

MÔ HÌNH TỔ CHỨC THÚC ĐẨY KINH DOANH DÀNH CHO DOANH NGHIỆP PHONG CÁCH SỐNG

ThS Thạch Lê Anh

Thời gian gần đây, khái niệm doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo (startup) ở Việt Nam đã trở nên phổ biến và được xã hội ghi nhận. Tuy nhiên do xu hướng startup tại Việt Nam tập trung chủ yếu vào lĩnh vực công nghệ và hình ảnh chủ đạo được lấy khi miêu tả về startup là những công ty công nghệ như Google, Facebook... khiến đa phần mọi người quên đi các loại hình startup khác cũng rất hiệu quả và có tác động xã hội tích cực.

Trước “lỗ hổng” này, Sở Khoa học và Công nghệ (KH&CN) TP Hồ Chí Minh đã bảo trợ Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển khởi nghiệp VSV (VSV R&D) thực hiện Đề tài “Phương pháp ươm tạo và đầu tư các doanh nghiệp phong cách sống - Life Style Business Accelerator”. Kết quả bước đầu cho thấy tín hiệu khả quan khi một số startup thành công vượt trội sau quá trình ươm tạo.

Doanh nghiệp khởi nghiệp phong cách sống

Theo Steve Blank* có 6 loại hình khởi nghiệp sáng tạo riêng biệt dành cho các doanh nhân: startup có khả năng mở rộng (scalable startup), startup có khả năng chuyển nhượng (buyable startup), startup trong công ty lớn (large company), kinh doanh nhỏ (small business), doanh nhân xã hội (social entrepreneur) và kinh doanh theo cá tính hay còn gọi là kinh doanh phong cách sống (lifestyle business). Sự khác nhau cơ bản giữa các loại hình khởi nghiệp này thể hiện ở các yếu tố: con người, vốn và chiến lược phát triển.

Ở Việt Nam hiện nay, chúng ta có bản chỉ tập trung vào các startup có

khả năng mở rộng. Ví dụ điển hình cho loại hình startup này là Google, Skype, Facebook và Twitter. Ngay từ khi còn là ý tưởng, nhà sáng lập đã tin rằng mình sở hữu tầm nhìn có thể thay đổi thế giới. Những dự án khởi nghiệp dạng này rất cần đến những nhà đầu tư mạo hiểm hỗ trợ vốn, và đặc biệt là các cố vấn (mentor) nhằm tìm ra những mô hình kinh doanh mới mẻ. Người sáng lập phải tìm cách làm việc với những người giỏi nhất và khi đã tìm ra một mô

hình kinh doanh phù hợp cho sản phẩm/dịch vụ của mình, họ càng quan tâm hơn vào hướng “mở rộng” và càng ra sức gọi vốn đầu tư để chiếm lĩnh thị trường. Sản phẩm hay dịch vụ của dạng startup này phải có khả năng thay thế các sản phẩm/dịch vụ đã có trên thị trường hoặc thậm chí là những sản phẩm chưa từng có ở bất cứ đâu trên thế giới.

Trong khi đó, startup phong cách sống là các doanh nghiệp



Các startup phong cách sống tham gia khóa đào tạo của VSV R&D.

*Steve Blank (sinh năm 1953) là một doanh nhân ở Thung lũng Silicon (Mỹ). Blank viết và dạy về phát triển khách hàng và phương pháp khởi nghiệp tinh gọn. Ông tham gia giảng dạy tại các Đại học: Stanford, California Berkeley, Columbia. Ông là tác giả của các cuốn sách: “Bốn bước đến đỉnh cao”, “Không phải tất cả những người đi lang thang đều bị lạc lối”...

được thành lập nhằm hướng tới việc đáp ứng nhu cầu về "thu nhập" song song với niềm "đam mê" và "sở thích" của người sáng lập. Mục tiêu của loại hình khởi nghiệp này là nhằm cân bằng giữa công việc và cuộc sống. Các doanh nghiệp phong cách sống có vai trò định hướng cho người tiêu dùng và giúp họ nâng cao đời sống văn hoá tinh thần. Ví dụ: nghiên cứu và cung cấp các liệu trình ăn uống tốt cho sức khoẻ, dạy làm đồ thủ công, cắm hoa, làm mộc... Từ các hoạt động này, người tiêu dùng có thể chăm sóc đời sống tinh thần và nâng cao chất lượng cuộc sống cá nhân, phát triển kiến thức và mở rộng các mối quan hệ xã hội.

Như vậy, doanh nghiệp phong cách sống có thể được định nghĩa là loại hình doanh nghiệp được thành lập và điều hành bởi một/nhiều người với mục đích duy trì một mức thu nhập ổn định; nhằm tạo ra nền tảng để người sáng lập có thể tận hưởng một lối sống theo phong cách riêng của mình, đồng thời thu hút một số lượng khách hàng khác sẵn sàng trả tiền để sử dụng các dịch vụ hoặc sản phẩm theo phong cách đó.

Mô hình tổ chức thúc đẩy kinh doanh dành cho doanh nghiệp phong cách sống

Nhằm thúc đẩy các doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo phát triển và đóng góp nhiều hơn cho nền kinh tế, từ tháng 6/2013, Bộ KH&CN đã phê duyệt “Đề án Thương mại hoá công nghệ theo mô hình Thung lũng Silicon tại Việt Nam - VSV”. Thông qua Đề án, Tổ chức thúc đẩy kinh doanh đầu tiên của Việt Nam - VSVA đã ra đời, trở thành tác nhân quan trọng trong việc hình thành thị trường vốn đầu tư mạo hiểm của Việt Nam. Tuy nhiên, bên cạnh mặt tích cực là đã tạo tiền đề cho việc hình thành các doanh nghiệp công nghệ lớn của Việt Nam



Sơ đồ 1. Mô hình tổng quan tổ chức thúc đẩy doanh nghiệp phong cách sống.

như Lozi, Base, Ship60..., Đề án cũng thể hiện sự hạn chế khi đã bỏ qua phần lớn các doanh nghiệp phi công nghệ “non-tech” trong các lĩnh vực như văn hoá hay nông nghiệp. Trong thực tế, dù tiềm năng tăng trưởng của những doanh nghiệp non-tech chỉ ở mức trung bình, thiếu tính đột phá, song chúng lại chiếm đa số trong cơ cấu doanh nghiệp ở Việt Nam, đồng thời dễ dàng thu hút vốn đầu tư từ khu vực tư nhân.

Từ thực tế trên, các chuyên gia của VSV R&D đã hướng sự quan tâm tới các startup phi công nghệ, bước đầu là với các doanh nghiệp phong cách sống thông qua việc thực hiện Đề tài Phương pháp ươm tạo và đầu tư các doanh nghiệp phong cách sống - Life Style Business Accelerator (gọi tắt là ACA), do Sở KH&CN TP Hồ Chí Minh bảo trợ. Bước đầu ACA đã cho thấy những tín hiệu khả quan khi 2/15 startup được ươm tạo đã có những thành công, đó là Torki Kebab (đã mở rộng chuỗi cửa hàng bán bánh mì lên 250 chi nhánh trên 42 tỉnh/thành phố) và Cam Vinh Kỳ Yến (đã chuyển giao mô hình trồng cam sinh thái cho hơn 25 hộ dân, nâng diện tích đất trồng cam của

công ty từ 2 ha lên 50 ha chỉ trong 1 năm).

Mô hình thúc đẩy doanh nghiệp phong cách sống thường bao gồm các hoạt động chính sau:

- Đào tạo tập trung (BootCamp) từ các chuyên gia, cố vấn kết hợp với đầu tư vốn gieo mầm để thử nghiệm mô hình kinh doanh mới, có khả năng tăng trưởng và nhân rộng. Mục đích là để các doanh nghiệp này thu hút được nguồn vốn từ tư nhân.

- Mở rộng hoạt động kết nối để đảm bảo có nguồn nhân lực là các chuyên gia (ngoài khả năng tư vấn giỏi, các chuyên gia này có thể là nhà đầu tư thiên thần) nhằm thu hút sự quan tâm của các quỹ đầu tư mạo hiểm và quỹ đầu tư tác động.

- Tổ chức Ngày hội đầu tư (Demo Day) để các startup có cơ hội trình bày và tiếp xúc với các nhà đầu tư.

Điểm khác biệt trong mô hình ươm tạo của VSV R&D

Sau quá trình liên tục thiết kế và thử nghiệm các chương trình ươm tạo, VSV R&D đã cho ra đời mô hình ươm tạo riêng dành cho các startup phong cách sống, gồm các bước:

■ Khoa học - Công nghệ và Đổi mới sáng tạo



Một buổi huấn luyện tại VSV R&D.

1) Học và sử dụng thành thạo 2 công cụ hữu hiệu để xác định “Các mục tiêu sai lầm” và kết nối “Kinh nghiệm với ước mơ”. Trong bước đi đầu tiên này, VSV R&D sẽ chỉ cho bạn cách làm thế nào để ước mơ hay mong muốn thầm kín của bạn có thể song hành với kinh nghiệm và trình độ của bạn. Bạn sẽ thiết lập được một “thói quen kết nối” giữa ước mơ và kinh nghiệm.

2) Trải nghiệm giá trị của “Phương pháp mục tiêu thực”, giúp bạn xác định bản chất/giá trị cốt lõi của doanh nghiệp vì một khi bạn không có một lý do rõ ràng và không kết nối trái tim với doanh nghiệp của mình thì bạn sẽ không gắn kết với nó đủ lâu.

3) Khám phá bí mật của sự kỳ diệu hơn là chỉ nghĩ về việc kinh doanh sinh lời.

4) Tự mình tạo ra “Tiêu chuẩn doanh nghiệp phong cách sống” từ “Trạng thái dòng chảy”, để có thể đưa ra kết luận đúng trong kinh doanh. Từ đó có thể tự tin rằng bạn đang đi đúng đường.

5) Khám phá “Chiến lược tự do” và tại sao bạn cần nó trong việc kinh doanh? Điều này giúp bạn tránh bị

rơi vào cái bẫy của chính việc kinh doanh tạo ra và khiến bạn lãng phí thời gian.

6) Bạn sẽ nhận được ít nhất là 4 mẫu doanh nghiệp phong cách sống để xây dựng bản đồ chính xác cho mình, từ đó giúp bạn: tăng thu nhập, có nhiều thời gian nghỉ ngơi hơn, cân bằng được việc kinh doanh với khoản thu nhập thụ động.

7) Học cách làm thế nào để thu hút và giữ chân “Nhóm tự do - nhân viên” của bạn. Đây là những con người đặc biệt, những người sẽ cho phép bạn có thời gian và không gian tiếp tục tỏa sáng và làm những gì mà bạn muốn một cách tốt nhất, đồng thời cho bạn nhiều thời gian rảnh rỗi (cho dù bạn có mặt hay không thì công việc kinh doanh của bạn vẫn diễn ra đều đều).

8) Hiểu giá trị độc đáo cá nhân và đánh giá toàn diện xem làm cách nào bạn có thể cân bằng giá trị đó với tối đa hoá lợi nhuận.

9) Tạo ra bản “Kế hoạch kinh doanh phong cách sống với nguyên lý cơ bản” mang đậm phong cách cá nhân của bạn.

10) Xác định bẫy năng lực và

chiến lược ràng buộc cho việc vượt qua khó khăn (đặc biệt là việc phải làm quá giờ).

Sau khi trải qua 10 bước huấn luyện nêu trên, các startup sẽ gặt hái được những lợi ích sau: định hướng rõ ràng về hướng kinh doanh và tương lai của mình; có chiến lược hiệu quả và thực tế để chống lại sự bận rộn không cần thiết; có chiến lược marketing rõ ràng để tăng gấp đôi thu nhập trong vòng 12 tháng sau huấn luyện; có kế hoạch và chiến lược rõ ràng có thể tối đa hoá thời gian thư giãn trong vòng 12 tháng sau huấn luyện; tập trung và đam mê hơn với doanh nghiệp của mình; có sức hấp dẫn để thu hút những người thích hợp với mình và có công cụ cũng như danh sách những việc cần phải quản lý một cách phù hợp nhất; biết cách tập trung cao độ vào “20% những việc có khả năng tạo ra 80% hiệu quả của doanh nghiệp”; xây dựng được hệ thống quản trị chuyên nghiệp, giúp bạn có đủ thời gian và khả năng để làm được những việc bạn thực sự muốn; nhận diện được mục đích cả trong cuộc sống cũng như trong kinh doanh; tự tạo được mẫu cho doanh nghiệp phong cách sống mang đậm dấu ấn cá nhân của chính mình.

Có thể nói, Chương trình ươm tạo của VSV R&D sẽ giúp cho các startup tham gia như được “lột xác”, cuộc sống sẽ không còn lặp lại một cách nhàm chán và buồn tẻ như trước kia. Và đặc biệt hơn nữa, với phương pháp ươm tạo và thúc đẩy này, bạn có thể tự tin để tiếp cận với các nhà đầu tư Thiên thần hay các Quỹ đầu tư tác động, các tổ chức hay chương trình hỗ trợ phi lợi nhuận khác nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh của mình một cách bền vững ✍