

ĐẠI HỌC QUỐC GIA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KHOA HỌC TỰ NHIÊN
KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN



REFLECTIVE REPORT WEEK 3

MÔN : KHỞI NGHIỆP

Lớp Khởi nghiệp - 21CLC

GVLT: Đinh Bá Tiến

HDTH: Đậu Ngọc Hà Dương

HDTH: Phạm Hoàng Hải

HDTH: Trần Duy Hoàng

HDTH: Đỗ Nguyên Kha

HDTH: Ngô Ngọc Đăng Khoa

Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 6 năm 2024

MSSV	Họ Và Tên	Email
20127318	Phan Trí Tài	pttai20@clc.fitus.edu.vn

I. Kiến thức tuần 2:

- Nội dung của nửa tiết đầu thì thầy Tiến đã dạy về chủ đề Product/Software development (Phát triển sản phẩm/dịch vụ).
- Khi mà startup thì đã có vốn sẵn rồi vậy thì bây giờ cần người. Điều đó bây giờ sẽ liên quan tới việc quản lý con người. Và lúc này sẽ xuất hiện ra nhiều bộ phận khác nhau phụ trách cho từng việc khác nhau.
- Cách để tìm được những người giỏi trong các lĩnh vực đó? Phải thể hiện được tầm nhìn và tính thuyết phục của mình ít nhất là trong việc đó thì mới có thể lôi kéo được những người đó về.
- Đối với thị trường con người mà trả lương thì thầy chia phần trả lương đó ra làm 2: trả bây giờ và tích lũy sau.
- Và thuê ngắn hạn thì sao? Có nhiều loại thuê 1 – 2 tháng chỉ để ký 2 hợp đồng cho kì đó.
- Thầy nhắc rất kĩ về việc phải cẩn thận với những ngân hàng, việc mở thẻ và những MMO.
- Vậy lean startup là gì? Điều đầu tiên và quan trọng nhất là phải tạo ra được một thứ đúng và hiệu quả một cách có hệ thống. Sau đó phải đi thực nghiệm liên tục để tìm ra được còn thiếu sót cũng như yêu cầu của khách hàng để điều chỉnh. Liên tục thực hiện theo cách bước đó thì mới có thể tăng trưởng và phát triển.
- Thế nào là một startup? 1 tổ chức con người được thiết kế để tạo ra 1 sản phẩm hay trong điều kiện không chắc chắn. Và nếu chúng ta cần thêm kinh nghiệm thì có thể liên hệ một số group startup để tìm hiểu và học hỏi. Việc

mà bạn có chuẩn bị kỹ đến đâu, lên chiến lược hay nghiên cứu thị trường kỹ thì vẫn có thể startup thất bại vì đây là môi trường không chắc chắn.

- Thầy có nói về việc kinh doanh dựa trên giả định như việc Xây dựng tổ chức có thể kiểm chứng các giả định một cách hệ thống.
- Vòng lặp Phát triển – Kiểm chứng – Học:
 - Phát triển: phát triển sản phẩm khả thi tối thiểu -> đưa khách hàng sử dụng -> bán thử
 - Kiểm chứng: bằng các độ đo định -> kiểm chứng những giả định nền tảng lượng
 - Học: Rút kinh nghiệm -> điều chỉnh hay giữ nguyên.
- Thế nào là quy tắc Kanban? Nói sơ qua về story thì story được chia làm 4 trạng thái:
 - trong product backlog (“đơn hàng chưa thực hiện”)
 - đang được phát triển
 - phát triển hoàn tất (về kỹ thuật)
 - đang được kiểm chứng
- Thì quy tắc Kanban là chỉ cho phép tối đa 3 story trong 1 trạng thái để đo hiệu quả theo validated learning, chứ ko theo việc hoàn tất phát triển tính năng.
- Thế nào là early adopters? là những người đầu tiên dùng hay tiếp nhận 1 sản phẩm / công nghệ mới. Vậy thì tìm early adopters khi thử nghiệm MVP -> lấy feedback. Nhớ là phải bán cho họ trước khi bán ra mass market.
- Thay vì nhìn vào số tổng cộng (doanh thu, khách hàng) thì mình nên nhìn vào từng nhóm khách hàng tiếp cận sản phẩm độc lập nhau (theo từng MVP).

- Và một trong những bước để biết được sản phẩm của mình có phù hợp với thị trường hay không đó chính là kiểm chứng số liệu thống kê hay có thể nói đơn giản là nói chuyện với khách hàng.
- Có một concept được sử dụng khá thường xuyên là Votizen.
 - Khách hàng sẽ đăng ký vì hứng thú
 - Votizen có thể kiểm chứng “tư cách” user
 - Khách hàng đã activated sẽ thường xuyên dùng website
 - Khách hàng thân thiết sẽ nói bạn bè về dịch vụ và mời họ
- Đã là startup thì phải tính được cách để validated learning với chi phí thấp nhất hoặc thời gian ngắn nhất.

II. Buổi trò chuyện với các anh/chị:

- Ở buổi trò chuyện này có sự tham gia của 2 anh chị:
 - Đỗ Hoài Nam - Whydah & Phyigital Labs
 - Đặng Quang Huy – KiteMetric
 - Một anh nữa mà em không nhớ
- Đầu tiên chắc em ấn tượng nhất với Nam. Lần đầu thấy anh là kem bị choáng vì nhìn anh rất nhiều năng lượng, kiểu nếu như giao cho anh một việc thì anh có thể làm được việc đó một cách xuất sắc nhất. Anh cũng là người mà thay vì làm việc và hoạt động ở nước ngoài nhưng vẫn về Việt Nam để startup, tự tạo dựng nên cho mình một thương hiệu để thể hiện được nét độc đáo của riêng anh. Anh cũng là người chia sẻ nhiều nhất trong xuyên suốt buổi thuyết giảng, mang đến nhiều điều hay về startup cũng như cách để quản lý con người, cùng với năng lượng tích cực mà ít người có thể có được. Một người mà Google cũng được 7 năm nhưng vẫn mạnh mẽ vượt qua khỏi vùng an toàn để có thể đạt được thành công to lớn như bây giờ. Em thật sự phải dành cho anh 1 respect to lớn.

- Còn về anh Huy thì em có được tham gia vào một buổi trình bày của anh. Anh là một người cực kì tài giỏi khi còn rất trẻ mà anh đã là một Full Stack Developer với hơn 3 năm và anh còn tốt nghiệp từ chính ngôi trường mà em đang học, đúng là một tấm gương mà bọn em noi theo và học hỏi. Có thể lần này anh không nói nhiều về startup cũng như thể hiện được sự năng nổ của anh như lần trước nhưng đối với em thì anh vẫn là một bằng chứng cho việc tài không đợi tuổi. Nếu như có thể thì em mong 1 ngày có thể được gặp lại anh để thấy sự nhiệt huyết ấy lần nữa.