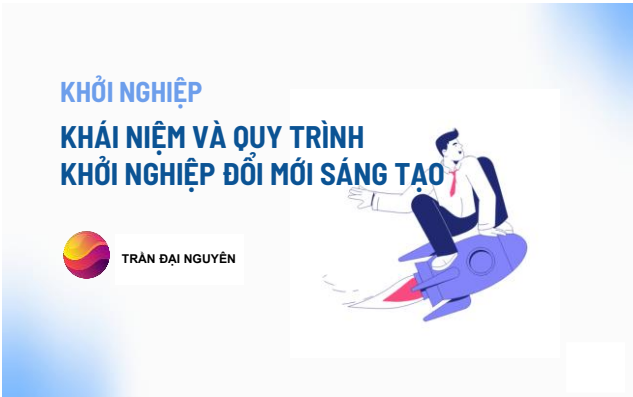
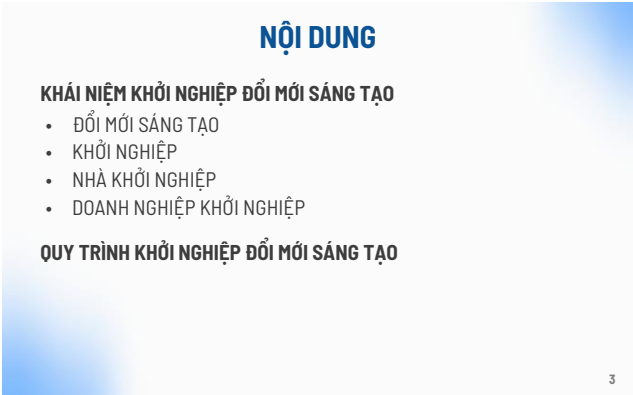


1





3

KHÁI NIỆM ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

"Đổi mới sáng tạo"
= "sáng tạo" + "đổi mới (trên nền tảng) sáng tạo"

⇒ Đổi mới (dựa trên nền tảng sáng tạo) là một quá trình **biến đổi các ý tưởng mới và có tiềm năng giá trị nhằm tạo ra cái mới** (công nghệ, quy trình, mô hình kinh doanh...) **có ích cho cộng đồng** và tiếp tục hoàn thiện cái mới đó đến **mức tối ưu về năng suất và giá trị**, gắn với thực tiễn thương mại.

4

KHÁI NIỆM ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Theo Tổ chức Hợp tác & phát triển kinh tế (Organisation for Economic Co-operation & Development–OECD) năm 2005:

- "Đổi mới sáng tạo là việc ứng dụng một sản phẩm (hàng hóa hay dịch vụ) hoặc quy trình **mới hay cải tiến đáng kể**, phương pháp tiếp thị **mới** hoặc phương pháp cấu trúc tổ chức **mới** vào **thực tiễn kinh doanh, cấu trúc tổ chức hay các quan hệ đối ngoại**."

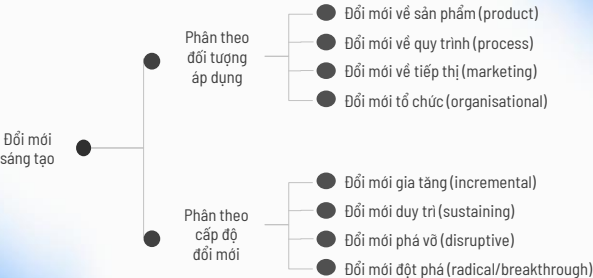
(An innovation is the implementation of a new or significantly improved product (good or service), or process, a new marketing method, or a new organizational method in business practices, workplace organization or external relations.)



Nguồn: OECD (2005), Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition. OECD Publishing.

5

PHÂN LOẠI ĐỔI MỚI SÁNG TẠO



6

CÁC DOANH NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO THÀNH CÔNG CỦA VIỆT NAM

Đổi mới sáng tạo về sản phẩm

Momo cung cấp dịch vụ ví điện tử trên nền tảng di động với tham vọng thay thế giao dịch tiền mặt.

ELSA là ứng dụng hỗ trợ cho việc học phát âm tiếng Anh thông qua công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI) về nhận diện giọng nói, góp phần thay đổi thói quen học phát âm tiếng Anh của mọi người.



7

CÁC DOANH NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO THÀNH CÔNG CỦA VIỆT NAM

Đổi mới sáng tạo về quy trình và tiếp thị

VeXeRe là hệ thống bán vé xe trực tuyến, người đi xe khách có thể chủ động ngày giờ đi, chọn chỗ, so sánh giá vé nhiều hãng khác nhau và nhận vé qua tin nhắn, có thể thanh toán trực tuyến hoặc đến thanh toán tại các cửa hàng tiện lợi như VinMart, Family Mart, Circle K...



8

CÁC DOANH NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO THÀNH CÔNG CỦA VIỆT NAM

Đổi mới sáng tạo về quy trình và tiếp thị

TicketBox là nền tảng quản lý vé và sự kiện đầu tiên của Việt Nam, với chiến lược win-win, giúp người dùng quản lý và phân phối vé dễ dàng hơn, giúp mọi người có thể mua vé thuận tiện hơn mà không cần phải đến tận nơi, xếp hàng chờ đợi, và có khi phải mua vé chợ đen, vé giả.



9

CÁC DOANH NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO THÀNH CÔNG CỦA VIỆT NAM

Đổi mới sáng tạo về cấu trúc/tổ chức

Tiki đã chủ động sáng tạo thay đổi cấu trúc để trở thành sàn thương mại điện tử kinh doanh 25 ngành với hơn 300.000 sản phẩm được bày bán trên website.



10

KHỞI NGHIỆP

Trong lĩnh vực kinh doanh, **khởi nghiệp** (entrepreneurship) là việc thành lập, tổ chức, quản lý một doanh nghiệp mới, tạo ra sản phẩm cung cấp cho thị trường, bao gồm các đặc điểm:

- Khởi nghiệp là một tiến trình tạo ra sự gia tăng của cải.
- Khởi nghiệp là một quá trình năng động của tầm nhìn, thay đổi và sáng tạo.
- Khởi nghiệp phải gắn liền với một sản phẩm.

11

NHÀ KHỞI NGHIỆP

Nhà khởi nghiệp (entrepreneur) là người **có ý tưởng tiềm năng có giá trị** và sau đó quyết định khởi nghiệp để **biến ý tưởng đó thành sản phẩm** cung cấp cho thị trường.

Nhà khởi nghiệp phải nhận diện được cơ hội thị trường, có ý tưởng sản phẩm để đáp ứng cơ hội, phân tích, đánh giá cơ hội và quyết định khởi nghiệp để khai thác cơ hội đó.

12

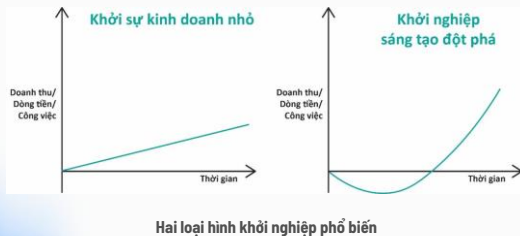
DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

Doanh nghiệp khởi nghiệp có nghĩa là một tổ chức thực hiện việc khởi nghiệp, gồm:

- **Doanh nghiệp kinh doanh nhỏ** (Small Business Enterprise) hay **Doanh nghiệp nhỏ và vừa** (Small and Medium-sized Enterprise) thường do một người sáng lập, tổ chức trong một nhóm nhỏ có quan hệ gần gũi với nhau (như trong gia đình), phục vụ thị trường địa phương.
- **Doanh nghiệp (khởi nghiệp) đổi mới sáng tạo** (Innovation-Driven Enterprise) thường được xây dựng dựa trên một nhóm với nhiều thành viên có chuyên môn khác nhau, phục vụ cho thị trường khu vực và toàn cầu.

13

DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP



14

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Các giai đoạn chính của quy trình khởi nghiệp:

1. Xác định ý tưởng và phân tích thị trường
2. Thiết kế sản phẩm và phân tích cạnh tranh
3. Xây dựng mô hình kinh doanh, *quá trình bán hàng (tự tham khảo)* và phân tích khả thi tài chính
4. Phát triển kế hoạch kinh doanh và gọi vốn

15

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

1. Xác định ý tưởng và phân tích thị trường

Nhà khởi nghiệp có được ý tưởng từ:

- Quan sát môi trường xung quanh, nhu cầu của khách hàng chưa được đáp ứng hay được đáp ứng nhưng chưa hoàn hảo để nhận diện cơ hội; hoặc quan sát các thay đổi trong thị trường do sự thay đổi chính sách của nhà nước để tìm cơ hội.
- Sở hữu công nghệ mới và nhận diện khả năng tạo sản phẩm mới từ công nghệ này để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Sau khi có ý tưởng, nhà khởi nghiệp cần phân tích thị trường, phân khúc và chọn lựa thị trường trọng tâm chính

16

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

2. Thiết kế sản phẩm và phân tích cạnh tranh

Trong giai đoạn này, nhà khởi nghiệp cần thực hiện hai nội dung quan trọng:

- Thiết kế sản phẩm mẫu và lập kế hoạch phát triển sản phẩm theo các triết lý phát triển sản phẩm phổ biến (khởi nghiệp tinh gọn, tư duy thiết kế).
- Phân tích tổng thể ngành công nghiệp, các đặc điểm cạnh tranh trong ngành và xây dựng được năng lực cạnh tranh và vị thế của doanh nghiệp trong thị trường.

17

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

3. Xây dựng mô hình kinh doanh, quá trình bán hàng và phân tích khả thi tài chính

- Mô hình kinh doanh là mô hình đúc kết lại toàn bộ các hoạt động của doanh nghiệp, cho thấy mối liên hệ giữa các hoạt động chức năng của doanh nghiệp trên một góc nhìn tổng thể, thể hiện bức tranh khái quát chung cho toàn bộ các hoạt động và khởi tạo giá trị của doanh nghiệp.

18

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO



Khung mô hình kinh doanh

Nguồn: Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. John Wiley & Sons.

19

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

3. Xây dựng mô hình kinh doanh, quá trình bán hàng và phân tích khả thi tài chính

- Quá trình bán hàng là kế hoạch triển khai các hoạt động và ước lượng cụ thể cách tiếp cận để thu hút được khách hàng, chuyển từ khách hàng tiềm năng thành khách hàng thực sự (khách hàng trả tiền) cho doanh nghiệp, bao gồm khách hàng cuối và các cá nhân có liên quan đến việc mua và sử dụng sản phẩm.
- Các ước tính về doanh thu và chi phí sẽ theo đó được phân tích để có góc nhìn tổng quan về toàn bộ dự án khởi nghiệp, quy chiếu về các đại lượng liên quan đến tiền tệ để so sánh đánh giá, từ đó cho thấy được tính khả thi tổng thể tài chính của toàn bộ kế hoạch khởi nghiệp trong trung và dài hạn từ 3 đến 5 năm.

20

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

4. Phát triển kế hoạch kinh doanh và gọi vốn

- Kế hoạch kinh doanh là bản kế hoạch chi tiết nhà khởi nghiệp sẽ xây dựng nhằm chắc chắn rằng mình có thể triển khai thành công doanh nghiệp khởi nghiệp và nhằm trình bày kế hoạch này cho các nhà đầu tư để mời gọi đầu tư, cũng như để trình bày cho nhân viên trong doanh nghiệp hiểu rõ về doanh nghiệp và đồng tâm với nhà khởi nghiệp triển khai doanh nghiệp thành công.
- Gọi vốn là việc nhà khởi nghiệp kêu gọi vốn đầu tư từ nhiều nguồn khác nhau theo nhiều giai đoạn khác nhau để phát triển dự án và sản phẩm. Gồm các giai đoạn như vòng tiền hạt giống (pre-seed funding), vòng hạt giống (seed funding), vòng series A, series B, series C.

21
