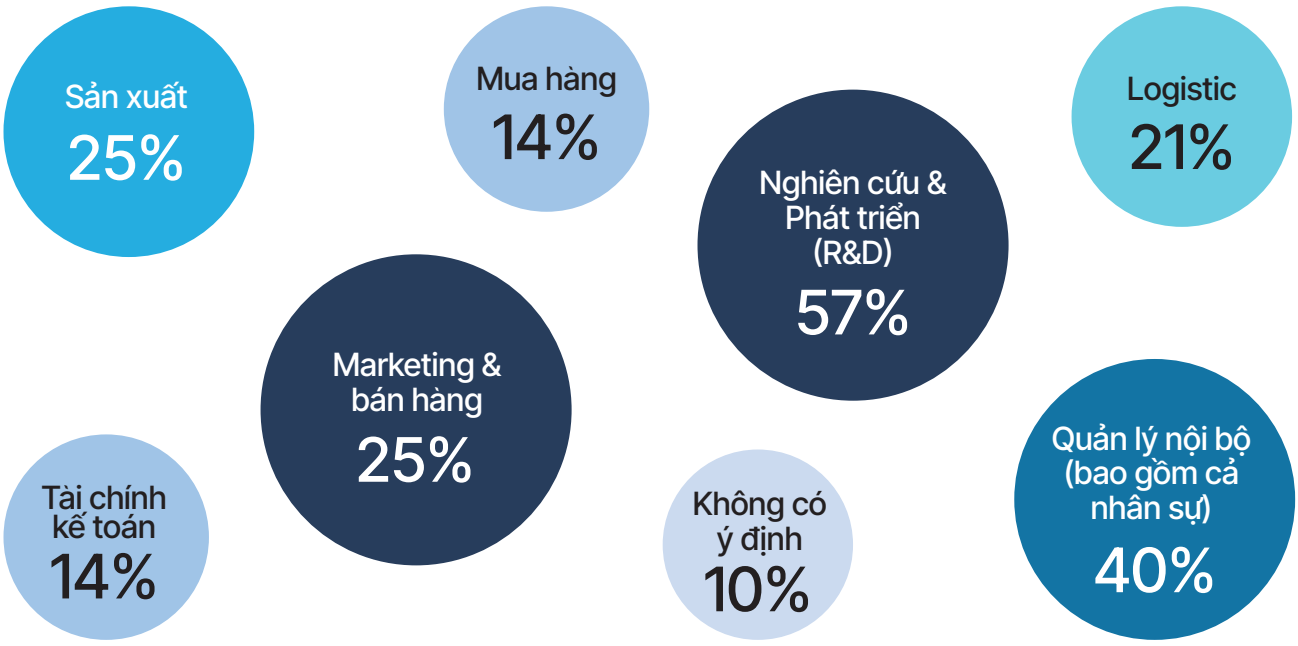



Giá trị trung bình (Mean score)
1 - Hoàn toàn không đồng ý; 5 - Hoàn toàn đồng ý

Biểu đồ 9: Thực trạng các dự án/ hoạt động liên quan đến Đổi mới sáng tạo Mở của Doanh nghiệp

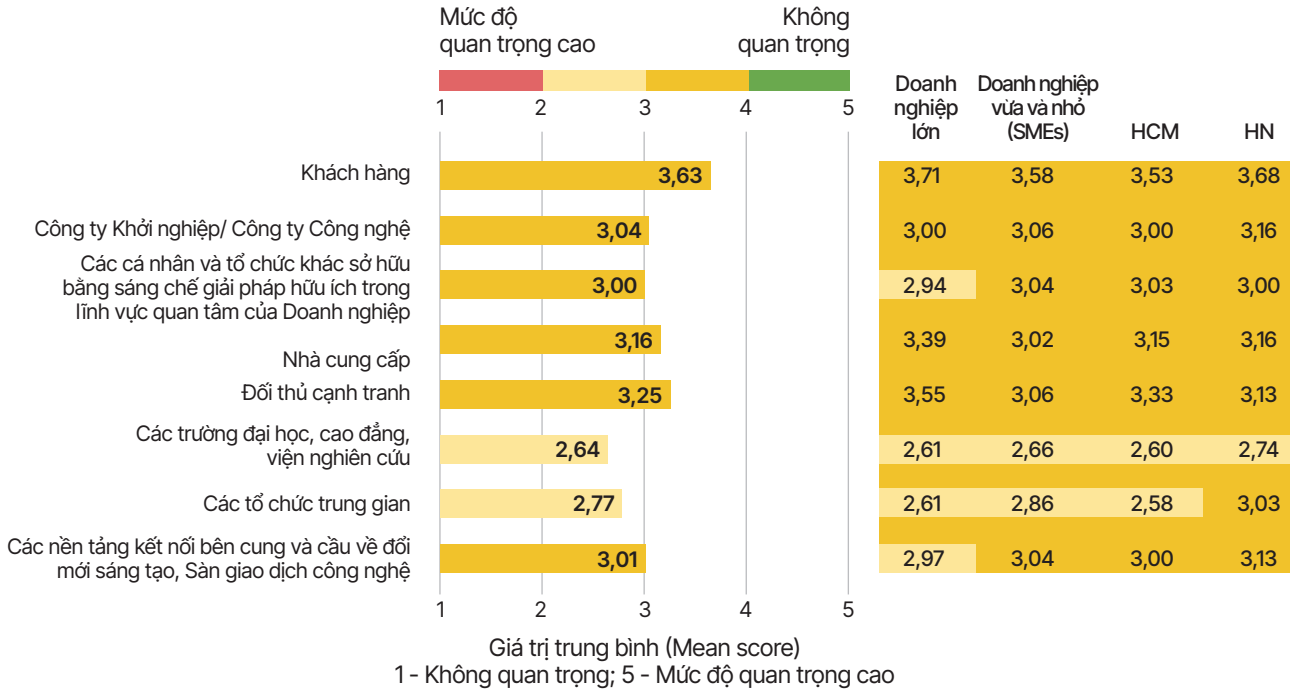
73% các Doanh nghiệp được khảo sát cho biết họ hợp tác cùng với các tổ chức khác để tạo ra các đồng sáng chế và/hoặc tham gia vào các liên minh/ liên doanh R&D để hợp tác nghiên cứu, phát triển sản phẩm, dịch vụ mới. Phương thức hợp tác ít được ưa chuộng nhất là việc mua lại cổ phần của các Doanh nghiệp non trẻ/ mới khởi nghiệp hay đầu tư khôi phục các tổ chức khác.

**Marketing & Bán hàng và Nghiên cứu & Phát triển (R&D) là các mảng hoạt động mà Doanh nghiệp muốn thực hiện Đổi mới sáng tạo Mở nhất**




Biểu đồ 10: Bản đồ các lĩnh vực hoạt động mà Doanh nghiệp hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở

**Các doanh nghiệp đánh giá Khách hàng là đối tượng quan trọng nhất trong các hoạt động Đổi mới sáng tạo**




Biểu đồ 11: Mức độ quan trọng của các nhóm đối tác trong các hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở của Doanh nghiệp

Tương tự với các nguồn thông tin, các Doanh nghiệp cũng dành sự ưu tiên các hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở hướng đến đối tượng chính là các khách hàng của mình. Trong thời gian tới, Trường/ Viện cũng sẽ cần có thêm các hoạt động tương tác với Doanh nghiệp để có thể đẩy cao hơn nữa vai trò của mình trong các hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở của Doanh nghiệp.

BambuUP
Connect to Innovate

# Chủ thể
# Công ty Khởi nghiệp (Startup)

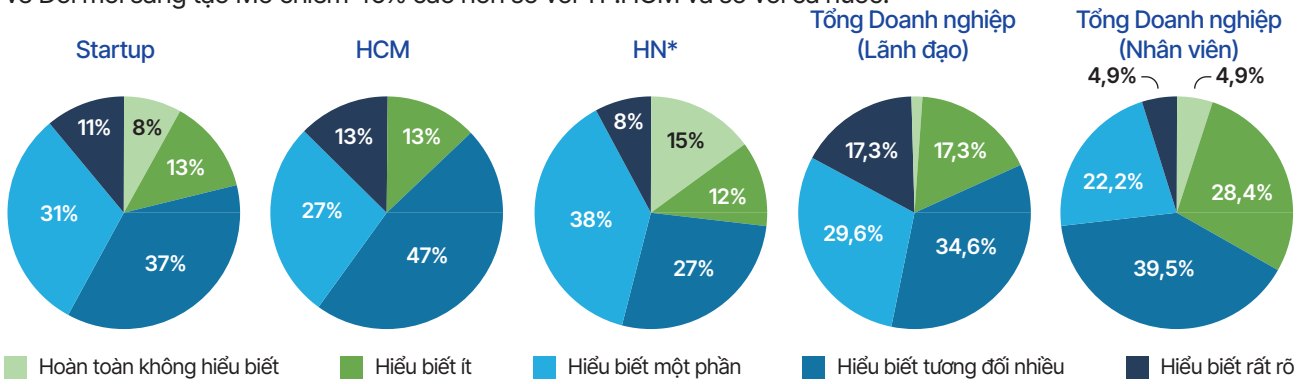
## Giai đoạn nhận thức về Đổi mới sáng tạo Mở

**Mức độ hiểu biết về Đổi mới sáng tạo Mở của Startup tại TP.HCM đạt 100%**

42% Startup nói có sự hiểu biết tương đối nhiều & hiểu biết rất rõ về Đổi mới sáng tạo Mở. Tỉ lệ chưa hiểu hoặc hiểu biết ít về Đổi mới sáng tạo Mở chủ yếu đến từ Hà Nội.

100% Startup tại TP.HCM nói là họ có nhận thức và hiểu biết về Đổi mới sáng tạo Mở nhưng phần lớn thiên về hiểu biết một phần (47%) hàm nghĩa thiếu hụt kiến thức sâu do đó cần có sự đào tạo chuyên sâu để thu hẹp dần tỷ lệ này, tăng tỷ trọng của nhóm hiểu biết tương đối nhiều và hiểu rõ.

Trái ngược với TP.HCM, Hà Nội thể hiện hai phân cực khá rõ ràng. Mặc dù có khoảng 27% Startup tại Hà Nội hiểu biết ít và hoàn toàn không hiểu biết về Đổi mới sáng tạo Mở, song một khi đã nhận thức và biết đến Đổi mới sáng tạo Mở các Startup sẽ phát triển theo hướng chuyên sâu thể hiện qua tỷ lệ hiểu biết nhiều hơn và nắm rõ kiến thức về Đổi mới sáng tạo Mở chiếm 46% cao hơn so với TP.HCM và so với cả nước.

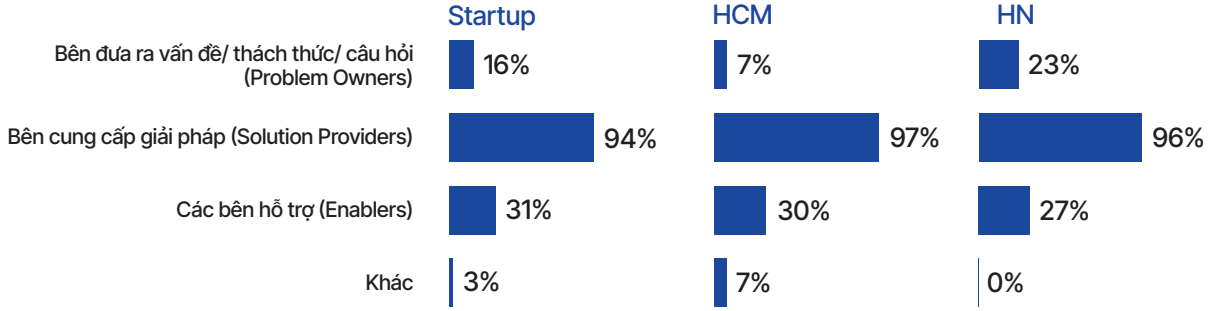



* Số mẫu nhỏ (n=26) chỉ mang tính tham khảo sơ bộ

Biểu đồ 1: Mức độ hiểu biết của đội ngũ nhân sự tại Startup về Đổi mới sáng tạo Mở

**Vai trò chính yếu nhất của Startup trong Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở là bên cung cấp giải pháp**

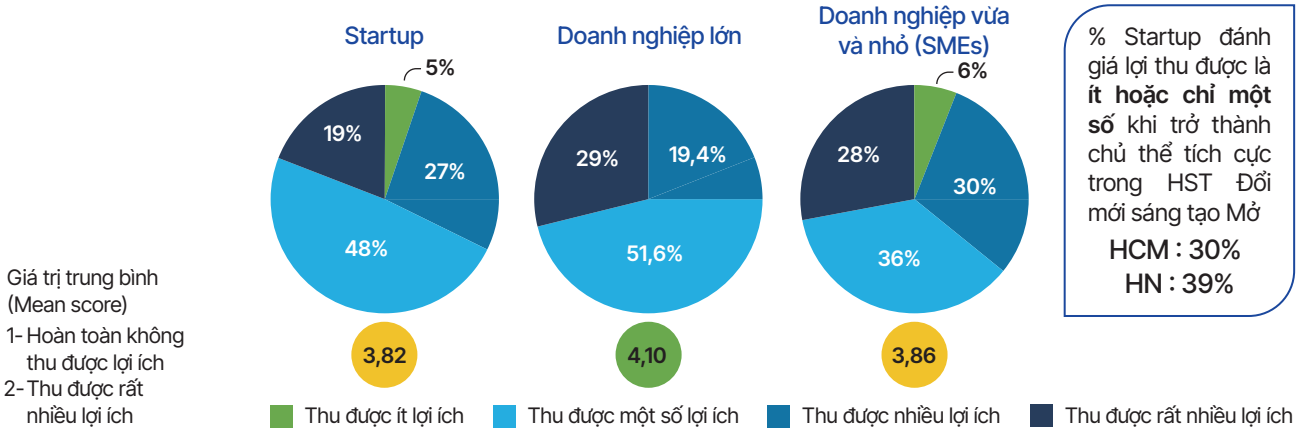
94% Startup tự đánh giá mình là đơn vị cung cấp giải pháp cho Hệ sinh thái. Khoảng 30% Startup vừa là công ty cung cấp giải pháp vừa là bên hỗ trợ (enablers). Cả TP.HCM và HN đều có tỷ lệ khá tương đồng.




Biểu đồ 2: Vai trò của Startup trong toàn bộ Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở

**Mức độ lạc quan về lợi ích thu được từ việc hoạt động tích cực trong Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở của Startup thấp hơn so với Doanh nghiHp lớn và SMEs**

Nhìn chung các chủ thể trong hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở đều nhận được một số lợi ích nhất định khi tham gia tích cực vào Hệ sinh thái. 67% Startup tham gia khảo sát cho rằng họ thu được nhiều lợi ích nhất và rất nhiều lợi ích trong khi có tới gần 33% cảm thấy thu không quá nhiều lợi ích từ hoạt động tích cực trong Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở. Điều này có thể phần nào lý giải từ việc Startup chưa hoàn toàn hiểu về Đổi mới sáng tạo Mở, cách thức hệ sinh thái hoạt động và cách thức tương tác giữa các chủ thể của Hệ sinh thái. Ở đây sẽ đòi hỏi vai trò của công tác tuyên truyền, lan tỏa thông tin, kiến thức mạnh mẽ hơn nữa.




% Startup đánh giá lợi thu được là **ít hoặc chỉ một số** khi trở thành chủ thể tích cực trong HST Đổi mới sáng tạo Mở

HCM : 30%
HN : 39%

Biểu đồ 3: Mức độ lợi ích Startup thu được khi trở thành chủ thể tích cực trong Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở

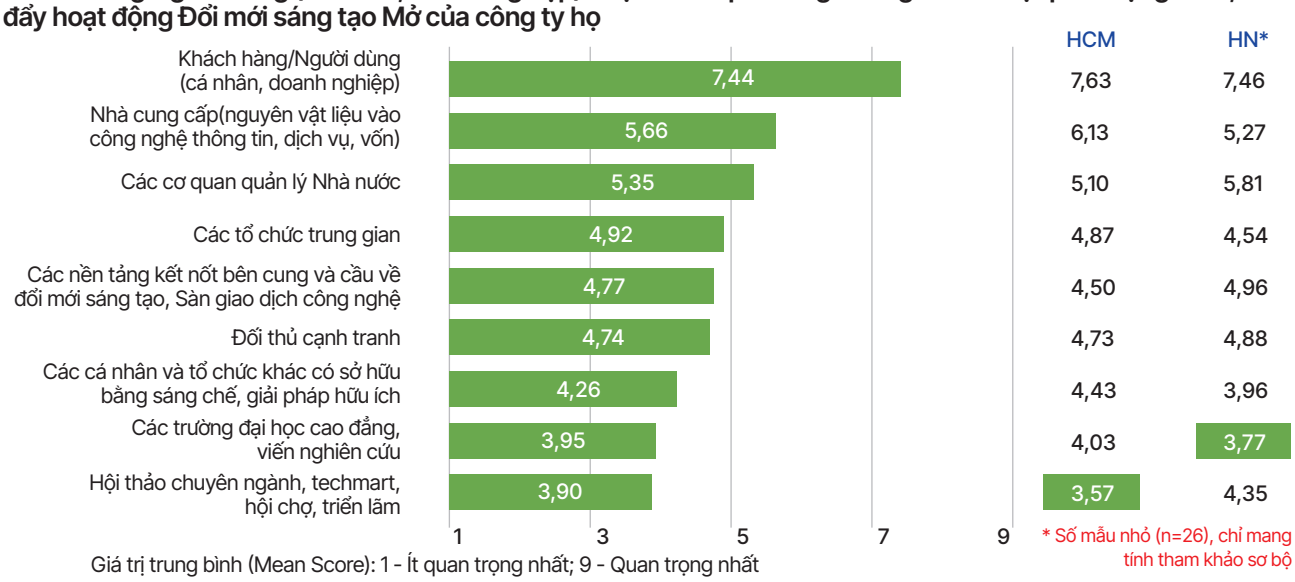
## Giai đoạn Chuẩn bị để sẵn sàng tham gia vào Hệ Sinh Thái Đổi mới sáng tạo Mở

**Chiến lược của công ty đối với các hoạt động Đổi mới sáng tạo trong thời gian tới đây**

**77%**
Ưu tiên tìm kiếm các cơ hội liên kết, hợp tác với các đối tác bên ngoài

Phần lớn các Startup cho biết sẽ ưu tiên tìm kiếm cơ hội hợp tác với đối tác bên ngoài để trợ lực cho các nguồn lực, tài nguyên nội bộ trong một số giai đoạn của quá trình Đổi mới sáng tạo. Trong khi đó, chỉ 23% Startup được khảo sát cho biết họ sẽ ưu tiên sử dụng nguồn lực nội bộ trong chiến lược sắp tới của công ty.

**Khách hàng/người dùng (cá nhân, doanh nghiệp) được Startup đánh giá là nguồn hỗ trợ quan trọng nhất,thúc đẩy hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở của công ty họ**

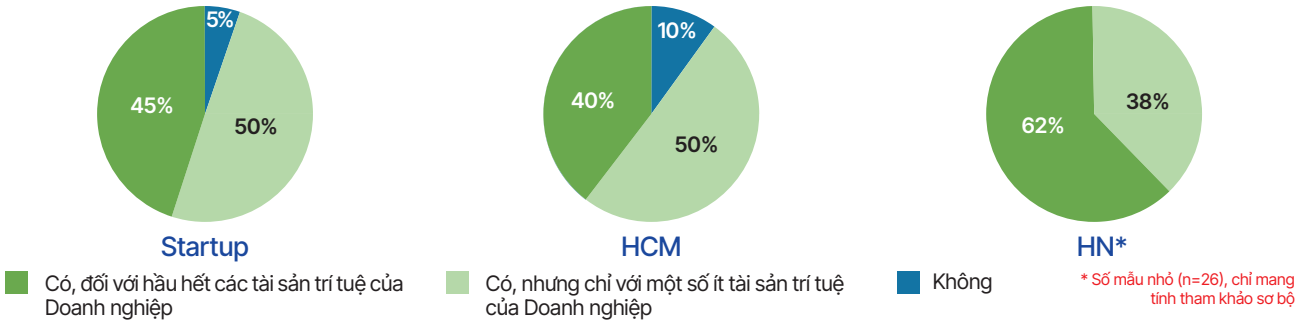



Biểu đồ 6: Mức độ quan trọng của các nguồn hỗ trợ, thúc đẩy Đổi mới sáng tạo Mở

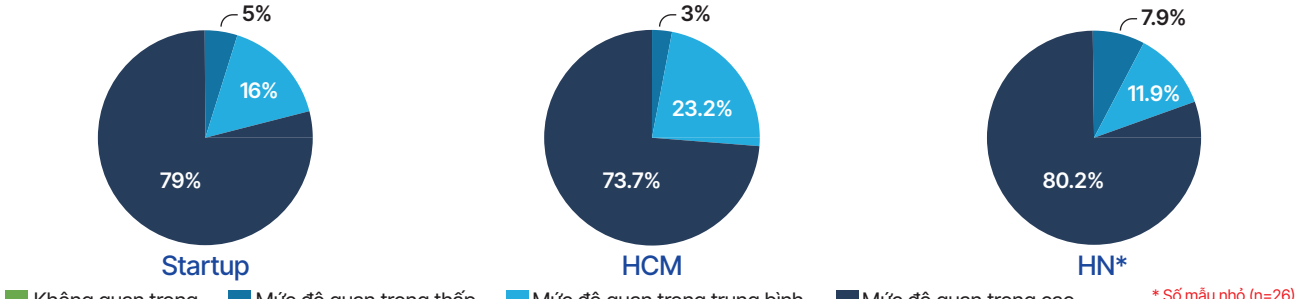
Phần lớn các Startup được khảo sát cho biết khách hàng/người dùng (cá nhân, doanh nghiệp) là nguồn hỗ trợ quan trọng nhất, và hội thảo chuyên ngành, techmart, hội chợ, triển lãm ít có sự quan trọng nhất trong hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở của công ty. Tuy nhiên, có sự khác biệt nhỏ giữa TP.HCM và Hà Nội, các Startup tại Hà Nội xếp hạng các trường đại học, cao đẳng, viện nghiên cứu là nguồn hỗ trợ ít quan trọng nhất.

Ba nguồn hỗ trợ được Startup đánh giá quan trọng nhất và cũng là được đặt kỳ vọng nhiều từ Startup liên hệ trực tiếp tới đầu ra về thị trường cho các sản phẩm/dịch vụ của Startup và đầu vào để trợ lực cho nguồn lực nội bộ của công ty. Sẽ cần có các kênh kết nối hiệu quả để thúc đẩy hơn nữa sự liên kết, hợp tác với các nhà cung cấp và

**Startup có ý thức & hành động bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ tốt hơn so với chủ thể Doanh nghiệp**



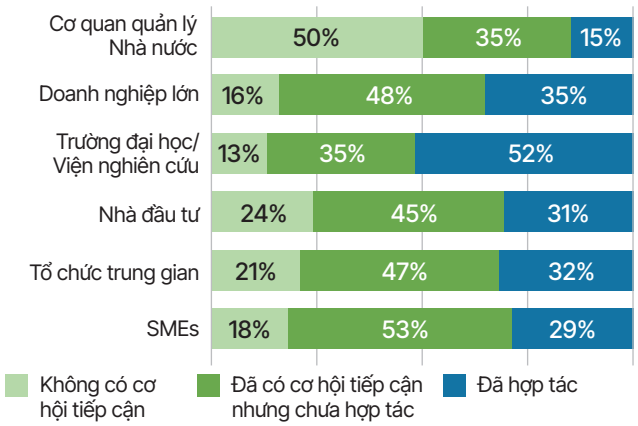

Biểu đồ 7: Chính sách/hành động bảo vệ Sở hữu trí tuệ/Quyền bản quyền của công ty




Biểu đồ 8: Mức độ quan trọng của Quyền sở hữu trí tuệ/ Quyền bản quyền đối với hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở của công ty

## Giai đoạn Trực tiếp tham gia vào Hệ Sinh Thái Đổi mới sáng tạo Mở

**Phần lớn các Startup đã từng liên kết, hợp tác với trường đại học/viện nghiên cứu, nhưng lại ít có cơ hội tiếp cận với Cơ quan quản lý Nhà nước (CQQLNN).**




Biểu đồ 4: Cơ hội liên kết, hợp tác với các chủ thể trong Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở

**% Startup không có cơ hội tiếp cận với chủ thể**

- Nhà đầu tư:
  HCM: 10%
  HN (*): 42%
- Tổ chức trung gian
  HCM: 7%
  HN (*): 35%
- Doanh nghiệp lớn
  HCM: 7%
  HN (*): 27%

**% Startup đã hợp tác với chủ thể**

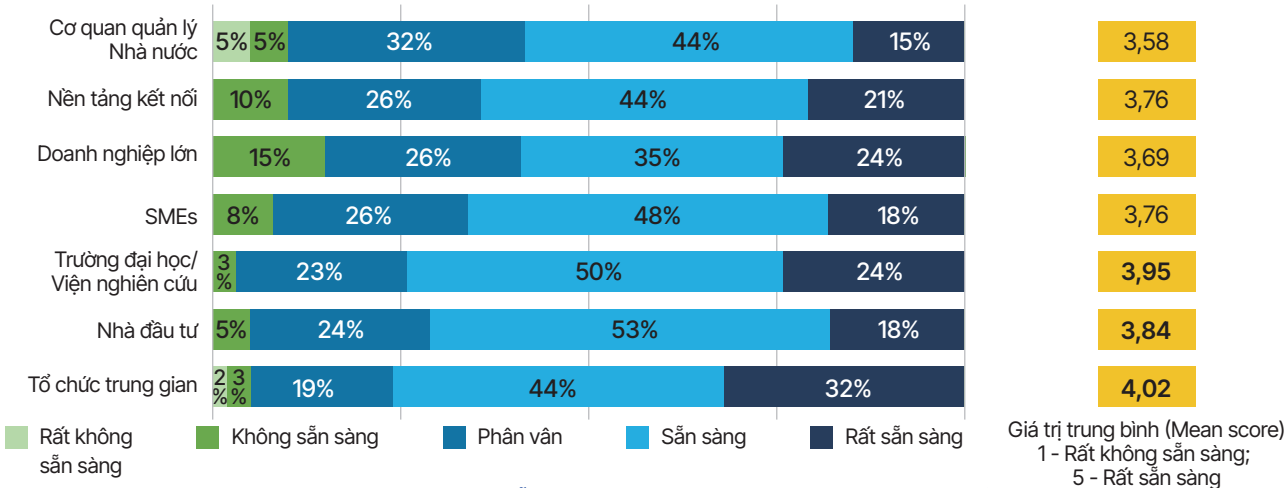
- Nhà đầu tư:
  HCM: 43%
  HN (*): 19%
- Trường đại học/ Viện nghiên cứu
  HCM: 70%
  HN (*): 31%
- SMEs
  HCM: 40%
  HN (*): 15%

* Số mẫu nhỏ (n=26) chỉ mang tính tham khảo sơ bộ

Theo khảo sát, phần lớn các Startup trên cả nước đều đã có cơ hội tiếp cận và hợp tác với trường đại học/viện nghiên cứu (52% đã hợp tác, 35% đã có cơ hội tiếp cận nhưng chưa hợp tác). Trong các chủ thể của Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở, CQQLNN là chủ thể mà 50% Startup cho biết họ ít có cơ hội tiếp cận nhất. Có thể thấy Startup và CQQLNN đang chưa có sự kết nối mạnh mẽ với nhau. Nguyên nhân có thể xuất phát từ việc thiếu một kênh kết nối mang tính chất thuận tiện và phổ biến cho cả hai bên chủ thể cũng như sự hiểu biết của Startup về vai trò của CQQLNN các cấp có thể hỗ trợ và hợp tác với họ như thế nào.

Ngoài ra, số liệu khảo sát cho thấy các Startup tại TP.HCM có nhiều khả năng tiếp cận và hợp tác với nhiều chủ thể hơn so với Hà Nội. Trong đó, sự chênh lệch lớn nhất giữa TP.HCM và Hà Nội nằm ở khả năng hợp tác với các nhà đầu tư, trường đại học/viện nghiên cứu và các doanh nghiệp SMEs.

**Hơn 50% Startup đánh giá tích cực về mức độ sẵn sàng hợp tác của các chủ thể trong Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở**



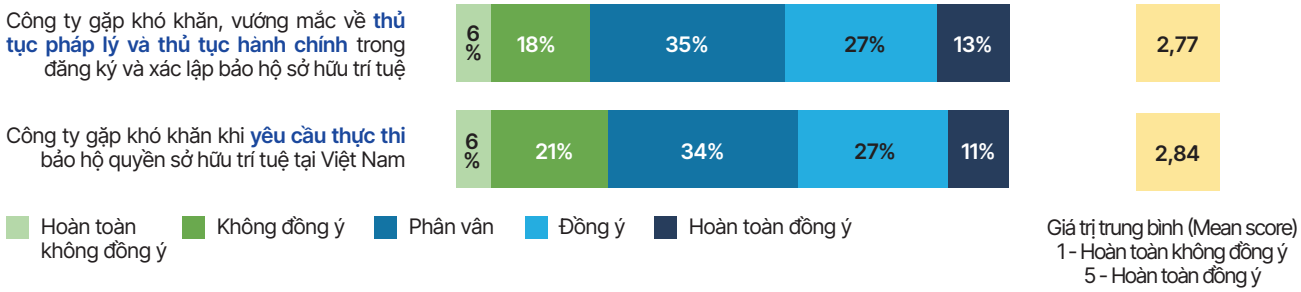

Biểu đồ 5: Mức độ sẵn sàng của các chủ thể trong hệ sinh thái để thúc đẩy/ tham gia liên kết, hợp tác với các công ty Startup

Có thể thấy các Startup đều đánh giá cao mức độ sẵn sàng của các chủ thể trong việc thúc đẩy/tham gia liên kết, hợp tác (hơn 50% Startup có đánh giá tích cực về mức độ sẵn sàng này). Tổ chức trung gian, trường đại học/viện nghiên cứu, và nhà đầu tư là các chủ thể có mức độ sẵn sàng hợp tác cao nhất. Trong khi đó, doanh nghiệp lớn, và CQQLNN là chủ thể có mức độ sẵn sàng hợp tác thấp nhất.

79% Startup được khảo sát cho rằng quyền sở hữu trí tuệ/quyền bản quyền có mức độ quan trọng cao đối với hoạt động Đổi mới sáng tạo Mở của công ty. Đồng thời, 95% các Startup có chính sách và hành động trong việc bảo hộ tài sản sở hữu trí tuệ của công ty mình. Tại Hà Nội, 100% Startup được khảo sát đều đã có các chính sách/hành động để bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, cao hơn con số này tại TP.HCM.
Đứng từ khía cạnh thực tế thì Startup đa phần khá lo lắng về vấn đề bảo mật và bảo vệ giải pháp của mình để giữ lợi thế cạnh tranh trước những đối thủ mạnh. So sánh với chủ thể Doanh nghiệp (DN lớn, SMEs), các Startup có mức độ nhận thức và hành động cao hơn trong việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ của công ty mình.

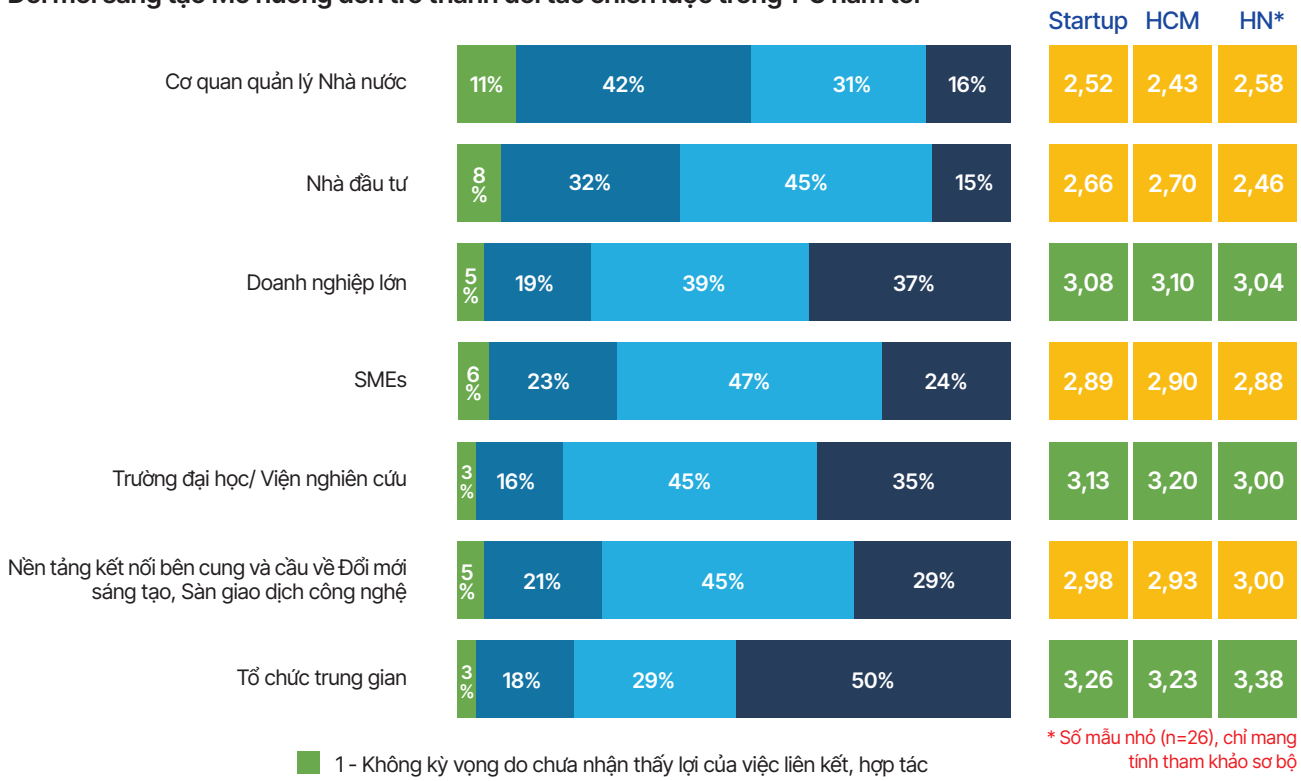
**Startup đánh giá về thủ tục pháp lý và thủ tục hành chính & yêu cầu thực thi bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ ở mức trung bình**

Trong đó, thủ tục pháp lý và thủ tục hành chính trong đăng ký và xác lập bảo hộ sở hữu trí tuệ là điểm trở ngại lớn nhất của 40% Startup tham gia khảo sát nói rằng họ gặp khó khăn trong quá trình đăng ký và xác lập bảo hộ sở hữu trí tuệ. Chỉ 24% Startup không và hoàn toàn không gặp khó khăn và vướng mắc về thủ tục hành chính, pháp lý.
Khi cần báo cáo hành vi sai phạm hay yêu cầu thực thi bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, các Startup đánh giá khó khăn cũng ở mức trung bình.




Biểu đồ 9: Đánh giá về việc xác lập và thực thi bảo hộ Sở hữu trí tuệ tại các công ty Startup

**Sự hỗ trợ và thúc đẩy Đổi mới sáng tạo Mở từ các chủ thể đóng vai trò rất quan trọng đối với Startup, chính vì thế Startup Việt mong muốn thiết lập mối quan hệ liên kết, hợp tác ban đầu với tất cả chủ thể trong Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở hướng đến trở thành đối tác chiến lược trong 1-3 năm tới**




Biểu đồ 10: Kỳ vọng về các mối quan hệ liên kết, hợp tác với các chủ thể trong HST Đổi mới sáng tạo Mở trong vòng 1-3 năm tới

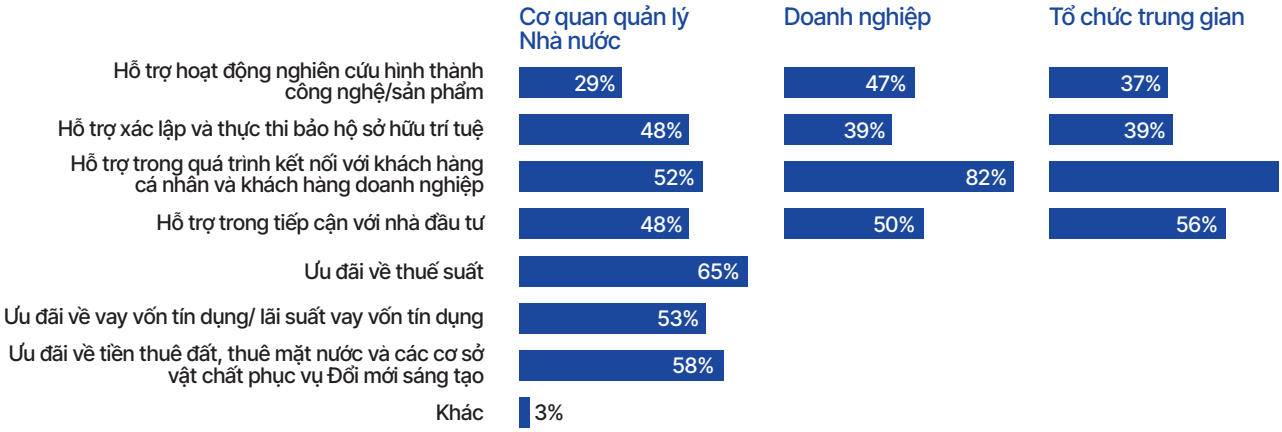
Trong 1-3 năm tới các Startup đều kỳ vọng có thể có các liên kết, hợp tác với các chủ thể trong Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo Mở từ bước đầu thiết lập quan hệ đến cơ hội hợp tác toàn diện. Trong đó, các Startup kỳ vọng thắt chặt mối quan hệ hợp tác chiến lược ưu tiên nhất với 3 chủ thể bao gồm Tổ chức trung gian, Trường đại học/ Viện nghiên cứu và Doanh nghiệp lớn.

50% Startup tham gia khảo sát kỳ vọng trở thành đối tác chiến lược lâu dài của các **Tổ chức trung gian**, 97% mong muốn thiết lập mối liên hệ và dần tiến tới hợp tác chuyên sâu với chủ thể Tổ chức trung gian.

Đối với **nhóm chủ thể Doanh nghiệp, SMEs, Trường đại học/ Viện nghiên cứu** và **Nền tảng kết nối Đổi mới sáng tạo**, Startup có kỳ vọng rất nhiều vào việc thắt chặt mối quan hệ hiện có, tạo cơ sở vững chắc và thậm chí là phát triển mối quan hệ nhằm tìm kiếm cơ hội hợp tác toàn diện, trở thành đối tác chiến lược của nhau.

**Cơ quan quản lý Nhà nước (CQQLNN)** và **Nhà đầu tư** là hai chủ thể Startup cho rằng khó tiếp cận nên đa phần đều mới kỳ vọng về cơ hội để thiết lập và thắt chặt mối quan hệ, hợp tác. Tỷ lệ kỳ vọng về cơ hội hợp tác toàn diện/ đối tác chiến lược thấp nhất so với các chủ thể khác.

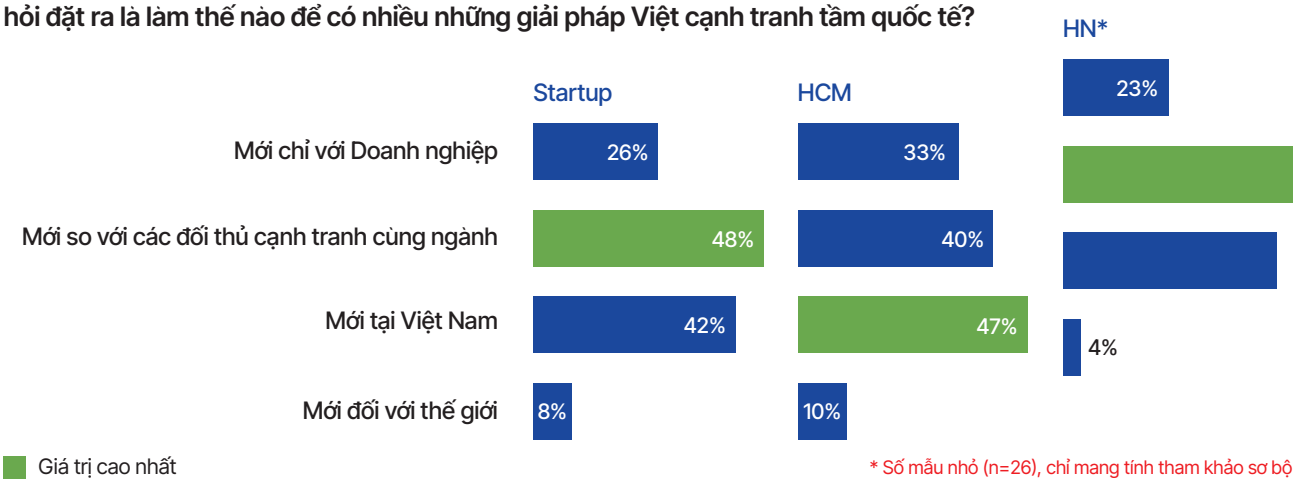
**Startup đặt kỳ vọng vào sự giúp đỡ từ CQQLNN ở nhiều khía cạnh với vai trò "người đỡ đầu" quan trọng nhất trong hoạt động ĐMST khi có thể trợ lực trên đa dạng hình thức hỗ trợ, nhất là về chính sách ưu đãi thuế suất**




Biểu đồ 11: Kỳ vọng của Startup về các hình thức hỗ trợ từ CQQLNN, Doanh nghiệp và Tổ chức trung gian trong HST Đổi mới sáng tạo Mở

## Kết quả Đổi mới sáng tạo Mở

**Các Startup Việt hiện nay đang nỗ lực trong việc giới thiệu những giải pháp mới tại thị trường Việt Nam. Câu hỏi đặt ra là làm thế nào để có nhiều những giải pháp Việt cạnh tranh tầm quốc tế?**




Biểu đồ 12: Phạm vi đo lường tính mới & đột phá trong các kết quả Đổi mới sáng tạo Mở của Startup

92% Startup tham gia khảo sát cho biết các giải pháp/ dịch vụ của họ đều mang tính mới và đột phá. Có thể thấy các Startup đều có định hướng rõ ràng trong việc cải tiến và nâng cấp chất lượng đầu ra Đổi mới sáng tạo Mở của mình. Các kết quả Đổi mới sáng tạo Mở cũng bắt đầu ghi nhận những điểm sáng, 10% Startup được phỏng vấn tại TP. Hồ Chí Minh tự tin là giải pháp của mình mang tính mới đối với thị trường quốc tế.

BambuUP
Connect to Innovate

# Một số khuyến nghị

Hệ sinh thái ĐMST Mở là hệ sinh thái kinh tế xã hội mà mỗi nơi, mỗi địa phương, mỗi vùng miền có tính chất của các thành tố cấu thành và mức độ đảm nhiệm giữa các thành tố là khác nhau. Mỗi địa phương cần phát hiện ra các thành tố cấu thành nào cần phải tập trung đẩy mạnh để hệ sinh thái định hình và trở nên bền vững. Tuy nhiên để tạo nền tảng cho sự phát triển hệ sinh thái ĐMST Mở mang tính đặc thù cho từng địa phương và hệ sinh thái ĐMST Mở quốc gia, một số khuyến nghị được đưa ra như sau:

### Khuyến nghị 1: Muốn hình thành và thúc đẩy hệ sinh thái ĐMST Mở phải bắt đầu từ Cơ quan Quản lý Nhà nước (CQQLNN)

a. Cán bộ CQQLNN từ trung ương tới các tỉnh thành cần phải được **đào tạo và cung cấp những kiến thức và kỹ năng ĐMST toàn diện và cập nhật nhất**, nâng cao năng lực Cán bộ quản lý để có thể thực hiện tốt vai trò của mình. Mỗi cán bộ quản lý liên quan tới ĐMST cần phải là một chuyên gia về ĐMST và ĐMST Mở để có thể đề xuất, xây dựng các chính sách phù hợp và hỗ trợ tốt nhất các chủ thể khác trong hệ sinh thái. Việc các doanh nghiệp và Startup đang đi nhanh hơn CQQLNN trong nhận thức về ĐMST và ĐMST Mở là một thách thức cần phải được nhìn nhận và khắc phục ngay.

b. CQQLNN cần thể hiện rõ nét hơn và mạnh mẽ hơn trong vai trò **Bên đưa ra bài toán/ đầu bài** chứ không chỉ là Người xây dựng chính sách và hỗ trợ. Có như vậy thì mới khuyến khích các Tập đoàn và doanh nghiệp theo gương và tạo cơ hội cho các Startup và công ty công nghệ, Viện/ trường.

c. Bản thân chính quyền các tỉnh thành phải có **chiến lược thúc đẩy ĐMST & xây dựng hệ sinh thái ĐMST Mở của tỉnh thành mình**. Mô hình hệ sinh thái không thể nhân bản một cách máy móc mà phải do chính các địa phương tự xây dựng lên phụ thuộc vào mục tiêu, thực trạng và nguồn lực của địa phương để có Mô hình phù hợp nhất.

### Khuyến nghị 2: Đẩy nhanh việc xây dựng và hoàn thiện Chính sách và các công tác khuyến khích, thúc đẩy

a. Cần đẩy nhanh việc xây dựng các **chính sách liên quan tới ĐMST và ĐMST Mở**, thúc đẩy sáng tạo và thử nghiệm những thứ mới, đặc biệt ở những lĩnh vực Việt Nam đang có lợi thế cạnh tranh như Fintech, Blockchain, v.v. Đây là cơ hội để Việt Nam có những ngôi sao sáng trên bản đồ khởi nghiệp sáng tạo thế giới cũng như giữ chân Startup chất lượng tại thị trường nước nhà.

b. Nếu sự quan tâm và tham gia của các bên tìm kiếm giải pháp ĐMST là điều kiện cần thì chất lượng các giải pháp của các bên cung cấp ĐMST (cụ thể là Startup và công ty công nghệ) là điều kiện đủ để hệ sinh thái ĐMST Mở bền vững. Các chính sách hỗ trợ khởi nghiệp trong thời gian qua đã làm rất tốt vai trò tạo nhận thức, khuấy động hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo, thúc đẩy sự phát triển về mặt lượng của hệ sinh thái. Đã đến lúc các **chính sách cần đi xa hơn, sâu hơn và thực tế hơn để tạo ra mặt chất của hệ sinh thái khởi nghiệp.** Chúng ta sẽ cần nhiều hơn nữa những giải pháp mang hàm lượng công nghệ cao, mang tính chất đột phá và hướng tới phát triển bền vững cho Việt Nam.

c. Cơ quan quản lý nhà nước ở cấp trung ương và địa phương phải hoàn thiện và xây dựng chính sách phù hợp, ví dụ như **chính sách hỗ trợ và thúc đẩy khuyến khích các cái doanh nghiệp tham gia đặt hàng công nghệ, hay chính sách ưu tiên về chia sẻ lợi nhuận cho các nhà khoa học** để tạo động lực cho họ nghiên cứu các sản phẩm ứng dụng, v.v. Vì nếu Chính phủ không quan tâm, cao hơn là đồng hành và vào cuộc với các biện pháp quyết liệt, các hệ sinh thái ĐMST Mở địa phương và hệ sinh thái ĐMST Mở quốc gia sẽ cần tốn rất nhiều nguồn lực và thời gian để hình thành từ dưới lên.

### Khuyến nghị 3: Nâng cao nhận thức cho tất cả các chủ thể về ĐMST Mở và lợi ích của ĐMST Mở

a. **Công tác đào tạo và truyền thông** là tối cần thiết để định hình cách hiểu đúng. Hệ sinh thái ĐMST Mở ở từng địa phương nói riêng và cả nước nói chung cần được hiểu rộng hơn. Hoạt động ĐMST không chỉ diễn ra trong phạm vi nội bộ của các doanh nghiệp Startups, SMEs, doanh nghiệp lớn/tập đoàn với sự tiếp nhận hỗ trợ một chiều từ bên ngoài của các chủ thể khác dưới vai trò nhà đầu tư, vai trò trung gian hay vai trò bệ đỡ của Nhà nước...mà là sự bắt tay chặt hơn giữa các chủ thể này, đồng thời kêu gọi sự tham gia của cả xã hội, của khối chính sách, của các trường, viện,.. nhưng với vai trò mới hay đa dạng hơn như **bên đưa ra bài toán, bên đưa ra giải pháp và bên hỗ trợ.** Như vậy, trong hệ sinh thái đó không chỉ là câu chuyện khởi nghiệp thành công hay đổi mới thành công của từng cá thể, mà còn là việc từng chủ thể chủ động đưa ra các bài toán riêng và chung để tất cả các chủ thể khác trong hệ sinh thái có thể tìm ra lời giải phù hợp, cũng như kết hợp và tối ưu các nguồn lực để giải quyết những vấn đề lớn của địa phương và cả nước.

b. Tinh thần ĐMST Mở cần được hình thành và tạo ra tầm ảnh hưởng lớn đến từng lãnh đạo và nhân viên trong các tổ chức cá thể của hệ sinh thái. **Văn hóa cởi mở trong ĐMST** sẽ làm bàn đạp cho việc hình thành chiến lược và cơ chế tổ chức để kích thích các cá thể sẵn sàng tham gia vào hệ sinh thái ĐMST Mở ở giai đoạn sau này.

Nhận thức về ĐMST Mở đã hình thành và lan tỏa tốt trong cộng đồng và mạng lưới của các Startup, tổ chức trung gian tại một số khu vực, địa phương nhưng nhận thức chưa được đồng đều theo chủ thể. Hệ sinh thái ĐMST Mở địa phương và quốc gia nhấn mạnh vào sự tương tác và liên kết giữa các chủ thể. **Các chủ thể có tương tác cùng nhau thì hệ sinh thái mới bắt đầu vận hành được**. Nếu chỉ có những chủ thể năng động nhất, nắm rõ tinh thần ĐMST Mở nhất, mà các chủ thể, địa phương khác chưa tiếp cận đến thì không giải quyết được vấn đề của riêng địa phương hay vấn đề chung của đất nước.

**Nâng cao yếu tố nhận thức về ĐMST Mở với tập đoàn, doanh nghiệp (mọi quy mô) và các CQQLNN ở địa phương** là rất quan trọng để họ có trách nhiệm cũng như là họ hiểu được rằng ĐMST Mở là cách giúp cho chính họ chứ không phải chỉ là giúp cho các Startup để gia tăng các yếu tố năng lực cạnh tranh cũng như là phát triển theo hướng bền vững, tạo ra chuỗi liên kết và chuỗi giá trị cho nền kinh tế địa phương.

### Khuyến nghị 4: Thay đổi cách tiếp cận trong việc xây dựng hệ sinh thái

a. **Hình thành những liên kết vùng, liên kết không biên giới cho hệ sinh thái ĐMST Mở**
Tại nhiều địa phương, các thành tố của hệ sinh thái còn chưa đầy đủ nhưng kể cả một số địa phương đã hình thành đầy đủ các chủ thể của hệ sinh thái đổi mới sáng tạo mở nhưng các liên kết và hợp tác trong hệ sinh thái còn đang rất mong manh và yếu về khâu vận hành. Nếu cố đóng khung phát triển hệ sinh thái ĐMST Mở trong khuôn khổ của địa phương đó thì sẽ hoàn toàn không hiệu quả, gây lãng phí về mặt đầu tư. Chiến lược và cách vận hành hệ sinh thái cần được xem xét một cách rộng hơn ví dụ như theo hành lang liên kết vùng và thậm chí liên kết không biên giới (liên vùng, liên quốc gia).

b. **Xây dựng hệ sinh thái tương tác đa kênh** (Omnichannel). Để có thể thúc đẩy sự kết nối và tương tác một cách liên tục (Always-on) và theo nhu cầu (On-demand) giữa các chủ thể trong hệ sinh thái ĐMST Mở cần số hóa nhiều hơn hệ sinh thái thông qua việc phát triển những kênh tương tác trực tiếp, đặc biệt các nền tảng số (digital platform) bên cạnh những kênh vật lý như Trung tâm ĐMST (Innovation hub), v.v.

c. **Gia tăng sức mạnh cho các tổ chức trung gian.** Hiện tại số lượng các tổ chức trung gian của Việt Nam và đặc biệt một số tỉnh thành vẫn còn rất ít tuy nhiên chúng ta cần nhiều hơn về chất lượng cũng như là cơ chế chính sách về tổ chức trung gian phát triển. Hầu hết các tổ chức trung gian hiện nay ở quy mô trung bình và nhỏ và họ không đủ nguồn lực để thực hiện sứ mệnh cộng đồng này một cách bền vững. Nên có những chương trình hỗ trợ, hợp tác công-tư đủ hấp dẫn để các tổ chức này có thể thực hiện tốt chức năng của mình và đồng thời hình thành những tổ chức trung gian có quy mô lớn và phạm vi ảnh hưởng lớn hơn.

BambuUP
Connect to Innovate

# Phần 6

# Xu hướng Đổi mới sáng tạo ở 05 Lĩnh vực chủ đạo

BambuUP
Connect to Innovate

# 1

# Công nghệ Tài chính và Công nghệ Bảo hiểm (Fintech & Insurtech)

BambuUP
Connect to Innovate

# Công nghệ Tài chính (Fintech)

# TỔNG QUAN VỀ LĨNH VỰC FINTECH

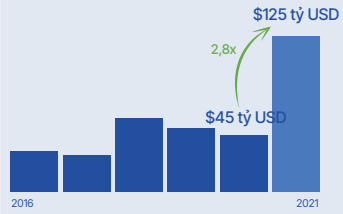
## 1 Tiềm năng của thị trường Fintech

Bất chấp ảnh hưởng của đại dịch Covid-19, năm 2021 vẫn là một năm phát triển mạnh mẽ của ngành công nghệ tài chính (Fintech) thế giới. Nguồn vốn đầu tư mạo hiểm đổ vào các công ty Fintech đạt giá trị 125 tỷ USD, cao nhất từ trước tới nay và tăng trưởng gấp 2.8 lần so với năm 2020. Bên cạnh đó, số lượng các công ty kỳ lân cũng gia tăng vượt bậc từ 51 kỳ lân (năm 2020) lên 193 kỳ lân (năm 2021).

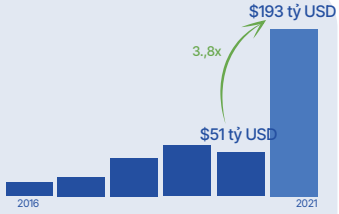
Doanh thu thị trường Fintech
**112,5 tỷ USD (2021)**

Tốc độ tăng trưởng doanh thu
**19,8% (CAGR-2028)**

*Nguồn: Vantage Market Research*



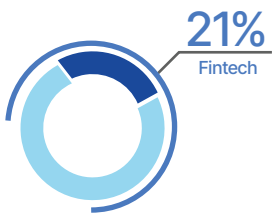

Vốn đầu tư mạo hiểm
vào thị trường Fintech thế giới




Số lượng kỳ lân Fintech mới
trên thế giới

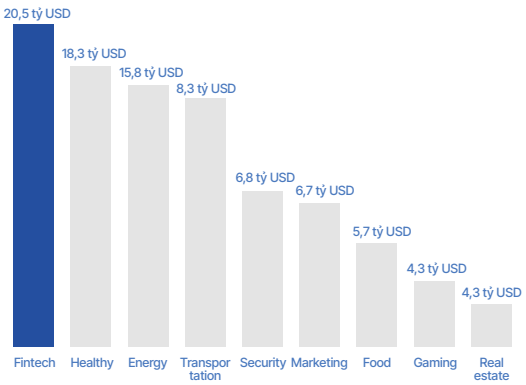
*Nguồn: Dealroom*

Fintech tiếp tục dẫn đầu trong việc thu hút nguồn vốn đầu tư mạo hiểm năm 2021 và quý 2 năm 2022, chiếm 21% trên tổng nguồn vốn đầu tư mạo hiểm toàn thế giới. Trong đó, lĩnh vực Thanh toán nhận được sự quan tâm lớn nhất của các nhà đầu tư.




Vốn đầu tư mạo hiểm
vào Fintech so với toàn thế giới
năm 2021

*Nguồn: CB Insights*




Vốn đầu tư mạo hiểm theo ngành, Q2 2022

*Nguồn: Dealroom*

Vốn đầu tư mạo hiểm
vào lĩnh vực Thanh
toán đạt giá trị
**32 tỷ USD**
Năm 2021

*Nguồn: Dealroom*

## 2 Tổng quan thị trường Fintech Việt Nam

Việt Nam đang có những lợi thế nhất định về cơ sở hạ tầng cho việc chuyển đổi số. Tỷ lệ sở hữu điện thoại thông minh cao, 70% dân số sử dụng internet, giá thành internet rẻ và tốc độ internet trên thiết bị di động nhanh, đã thúc đẩy sự tăng trưởng của lĩnh vực thanh toán số thông qua các giao dịch trực tuyến. Từ đó, kéo theo sự phát triển của các dịch vụ tài chính khác như cho vay, đầu tư và bảo hiểm. Quy mô ngành Fintech của Việt Nam đã tăng đáng kể từ 39 công ty vào năm 2015, lên 188 công ty vào tháng 9 năm 2021 (Tracxn, United Overseas Bank - UOB, 2021). Theo Robocash Group, thị trường Fintech Việt Nam có thể đạt mức giá trị lên đến 18 tỷ USD vào năm 2024.

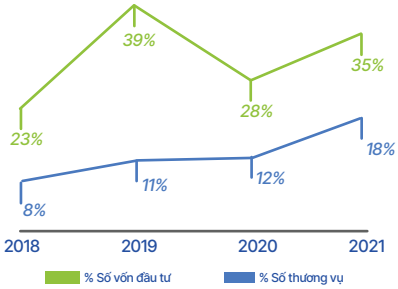
Với tiềm năng phát triển của Fintech tại Việt Nam, các nhà đầu tư tiếp tục rót thêm vốn vào các công ty khởi nghiệp trong năm 2021 dù nền kinh tế nhìn chung đã chịu ảnh hưởng không nhỏ từ đại dịch Covid-19. Tổng số vốn đầu tư vào thị trường đã đạt 580 triệu USD (theo Tech in Asia, 2021). Trong đó, các thương vụ liên quan đến lĩnh vực Thanh toán lõi và Cho vay tiêu dùng nhận được nhiều sự quan tâm nhất.

*Vốn đầu tư vào Fintech tại Việt Nam (triệu USD)*

| | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|---|---|---|
| Thanh toán lõi | 301 | 103 | 455 |
| Cho vay tiêu dùng | 14 | 19 | 15 |
| BaaS | 0 | 30 | - |
| Quản lý tài sản và thị trường vốn | 3 | 1 | 18 |
| Bảo hiểm | - | 19 | - |

*Nguồn: DO Ventures*

*Tỷ lệ vốn và số thương vụ đầu tư vào Fintech so với toàn thị trường Việt Nam*




*Nguồn: Do Ventures*

## Chính sách hỗ trợ của Chính phủ

Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành nhiều chương trình, đề án hỗ trợ nhằm tạo môi trường thuận lợi để phát triển thị trường Fintech:

- Quyết định số 1726/QĐ-TTg ngày 05/9/2016 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ ngân hàng cho nền kinh tế.
- Quyết định số 1255/QĐ-TTg ngày 21/8/2017 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án Hoàn thiện khung pháp lý để quản lý, xử lý đối với các loại tài sản ảo, tiền điện tử, tiền ảo.
- Nghị định số 165/2018/NĐ-CP ngày 24/12/2018 của Chính phủ về giao dịch điện tử trong hoạt động tài chính.
- Quyết định số 316/QĐ-TTg ngày 09/3/2021 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt triển khai thí điểm dùng tài khoản viễn thông thanh toán cho các hàng hóa, dịch vụ có giá trị nhỏ (Mobile - Money). Tháng 11/2021, ngân hàng Nhà nước (NHNN) chính thức cấp phép thí điểm cho Mobile - Money.
- Nghị quyết số 100/NQ-CP ngày 06/9/2021 của Chính phủ về xây dựng Nghị định về Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát hoạt động công nghệ tài chính trong lĩnh vực ngân hàng.
- Quyết định số 1813/QĐ-TTg ngày 28/10/2021 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam giai đoạn 2021 - 2025.
- Tháng 5/2020, Ban Chỉ đạo Fintech của NHNN đã trình Thủ tướng Chính phủ Đề án Cơ chế thử nghiệm có kiểm soát (Regulatory Sandbox) hoạt động Fintech trong lĩnh vực ngân hàng nhằm hoàn thiện hệ sinh thái Fintech, tạo điều kiện thuận lợi cho việc triển khai công nghệ mới và thúc đẩy hợp tác giữa các công ty Fintech và hệ thống ngân hàng.

## Thách thức và rào cản

Bên cạnh những thuận lợi đến từ tiềm năng thị trường và từ sự hỗ trợ, quan tâm của cơ quan nhà nước, thị trường Fintech tại Việt Nam vẫn gặp không ít những thách thức và khó khăn:

1

### Khung pháp lý chưa rõ ràng và đầy đủ

Cơ chế pháp lý chưa đầy đủ và rõ ràng về bản chất sản phẩm/dịch vụ, các tiêu chuẩn của sản phẩm/dịch vụ, mô hình hoạt động của công ty Fintech, hay chưa có cơ chế phối hợp giữa các bộ, ngành trong việc quản lý hoạt động Fintech. Thời gian cập nhật, sửa đổi, bổ sung chính sách pháp lý còn chậm so với tốc độ phát triển khá nhanh của công nghệ.

2

### Cơ sở hạ tầng chưa hoàn thiện

Các cơ sở dữ liệu (CSDL) lớn chính thống như: CSDL dân cư, CSDL định danh quốc gia chưa được hoàn thiện và chia sẻ. Điều này có thể ảnh hưởng đến việc kiểm soát, định hướng của các cơ quan quản lý đối với lĩnh vực này.

3

### Thiếu nguồn nhân lực chất lượng cao

Khan hiếm nguồn nhân lực chất lượng cao vừa có kỹ năng chuyên môn về tài chính ngân hàng, vừa có kỹ năng về công nghệ thông tin và kỹ năng về ngoại ngữ. Do vậy việc lập trình ứng dụng cho các sản phẩm, dịch vụ Fintech có thể gặp nhiều trở ngại.

## Nhận định chuyên gia về các cơ hội và thách thức của thị trường Fintech Việt Nam



1. Thách thức về khuôn khổ pháp lý (legal framework): mặc dù hiện nay các cơ quan quản lý nhà nước cũng đã có những bước tiến khả quan trong lộ trình công bố các văn bản pháp luật về quản lý hoạt động của Fintech. Tuy nhiên, các cơ chế về luật định vẫn chưa được đầy đủ rõ ràng khiến cho các công ty Fintech phải hết sức thận trọng trong bài toán phát triển sản phẩm cũng như scale-up nhằm tránh va vấp phải vấn đề về pháp lý.
2. Thách thức về nguồn lực nhân sự: sự thiếu hụt nguồn nhân sự có kỹ năng đáp ứng các yêu cầu về xu hướng công nghệ mới vẫn đang là bài toán rất "đau đầu" đối với các công ty Fintech tiên phong khi muốn đẩy mạnh phát triển sản phẩm chất lượng.
3. Các thách thức khác về nguồn vốn (phát triển sản phẩm, thị trường), sự (mở lòng) hợp tác của các ngân hàng và sự đón nhận của người dùng: đó là vấn đề của các năm qua nhưng hiện nay thì đang được cải thiện rất tốt, đây là tín hiệu rất đáng mừng.

**ÔNG NAM NGUYỄN -** Country Manager- Paretix



Các dịch vụ tài chính công nghệ được xây dựng để tiếp cận các đối tượng khách hàng thu nhập trung bình và thấp, chiếm khoảng 70% dân số Việt Nam. Đây là một thị trường lớn, có nhu cầu cao đối với các dịch vụ tài chính vi mô và chưa được đáp ứng một cách triệt để. Mặc dù khung pháp lý hiện chỉ mới tập trung vào lĩnh vực thanh toán, tuy nhiên mô hình thử nghiệm có kiểm soát (sandbox) sắp được ban hành sẽ là tiền đề cho các dịch vụ mới phát triển không chỉ trong lĩnh vực thanh toán mà còn bao gồm cả đầu tư, quản lý tài sản, tài chính cá nhân, tiết kiệm, chuyển tiền, đánh giá tín dụng, bảo hiểm...

**ÔNG NGUYỄN BÁ DIỆP -** Đồng sáng lập - Momo



Việt Nam có dân số đông thứ ba trong khu vực Đông Nam Á và là nước đứng thứ hai trong Top 10 Unbanked Nations (quốc gia có tỷ lệ người chưa được tiếp cận dịch vụ ngân hàng cao) trên thế giới. Việc tiếp cận không đầy đủ với các dịch vụ tài chính đã khiến Việt Nam trở thành một trong những thị trường hấp dẫn nhất trong khu vực đối với các công ty Fintech. Cùng với cơ cấu dân số vàng, Việt Nam cũng khiến các nhà đầu tư lạc quan về tiềm năng phát triển Fintech và tiếp tục tăng tốc thâm nhập thị trường này, ngay cả khi chưa có khung pháp lý hướng dẫn rõ ràng.

**BÀ LÂM NGUYỄN NGỌC DUNG -** Former Country Manager - FinVolution Group

# 1 Xu hướng nổi bật đang diễn ra trong ngành

## 1. Tài chính nhúng tiếp tục là ngôi sao sáng

Hiện nay, đang có hơn 70% người tiêu dùng tại Đông Nam Á không sử dụng các dịch vụ tài chính và ngân hàng. Điều này mở ra một vùng đất màu mỡ cho các dịch vụ Tài chính nhúng, vốn được tích hợp trong các sản phẩm, dịch vụ của một tổ chức phi tài chính, giúp người dùng có thể dễ dàng lựa chọn các hình thức thanh toán khi thực hiện mua sắm trực tuyến và tiếp cận với nhiều dịch vụ khác nhau như bảo hiểm, mua sắm, vé máy bay...




Một số dịch vụ Tài chính nhúng

*(Nguồn: Tech In Asia)

Nhìn chung, các công ty Fintech trên thế giới có thể tham gia vào chuỗi giá trị tài chính theo ba giai đoạn chính: Xây dựng hệ sinh thái, Tạo sự kết nối, và Xây dựng cơ sở hạ tầng. Vì thế, cơ hội tham gia vào thị trường Tài chính nhúng rất rộng mở và đa dạng trong nhiều lĩnh vực khác nhau từ sức khỏe, giáo dục, đến dịch vụ giao hàng.

| Xây dựng hệ sinh thái | Tạo sự kết nối | Xây dựng cơ sở hạ tầng |
|---|---|---|
| Fintech được tích hợp vào một nền tảng sẵn có, giúp tạo ra một hệ sinh thái trong chuỗi giá trị của các công ty phi tài chính | Các công ty phát triển các dịch vụ hỗ trợ kết nối giữa công ty Fintech và các công ty phi tài chính | Công ty Fintech hỗ trợ doanh nghiệp tích hợp các quy trình tài chính vào hệ sinh thái số của mình |

*Nguồn: Tech in Asia



***1. Sự lên ngôi của xu hướng hợp tác***

- Hợp tác giữa tổ chức tài chính và phi tài chính
- Hợp tác giữa ngân hàng và Fintech

Trong đó, Fintech đóng vai trò cầu nối về mặt giải pháp công nghệ cũng như mô hình kinh doanh nhằm tối ưu nguồn lực đang có sẵn của mỗi bên, đem lại giá trị tốt hơn cho khách hàng và giảm chi phí cho các bên.

***2. Sản phẩm/dịch vụ tài chính nhúng cho người dùng:***

Các dịch vụ tài chính (do các tổ chức tài chính cung cấp) sẽ được "nhúng" vào hệ sinh thái sản phẩm dịch vụ hiện tại của các tổ chức phi tài chính. Việc này nhằm cung cấp các dịch vụ tài chính được cá nhân hoá cho người dùng trong hệ sinh thái của tổ chức phi tài chính tại đúng thời điểm, theo đúng nhu cầu và với đúng giá trị.

***3. Giải pháp nhúng giữa ngân hàng và Fintech:***

Đó là giải pháp kết quả của sự kết hợp của hàng loạt công nghệ mang tính xu hướng (blockchain, openAPI, cybersecurity, AI,...) mà các công ty Fintech sẽ là nhân tố chính triển khai với sự hậu thuẫn và hỗ trợ tích cực từ các ngân hàng tiên phong (ngân hàng số) cũng như các công ty đang cung cấp dịch vụ có tập khách hàng lớn và chất lượng (nhà phân phối bán lẻ, TMĐT, dịch vụ tiện ích, kế toán,...)

**ÔNG NAM NGUYỄN** - Country Manager - Paretix

## 2. Cuộc đua trở thành "Siêu ứng dụng (Super App)" tại châu Á

Theo nhận định của Microsoft, các siêu ứng dụng đang phát triển mạnh mẽ và trở thành "mảnh đất quyền lực" cho công cuộc đổi mới sáng tạo ở châu Á. Siêu ứng dụng cho phép người dùng tiếp cận nhiều dịch vụ khác nhau trong hệ sinh thái đa dạng của một nền tảng duy nhất.

Một trong những nguyên nhân dẫn đến xu hướng chuyển đổi thành siêu ứng dụng của các công ty fintech là mục tiêu tìm kiếm khách hàng mới và tăng giá trị cộng hưởng cho khách hàng cũ. Ngoài ra, việc định hướng trở thành siêu ứng dụng còn giúp các công ty đa dạng hóa nền tảng tiếp thị kỹ thuật số, tránh phụ thuộc nhiều vào Facebook hay Google. Đồng thời, nâng cao trải nghiệm khách hàng và đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng.

Grab là một ví dụ điển hình của siêu ứng dụng cung cấp các dịch vụ như giao hàng, giao đồ ăn, đặt xe ôm, săn khuyến mãi, ví điện tử, và các dịch vụ tài chính khác. Ngoài ra, còn có các siêu ứng dụng nổi tiếng khác tại châu Á như WeChat, Alipay - Trung Quốc, Paytm - Ấn Độ, GoTo - Indonesia, Kakao - Hàn Quốc và Zalo - Việt Nam. Trong xu thế đó, MoMo - kỳ lân công nghệ Việt Nam, cũng nuôi tham vọng trở thành siêu ứng dụng với chiến lược Mini App. Mini App hoạt động theo cơ chế ứng dụng trong ứng dụng, cho phép các doanh nghiệp, chủ cơ sở kinh doanh có thể tích hợp ứng dụng của mình vào nền tảng MoMo.

**Siêu ứng dụng theo chiều ngang**

Các công ty tạo nên một hệ sinh thái cung cấp nhiều dịch vụ đa ngành, đa lĩnh vực

Grab WeChat Zalo momo

**Siêu ứng dụng theo chiều dọc**

Các siêu ứng dụng tài chính tập trung vào việc tích hợp nhiều dịch vụ tài chính trong một ứng dụng

PayPal Square

Có thể thấy các siêu ứng dụng đang trở thành đối thủ cạnh tranh khó lường của các ngân hàng truyền thống, với lợi thế kho dữ liệu khổng lồ về người dùng, siêu ứng dụng có thể phân tích và thấu hiểu khách hàng, từ đó phát triển các sản phẩm tài chính phù hợp với nhu cầu cá nhân hóa của họ. Trong cuộc đua này, các ngân hàng được kỳ vọng cũng sẽ chuyển mình theo xu thế chung.

## 3. Mua trước trả sau (Buy Now, Pay Later - BNPL) nổi lên như một xu hướng chính

Mua trước trả sau (BNPL), vốn là một phần của tài chính nhúng, đang trên đường trở thành xu hướng chính trong năm 2022. Theo Forbes, thị trường BNPL có thể đạt tới 680 tỷ USD trong giá trị giao dịch vào năm 2025. Động lực phát triển đến từ sự phổ biến của dịch vụ BNPL và nhu cầu về tài chính dưới tác động của đại dịch toàn cầu. Nguồn vốn đầu tư mạo hiểm vào các doanh nghiệp khởi nghiệp tăng 2,7 lần, từ 1,9 tỷ USD năm 2020 lên 5,2 tỷ USD năm 2021 (theo Dealroom) cũng cho thấy được tiềm năng phát triển của thị trường này.

Tại Việt Nam, thanh toán bằng hình thức BNPL đang tăng trưởng khá mạnh mẽ. Với mức độ thâm nhập của thẻ tín dụng thấp (4,7%, theo World Bank, 2020), cùng sự bùng nổ của thương mại điện tử và nền kinh tế số, BNPL sẽ trở nên phổ biến với người tiêu dùng Việt Nam. Doanh thu của các công ty BNPL phần lớn đến từ lãi suất vay, phí đối tác, phí thẻ tín dụng ảo, bán các khoản vay và phí phục vụ cho một nhà đầu tư khác, hoa hồng trên mỗi giao dịch thành công khi kết hợp với ngân hàng hoặc một tổ chức tài chính để cho vay BNPL.

Tốc độ tăng trưởng tại Việt Nam (CARG)

**45,2%**

2022-2028

**Nguồn: Research and Markets*

## 4. Tâm điểm của Fintech dịch chuyển sang thị trường đầu tư tài chính

Thị trường chứng khoán Việt Nam đang đón nhận làn sóng bùng nổ các nhà đầu tư, với hơn 3,86 triệu tài khoản chứng khoán được mở tính đến cuối tháng 10/2021, tương đương 100.000 tài khoản mới mỗi tháng (theo Trung tâm lưu ký Chứng Khoán Việt Nam - VSD). Ông Lê Tuấn Anh, Phó Tổng Giám đốc Dragon Capital Việt Nam dự đoán trong 5 năm tới, số lượng tài khoản cá nhân mở mỗi tháng có thể lên đến 80.000 tài khoản.

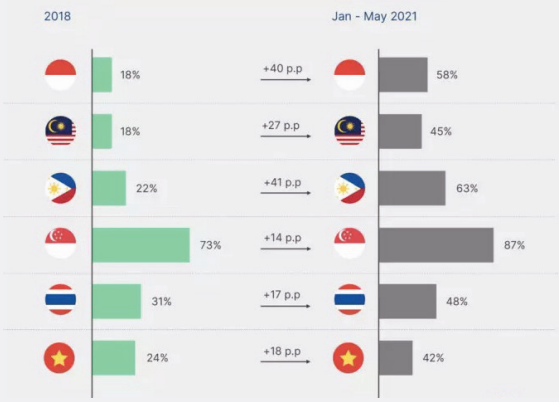
Theo khảo sát của Techcombank, phần lớn các nhà đầu tư tham gia thị trường tài chính để gia tăng tài sản, chuẩn bị cho việc nghỉ hưu và chu cấp cho con cái. Trong đó, giới trẻ Việt Nam, đặc biệt là thế hệ Gen Z, đang ngày càng đổ xô vào các nền tảng quản lý tài sản với số vốn đầu tư thấp thay vì gửi tiết kiệm tại ngân hàng, hay đầu tư vào lĩnh vực bất động sản.

Đón đầu làn sóng này, nhiều công ty Fintech trong phân khúc đầu tư và quản lý tài sản xuất hiện, có thể kể đến một số cái tên như Finhay, Infina, StockBook, Fmarket, v.v. Theo World Bank, Millennials và Gen Z sẽ là nhóm khách hàng tiềm năng của phân khúc này, vì họ được tiếp cận công nghệ từ sớm và có thể dễ dàng nắm bắt các thông tin về thị trường tài chính thông qua các nền tảng Fintech này.

## 5. Thanh toán không tiền mặt - Ví điện tử - vẫn đón nhận tín hiệu lạc quan

Thanh toán không tiền mặt trở nên ngày càng phổ biến tại Đông Nam Á và Việt Nam. Theo Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam (VNBA), các giao dịch rút tiền mặt qua ATM đã giảm mạnh từ 26% năm 2020 xuống còn 12%. Trong khi đó, các giao dịch không dùng tiền mặt đã tăng 27,5% về giá trị trong 4 tháng đầu năm 2022 so với cùng kỳ 2021.

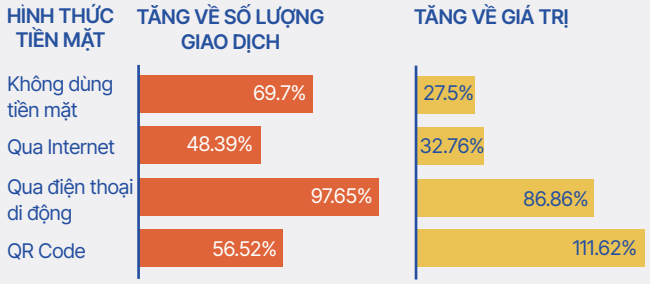
Tỷ lệ chấp nhận thanh toán
không tiền mặt tại Đông Nam Á




*(Nguồn: Tech For Good Institute)

Các hình thức thanh toán

Đơn vị: %
Ghi chú: Số liệu 4 tháng đầu năm 2022 so với cùng kỳ năm 2021




*(Nguồn: Vụ Thanh toán, Ngân hàng Nhà nước)

Mặc dù thị trường ví điện tử tại Việt Nam có sự cạnh tranh vô cùng gay gắt với 90% thị phần bị chiếm lĩnh bởi MoMo, Moca, ZaloPay (theo PwC), nhưng đây vẫn là thị trường tiềm năng thu hút các công ty Fintech tham gia với chiến lược mở rộng hệ sinh thái, phát triển thành siêu ứng dụng để mở rộng tệp khách hàng cá nhân và tăng trải nghiệm người dùng. Các tiện ích hấp dẫn người dùng ví điện tử có thể kể đến như tính năng chuyển tiền miễn phí, lợi ích hoàn tiền, hay tích điểm thưởng và voucher giảm giá. Ngoài ra, các ví điện tử cũng có xu hướng mở rộng phạm vi người dùng qua nhóm khách hàng doanh nghiệp (B2B) và số hóa chuỗi cung ứng (theo Báo Nhịp Cầu Đầu Tư).

Một trường hợp điển hình là MoMo cung cấp giải pháp chuyển đổi số cho các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ tại Việt Nam. Hay Payoo vừa cung cấp các giải pháp thanh toán thông minh cho doanh nghiệp, vừa cung cấp các dịch vụ hỗ trợ bổ sung như giao nhận, phát hành mã giảm giá online, v.v.



Với xu hướng hợp tác, cộng sinh giữa fintech và các công ty tài chính, ngân hàng, các công ty công nghệ tài chính sẽ có điều kiện cần và đủ để phát triển mạnh và bền vững trong thời gian tới.

**ÔNG NGUYỄN BÁ DIỆP** - Đồng sáng lập - Momo



So với Indonesia và các quốc gia Đông Nam Á khác như Philippines, Singapore và Malaysia, Việt Nam được coi là người đi sau trong lĩnh vực ngân hàng kỹ thuật số. Đồng thời, phần lớn dân số vẫn chưa được tiếp cận với hệ thống ngân hàng truyền thống, tạo ra khoảng trống tiềm năng cho các Startup Fintech phát triển nhiều mô hình tài chính nhúng đa dạng, làm cầu nối giữa tổ chức tài chính truyền thống (có license) và cá nhân, đặc biệt trong các danh mục như cho vay kỹ thuật số, đầu tư tài chính, quản lý tài sản, thanh toán trực tuyến,...

**BÀ LÂM NGUYỄN NGỌC DUNG** - Former Country Manager - FinVolution Group

## 2 Mức độ Đổi mới sáng tạo giữa Singapore và Việt Nam

### *Singapore Fintech Map 2022*




**Nguồn: Fintech News Singapore*

Tính đến tháng 9/2021, Singapore đã có khoảng 1350 công ty Fintech đang phải hoạt động, chiếm gần 40% số lượng công ty Fintech ở các nước Đông Nam Á. Các công ty chiếm tỉ lệ cao nhất trong toàn bộ thị trường Fintech tại Singapore thuộc nhóm Blockchain/Tiền mã hóa, Thanh toán, và Đầu tư/quản lý tài sản. Trong khi đó, Việt Nam đã có khoảng 188 công ty đang hoạt động trong lĩnh vực Fintech. Mảng tập trung nhiều công ty tham gia nhất thuộc nhóm Thanh toán, Cho vay, và Blockchain/Tiền mã hóa.

**Lĩnh vực nổi bật tại Singapore và Việt Nam**

- Cho vay
- Đầu tư/ quản lý tài sản
- Blockchain/ Tiền mã hóa
- Thanh toán

**Cơ hội cho Việt Nam**

- Regtech
- Dịch vụ so sánh
- Kiều hối

# Công nghệ Tài chính

## Cho vay ngang hàng

W, GIMO, FE CREDIT, FINSO, Fiin Credit, PRONEXUS, Interloan, Finizi, AVAY, FinREI, ATM ONLINE, Doctor Đồng, tima, Gutina

## Phân tích dữ liệu, chấm điểm tín dụng

OneHousing, PARETIX, KALAPA, FiinGroup, trustingsocial, momo, PCB, yAI.Finance

## Thanh toán

momo, OneFin VIETNAM, ZaloPay, mPAY, VITAPAY, Foxpay, truemoney, Pay, OnePay, Speed POS, OneLink, VinID, SmartPay, moca, VTCPay, PayTech, nextpay, Payment anywhere, Nicom, finviet, ting, VNPTPay, ECPay, 123pay, 9PAY, VNPAY, viettel money, onepay, AirPay, Yo Payment, Cashbag, ViMASS, Vimo, Gpay, weedigital, NgânLượng.vn, APPOTA, Payoo, mPOS.vn, dibee, PayME

## Gọi vốn cộng đồng

VIETNAM SILICON VALLEY, FUNDSTART, fundme.vn, PRONEXUS

## Quản lí tài sản

Stockbook, Finhay, MoneyLover, anvest, Kiu, wowmelo, tichluy.vn, mPAY

## Ngân hàng số

timo DIGITAL BANK, CIMB BANK, Ubank by VPBANK, CAKE, TNEX

## Tài chính cá nhân

DIGIPAY Life Digitization, ROBOCASH, MONFIN, P88, VINTEAM, topbank.vn, TheBank, FINA, infina, VAY MUON, Fiin Credit

## Tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ

DragonLend, Fiin Credit, finaxar, VALIDUS, KIM AN, Micro Fund, eloan, LENDBIZ

## Công nghệ blockchain crypto

OneFin VIETNAM, finfan, Cash2VN, kyber network, trustpay, bigbom, TomoChain, BAP VENTURES, Utop For Enterprise, BitcoinVN, AXIE INFINITY

## Mua trước, trả sau

reepay, mobivi, HENO, movi, Fiin Credit, LENDBIZ, VALIDUS, insta, eloan, Fundiin, DragonLend, KIM AN

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

BambuUP
Connect to Innovate

# Công nghệ Bảo hiểm (Insurtech)

# TỔNG QUAN VỀ LĨNH VỰC INSURTECH

## 1 Định nghĩa về Insurtech

Công nghệ kỹ thuật số đang thay đổi và định hình lại cách thức doanh nghiệp vận hành, kinh doanh, và phục vụ nhu cầu của khách hàng. Ngành bảo hiểm cũng không là ngoại lệ trong xu hướng chung này. Công nghệ bảo hiểm (Insurtech) đã xuất hiện và tạo nên một cuộc cách mạng làm thay đổi cách vận hành của ngành bảo hiểm truyền thống.

### ĐỊNH NGHĨA

Công nghệ bảo hiểm (Insurtech) là thuật ngữ kết hợp giữa "Insurance" (bảo hiểm) và "Technology" (công nghệ), đề cập đến việc ứng dụng những công nghệ đột phá như dữ liệu lớn (big data), trí tuệ nhân tạo (AI), Internet vạn vật (IoT) để cải thiện hiệu suất trong hoạt động khởi tạo, phân phối sản phẩm, và vận hành của ngành bảo hiểm hiện tại.
Insurtech là sự kết hợp của nhiều yếu tố: Con người, công nghệ, bảo hiểm và khách hàng. Trong đó, các công ty insurtech tập trung vào nâng cao trải nghiệm cho khách hàng và sử dụng công nghệ số để giải quyết bài toán đó.



## 2 Tiềm năng của thị trường Insurtech

Quy mô thị trường Insurtech toàn cầu được định giá 3,85 tỷ USD vào năm 2021, và dự kiến sẽ tăng trưởng với tốc độ CAGR 51,7% trong giai đoạn 2022–2030 (theo Grand View Research).
Tại Việt Nam, doanh thu của các sản phẩm công nghệ bảo hiểm hiện chỉ mới chiếm 2-3% doanh thu toàn thị trường bảo hiểm (theo VN Economy). Tuy nhiên, thị trường bảo hiểm đang tăng trưởng mạnh ở mức 2 con số mỗi năm, cùng với triển vọng tăng trưởng kinh tế và chính sách phát triển nền kinh tế số, thị trường Insurtech Việt Nam được kỳ vọng sẽ sớm đạt mức hàng chục tỷ USD trong tương lai.



**Doanh thu phí bảo hiểm tại Việt Nam**

**Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam*

| 217,338 tỷ VND ~ 9,13 tỷ USD | 118,252 tỷ VND ~ 4,97 tỷ USD |
|---|---|
| (CARG: **16,71%**) | (CARG: **15,2%**) |
| Năm 2021 | 6 tháng đầu năm 2022 |

# CÁC CÔNG NGHỆ ĐƯỢC ỨNG DỤNG NỔI BẬT TRONG NGÀNH BẢO HIỂM



**Dữ liệu lớn (Big data)**

Một lượng dữ liệu lớn được thu thập từ nhiều cơ sở dữ liệu khác nhau, và được xử lý, phân tích bằng các công cụ thống kê hoặc mô hình dự báo. Dữ liệu lớn (big data) giúp doanh nghiệp đánh giá rủi ro chính xác hơn, cải thiện quy trình bảo hiểm, từ đó nâng cao lòng trung thành của khách hàng và tối ưu hoá cơ hội bán hàng.



**Internet of Things (IoT)**

Các thiết bị IoT giúp thu thập dữ liệu từ người dùng, từ đó giúp các công ty bảo hiểm phân tích rủi ro, giảm thiểu và thậm chí ngăn ngừa tổn thất ngay từ đầu. Ví dụ: thiết bị theo dõi ô tô có thể giúp dự đoán mức độ an toàn và khả năng xảy ra tai nạn dựa trên tốc độ, và vị trí GPS của người lái.



**Trí tuệ nhân tạo (Artificial Intelligence - AI)**

Công cụ sử dụng AI có thể thực hiện các tác vụ của con người với hiệu suất và độ chính xác cao hơn. Các chatbot thông minh tương tác với người dùng thông qua giao diện hội thoại trong thời gian thực, giúp giải đáp thắc mắc của khách hàng trong quá trình mua hàng và thậm chí hỗ trợ cả việc thanh toán.



**Blockchain**

Công nghệ blockchain giúp phát hiện, ngăn chặn lừa đảo, và tăng cường bảo mật dữ liệu và tính minh bạch của các giao dịch trực tuyến.



**Máy bay không người lái (Drone)**

Công nghệ máy bay không người lái có thể được các công ty bảo hiểm sử dụng để xác định mức độ thiệt hại tài sản và đánh giá rủi ro xung quanh một khu vực cụ thể.

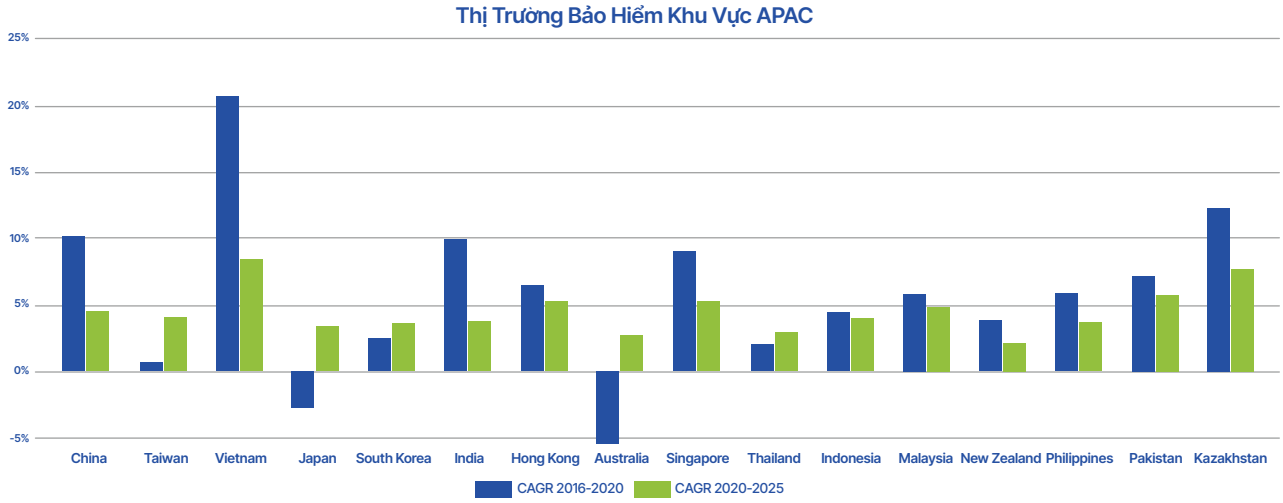
# CÔNG NGHỆ ỨNG DỤNG TRONG CHUỖI GIÁ TRỊ NGÀNH BẢO HIỂM

| Phát triển sản phẩm | Định giá và thẩm định | Marketing | Phân phối và bán hàng | Bồi thường |
|---|---|---|---|---|
| - Phát triển các sản phẩm bảo hiểm mang tính cá nhân hóa và bảo hiểm trên cơ sở sử dụng | - Cải thiện quy trình thẩm định bảo hiểm<br>- Định phí bảo hiểm tự động | - Phân khúc khách hàng<br>- Cải thiện tương tác với khách hàng trên các nền tảng số | - Đa dạng hóa kênh phân phối<br>- Cung cấp thông tin so sánh sản phẩm<br>- Đơn giản hóa quá trình mua sản phẩm | - Cải thiện khả năng phát hiện lừa đảo<br>- Tăng trải nghiệm khách hàng<br>- Ước tính chi phí sửa chữa<br>- Tự động phân đoạn các yêu cầu bồi thường<br>- Tự động thanh toán |

*Nguồn: Swiss Re / tổng hợp*

# 3 Tiềm năng của thị trường Insurtech Việt Nam

Trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương (APAC), thị trường bảo hiểm Việt Nam có giá trị tương đối nhỏ (chỉ chiếm 0.5% toàn khu vực), nhưng có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất khu vực.



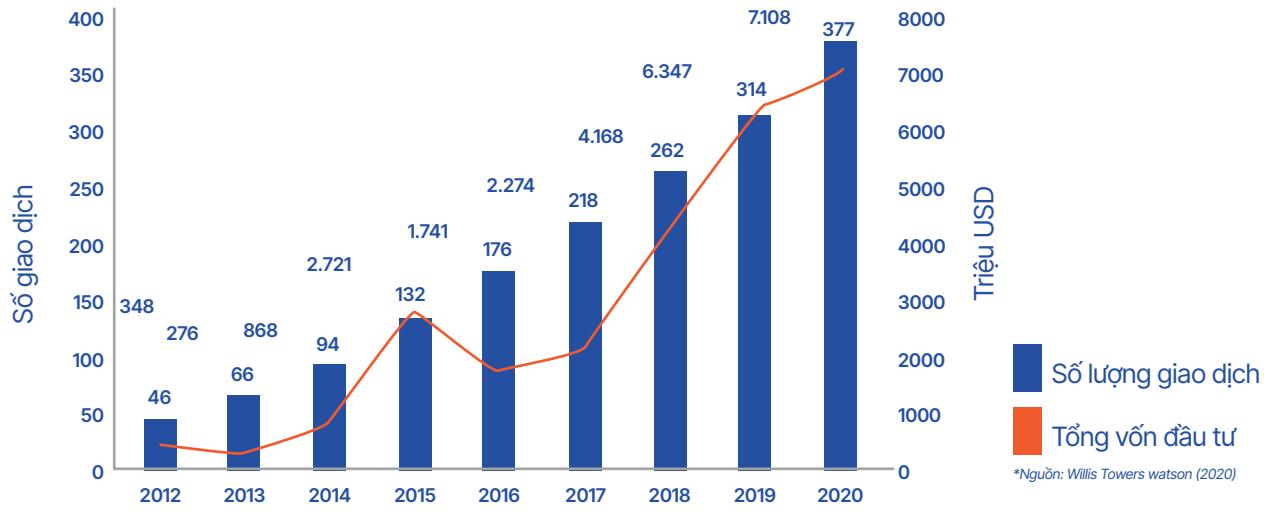

*Nguồn: MarketLine*

Thị trường bảo hiểm Việt Nam còn nhiều dư địa phát triển vì mức độ đóng góp của doanh thu phí bảo hiểm vào GDP tại Việt Nam thấp hơn rất nhiều so với tỷ lệ của toàn thế giới, và phí bảo hiểm bình quân (chi tiêu cho bảo hiểm bình quân đầu người) ở mức thấp.

| Mức độ đóng góp vào GDP tại Việt Nam | Mức độ đóng góp vào GDP trên thế giới | Phí bảo hiểm/người tại Việt Nam | Phí bảo hiểm/người trên thế giới |
|---|---|---|---|
| **2,3%** | **7,4%** | **82 USD** | **809 USD** |
| Năm 2020 | Năm 2020 | Năm 2020 | Năm 2020 |

*Nguồn: Swiss Re*

Các nhà đầu tư có niềm tin vào thị trường bảo hiểm Việt Nam nói chung, và thị trường Insurtech nói riêng. Xu hướng đầu tư vào các công ty Insurtech trên thế giới vẫn không ngừng gia tăng về số lượng giao dịch và tổng vốn đầu tư. Trong đó, lĩnh vực bảo hiểm tài sản & tai nạn huy động nhiều vốn đầu tư, chiếm 67% tổng số vốn tài trợ và 73% tổng số giao dịch trong Q4 năm 2020 (theo MBBanks).




*Nguồn: Willis Towers watson (2020)*

Xu hướng đầu tư vào Insurtech trên thế giới, 2012-2020

# CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ CỦA CHÍNH PHỦ

### Luật Kinh doanh bảo hiểm số 08/2022/QH15

Được thông qua ngày 16/6/2022 với một số điểm cải tiến, giúp cởi trói cho các hoạt động của insurtech. Cho phép doanh nghiệp chủ động trong việc thiết kế, xây dựng sản phẩm bảo hiểm, và tạo rất nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển bảo hiểm vi mô.

### Nghị định số 03/2021/NĐ-CP về bảo hiểm bắt buộc ô tô, xe máy

Cho phép sử dụng giấy chứng nhận bảo hiểm bắt buộc điện tử, giúp người dân thuận tiện hơn trong việc lưu giữ và bảo quản giấy chứng nhận, đồng thời tiết giảm được chi phí in ấn, quản lý và vận hành các mẫu giấy chứng nhận giấy cho doanh nghiệp bảo hiểm.

## Nhận định chuyên gia về tiềm năng thị trường Insurtech Việt Nam:



"Cuộc cách mạng công nghệ 4.0 đã thay đổi hành vi tiêu dùng của khách hàng. Việc cung cấp các sản phẩm bảo hiểm theo mô hình truyền thống (phụ thuộc vào mạng lưới đại lý) đang dần mất đi lợi thế do phát sinh nhiều điểm hạn chế. Khách hàng ngày nay có nhu cầu chủ động tìm kiếm sản phẩm bảo hiểm phù hợp và thậm chí mong muốn được tự đóng gói các sản phẩm bảo hiểm theo nhu cầu của mình nhờ vào việc ứng dụng công nghệ AI, IOT...

Doanh nghiệp bảo hiểm đầu tư nhiều vào ứng dụng công nghệ nhằm tối ưu nâng cao trải nghiệm cho khách hàng cũng như tối ưu chi phí quản lý của doanh nghiệp. Điều này đồng nghĩa với việc sự phát triển của công nghệ bảo hiểm sẽ có nhiều tiềm năng phát triển mạnh. Đồng thời, đời sống của người dân ngày càng được cải thiện, do đó, nhu cầu mua bảo hiểm cũng tăng lên.

Các doanh nghiệp Phi nhân thọ có thể phát triển công nghệ, sản phẩm để thích ứng theo xu hướng công nghệ mới, hợp tác với các công ty Insurtech để tận dụng được thế mạnh về công nghệ, đặc biệt là những trải nghiệm mới đã được triển khai thành công tại các nước khác."

**BÀ HOÀNG THỊ YẾN -** Giám đốc - PTI Digital

## 4 Thách thức của thị trường Insurtech tại Việt Nam

### 1 Khung pháp lý chưa theo kịp tốc độ phát triển của thị trường

Các quy định pháp luật về thương mại điện tử nói chung đã loại trừ không áp dụng đối với lĩnh vực bảo hiểm, và quy định hoạt động bảo hiểm phải tuân theo quy định của luật chuyên ngành, tuy nhiên, các quy định này không được đề cập trong luật kinh doanh bảo hiểm. Điều này dẫn đến các Doanh nghiệp bảo hiểm rất lúng túng khi không có một hành lang pháp lý rõ ràng để triển khai hoạt động. Các cơ quan quản lý nhà nước cũng gặp khó khăn trong việc quản lý, kiểm soát quá trình hoạt động của doanh nghiệp.

### 2 Nguồn nhân lực chất lượng cao khan hiếm

Khan hiếm nguồn nhân lực vừa am hiểu về công nghệ, vừa hiểu sâu về thị trường bảo hiểm. Lực lượng lao động kỹ thuật số hiện nay còn hạn chế về chất lượng, đặc biệt là những yêu cầu nhân sự cho những ngành mới như khoa học dữ liệu (Data Science), thiết kế trải nghiệm người dùng (UX Design) hay Digital Marketing.

### 3 Biến động không ngừng của nền kinh tế thế giới

Sự biến động không ngừng của nền kinh tế thế giới dẫn đến việc giảm doanh thu cũng như lợi nhuận của các công ty bảo hiểm. Việc này có thể dẫn tới nguồn lực đầu tư cho InsurTech của các doanh nghiệp bảo hiểm sẽ bị hạn chế.

### 4 Người dân chưa quan tâm nhiều đến bảo hiểm

Hiện nay, chỉ có 11% dân số Việt Nam tham gia mua bảo hiểm nhân thọ trong năm 2021, tỷ lệ này thấp hơn nhiều so với Malaysia (50%), Singapore (80%) và Mỹ (90%). Mức độ đóng góp của mảng bảo hiểm nhân thọ khá thấp - chỉ chiếm khoảng 2% tổng GDP năm 2020 - so với Thái Lan (3,1%), Singapore (9,8%), Đài Loan (13,7%) và HongKong (19,7%). Các sản phẩm bảo hiểm cung ứng ra thị trường phần lớn là các dòng sản phẩm truyền thống, chưa có nhiều sản phẩm bảo hiểm theo mô hình InsurTech nên cũng chưa thu hút được sự quan tâm của người dân.

*Nguồn: MB Banks/ tổng hợp*

## Nhận định chuyên gia về thách thức của thị trường Insurtech Việt Nam:



"Các dòng sản phẩm bảo hiểm cần được phát triển và thiết kế lại, đảm bảo sự tinh gọn, phù hợp theo hành vi người dùng và đặc biệt là việc dùng thuật ngữ bảo hiểm phải giải nghĩa gần gũi, dễ hiểu. Do vậy luật kinh doanh bảo hiểm phải được điều chỉnh tương thích, bắt kịp với xu thế phát triển của thị trường. Đồng thời cần sự chung tay phối hợp giữa các cơ quan, ban ngành và truyền thông cùng doanh nghiệp nhằm cởi bỏ được cái nhìn tiêu cực về "bảo hiểm" của người dân, để bảo hiểm phát huy đúng vai trò của sản phẩm/ ngành bảo hiểm và đưa bảo hiểm đến gần người dân hơn."

**BÀ ĐINH THỊ NGỌC NIỀM** - Chủ tịch HĐQT - Tổng Giám đốc Global Care

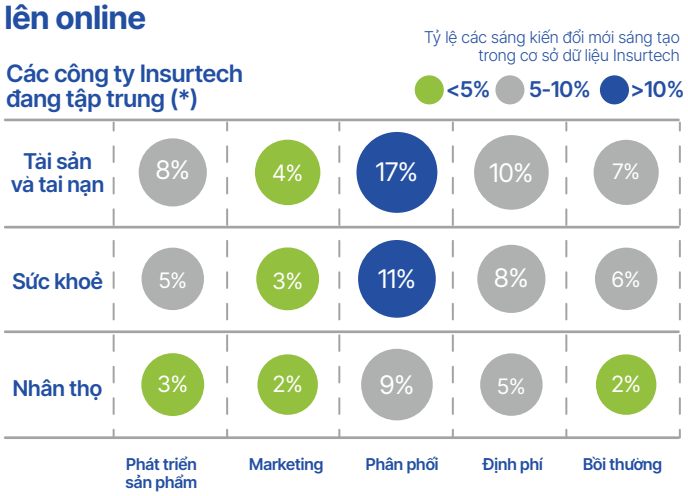
# XU HƯỚNG ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TRONG LĨNH VỰC INSURTECH

## 1 Các xu hướng nổi bật đang diễn ra tại Việt Nam

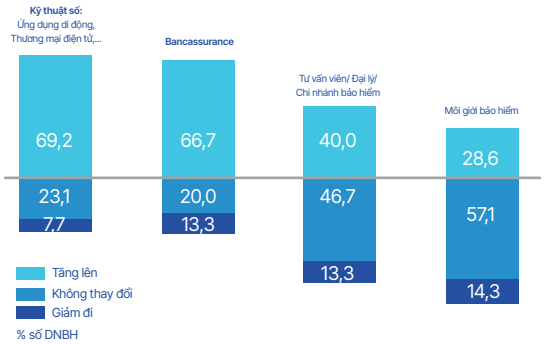
### 1. Insurtech đưa sản phẩm truyền thống lên online

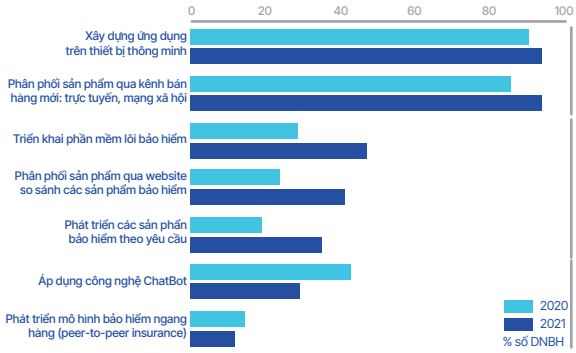
Số lượng các công ty insurtech trên thế giới tập trung phần lớn ở mảng phân phối, bán hàng qua các nền tảng kỹ thuật số. Sản phẩm được phân phối online tập trung ở mảng phi nhân thọ như bảo hiểm du lịch, sức khỏe, khám chữa bệnh nội ngoại trú, bảo hiểm xe ô tô/xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự ô tô/xe máy do pháp luật quy định.

Theo khảo sát của Vietnam Report, các công ty bảo hiểm Việt Nam đang tập trung sử dụng Insurtech để gia tăng hiệu quả phân phối sản phẩm sẵn có đến khách hàng. Doanh thu từ kênh Digital tăng trưởng mạnh nhất với 69,2% các doanh nghiệp bảo hiểm sau đại dịch Covid-19.




*Nguồn: : McKinsey




*Nguồn: Vietnam Report, Khảo sát các DNBH tại Việt Nam, tháng 6/2021

### 2. Bảo hiểm vi mô đang nhận được sự quan tâm

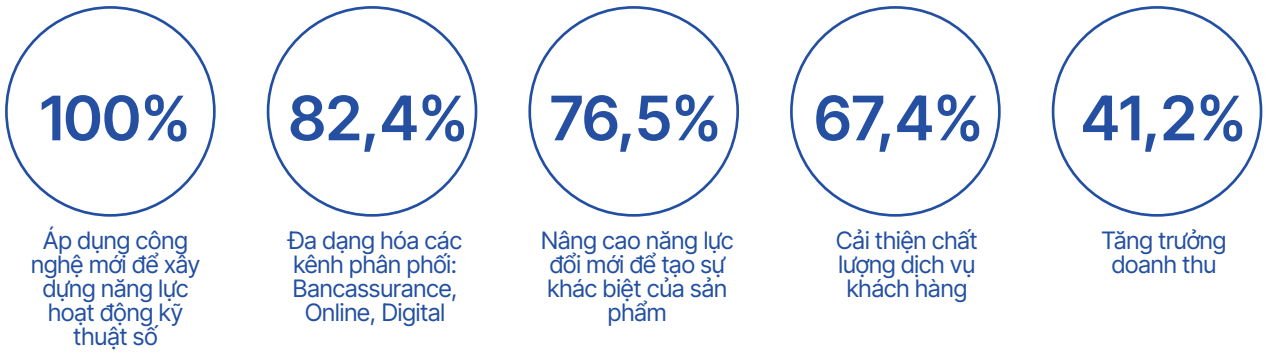
So với các sản phẩm bảo hiểm truyền thống, bảo hiểm vi mô được thiết kế với phí bảo hiểm thấp, số tiền bảo hiểm nhỏ, và sản phẩm bảo hiểm đơn giản. Bảo hiểm vi mô phù hợp cho những người có thu nhập thấp và những người yếu thế trong xã hội, giúp họ dễ dàng tiếp cận với bảo hiểm nhằm đáp ứng nhu cầu tiết kiệm và bảo vệ trước những rủi ro có thể xảy ra trong cuộc sống. Bảo hiểm vi mô đang nhận được sự quan tâm của cơ quan Nhà nước, như việc hỗ trợ bảo hiểm nông nghiệp cho nông dân nhằm giúp nông dân bớt thiệt hại khi gặp rủi ro.

Nắm bắt nhu cầu thị trường, các công ty insurtech cũng tham gia cung cấp dịch vụ bảo hiểm vi mô số hóa tại Việt Nam. Igloo đã hợp tác với Loship nhằm cung cấp dịch vụ bảo hiểm rủi ro giao hàng không thành công cho 70.000 tài xế giao hàng, với mức phí 28.900 đồng/tháng. Bảo hiểm này cho phép tài xế nhận được phí vận chuyển trả hàng nếu người tiêu dùng trả lại hàng do đơn hàng bị sai sót. Ngoài ra, Igloo còn hợp tác với Mobifone để đưa dịch vụ "Mobicare" tới 30 triệu thuê bao di động của Mobifone. "Mobicare" là một sản phẩm bảo hiểm tai nạn cá nhân bao gồm trợ cấp chi phí hàng ngày, gói dữ liệu internet và dịch vụ tư vấn từ xa...

## 3. Xu hướng chuyển đổi số tại các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) truyền thống

Nhu cầu dịch chuyển sang online của người tiêu dùng đã tạo động lực cho các doanh nghiệp bảo hiểm truyền thống đẩy mạnh chuyển đổi số trong nhiều năm qua. Theo khảo sát của Vietnam Report, 88,2% số DNBH hiện đang triển khai chương trình chuyển đổi số, trong khi 11,8% số doanh nghiệp còn lại đang có kế hoạch triển khai trong thời gian tới.

### Top 5 chiến lược ưu tiên của DNBH trong giai đoạn bình thường tiếp theo (% số DNBH)




*Nguồn: Vietnam Report, Khảo sát các DNBH tại Việt Nam, tháng 6/2021*

Bảo hiểm là sản phẩm vô hình và hợp đồng bảo hiểm thường kéo dài từ 10-20 năm, nên dịch vụ chính là thứ duy nhất hữu hình và tạo nên sự khác biệt giữa các công ty bảo hiểm. Trong cuộc đua của các DNBH truyền thống, đặc biệt là top 5 công ty trong ngành (Manulife, Bảo Việt, Prudential, Dai-ichi, AIA), chuyển đổi số là cách thức để tăng sức cạnh tranh, đáp ứng với nhu cầu mới của khách hàng, tận dụng dữ liệu lớn (big data) trong việc cải thiện chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa sản phẩm, cũng như tối ưu chi phí vận hành.

Hanwha

Xây dựng các nền tảng số, gồm nền tảng quản lý hợp đồng bảo hiểm online, và tự động hóa thẩm định bảo hiểm.
Hợp tác với các ngân hàng số và fintech để đa dạng hóa phương thức thanh toán.

AIA HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

Hợp tác với nền tảng thương mại điện tử Tiki để tiếp cận khách hàng và hệ sinh thái "tất cả trong một" của nền tảng này.
Đa dạng hóa kênh phân phối và đầu tư xây dựng năng lực về công nghệ.

PRUDENTIAL

Triển khai dịch vụ khám sức khỏe online, giúp kết nối khách hàng với bác sĩ từ xa.
Thực hiện bồi thường bảo hiểm cho hơn 50.000 hợp đồng bảo hiểm tai nạn số, trong đó có 25.500 hợp đồng bảo hiểm được bán qua Shopee.

Các công ty bảo hiểm đang đa dạng hóa và mở rộng kênh phân phối online, đồng thời tập trung nhiều vào việc cải thiện trải nghiệm khách hàng, xem khách hàng là trung tâm cho các hoạt động kinh doanh

## 4. Xuất hiện các dòng sản phẩm bảo hiểm theo lối sống

Trong xu hướng đặt khách hàng làm trọng tâm, nhiều doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đã cho ra mắt các dịch vụ quản lý rủi ro sáng tạo sau đại dịch Covid-19. Các sản phẩm bảo hiểm này thường có mức phí nhỏ, dễ dàng phân phối trên các nền tảng trực tuyến, có giá trị sử dụng theo từng lần chi trả và quy trình bồi thường hoàn toàn được ứng dụng công nghệ số nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng và mang đến trải nghiệm thuận tiện nhất cho khách hàng.

Một số sản phẩm bảo hiểm theo lối sống: bảo hiểm du lịch, bảo hiểm thiết bị điện tử, bảo hiểm trễ chuyến bay, bảo hiểm hàng hóa, bảo hiểm dữ liệu và an ninh mạng, bảo hiểm bảo lãnh, v.v.

PTI insurance
BẢO HIỂM BƯU ĐIỆN

**Các dòng sản phẩm bảo hiểm theo lối sống**

**Bảo hiểm Trời mưa**
Chi trả bồi thường cho chi phí cước xe công nghệ tăng khi trời mưa

**Bảo hiểm JupViec Care**
Chi trả bồi thường cho các tai nạn phát sinh với mức phí được chia nhỏ theo hình thức trả góp, từ 2.000-5.000 đồng/lần được chia nhỏ theo hình thức trả góp

**Bảo hiểm Mua hàng chính hãng**
Chi trả bồi thường 100% giá trị hàng hóa khi có bất kỳ hành vi tấn công, hay giả mạo tem truy xuất nguồn gốc, hoặc khi xảy ra lỗi hệ thống, bảo mật của TrueData khiến người tiêu dùng mua phải hàng giả, hàng nhái

## 5. Tập trung vào bồi thường bảo hiểm

Bồi thường bảo hiểm là một mắt xích chính trong chuỗi giá trị của ngành bảo hiểm. Các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) truyền thống và công ty Insurtech, đặc biệt các công ty trong lĩnh vực phi nhân thọ, đang ứng dụng công nghệ số để tăng hiệu suất, tính chính xác và minh bạch trong việc xử lý yêu cầu bồi thường, qua đó giúp cải thiện trải nghiệm và xây dựng lòng tin ở khách hàng.

Các phần mềm ứng dụng Trí tuệ nhân tạo (Artificial Intelligence) để tự động hóa ít nhất một phần trong quy trình bồi thường, phổ biến nhất là việc ứng dụng chatbot để hỗ trợ khách hàng gửi yêu cầu, kiểm tra thông tin, phát hiện gian lận và gửi yêu cầu thanh toán phí bồi thường tự động tới ngân hàng.

**Lemonade**

Một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại New York chuyên cung cấp bảo hiểm cho người thuê nhà. Lemonade đã sử dụng chatbot để tương tác, hỗ trợ khách hàng gửi yêu cầu bồi thường và thanh toán nhanh chóng không qua bất kỳ sự can thiệp nào của con người.

## Nhận định chuyên gia về các xu hướng nổi bật tại Việt Nam:



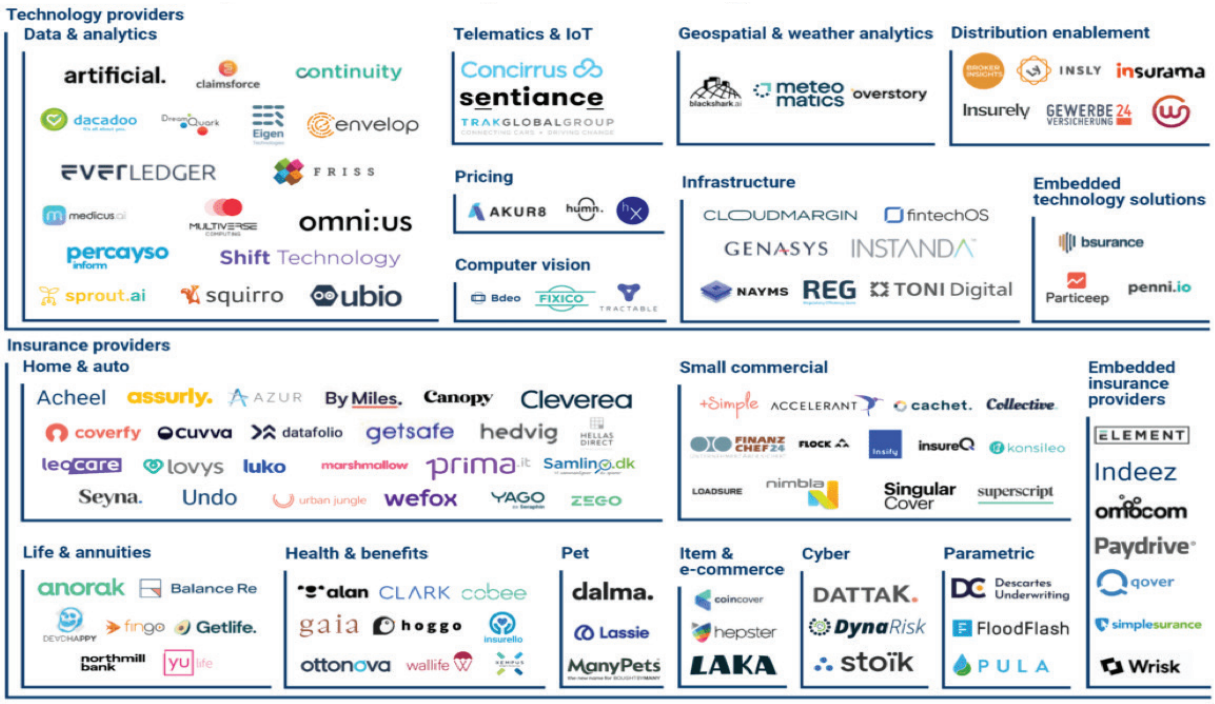
"Về mặt công nghệ, hơn một năm trở lại đây, insurtech đã nghiên cứu và đưa vào ứng dụng các công nghệ hiện đại như công nghệ AI (trí tuệ nhân tạo), công nghệ IoT (Internet vạn vật) và phân tích dữ liệu lớn (Big data), giúp cho quy trình bán hàng cũng như quy trình chăm sóc khách hàng sau bán trở nên thông minh, nhanh chóng, chính xác cao, chi phí kinh doanh thấp.

Và công nghệ này, cũng mở ra cho thị trường nhiều cơ hội phát triển các dòng sản phẩm bảo hiểm vi mô đặc thù theo lối sống như dòng sản phẩm bảo hiểm giao dịch gian lận, bảo hiểm mạo danh, bảo hiểm an ninh mạng, hay bảo hiểm hoàn phí booking, bảo hiểm theo hành vi lái xe,... Thị trường sản phẩm bảo hiểm vi mô đang chứng tỏ thế mạnh và nở rộ hơn bao giờ!"

**BÀ ĐINH THỊ NGỌC NIỀM** - Chủ tịch HĐQT - Tổng Giám đốc Global Care

# 2 Mức độ Đổi mới sáng tạo trên thế giới và tại Việt Nam

## Các Startup nổi bật trong lĩnh vực Insurtech tại châu Âu




*(Nguồn: CB Insights)*

Xu hướng Insurtech tại châu Âu đang tập trung vào nhóm giải pháp Phân tích dữ liệu, và mảng Phân phối bảo hiểm nhà ở và xe hơi. Trong khi đó, phần lớn các công ty Insurtech Việt Nam tập trung ở mảng Phân phối bảo hiểm online cho khách hàng cá nhân, nhất là các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ như bảo hiểm sức khỏe, xe hơi và bảo hiểm du lịch. Có thể thấy bức tranh Insurtech Việt Nam đang có nhiều khoảng trống cơ hội cho các công ty Startup tham gia vào sân chơi này.

### Cơ hội cho Việt Nam

- Phân tích dữ liệu
- Phân tích thời tiết và địa lý
- Định phí bảo hiểm
- Bảo hiểm rủi ro thiên tai
- Bảo hiểm cho động vật
- Bảo hiểm rủi ro không gian mạng

Nền tảng kết nối ĐMST Mở BambuUP cam kết mang đến cho Doanh nghiệp sự kết nối chất lượng với các chuyên gia và các nhà cung cấp giải pháp hàng đầu trong hành trình tìm hiểu và phát triển Công nghệ Tài chính và Bảo hiểm của Doanh nghiệp.

*Liên hệ với chúng tôi:*
info@bambuup.com hoặc quét QR code

# Công nghệ bảo hiểm




**Bảo hiểm sản phẩm**
OPES The Digital Insurer

**Bảo hiểm ô tô**
ebaohiem
VIST 365

**Bảo hiểm P2P**
VIFO MONCOVER

**Bảo hiểm y tế**
LIAN
W
MONCOVER
ebaohiem
inso

**Quyền lợi của nhân viên**
Papaya

**Bảo hiểm dữ liệu**
inso

**Tái bảo hiểm**

**Bảo hiểm giáo dục**

**Bảo hiểm cơ sở hạ tầng**

**Bảo hiểm nhân thọ, nhà và P&G**
ebaohiem MONCOVER

**So sánh bảo hiểm**

**Quản lý khách hàng**

**Chuyển đổi người dùng**

**Bảo hiểm doanh nghiệp**
SM SAVEmoney.vn
$AVE money Innovating Digital Insurance & Financial Services

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

BambuUP
Connect to Innovate

# 2

# Công nghệ Tiếp thị và Bán hàng (Martech & Salestech)

# XU HƯỚNG TIẾP THỊ TOÀN CẦU

Năm 2020 và năm 2021 vừa qua đánh dấu nhiều cột mốc quan trọng với thế giới và nhiều thay đổi trong hành vi và tâm lý mua hàng của người tiêu dùng khi đối mặt với đại dịch toàn cầu và các biến động xã hội, kinh tế, chính trị. Những nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng buộc các doanh nghiệp phải tái định vị các chiến lược thu hút khách hàng. Theo một nghiên cứu của Deloitte, những thương hiệu có mức tăng trưởng cao nhất trong thị trường đang tập trung phát triển **trải nghiệm khách hàng** một cách toàn diện - từ tái thiết kế các kênh bán hàng đến xây dựng chiến lược dữ liệu khách hàng. Bốn xu hướng tiếp thị toàn cầu nổi bật trong năm 2022 bao gồm:

- *Đặt **tiện ích** khách hàng lên hàng đầu*
- *Trải nghiệm độc đáo trên **tất cả kênh bán hàng***
- *Chuyên môn hóa và Cá nhân hóa phục vụ các **nhu cầu riêng biệt***
- *Thiết kế **chiến lược dữ liệu** lấy khách hàng làm trọng tâm*

## 1 Đặt tiện ích khách hàng lên hàng đầu

Đại dịch COVID-19 không chỉ hưởng trực tiếp đến nền kinh tế toàn cầu mà còn tạo ra nhiều thay đổi trong tâm lý mua sắm của người tiêu dùng. Khách hàng giờ đây ưu tiên trải nghiệm mua hàng dựa trên từ khóa chính: sự tiện lợi. Một trong những mô hình thương mại nổi bật nhất phát triển nhờ xu hướng này chính là mô hình Direct-to-Consumer (D2C). Doanh nghiệp đang chuyển dần việc tiếp cận khách hàng qua các kênh truyền thông sang các sàn thương mại điện tử như thương hiệu Nike đưa ra kế hoạch đầy tham vọng với 30% doanh thu đến từ D2C vào năm 2024.

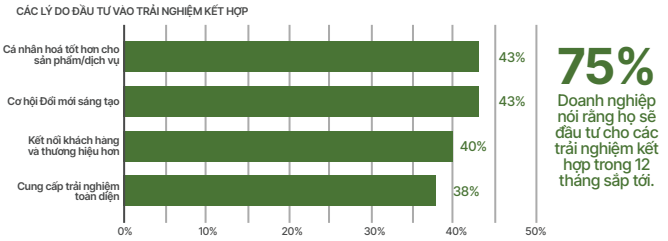
Một trong những doanh nghiệp tiên phong đi đầu cho xu hướng D2C chính là Unilever Việt Nam. Từ sử dụng D2C cho từng nhãn hàng (Lifebuoy, Closeup) đã phát triển thành UShop, là áp dụng D2C cho toàn bộ các nhãn hàng của tập đoàn




Nhiều doanh nghiệp khác cũng định nghĩa sự tiện lợi của khách hàng theo nhiều cách khác nhau, như trải nghiệm mua hàng **không tiếp xúc** - cửa hàng tạp hóa cho phép khách hàng mua hàng mà không cần ra khỏi xe của nhà bán lẻ Woolworths, **không tiền mặt** - hệ thống máy bán hàng tự động không tiền mặt của Family Mart ở Malaysia, và **không khách hàng** - chuỗi cửa hàng tối (Dark stores) của Happy fresh.

## 2 Trải nghiệm độc đáo trên tất cả kênh bán hàng

Theo nghiên cứu của NielsenIQ, có đến 47% người tiêu dùng có mong muốn được trải nghiệm những điều mới, và với nhiều doanh nghiệp, sự mới mẻ tương đồng với những kênh bán hàng mới. Theo 1 nghiên cứu khác của Deloitte, có đến 75% doanh nghiệp nói rằng họ sẽ đầu tư cho các trải nghiệm mua hàng kết hợp giữa thực và ảo trong 12 tháng sắp tới.




**Nguồn: Deloitte*

Ngành hàng thức ăn nhanh là một trong những ngành hàng có mức độ cạnh tranh cao nhất trong việc giành lấy sự chú ý của Gen Z, thế hệ nổi tiếng là có mức độ tiếp nhận nhiều kênh bán hàng. Trong số ấy, thương hiệu Wendy's đã gặt hái nhiều thành công hơn cả, nhờ chiến lược tiếp thị đa kênh của mình.

Trong năm 2021, Wendy's đã hợp tác với thương hiệu phim hoạt hình nổi tiếng "Rick and Morty" để thành lập những nhà hàng pop-up mang chủ đề đặc biệt. Tiếp nối đó tháng 3/2022, công ty đã thành lập Wendyverse trên nền tảng metaverse Horizon Worlds với nhiều cửa hàng outlet trực tuyến.



## 3 Chuyên môn hóa và Cá nhân hóa phục vụ các nhu cầu riêng biệt

Bên cạnh những nhu cầu về sản phẩm và trải nghiệm mua sắm, người tiêu dùng ngày nay còn có nhiều nhu cầu khác đa dạng và phức tạp hơn. Vì thế, nhà tiếp thị cũng cần nhạy bén để phát hiện và đáp ứng được các nhu cầu riêng biệt của khách hàng, cũng như tạo ra những trải nghiệm mang tính chuyên môn hóa và cá nhân hóa trong từng chiến dịch tiếp thị của mình. Theo đó, các nghiên cứu của McKinsey cho thấy rằng các doanh nghiệp tích hợp tính cá nhân hóa vào chiến lược trải nghiệm khách hàng sẽ tạo ra nhiều doanh thu hơn 40% so với các đối thủ trên thị trường.

Tính chuyên môn hóa được minh chứng một cách khá rõ nét trên hệ thống phân phối hàng hóa tại Việt nam với sự nổi lên của của các kênh bán hàng đặc chủng, điển hình các cửa hàng dành riêng cho Mẹ & Bé trong những năm gần đây. Nếu năm 2020 doanh thu sữa cho trẻ sơ sinh ở Việt Nam đến từ các cửa hàng Mẹ & Bé chỉ là 19% thì con số này năm 2021 đã là 27% (Nguồn: NielsenIQ). Các cửa hàng Mẹ & Bé cung cấp không chỉ tính chuyên môn, mà còn cả sự tiện lợi, trải nghiệm và đa kênh (omnichannel).

Tính cá nhân hóa cũng gần như đã trở thành một xu hướng tất yếu mà các doanh nghiệp cần phải thích ứng kịp thời. Từ những tính năng đơn giản như hiển thị danh mục sản phẩm trên ứng dụng mua hàng dựa trên lịch sử mua sắm của khách hàng của Whole Foods, cho đến những áp dụng tân tiến hơn, như việc sử dụng công nghệ in 3D để thiết kế những mẫu giày độc đáo và dành riêng cho từng cá nhân của ứng dụng FitMyFoot.

Tận dụng xu hướng khách hàng đang dần kết hợp việc **mua sắm trên những trang tìm kiếm** thông qua các công cụ tìm kiếm như Google và **tìm kiếm trên những trang mua sắm** ví dụ như trên các sàn thương mại điện tử như Shopee, Lazada, và Amazon, công nghệ AI được sử dụng nhằm dự đoán hành vi khách hàng và từ đó chuyên môn hóa và cá nhân hóa các dịch vụ và sản phẩm.

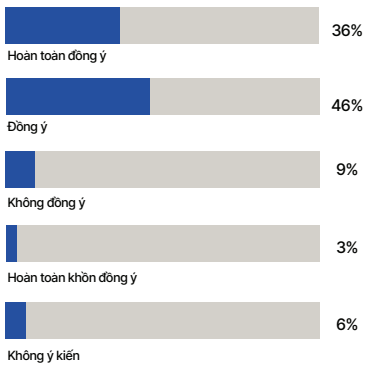
## 4 Thiết kế chiến lược dữ liệu lấy khách hàng làm trọng tâm

Dữ liệu khách hàng chắc chắn là một trong những tài nguyên quan trọng nhất trong việc định hình các chiến lược tiếp thị của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp ngày nay đều chú trọng đầu tư vào những công nghệ giúp họ hiểu khách hàng một cách sâu sắc hơn, tạo tiền đề thúc đẩy độ hài lòng của khách hàng cao hơn. Tuy nhiên, việc thu thập dữ liệu khách hàng ngày nay cũng không phải là một chuyện đơn giản với sự dần biến mất của các nguồn dữ liệu thông quan cookies từ bên thứ 3 (third party cookies) và mức độ cảnh giác cao hơn của người tiêu dùng với các thông tin cá nhân của họ. Nhiều doanh nghiệp có tốc độ tăng trưởng cao đang đi theo hướng xây dựng dữ liệu từ việc thiết lập mối quan hệ trực tiếp với khách hàng (first data party). Theo Deloitte, khách hàng sẵn sàng cung cấp thông tin cá nhân để phát triển sản phẩm của những thương hiệu thân thiết cao hơn 2,5 lần so với những thương hiệu không chứng minh được giá trị.

Bên cạnh việc lấy trải nghiệm khách hàng làm trọng tâm cho việc định hình các xu hướng mới trong năm 2022 của ngành Tiếp thị & Bán hàng, sự ra đời và phát triển của những công nghệ cốt lõi như các nền tảng thương mại điện tử, Metaverse, AI,... cũng góp phần thúc đẩy các nhà tiếp thị phải liên tục cập nhật những công nghệ mới, để nâng tầm khả năng của doanh nghiệp và khả năng cạnh tranh trên thị trường. Chính vì thế, ngành Công nghệ Tiếp thị & Bán hàng (Martech & Salestech) được kỳ vọng sẽ tiếp tục phát triển mạnh mẽ trong những năm tới, đặc biệt với sự cộng hưởng từ nền kinh tế khởi nghiệp thế giới.

Theo báo cáo về Marketing Trends 2022 của Oracle, 82% doanh nghiệp tiếp thị nói rằng họ sẽ điều chỉnh và nâng cấp các loại công nghệ Martech của mình.

**Chúng tôi sẽ phải thêm, xóa hoặc thay thế hệ thống công nghệ Martech để cải thiện năng suất công việc trong năm 2022**




*Nguồn Oracle



"Việc số hoá trải nghiệm khách hàng phát triển nhanh chóng trong đại dịch và bước vào Metaverse đặt ra câu hỏi lớn cho hoạt động tiếp thị: Liệu có thể tự động hoá hành trình kết nối của con người? Câu trả lời luôn xoay quanh quá trình kết nối chân thực giữa người với người, giữa thương hiệu và thị trường. Giải pháp số giúp ta du hành tới thế giới ảo, nơi con người, tài sản, không gian đều được số hóa. Công cụ mới nhưng cách kể chuyện vẫn vậy. Đều là sử dụng thực tế ảo để tạo trải nghiệm thật. Công nghệ sẽ không là lớp trang điểm, mà kết hợp với sức sáng tạo, tư duy thấu cảm, để tạo trải nghiệm lớn lao gắn kết khách hàng."

**BÀ NGUYỄN DIỆU CẦM** - Tổng Giám Đốc T&A-Ogilvy - Ogilvy Việt Nam

# THỊ TRƯỜNG CÔNG NGHỆ TIẾP THỊ VÀ BÁN HÀNG (MARTECH & SALESTECH)

Sự gia tăng trong chuyển đổi kỹ thuật số, phát triển công nghệ nhanh chóng và thay đổi trong hành vi của người tiêu dùng chính là những yếu tố chính đã thúc đẩy sự phát triển của thị trường Công nghệ tiếp thị (Martech).

**245,65 tỷ USD**
Giá trị của thị trường công nghệ tiếp thị toàn cầu vào năm 2021

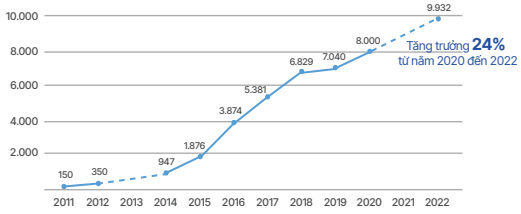
**6.612,60 tỷ USD**
Giá trị dự kiến của thị trường công nghệ tiếp thị toàn cầu vào năm 2023

**44% CAGR**
Tỷ lệ tăng trưởng kép trong giai đoạn từ 2022 đến 2023

Theo bản đồ Công nghệ tiếp thị (Martech Map) được tổng hợp bởi Chiefmartec và MartechTribe, tính đến 03/2022, đã có tới gần 10.000 giải pháp thuộc 49 lĩnh vực khác nhau được ghi nhận, trong khi năm 2011 chỉ có 150 giải pháp. Có thể thấy, trong vòng hơn 10 năm, số lượng giải pháp trong lĩnh vực Công nghệ tiếp thị đã tăng trưởng nhanh chóng, lên đến 6.521% từ 2011 đến 2022. Đặc biệt trong thời điểm dịch covid, tăng trưởng vẫn đạt mức 24% từ 2020 đến 2022.

*Số lượng giải pháp tăng trưởng theo từng năm*

Tăng trưởng **6.521%** từ năm 2011 đến 2022

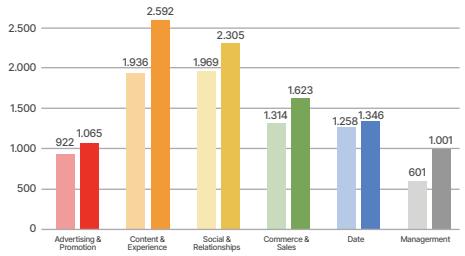



*Nguồn: Chiefmartec*

**Trong đó, 6 lĩnh vực sau có số lượng giải pháp công nghệ tiếp thị tăng trưởng vượt bậc:**

- Quảng cáo & xúc tiến thương mại (Advertising & Promotion): 16%
- Nội dung và trải nghiệm (Content & Experience): 34%
- Quan hệ xã hội (Social & Relationships): 17%
- Thương mại điện tử và bán hàng (Commerce & Sales): 24%
- Dữ liệu (Data): 7%
- Quản lý (Management) : 67%
- Các lĩnh vực có sự gia tăng số lượng giải pháp nhiều nhất đó là Nội dung & Trải nghiệm, Thương mại điện tử & Bán hàng và Quản lý, đây đều là những lĩnh vực hết sức tiềm năng mang đến sự khác biệt trong trải nghiệm khách

*Số lượng giải pháp tăng trưởng theo từng lĩnh vực năm 2020 và 2022*




*Nguồn: ChiefMartec & MartechTribe, Báo cáo The State of Martech 2022*

Bên cạnh sự phát triển của Martech, Công nghệ bán hàng (SalesTech) cũng đang nhận được sự quan tâm và đầu tư đáng kể. Salestech giúp tối ưu hóa các điểm chạm trên hành trình mua sắm của khách hàng và đặc biệt là các điểm chạm trực tuyến, từ đó giúp doanh nghiệp xây dựng cơ sở dữ liệu và đưa ra các quyết định chính xác nhanh hơn, hiệu quả hơn với chi phí thấp hơn

Công nghệ Tương tác bán hàng (Sales Engagement)
**5,59 tỷ USD**
Giá trị dự kiến của thị trường năm 2023 dự đoán từ Aragon Research

Công nghệ Bán hàng thông minh (Sales Intelligence)
**4,89 tỷ USD**
Giá trị dự kiến của thị trường năm 2027 dự đoán từ Data Bridge Market Research

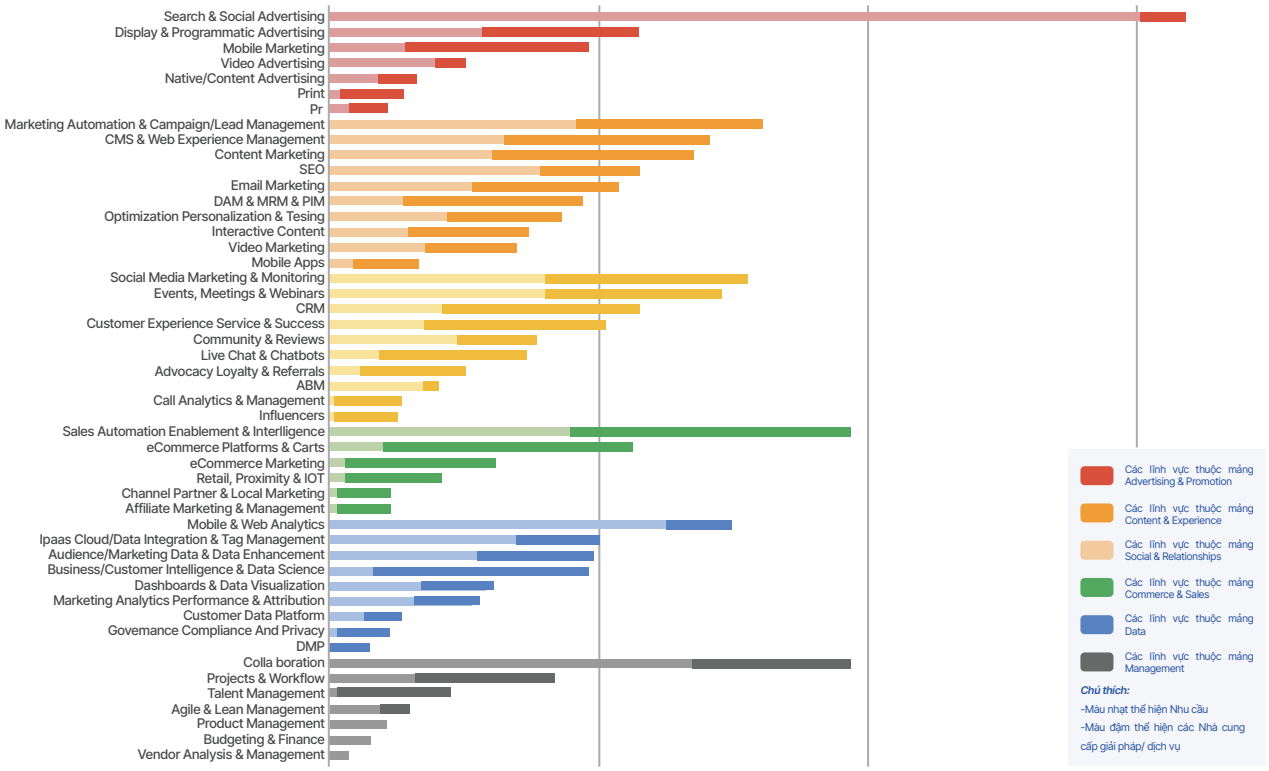
Công nghệ Hỗ trợ bán hàng (Sales Enablement)
**3,08 tỷ USD**
Giá trị dự kiến của thị trường năm 2026 dự đoán từ 360 Research Report

Báo cáo The State of Martech 2022 của Chiefmartec và MartechTribe đã đưa ra so sánh tương quan giữa cung và cầu của các lĩnh vực (thuộc 6 mảng Quảng cáo & Xúc tiến, Nội dung & Trải nghiệm, Xã hội & Quan hệ, Thương mại & Bán hàng, Dữ liệu, Quản lý) (*).

Hầu hết các lĩnh vực thuộc các mảng lớn trong thị trường Martech đều cho thấy tiềm năng để các nhà cung cấp sản phẩm/ dịch vụ tìm thấy cơ hội tham gia và phục vụ nhu cầu thị trường. Trong đó, lĩnh vực Tìm kiếm và Quảng cáo xã hội cho thấy sự chênh lệch rất lớn về nhu cầu so với giải pháp/ dịch vụ. Bên cạnh đó, lĩnh vực Công nghệ về Quản lý Hợp tác và một số lĩnh vực khác thuộc mảng Quản lý cũng cho thấy được tiềm năng lớn về nhu cầu và mức độ cạnh tranh còn thấp.

Tuy nhiên, các nhà cung cấp giải pháp công nghệ thuộc mảng Thương mại & Bán hàng lại cho thấy mức độ cạnh tranh đã trở nên khá cao.

***So sánh tương quan giữa cung và cầu trong các lĩnh vực thuộc thị trường Công nghệ tiếp thị***




*Nguồn: ChiefMartec & MartechTribe, Báo cáo The State of Martech 2022*
*(*) dựa trên số lượng các đơn vị cung cấp giải pháp so với tần suất sản phẩm/ dịch vụ của lĩnh vực tương ứng xuất hiện.*



"Các kênh Digital Marketing truyền thống như Facebook, Google vẫn nắm giữ vai trò quan trọng, tuy nhiên Doanh nghiệp cũng dần nhận ra sự khó khăn và hiệu quả giảm dần khi người dùng ngày càng thông minh và khó tính. Cơ chế ra quyết định mua hàng cũng như hành trình của khách hàng giờ đây đã thay đổi. Các kênh Digital Marketing mới (như các sàn thương mại điện tử, Social Marketing) dần cho thấy sự hiệu quả vượt bậc, giúp Doanh nghiệp có thể kiểm soát ngân sách và đảm bảo chất lượng. Vì vậy, các Doanh nghiệp cần tập trung ứng dụng công nghệ để thúc đẩy Chuyển đổi (trải nghiệm), gia tăng CLV (Customer Lifetime Value) và ROI (Return On Investment)."

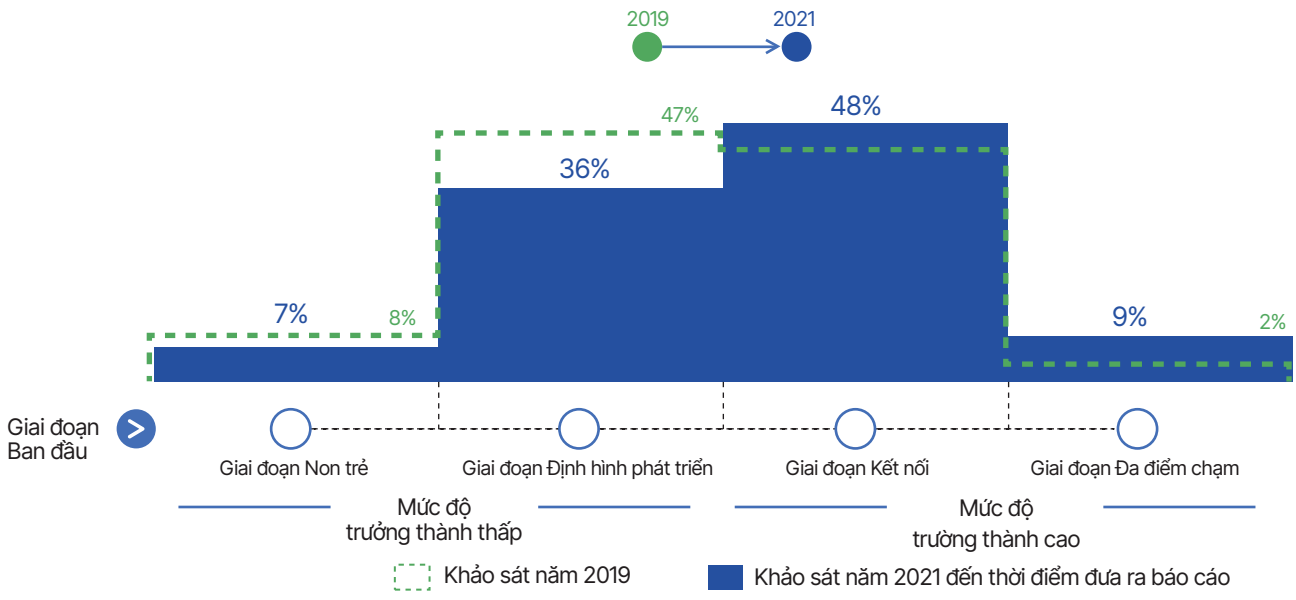
**ÔNG ĐỖ HỮU HƯNG** - Tổng Giám Đốc AccessTrade Việt Nam

# MỨC ĐỘ TRƯỞNG THÀNH TRONG CÔNG NGHỆ TIẾP THỊ TRÊN THẾ GIỚI

Giải pháp Công nghệ tiếp thị đều cho thấy sự phát triển ở tất cả các lĩnh vực, giúp doanh nghiệp tiếp thị hiệu quả hơn đến người tiêu dùng. Tuy nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng có mức độ trưởng thành về Công nghệ tiếp thị giống nhau. Bốn giai đoạn chính về mức độ trưởng thành trong ứng dụng Công nghệ tiếp thị bao gồm:

- **Giai đoạn Non trẻ (Nascent):** Ở giai đoạn này các chiến dịch tiếp thị đa phần sử dụng nguồn dữ liệu từ bên ngoài doanh nghiệp, thực hiện quảng cáo thông qua các bên trung gian kết nối và rất ít liên kết với khâu bán hàng.
- **Giai đoạn Định hình phát triển (Emerging):** Các nhà tiếp thị bắt đầu sử dụng những dữ liệu mà doanh nghiệp có được, đồng thời họ cũng bắt đầu việc tối ưu hóa và thử nghiệm chiến dịch trên các kênh đơn lẻ (single-channel).
- **Giai đoạn Kết nối (Connected):** Ở giai đoạn này hoạt động tiếp thị của doanh nghiệp dựa trên dữ liệu được tích hợp và kích hoạt trên khắp các kênh kỹ thuật số, có sự liên kết rõ ràng thông qua các chỉ số thay thế giúp thể hiện lợi nhuận thu được trên vốn đầu tư (ROI) và doanh thu.
- **Giai đoạn Đa điểm chạm (Multimoment):** Các doanh nghiệp ở giai đoạn này tối ưu hóa hiệu quả tiếp thị trên khắp các kênh xuyên suốt hành trình mua hàng của người tiêu dùng để đạt được kết quả kinh doanh tốt nhất.

*4 Giai đoạn chính về mức độ trưởng thành trong Công nghệ tiếp thị*

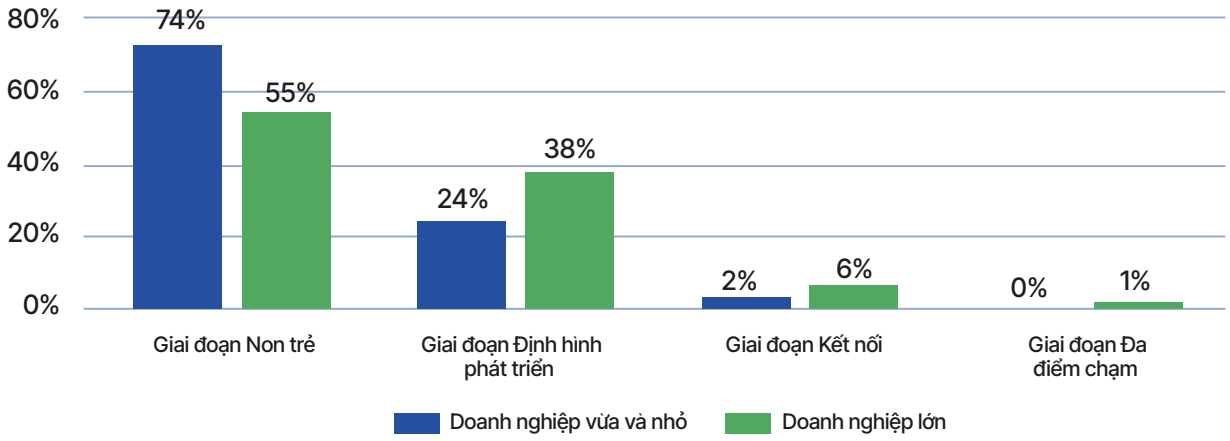



**Nguồn: BCG, The Fast Track to Digital Marketing Maturity, 2021*

Năm 2019, có đến 90% tổ chức thuộc giai đoạn Định hình phát triển và giai đoạn Kết nối, trong khi chỉ có 2% đạt tới giai đoạn Đa điểm chạm. Trước những thay đổi của thị trường và đột phá về mặt công nghệ, năm 2021 chứng kiến số lượng doanh nghiệp thuộc giai đoạn trưởng thành cao hơn, trong đó có tới 9% các doanh nghiệp đã đạt giai đoạn Đa điểm chạm. Theo nghiên cứu, các doanh nghiệp đã đạt đến giai đoạn Đa điểm chạm có khả năng truyền tải nội dung phù hợp đến người tiêu dùng ở bất kỳ thời điểm nào, xuyên suốt hành trình mua hàng, từ đó tiết kiệm chi phí lên đến 30% và gia tăng doanh thu đến 20%. Ngoài ra, những doanh nghiệp ứng dụng Công nghệ Học máy (Machine learning) có thể tăng hiệu suất các chiến dịch tiếp thị hơn 15% so với doanh nghiệp không ứng dụng.

Theo một khảo sát nhanh của Opla Consulting, Chỉ số về mức độ trưởng thành về việc ứng dụng Martech của các doanh nghiệp Việt Nam, kể cả doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn tập trung chủ yếu ở giai đoạn hình thành ban đầu.

### *Mức độ trưởng thành trong Công nghệ tiếp thị tại Việt Nam*




**Nguồn: Opla Consulting Việt Nam*

Thị trường Martech tại Việt Nam cho thấy vẫn còn nhiều khoảng trống và khả năng phát triển mạnh mẽ hơn nữa. Phần lớn các doanh nghiệp vẫn còn đang thuộc giai đoạn non trẻ (74% Doanh nghiệp vừa và nhỏ và 55% doanh nghiệp lớn). Với giai đoạn định hình phát triển và giai đoạn kết nối, các doanh nghiệp lớn thể hiện sự trưởng thành hơn khi có tới 42% doanh nghiệp lớn thuộc 2 giai đoạn này trong khi với Doanh nghiệp vừa và nhỏ chỉ là 26%. Tuy nhiên, có rất ít doanh nghiệp lớn đạt được đến giai đoạn đa điểm chạm trong mức độ trưởng thành của Công nghệ tiếp thị.



"Trong năm 2022, nhiều doanh nghiệp từ tài chính đến sản xuất và bán lẻ công bố việc kick-off các dự án đầu tư trị giá triệu đô vào công nghệ tiếp thị vẫn chỉ đủ để đưa chỉ số MMS của Việt Nam loanh quanh 1,8. Tuy công nghệ tiếp thị tại Việt Nam có độ trễ so với các thị trường phát triển nhưng điều này không đáng buồn, thậm chí còn là tín hiệu tích cực và đem tới nhiều cơ hội. Vì trên thực tế, công nghệ tiếp thị chủ yếu là ứng dụng trang bị cho các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau ở thị trường nội địa chứ không phải với thị trường quốc tế. Mặt khác, do điểm xuất phát của đa số các doanh nghiệp tại Việt Nam đều thấp như nhau nên doanh nghiệp nào nắm bắt xu thế, nhanh nhạy và mạnh dạn hơn trong việc ứng dụng công nghệ chắc chắn sẽ tạo được lợi thế từ công nghệ."

**ÔNG NGUYỄN BÌNH NAM -** CEO Opla Consulting & Opla CRM



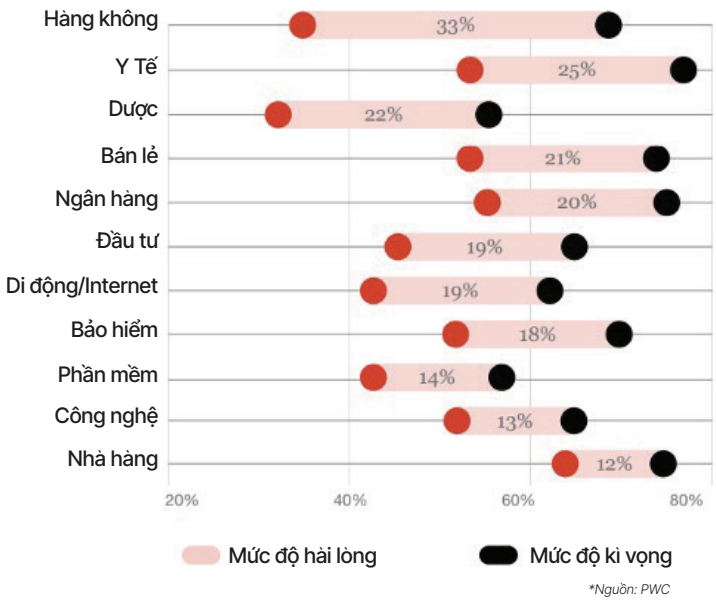
"Từ năm 2019 đến nay, tôi đã dành nhiều thời gian cho việc nghiên cứu, phân tích các nhà cung cấp công nghệ tiếp thị Việt Nam với hơn 160 nhà cung cấp điển hình được ghi nhận trong Bản đồ MarTech Việt Nam năm 2022 do Vietnam MarTech phát hành. Có đến hơn 80% các nhà cung cấp giải pháp đều đang phục vụ nhóm các doanh nghiệp ở Giai đoạn non trẻ (Nascent), phần còn lại phân bổ ở nhóm các giải pháp phục vụ doanh nghiệp ở Giai đoạn Emerging và Connected. Xét về tiềm năng phát triển, tôi đánh giá cao mức độ trưởng thành của công ty công nghệ Việt nam sau giai đoạn khủng hoảng covid, đặc biệt là cách họ định vị giải pháp của mình. Không còn đơn thuần là Tool mà là một Solution, một MarTech Solution. Trong tương lai không xa (2-3 năm tới), tôi dự đoán số lượng công ty MarTech sẽ tăng đáng kể, con số có thể dự đoán được lên đến 500 - 800 công ty, đặc biệt là nhóm các công ty cung cấp các giải pháp liên quan đến Phân tích dữ liệu người dùng và Cá nhân hóa trải nghiệm đa kênh"

**ÔNG TÌNH NGUYỄN -** Nhà sáng lập & Chủ tịch điều hành Vietnam Martech

# CÔNG NGHỆ TIẾP THỊ & BÁN HÀNG VÀ XU HƯỚNG NÂNG CẤP TRẢI NGHIỆM KHÁCH HÀNG

Ngành Martech & SalesTech phát triển mạnh mẽ phục vụ một xu hướng bao trùm "tuy cũ mà mới" mang tên "Nâng cấp Trải nghiệm khách hàng". Đến hơn 70% nhân sự quản lý cấp cao được khảo sát đánh giá Trải nghiệm khách hàng là một trong những ưu tiên hàng đầu trong chiến lược kinh doanh của công ty trong các năm sắp tới (Nguồn: McKinsey). Theo một báo cáo của PwC, khách hàng sẵn sàng chi trả cao hơn 16% cho những dịch vụ có trải nghiệm tốt và 63% số khách hàng sẽ chia sẻ thông tin cá nhân khi họ có một khoảng thời gian mua sắm tuyệt vời. Ở chiều hướng ngược lại, người tiêu dùng cũng trở nên khó tính hơn, khi hơn 30% người tiêu dùng được khảo sát sẽ rời bỏ một thương hiệu **chỉ sau một lần** có trải nghiệm không tốt.

*Khoảng cách giữa kỳ vọng và thực tế của trải nghiệm khách hàng tại Mỹ*




*Nguồn: PWC

Một trong những thử thách lớn nhất của các doanh nghiệp trong việc làm khách hàng hài lòng chính là không thích ứng kịp với những thay đổi trong tâm lý và hành vi mua hàng của họ, đặc biệt là sau giai đoạn biến động của thế giới trong những năm gần đây. Sau Covid-19, mọi thứ về người tiêu dùng đang thay đổi, từ động lực mua hàng, cách họ kết nối với người khác, thời gian và sức mua, đến kỳ vọng của họ cũng cao hơn cho các dịch vụ an toàn sức khỏe. Vì vậy, những gì trước đây được coi là trải nghiệm khách hàng tuyệt vời đã bỗng nhiên không còn đủ tốt nữa đòi hỏi doanh nghiệp tái tổ chức cách tiếp cận khách hàng của họ. Những doanh nghiệp không để ý những thay đổi này và không thay đổi chiến lược Trải nghiệm khách hàng sẽ dần trở nên tụt hậu trong thị trường khốc liệt hiện nay.

Vậy đâu mới là giải pháp tối ưu cho bài toán khó mang tên "Trải nghiệm khách hàng"? Câu trả lời nằm ở một từ: Công nghệ. Hầu hết những doanh nghiệp tiên phong trong việc nâng cao trải nghiệm khách hàng đều tìm đến các giải pháp công nghệ như là một công cụ hàng đầu để thay đổi hoàn toàn cuộc chơi này, và sự cải tiến này có thể tạo ra những khác biệt đáng kể. Theo báo cáo của McKinsey năm 2022, những doanh nghiệp ứng dụng công nghệ một cách hiệu quả trong quá trình bán hàng đã tăng 20% về chỉ số hài lòng của khách hàng, tăng 15% về tỷ lệ mua hàng, giảm chi phí đi 30% và thậm chí, mức độ tích cực của nhân viên cũng tăng hơn 30%. Bằng cách sử dụng khách hàng làm trung tâm trong việc định hướng nền tảng công nghệ, kết nối toàn bộ quy trình mua sắm của khách hàng và tạo ra một chương trình toàn diện, các doanh nghiệp có thể đạt được những kết quả đáng kể.

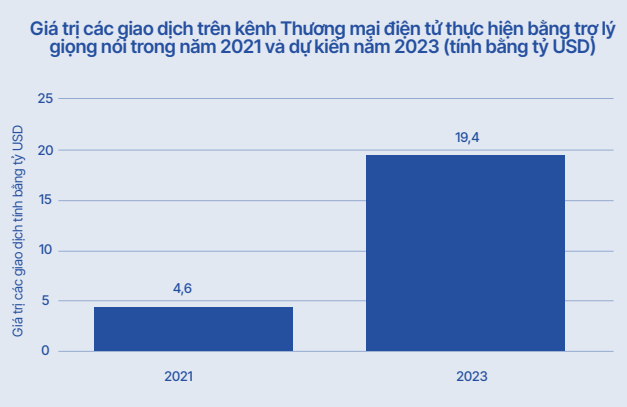
## 1 Trí tuệ nhân tạo thúc đẩy chiến lược Tổng trải nghiệm của doanh nghiệp

Tổng trải nghiệm (Total experience) là một từ khóa cũng được nhiều quản lý cấp cao quan tâm trong những năm gần đây. Chiến lược Tổng trải nghiệm là chiến lược doanh nghiệp tích hợp trải nghiệm của nhân viên, trải nghiệm khách hàng, trải nghiệm người dùng và đa trải nghiệm thông qua nhiều điểm chạm để thúc đẩy tăng trưởng của công ty (Nguồn: Báo cáo Top Strategic Technology Trends 2022 của Gartner). Ước tính đến năm 2024, các doanh nghiệp cung cấp một hướng tiếp cận tích hợp cho Tổng trải nghiệm sẽ giúp tăng trưởng các chỉ số về mức độ hài lòng của khách hàng và nhân viên thêm 25% so với các đối thủ. Một trong những giải pháp công nghệ được các công ty ứng dụng phổ biến nhất để thúc đẩy Tổng trải nghiệm là Trí tuệ nhân tạo (AI).

**Các ứng dụng của công cụ tích hợp AI trong Tổng trải nghiệm có thể kể đến như:**

- ***Trải nghiệm khách hàng:*** những công nghệ chatbot và voicebot cung cấp khách hàng sự hỗ trợ xuất sắc, nhanh chóng và cá nhân hóa với từng đối tượng khách hàng. Các bot này tối ưu khả năng AI, học máy (Machine Learning) và xử lý ngôn ngữ tự nhiên (Natural language processing) để học hỏi về hành vi và tâm lý để từ đó đề xuất các sản phẩm phù hợp dựa trên sở thích, hoạt động và hồ sơ của họ trong tương lai.
- ***Trải nghiệm nhân viên:*** nền tảng hội thoại cùng AI có thể giúp nhân viên giải quyết các vấn đề dễ dàng hơn bằng cách xây dựng các nhân vật chatbot của các phòng ban để đáp ứng cho mọi nhu cầu, từ bộ phận nhân sự đến bộ phận trợ giúp Công nghệ thông tin.
- ***Đa trải nghiệm:*** nền tảng hội thoại cùng AI cho phép người dùng trải nghiệm những tương tác được cá nhân hóa trên nhiều kênh (xã hội, web, giọng nói, v.v.), thông qua nhiều thiết bị (thiết bị di động, máy tính để bàn, loa thông minh, v.v.) và trên nhiều ngôn ngữ (chức năng đa ngôn ngữ).

Một trong những ứng dụng nổi bật và phổ biến nhất của Trí tuệ nhân tạo phải kể đến là **công nghệ trợ lý ảo voicebots**. Khởi đầu với công cụ tìm kiếm bằng âm thanh của Google là Google Voice Search, các trợ lý ảo bằng giọng nói gần như đã trở thành một yếu tố không thể thiếu trong trải nghiệm mua sắm của khách hàng với những ứng dụng như Siri của Apple, Alexa của Amazon,... Theo thống kê của Statista, tổng lượng giao dịch thương mại điện tử được thực hiện thông qua các trợ lý ảo bằng giọng nói sẽ tăng từ 4,6 tỷ USD vào năm 2021 lên 19,4 tỷ USD vào năm 2023.




*Nguồn: Statista*

## 2 Các thiết bị kết nối thế giới thực và thế giới ảo giúp trải nghiệm người dùng phong phú hơn

Với sự gia tăng của thế hệ millennials và gen Z, phân khúc người tiêu dùng đặc biệt tiếp thu nhanh các kênh thông tin trực tuyến, các doanh nghiệp không thể không tập trung vào việc tăng cường trải nghiệm khách hàng trên các kênh kỹ thuật số. Theo báo cáo Digital Trends 2022 của Adobe, hơn 75% doanh nghiệp ở khu vực Châu Á - Thái Bình Dương đã tăng trưởng về số lượng khách hàng thông qua kênh kỹ thuật số trong vòng 18 tháng qua. Điều này cho thấy rằng trải nghiệm của khách hàng trên các kênh kỹ thuật số là một trong những yếu tố tiên quyết để thu hút và giữ chân người tiêu dùng.

Các thiết bị kết nối giữa thế giới thực và thế giới ảo như Thực tế tăng cường (AR) hay Thực tế ảo (VR) đang phát triển rất nhanh, mặc dù vẫn chưa được xem như là một thiết bị quá quen thuộc với tất cả người tiêu dùng. Meta, một trong những công ty tiên phong phát triển Metaverse, đã bán 10 triệu Oculus Quest 2 headsets trong năm 2021. Những công ty như Meta, Microsoft, Qualcomm và Sony cũng đang tiến vào các thị trường này, và ta có thể trông chờ vào những đột phá về mức độ thịnh hành của các thiết bị kết nối thực và ảo trong tương lai, cũng như là những đột phá về công nghệ cho dòng sản phẩm này.

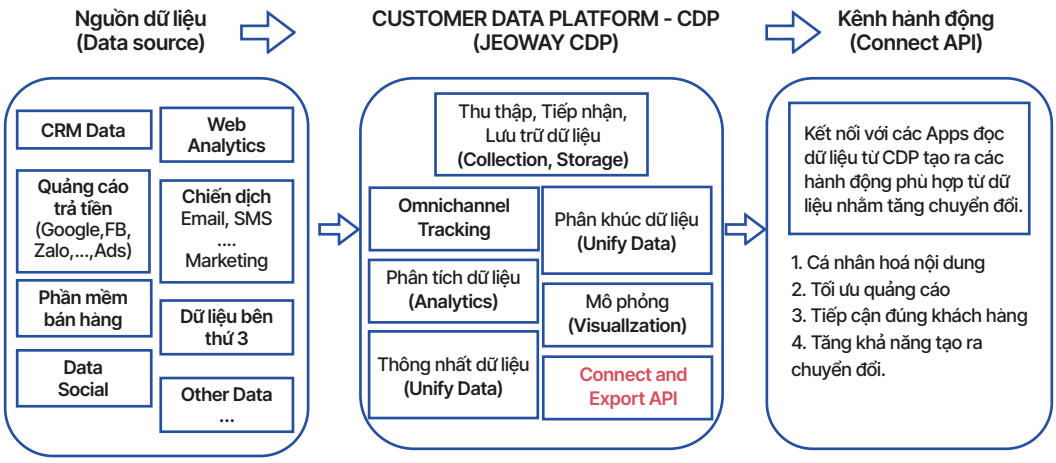
Thực tế ảo (VR) đang dần trở nên "thực" hơn, đưa khách hàng và nhân viên vào một thế giới thực tế hơn, giàu cảm giác hơn bao giờ hết (bao gồm cả hình ảnh, âm thanh, không gian). Nhờ đó, người dùng sẽ cảm thấy được kết nối chặt chẽ hơn về mặt cảm xúc và giúp cho các công ty quan sát và ghi lại hành vi và tâm lý của người tiêu dùng.

Một trong những nhà bán lẻ lớn nhất thế giới - Walmart - mới đây vừa cho ra mắt tính năng "phòng thử đồ ảo". Sau khi tập đoàn bán lẻ khổng lồ này mua lại Startup phòng thử đồ ảo Zeekit vào năm 2021, Walmart đã ra mắt công nghệ "Choose My Model" (Chọn người mẫu cho bạn), cho phép khách hàng lựa chọn 1 trong số 50 người mẫu với nhiều số đo khác nhau để xem quần áo định chọn mua sẽ vừa vặn với cơ thể của họ như thế nào. Trong giai đoạn tiếp theo, với tính năng "Be Your Own Model" (Hãy là người mẫu của riêng bạn), người dùng có thể thử hơn 270.000 mặt hàng trên cơ thể của chính họ.



Nhìn gần hơn tại Việt Nam, nhiều Startup cũng giới thiệu nhiều giải pháp tích hợp thế giới thực và thế giới ảo nhằm phát triển các trải nghiệm khách hàng. Tiêu biểu trong số đó phải kể đến ứng dụng chăm sóc sức khỏe Calo Metaverse áp dụng công nghệ AR vào tất cả các hoạt động thể thao hằng ngày như bơi, đạp, chạy, thể thao tại chỗ, leo núi,... để giúp cho việc tập luyện tại nhà trở nên thú vị hơn.

## 2 Nền tảng dữ liệu khách hàng (Customer Data Platform - CDP) thúc đẩy cuộc cách mạng của dữ liệu trong trải nghiệm khách hàng




*Nguồn:cdp.com*

Hầu hết các doanh nghiệp ở khu vực Đông Nam Á đều sẵn sàng tận dụng dữ liệu nhiều hơn hoạt động nhưng không nhiều doanh nghiệp hiện nay có khả năng tối đa tiềm năng mà dữ liệu khách hàng có thể mang lại cho họ. Và các nền tảng dữ liệu khách hàng (Customer Data Platform - CDP) ra đời, đóng vai trò như một công cụ đắc lực giúp cho các doanh nghiệp có thể tối ưu quá trình thu thập, tổng hợp và phân tích dữ liệu khách hàng.

CDP là phần mềm thu thập và tổng hợp dữ liệu khách hàng từ nhiều nguồn dữ liệu thứ nhất để xây dựng bức chân dung khách hàng hoàn chỉnh và nhất quán mà các hệ thống khác có thể truy cập để phân tích, theo dõi và quản lý các tương tác của khách hàng. Công cụ này giúp cho các doanh nghiệp có thể liên tục cập nhật về thái độ và hành vi của khách hàng, từ đó nâng cao khả năng làm hài lòng họ.
Các dịch vụ cung cấp CDP cũng ngày càng tân tiến và trở nên phổ biến hơn. Theo thống kê của Statista, doanh thu của lĩnh vực này dự kiến sẽ đạt mốc 2 tỷ USD trong năm 2022, tăng 25% so với năm trước đó. Tại Việt Nam, cũng đã có nhiều doanh nghiệp tiên phong cung cấp các dịch vụ CDP và đạt được một số thành tựu đáng kể như Antsomi, Primedata, ByteTech, PrimeData, Mobio, LeoCDP, Hubjs...



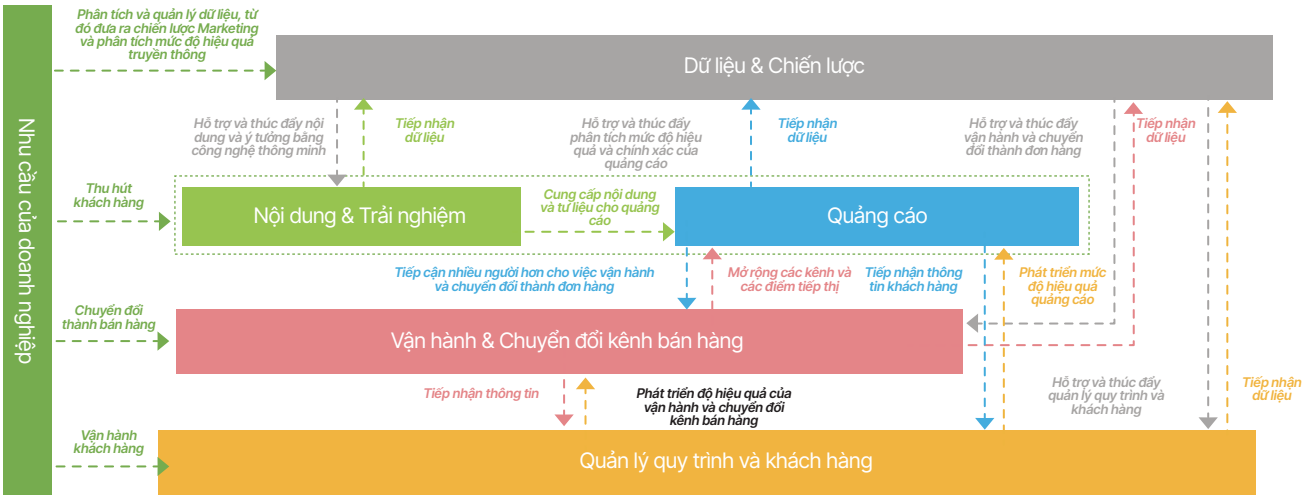
"Dưới thách thức của môi trường kinh doanh đầy rủi ro, biến động, Doanh nghiệp cần tập trung ba mục tiêu chiến lược quan trọng nhất, đó là:
1. Tăng trưởng doanh thu bền vững (sustainable growth)
2. Duy trì và nâng cao giá trị khách hàng hiện hữu (CLV – customer lifetime value)
3. Nâng cao trải nghiệm khách hàng (CX - customer experience)
Để đạt được, doanh nghiệp cần kiến tạo và sở hữu 02 năng lực sau, tạo khác biệt vượt trội:
Am hiểu khách hàng (knowing customers) dựa trên hợp nhất hành vi & chân dung khách hàng đa kênh số và truyền thống
Cá nhân hoá, và tự động hoá trải nghiệm mua sắm, chăm sóc khách hàng tốt nhất với công nghệ mới như nền tảng CDP, CEP...."

**ÔNG NGUYỄN HẢI TRIỀU** - Founder & CEO PrimeData

# ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ TIẾP THỊ VÀ BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP

Để có thể ứng dụng hiệu quả Martech và Salestech, doanh nghiệp cần hiểu và tối đa hóa mối quan hệ và tương tác giữa các bước vận hành. Hơn bao giờ hết, với Martech và Salestech, doanh nghiệp có cơ sở dữ liệu để liên tục đo lường, phân tích, dự đoán hành vi và đưa ra phương án nâng cao hiệu quả. Hoạt động phối hợp giữa các phòng ban của doanh nghiệp có thể hoàn toàn dựa trên dữ liệu để ra quyết định và đảm bảo sự phối hợp chặt chẽ và kịp thời.

***Mối quan hệ và tương tác giữa các bước vận hành của Doanh nghiệp khi ứng dụng Martech & Salestech***





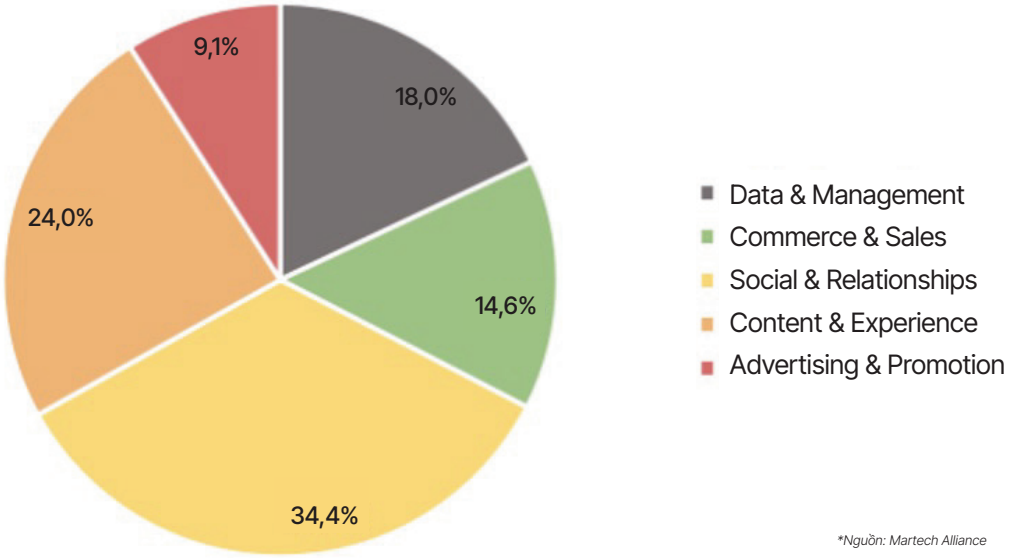

"Để tích hợp hiệu quả công nghệ vào chiến lược phát triển kinh doanh, các doanh nghiệp cần thực hiện một số hoạt động tiên quyết như sau:

1. Doanh nghiệp cần có chiến lược Marketing bài bản và cập nhật dữ liệu thường xuyên
2. Doanh nghiệp cần xây dựng kế hoạch truyền thông Marketing và có sự tích hợp và gắn kết giữa mảng Sales và Trade Marketing
3. Doanh nghiệp cần lựa chọn các công cụ Martech và Salestech phù hợp
4. Doanh nghiệp cần chọn đối tác phù hợp với doanh nghiệp chứ không phải đối tác lớn nhất hoặc nổi tiếng nhất trong ngành
5. Doanh nghiệp cần thường xuyên theo dõi kết quả của các hoạt động Martech và Salestech"

**ÔNG NGUYỄN ĐĂNG DUY NHẤT** - CEO Global Elite Consulting Corporation

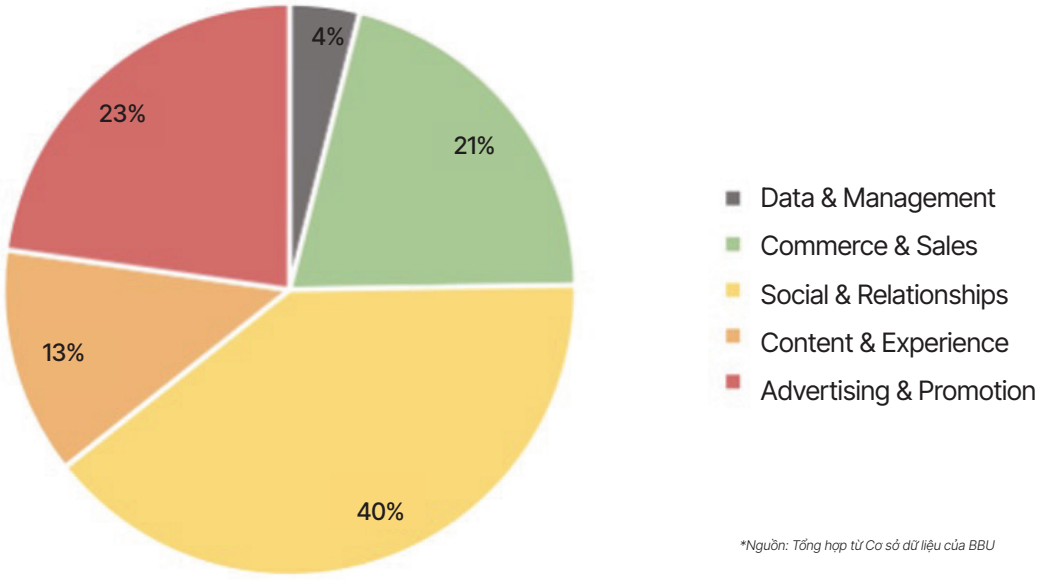
# BẢN ĐỒ KHỞI NGHIỆP & ĐMST TẠI VIỆT NAM VÀ TRÊN THẾ GIỚI

***Phân bổ số lượng Startup theo lĩnh vực chính của Công nghệ tiếp thị tại Châu Á Thái Bình Dương, năm 2020***




*Nguồn: Martech Alliance*

***Phân bổ số lượng Startup theo lĩnh vực chính của Công nghệ tiếp thị tại Việt Nam, năm 2022***



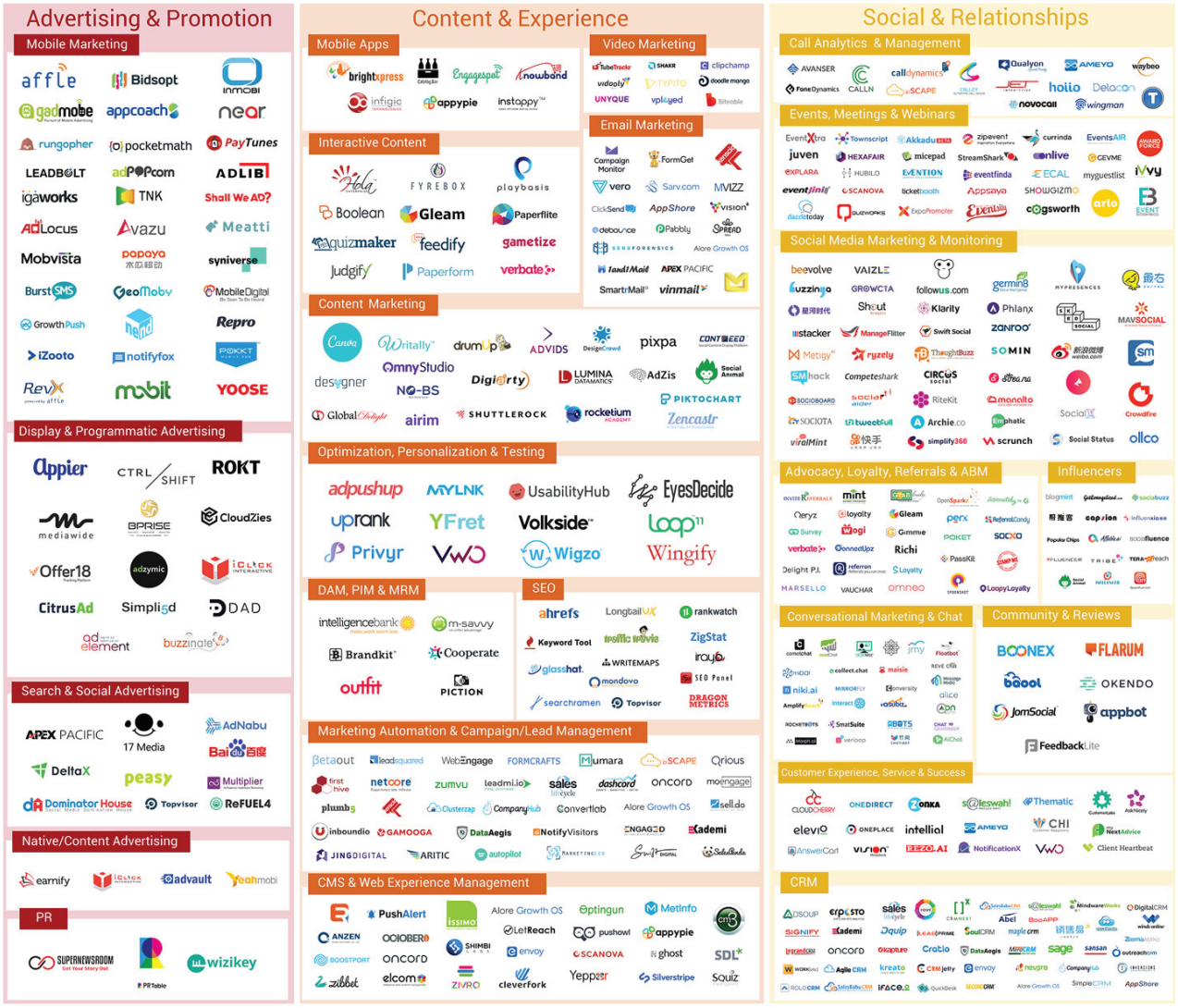

*Nguồn: Tổng hợp từ Cơ sở dữ liệu của BBU*

Tại khu vực Châu Á Thái Bình Dương, 3 lĩnh vực nhận được sự tập trung trong số lượng Startup lớn nhất lần lượt là Xã hội & Quan hệ (34,3%), Nội dung & Trải nghiệm (24%) và Dữ liệu & Quản lý (18%). Trong khi đó, lĩnh vực Thương mại & Bán hàng và lĩnh vực Quảng cáo & Xúc tiến là hai lĩnh vực nhận được ít sự tập trung nhất, chỉ với 14,6% và 9,1% số lượng Startup.

So sánh với sự phân bổ số lượng Startup theo lĩnh vực chính tại Việt Nam, có thể thấy lĩnh vực Dữ liệu & Quản lý và lĩnh vực Nội dung & Trải nghiệm là hai những lĩnh vực còn nhiều khoảng trống khi các lĩnh vực này lần lượt chỉ đang chiếm 4% và 13% số lượng Startup. Top 3 các lĩnh vực đang nhận được sự tập trung lớn trong thị trường Công nghệ tiếp thị tại Việt Nam đó là Nội dung & Trải nghiệm (40%), Quảng cáo & Xúc tiến (23%) và Thương mại & Bán hàng (21%).

# BẢN ĐỒ STARTUP TẠI VIỆT NAM VÀ TRÊN THẾ GIỚI

*Bản đồ Công nghệ tiếp thị tại Châu Á Thái Bình Dương, năm 2020*




*Nguồn: Martech Alliance

Nền tảng kết nối ĐMST Mở BambuUP cam kết mang đến cho Doanh nghiệp sự kết nối chất lượng với các chuyên gia và các nhà cung cấp giải pháp hàng đầu trong hành trình tìm hiểu và phát triển Công nghệ Tiếp thị và Bán hàng của Doanh nghiệp.

*Liên hệ với chúng tôi:*
info@bambuup.com hoặc **quét QR code**

# BẢN ĐỒ STARTUP TẠI VIỆT NAM VÀ TRÊN THẾ GIỚI

*Bản đồ Công nghệ tiếp thị tại Châu Á Thái Bình Dương, năm 2020*




*Nguồn: Martech Alliance*

# Công nghệ Bán hàng

## Sales Reps, SDRs, ISRs, Account Execs

### Social Selling

ECOMOBI
TikTok Shop

### Lead Capture

HubSpot
Airtable
ladiflow
Typeform

### Sales Engagement

SmaxBot
messnow
Gcalls
DooPage
harasocial
UCALL
FPT.AI
Hana.ai
BotStar
PANCAKE
EM&AI
ladichat
BOT BÁN HÀNG
fchat
AntBuddy.com

### Video Selling

### Lead Engagement

salesforce
ladiflow

### Conversion Optimization

Stringee
Te
UltraMailer
LinkLeads
akaBot
UCALL
ViHAT
ViHAT
ladipage

### Online Video Meeting

zoom
Google Meet

### Collaboration & Knowledge Sharing

Notion
slack
Lark
Confluence

## Management & Sales Operations

MISA CukCuk
MISA AMIS
Callio
Bota
UCALL
hub-js
PUSHSALE.VN
KiotViet
Zsale
SoBanHang
droppii
LOOP SMART POS
iPOS.VN
D'CORP R-KEEPER
POWERSELL
Sapo
Nobi
WOAW.VN
BAHADI
PANCAKE
misell

## CRM Systems

Getfly
ladichat
OnlineCRM
VINNO
SlimCRM
Bizfly CRM
MISA AMIS
salesforce
genCRM
ONCUSTOMER
CRMVIET
HubSpot CRM
ZOHO CRM
EX Tech

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Tiếp thị




(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Tiếp thị




(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

BambuUP
Connect to Innovate

# 3

# Sản Xuất Thông Minh (Smart Manufacturing)

## 1 Sự chuyển dịch công nghệ trong cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 và sự chuyển đổi trong ngành sản xuất

| | Cách mạng công nghệ 3.0 | Cách mạng công nghệ 4.0 |
|---|---|---|
| SỰ CHUYỂN DỊCH CÔNG NGHỆ | Tự động hoá | Tự động giao tiếp ra quyết định |
| | Robot | Robot tự động và có thể giao tiếp với nhau |
| | Sản xuất hiệu quả | Sản xuất linh hoạt |
| | Sản xuất dựa trên dự báo | Sản xuất dựa trên nhu cầu |
| | Giải quyết các quy trình sản xuất trong nhà máy | Giải quyết kết nối cả chuỗi cung ứng |

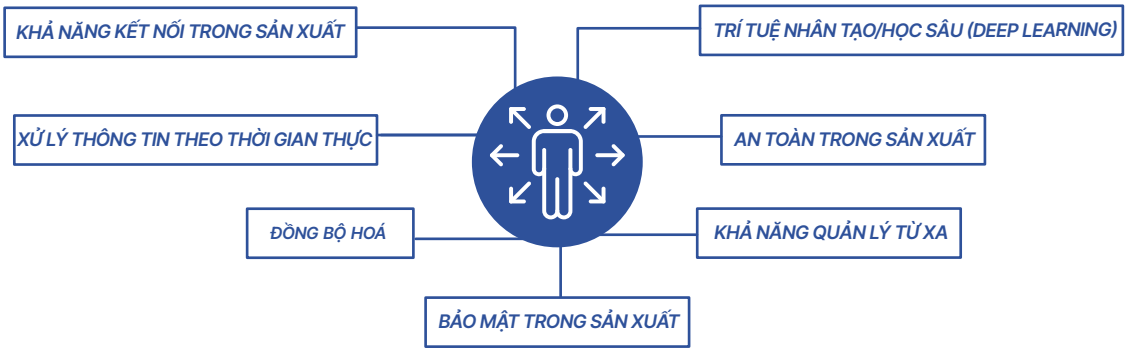
Theo nhận định và phân tích của các chuyên gia và các nhà kinh tế hàng đầu trên thế giới, cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4 sẽ tạo ra sự thay đổi mạnh mẽ về định hướng phân bố nguồn lực sản xuất, cách thức sản xuất và tiêu dùng sản phẩm nhờ vào sự phát triển mạnh mẽ của khoa học công nghệ như kết nối internet vạn vật (IoT), trí tuệ nhân tạo (AI) hay điện toán đám mây (Cloud computing).

**Nền Sản xuất "tự động"** đặc trưng của cách mạng công nghiệp lần thứ 3 **chuyển sang nền Sản xuất "thông minh" (Smart Manufacturing)** trong giai đoạn cách mạng công nghiệp lần thứ 4.

## 2 Sản xuất thông minh - Smart Manufacturing

Là sự kết nối các hệ thống sản xuất (máy móc, thiết bị, các công đoạn sản xuất và các bộ phận sản xuất bằng công nghệ số,..), nhà kho, logistics và thậm chí cả các yếu tố về môi trường và xã hội để cung cấp các dữ liệu thời gian thực thông qua các ứng dụng công nghệ cao để tạo thành một môi trường sản xuất số hóa tự động, nhằm giải quyết các vấn đề tại công xưởng sản xuất, đối ứng nhanh, linh hoạt với những yêu cầu mới từ thị trường.

Đây được xem là bước đi thay đổi toàn bộ cục diện trong sản xuất và đang trở thành trọng tâm của ngành sản xuất toàn cầu. Tuy nhiên, sẽ có một số thách thức về công nghệ khi doanh nghiệp quyết định chuyển đổi sang giai đoạn sản xuất thông minh mà các doanh nghiệp cần hiểu rõ để có những bước chuẩn bị tốt nhất cho quá trình chuyển đổi.




### 3 NHÓM LỢI ÍCH CHÍNH CỦA SẢN XUẤT THÔNG MINH (SMART MANUFACTURING)

**Tăng cường sự sẵn sàng trong sản xuất:**
- Giảm thiểu thời gian chết của dây chuyền sản xuất
- Bảo mật tích hợp

**Giảm thiểu chi phí đầu tư và chi phí vận hành:**
- Giảm thiểu chi phí
- Giảm tổng chi phí sở hữu thông qua việc đơn giản hóa quy trình bằng các phần mềm quản lý và vận hành

**Tăng cường tính linh hoạt:**
- Ứng dụng giải pháp/công nghệ nhanh hơn
- Giảm sự phụ thuộc vào nhà cung cấp, tăng sự tương tác của hệ thống sản xuất
- Đơn giản hóa quy mô hệ thống sản xuất

# Tổng quan về thị trường Sản xuất Thông minh trên toàn cầu và Việt Nam

## 1 Thị trường sản xuất thông minh toàn cầu

| Thị trường sản xuất thông minh toàn cầu được dự kiến đạt giá trị | Và dự kiến đạt | Với tỷ lệ tăng trưởng hàng năm kép (CAGR) |
|---|---|---|
| **97,6 TỶ USD** | **228,2 TỶ USD** | **18,5%** |
| vào năm 2022 | vào năm 2027 | từ năm 2022-2027 |

**Nguồn: Marketandmarkets*

Ngày càng có nhiều doanh nghiệp sản xuất quan tâm và ứng dụng sản xuất thông minh trên toàn cầu. Cứ mỗi 3 doanh nghiệp sản xuất sẽ có 2 doanh nghiệp đã và đang sử dụng các cấu phần ứng dụng trong sản xuất thông minh và hơn 60% công ty sản xuất đã áp dụng công nghệ AI để tăng hiệu quả hoạt động. Tỷ lệ tiếp cận (adoption rate) trong lĩnh vực Sản xuất thông minh toàn cầu đạt 50% tính từ năm 2021 đến nay.

93% các doanh nghiệp sản xuất ở khu vực Châu Á - Thái Bình Dương (APAC) đặt ưu tiên cao hơn vào việc phát triển sản xuất thông minh so với các tổ chức ở Bắc Mỹ (84%) hoặc Châu Âu, Trung Đông và Châu Phi (EMEA) (75%). Trung Quốc, Đức, Nhật Bản, Hàn Quốc, Mỹ, Pháp là những cái tên hàng đầu trên bản đồ thế giới, dẫn đầu về Sản xuất Thông Minh.

Để lĩnh vực Sản xuất thông minh đạt được những giá trị nhất định trong thời đại số hóa ngày nay, nhiều yếu tố làm tiền đề thúc đẩy phải kể đến như sau:

*Thứ nhất, công nghiệp hóa nhanh chóng trong các nền kinh tế đang phát triển là một trong những tiền đề quan trọng thúc đẩy tăng trưởng trong lĩnh vực Sản xuất thông minh. Nhằm giữ vững hoặc gia tăng lợi thế cạnh tranh, các nước đang phát triển cần đầu tư, xây dựng, triển khai các mô hình sản xuất, hoạt động hiệu quả hơn, mang đến năng suất và chất lượng cao hơn thông qua việc ứng dụng các nền tảng công nghệ mới, hiện đại trong quá trình sản xuất.*

*Thứ hai, chính phủ các nước đã và đang dần công nhận về vai trò của sản xuất trong việc phục hồi và tăng trưởng kinh tế và có những hoạt động hoặc chính sách thành lập các hệ sinh thái nhằm hỗ trợ việc chuyển đổi trong các doanh nghiệp. Như tại Hoa Kỳ, các nhóm sáng kiến như Hiệp hội Internet công nghiệp (IIC), Liên minh Lãnh đạo Sản xuất Thông minh (SMLC), được thành lập để cung cấp môi trường để có thể cùng nhau để phát triển và tận dụng các nền tảng công nghệ kỹ thuật số mới cho sản xuất thông minh.*

*Điểm quan trọng cuối cùng phải kể đến chính là sự tăng trưởng của Internet Vạn vật (IoT). Công nghệ IoT (có dây và không dây - wireless) tạo sự kết nối giữa các luồng dữ liệu thu thập từ các máy móc, thiết bị sản xuất ..., cung cấp khả năng giám sát quản lý các quy trình từ xa và cho phép thay đổi kế hoạch sản xuất một cách nhanh chóng, trong thời gian thực khi cần thiết. Công nghệ IoT giúp cải thiện đáng kể kết quả sản xuất, giảm lãng phí, tăng tốc sản xuất, cải thiện năng suất và chất lượng hàng hóa được sản xuất.*



Các giải pháp sản xuất thông minh giúp thúc đẩy tối đa hiệu quả sản xuất, rút ngắn thời gian đáp ứng nhu cầu sản xuất. Sản xuất thông minh cũng giúp tạo ra mối liên kết chặt chẽ hơn giữa các nhà sản xuất trong chuỗi cung ứng, giúp cho các nhà sản xuất đáp ứng linh hoạt hơn nhu cầu của người tiêu dùng, cũng như sự thay đổi của thị trường. Xu hướng phát triển của thị trường Sản xuất thông minh hướng tới các giải pháp ngày càng rút ngắn khoảng cách giữa nhà sản xuất với người tiêu dùng cuối, đồng thời đáp ứng linh hoạt các nhu cầu cá nhân hóa sản phẩm trên quy mô lớn (mass customization).

**ÔNG NGUYỄN XUÂN HÁCH** - Giám đốc điều hành Công ty Cổ phần Công nghệ ITG (ITG Technology)

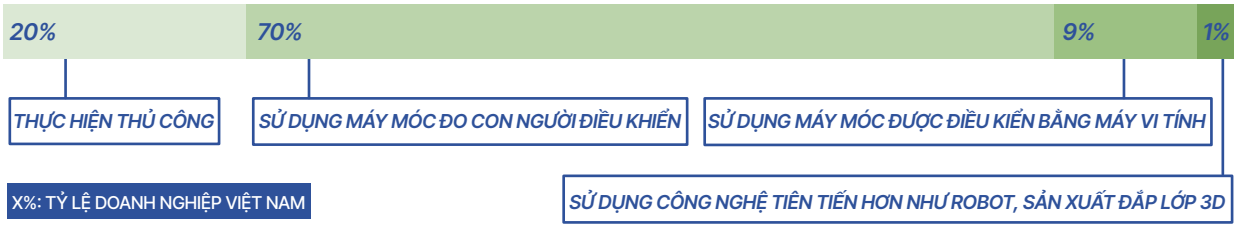


> ASEAN nói chung và Việt Nam nói riêng là các quốc gia đang có nhiều động lực hơn cả trong công cuộc chuyển đổi số để cải thiện vị thế sản xuất công nghiệp trên bản đồ công nghiệp sản xuất toàn cầu.
>
> **ÔNG NGÔ VIỆT HẢI** – Phó Tổng Giám Đốc Công ty Advantech Việt Nam

## 2 Thị trường sản xuất thông minh tại Việt Nam

Công nghiệp 4.0 đang thu hút sự quan tâm của các quốc gia và Việt Nam cũng không phải là ngoại lệ. Khi Việt Nam ngày càng phát triển nhằm nâng cao vị thế trong mảng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu, sẽ phát sinh nhiều hơn các cơ hội để những doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất tiếp tục nâng cao năng lực của mình thông qua việc ứng dụng các công nghệ, kỹ thuật hiện đại đang ngày càng nổi bật như trí tuệ nhân tạo (AI), in ấn 3D, Internet vạn vật (IoT), ...

Tuy nhiên, ở thời điểm hiện tại, hầu hết các nhà máy tại Việt Nam đang trong giai đoạn phát triển sơ khởi - giai đoạn Cách mạng công nghiệp 1.0, 2.0. Một nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới tại khu vực Đông Á - Thái Bình Dương về các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo cho thấy:




Nền công nghiệp Việt Nam chưa bắt kịp với sản xuất hiện đại, công nghệ sản xuất của các doanh nghiệp trong nước chậm đổi mới, các nhà máy chủ yếu vẫn đang trong giai đoạn tự động hóa từng phần hay nhiều phần. Phần lớn các doanh nghiệp đang ở mức tiếp cận thấp so với yêu cầu của phát triển sản xuất thông minh và nhà máy thông minh. Việc chuyển đổi số ở phần lớn doanh nghiệp sản xuất của Việt Nam vẫn hạn chế và chưa thực sự sẵn sàng do còn nhiều khó khăn, thách thức:

### CON NGƯỜI

Nhân sự tại thị trường Việt Nam vẫn còn yếu các kỹ năng sử dụng thiết bị Internet vạn vật (IoT), thiếu công cụ giám sát ngăn ngừa sai sót do con người phát sinh trong quy trình sản xuất, và tính tuân thủ quy trình chưa cao.

### VỀ ỨNG DỤNG VÀ VẬN DỤNG CÔNG NGHỆ IT/OT

Các nhà máy tại Việt Nam đã và đang ứng dụng các hệ thống công nghệ thông tin khác nhau nhưng khá rời rạc. Tuy nhiên, việc sử dụng và ứng dụng CNTT chỉ ở mức Silo - mới chỉ phục vụ được một vài quy trình nghiệp vụ và ứng dụng chỉ đáp ứng được nhu cầu hiện tại chứ chưa cân nhắc được lâu dài do thiếu quy hoạch và kiến trúc để liên kết các ứng dụng đó với nhau.

Tuy nhiên bên cạnh đó, Việt Nam cũng đã có nhiều doanh nghiệp lớn dẫn đầu đạt được thành công với mô hình sản xuất thông minh như **VinFast, Thaco, Tân Hiệp Phát, Vinamilk, TH True Milk,** tạo động lực dẫn dắt cho những thay đổi trong tương lai của các doanh nghiệp sản xuất còn lại ở Việt Nam.

Ở một thị trường vẫn chưa thành hình, đòi hỏi các nhà sản xuất phải thay đổi và phát triển nhiều hơn cả về mặt chiến lược, nhân lực và công nghệ của mình trong quá trình sản xuất. **Với những lợi ích mà Sản Xuất Thông Minh có thể mang tới thì đây là 1 xu hướng mà các Sản Xuất tại Việt Nam sẽ phải hướng đến trong tương lai để nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả và "không bị ở lại phía sau".**

Theo báo cáo nghiên cứu tổng hợp hàng năm về ngành công nghiệp của Việt Nam từ Savills, lĩnh vực sản xuất có thể đạt mức tăng trưởng 16% trong quá trình thực hiện chiến lược 4.0 vào năm 2030 nếu các doanh nghiệp vừa và nhỏ bắt đầu triển khai các công nghệ cấp trung bình và dự báo rằng công nghệ mới có thể giúp lĩnh vực này tăng thêm 7-14 tỷ USD.

*Một số động lực thúc đẩy chính nhằm đẩy mạnh sự phát triển lĩnh vực sản xuất thông minh tại Việt Nam*

**1** Những đột phá trong công nghệ như Thị giác máy tính (Computer Vision), Trí tuệ nhân tạo (Artificial Intelligence) và Tự động hóa (Automation), IoT ... là nền tảng thúc đẩy mạnh mẽ sự chuyển đổi trong sản xuất thông minh trên thế giới và tại Việt Nam.

**2** Các chính sách, chủ trương của chính phủ nhằm thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển, ứng dụng công nghệ mới trong các lĩnh vực kinh tế xã hội. Ngoài ra Việt Nam đã và đang ký kết nhiều hiệp định thương mại tự do để xóa bỏ các rào cản kinh tế - chính trị - xã hội. Thông qua đó, doanh nghiệp có cơ hội tiếp xúc nhiều hơn với các hệ thống kỹ thuật, máy móc, công nghệ hàng đầu trên thế giới.

**3** Mức độ phức tạp của chuỗi cung ứng: Các nhà sản xuất ngày nay cạnh tranh ở các cấp độ khác nhau và với nhu cầu ngày càng tăng của việc tùy biến và thời gian đưa sản phẩm ra thị trường ngắn hơn, dẫn đến những nhu cầu cấp thiết cho hệ thống xử lý dữ liệu nhằm giảm thiểu chi phí, lãng phí và thời gian.

## TUY NHIÊN, CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM CŨNG PHẢI ĐỐI MẶT VỚI CÁC THÁCH THỨC NHẤT ĐỊNH KHI QUYẾT ĐỊNH THAM GIA CHUYỂN ĐỔI SANG SẢN XUẤT THÔNG MINH. CẦN NẮM BẮT VÀ CHUẨN BỊ SẴN SÀNG ĐỂ CÓ KẾ HOẠCH PHÙ HỢP CHO MỘT LỘ TRÌNH CHUYỂN ĐỔI THÀNH CÔNG

| | |
|---|---|
| CON NGƯỜI | Vấn đề về con người bao giờ cũng là một bài toán khó cho các doanh nghiệp khi quyết định ứng dụng công nghệ. Việc áp dụng các mô hình trong quy trình sản xuất và quản lý đòi hỏi nhân công phải đạt được trình độ nhất định. Mặt khác, với suy nghĩ rằng máy móc sẽ thay thế con người làm việc sẽ dẫn đến tâm lý chống đối của các nhân viên, điều này gây không ít cản trở cho các nhà hoạch định trong việc chuyển đổi cơ cấu nhà máy. |
| TẦM NHÌN CHIẾN LƯỢC | Việc áp dụng công nghệ cũng đòi hỏi một tầm nhìn, chiến lược rõ ràng từ các nhà sản xuất để đảm bảo tỷ suất hoàn vốn (ROI) ở mức an toàn. |
| BẢO MẬT KHÔNG GIAN MẠNG | Một trong các vấn đề đáng lo ngại nhất đó chính là các bảo mật không gian mạng do một khi nhà máy bắt đầu tự động hóa các quy trình thì mọi dữ liệu sẽ được tập trung tại một nguồn duy nhất. Điều này khiến cho các dữ liệu rất dễ bị đánh cắp và việc bảo mật thông tin sẽ ngày càng khó khăn. |
| KHẢ NĂNG ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ | Doanh nghiệp cần hiểu và đảm bảo được khả năng ứng dụng công nghệ ở các quy trình sản xuất bởi vì các máy móc, thiết bị tự động có yêu cầu cao cả về ngân sách và trình độ kỹ thuật đối với việc áp dụng. |
| TÍNH BỀN VỮNG | Tính bền vững là giải quyết triệt để các vấn đề của vật liệu, quy trình sản xuất, năng lượng và chất ô nhiễm sinh ra trong quá trình sản xuất. Các sản phẩm và quy trình được thực hiện theo các tiêu chí bền vững sẽ mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp. |

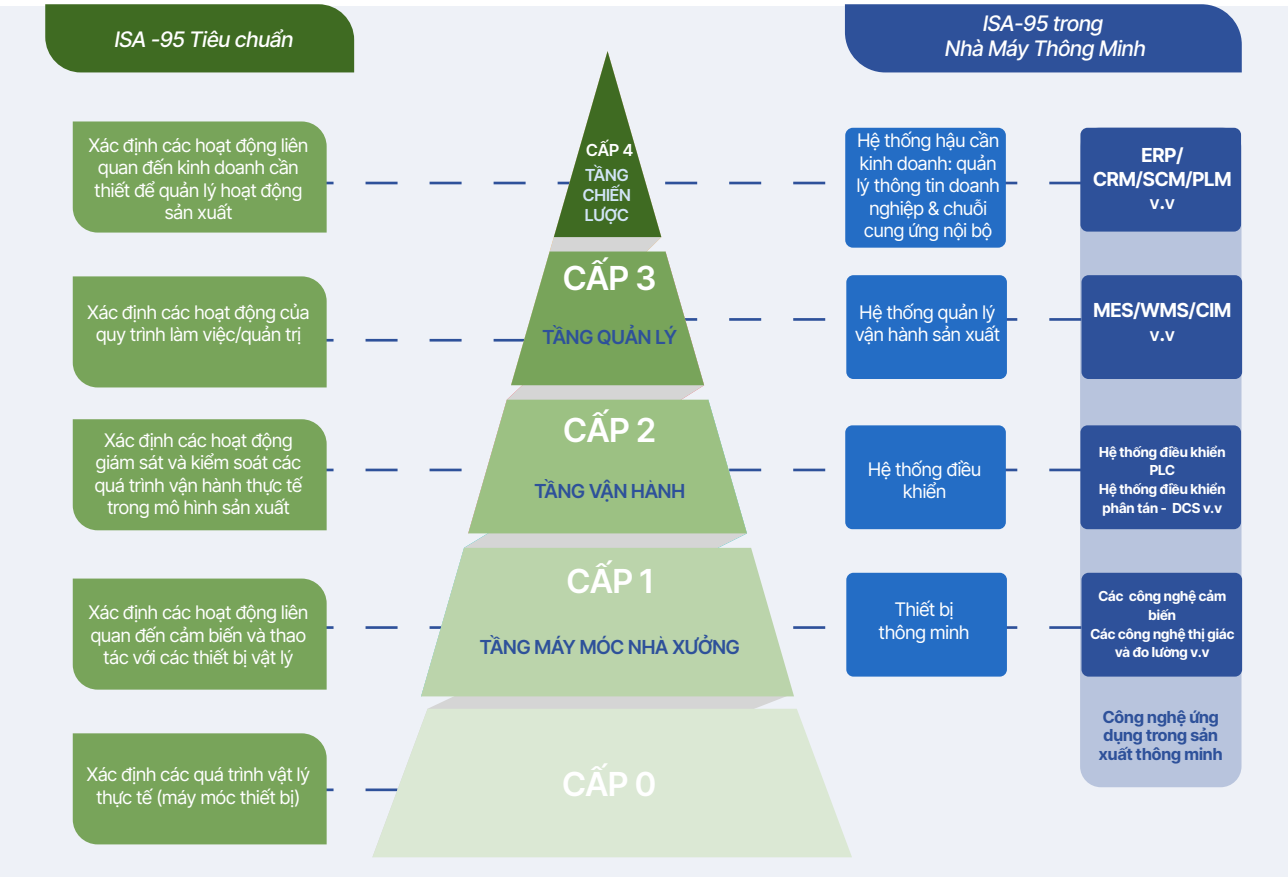


Trong quá trình chuyển đổi số, xây dựng những nhà máy sản xuất thông minh, bên cạnh việc chuyển đổi về khía cạnh công nghệ, doanh nghiệp sản xuất không thể quên các khía cạnh khác, từ chiến lược doanh nghiệp, chiến lược sản xuất kinh doanh, đến văn hóa doanh nghiệp, và yếu tố con người trong doanh nghiệp. Tất cả bốn khía cạnh này là tổng hòa cho sự thành công toàn diện của việc chuyển đổi số trong doanh nghiệp nói chung và trong doanh nghiệp sản xuất nói riêng. Theo kinh nghiệm tiếp cận của các quốc gia như Ấn Độ, Malaysia, Thái Lan... việc đầu tư vào công nghệ và con người là nền tảng đầu tiên cho sự phát triển của trình độ sản xuất. Tại Việt Nam, trong quá trình thực tiễn làm việc của tôi, trong 10 doanh nghiệp có mong muốn thực hiện chuyển đổi số, có đến 7/10 doanh nghiệp được tư vấn chưa nên thực hiện ngay chuyển đổi số ở khía cạnh công nghệ, mà thực hiện đào tạo, tăng cường tuy duy số và năng lực số cho đội ngũ quản lý, các vị trí quan trọng của nhà máy trước.

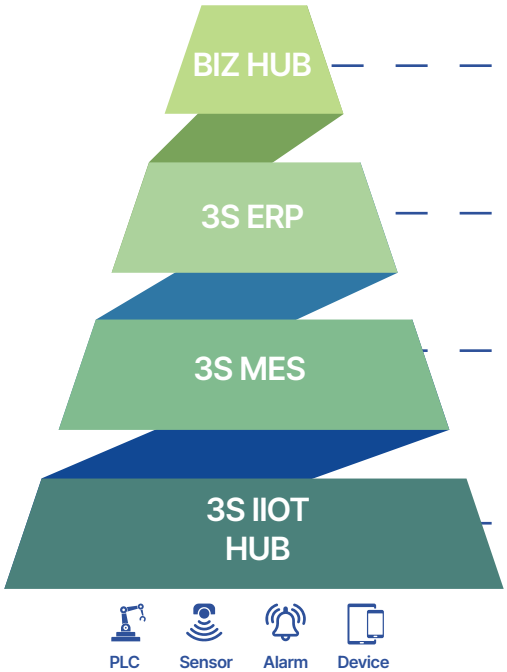
**ÔNG NGUYỄN ĐỨC QUẾ** - Giám đốc kênh phân phối công ty INTEL VIỆT NAM

# 3 Mô hình công nghệ ứng dụng tại nhà máy trong sản xuất thông minh

Mô hình ISA-95 là mô hình tiêu chuẩn quốc tế, để xây dựng mô hình mẫu cho việc tích hợp các phần mềm quản trị và hệ thống điều khiển trong doanh nghiệp sản xuất, mô tả các cấp độ phân cấp logic đối với các hệ thống được sử dụng trong hoạt động theo dõi, điều hành và kiểm soát sản xuất




Ví dụ một giải pháp nhà máy thông minh 3S iFACTORY giúp chuyển đổi số toàn diện cho các đơn vị sản xuất của ITG theo mô hình ISA-95 đang được nhiều nhà máy lớn trong nước cũng như các doanh nghiệp FDI tin tưởng ứng dụng



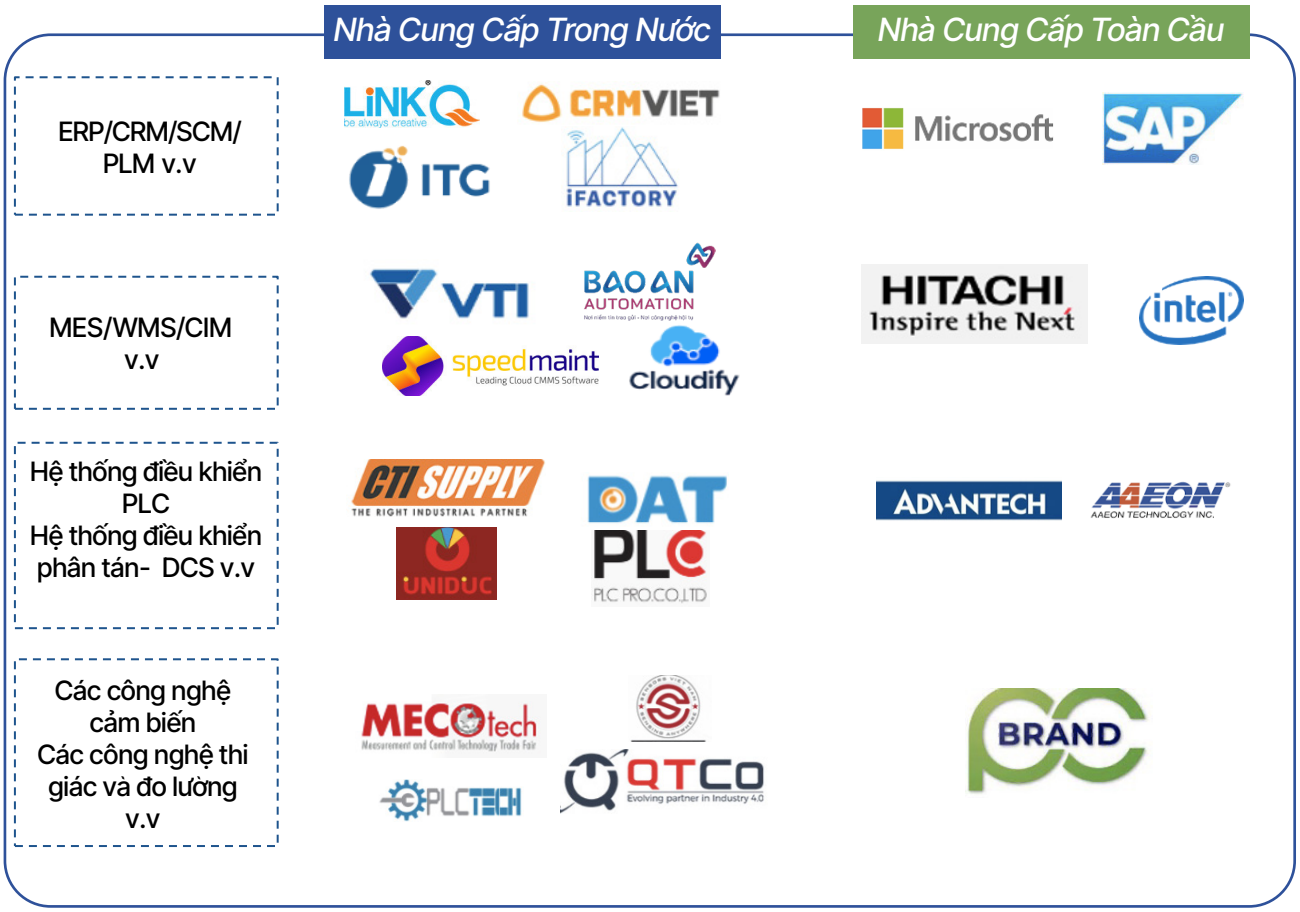

Business HUB là một bộ công cụ tiện ích hỗ trợ cho Ban lãnh đạo nhà máy quản trị và điều hành tốt hơn (Approval, mobile dashboard, etc.)

3S ERP quản lý tất cả các quy trình nghiệp vụ cốt lõi (Kinh doanh, kế hoạch, mua hàng, sản xuất, tồn kho đến tài chính kế toán) – Khối văn phòng

3S MES quản lý tất cả quy trình vận hành từ nhập xuất nguyên vật liệu đầu vào, sản xuất thành phẩm/bán thành phẩm và nhập xuất kho thành phẩm để xuất bán hàng – Khối sản xuất

3S IIoT Hub giúp kết nối tất cả thiết bị ở tầng nhà xưởng (PLC, Cảm biến, Thiết bị cảnh báo,...). Nền tảng này sẽ chuyển đổi ngôn ngữ máy móc, tín hiệu IoT thành ngôn ngữ hệ thống để cung cấp thông tin chi tiết cho hệ thống MES. Thậm chí có thể sử dụng nó để theo dõi, kiểm soát các thiết bị.

## NHỮNG CÔNG TY CUNG CẤP CÁC GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ LIÊN QUAN ĐẾN TỪNG TẦNG CỦA MÔ HÌNH ISA-95




Nhiều doanh nghiệp tiêu biểu trong nước cũng như doanh nghiệp FDI đã phát triển nhà máy thông minh có thể kể đến như: Jager - Sản xuất gỗ nội thất, Ricco - Sản xuất kính xây dựng, Việt Mỹ Đồng Nai - Sản xuất ngoại thất chất lượng cao, KIMSEN - Sản xuất nhôm định hình & linh kiện,...

### *Nhà máy nội thất Jager*

Hai phần ba các yếu tố chính của chiến lược phát triển đã góp phần hình thành nhà máy thông minh của JAGER, bao gồm: Sự hội tụ của ERP (Hệ thống Quản lý Nguồn lực Doanh nghiệp), MES (Hệ thống Quản lý và Thực thi Sản xuất), Tự động hóa Máy móc (RPA) và Industrial Internet of Things (IIoT).

Tại JAGER, tự động hóa máy móc không chỉ liên quan đến dây chuyền sản xuất tự động mà còn sử dụng robot để vận chuyển và lưu trữ hàng hóa. Trái tim của công nghệ tự động này là hệ thống lưu trữ ván thông minh có khả năng nhận dạng không giới hạn các mã vật liệu và sử dụng rô bốt để chọn và xếp các vật liệu cồng kềnh thành hàng trăm mô hình cho bước máy tiếp theo (phay, cắt, nẹp, v.v.) có thể làm được. Song song với quy trình vận hành này, dữ liệu được kết nối tự động giữa các máy, cho phép liên lạc kỹ thuật thông suốt mà không cần một bên

### *Nhà máy thông minh KIMSEN*

KIMSEN đẩy mạnh đầu tư hệ thống dây chuyền thiết bị máy móc được nhập khẩu trực tiếp từ các nước phát triển trên thế giới như Đức, Nhật Bản.

Trong quá trình sản xuất, hệ thống tích hợp các công nghệ mới nhất như quét thiết bị mã vạch / mã QR, cảm biến IIoT ghi nhận dữ liệu đầu ra, loại bỏ việc nhập liệu thủ công. Hệ thống này cho phép kiểm soát chất lượng cao nhất ngay cả trong các nhà máy sản xuất như nhà máy đùn, nhà máy sơn, xưởng ANODE, có thể nâng cao năng lực, năng suất và chất lượng công việc.

Ứng dụng phần mềm công nghệ ERP, MES đã giúp KIMSEN có một hệ thống thông tin đồng bộ giữa Văn phòng Hà Nội với toàn bộ hoạt động sản xuất tại nhà máy ở Bắc Ninh, từ đó chuẩn hóa các quy trình nghiệp vụ và tác nghiệp hiệu quả xuyên suốt các phòng ban, bộ phận.

# 4 Đánh giá mức độ bắt kịp xu hướng của Việt Nam so với thế giới

Việt Nam là  điểm đến hàng đầu cho các nhà đầu tư vào lĩnh vực sản xuất, tuy nhiên đối với lĩnh vực sản xuất thông minh, chỉ có phần nhỏ các doanh nghiệp cụ thể là các doanh nghiệp lớn đã áp dụng được, các doanh nghiệp còn lại việc phát triển sản xuất thông minh vẫn hạn chế và chưa thực sự sẵn sàng do còn nhiều khó khăn, thiếu sự quy hoạch bài bản, thiếu các doanh nghiệp cung cấp giải pháp. Lĩnh vực sản xuất thông minh tại Việt Nam vẫn còn khoảng cách rất lớn so với sự phát triển sản xuất thông minh trên thế giới.

Israel, một quốc gia với lĩnh vực công nghiệp được đánh giá là khiêm tốn nhưng vẫn là điểm đến của nhiều ông lớn trên thế giới về sản xuất. Quốc gia đổi mới này có sự vượt trội về các công nghệ cần thiết cho quá trình chuyển đổi kỹ thuật số của ngành sản xuất để tạo ra các nhà máy của tương lai phục vụ cho sản xuất thông minh. Các công ty khởi nghiệp của Israel nổi tiếng về khả năng thích ứng với các lĩnh vực mới và điều chỉnh công nghệ của họ cho các mục đích mới. Hơn nữa, các công ty khởi nghiệp địa phương tại đây luôn hướng đến thị trường toàn cầu để giải quyết những thách thức, nhu cầu toàn cầu.




*Nguồn: Let-Lab*

Số lượng các công ty khởi nghiệp công nghệ trong lĩnh vực Sản xuất thông minh ở Việt Nam còn khá khiêm tốn và hiện đang có một khoảng cách khá xa với Israel - một đất nước có lịch sử phát triển khá tương đồng với Việt Nam trên nhiều khía cạnh, trải qua nhiều khó khăn, biến động (38 Startup được liệt kê tại Việt Nam so với 218 Startup ở Israel - số liệu cập nhật năm 2022)

Các công ty khởi nghiệp công nghệ trong lĩnh vực Sản xuất thông minh tại Israel phân bố đều ở hầu hết các phân khúc công nghệ cần thiết. 3 lĩnh vực nhận được sự tập trung phát triển cao nhất lần lượt là Trí tuệ nhân tạo (AI - 25,2%), Nền tảng Internet vạn vật trong Công nghiệp (IIOT Platform - 24%) và Công nghệ an ninh mạng (Cyber Security - 18%).

Trong khi đó tại Việt Nam, do số lượng các công ty khởi nghiệp công nghệ trong lĩnh vực Sản xuất thông minh còn hạn chế, nên đối với một số phân khúc công nghệ, Việt Nam vẫn chưa có nhiều sự đầu tư mạnh mẽ, điển hình như: Công nghệ năng lượng, Công nghệ an ninh mạng, AR/VR và Công nghệ cảm biến. Một số phân khúc công nghệ Việt Nam đã có được sự quan tâm phát triển bao gồm: Công nghệ nền tảng (Techology & Enabler - 7 Startup), Công nghệ Robot và Tự Động Hóa (Robotics & Automation - 8 Startup), Công nghệ bồi đắp vật liệu (Additive Manufacturing - 6 Startup) và Công nghệ nền tảng IIOT (IIOT platform - 7 Startup).

Để có thể phát triển, chuyển đổi mạnh mẽ hơn sang Sản xuất thông minh của các doanh nghiệp sản xuất, việc đẩy mạnh phát triển hệ sinh thái các công ty khởi nghiệp công nghệ, nhằm cung cấp nhiều chọn lựa giải pháp, phù hợp với quy mô, mô hình vận hành của doanh nghiệp sản xuất là một vấn đề cần được quan hàng đầu từ các cơ quan quản lý cũng như doanh nghiệp trên cả nước.

## NHẬN ĐỊNH CỦA CÁC CHUYÊN GIA HÀNG ĐẦU CỦA VN VỀ SỰ PHÁT TRIỂN VÀ MỘT SỐ XU HƯỚNG NỔI BẬT CỦA LĨNH VỰC SẢN XUẤT THÔNG MINH TẠI VIỆT NAM



"Thực hiện chuyển đổi số trong nhà máy, xây dựng những nhà máy sản xuất thông minh tại Việt Nam đang có nhiều cơ hội, bởi sự trưởng thành và sẵn sàng của các giải pháp công nghệ tiên tiến đã được phát triển bởi những công ty công nghệ hàng đầu thế giới. Tận dụng được chúng sẽ giúp cho các doanh nghiệp sản xuất của chúng ta có thể khắc phục được những điểm yếu của nền công nghiệp Việt Nam như quy mô nhỏ, năng suất lao động thấp, trình độ nhân lực yếu...

Chuyển đổi số trong sản xuất thông minh, chúng ta cần lưu ý, đây là một quá trình liên tục, có tuần có tự, có nhanh có chậm, mang tính lâu dài và bền bỉ, có thành công và có thất bại đan xen. Nó không phải là một phép màu có thể ngay lập tức đổi mới sáng tạo, tăng năng suất lao động cho nhà máy và chiếm lĩnh thị trường. Nhưng chuyển đổi số là một tất yếu khách quan, nếu bạn muốn tồn tại, cạnh tranh và phát triển. Bởi thế cho nên, bạn hãy thực hiện công cuộc chuyển đổi số cho nhà máy của mình càng sớm càng tốt. Ngay bây giờ, hoặc bạn sẽ bị lỡ chuyến tàu 4.0!"

**ÔNG NGUYỄN ĐỨC QUẾ** - Giám đốc kênh phân phối Công ty Intel Việt Nam



"Thực tế về tỷ lệ doanh nghiệp Việt Nam sẵn sàng tham gia chuyển đổi số sản xuất còn khiêm tốn, nói cách khác các doanh nghiệp chưa thực sự quan tâm tới chuyển đổi số sản xuất chiếm tỷ lệ cao trong doanh nghiệp sản xuất trong nước. Chỉ có một số ngành công nghiệp giá trị cao và doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp sản xuất ngành hàng xuất khẩu đã có những bước tiến và hành động trong một số kế hoạch đầu tư chuyển đổi số trong sản xuất như Electronics, Máy tính và một số ngành sản xuất thiết bị phụ trợ.

Hiện nay các xu thế đầu tư ứng dụng công nghệ tại Việt Nam vẫn tập trung chủ yếu vào lĩnh vực phi sản xuất (thị trường dịch vụ, tài chính...). Tỷ lệ áp dụng công nghệ 4.0 trong các lĩnh vực sản xuất công nghiệp, nông nghiệp chiếm tỷ lệ thấp: Nông nghiệp thông minh chiếm 7,1% tỷ lệ áp dụng, AI 5,9%, Robotic 6,1%, Cloud computing 6,9% và các ngành sx công nghiệp chiếm 1,5%. Như vậy có thể nói mức độ bắt kịp xu hướng công nghệ của Việt Nam so với thế giới vẫn còn khoảng cách rất xa so với kỳ vọng và thực tế."

**ÔNG NGÔ VIỆT HẢI** – Phó Tổng Giám Đốc Công ty Advantech Việt Nam



"Chúng tôi thấy sự tăng trưởng rõ nét trong nhu cầu sử dụng các sản phẩm máy tính công nghiệp, camera công nghiệp, các thiết bị cảm biến cho các giải pháp công nghệ trong nhà máy từ năm 2019 đến nay, đặc biệt là giai đoạn sau khi đại dịch Covid được kiểm soát."

**ÔNG DƯƠNG THANH LÂM** – Giám đốc điều hành Công ty BrandPC Việt Nam



Thị trường Smart Manufacturing tại Việt Nam cũng đang phát triển với tốc độ nhanh, nhưng ở cấp độ thấp hơn, phần lớn doanh nghiệp mới đang triển khai ở mức độ số hóa dữ liệu và quy trình. Một tỷ lệ nhỏ các doanh nghiệp lớn có tiềm lực mạnh mới có khả năng đầu tư nhà xưởng và dây chuyền sản xuất có mức độ tự động hóa cao và các giải pháp công nghệ mang tính đồng bộ theo mô hình sản xuất thông minh.

Việt Nam có lợi thế rất lớn về tốc độ phát triển Internet thuộc nhóm top đầu thế giới, đồng thời Việt Nam cũng đứng trong top 10 nước gia công phần mềm hấp dẫn nhất khu vực Châu Á - Thái Bình Dương. Những lợi thế này đã giúp các doanh nghiệp công nghệ Việt Nam tiếp cận nhanh chóng các công nghệ mới. Đồng thời, các doanh nghiệp công nghệ cũng có sự đầu tư bài bản, có trọng tâm trong các lĩnh vực công nghệ mới, từ đó đưa ra thị trường các giải pháp công nghệ tiệm cận với xu hướng phát triển chung của thị trường thế giới, đáp ứng tốt nhu cầu chuyển đổi số trong lĩnh vực sản xuất thông minh của các doanh nghiệp.

Tuy nhiên, các doanh nghiệp công nghệ trong lĩnh vực Smart Manufacturing của Việt Nam cũng gặp phải một số rào cản lớn như: Thiếu sức cạnh tranh về mặt thương hiệu so với các giải pháp của nước ngoài; Sự hạn chế về mặt nhận thức cũng như năng lực nhân sự phục vụ cho công tác chuyển đổi số của các doanh nghiệp ứng dụng giải pháp trên thị trường.

**ÔNG NGUYỄN XUÂN HẠCH** - Giám đốc điều hành Công ty Cổ phần Công nghệ ITG (ITG Technology)



Hầu như mỗi tháng, tôi đều tiếp xúc và tư vấn từ 7-10 doanh nghiệp mới, là những doanh nghiệp sản xuất và có một nhận định chung là sự chuyển đổi sang sản xuất thông minh của các doanh nghiệp Việt Nam còn khá chậm và thấy rõ sự thận trọng. Có vẻ như các doanh nghiệp Việt Nam chưa thực sự hiểu nên dựa trên cơ sở nào, bắt đầu từ đâu và lợi ích mang lại là gì. Nếu nói rằng doanh nghiệp Việt Nam không có tầm nhìn dài hạn thì cũng chưa hẳn là vậy. Có thể giải thích việc tiếp cận thận trọng này của doanh nghiệp Việt Nam đó là mức độ trưởng thành của hệ thống quản lý doanh nghiệp chưa cao, hệ thống vận hành chưa thể tiêu chuẩn hóa đủ tốt để có thể thiết lập cơ chế nhận diện những vấn đề trong tổ chức, khi doanh nghiệp chưa thể nhận diện được những vấn đề thì hầu hết chưa nhìn ra được giá trị tiết kiệm mà một hoạt động cải tiến theo hướng "Smart" mang lại.

Chúng ta không có thời gian dài để trưởng thành trong hoạt động quản lý sản xuất, vì vậy để có thể chuyển đổi nhanh chóng là điều không khả thi với phần lớn doanh nghiệp Việt Nam. Mặc dù vậy chúng ta có thể học tập cách thức triển khai sản xuất thông minh theo cách Hàn Quốc đang làm đó là: Chuyển đổi từng phần. Khi nhìn nhận ra vấn đề cần giải quyết, có thể ứng dụng từng phần, làm đến đâu tiêu chuẩn đến đó để đạt được kết quả mới tốt hơn, lợi nhuận sinh ra từ công tác cải tiến được tái đầu tư cho các đề tài tiếp theo. Các giải pháp mà hiện nay có nhu cầu cao và giải quyết nhiều vấn đề trong sản xuất gồm: các giải pháp IoT đo lường và thống kê sản lượng, giám sát tình trạng máy, nhận diện điểm mất cân bằng trong sản xuất, nhận diện và phát hiện hàng lỗi...

Ngày nay, Việt Nam cần nhiều hơn các doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực sản xuất thông minh, bởi trong nội tại của hoạt động sản xuất của Việt Nam còn rất nhiều lãng phí, khi tác động đúng loại lãng phí có thể mang lại giá trị tiết kiệm lớn hơn nhiều khoản đầu tư dành cho việc chuyển đổi sản xuất thông minh. Ngoài ra, các chủ doanh nghiệp Việt Nam đã ý thức được bằng cách nào để đạt hiệu quả trong sản xuất, vì vậy nhu cầu giải pháp sản xuất thông minh trong thời gian tới sẽ rất lớn.

**ÔNG LƯU NHÂN KHẢI** - Giám đốc điều hành VJIP JSC

Nền tảng kết nối ĐMST Mở BambuUP cam kết mang đến cho Doanh nghiệp sự kết nối chất lượng với các chuyên gia và các nhà cung cấp giải pháp hàng đầu trong hành trình tìm hiểu và phát triển Sản xuất thông minh của Doanh nghiệp.

*Liên hệ với chúng tôi:*
info@bambuup.com hoặc **quét QR code**

# Công nghệ Sản xuất thông minh

## Technology and Enablers

Vietbay – More Value With Trust
hasy
SIS
IZISOLUTION – Đồng hành cùng doanh nghiệp
DACO
MEIKO – CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ XÂY LẮP MEIKO
combros

## Robotics/Automation

HAI
AVIC – MAKE IT BETTER
OWTEK conveyor solution
ROBOT 3T – LET'S REALIZE YOUR IDEAS
SISUA_DIGITAL
VCC – VIET COMPETENCE COMPANY
VINTELI GROUP

## Artificial Intelligence

AUTOTECH – PASSION & SUCCESS
ONETECHASIA
STVG
eyeq
CamHub.ai – Leading AI Camera Solution
hekate

## Supporters/Funding

## AR/VR



## IIOT Platform

CLOUDIFY
LOTODA
HTP SOLUTIONS – HYPER TECHNOLOGY PROCESSING
BKlogy – BK Technology
speedmaint – Leading Cloud CMMS Software
Retex

## Sensors

EPLUSI TECHNOLOGY
DAI VIET – DAIVIET IoT Technology J.S.C

## Additive Manufacturing

Scantech 3D VIETNAM
DIGMAN
3Dmaker – Additive Manufacturing
AREVO
ThinkSmart
3 SERVICES – 3D SCAN · 3D PRINTING · PRODUCT DESIGN

## Cybersecurity

ECOSMART – Ind4.0 for Productivity & Efficiency

## Energy

vietnano

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

BambuUP
Connect to Innovate

# 4

# Công nghệ Chuỗi khóa (Blockchain) Web3 và Vũ trụ ảo (Metaverse)

# TỔNG QUAN 3 NHÓM CÔNG NGHỆ

## 1 Blockchain

Blockchain là công nghệ cơ sở dữ liệu sáng tạo, trung tâm của gần như tất cả các loại tiền điện tử - được giới thiệu vào tháng 10 năm 2008 như là một phần đề xuất cho Bitcoin - hệ thống tiền ảo tránh sự kiểm soát phát hành tiền tệ thông thường, chuyển quyền sở hữu và xác nhận các giao dịch. Bitcoin là ứng dụng đầu tiên của công nghệ blockchain.

*Nguồn: HBR*

Blockchain tạo ra một cấu trúc dữ liệu, mà ở đó **người dùng không cần phải đặt niềm tin của họ vào bên thứ 3 để xác thực thông tin.**

**10,02 tỷ USD**



**Độ lớn thị trường công nghệ Blockchain toàn cầu 2022**

**85,9 %**



**CAGR (2022 - 2030)**

Theo ứng dụng công nghệ, thị trường Blockchain được phân loại thành nhận dạng kỹ thuật số, thanh toán, hợp đồng thông minh, quản lý chuỗi cung ứng.
Mảng thanh toán thống trị thị trường Blockchain trong năm vào năm 2021 và chiếm hơn 44,0% thị phần doanh thu toàn cầu. Công nghệ Blockchain nâng cao hiệu quả hệ thống thanh toán, giảm thiểu chi phí vận hành và mang lại sự minh bạch

*Nguồn: Grand View Research, Inc*

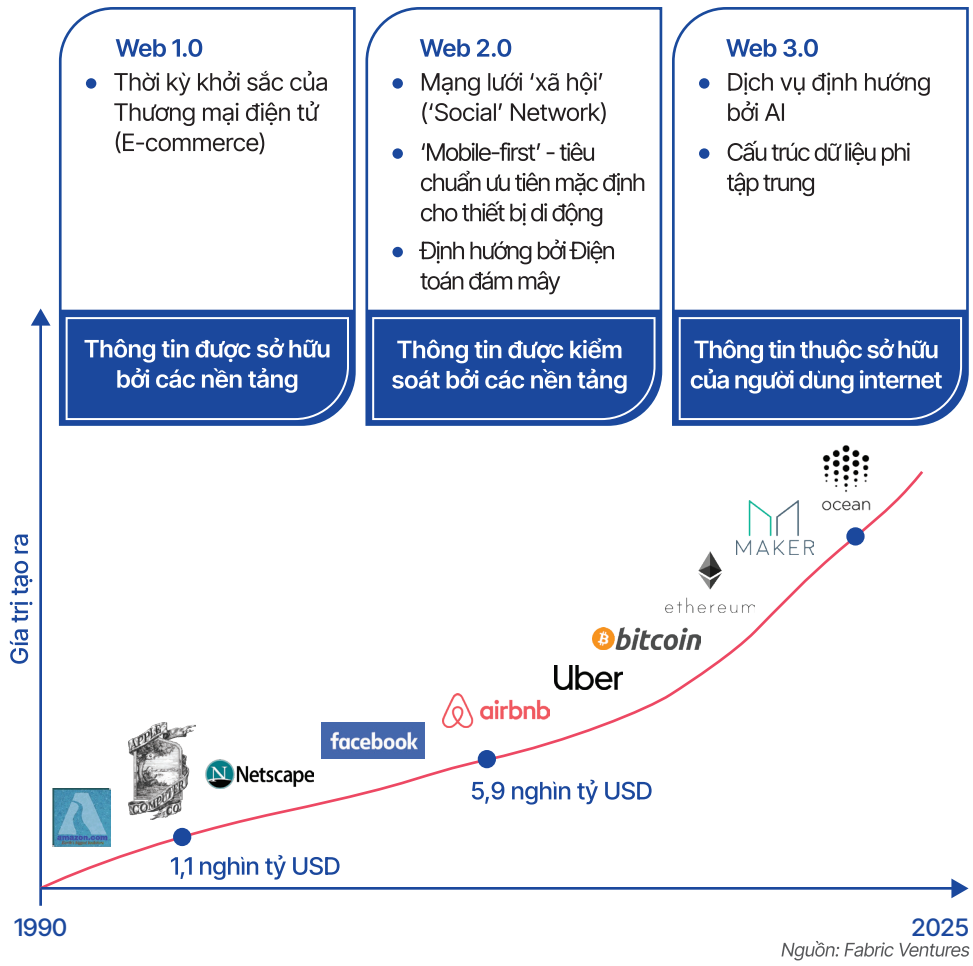
### Ứng dụng công nghệ Blockchain ở các công ty lớn trên thế giới (2021)

| Company | Technologies Used (Blockchain networks / DLT frameworks / SC language / Software) | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Microsoft | bitcoin | ethereum | Quorum | daml | |
| Alphabet | THETA | HYPERLEDGER FABRIC | ethereum | Hedera Hashgraph | |
| Alibaba Group | ANTCHAIN | HYPERLEDGER FABRIC | Quorum | | |
| Coca-Cola | HYPERLEDGER FABRIC | baseline | ethereum | | |
| accenture | HYPERLEDGER FABRIC | corda | Quorum | daml | |
| TCS | HYPERLEDGER FABRIC | ethereum | corda | | |
| SAP | Quorum | ethereum | MultiChain | corda | HYPERLEDGER FABRIC |
| Shell | energy web CHAIN | Quorum | ethereum | | |
| citi | corda | AXONI | ripple | | |
| Goldman Sachs | corda | Quorum | ANTCHAIN | | |
| SAMSUNG | Nexledger | ethereum | HYPERLEDGER FABRIC | | |

*Nguồn:Blockdata.tech*

**Các công ty đang sử dụng blockchain, triển khai nó dưới dạng cơ sở hạ tầng**. Các công ty cũng đã kết hợp công nghệ blockchain vào các giải pháp chuỗi cung ứng để cải thiện khả năng truy xuất nguồn gốc và xuất xứ của sản phẩm. Tất nhiên, các giải pháp DLT (Distributed ledger technology) cũng được sử dụng trên thị trường vốn, ví dụ như trong thanh toán bù trừ.

# 2 Web3




*Nguồn: Fabric Ventures*

Web 3.0 được hiểu là thế hệ web thứ 3 - nơi mà người dùng có thể tham gia vào việc quản trị và vận hành các giao thức web một cách phi tập trung chứ không còn chỉ là người dùng hay khách hàng của các nền tảng lớn như ở thế hệ web thứ 2. Web 3.0 là một môi trường rộng lớn ứng dụng blockchain, nơi các lĩnh vực như Defi (tài chính phi tập trung), NFT (tài sản không thể thay thế), vũ trụ ảo (metaverse) hay DAO (tổ chức tự trị phi tập trung) có điều kiện phát triển mạnh mẽ.

Web3 được định nghĩa là **mạng internet được sở hữu bởi người dùng và quản lý bởi tokens.**

(Nguồn: a16z - Quỹ đầu tư Andreessen Horowitz)

**1,73 tỷ USD**

**Quy mô thị trường Web 3.0 toàn cầu 2022**

**44,9 %**

**CAGR (2022 - 2030)**

Khả năng cấp phép cho người dùng Internet sử dụng công nghệ Blockchain truy cập vào các ứng dụng phi tập trung của Web 3.0 là yếu tố chính thúc đẩy sự tăng trưởng của thị trường này. Web 3.0 cung cấp nhận thức dựa trên nội dung tìm kiếm của người dùng và cho phép họ kiểm soát dữ liệu của mình trên các trang web.

*Nguồn: Grand View Research, Inc*

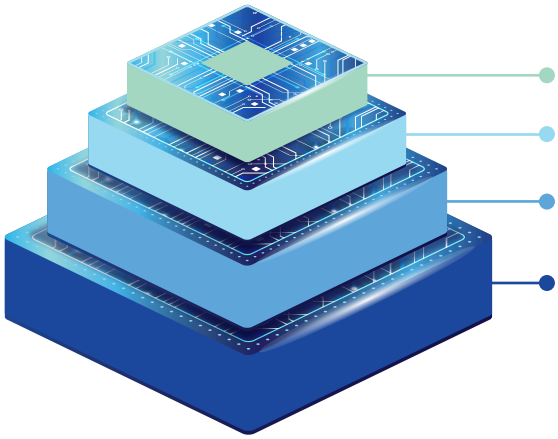


"Web3 vẫn là một thế giới đang trong quá trình sáng tạo. Nhiều vấn đề, bao gồm cả các câu hỏi xung quanh các quy định, sẽ cần được giải quyết trước khi nó mở rộng một cách thuyết phục để đạt được áp dụng đại chúng. Tuy nhiên, đề xuất giá trị cho người dùng ở trung tâm - đề xuất hợp nhất dữ liệu, chức năng và giá trị, đồng thời tạo cơ hội cho các hình thức ứng dụng và quyền sở hữu tài sản mới và hiệu quả hơn. Nếu lịch sử là bất kỳ hướng dẫn nào, các công ty lớn và nhỏ, cũng như chính phủ và xã hội, có thể lưu ý đến sự ảnh hưởng của Web3 và bắt đầu suy nghĩ về những cách có trách nhiệm để tương tác với nó. Những người hiện không làm được điều này có thể đột nhiên thấy mình bị vượt qua bởi một loạt các công nghệ mới, tài sản mới và cách thức kinh doanh mới."

**ÔNG NAM NGUYỄN** - Researcher & Founder - StocX

# TỔNG QUAN 3 NHÓM CÔNG NGHỆ

## 3 Metaverse



- Metaverse
- Lớp nền tảng nội dung
- Lớp nền tảng cơ sở hạ tầng
- Lớp nền tảng của Internet (Foundation Layer The Internet)

400 tỷ đô la Mỹ là Doanh thu được dự báo của Vũ trụ ảo vào năm 2025.

Blockchain

Web3



Công nghệ thường phát triển rất nhanh, càng ngày thì chu kỳ xuất hiện những xu hướng công nghệ mới càng được rút ngắn. Metaverse được cho là tương lai, là phiên bản tiếp theo của Internet (Metaverse – The future of Internet), hơn 30 năm qua, dù Internet đã có rất nhiều bước phát triển thần kỳ, tuy nhiên vẫn dừng lại ở mức con người tương tác với thế giới số qua một mặt phẳng của thiết bị (màn hình máy tính, điện thoại thông minh, tivi ...), Metaverse được được kỳ vọng sẽ thay đổi gần như toàn bộ trải nghiệm người người dùng, thay vì chỉ đứng ngoài để điều khiển các hệ thống, người dùng sẽ nhập vai và đi vào bên trong thế giới số với sự hỗ trợ của các công nghệ VR/AR, 3D, Blockchain, Web3... Những yếu tố này tạo nên sự hấp dẫn thực sự cho mọi người dùng internet trên toàn cầu, rất nhiều tổ chức, cá nhân đánh gia đây sẽ là cơ hội rất mới trong mọi mặt của đời sống, từ kinh doanh đến giải trí, học tập như cách mà Internet và Web 2.0 đã làm.

**TS. TRỊNH CÔNG DUY,** Đồng Trưởng làng Metaverse, Founder dự án Bizverse World

"Metaverse" là một **tập hợp các không gian ảo, nơi bạn có thể tạo và khám phá với những người khác không ở trong cùng một không gian thực với bạn.** Bạn sẽ có thể đi chơi với bạn bè, làm việc, vui chơi, học hỏi, mua sắm, sáng tạo và hơn thế nữa.

*Nguồn: Meta*

Các công ty công nghệ tin vũ trụ ảo không chỉ là nơi tái hiện sống động trải nghiệm đời thực trong môi trường số mà còn có thể tích hợp cả hai môi trường này với nhau.

| Tính chất của metaverse |
|---|
| Nhập vai (Immersive) |
| Kết nối (Connected) |
| Quyền công dân (Citizenship) |
| Không giới hạn (Boundless) |

**Ứng dụng của Metaverse**

| Xã hội (Socializing) | Giải trí (Entertainment) | Giáo dục (Education) | Làm việc (Work) |
|---|---|---|---|
| • Tạo không gian gặp gỡ | • Phim ảnh | • Thông tin/ tìm kiếm | • Làm việc từ xa |
| • Mạng xã hội | • Trò chơi/ Thể thao | • Hợp tác | • Họp trực tuyến |
| • Hẹn hò/ kết nối | • Mua sắm | • Lớp học | • Marketingting |
| • Giao tiếp | • Du lịch | • Học tập cá nhân | • Robotic |

*Nguồn: Oliver Wyman Forum*

FACEBOOK

Meta

**Cuối năm 2021**, khi Mark Zuckerberg đặt cược tương lai của công ty mình - Facebook vào metaverse, ngày càng nhiều công ty mua cổ phần trong trò chơi này. Từ Microsoft, đến Nvidia và Shopify, có vẻ như các tên tuổi lớn trên khắp các ngành công nghiệp đang cố gắng sớm đặt chân vào cuộc chơi này.

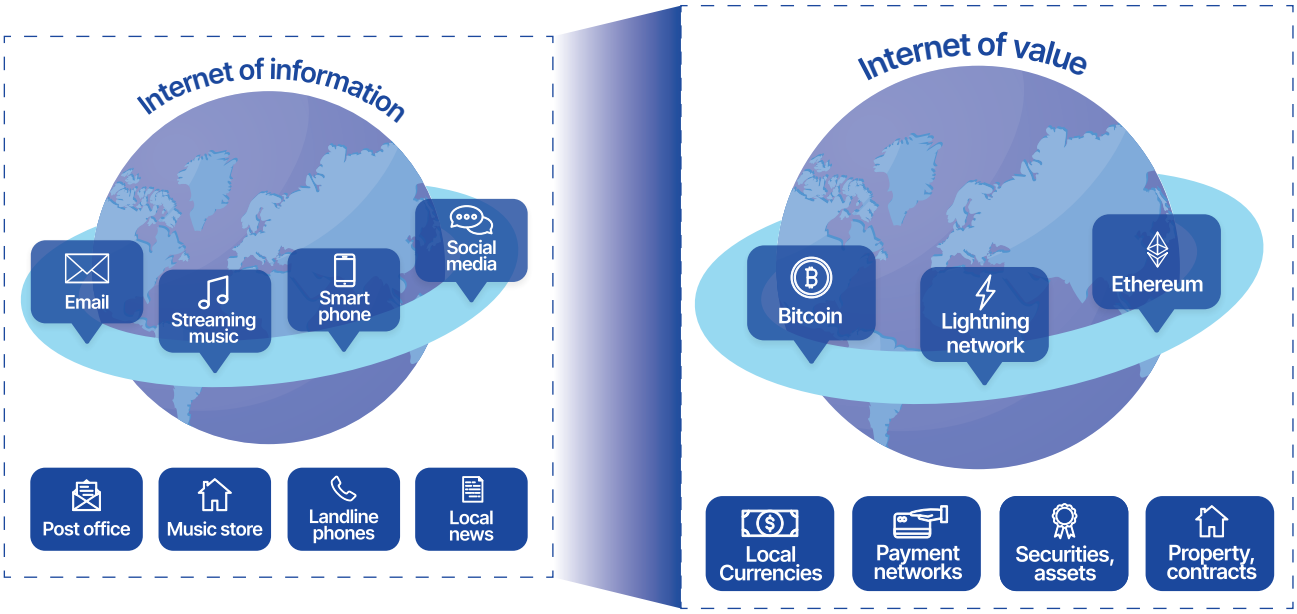
Ngân hàng đầu tư toàn cầu Goldman Sachs cho rằng rằng Metaverse có thể là một **thị trường trị giá 8 nghìn tỷ đô la** với các ước tính khác đưa con số thậm chí lên 30 nghìn tỷ đô la trong vòng 10 hoặc 15 năm.

*Nguồn: coinser.io*

# 3 Blockchain, Web3, Metaverse

Công nghệ Blockchain, Web3 và Metaverse ngày càng phát triển và đóng vai trò quan trọng trong sự chuyển đổi của Internet. Internet Thông tin (Internet of Information) đang chuyển dịch thành Internet Giá trị (Internet of Value).

**Internet Giá trị (Internet of Value)** là sự thay đổi mới cho phép di chuyển giá trị qua internet trong thời gian thực giữa các đồng nghiệp và không cần trung gian và các chi phí phát sinh liên quan. Giống như người dùng Internet trao đổi thông tin trong thời gian thực mà không cần sự cho phép của bên thứ ba mà chỉ sử dụng cơ sở hạ tầng, tương tự như vậy trên Internet of Value, các công ty ngang hàng trên Internet sẽ trao đổi giá trị qua internet về mặt tiền bạc...




*Nguồn: Viện đầu tư Wells Fargo*

## Internet Giá trị - Internet of Value (IoV) giải quyết các vấn đề:

**Thanh toán thương mại xuyên biên giới và Thanh toán xuyên hệ thống**

Đối với hệ thống tài chính cũ, các giao dịch chuyển tiền rất tốn kém và mất nhiều thời gian để giải quyết các sự vụ xảy ra. Đối với các công nghệ sau này, đặc biệt là Blockchain, người dùng cuối có thể thuận tiện giao dịch tức thì mà không cần thời gian chờ.

**Giải quyết vấn đề tiếp cận tài chính trên toàn cầu**

Một vấn đề khác mà Internet of Value đang cố gắng giải quyết là vấn đề thiếu khả năng tiếp cận các công cụ tài chính trên toàn cầu. Internet được dự đoán sẽ vượt qua phạm vi phủ sóng của ngân hàng trên toàn cầu:

**1,7 tỷ người trưởng thành**
chưa tiếp cận được với ngân hàng

**4,1 tỷ người**
tiếp cận với Internet

*Nguồn: Ngân hàng thế giới*

**Giải quyết vấn đề minh bạch trong tài chính**

Với blockchain, tất cả các giao dịch đều công khai và bất biến. Quy định chặt chẽ hơn đang tạo tiền đề cho công nghệ mới đạt được động lực trong xu hướng chính nơi người dùng cần sự chắc chắn hơn và quản lý tiền của họ dễ dàng hơn.

# 1 Công nghệ Blockchain được áp dụng xuyên suốt chuỗi giá trị trong doanh nghiệp

**Phát triển sản phẩm mới**
- Nghiên cứu và phát triển
- Bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ

**Cung ứng nguyên vật liệu**
- Xác định nguồn cung ứng có trách nhiệm xã hội
- Giao dịch B2B

**Truy xuất trong chuỗi cung ứng**
- Truy xuất
- Thu hồi sản phẩm
- Quản trị chuỗi cung ứng lạnh

**Hậu cần (Logistics)**
- Giao dịch xuyên biên giới
- Giải quyết tranh chấp khách hàng
- Giao hàng chặng cuối

**Trải nghiệm mua sắm**
- Xác thực sản phẩm
- P2P
- Chương trình khách hàng trung thành

**Tiếp thị**
- Quảng cáo số

**Dịch vụ và bảo hành**
- Lưu trữ lịch sử bảo hành
- Quản lý yêu cầu bảo hành của khách hàng

**Phân tích dự đoán**
- Dự đoán hành vi khách hàng

## Một số ví dụ điển hình trong xu hướng ứng dụng Blockchain vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

### Phát triển sản phẩm mới

Nike mua lại công ty thời trang số (Digital fashion) RTFKT Studios nhằm tạo thêm một "nhánh" (dimension) về thời trang số của thương hiệu Nike.

**Các thương hiệu lớn đang lấn sân sang lĩnh vực Blockchain nhằm khai phá các sản phẩm mới, tiếp cận với nhóm khách hàng mới.**

### Truy xuất trong chuỗi cung ứng

Pfizer sử dụng hệ thống dựa trên công nghệ blockchain để theo dõi thuốc theo toa trong chuỗi cung ứng nhằm hạn chế sự xâm nhập của thuốc giả.

**Các thương hiệu dược phẩm đang thể hiện sự quan tâm của mình đến công nghệ Blockchain để phát triển hệ thống theo dõi, truy xuất nguồn gốc của thuốc cũng như theo dõi lợi nhuận thuốc.**

### Tiếp thị

HSBC hợp tác với Sandbox - nền tảng thực tế ảo phi tập trung, nhằm xây dựng nhóm người dùng trung thành qua việc xây dựng thế giới game đào tạo tài chính cho những khách hàng tương lai.

**Để tiếp cận với nhóm khách hàng tương lai - nhóm khách hàng trẻ chuộng công nghệ, các thương hiệu lớn, lâu đời đang thúc đẩy việc tạo lập sự hiện diện kỹ thuật số và xây dựng sự tương tác với tất cả những ai tham gia vào thế giới 3D.**

### Trải nghiệm mua sắm

Yield Guild Games xây dựng cộng đồng chơi game, kết nối người chơi lại với nhau để kiếm tiền thông qua nền kinh tế dựa trên blockchain.

**Các nhà sáng tạo trò chơi xây dựng cộng đồng trên game của mình, khai thác xu hướng Play to earn (một mô hình trong đó một nền tảng cung cấp cho người chơi cơ hội kiếm được bất kỳ dạng tài sản trong trò chơi có thể chuyển sang thế giới thực như một tài nguyên có giá trị) để tăng sự trung thành từ phía người dùng.**



"Được sinh ra trong Kỷ nguyên Internet, tôi đã chứng kiến cuộc cách mạng công nghệ lớn như nền kinh tế nền tảng và Web 2.0 đang dần thay đổi thế giới. Giờ đây, tôi phấn khích hơn bao giờ hết khi chứng kiến sự kết hợp ngoạn mục của blockchain và các công nghệ tiên tiến khác, trong đó Web 3.0 và Metaverse đang là trọng điểm phát triển. Trong tương lai, Web 3.0 được nhận định sẽ bùng nổ thị trường như sự lặp lại kì tích của kỷ nguyên Internet, lần này với những tính chất mới như tính bất biến, niềm tin giao dịch, dễ dàng truy cập cho tất cả mọi người, và dễ dàng trao quyền sở hữu riêng cho từng người dùng. Vì vậy, chúng ta có thể mong đợi một nền kinh tế thực sự trao quyền cho người dùng và cộng đồng."

**BÀ ĐOÀN KIỀU MY** - Giám đốc tăng trưởng, Earable® Neuroscience - Founder, YellowBlocks
Nguyên giám đốc Marketing toàn cầu, VinFast

# XU HƯỚNG - THẾ GIỚI

NFT hay Non-Fungible Token là các Token có tính độc nhất và không thể thay thế. Mỗi NFT có thể hoạt động như là "bằng chứng xác thực" và "quyền sở hữu" trong các lĩnh vực liên quan đến kỹ thuật số. Tính ưu việt này có được là nhờ ứng dụng công nghệ Blockchain, trong đó mỗi đơn vị dữ liệu mã hóa được lưu trữ trên Blockchain giúp đại diện cho một tài sản nhất định. Những tài sản này có thể là "tài sản ảo" nhưng đồng thời cũng có thể là "phiên bản mã hóa" của một tài sản nào đó trong thế giới thực.



## Vai trò của NFT đối với các thương hiệu:

**NFT cung cấp trải nghiệm người dùng mới, gia tăng mức độ nhận biết và sự ưa thích thương hiệu**. Trong chiến lược marketing, các thương hiệu có thể sử dụng công nghệ NFT để cung cấp quà tặng được "cá nhân hóa", phiếu mua hàng,... cho khách hàng.

**NFT mở ra một nguồn doanh thu hoàn toàn mới cho các thương hiệu.** Thương hiệu có thể mở bán NFT ở dạng kỹ thuật số hoặc như một phần bổ sung cho một sản phẩm vật lý. Nắm bắt điều này, các thương hiệu Coca-Cola, PepsiCo,... bắt đầu phát hành NFT áp dụng chúng trong chiến dịch truyền thông, quảng cáo.

*(Nguồn: Advertisingvietnam)*

## Ví dụ tiêu biểu:

**Visa, công ty công nghệ thanh toán điện tử hàng đầu thế giới, hiện đang thực hiện xử lý giao dịch thanh toán giữa người tiêu dùng, doanh nghiệp, tổ chức tài chính và cơ quan chính phủ tại hơn 200 quốc gia và vùng lãnh thổ.**

**ShopNEXT là nền tảng Web3 Loyalty được hỗ trợ bởi BNB Chain.** ShopNEXT kết hợp giữa thanh toán thẻ Visa, NFT và gamification để tạo ra một mô hình Shop-To-Earn độc đáo. ShopNEXT cho phép người dùng có thể nhận thưởng token thông qua việc mua sắm hàng ngày, đồng thời cũng giúp các đối tác tăng trưởng và phát triển kinh doanh. Token của ShopNEXT là một loại điểm thưởng thành viên. Điểm khác biệt là chúng được phát hành trên block-chain và có thể trao đổi được.

ShopNEXT hợp tác cùng Visa ra mắt Nền tảng Web3 Loyalty – Nền tảng tích điểm thành viên đầu tiên trên blockchain. Bất kỳ ai đang sở hữu thẻ Visa đều có thể tham gia mua sắm và nhận thưởng bằng token. Nền tảng Loyalty này được kỳ vọng sẽ giúp hàng triệu thương hiệu tăng trưởng và phát triển cũng như góp phần kích cầu nền kinh tế toàn cầu và đưa Web3 đến được với đại đa số người dùng.

ShopNEXT sử dụng tính năng liên kết thẻ của VOP (Visa Offers Platform) cho phép người dùng liên kết thẻ Visa của họ với ứng dụng ShopNEXT. Dựa trên dữ liệu từ VisaNet, khi thẻ đã liên kết phát sinh giao dịch thành công, ShopNEXT sẽ tặng thưởng cho người dùng dưới dạng token thưởng. Token thưởng được ShopNEXT phát hành là một dạng điểm thưởng thành viên nhưng điểm khác là nó được phát triển trên blockchain.

Bên cạnh đó, ShopNEXT cũng tích hợp gameplay và thẻ NFT ngay trong ứng dụng của mình. Các tính năng này là tùy chọn để người dùng có thể gia tăng phần thưởng. **Sự kết hợp giữa mua sắm, gamification và thẻ NFT được kỳ vọng có thể tạo ra một mô hình mua sắm-nhận thưởng (Shop-To-Earn) đầy sáng tạo và mới mẻ.**




*Nguồn: Visa.com.vn*

## Ví dụ tiêu biểu:

VinFirst là chương trình thành viên độc quyền dành riêng cho những khách hàng sớm nhất của VinFast. Các thành viên VinFirst được hưởng các phần thưởng và đặc quyền ưu tiên được chuyển trực tiếp đến Ví VinFirst Genesis của khách hàng.

VinFast là thương hiệu xe điện toàn cầu VinGroup. Vingroup là tập đoàn lớn nhất Việt Nam và là một trong những tập đoàn lớn nhất châu Á, với tổng vốn hóa 34,9 tỷ USD từ ba công ty giao dịch công khai (tính đến ngày 3 tháng 11 năm 2021). VinFast đã ra mắt toàn cầu tại Los Angeles Autoshow 2022 và đang dần trở thành một thương hiệu nổi bật trong thị trường xe điện toàn cầu.

### Về NFT VinFirst

VINFAST

VinFast là thương hiệu xe điện đầu tiên trên thế giới áp dụng công nghệ Blockchain cho chương trình đặt trước xe VF8 và VF9 trên toàn cầu. Trong sự kiện CES 2022 vào tháng 1/2022, VinFast ra mắt chương trình chứng minh quyền thành viên (membership) sử dụng VinFast's Genesis VinFirst NFT dành cho 2,022 khách hàng đầu tiên đặt trước $50 cho dòng xe VinFast EV. Từ tháng 4/2022, VinFast đã kích hoạt giao dịch VinFirst NFT trên sàn giao dịch OpenSea của nền tảng Polygon, một trong những sàn giao dịch NFT lớn nhất toàn cầu.

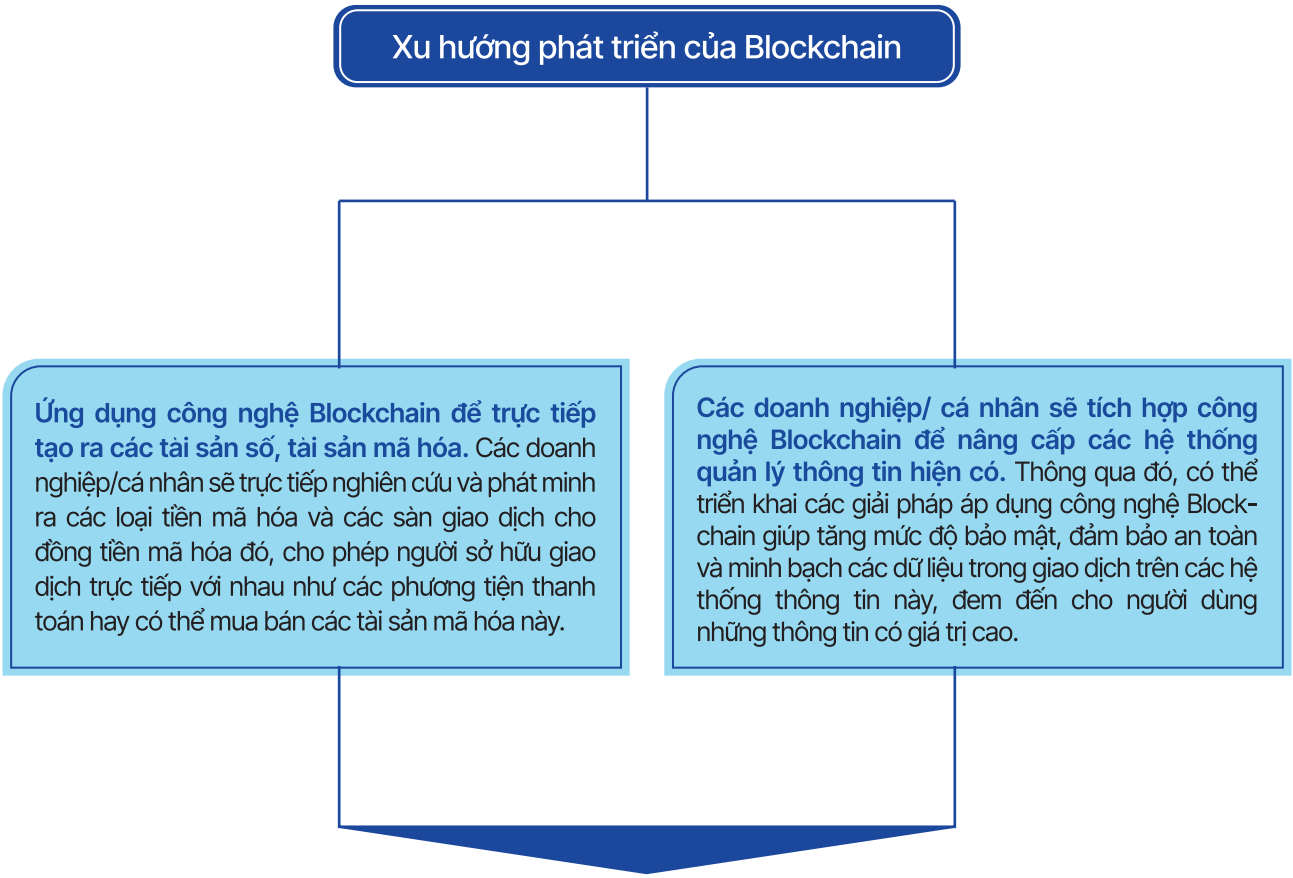
VinFirst là chương trình thành viên độc quyền dành riêng cho những khách hàng sớm nhất của VinFast. Các thành viên VinFirst được hưởng các phần thưởng và đặc quyền ưu tiên được chuyển trực tiếp đến Ví VinFirst Genesis của khách hàng.

## Kết luận

Các hãng xe đã công bố hợp tác NFT cho thấy **ứng dụng NFT trên thị trường vẫn còn rất sơ khai và chủ yếu phục vụ sở thích sưu tầm và kết nối với xe vật lý của khách hàng**. Ví dụ, BMW phát hành NFT gắn liền với tiếng động cơ xe; McLaren tách các bộ phận xe đua F1 thành nhiều NFT thành phần, nếu người dùng sở hữu đầy đủ bộ sưu tập NFT sẽ được quy đổi thành 1 phiên bản ảo của xe F1,...

Trong khi đó, **VinFast tạo sự khác biệt bằng cách tiên phong sử dụng NFT trong việc duy trì quan hệ khách hàng giữa hãng và người dùng**. Cụ thể, người dùng sẽ được nhận một voucher điện tử có thể hoàn trả và chuyển đổi trị giá $3000 - $5000 khi tạo tài khoản trong ví MetaMask và kết nối với trang chủ VinFast NFT. Bên cạnh đó, nỗ lực xây dựng và kết nối cộng động của VinFast còn được thể hiện qua việc cho phép người dùng truy cập vào trang web để kiểm tra trạng thái NFT và giao dịch trên thị trường thứ cấp. Ngoài ra, các quyền lợi và ưu đãi dành riêng cho hội viên VinFirst sẽ được chuyển trực tiếp vào ví blockchain, mở ra nhiều cơ hội dịch vụ hấp dẫn mà vẫn đảm bảo việc kiểm tra ưu tiên của khách hàng được dễ dàng và minh bạch.

## 2 Cơ hội và các thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam




Việt Nam hiện vẫn chưa đưa ra văn pháp luật chính thức nào về công nghệ blockchain, dẫn đến tâm lý e ngại của cả nhà đầu tư lẫn doanh nghiệp. Khi khung pháp lý chưa hoàn thiện, nhiều doanh nghiệp đành lựa chọn phương án thành lập ở nước ngoài rồi kinh doanh xuyên biên giới về Việt Nam.

| Cơ hội | Hạn chế |
|---|---|
| • Việt Nam là **thị trường năng động** và nhanh chóng đáp ứng được công nghệ mới<br>• **Người Việt chưa có hiểu biết rõ ràng** và hệ thống về công nghệ Blockchain | • Việt Nam **chưa có hành lang pháp lý** rõ ràng cho công nghệ Blockchain<br>• Công nghệ Blockchain ở Việt Nam vẫn nằm trong tình trạng **"khát nhân sự"**<br>• **Khó khăn trong gọi vốn và thẩm định** |

*(Nguồn: agridential.vn)*

# 3 Công nghệ blockchain và hành lang pháp lý tại Việt Nam đang được chính phủ quan tâm

## Các văn bản pháp lý đã được ban hành liên quan đến công nghệ blockchain

- **Quyết định số 2117/QĐ-TTg 2020** về việc ban hành danh mục công nghệ ứng dụng trong lĩnh vực công nghệ số trong đó có công nghệ blockchain;
- **Quyết định số 100/QĐ-TTg 2019** của Thủ tướng Chính phủ về Truy xuất nguồn gốc trong đó khuyến khích ứng dụng công nghệ blockchain;
- **Quyết định số 942/QĐ-TTg ngày 15/6/2021** của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược phát triển Chính phủ điện tử hướng tới Chính phủ số giai đoạn 2021 - 2025, định hướng đến năm 2030, trong đó bao gồm: Nghiên cứu, phát triển, làm chủ các công nghệ cốt lõi như lựa chọn ưu tiên, đẩy mạnh phong trào nghiên cứu một số công nghệ cốt lõi mà Việt Nam có lợi thế, có khả năng tạo bứt phá mạnh mẽ như QR code, trí tuệ nhân tạo (AI), chuỗi khối (blockchain), nghiên cứu, xây dựng và thí điểm sử dụng tiền ảo dựa trên công nghệ chuỗi khối (blockchain);
- **Quyết định số 664/QĐ-BTC ngày 24/4/2020** của Bộ Tài chính quyết định thành lập Tổ nghiên cứu về tài sản ảo, tiền ảo;
- **Quyết định số 411/QĐ-TTg** của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt chiến lược quốc gia phát triển kinh tế số và xã hội số đến năm 2025, định hướng đến năm 2030 gồm nghiên cứu, đề xuất cơ chế, chính sách về tiền kỹ thuật số dựa trên công nghệ chuỗi khối (blockchain);
- **Quyết định số 343/QĐ-BNV ngày 27/4/2022** của Bộ Nội vụ cấp phép thành lập Hiệp hội Blockchain Việt Nam;
- **Quyết định số 2813/QĐ-BKHCN** của Bộ KH&CN phê duyệt Chương trình KH&CN trọng điểm cấp quốc gia giai đoạn đến năm 2025, blockchain được xếp thứ hai sau trí tuệ nhân tạo (AI).

## Một số hoạt động khác của chính phủ thúc đẩy công nghệ Blockchain Việt Nam

Nhà nước chỉ đạo các cơ quan, ban ngành chú trọng vào công tác phát triển cơ sở hạ tầng và nguồn nhân lực công nghệ blockchain.

Nhà nước tiếp tục nghiên cứu ban hành, sửa đổi, bổ sung khuôn khổ pháp lý; nghiên cứu, xây dựng kế hoạch, lộ trình phát triển ứng dụng công nghệ blockchain cũng như nghiên cứu chính sách, quy định pháp luật phù hợp để quản lý, thúc đẩy phát triển công nghệ blockchain tại Việt Nam.

Xây dựng chế tài phù hợp nhằm giảm thiểu những rủi ro và hệ lụy từ các sàn giao dịch tiền ảo có dấu hiệu lừa đảo, góp phần đảm bảo an ninh trật tự và sự ổn định của thị trường tài chính.

**Để tiếp tục phát triển và xóa bỏ một số rào cản, thị trường blockchain Việt Nam cần sự đồng hành của các nguồn quỹ lớn.**

Các quỹ đầu tư mạo hiểm vẫn đang lạc quan vào tiềm năng của  blockchain trong việc đưa thị trường tài chính trở nên hiệu quả, dễ tiếp cận và an toàn hơn.

Tại khu vực Đông Nam Á, làn sóng đầu tư vào vào các startup blockchain cũng mạnh mẽ hơn bao giờ hết và Việt Nam cũng không ngoại lệ.

Theo ông Trần Minh Duy Cris, Giám đốc điều hành Quỹ Khởi nghiệp quốc gia Việt Nam, Giám đốc chiến lược Tập đoàn Huobi Global tại Việt Nam, **tỷ lệ vốn rót vào các startup lĩnh vực Blockchain có thể chiếm 1/3, thậm chí một nửa trong tổng số vốn đầu tư vào startup ở thị trường Việt Nam.**

Với các Startup, khi đã gọi được vốn nhưng nội lực để vận hành doanh nghiệp, vận hành dự án chưa cao, kỹ năng quản trị vốn chưa tốt có khả năng sẽ thất thoát, mất kiểm soát dòng tiền khi thị trường đang ở xu hướng giảm. Điều này có nguy cơ dẫn đến việc Startup sẽ bị phá sản. Vậy nên, để có thể tiếp tục phát triển và duy trì, các công ty Startup blockchain cần sự đồng hành của các nguồn quỹ lớn.

## Quỹ đầu tư tiêu biểu

FUND GO

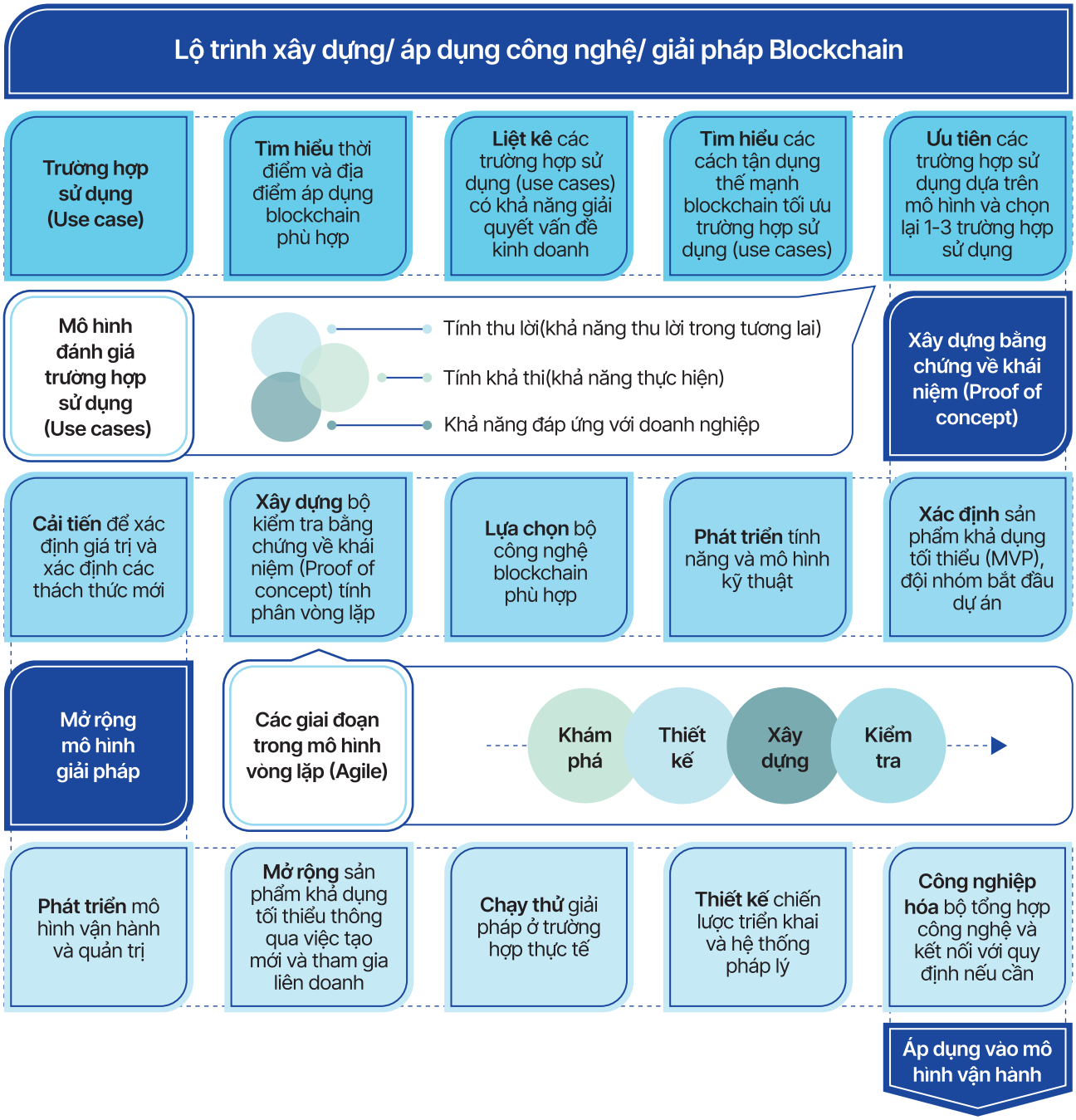
Với tầm nhìn trở thành Quỹ đầu tư Khởi nghiệp Sáng tạo hàng đầu tại Việt Nam và châu Á trong việc đầu tư tập trung vào lĩnh vực blockchain, FundGo đang đẩy mạnh triển khai nhiều kế hoạch thúc đẩy sự phát triển của thị trường blockchain Việt Nam. Quỹ sẽ tìm kiếm và hỗ trợ thêm nhiều dự án tiềm năng, giúp các doanh nghiệp hiểu rõ và tiếp cận với công nghệ đột phá này. FundGo cam kết đồng hành, giải quyết vấn đề nguồn vốn, giúp các doanh nghiệp vượt qua nỗi lo tài chính khi tiếp cận, ứng dụng blockchain.

Nền tảng kết nối ĐMST Mở BambuUP cam kết mang đến cho Doanh nghiệp sự kết nối chất lượng với các chuyên gia và các nhà cung cấp giải pháp hàng đầu trong hành trình tìm hiểu và phát triển Công nghệ Blockchain của Doanh nghiệp.

*Liên hệ với chúng tôi:*
info@bambuup.com hoặc **quét QR code**

## 4 Lộ trình và yếu tố bảo mật doanh nghiệp cần kiểm tra trước khi xây dựng và áp dụng công nghệ Blockchain

Trước khi tham gia vào công nghệ Blockchain, dù doanh nghiệp sử dụng công nghệ blockchain đã có sẵn trên thị trường hay tạo mới một công nghệ blockchain, doanh nghiệp cần đánh giá tính chất và suy xét kỹ về cách thiết kế, các bên tham gia, chức năng ảnh hưởng đến độ bảo mật thông tin của doanh nghiệp.

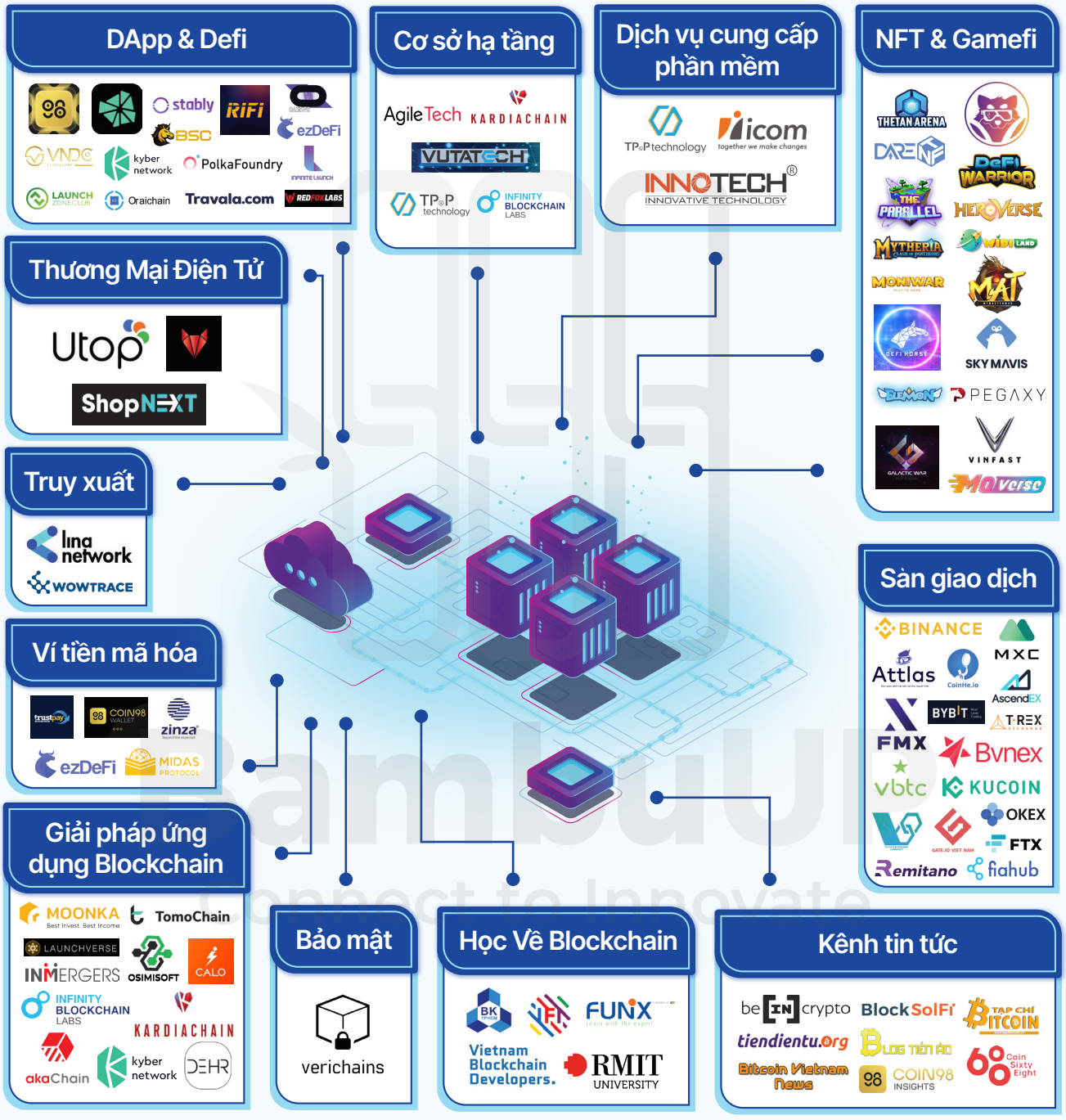



### 5 yếu tố bảo mật cần chú ý khi phát triển dự án ứng dụng blockchain

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Xác định tài sản quan trọng nhất cần được bảo vệ. | Ngăn chặn các mối đe dọa đã biết. | Xác định và tìm ra các mối đe dọa mới. | Khắc phục các lỗ hổng bảo mật nhanh chóng và kịp thời. | Thường xuyên đánh giá và nâng cao công tác bảo mật của mình. |

*(*) Nguồn: Security box*

# Công nghệ Chuỗi khối




(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

BambuUP
Connect to Innovate

# 5

# Công nghệ Nông nghiệp và Thực phẩm (Agtech & Foodtech)

# TỔNG QUAN LĨNH VỰC CÔNG NGHỆ NÔNG NGHIỆP (AGTECH) VÀ CÔNG NGHỆ THỰC PHẨM (FOODTECH)

Công nghệ nông nghiệp và thực phẩm (Agtech & FoodTech) là hệ sinh thái bao gồm tất cả các doanh nghiệp và công ty Startup trong lĩnh vực Nông nghiệp - Thực phẩm (từ khâu sản xuất đến khâu phân phối) ứng dụng các công nghệ đột phá để đổi mới sản phẩm, kênh phân phối, tiếp thị hoặc mô hình kinh doanh.

**CÔNG NGHỆ NÔNG NGHIỆP (AGTECH)**
Startup cung cấp các giải pháp đột phá trong lĩnh vực nông nghiệp

**DỊCH VỤ THỰC PHẨM (FOODSERVICE)**
Startup cung cấp các giải pháp đột phá trong lĩnh vực nhà hàng - khách sạn

**KHOA HỌC THỰC PHẨM (FOOD SCIENCE)**
Startup phát triển nguyên liệu và thực phẩm mới

**CÔNG NGHỆ THỰC PHẨM**

**CÔNG NGHỆ TIÊU DÙNG (CONSUMER TECH)**
Startup phát triển các dịch vụ và thiết bị hỗ trợ cho việc nấu nướng

*Nguồn: Digital Food Lab*

**GIAO HÀNG (DELIVERY)**
Startup phát triển các dịch vụ đặt và giao hàng thực phẩm

**CHUỖI CUNG ỨNG (SUPPLY CHAIN)**
Startup phát triển các giải pháp số hóa và tự động hóa cho chuỗi cung ứng và ngành bán lẻ thực phẩm

## 1 Bức tranh thế giới

Trong những năm gần đây, ngành nông nghiệp toàn cầu đã phải đối mặt với vô số thách thức như biến đổi khí hậu, và gián đoạn chuỗi cung ứng do đại dịch Covid-19, chiến tranh tại Ukraine gây lạm phát và đe dọa an ninh lương thực toàn cầu, ảnh hưởng tiêu cực đến tốc độ tăng trưởng chung của thị trường nông sản thế giới năm 2022. Trước những thách thức này, các giải pháp công nghệ tiên tiến ngày càng được ứng dụng phổ biến trong chuỗi giá trị nông nghiệp và thực phẩm để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, đảm bảo an ninh lương thực và từng bước cải thiện đời sống cho người nông dân.

Doanh thu thị trường Foodtech thế giới
**~ 233,6 tỷ USD**
Năm 2021

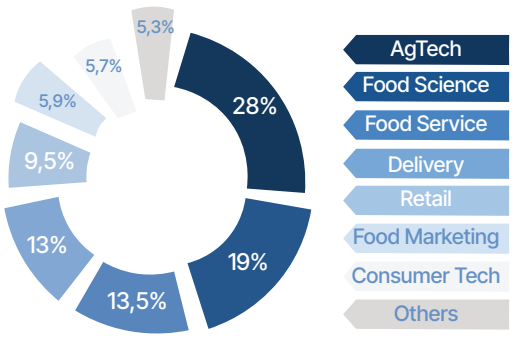
Doanh thu thị trường Agtech thế giới
**~ 19,5 tỷ USD**
Năm 2019

Doanh thu thị trường Foodtech thế giới
**~ 385,7 tỷ USD**
**CAGR: 5,8%**
Năm 2030 (Dự báo)

*Nguồn: growthmarketreports.com*

Doanh thu thị trường Agtech thế giới
**~ 46,3 tỷ USD**
**CAGR: 17,1%**
Năm 2030 (Dự báo)

*Nguồn: sphericalinsights.com*




% CÁC CÔNG TY TRONG TỪNG MẢNG THUỘC FOODTECH, 2022

*Nguồn: dkv.global*

Các khoản đầu tư vào lĩnh vực công nghệ nông nghiệp và thực phẩm trên thế giới đã tăng với tốc độ ấn tượng. Năm 2021, nguồn vốn đầu tư mạo hiểm cho công nghệ nông nghiệp và thực phẩm đều tăng gấp đôi về giá trị thương vụ so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, thị trường Siêu thị trực tuyến (eGrocery) nhận được sự quan tâm nhiều nhất từ các nhà đầu tư do xu hướng bùng nổ về thương mại điện tử trong đại dịch toàn cầu.

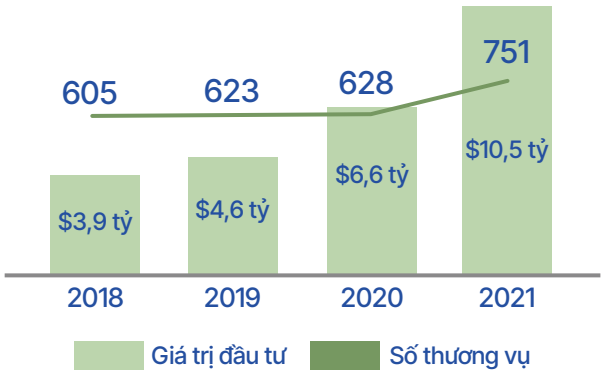
*Hoạt động đầu tư trong lĩnh vực Công nghệ Nông nghiệp và Thực phẩm (2021)*

| **51,7 tỷ USD** | **3155** | **4570** | **3 tỷ USD** | **35,8%** |
|---|---|---|---|---|
| *Giá trị* | *Thương vụ* | *Nhà đầu tư* | *Thương vụ giá trị nhất* | *Đầu tư vào eGrocery* |

**Nguồn: Agfunder*

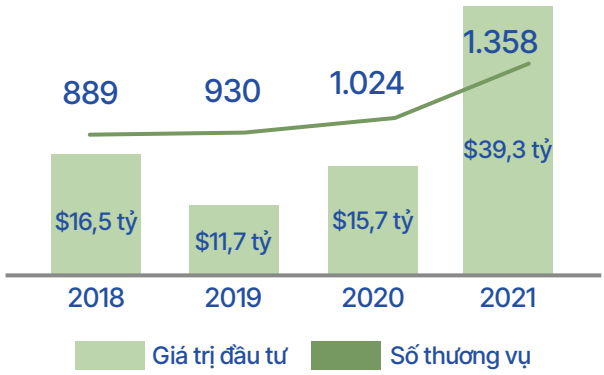
Hoạt động đầu tư mạo hiểm trong lĩnh vực Agtech

**Nguồn: PitchBook*




Hoạt động đầu tư mạo hiểm trong lĩnh vực Foodtech

**Nguồn: PitchBook*




## 2 Bức tranh Việt Nam

Hiện nay chưa có thống kê chính thức nào về quy mô toàn bộ thị trường Agtech và Foodtech tại Việt Nam. Tuy nhiên, tiềm năng của lĩnh vực này tại Việt Nam có thể được hình dung phần nào khi nhìn vào một số lĩnh vực trong Foodtech mà Việt Nam khá nổi trội như mảng Giao đồ ăn (Online Food Delivery) và Thương mại điện tử của ngành Thực phẩm và đồ uống (TMĐT - F&B).

Quy mô thị trường giao đồ ăn

**~ 597,1 triệu USD** (2021)

**~ 1,55 tỷ USD** (2027)

CAGR: 16,4%

**Nguồn: imarrcgroup.com*

Quy mô thị trường TMĐT-F&B

**~ 710 triệu USD** (2021)

**~ 1,3 tỷ USD** (2026)

**Nguồn: agriculture.canada.ca*



Những năm trước đây, mặc dù phần lớn vốn đầu tư đổ vào lĩnh vực Fintech, TMĐT hay Edtech, tuy nhiên, Agtech và Foodtech Việt Nam đang dần thu hút được sự quan tâm của các nhà đầu tư và được kỳ vọng sẽ tăng trưởng nhanh trong tương lai nhờ các chính sách hỗ trợ của chính phủ.



**Hiệp hội nông nghiệp số Việt Nam**

Thành lập năm 2019 với nhiệm vụ thúc đẩy hoàn thiện hạ tầng công nghệ cho nông nghiệp, mở rộng thị trường; tìm kiếm, chọn lọc công nghệ phù hợp; thu hút đầu tư.



**Chính sách**

Quyết định 749/QĐ-TTg xác định nông nghiệp là một trong 8 ngành ưu tiên cho việc chuyển đổi số. Tháng 2/2021, kế hoạch tái cơ cấu ngành nông nghiệp giai đoạn 2021-2025 đã được phê duyệt để phát triển ngành nông nghiệp hiện đại và bền vững, kết nối với chuỗi giá trị của thế giới.



**Hỗ trợ tài chính**

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và các ngân hàng khác đã đưa ra gói hỗ trợ tài chính trị giá 100 nghìn tỷ VNĐ để hỗ trợ các doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao. Ngoài ra, Bộ Kế hoạch và Đầu tư cũng đang soạn thảo nghị định sửa đổi nghị định số 57/2018/NĐ-CP để hỗ trợ cho vay và lãi suất, cũng như hỗ trợ tài chính cho các nhà đầu tư ở lĩnh vực này.

## Nhận định của chuyên gia về những cơ hội và thách thức trong ngành:



Để giải quyết vấn đề về minh bạch trong chuỗi giá trị nông nghiệp và thực phẩm, hướng tới người tiêu dùng được hưởng thụ giá trị toàn diện, bền vững, minh bạch, sạch, xanh và hữu cơ, từ đó nâng tầm cho nền nông nghiệp Việt Nam, các Startup có thể hướng tới 2 khía cạnh hiện đang là khoảng trống cơ hội trong lĩnh vực này:

1. Cần các startup cung cấp giải pháp giúp minh bạch chuỗi giá trị từ lúc khai thác, trồng trọt, chế biến, đóng gói, và truy xuất nguồn gốc
2. Về kỹ thuật, liên kết các Startup Agtech với Foodtech vì 2 lĩnh vực này hiện không có sự kết nối với nhau. Xa hơn nữa, startup có thể xây dựng hệ sinh thái Agtech & Foodtech từ khâu nhân giống, tạo giống, phân bón, truy xuất nguồn gốc, đảm bảo nuôi trồng, đến khâu vận chuyển phân phối đến người tiêu dùng hay các công ty đóng gói, sản xuất thực phẩm. Đưa tất cả lên một sàn thương mại để cùng nhau minh bạch từ người nông dân, nhà hoạch định chính sách, người thụ hưởng và người cung cấp sản phẩm cho nông nghiệp như phân bón, giống cây trồng, v.v.

**ÔNG MÃ THANH DANH** - Chủ tịch - Công ty CP tư vấn Quốc Tế CIB



Đổi mới sáng tạo trong ngành nông nghiệp tạo nền tảng cho phát triển bền vững. Tuy nhiên với những thách thức không nhỏ trong ngành với nền sản xuất nông nghiệp truyền thống, thiếu sự liên kết cùng với sự tác động của việc đô thị hóa, biến đổi khí hậu, và việc "thiếu tử tế" trong cả hoạt động sản xuất lẫn kinh doanh đang từng bước làm cho môi trường ngành đối diện nhiều nguy cơ bất ổn.

Để gia tăng tốc độ phát triển, cũng như hướng đến sự phát triển bền vững, theo tôi ngành nông nghiệp Việt Nam cần bắt kịp và hòa nhịp với sự phát triển của xã hội hiện nay (đang trong dòng chảy của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0) thông qua những nguồn lực Đổi mới sáng tạo Mở mà cụ thể là đầu tư vào hoạt động nông nghiệp ứng dụng công nghệ (Agtech), nông nghiệp thông minh và tiến dần đến nông nghiệp chính xác. Phải có tầm nhìn xa, mang tính đổi mới chiến lược nhưng cần có những bước đi cụ thể, sẵn sàng liên kết cùng nhau, có sự đầu tư thích đáng, cùng với một lộ trình phù hợp dựa trên tinh thần khởi nghiệp, tinh thần làm chủ để mỗi Startup, để mỗi tổ chức, cá nhân trong chuỗi giá trị/trong hệ sinh thái AgTech hiểu được vai trò của mình, tập trung nỗ lực giải quyết một hoặc một vài vấn đề trong chuỗi, trong hệ sinh thái trong ngành thật tốt, đặc biệt trong các hoạt động như quản trị sản xuất nông nghiệp quy mô lớn, cơ giới hóa, tự động hóa; chế biến, bảo quản sau thu hoạch; kiến tạo các mô hình liên kết trong chuỗi/hệ sinh thái; nâng cao giá trị nông sản...đó chính là các cơ hội để các Startup có thể tập trung đầu tư để cùng nhau góp phần xây dựng một nền nông nghiệp Việt Nam tự cường, bền vững và thịnh vượng trong tương lai.

**TRẦN NGỌC TRUNG** - CEO - Agritech



Có bốn cơ hội lớn trong nông nghiệp:

**1. Giúp thuyết phục khách hàng mua sản phẩm với giá tốt hơn:** Có quá nhiều những tuyên bố và quảng cáo về sản phẩm hữu cơ, sạch, chất lượng cao hay hữu hạn nhưng có quá ít những cách thức để giúp khách hàng kiểm chứng được những tuyên bố đó. Hậu quả là trắng đen lẫn lộn, khách hàng dần mất niềm tin và những người làm nông nghiệp nghiêm túc không sống được. Nếu có thể tận dụng thành tựu của blockchain, thực tế ảo hay công nghệ streaming trong **xác minh nguồn gốc** nông sản, **đặt mua từ đầu mùa** hay thậm chí là **nuôi/trồng chung** thì hẳn là vấn đề này sẽ được giải quyết.

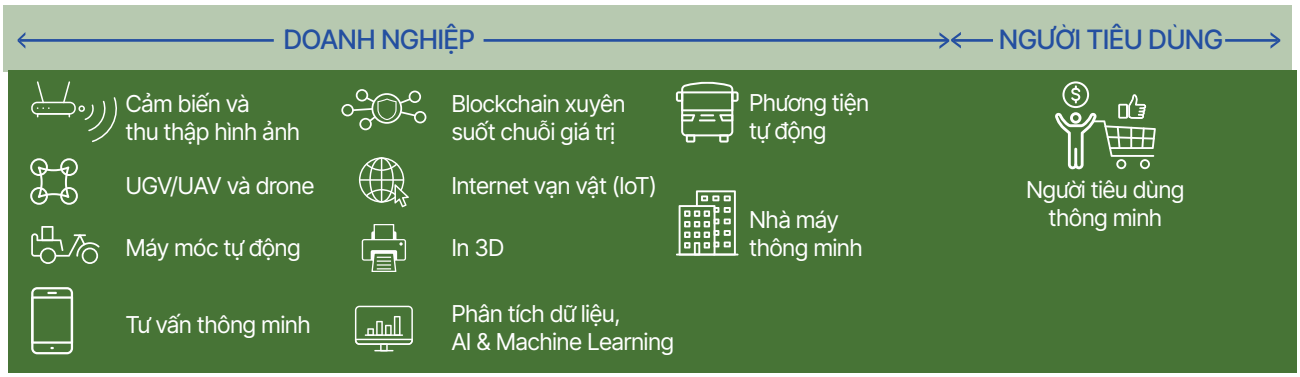
**2. Giúp nhà nông sản xuất hiệu quả hơn: Dự báo chính xác** giúp nhà nông chọn đúng cây trồng, vật nuôi và sản lượng để tránh "được mùa mất giá, mất mùa được giá". **Nuôi trồng chính xác** trong điều kiện ngày càng khan hiếm tài nguyên sẽ giúp cho ăn, tưới, bón phân, bón thuốc, điều chỉnh nhiệt độ, ánh sáng... một cách tối ưu: đúng lúc, đúng nơi, đúng liều lượng và đúng cách. Các công nghệ nano, vi sinh, dữ liệu lớn, trí tuệ nhân tạo, internet vạn vật, drone... ngày càng sẵn sàng, chính xác và rẻ sẽ giúp chúng ta hiện thực hoá được thách thức này.

**3. Giúp tăng tính đề kháng của nông sản:** Với hiện trạng trái đất đang dần nóng hơn, nước biển dâng cao, thủng tầng ozone và sóng từ ngày càng mạnh thì nhu cầu về những chủng loại con giống, cây giống mới ngày càng lớn hơn. Nông nghiệp quy mô rộng cũng làm cho các loại dịch bệnh dễ lan truyền hơn và do vậy nhu cầu về các loại con giống, cây giống có khả năng đề kháng cao hơn. Các thành tựu của công nghệ sinh học, nano và công nghệ thông tin sẽ giúp quá trình phát triển giống mới trở nên nhanh hơn.

**4. Giúp giảm bớt các cấp trung gian trong nông nghiệp:** Hiện giá bán ra của người nông dân và giá mua về của người tiêu dùng đang chênh nhau rất nhiều lần. Lợi ích chảy vào túi những người không thực sự làm nông nghiệp. Với sự phát triển và phổ dụng của internet và thiết bị đầu cuối như hiện nay, hoàn toàn có thể bắt đầu nghĩ đến những sản phẩm hay platform để giúp người nông dân bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng. Khi đó, họ sẽ có lợi nhuận nhiều hơn cùng cảm nhận thị trường tốt hơn để làm tiền đề cho các mùa vụ sau.

**ÔNG TRẦN BẰNG VIỆT** - CEO - Đông A Solutions

## 3 Các công nghệ nổi bật trong ngành




| | |
|---|---|
| **PHÂN TÍCH DỮ LIỆU** | Các tập hợp dữ liệu lớn được khai thác để cung cấp các thông tin chuyên sâu cần thiết cho doanh nghiệp trong việc ra quyết định kinh doanh và hoạt động bán hàng:<br>• Dựa trên các dữ liệu về điều kiện sinh trưởng của cây trồng, vật nuôi, dự báo thời tiết để lên kế hoạch nuôi trồng phù hợp.<br>• Sử dụng các dữ liệu về bệnh dịch, côn trùng gây hại để xây dựng phương án phòng chống lại các tác nhân gây hại |
| **TRÍ TUỆ NHÂN TẠO** | Trí tuệ nhân tạo có tốc độ tính toán cao, kho dữ liệu dồi dào và chất lượng, và các thuật toán nâng cao. AI sử dụng xác suất để dự báo về một kết quả và đưa hành động tốt nhất dựa trên kết quả đó.<br>• Các loại máy móc tự động điều chỉnh nhiệt độ, độ ẩm không khí, thời gian làm lạnh sản phẩm, v.v. dựa trên điều kiện bên ngoài.<br>• Các loại máy móc, robot tự động được sử dụng để canh tác đất, gieo trồng hạt giống, phun thuốc trừ sâu, cày cấy, v.v. |

| | |
|---|---|
|  <br>**BLOCK CHAIN** | Blockchain là công nghệ mã hóa các dữ liệu, tạo nên một cơ sở dữ liệu phân tán, lưu trữ thông tin trong các khối thông tin được liên kết với nhau và được mở rộng theo thời gian. Blockchain được thiết kế để đảm bảo tính toàn vẹn, minh bạch và logic của dữ liệu.<br>• Hỗ trợ duy trì một kho dữ liệu đầy đủ và chính xác cao cho việc truy xuất nguồn gốc xuyên suốt chuỗi giá trị nông nghiệp<br>• Hợp đồng thông minh, thanh toán điện tử nhanh gọn, v.v. Các công cụ thanh toán này giúp đơn giản hóa mô hình phân phối sản phẩm, tiết kiệm thời gian xử lý giao dịch mua bán và là cầu nối trực tiếp để kết nối đơn vị sản xuất với người tiêu dùng mà không cần thông qua các khâu phân phối hay bán lẻ. |
|  <br>**INTERNET VẠN VẬT IOT** | IoT giúp kết nối các thiết bị với internet thông qua phần mềm và cảm biến, giúp chia sẻ thông tin, thu thập và trao đổi dữ liệu giữa các thiết bị.<br>• Sử dụng cảm biến IoT trong giải pháp truy xuất nguồn gốc, tưới tiêu thông minh<br>• Thiết bị đeo cổ cho động vật, giúp theo dõi và chăm sóc gia súc, gia cầm.<br>• Thiết bị tích hợp công nghệ định vị GPS giúp ngăn chặn các trường hợp gia súc, gia cầm bị trộm hay đi lạc. |

**Nguồn: Sổ tay chuyển đổi số cho DNNVV trong lĩnh vực nông nghiệp - Bộ Kế hoạch và Đầu tư*

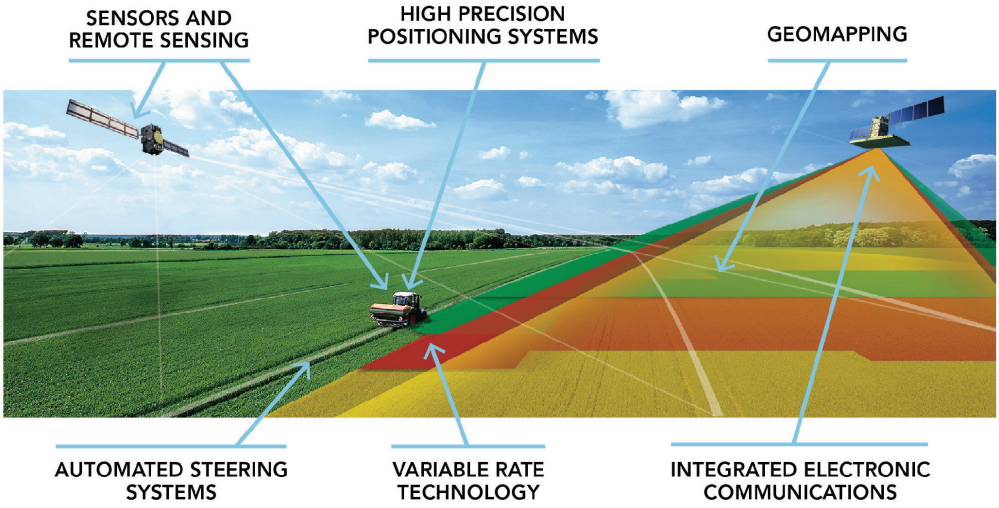
# 1 Các xu hướng nổi bật đang diễn ra trong ngành

## 1. Nông nghiệp chính xác

Nông nghiệp chính xác là xu hướng sử dụng các dữ liệu về độ ẩm, đất, khí hậu để phục vụ các hoạt động quản lý nông trại và mùa vụ một cách tối ưu hóa. Các công nghệ được ứng dụng trong nông nghiệp chính xác bao gồm:

- Hệ thống cảm biến, và viễn thám từ xa (Sensors and remote sensing) hoặc máy bay không người lái (drone): thu thập dữ liệu từ xa về tình trạng đất (độ ẩm, lượng đạm trong đất,...) và sức khỏe cây trồng (màu lá cây, chiều cao cây, ...)
- Hệ thống định vị chính xác cao (High precision positioning systems): ghi lại vị trí của các cánh đồng bằng tọa độ địa lý, từ đó giúp định vị và điều hướng phương tiện nông nghiệp với độ chính xác cao
- Lập bản đồ địa lý (Geomapping): lập bản đồ hiện trạng của từng cánh đồng theo khu vực cây trồng, đất đai, cỏ dại, sâu bệnh
- Hệ thống lái tự động (Automated steering systems): thực hiện các thao tác lái xe một cách tự động, giảm sai sót do con người trong quá trình vận hành các thiết bị máy móc
- Công nghệ biến đổi tỷ lệ (Variable rate technology): cho phép kiểm soát và biến đổi các yếu tố đầu vào trong quá trình canh tác

*Nguồn: Đại học Đông Á*




DATA FARMING

*Data Farming, một công ty của Úc, chuyên cung cấp các giải pháp kỹ thuật số về nông nghiệp chính xác như bản đồ vệ tinh, hình ảnh vệ tinh có độ phân giải cao, lập bản đồ khu vực trang trại tự động, v.v.*

mimosaTEK

*MimosaTek, một Startup Việt Nam cung cấp một hệ thống dựa trên đám mây kết nối với các cảm biến giám sát môi trường, giúp gửi dữ liệu và thông báo cho người nông dân về các yếu tố môi trường nguy hiểm.*

mismart

*MiSmart, một Startup Việt Nam, cung cấp giải pháp đo lường sức khỏe cây trồng dựa trên công nghệ máy bay không người lái (drone) kết hợp AI để phát hiện và phun thuốc đúng cây bị sâu bệnh.*

TARANIS

*Taranis, một Startup cung cấp các giải pháp thu thập hình ảnh trên không và phân tích dữ liệu, giúp nhận ra các mối đe dọa ảnh hưởng đến mùa vụ cây trồng.*

## 2. Tăng cường ứng dụng IoT và AI trong phát triển bền vững ngành nông nghiệp

Hoạt động sản xuất nông nghiệp không chỉ chịu tác động của biến đổi khí hậu mà còn là ngành gây phát thải khí nhà kính lớn và làm gia tăng sự nóng lên toàn cầu. Tại Việt Nam, nhiệt độ đã tăng 0,9 độ C chỉ trong năm 2019, dẫn đến tình trạng hạn hán ở Đồng bằng sông Cửu Long và tình trạng thiếu nước ngày càng trầm trọng. Ngoài ra, việc sử dụng nhiều phân bón và các hoạt động cày cấy trồng trọt có thể làm giảm chất lượng đất, khiến cây trồng dễ bị sâu bệnh và hạn hán. Để giải quyết vấn đề này, các công ty startup trên thế giới đã phát triển các giải pháp ứng dụng công nghệ IoT và AI hướng tới sự phát triển bền vững ngành nông nghiệp.

Việc ứng dụng công nghệ IoT và AI giúp thu thập dữ liệu cho việc ra quyết định, tối ưu hóa sử dụng tài nguyên, và hạn chế tác động của môi trường lên năng suất, chất lượng cây trồng, giúp bảo tồn và khôi phục đất nông nghiệp, và đa dạng sinh học. Theo báo cáo nghiên cứu thị trường của Meticulous Research, thị trường IoT nông nghiệp toàn cầu dự kiến sẽ tăng trưởng với tốc độ CAGR 15,2% và đạt giá trị 32,7 tỷ USD vào năm 2027.

### Trang trại Vinamilk Tây Ninh

Resort Bò sữa Vinamilk Tây Ninh là trang trại mở đầu cho việc ứng dụng công nghệ hiện đại 4.0 vào chăn nuôi bò sữa tại Việt Nam. Các công nghệ 4.0 như công nghệ IoT và AI giúp đảm bảo đàn bò luôn được chăm sóc tối ưu, cho ra năng suất cao và chất lượng sữa tươi đạt tiêu chuẩn cao.

**Hệ thống quản lý khẩu phần**
Đo lường và đảm bảo chất lượng thức ăn theo độ tuổi và giai đoạn phát triển của các cô bò

**Lưu trữ đám mây**
Lưu trữ thông tin trên điện toán đám mây, cho phép cập nhật, điều chỉnh từ bất cứ đâu

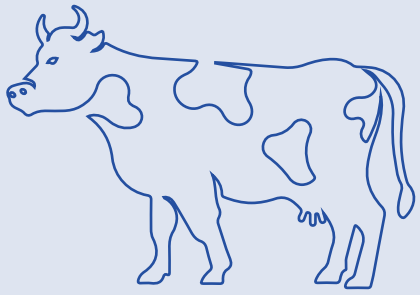
**Robot đẩy thức ăn Lely Juno**
Tự động trộn rải thức ăn và phát nhạc cho bò thư giãn khi ăn

**Hệ thống kiểm soát hoạt động và sức khỏe đàn bò**
Phân tích và báo cáo tình trạng sức khoẻ nhờ các chip điện tử gắn trên mỗi cô bò

**Hệ thống chuồng nuôi**
Sử dụng công nghệ làm mát tiên tiến, đảm bảo môi trường sống thoải mái cho đàn bò

**Hệ thống phần mềm bảo trì**
Quản lý và lên kế hoạch vận hành xe cơ giới và thiết bị máy móc tại trang trại

**Dàn vắt sữa hiện đại**
Công suất 200 con/lần vắt. Chip điện tử gắn trên mỗi cô bò giúp thu thập dữ liệu về sản lượng sữa và thời gian vắt sữa của từng cô bò



## 3. Tự động hóa trong các hoạt động quản lý trang trại

Tự động hóa trang trại là việc sử dụng máy móc nông nghiệp, hệ thống máy tính, thiết bị điện tử, cảm biến hóa học và phần mềm quản lý trong việc vận hành trang trại, từ đó giúp giảm sự phụ thuộc vào con người và giảm lỗi sai do con người gây ra. Một số giải pháp tự động hóa có thể kể đến như:

- **Máy thu hoạch tự động:** máy bay không người lái, máy kéo, hay máy gieo hạt và làm cỏ tự động.
- **Phần mềm quản lý trang trại**: một nền tảng cung cấp dữ liệu trong thời gian thực, hỗ trợ nông dân theo dõi các hoạt động hàng ngày và ra quyết định chính xác hơn trong quá trình vận hành trang trại. Với sự phát triển và ngày càng phổ biến của internet, thị trường phần mềm quản lý trang trại được dự kiến sẽ tăng trưởng 11,2% đến năm 2026 (theo Mordor Intelligence).
- **Giải pháp tưới tiêu, quản lý nguồn nước:** giúp sử dụng tối ưu nguồn nước trong các hoạt động tưới tiêu và đảm bảo năng suất cho cây trồng. Ví dụ: công ty N-Drip cung cấp giải pháp tưới tiêu nhỏ giọt, cho phép nước nhỏ giọt từ từ xuống rễ cây, công nghệ này giúp giảm lượng nước sử dụng lên đến 50% và cải thiện chất lượng cây trồng.

## 4. Công nghệ chăn nuôi

Các giải pháp công nghệ chăn nuôi cung cấp cho người nông dân thông tin, dữ liệu hữu ích phục vụ cho việc quản lý trang trại, chăm sóc vật nuôi và tăng năng suất chăn nuôi. Dưới đây là một số giải pháp mang tính đổi mới và sáng tạo trong lĩnh vực chăn nuôi gia súc:

- **Hệ thống vắt sữa tự động:** vắt sữa bò một cách tự động mà không cần sự can thiệp của con người, đồng thời giúp người nông dân kiểm soát chất lượng sữa bằng các hệ thống cảm biến.
- **Hệ thống làm sạch tự động:** dọn dẹp và loại bỏ chất thải một cách tự động, đảm bảo môi trường chuồng trại sạch sẽ.
- **Sử dụng công nghệ sóng xung kích (acoustic pulse technology - APT)** trong việc điều trị bệnh viêm vú ở bò.
- **Hệ thống cho ăn tự động:** tự động trộn thức ăn theo loại và số lượng phù hợp với nhu cầu của từng vật nuôi.

## 5. Thực phẩm thay thế - Đạm thay thế đang là xu hướng chính

Thị trường Thực phẩm thay thế được chia thành hai phân khúc chính: Thịt thay thế và các sản phẩm thay thế sữa. Thị trường này đã đạt giá trị 10.7 tỷ USD vào năm 2021 với phân khúc Thịt thay thế chiếm thị phần đáng kể (theo Globe Newswire).

Thịt thay thế, hay còn gọi là đạm thay thế, bao gồm ba loại: sản phẩm dựa trên thực vật (plant-based), các sản phẩm sinh học phát triển từ LAB hay các loại nấm. Trong đó, sản phẩm dựa trên thực vật đang là một trụ cột chính trong 3 phân khúc của đạm thay thế.

Hiện trên thế giới có khoảng 1000 nhà sản xuất và 500 nhà cung cấp nguyên liệu đang hoạt động trong thị trường này, với vốn đầu tư mạo hiểm đạt 5 tỷ USD vào năm 2021. Thị trường đạm thay thế toàn cầu dự kiến sẽ đạt giá trị ít nhất khoảng 290 tỷ USD vào năm 2035. Tại Việt Nam, thị trường đạm thay thế dự kiến sẽ đạt 500 triệu USD vào năm 2025 (theo Asia Perspective). Sự tăng trưởng mạnh mẽ này chủ yếu là do nhận thức và mối quan tâm về sức khỏe của người tiêu dùng ngày càng tăng cao. Mặc dù chưa thể thay thế hoàn toàn đạm động vật, nhưng đây là giải pháp bền vững và thân thiện với môi trường, đồng thời là nguồn thực phẩm mang lại sức khỏe tốt hơn cho người tiêu dùng.

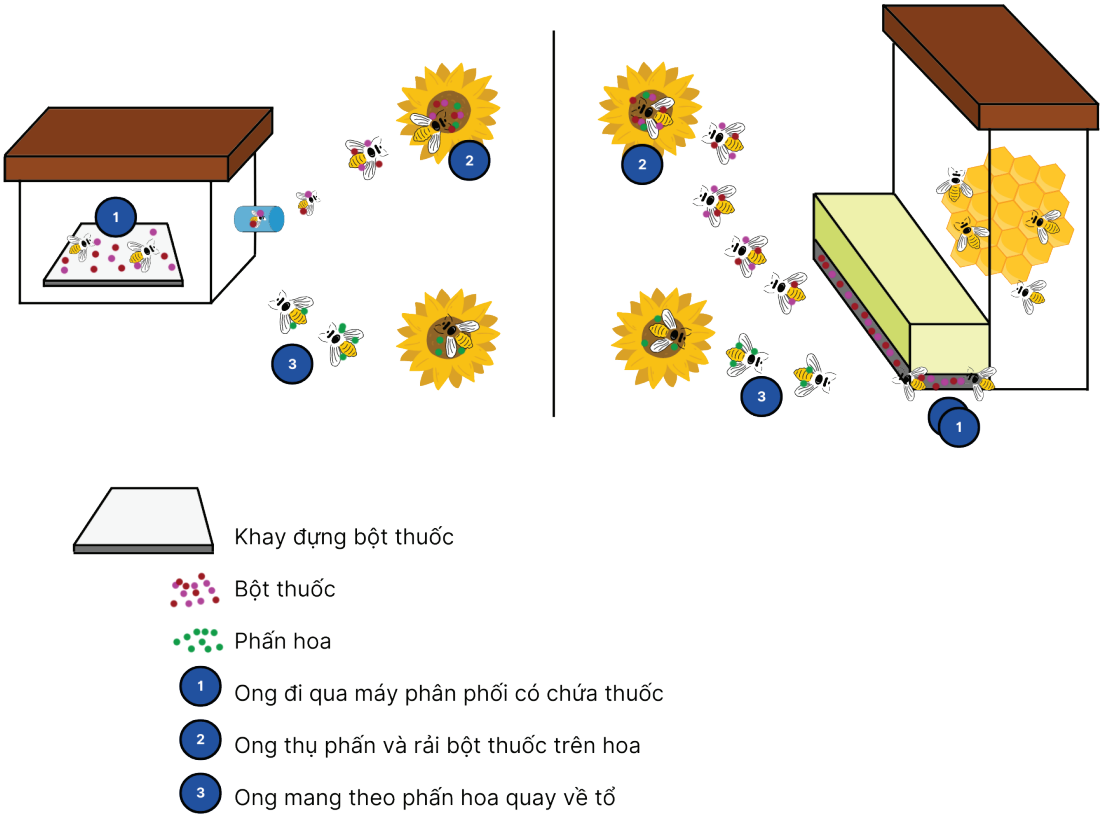
## 6. Các giải pháp công nghệ đột phá mới

*6.1 Hệ thống ong véc-tơ:*

Công nghệ ong véc-tơ cung cấp một hệ thống bảo vệ mùa màng trước các loài sâu bệnh đến từ tự nhiên mà không cần phun thuốc trừ sâu. Trong công nghệ này, tổ ong được thiết kế một cách khoa học, cho phép các con ong mang một lượng nhỏ bột thuốc phòng trừ sâu bệnh trên chân và rải trên cây trồng trong quá trình ong đi thụ phấn. Công nghệ này hướng đến hoạt động canh tác bền vững, nâng cao năng suất cây trồng và chất lượng đất.

**Ong vò vẽ - Khay chứa bột thuốc nằm trong tổ**

**Ong mật - Khay chứa bột thuốc nằm ngoài tổ**




Khay đựng bột thuốc

Bột thuốc

Phấn hoa

1 Ong đi qua máy phân phối có chứa thuốc

2 Ong thụ phấn và rải bột thuốc trên hoa

3 Ong mang theo phấn hoa quay về tổ

*6.2 Robot đuổi chim công nghệ laser:*

Trước kia, người nông dân thường lắp các hình nộm bù nhìn thủ công để ngăn chặn các loài chim và động vật khác kiếm ăn hoặc phá hoại mùa màng. Ngày nay, các hình nộm thủ công được thay thế bằng robot sử dụng công nghệ laser. Các nhà nghiên cứu đã phát hiện ra rằng loài chim nhạy cảm với màu xanh lá cây, và thiết kế một robot sử dụng tia laser màu xanh lục với khả năng chiếu xa 600 feet (khoảng 183 mét) để xua đuổi các loài chim. Thiết bị này có thể ngăn chặn từ 70-90% số lượng loài chim đến kiếm ăn tại các cánh đồng và giúp giảm thiểu thiệt hại về cây trồng.

## 2 Mức độ Đổi mới sáng tạo (ĐMST) giữa Việt Nam và thế giới




*Nguồn: Agfunder News*

Israel là quốc gia nổi tiếng với những phát kiến về tăng trưởng nông nghiệp với hơn 500 công ty khởi nghiệp trong lĩnh vực Agtech và Foodtech (theo Báo cáo Toàn cảnh ĐMST Mở Việt Nam 2021). Có thể thấy phần lớn các công ty khởi nghiệp tại Israel đang tập trung hoạt động ở tầng thượng nguồn của chuỗi giá trị nông nghiệp (upstream), cung cấp các giải pháp về nông nghiệp thông minh, robot và tự động hóa, v.v. Trong khi đó, lĩnh vực Agtech tại Việt Nam mặc dù còn khiêm tốn về số lượng công ty startup, nhưng Việt Nam đã có những giải pháp công nghệ tương tự Israel như giải pháp về giống cây trồng và vật nuôi, tự động hóa, IoT, giám sát sâu bệnh, v.v. Bên cạnh đó, khoảng trống trong mảng nuôi trồng thủy sản, và công nghệ xử lý nước thải sẽ là cơ hội cho các startup tại Việt Nam tham gia vào sân chơi này.

**Lĩnh vực nổi bật tại Israel và Việt Nam**

- Cảm biến
- IoT

**Cơ hội cho Việt Nam**

- Nuôi trồng thuỷ sản
- Công nghệ xử lý nước thải

Nền tảng kết nối ĐMST Mở BambuUP cam kết mang đến cho Doanh nghiệp sự kết nối chất lượng với các chuyên gia và các nhà cung cấp giải pháp hàng đầu trong hành trình tìm hiểu và phát triển Công nghệ Nông nghiệp và Thực phẩm của Doanh nghiệp.

*Liên hệ với chúng tôi:*
info@bambuup.com hoặc **quét QR code**

# Công nghệ Nông nghiệp

## Tiếp cận thị trường & tài chính

### Nền tảng tiếp thị & giao dịch

Fuwa3e, Kata Farm, mio, VIDAS, MokiFood, FMAN

### Tài chính & bảo hiểm

## Phần mềm quản lý

### Phần mềm quản lý trang trại mùa vụ

HTX, NextFarm, sero, SPICEUP, DEMETER

### ERP cho trang trại

FARMTECH, STARLINKS

## Công nghệ khác

T-Farm, Dalat Hasfarm, LỒNG NUÔI CÁ, OGIACO, Fargreen, GFD

## Nông học KTS & sản xuất

### Cảm biến giám sát nông trại & giải pháp

FARMTECH, SMART GROWING SYSTEM, mismart, SKYFARM, Tepbac

### Nguyên liệu đầu vào

green life, agrion ORGANIC AGRICULTURE, VIBABO, TASA, SHRIMPVET, PETAZ, Entobel, INNOGENEX



### Nền rảng giám sát IoT

VN Check, HACHI, combros, mimosaTEK, LISTENFIELD, Vconnex, OTRAFY, APPA GROUP, AgriConnect, LOTODA

### Giám sát sâu bệnh

AGRAS, AGRIDRONE 03 3838 9999, plantix grow smart

### Phân tích hình ảnh

### Giống cây trồng và vật nuôi

CODO, vino, BAU MAY, CENINTEC, TUAF

### Tự động hóa

ASOP.VN, MRVINA AGRITECH, MEIKO

### Nền tảng nông nghiệp KTS

FMAN, AGITECH, A-ACH

### Phân tích đất nông nghiệp

NAMIX

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Thực phẩm

## Thực phẩm tiêu dùng

YenViet, Ogari, Mekong Home, Nước mắm Tín, VisiTech, MaYaCa, MetherNature, Anpaso, Hapinut, Trolls Hoc's, Caromi, Lavite, Mộc Thanh Trà, Anfoods

## Robot sản xuất & Tự động hóa

LeanWares, NextFarm

## Công nghệ chế biến

A-ACH, emmay, Isito, Thao Ngoc Viet, Drink izz, Miss Ede, Cricketone

## Sàn giao dịch

chopp, Dalahouse, F99, Dalat Foodie, Dalahuf, Food Hub, foodmap.asia, Agridential.vn, Rauta, Palmania

## AI/ ML CPG cải tiến sản phẩm

## Sản xuất



## Cung ứng

## Logistic & Phân phối

## Demand

## Logistic tập trung chuỗi cung ứng lạnh/ 3PL

ABA cooltrans

## ERP: Hàng hóa & Đặc sản

## Omnichannel/ D2C Logistic

MokiFood, BOXME, Pizza 4P's, Nguyễn Khôi Farm, ubofood, BlueStars, Agridential.vn

## Quản lý vận chuyển

Medifood, Blockchain Farm, Starlinks

## Quản lý nhà kho / DC & Tự động hóa

WOWTRACE

## Kiểm soát an toàn thực phẩm

OTRAFY, VN Check, KAMEREO, WOWTRACE, iCheck, Agridential.vn, TRACEverified

## Hậu trường KTS

## Tự động hóa doanh nghiệp & Nhà cung cấp/ Quản lý đơn hàng

mcom BUSINESS

## Phân tích dữ liệu nhu cầu F&B/ Bán lẻ

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

BambuUP
Connect to Innovate

# Phần 7

# Bản đồ khởi nghiệp Và Đổi mới sáng tạo ở các Lĩnh vực khác

# Công nghệ thực tế ảo

## Phần cứng

- Màn hình, thiết bị chiếu, thiết bị quang học
- Thiết bị đeo,thiết bị điều khiển, haptics
  - OASISVR
- Thiết bị theo dõi cảm biến, camera



## Phần mềm

- Nội dung và nền tảng phân phối nội dung
- Scan & Chụp hình
- Games & Apps
  - marvy co.
  - MORE CREATIVE
  - Holomia — change the world you see
- Thiết bị đeo,thiết bị điều khiển, haptics
  - FAIRS — vrFairs — DIGITAL TRANSFORMATION SOLUTIONS
  - marvy co.
  - MORE CREATIVE
  - FIRECOALS
  - TOURZY
  - BEET SOFT
  - HOUSE3D

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ thiết bị đeo

- Đồng hồ và phụ kiện thông minh
- Tai nghe AR / VR
- Nhóm sức khỏe và thể dục
- Chế tạo
- Công nghiệp / Doanh ngiệp
- Cảm biến sinh trắc học
- Trang phục thông minh
- Phát triển ứng dụng



## Một số Startup nổi bật

UNIVED GROUP
YOUR EYES - YOUR UNIVERSE

MULTI
connecting the world

arable®

CALO

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Giải trí và trò chơi

## Vận hành

Tối ưu hóa quảng cáo
Kiểm soát hiệu năng
Phân tích trò chơi
Cơ sở hạ tầng & dịch vụ đám mây
Nền tảng vận hành
Thu hút khách hàng



## Giải trí

Tin tức
Gameshow, âm nhạc
Điện ảnh, truyền hình
Hoạt động giải trí
Thể thao và hoạt động

## Phát triển game

Phần mềm phát triển trò chơi
Công cụ đồ họa
Công cụ quản trị phần mềm
Công cụ phát triển âm thanh

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Làm đẹp và phát triển

## Nền tảng thương hiệu điện tử về làm đẹp

LACO · MA BELLE BOX · mint Cosmetics · iSALON · Beful · eBe · leflair · THORAKAO · Koala · Cỏ mềm

## Mỹ phẩm và sản phẩm chăm sóc cơ thể

happySkin · heebee purity from nature · Dưa LABO · the cocoon ORIGINAL VIETNAM · skinlosophy · OFÉLIA

## Thời trang và phong cách

COOL MATE · Boxerman · S. · JOOLUX Journey of Luxury · browzzin · SHOEX MADE OF COFFEE · JUNO · drobe · yody · GUMAC · Rabity · Silk Nhã Xa · EM WEAR



## Làm đẹp theo nhu cầu

ROSA BONITA · GlamMe HEALTH AND BEAUTY · Medisetter

## Salon và dụng cụ hỗ trợ định hình phong cách

happySkin · eBe

## Nước hoa

MORRA · CLEOPATRA PERFUME · 123Perfume

## Hộp đăng ký ( Subscription box)

LIXIBOX · MA BELLE BOX

## Nền tảng đặt hẹn

myspa · iSALON · S · 30SHINE · GlamMe HEALTH AND BEAUTY

## Cạo râu và làm đẹp cho nam giới

30SHINE · NERMAN ALL IN ONE FOR MEN

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ F&B

## Công nghệ BOT tự động

HOTTAB
LOOP SMART POS

## Quản lý đặt chỗ & sự kiện

PasGo
pito
wisepass

## Đặt hàng & giao vận

LOSHIP
ĐichợNhanh.vn
Hạnh phúc trong từng bữa ăn
Tìm Zì
BAEMIN
Foody.vn
Cooky
THE COFFEE HOUSE
ẨM THỰC XỨ LẠNG
VITOT
FOOD HUB
Refined.
Soya Garden
The First Organic Soya Chain



## Vận hành & BI

sweego

## Tự động hóa

KAMEREO
CTM

## HR & Staffing

## Mua hàng / Lưu kho

## Nghiên cứu và khám phá

MỘC THANH TRÀ
MAI GIA
MISS EDE
COFFEE & CHOCOLATE

## Chất lượng thực phẩm

Riviu

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Thể thao

## Sức khỏe thể chất và tinh thần

Sáng tạo nội dung
AI Camera
Hỗ trợ vận động viên và tương tác người hâm mộ
Digital Marketing (Digital Tickets)
Media
Công nghệ Arena (Sân vận động thông minh)

## Thể dục thể chất

Phục hồi điều hòa
DOSPORT
Thiết bị đeo tay
Thiết bị công nghệ đeo trên người
Matching

## Đào tạo dựa trên khoa học

Quản lý nhân sự
Media
Thực hành công nghệ
Phục hồi từ chấn thương
Trợ lý AI

## Thương mại thể thao

## Truyền thông và cơ sở người hâm mộ

Nhà tài trợ/ Tư vấn
Giấy phép phát sóng
Thính giả



(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Bán lẻ

## Quản lý kho và vận hành

Sapo KiotViet upbase
Selly Bách hoá Việt BOXME
tuticare smartlog Ocha
SIMPLE Solutions Coca-Cola misell SHIPWAY

## Quản lý khách hàng

GLOBAL CARE Palexy
SMART LOYALTY STRINGEE

## Nâng cao trải nghiệm In- Store

tribee Palexy



## Bán lẻ truyền thống

## Bán lẻ hiện đại

### Quản lý trải nghiệm khách hàng

haravan Palexy
prime Insider KYANON

### Quản lý chiến dịch tiếp thị và bán hàng

EM&AI Hana.ai Insider
TAILOR WINGS SCRUB BAR Econashine
MASTER PRO tuticare
BUBI PAPER WORLD Hiip
Jingo genCRM

### Quản lý kênh bán hàng

prime Selly
tuticare Insider
haravan ladipage
MASTER PRO PUSHSALE.VN

### Quản lý kho và vận hành

Sapo KiotViet
Selly Bách hoá Việt
SIMPLE Solutions Coca-Cola SHIPWAY
upbase misell
Ocha BOXME
tuticare smartlog

### Giải pháp chống gian lận tài tình & Nguồn gốc hàng hóa

KAMEREO OTRAFY SMARTLIFE
TRACEverified iCheck VN Check

### Giải pháp tích hợp Online và Offline

Sapo haravan
KYANON Savyu
Palexy

### Giải pháp thanh toán

Ocha momo ZaloPay
Speed POS momo OnePay
finviet VNPTPay ting
9PAY nextpay
VIETQR VNPAY
viettel money Vimo ViMASS
Sapo Payoo APPOTA
ECPay be
Palexy HOTTAB LOOP SMART POS

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Logistics và chuỗi cung ứng

## Logistic thương mại điện tử

GN247, S, chopp, Giaohangtietkiem.vn, SHIP60, CYFEER, Shiphangnhanh.net, DRAGONSHIP, D'CORP R-KEEPER, LOSHIP, GHN, gap, ProShip, MyGO, Smart Hub, ESP CAPITAL, FUNIMART, SsShip

## Vận chuyển chặng cuối

BOXME, SHIP60, Giaohangtietkiem.vn, gap, Shiphangnhanh.net, DRAGONSHIP, LOSHIP, ProShip, SsShip, LALAMOVE, BAEMIN, Ahamove, HeyU ALL YOU NEED, GOGOX, Goship, NhanhNhuDien.com

## Sàn giao dịch vận tải

STARLINKS, 247Express, SHIPWAY, MOVE, SWIFT247, AN VUI, OYIKA, ECO TRUCK, Sanvanchuye.vn, NetLoading, MY STORAGE, smartlog, LOGLAG, LOGIVAN

## Phân tích chuỗi cung ứng & logistic

DuongMinh Logistics

## Di chuyển

SPU REN, be, Go-IXE, MyGO, chungxe, Zoomcar, zuumviet, dichung, GoDee, MOTO, DiChung, ABA cooltrans




## Vận hành kho bãi

Interserco, SAIGON CONTAINER VN, eton, smartlog

## Quản lý kiểm kê

dibee, DuongMinh Logistics

## Tự động hóa giao vận đầu cuối & thiết bị bay không người lái

DRONE PRO

## Tự động hóa vận tải

NetLoading, smartlog

## Thị trường vận tải & quản lý đội tàu

Greenland, smartlog

## Lập kế hoạch sử dụng nguồn lực

VTGO, EMDI, ROSTEK, AN VUI

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Dữ liệu lớn

## Cơ sở hạ tầng vận hành

VINADES., JSC

MedProve

## Thu thập & Lưu trữ dữ liệu

## Phân tích và minh họa

## Cấu trúc cơ sở dữ liệu

## Dịch vụ Data

VN Check

SANDKLOCK



## Ứng dụng dọc

Cohost

trustingsocial

$AVE money

proview GROUP

LOTODA

## Hạ tầng phân tích

## Dịch vụ cơ sở hạ tầng

## Ứng dụng quảng cáo/ Truyền thông

ViralWorks

CENTECH Communication

MOBIO CDP & CEM Platform

## Business Intelligence - BI

ANTS PROGRAMMATIC AD

Palexy

Insider

TPS SOFTWARE SOLUTIONS

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ 3D

Sản xuất máy in

Ứng dụng in 3D

Phần mềm CAD

Máy quét (Scan)

Mạng lưới in

Cộng đồng

Thị trường

Vật liệu in

Dịch vụ in




## Một số Startup nổi bật

3dshop.com.vn
EDMAN Chuyên gia tạo mẫu
3D MASTER SCANNER-PRINTER-CAD/CAM TECHNOLOGIES
THINKSMART
Scantech VIETNAM 3D
3 SERVICES 3D SCAN - 3D PRINTING - PRODUCT DESIGN
3D maker Additive Manufacturing
3D CUBE Print your ideas
Draw it smart ! Smart Design Labs 3D Technologies and Services
3D Thinking Draw the whole world

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Hỗ trợ người già

Đối với nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe

Đối với nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc tại nhà

Sức khỏe tinh thần

Công nghệ cho phép chăm sóc tại nhà

Pháp lý

Độc lập



Nghỉ hưu 2.0

Nhà ở

Lập kế hoạch cuối đời

Sức khỏe thể chất

Xã hội và truyền thống

Công nghệ bảo hiểm

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Hỗ trợ trẻ em

Công nghệ tài chính

Trò chơi/ Đồ chơi cho trẻ em

Liên lạc/ Hậu cần

Sản phẩm tiêu dùng



Hoạt động

Giám sát

Nội dung/ Đọc hiểu

Nền tảng tư vấn

Chăm sóc sức khỏe

Thương mại điện tử

## Các Startup nổi bật

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Nhà thông minh

## Thiết bị điều khiển

AirCity

MySmartHome.COM.VN

## Bảo vệ nhà cửa

GIGASUN

NHÀ AN TOÀN
Leading security solutions

## Ứng dụng thiết bị và âm thanh

## Năng lượng và tiện ích

điện quang smart

NTMC

HOMDY

BENKON

## Ánh sáng



## Giải pháp chung cho ngôi nhà thông minh

Acis Easy way - Better Life!

BKsystem TẠO SỰ KHÁC BIỆT VÌ BẠN

bluetech

LUMI

smatec

AN HOME

VITY

Vconnex Connect Things - Connect People

## Sân vườn

## Robot phục vụ công việc nhà

## Giám sát em bé và thú cưng

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Thành phố thông minh

- Hệ thống giao thông thông minh
- Tiêu chuẩn chất lượng nước
- Traffic/ Transit data
- Quản lý chất thải
- Kết nối
- Quy hoạch đô thị dựa trên cơ sở dữ liệu
- Cảm biến môi trường
- Điện lưới/ Năng lượng
- Đậu, đỗ xe



## Các Startup nổi bật

vCloudcam, tpizi.com, IoT For a Brighter World, OnSky Smart Health, XVision, Eco Tek, CM Engineering Vietnam, STVG, combros For Smart Life, GeoLink, luci

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ An ninh mạng

## Nền tảng kiểm thử xâm nhập bởi cộng đồng

CyStack
ENTERSOFT
ULTRA PENTEST

## Dịch vụ quản lý bảo mật

inCSS
VSEC
i3 Network Systems
Intelligent Integration of Information
True Origin

## Bảo vệ tài liệu/ đám mây

689Cloud
DYnet by NEOLINK
MiniVPS
FileString

## Đào tạo

inCSS
VSEC
CYBER JUTSU

## Bảo vệ mật khẩu

Locker
Onyx
inCSS



## Bảo vệ ứng dụng web

viettel Cloudrity
ENTERSOFT

## Nền tảng phát hiện mối đe dọa

SBRO
CyRadar

## Quét lỗ hổng bảo mật

CyStack

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Chăm sóc sức khỏe

## Nhà cung cấp

## Công cụ phòng khám

### Robotic/ Công nghệ in 3D

VULCAN AUGMETICS, MULTI, 3D TECHNOLOGY IN MEDICINE CENTER

### Công cụ quản trị

OneLink, VN Check, BEET SOFT, MEDIHUB, ISOFH, EHC, SUNS, Medlink, Moss, CLAS Healthcare, ViDoctor, beestro

### Chăm sóc đặc biệt

helloBACSI, ZINMED, FASTMED, Bluecare, WE CARE 247

## Nghiên cứu phát triển sinh học

### Phát triển chế phẩm sinh học

ECO BEAUTY, GONSA, LiveSpo, VINACOHN

### Phát triển các loại thuốc

PHARMA, TPC, DONA PHARM, IMEXPHARM

### Công nghệ Gene

DNA Medical Technology, GENE SOLUTIONS, GENESTORY



## Chẩn đoán

### AI dữ liệu lớn

Innovation Non Stop, DEEPCARE, UNIVED GROUP, VINBRAIN

### Các chuẩn đoán khác

TC FIBER

### Bệnh lý

LAB HOUSE

## Quản lý, chia sẻ thông tin sức khỏe

## Nền tảng thương mại cho dịch vụ sức khỏe

## Sức khỏe người tiêu dùng

Wellbeing, helloBACSI, ViCare, VIROBO, MANAM, Finme, ROSA BONITA, momby, MOODSING, My Therapy, MomBestie, Beaudy, TEEN FIT, TDOCTOR, ISOFHCARE, Dr thin, gate

## Trị liệu kĩ thuật số

MEDON, HieDream, PlasmaMED, HaDu Viet Nam, mindfully

## Wearable device

iCare, Carable

## Chuỗi cung ứng dược phẩm

Pharmacity, Nhà thuốc tiện lợi, TIN TAM, HBO, Lifosa, HerbalTech, thuocsi.vn, Metaherb, Green Family, SPHACY, MEDON, MEDIGO

## Y học từ xa

Khám từ xa Wellcare, CAREGIVER, iCare, SkinDetective, HomeDoc, BÁC SĨ GIA ĐÌNH, eatsy, BCare, medici, BookCare, DA DOCTOR ANYWHERE, Med247, docosan, Jio Health, Medisetter, eDoctor

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Điện toán đám mây

## SAAS

bigbom, CLS Cloud Learning System, AnyMind, FastWork, ladipage, STRINGEE, proview GROUP, Mobi Work TRUE CLOUD DMS, OTRAFY, MyTeam, movan, CLASSON EdTech Platform, Digital Global Kingdom Hệ Sinh Thái Chuyển Đổi Số, CLOUDIFY, LẠC VIỆT, tick, TINOHOST Start Your Business, Gimasys, VINADES., JSC, Tera App, eKMap, speedmaint, liberal iSchool, VN Check, Retex, AVERSAFE, TEKO, Kiu

## Distribution Channels

Smart Wifi, CMC TELECOM Aspire to Inspire the Digital World, Bizfly MARTECH & SALESTECH, SIXTH SENSE MEDIA, GENCO Connectivity Service Provider

## Cloud

MATBAO BPO, SAVVYCOM Communication Intelligence, AZDIGI, BKlogy BK Technology, Kobiton, VTI Innovation Technology Value, tpizi.com, COMIT, VNG CLOUD, tnd, VIETHOSTING, EASY SALON, smatec, ASIAODC OFFSHORE DEVELOPMENT CENTER, iNET, PACISOFT.vn Software Hardware Cloud Services, XVision, LOTODA, Qi Technologies, elinkgate, EPLUSI TECHNOLOGY

## PAAS

vnDATA, X



(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ ô tô

## Công nghệ chuỗi khối

## Công nghệ thực tế ảo

## Internet of vehicle

## Cảm biến thông minh

caris

## Tự động lái

## AI

LOA

## V2V & V21

DRONE PRO

## Xe điện

VINFAST, SELEX, CREATIVE ARCHITECTS, DATBIKE



## Dữ liệu lớn

## Thương mại Ô Tô

### Sharing Platfforms

be, MyGO, LOGIVAN, chungxe, GoDee, DiChung Better Together, gap, MOTO

### Car detailing

CHUỖI RỬA XE THÔNG MINH, CARRECT, DIGITAL GPS, CARUS, PLAUMAI

### Digital Marketplace

OKXE.VN, bonbanh.com, SHOPXE.VN, OTOS.vn, anycar.vn Xe thật - Giá thật, thegioixedien.vn

### Financing (Tài trợ mua xe)

### Ecommerce Enablement

CARUS

### Shopping Tools

CARUS

### Digital dealerships

HOANG LONG AUTO

### Online

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Phát triển bền vững

## Công nghệ nông nghiệp

Dalat Hasfarm – Flower your life
HACHI
Fargreen – Going Far by Going Green

## Chống biến đổi khí hậu

D-intec
edec²

## Phương tiện di chuyển

CAR BACK
DATBIKE
HAYBIKE
SELEX
TAXIGO – đi đâu cũng rẻ

## Thời trang

Organic & Natural Life by Mimi
Rcotton – From Rags to Cotton Pulp



## Hệ sinh thái

ECO TEK
Reasharing

## Hàng tiêu dùng

Finme
laiday Refill Station
ÂN DUY – Bộ Hòn Thiên Nhiên
RE
LAGOM
beWater – for a plastic-free future.
Fuwa3e – Enzyme Cleaner
15 16 Green Energy
Sợi dứa xanh vina
Green Joy
Dẹp và xanh hơn
Eqo
you name it.
Mana.st Story
ECOLOTUS
SHOEX – Made of Coffee

## Xử lý chất thải

SiGen
Công nghệ Met – làm sạch nguồn nước
GreenTech – Together For A Green Future
SETS
Grac – Đô thị không rác
iLotusLand
VECA
NHC
VACETCO
VUCICO – Vietnam
mGreen
WASH-UP – Dịch vụ rửa xe công nghệ

## Năng lượng

DAPHOVINA
The Green Solutions
SolarTek – Solar Energy Solutions
Toàn Diện
SiGen
PlauMai – Xanh môi trường, dài cung đường
Blue Boson
DJC
LC

## Thức ăn

CRICKETONE – Feeding the Future
The Cricket Hop Co. – Green Protein
VIETHARVEST

## Bao bì

NANO LIFE
Fest

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Robotics

Công nghiệp

Mục đích chung: MISC

Doanh nghiệp: Khác

Dịch vụ: y tế

Khách hàng

An ninh



## Các Startup nổi bật

### Consumer

TOSY

### Industrial

VINTELI GROUP

AGRIDRONE
03 3838 9999

### Enterprise

DRONE PRO

GREMSY

mismart

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Trí tuệ nhân tạo

## Học máy

trustingsocial, BEETSOFT, EM&AI, COHOST.AI, DEEPCARE, LC, SAVE money, ASSISTVN, AMENTOR

## Nhận thức bối cảnh

asilla, Qi Technologies, MOVAD, pavana, CVS, Kompa.ai

## Computer vision
## Thị giác máy tính

HTP SOLUTIONS, Palexy, eyeq, VEDA, AIMESOFT, UNIVED GROUP, AUTOTIMELAPSE.COM

## Trợ lý ảo

Finme, Bizzi, MULTI, AirCity, EM&AI, harrison.ai




## Robot thông minh

DRONE PRO, iCare, Bizzi, mismart

## Hệ thống đề xuất

trustingsocial, OTRAFY, proview GROUP, Insider, SAVE money, getdone, ECHAINEI, CamHub.ai, VINBRAIN, ASSISTVN, DEEPCARE, WIS, nuclent, COHOST.AI, Appier, movan, LÀM GIÀU CHO DOANH NGHIỆP

## Điều khiển thông qua cử chỉ

## NLP - Xử lý ngôn ngữ tự nhiên

Voiz, EM&AI, bee AI Voice Studio, AIMESOFT, HTP SOLUTIONS, VAIS

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

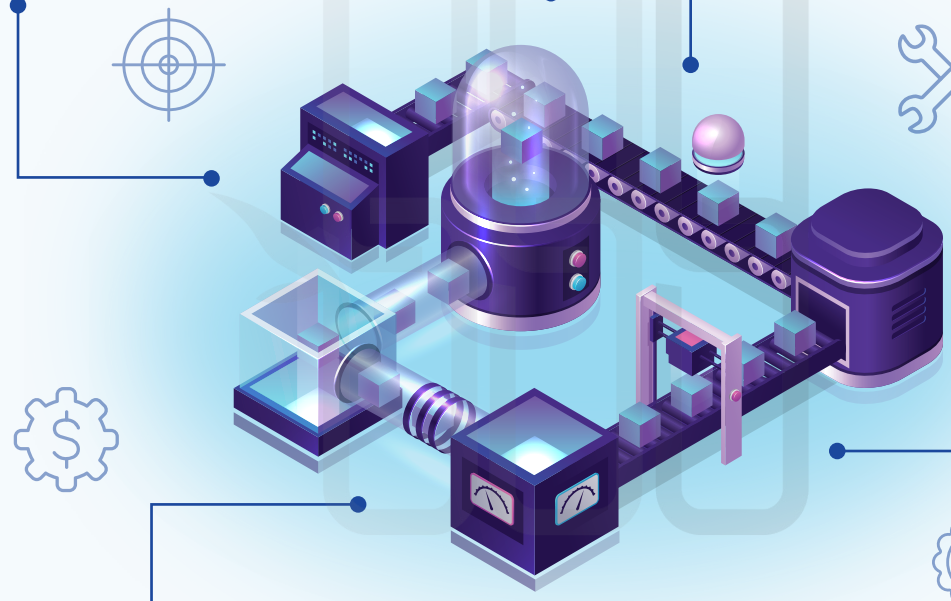
# Công nghệ Máy học

NLP - Natural Language Handling

Speech Recognition

Artificial Intelligence

Computer Vision



## Một số Startup nổi bật

BEET INNOVATORS
DB
AI Voice Studio
Polygons
ViralWorks
Got It
CyStack
hekate
SAIGON A.I.
minet

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Bất động sản

## Quản lý tài sản & IOT

CYHOME Capture Your Life
houze
HOME MEE
PiHomes.vn
Landsoft

## Công nghệ hỗ trợ môi giới

OneHousing
LINK HOUSE
MyPro.com.vn PROPERTY · PROFESSIONAL
MGi
REVER

## Đầu tư và Crowd - Financing

infina
FINA
MOONKA Best Invest. Best Income

## Co-working

toong
WORKCHARMING
COCO Coworking Space
UP COWORKING SPACE
circO
KLOUD
UP GEN
SAIGON COWORKING



## Niêm yết & Thị trường

Homedy Be your better home
houze
YouHomes Matching Homes Truly
chợTỐT
mogi
Chondiaoc.com Một sản phẩm của Chọn group
.com.vn Batdongsan
dotproperty MOVING ASIA ONLINE
Địaốc online.vn

## Quản lý khách sạn

OYO
ezCloud
Red Doorz
MANMO 3H
Cohost AI PROPERTY MANAGEMENT

## Xây dựng & Tiện nghi

fundme.vn
edec
KIENTRUC.com Cùng bạn xây ước mơ
ROCEZ BUILD SMARTER
Ong thợ Xây.vn
ALOBASE Cùng bạn xây ước mơ

## Cho thuê

HOOZING
HAPPY YOUNG HOUSE
MODOHO
CITIONE INTERNATIONAL
SLI HOME

## Ứng dụng VR & AR

BLUER
Holomia change the world you see
HOUSE3D
FIRECOALS
MORE CREATIVE

## Định giá & Phân tích

mPAY VN
homebase

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Sinh học

## Công nghệ nhân giống / Cải tạo giống sinh học (Graading/ Biotech Trait)

SHRIMPVET
NANO LIFE
NANOGEN BIOPHARMACEUTICAL

## Điều chỉnh Gene

INNOGENEX Be the Change
GENE SOLUTIONS
Genetica
NANOGEN BIOPHARMACEUTICAL
DNA Medical Technology One Step Ahead



## Chăm sóc sức khỏe (Healthcare)

ViSiTech Test and Tech
DAR Pharma
VINACOHN
LiveSpo
IMEXPHARM

## Tái tạo rác thải nông nghiệp thành sản phẩm tiêu dùng

Fargreen® Going Far by Going Green.

## Nhiên liệu sinh học (Biofuels)

## Hàng tiêu dùng

A-ACH
NÔNG TRẠI HỮU CƠ TUỆ VIÊN Organic Farm
Dược liệu Hải Hậu ACT
Entobel
Green garden Traditional Hand Made Soap 100% Natural Cold Process
ÂN DUY Bổ Hồn Thiên Nhiên

## Công nghệ tế bào

LiveSpo®

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Xây dựng

## Lên kế hoạch và thiết kế

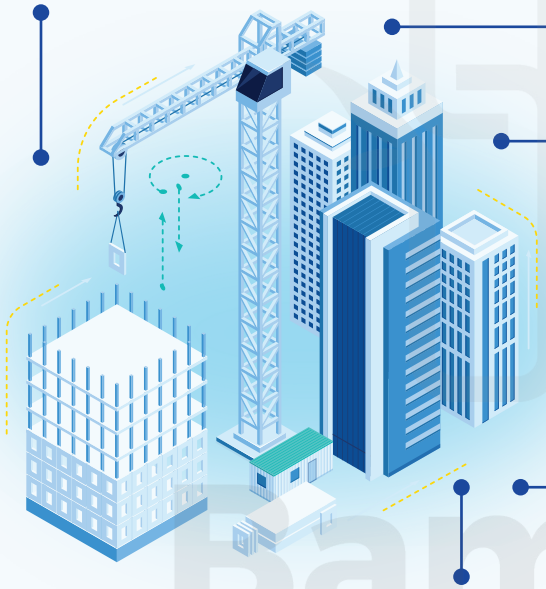
gagoda
ViBIM VISUALIZE YOUR VISION
EBIM VN
POINT GROUP
PAM design Architecture - Interior

## Nền tảng quản lý và hợp tác dự án

HOUSELINK Grow Business Effectively
EBIM VN

## Công nghệ cho cơ sở hạ tầng

STAR GLOBAL
3D scanning expert solutions



## An toàn xây dựng

## Kiểm tra và điều phối thi công

## Nâng cao khả năng thi công tại chỗ

## Vật liệu và phương pháp xây dựng tiên tiến

SANGIARE.COM.VN Professional Services
ViBIM VISUALIZE YOUR VISION

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Du lịch và lữ hành

## Trip/ tour organizers

airKitchen, divui, LODYHELP, ASK LOCALS, tugo, TOURZY, ECOHOST A Different Taste of Travel, AZA TRAVEL, GET UP & GO, vntrip.vn, T·GROUP, TripHunter, VIETNAM AMAZING TOURS One Trip, One Memory, FOREST LINK, Gobooyaa, CAROLINE'S, inspitrip, inspirock, KLOOK, VOLUNTEER FOR EDUCATION, custom asia travel, TUBUGO

## Cho thuê xe

Zoomcar, chungxe, BusMap, MOTO, TAXI GO

## MXH du lịch

Gody.vn, dulichvietnam, Hiip, toidi.net, Ask Vietnamese, Liberzy

## Đại lý du lịch trực tuyến

SWIO, VISANA, Go2Joy, Cohost, LUXSTAY, iVIVU.com, Asiabooking, Chudu24, QR Guiding, TRAVEL 360, mytour.vn, Gotadi, Tripi, VIETFOOT TRAVEL, Cánh chim Việt, TravelSmart, Avia.vn, BestPrice.vn



## Đặt phòng

Cozrum, Go2Joy, OYO, AHA ROOMS, manmo, kkday

## Đào tạo trực tuyến du lịch

## Đặt vé phương tiện giao thông

SPU REN, Drive vietnam, BUTL, CHONVE Cho chuyến đi thêm dễ dàng, vexere

## Chuyển đổi số du lịch

iTourism connect

## B2B travel service

VLeisure, FUNIMART, BEDLINKER.COM

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Chăm sóc thú cưng

## Thương mại điện tử

THÚ KIỂNG.com
VIETPET GARDEN
PetXinh.net
vietpet.net
Dogily My Dog is Family
PETSAIGON Hệ thống cửa hàng cho thú cưng

## Thực phẩm, vật dụng và dịch vụ

PET SERVICE BUSINESS MARKETING & SERVICE
petmart
DIVA www.facebook.com/DIVAshampoo
petcity thành phố thú cưng
PetChoy



## Thú y và sức khỏe thú cưng

pet care Bệnh Viện Thú Y PETCARE
2VET Animal Hospital
Petit

## Ứng dụng thú cưng

vPET
My Pet
Vpet.vn

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Giao thông

## Kết nối & theo dõi phương tiện

## Định tuyến thông minh

caris

Widdy

## Lập bản đồ & lập kế hoạch

SPU REN

GoDee

BusMap

## Bãi đậu xe

paxme



## Cơ sở hạ tầng kết nối

VTGO

nvui đi an về vui

zuumviet

chungxe

WeMap
We build it - You enjoy it

## Công nghệ Phương tiện với mọi thứ (V2X)

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Triển lãm

## Mạng lưới và kết nối

freelensia
VDESIREVENT
BLUEMOTION MEDIA

## Quảng bá sự kiện

VIVA marketing
Sukien.net

## Quản lý sự kiện

VEH
CANHCUNG
MEDIAPRO MIDDLE EAST
LIGHT WAVE
BUI DUNG
mplify Events
IMS VIET NAM
PHÚ HIỂN LIGHTING
hololab
mediapro

## Tương tác sự kiện

## Ticketing

ticketGo
Rightnow
digiticket
ticket box

## Truyền hình hội nghị

## Phát sóng

## Hợp tác

Viza




(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Giáo dục

## Đào tạo doanh nghiệp

## Đào tạo và phổ biến ngoại ngữ

## Sinh viên & người lao động

## Giáo dục STEAM/ STEM

## Kiểm tra & Đánh giá



## Giáo dục mầm non

## Xây dựng, phát triển và chia sẻ nội dung

## Giải pháp nền tảng và công cụ

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Công nghệ Nhân sự

## Thị trường tuyển dụng & Nền tảng tìm kiếm

jobandtalent, ZipRecruiter, JobHopin, realmatch, topcv, VietInterview, viec.co future of work, ABSoft ERP, devwork, HackerRank, hc 360, talent.io, JobsGO, tungtung.vn, JOB TODAY, Fjob

## Quản lý hoạt động

Cyber Eye, Ku, WISAMI, Amber online education, cloudpay, MOVE GUIDES, MyTeam, Office, MISA AMIS, Ascentis, AZ MAX, ONESOURCE, Simplamo, FastWork, syncHR, Agilearn, ZENTECH, Goalify, Ligosoft, Tanca, CLS Cloud Learning System, SHARK DMS

## Bảo hiểm / Quyền lợi Nhân sự

HighRoads, Maxwell | Health, BeneStream, Namely, Justworks, FLOCK, gusto, zenefits, easecentral, businessolver, PLANSOURCE

## Công cụ tuyển dụng

TALENTSOFT, TrueAbility, Kira Talent, neocareer, SKILLSURVEY, brazen, Hireology, HackerRank, topcv TalentSky, BOUNTYJOBS, Jobplanet, glassdoor

## Theo dõi ứng viên

workable, JOBVITE

## Văn hóa & Năng suất

REPLICON, gameffective, VISIER, limeade, TINYpulse, Culture Amp, benevity, Think HR, social chorus, CLS Cloud Learning System, Amber online education, OnShift, Tanca, HighGround, GuideSpark, Planday



## Đặc quyền của nhân viên

Interloan

## Tuyển dụng: Nhà thầu Người làm nghề tự do

btaskee, shiftgig, PEOPLE MATTER, Ligosoft, MARKETINGWORKS Việc chất - Marketer chất

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Ngành hàng tiêu dùng

## Bản đồ Startups hỗ trợ quy trình Go-To-Market Ngành hàng Tiêu Dùng





Thương mại điện tử

Công ty FMCG → Nhà phân phối (Distribution) → Nhà tái phân phối (Redistribution) → Nhà bán lẻ → Người tiêu dùng

Mạng xã hội / Ứng dụng












### B2B platform

telio, FUNIMART, KAMEREO

### Công nghệ hỗ trợ bán hàng đa kênh

haravan, nhanh.vn, Sapo, bego, NOVAON, TRUST sales, TPO$

### E-commerce

Sendo, GAPVIET, DUTYCAST, FADO, Chiaki.vn, umall, Luki, F99, TINBANXE.vn, Công Thành, MOTHERNATURE, DIVA, New Shop.vn MUA SÁCH ONLINE, Beloved Beyond

### Giải pháp dữ liệu

Dagoras, FastWork, PrimeData

### D2C platform

mio, btaskee, TIKI.VN, VINA groups, AnyMind

### Logistic

ProShip, Giaohangtietkiem.vn, SHIPWAY, zuumviet, DRAGONSHIP, gap, LOSHIP, SHIP60

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

# Lĩnh vực khác

## Truyền thông/ marketing/ thiết kế

SONA AGENCY · Netbrand · Repu Digital · Talent Brand · UPLEVO · tree · 5s media · TVD · DESIGN · dolphinmedia · NEXT GOOD THINGS · DigiMind

## Phát triển ứng dụng/ web

GOLDENOWL · clearsky · DVMS Mobile Solution · NAU Code · innotech · AZU · canal circle · DTSVN · PIHOME HOME IN YOUR HAND · TPS SOFTWARE SOLUTIONS · KMS TECHNOLOGY Bright Minds, Brilliant Solutions · RealTech

## Luật/ kế toán/ kiểm toán

MIRAI ACCOUNTING · Crowe · Office 360

## Tư vấn/ vận hành

RUDICAF · UNI STARS · ECE Ecom Easy · BambuUP · Talent Brand · Atoha · Consultant Anywhere

## Sản xuất/ dịch vụ khác

Beloved Beyond · Printub · ibox · NGUYEN THANH · G8 · mopi

(*) Những thông tin và phân loại trên bản đồ được thu thập từ thông tin đăng ký của Startup, thông tin từ các đối tác và nghiên cứu tại bàn. Rất mong độc giả và các Startup có thể tiếp tục đóng góp thông tin để hoàn chỉnh bản đồ thông qua email info@bambuup.com hoặc qua QR Code

BambuUP
Connect to Innovate

# Phần 8

# Phần thông tin giới thiệu các Đối tác, nhà tài trợ của dự án

# Hệ thống Digital OOH hàng đầu Việt Nam

**2,140+** Tòa nhà trên toàn quốc.

**4,650+** Vị trí biển bảng tại 50 tỉnh thành

**30+** Biển LED cỡ lớn tại các thành phố trọng điểm.

**1,980+** Địa điểm quảng cáo tại các sân bay trên toàn quốc.

**15,100+** Màn hình LCD & DP tại Sân bay, Trung tâm thương mại, Chung cư, Văn phòng, Siêu thị.

**Hệ thống Wifi Marketing** tại các sân bay trọng điểm, tòa nhà, phố đi bộ.

Được tin cậy bởi hơn **3,700+** khách hàng trong nước và quốc tế

Chiếm **51%** Thị phần quảng cáo tòa nhà

Trải dài 50 tỉnh thành

Gần 30 năm kinh nghiệm



***Đưa thương hiệu "nhảy bổ" vào tâm trí khách hàng.***

- **Quảng cáo ngoài trời và sân bay: https://goldsungroup.com.vn/ - 090 464 6699**
- **Quảng cáo ngoài trời và sân bay: https://goldsunfocusmedia.com.vn/ - 093 450 9669**



## THÔNG TIN CHUNG:

- Tên đơn vị: **Công ty Interspace Việt Nam**
- Tên sản phẩm: **ACCESSTRADE**
- Website: **www.accesstrade.vn**

## LỊCH SỬ HÌNH THÀNH:

Interspace là một công ty công nghệ, cung cấp dịch vụ marketing trực tuyến, được thành lập từ năm 1999 tại Nhật Bản. Từ năm 2013, với chiến lược phát triển Global, Interspace bắt đầu mở các công ty trực thuộc đại diện tại nhiều nước như Trung Quốc, Thái Lan, Indonesia, Singapore, Malaysia...

Năm 2015, Tập đoàn Interspace Nhật Bản liên doanh cùng MOG Việt Nam chính thức thành lập Interspace Việt Nam. Interspace Việt Nam hiện giữ vững vị thế là đơn vị tiên phong và hàng đầu trong lĩnh vực Affiliate marketing tại Việt Nam với sản phẩm là ACCESSTRADE.

**Có mặt tại 6 quốc gia**
21 năm kinh nghiệm từ Nhật Bản

**1,700,000+ Publishers**
(chỉ tính riêng tại Việt Nam)

**1,000+ Advertisers**
Nhãn hàng lớn tin dùng

**74,000,000+ SKUs**
đang bán tại ACCESSTRADE

**305,000,000**
Lượt click/tháng

Sau 7 năm phát triển, ACCESSTRADE vẫn giữ vững vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực affiliate, đồng thời định vị thương hiệu trở thành Nền tảng Tăng trưởng doanh thu hiệu quả hàng đầu Việt Nam & SEASIA.

Với tổ hợp hệ sinh thái 5 giải pháp, ACCESSTRADE đã và đang hỗ trợ hàng ngàn doanh nghiệp giải quyết bài toán tăng trưởng doanh thu hiệu quả.

ACCESSTRADE.VN
/ACCESSTRADEVN

### ACCESS AFFILIATE by ACCESSTRADE

ACCESS AFFILIATE là giải pháp về Affiliate Marketing Platform (Nền tảng Tiếp thị liên kết) theo hiệu quả chuyển đổi CPA (Cost-Per-Action). Trong đó doanh nghiệp (tức nhà quảng cáo Advertiser) ch trả hoa hồng cho các đối tác thuộc mạng lưới tiếp thị liên kết (Publisher) khi có đơn hàng hoặc chuyển đổi thành công.

- Các loại hình thuộc giải pháp ACCESS AFFILIATE: CPO, CPL, CPQL, CPA, CPS
- Lĩnh vực thế mạnh: E-com, Beauty, Travel, Education, Entertainment, SAAS, Mom & Kid...
- Một số thương hiệu tiêu biểu đã hợp tác: Shopee, Tiki, Lazada, Vietnam Airlines, Traveloka, Unica.

ACCESSTRADE là thương hiệu hàng đầu về nền tảng tiếp thị liên kết quy mô và uy tín nhất Việt Nam vớ hơn 4,000,000 chuyển đổi/tháng, giúp doanh nghiệp cải thiện doanh số hiệu quả, đảm bảo ROI & mang lại thu nhập cho hơn 1,7 triệu Publishers khắp Việt Nam.

### ACCESS D2C by ACCESSTRADE

ACCESS D2C là giải pháp bán hàng trực tiếp từ Nhà Sản Xuất đến người dùng (Direct to consumer) giúp doanh nghiệp giải quyết hiệu quả bài toán "go to market" với chi phí tối ưu, không phí trung gian không lo vận hành, đảm bảo ROI với tỷ lệ chuyển đổi đơn hàng ấn tượng từ 30%-50%.

- Sở hữu App DiMuaDi: Top 10 ứng dụng phổ biến trên iOS & Google Play năm 2021.
- 300+ khách hàng active với > 10,000 SKUs.
- 200.000+ Cộng tác viên đang hợp tác.
- 20,000+ Cộng tác viên mới hàng tháng.
- Một số thương hiệu tiêu biểu đã hợp tác: Samsung, Loreal, M.O.I, DHC, Con Cưng...

Thành tích nổi bật: Giải Sao Khuê 2022 lĩnh vực Quảng cáo, tiếp thị và truyền thông số

### ACCESS MOBILE by ACCESSTRADE

ACCESS MOBILE là giải pháp tối ưu thu hút & giữ chân người dùng app hiệu quả với các USPs khác biệ & nổi trội:

- Mô hình CPR (Cost Per Register): đảm bảo 100% Người Dùng Thật sau eKYC cho ngân hàng, tổ chức tài chính & doanh nghiệp Mobile App.
- Đặc biệt hệ sinh thái ecosystem độc quyền giữ chân người dùng app với hơn 74+ triệu SKUs sẵn có (voucher, cashback, khuyến mãi, discount codes...) giúp biến app của doanh nghiệp thành "super app" nhanh chóng & hiệu quả.
- Lượng traffic đạt >15M Click/ tháng ; >600K Đăng ký new user/ tháng.
- Một số thương hiệu tiêu biểu đã hợp tác: MB, Techcombank, HD Bank, TP Bank, Cake...

Thành tích nổi bật:

- Top 3 giải pháp Mobile App Marketing hiệu quả nhất Việt Nam 2020 (Do Appsflyer bình chọn).
- Giải Bạc Smarties™ Award 2021 cho hạng mục Mobile App Marketing.

### ACCESS KOC by ACCESSTRADE

ACCESS KOC là nền tảng kết nối giúp doanh nghiệp quảng bá & bán hàng qua mạng xã hội với KOC (Key Opinion Consumer) – những người có sức ảnh hưởng & tác động trực tiếp đến hành vi mua hàng của người dùng.

ACCESS KOC USPs:

- Sở hữu App KOC tiện dụng trên cả 2 nền tảng iOS & Google Play.
- Bảng xếp hạng KOC độc quyền & duy nhất tại Việt Nam cho phép doanh nghiệp đánh giá & dễ dàng chọn đúng KOC phù hợp nhất
- Hệ thống hàng trăm ngàn KOC đang hợp tác với đa dạng các hình thức khác nhau để thương hiệu lựa chọn như: booking, CPQC, sampling, affiliate...

Tính đến tháng 10/2022, ACCESS KOC có:

- 1,270+ chiến dịch được triển khai.
- 13,400+ KOC có Traffic; 7,450+ KOC có đơn hàng.
- 7,830,000+ đơn hàng phát sinh.
- Một số thương hiệu nổi bật: PNJ, Unilever, Happy Skin, Traveloka,...

Thành tích nổi bật:

- Top 3 ứng dụng phổ biến trên iOS năm 2021.
- Giải Sao Khuê 5 Sao lĩnh vực Các Sản phẩm, Giải pháp, Phần mềm mới năm 2022.

droppii
one order - one smile

# NỀN TẢNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ TIÊN PHONG CHO SẢN PHẨM TƯ VẤN

**THEO MÔ HÌNH DROPSHIPPING**




## GIỚI THIỆU CHUNG

Thành lập năm **2018** tại Việt Nam, Droppii ra đời với sứ mệnh trở thành nền tảng thương mại điện tử dành cho các sản phẩm tư vấn, kết nối nhà cung cấp, đối tác kinh doanh và khách hàng cuối để việc kinh doanh online ngày càng đơn giản hơn.

### LỢI THẾ KHI TRỞ THÀNH NHÀ CUNG CẤP CỦA DROPPII

Các tư vấn viên tại Droppii được đào tạo chuyên sâu về sản phẩm, kỹ năng bán hàng từ đó tư vấn chi tiết về sản phẩm cho khách hàng, đặc biệt đối với những sản phẩm mới, chưa có độ nhận diện cao.

Nhờ áp dụng mô hình dropshipping nên sản phẩm được vận chuyển trực tiếp từ kho Droppii đến tay khách hàng mà không thông qua các kênh phân phối trung gian.




Khách hàng được tư vấn bởi những tư vấn viên am hiểu về sản phẩm, từ đó dễ dàng đưa ra quyết định mua hàng và tạo niềm tin, sự trung thành rất lớn

Chính sách đối soát tài chính linh hoạt nhanh gọn giúp đối tác sản phẩm có thể chủ động về dòng tiền để tái đầu tư vào sản xuất kinh doanh.

### LỢI THẾ KHI TRỞ THÀNH ĐỐI TÁC BÁN HÀNG CỦA DROPPII

**Giải pháp hỗ trợ kinh doanh online toàn diện**

Droppii áp dụng mô hình Dropshipping - Người bán không cần phải lo vốn nhập hàng, dự trữ hàng hóa hay giao hàng vì Droppii sẽ thực hiện những phần việc này cho bạn. Bạn chỉ cần tập trung tư vấn sản phẩm và chăm sóc khách hàng, phần việc còn lại đã có Droppii lo!

**Công nghệ**

Ứng dụng Droppii giúp cho việc bán hàng trở nên đơn giản hơn, giờ đây bạn có thể quản lý công việc kinh doanh trên chính chiếc điện thoại của mình mọi lúc, mọi nơi. Đối tác có thể quản lý khách hàng, theo dõi tình trạng giao hàng và lựa chọn sản phẩm để tư vấn ngay trên ứng dụng.

**Kho bãi**

Droppii sở hữu 2 kho hàng lớn ở thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội với diện tích mỗi kho hơn 2500 m2, dây chuyền bán tự động và ứng dụng công nghệ hiện đại để quản lý và vận chuyển đơn hàng với tốc độ xử lý lên đến 30.000 đơn/ngày.

**65.000 +** Người dùng

**135.000 +** SKU mỗi tháng

**2.000 +** Sản phẩm chất lượng, chính hãng

**5.000 m2** Hai trung tâm xử lý đơn hàng HCM & HN

**4 quốc gia** có mặt tại Campuchia Việt Nam, Thái Lan, Mỹ

DIGIWORLD | Wellness | Cell Fusion C Expert | KENSEI | BIONTECH | CND
마인 | PTI | KÜ KÜCHEN | MIDU | thegioilocnuoc | DR NUTRI

**Công ty TNHH Dandelion Việt Nam**
Văn phòng làm việc: Tòa nhà Droppii
39A Tạ Hiện, Phường Thạnh Mỹ Lợi, Quận 2

**Hotline:** 19003126
**Email:** support@droppii.com

# QUỸ ĐẦU TƯ KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO FUNDGO

FUNDGO

## NÂNG TẦM ĐỔI MỚI THÚC ĐẨY SÁNG TẠO

## VỀ CHÚNG TÔI

FUNDGO là quỹ đầu tư khởi nghiệp sáng tạo đầu tiên tại Đồng bằng sông Cửu Long với sứ mệnh ươm mầm và đầu tư dài hạn vào các đơn vị khởi nghiệp cũng như doanh nghiệp vừa và nhỏ có tính đổi mới, sáng tạo cao.

## LĨNH VỰC ĐẦU TƯ

- Giáo dục
- Y tế
- Tài chính
- Công nghệ
- Thể thao
- Kim hoàn
- Điện ảnh
- Âm nhạc

## VẬN HÀNH BỞI

trustpay

## SỨ MỆNH

- Đầu tư tài chính và tư vấn chiến lược cho dự án, doanh nghiệp
- Ươm mầm cho các ý tưởng, thúc đẩy chuyển đổi số

## TẦM NHÌN

- Trở thành Quỹ đầu tư khởi nghiệp Sáng tạo hàng đầu tại Việt Nam và châu Á
- Đầu tư tập trung vào lĩnh vực blockchain

Vốn cam kết đầu tư
150 triệu USD

Các nền tảng đối tác với hơn
**5 triệu người dùng**

Mạng lưới liên kết hơn **30 quỹ đầu tư** trong và ngoài nước

Hợp tác chặt chẽ với các **cơ quan ban ngành và cơ sở đào tạo** trên cả nước

fundgo.network
info@fundgo.network
/fundgovietnam
Số 81 Nguyễn Hiền, KDC 91B, phường An Khánh, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ, Việt Nam

# Fujitsu Uvance

## Về Tập đoàn Fujitsu

Được thành lập vào năm 1935 tại Nhật Bản, Fujitsu là một trong những tập đoàn ICT hàng đầu thế giới và số 1 tại Nhật Bản, chuyên cung cấp các giải pháp về công nghệ và truyền thông với hơn 124.000 nhân viên trên toàn cầu. Với tôn chỉ lấy khách hàng làm trọng tâm, Fujitsu đã được các khách hàng từ hơn 180 quốc gia tin tưởng sử dụng dịch vụ. Không chỉ dẫn đầu trong lĩnh vực chuyên môn, Fujitsu còn là một môi trường tuyệt vời để cống hiến và được vinh hạnh nhận giải thưởng "World's Most Admired Company" bình chọn bởi FORTUNEs. Fujitsu cũng được công nhận là doanh nghiệp dẫn đầu về trách nhiệm với xã hội, đạt danh hiệu "World's leading Socially Responsible Companies" bình chọn bởi Dow Jones.

## Về Fujitsu Việt Nam

Công ty TNHH Fujitsu Việt Nam được thành lập vào tháng 2 năm 1999 và đã có hơn 23 năm hoạt động tại thị trường Việt Nam với trụ sở chính tại Hà Nội và văn phòng chi nhánh tại Tp. Hồ Chí Minh. Kế thừa kinh nghiệm nhiều thập kỷ của Tập đoàn Fujitsu cùng chất lượng Nhật Bản, chúng tôi nỗ lực không ngừng nhằm cung cấp các giải pháp công nghệ thông tin toàn diện tới các khách hàng tại Việt Nam, mang lại giá trị kinh doanh hữu hình, giúp khách hàng đáp ứng những thách thức của nền kinh tế toàn cầu mới.

## Câu chuyện của chúng tôi

**Kiến tạo cuộc sống hạnh phúc bằng công nghệ**

Fujitsu là một trong những tập đoàn hàng đầu thế giới trong lĩnh vực công nghệ và giải pháp cho doanh nghiệp nhằm giúp chuyển đổi các tổ chức cũng như thế giới quanh ta. Thông qua sáng tạo đổi mới không ngừng cùng bề dày kinh nghiệm chuyên môn, chúng tôi luôn hướng tới đóng góp vào sự phát triển của xã hội và các khách hàng.

## Mục tiêu của chúng tôi

**Tạo dựng một thế giới bền vững hơn bằng cách xây dựng lòng tin trong xã hội thông qua đổi mới**

Chúng tôi đã cân nhắc lại Fujitsu sẽ đóng vai trò gì trong thế giới không ngừng thay đổi này. Mục tiêu của chúng tôi sẽ dẫn lối cho toàn bộ các hành động của từng nhân viên tại Tập đoàn Fujitsu.

## Phương châm hoạt động

Tạo dựng những khả năng mới bằng cách kết nối con người, công nghệ và ý tưởng, tạo ra một thế giới bền vững hơn nơi mà bất kỳ ai cũng có thể đạt được ước mơ của mình. Bằng cách hợp nhất những tiềm năng và công nghệ tiên tiến, Fujitsu sẽ giúp bạn thành công, tiến tới một thế giới bền vững hơn. Chúng tôi gọi đó là "Fujitsu Uvance". Thông qua Fujitsu Uvance, chúng tôi cam kết sẽ cùng chuyển đổi thế giới thành một nơi mà con người có thể tận hưởng cuộc sống, sự thịnh vượng và bình an.

## Fujitsu Uvance

**Tiến tới một thế giới bền vững**

Fujitsu Uvance tập trung vào 7 lĩnh vực trọng tâm bao gồm: Sản xuất bền vững; Trải nghiệm khách hàng; Cuộc sống khỏe mạnh; Xã hội đáng tin cậy; Chuyển đổi kĩ thuật số; Ứng dụng trong kinh doanh; và Hybrid IT



FUJITSU

**Fujitsu Vietnam**
Phòng 01-03, Tầng 17, Tòa Keangnam Hanoi Landmark 72, Phường Mễ Trì, Quận Nam Từ Liêm, Hà Nội.
0904980505 | sale-vn@fujitsu.com | https://www.fujitsu.com/vn/vi/

# TỔNG CÔNG TY CÔNG NGHỆ VÀ GIẢI PHÁP CMC

ĐỐI TÁC TIN CẬY TƯ VẤN VÀ TRIỂN KHAI CHUYỂN ĐỔI SỐ

CMC TECHNOLOGY & SOLUTION
Aspire to Inspire the Digital World

## CHUYỂN ĐỔI SỐ

- Dịch vụ tư vấn và triển khai chuyển đổi số
- Tự động hoá quy trình
- Nền tảng dữ liệu
- Tư vấn và triển khai ERP/CRM

## GIẢI PHÁP DỊCH VỤ ĐIỆN TOÁN ĐÁM MÂY

- Dịch vụ tư vấn và triển khai cloud
- Ứng dụng và hạ tầng cloud
- Định danh và bảo mật
- Phân tích dữ liệu
- Modern Workplace
- Managed Services

## GIẢI PHÁP NGÀNH

- Tài chính – Ngân hàng
- Đô thị thông minh
- Chính phủ điện tử
- Sản xuất thông minh
- Bất động sản
- Năng lượng
- Logistics
- Giao dục
- Y tế

## GIẢI PHÁP CHUYỂN ĐỔI SỐ C-SOLUTIONS

- Hợp đồng điện tử C-Contract
- Hoá đơn điện tử C-Invoice
- Số hoá quy trình CMIS
- Remote Signing

## TÍCH HỢP HỆ THỐNG & DỊCH VỤ CNTT

- Tư vấn thiết kế và triển khai hệ thống CNTT
- Hạ tầng thông minh / Hạ tầng cơ sở
- Dịch vụ CNTT
- Ảo hoá

## AN NINH AN TOÀN THÔNG TIN

- Tư vấn và Dịch vụ bảo mật
- Bảo mật hệ thống
- Trung tâm điều hành an ninh mạng CMC SOC

## NĂM TÀI CHÍNH 2021

DOANH THU
**3300 TỶ ĐỒNG**

KHÁCH HÀNG
**10,000**

NHÂN VIÊN
**1000**

DỰ ÁN
**63 TỈNH THÀNH**

## TOP 1

- Công ty Giải pháp Công nghệ khu vực phía Nam, chiếm 30% thị phần
- Mảng an ninh an toàn thông tin tại Việt Nam, 2 Trung tâm Điều hành an ninh mạng (SOC)
- Nhà cung cấp giải pháp và thiết bị của Dell Technologies
- Nhà cung cấp giải pháp Core bảo hiểm sức khoẻ
- Nhà cung cấp giải pháp Core chứng khoán
- Nhà cung cấp các giải pháp chuyển đổi số ngành sản xuất: MES, ERP, PLM, HRM, CRM
- Triển khai giải pháp Cổng thông tin, Thư viện, Lưu trữ cho Khối Chính phủ
- Nhà tư vấn & triển khai số 1 giải pháp Microsoft cho doanh nghiệp nhà nước và SME
- Nhà tư vấn chuyển đổi số Ngân hàng
- Đối tác mảng Cloud Platform của Oracle

SINCE
**1993**

## GIẢI THƯỞNG

CIO Advisor TOP 10 APAC CLOUD CONSULTING/SERVICE COMPANIES - 2019

APAC CIO Outlook TOP 10 MICROSOFT SOLUTION PROVIDERS - 2021

FROST & SULLIVAN BEST PRACTICES AWARDS

## ĐỊNH HƯỚNG BIG MOVES




## 150+ ĐỐI TÁC TOÀN CẦU

Microsoft · DELL Technologies Titanium Partner · SAMSUNG SDS · ORACLE · SAP · IBM · Cisco Partner · salesforce · Hewlett Packard Enterprise · Symantec · paloalto networks · elastic · FORTINET · Allied Telesis · VERITAS · Autodesk · GitHub · McAfee · HUAWEI · vmware · Informatica · Lenovo · EMERSON · acer · CITRIX · intel · DELL · CYBERARK · VERTIV · tableau · Red Hat · VEEAM · Juniper · splunk> · GENESYS · NUCLEUS SOFTWARE · VERIPARK · UiPath · BACKBASE · hp · amazon web services · FUJITSU · TREND MICRO · amdocs · Infosys · Singularity · SIEMENS · LinkedIn · Check Point · TIBCO · DocuSign · blancco · HCL · Adobe · jedox.


Cozy
TRÀ ÔLONG XOÀI
Cozy
TRÀ ĐÀO SẢ
100% TỪ LÁ TRÀ TƯƠI
Thể tích thực ở 20°C: 455 ml
Cozy
TRÀ TẮC MẬT ONG
Cozy
TRÀ VẢI
NgonRÕviị
ViRÕngon

# SEA HOLDINGS

Bắt đầu kinh doanh mảng di động tại Hongkong từ năm 2013, Công ty TNHH Tư vấn - Đầu tư - Thương mại Ánh Dương (SEA - Sunshine Asean Holdings) được thành lập vào năm 2015 tại Việt Nam, hiện là công ty đa quốc gia tại Đông Nam Á với doanh thu 35 triệu USD/năm, với các phạm vi hoạt động sau:

**Impact Business**

Xây dựng, phát triển năng lực kinh doanh & mô hình Kinh doanh cho các sản phẩm và dịch vụ trong lĩnh vực Nông nghiệp và Điện thoại thông minh.

**International Trading**

Kết nối kinh doanh, phân phối sản phẩm và phát triển thị trường toàn cầu và Đông Nam Á.

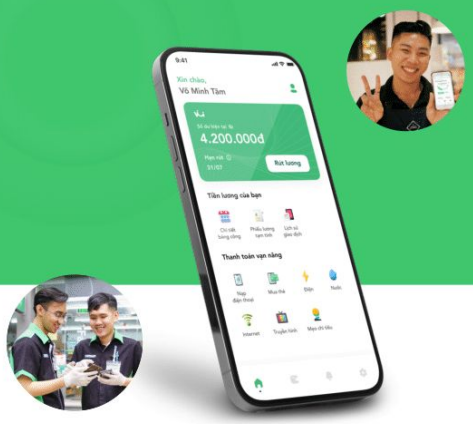
**Business Strategy Consultancy**

Cung cấp các giải pháp tư vấn chiến lược phát triển thị trường - dựa trên công nghệ Digital Marketing 360 tại Đông Nam Á.

## "COURAGEOUS STEP FORWARD"

**Chúng tôi sẵn sàng đối mặt với những thách thức lớn hơn và phát triển năng lực kinh doanh của mình thêm một chút mỗi ngày.**

Trong suốt 8 năm hoạt động, công ty đã từng bước phát triển từ một đơn vị nhỏ trở thành nhà phân phối hàng đầu cho Samsung, Xiaomi, Apple và các nhà sản xuất điện thoại tân trang tại Việt Nam và Đông Nam Á. Kể từ đó, chúng tôi đã xây dựng một chuỗi cung ứng trên toàn cầu với các đối tác chiến lược, khách hàng, nhà sản xuất tại Hongkong, Singapore, Dubai, Australia, Mỹ và có mối quan hệ bền chặt với các thương hiệu lớn.





## Vui App

phát triển bởi Nano Technologies

**Trao quyền Nhận Lương Linh Hoạt 24/7**



### Nhận lương sau 30 giây Thay vì đợi 30 ngày?

Vui App (Nano Technologies) là ứng dụng tiên phong mang mô hình Chi lương Linh hoạt về Việt Nam. Áp dụng công nghệ phụng sự con người, Vui App định vị là một phúc lợi nhân sự kiểu mới, hướng tới trao thêm quyền lợi cho người lao động:

**QUYỀN TỰ CHỦ** theo dõi ngày công trong tháng, minh bạch, rõ ràng
nhận lương đã làm ra, mọi lúc khi cần
chi tiêu dòng tiền sớm, an toàn, tiếp cận các sản phẩm tài chính.

Ứng dụng kết nối với hệ thống quản trị nhân sự, đồng bộ xử lý công và lương, tối ưu nguồn lực doanh nghiệp. Vui App cũng là điểm chạm giúp người làm lãnh đạo thấu hiểu đúng tâm lý, hỗ trợ đúng nhu cầu, giữ chân nhân sự với chính sách nhân văn, khác biệt.
Đến năm 2022, Vui App đã phục vụ **100.000 CBNV** tại các doanh nghiệp đầu ngành như Central Retail, FPT Retail, GS25, Kangaroo, Gỗ Trường Thành, AA Corporation,...



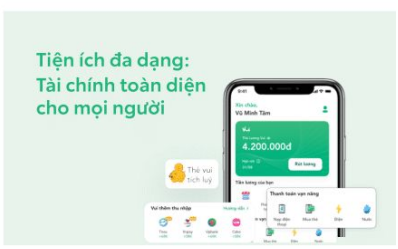
*"Một tương lai mà chúng tôi đặt cược vào đó là khi mô hình Chi lương Linh hoạt phổ biến, hàng chục triệu lao động sẽ được hưởng lợi. Đó là tiến bộ xã hội.*

*- Ông Đặng Việt Dũng, Co-founder, CEO Nano Technologies*










Powered by Nano

PROPTECH FOR REAL

1M2 là Start-up trong lĩnh vực Proptech (Công nghệ Bất động sản).

"Siêu app" 1M2 hướng đến nền tảng giao dịch bất động sản thứ cấp thời gian thực, kết hợp với hệ sinh thái các tiện ích thanh khoản nhanh và dễ dàng cho bất kỳ đối tượng nào. Áp dụng các công nghệ tiên tiến nhất Big Data/Smart Data, AI, Blockchain,... Tăng tỷ lệ giao dịch thành công.



1M2 hướng đến những tính năng sau:

- Giao dịch thời gian thực.
- Thông tin sát với thị trường.
- Dữ liệu phân tích, bản đồ GIS, định giá tự động.
- Tư vấn/hướng dẫn pháp lý.
- Dịch vụ nhà ở, trả giá điện tử, hỗ trợ thanh khoản nhanh,...

124 Điện Biên Phủ, Phường Dakao, Quận 1
0877 111 247
1m2.app

# VỀ **JOBTEST**

- ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC -

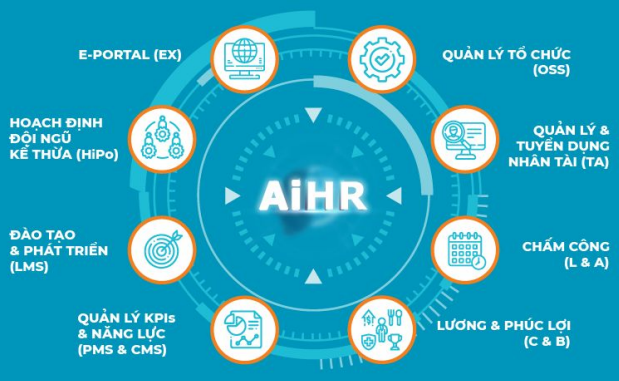
IBM KeneXa · EVERYTHING DiSC · Center for Creative Leadership — RANKED TOP 5 IN THE 2017 FINANCIAL TIMES FOR WORLDWIDE EXCUTIVE EDUCATION

JobTest là công ty tư vấn phát triển nguồn nhân lực toàn diện chuẩn quốc tế - đối tác chiến lược của các tổ chức nhân sự hàng đầu thế giới.

Với hệ sinh thái đa dạng **(One-stop Shop of Talent Solutions)** và sứ mệnh **Kiến tạo nguồn nhân lực chất lượng cao** cho doanh nghiệp, JobTest kết hợp trí tuệ nhân tạo Ai và giải pháp Quản trị nhân tài theo chuẩn năng lực (TCAS) tạo nên nền tảng công nghệ cao trong công cuộc số hóa doanh nghiệp.

## Dịch vụ của chúng tôi

- Dịch vụ Nhân sự thuê ngoài
- Tư vấn và Quản trị nguồn nhân lực
- Nền tảng dịch vụ nhân sự trực tuyến
- Tuyển dụng & kết hợp Đánh giá năng lực trực tuyến
- Khung năng lực và Từ điển năng lực
- Thu hút và Tuyển chọn nhân tài
- Thương hiệu tuyển dụng
- Đào tạo và Phát triển nhân tài

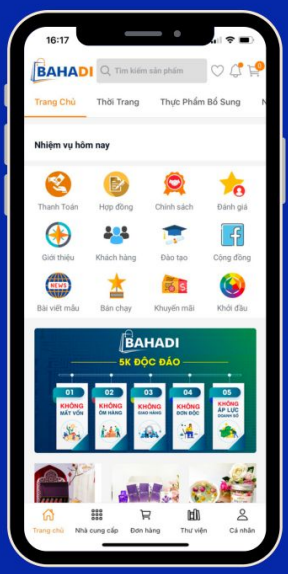



Phần mềm quản lý nhân sự toàn diện
Chuyên gia nhân sự ảo hàng đầu Việt Nam

Tìm hiểu về **JobTest** ▸▸

# BAHADI - NỀN TẢNG KINH DOANH 0 ĐỒNG

BAHADI




**GIẢI PHÁP 5K ĐỘC ĐÁO**

- KHÔNG VỐN
- KHÔNG ÔM HÀNG
- KHÔNG GIAO HÀNG
- KHÔNG ĐƠN ĐỘC
- KHÔNG ÁP LỰC DOANH SỐ



BAHADI mang đến giải pháp kinh doanh online toàn diện, kết nối hàng trăm nhà cung cấp lớn trong và ngoài nước mang đến bạn hàng nghìn sản phẩm chất lượng, chính hãng với giá tốt nhất, giúp bạn có thể đăng bán nhiều sản phẩm đa dạng mà không cần bỏ vốn.

Cùng với sự kết hợp các ưu điểm của 2 mô hình Dropshipping và Affiliate, BAHADI mang lại cho giúp người bán hàng quên đi nỗi lo về sản phẩm, vốn, kho bãi, vận chuyển...

- Được đào tạo chuyên nghiệp, bài bản
- Kinh doanh hoàn toàn trên điện thoại dễ dàng, tiết kiệm thời gian
- Hàng ngàn sản phẩm đa dạng, chất lượng cao
- Chiết khấu siêu KHỦNG, 100% không RỦI RO
- Làm việc mọi lúc, mọi nơi

**ĐIỆN THOẠI: 0799077788**

**WWW.BAHADI.VN**

**SỐ 519 KIM MÃ, P. NGỌC KHÁNH, Q. BA ĐÌNH, TP. HÀ NỘI**

COMIT

## TIÊN PHONG ĐỔI MỚI - KIẾN TẠO GIÁ TRỊ VỮNG BỀN

Thành lập từ năm 2013, COMIT đã khẳng định vị thế của một nhà cung cấp hàng đầu khu vực với các dịch vụ & giải pháp bao gồm Đo kiểm (Test & Measurement), Lập kế hoạch & Tối ưu hóa hiệu suất vô tuyến (RAN Plan & Optimization), Hỗ trợ hệ thống trong vận hành & kinh doanh trong giao tiếp truyền thông (BSS/OSS). Dựa trên sự ủng hộ và tin tưởng chọn lựa của Quý khách hàng, COMIT đã có một mạng lưới khách hàng rộng khắp từ Việt Nam, Myanmar, Lào, Cambodia, Đông Timor đến Mozambique...

Từ năm 2017, bắt kịp xu hướng công nghiệp hoá 4.0, COMIT đã bắt đầu nghiên cứu và phát triển những sản phẩm công nghệ ứng dụng Artificial Intelligence – Trí tuệ nhân tạo, trong đó tiêu biểu là VSaaS – Nền tảng giám sát video tập trung. Nền tảng VSaaS, cho phép kết nối với camera giám sát giúp quản lý tập trung các đoạn video từ trung tâm dữ liệu của nhà cung cấp dịch vụ. Nền tảng trở nên vượt trội nhờ việc ứng dụng Trí tuệ nhân tạo và tạo ra các tính năng nhận diện khuôn mặt, hình dáng, kiểm soát & cấp phép ra vào, phát hiện cháy khói, giám sát tuân thủ trong lao động, v.v.... Quy trình làm việc và quản lý tại các doanh nghiệp thực sự được tối ưu, trong đó tăng cường năng suất lao động, giảm thiểu chi phí hoạt động một cách đáng kể. Với dịch vụ này, COMIT đã và đang đóng góp vai trò then chốt trong việc gia tăng lợi ích cho khách hàng thuộc lĩnh vực bán lẻ và marketing, an ninh và giám sát, kiểm soát chất lượng, hàng rào an ninh vòng ngoài.

Với xu hướng phát triển và kết hợp các công nghệ của cuộc Cách mạng 4.0, cùng với khai thác các lợi ích của việc triển khai các ứng dụng Trí tuệ nhân tạo, Kết nối vạn vật và Dữ liệu lớn, COMIT đang hướng tới một tầm nhìn mới: ***"Trở thành nhà cung cấp hàng đầu trong khu vực về các giải pháp đổi mới cho một thế giới kết nối và an toàn, với một đội ngũ tài năng, nhiệt huyết và tận tụy phục vụ khách hàng".***

VIETNAM MARTECH

# Where MarTech Founders Meet, Learn, Launch & Grow




## Events

Connects MarTech players & industry stakeholders in Vietnam & Asean.
It aspires to promote the adoption of MarTech in Asean and facilitate intra-regional trade in MarTech through Vietnam MarTech Expo




## Resources

Research, reports, landscapes and best practice guides for you to sink your teeth into, includes:
– Vietnam MarTech Landscape;
– State of Vietnam MarTech Report;
– MarTech in Asia Newsletters;



## Fund

Our year-long remote accelerator program is designed to help founders with a revenue-generating MarTech Startups optimize product-market fit & grow faster.

**Website:** www.vietnammartech.com | www.martechexpo.vn | www.martechtoday.vn
**Email:** info@martechtoday.vn | partner@vietnammartech.com

CALO

# CALO METAVERSE

## ỨNG DỤNG BLOCKCHAIN ĐẦU TIÊN TRONG THỂ DỤC THỂ THAO TẠI VIỆT NAM

Calo Metaverse là nền tảng công nghệ khuyến khích cộng đồng vận động nhiều hơn mỗi ngày thông qua hoạt động ngoài trời cũng như trong nhà để đem lại giá trị sức khỏe cũng như giá trị vật chất.

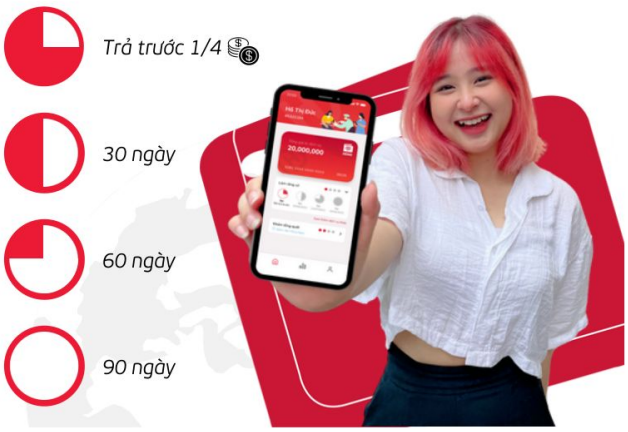
Chúng tôi hướng đến việc tạo ra một sự đổi mới trong xu thế sống khoẻ, sống lành mạnh của thế giới bằng cách mang lại những giá trị thiết thực hơn cho những nỗ lực tập luyện và vận động của mọi người.

Đừng chỉ vận động, hãy khiến mọi thứ sôi động hơn cùng nhau.

181 Cao Thắng, P. 12, Q. 10, HCM
calo.run
hi@calo.run
t.me/caloapp
/calometaverse
@AppCalo
dsc.gg/calocommunity

# GIẢI PHÁP THANH TOÁN MUA TRƯỚC TRẢ SAU DỊCH VỤ Y TẾ

**HENO** cung cấp dịch vụ Mua trước trả sau (Buy now pay later) trong lĩnh vực chăm sóc sức khoẻ và làm đẹp hàng đầu tại Việt Nam. Chúng tôi hợp tác với phòng khám, nha khoa, viện thẩm mỹ, trung tâm tiêm chủng,... để giúp Khách hàng chia nhỏ hóa đơn thành 4 phần và trả dần vào các tháng sau đó hoàn toàn miễn phí.




HENO thanh toán trước cho Khách hàng với Nhà bán hàng và nhận các khoản trả sau theo chu kỳ. Doanh thu của HENO đến từ Chiết khấu (MDR) trên mỗi giao dịch thành công.

Vượt trội nhờ Ứng dụng sáng tạo công nghệ cùng giải pháp tài chính thông minh, HENO giúp Khách hàng được sử dụng 100% online, xử lý tức thời chỉ 15 phút/ mỗi giao dịch.

HENO sở hữu đội ngũ nhân sự có kinh nghiệm và khả năng cung cấp Giải pháp Fintech, hoạt động trên 63 tỉnh thành cùng hơn 200 cơ sở phòng khám trên toàn quốc ở nhiều lĩnh vực.



**63**
Tỉnh thành

**50+**
Nhà cung cấp dịch vụ

**200+**
Cơ sở, phòng khám dịch vụ

**HỆ SINH THÁI CỦA HENO**

- Khám chữa bệnh & dinh dưỡng
- Thẩm mỹ & chăm sóc sắc đẹp
- Chỉnh nha & răng hàm mặt
- Thể dục gym & fitness

www.heno.vn contact@heno.vn 0247 1088 968

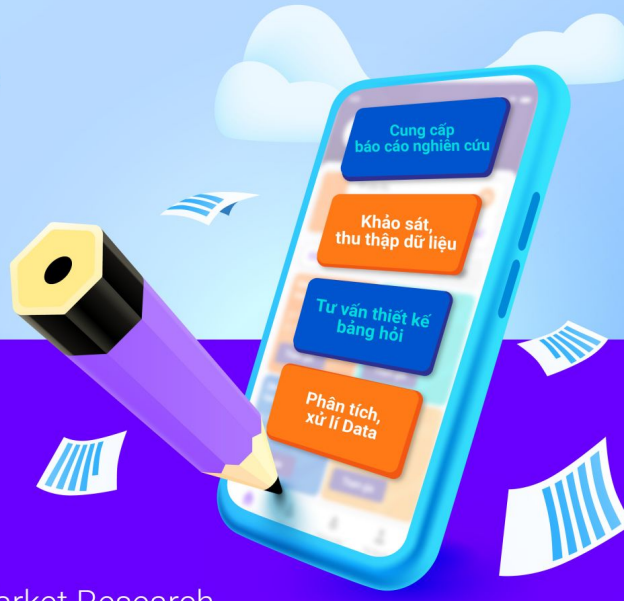
---

survey true

Nền tảng khảo sát quốc tế & thu nhập dữ liệu theo thời gian thực

**30.000+** Thành viên khảo sát
**350+** Phỏng vấn viên
**7+** Trạm thực địa
**5000+** Lượt khảo sát / ngày

- **Tổng hợp thông tin nhanh** chóng, chính xác
- **Tiết kiệm chi phí** nghiên cứu
- Khảo sát **toàn diện & chuyên sâu**
- **Khuyến nghị chiến lược** dựa trên dữ liệu



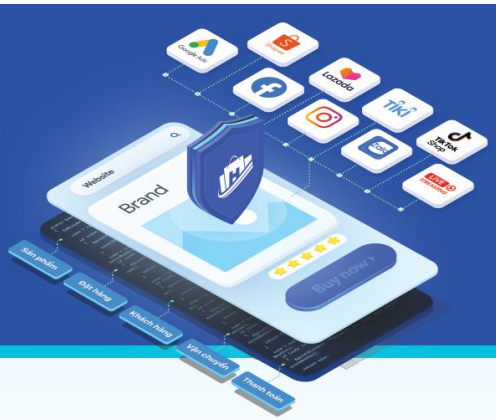

**Giải pháp khảo sát – nghiên cứu cho tất cả phòng ban trong doanh nghiệp**

HR | Marcom | Sale | R&D
Customer Service | Technology | Market Research

**Contact us** www.surveytrue.com (+84).90.259.8228 tienmanh.lai@mibrand.vn

haravan

# Giải pháp bán hàng đa kênh cho mọi nhà kinh doanh




## VỀ HARAVAN:

Haravan là giải pháp bán hàng online đa kênh cho mọi nhà kinh doanh vừa và nhỏ. Bạn có thể an tâm tăng trưởng kinh doanh cùng Haravan, vì chúng tôi giúp bạn dễ dàng bán hàng online, dễ dàng chốt đơn, dễ dàng chăm sóc và bản lại khách hàng, bằng công nghệ tiên phong, đội ngũ tận tâm và kinh nghiệm triển khai cho hơn 50.000 nhà kinh doanh và doanh nghiệp.

### Các giải pháp công nghệ tốt nhất cho bán hàng đa kênh, xây dựng Website thương mại điện tử, Bán lẻ Omnichannel và Marketing Online.

1. **Haravan Omnichannel :** Giải pháp bán hàng đa kênh, quản lý tập trung: Tích hợp Website, Facebook, Zalo, TikTok shop sàn Thương mại diện tử Shopee, Tiki, Lazada đến chuỗi cửa hàng
2. **Haravan Website :** Xây dựng website thương mại điện tử chuyên nghiệp
3. **Haravan Social :** Giải pháp bán hàng và chốt đơn hiêu quả trên Facebook - Instagram - Zalo - Livestream
4. **Haravan Loyalty :** Giải pháp kiến tạo tập khách hàng trung thành
5. **Google Ads Solution :** Giải pháp quảng cáo Google tự động, giúp tăng chuyển đổi oơn hàng cao hơn 30%

### Công Ty Cổ Phần Công Nghệ Haravan

Trụ sở chính: Tầng 4 - Toà nhà Flemington, 182 Lê Đại Hành, P15, Q11, TP.HCM
Hotline: 1900.636.099 | Email: hi@haravan.com | www.haravan.com

**50.000+** Người kinh doanh, doanh nghiệp vừa và nhỏ sử dụng

**100+ Thương hiệu hàng đầu tin dùng**

Meta Business Partner — Là đối tác kinh doanh của Meta 2022, đáp ứng được tiêu chuẩn cao nhất về hiệu quả và dịch vụ hỗ trợ các nhà kinh doanh online trên nền tảng Facebook

Google for Retail — Là đối tác công nghệ đầu tiên tại Việt Nam được Google đề xuất là nền tảng tốt nhất cho Nhà bán lẻ ứng dụng quảng cáo Google Smart Shopping

---

Fjob

# NỀN TẢNG TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ TRẺ

## BỨT PHÁ MỌI GIỚI HẠN



Với hơn 90 triệu dân và dân số trẻ chiếm hơn 50%, Việt Nam đang trong thời kỳ vàng về nguồn lao động.

Fjob - Nền tảng tuyển dụng - hiện đại, mới mẻ kết nối chủ lực nguồn lao đồng trẻ trung - năng động - tiên phong đến các Doanh nghiệp thuộc mọi ngành nghề trong và ngoài nước.

**F - Match**
Hệ thống tự động đề xuất ứng viên phù hợp

**F - Call**
Liên hệ ứng viên chỉ cần 1 chạm trên app

**F - Tick**
Thông tin hồ sơ ứng viên được xác thực và cập nhật

**F - Manager**
Quản lý thông tin ứng viên tiện lợi

**F - Optimization**
Hệ thống báo cáo thông minh, tối ưu hiệu quả chiến dịch tuyển dụng




## INSTA – Mua Trước Trả Sau

Được thành lập bởi Amigo Fintech vào năm 2020, với phương châm "Tất cả vì lợi ích của người dân Việt Nam", nsta luôn hỗ trợ khách hàng tối ưu hóa chất lượng cuộc sống và nắm bắt cơ hội trong tương lai bằng việc ận dụng giải pháp thanh toán thông minh, hiện đại Mua trước trả sau 0% từ Insta.

## Đối tác

viettel money

OnePAY

backim thanh toán giản đơn

Paynet VN Simple Payment

insta Credit platform

ViHAT
Mobile Solutions for Everyone

TERA MOBILE APP · eSMS · OMICALL · Widdy · BECARE.io

### ViHAT GIÚP TỐI ƯU HÓA TẤT CẢ KÊNH LIÊN LẠC TỪ DOANH NGHIỆP ĐẾN KHÁCH HÀNG

ViHAT cung cấp hệ thống SMS Brandname, Viber, Zalo, Voice Marketing, Tổng Đài Ảo VoIP, Contact Center tích hợp sẵn CRM để quản lý khách hàng trên đa kênh, đa thiết bị. Với tiêu chí tạo ra các hệ thống công nghệ tiên tiến nhưng đơn giản dễ dùng và chi phí rẻ nhất.

ViHAT
Mobile Solutions for Everyone




### ViHAT HELPS OPTIMIZE ALL COMMUNICATION CHANNELS FROM BUSINESS TO CUSTOMERS

ViHAT provides SMS Brandname, Viber, Zalo, Voice Marketing, VoIP Virtual Switchboard, Contact Center with built-in CRM to manage customers on multi-channel, multi-device. With the criterion of creating advanced technology systems that are simple to use and at the lowest cost.

THIÊN LONG
THINK IT, PRINT IT

CHẤT LƯỢNG | NHANH CHÓNG | GIÁ LUÔN TỐT

# CÔNG NGHỆ IN OFFSET
# TẠI THIÊN LONG

Gần 10 năm hoạt động trong lĩnh vực thiết kế và in ấn, **In Thiên Long** luôn không ngừng học hỏi – phát triển để mang lại cho khách hàng: "Sự tin tưởng về khả năng sáng tạo trong thiết kế - Sự an tâm về chất lượng và Sự hài lòng về thành phẩm cuối cùng"



038 590 6789 inhanoi.net.vn

Số 14 ngõ 73/26b Nguyễn Trãi, Q. Thanh Xuân, Hà Nội


CATALOGUE


TÚI GIẤY


HỘP GIẤY

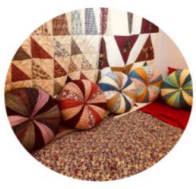

PHONG BÌ


KẸP FILE

Chúng tôi mong muốn Tomato sẽ trở thành nhà, nơi mà mọi người xích lại gần nhau và tìm thấy niềm vui, sự chia sẻ thân tình bên những vật dụng đáng yêu, chất lượng.




Túi ví vải


Trang trí nội thất mềm


Đồ vải cho trẻ em


Nghệ thuật quilting






CHÂN THÀNH | THIỆN LƯƠNG | KIÊN NHẪN

TOMATO
Handmade Store

Với tầm nhìn trở thành thương hiệu tiên phong trong lĩnh vực sản xuất, phân phối các sản phẩm thủ công làm từ sợi vải chất lượng cao tại Việt Nam



- Sản phẩm phối kết hợp nhiều loại kỹ thuật như: khâu tay, may máy chi tiết, quilting, thêu thủ công.
- Thiết kế, phối màu và sáng tạo bởi chính các founder Tomato Handmade,
- Chất liệu nhập khẩu hoàn toàn từ Hàn Quốc, Mỹ, ... hoặc vải thổ cẩm Việt Nam
- Mẫu mã phong phú, cắt may thủ công và kỹ thuật dựng sản phẩm tinh
- Chất liệu thân thiện môi trường, không gây hại cho da

# Bizzi

Tháng 9/2019, đội sáng lập Bizzi bắt đầu đặt những viên gạch đầu tiên cho sản phẩm. Bizzi được thành lập với sứ mệnh phát triển các giải pháp **tự động hóa** ứng dụng công nghệ 4.0 (**Robotic process automation**, machine learning, AI) cho **nghiệp vụ kế toán và tài chính**, giúp tăng năng suất và giảm chi phí cho doanh nghiệp.

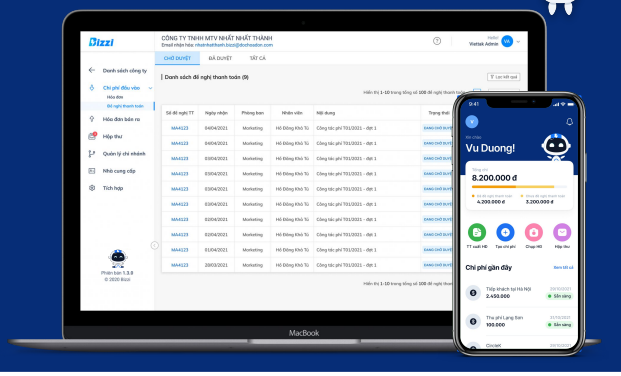
Bizzi mong muốn trở thành trợ lý đắc lực của bộ phận tài chính-kế toán trong quá trình chuyển đổi số, làm công việc kế toán trở nên đơn giản hơn và nhẹ nhàng hơn.

### QUẢN LÝ HIỆU QUẢ
Đối soát và quản lý chi phí dễ dàng theo thời gian thực.

### TIẾT KIỆM CHI PHÍ
Các khoản chi phí về nhân lực và vật tư giấy tờ sẽ được tiết kiệm tối đa.

### TỰ ĐỘNG HOÁ
Giảm tối đa thời gian tập hợp chứng từ, làm đề nghị thanh toán

### ĐƠN GIẢN VÀ SỐ HÓA QUY TRÌNH TẠO - DUYỆT CHI PHÍ

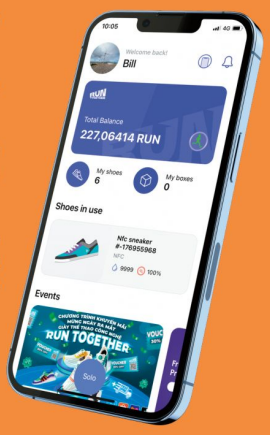



---

# RUN TOGETHER

## Be Healthy Together!

- Run Together là ứng dụng kết hợp hai yếu tố Game-Fi và Social-Fi.
- Dự án mang một sứ mệnh ý nghĩa: Kiến tạo nên một cộng đồng khỏe mạnh và phát triển.
- Run Together được xây dựng dựa trên việc đi bộ và chạy bộ. Đây là những hoạt động cần thiết để giữ sức khỏe tốt và thân hình cân đối.
- Với mục tiêu trở thành nhãn hiệu hàng đầu trong lĩnh vực giày thể thao công nghệ, Run Together cam kết luôn cung cấp các sản phẩm và dịch vụ chất lượng nhất cho khách hàng.




**10K+ Người dùng**
Số người dùng hoạt động hàng tháng

**120K+ Ki-lô-mét**
Tổng quãng đường chạy được ghi nhận

**65K+ Calo**
Lượng calo bị đốt cháy khi sử dụng ứng dụng

**4.9/5**
Điểm đánh giá trung bình trên App Store và Google Play

runtogether.vn

*Đừng quên để lại đánh giá 5 sao nhé!*

RUN TOGETHER

---

GLOBAL CARE
Best price, best service

# GLOBAL CARE

TIÊN PHONG CUNG CẤP CÁC GIẢI PHÁP NỀN TẢNG CHUYỂN ĐỔI SỐ TRONG NGÀNH BẢO HIỂM TẠI VIỆT NAM



**Thành lập vào 2017, Global Care tiên phong cung cấp các giải pháp chuyển đổi số cho đại lý bảo hiểm để đơn giản hóa quy trình bán hàng và quản lý**

**Các đại lý và NV bán hàng có thể:**

- Bán các sản phẩm bảo hiểm thông qua ứng dụng mobile app
- Quản lý các giao dịch và doanh thu bảo hiểm qua nền tảng Web Admin
- Quản lý các sản phẩm bảo hiểm

**Về phía khách hàng có thể:**

- Tra cứu và quản lý tất cả các hợp đồng bảo hiểm nhanh chóng và dễ sử dụng
- Nộp hồ sơ yêu cầu bồi thường online
- Liên hệ nhân viên tư vấn ngay khi có sự cố

**650K+**
*Thành viên đăng ký mới*

**3Tr+**
*Sản phẩm bán ra*

**600+**
*Doanh nghiệp tin tưởng hợp tác*

**24/07**
*Chăm sóc khách hàng*

---

GLOBAL CARE
Best price, best service

SẢN PHẨM
## BẢO HIỂM TIÊU BIỂU
DÀNH CHO **CÁ NHÂN**



- Bảo hiểm **TNDS BB Xe Máy**
- Bảo hiểm **mất cắp,mất cướp xe máy**
- Bảo hiểm **tai nạn cá nhân**
- Bảo hiểm **sức khỏe GC Care**
- Bảo hiểm **tích lũy Tomato**
- Bảo hiểm **hàng hóa**
- Bảo hiểm **TNDS BB Ô Tô**
- Bảo hiểm **nhà**
- Bảo hiểm **đột quỵ**
- Bảo hiểm **bệnh hiểm nghèo**
- Bảo hiểm **du lịch**
- Bảo hiểm **vật chất xe ô tô**

# Palexy

Every good decision starts with **good data**

*Sứ mệnh của chúng tôi là trao quyền cho những nhà bán lẻ để tối ưu hóa hành trình trải nghiệm khách hàng và hiệu quả hoạt động trong các cửa hàng vật lý, khi sử dụng công nghệ tiên phong Tầm nhìn AI & Máy tính*

## GIẢI PHÁP CỦA CHÚNG TÔI

### Mang lại giá trị cho từng gian hàng




Chúng tôi biến cửa hàng của bạn thành 1 hệ thống thông tin bằng cách sử dụng công nghệ AI & Computer Vision

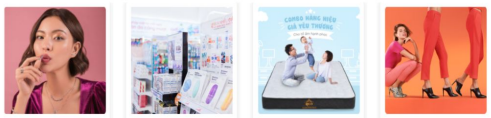
Công nghệ Computer Vision của chúng tôi tự động phát hiện và phân loại các thông tin khách hàng theo độ tuổi và nhóm giới tính tại tất cả các chi nhánh cửa hàng. Không giống giải pháp bộ đếm bóng đá dựa trên cảm biến, thuật toán máy tính của chúng tôi loại trừ các nhân viên khỏi số đếm và đối xử với tất cả khách hàng như một nguồn lưu lượng độc nhất, kể cả khi họ dạo quanh cửa hàng rất nhiều lần.

## SỐ HÓA MỌI ĐIỂM CHẠM KHÁCH HÀNG



MARKETING | VẬN HÀNH | PHÒNG CHỐNG TRỘM | TRƯNG BÀY HÀNG HÓA | QUẢN LÝ BÁN LẺ

## KHÁCH HÀNG CỦA CHÚNG TÔI

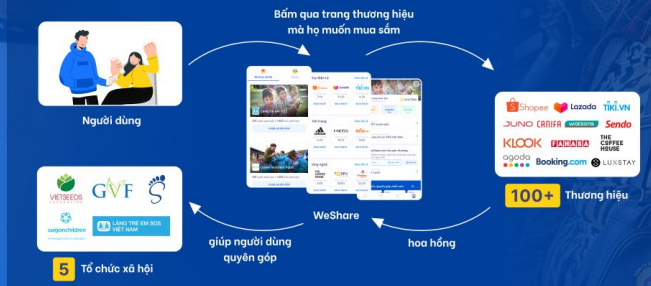


PNJ | guardian | vuanệm | ALDO

weshare.asia

# WESHARE

## NỀN TẢNG GÂY QUỸ BỀN VỮNG TỪ CÁC ĐƠN HÀNG ONLINE




## 3 BƯỚC QUYÊN GÓP KHÔNG MẤT PHÍ CÙNG WESHARE




weshare.asia | /weshareasia.shopnshare | weshare.asia@gmail.com

NATEC

NSSC
National Startup Support Center

BambuUP
Connect to Innovate

