LỜI CẢM ƠN

**Để hoàn thành đề tài tiểu luận này, chúng em chân thành gửi lời cảm ơn chân thành tới Thầy PGS.TS Nguyễn Ngọc Dũng đã tận tình, hướng dẫn, giảng dạy, cung cấp tài liệu và kiến thức, đính hướng đề tài và điều kiện cho chúng em hoàn thành đề tài.**

**Chúng em xin chân thành gửi lời cám ơn quý Thầy, Cô trong quá trình học tập đã tận tình hỗ trợ, định hướng và nhận định đề tài cùng chúng em.**

**Một lần nữa chúng em chân thành gửi lời cám ơn tới quý Thầy, Cô.**

**Tp. Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 09 năm 2018**

MỤC LỤC

PHỤ LỤC HÌNH ẢNH

PHỤ LỤC BẢNG BIỂU

MỞ ĐẦU

Thời gian qua, phong trào khởi nghiệp tại Việt Nam có nhiều chuyển biến tích cực. Điều này được thể hiện trực tiếp thông qua con số thương vụ được nhận đầu tư và các lĩnh vực khởi nghiệm nhận được nhiều sự quan tâm trong thời gian vừa qua.

Tại Việt Nam, những ghi nhận đầu tiên về các thương vụ đầu tư cho doanh nghiệp khởi nghiệp được bắt đầu từ năm 2011 và được thống kê liên tục cho đến thời điểm hiện tại.

Tính đến hết năm 2017, hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam đã ghi nhận có 92 thương vụ đầu tư với tổng trị giá gần 300 triệu USD, tang gần hai lần so với tổng số thương vụ của năm 2016 và tăng hơn 9 lần so với năm 2011.

Đồng thời, năm 2017 cũng ghi nhận sự thay đổi trong trào lưu đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp sơ với năm 2016. Thống kê về 6 lĩnh vực khởi nghiệp nhận được sự quan tâm nhiều nhất của các nhà đầu tư chỉ ra hai xu hướng sau:

* Một là, sự quan tâm của các nhà đầu tư với các lĩnh vực khởi nghiệp tại Việt Nam thay đổi theo thời gian. Cụ thể, trong số 6 lĩnh vực được quan sát chỉ có thương mại điện tử, công nghệ tài chính và truyền thông duy trì được sự quan tâm của các nhà đầu tư trong giai đoạn 2016 – 2017, còn lại các lĩnh vực khác đã có sự biến động mạnh.

Điều này cho thấy, các nhà đầu tư đánh giá tích cực về tiềm năng khởi nghiệp trong các lĩnh vực được đánh giá là tiến bộ tại Việt Nam và phù hợp với xu hướng toàn cầu hoá trên thế giới.

* Hai là, sự quan tâm của các nhà đầu tư với cùng một lĩnh vực khởi nghiệp tại Việt Nam cũng thay đổi theo thời gian. Công nghệ tài chính và thương mại điện tử là các lĩnh vực đánh dấu sự đảo chiều rõ rệt nhất.

Môi trường và hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam còn non trẻ so với thực tế phát triển của thế giới. Tuy nhiên, Việt Nam cũng có nhiều tiềm năng để khơi dậy tinh thần khởi nghiệp mạnh mẽ, với bối cảnh nền kinh tế phát triển cùng mục tiêu thực hiện quốc gia khởi nghiệp với cơ cấu dân số vàng. Cho nên nắm bắt được điều kiện thuận lợi này nhà trường đã đưa môn học “Đồi mới sáng tạo và khởi nghiệp” vào chương trình đào tạo sau đại học góp phần hình thành một hệ sinh thái khởi nghiệp trẻ và phát triển ngày càng mạnh mẽ.

Để có một khái niệm và cách nhìn tổng quát nhất về hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam. Chúng tôi xin thực hiện đề tài tiểu luận này góp phần hình thành tinh thần khởi nghiệp, gắn lý thuyết với thực tế, gắn giáo dục đào tạo với hoạt động thực tiễn để đề cao tinh thần tự chủ và thúc đẩy văn hoá khởi nghiệp cho chính bản thân mình.

Phạm vi nghiên cứu của đề tài là thiết kế bản thử nghiệm ý tưởng sáng tạo, kinh doanh và tiến hành thử nghiệm mô hình kinh doanh. Thiết kế tuyên bố giá trị sản phẩm và thử nghiệm tuyên bố giá trị thông qua sự phát triển dự án trong và sau quá trình học.

Nội dung của bài tiểu luận gồm 2 chương:

Chương 1: Phát triển sinh thái khởi nghiệp ở Việt Nam

Chương 2: Thiết kế và thử nghiệm mô hình kinh doanh “Định hướng và phát triển năng lực bản thân cho học sinh bậc tiểu học”

Chương 3: Thiết kế và thử nghiệm mô hình kinh doanh “Xây dựng hệ thống lưu trữ và chia sẽ kiến thức chuyên thành thiết kế vi mạch số trên thông qua hệ thống lưu trữ đám mây”

Chương 4: Thiết kế và thử nghiệm mô hình kinh doanh “Studio Online”

Chương 5: Thiết kế và thử nghiệm mô hình kinh doanh “Hình thành và phát triển phần mềm mạng lưới hướng dẫn viên du lịch tại từng địa phương”

Chương 6: Tổng kết và sự phát triển của dự án sau quá trình học tập

**CHƯƠNG 1**

**PHÁT TRIỂN HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP**

**Ở VIỆT NAM**

1. **Hệ sinh thái khởi nghiệp là gì?**

Khái niệm về hệ sinh thái khởi nghiệp gần đây được sử dụng rộng rãi trong ngữ cảnh sáng tạo và kinh doanh. Mặc dù không có định nghĩa riêng, chính thức về hệ sinh thái khởi nghiệp và thuật ngữ này được sử dụng theo nhiều cách khác nhau, song về cơ bản, nó đề cập đến một khu vực địa lý cụ thể hoặc “điểm nóng” (ví dụ: Thung lũng Silicon) với sự tập trung đông đảo các công ty và doanh nghiệp khởi nghiệp.

Phạm vi hệ sinh thái khởi nghiệp có thể thay đổi từ một vài toà nhà cho đến cả một quốc gia. Ví dụ, Báo cáo Xếp hạng Hệ sinh thái Khởi nghiệp Toàn cầu, được coi là phân tích tổng hợp quốc tế toàn diện nhất, định nghĩa hệ sinh thái khởi nghiệp là “một khu vực đô thị hoặc khu vực địa lý (bán kính khoảng 100km) có sử dụng chung các nguồn lực”.

Giống như các hệ sinh thái tự nhiên, chẳng hạn rừng nhiệt đới, một đặc điểm của hệ sinh thái khởi nghiệp là sự phụ thuộc lẫn nhau (hoặc “có chung đời sống”) của các thực thể khác nhau trong hệ sinh thái đó. Nói cách khác, các hệ sinh thái không phải là các cá nhân hoặc nhóm cá nhân, mà là mối quan hệ giữa họ. Các đặc điểm này cũng phân biệt hệ sinh thái với các khái niệm khác như là cụm.

Các thành viên chính của hệ sinh thái khởi nghiệp rõ ràng là các doanh nghiệp khởi nghiệp. Các thành viên khác được coi là một phần của hệ sinh thái, bao gồm: các quỹ và các nhà đầu tư, các vườn ươm, các chương trình tăng tốc khởi nghiệp (accelerator) và các nhà cung cấp dịch vụ khác (cả nhà nước và tư nhân) cũng như các quá trình, các sự kiện và các thực thể khác (như các cuộc gặp gỡ trao đổi, các cuộc thi).

1. **Một số kinh nghiệm quốc tế**

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Việt Nam còn tương đối non trẻ trong quá trình phát triển, do đó các hệ sinh thái đang phát triển tại Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Đà Nắng có thể học hỏi từ kinh nghiệm cở các nước trên thế giới. Phần này sẽ nghiên cứu ba hệ sinh thái từ các lục địa khác nhau với thành công cũng rất khác nhau, đó là: New York, Singapore và Amsterdam.

* 1. Hệ sinh thái khởi nghiệp New York.

New York thường xuyên được xếp vào một trong những hệ sinh thái phát triển nhất thế giới. Trong thập niên vừa qua, New York ngày càng trở nên nổi tiếng vì là một thành phố công nghệ cao. Ước tính, hệ sinh thái công nghệ của New York bao gồm 291.000 công việc về công nghệ, tạo ra 541.000 việc làm nói chung, chiếm 12,6% tổng số việc làm trong thành phố.

Số lượng các doanh nghiệp khởi nghiệp tập trung vào công nghệ hoặc liên quan đến công nghệ cũng tăng nhanh và các công ty này tạo ra một tỷ trọng đáng kể các doanh nghiệp khởi nghiệp trong hệ sinh thái. Đáng chú ý là vốn đầu tư mạo hiểm liên quan đến công nghệ ở New York cũng tăng lên giai đoạn 2007-2011, trong khi các khu vực dẫn đầu về công nghệ khác ở Mỹ đang đối mặt với sự sụt giảm về đầu tư mạo hiểm. Mặc dù Thung lũng Silicon đang

là trung tâm công nghệ hàng đầu ở Mỹ, New York vẫn có tầm quan trọng trong lĩnh vực công nghệ và có tác động lớn đối với hệ sinh thái khởi nghiệp của thành phố.

Cũng liên quan đến xếp hạng cao của thành phố, New York có rất nhiều thế mạnh và chỉ có một chút yếu điểm liên quan đến khả năng và sự sẵn sàng đứng ra chủ trì và phát triển một hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động. Là một trong những trung tâm tài chính của thế giới, không có gì đáng ngạc nhiên rằng, một trong những thế mạnh dễ thấy nhất của New York là tiếp cập vốn.

Thành phố cũng có kết cấu hạ tầng vững chắc cho kinh doanh, thị trường vươn xa tính theo GDP của hệ sinh thái địa phương cũng như việc tiếp cận khách hàng tại các thị trường quốc tế. Những điểm mạnh khác của hệ sinh thái New York bao gồm kinh nghiệm khởi nghiệp dày dặn, có nghĩa là sở hữu nhiều cố vấn khởi nghiệp và những nhà sáng lập đã có kinh nghiệm khởi nghiệp trước đây, cũng như kinh nghiệm về phê duyệt và cấp vốn cho các startup.

Xét đến khía cạnh chất lượng, chi phí và mức độ sẵn có của các nhân tài kỹ thuật, New York là một trong mười thành phố hàng đầu thế giới. Điểm yếu nhất của thành phố này là môi trường pháp lý, tức là không phải lúc nào cũng ủng hộ các mô hình kinh doanh mới và sáng tạo như Airbnb (dịch vụ chia sẻ chỗ ở thông qua ứng dụng công nghệ thông tin, điện thoại di động…) và Uber.

Digital.NYC, trung tâm trực tuyến chính thức của hệ sinh thái khởi nghiệp và công nghệ New York, có gần 8.000 công ty khởi nghiệp có website riêng. Ở New York, có hơn 100 chương trình tăng tốc và ươm tạo, trong đó nhiều chương trình chuyên sâu vào một lĩnh vực tập trung nào đó (ví dụ một ngành cụ thể, các chủ doanh nghiệp là nữ…), và các công ty và doanh nghiệp khởi nghiệp có hơn 120 nơi làm việc và không gian làm việc chung để lựa chọn. Đồng thời, các lựa chọn cấp vốn cũng rất đa dạng bởi có đến hơn 200 quỹ mạo hiểm, nhà đầu tư thiên thần và các cơ hội tài trợ khác trong thành phố.

Mặc dù sự sôi động của hệ sinh thái khởi nghiệp New York dựa vào hoạt động của các thành phần tư nhân và cộng đồng khởi nghiệp (doanh nghiệp khởi nghiệp, các doanh nghiệp thiên thần, các nhà đầu tư, các chương trình tăng tốc, các cuộc họp mặt…), các chính sách và hoạt động của khu vực công cũng đóng một vai trò quan trọng.

Ngoài các chính sách hỗ trợ gián tiếp cho hệ sinh thái liên quan đến kết cấu hạ tầng, giáo dục, đại học và sức hấp dẫn chung của thành phố, cũng có một vài chính sách – cả ở cấp độ bang và cấp thành phố – có mục tiêu trực tiếp là hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp. Hơn nữa, bang New York còn ban hành một số chính sách và sáng kiến để hỗ trợ phát triển các hệ sinh thái khởi nghiệp trong phạm vi toàn bang.

* 1. Hệ sinh thái khởi nghiệp Singapore

Singapore là một trong những trung tâm tài chính của thế giới và là một trong những trung tâm khởi nghiệp quan trọng ở Đông Nam Á. Sở hữu một môi trường kinh doanh thân thiện, vị trí địa lý thuận lợi cùng với số lượng người tiêu dùng và các tập đoàn đa quốc gia đủ lớn, Singapore trở thành một địa điểm lý tưởng cho doanh nghiệp khởi nghiệp khởi động kinh doanh. Ngày nay, đã có hàng ngàn doanh nghiệp khởi nghiệp đặt tại đây và hệ sinh thái khởi nghiệp này đang tiếp tục phát triển và mở rộng.

Thế mạnh chính của Singapore là môi trường kinh doanh, môi trường chính trị thân thiện và cơ sở hạ tầng, nền kinh tế sôi động, dễ tiếp cận thị trường quốc tế và đầu tư nước ngoài,

cũng như hệ thống giáo dục chất lượng cao tạo ra nhiều nhân tài cho hệ sinh thái. Tuy nhiên, cũng có một số điểm yếu khi xét đến sự hấp dẫn của Singapore đối với các doanh nghiệp, ví dụ như chi phí sinh hoạt đắt đỏ và thị trường nội địa nhỏ.

Một trong những yếu điểm đáng ngạc nhiên nhất của hệ sinh thái là văn hóa Singapore, nơi mà các doanh nhân không có địa vị xã hội cao. Do vậy, những người trẻ tài năng gặp áp lực tìm kiếm công việc trong các công ty đa quốc gia lớn thay vì khởi nghiệp, điều này khiến cho việc thu hút những người giỏi nhất làm việc cho hệ sinh thái khởi nghiệp trở nên khó khan và buộc các startup Singapore phải dựa vào lực lượng lao động nước ngoài.

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Singapore bao gồm tất cả các thành phần cần thiết cho một hệ sinh thái khởi nghiệp phát triển và sôi động; có nhiều loại hình doanh nghiệp khởi nghiệp, vườn ươm, chương trình tăng tốc khởi nghiệp và các lựa chọn cấp vốn. Trong những năm gần đây, hệ sinh thái này có sự tăng trưởng nhanh chóng: số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp đã tăng gấp đôi từ năm 2005 đến 2013, tương ứng 24.000 lên 42.000 doanh nghiệp. Có ít nhất 20-30 chương trình tăng tốc/ươm tạo ở Singapore; số vốn sẵn sàng cho các doanh nghiệp khởi nghiệp công nghệ đã tăng đáng kể trong những năm gần đây; đầu tư đã tăng 5 lần từ năm 2012 đến 2015. Ngoài ra, cũng có một số lượng lớn các hiệp hội, sự kiện, cuộc thi và các không gian làm việc chung cũng như các quỹ đầu tư mạo hiểm.

Chính phủ Singapore luôn hỗ trợ tích cực cho hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia. Những sáng kiến đầu tiên được đưa ra từ những năm 1990 dưới hình thức các chương trình cấp vốn và các biện pháp khuyến khích hướng tới doanh nghiệp khởi nghiệp. Vào giữa những năm 2000, các chính sách được đẩy mạnh, giúp gia tăng các sự kiện khởi nghiệp, các vườn ươm, các chương trình tăng tốc.

Từ năm 2011 đến 2015, chính phủ Singapore đã dành hơn 11 tỷ USD để tăng cường nghiên cứu, đổi mới và phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp. Tính đến cuối năm 2015, có trên 10 chương trình cấp vốn khác nhau (cho vay, tài trợ, góp vốn cổ phần…) cho doanh nghiệp khởi nghiệp cũng như nhiều chương trình khác nhằm giúp các doanh nghiệp có được không gian làm việc văn phòng và tiếp cận các chuyên gia cố vấn. Có thể nói rằng, các chương trình hỗ trợ tài chính ở Singapore đã giúp thu hút các doanh nghiệp trong toàn khu vực đến hệ sinh thái Singapore. Một đặc điểm quan trọng trong việc thực hiện các chương trình hỗ trợ tài chính là nó không nhất thiết phải phân bổ trực tiếp cho các công ty, mà cho các thành phần khác như vườn ươm và trường học nhằm giúp xây dựng hệ sinh thái.

Mặc dù các chương trình cấp vốn có thể được coi là công cụ chính sách quan trọng nhất ở Singapore, nhưng cũng cần lưu ý rằng nước này cũng chú trọng các loại hình hỗ trợ khác.

Ví dụ, Chương trình Thẻ Doanh nhân Singapore (EntrePass) được khởi động năm 2004 để thu hút các doanh nghiệp nước ngoài tới Singapore. Một ví dụ khác về hỗ trợ phi tài chính là sáng kiến Accreditation@IDA, nhằm chứng nhận các công ty công nghệ ở giai đoạn đầu của Singapore “có đủ tiêu chuẩn để đáp ứng cho chính phủ và các doanh nghiệp lớn”, và “xây dựng hệ sinh thái kỹ nghệ để phát triển kinh tế, truyền cảm hứng cho thế hệ trẻ, xây dựng nhiều sản phẩm sáng tạo và các công ty công nghệ có thể mở rộng ở nước ngoài”.

Chương trình ACE (Cộng đồng Hành động vì Doanh nghiệp) do Chính phủ chủ trì là một sáng kiến nhằm củng cố văn hóa và cộng đồng khởi nghiệp ở Singapore. Mục đích là cung cấp nguồn lực và mạng lưới cho các doanh nghiệp triển vọng, đại diện cho doanh nghiệp và

vận động cho các thay đổi chính sách phù hợp. Chương trình này cũng hỗ trợ khởi nghiệp tại các trường học và trong giới trẻ.

Singapore đã xây dựng được những thể chế đủ mạnh để thực thi các chính sách về đổi mới và khởi nghiệp. Ví dụ, Quỹ Nghiên cứu Quốc gia (NRF) có thể xây dựng các chính sách quốc gia, các kế hoạch và chiến lược cho nghiên cứu, đổi mới, cũng như các quỹ, sáng kiến chiến lược và xây dựng năng lực về R&D, đặc biệt thông qua chương trình Khuôn khổ Quốc gia về Sáng kiến và Doanh nghiệp (NFIE). NFIE bao gồm một loạt các chương trình được thiết kế cụ thể cho doanh nghiệp khởi nghiệp và hệ sinh thái khởi nghiệp. Trong đó, gồm các quỹ mạo hiểm giai đoạn đầu, qua đó NRF đầu tư với các quỹ mạo hiểm (tỷ lệ 1:1) ở các công ty công nghệ ở Singapore. Một công cụ khác là chương trình ươm tạo công nghệ, hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp khởi nghiệp được ươm tạo bởi các vườn ươm công nghệ.

Một tổ chức quan trọng khác là SPRING, trực thuộc Bộ Thương mại và Công nghệ. Cơ quan này chịu trách nhiệm “giúp các doanh nghiệp Singapore tăng trưởng và xây dựng niềm tin vào sản phẩm và dịch vụ của Singapore”. SPRING cung cấp các khoản tài trợ khác nhau và các chương trình thuế cho các công ty. Mặc dù SPRING phục vụ hầu hết các doanh nghiệp ở Singapore, nhiều chương trình tài trợ (ví dụ như Hạt giống SPRING, Chương trình Kinh doanh Thiên thần và Chương trình Khởi nghiệp ACE) được thiết kế cho khởi nghiệp và các thành phần khác trong hệ sinh thái. Thông qua việc phối hợp với các cơ quan nhà nước và các đối tác trong các ngành, SPRING cũng vận hành một cổng thông tin cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa để cung cấp các thông tin về pháp luật kinh doanh, hỗ trợ của chính phủ, các thông tin cụ thể theo ngành.

Tổ chức quan trọng thứ ba là Cơ quan phát triển Thông tin và Truyền thông Singapore (IDA), một đơn vị tự chủ trực thuộc Bộ Thông tin Truyền thông. Cơ quan này có nhiệm vụ “xây dựng công nghệ và viễn thông ở Singapore nhằm phục vụ người dân ở mọi lứa tuổi và các công ty thuộc mọi quy mô”. Cơ quan này hỗ trợ sự phát triển của các công ty công nghệ sáng tạo, các doanh nghiệp khởi nghiệp và phát triển một “hệ sinh thái viễn thông sôi động, nơi mà các công ty đa quốc gia và các công ty khởi nghiệp đổi mới sáng tạo nước ngoài hoạt động trong lĩnh vực thông tin truyền thông”. IDA cũng hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp tiếp cận thị trường toàn cầu. Một công cụ quan trọng của việc hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp (công nghệ) là Công ty Đầu tư Thông tin truyền thông (IIPL), một công ty con của IDA.

* 1. Hệ sinh thái Amsterdam

Amsterdam có một hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động và đang phát triển, đây là một trong những hệ sinh thái lớn nhất ở châu Âu. Điểm mạnh của Amsterdam là nằm ở vị trí địa lý trung tâm, môi trường quốc tế, hệ thống giáo dục cao cấp tạo ra lực lượng lao động trí thức và đủ khả năng thử nhiệm các sản phẩm và dịch vụ mới.

Điều đáng chú ý nhất trong trường hợp của Hà Lan, đó là việc hệ sinh thái không bị giới hạn ở thủ đô Amsterdam, mà còn mở rộng 13 thành phố và khu vực khác của Hà Lan nữa. Những trung tâm này được liên kết nhau, mỗi địa điểm lại tập trung vào một lĩnh vực cụ thể (ví dụ: y tế, thực phẩm và nông nghiệp, an ninh mạng…). Ngoài 13 trung tâm khởi nghiệp, Hà Lan cũng có số lượng khá lớn các công ty khởi nghiệp và các thành phần liên quan khác, như các chương trình tăng tốc khởi nghiệp, các nhà đầu tư và không gian làm việc chung.

Hệ sinh thái khởi nghiệp của Hà Lan bao gồm hơn 3.000 công ty khởi nghiệp, 300 nhà đầu tư, 40-50 chương trình tăng tốc/ươm tạo và 10 tổ chức công (bao gồm cả các trường đại

học). Ngoài sự tham gia hàng ngày của các tổ chức công trong hệ sinh thái khởi nghiệp, Hà Lan cũng xây dựng hai chương trình khởi nghiệp lớn đó là Startup Delta (chương trình quốc gia) và StartupAmsterdam (sáng kiến địa phương).

Một vài năm trở lại đây, chính sách doanh nghiệp đầy tham vọng đã chuyển thành kế hoạch hành động (Kế hoạch Hành động về Kinh Doanh có Tham vọng), qua đó chính phủ ban hành một số biện pháp để hỗ trợ các startup và doanh nghiệp nói chung đạt được tham vọng của mình để tăng trưởng. Chính phủ đã dành khoản ngân sách trị giá 75 triệu Euro nhằm thúc đẩy tiếp cận vốn, kiến thức, sáng tạo và thị trường toàn cầu. Các biện pháp cụ thể bao gồm:

* Cung cấp tài chính giai đoạn đầu để các doanh nhân có thể nghiên cứu liệu một[ý tưởng](https://khoinghieptre.vn/khoi-nghiep/y-tuong-khoi-nghiep/) hay sản phẩm có khả thi về mặt kỹ thuật và phù hợp với thị trường hay không.
* Tăng cường vị thế quốc tế cho doanh nghiệp khởi nghiệp và phát triển kinh doanh và thu hút các doanh nghiệp khởi nghiệp nước ngoài đến Hà Lan thông qua sáng kiến StartupDelta.
* Cung cấp các giấy phép lưu trú tạm thời (visa khởi nghiệp) cho các doanh nghiệp không nằm trong EU, tạo cơ hội cho họ thành lập doanh nghiệp ở Hà Lan.
* Xây dựng sáng kiến Hà Lan tăng tốc (Nlevator) – một nền tảng tạo ra bởi các doanh nhân có tham vọng phát triển doanh nghiệp của mình nhanh hơn.
* Cấp vốn cho dự án Eurostar – các dự án phát triển công nghệ sáng tạo, đưa các đối tác về kinh doanh và kiến thức từ ít nhất hai nước châu Âu vào cùng tham gia.
* Cấp vốn theo chương trình Horizon 2020 của Uỷ ban châu Âu để kích thích nghiên cứu và sáng tạo ở châu Âu. Bên cạnh các sáng kiến tập trung cụ thể vào các doanh nghiệp khởi nghiệp, chính phủ Hà Lan đã có một vai trò tích cực trong việc hỗ trợ sáng tạo và kinh doanh, có một số biện pháp hỗ trợ kinh doanh cho các startup. Những biện pháp này bao gồm bảo lãnh tính dụng chính phủ, cấp vốn, tín dụng cho đổi mới sáng tạo và ưu đãi thuế cho các hoạt động R&D.

Chốt lại, nền kinh tế đang phát triển của Việt Nam được đánh giá là linh hoạt hơn so với New York, Thung lũng Silicon, Singapore và nhiều nước khác. Cụ thể, thị trường Việt Nam đang nhanh chóng thích ứng với công nghệ mới, chứng kiến sự bùng nổ trong phát triển đô thị và du lịch đang phát triển thăng hoa. Việt Nam cũng có lượng dân số trẻ tràn đầy năng lượng và tham vọng, có thể đoán trước những khoảng trống trên thị trường. Đồng thời, các chương trình ươm tạo được quan tâm, chú trọng. Qua phân tích kinh nghiệm thế giới, Việt Nam có tiềm năng để trở thành một trung tâm đổi mới sáng tạo của châu Á.

**CHƯƠNG 2**

**THIẾT KẾ VÀ THỬ NGHIỆM MÔ HÌNH**

**ĐỊNH HƯỚNG VÀ PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC BẢN THÂN CHO HỌC SINH TIỂU HỌC**



Trong guồng xoay vội vã của cuộc sống, sự phát triển đi lên của xã hội ngày một mạnh mẽ và nhanh chóng. Việt Nam bước trên con đường đổi mới và phát triển một cách mạnh mẽ để bắt kịp xu hướng toàn cầu hoá trong thời đại thông tin 4.0 hiện nay. Ngày nay các bậc phụ huynh ai cũng mong muốn con em mình luôn có những điều kiện phát triển tốt nhất, khoẻ mạnh và phát triển được tài năng của bản thân các em. Nhưng vấn đề được đặt ra rằng các bậc phụ huynh liệu có thể đánh giá đúng khả năng và tiềm năng phát triển của con em mình? Liệu rằng quý thầy cô và trường học có thể đánh giá đúng được khả năng phát triển của các em học sinh một cách đúng nhất và có phương pháp giúp đỡ học sinh của mình một cách toàn diện nhất?

1. **Ngẫu hứng khởi nghiệp**

Trường Tiểu học Quốc tế – một ngôi trường được coi là môi trường thích hợp cho con cháu của những gia đình trung lưu, thượng lưu học tập và phát triển. Cơ sở vật chất và chương trình đào tạo của trường đạt chất lượng và được đánh giá tiêu chuẩn trên toàn thế giới, song với cơ sở vật chất và chương trình đào tạo có giúp được các bậc phụ huynh an tâm về sự phát triển toàn diện cho con em mình trong môi trường quốc tế hay không?

Vào một lần đi họp phụ huynh ở trường nghe trình bày về tình học học tập của các em học sinh, xung quanh tôi là những doanh nhân trẻ thành đạt, bác sĩ, kỹ sư cũng như các nhà khoa học – những người luôn bận rộn trăm công ngàn việc, xoáy vào vòng xoáy của đồng tiền, lợi danh và học thật sự mong muốn con em họ phát triển thật toàn diện, Thế nhưng, sự thật lại không như họ kì vọng và mong muốn, những tiếng thở dài ngao ngán những con số kết quả của con em họ hiện ra, những lời giáo viên nhận xét về con em. Sau buổi họp phụ huynh, phần lớn các bậc phụ huynh đều nói với con em họ rằng: “Sao con không thể học giỏi như con người ta? Sao con người ta lại có thể lực tốt vậy còn con…” Thế nhưng, các bậc phụ huynh có thể định hướng được khả năng con em chúng ta ở đâu, thế mạnh con em chúng ta là gì, làm sao chúng ta có thể truyền đạt cảm hứng và định hướng cho con em chúng ta đi một con đường có thể phát triển hết toàn bộ khả năng và đam mê của con em chúng ta? Đó là một câu hỏi rất khó để có thể tìm ra trong ngày một ngày hai, và sẽ càng khó khăn biết nhường nào khi các bậc phụ huynh là những người thành đạt khi họ không thể nào có nhiều thời gian và sự quan tâm dành cho con em.

1. **Chân dung khách hàng tiềm năng**
   1. Doanh nhân thành đạt
      1. Chị Lan – nữ giám đốc thành công ở độ tuổi 38

Sau lần gặp mặt ở đại hội phụ huynh của trường Tiếu học Quốc tế, chị Lan một doanh nhân thành đạt ở độ tuổi 38 tuổi đã có cuộc gặp gỡ cùng chúng tôi, chia sẻ những đắn đo suy nghĩ về kết quả học tập của cậu nhóc lớp 4 của chị ấy. Chị Lan là một phó giám đốc của một công ty truyền thông, chị luôn làm sớm về muộn nhưng luôn đau đáu về về cậu con trai năng động nhưng cũng không kém phần ham chơi, mỗi khi chị đi làm thì con trai mình chưa dậy còn khi về tới nhà thì cậu ấy đã ngủ từ khi nào. Sau mỗi ngày làm việc cực nhọc, chị Lan luôn dõi theo kết quả học tập và nhận xét của thầy cô về cậu con trai quý tử của mình, chị nhận ra rằng điểm số của các môn tự nhiên tìm hiểu và lắp ráp mô hình thì cậu quý tử luôn hăng hái học tập và hăng say phát biểu cũng như tìm tòi ra những câu trả lời của bản thân. Song bên bên cạnh đó khi vào các tiết về văn học cũng như ngôn ngữ, cậu ta luôn nói chuyện và làm việc riêng trong giờ học và giáo viên thường xuyên phàn nàn về cho phụ huynh nhưng lại không nói cho phụ huynh biết các thế mạnh của cậu con trai chị Lan.

Với mong muốn cậu con trai không thể thua kém bạn bè trong lớp, những chủ nhật chị có thời gian dành cho gia đình thì chị lại đem bài vở của con trai mình ra bắt học những môn đánh giá kém và những lúc như thế không khí gia đình của chị Lan ngày một căng thẳng và nặng nề. Cậu con trai ngày càng lầm lì, ít chia sẻ và hầu như không mong muốn chị có mặt ở nhà. Nổi lòng cho mẹ, các con nhỏ nào có thể hiểu được, nhưng đối với các bé học sinh tiểu học khi bị bắt ép làm những điều các em không mong muốn thì các em sẽ có những phản kháng và hành động tiêu cực không thích hợp cho sự phát triển của các em sau này.

Từ cuộc gặp gỡ này, chúng tôi nhận ra rằng chúng tôi có thể cung cấp cho các bậc phụ huynh dịch vụ định hướng cho con em chúng ta ngay từ bậc tiểu học có thể nhận ra dần thế mạnh cũng như hướng phát triển của bản thân con em sau này. Trên thế giới, các nền giáo dục hiện đại đều mong muốn rằng học sinh ngay từ bậc học tiểu học đã có thể định hướng và nhận ra thế mạnh của bản thân. Phân luồng và định hướng phát triển lên cấp hai, cấp ba theo thế mạnh cũng như đam mê của chính bản thân mình sẽ giúp cho các em không phải hối hận cũng như tốn kém thời gian, tiền bạc để có thể tìm ra niềm đam mê cũng như công việc thích hợp dành cho cuộc đời mình.

(Bảng mô tả chân dung khách hàng)

* + 1. Hiện thực hoá ý tưởng

Với mục đích để phát triển thế mạnh cũng như là tiềm năng của các mầm non tương lai của đất nước. Phát triển đất nước là phát triển tiềm năng của mầm non của đất nước, trong đó để các mầm non tương lai của đất nước có thể phát triển một cách toàn diện nhất thì phải phát triển toàn diện kể cả từ tri thức lẫn thể chất của các em. Song không phải bất cứ ai cũng có thể thực hiện và định hướng đúng để cho các em có một tương lai phát triển một cách toàn diện nhất.

Phụ huynh là nhân tố cốt lõi, quyết định nhất trong việc gần gũi, định hướng và phát triển tốt nhất dành cho các em. Phụ huynh là những tấm gương sáng, là con đường mà các em nhìn vào và học tập một cách nhanh nhất. Tuy nhiên, không phải bất cứ phụ huynh nào cũng có thời gian cũng như là sự quan tâm gần gữi tới các em như là những doanh nhân thành đạt, họ không thể nào có thời gian bên cạnh các em để định hướng và phát triển cho chính con em họ.

Đến với chúng tôi, chúng tôi sẽ dẫn dắt các em trở thành những mầm non tương lai sáng giá. Với mỗi cuối tuần, sau thời gian học tập tại trường tại lớp, chúng tôi không tạo ra những buổi học tập nặng nề lý thuyết cũng như bài tập chất chồng như núi trên tâm hồn trẻ thơ. Chúng tôi mong muốn rằng, cuối tuần là thời gian vui chơi, vận động thân thể cũng như là trí óc của một đứa trẻ tựư nhiên nhất, thuận lợi nhất. Đối với các em có thiên bẩm hiếu động tìm tòi học hỏi và tràn đầy năng lượng, chúng tôi sẽ phối hợp với các khu du lịch có tích hợp cắm trại để tạo ra các trò chơi vận động và từng bước gợi mở cho các em phát huy khả năng sáng tạo của bản thân và tự tìm ra các câu trả lời của câu hỏi đố trong các trò chơi vận động.

Như vậy, đối với các em có thể vừa vận động giải phóng cơ thể của bản thân sau các buổi học gò bó trên trường lớp và trong quá trình vận động ấy, các em không ngừng tìm tòi, vận dụng khả năng sáng tạo của mình để có thể hoàn thành các hoạt động để giành chiến thắng trong các trò chơi vận động. Song bên cạnh đó, phụ huynh không thể nào dõi theo các em thường xuyên cho nên, chúng tôi ghi lại các hoạt động của các em, sự tiến bộ và khả năng sáng tạo, học tập của các em không ngừng tăng lên sau mỗi tuần học tập qua trang website cũng như các ứng dụng trên điện thoại của nhà phát hành ứng dụng Google Playstore/ IOS AppStores. Thông qua ứng dụng này, các bậc phụ huynh đều nắm được tình hình và hoạt động của con em mình, cũng như thế mạnh của các em ra sao, hướng giải quyết của các em như thế nào và làm sao để có thể kích thích khả năng sáng tạo của các em.

Chúng tôi sẽ theo sát quá trình phát triển của các em thông qua nhận xét và quá trình học tập của các em bởi giáo viên chủ nhiệm và điểm số các em. Chúng tôi sẽ gửi qua email và cập nhật qua hệ thống phần mềm từng ngày một để cho phụ huynh có thể nắm được tình hình phát triển của con mình và sau đó chúng tôi sẽ có những buổi thảo luận để cùng quý phụ huynh để có thể nắm bắt được tâm lý cũng như là định hướng tốt nhất con đường phát triển cho các em về sau.

* + 1. Nhận định lại dự án

Khi tiến hành đưa dự án vào thực tế cùng với khách hàng tiềm năng của chúng tôi là chị Lan, nhưng đã không diễn ra như chúng tôi mong muốn, với cường độ làm việc và lịch làm việc của chị, với thời gian chúng tôi sắp xếp để có thể cùng chị tìm ra con đường thích hợp cho con của chị nhưng chị vẫn không thể nào có đủ thời gian để theo dõi quá trình của chúng tôi, tất cả những số liệu mà chúng tôi đưa cho chị và những bản tính toán và những lời khuyên cho định hướng tương lại của con chị đều không được áp dụng ở nhà để phát huy tối đa tiềm năng của bé. Song bên cạnh đó, cường độ làm việc và thời gian nghỉ ngơi hạn chế của chị đã làm tâm lý và trạng thái cơ thể của chị lúc nào cũng quá tải, về tới gia đình chị hoàn toàn không thể có thời gian dành cho bé và chị chỉ coi những gì chúng tôi báo cáo và dưa qua cho chị song chị không thực hiện các phương pháp cũng như khích thích sự sáng tạo của bé. Kể cả mối quan hệ của chị và bé vẫn không thể cải thiện, do chị chỉ muốn áp đặt cho bé những gì chị nghĩ rằng tốt cho bé nhưng chị vẫn không nhận ra rằng chị vẫn áp đặt và ép buộc bé theo ý kiến của chị ngày một nhiều hơn.

Khách hàng tiềm năng đầu tiên của dự án chúng tôi đã hoàn toàn thất bại khi chị hoàn toàn không thể nào có thời gian để lắng nghe và cùng chúng tôi tìm ra con đường tốt nhất cho bé.

(Customer personal)

* 1. Người đưa đò tận tuỵ
     1. Thầy Hiền – một người thầy tâm huyết

Tuy đã thất bại với khác hàng đầu tiên của mình nhưng chung tôi với long đầy nhiệt huyết cùng mong muốn nền giáo dục Việt Nam có thể mang lại sự phát triển cho những mầm non tương lai đất nước, chúng tôi không từ bỏ, tiếp tục tìm kiếm khách hàng, cơ hội dành cho dự án của chúng tôi. Trong những ngày bế tắc khi liên hệ với nhiều nơi và có những cuộc gặp gỡ trò chuyện để tìm ra được như cầu thật sự của quý phụ huynh thật sự quan tâm là gì? Sau những buổi rong ruổi và họp nhóm đề xuất ý tưởng cũng như phác thảo mô hình khinh doanh cũng như khách hàng tiềm năng của chúng tôi tiếp theo.

Sau những cuộc nói chuyện, vào một ngày nọ tại quán The coffee house, trong khi chúng tôi đang bàn luận để tìm ra mô hình kinh doanh khác, đột nhiên từ bàn bên cạnh chúng tôi vang lên một tiếng thở dài trườn trượt “Sao tụi nhỏ bây giờ không chịu học hành gì cả, trốn tiết đi chơi, trong lớp thì dùng điện thoại làm việc riêng… Haizzzzzz”.

Chúng tôi như chợt bừng tỉnh sau những ngày rối bời tìm mục tiêu cho mô hình kinh doanh của chúng tôi. Chúng tôi ngay lúc đó đên bàn của hai người anh đó ngồi hỏi chuyện. Kể ra thì hai anh chính là những thầy giáo trẻ đầy tâm huyết dạy ở một trường cấp hai trong thành phố khá là có danh tiếng. Hai anh là những giáo viên trẻ và có nhiều thành tích tốt trong quá trình học tập cũng như là các hoạt động ngoại khoá nên được điều làm chủ nhiệm của các lớp có thành thích học tập được đánh giá khá trong trường, tuy nhiên học sinh khá cũng như giỏi phần lớn các em không thích học tập mà phải ép buộc cùng như là la rầy thì mới học xong nếu la rầy trách móc thì sẽ làm cho tâm tình cũng như tính tình của các em ngày càng tệ hơn.

Sau khi tìm hiểu cùng thầy thì chúng tôi nhận ra rằng, các môn học tại trường lớp hiện nay thông qua chương trình sách giáo khoa cũng như sự truyền đạt của giáo viên thì quá khô khan, không áp dụng cũng như các em không thể nào áp dụng kiến thức đó nào thực tế để cảm nguồn cảm hứng để cho các em hăng hái học tập.

* + 1. Hiện thực hoá ý tưởng

Với suy nghĩ đó, chúng tôi để hình thành nên mô hình kinh doanh mới với khách hàng tiềm năng là thầy Hiền và cùng nhau giải quyết những vẫn đề cốt lõi mà thầy đã nêu ra. Quan trọng nhất ở đây là hứng thú học tập và vận dụng kiến thức các em được học vào trong môi trường thực tiễn.

Để làm việc đó, bước đầu tiên chúng tôi cần tham khảo các giáo trình giáo dục tiên tiến của các nước phát triển cũng như tham khảo ý kiến chuyên gia giáo dục học sao cho có thể tạo nên bộ giáo trình phù hợp dành cho các em vận dụng vào thực tế cũng như chủ động tìm tòi sáng tạo các câu trả lời từ các vấn đề mà các em gặp phải.

Chúng tôi sẽ có các cuộc giới thiệu chương trình học ngoại khoá cũng như là điểm khác biệt để phát triển trí óc cũng như thể lực phù hợp với các em trong thời điểm thay đổi cơ thể cùng trí óc, các em mẫn cảm hơn, năng động và luôn tuôn tràn năng lượng. Chúng tôi hướng dẫn tới các quý thầy cô cách nào dẫn dắt các em hoàn thành thử thách thông qua việc sáng tạo cùng các em. Chúng tôi sẽ phối hợp cùng đoàn trường tổ chức các buổi vui chơi dã ngoại tri thức dành cho các em có cơ hội vận dụng kiến thức mình đã được học vào thực tế.

Kết quả mà các em đạt được sẽ được cập nhật thường xuyên cũng như chúng tôi sẽ theo dõi tình hình học tập của các em một cách thường xuyên nhất, hỗ trợ các em tự mình tìm ra con đường tìm đến được câu trả lời một cách nhanh nhất và có thể tự mình tìm tòi những vấn đề xung quanh mình.

Đối với nhà trường, chúng tôi sẽ tổ chức các cuộc hội thảo giới thiếu và bán sách cũng như các lớp học kỹ năng giành cho giáo viên có thể trao dồi thêm kỹ năng sư phạm cũng như cách truyền cảm hứng, khơi dậy hứng thú, đam mê học tập của các em.

Bằng hình thức đó, chúng tôi có thể thu lợi nhuận từ các lớp bồi dưỡng kỹ năng cho các giáo viên cũng như các khu du lịch sinh thái và các khu cắm trại ngoài trời.

Tuy nhiên, chúng tôi cũng cần đội ngũ các nhà khoa học và giáo dục học để cùng chúng tôi có xây dựng nên một giáo trình và phương pháp giáo dục toàn diện và năng động tích cực dành cho các thế hệ tương lai chủ động tìm kiếm nền tri thức của nhân loại hình thành nên thói quen lâu dài tự tìm tòi học hỏi và sáng tạo. Song song bên cạnh đó chúng tôi cũng cần đội ngũ kỹ sư thiết kế mạng cũng như phần mềm thông qua hai nhà phát hành lớn là Google và IOS để tạo nên trang web và ứng dụng để có thể cập nhật tư vấn và phương pháp giáo dục tốt nhất đối với các em đang được áp dụng dựa trên nền giáo dục tiên tiến của các nước phát triển trên thế giới.

* + 1. Đánh giá lại dự án

Dự án đối mặt với rất nhiều khó khăn thì trường học lẫn các cấp chính quyền về ban hành giáo trình cũng như kiểm định và thẩm tra giáo trình trước khi được sử dụng rộng rãi cho các nhà trường. Chúng tôi còn đối mặt với một khó khăn hơn nữa là những giáo viên đã có thâm niên thì không muốn thay đổi phương pháp giáo dục, cho nên trong quá trình triển khai dự án vào thực tế thì chúng tôi gặp vô vàn những khó khăn cùng với sự phản đối của nhà trường và các giáo viên có thâm niên trong ngành giáo dục.

Sau khi chúng tôi thất bại về dự án này, chúng tôi nhận ra rằng, phải xác định đúng nhu cầu thật sự của người đang có khó khăn và đánh đúng vô nhu cầu đó và cung cấp một dịch vụ có thể giải quyết hoàn toàn vấn đề mà người dùng mong muốn có thể giải quyết được vấn đề mà người tiêu dùng đặt ra.

**CHƯƠNG 3**

**THIẾT KẾ VÀ THỬ NGHIỆM MÔ HÌNH**

**XÂY DỰNG HỆ THỐNG LƯU TRỮ VÀ CHIA SẼ KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH THÔNG QUA HỆ THỐNG LƯU TRỮ ĐÁM MÂY**



Nhu cầu truy cập dữ liệu trên toàn thế giới ngày càng lớn và càng mạnh mẽ. Tốc độ bùng nổ tri thức cũng như thông tin trên toàn thế giới và nhu cầu lưu trữ thông tin ngày mở rộng ra. Tài nguyên hữu hình ngày càng khai thác một cách cạn kiệt và không thể phục hồi kịp với tốc độ tăng trưởng kinh tế và nhu cầu sử dụng tài nguyên một cách bùng nổ. Cho nên vào thời đại công nghiệp hoá, hiện đại hoá số, chúng ta cần xây dựng những thuật toán đám mây lưu trữ thông tin dữ liệu một cách an toàn và bảo mật nhất. Chúng tôi nhận ra rằng, đây là một nguồn tài nguyên rất lớn và có thể vận dụng nó để có thể đưa vào trong khai thác cũng như phát triển nó lên thành một sản phẩm và dịch vụ đáp ứng nhu cầu lưu trữ của mọi người trên thế giới.

1. **Nguồn cảm hứng từ tri thức**

Chúng tôi, tập hợp những con người đến từ những ngành nghề khác nhau nhưng có chung một niềm đam mê bất tận. Niềm đam mê với tri thức nhân loại. Tuy nhiên hiện nay, với sự phát triển như vũ bão của thông tin và tri thức, cũng tôi cũng không thể nào có thể nắm bắt hết được những tri thức mới, những tri thức sáng tạo của toàn thể nhân loại và ứng dụng chúng trong đời sống hằng ngày.

Chúng tôi còn có một băng khoăn, trăn trở đối với những tri thức cổ xưa được lưu trữ dưới dạng chữ viết tay và hệ thống giấy được lưu lại từ xa xưa, chúng tôi muốn tìm hiểu những tri thức đó đều phải lặn lội xa xôi, nghe ngóng tin tức cũng như là đi đến những nơi nào có tri thức mà chúng tôi đang quan tâm để xin mượn đọc, mua và gìn giữ cẩn thận như những trân quý của thế gian. Những cuốn sách quý giá đó, tri thức lâu đời của cả nhân loại dần sẽ mất đi và mai một theo thời gian, thiên tai, bão lũ. Chúng tôi băng khoăn mãi, liệu rằng có cách nào có thể lưu giữ lại những kiến thức, kinh nghiệm quý báu này không?

1. **Mô hình kinh doanh hình thành**

Để giải quyết vấn đề trên chúng tôi nhận ra rằng, ngày nay thời đại của công nghệ số đã hình thành vô vàn phương thức cũng như cách thức mới để có thể lưu trữ thông tin một cách nhanh chóng, tiện lợi và đảm bảo an toàn bảo mật cao. Một trong những hình thức đó là mô hình lưu trữ điện toán đám mây, chúng tôi dần đưa những cuốn sách mà chúng tôi có được, những cuốn sách cổ lâu đời chúng tôi scan hoặc chụp lại và lưu trữ trên những tài khoản của chúng tôi, không những thế chúng tôi còn đánh máy lại những tri thức đó để lưu trữ lên trên công nghệ hệ thống đám mây.

Nhưng vô tình chúng tôi nhận ra rằng, chúng tôi một phần nào đó đang vi phạm bản quyền tác giả của những cuốn sách đó bên cạnh đó, những tri thức được lưu trữ này, chúng tôi có thể mở ra được một mô hình kinh doanh với tiềm lực thị trường khá lớn khi xu hướng của xã hội hiện nay dần chuyển sang sử dụng thiết bị công nghệ ngày càng nhiều. Người ta ngày nay thường đọc những cuốn sách bằng cách mua và tải về trên các thiết bị di động luôn mang theo bên mình chứ không mấy ai chuộng hình thức mua một cuốn sách có thể cầm ở trên tay mà đọc nữa.

Qua đó, chúng tôi nhận ra rằng đây là một thị trường tiềm năng vô cùng lớn đi kèm với xu thế phát triển của xã hội. Ngay lập tức, chúng tôi bắt tay vào việc lên ý tưởng và phác hoạ mô hình kinh doanh của chúng tôi.

Khi một mô hình kinh doanh hình thành cùng với ý tưởng ban đầu, chúng tôi cần tìm một vị khách hàng tiềm năng ban đầu. Sauk hi trải qua những ngày bàn bạc cùng nhau và tranh cãi khi mỗi người phác hoạ một chân dung khách hàng khác nhau, nhưng chung quy lại chúng tôi thấy rằng, khách hàng tiềm năng của chúng tôi là những người làm khoa học – các thạc sĩ, tiến sĩ khoa học. Thế nên, chúng tôi tìm tới những trung tâm nghiên cứu, trường đại học để tiến hành cuộc thăm dò ý kiến đối với các nhà khoa học. Phần lớn các nhà khoa học cần phải có một lượng tri thức vô cùng lớn, nơi họ làm việc sách được chất đầy kín không gian làm việc và mỗi khi có việc cần thiết để sử dụng chúng, các nhà khoa học phải tốn một lượng lớn thời gian để tìm chúng. Song bên cạnh đó, họ không thể mang theo toàn bộ những cuốn sách cần thiết để đi đến các cuộc hội thảo khoa học, họ luôn phải đắn đo suy nghĩ nên đem theo quyển nào theo vì trong mỗi quyển có một số lượng kiến thức phù hợp với chủ đề mà họ sắp tham dự.

Sau khi nghe được những chia sẽ và những khó khăn cũng như mong muốn của các nhà khoa học, chúng tôi xây dựng một trang website cùng với ứng dụng trên điện thoại cung cấp một kho tài liệu khổng lồ có bản quyền với hàng trăm ngàn đầu sách khác nhau trên toàn thế giới. Thông qua đó, trong hệ thống website cũng như là ứng dụng trên điện thoại, người sử dụng có thể dễ dàng tìm kiếm thông qua giọng nói, chủ đề liên quan một cách nhanh chóng và hàng trăm hàng ngàn đầu sách có liên quan tới viến đề mà bạn quan tâm.

Cùng với ứng dụng của chúng tôi, khi bạn thực hiện hồ sơ cá nhân, hệ thống chúng tôi sẽ lưu trữ lại và tính toàn bằng công nghệ machine learning (AI) để cho ra những gợi ý và đầu sách theo nhu cầu, chuyên môn và sở thích của bạn.

Với ứng dụng của chúng tôi, chúng tôi sẽ có đội ngũ phân loại và đặt tag dành cho những cuốn sách trong toàn bộ hệ thống và thông qua hồ sơ và sự tìm kiếm của các bạn có thể giúp chúng tôi thuận lợi hơn trong việc đánh giá và phân loại các loại sách.

Với ứng dụng chúng tôi, bạn chỉ cần mua theo gói dịch vụ 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng và 1 năm để có thể đọc và tham khảo hết toàn bộ cơ sở dữ liệu và đầu sách của chúng tôi một cách nhanh chóng nhất tiện lợi nhất.

Đối với những nhà viết sách, các bạn có thể tăng thêm thu nhập cho bản thân mình thông qua việc đăng sách của bản thân mình lên và chúng tôi sẽ trả tiền cho bản quyền quyển sách của bạn cũng như là chúng tôi đảm bảo rằng sách trong hệ thống chúng tôi là sách có đầy đủ bản quyền không sử dụng các sách lậu hoặc in ấn scan lên trái pháp luật.

1. **Kết quả và nhìn nhận lại dự án**

Chúng tôi đã xây dựng cơ sở dữ liệu với hàng ngàn đầu sách khác nhau và tăng số lượng lớn thông qua từng ngày. Tuy nhiên vấn đề chúng tôi đối mặt phải đó chính là người dân Việt Nam chúng ta hoàn toàn không mong muốn sử dụng sách có bản quyền, họ có thể lên bất cứ trang web nào để coi sách mà không tốn phí lẫn họ cử ra một người rồi đi photo hàng loạt để sử dụng những cuốn sách, tri thức viết ra một cách rẻ nhất có thể.

Tuy nhiên, bên cạnh đó, dự án này vẫn có thể tồn tại và phát triển mạnh hơn từng ngày do có những nhà khoa học chân chính, những con người biết quý trọng tri thức và công sức lao động trí óc mệt nhoài qua bao tháng năm để cho ra mắt được những cuốn sách. Sau dự án này chúng tôi nhận ra rằng cần phải nâng cao và cải thiện tư duy của người Việt Nam chúng ta hơn, biết trân trọng hơn với những công sức lao động trí óc chân chính.

Song bên cạnh đó chúng tôi cũng nhận được những lời động viên, kích lệ và phát triển ngày càng hoàn thiện hơn hệ thống sách và tri thức lưu trữ bằng thuật toán lưu trữ đám mây dữ liệu để ngày càng nhiều người có thể tiếp cận đến gần hơn tri thức nhân loại và nhanh chóng những tri thức được lưu trữ này sẽ thay đổi thể giới một lần nữa.

**CHƯƠNG 4**

**THIẾT KẾ VÀ THỬ NGHIỆM MÔ HÌNH**

**STUDIO ONLINE**



“Tách tách…”! “Pose snap snap pose” những âm thanh nghe thật quen mà cũng thật lạ. Nghề nghiệp đứng sau ống kình là một nhiếp ảnh gia là điều tôi luôn cố gắng thực hiện, hoàn thành ước mơ của mình. Niềm đam mê và sự thích thú là cái gốc mà tôi chọn nghề này. Không đơn thuần chỉ là đưa ống kính chụp hình bình thường mà đó là cả một quá trình truyền đạt lại sự đặc biệt, nổi bật của cuộc sống hằng ngày qua từng bức ảnh. Làm cho cuộc sống thêm sắc màu qua từng góc nhìn đơn giản, nhỏ hẹp. Mọi người thường nói là dân ban A thì khô khan, không được sâu sắc nhưng tôi lại thích được chụp ảnh, được thể hiện suy nghĩ, cảm xúc, tình cảm qua từng khung hình, từng màu sắc không chỉ đơn thuần là câu văn, ngôn từ, giai điệu. Nhiếp ảnh là nghề nghiệp đam mê của tôi, được phát triển tầm nhìn của bản thân, được ghi dấu lại từng cảnh đẹp của thời gian, của nơi tôi sinh ra và lớn lên, của quê hương đất nước tôi.

Nhiếp ảnh thoạt nhìn có vẻ đơn giản, chỉ là cầm máy và chụp thôi. Sai hoàn toàn. Nhiếp ảnh đòi hỏi mỗi con người cần sự đam mê để có thể chinh phục, liệu một người bình thường ko đam mê nhiếp ảnh có thể leo lên đỉnh núi cao để chỉ làm một việc là chụp lại toàn bộ khung cảnh phía chân núi? Nhiếp ảnh còn đòi hỏi đôi mắt nhạy, bắt từng khoảnh khắc đẹp nhất của cuộc sống. Một tách coffee bạn thấy hằng ngày không có gì đặc biệt, bạn có bao giờ tưởng tượng ra tách coffee ấy sẽ được lung linh như thế nào trong mỗi cái “tách tách…” của một nhiếp ảnh gia không? Thật khó mà đoán.

Vì sao tôi chọn nhiếp ảnh? Vì tôi yêu nó, vì nó là cuộc sống của tôi. Tôi đam mê!