# Tổng hợp chiến lược GodEyes – Mắt thần của bạn

## I. Tổng quan

GodEyes là nền tảng giám sát – điều hành thời gian thực ứng dụng AI, hướng tới số hóa và minh bạch hóa ngành bảo vệ tại Việt Nam. Trọng tâm 3 năm đầu là công trường xây dựng và khu dân cư/chung cư. Mô hình triển khai Hybrid: dữ liệu nặng xử lý/lưu trữ on-prem, AI và quản trị trên cloud.

## II. Nhân sự sáng lập

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Họ tên | Vai trò | Tỷ lệ | Nhiệm vụ |
| Ngô Văn Hoàng | CTO | 30% | Kiến trúc kỹ thuật, AI, hạ tầng Hybrid |
| Tô Văn Luân | CEO | 40% | Chiến lược, điều hành, thị trường, đối tác |
| Kiều Nhật Anh | CHRO & CFO | 30% | Tổ chức, nhân sự, tài chính, vốn |
| Võ Duy Khánh | Product Manager | Thưởng cổ phần | Lộ trình sản phẩm, trải nghiệm người dùng |

## III. Giá trị cốt lõi – Tầm nhìn – Sứ mệnh

Lý do tồn tại: khôi phục niềm tin giữa con người, tổ chức và dữ liệu bằng hệ thống biết nhìn, hiểu, phản hồi trung thực.

Giá trị cốt lõi: Tin cậy – Sáng tạo – Bất ngờ.

Tầm nhìn: GodEyes – Mắt thần của bạn. Trở thành hệ thần kinh số tin cậy giúp tổ chức nhìn thấy sự thật và hành động chính xác.

Sứ mệnh: Giúp bạn nhìn thấy, hiểu, tự tin và hành động đúng.

## IV. Mục tiêu chiến lược 3 năm (2026–2028)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Năm | Mục tiêu | Trọng tâm | Kết quả |
| 2026 | Chuyển hóa ý tưởng thành mô hình khả thi | - Thành lập công ty. - Phát triển MVP: ca trực, sự cố, GPS, dashboard realtime. - Tích hợp camera AI BKAV. - Áp dụng AI trong phát triển. | - MVP chạy ổn định nội bộ. - 1–2 pilot. - Không đặt doanh thu. - Lợi nhuận âm (đầu tư R&D). |
| 2027 | Chứng minh giá trị thực tế và tạo thị trường ban đầu | - Hoàn thiện AI rule + ML cơ bản. - Mở rộng module: lương, khách hàng, tài sản, cảnh báo. - Tối ưu bảo mật, multi-tenant. | - Hoàn thành GodEyes v1.0. - 3–5 khách hàng trả phí. - Doanh thu 3–4 tỷ, hòa vốn. |
| 2028 | Thương mại hóa và mở rộng quy mô | - Ra mắt GodEyes v2.0. - Chuẩn hóa triển khai, xây thương hiệu. - Mở rộng đối tác phân phối. | - 10+ khách hàng doanh nghiệp. - Doanh thu 10–12 tỷ, lợi nhuận 15–25%. |

## V. Đối tác & Thị trường

• Đối tác công nghệ: BKAV (camera AI).

• Thị trường: Việt Nam.

• Khách hàng trọng tâm: công ty bảo vệ, doanh nghiệp vận hành công trường & khu dân cư.

• Tổ chức: tinh gọn <10 người, tự động hóa bằng AI trong phát triển.