

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



REFLECTIVE REPORT WEEK 6

MÔN : KHỞI NGHIỆP

Lớp Khởi Nghiệp - 21CLC

GVLТ: 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 6:

- Nội dung tiết đầu của thầy Tiến dạy về chủ đề Resolving conflicts, changing strategies or exitFile (Thay đổi chiến lược hay kết thúc).
- Vừa vào thầy đã cho xem một số loại mô hình tăng trưởng:
 - Tăng trưởng bền vững: có một quy tắc đơn giản nhưng quan trọng là “Khách hàng mới đến từ hành động của khách hàng cũ”. Được thể hiện qua 4 cách sau:
 - Truyền miệng.
 - Từ việc sử dụng sản phẩm.
 - Từ quảng cáo.
 - Sử dụng sản phẩm liên tục.
 - Tăng trưởng qua truyền miệng: điểm chú ý ở đây là Viral coefficient. Đây là hệ số lan truyền (còn được gọi là K-factor), đề cập đến một chỉ số được sử dụng để mô tả mức độ lan truyền của các trang web, ứng dụng hoặc cơ sở khách hàng. Và việc tăng trưởng thành công khi $Coefficient > 1$.
 - Tăng trưởng từ quảng cáo: việc tăng trưởng dựa trên 2 độ đo là **LTV** (lifetime value) và **CPA** (cost per acquisition). Việc tăng trưởng thành công khi $LTV > CPA$ và ngân sách quảng cáo được trả từ doanh thu thay vì từ vốn đầu tư.
 - Tăng trưởng qua sự gắn bó của khách hàng (Retention): Ở đây có 2 thuật ngữ trong này là Churn rate và Net Promoter Score (NPS).

- Churn rate: Tỷ lệ KH không tiếp tục dùng với sản phẩm trong 1 khoảng thời gian nào đó. Việc tăng trưởng thành công dựa trên tỷ lệ khách hàng mới đăng ký > tỷ lệ KH không tiếp tục dùng (churn rate).
 - Net Promoter Score (NPS): độ đo hiệu quả và ổn định về độ trung thành của KH. Việc tăng trưởng thành công dựa trên NPS > 0 là tốt, NPS ≥ 50 là rất tốt.
- Một trong số yếu tố cho thấy việc doanh nghiệp đó có phát triển bền vững hay đang trên bờ vực phá sản đều được thể hiện qua tốc độ tăng trưởng. Tốc độ tăng trưởng này sẽ được biểu diễn thông qua các con số tăng trưởng được thể hiện qua hàng tháng, mỗi quý hoặc hàng năm.
 - Khi doanh nghiệp đó gặp vấn đề thì sẽ tìm ra nguyên nhân gây nên sự việc đó bằng cách hỏi tại sao 5 lần (5 WHYs) -> góc nhìn hệ thống (system-level view). Bắt đầu với những vấn đề nhỏ hay với quy tắc đơn giản hơn.
 - Nhưng sẽ có lúc bạn phải nhận ra việc mình làm hiện tại có đang thật sự phát triển đúng với dự định và kế hoạch đã đề ra chưa? Khi đấy sẽ có thể theo những bước này mà giải quyết vấn đề:
 - Tin vào sản phẩm dịch vụ của mình -> kiên trì.
 - Nhận ra sản phẩm dịch vụ cần cải tiến -> pivot.
 - Sản phẩm dịch vụ chưa phù hợp thị trường -> hình thức khác / sản phẩm dịch vụ khác.
 - Sản phẩm dịch vụ không tăng trưởng được nữa, xung đột đội ngũ hoặc tệ nhất là hết vốn -> exit.

II. Buổi trò chuyện với các anh:

- Buổi trò chuyện tuần này có sự tham gia của 2 anh: Mr Phúc Tictag, Mr Thái Lixiapp.

- Đầu tiên em sẽ nói về anh Phúc. Ngay từ lần đầu gặp em đã thấy anh khá quen cho đến khi em search trên mạng và thấy được anh trên Shark Tank việt nam thì em như vỡ òa. Vì anh đây là một người em phải ngưỡng mộ vì anh đã Starup thành công việc phát triển NFC làm ra một chiếc thẻ có thể làm mọi thứ, nói không ngoa chứ nó như một chiếc thẻ vạn năng. Em thật sự vô cùng ngưỡng mộ và khi mà anh chia sẻ thì em thấy được tầm nhìn không chỉ ở trong viết lập trình một phần mềm, một chiếc thẻ có thể làm được tất cả mọi thứ mà anh cho bọn em thấy được nhiều khía cạnh của các ngành, sự chuyên tâm, tận tụy với công việc mà mình đang làm. Anh còn cho thấy được trách nhiệm cũng như áp lực mà một công ty tài chính có thể đang gặp phải. Anh có ý kiến mà thấy khá là đúng là “Các bạn không cần phải mở một công ty thì mới gọi là khởi nghiệp, mà các bạn có thể khởi nghiệp ngay trong chính công ty mà bạn đang làm.”. Em thấy đây là một ý khá hay vì ngày nay ai cũng mặc định là khởi nghiệp phải là tự mở công ty, phải tự lo, phải là người đứng đầu cho một doanh nghiệp mà mình đứng tên, điều đó không phải lúc nào cũng đúng.
- Thứ hai thì chắc là về anh Thái. Chắc điều đầu tiên là giọng của anh, khá rõ ràng từ tốn, không bị quá vội cũng như không phải quá khó nghe mà thật sự rất thích nghe là đằng khác. Anh thì thiên hướng nhiều vào thực tế vào đời sống hơn, anh chỉ rõ ra là việc bạn có mức lương ngàn đô ấy mà có thể chăm lo gia đình của mình thì đó là một điều tuyệt vời và đó cũng là một lựa chọn của bạn. Khi anh chia sẻ về việc khởi nghiệp, anh cho em thấy không phải cách bạn master được trong việc lập trình thì bạn có thể khởi nghiệp được. Bởi vì khi làm ceo, founder cho công ty mới khởi nghiệp thì bạn phải học hỏi rất nhiều, master rất nhiều kỹ năng không phải chỉ kỹ năng lập trình không. Bởi khi bạn không master được nhiều thứ thì sẽ có những khó khăn đến với bạn mà bạn không lường được, có thể từ công việc, từ môi trường

bạn đang làm và có thể đến từ chính gia đình của bạn. Anh không chỉ đưa ra việc startup sẽ mang lại nguồn thu nhập lớn mà còn đưa ra được rủi ro đi kèm với nguồn thu nhập to lớn ấy.