

FORBES DỰ BÁO 6 XU HƯỚNG FINTECH NĂM 2022

Khi thế giới đã quen với nhịp sống bình thường mới, ngành công nghệ tài chính cũng có những biến đổi. Dưới đây là 6 xu hướng Fintech năm 2022 theo dự báo của Forbes.

Blockchain

Năm 2022 được dự báo là mốc thời gian đánh dấu công nghệ Blockchain và Web 3 trở nên an toàn và dễ tiếp cận hơn. Theo khảo sát về Blockchain toàn cầu năm 2021 của Deloitte, 76% giám đốc điều hành tin tài sản số sẽ là giải pháp thay thế mạnh mẽ hoặc thay thế hoàn toàn cho các loại tiền tệ fiat trong vòng 5-10 năm tới. Các tổ chức tài chính cũng bị thu hút bởi khả năng bảo mật chưa từng có của Blockchain đặc biệt về vấn đề quản lý danh tính được cung cấp cho cả hai bên của giao dịch. Ngoài ra, Blockchain cũng đang được sử dụng ngày càng nhiều để chống lại tình trạng gian lận. Những lợi ích của Blockchain và sự phát triển của tiền điện tử cũng có thể dẫn đến nhu cầu ngày càng tăng về dịch vụ Blockchain (Blockchain-as-a-service (BaaS)) khi các công ty tìm kiếm những cách thức sáng tạo để số hóa và hợp lý hóa tất cả các lĩnh vực hoạt động của họ.

Tài chính nhúng

Tài chính nhúng (Embedded finance) là lĩnh vực rộng lớn gồm các khoản thanh toán, thanh toán bằng thẻ, cho vay, đầu tư, bảo hiểm và ngân hàng. Tài chính nhúng giúp việc đầu tư trở nên dễ dàng hơn thông qua việc tiếp cận các quỹ và cổ phiếu. 72% người dùng các ứng dụng Mua trước trả sau (BNPL - Buy now pay later) cho biết việc sử dụng các dịch vụ này khiến điểm tín dụng của họ giảm xuống. Sức hấp dẫn lớn nhất đối với thị trường BNPL đến từ người dùng thế hệ trẻ và Gen Z. Sự gia tăng phổ biến của loại hình mua trước trả sau cùng với những tác động tài chính trong đại dịch có thể khiến ngành công nghiệp BNPL tích lũy được 680 tỷ USD giao dịch vào năm 2025.

Web3

Web3 là một ý tưởng cho sự lặp lại mới của World Wide Web dựa trên công nghệ

Blockchain, kết hợp các khái niệm như phân quyền và kinh tế học dựa trên mã thông báo. Tài chính phi tập trung cho phép giao dịch ngang hàng và không phụ thuộc vào bất kỳ đơn vị trung gian tài chính ví dụ như ngân hàng. Trong năm 2022, để đẩy mạnh hơn Web3, các công ty cần cung cấp giải pháp để giải quyết vấn đề liên quan đến bảo vệ người tiêu dùng, khả năng tiếp cận và sử dụng dịch vụ. Điều này sẽ tạo niềm tin cho công chúng và hình thành tiền đề để Web3 được áp dụng trên quy mô lớn.

Thương mại điện tử xuyên biên giới

Đại dịch tạo ra những thay đổi lớn vào năm 2021 và những tác động đó còn kéo dài đến năm 2022. Một nghiên cứu gần đây của Accenture cho thấy, tổng luồng thanh toán xuyên biên giới trên toàn thế giới đang tăng khoảng 5% mỗi năm và dự kiến đạt 156 nghìn tỷ USD vào năm 2022. Trong bối cảnh bùng nổ thương mại điện tử do tác động của đại dịch, các giao dịch quốc tế mang lại tiềm năng tăng trưởng to lớn cho doanh nghiệp vừa và nhỏ trước đây chỉ phục vụ thị trường trong nước. Dù có đặt hàng từ đâu, người tiêu dùng vẫn hy vọng một giải pháp thanh toán dễ dàng và đơn giản. Nhu cầu này mang lại cho các doanh nghiệp lợi thế lớn đồng thời cũng làm giảm nguy cơ thất bại trong thanh toán. Khi xu hướng này trở nên phổ biến, người tiêu dùng có thể mong đợi khả năng thanh toán theo thời gian thực vào năm 2022.

Siêu ứng dụng

Siêu ứng dụng cung cấp các bộ dịch vụ và sản phẩm đa dạng, rộng lớn trên một nền tảng. Các dịch vụ này bao gồm vận tải (như Lyft), bán lẻ (như Amazon), giao đồ ăn (như DoorDash), ngân hàng, giải trí... Khách hàng có thể mua các sản phẩm và dịch vụ bằng siêu ứng dụng đồng thời lên lịch các cuộc hẹn, đặt chỗ và gửi đồ đến bất cứ nơi nào. Các siêu ứng dụng như WeChat và Alipay đã thống trị thị trường châu Á. Trong năm 2022, xu hướng này sẽ hình thành ở các nước phương Tây khi nhiều công ty nuôi tham vọng mang đến nhiều loại hình dịch vụ đa dạng cho người tiêu dùng thông qua một ứng dụng

(Xem tiếp trang 4)

HỖ TRỢ SINH VIÊN HIỆN THỰC HÓA CÁC Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP

Chương trình Zone Bootcamp dựa trên hợp tác đa phương hỗ trợ cho hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam với mong muốn mang lại cơ hội học tập, khuyến khích sáng tạo cho sinh viên và startup.

Vừa qua, Zone Bootcamp với sự kết hợp từ Chương trình ACB Win và Trường Kinh doanh Đại học Hồng Kông (Trung Quốc) đã tổ chức buổi F.I.R.E Talk “Chủ động tìm hiểu - Bắt kịp xu hướng” tại Viện Đổi mới Sáng tạo UEH (UII), nhằm chia sẻ những góc nhìn và lời khuyên hết sức thực tiễn cho các bạn sinh viên và cộng đồng đổi mới sáng tạo (ĐMST). Đồng thời, giúp các bạn có những bước chuẩn bị cần thiết để bắt kịp xu hướng thị trường. Chương trình Zone Bootcamp dựa trên hợp tác đa phương hỗ trợ cho hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam, gồm: Chính phủ, trường đại học, vườn ươm, doanh nghiệp đi đầu trong việc ĐMST... với mong muốn mang lại cơ hội học tập, khuyến khích sáng tạo cho sinh viên và startup.

Chương trình tập trung 4 lĩnh vực nhận được nhiều sự quan tâm nhất hiện nay, gồm: Fintech -

Công nghệ tài chính; Insurtech - Công nghệ bảo hiểm; Real Estate/PropTech - Công nghệ bất động sản; E-commerce - Thương mại điện tử. Bà Chu Hồng Hạnh, Giám đốc Innovation Lab, đại diện ACB WIN chia sẻ, hoạt động ĐMST là một trong năm giá trị cốt lõi của ACB WIN. Ngoài ra, ACB WIN là một trong những chương trình thường niên, với kỳ vọng tìm kiếm những giải pháp đột phá, sáng tạo, mang lại giá trị cao cho hoạt động của ngân hàng và thúc đẩy sự phát triển chung của cộng đồng công nghệ tại Việt Nam. Theo đó, ACB WIN có cùng chung mục tiêu với Zone Startups Vietnam là mở rộng và đặt nền tảng cho sự phát triển của cộng đồng công nghệ. ACB Win cũng rất tin tưởng và vinh dự được đồng hành cùng với Zone Startups Vietnam - một trong 5 quỹ đầu tư khởi nghiệp bản địa tốt hiện nay. Cùng với sự hỗ trợ của Zone Startups Vietnam, ACB Win trong vai trò của ngân hàng đã thực sự có được kết nối, mở rộng hơn tầm ảnh hưởng tới cộng đồng công nghệ khởi nghiệp trẻ, cũng như từng bước vươn tầm quốc tế ■

Bản tin KNĐMST số 25/2022

FORBES DỰ BÁO... (Tiếp theo trang 3)

duy nhất. Tháng 2/2022, CEO của PayPal cho biết công ty đang xây dựng một siêu ứng dụng cung cấp “hệ sinh thái kết nối, nơi người dùng có thể sắp xếp và kiểm soát dữ liệu và thông tin giữa các ứng dụng”.

AI và máy học

Các công ty Fintech có thể tiếp tục mở rộng việc sử dụng AI và máy học từ việc triển khai tư vấn tự động đến các thuật toán nâng cao để đánh giá rủi ro của người đăng ký tín dụng. AI giúp dự đoán hành vi của người tiêu dùng và đề xuất sản phẩm nhằm cải thiện hành trình của khách hàng và tự động bán thêm hàng cho khách. Ngoài ra, AI cũng tiết kiệm thời gian và công sức cho các doanh nghiệp bằng cách xử lý các câu hỏi thường gặp thông qua chatbots. Nhờ đó, công nghệ này giúp giải phóng thời gian của nhân viên để họ tập trung thực hiện những

nhiệm vụ phức tạp hơn. 6 xu hướng Fintech 2022 đều có điểm chung là làm cho cuộc sống của người tiêu dùng và doanh nghiệp trở nên dễ dàng hơn. Có những thách thức nhất định trong việc áp dụng các công nghệ này trên quy mô lớn, tuy nhiên, trong thời gian tới, việc triển khai, đồng bộ hóa công nghệ sẽ đem đến nhiều sự phát triển của Fintech. Để tìm hiểu về Fintech, đặc biệt là cách thức khởi nghiệp Fintech thành công tại Việt Nam thông qua chia sẻ của các chuyên gia hàng đầu gồm ông Trần Mạnh Công - Giám đốc Đầu tư G-Group; ông Bùi Thành Đô - Founding Partner & CEO ThinkZone Ventures; ông Nguyễn Ảnh Cường - Đồng sáng lập kiêm CEO Fundiin, độc giả có thể mua vé tham gia workshop “Khởi nghiệp lĩnh vực Fintech: Bí quyết Growth Hacking” ■

Bản tin KNĐMST số 21/2022

CƠ HỘI CHO CÁC STARTUP PHÁT TRIỂN DỰ ÁN NĂNG LƯỢNG SẠCH

Việt Nam đang gia tăng mạnh về nhu cầu năng lượng nhưng cũng đứng trước vấn đề cấp bách về ô nhiễm không khí, biến đổi khí hậu. Do đó, các nguồn năng lượng sạch và tái tạo đang ngày càng trở nên cần thiết. Đây là thách thức nhưng cũng là cơ hội cho các startup phát triển những dự án, sáng kiến về năng lượng sạch.

Theo Nghị quyết 55 của Bộ Chính trị về “Định hướng chiến lược phát triển năng lượng quốc gia của Việt Nam đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045”, cần phát triển đồng bộ, hợp lý và đa dạng hóa các loại hình năng lượng, ưu tiên khai thác, sử dụng triệt để và hiệu quả các nguồn năng lượng tái tạo, năng lượng mới, năng lượng sạch. Nghị quyết cũng xác định mục tiêu cụ thể, tỷ lệ các nguồn năng lượng tái tạo trong tổng cung năng lượng sơ cấp đạt khoảng 15-20% vào năm 2030; 25-30% vào năm 2045. Đây là cơ hội cho các startup ứng dụng đổi mới sáng tạo (ĐMST) mở, phát triển những dự án, giải pháp về năng lượng sạch.

Nằm trong khuôn khổ Dự án An ninh năng lượng đô thị do Cơ quan Phát triển quốc tế Hoa Kỳ (USAID) tài trợ, cuộc gặp gỡ đổi mới sáng tạo (ĐMST) mở trong ngành năng lượng sạch vừa diễn ra tại Thành phố Hồ Chí Minh có sự tham gia của nhiều chuyên gia, doanh nghiệp, công ty khởi nghiệp, vườn ươm và nhiều tổ chức quan tâm đến các giải pháp năng lượng phân tán.

Chia sẻ về cơ hội phát triển những giải pháp về năng lượng sạch, ông Huỳnh Kim Tước - Giám đốc điều hành Trung tâm Ứng dụng tiến bộ khoa học và công nghệ (Saigon Innovation Hub - SiHUB) gợi mở: “Thời gian qua, Việt Nam tăng trưởng mạnh mẽ về điện mặt trời

nhưng gần đây ngưng điện mặt trời là do mạng lưới hạ tầng điện đang bội thực. Đó là cơ hội cho những người làm ĐMST giải quyết... Có những ngành nghề kinh tế, lãng phí năng lượng chiếm 30-40%, thậm chí đến 70%. Cơ hội tiết kiệm năng lượng trong các lĩnh vực là rất lớn. Do đó, các startup có thể quan tâm, sáng tạo những giải pháp cắt giảm năng lượng, tập trung ở hai giải pháp quản trị và công nghệ”.

Trong khuôn khổ sự kiện, các chuyên gia ở hai lĩnh vực năng lượng và ĐMST đã thảo luận về hệ sinh thái khởi nghiệp năng lượng sạch. Bà Võ Phương Quỳnh - Giám đốc chương trình Zone Startup Vietnam cho biết: “ĐMST mở trong lĩnh vực năng lượng sạch được nhiều vườn ươm, chương trình tăng tốc khởi nghiệp quan tâm, như một hướng mới, ngách mới khi Việt Nam có nhiều chuyên viên. Với vai trò là nhà đầu tư, chúng tôi cũng đang tìm kiếm nhưng rất khó kiếm được những công ty, nhất là startup về năng lượng sạch ở Việt Nam”.

Trong khi đó, ở góc nhìn về hệ sinh thái ĐMST, ông Phạm Đức Nam Trung - CFO Dat Bike chia sẻ: “Các startup trong hệ sinh thái về năng lượng có hai nhóm chính, một là giải pháp về software (phần mềm), vốn quen thuộc ở Việt Nam, được hỗ trợ, đầu tư nhiều hơn. Thứ hai là nhóm về hardware (phần cứng) khó hơn, ít được sự đầu tư phát triển, hỗ trợ. Tôi thấy có sự lệch pha khi các startup thiên về dịch vụ, sản phẩm, B2B được chú trọng, dành nhiều hơn nguồn nhân lực cũng như các hỗ trợ đi kèm. Còn nhóm về hardware rất khó để tìm nguồn đầu tư, hỗ trợ vì cần vốn lớn, thời gian chờ đợi khá lâu. Gần đây, tôi mới thấy có sự chuyển biến khi nhận được nhiều sự hỗ trợ hơn, có những chương trình được thiết kế dành riêng cho startup về hardware, phần lớn để giải

(Xem tiếp trang 7)

AWS CAM KẾT TIẾP TỤC HỖ TRỢ CỘNG ĐỒNG KHỞI NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

Amazon Web Services (AWS) cam kết tiếp tục hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp tại Việt Nam, đó là khẳng định của bà Priya Lakshmi, Trưởng phòng kinh doanh khởi nghiệp, AWS khu vực ASEAN tại Tọa đàm “Xây dựng văn hóa khởi nghiệp - Chia khóa để tạo dựng văn hóa sáng tạo” do AWS tổ chức mới đây tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Nguyên tắc 2 pizza và “phải biết ám ảnh bởi khách hàng”

Theo bà Priya Lakshmi, Amazon cũng là một doanh nghiệp khởi nghiệp từ năm 1994 bắt đầu bằng bán sách. Để thành một hệ sinh thái đa dạng như ngày nay, một trong những trụ cột giúp Amazon và AWS thành công chính là xây dựng một văn hóa doanh nghiệp đặc trưng. “Chúng tôi luôn làm việc với khách hàng theo một nguyên tắc gọi là quy trình ngược, tất cả sáng tạo từ công nghệ đến sản phẩm đều phải xuất phát từ nhu cầu của khách hàng để có được những sản phẩm phục vụ cho khách hàng. Nói cách khác, các nhân viên của chúng tôi đều bị “ám ảnh bởi khách hàng” trong tư duy để sáng tạo các sản phẩm thiết thực và gần gũi với khách hàng. Đây chính là văn hóa sáng tạo của chúng tôi”, bà Priya Lakshmi chia sẻ.

Một nguyên tắc thứ hai có tên gọi vui là “Nguyên tắc 2 pizza”.

Về cơ bản, một chiếc pizza được chia ra tối ưu là cho 8 người ăn và không bao giờ đủ cho 10 người. Nghĩa là mỗi yêu cầu công việc khi đưa ra để thành lập các nhóm hành động (taskforce) thì đều không quá con số này. Việc duy trì số lượng này vừa giúp nhóm linh hoạt



Ảnh minh họa

trong trao đổi, ra các quyết định nhanh và phối hợp nhịp nhàng trong triển khai công việc. Trong trường hợp công ty phát triển thay vì thêm thành viên thì AWS theo hướng thành lập nhóm thứ hai. “Việc duy trì số lượng người phù hợp sẽ giúp nhóm tiệm cận gần hơn nhu cầu và hiểu khách hàng tốt hơn, đưa ra quyết định nhanh hơn”, bà Priya Lakshmi cho biết.

Trả lời câu hỏi là 2 nguyên tắc này đã hỗ trợ doanh nghiệp startup Việt Nam như thế nào? Ông Nguyễn Bảo Nguyên, đồng sáng lập kiêm Giám đốc công nghệ, Bizzi - một trong những doanh nghiệp startup được AWS đầu tư chia sẻ: Bizzi là một công ty startup thuộc mảng FinTech B2B được thành lập vào tháng 9/2019. Bizzi cung cấp các dịch vụ tài chính - kế toán cho các doanh nghiệp đa lĩnh vực, đa mô hình. Hiện tại Bizzi đã trải qua 3 vòng gọi vốn. Tại vòng gần nhất Pre-Series A, Bizzi đã gọi được 3 triệu USD từ các quỹ đầu tư và một công ty đầu tư của Nhật Bản. Một trong những điểm mạnh của Bizzi được các quỹ đầu tư đánh giá cao khi rút vốn chính là sự linh hoạt trong

sáng tạo và cung cấp sản phẩm. Mô hình linh hoạt này được xây dựng chính từ tư vấn và ứng dụng của “Nguyên tắc 2 Pizza” và nguyên tắc “Biết ám ảnh bởi khách hàng” của chính AWS. Từ 2 Founder đầu tiên, hiện nay Bizzi đã sở hữu 50 nhân sự và đang có kế hoạch mở rộng lên 80 nhân sự vào cuối năm 2022 theo nhu cầu của khách hàng. “Một điểm tương đồng rất rõ rệt giữa Amazon và Bizzi là luôn luôn đặt khách hàng làm trọng tâm. Tất cả những kế hoạch, sản phẩm, quyết định đều phải được xây xoay quanh lợi ích của khách hàng” - Ông Nguyễn Bảo Nguyên chia sẻ.

AWS Activate: công cụ hiệu quả hỗ trợ startup Việt

Theo bà Priya Lakshmi, trong năm 2022, AWS sẽ tiếp tục hỗ trợ cộng đồng startup Việt qua chương trình AWS Activate. Theo đó, những startup đạt tiêu chuẩn sẽ được hưởng một loạt những lợi ích bao gồm AWS credits,

hỗ trợ kỹ thuật và cả đào tạo. Riêng trong hai năm vừa qua, AWS đã dành tới hơn 2 tỷ USD bằng Activate credits để giúp những startup ở giai đoạn đầu phát triển khởi động kinh doanh và đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng.

AWS cũng cung cấp bảng Activate Console cung cấp cho người sáng lập các đề xuất được cá nhân hóa về nhiều chủ đề đào tạo đáng lưu ý dựa trên cách sử dụng AWS của họ, đồng thời theo dõi và giám sát các khoản credit và chi phí AWS của người dùng.

Gần đây nhất, AWS đã ra mắt bộ “Build On AWS”, một bộ sưu tập các mẫu cơ sở hạ tầng sẵn sàng cho sản xuất cùng nhiều kiến trúc tham chiếu bao gồm nhiều giải pháp được phát triển đặc biệt cho các startup. Nhờ đó, AWS đã đơn giản hóa các bước đầu tiên của việc khởi động một cơ sở hạ tầng mở rộng, đáng tin cậy, an toàn và được tối ưu hóa phù hợp với ngành hoặc trường hợp cụ thể của một startup ■

Bản tin KNĐMST số 25/2022

CƠ HỘI CHO CÁC STARTUP... (Tiếp theo trang 5)

quyết các vấn đề môi trường”.

Đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực năng lượng sạch đòi hỏi sự đầu tư lớn, hỗ trợ từ Chính phủ và các bên liên quan khác trong hệ sinh thái. Trả lời cho câu hỏi: “Hiện có những chương trình, tổ chức nào hỗ trợ startup về hardware?”, sự kiện đã giới thiệu chương trình The Exchange - một hoạt động nằm trong khuôn khổ Dự án An ninh năng lượng đô thị Việt Nam do USAID tài trợ nhằm thúc đẩy ĐMST. Chương trình hỗ trợ kết nối các doanh nghiệp, tập đoàn và các công ty khởi nghiệp năng lượng sáng tạo tại Việt Nam thông qua việc thí điểm và thương mại hoá sản phẩm. Sau gần 7 tháng thực hiện, chương trình The Exchange 1 đã kết nối được 5 đối tác doanh nghiệp, với 5 thử thách để 7 startup tham gia

giải quyết. Đại diện chương trình kỳ vọng các đề xuất thí điểm sẽ có cơ hội được thực hiện, nếu phù hợp có thể nhận được sự hỗ trợ từ Quỹ thách thức ĐMST để triển khai tại Thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Sự kiện gặp gỡ ĐMST mở trong ngành năng lượng sạch cũng khởi động chương trình The Exchange 2, dự kiến kéo dài đến tháng 9/2022, hướng tới mục tiêu tổng thể: Kết nối được 15 công ty cùng 18 startup và 15 giải pháp thí điểm tại Thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Đây là cơ hội cho các startup với sự đồng hành, hỗ trợ của USAID, thực hiện các giải pháp sáng tạo giúp giải quyết những vấn đề về năng lượng và môi trường đô thị ở Thành phố Hồ Chí Minh và Việt Nam nói chung ■

Bản tin KNĐMST số 24/2022

ỨNG DỤNG METAVERSE SẼ BÙNG NỔ Ở CHÂU Á

“Metaverse in Asia” sẽ thúc đẩy tiềm năng lớn về ứng dụng Metaverse trong doanh nghiệp Việt Nam như một giải pháp marketing chiến lược trong hoạt động kinh doanh, tương tác khách hàng...

Sức nóng Metaverse (vũ trụ ảo) đang bao trùm thế giới, cụ thể về những diễn biến sắp tới tại khu vực châu Á cũng thu hút sự quan tâm lớn của thị trường. Doanh nghiệp Việt cũng đang chờ đón những tín hiệu mới để sớm tham gia vào thị trường tiềm năng này.

Cơ hội marketing, dành thị phần thực và ảo

Tại sự kiện “Metaverse in Asia” (Metaverse đã đến châu Á) do Metalook phối hợp với Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp quốc gia (NSSC), Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo Thành phố Hồ Chí Minh (Saigon Innovation Hub, SIHUB) cùng nền tảng Metaverse Connect Club tổ chức ngày 25/5, nhiều diễn giả lạc quan tin rằng Metaverse sẽ mở đường cho hệ sinh thái startup Việt vô cùng tiềm năng, nhắm tới thị trường lớn trong kỷ nguyên số năng động hiện nay.

Metaverse sẽ thúc đẩy tiềm năng lớn về ứng dụng trong doanh nghiệp Việt như một giải pháp marketing chiến lược trong hoạt động kinh doanh, tương tác khách hàng sắp tới và startup Việt sẽ tiếp tục ghi tên vào bản đồ công nghệ thế giới tiếp nối sự thành công của game Blockchain.

Ông Huỳnh Kim Tước, CEO của Sihub cho biết: Metaverse có thể bắt nguồn từ các tiểu thuyết hay chỉ xuất hiện trong các bộ phim khoa học viễn tưởng, nhưng ngày nay nó không chỉ là viễn tưởng và giấc mơ mà còn là một môi trường kỹ thuật số sống động, nơi mọi người có thể làm việc, tương tác, chơi trò chơi, kiếm tiền, hiển thị và trao đổi tài sản ảo. Nhiều công ty lớn

đã tham gia vào không gian này và có các khoản đầu tư đáng kể vào thị trường, mở ra cơ hội lớn cho doanh nghiệp trước làn sóng mới về chiến lược tiếp thị trực tuyến và dành thị phần trong cả hai thế giới thực và ảo song song.

Chuyên gia Blockchain, ông Cris D. Trần, lần nữa khẳng định Metaverse chính là giải pháp trong chiến lược marketing và tiếp thị số hiện đại. Metaverse tham gia vào hoạt động tiếp thị trực tuyến giúp các chiến dịch marketing tương tác tốt hơn với khách hàng tiềm năng thông qua các trải nghiệm về Metaverse. “Metaverse được nói tới ở tất cả các diễn đàn kinh doanh và xu hướng marketing. Và nó chắc chắn sẽ là một trong những giải pháp chiến lược trong cạnh tranh về thương hiệu và dành thị phần trong thời gian tới”, ông Cris D. Trần nhận định.

Châu Á là hạt nhân, chìa khóa bùng nổ Metaverse

Metaverse không chỉ là thực tế ảo và nhập vai, mà nó tính toán không gian kết hợp với Thực tế ảo (Virtual Reality-VR) và Thực tế ảo tăng cường (Augmented Reality-AR) để mọi sinh hoạt được diễn ra như thật trên internet. Blockchain kết hợp với VR/ AR hình thành một thế giới ảo song song với đời thực. NFT, GameFi là những sản phẩm Metaverse thời kỳ sơ khai.

Ông Chu Quang Thái, Thường trực phía Nam Trung tâm Hỗ trợ khởi nghiệp quốc gia (NSSC), cho rằng chúng ta đang nói về thời kỳ đầu và những gì có liên quan đến Metaverse cũng dần được lộ diện. Blockchain, công nghệ tài chính... là những góc tiếp cận cạnh cạnh nhất có liên quan đến Metaverse để giải quyết những vấn đề xã hội đang cần được tháo gỡ hoặc tiến bộ hơn. Đây là cơ hội để startup dễ dàng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Ông cũng

đánh giá tài năng Việt về độ nhạy bén trước công nghệ mới sẽ có nhiều bút phá mới trong thị trường này sắp tới. Tại điểm cầu trực tuyến “Metaverse in Asia”, ông BK Han, Cố vấn chiến lược NFT, nhà sáng lập M.Gen và Box Media, đã chia sẻ tầm nhìn về một tương lai khi các doanh nghiệp sẽ hợp tác đầu tư, tổ chức sự kiện, diễn đàn và xây dựng các nền tảng chung thông qua Metaverse. Trong tương lai gần, quan hệ tương hỗ giữa các nhà sáng tạo nội dung và các doanh nghiệp trong Metaverse sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc quyết định hướng phát triển của công nghệ này. BK Han khẳng định, dù đây là sân chơi chung của toàn cầu, nhưng châu Á sẽ là hạt nhân, là chìa khóa cho sự hình thành và phát triển của Metaverse.

Nhà đầu tư được vinh danh trong danh sách “Top 3 nhà đầu tư có ảnh hưởng nhất” tại Giải thưởng Blockchain thế giới năm 2014, ông Eddy Travia, khẳng định Blockchain sẽ tiếp tục là cơ hội đầu tư thú vị giàu tiềm năng cho các cá nhân lẫn các thể chế tài chính, với mục tiêu chủ chốt là nền tài chính cởi mở và minh bạch. “Metaverse sẽ mang lại nhiều sự đổi mới về công nghệ cũng như cách tiếp cận về các vấn đề xã hội cho các đối tượng cá nhân, tổ chức và định chế tài chính nói chung. Nói cách khác, Metaverse sẽ là nhân tố chính trong công cuộc cách mạng hóa nền kinh tế hiện nay”, ông Eddy Travia nói.

Nhà tư vấn và chiến lược Mike Mumola thì cho rằng châu Á là một trong những trụ cột chính của sự hình thành và phát triển của Metaverse, đồng thời chia sẻ quan điểm Metaverse sẽ thay đổi hoàn toàn ngành công nghiệp chăm sóc sức khỏe, đặc biệt là sức khỏe tinh thần với nhiều cơ hội mới.

Người đứng sau thành công của các dự án Blockchain được đánh giá là phù hợp với mục tiêu phát triển của Liên Hợp quốc, ông Raj Kappor cho rằng sự phát triển cũng như tính bền vững của Blockchain sẽ đồng hành cùng

sự gia tăng trong nhận thức và quan tâm của xã hội về cộng đồng, khả năng tiếp cận, khả năng hòa nhập, sự đa dạng, năng lượng xanh cũng như giáo dục cho phụ nữ trẻ tuổi. Các yếu tố này sẽ giúp định hướng cũng như nâng tầm ảnh hưởng của Blockchain theo hướng tích cực.

Bà Jane King, Sáng lập viên và Giám đốc điều hành của LilaMax đồng tình với quan điểm châu Á là nhân tố đóng góp chính cho sự phát triển của Metaverse, Blockchain cũng như phong trào khởi nghiệp. Bà nhấn mạnh tiền mã hóa, ví dụ rõ nét nhất là Bitcoin, đang dần có vai trò lớn hơn trong các giao dịch kinh tế hiện nay. “Trong tương lai, cách chúng ta mua bán, đầu tư hoặc thậm chí là xây dựng kế hoạch tài chính cũng sẽ hoàn toàn chịu ảnh hưởng đáng kể bởi Metaverse và Blockchain”, Jane King nhận định.

NFT Passport “chấp cánh” cho doanh nghiệp Việt

Phát triển tài nguyên số đang là xu thế chung của thời đại. Các doanh nghiệp ở Việt Nam cần nhanh chóng tăng tốc trên đường đua số hóa. Trung tâm Quản lý tài sản số (<https://tss.org.vn/>, viết tắt TSS) chính là người “chấp cánh” cho doanh nghiệp Việt số hóa nhanh nhất, góp phần thúc đẩy quá trình chuyển đổi số quốc gia.

Ở Việt Nam, TSS là đơn vị đầu tiên được Nhà nước công nhận tư cách pháp nhân được phép tổ chức hoạt động số hóa, quản lý tài sản số trong các hoạt động kinh tế, tuân theo định hướng kinh tế số của Nhà nước và Chính phủ. Trung tâm Quản lý tài sản số được điều hành và quản lý bởi Liên hiệp Khoa học doanh nhân Việt Nam. Nhận thức rõ được giá trị và tầm quan trọng của chuyển đổi số, OpenLive NFT đã chính thức trở thành đơn vị đầu tiên tại Việt Nam đưa các sản phẩm văn hóa, công nghệ, giáo dục, dự án khởi nghiệp... lên nền tảng NFT. Song song với việc đầu tư xây dựng marketplace NFT toàn diện, OpenLive NFT đã

(Xem tiếp trang 12)

KHỞI NGHIỆP VỚI SẢN PHẨM CÁ CHÌNH THĂNG HOA MAI THỊNH

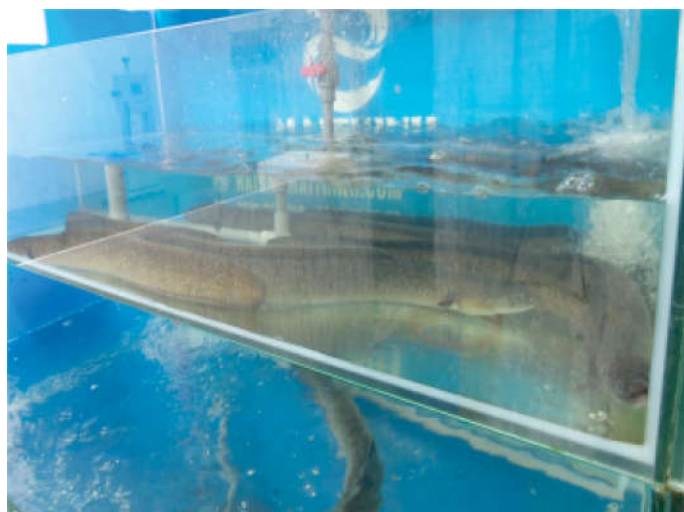
LỆ QUYÊN

Tỉnh Đoàn Quảng Bình

Từ bỏ công việc ổn định về quê khởi nghiệp đang là xu hướng, làn sóng của giới trẻ. Có người lên rừng chăn dê, nuôi lợn, xây dựng trang trại thì có người sử dụng những kiến thức, kỹ năng, kỹ thuật tích lũy, nắm bắt được để mở công ty bắt tay triển khai các dự án táo bạo. Và Trần Mạnh Thịnh sinh năm 1988, đã từ bỏ công việc ở Viện nghiên cứu Thủy sản Nha Trang, quyết định về quê hương ở phường Đồng Phú, thành phố Đồng Hới khởi nghiệp với sản phẩm “Cá chình thăng hoa Mai Thịnh”.

Với quyết tâm dám nghĩ, dám làm, năm 2018, anh thành lập Công ty TNHH Thương mại dịch vụ Mai Thịnh chuyên cung cấp cá chình giống, tư vấn kỹ thuật và bao tiêu đầu ra cho sản phẩm; đồng thời, cung cấp các mặt hàng hải sản tươi sống tại địa bàn tỉnh Quảng Bình. Anh chia sẻ: “Khi mới về quê, tôi loay hoay, trăn trở nuôi con gì để đáp ứng nhu cầu cầu thị trường và phù hợp với điều kiện tự nhiên ở miền gió Lào cát trắng này. Tôi đã dành thời gian đi khảo sát các hộ nuôi trồng thủy sản trong tỉnh và nhận thấy khu vực sông Son rất phù hợp với nuôi cá chình. Cá chình là loại thủy sản có giá trị kinh tế cao, đầu ra tương đối ổn định, vì vậy tôi giới thiệu về hiệu quả kinh tế của cá chình, bảo đảm cung cấp nguồn giống tốt với giá hợp lý cho bà con. Đồng thời, tôi luôn theo sát, tư vấn, hỗ trợ kỹ thuật kịp thời nên bà con yêu mến và tin tưởng”.

Từ những thực tế đó, Công ty TNHH Thương mại dịch vụ Mai Thịnh đã thực hiện



Cửa hàng giới thiệu sản phẩm cá chình của Công ty Mai Thịnh

Ảnh: L.Q

cung cấp giống cá chình, bao tiêu sản phẩm cho 50 hộ dân tại sông Son. Sản phẩm thủy hải sản mang thương hiệu Mai Thịnh còn liên kết với 10 cửa hàng phân phối thủy sản trên khắp cả nước. Trong đó, nổi bật nhất là hai siêu thị hải sản Mai Thịnh nằm ở địa chỉ: 358 Trần Hưng Đạo và 299 Lý Thường Kiệt - Đồng Hới - Quảng Bình. Sản phẩm có hợp đồng với các đại lý nông sản sạch tại các tỉnh Quảng Trị, Thừa Thiên Huế, Thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Nha Trang và liên kết cung cấp hải sản sản cho 10 siêu thị ngoại tỉnh.

Cá chình hiện chưa sinh sản nhân tạo được, dẫn tới sản lượng khan hiếm, Công ty Mai Thịnh là đơn vị đầu ngành tại miền Trung chuyên cung cấp cá chình giống, tư vấn kỹ thuật và bao tiêu đầu ra cho sản phẩm. Ông Cao Văn Hiền (thị trấn Phong Nha, huyện Bố Trạch) cho biết: “Từ ngày lấy cá chình giống ở

Công ty anh Thịnh, tôi rất tin tưởng về chất lượng, anh lại rất nhiệt tình hỗ trợ kỹ thuật trong quá trình nuôi cá”.

Ngoài ra, công ty đã đầu tư máy móc, trang thiết bị, công nghệ và xây dựng cơ sở hạ tầng đạt chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm theo tiêu chuẩn Quốc tế ISO 22000:2018. Để cho ra đời sản phẩm “Cá chình thăng hoa Mai Thịnh”, cá chình được chế biến từ cá chình nguyên con, sau đó đem cắt lát, ướp gia vị và sấy bằng công nghệ sấy thăng hoa. Sấy thăng hoa (freeze drying) là một kỹ thuật còn được gọi là “làm khô lạnh” hay còn gọi là kỹ thuật khử nước, thường được sử dụng để bảo quản các loại nguyên liệu và thực phẩm, giúp thuận tiện hơn cho vận tải, cũng như giữ được các phẩm chất của sản phẩm ban đầu. Sản phẩm được tiến hành đóng gói thành phẩm, khối lượng tịnh tùy từng lát, có nhãn mác thông tin sản phẩm trên bao bì.

Anh Thịnh cho biết: “Sản phẩm cá chình thăng hoa Mai Thịnh là kết quả của sự liên kết từ đầu vào đến đầu ra, tạo thành chuỗi liên kết chặt chẽ giữa người nông dân - doanh nghiệp và thị trường. Người dân nuôi cá chình tại sông Sơn - Bồ Trạch - Quảng Bình theo các tiêu chuẩn an toàn, dưới sự kiểm soát chặt chẽ của Công ty Mai Thịnh và chính quyền địa phương. Sản phẩm của bà con được công ty thu mua và sử dụng công nghệ hiện đại, cùng với quy trình kiểm soát chất lượng khắt khe để tạo ra sản phẩm đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm và đem ra thị trường”.

Từ số vốn điều lệ 500 triệu đồng, sau hơn 4 năm hoạt động trên thị trường, Công ty Mai Thịnh đã cung cấp ra thị trường bình quân 10 tấn hải sản các loại/tháng; tổng doanh thu đạt 30 tỉ đồng/năm và tổng lợi nhuận đạt 1,5 tỉ đồng/năm; giải quyết việc làm cho 10 lao động



Sản phẩm cá chình bằng công nghệ sấy thăng hoa của Công ty Mai Thịnh

Ảnh: L.Q

thường xuyên, tạo việc làm cho 50 lao động mùa vụ là các hộ gia đình, các đoàn viên thanh niên trên địa bàn toàn tỉnh với mức thu nhập 8 triệu đồng/tháng.

Anh Thịnh chia sẻ thêm: “Sắp tới tôi sẽ xây dựng chuỗi liên kết chặt chẽ từ khâu sản xuất nuôi trồng, thu mua cho đến chế biến kinh doanh giữa người dân và cơ sở. Tiếp tục đầu tư máy móc, trang thiết bị, công nghệ và cơ sở hạ tầng để sản xuất nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động. Giải quyết việc làm tại chỗ cho 25 hộ nông dân với 15 lao động thường xuyên và 40 lao động thời vụ. Ứng dụng công nghệ thông tin trong việc xây dựng thương hiệu, quảng bá, giới thiệu sản phẩm. Mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, định hướng xuất khẩu trực tiếp ra thị trường quốc tế. Mở rộng quy mô sản xuất, ứng dụng nhanh các tiến bộ khoa học và công nghệ; cung cấp các sản phẩm dịch vụ đầu vào, các sản phẩm đầu ra đủ lớn, đảm bảo chất lượng có địa chỉ tin cậy”.

Là thành viên của Cộng đồng khởi nghiệp tỉnh, anh Thịnh tích cực tham gia các hoạt động hỗ trợ, tư vấn, giới thiệu, chia sẻ kinh nghiệm, kết nối cho thanh niên có ý tưởng kinh doanh,

KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

khởi nghiệp tham quan thực tế các mô hình, các doanh nghiệp điển hình trong từng lĩnh vực, ngành nghề; đồng hành, hỗ trợ các dự án khởi nghiệp của thanh niên và tham gia giải quyết việc làm cho thanh niên. Ngoài ra, anh thường xuyên tham gia các diễn đàn khởi nghiệp quốc gia để tạo sự kết nối và lan tỏa phong trào khởi nghiệp của tỉnh nhà.

Anh Nguyễn Hữu Long, Chủ tịch Cộng đồng khởi nghiệp tỉnh Quảng Bình cho biết: “Mặc dù công việc bận rộn, nhưng Thịnh luôn là một thành viên tích cực trong các hoạt động của phong trào khởi nghiệp. Sản phẩm “Cá chình thăng hoa Mai Thịnh” của anh mang lại hiệu quả kinh tế cao, nhiều đoàn viên thanh niên mong muốn khởi nghiệp đã đến tận công ty để học hỏi kinh nghiệm. Bằng tình yêu và sự trân trọng đối với sản vật của quê hương, hy vọng, một ngày không xa thì sản phẩm “Cá

chình thăng hoa Mai Thịnh” sẽ trở thành món ăn không thể thiếu trong bữa ăn hàng ngày cũng như là món ăn đặc biệt tại các bữa tiệc linh đình và trang trọng trong các nhà hàng, khách sạn,…”.

Với thành công và đóng góp của mình, anh Trần Mạnh Thịnh đã nhận được nhiều bằng khen, giấy khen của Ban Chấp hành Tỉnh Đoàn, Hội Doanh nhân trẻ tỉnh Quảng Bình, Ban Điều hành Cộng đồng khởi nghiệp tỉnh. Đặc biệt, anh đã xuất sắc giành giải Ba Cuộc thi Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Quảng Bình lần thứ II năm 2022 với sản phẩm “Cá chình thăng hoa Mai Thịnh”.

Với sức trẻ, nhiệt huyết và tinh thần dám nghĩ dám làm, kỳ vọng thương hiệu “Cá chình thăng hoa Mai Thịnh” sẽ trở thành một đặc sản gắn liền với quê hương Quảng Bình và vươn ra thị trường thế giới ■

ỨNG DỤNG METAVERSE... (Tiếp theo trang 9)

tiến hành số hóa dự án bằng cách hợp tác cùng TSS. OpenLive NFT cung cấp nền tảng cho người sử dụng được thỏa sức sáng tạo, tạo ra những sản phẩm NFT độc quyền, tiến hành các giao dịch, mua bán, trao đổi tất cả các sản phẩm NFT từ các tác phẩm nghệ thuật, văn hóa cho đến những giao dịch liên quan đến bất động sản, dịch vụ...

Ông Jimmy, Giám đốc Kinh doanh OpenLive NFT, cho biết OpenLive NFT lên hệ thống của TSS dựa trên những thông tin đã được đăng ký, thể hiện sự uy tín, minh bạch, công khai cũng như những giá trị đem lại và tiềm năng phát triển của dự án này. “Phát hành NFT Passport of Blockchain chính là bước tiếp theo trong quá trình phát triển của OpenLive NFT. Hoạt động này sẽ giúp thực hiện mục tiêu chuyển đổi số, số hóa tài sản, tạo tiền đề để hòa

nhập với xu thế toàn cầu của OpenLive NFT”, ông Jimmy chia sẻ.

Bên cạnh đó, NFT Passport of Blockchain còn giúp OpenLive NFT dễ dàng tiếp cận với nhiều đối tượng khách hàng hơn, từ đó thúc đẩy môi trường NFT Việt Nam nói riêng và châu Á nói chung phát triển nhanh chóng và lớn mạnh.

Để trở thành marketplace NFT, OpenLive NFT đã nghiên cứu và xây dựng hàng loạt tính năng hữu ích như: Launchpad, Omni Chain. Đồng thời dùng token OPV để các hoạt động giao dịch trong hệ sinh thái thanh toán đơn giản, nhanh chóng hơn. Hiện tại, đồng token OPV đã có mặt trên rất nhiều sàn giao dịch lớn ở quốc tế như Pancake swap, Mexc và mới nhất là SP exchange.io ■

Bản tin KNĐMST số 20/2022