# 1. Nhóm hãy nêu đề xuất ý tưởng kinh doanh của mình dựa trên các yếu tố bên trong và bên ngoài.

Cụ thể như sau:

**A. Lợi thế bên trong:**

**Niềm đam mê của bản thân về lĩnh vực nào?**

Niềm đam mê của bản thân về lĩnh vực công nghệ và thiết kế, bên cạnh đó còn muốn tạo ra các sản phẩm thực tế mà xã hội cần.

**Hãy nói rõ hiểu biết của bản thân về lĩnh vực mà mình đam mê? Dẫn chứng cụ thể**

Thiết kế web là công việc tạo một website hoàn chỉnh nhằm mục đích giới thiệu về con người, công ty, doanh nghiệp, tổ chức hoặc các sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp như (dịch vụ môi giới chứng khoán, môi giới nhà đất, sàn thương mại điện tử,...). Website có 2 loại:

* Web tĩnh: là trang web chỉ gồm các mã code HTML, CSS, hình ảnh, video, audio. Các trang web được lưu dạng \*.html hoặc \*.htm nhằm mục đích giới thiệu về bản thân, công ty, tổ chức,... không có chức năng tương tác với người dùng.
* Web động: là các trang web gồm cơ sở dữ liệu, giao diện người dùng, giao diện quản trị sản phẩm và các thành phần khác. Web động có thể được viết bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau, nhằm mục đích tạo ra tương tác giữa người dùng và hệ thống như: mua bán trên các sàn thương mại điện tử, môi giới nhà đất,...

Dẫn chứng cụ thể:

* Thiết kế website để niêm yết thông tin giao dịch trên sàn giao dịch internet như các nền tảng giao dịch chứng khoán.
* Thiết kế website để trao đổi thông tin của hàng hóa sản phẩm, dịch vụ của mình hơn thế nữa, website có thể tiếp cận với người tiêu dùng trên toàn thế giới, gần như 24/7 với chi phí tiết kiệm, hiệu quả như các website giới thiệu sản phẩm: ô tô Vinfast ([vinfastauto.com](file:///C:\Users\pc\Documents\Zalo%20Received%20Files\vinfastauto.com)), điện thoại, laptop, đồng hồ của apple ([apple.com](file:///C:\Users\pc\Documents\Zalo%20Received%20Files\apple.com)),...
* Thiết kế website mang lại các giao dịch thương mại to lớn, hiệu quả cao, tăng doanh thu cũng như khả năng giới thiệu sản phẩm tới khách hàng như các sàn thương mại điện tử Tiki, Lazada, Shopee,...
* Thiết kế website mang lại lượt tìm kiếm và số lượng lượt xem hấp dẫn tạo niềm tin cho người mới tham quan website của quý khách.

Khả năng huy động nguồn lực của bản thân: có thể tập hợp các sinh viên chung trường để thành lập công ty hoặc có thể kêu gọi các bạn bè trường khác tập hợp vào để làm. Về vốn thì có thể vay mượn của gia đình. Những ngày đầu mới thành lập thì mọi người chỉ cần một kênh nhắn tin để trao đổi thông tin công việc, nên không cần thiết phải thuê mặt bằng hay máy móc (vì lập trình viên ai cũng có sẵn máy tính bên mình).

**B. Cơ hội bên ngoài:**

**Nhu cầu thị trường về lĩnh vực kinh doanh**

Ngày nay, khái niệm về một website không còn xa lạ với người dùng ở Việt Nam và trên toàn thế giới. Mọi người thường ngày vẫn truy cập các website với một tần suất đều đặn, từ những việc nhỏ như đọc báo, xem tin tức, nghe nhạc đến các việc quan trọng như giao dịch ngân hàng. Một website không chỉ cung cấp dịch vụ như chia sẻ thông tin về sản phẩm, dịch vụ, giới thiệu của công ty mà còn giúp các nhà cung cấp sản phẩm tiếp cận trực tiếp đến người tiêu dùng. Tuy nhiên, việc thành lập một đội công nghệ thông tin chỉ để duy trì một website giới thiệu là không cần thiết vì chỉ cần lập trình 1 lần, các thông tin của công ty, sản phẩm một thời gian dài sau mới có thay đổi, nhưng công ty vẫn phải trả lương cho nhân viên công nghệ thông tin. Vì vậy việc ra đời một công ty dịch vụ chuyên thiết kế website là vô cùng cần thiết.

Do đó, khi có nhu cầu thiết kế website, khách hàng thường tìm đến các nhà cung cấp dịch vụ thiết kế website. Việc lựa chọn nhà cung cấp website tốt sẽ cho ra những sản phẩm thiết kế website hiệu quả, và đặc biệt trong xu thế hiện nay việc thiết kế website đòi hỏi khả năng tương thích cũng như tính thẩm mỹ ứng dụng cao trên các công cụ tìm kiếm.

**Nguồn cung ứng đầu vào**

Với tốc độ phát triển internet cao như hiện nay, xu hướng người dùng tìm kiếm thông tin trên internet ngày càng tăng. Đây là thị trường thu nhỏ của việc kinh doanh truyền thống, hình thức kinh doanh trên internet đã ra đời. Trong xu thế đó, việc các cá nhân doanh nghiệp muốn niêm yết thông tin mình lên internet là một yêu cầu cấp bách và cần thiết của những nhà đầu tư trọng điểm và nhanh nhạy với xu thế kinh doanh internet này.

Từ khi khái niệm website ra đời cho đến nay, website chưa từng lỗi thời vì những điểm mạnh của nó như: tiếp cận khách hàng mọi lúc mọi nơi, giao dịch không cần tới điểm giao dịch của công ty, cập nhật nhanh chóng khi công ty có thay đổi,... Với tốc độ các công ty ở Việt Nam phát triển rất nhanh thì thị trường thiết kế web cũng rất rộng lớn.

**Sự cạnh tranh trong ngành**

Khi nhu cầu về website lên cao thì thị trường thiết kế website ngày càng sôi động vì có nhiều đơn vị tham gia. Các công ty thiết kế website lâu đời và nổi tiếng hiện nay như: FPT, Viettel, CMC, TMA,...

**Vị thế triển khai của ngành**

Về địa điểm triển khai, thời gian đầu, mọi người trong công ty có thể làm việc tại nhà, yêu cầu về dụng cụ lao động cũng không quá phức tạp (chỉ cần laptop là có thể làm được). Sau này khi công ty đã đi vào ổn định thì có thể chọn mặt bằng ở các tòa nhà chung cư để tiết kiệm chi phí, nếu khách hàng có yêu cầu thì nhân viên công ty sẽ đến tận nơi để tư vấn và ký hợp đồng.

**Những chính sách vĩ mô (chính sách pháp luật, vốn, đầu tư...)**

* Năm 2018, Bộ Tài chính ban hành Thông tư số 126/2018/TT-BTC hướng dẫn quản lý và sử dụng kinh phí sự nghiệp thực hiện Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025”. Như vậy, thời điểm tốt nghiệp là năm 2022 và bắt đầu việc thành lập công ty thiết kế website thì vẫn được hỗ trợ
* Nghị định số 80/2021/NĐ-CP quy định một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV), trong đó quy định hỗ trợ DNNVV khởi nghiệp sáng tạo.
* Có thể kêu gọi từ các thành viên khác trong công ty hoặc trong gia đình

# 2. Ý tưởng sản phẩm của nhóm cần đảm bảo những thuộc tính nào?

Nhận diện ý tưởng kinh doanh là khởi đầu của quá trình khởi nghiệp. Phải xác định rõ đối tượng khách hàng cần phục vụ (khách hàng mục tiêu), từ đó thiết kế ý tưởng sản phẩm sao cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Kế đến là tìm giải pháp công nghệ để sản xuất sản phẩm, biện pháp marketing để cho khách hàng biết đến sản phẩm và cách thức bán hàng phù hợp.

Khách hàng mục tiêu được xác định trên cơ sở nghiên cứu thị trường. Trọng tâm của nghiên cứu thị trường là phân tích các doanh nghiệp kinh doanh sản phẩm cùng lĩnh vực trên các khía cạnh chất lượng, mẫu mã, bao bì, kiểu dáng, nguyên liệu sử dụng, cách thức marketing, bán hàng, giá bán. Cần nhận diện những điểm khách hàng hài lòng nhất về sản phẩm, dịch vụ bán hàng, chăm sóc khách hàng cũng như những điểm khách hàng chưa hài lòng về sản phẩm, dịch vụ của các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực.

Đặc điểm khách hàng hài lòng nhất về sản phẩm hiện có trên thị trường sẽ được xem như là thuộc tính căn bản cần có cho thiết kế sản phẩm khởi nghiệp, điểm khách hàng chưa hài lòng về sản phẩm hiện có trên thị trường là yếu tố cần khai thác để thiết kế sự khác biệt của sản phẩm (thuộc tính công nghệ), từ đó phát triển ý tưởng sản phẩm sao cho đảm bảo thuộc tính căn bản và thuộc tính công nghệ.

Thiết kế sản phẩm cần xác định các tiêu chuẩn kỹ thuật vượt trội, nguồn nguyên liệu sử dụng cho sản xuất, mẫu mã, bao bì, cách bày bán và giá bán sản phẩm. Nguồn nguyên liệu sử dụng phải được xác định dựa trên khả năng cung ứng, chi phí vận chuyển và khả năng thay thế bằng một loại nguồn nguyên liệu tương tự. Cần thiết lập trước danh mục các nhà cung ứng nguyên liệu đầu vào rõ ràng, khả năng cung ứng của từng nhóm nhà cung cấp về số lượng, chất lượng và giá.

Mã, bao bì góp phần gia tăng giá trị cho sản phẩm. Tùy vào đặc thù của mỗi lĩnh vực, khách hàng mục tiêu mà thiết kế mẫu mã, bao bì phù hợp, căn bản nhất là phải đảm bảo sự tinh tế trong mẫu mã, an toàn trong bảo quản. Tương tự, màu sắc cũng là yếu tố cần lưu ý để phù hợp với từng nhóm khách hàng khác nhau.

Ý tưởng sản phẩm tối thiểu phải đảm bảo thuộc tính căn bản vì nếu không có thuộc tính này, khách hàng sẽ cảm thấy khó chịu và không chấp nhận sản phẩm. Còn thuộc tính công nghệ tạo sự khác biệt giúp doanh nghiệp thu hút sự chú ý, kích thích sự tìm tòi, quyết định mua hàng. Thuộc tính công nghệ cũng giúp tạo ra hiệu ứng lan tỏa nhanh chóng, giúp marketing, bán hàng hiệu quả hơn, nhờ đó công ty có được nguồn thu tốt trong những ngày đầu khởi nghiệp.

Thiết kế sản phẩm luôn gặp rủi ro lớn liên quan đến khả năng chấp nhận của khách hàng. Cho nên trước khi đầu tư công nghệ, nhà xưởng sản xuất, kinh doanh, cần phải thăm dò khả năng chấp nhận của khách hàng. Sản phẩm mẫu được sản xuất ở phòng thí nghiệm, hoặc đặt hàng sản xuất thử ở một nơi có chi phí hợp lý. Sau đó thăm dò khách hàng bằng cách cho họ dùng thử để đánh giá các thuộc tính căn bản, thuộc tính công nghệ, khả năng chấp nhận giá bán cũng như mong đợi của khách hàng về cách thức mua hàng, thanh toán.

Kết quả thăm dò khách hàng cho biết có nên tiếp tục ý tưởng kinh doanh sản phẩm, hay phải dừng dự án khởi nghiệp. Nếu tiếp tục thì cần điều chỉnh đặc điểm nào của sản phẩm, mức giá bán có thể được chấp nhận. Từ đó xác định phương án công nghệ, cách thức marketing, bán hàng, quản lý vận hành mô hình kinh doanh, ước tính liều lượng vốn đầu tư cho phù hợp với giai đoạn đầu khởi nghiệp. Bên cạnh đó, kết quả thăm dò khách hàng giúp dự đoán các rủi ro và tìm ra giải pháp xử lý rủi ro trong kinh doanh.

Ý tưởng sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng là yếu tố quan trọng nhất quyết định sự thành công hay thất bại của công ty khởi nghiệp, đòi hỏi người khởi nghiệp phải nghiên cứu thị trường trước khi thiết kế ý tưởng, thăm dò khả năng chấp nhận của khách hàng để điều chỉnh sản phẩm trước khi quyết định đầu tư sản xuất, kinh doanh.

# 3. Làm thế nào để xây dựng đội ngũ khởi nghiệp hiệu quả?

**Chia sẻ tầm nhìn**

Có một tầm nhìn rõ ràng thì nhân viên mới biết được mục đích làm việc của họ là gì, biết họ phải làm gì, phải phấn đấu như thế nào… để có thể đạt được mục đích chung của toàn thể doanh nghiệp.

**Nắm rõ kỹ năng nhân viên**

Doanh nghiệp có thể hoạt động và phát triển một cách suông sẻ bạn cần hiểu rõ kỹ năng và sở trường của từng nhân viên, phân họ vào đúng vị trí, công việc để họ có thể phát huy được tối đa khả năng của mình.

Để hiểu rõ kỹ năng và sở trường của từng nhân viên bạn phải dành thời gian cho họ, theo dõi cách mà họ làm việc, tìm hiểu xem họ thích gì, không thích gì… Hãy trò chuyện với nhân viên, lúc có cơ hội hãy hỏi xem họ thích làm trong lĩnh vực nào và giỏi nhất trong lĩnh vực nào.

**Giao tiếp hiệu quả**

Cách giao tiếp giữa các thành viên ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của doanh nghiệp. Nó có thể giúp doanh nghiệp của bạn hoạt động tốt hơn hoặc là “phá vỡ” doanh nghiệp của bạn. Bạn phải đảm bảo việc giao tiếp trong doanh nghiệp luôn diễn ra diễn ra một cách hiệu quả kể cả bằng văn bản hay lời nói. Người này nói người kia phải hiểu, sếp giao việc nhân viên sẽ biết phải làm gì, khi cần báo cáo công việc nhân viên biết phải báo cáo những gì, báo cáo như thế nào cho rõ ràng, chi tiết…

**Đặt mục tiêu rõ ràng**

Nhân viên của bạn cần phải có một “cột mốc” để có thể tự đánh giá hiệu quả làm việc của bản thân. Vì vậy đừng quên đặt mục tiêu tuần/ tháng cho nhân viên để họ phấn đấu. Ngoài ra bạn nên có chính sách khen thưởng rõ ràng cho nhân viên, tạo động lực để họ làm việc tốt hơn.

**Tạo một tấm gương điển hình để mọi nhân viên nhìn nhận và làm việc theo**

**Hội ý hàng tuần**

# 4. Người khởi nghiệp có thể huy động vốn từ những nguồn nào? Cụ thể?

* Huy động vốn từ chính nhân viên trong doanh nghiệp : là kêu gọi những nhân viên trong công ty góp vốn và chia lại lợi nhuận theo số tiền họ góp và số tiền ấy được trả lại khi nhân viên đó nghỉ việc .
* Huy động vốn bằng cách bán trước sản phẩm : Là bán trước sản phẩm trước khi sự kiện diễn ra để lấy tiền đó thanh toán tiền thiết bị và thù lao cho nhân viên
* Thương lượng với nhà cung cấp : là thương lượng để trì hoãn việc trả tiền cho họ đến khi mình có được tiền từ khách hàng
* Trung tâm Hỗ trợ Thanh thiếu niên Khởi Nghiệp (BSSC): là có hai hình thức vay vốn để giúp những người cần nguồn vốn là vay vốn cá nhân và vay vốn tập thể. Người cần vai vốn tiềm năng có thể nộp hồ sơ và dự án kinh doanh của mình để được xem xét cấp vốn .
* Kinh doanh ngoài :là các chủ doanh nghiệp mới có thể thử công việc kinh doanh bên ngoài như là một cách để tạo vốn cho dự án khởi nghiệp của mình
* Bán tài sản :là bán những thứ có giá trị của mình để cấp vốn vào dự án kinh doanh
* Huy động vốn từ thẻ tín dụng : là vay trước 1 khoảng tiền để cấp vốn khởi nghiệp và được chi trả bằng thẻ .
* Angel investor (Nhà đầu tư thiên thần ): bạn có thể tìm đến nhà đầu tư thiên thần vì đây là cá nhân có khoản tiền nhàn rỗi lớn và không muốn để tiền ở nhũng nơi có lãi suất thấp. bạn có thể thoải mái hơn và dễ dàng hơn khi đưa ra quyết định cho doanh nghiệp mà không phải thông qua ý kiến nhiều người và mang lại khách hàng và cơ hội hợp tác cho doanh nghiệp của bạn
* Bất động sản: là các chủ doanh nghiệp trẻ có duyên trong lĩnh vực bất động sản có thể sử dụng kỹ năng đó cho việc huy động vốn doanh nghiệp .
* Chiến thắng một cuộc thi :là các chủ doanh nghiệp trẻ có thể tìm kiếm nguồn vốn từ các cuộc thi khởi nghiệp và nếu mai mắn thì có giải thưởng
* Gọi vốn cộng đồng (Crowdfunding): là một công ty crowdfunding đóng vai trò trung gian giữa các nhà tài trợ trong cộng đồng và những dự án đang cần vốn.

# 5. Thuê mua tài chính là gì? Vì sao công ty khởi nghiệp quan tâm đến loại hình tài chính thuê mua?

Cho thuê mua tài chính là một hình thức cấp tài chính lên đến 90% giá trị thuê mà công ty cho thuê sẽ cung cấp cho các đối tượng khách hàng có nhu cầu về vốn. Khi đó các doanh nghiệp sẽ không cần phải bỏ ra quá nhiều vốn mà vẫn đảm bảo được quá trình hoạt động của mình. Nói một cách khác thì cho thuê tài chính là hình thức mà bên cho thuê sẽ cấp tín dụng cho bên cần thuê. Công ty cho thuê sẽ sử dụng nguồn vốn có sẵn của mình để mua các tài sản theo yêu cầu của bên muốn thuê. Khi hết hợp đồng thì bên có nhu cầu thuê sẽ phải thanh toán khoản tiền cho công ty cho thuê tài chính.

Công ty khởi nghiệp quan tâm đến loại hình tài chính thuê mua này vì:

* Thuê mua tài chính giúp bạn tiếp cận được với rất nhiều loại tài sản, từ những thiết bị văn phòng như máy photocopy, máy tính, đến các phương tiện và các dây chuyền sản xuất hiện đại. Mặc dù thuê tài chính không trực tiếp chuyển vốn cho bạn, nhưng hình thức này hoàn toàn có thể giúp bạn giảm lượng tiền bạn cần để khởi sự hoặc mở rộng doanh nghiệp.
* Thuê mua tài chính giúp doanh nghiệp gia tăng năng lực, nâng cao công nghệ, hiện đại hóa sản xuất bắt kịp với xu hướng thị trường trong những điều kiện nguồn vốn đầu tư bị hạn chế. Điều này đặc biệt quan trọng nếu ngành kinh doanh của bạn phải dựa nhiều vào các công nghệ tân tiến như thế hệ máy tính mới nhất, các công cụ truyền thông, dây chuyền công nghệ mới hoặc các thiết bị khác.
* Thuê mua tài chính không gây ảnh hưởng bất lợi đối với các hệ số kinh doanh của doanh nghiệp đi thuê. Những doanh nghiệp không thoả mãn các yêu cầu vay vốn của các ngân hàng thương mại cũng có thể nhận được vốn tài trợ qua thuê tài chính, giúp doanh nghiệp không bị đọng vốn trong tài sản cố định.
* Thuê mua tài chính cũng là phương thức rút ngắn thời gian triển khai đầu tư đáp ứng kịp thời các cơ hội kinh doanh. Nếu bạn cần có máy móc, thiết bị ngay lập tức, việc đi thuê sẽ được chấp thuận nhanh hơn nhiều so với các khoản vay tín dụng, và không cần nhiều thủ tục giấy tờ phiền hà, các yêu cầu về tín dụng cũng dễ chịu hơn. Nhất là với các doanh nghiệp đang ở giai đoạn khởi đầu, việc thuê tài chính sẽ dễ dàng hơn nhiều so với việc đi vay ngân hàng.
* Cho thuê mua tài chính đặc biệt có lợi với những công ty có ý định giữ lại tài sản sau khi hết thời hạn thuê. Trong một hợp đồng thuê tài chính, tài sản sẽ hiện dần lên trong bảng cân đối và khoản nợ thì sẽ được hoàn trả dần trong thời gian thuê.
* Khi bạn lựa chọn thuê thiết bị thay vì mua, bạn tránh được một khoản tiền trả ngay lớn. Bằng cách dãn khoản thanh toán ra theo vòng đời của tài sản, bạn có thể bù đắp được chi phí thiết bị với các khoản sinh lời từ việc đầu tư đó. Thêm vào đó, việc trả các khoản thanh toán cố định hàng tháng giúp cân đối được các khoản phải trả dự tính, tạo thuận lợi cho việc thu xếp nguồn vốn và báo cáo số liệu.

# 6. Làm thế nào để kết nối với các đối tác kinh doanh hiệu quả?

**a. Hiểu rõ về đối tác và định vị giá trị của mình**

Để thuyết phục các đối tác tư nhân bằng một mô hình kinh doanh sinh lời, các tổ chức phi chính phủ cần phải hiểu mô hình kinh doanh của họ. Điều này đồng nghĩa với việc cần nắm bắt được thông tin về các sản phẩm, dịch vụ, khách hàng và yếu tố có thể tạo ra giá trị, ví dụ như lợi nhuận và khách hàng. Có thể thực hiện điều này thông qua các nghiên cứu, gặp gỡ lãnh đạo, nhân viên, và phỏng vấn khách hàng của đối tác. Các thông tin này sẽ giúp linh hoạt điều chỉnh sao cho phù hợp với đối tác, đồng thời thống nhất hướng triển khai ngay những giai đoạn sơ khởi.

**b. Đảm bảo sự đồng thuận ở nhiều cấp độ**

* + Tự tin hơn khi triển khai
  + Tránh được các sự cố bất ngờ
  + Thuận lợi trong hoạt động đầu tư
  + Tránh sự phá hoại từ nội bộ
  + Vượt qua sự cố
  + Chủ động tận dụng các cơ hội từ các bên liên quan

**c. Đồng nhất mục tiêu kinh doanh và tác động xã hội**

Doanh nghiệp tạo tác động xã hội được định nghĩa là “một tổ chức ở đó hoạt động thương mại và cam kết tạo tác động tích cực lên xã hội, môi trường là hai nguyên lý trung tâm của chiến lược vận hành tổ chức. Việc cân bằng giữa mục tiêu xã hội, môi trường với mô hình thương mại cho phép loại hình tổ chức này có thể giải quyết các thách thức xã hội và môi trường một cách bền vững”.

**d. Xác định rõ vai trò và trách nhiệm**

Thống nhất về việc cá nhân nào từ mỗi bên đối tác sẽ chịu trách nhiệm gì cho các hoạt động tương ứng là vô cùng quan trọng; vai trò của các bên cũng sẽ được xác định dựa trên tiềm năng đóng góp và chuyên môn của từng đối tác. Hãy nắm rõ việc ai là người ra quyết định cuối cùng của mỗi bên, cũng như người “cầm trịch nhưng đứng đằng sau” mọi quyết định, hoặc ai sẽ là người chúng ta cần nhận được “cái gật đầu” trước khi đưa ra một quyết định quan trọng (thông thường sẽ là các CEO!). Việc phân chia trách nhiệm có thể được thực hiện với sự hỗ trợ của một số công cụ, cụ thể có thể kể đến RACI– một mô hình giúp xác định ai sẽ đóng vai trò gì trong mỗi giai đoạn quan trọng của tiến trình hợp tác, lần lượt là Người chịu trách nhiệm (Responsible), Người phải giải trình (Accountable), Người được tham vấn (Consulted) và Người được thông báo (Informed).

**e. Thích ứng với sự biến đổi của thị trường**

Thực tế cho thấy rằng, các Doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo (KNĐMST) đang tạo nên bước đi vững chắc trong xu thế chung của KNĐMST quốc gia cũng như quốc tế. Tuy nhiên, sự thành công của các Doanh nghiệp KNĐMST đang phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó có các yếu tố về nguồn nhân lực, kiến thức, kỹ năng quản trị, kết nối các thành phần của hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, các chính sách của Nhà nước cũng như sự kết nối với giới đầu tư trong nước và quốc tế, với các đối tác,.... Trong xu thế chung này các Doanh nghiệp KNĐMST cũng có rất nhiều cơ hội và tuy nhiên sẽ gặp không ít thách thức, khó khăn. Điều quan trọng nhất là các Doanh nghiệp KNĐMST biết tranh thủ cơ hội và chuyển biến những thách thức thành những cơ hội trong điều kiện cụ thể.