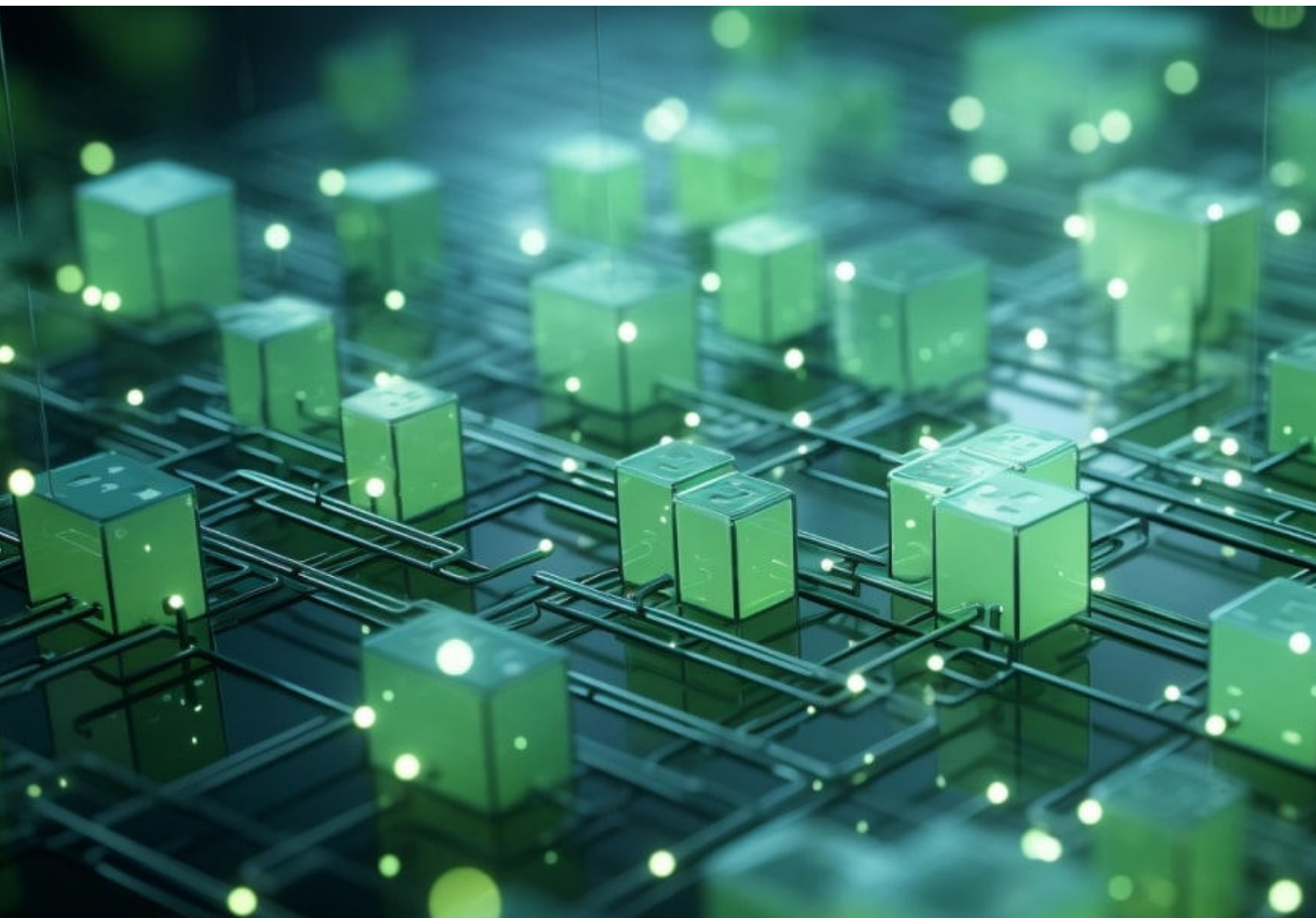




BẢN TIN

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

SỐ 26.2024



TIN TỨC SỰ KIỆN

01 Cơ hội vươn tầm quốc tế cho cộng đồng khởi nghiệp lĩnh vực AI

02 EuroStyle tiếp tục là nhà tài trợ vàng tại Shark Tank trong 3 mùa liên tiếp

03 Tài sản số và đổi mới sáng tạo là chìa khoá cho phát triển doanh nghiệp

04 UII Sandbox 2024 - Hành trình biến ý tưởng khởi nghiệp thành hiện thực dành cho sinh viên và thế hệ trẻ

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

05 Tiến sỹ U70 không ngừng khởi nghiệp vì nền nông nghiệp nước nhà

06 Barcelona: Cửa ngõ vào hệ sinh thái khởi nghiệp Nam Âu

XU HƯỚNG CÔNG NGHỆ

07 Máy học - Công cụ hiệu quả dành cho các nhà marketing B2B



CỤC THÔNG TIN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ QUỐC GIA

24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (024) 38262718

CƠ HỘI VƯỢN TẦM QUỐC TẾ CHO CỘNG ĐỒNG KHỞI NGHIỆP LĨNH VỰC AI

Chương trình khởi nghiệp toàn cầu Nvidia Inception được giới thiệu tại Startup Empowerment, mang tới cơ hội cho các startup Việt nhanh chóng phát triển và vươn tầm quốc tế. Đây là nguồn lực tiềm năng cho chiến lược phát triển quốc gia AI, cộng đồng startup hoàn toàn có thể bứt phá với sự hỗ trợ và đồng hành thiết thực từ Tập đoàn FPT và NVIDIA.

Nvidia Inception là chương trình hỗ trợ khởi nghiệp miễn phí dành cho các doanh nghiệp trẻ, mang tới cơ hội tiếp cận công nghệ tiên tiến, kết nối với các nhà đầu tư tiềm năng cùng nguồn tài nguyên kỹ thuật mới nhất từ Nvidia và FPT.

Động lực thúc đẩy Nvidia mở rộng mạng lưới khởi nghiệp quốc tế tại Việt Nam

Tại sự kiện Startup Empowerment, FPT và NVIDIA đã giới thiệu tới cộng đồng startup Việt chương trình tăng tốc khởi nghiệp toàn cầu NVIDIA Inception hoàn toàn miễn phí dành cho doanh nghiệp trẻ trong lĩnh vực Trí tuệ nhân tạo (AI).

Chia sẻ tại sự kiện, đại diện NVIDIA - TS. Ettikan Kandasamy Karuppiyah - Giám đốc Phát triển công nghệ cho biết Generative AI là xu hướng phát triển mới của thế giới. Từ lâu Nvidia đã định hướng đồng hành cùng các chính phủ trong việc phát triển chiến lược AI quốc gia thông qua hỗ trợ nghiên cứu công nghệ và thúc đẩy phát triển cộng đồng doanh nghiệp trong lĩnh vực này. Lựa chọn mở rộng mạng lưới khởi nghiệp AI tại Việt Nam, Nvidia mong muốn thu hút thêm nhiều startup công nghệ tiềm năng tại Việt Nam. N2TP và AI HAY là minh chứng cho thấy tiềm năng thành công lớn của các startup Việt với sự hỗ trợ từ Nvidia Inception. Đặc biệt, với sự đồng hành cùng công ty công nghệ lớn như FPT, Nvidia có thể giúp đỡ nhiều dự án và doanh nghiệp khởi nghiệp tiếp theo tại Việt Nam.

Ông Nguyễn Ngọc Minh, Phó Tổng Giám đốc

FPT Smart Cloud chia sẻ, FPT đánh giá cao tiềm năng phát triển cùng năng lực kỹ thuật công nghệ của các startup Việt Nam. Chính vì vậy, FPT Smart Cloud nói riêng và FPT nói chung mong muốn có thể đồng hành cùng cộng đồng doanh nghiệp trẻ vươn mình hóa "kỳ lân", đưa Việt Nam ghi danh vào bản đồ AI thế giới.

Ông Nguyễn Ngọc Minh cho rằng, điểm mạnh nhất của người Việt là năng lực của những nhà phát triển. Người Việt có khả năng thích nghi rất nhanh với các công nghệ mới, đặc biệt là với AI. Trong 3 - 5 năm tới, thị trường AI Việt Nam sẽ bùng nổ với những startup giỏi hiện nay.

TS. Ettikan Kandasamy Karuppiyah cho rằng, trong tương lai, những cơ hội và tiềm năng dành cho các startup trong lĩnh vực công nghệ sẽ ngày càng gia tăng khi chúng ta có thể thu hút nguồn đầu tư từ các doanh nghiệp nước ngoài. Cả nhà đầu tư và các startup đều sở hữu những lợi thế riêng và việc mở rộng mạng lưới kết nối các nhà đầu tư với startup sẽ mang lại những lợi ích cộng hưởng cho cả hai bên.

Tham gia chương trình NVIDIA Inception, bên cạnh sự đồng hành xuyên suốt của hai doanh nghiệp kỳ cựu trong lĩnh vực công nghệ, các startup đồng thời sẽ nhận được đặc quyền hỗ trợ phát triển từ cả FPT và NVIDIA. Về mặt chuyên môn, doanh nghiệp có quyền truy cập miễn phí cổng thông tin khởi nghiệp, các khóa học và nhận được ưu đãi chi phí

khi tham gia hội thảo kỹ thuật của 2 đơn vị công nghệ kỳ cựu. Chương trình cũng mang tới các ưu đãi về giá cho một số sản phẩm phần cứng, phần mềm và điện toán đám mây được cung cấp bởi NVIDIA và FPT. Ngoài ra, thông qua Inception Capital Connect, các startup sẽ được hỗ trợ kết nối với các nhà đầu tư mạo hiểm tiềm năng, phù hợp với định hướng phát triển của doanh nghiệp.

Tiềm năng phát triển AI tại Việt Nam

Nắm bắt xu thế công nghệ trên thế giới, định hướng đầu tư và phát triển hệ sinh thái AI bền vững tại Việt Nam đã sớm được Chính phủ ban hành thông qua Quyết định số 127/QĐ-TTg về Chiến lược quốc gia về nghiên cứu, phát triển và ứng dụng AI đến năm 2030.

Chiến lược đưa ra mục tiêu "đẩy mạnh nghiên cứu, phát triển và ứng dụng AI, đưa AI trở thành lĩnh vực công nghệ quan trọng của Việt Nam trong cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, góp phần phát triển kinh tế - xã hội và từng bước đưa Việt Nam trở thành điểm sáng về nghiên cứu, phát triển và ứng dụng AI trong khu vực và trên thế giới.

Sau hơn 2 năm triển khai thực hiện, chiến lược đã nhanh chóng đạt được một số kết quả đáng ghi nhận, đưa Việt Nam lên nhóm 5 nước đứng đầu ASEAN và đứng thứ 59/193 toàn cầu về "Chỉ số sẵn sàng AI của Chính phủ" (Government AI Readiness Index) năm 2023 do Tổ chức Oxford Insights kết hợp

với Trung tâm Nghiên cứu phát triển quốc tế của Canada thực hiện.

Bên cạnh vai trò của Nhà nước, vai trò của các doanh nghiệp cũng rất quan trọng. Các doanh nghiệp công nghệ trong nước không chỉ ứng dụng AI mà còn đang thay đổi chiến lược, tăng cường đầu tư, mở rộng tuyển dụng chuyên gia AI để đẩy mạnh phát triển các giải pháp, sản phẩm dựa trên AI của riêng mình, từ đó từng bước cải thiện, nâng cao khả năng tiếp cận và làm chủ công nghệ AI.

Mới đây, FPT đã tiên phong cùng NVIDIA trong dự án xây dựng AI Factory - nhà máy Trí tuệ nhân tạo, cung cấp nền tảng Điện toán đám mây phục vụ nghiên cứu phát triển AI có chủ quyền tại Việt Nam. Cùng với đó, chương trình NVIDIA Inception dự kiến sẽ tạo nên bước đột phá về phát triển và làm chủ AI trong nước.

Theo đại diện NVIDIA, Việt Nam sở hữu nền kinh tế ổn định, hệ sinh thái phát triển nhanh chóng, môi trường khởi nghiệp thuận lợi, chi phí thấp và sự hỗ trợ từ các chính sách của nhà nước và các doanh nghiệp lớn tạo điều kiện cho các startup về AI phát triển. Thực tế cho thấy bản thân các startup cũng rất có thực lực, điển hình như N2TP và AI Hay - 2 doanh nghiệp với sản phẩm vượt trội đã sớm nhận được sự hỗ trợ từ NVIDIA Inception. Chỉ cần thêm một chút động lực làm bàn đạp cho các startup bứt phá, đưa Việt Nam đi nhanh hơn trong cuộc đua này./.

NVIDIA là một công ty công nghệ đa quốc gia có trụ sở tại Mỹ, chuyên sản xuất các sản phẩm liên quan đến đồ họa máy tính, máy tính xách tay, trí tuệ nhân tạo, và các giải pháp tích hợp cho các lĩnh vực khác nhau. NVIDIA nổi tiếng với việc sản xuất card đồ họa và chip đồ họa mạnh mẽ, được sử dụng rộng rãi trong máy tính cá nhân và máy tính xách tay để cải thiện hiệu suất đồ họa và khả năng xử lý hình ảnh, đặc biệt trong lĩnh vực chơi game và công việc đòi hỏi đồ họa cao cấp. NVIDIA cũng đóng góp lớn vào phát triển trí tuệ nhân tạo và máy học thông qua các sản phẩm và giải pháp của họ.

EUROSTYLE TIẾP TỤC LÀ NHÀ TÀI TRỢ VÀNG TẠI SHARK TANK TRONG 3 MÙA LIÊN TIẾP

Ngày 15/7, Chương trình Shark Tank Việt Nam - “Thương vụ bạc tỷ” chính thức khai mạc mùa 7 tại Sofitel Saigon Plaza. Sự kiện đã thu hút 300 khách mời bao gồm các nhà tài trợ, nhà đầu tư, mentor, startup, doanh nghiệp cùng đại diện các đơn vị truyền thông báo chí.

EuroStyle là đơn vị tiếp tục đi cùng Shark Tank với vai trò là nhà tài trợ vàng lần thứ 3 liên tiếp sau hai mùa 5 và 6. Sự kiện này đánh dấu cột mốc trong hành trình phát triển của công ty, thể hiện sự đồng hành với các doanh nghiệp khởi nghiệp Việt Nam.

Chia sẻ về lý do tiếp tục đồng hành cùng chương trình, đại diện EuroStyle cho biết sự tin tưởng vào tinh thần khởi nghiệp, những khát vọng và hoài bão của các doanh nghiệp đang trong giai đoạn đầu của hành trình phát triển, cống hiến và đóng góp những giá trị mới cho xã hội. Đồng hành cùng chương trình Shark Tank qua 3 mùa với cương vị là nhà tài trợ vàng - thiết kế và thi công nội thất cho phim trường, EuroStyle đã mang đến các sản phẩm dành riêng cho chương trình.

Với niềm tin vào tiềm năng, khát vọng của các doanh nghiệp khởi nghiệp trẻ tại Việt Nam, cùng sứ mệnh kết nối các nhà đầu tư nhằm tạo ra nền tảng cho những ý tưởng khởi nghiệp, EuroStyle đã dồn nhiều tâm huyết và công sức, nâng tầm Shark Tank Việt Nam.

Sau 6 mùa thành công, với sứ mệnh là bộ phận khởi nghiệp, Shark Tank Việt Nam quay trở lại mùa 7,



kết nối các ý tưởng khởi nghiệp táo bạo với các nhà đầu tư, hứa hẹn sẽ mang lại nhiều thương vụ bạc tỷ và những dấu ấn đột phá. Cùng với sự đồng hành của EuroStyle, chương trình không chỉ mang đến những cơ hội đầu tư cho các startup mà còn tạo ra những trải nghiệm trong không gian sang trọng, đẳng cấp với mong muốn sẽ tiếp tục truyền cảm hứng cho các startup, giúp họ chinh phục những dấu mốc và đóng góp tích cực cho xã hội.

Shark Tank Việt Nam mùa 7 sẽ phát sóng vào lúc 20h30 tối thứ hai hàng tuần trên kênh VTV3, bắt đầu từ ngày 29/7./.

EuroStyle là một trong những đơn vị tiên phong trong lĩnh vực nội thất xa xỉ và bất động sản hàng hiệu tại Việt Nam. Doanh nghiệp cung cấp hệ sinh thái toàn diện bao gồm tư vấn, thiết kế, thi công và hoàn thiện dự án. Bên cạnh đó, EuroStyle còn là đơn vị duy nhất tại Việt Nam được vinh danh với hạng mục "Leading Luxury Design & Build Firm" (Đơn vị dẫn đầu thiết kế và thi công các dự án cao cấp) tại giải thưởng Global Brand Awards 2024.

TÀI SẢN SỐ VÀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO LÀ CHÌA KHÓA CHO PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP

Hưởng ứng chương trình tăng tốc Khoa học Công nghệ và Đổi mới sáng tạo tại Việt Nam, Chính phủ đã ra quyết định thành lập Hội đồng Quốc gia về Khoa học, Công nghệ và Đổi mới sáng tạo theo quyết định số 177/QĐ-TTg ngày 16/2/2024, trong đó, Thủ tướng Chính phủ là Chủ tịch Hội đồng, Phó Thủ tướng Trần Lưu Quang là Phó Chủ tịch Thường trực và Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ là Phó Chủ tịch Hội đồng.

Quyết định 177/QĐ-TTg là một bước đi quan trọng trong việc khẳng định cam kết của Chính phủ về việc tạo ra một môi trường thuận lợi cho khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, thể hiện nỗ lực mạnh mẽ trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh và xây dựng một xã hội sáng tạo, thịnh vượng, kỳ vọng sẽ mang lại những đột phá mới, giúp Việt Nam tiếp tục tiến lên trên con đường phát triển kinh tế số.

Ngày 20/7/2024, Hội thảo “Ứng dụng Tài sản số và Đổi mới sáng tạo giải quyết bài toán tăng trưởng nhanh của Doanh nghiệp” đã được tổ chức tại thành phố Đà Nẵng thu hút sự tham gia của hơn 50 doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo cùng các đại biểu từ các trường đại học và cơ quan ban ngành.

Đổi mới sáng tạo - Chìa khóa cho sự tăng trưởng nhanh của doanh nghiệp

Tại Hội thảo, ThS. Lý Đình Quân, Tổng Giám đốc Sông Hàn Incubator đã có tham luận với chủ đề “Ứng dụng đổi mới sáng tạo giải quyết bài toán tăng trưởng nhanh của doanh nghiệp”. Ông đã nhấn mạnh ý nghĩa của đổi mới sáng tạo trong bối cảnh hiện nay và tầm quan trọng của nó đối với sự phát triển của doanh nghiệp.

ThS. Lý Đình Quân cho rằng, đổi mới sáng tạo không chỉ đơn thuần là việc cải tiến sản phẩm hay dịch vụ mà còn bao gồm cả việc thay đổi tư duy, quy trình và cách thức quản lý. Ông đã đưa ra nhiều ví dụ thực tiễn về những doanh nghiệp đã ứng dụng thành

công đổi mới sáng tạo để đạt được sự tăng trưởng nhanh chóng và bền vững.



ThS. Lý Đình Quân - Tổng Giám đốc Sông Hàn Incubator trình bày tham luận tại Hội thảo.

Trong phần trình bày của mình, ThS. Lý Đình Quân đã chia sẻ về một số doanh nghiệp tiêu biểu đã ứng dụng thành công đổi mới sáng tạo để giải quyết bài toán tăng trưởng. Những câu chuyện thành công này không chỉ là minh chứng cho hiệu quả của đổi mới sáng tạo mà còn là nguồn cảm hứng cho các doanh nghiệp khác trong việc áp dụng các giải pháp sáng tạo vào hoạt động kinh doanh của mình. Ông cũng nhấn mạnh, để đổi mới sáng tạo thực sự phát huy hiệu quả, các doanh nghiệp cần phải có một môi trường thuận lợi và sự hỗ trợ từ phía chính phủ cũng như các tổ chức liên quan. Điều này đòi hỏi sự hợp tác chặt chẽ giữa các bên và sự cam kết mạnh mẽ trong việc thúc đẩy đổi mới sáng tạo.

Cũng tại Hội thảo, TS. Trần Quý, Viện trưởng



Viện Phát Triển Kinh Tế Số Việt Nam, đã trình bày về vai trò của tài sản số trong bối cảnh kinh tế số. Ông đã phân tích về bối cảnh dẫn đến quá trình chuyển đổi số, với những yếu tố đặc trưng của thế giới VUCA (Biến động, Không chắc chắn, Phức tạp và Mơ hồ) và BANI (Dễ vỡ, Lo lắng, Phi tuyến và Khó hiểu). Theo TS. Trần Quý, trong bối cảnh này, các nhà lãnh đạo doanh nghiệp cần phải có tầm nhìn và khả năng thích ứng linh hoạt để dẫn dắt tổ chức vượt qua những thách thức.

Trong phần trình bày của mình, TS. Trần Quý đã đưa ra những phân tích sâu sắc về vai trò của chuyển đổi số, chuyển đổi xanh và phát triển bền vững. Ông nhấn mạnh rằng tài sản số không chỉ là công cụ để tối ưu hóa các hoạt động kinh doanh mà còn là yếu tố then chốt trong việc xây dựng một nền kinh tế số hiện đại và bền vững. Bên cạnh đó, TS. Trần Quý cũng đã chia sẻ về các vấn đề pháp lý liên quan đến tài sản số trên thế giới và tại Việt Nam. Ông cho rằng, mặc dù tài sản số đang dần trở nên phổ biến và được chấp nhận rộng rãi, nhưng vẫn còn nhiều thách thức về mặt pháp lý cần được giải quyết để đảm bảo sự phát triển bền vững và an toàn cho

các doanh nghiệp.

TS. Trần Quý cũng đã đưa ra những ví dụ cụ thể về ứng dụng tài sản số trong các hoạt động doanh nghiệp, từ việc quản lý dữ liệu, tối ưu hóa quy trình sản xuất đến việc phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới. Ông tin rằng, với sự phát triển nhanh chóng của công nghệ, tài sản số sẽ ngày càng trở thành một phần không thể thiếu trong chiến lược phát triển của các doanh nghiệp.

Hội thảo “Ứng dụng Tài sản số và Đổi mới sáng tạo giải quyết bài toán tăng trưởng nhanh của Doanh nghiệp” đã mang lại nhiều thông tin hữu ích và gợi mở cho các doanh nghiệp tham gia. Đây là một bước đi quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển của kinh tế số và đổi mới sáng tạo tại Việt Nam.

Với sự lãnh đạo của Hội đồng Quốc gia về Khoa học, Công nghệ và Đổi mới sáng tạo, và sự cam kết mạnh mẽ từ phía chính phủ, Việt Nam đang từng bước khẳng định vị thế của mình trên bản đồ kinh tế số toàn cầu. Hội thảo không chỉ là cơ hội để các doanh nghiệp học hỏi và trao đổi kinh nghiệm mà còn là nền tảng để xây dựng một cộng đồng doanh nghiệp sáng tạo, bền vững và thịnh vượng./.

UII SANDBOX 2024 - HÀNH TRÌNH BIẾN Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP THÀNH HIỆN THỰC DÀNH CHO SINH VIÊN VÀ THẾ HỆ TRẺ!



Hàng năm, Việt Nam trung bình có khoảng 1.000 dự án khởi nghiệp, tuy nhiên, có đến 90% số dự án bị thất bại. Tỷ lệ này đặc biệt cao hơn đối với các dự án của sinh viên do thiếu kinh nghiệm vận hành và nguồn lực tài chính hạn chế. Để khắc phục vấn đề này, UII đã chính thức quay trở lại với mục tiêu tập trung ươm tạo các dự án khởi nghiệp sinh viên, giúp các bạn trang bị những kiến thức, kỹ năng cần thiết để gia tăng tỷ lệ thành công khi khởi nghiệp. UII Sandbox 2024 là một trong ba trụ cột chính của sáng kiến “FinTechNovation Credentials” đồng tổ chức bởi UEH, Ngân hàng UOB Việt Nam, với sự đồng tài trợ của Liên đoàn Doanh nghiệp Singapore (SBF) và Tập đoàn UOB.

Năm 2024, UII Sandbox - FinTechNovation Credentials tập trung hỗ trợ cho các dự án khởi nghiệp trong lĩnh vực Công nghệ tài chính - vốn đang nhận được sự quan tâm và có tiềm năng phát triển mạnh mẽ trong thời đại công nghệ 4.0. Đây là môi trường để các bạn sinh viên thử sức với lĩnh vực khởi nghiệp, nơi các bạn có thể THỬ và SAI, từ đó, rút ra những BÀI HỌC cần thiết với chi phí tối thiểu. Chương trình được thiết kế dành cho các đối tượng

bao gồm:

- Sinh viên yêu thích và mong muốn khởi nghiệp trong lĩnh vực Công nghệ, Tài chính, Ngân hàng.
- Có ý tưởng khởi nghiệp sáng tạo, mong muốn giải quyết các vấn đề cấp thiết của xã hội.
- Ham học hỏi, cầu tiến và sẵn sàng trên hành trình khởi nghiệp.
- Cam kết tham gia đầy đủ các hoạt động trong khuôn khổ chương trình.

Tham gia chương trình UII Sandbox 2024 - FinTechNovation Credentials, các startup sẽ được hỗ trợ trong vòng 10 tuần. UII Sandbox 2024 - FinTechNovation Credentials sẽ cố vấn dự án từ giai đoạn ý tưởng, phát triển mô hình kinh doanh cho đến khi dự án đủ tiềm lực tiếp cận thị trường và tạo ra những giá trị tích cực cho xã hội.

Các startup sẽ tham gia các khóa huấn luyện chuyên sâu về khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, phát triển dự án, marketing, lập kế hoạch tài chính, gọi vốn đầu tư... được dẫn dắt bởi đội ngũ giảng viên giàu kinh nghiệm và chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực khởi nghiệp. Thông qua các khóa huấn luyện này, các dự án sẽ tiếp cận các công cụ và phương pháp trong việc xây dựng Prototype/MVP, phát triển mô hình kinh doanh, định hình chiến lược hoạt động của dự án.

Ngoài ra, các startup còn nhận được tư vấn trực tiếp từ các chuyên gia như các nhà đầu tư, nhà sáng lập trong nhiều lĩnh vực, được hỗ trợ không gian làm việc miễn phí như không gian làm việc chung hiện đại, đầy đủ tiện nghi, môi trường làm việc chuyên

nghiệp và khơi nguồn cảm hứng sáng tạo trong suốt thời gian tham gia chương trình; Được tiếp cận nhà đầu tư, các đơn vị hỗ trợ và kết nối thị trường để hiện thực hóa dự án khởi nghiệp; Tham gia cộng đồng khởi nghiệp năng động. Các lĩnh vực ưu tiên bao gồm: Thanh toán điện tử; Quản lý tài chính cá nhân; Huy động vốn; Hỗ trợ đầu tư; Cho vay ngân hàng; Chuyển tiền quốc tế; Dịch vụ tài chính cho doanh nghiệp; Thương mại điện tử; Blockchain.

Tham gia chương trình, các thí sinh sẽ có cơ hội nắm vững kiến thức và kỹ năng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo: Chương trình cung cấp cho sinh viên nền

tảng kiến thức và kỹ năng cần thiết để bắt đầu một dự án khởi nghiệp; Kiểm định tính khả thi của dự án: Sinh viên được hỗ trợ đánh giá tiềm năng thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh và xác định tính khả thi của dự án khởi nghiệp của mình; Biện ý tưởng thành sản phẩm mẫu: Chương trình hỗ trợ sinh viên biến ý tưởng thành sản phẩm hoặc dịch vụ mẫu có thể đưa ra thị trường; Hình thành mô hình kinh doanh khả thi: Sinh viên được hướng dẫn xây dựng mô hình kinh doanh hiệu quả cho dự án khởi nghiệp của mình, bao gồm xác định nguồn thu, phân bổ chi phí và chiến lược giá cả./.

Hình thức đăng ký tham gia

Sinh viên đăng ký tham dự theo NHÓM từ 3-5 người hoặc cá nhân.

Lịch trình tuyển chọn

- 20/7 - 14/8/2024: tiếp nhận hồ sơ đăng ký
- 24 - 25/8/2024: vòng phỏng vấn
- 28/8/2024: thông báo kết quả tuyển chọn
- 07/9/2024: bắt đầu chương trình

Nội dung và timeline

UII Sandbox 2024 - FinTechNovation Credentials diễn ra trong 10 tuần với các hoạt động phù hợp với các dự án ở giai đoạn ý tưởng trang bị kiến thức, kỹ năng và nguồn lực cần thiết:

1. Tuần 1 - Tuần 4 (10/9/2024 - 05/10/2024): *Onboarding and Speed-Up*: chuỗi chương trình tập huấn, đào tạo chuyên sâu về khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo, phát triển dự án,... được dẫn dắt bởi đội ngũ giảng viên và các mentors dày dặn kinh nghiệm.
2. Tuần 5 - Tuần 8 (05/10/2024 - 26/10/2024): *Xây dựng và phát triển PoC/MVP*: định hướng và hỗ trợ các nhóm dự án phát triển PoC/MVP thông qua các hoạt động Growth Session, Office Hours, Mentorship.
3. Tuần 9 - Tuần 10 (26/10/2024 - 09/11/2024): *Thuyết trình và ra mắt sản phẩm*: gặp gỡ cố vấn và nhận góp ý cho mô hình kinh doanh.
4. 07/12/2024: ShowCase Day - Trình bày dự án.

Thông tin liên hệ:

- Email: uii.incubator@ueh.edu.vn
- Hotline: 077 969 1010
- Fanpage: <https://www.facebook.com/uii.ueh.edu.vn>
- Địa chỉ: 232/6 Võ Thị Sáu, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

TIẾN SĨ U70 KHÔNG NGỪNG KHỞI NGHIỆP VÌ NỀN NÔNG NGHIỆP NƯỚC NHÀ

Ở tuổi 68, TS. Nguyễn Thanh Mỹ, Chủ tịch HĐQT của CTCP RYNAN Technologies Vietnam, vẫn tiếp tục tìm kiếm những giải pháp giúp nâng cao hiệu quả canh tác và hoàn thiện phần nào chuỗi giá trị nông nghiệp của Việt Nam.

TS. Nguyễn Thanh Mỹ sinh ra ở làng Thanh Mỹ, huyện Châu Thành, tỉnh Trà Vinh. Ông tốt nghiệp khoa Hóa, Đại học Bách khoa TP. HCM năm 1978 sau đó di cư sang Canada năm 1979. Ông nhận bằng cử nhân Hoá học phân tích tại Đại học Concordia, Canada (1986), bằng tiến sĩ Khoa học năng lượng và vật liệu tại Trung tâm quốc gia Nghiên cứu về năng lượng, vật liệu và viễn thông Canada (1990). TS. Nguyễn Thanh Mỹ vừa nhận bằng Tiến sĩ Luật danh dự của Đại học Concordia (Canada) hồi đầu tháng 6/2024.

TS. Nguyễn Thanh Mỹ là nhà sáng chế và đồng sáng chế trên 400 bằng sáng chế ở Hoa Kỳ, Canada, Trung Quốc, Việt Nam và nhiều nước khác. Ông cũng là đồng tác giả của 72 bài báo về hóa học vật liệu trên các tạp chí khoa học ở Hoa Kỳ, Anh, Đức và Việt Nam. TS. Nguyễn Thanh Mỹ cũng là diễn giả của nhiều hội nghị về khoa học, khởi nghiệp và nông nghiệp thông minh trong và ngoài nước.

Khởi nghiệp là sự sáng tạo

Dù đã 70 tuổi, nhưng mỗi khi đề cập đến đề tài khởi nghiệp, ông Mỹ lại tràn đầy năng lượng. Với ông, khởi nghiệp là đi từ 0 đến 1, là tạo ra một vật, một thứ mới hoàn toàn, dù chỉ nhỏ, nhưng có thể nhân rộng mô hình, giải quyết được vấn đề của nhóm đối tượng nhất định. “Nếu anh chỉ bán thứ gì đó có sẵn, làm những gì người ta đã làm, thì đó là lập nghiệp. Khởi nghiệp về cơ bản là sự sáng tạo, đổi mới”, ông Mỹ chia sẻ.

Trước khi khởi nghiệp kinh doanh riêng, TS.

Nguyễn Thanh Mỹ từng là Quản lý Kỹ thuật tại Công ty Kodak Polychrome Graphics ở Carlstad, New Jersey; nhà nghiên cứu khoa học ở IBM Almaden Research Center tại San Jose, California, Hoa Kỳ, và là cộng tác nghiên cứu tại INRS-Energy, Materials and Telecommunication.

Năm 1997, TS. Nguyễn Thanh Mỹ thành lập công ty riêng tại Canada. Sau 1 năm nghiên cứu và phát triển những vật liệu mới, sản xuất bản in ốp sét CTP, ông đã đăng ký bản quyền về vật liệu mới và bản quyền về ứng dụng vật liệu đó trong sản xuất bản in ốp sét CTP. Hai bản quyền đó đã được ông chuyển giao công nghệ cho rất nhiều tập đoàn, như là Huaquang Lucky ở Trung Quốc, Ipage ở Spain,... Trong 20 năm, các hợp đồng này đã mang về cho Công ty doanh thu gần 300 triệu USD.

Sự nghiệp của ông Mỹ có lẽ là minh chứng rõ ràng nhất cho quan niệm này. Ông đang sở hữu hơn 400 bằng sáng chế liên quan đến chất dẻo dẫn điện, bản in offset CTP, mực in phun 3D, mực chống giả,... được công nhận ở nhiều nơi trên thế giới như Mỹ, Canada, châu Âu,...

Biến xâm nhập mặn thành nguồn tài nguyên mới

Sau hơn 25 năm sinh sống và làm việc tại Bắc Mỹ, TS. Nguyễn Thanh Mỹ trở về quê hương Trà Vinh năm 2004 để thành lập Mylan Group, tập trung làm về ngành in và sản xuất chất dẻo hấp thu tia hồng ngoại để cung cấp cho những công ty thuê các bản quyền của mình. Đây cũng là công ty công nghệ



TS. Thanh Mỹ (ngoài cùng bên trái) cùng các khách tham quan các giải pháp công nghệ trên đồng ruộng.

cao đầu tiên của tỉnh. TS. Nguyễn Thanh Mỹ cho biết Mylan Group đã xuất khẩu cho 76 quốc gia trên thế giới, đồng thời, là nhà sản xuất thiết bị gốc (Original Equipment Manufacturing - OEM) cho một số công ty in ấn hàng đầu thế giới như Hitachi, Domino (công ty con của Brother Industries), Cytronics, Ale và các công ty khác về ngành in lớn trên thế giới.

Bên cạnh việc điều hành Mylan Group, TS. Nguyễn Thanh Mỹ còn giữ chức Trưởng Khoa Hóa học ứng dụng của trường Đại học Trà Vinh từ năm 2007-2017. Trong thời gian này, ông đã đưa vào giảng dạy các phương pháp mới và hiện đại để khuyến khích sự sáng tạo của sinh viên. Vào cuối năm 2015, khi đã gần 60 tuổi, ông Mỹ nghỉ hưu tại Mylan Group.

Người con xa quê sau khi trở về Việt Nam không chỉ đưa Trà Vinh, từ một trong những tỉnh nghèo của vùng Đồng bằng sông Cửu Long và nghèo thứ ba Việt Nam, lên bản đồ công nghệ cao của thế giới, mà còn có nhiều sáng chế, dự án khởi nghiệp giúp phát triển nền nông nghiệp Việt.

Khi nói về nông nghiệp, ông cho biết: “Sản xuất lúa gạo, trái cây, cá tôm,... đều là thế mạnh của Việt Nam, nhưng tại sao bà con nông dân chưa giàu, nông sản vẫn phải giải cứu, chuỗi giá trị nông nghiệp vẫn chưa trở thành hiện thực? Tôi mong muốn sẽ có thể làm được điều gì đó để góp phần hoàn thiện phần nào chuỗi giá trị nông nghiệp của Việt Nam”.

Theo phân tích của ông, Việt Nam có cả 5 phân khúc của chuỗi giá trị nông nghiệp, bao gồm vật tư đầu vào, canh tác, chế biến, phân phối và tiêu thụ. Tuy nhiên, cả 5 phân khúc này đều gặp phải những vấn đề cần được khắc phục. Vì vậy, ông đã thành lập 3 công ty mới, tập trung vào việc ứng dụng công nghệ cao trong nông nghiệp. Đó là RYNAN Smart fertilizers, chuyên về sản xuất phân bón thông minh, thiết bị nông nghiệp; RYNAN Technologies, chuyên sản xuất thiết bị IoT như ổ khóa, đồng hồ nước, trạm quan trắc nước, hệ thống giám sát côn trùng thông minh,...; và RYNAN Agrifoods, chuyên về thương mại điện tử. Nhiệm vụ của 3 công ty này là ứng dụng công nghệ cao để khắc phục các vấn đề hiện có, tiến

tới hoàn thiện chuỗi giá trị nông nghiệp công nghệ cao trên mảnh đất Trà Vinh.

Đầu năm 2016, RYNAN Technologies Vietnam được thành lập tập trung vào nghiên cứu, sản xuất và cung cấp các thiết bị liên quan đến quan trắc chất lượng nước như: phao quan trắc nước, bơm thông minh, cảm ứng đo mực nước,... Mục tiêu của công ty là xây dựng mạng lưới có thể theo dõi và cập nhật thông tin lên Internet, giúp bà con nông dân nắm bắt được lúc nào nước mặn và lúc nào nước ngọt.

"Tại Đồng bằng sông Cửu Long hiện nay, xâm nhập mặn được coi như là một nguồn tài nguyên mới. Khi nước mặn, bà con nông dân nuôi tôm, đặc biệt là tôm thẻ chân trắng, có giá trị cao hơn nhiều so với trồng lúa. Còn khi có nước ngọt, họ thường trồng lúa hoặc cây ăn trái. Công ty hiện có mạng lưới gồm khoảng 100 trạm ở nhiều tỉnh, bà con nông dân có thể tải ứng dụng để xem thông tin chi tiết. Một số đài phát thanh và truyền hình tại một số tỉnh cũng dựa vào những dữ liệu mạng lưới của chúng tôi để thông báo cho bà con ở vùng Đồng bằng sông Cửu Long biết lúc nào nước mặn, lúc nào nước ngọt để có thể khai thác, sử dụng hiệu quả", TS. Nguyễn Thanh Mỹ chia sẻ.

Dự án tiếp theo của RYNAN là xây dựng hệ thống giám sát côn trùng thông minh theo chương trình Quản lý dịch hại tổng hợp (IPM). Trạm giám sát côn trùng thông minh do RYNAN phát triển ứng dụng AI để tự động nhận diện, thống kê số lượng, mật độ và các chủng loại sâu rầy, thiên địch vô hại đồng thời tự động đưa ra các cảnh báo, dự báo về sự xuất hiện của sâu rầy. Hiện tại, công ty đã lắp đặt gần 140 trạm giám sát côn trùng thông minh tại các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long, Lâm Đồng, Nghệ An, Ninh Bình, Quảng Ninh,... và đã triển khai 52 trạm tại Nhật Bản, 1 trạm tại Thái Lan và đang tiếp tục triển khai thêm tại các điểm khác ở Nhật Bản và Thái Lan.

Nuôi tôm thẻ nào cho đúng?

Ông Mỹ cùng các kỹ sư đã nghiên cứu phương án nuôi tôm theo công nghệ TOMGOXY, giúp tăng hiệu quả sử dụng tài nguyên như đất, nước, năng lượng, đồng thời giảm thiểu khí nhà kính thông qua trồng cây đước.

Vậy mô hình Tomgoxy là gì?

Mô hình Tomgoxy là mô hình dùng ô xy tinh khiết và phương pháp ô xy hóa để vá các lỗ hổng của ngành tôm.

Mô hình này giúp người nuôi tôm thả được 300 - 500 con giống mỗi mét vuông mà không cần sử dụng kháng sinh. Lợi ích đầu tiên là chi phí giảm rõ rệt. Thứ hai, lượng điện tiêu thụ giảm từ 5.000 kWh xuống còn 2.000 kWh cho mỗi tấn tôm. Bên cạnh đó, nhờ cách lọc nắng, người nuôi không phải đầu tư mái che; nhờ các thiết bị cảm biến siêu âm, cách xử lý nước tự động mà việc nuôi tôm, nuôi tảo và đuổi chim diến ra không ồn ào,...

Mô hình này được người nuôi tôm đánh giá cao vì giúp giảm chi phí đầu vào, bao gồm con giống, vật tư kỹ thuật, thức ăn, từ đó giảm giá thành sản phẩm. Quy trình sản xuất đồng nhất, bảo đảm chất lượng sản phẩm ổn định. Đặc biệt, mô hình này giúp bảo đảm khả năng truy xuất nguồn gốc. Tôm nuôi theo quy trình an toàn, đạt tiêu chuẩn tôm sạch và có thể xuất khẩu vào các thị trường khó tính như Nhật Bản, châu Âu,...

Tuy nhiên, việc thuyết phục nông dân ứng dụng công nghệ không phải là điều dễ dàng. Hầu hết nông dân đều ngại đầu tư nhiều mà không chắc chắn thu hồi được vốn, đặc biệt khi họ có thể mua máy cho tôm ăn với giá 5 triệu đồng, thay vì mức giá 30 triệu đồng trong mô hình Tomgoxy.

Ông Mỹ đã thuyết phục nông dân bằng cách chấp thuận để họ chủ động mua thức ăn theo quy trình đã định; hỗ trợ bảo lãnh ngân hàng để vay vốn nếu gặp khó khăn về tài chính; và cam kết thu mua tôm với giá cao hơn so với thị trường vào cuối vụ.



Một trạm giám sát côn trùng thông minh của RYNAN.

“Tôi đã thực hiện đúng những cam kết để người dân có thể sống và làm giàu ngay trên mảnh đất quê hương của mình, không cần phải bán đất và chuyển đến Bình Dương làm công nhân ở các khu công nghiệp. Tôi tin rằng, công nghệ sẽ là chìa khóa giúp nông dân không chỉ thoát nghèo mà còn có thể sung túc và hạnh phúc trên chính mảnh đất của mình”, TS. Nguyễn Thanh Mỹ khẳng định.

Việc áp dụng mô hình Tomgoxy với phương pháp nuôi tôm siêu thâm canh, giàu ô xy và tự động hóa toàn bộ quy trình giúp tối ưu hóa chất lượng tôm nuôi, nhờ đó sản phẩm đáp ứng tiêu chuẩn khắt khe nhất của các thị trường nhập khẩu lớn trên thế giới. Hơn nữa, các vấn đề chính của ngành tôm, như năng suất thấp, dư lượng kháng sinh cao dẫn tới không đạt chuẩn, chi phí sản xuất cao, lãng phí nguồn tài nguyên đất và nước, sẽ được Tomgoxy giải quyết hoàn toàn.

Chấp cánh ước mơ

Bên cạnh những thành quả đã đạt được, TS. Nguyễn Thanh Mỹ còn ấp ủ hoài bão về một số dự

án AI cho ngành nông nghiệp như xây dựng bản đồ côn trùng cho thế giới để tránh sử dụng thuốc bảo vệ thực vật, tham gia xây dựng công cụ đo đặc khí metan trên ruộng kết hợp dữ liệu vệ tinh,...

Năm 2006, TS. Nguyễn Thanh Mỹ sáng lập Quỹ Nguyễn Thanh Mỹ. Quỹ đã tài trợ hơn 62,5 tỷ đồng cho Chương trình Sinh viên vừa học vừa làm (Co-Operative Education, viết tắt là CO-OP), học bổng cho sinh viên Đại học Trà Vinh và những trường đại học khác, đồng thời, xây dựng nhà tình thương, xây cầu nông thôn, trang bị phòng vi tính cho một số trường tiểu học, phòng và điều trị viêm gan B cho nhân viên và gia đình cùng với những chương trình xã hội khác. Những ước vọng của TS. Nguyễn Thanh Mỹ là không giới hạn, ông luôn mong muốn làm được những điều tốt đẹp nhất cho nước nhà, ông nói được và ông cũng đã làm được để đóng góp một phần công sức của mình vào công cuộc xây dựng đất nước ngày càng giàu đẹp./.

Minh Phương
(Tổng hợp)

BARCELONA: CỬA NGÕ VÀO HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP NAM ÂU

Bối cảnh đổi mới toàn cầu hiện nay cho thấy sự cạnh tranh khốc liệt giữa các hệ sinh thái địa phương. Những “người săn đổi mới” toàn cầu, như các quỹ đầu tư mạo hiểm, các tập đoàn lớn, v.v., thường tập trung sự chú ý vào một số điểm nóng nổi bật trên toàn cầu. Những điểm nóng này được đánh giá dựa trên các yếu tố như mật độ mở rộng quy mô, vốn và tài năng, chẳng hạn như Thung lũng Silicon, Israel hay một số trung tâm đổi mới khác trên toàn cầu. Đối với các khu vực, việc nhanh chóng mở rộng quy mô và xây dựng kết nối toàn cầu là cách duy nhất để ghi danh trên bản đồ đổi mới của thế giới. Điều này không chỉ thúc đẩy việc thu hút vốn và nhân tài mà còn góp phần vào tăng trưởng kinh tế trong tương lai. Barcelona là một ví dụ điển hình của việc tích cực tham gia vào “quá trình mới nổi” này. Thành phố đã tự định vị mình như một cửa ngõ vào Hệ sinh thái Công nghệ và Kỹ thuật số Nam Âu.

Hệ sinh thái khởi nghiệp Barcelona - Đổi mới kỹ thuật số, công nghệ và mở

Ngày nay, Barcelona có vị trí độc đáo như một cửa ngõ vào Hệ sinh thái Công nghệ và Kỹ thuật số của Nam Âu. Vị thế này được củng cố bởi sức hấp dẫn quốc tế của Barcelona, nơi đã biến thủ phủ của xứ Catalonia thành sự lựa chọn của các nhà sáng lập nước ngoài và nhân viên khởi nghiệp (lần lượt chiếm 19% và 23% trong tổng số) cũng như trở thành điểm đến lý tưởng đối với các công ty quốc tế, với 96 thành lập các trung tâm kỹ thuật số và đổi mới.

Hệ sinh thái công nghệ của Barcelona không chỉ sôi động mà còn đang bùng nổ một cách có chủ đích. Hệ sinh thái công nghệ của thành phố là nơi hội tụ của sự đổi mới, nơi các công ty khởi nghiệp và doanh nghiệp nhảy múa trong điệu tango của công nghệ và sáng tạo. Với trọng tâm là tính bền vững và công nghệ, Barcelona không chỉ xây dựng doanh nghiệp mà còn xây dựng cả tương lai của thành phố. Đây là một minh chứng sống động về cách đổi mới mở có thể là yếu tố thay đổi cuộc chơi, biến thách thức thành cơ hội và ý tưởng thành hiện thực.

Trong thập kỷ qua, hệ sinh thái công nghệ của Barcelona đã phát triển thành trung tâm đổi mới và

khởi nghiệp ở châu Âu, chuyển đổi từ một trung tâm thương mại điện tử thành một mạng lưới năng động gồm các công ty khởi nghiệp, tập đoàn và tổ chức nghiên cứu dựa trên công nghệ và khoa học. Sự thay đổi này đã định hình lại bản sắc của thành phố, biến nó thành một cường quốc công nghệ toàn cầu thu hút đầu tư và thúc đẩy đổi mới.

Tạo môi trường hỗ trợ cho doanh nhân

Một trong những yếu tố chính của hệ sinh thái khởi nghiệp ở Barcelona là tạo ra môi trường hỗ trợ cho các doanh nhân. Tại đây, các chính sách địa phương đã được áp dụng để tạo ra một hệ sinh thái khởi nghiệp hiệu quả, thu hút các doanh nhân từ khắp nơi trên thế giới. Điều này bao gồm việc cung cấp khả năng tiếp cận các nguồn lực và nguồn tài trợ, cũng như tạo ra một nền văn hóa khuyến khích sự đổi mới và chấp nhận rủi ro. Chính quyền địa phương đóng một vai trò quan trọng trong việc thiết lập môi trường này bằng cách cung cấp vốn và nguồn lực cho các công ty khởi nghiệp, cũng như triển khai các chương trình hỗ trợ tinh thần kinh doanh.

Thu hút vốn và nhân tài nước ngoài

Barcelona được công nhận là một thành phố



Barcelona được xếp hạng là một trong năm trung tâm khởi nghiệp hàng đầu ở EU vào năm 2024.

thông minh và là nơi hấp dẫn để sinh sống và làm việc. Thành phố thể hiện tinh thần kinh doanh mạnh mẽ, được thúc đẩy bởi lực lượng lao động tài năng, lành nghề, cơ sở hạ tầng mạnh mẽ, cơ hội đầu tư tư nhân và các sáng kiến công hỗ trợ, góp phần củng cố vị thế của thành phố như một trung tâm khởi nghiệp và đổi mới phát triển mạnh.

Ngoài ra, Barcelona cũng được ví như một thỏi nam châm thu hút sự chú ý của các nhà sáng lập nước ngoài và nhân viên khởi nghiệp. Sức hấp dẫn toàn cầu của thành phố được củng cố bởi sự hiện diện của 96 công ty khởi nghiệp nước ngoài đã chọn Barcelona làm điểm đến, nơi đặt trụ sở cho các trung tâm đổi mới và kỹ thuật số của họ. Đặc biệt, 29 trong số này là các nhà lãnh đạo của các công ty nằm trong bảng xếp hạng Fortune 500/Forbes 2000. Mỗi cá nhân đã thiết lập sự hiện diện đổi mới ở Barcelona thông qua nhiều cách thức khác nhau, bao gồm việc thành lập các cơ sở R&D cũng như xây dựng các sáng kiến hợp tác khởi nghiệp, đầu tư và tham gia vào các chương trình tăng tốc khởi nghiệp

của bên thứ ba.

Với 409 lần triển khai mở rộng quy mô, các công ty khởi nghiệp ở Barcelona đã từng huy động được hơn 1 triệu USD kể từ khi thành lập. Lĩnh vực công nghệ của Thành phố đã thu hút được khoản tài trợ với tổng trị giá 8,7 tỷ USD, chiếm 42% tổng số vốn hệ sinh thái mở rộng quy mô của Tây Ban Nha và chiếm 46% tổng số vốn huy động được từ các hoạt động mở rộng quy mô của Tây Ban Nha, đưa Barcelona lên vị trí hàng đầu trong số các thành phố khởi nghiệp khác của Tây Ban Nha. Thành phố này cũng có 7 công ty kỳ lân và đứng vị trí thứ 7 EU về số lượng những gã khổng lồ công nghệ có tiềm năng phát triển thành kỳ lân trong tương lai.

Trung tâm đổi mới toàn cầu hấp dẫn

Hiện tại, Scalup Barcelona có ba ngành dọc chính: Phần mềm Kinh doanh & Năng suất (51 lần mở rộng quy mô với tổng kinh phí là 0,7 tỷ USD), Healthtech và Fintech (mỗi ngành có 39 lần mở rộng quy mô, với số tiền huy động được lần lượt là 0,5 tỷ USD và 0,4 tỷ USD). Tuy nhiên, một số ngành dọc

khác có tiềm năng tăng trưởng đáng kể, như FoodTech đến TravelTech và Energy & Cleantech.

Thành phố thúc đẩy chuyển giao công nghệ thông qua các tổ chức như Conector và Collider, trong khi Trung tâm Y tế Barcelona thúc đẩy đổi mới y tế kỹ thuật số. Barcelona là điểm đến đáng mơ ước của các chuyên gia kỹ thuật số với các sự kiện lớn như Mobile World Congress góp phần củng cố vị thế của thành phố này như một trung tâm công nghệ toàn cầu. Đặc biệt, dịch vụ Business Landing do Barcelona Activa cung cấp nhằm hỗ trợ các công ty và doanh nhân quốc tế đang có kế hoạch thành lập tại Barcelona. Bên cạnh đó, Cơ quan Thương mại & Đầu tư Catalonia tích cực quảng bá Barcelona và Catalonia như những địa điểm kinh doanh hấp dẫn, tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư trực tiếp nước ngoài và cung cấp hỗ trợ toàn diện.

Với sự tích hợp liền mạch của nhiều phương thức vận tải khác nhau, cơ sở hạ tầng của Barcelona hỗ trợ kết nối địa phương và toàn cầu. Cơ hội đầu tư tư nhân phát triển mạnh, đặc biệt là trong các lĩnh vực Kinh tế tuần hoàn, Kinh tế kỹ thuật số và Công nghiệp 4.0, thu hút các doanh nghiệp quốc tế như GT Private Banking. Khu vực công đóng vai trò quan trọng với các sáng kiến như Chiến lược quốc gia khởi nghiệp và Luật khởi nghiệp, giúp giảm quan liêu và đưa ra chế độ thuế thuận lợi. Barcelona còn được hưởng lợi từ chương trình Visa Khởi nghiệp và Visa Doanh nhân, giúp thu hút các doanh nhân quốc tế đến thành phố để thiết lập và phát triển hoạt động kinh doanh.

Vòng đời hệ sinh thái

Khi xem xét đường cong Vòng đời của Hệ sinh thái Đổi mới toàn cầu bao gồm 21 hệ sinh thái đổi mới trên toàn thế giới, Barcelona được đánh giá là đang ở giai đoạn trưởng thành “mở rộng quy mô sớm”, xếp thứ 30 trên toàn cầu. Thành phố được dự đoán sẽ chuyển sang giai đoạn “mở rộng quy mô

muộn” trong vòng 2-3 năm tới và thu hẹp khoảng cách với các trung tâm toàn cầu khác như Sao Paulo và Sydney.

Bước tiến này đạt được nhờ Barcelona tận dụng sự hiện diện quốc tế để tiếp cận các cơ hội tài trợ, kinh doanh và chiến lược ngoài hệ sinh thái trực tiếp của thành phố. Đồng thời, Thành phố hỗ trợ các công ty địa phương phát triển các chiến lược đổi mới mở và giải quyết các thách thức đổi mới của họ bằng cách kết nối họ với các trung tâm nghiên cứu và khởi nghiệp quốc tế. Điều này đã biến Barcelona thành một trung tâm đổi mới toàn cầu, vượt qua biên giới quốc gia và khu vực châu Âu.

Hệ thống giáo dục xuất sắc



Bên cạnh đó, hệ thống giáo dục xuất sắc và các trung tâm công nghệ hàng đầu của thành phố cũng là những yếu tố quan trọng trong sự phát triển của hệ sinh thái. Các trường kinh doanh nổi tiếng như IESE và ESADE liên tục cung cấp nguồn sinh viên tốt nghiệp có tay nghề cao, thu hút sinh viên quốc tế và định vị Barcelona là trung tâm toàn cầu về giáo dục kinh doanh. Tính chất quốc tế và môi trường thân thiện với doanh nghiệp của thành phố cũng góp phần thu hút ngày càng nhiều chuyên gia tài năng từ các quốc gia khác.

Cam kết mạnh mẽ thúc đẩy đổi mới

Mạng lưới mạnh mẽ của các tổ chức ở Barcelona cũng được đánh giá cao. Các trường đại học, tổ



chức nghiên cứu, trung tâm công nghệ và cả các công ty trong nước và quốc tế đều thúc đẩy môi trường năng động cho các công ty mới nổi, tạo điều kiện thuận lợi cho các cơ hội và hợp tác kinh doanh.

Các trung tâm công nghệ của thành phố, bao gồm Trung tâm Công nghệ Eurecat, Viện Quang tử Catalan và Trung tâm Siêu máy tính Barcelona cũng là những thành tố tích cực trong hệ sinh thái. Các trung tâm này rất cần thiết để đạt được tiến bộ trong nghiên cứu trong các lĩnh vực như máy tính, khoa học đời sống, khoa học trái đất và điện toán ứng dụng trong khoa học và kỹ thuật.

Tiếp cận các chương trình tăng tốc và tài trợ

Các sáng kiến nhằm mang lại cơ hội hợp tác và tài trợ cho các công ty khởi nghiệp là rất cần thiết để phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp này. Một số chương trình hỗ trợ giai đoạn đầu cung cấp các dịch vụ cố vấn và kết nối mạng lưới. Không ít công ty khởi nghiệp thành công, như TravelPerk và Inbenta, đã được hưởng lợi từ mạng lưới hỗ trợ này, nhận được các khoản đầu tư lớn với tổng trị giá lần lượt là 95 triệu Euro và 37 triệu Euro. Hệ sinh thái khởi nghiệp

của Barcelona có sự kết hợp giữa các doanh nghiệp địa phương sáng tạo và các công ty đa quốc gia lớn trên nhiều lĩnh vực khác nhau, bao gồm các công nghệ tiên tiến như AI, robot và IoT, làm tăng sức hấp dẫn của thành phố đối với các công ty khởi nghiệp.

Barcelona đã khẳng định được vị thế là trung tâm hàng đầu cho các công ty mới nổi ở Nam Âu. Thành phố đã tăng một bậc trong bảng xếp hạng của Liên minh châu Âu, đạt vị trí thứ năm trong Chỉ số Hệ sinh thái Khởi nghiệp Toàn cầu, sau Paris, Berlin, Stockholm và Amsterdam. Môi trường khởi nghiệp giai đoạn đầu của Thành phố cũng ấn tượng không kém, với số lượng công ty khởi nghiệp tăng từ 1.700 lên hơn 2.000 chỉ riêng khu vực Catalonia.

Ngoài ra, Barcelona cũng được xếp hạng là thành phố phát triển nhất trên thế giới trong ngành Trò chơi và Dược phẩm. Đồng thời, thành phố cũng đứng top 5 thành phố trên thế giới về các ngành khác: ở vị trí thứ ba về Internet of Things và thứ năm về Cleantech và Du lịch./.

Khánh Linh

(Tổng hợp theo blogs.uoc.edu, startupblink.com)

MÁY HỌC - CÔNG CỤ HIỆU QUẢ DÀNH CHO CÁC NHÀ MARKETING B2B

Rất nhiều doanh nghiệp điện tử B2B (giao dịch trực tiếp giữa các doanh nghiệp) đều cho rằng phân tích dữ liệu có thể giúp họ hiểu và tiếp cận khách hàng tốt hơn rất nhiều. Càng trải nghiệm nhiều lợi ích từ phân tích dữ liệu, họ lại càng khám phá ra rất nhiều tiềm năng của lĩnh vực này.

Các doanh nghiệp điện tử B2C (doanh nghiệp giao dịch với khách hàng) đều coi việc tích hợp máy học vào các hoạt động liên quan đến khách hàng là một ưu tiên hàng đầu và đang nỗ lực tích hợp máy học vào các dịch vụ như bán hàng và tiếp thị. Tuy vậy, đối với các công ty điện tử theo mô hình B2B, chuyển hóa dữ liệu thành các chiến lược marketing khả thi lại có thể là một phương thức khó thực hiện hơn. Bán hàng cho các doanh nghiệp luôn là một hành trình dài và phức tạp, đồng thời hành trình này cũng có giá trị cao hơn nhiều so với lĩnh vực tiêu dùng. Với nguồn vốn kinh doanh lớn, đầu tư tiếp thị sai lầm có thể dẫn đến những tổn thất tài chính khó khắc phục được.

Theo Laura Beaudin, đối với các công ty B2B, mức độ khả dụng của dữ liệu và tầm quan trọng của việc dồn trọng tâm vào khách hàng gần đây mới được quan tâm. Mặc dù vậy, các công ty marketing trong lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp hiện đang nỗ lực làm chủ công nghệ máy học (ML) và nhiều công cụ khác để thúc đẩy các chiến dịch sử dụng dữ liệu và nâng cao nhận thức. Trong cuộc khảo sát 1.419 giám đốc marketing được thực hiện gần đây bởi MIT Technology Review Insights kết hợp với Google, lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp, bao gồm các nhà tích hợp hệ thống, tư vấn bên thứ ba và cố vấn công nghệ, được đánh giá nằm trong số ít các ngành công nghiệp hàng đầu áp dụng và ứng dụng ML và phân tích dữ liệu.

Theo cuộc khảo sát, số lượng các nhà marketing

trong lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp cho rằng dự đoán ý định khách hàng sẽ mang lại kết quả tiếp thị tốt hơn, nhiều hơn so với các nhà marketing trong các lĩnh vực khác, ví dụ như bán lẻ, dịch vụ tài chính và du lịch (nhiều hơn 16%). Mặc dù các nhà marketing dịch vụ chuyên nghiệp có thể phải đối mặt với nhiều thách thức hơn, do dữ liệu B2B thường không dồi dào hoặc có thể dễ truy cập như dữ liệu B2C, nhưng họ không để những trở ngại ban đầu như vậy làm giảm bớt tham vọng của họ. Đối với việc áp dụng công nghệ để thu hút và dự đoán khách hàng theo những cách hoàn toàn khác biệt, những nhà marketing này đang xem xét lại các ưu tiên chiến lược, trang bị lại năng lực và tái xuất hiện như những đối thủ cạnh tranh hiệu biết.

Tìm ra điểm khác biệt trong dữ liệu

Phần lớn các nhà marketing B2B đều nhận ra tác động tiềm năng của marketing theo hướng dữ liệu sẽ cải thiện vị thế cạnh tranh của họ. Trong cuộc khảo sát, 58% các nhà marketing của lĩnh vực dịch vụ chuyên nghiệp đồng ý rằng cách các công ty áp dụng dữ liệu sẽ giữ một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển khả năng của họ.

Được dẫn dắt bởi những thuật toán ML tiên tiến, các doanh nghiệp B2B có cơ hội sử dụng thông tin mà họ thu thập và phân tích để hiểu rõ hơn về những gì thúc đẩy hành vi của khách hàng. Khi công nghệ ML tiếp tục tinh chỉnh quy trình phân tích của nó, “học” nhiều hơn về khách hàng do nó tự làm quen với dữ liệu, thì công nghệ này sẽ giúp cho các nhà



marketing sản xuất nội dung marketing ngày càng hiệu quả trong thời gian thực.

Các nhà marketing phải bắt đầu quy trình bằng cách tạo ra một khung dữ liệu để hỗ trợ cho sự đổi mới này. Điều đó có nghĩa là chuẩn hóa và thống nhất tất cả dữ liệu mà họ đã và đang lưu trữ, cũng như giúp việc truy cập và khai thác dễ dàng hơn. Jay Bowden, Giám đốc ngành công nghệ B2B của Google cho biết, 10 năm trước nếu các nhà marketing biết rằng sẽ có lúc họ cần sử dụng tất cả dữ liệu mà họ vô tình thu thập, thì chắc chắn họ sẽ lưu trữ nó ở một nơi nhất định. Nhiệm vụ này càng trở nên khó khăn hơn đối với các công ty phát triển một thiếu cơ bản, phát sinh theo các doanh nghiệp khác, các hệ thống quản lý quan hệ đa khách hàng (CRM) và những bộ phận khép kín khác. Bowden cho rằng cần phải tìm một nơi chung để lưu trữ dữ liệu từ các bộ phận khép kín trước khi tìm cách sử dụng các dữ liệu. Sau đó, có thể áp dụng máy học nhìn vào nó và tìm ra những điểm tương đồng.

Ứng dụng công nghệ đám mây đã tạo ra một kho dữ liệu trên quy mô cần thiết. Công nghệ này cũng

cung cấp một nền tảng cho các thuật toán ML để xử lý thông tin mà không ảnh hưởng đến bảo mật. Tất nhiên, dữ liệu không tự động đổ về một vị trí trung tâm, mà cần phải thuyết phục những người canh giữ các luồng dữ liệu, thường là con người, để cho các luồng thông tin được lưu thông. Beaudin cho rằng ngay cả khi bộ phận marketing có quyền quản lý với dữ liệu của họ, họ vẫn cần phải có một quá trình đàm phán nội bộ để khiến các phòng ban khác chấp nhận giao dữ liệu. Các nhóm nhân viên hoạt động chéo cần phải trở thành "những người sử dụng dữ liệu tốt hơn" - áp dụng kiến thức có được từ dữ liệu để duy trì được những lượng khách hàng tiềm năng chất lượng cao hơn và tăng tỷ lệ chuyển đổi từ khách hàng tiềm năng sang khách mua hàng.

Những bài học ban đầu của máy học

Dù tích hợp công nghệ ở vị trí nào, các nhà marketing dịch vụ chuyên nghiệp đều biết có bao nhiêu hoạt động marketing có thể được hưởng lợi từ ML. Trong cuộc khảo sát, gần hai phần ba các nhà marketing (64%) từ ngành dịch vụ chuyên nghiệp tin rằng việc sử dụng ML sẽ cho phép các công ty của

họ đạt được lợi thế cạnh tranh. Công nghệ có thể cải thiện hiệu suất của hoạt động marketing bằng cách tự động hóa quy trình. Bowden cho rằng nơi bắt đầu nên là "tự động hóa một số hoạt động marketing đầu tiên, chẳng hạn như đặt giá thầu" cũng như sử dụng ML để thử nghiệm những nỗ lực sáng tạo, viết quảng cáo và áp dụng công nghệ để tối ưu hóa chúng.

Bằng cách sử dụng ML làm rõ những lợi ích trong nội bộ, marketing còn có thể giúp đảm bảo đạt được chỉ số chuyển đổi cao góp phần thu được thêm những nguồn lực bổ sung từ quản lý. Bowden cho biết "Thông thường, các khách hàng tiềm năng mà nhóm marketing chuyển giao không phải là khách hàng tiềm năng có chất lượng cao nhất", có nghĩa là họ không phải là khách hàng tiềm năng có thể nhanh chóng chuyển đổi sang khách mua hàng. Nhưng khi chất lượng khách hàng tiềm năng được cải thiện, hoạt động bán hàng sẽ trở nên gắn kết hơn với các nỗ lực tiếp thị kỹ thuật số. Bowden lấy ví dụ một khách hàng phần mềm dịch vụ (SaaS) muốn có một cách tiếp cận hiệu quả hơn để dự đoán loại khách hàng tiềm năng nào sẽ dễ chuyển đổi từ khách dùng "bản thử miễn phí" sang khách hàng trả tiền. Bằng cách tăng chi tiêu tiếp thị của mình từ 1 USD cho mỗi cú nhấp chuột lên 1,25 USD, công ty đã có thể khoanh vùng ra "một nhóm khách hàng hoàn toàn mới." Sự khác biệt là gì? Đó chính là khả năng "đầu tư vào việc dự đoán giá trị vòng đời của khách hàng bằng mô hình dự đoán".

Dẫn dắt bởi kỳ vọng

Trong số những người trả lời khảo sát, số lượng các nhà marketing ở các dịch vụ chuyên nghiệp tin rằng cần dự đoán ý định của khách hàng để giành được khách hàng có giá trị, trung thành cũng cao hơn so với những người nhà marketing ở các lĩnh vực khác (nhiều hơn 17%). Khả năng dự đoán chính xác ý định và giá trị vòng đời đều có vai trò quan trọng đối với tất cả các sáng kiến tiếp thị, chẳng hạn

như ưu đãi về giá cả và quảng cáo về sản phẩm hay tính hữu dụng của dịch vụ.

Theo Sarah Travis, Giám đốc công nghiệp về các thị trường kinh doanh và công nghiệp tại Google, cho tới nay mới chỉ có một vài công ty trong lĩnh vực B2B đang cố gắng dự đoán các đơn đặt hàng trong một năm của một khách hàng sẽ như thế nào dựa trên những giao dịch đầu tiên của người đó. Việc này cho phép họ tiếp cận và thu hút khách hàng tốt hơn từ đó thúc đẩy khách hàng tiềm năng đó trở thành khách hàng có giá trị cao.

Rõ ràng, việc không sẵn sàng áp dụng công nghệ ML trong lĩnh vực B2B đều không phản ánh mối nghi ngờ về khả năng ML có thể giúp các công ty này trở thành những nhà marketing sắc sảo và hiệu quả. Mà có thể là do các nhà marketing trong lĩnh vực này quan tâm đến độ thành thực và phức tạp của công nghệ và liệu họ có thể tiếp cận tới các kỹ năng cần thiết để tối đa hóa việc sử dụng nó hay không. Từng có kinh nghiệm hợp tác với một số công ty B2B, Travis cho rằng, quy trình chuyển đổi càng phức tạp, thì càng khó hiểu được quyết định của khách hàng nếu chỉ thông qua tiếp xúc của con người. Rõ ràng, thế giới B2B có thể thu được nhiều lợi ích từ việc sử dụng công nghệ máy học hơn bất kỳ ngành công nghiệp nào khác.

Theo khảo sát cho thấy, các nhà marketing B2B dành sự quan tâm đặc biệt tới cho công nghệ chuyển đổi, không chỉ vì những gì máy học có khả năng thực hiện, mà còn vì những cách mà công nghệ này sẽ giúp họ cải thiện hiệu suất của riêng họ. Thật vậy, máy học mở ra một không gian nơi những nhà marketing này có thể thực hiện những hoạt động tiếp thị của họ và tiếp cận khách hàng theo những cách mà họ chưa bao giờ lường tượng đến trước đây.

Phuong Anh

(Professional services firms see huge potential in machine learning)