

The Cyberk Way

Lời nói đầu: The Cyberk Way

Cuốn sách này, "The Cyberk Way", được viết ra để ghi lại hành trình, những bài học kinh nghiệm, và định hướng phát triển đã định hình nên Cyberk. Giống như Toyota có "Toyota Way", đây là cách chúng ta ghi dấu lại cách làm của mình, đảm bảo rằng những giá trị và phương pháp làm việc cốt lõi sẽ không bị lãng quên và dễ dàng được tiếp nối bởi các thành viên trong tương lai.

Mọi người có thể sẽ ngại đọc, vì vậy nó được viết để ai cũng có thể đọc trong vòng 5-10 phút. Lối viết sao cho đơn giản, dễ hiểu và không cần phải giải thích lại để làm rõ.

Mục tiêu của việc đọc sách này là cho mọi người nhanh chóng thích nghi với "Cyberk Way" - Tinh thần làm việc làm nên chúng ta.

Về Cuốn Cẩm Nang này

Chào mừng bạn đến với Cẩm nang Cyberk. Hãy xem đây là tài liệu nguồn cho mọi thông tin về cách chúng ta làm việc, hợp tác và phát triển cùng nhau. Nó là kim chỉ nam giúp bạn tìm thấy câu trả lời cho hầu hết các câu hỏi về văn hóa làm việc của chúng ta.

Tuy nhiên, cần nhớ rằng đây là một tài liệu sống, không phải là một văn bản tĩnh. Nó sẽ liên tục được cập nhật để phản ánh những bài học và sự tiến hóa trong cách chúng ta làm việc. Nó cũng không phải là một bộ quy tắc cứng nhắc để giới hạn sự sáng tạo của bạn, và chắc chắn không thể thay thế những cuộc trò chuyện trực tiếp giữa người với người. Hãy luôn ưu tiên đối thoại.

Câu Chuyện Hình Thành Cyberk

Mỗi công ty đều có một lịch sử, nhưng câu chuyện của Cyberk không bắt đầu từ một kế hoạch kinh doanh, mà từ một tình bạn và một hành trình dài đi tìm kiếm "chân lý" trong việc làm sản phẩm.

Khởi đầu từ một căn phòng ký túc xá (2012)

Câu chuyện bắt đầu vào năm 2012, khi tôi (Anderson) và Huy tình cờ được xếp chung phòng đại học. Chung một lớp, chung một đam mê, chúng tôi đã cùng nhau "đập" những dòng code đầu tiên, xây dựng những dự án phần mềm nhỏ. Dù chẳng mang lại đồng nào, nhưng những dự án đó đã dạy chúng tôi bài học đầu tiên và quan trọng nhất: giá trị của việc hợp tác và niềm vui khi cùng nhau tạo ra một thứ gì đó từ con số không.

Học hỏi từ những "người khổng lồ" (2014)

Năm 2014, chúng tôi có cơ hội làm việc tại FPT Software, tham gia phát triển ứng dụng cho Sony TV. Đây là lần đầu tiên chúng tôi được tiếp xúc với những quy trình làm việc chuyên nghiệp như Agile/Scrum và trải nghiệm cảm giác xây dựng một hệ thống phục vụ hàng triệu người dùng trên toàn cầu. Chúng tôi học được rằng để đi xa, sự đam mê thôi là chưa đủ, mà cần có cả kỷ luật và phương pháp.

Những mảnh ghép còn thiếu (2018)

Rời FPT, chúng tôi dấn thân vào những trải nghiệm mới: đi dạy lập trình, làm kinh doanh. Chính trong giai đoạn này, tôi đã học được một điều cốt lõi khác: sản phẩm tốt về mặt kỹ thuật thôi là chưa đủ. Chúng ta cần phải hiểu khách hàng, phải biết cách phục vụ, và phải xây dựng được một mô hình kinh doanh bền vững. Đó là những mảnh ghép còn thiếu trong bức tranh.

Skymore - Phép thử đầu tiên (2020)

Năm 2020, chúng tôi thành lập Skymore, một công ty nhỏ cung cấp giải pháp phần mềm cho trường học. Skymore là "phòng lab" để chúng tôi thử nghiệm tất cả những gì đã học. Chúng tôi rèn luyện để xây dựng một quy trình tinh gọn, linh hoạt, có thể tạo ra sản phẩm chất lượng với chi phí tối ưu. Chúng tôi đã học được cách làm sao để có lãi ngay cả với một dự án chỉ 6,000 đô la—một bài học vô giá về sự hiệu quả.

Cyberk - Nơi dành cho những người thợ (2022)

Năm 2021, khi thị trường blockchain bùng nổ, chúng tôi nhận ra đây chính là "miền đất hứa" cho những người đam mê công nghệ và sự đổi mới. Chúng tôi quyết định đóng cửa Skymore để thành lập Cyberk.

Đây không phải là một quyết định dễ dàng, nhưng nó xuất phát từ một niềm tin mãnh liệt: chúng tôi muốn xây dựng một ngôi nhà cho những "người thợ" lành nghề. Một nơi mà chúng ta có thể tập trung toàn bộ tâm sức để mài giũa tay nghề trong một lĩnh vực duy nhất (Web3), và được trả công xứng đáng cho sự tận tâm đó.

Cũng trong giai đoạn này, Huy chính thức tham gia toàn thời gian với vai trò CTO, trở thành người đặt nền móng cho năng lực công nghệ của công ty, cùng với sự góp mặt của Jon, một mảnh ghép quan trọng trong đội ngũ sáng lập.

Hành trình vẫn còn ở phía trước (2025)

Đến hôm nay, Cyberk đã có cơ hội hợp tác với những đối tác hàng đầu trong ngành. Nhưng với chúng tôi, đây không phải là đích đến. Nó chỉ là một sự khẳng định rằng con đường chúng tôi đã chọn—con đường tập trung vào tay nghề, sự minh bạch và phục vụ khách hàng—là đúng đắn.

Câu chuyện này vẫn đang được viết tiếp, bởi tất cả chúng ta.

Phần 1: Chân dung khách hàng - Web3 Builder

Builder: Khách hàng của chúng ta, xuất thân họ là những nhà khởi nghiệp hoặc các doanh nhân đam mê về công nghệ, , Quỹ đầu tư mạo hiểm, Innovation-hub của một bigtech. Cái họ mong muốn là được làm ra một sản phẩm có thể thay đổi thế giới.

Họ hoặc là sợ hãi bị tụt hậu so với thế giới Vuca, họ lo lắng mình trở thành một NOKIA thứ 2. Một ngày một công ty khởi nghiệp với vài kỹ sư trẻ tuổi sẽ biến mô hình kinh doanh của họ trở nên lỗi thời. Họ cũng có thể nhìn thấy một cơ hội có 1 không 2, Khi mà họ tận dụng được, cơ hội này sẽ biến họ thành kỳ lân công nghệ trong một đêm.

Vì vậy họ sẽ không chọn các lĩnh vực cũ, vì ứng dụng trên các nền tảng công nghệ cũ đã có ai đó làm gì đó rồi. Và nếu một dự án không tồn tại, thì có lẽ ai đó đã thử nghiệm và đã thất bại. Vì vậy họ thường chọn các công nghệ mới nhất.

Tài chính của họ cũng không phải dư giả, hoặc quỹ của họ dành cho việc khởi nghiệp này cũng không lớn, vì tâm lý của họ vẫn là thử nghiệm, Nếu thất bại thì họ sẽ tiếp tục thử lại.

Vậy chiến lược của họ là sẽ làm thật nhỏ, gọn sao cho tới tay người dùng mục tiêu nhanh nhất có thể, sau đó họ sẽ tiến hành đánh giá, đo lường, kết luận. Sau đó họ sẽ quay lại với ý tưởng và đưa ra các thay đổi để sao cho phù hợp với nhu cầu của user. Vì thế họ thường có xu hướng thay đổi ý tưởng liên tục.

Phần 2: Giới thiệu về Cyberk

2.1. Giá Trị Cốt Lõi: La Bàn Cho Mọi Hành Động

Tại Cyberk, chúng ta không có một bộ quy tắc phức tạp. Thay vào đó, chúng ta có một chiếc la bàn với bốn giá trị cốt lõi. Đây là nền tảng để chúng ta ra quyết định, hành động và đối xử với nhau mỗi ngày.

Tâm: Tận tâm với sản phẩm. *Tận tâm* là lý do cho những đêm overtime, những tranh cãi nảy lửa, Ta làm việc không chỉ vì thu nhập, mà vì chúng ta thực sự trăn trở với sản phẩm. Khi ta dành trọn tâm huyết của mình vào từng dòng code, từng bản thiết kế, đó chính là lúc **tinh thần nghệ nhân** được hình thành. Đó là niềm tin rằng sản phẩm mình làm ra đúng với chất lượng mà nó lên có.

Cầu thị: Kỷ luật của người nghệ nhân. Trong lĩnh vực công nghệ, đứng yên đồng nghĩa với việc bị bỏ lại phía sau. Vì vậy, *Cầu thị* không chỉ là một thái độ, nó là **kỷ luật bắt buộc** để giữ cho tay nghề của chúng ta luôn sắc bén. Đó là việc chủ động học hỏi có định hướng, hệ thống hóa tri thức mới vào tài sản chung của công ty, và xem mỗi sai lầm là một khoản đầu tư cho sự trưởng thành, không phải để đổ lỗi.

Nghệ: Tinh thần của người nghệ nhân. "*Nghệ*" là kết tinh của "Tâm". Nó không chỉ là viết code cho xong, mà là tạo ra một tác phẩm. Đó là sự tỉ mỉ trong từng chi tiết, là **niềm tự hào về tay nghề** của mình, và là đạo đức nghề nghiệp không cho phép mình tạo ra một sản phẩm cầu thả. Tinh thần nghệ nhân là lời cam kết của chúng ta với chất lượng, là thứ phân biệt giữa một người thợ code và một kỹ sư phần mềm thực thụ.

Tín: Uy tín làm nền tảng. "*Tín*" là chất keo gắn kết tất cả chúng ta lại với nhau và với khách hàng. Đó là việc giữ lời hứa, là sự đáng tin cậy để đồng đội có thể dựa vào. Uy tín không tự nhiên mà có, nó được xây dựng từ những hành động nhỏ nhất: *hoàn thành đúng cam kết, báo cáo khi gặp vấn đề, và luôn minh bạch trong mọi việc.* Không có uy tín, chúng ta không thể trở thành một đội ngũ hiệu quả.

2.2. Tổng quan về Cyberk

Cyberk là một công ty dịch vụ khởi nghiệp. Sứ mệnh của chúng ta là **kiến tạo đột phá, làm cho việc bắt đầu một startup trở nên đơn giản và hiệu quả.**

Mọi việc chúng ta làm, từ viết code đến thiết kế, đều hướng đến mục tiêu này: giúp các nhà sáng lập (builders) biến ý tưởng của họ thành hiện thực một cách nhanh chóng và bền vững.

Chúng ta là một tổ chức tinh gọn với dưới 50 thành viên, được xây dựng dựa trên nguyên tắc "nghệ nhân làm việc với nghệ nhân". Đây là nơi chúng ta cùng nhau theo đuổi tinh thần nghệ nhân thực thụ: tỉ mỉ trong từng sản phẩm và tự hào về tay nghề của mình.

Mô hình phát triển của chúng ta dựa trên sự dìu dắt: người nhiều kinh nghiệm dạy cho người ít kinh nghiệm hơn, người anh chị đi trước hướng dẫn người em đi sau, người cũ chào đón và chỉ bảo người mới. Chúng ta tin rằng tất cả sẽ cùng nhau tiến bộ trên con đường này.

Chúng ta cũng nhận thức sâu sắc rằng mình đang sống trong một thời đại của sự cô đơn, nơi guồng quay của công việc 8 tiếng và bốn bức tường có thể làm con người xa cách. Vì thế, Cyberk không chỉ là một công ty. Chúng ta kiến tạo một cộng đồng, nơi những mối quan hệ anh chị em là một phần không thể thiếu của cuộc sống. Ở đây không chỉ có quan hệ đồng nghiệp, mà còn là tình bạn, là sự gắn kết giữa gia đình với gia đình.

Sứ Mệnh: Cách Chúng Ta Làm Mission: Kiến tạo đột phá: Làm cho việc khởi nghiệp công nghệ trở nên dễ dàng và đơn giản!

Vì vậy Chúng ta cần giúp họ tạo ra một sản phẩm tốt nhất trong một khoảng thời gian nhanh nhất để họ có thể sớm đưa tới tay người dùng. Từ đó tiết kiệm chi phí cơ hội, giảm chi phí vận hành, và cùng một lượng chi phí họ có được nhiều chu kỳ:

Thứ nghiệm-Cải tiến hơn. Tăng xác suất thành công lên cao hơn.

Nhưng sản phẩm phải luôn sẵn sàng trạng thái khi sản phẩm của họ được đón nhận nồng nhiệt, khi mà lượng người dùng có thể sẽ tăng từ 0 lên 100k user trong vài ngày.

Đầu năm 2022, StepN, một ứng dụng "move-to-earn" trên nền tảng Solana, đã bùng nổ từ một vài nghìn người dùng lên đến hàng triệu người dùng chỉ trong vòng vài tháng. Hãy tưởng tượng, nếu hệ thống của họ không được thiết kế để sẵn sàng mở rộng (scalability), họ sẽ sụp đổ ngay trong đêm và bỏ lỡ cơ hội có một không hai. Bài học ở đây là: sự chuẩn bị về

mặt kỹ thuật không phải là chi phí, mà là một khoản đầu tư cho thành công. Chúng ta phải xây dựng hệ thống với giả định rằng nó sẽ thành công vang dội.

Để làm được việc này chúng ta cần luôn sẵn sàng cho các thay đổi ý tưởng từ phía khách hàng, và chúng ta cần hiểu rằng đó là một phần của quá trình phát triển sản phẩm. **ngay cả việc làm ra một tính năng, và chúng không bao giờ được sử dụng.**

Đảm bảo rằng hệ thống chạy tốt từ 0-100,000 người dùng trong vòng 24 giờ, vì vậy phần mềm chúng ta làm ra phải luôn đảm bảo tính "scalability" hay gần đây gọi là "Elastic" chi phí thấp khi ít người dùng, và sẵn sàng scale khi rất nhiều người dùng mà không có down-time.

Cuối cùng là ta luôn hiểu rõ các công nghệ mới nhất, để có thể cùng đối thoại với họ về ý tưởng của họ, để họ không mất thời gian giải thích với chúng ta, và chúng ta có thể đóng góp vào sản phẩm của họ ở góc độ kỹ thuật. Tập trung vào việc biến việc khởi nghiệp này trở nên dễ dàng, đơn giản, tiết kiệm. Bằng cách giúp họ làm chủ các **công nghệ mới nhất**, và là những người đầu tiên hiểu và biết cách đưa chúng vào thực tế.

2.3. Các Mô Hình Dịch Vụ

Để thực thi sứ mệnh của mình, chúng ta cung cấp hai mô hình dịch vụ linh hoạt, tùy thuộc vào giai đoạn và nhu cầu của khách hàng:

MVP Development: Từ Ý Tưởng Đến Sản Phẩm Hoàn Chỉnh

Đây là gói dịch vụ trọn gói giúp khách hàng biến một ý tưởng thành sản phẩm có thể sử dụng được trong một khung thời gian cố định.

- **Chúng ta làm gì:** Toàn bộ quy trình từ thiết kế, phát triển, kiểm thử cho đến hỗ trợ marketing ban đầu.
- **Dành cho ai:** Mô hình này phù hợp nhất với các dự án mà khách hàng đã có yêu cầu rõ ràng, mục tiêu và deadline cụ thể.

Tech-Lab: Đội Ngũ Công Nghệ Tích Hợp

Với mô hình này, chúng ta hoạt động như một bộ phận công nghệ nội bộ của khách hàng, cùng họ bàn bạc, nghiên cứu và phát triển sản phẩm với độ linh hoạt cao nhất.

- **Chúng ta làm gì:** Trở thành một phần trong đội ngũ của khách hàng, tham gia vào quá trình vận hành, bảo trì, hoặc phát triển các tính năng mới.
- **Dành cho ai:** Phù hợp với các dự án ở giai đoạn sau MVP (cần vận hành, bảo trì) hoặc các dự án mà yêu cầu chưa rõ ràng, cần sự linh hoạt và khám phá liên tục.

Triết Lý Cốt Lõi: Dù bạn ở bất kỳ vị trí nào, hãy luôn làm việc với một tâm thế duy nhất: **Chúng ta là chuyên gia công nghệ, là CTO của khách hàng.**

Điều này có nghĩa là chúng ta không chỉ nhận yêu cầu và làm theo. Trách nhiệm của chúng ta là đóng vai trò của một chuyên gia, thấu hiểu bài toán kinh doanh của họ và chủ động đưa ra giải pháp công nghệ tốt nhất. Chúng ta suy nghĩ thay cho khách hàng, dự đoán những rủi ro và tư vấn cho họ con đường hiệu quả nhất. Đây chính là giá trị lớn nhất mà chúng ta mang lại.

2.4. Cơ Cấu Tổ Chức Cyberk

Triết lý tổ chức của chúng ta

Tại Cyberk, chúng ta không xây dựng một hệ thống cấp bậc phức tạp. Thay vào đó, chúng ta kiến tạo một hệ sinh thái gồm các bộ phận chuyên môn cao, hoạt động như những người nghệ nhân, cùng nhau hợp tác để tạo ra sản phẩm tốt nhất cho khách hàng.

Cấu trúc của chúng ta được thiết kế để tối ưu hóa sự hợp tác, giảm thiểu các rào cản và đảm bảo mọi người đều hiểu rõ vai trò của mình trong bức tranh lớn. Dưới đây là các bộ phận chính tạo nên Cyberk.

Ban Lãnh Đạo - BOD

- **Vai trò chính:** Chịu trách nhiệm về các quyết định chiến lược, quản trị rủi ro, và đảm bảo công ty phát triển bền vững.
- **Trách nhiệm:**
 - Xây dựng tầm nhìn, sứ mệnh và các giá trị cốt lõi.
 - Định hướng các mục tiêu kinh doanh dài hạn.
 - Kiến tạo một môi trường làm việc nơi mọi người có thể phát triển tốt nhất.

Bộ phận Marketing

- **Vai trò chính:** Tìm kiếm, kết nối và xây dựng mối quan hệ với khách hàng.
- **Trách nhiệm:**
 - Truyền tải câu chuyện về sản phẩm và cách chúng ta làm việc.
 - Đàm phán và ký kết hợp đồng.
 - Đảm bảo tiếng nói của khách hàng được lắng nghe trong toàn bộ tổ chức.

Bộ phận Development - Dev

- **Vai trò chính:** Giao tiếp với khách hàng, đảm bảo thông tin minh bạch. Chịu trách nhiệm phát triển và hoàn thiện các tính năng của sản phẩm.
- **Trách nhiệm:**
 - Viết mã nguồn chất lượng cao, dễ bảo trì.
 - Nghiên cứu và áp dụng các công nghệ mới.
 - Hợp tác chặt chẽ với các bộ phận khác để đảm bảo sản phẩm đáp ứng đúng nhu cầu.

Bootstrap Team

- **Vai trò chính:** Chịu trách nhiệm phát triển Cyberk-framework, thiết lập nền tảng cho các dự án và xây dựng giải pháp kỹ thuật.
- **Trách nhiệm:**
 - Phát triển và duy trì Cyberk-framework.
 - Setup và cấu hình dự án ở giai đoạn ban đầu.
 - Xây dựng tài liệu kỹ thuật và giải pháp kiến trúc.
 - Soạn thảo proposal kỹ thuật cho khách hàng.

Bộ phận Design

- **Vai trò chính:** Chịu trách nhiệm về mặt hình ảnh, trải nghiệm người dùng (UX) và giao diện người dùng (UI) của sản phẩm.
- **Trách nhiệm:**
 - Thiết kế giao diện và luồng tương tác của người dùng.
 - Xây dựng bộ nhận diện thương hiệu cho sản phẩm và công ty.
 - Đảm bảo tính nhất quán về mặt nghệ thuật và thẩm mỹ trên mọi sản phẩm.

Bộ Phận QA

- **Vai trò chính:** Kiểm tra và đảm bảo chất lượng sản phẩm trước khi phát hành.
- **Trách nhiệm:**
 - Xây dựng và thực thi các kịch bản kiểm thử.
 - Phát hiện, ghi nhận và theo dõi các lỗi.
 - Phối hợp với bộ phận Dev để cải thiện chất lượng sản phẩm từ gốc.

Bộ phận Đời sống

- **Vai trò chính:** Chăm lo các hoạt động văn hóa, tinh thần và đời sống hàng ngày của các thành viên.
- **Trách nhiệm:**
 - Tổ chức các hoạt động nội bộ, team building.
 - Hỗ trợ các vấn đề hành chính, nhân sự.
 - Lắng nghe và cải thiện môi trường làm việc để mọi người luôn cảm thấy vui vẻ và được truyền cảm hứng.

Phần 3: Bí quyết Cyberk

3.1. Bí Quyết 1: Chăm hay không bằng tay quen

"Tôi không sợ người luyện tập 10,000 cú đá chỉ một lần, mà sợ người luyện tập một cú đá 10,000 lần." - Lý Tiểu Long

Câu nói của huyền thoại Lý Tiểu Long chính là kim chỉ nam cho một trong những bí quyết quan trọng nhất của Cyberk. Trong một thế giới công nghệ luôn biến động với vô vàn lựa chọn, chúng ta chọn một con đường khác: **Chăm hay không bằng tay quen**.

Tại sao chúng ta chọn con đường này?

Chúng ta tin rằng năng suất và giá trị vượt trội không đến từ việc biết nhiều thứ một cách hời hợt, mà đến từ việc **làm chủ sâu sắc một lĩnh vực**. Thay vì chạy theo mọi công nghệ mới, chúng ta tập trung toàn bộ nguồn lực vào một stack công nghệ duy nhất và luyện tập nó cho đến khi đạt đến mức độ "thượng thừa".

Việc này đòi hỏi một sự đánh đổi lớn:

- **Chúng ta phải nói "không":** Chúng ta chấp nhận từ chối nhiều khách hàng tiềm năng không thuộc lĩnh vực chuyên môn của mình.
- **Chúng ta chấp nhận quy mô nhỏ:** Chúng ta không theo đuổi sự phát triển dàn trải, mà tập trung vào việc xây dựng một đội ngũ tinh nhuệ.

Đổi lại, chúng ta nhận được một lợi thế cạnh tranh không thể bị sao chép: **năng lực thực thi vượt trội trong lĩnh vực web3 và blockchain**.

- **Chúng ta làm chủ công nghệ:** Chúng ta hiểu rõ mọi khái niệm, từ cơ bản đến nâng cao.
- **Chúng ta làm chủ hệ sinh thái:** Chúng ta biết rõ các case-study thành công, các dự án xuất sắc, và những người đang dẫn đầu trong ngành.
- **Chúng ta làm chủ giới hạn:** Chúng ta hiểu rõ những giới hạn của công nghệ mình đang dùng, biết cách khắc phục nhược điểm của nó và liên tục tìm cách để trở thành người sử dụng nó tốt nhất.

Bằng cách đào sâu và làm chủ cuộc chơi của chính mình, chúng ta tạo ra một hiệu suất và giá trị vượt trội. Đây chính là thế mạnh mà không ai có thể đánh bại, là nền tảng để chúng ta xây dựng lòng tin với khách hàng và kiến tạo những sản phẩm thực sự có giá trị.

3.2. Bí quyết 2: Dĩ bất biến, ứng vạn biến

Trong thế giới web3 muôn hình vạn trạng, mỗi dự án của khách hàng là một bài toán độc nhất ("vạn biến"). Tuy nhiên, nếu nhìn sâu hơn, chúng ta sẽ thấy có những quy luật và thành phần cốt lõi gần như không bao giờ thay đổi ("bất biến"). Đó là kiến trúc cơ sở dữ liệu, tính năng đăng nhập, các mẫu hợp đồng thông minh, bộ công nghệ (tech-stack) hay cấu trúc hạ tầng (infrastructure).

Triết lý của chúng ta là nắm vững cái "bất biến" để linh hoạt đáp ứng cái "vạn biến". Chúng ta tập hợp tất cả những thành phần "bất biến" này lại và liên tục bồi đắp, tối ưu chúng sau mỗi dự án để tạo thành một nền tảng vững chắc mang tên **Cyberk-framework**.

Lợi thế này càng trở nên to lớn hơn khi chúng ta áp dụng "Bí quyết 1" - tập trung chuyên sâu vào công nghệ blockchain. Việc thu hẹp phạm vi giúp chúng ta xác định được một vùng "bất biến" lớn hơn rất nhiều so với các đối thủ khác. Đây chính là tài sản trí tuệ cốt lõi, là nền tảng cho phép chúng ta xây dựng nhanh hơn, tốt hơn và thông minh hơn. Hãy hình dung thay vì xây dựng một sàn giao dịch phi tập trung (DEX) từ con số không cho mỗi khách hàng, chúng ta đã có sẵn một bộ khung DEX hoàn chỉnh, bao gồm:

- **Smart Contracts:** Các hợp đồng thông minh cho việc swap, cung cấp thanh khoản đã được kiểm toán (audit) và tối ưu gas. Các ABI.
- **Backend & Indexing:** Hệ thống backend và dịch vụ index dữ liệu on-chain đã được cấu hình sẵn.
- **Hạ tầng triển khai tự động:** Mỗi trường gần như đã sẵn sàng, các dịch vụ và kiến trúc đã sẵn sàng cho một hệ thống pahts triển từ 0-100,000 user trong 1 đêm.
- **Frontend:** Giao diện kết nối ví, hiển thị biểu đồ, và các thành phần UI phổ biến. Các best-practice mà chỉ trong web3 mới có. Và hơn hết chúng đã được tích hợp với Back-end, contract, hạ tầng.
- **Documents:** Các tài liệu cần thiết cho một dự án, Như hướng dẫn cài đặt, Architecture design, ERC...etc

Khi khách hàng đến với một ý tưởng DEX độc đáo, chúng ta không bắt đầu từ giấy trắng. Chúng ta triển khai bộ khung này trong 1 cú click chuột, sau đó tập trung 100% nguồn lực vào việc xây dựng những tính năng đặc thù tạo nên sự khác biệt cho họ.

Cách tiếp cận này mang lại những lợi thế vượt trội:

- **Tốc độ không tưởng:** Thay vì mất cả tháng trời cho các tính năng cơ bản lặp lại. Chúng ta có thể ra mắt sản phẩm trong một khoảng thời gian cực ngắn vì phần lớn công việc nền tảng đã được hoàn thành và kiểm chứng.
- **Chất lượng đỉnh cao:** Nền tảng của chúng ta là kết tinh của vô số kinh nghiệm thực chiến.
 - **Code-base:** Được sàng lọc, tái cấu trúc và kiểm thử qua nhiều dự án, đảm bảo sự ổn định và dễ bảo trì.
 - **Kiến trúc:** Đã được chứng minh là có thể chịu tải và mở rộng, sẵn sàng cho kịch bản tăng trưởng từ 0 lên 100,000 người dùng chỉ sau một đêm.
 - **Infrastructure:** Quy trình triển khai và hạ tầng đã được tự động hóa và tối ưu hóa, đảm bảo tính an toàn và hiệu suất cao.

Vì vậy Chúng ta cần không ngừng cập nhật xu hướng thị trường để thấu hiểu các builders cần gì, trước cả khi họ nhận ra. Xây dựng chúng từ trước thêm chúng vào **cyberk-framework**, Chúng ta xây dựng một triết lý nhất quán về kiến trúc, hạ tầng và quy trình làm phần mềm. Quan trọng nhất, chúng ta **xây dựng một đội ngũ làm chủ sâu sắc những triết lý và công cụ này**.

Vì thế, khi khách hàng đến với Cyberk, họ không chỉ mua dịch vụ. Họ đang hợp tác với một đội ngũ đã chuẩn bị trước nhiều tháng trời cho chính ý tưởng của họ. Đây là một lợi thế chiến lược mà không một đối thủ nào có thể dễ dàng sao chép được.

3.3. Bí quyết 3: Trăm nghe không bằng một thấy

Ở Cyberk, chúng ta sống với triết lý "Trăm nghe không bằng một thấy". Thay vì trình bày, chúng ta mang sản phẩm cho khách hàng dùng thử mỗi ngày. Thay vì tốn thời gian mô tả lỗi, chúng ta ngồi lại cùng nhau để "bắt bugs" trực tiếp. Chúng ta tin rằng việc trải nghiệm sản phẩm một cách hữu hình là con đường ngắn nhất và hiệu quả nhất để biến ý tưởng thành giá trị.

Daily Demo: Lấy sản phẩm làm trung tâm Mỗi ngày, chúng ta đều demo sản phẩm trực tiếp cho khách hàng. Đây không phải là một buổi báo cáo thông thường, mà là một buổi trải nghiệm sản phẩm sớm.

- **Báo cáo bằng hiện vật:** Chúng ta không nói "sắp xong rồi", chúng ta cho khách hàng thấy sản phẩm chạy được. Điều này triệt tiêu mọi hiểu lầm và đảm bảo chúng ta không bao giờ đi sai hướng quá một ngày.
- **Tìm ra 80/20:** Bằng việc thảo luận trực tiếp trên sản phẩm, chúng ta cùng khách hàng tìm ra 20% những tính năng cốt lõi mang lại 80% giá trị. Nỗ lực của team được tập trung vào nơi quan trọng nhất, tạo ra năng suất vượt trội.

Daily Meeting: Chất lượng đến từ người làm ra Chất lượng không phải là trách nhiệm của riêng bộ phận QA. Tại Cyberk, chất lượng được xây dựng hàng ngày.

- **Dùng thử liên tục:** Trong các buổi họp nội bộ hàng ngày, cả team cùng ngồi lại, đặt mình vào vị trí người dùng và trải nghiệm sản phẩm.
- **Phát hiện vấn đề từ gốc:** Thay vì chờ đợi đến cuối quy trình, các vấn đề được phát hiện và sửa ngay từ khi chúng mới manh nha. Mỗi tính năng trước khi đến tay khách hàng đã được chính chúng ta sử dụng đi dùng lại hàng chục lần.

Sức mạnh của sự linh hoạt Năng lực thích ứng và tốc độ của chúng ta không đến từ sự may mắn. Nó được xây dựng trên hai nền tảng vững chắc:

1. **Gần gũi khách hàng:** Chúng ta luôn ở ngay cạnh khách hàng, thấu hiểu sâu sắc điều gì là quan trọng nhất đối với họ tại mỗi thời điểm.
2. **Tay nghề thượng thừa:** "Bí quyết 1" cho chúng ta khả năng thực thi nhanh chóng, gọn gàng và chính xác.

Sự kết hợp này cho phép chúng ta **làm việc thông minh hơn, không phải vất vả hơn (Work smart, not hard)**. Chúng ta không chỉ xây dựng sản phẩm, chúng ta xây dựng đúng sản phẩm, một cách hiệu quả nhất.

Phần 4: Quy trình làm việc tại Cyberk

4.1. Quy trình tổng quan

Phần này mô tả chi tiết về quy trình làm việc chuẩn tại Cyberk, từ các nguyên tắc nền tảng đến các bước thực thi cụ thể trong dự án.

Hành trình trải nghiệm khách hàng (Customer Journey)

Đây là vòng lặp phát triển sản phẩm của chúng tôi cùng với khách hàng:

1. **Thấu hiểu & Thống nhất:** Khách hàng đặt vấn đề, Cyberk cung cấp giải pháp. Chúng ta cùng nhau thống nhất về cách làm, chi phí, và thời hạn. Sự rõ ràng và minh bạch là nguyên tắc hàng đầu.
2. **Đồng hành & Xây dựng:** Khách hàng tham gia các cuộc họp hàng ngày cùng đội ngũ phát triển, trực tiếp trải nghiệm sản phẩm được hoàn thiện mỗi ngày và cùng nhau ăn mừng những thành công nhỏ (small success).
3. **Vận hành & Cải tiến:** Sản phẩm được ra mắt và có người dùng cuối. Đội ngũ Cyberk cùng khách hàng chăm sóc sản phẩm, thu thập phản hồi và phát hiện các vấn đề mới.
4. **Lặp lại:** Quay về bước 1 để bắt đầu một chu kỳ phát triển mới, liên tục cải tiến và nâng cấp sản phẩm.

Các nguyên tắc cốt lõi

Đây là những triết lý nền tảng, là kim chỉ nam cho mọi hoạt động phát triển phần mềm tại Cyberk.

- **Luôn sẵn sàng bàn giao:** Đảm bảo môi trường (dev-test-prod) và tài liệu luôn được cài đặt và sẵn sàng từ ngày đầu tiên.
- **Bàn giao liên tục cho khách hàng:** Trình bày và demo sản phẩm hàng ngày với khách hàng để nhận được phản hồi càng sớm càng tốt.
- **Chất lượng đến từ người làm ra:** Tập trung phát hiện lỗi sớm, hướng tới một sản phẩm không cần tester.

Quy trình 6 bước

Đây là quy trình làm việc chuẩn, giúp mọi thành viên, đặc biệt là nhân viên mới, nhanh chóng nắm bắt và đóng góp hiệu quả vào dự án.

1. **Proposal (Đề xuất):** Team BOD cung cấp báo giá, đề xuất và ước tính cho dự án. Bước này sẽ thống nhất về cách làm, công nghệ sử dụng, phạm vi công việc (Scope of Work) và loại dịch vụ.
2. **Bootstrap (Khởi tạo):** Team bootstrap sẽ tiến hành cài đặt sản phẩm bằng cách lấy ra từ Cyberk framework, tinh chỉnh cho phù hợp, triển khai tất cả các thành phần quan trọng trên các môi trường dev, production, như Indexer, Frontend, Backend, Contract-sample. Họ cũng xây dựng các entity, API và các tài liệu cần thiết như, thiết kế kiến

trúc (architecture design), ERC và tài liệu bàn giao (Handover document), chuẩn bị sẵn sàng để cuối dự án không bị động.

3. **Project Planning Meeting (Họp kế hoạch dự án):** Đội ngũ họp nội bộ để lên kế hoạch chi tiết. Đọc thêm tại file [Các cuộc họp quan trọng](#).
4. **Kick-off Meeting (Họp khởi động):** Họp với khách hàng để trình bày kế hoạch đã thống nhất ở bước 3.
5. **Project Development (Phát triển dự án):** Team tập trung phát triển các thành phần quan trọng của dự án, họp với khách hàng hằng ngày và tự demo sản phẩm để tìm ra vấn đề.
6. **Quality Audit (Kiểm định chất lượng):** Team QA sẽ gửi một báo cáo "Quality Audit" để đánh giá chất lượng cuối cùng của dự án. Họ sẽ giúp tìm ra các lỗi khó phát hiện, các luồng ẩn, và đánh giá chất lượng tổng quan để team có thể sắp xếp kế hoạch hành động và cải tiến. Các báo cáo Audit này sẽ được gửi định kỳ, bắt đầu từ khi dự án ra mắt chức năng đầu tiên.
7. **Launch (Ra mắt sản phẩm):** Quan sát sản phẩm được sử dụng, tìm ra vấn đề và sửa ngay khi phát hiện.

Khi có yêu cầu mới, quy trình sẽ lặp lại từ bước 1.

4.2. Các cuộc họp quan trọng

Để tạo ra những sản phẩm đầy tính nghệ nhân, chúng ta cần một môi trường làm việc được thiết kế để bảo vệ tài sản quý giá nhất: **sự tập trung**. Các cuộc họp dưới đây không phải là gánh nặng hành chính, mà là những công cụ được kiến tạo có chủ đích. Chúng là một phần của hệ thống vận hành (Operating System) giúp chúng ta chống lại "kẻ thù" lớn nhất của sự sáng tạo: sự mơ hồ, sự phân mảnh và sự lãng phí nỗ lực.

Mục tiêu của hệ thống này là để mỗi thành viên có thể dồn hết tâm sức vào việc mình làm tốt nhất—kiến tạo giá trị.

1. Planning Meeting

Nỗi đau nó giải quyết: Cảm giác mông lung khi bắt đầu một dự án, dẫn đến việc phải làm lại (rework), trễ tiến độ, và làm giảm động lực. Đây là liều thuốc đặc trị cho "Sự Mơ hồ".

Buổi họp này là công cụ thiết yếu để biến sự mơ hồ thành một lộ trình rõ ràng. Đây là cơ hội để tất cả các thành viên cùng nhau phân tích yêu cầu, thống nhất về mục tiêu, và xác định vai trò của từng người. Một buổi kick-off thành công sẽ đảm bảo cả đội cùng đứng trên một con thuyền, nhìn về cùng một hướng. Nó giúp chúng ta **xây đúng thứ cần xây, ngay từ lần đầu tiên**.

Mục tiêu chính:

- **Hiểu rõ yêu cầu & sản phẩm:** Toàn bộ thành viên hiểu đúng và thống nhất về PRD. Cả team nắm được sản phẩm là gì, giải quyết vấn đề nào cho ai.
- **Hoàn thành Planning Report:** Thảo luận và điền vào Planning Template – phân rõ task, deadline, và người phụ trách. Đây là "bản thiết kế" cho chặng đường sắp tới.
- **Đồng bộ kỳ vọng:** Mọi người cùng hiểu mục tiêu, cách phối hợp, và trách nhiệm. Kỳ vọng của công ty, của khách hàng, và cách chúng ta sẽ triển khai.

Yếu tố thành công:

- Leader chuẩn bị kỹ, dẫn dắt mạch lạc.
- Team tham gia đầy đủ, chủ động đặt câu hỏi và góp ý.
- **Hoàn thành được Planning Report** ngay sau buổi họp để có thể gửi khách hàng/Anderson ngay trong ngày.
- Xác định sớm rủi ro và điểm chưa rõ để follow-up kịp thời.

Những điều cần tránh:

1. **Không có người dẫn dắt (facilitator)** → Buổi họp loãng, không có quyết định cuối cùng.
2. **Chưa đọc trước PRD** → Lãng phí thời gian của cả đội để giải thích lại từ đầu.
3. **Không ghi chú, không phân công rõ** → Sau họp không ai biết mình làm gì.
4. **Chưa xác định rủi ro** → Bị động khi vấn đề xảy ra.

5. **Không gửi kế hoạch cho khách hàng** → Gây hiểu nhầm và mất niềm tin.

2. Kick-off Meeting

Nỗi đau nó giải quyết: Sự thay đổi yêu cầu liên tục từ khách hàng và cảm giác phải "đoán ý" họ. Buổi họp này biến khách hàng từ một "yêu cầu" thành một "đồng đội".

Sau khi cả đội đã thống nhất, chúng ta sẽ họp với khách hàng. Đây là bước đi chiến lược để xây dựng nền tảng cho sự hợp tác hiệu quả, giảm thiểu rủi ro hiểu sai ý nhau.

Mục đích chính:

- **Trình bày kế hoạch:** Dev-lead trình bày kế hoạch, timeline, và cách tiếp cận dự án để đảm bảo hai bên có chung một tầm nhìn.
- **Kêu gọi sự hợp tác:** Mời khách hàng tham gia vào quy trình **Daily Demo**. Chúng ta nhấn mạnh rằng sự phản hồi sớm của họ là yếu tố then chốt để xây dựng sản phẩm đúng mong muốn, giúp chúng ta tránh lãng phí công sức.
- **Xây dựng quan hệ:** Là cơ hội để team và khách hàng làm quen, tạo dựng sự tin tưởng và một kênh giao tiếp cởi mở.

Buổi họp này chỉ cần sự tham gia của **Dev-lead và khách hàng** để đảm bảo sự tập trung.

3. Daily Meeting

Nỗi đau nó giải quyết: Sự thiếu đồng bộ, khi mỗi người làm một việc và không biết bức tranh chung đang ra sao, dẫn đến việc các vấn đề nhỏ không được phát hiện sớm.

Nếu "Planning Meeting" là la bàn, "Retrospective" là tấm gương, thì "Daily Meeting" chính là nhịp đập hàng ngày của dự án. Đây là nghi thức để cả đội lấy lại sự tập trung và cùng nhau bảo vệ chất lượng sản phẩm.

Mục tiêu chính:

- **Đồng bộ để minh bạch:** Mọi người chia sẻ việc đã hoàn thành, các vấn đề đang gặp phải. Mục tiêu là để cả nhóm có một bức tranh chung rõ ràng về tiến độ và rủi ro.
- **"Săn bug" cùng nhau:** Thay vì quy trình test-log-fix-test tốn thời gian, chúng ta soi kỹ vào sản phẩm ngay trong buổi họp. Khi cả nhóm cùng nhìn, lỗi sai sẽ được phát hiện nhanh hơn. Hãy cố gắng tìm ra ít nhất 3-5 "bugs" mỗi buổi.
- **Lên lại kế hoạch trong ngày:** Dựa trên kết quả và vấn đề vừa phát hiện, cả nhóm điều chỉnh lại các ưu tiên cho ngày làm việc mới.

Những điều cần tránh:

- **Sa đà vào giải quyết vấn đề kỹ thuật:** Ghi nhận vấn đề và thảo luận riêng sau buổi họp. Đừng lãng phí thời gian của cả nhóm.
- **Báo cáo cho có:** Tập trung vào sản phẩm: tính năng nào đã hoàn thành, cái nào sẵn sàng cho người dùng.
- **Kéo dài lê thê:** Lý tưởng nhất là **dưới 30 phút** nhưng không nên ngắn hơn 10 phút.

4. Daily Demo

Nỗi đau nó giải quyết: Nỗi ám ảnh khi làm việc cật lực cả tuần chỉ để nghe khách hàng nói "Đây không phải thứ anh muốn".

Chúng ta tin vào "chủ nghĩa hiện vật"—báo cáo bằng sản phẩm chạy được. Buổi **Daily Demo** là nơi chúng ta thực thi triết lý đó. Đây là cuộc họp giữa Dev-lead và khách hàng, nơi chúng ta "show hàng" và biến khách hàng thành một phần của đội ngũ.

Mục tiêu của cuộc họp này là tạo ra sự minh bạch tuyệt đối và nhận phản hồi sớm nhất có thể. Tiến độ nhanh hay chậm, sản phẩm tốt hay dở, tất cả sẽ được thể hiện qua chính "hiện vật". Nó giúp củng cố mối quan hệ đối tác và biến hai bên trở thành một đội.

Quy trình hiệu quả:

- **Trình bày "hiện vật":** Dev-lead bật sản phẩm lên và trình bày các tính năng đã hoàn thành.
- **Thảo luận các vấn đề:** Nêu rõ các giới hạn (limitation) và các vấn đề cần thảo luận để cùng khách hàng tháo gỡ.
- **Ghi nhận yêu cầu mới:** Lắng nghe phản hồi. Nếu có yêu cầu ngoài phạm vi (scope of work), hãy ghi nhận và báo cáo lại cho Ban Lãnh đạo (BOD), tránh tự ý đồng ý.

Những điều cần tránh:

- **Báo cáo dài dòng:** Hãy để sản phẩm tự nói lên.
- **Kéo dài thời gian:** Không nên kéo dài quá 30 phút. Nhanh, gọn và tập trung vào sản phẩm.

5. Retrospective Meeting

Nỗi đau nó giải quyết: Cảm giác bất lực khi quy trình làm việc có vấn đề nhưng không biết góp ý ở đâu, hoặc tệ hơn là ngại nói ra vì sợ bị đánh giá ("Fear of Judgment").

Retrospective được sinh ra để phá vỡ "tư duy tập thể" (groupthink) và sự im lặng thụ động. Đây không phải là buổi họp để phê bình, mà là nơi **chính các thành viên tự tay cải tiến lại môi trường làm việc của mình**. Thay vì đổ lỗi cho cá nhân, chúng ta cùng nhau nhìn vào hệ thống để tìm ra gốc rễ: quy trình nào đang làm khó anh em? Thói quen nào đang kéo cả team đi xuống?

Đây là nơi chúng ta đối thoại với các vấn đề một cách trưởng thành, biến sai lầm của một người thành trí tuệ của cả tập thể, đúng theo tinh thần "Cầu thị".

Phần 5: Hướng đến một tổ chức có giá trị

Câu chuyện của Cyberk bắt đầu từ năm 2020, giữa bối cảnh đại dịch. Khi đó, chúng ta là một đội ngũ còn rất trẻ, đã cùng nhau ăn, ngủ và làm sản phẩm với một tinh thần không biết mệt mỏi.

Thế giới đã thay đổi, công nghệ thay đổi từng ngày, và những thành viên trẻ tuổi nhiệt huyết năm nào giờ đã trở thành những người nhiều kinh nghiệm. Chúng ta không còn chỉ dựa vào "sức trẻ" để "work-hard", mà đã chuyển mình sang "work-smart" bằng "kinh nghiệm".

Nhưng những kinh nghiệm này không tự nhiên mà có. Nó đến từ việc chúng ta đã phải liên tục làm mới mình để sống sót: tự học công nghệ mới, ăn ngủ với những vấn đề chưa có lời giải. Cả đội đã cùng nhau lên Udemy, Coursera để tự trang bị những kỹ năng cần thiết cho dự án.

Chưa dừng lại ở đó, chúng ta còn chủ động tìm kiếm tri thức từ bên ngoài lĩnh vực chuyên môn của mình. Lập trình viên không ngại đi học về marketing, quản trị, hay luật.

Đây chính là "văn hoá" đã có ngay từ ngày đầu thành lập: văn hoá liên tục học hỏi và làm mới mình. Đây là con đường chúng ta xây dựng một tổ chức có giá trị từ chính nội tại.

Con đường học tập tại Cyberk

Học có hướng dẫn: Khởi đầu từ "Nhận thức", Tổ chức sẽ bắt đầu bằng việc hướng dẫn. Tri thức nền tảng sẽ được chia sẻ qua:

- **Các lớp Seminar:** Nơi các thành viên có kinh nghiệm hướng dẫn lại cho những người đi sau.
- **Các buổi trình bày:** Về công nghệ mới, về những dự án nổi bật trên thị trường để chúng ta cùng học hỏi từ các case-study thành công, làm giàu vốn tư vấn cho khách hàng.

Tự học: Con đường rèn nên "Kỹ năng" Nếu các lớp học cho chúng ta "nhận thức", thì chính việc tự học mới biến kiến thức đó thành "kỹ năng" thực thụ. Chúng ta tin rằng: **Văn phòng là lớp học, dự án là nơi thực hành**.

Mỗi một dự án là một cơ hội để chúng ta học thêm một điều mới, bổ sung vào bộ sưu tập năng lực của chính mình. Như cách Bác Hồ đã dạy: "Học đi đôi với hành". Đây là lúc chúng ta thực sự mài giũa tay nghề để trở thành những người nghệ nhân. Bằng cách này, sự trưởng thành của mỗi cá nhân sẽ trở thành tài sản quý giá nhất của cả tập thể.

Động cơ của sự phát triển

Áp lực để sống sót cũng chính là áp lực để tiến bộ. Văn hoá tự học, tự trau dồi kiến thức không chỉ là một chiến lược, mà đã trở thành DNA của chúng ta. Nó là thứ đã giúp chúng ta đi từ những ngày đầu gian khó đến ngày hôm nay.

Chừng nào ngọn lửa ham học hỏi này còn cháy trong mỗi thành viên, chừng nào chúng ta còn xem mỗi thử thách là một bài học, thì chừng đó Cyberk vẫn sẽ tiếp tục tiến về phía trước. Sự phát triển của tổ chức không nằm ở đâu khác, mà nằm ở chính sự trưởng thành của mỗi chúng ta.