**Cách Flodesk định hình lại câu chuyện khởi nghiệp cho thế hệ khởi nghiệp mới**

bởi Bonnie McClure vào ngày 25 tháng 3, 2024 trên [Amazon Simple Email Service (SES)](https://aws.amazon.com/blogs/startups/category/messaging/amazon-simple-email-service-ses/), [Startup](https://aws.amazon.com/blogs/startups/category/startup/), [Startup Spotlight](https://aws.amazon.com/blogs/startups/category/startup-spotlight/) [Permalink](https://aws.amazon.com/blogs/startups/how-flodesk-is-designing-a-new-narrative-for-startups/) [Share](https://aws.amazon.com/vi/blogs/startups/how-flodesk-is-designing-a-new-narrative-for-startups/)





Đối với những người sáng lập của Flodesk, hộp thư đến của bạn là không gian mang tính cá nhân sâu sắc.

Công ty khởi nghiệp có trụ sở tại San Francisco, được thành lập vào đầu năm 2018, đang xây dựng một nền tảng email với mục tiêu tạo ra những nội dung mà người nhận thực sự yêu thích. Như đồng sáng lập Rebecca Shostak chia sẻ, “Flodesk là một phần mềm xây dựng mối quan hệ. Tôi muốn mọi người có thể tận dụng sức mạnh của những mối quan hệ cá nhân, gần gũi, một-một mà họ có thể tạo ra với người theo dõi của mình.”   
  
Nền tảng thiết kế của Rebecca bắt nguồn từ thế giới rock 'n' roll; cô bắt đầu sự nghiệp của mình bằng việc thiết kế hàng hóa cho một công ty mà theo lời cô, "cần một sự tinh tế nữ tính" để phục vụ các nghệ sĩ trong danh sách khách hàng của họ. Đây là lần đầu tiên Rebecca được tiếp cận với việc thiết kế cho nhiều thương hiệu đa dạng — và sáng tạo ra những mẫu thiết kế đẹp mắt, phù hợp với nhiều phong cách nhưng vẫn có khả năng tạo ra doanh thu. Chính những kỹ năng này đã được Rebecca mang theo trong lần khởi nghiệp đầu tiên của mình: một cửa hàng chuyên bán mẫu thiết kế dành riêng cho nền tảng email nổi tiếng MailChimp.

“Tôi luôn mong muốn có một doanh nghiệp của riêng mình. Tôi đến từ thung lũng Silicon, và tinh thần khởi nghiệp đã có trong máu tôi từ cha mình. Tôi luôn muốn xây dựng công ty riêng. Tôi nhận thấy một thị trường ngách dành cho các mẫu thiết kế chỉnh sửa ảnh phục vụ các nhiếp ảnh gia đám cưới — và nhu cầu ở mảng này là vô cùng lớn,” Rebecca chia . Tuy nhiên, khi gặp nhiều khách hàng gặp khó khăn trong việc tích hợp các mẫu thiết kế của cô vào nền tảng MailChimp, một ý tưởng lớn hơn bắt đầu hình thành: một nền tảng cho phép người dùng dễ dàng tạo ra những email đẹp mắt và mang đậm dấu ấn thương hiệu. “Theo tôi quan sát, tất cả các công ty email marketing thời điểm đó đều hướng đến tính năng kỹ thuật như quy trình tự động và tích hợp hệ thống. Không ai thật sự chú trọng đến thương hiệu và thiết kế,” Rebecca nói. “Và tôi đã nghĩ: ‘Mình phải làm điều này.’ Cảm giác như một tiếng gọi thiêng liêng vậy.”

Trong khi đó, Martha Bitar, đồng sáng lập kiêm CEO của Flodesk, đang làm việc trong lĩnh vực quản lý quan hệ khách hàng cho các chủ doanh nghiệp nhỏ — một thị trường tương tự với lĩnh vực mà Rebecca đang hoạt động. “Martha cũng đang đắm mình trong hệ sinh thái khách hàng giống tôi, chỉ là ở một hướng đi khác,” Rebecca giải thích. Cả Martha và Rebecca đều cùng cảm nhận một vấn đề phổ biến trong cộng đồng này: “Chúng tôi thấy rất nhiều người kiếm được hàng triệu đô la nhờ dịch vụ của họ — website của họ trông tuyệt vời, Instagram của họ tuyệt vời, ảnh chụp sản phẩm cũng tuyệt vời — nhưng email thì tệ khủng khiếp.””

**Thiết kế một câu chuyện mới cho các công ty khởi nghiệp**

Đối với Flodesk, mọi thứ luôn xoay quanh việc đảo ngược định nghĩa truyền thống. Công ty này có nền tảng vững chắc về thiết kế và từ rất sớm đã trở thành người tiên phong trong việc hình dung lại khả năng sáng tạo của email. Sự kết hợp tưởng như mâu thuẫn giữa hai từ “đẹp” và “email” chính là nền tảng của Flodesk, theo lời Rebecca: “Chúng tôi đang làm mới những sản phẩm mềm mại, vốn trước đây bị xem là cồng kềnh, xấu xí, khó sử dụng và kém hấp dẫn. Đối với thị trường doanh nghiệp nhỏ, nơi mà thương hiệu đóng vai trò cốt lõi, chúng tôi đang lật ngược điều đó và biến một thứ mà trước đây chẳng ai nghĩ có thể hấp dẫn, trở nên thực sự cuốn hút.”

Nhưng sự đổi mới của Flodesk không chỉ dừng lại ở thiết kế. Khi Martha và Rebecca bắt tay xây dựng nguyên mẫu đầu tiên vào khoảng tháng 1 năm 2018, họ đã lựa chọn một con đường mà rất ít công ty khởi dám đi. Rebecca chia sẻ chi tiết: “Chúng tôi tự hỏi, điều gì sẽ xảy ra nếu chúng tôi thử giới thiệu ý tưởng này mà không cần gọi vốn? Nếu chúng tôi có thể xác thực nhu cầu thị trường và bắt đầu xây dựng phần mềm mà không cần đến tiền từ quỹ đầu tư thì sao?” Dựa trên tinh thần đó, đến mùa hè năm 2019, Flodesk đã có một nguyên mẫu hoạt động. Khi một người bạn nổi tiếng của Rebecca sử dụng Flodesk để tạo và gửi email, gắn thêm lời giới thiệu về công cụ ở cuối email, lượng yêu cầu dùng thử bắt đầu đổ về ồ ạt.“Flodesk đã tự ra mắt chính mình, từ rất lâu trước khi chúng tôi thực hiện buổi ra mắt chính thức,” Rebecca nói.

**Xây dựng thương hiệu đáng tin cậy thông qua AWS**

Ngay từ những ngày đầu, Flodesk đã lựa chọn Amazon Web Services (AWS) làm đối tác công nghệ chiến lược — toàn bộ nền tảng được xây dựng dựa trên [Amazon Simple Email Service (SES).](https://aws.amazon.com/ses/) “Tôi không thể tưởng tượng Flodesk tồn tại mà không có AWS gắn liền với nó,” Rebecca chia sẻ. “Ở một khía cạnh nào đó, họ chính là người khổng lồ mà chúng tôi đang đứng trên vai để xây dựng công nghệ của mình.”

Trong những ngày đầu, các nhà sáng lập Flodesk đã phải đối mặt với các vấn đề hạ tầng khi số lượng người đăng ký tăng đột biến. Rebecca chia sẻ chi tiết: “Chúng tôi khởi đầu với AWS và xây dựng nền tảng trên đó. Ban đầu, chúng tôi rất cởi mở với các chính sách vì chỉ mong có thật nhiều người dùng tham gia, nhưng rồi phát hiện điều đó cũng kéo theo rất nhiều kẻ lừa đảo. Flodesk lúc đó còn quá mới, mọi thứ diễn ra quá nhanh — chúng tôi chưa kịp thiết lập các lớp bảo vệ cần thiết để ngăn chặn những hành vi gian lận.” Rebecca đã phải trải qua nhiều đêm thức trắng gọi điện trao đổi với AWS để xử lý sự cố. “Lúc đầu có rất nhiều lần chúng tôi suýt bị sập toàn bộ hệ thống,” cô giải thích. “Đã có những thời điểm chúng tôi bị cảnh báo ngắt máy chủ vì có hành vi lạm dụng từ kẻ xấu. Nhưng kể từ khi hợp tác chặt chẽ với AWS và nhận được tư vấn kỹ thuật từ họ để xây dựng một đội ngũ tin cậy và an toàn’ vững chắc hơn, chúng tôi mới đạt được sự ổn định như hiện tại. Tôi thật sự không thể hình dung câu chuyện Flodesk sẽ như thế nào nếu không có AWS đồng hành.”

Tony Silva, người phụ trách danh mục khởi của Flodesk tại AWS, chính là người đã trực tiếp nghe các cuộc gọi đêm khuya từ Rebecca. Hiện nay, Tony tiếp tục hợp tác cùng đội ngũ kỹ thuật toàn cầu của Flodesk, hỗ trợ xử lý mọi sự cố có thể phát sinh. Theo lời Tony chia sẻ, “Với Flodesk, mối quan hệ của chúng tôi giờ đây đã vượt ra ngoài khía cạnh kỹ thuật đơn thuần. Đó là sự đồng hành trong toàn bộ hạ tầng của họ, từ việc giúp họ cắt giảm chi phí, đảm bảo kiến trúc hệ thống được thiết kế đúng chuẩn, đến việc hỗ trợ mọi mặt, dù là chiến lược tiếp cận thị trường, mối quan hệ cá nhân hay bất kỳ điểm chạm nào cần thiết.”

**Đối với các doanh nghiệp nhỏ, tương lai đang rộng mở**

Hiện nay, với 70.000 khách hàng, hơn 20 triệu USD doanh thu định kỳ hằng năm, và đội ngũ 35 thành viên làm việc từ khắp nơi trên thế giới, Rebecca vẫn đang dần thích nghi với tốc độ tăng trưởng vượt bậc của Flodesk: “Đôi khi tôi vẫn cảm thấy mình không thật sự biết mình đang làm gì. Nhưng tôi nghĩ chúng tôi luôn giữ được tư duy khởi nghiệp kiểu tự lực cánh sinh”

Rebecca cho rằng một phần lớn thành công của Flodesk đến từ những nguyên lý sáng lập cốt lõi của công ty. Sự tập trung vào việc giải quyết vấn đề thực sự cho khách hàng vẫn tiếp tục là kim chỉ nam định hướng cho Flodesk đến ngày hôm nay. Rebecca chia : “Chúng tôi bắt đầu với một ý tưởng khởi nghiệp đúng nghĩa. Chúng tôi đã có được sự phù hợp giữa sản phẩm và thị trường trước cả khi viết một dòng mã nào. Hãy bắt đầu bằng vấn đề, không phải bằng giải pháp. Chúng tôi tập trung vào một phân khúc thị trường bị các nhà cung cấp truyền thống bỏ quên. Chúng tôi muốn tạo ra một trải nghiệm mà người dùng có thể tự phục vụ, không phụ thuộc vào việc phải trao đổi qua lại với đội ngũ hỗ trợ. Và đặc biệt, đó phải là một giải pháp có chi phí hợp lý.”

Đối với Rebecca, tương lai dành cho các doanh nghiệp nhỏ là điều “vô cùng phấn khích”. “Tôi thật sự tin rằng các doanh nghiệp nhỏ, cùng với những con người sáng tạo đang điều hành chúng, sẽ nắm giữ tương lai. Và viễn cảnh đó khiến tôi thực sự hào hứng,” cô chia sẻ. Tầm nhìn của cô dành cho Flodesk cũng đầy lạc quan: “Tôi muốn Flodesk trở thành cái tên quen thuộc mà người ta liên tưởng đến mỗi khi nói về việc phát triển kinh doanh. Trong tương lai, tôi hình dung một gia đình sẽ có tài khoản Amazon Prime, có một doanh nghiệp nhỏ, và tất nhiên là có một tài khoản Flodesk.”

Lời khuyên của Rebecca dành cho các nhà sáng lập khởi nghiệp? “Hãy linh hoạt và dám làm. Đôi khi những ý tưởng tuyệt vời nhất lại xuất phát từ những hoàn cảnh khó khăn nhất. Hãy tận dụng trí tưởng tượng của bạn và sáng tạo không giới hạn..”



**Bonnie McClure**

Bonnie là một biên tập viên chuyên tạo ra nội dung dễ tiếp cận, hấp dẫn và phù hợp với mọi đối tượng người dùng trên đa nền tảng. Cô luôn tận tâm mang đến những hướng dẫn biên tập toàn diện nhằm đảm bảo trải nghiệm người dùng mượt mà và nhất quán.Khi không bận vận động cho việc giữ dấu phẩy Oxford, bạn có thể bắt gặp cô đang vui đùa cùng hai chú chó to lớn, rèn luyện kỹ năng may vá, hoặc thử nghiệm các công thức nấu ăn mới trong căn bếp của mình