

BÀI DỰ THI THAM GIA CUỘC THI

HaUI Creativity & Innovation

I. THÔNG TIN ĐỘI THI

1. Tên dự án/ý tưởng/ đề tài: BGINvest - Ứng dụng đầu tư cộng đồng.
2. Tên nhóm: Space-VY.
3. Thành viên:
 - Thân Ngọc Thiện -Đơn vị: CLB Khởi nghiệp SIP - HaUI, Đại học Công nghiệp Hà Nội - SĐT: 0362023048 - Nhóm trưởng.
 - Huỳnh Thu Hoài -Đơn vị: CLB Khởi nghiệp SIP - HaUI, Đại học Công nghiệp Hà Nội - SĐT: 0378292966 - Thành viên.
 - Trần Thị Giáng Tuyết - Đơn vị: CLB Khởi nghiệp SIP - HaUI, Đại học Công nghiệp Hà Nội - SĐT: 0981447213 - Thành viên.

II. NỘI DUNG ĐỀ TÀI

1. Đặt vấn đề

Có thể rằng, hiện nay hoạt động khởi nghiệp ở Việt Nam diễn ra vô cùng sôi động. Đặc biệt là ở đối tượng người trẻ, người trẻ hiện nay có nhiều trăn trở và đau đầu với con đường khởi nghiệp để kiến tạo nên những giá trị tốt đẹp cho bản thân, gia đình và cả cộng đồng, tự tạo được công ăn việc làm cho chính bản thân cũng như nhiều người xung quanh và góp phần vào sự phát triển kinh tế của đất nước.

Tuy nhiên các dự án khởi nghiệp này về cơ bản khi bắt đầu gặp rất nhiều khó khăn. Đa phần các dự án này đều đi đến thất bại, đôi khi còn là từ trong trứng nước. Một số lý do có thể kể đến như sau:

- Bắt chước người khác, không có tính sáng tạo
- Không có kinh nghiệm trong việc quản lý, xây dựng bộ máy làm việc.
- Thiếu vốn, kinh phí, nguồn lực, ...

⇒ Có thể thấy, thiếu vốn để xây dựng dự án là một trong những yếu tố dẫn đến sự thất bại rất lớn. Chính vì vậy BGINvest được ra đời nhằm mục đích đưa đến

cho toàn cộng đồng được tiếp cận đến những startup có tiềm năng nhưng vẫn còn đang thiếu nguồn lực hỗ trợ.

Để mạng lưới khởi nghiệp được phát triển lớn mạnh, tiến dần đến là một trong những quốc gia đi đầu trong phong trào khởi nghiệp, nhóm dự án tin rằng sự ra đời của BGINvest sẽ trở thành một nơi biến các ý tưởng, giấc mơ của người trẻ thành hiện thực, cũng như tạo dựng được một nơi để nhà đầu tư có thể tìm thấy các dự án khởi nghiệp tiềm năng trong tương lai.

2. Thực trạng

Theo Tổng cục Thống kê, số doanh nghiệp gia nhập và tái gia nhập thị trường trong quý I/2023 đạt 56.946 doanh nghiệp, giảm 5,4% so với cùng kỳ năm 2022 và gấp 1,3 lần mức bình quân doanh nghiệp gia nhập và tái gia nhập thị trường giai đoạn 2018-2022 (45.494 doanh nghiệp).

Trong đó, số doanh nghiệp thành lập mới trong quý I/2023 là 33.905 doanh nghiệp, gấp 1,1 lần mức bình quân giai đoạn 2018-2022 (29.767 doanh nghiệp), nhưng giảm 2% so với cùng kỳ năm 2022. Số vốn đăng ký của doanh nghiệp thành lập trong quý I/2023 đạt 310.331 tỷ đồng, giảm 34,1% so với cùng kỳ năm 2022.

Đối với thực trạng khởi nghiệp hiện nay, theo báo cáo "Đổi mới sáng tạo và đầu tư công nghệ Việt Nam 2023", năm 2022, vốn đầu tư mạo hiểm vào Việt Nam giảm mạnh 56% so với năm 2021, tuy nhiên, vẫn tăng 41% so với năm 2020. Tổng số vốn đầu tư rót vào startup năm qua đạt 634 triệu USD, thông qua 134 thương vụ. Sau sự phục hồi mạnh mẽ trong năm 2021, bối cảnh đầu tư công nghệ tại Việt Nam chịu ảnh hưởng bởi tác động sâu sắc của cuộc khủng hoảng toàn cầu. Sự bất ổn của ngành tài chính cùng với sự biến động của thị trường đã ảnh hưởng đáng kể đến tâm lý nhà đầu tư đối với các thị trường mới nổi, trong đó có Việt Nam.

Như vậy có thể thấy, Việt Nam là một trong những quốc gia có tiềm năng phát triển dự án khởi nghiệp mạnh mẽ nhờ vào nhiều yếu tố thuận lợi.

3. Mục đích và ý nghĩa của ý tưởng tham gia

Ý tưởng chính của dự án: Tạo ra một nền tảng trực tuyến cho phép các cá nhân đăng ký và thực hiện các giao dịch đầu tư. Nền tảng này sẽ cung cấp cho người dùng các công cụ để tìm kiếm các dự án đầu tư hấp dẫn, xem thông tin chi tiết và đăng ký để đầu tư. Trên nền tảng này, người dùng có thể đầu tư vào các mô hình khởi nghiệp, các công ty với số vốn nhỏ (tương tự như mô hình Crowd Funding). Ở đây chúng tôi sử dụng một hợp đồng thông minh để có sự đồng thuận giữa tất cả mọi người tham gia đầu tư sản phẩm đó.

Theo quan sát cũng như tìm hiểu một thời gian, hiện mô hình gọi vốn, đầu tư nhỏ lẻ từ cộng đồng đã có một số mô hình thực hiện, tuy nhiên vẫn chưa gây được tiếng vang lớn. Lý do có thể do thời gian qua dịch bệnh, các hoạt động quảng bá, truyền thông ở các sự kiện về khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo chưa được mạnh mẽ, ... tuy sản phẩm được xây dựng trên một số mô hình tương tự, tuy nhiên với ý tưởng này, nhóm dự án ý định đưa công nghệ blockchain vào việc xác minh, bỏ phiếu, giao dịch trên hệ thống. Với sự phát triển của làn sóng blockchain thời gian gần đây, đi kèm với nhiều ứng dụng trong các vấn đề về kinh tế, xã hội, nông, lâm, ngư nghiệp ... nhóm tin rằng ý tưởng sẽ gây được ấn tượng với người sử dụng khi được thực hiện hóa.

Với những đặc điểm đã nêu ở phần trên, có thể thấy chi phí của dự án khi thực hiện sẽ có chi phí sản xuất tương đối nhỏ, điều này có lợi thế để phát triển các tính năng, phát triển thêm mà không bị ảnh hưởng bởi các nhà cung cấp hay khách hàng. Tuy nhiên điều này cũng gây ra một số bất lợi như lạm phát chi phí, hay không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, ... Nhưng xét trên khía cạnh một startup còn non trẻ, việc tối ưu chi phí ở mức thấp nhất để duy trì dự án trước khi chết do hết vốn là một điều vô cùng cần thiết.

4. Đề xuất nội dung và giải pháp thực hiện

4.1 Tính khả thi:

- Với sự ra đời của một số dự án mang tính chất tương tự kết hợp với nguồn lực mà cá nhân đội ngũ đang có, việc thực hiện hóa ý tưởng và đưa vào hoạt động trên thực tế là điều hoàn toàn có thể xảy ra. Về cơ bản, các thành viên của nhóm dự án hiện đa số là sinh viên thuộc khối thành CNTT, với những kiến thức đã được học trên giảng đường, kết hợp với việc tìm tòi các kiến thức mới trên mạng thì ý tưởng sẽ được xây dựng, hoàn thiện và dần đi vào ứng dụng thực tế trong thời gian sớm nhất.
- Một vài khó khăn trong kinh doanh dịch vụ: Vì mô hình này vẫn còn tương đối mới với thị trường Việt Nam, nhiều khi chưa tạo lập được sự tin tưởng với các nhà đầu tư nhỏ. Điều này bị ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố đặc thù ở môi trường Việt Nam, tuy nhiên với tốc độ phát triển cũng như đồ phủ sóng của truyền thông gần đây thì những khó khăn này đều có khả năng khắc phục.
- Trên thị trường hiện tại cũng có một vài mô hình tương tự, với ý tưởng của nhóm cùng với một số tích hợp công nghệ mới thì có lẽ đây sẽ là một “làn gió” mới với các nhà đầu tư nhỏ lẻ, hay các cá nhân có số vốn nhỏ nhưng vẫn muốn tham gia vào “làn sóng” khởi nghiệp diễn ra vô cùng mạnh mẽ.

4.2 Mô hình kinh doanh (Business Model)

- Giá trị đề xuất (Value Proposition):
 - + Cung cấp cho nhà đầu tư các dự án khởi nghiệp tiềm năng và có khả năng sinh lời.
 - + Giúp các doanh nghiệp khởi nghiệp có thể tiếp cận được nguồn vốn đầu tư để phát triển kinh doanh.
 - + Tạo ra một cộng đồng nhà đầu tư và các nhà sáng lập để chia sẻ kinh nghiệm và hỗ trợ nhau trong quá trình khởi nghiệp.
- Đối tượng khách hàng (Customer Segments):

+ Nhà đầu tư cá nhân và tổ chức, bao gồm các nhà đầu tư thiên về khởi nghiệp và các nhà đầu tư thông thường.

+ Các nhà sáng lập và doanh nghiệp khởi nghiệp tìm kiếm nguồn vốn để phát triển kinh doanh.

+ Sinh viên và người mới ra trường: Đây là đối tượng khách hàng tiềm năng của ứng dụng đầu tư cộng đồng, vì họ có nhu cầu tìm hiểu thêm về các cơ hội đầu tư, tích lũy kinh nghiệm và kiến thức để chuẩn bị cho sự nghiệp tương lai. Việc đưa sinh viên và người mới ra trường vào hệ sinh thái đầu tư cộng đồng có thể giúp họ tiếp cận các cơ hội đầu tư và học hỏi từ những nhà đầu tư kinh nghiệm.

+ Người lao động trẻ (20 - 35 tuổi): Đây là đối tượng khách hàng tiềm năng của ứng dụng đầu tư cộng đồng, vì họ đang tìm kiếm cơ hội tạo ra thu nhập bổ sung và tích lũy tài sản. Việc đưa người lao động trẻ vào hệ sinh thái đầu tư cộng đồng có thể giúp họ hiểu rõ hơn về các cơ hội đầu tư và cách tối ưu hóa các khoản đầu tư của mình.

- Kênh phân phối (Channels):

+ Ứng dụng trực tuyến để cung cấp thông tin về các dự án khởi nghiệp và tìm kiếm các nhà đầu tư.

+ Các hoạt động quảng cáo và marketing trên các mạng xã hội và các trang web khác để giới thiệu cho các nhà đầu tư về các dự án khởi nghiệp trên ứng dụng.

- Quan hệ khách hàng (Customer Relationships):

+ Tạo một môi trường mở, hỗ trợ sự giao tiếp, trao đổi thông tin và kết nối giữa nhà đầu tư và nhà sáng lập.

+ Cung cấp các dịch vụ tư vấn, hỗ trợ và giải đáp thắc mắc cho các nhà đầu tư và nhà sáng lập.

- Nguồn thu nhập (Revenue Streams):

+ Phí dịch vụ thu hồi vốn: Nếu một dự án khởi nghiệp thành công và thu được lợi nhuận, ứng dụng có thể tính phí dịch vụ thu hồi vốn từ nhà đầu tư. Phí dịch vụ này thường được tính dựa trên tỷ lệ phần trăm của lợi nhuận thu được.

+ Phí dịch vụ quản lý và hỗ trợ dự án: Ứng dụng cung cấp các dịch vụ hỗ trợ quản lý cho các dự án khởi nghiệp, bao gồm việc tư vấn, giúp đỡ về các vấn đề pháp lý, quản lý tài chính và hỗ trợ kỹ thuật. Những dịch vụ này sẽ tạo ra các khoản thu nhập cho ứng dụng.

+ Phí hoa hồng: Ứng dụng có thể thu phí hoa hồng từ các doanh nghiệp hoặc tổ chức mà họ giới thiệu đến các dự án khởi nghiệp trên nền tảng của mình. Phí hoa hồng này thường được tính dựa trên tỷ lệ phần trăm của tổng số tiền đầu tư vào dự án.

+ Tài trợ và quảng cáo: Ứng dụng có thể tìm kiếm các đối tác tài trợ hoặc quảng cáo để tài trợ cho các hoạt động của mình. Đối tượng tài trợ có thể là các doanh nghiệp hoặc tổ chức liên quan đến lĩnh vực khởi nghiệp.

+ Sản phẩm và dịch vụ bổ sung: Ứng dụng có thể phát triển các sản phẩm hoặc dịch vụ bổ sung như hội thảo, các chương trình đào tạo để giúp nhà đầu tư hoặc các doanh nghiệp khởi nghiệp tăng cường kiến thức, kỹ năng và cải thiện khả năng đầu tư. Các sản phẩm và dịch vụ bổ sung này cũng sẽ tạo ra các khoản thu nhập cho ứng dụng.

- Các đối tác chính (Key Partners):

+ Đây là những đối tác mà ứng dụng đầu tư cộng đồng phải liên kết với để hoạt động hiệu quả, ví dụ như các ngân hàng, tổ chức tài chính, các nhà đầu tư lớn, các trang thông tin tài chính và các đối tác khác trong lĩnh vực đầu tư.

- Các hoạt động chính (Key Activities):

+ Đây là các hoạt động mà ứng dụng đầu tư cộng đồng thực hiện để đáp ứng nhu cầu của các nhà đầu tư và các dự án khởi nghiệp. Các hoạt động này có thể bao gồm tìm kiếm các dự án khởi nghiệp tiềm năng, xác định các tiêu chí đánh giá cho các dự án, hỗ trợ các dự án trong việc lập kế hoạch và tài chính, và quản lý các giao dịch tài chính.

- Các tài nguyên chính (Key Resources):

+ Đây là những tài nguyên mà ứng dụng đầu tư cộng đồng cần có để thực hiện các hoạt động chính và cung cấp các giá trị cho khách hàng. Các tài nguyên này có thể bao gồm nhân lực, kỹ thuật, dữ liệu và hệ thống thông tin.

4.3 Kế hoạch triển khai dự án

- Nghiên cứu thị trường và khảo sát nhu cầu:

- + Tìm hiểu và phân tích thị trường đầu tư cộng đồng tại Việt Nam, điểm khác biệt của ứng dụng so với các đối thủ cạnh tranh.

- + Thực hiện khảo sát nhu cầu của khách hàng tiềm năng về đầu tư cộng đồng và các tính năng ưu tiên của ứng dụng.

- Lên kế hoạch phát triển sản phẩm:

- + Định hình lại mục tiêu và đặc điểm của ứng dụng, thiết kế giao diện người dùng và tính năng.

- + Tạo bản mô tả sản phẩm (Product roadmap) và định nghĩa các chức năng, công nghệ, hạ tầng và nguồn nhân lực cần thiết cho sản phẩm.

- + Điều chỉnh và xây dựng sản phẩm dựa trên ý kiến phản hồi từ khách hàng.

- Xây dựng và kiểm tra sản phẩm:

- + Điều chỉnh và xây dựng sản phẩm, chạy các cuộc thử nghiệm, kiểm tra lỗi và cải thiện sản phẩm.

- + Kiểm tra tính năng, hiệu suất và sự an toàn của sản phẩm.

- + Thực hiện kiểm tra bảo mật và đảm bảo tính bảo mật của dữ liệu khách hàng.

- Phát triển chiến lược tiếp thị và bán hàng

- + Tạo chiến lược tiếp thị để quảng bá sản phẩm, tăng độ nhận thức của khách hàng về sản phẩm.

- + Tạo chiến lược bán hàng để thu hút và giữ chân khách hàng. Thiết kế các chiến dịch quảng cáo và khuyến mãi để tăng doanh số và thu hút khách hàng mới.

- Triển khai sản phẩm

- + Đưa sản phẩm vào vận hành, cung cấp các dịch vụ hỗ trợ khách hàng và giải đáp các thắc mắc của khách hàng.

+ Tạo hệ thống giám sát để theo dõi hiệu suất của sản phẩm và đưa ra các cải tiến thích hợp.

+ Tăng cường các dịch vụ hỗ trợ và nâng cao chất lượng sản phẩm để tạo sự hài lòng và độ tin cậy của khách hàng.

- Quản lý và đánh giá hiệu quả:

+ Sau khi triển khai dự án, việc quản lý và đánh giá hiệu quả là rất quan trọng để đảm bảo hoạt động của ứng dụng được thực hiện đúng mục đích và mang lại lợi ích cho các bên liên quan.

+ Trong quá trình quản lý, cần có các biện pháp để đảm bảo tính minh bạch, đảm bảo thông tin được cập nhật đầy đủ và chính xác. Đồng thời cần phải giải quyết các vấn đề phát sinh đúng thời điểm và đưa ra các giải pháp hợp lý để đảm bảo hoạt động của ứng dụng luôn ổn định và phát triển.

- Định giá ứng dụng:

+ Sau khi đã hoàn thiện sản phẩm và xác định đối tượng khách hàng, cần đưa ra chiến lược định giá hợp lý để thu hút người dùng và đảm bảo lợi nhuận cho doanh nghiệp. Cần xem xét đến các chi phí phát sinh trong quá trình phát triển sản phẩm cũng như so sánh với các sản phẩm tương tự trên thị trường để đưa ra giá bán hợp lý.

- Phát triển và cập nhật sản phẩm:

+ Sau khi hoàn thành và đưa sản phẩm ra thị trường, cần phải liên tục theo dõi và cập nhật sản phẩm để phù hợp với nhu cầu của khách hàng cũng như đáp ứng được các thay đổi trong thị trường. Cần phải đưa ra các bản cập nhật và cải tiến để giữ cho sản phẩm luôn phát triển và cạnh tranh trong thị trường.

5. Dự toán kinh phí

- Về cơ cấu chi phí và giá thành:

+ Chi phí thiết kế và phát triển: Với nguồn lực tự thân sẵn có của đội ngũ thì chi phí thiết kế và phát triển sẽ được giảm ở mức tối thiểu nên đây là một ưu điểm của nhóm.

+ Chi phí hosting và tên miền: Việc xây dựng ứng dụng và website sẽ cần một máy chủ để lưu trữ, và một tên miền để đặt tên cho trang web. Các dịch vụ tên miền và hosting thường có giá khác nhau, tuy nhiên ở thời điểm hiện tại, nhóm dự kiến sẽ sử dụng hosting giá rẻ với lưu lượng truy cập nhỏ, khi đã có doanh thu ổn định sẽ tiến hành nâng cấp hệ thống mạnh hơn.

+ Chi phí thanh toán: Nếu ta muốn người dùng có thể thanh toán trực tuyến trên ứng dụng thì sẽ cần một dịch vụ thanh toán trực tuyến. Về cơ bản thì các dịch vụ chuyển khoản của các ngân hàng hiện nay đa phần là miễn phí giao dịch, tuy nhiên việc giao dịch thủ công sẽ mất thời gian, công sức. Tuy nhiên khoản chi phí khi sử dụng dịch vụ của một ngân hàng để tối ưu giao dịch sẽ không quá lớn.

⇒ Như vậy có thể thấy chi phí để duy trì ứng dụng sẽ không quá lớn, tuy nhiên đây chỉ là trên mặt lý thuyết, khi sản phẩm thực sự đi vào vận hành, nhóm sẽ cố gắng cân đối các khoản chi phí để có giá thành hợp lý.

6. Kết luận

Vì dự án hiện tại vẫn đang trên mặt ý tưởng chưa được thực hiện hóa thành sản phẩm, chính vì vậy vẫn chưa nhận được sự hỗ trợ từ doanh nghiệp hay nhà đầu tư. Tuy nhiên với sự giúp đỡ nhiệt tình từ phía CLB Khởi nghiệp SIP - HaUI, với đội ngũ thành viên tâm huyết, đam mê với lĩnh vực khởi nghiệp thì nhóm tin rằng ý tưởng sẽ thành công trong tương lai.

Tổng quan về dự án, chúng ta đã có cái nhìn tổng quan về mô hình kinh doanh cho ứng dụng đầu tư cộng đồng và tiềm năng phát triển dự án khởi nghiệp tại Việt Nam. Việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho sản phẩm cũng như đưa ra các giải pháp cho việc phát triển dự án khởi nghiệp tại Việt Nam là rất cần thiết và có ý nghĩa lớn. Chúng ta hy vọng dự án này sẽ đóng góp một phần nhỏ trong việc thúc đẩy sự phát triển của các dự án khởi nghiệp tại Việt Nam.