**Reflective Report**

Trong tuần thứ ba, tôi đã tìm hiểu về phát triển sản phẩm và dịch vụ trong bối cảnh khởi nghiệp. Qua nội dung đã học và buổi gặp gỡ với anh Đỗ Hoài Nam - Whydah & Phygital Labs và anh Đặng Quang Huy - KiteMetric đã cung cấp nhiều kiến thức về startup, lý do thất bại, lean startup và phương pháp phát triển sản phẩm hiệu quả.

***Startup là gì?***

Startup là một tổ chức con người được thiết kế để tạo ra sản phẩm/dịch vụ mới trong điều kiện cực kỳ không chắc chắn. Kế hoạch kinh doanh, chiến lược kỹ lưỡng và nghiên cứu thị trường có thể không đủ đảm bảo thành công.

***Tại sao startup thất bại?***

Startup thường thất bại do nhiều nguyên nhân, trong đó có:

* **Thiếu tầm nhìn rõ ràng**: Nhiều startup không có một tầm nhìn dài hạn rõ ràng, dẫn đến việc thiếu định hướng và mục tiêu cụ thể.
* **Không hiểu rõ khách hàng**: Không hiểu nhu cầu và mong muốn thực sự của khách hàng có thể dẫn đến việc phát triển sản phẩm không phù hợp với thị trường.
* **Không kiểm chứng giả định**: Kinh doanh dựa trên các giả định chưa được kiểm chứng có thể dẫn đến việc đưa ra các quyết định sai lầm.
* **Thiếu khả năng thích nghi**: Môi trường kinh doanh không chắc chắn đòi hỏi khả năng thích nghi cao, và việc không điều chỉnh chiến lược kịp thời có thể dẫn đến thất bại.

**Từ sự chia sẻ của anh Nam thì** không có phương pháp nào hoàn toàn phù hợp với tất cả mọi người. Cần linh hoạt điều chỉnh phương pháp dựa trên đội ngũ, dự án, văn hóa công ty: Nên thử nghiệm và thay đổi phương pháp khi cần thiết, như học mỗi ngày hoặc hai ngày một lần tùy thuộc vào hoàn cảnh. Xác định rõ mục tiêu trước khi chọn phương pháp. Mục tiêu cần cụ thể, đo lường được, đạt được, phù hợp, có thời hạn.

***Tầm nhìn – Chiến lược – Sản phẩm***

* **Tầm nhìn**: Là đích đến rõ ràng mà startup muốn đạt được, thường ít thay đổi và là nguồn cảm hứng dài hạn cho toàn bộ tổ chức.
* **Chiến lược**: Là các kế hoạch và phương pháp cụ thể để đạt được tầm nhìn, có thể thay đổi dựa trên phản hồi từ thị trường.
* **Sản phẩm**: Là kết quả của chiến lược, phải liên tục cải tiến và thay đổi dựa trên nhu cầu và phản hồi của khách hàng.

***Lean startup là gì****?*

**Lean** startup tập trung vào việc tìm ra "điều đúng đắn để xây dựng" (“the **right** things to build”). Phương pháp *khởi nghiệp tinh gọn* trước tiên xác định một vấn đề cần được giải quyết. Sau đó, nó phát triển một sản phẩm khả thi tối thiểu đủ để giới thiệu nó với khách hàng tiềm năng để thu được phản hồi. Phương pháp này nhanh hơn và ít tốn kém hơn so với việc phát triển sản phẩm cuối cùng để thử nghiệm; và giảm rủi ro mà các công ty khởi nghiệp phải đối mặt bằng cách giảm tỉ lệ thất bại cao điển hình của chúng.

***Các Giả Định***

Giả định trong kinh doanh gồm hai loại: **giả định về giá trị** và **giả định về tăng trưởng**. Chúng chưa được chứng minh và cần kiểm chứng hệ thống qua các vòng lặp phát triển – kiểm chứng – học.

***Vòng Lặp Phát Triển – Kiểm Chứng – Học***

Phát triển MVP để thực hiện vòng lặp Build – Measure – Learn. Sau đó, kiểm chứng sản phẩm qua các độ đo định lượng và học từ dữ liệu thu thập để quyết định giữ hay điều chỉnh giả định (pivot).

***Product Backlog và Kanban***

* **Product backlog:** Gồm các user stories, mô tả tính năng từ góc độ người dùng, sắp xếp ưu tiên.
* **Kanban:** Chia các story thành 4 trạng thái: trong product backlog, đang phát triển, hoàn tất phát triển, đang kiểm chứng.

***MVP và Early Adopters***

* **MVP:** Phiên bản sản phẩm tối thiểu để thu thập phản hồi.
* **Early adopters:** Những người đầu tiên sử dụng sản phẩm mới, cung cấp phản hồi quan trọng, cung cấp phản hồi, dễ bỏ qua sai sót và là nguồn khách hàng quan trọng trong giai đoạn thử nghiệm.

Theo chia sẻ của anh Huy thì với một sản phẩm mới, việc xác định feature đầu tiên thường dựa vào yêu cầu cơ bản của người dùng và khả năng phát triển trong thời gian ngắn. Cụ thể, quá trình này có thể tiếp cận bằng cách sau:

* **Nắm bắt nhu cầu cơ bản của người dùng**: Hiểu rõ những gì người dùng thực sự muốn thông qua nghiên cứu thị trường và thu thập phản hồi từ khách hàng tiềm năng.
* **Xác định tính quan trọng và khả thi**: Đánh giá xem feature nào là quan trọng nhất và có thể triển khai trong thời gian ngắn nhất, xem xét khả năng kỹ thuật, tài nguyên và thời gian.
* **Phát triển MVP**: Triển khai các tính năng cơ bản nhất để giải quyết vấn đề cốt lõi của người dùng mà không tốn nhiều thời gian và tài nguyên.
* **Thu thập phản hồi và cải thiện**: Sau khi MVP được triển khai, thu thập phản hồi từ người dùng để điều chỉnh và cải thiện sản phẩm.
* **Mở rộng và phát triển**: Dựa trên phản hồi tích cực, mở rộng sản phẩm bằng cách thêm tính năng mới và tối ưu hóa hiệu suất, liên tục điều chỉnh để đáp ứng nhu cầu thị trường.

***Kết Luận***

Từ buổi chia sẻ với anh Đỗ Hoài Nam và anh Đặng Quang Huy, tôi nhận ra tầm quan trọng của việc áp dụng các phương pháp lean startup, xác định rõ tầm nhìn, chiến lược, và sản phẩm. Việc hiểu rõ nhu cầu của khách hàng, kiểm chứng các giả định, và liên tục học hỏi từ phản hồi của người dùng là nền tảng giúp giảm thiểu rủi ro và tăng khả năng thành công. Sự linh hoạt và khả năng thích nghi là yếu tố then chốt để điều chỉnh chiến lược và phát triển sản phẩm phù hợp với thị trường. Những kiến thức và kinh nghiệm này sẽ là hành trang quý giá cho bất kỳ ai muốn bước chân vào thế giới khởi nghiệp, giúp họ xây dựng những sản phẩm và dịch vụ đáp ứng đúng nhu cầu thị trường và phát triển bền vững.