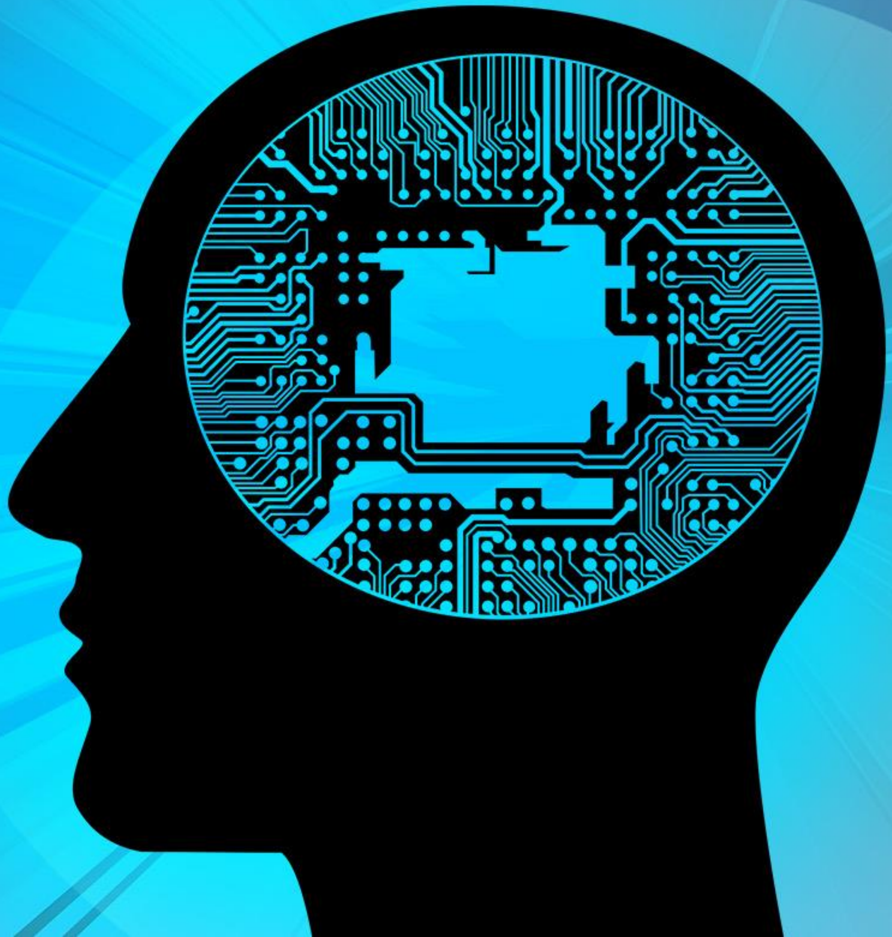
Khởi nghiệp
& Đổi mới sáng tạo

Linh Huynh

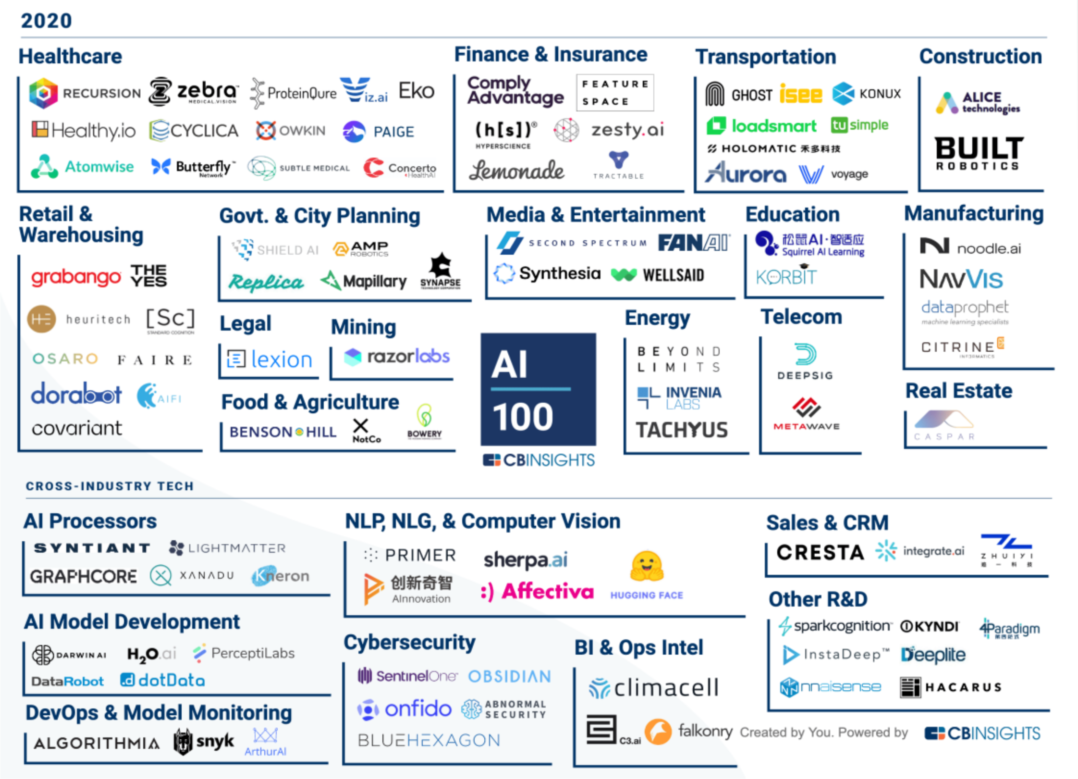
07.2020



Nội dung

- Ý tưởng khởi nghiệp với AI
- Quy trình đổi mới sáng tạo
- Phát triển mô hình kinh doanh
- Nguồn lực phát triển dự án
- Gọi vốn và thuyết trình đầu tư

Ý tưởng khởi nghiệp với AI

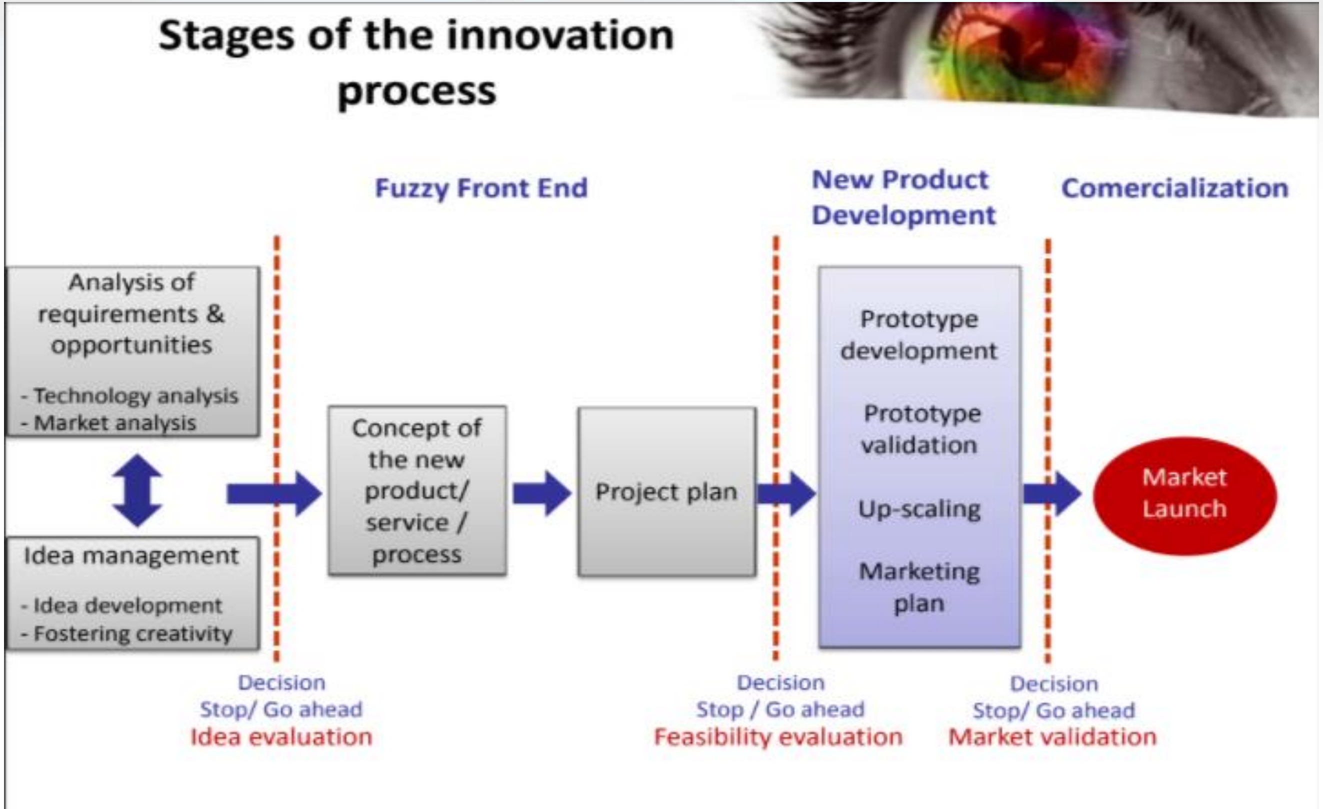


QUY TRÌNH ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Sự đổi mới đến từ đâu?

- Vĩ mô hay vi mô
  - Tích cực trong ngành, xu hướng được lựa chọn
  - Tham dự hội nghị, hội thảo, triển lãm
  - Liên kết với những người cùng chí hướng

QUY TRÌNH ĐỔI MỚI SÁNG TẠO



Mô hình đổi mới sáng tạo

Sự bắt cước thông minh

Man differs from

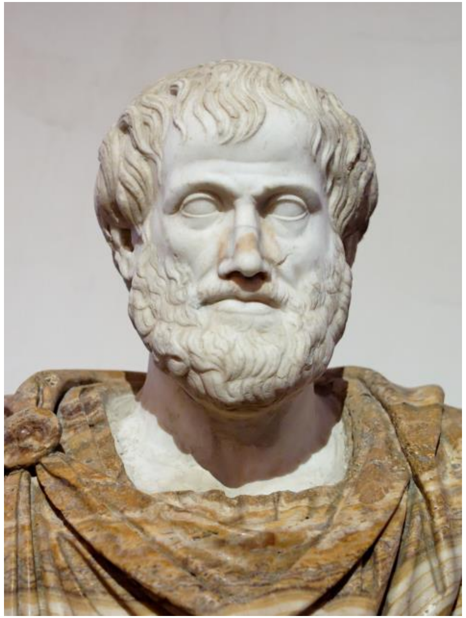
other animals

because of his

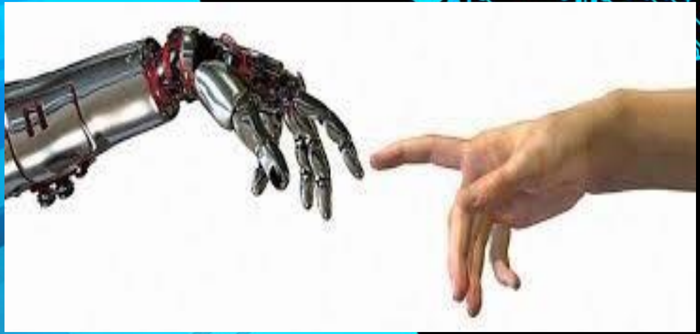
greater aptitude for

imitation

Aristoteles



Bắt chước tự nhiên bằng công nghệ



Thuận lợi của người đi theo

Ở vị trí độc quyền về công nghệ

Dẫn đầu

- Ở vị trí ưu tiên
- Hình ảnh tích cực
- Mối quan hệ ổn định với khách hàng
- Tiêu chuẩn công nghệ hàng đầu

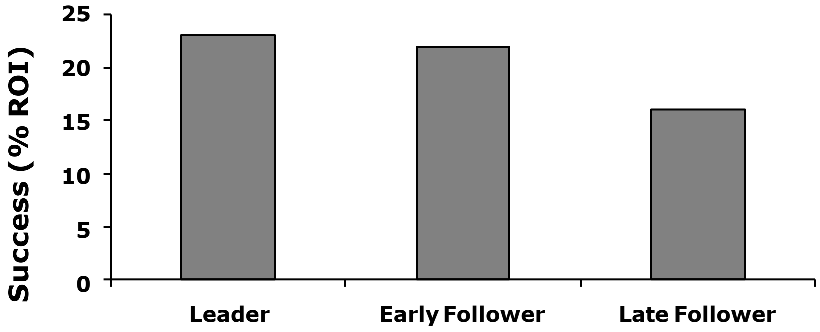
Participating in the experience of the leader,
with the aim to:

Bắt chước	Điều chỉnh

Đi theo

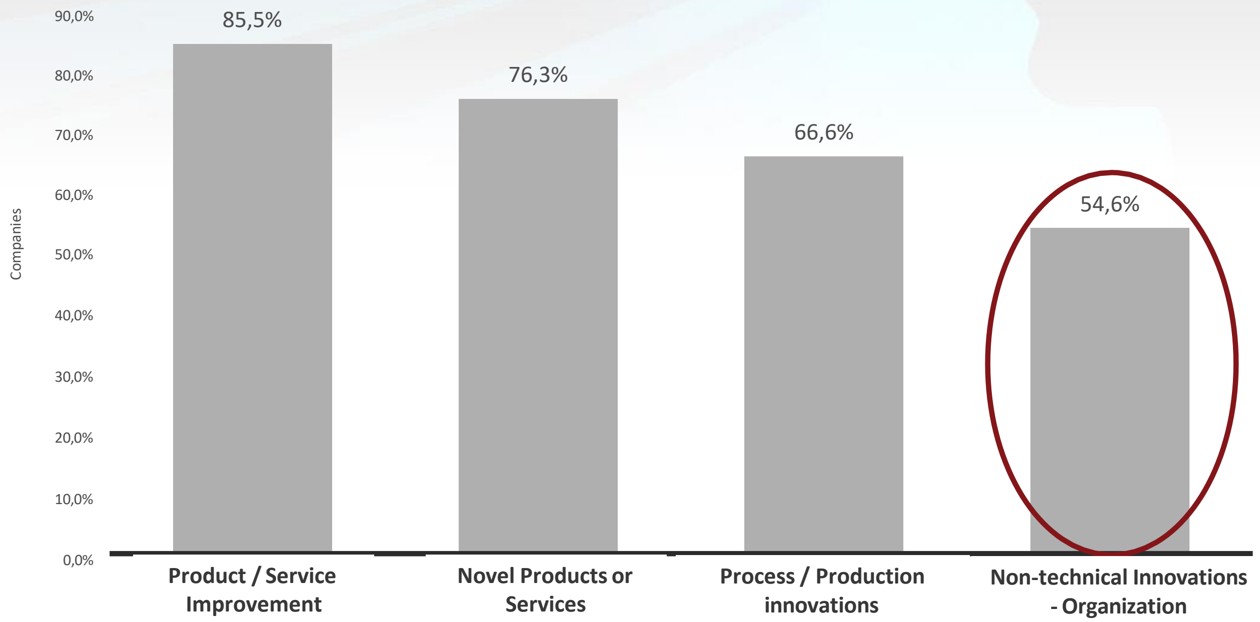
- Chính sách sản phẩm
  - Hệ thống cung cấp
  - Đặc điểm sản phẩm
  - Tự tin trên thị trường
  - Dịch vụ tối ưu
- Chính sách giá cả (điều chỉnh phù hợp)
- Quảng cáo (dễ tiếp cận)

Lợi thế của người đi theo



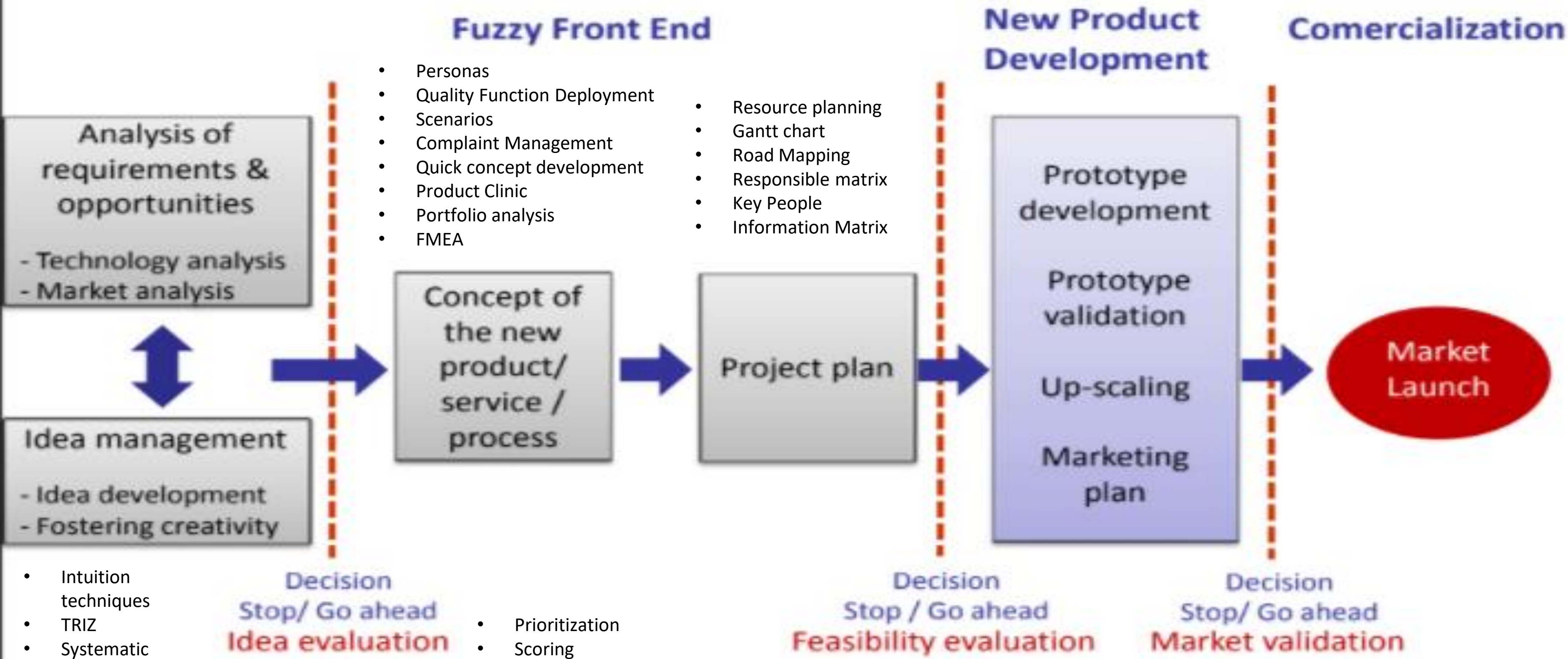
Source: PIMS study in Europe, www.pimsonline.com

Business model innovation



Source: BDI; IfM Bonn, Deutsche Bank (2013) Germany; 392 companies; annual turnover: at lt. 50 Mio. EUR, more than 20 employees

Stages of the innovation process



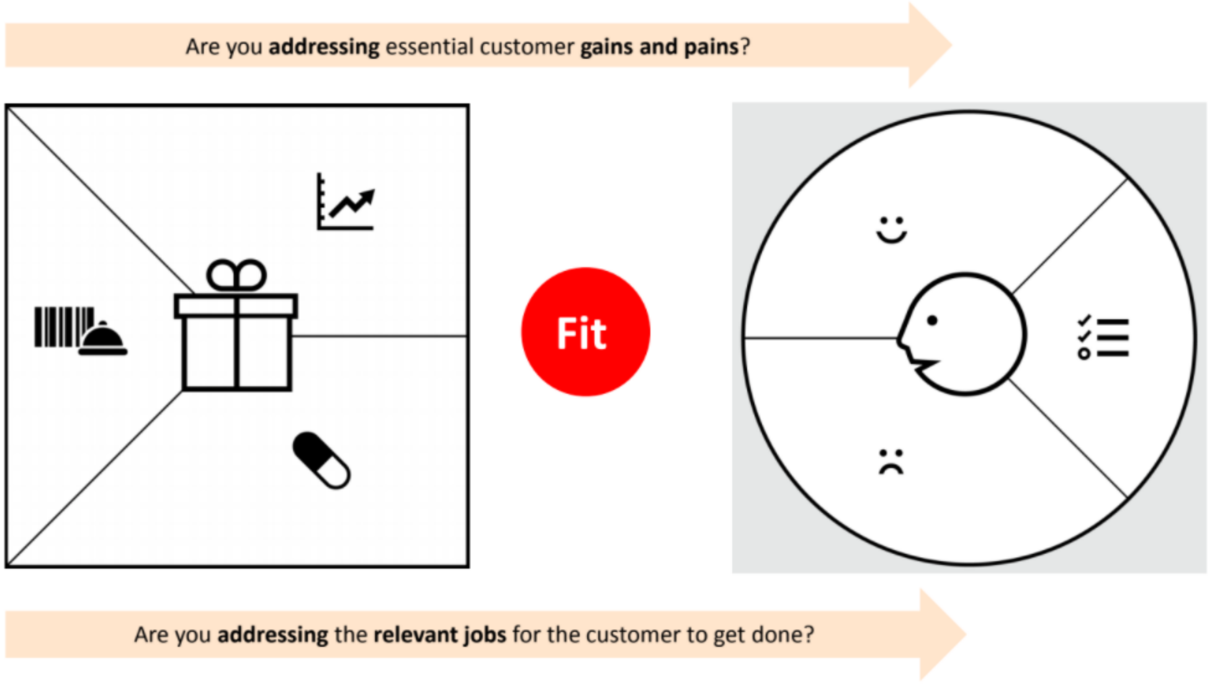
- Personas
- Quality Function Deployment
- Scenarios
- Complaint Management
- Quick concept development
- Product Clinic
- Portfolio analysis
- FMEA

- Resource planning
- Gantt chart
- Road Mapping
- Responsible matrix
- Key People
- Information Matrix

- Intuition techniques
- TRIZ
- Systematic analytical techniques

- Prioritization
- Scoring

Xác định giá trị kết hợp hồ sơ khách hàng



Modified from Osterwalder et al. 2014

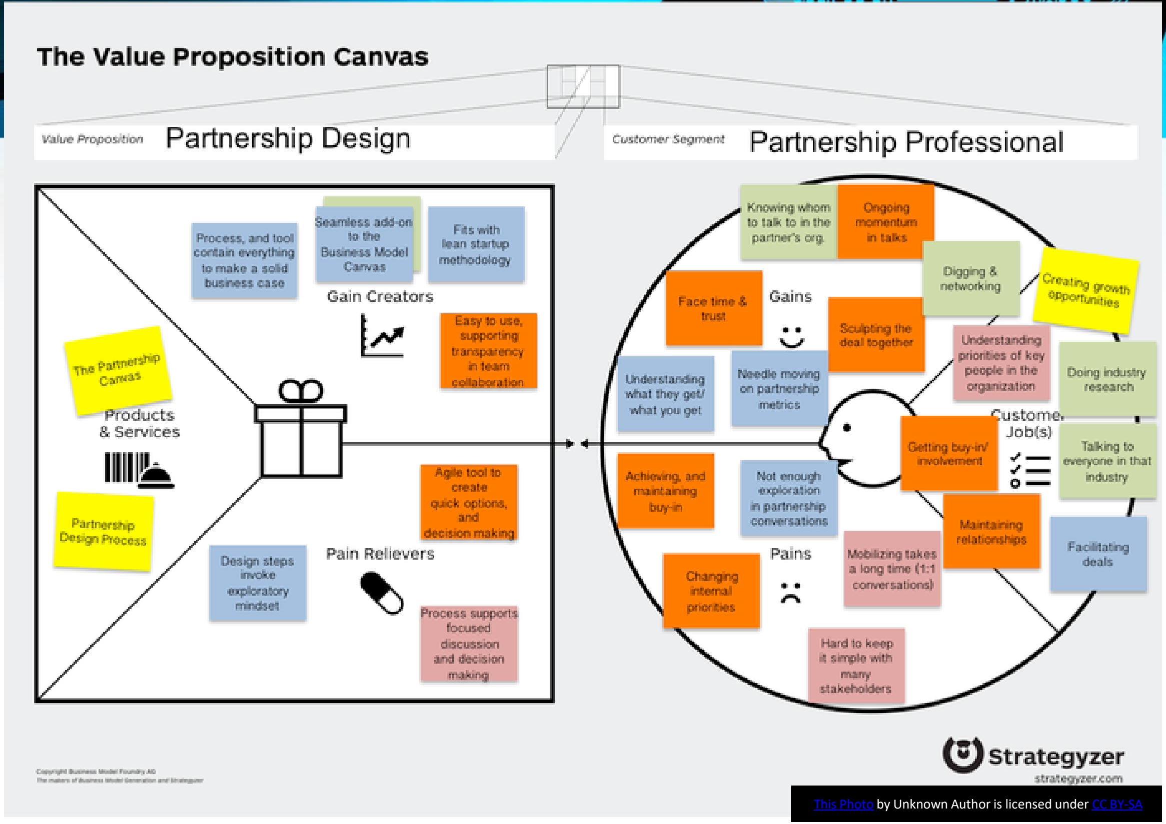
Đổi mới sáng tạo trong mô hình kinh doanh

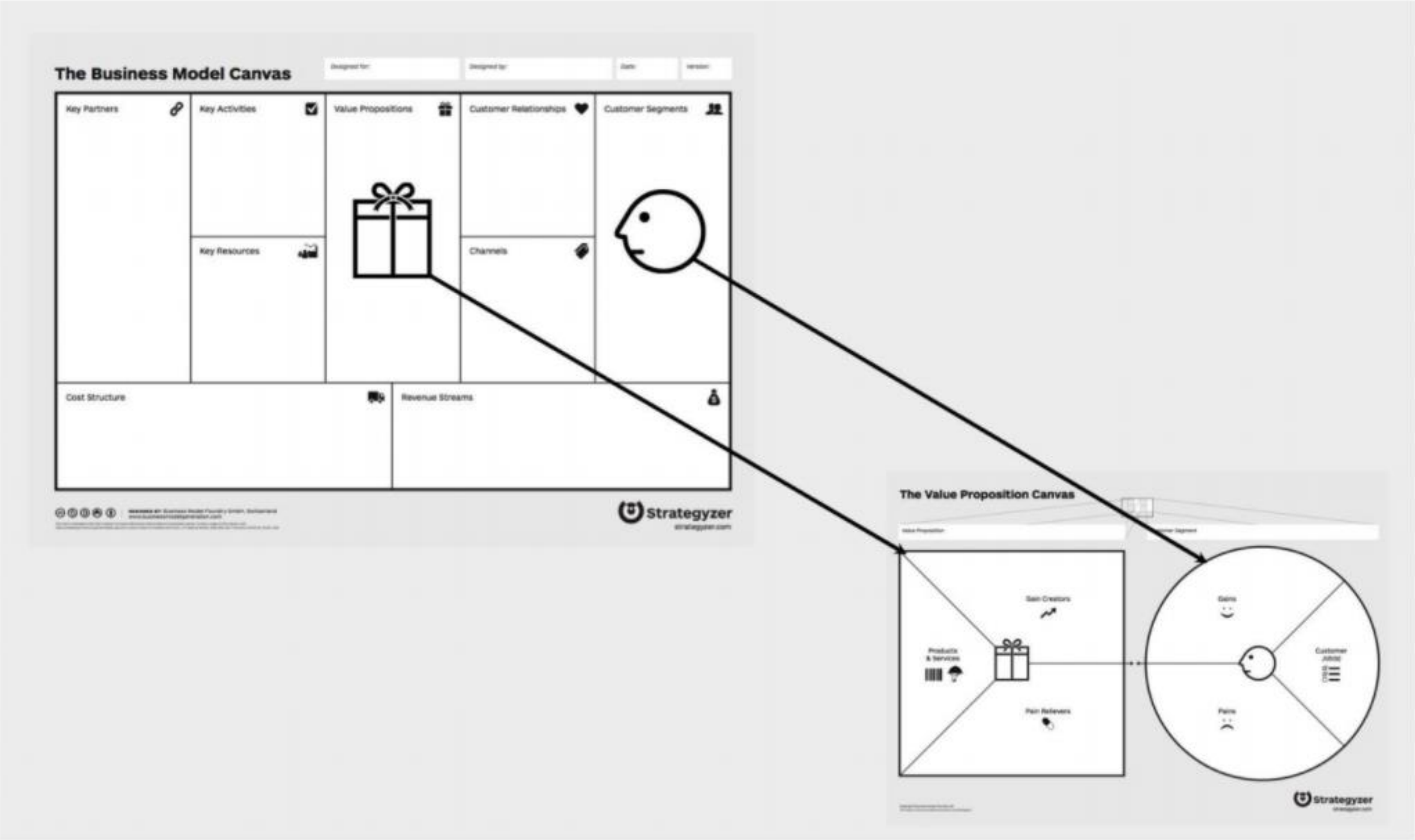
Nhu cầu

Công nghệ

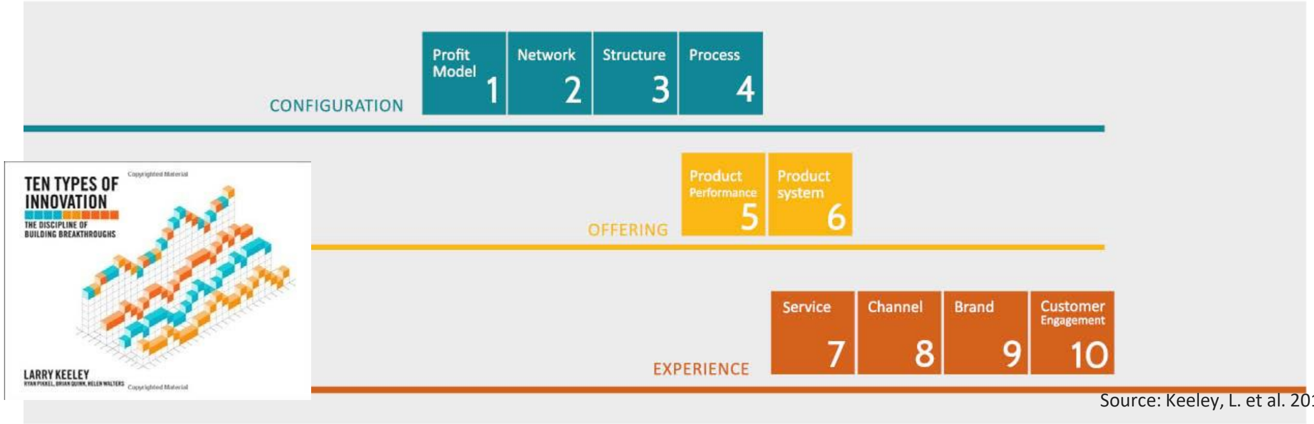
Mô hình
kinh doanh

Định vị giá trị trong chuỗi liên kết mới



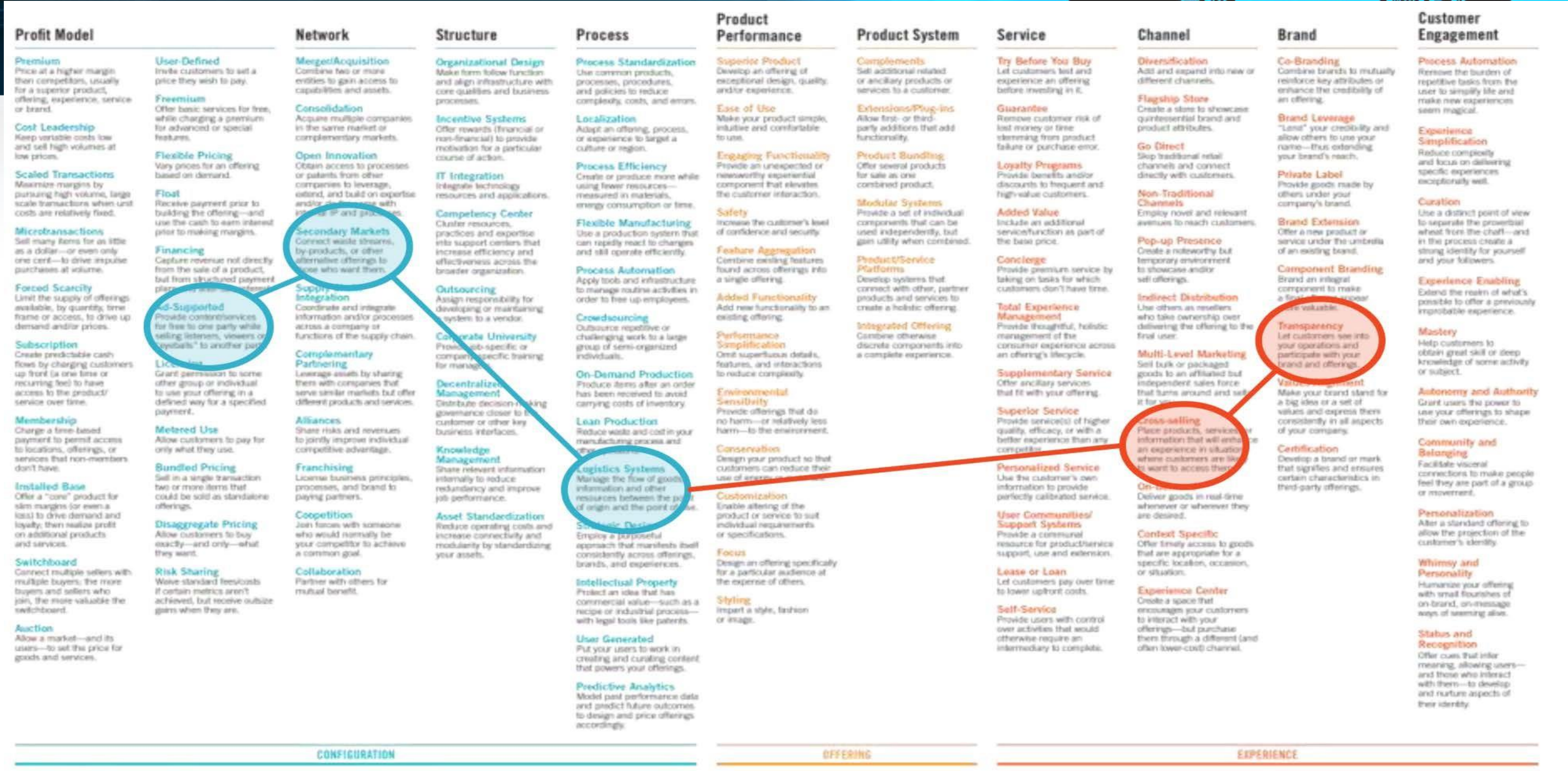

The Business Model Canvas
Key Partners
Key Activities
Key Resources
Value Propositions
Customer Relationships
Channels
Customer Segments
Cost Structure
Revenue Streams
Strategyzer
The Value Proposition Canvas
Gain Creators
Products & Services
Pain Relievers
Gains
Customer Job(s)
Pains
Strategyzer

10 Types of Innovation

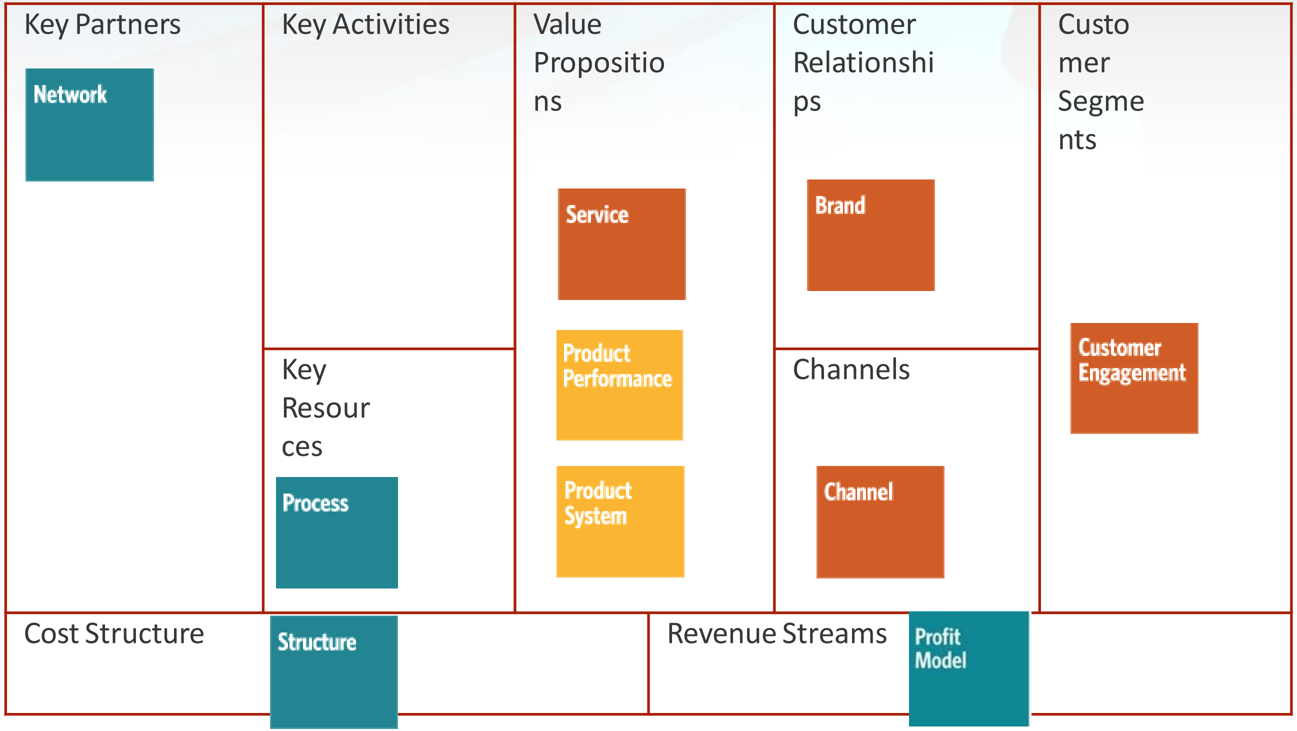


Source: Keeley, L. et al. 2013.

Source: Probst 2014; Keeley, L. et al. 2013.



Business Model Innovations



Product Clinic – học từ đối thủ cạnh tranh

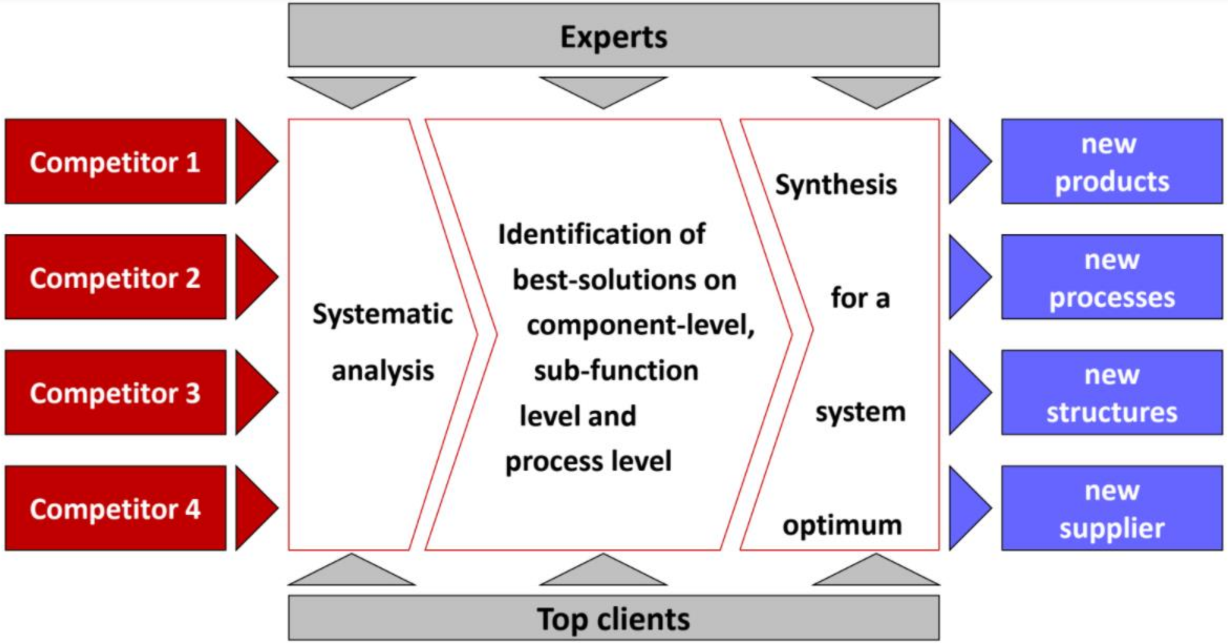
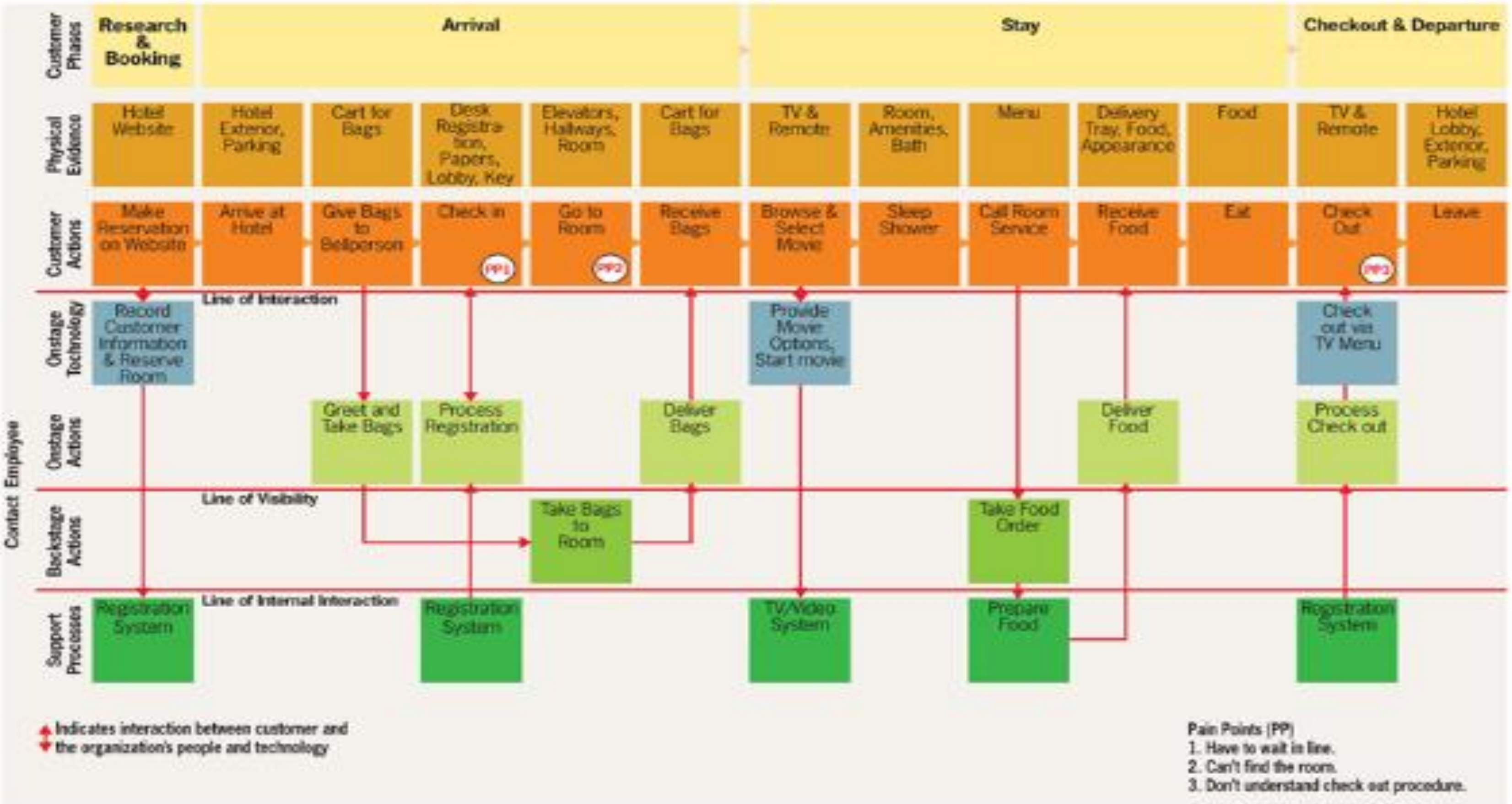


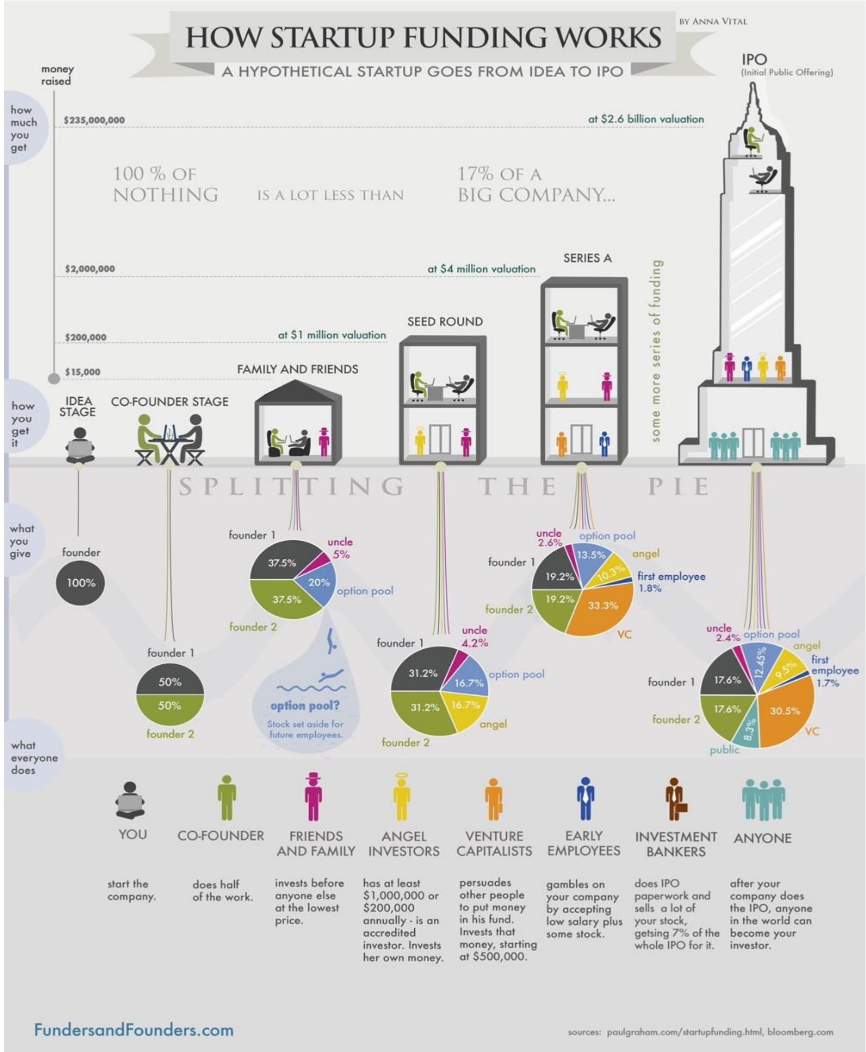
FIGURE 2. Service Blueprint of Overnight Hotel Stay



NGUỒN LỰC PHÁT TRIỂN DỰ ÁN

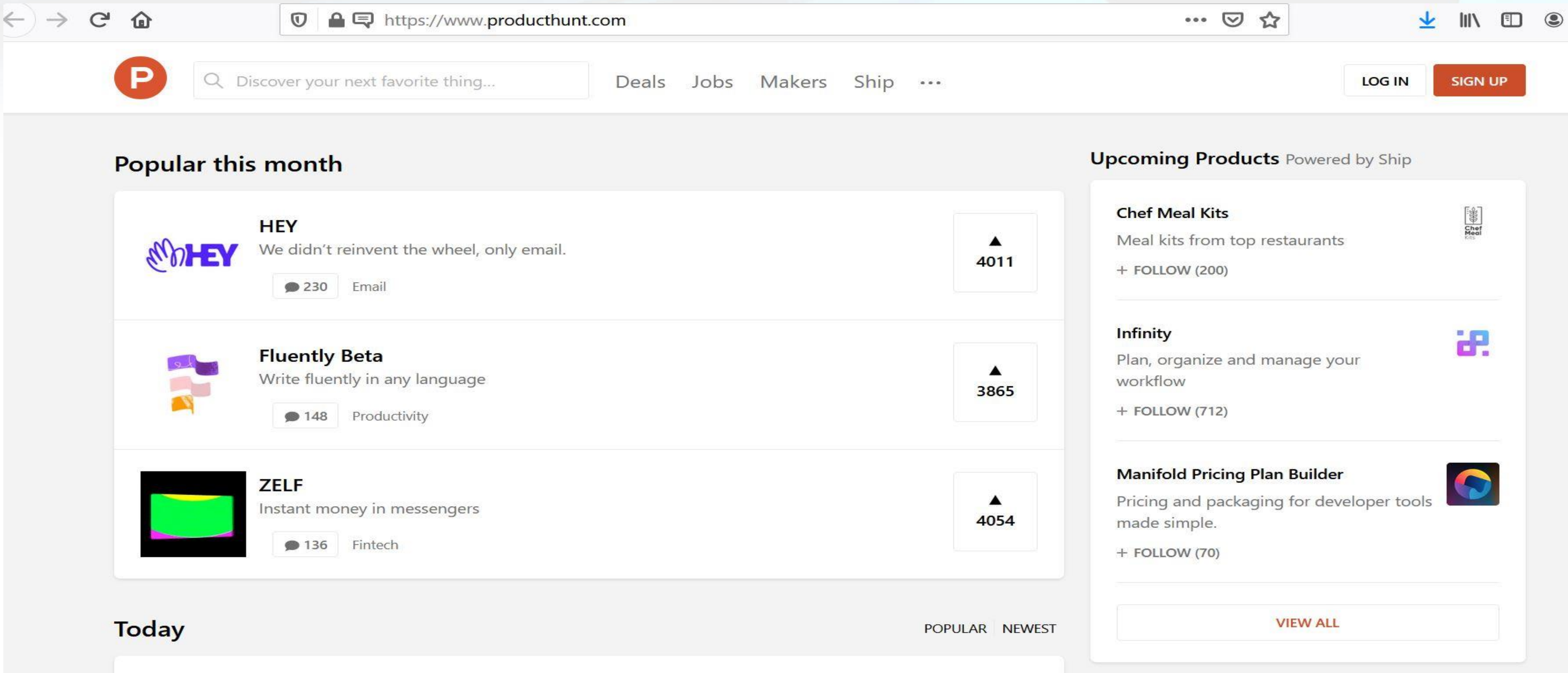
Định giá doanh nghiệp

Phương pháp	Đặc điểm
Đầu tư mạo hiểm (VC methods)	Định giá dựa trên lợi nhuận kỳ vọng tại thời điểm thoái vốn
Phương pháp Berkus	Giá trị bằng $: ý tưởng, công nghệ, chất lượng điều hành, quan hệ chiến lược, khả năng triển khai sản phẩm & bán hàng.
Quan trọng là ý tưởng	Ý tưởng càng hay, càng có giá trị. Phải đảm bảo có sở hữu trí tuệ
Tính nhanh theo quy mô thị trường tiềm năng	Chọn 1 phân khúc tiềm năng nhất X lợi nhuận trung bình/khách hàng = giá trị doanh nghiệp
Tính nhanh theo giá thị trường	Lấy giá trị thị trường ngành x 1-10% . Ví dụ xác định chiếm bao nhiêu % thị trường ngành
Định giá theo tầm nhìn	Vạch ra tầm nhìn hướng đến phát triển tương lai, tầm nhìn càng lớn, định giá càng cao.
So sánh với các startup thành công	AirBnB giá 1 tỷ $ và startup giống mô hình thì cũng có thể định giá



Phương pháp gọi vốn

Nguồn lực phát triển dự án



Những điều nhà đầu tư quan tâm

- PRE-MONEY & POST-MONEY: Giá trị của công ty trước và sau khi gọi vốn
- CONVERTIBLE DEBT (NOTES): khoản tiền vay ban đầu với nhà đầu tư nhưng về sau sẽ thành vốn
- LIQUIDATION PREFERENCES: Quyền ưu tiên thanh toán
- EXIT STRATEGY: Chiến lược thoái vốn

GỌI VỐN ĐẦU TƯ

10 | 20 | 30