

BẢN TIN

Lean 6 Sigma

Số 68 tháng 9 năm 2017

TRUNG TÂM KỸ THUẬT TCDLCL 3

QUATEST 3

THE LEAN STARTUP

CỘNG ĐỒNG KHỞI NGHIỆP

How Constant **Innovation**
Creates Radically
Successful Businesses

*Kể từ Số 64,
Bản tin sẽ phát
hành trực tuyến và
không có bản in.
Bạn đọc có thể
tải xuống trên các trang
<http://quatest3.com.vn/tin-tuc>
và hoặc http://lean6sigma.vn/component/option,com_flippingbook/Itemid,45/*

Ứng dụng Lean

Cách mạng Công nghiệp 4.0

Bản tin LEAN 6 SIGMA đã ra được 68 số và đã giới thiệu với bạn đọc nhiều thông tin về LEAN. Gần đây KHỎI NGHIỆP được nhắc đến ở mọi nơi, mọi lúc. Trong số này Bản tin xin trích các thông tin giới thiệu LEAN KHỎI NGHIỆP / LEAN STARTUP để bạn đọc tham khảo. Áp dụng LEAN trong Khởi nghiệp càng khẳng định LEAN có vai trò hết sức quan trọng trong phát triển bền vững hiện tại và trong tương lai.

LEAN STARTUP

Đầu tiên, Lean Startup là phương pháp với quy trình và cách thức để giúp bạn quản lý quá trình khởi nghiệp của mình. Lean Startup bắt nguồn từ Lean Manufacturing của Toyota nhằm giảm thiểu các hao phí sản xuất xe. Nói theo một cách đơn giản thì Lean Startup chính làm Startup theo một hướng ĐƠN GIẢN và HIỆU QUẢ.

Lean Startup có một số các ưu điểm nổi trội sau:

1. Tạo ra sản phẩm phù hợp với thị trường:

Theo thống kê thì 90% startup thất bại là do không tìm được khách hàng. Với Lean Startup các sản phẩm tạo ra liên tục được hoàn thiện thông qua vòng phản hồi sau các đánh giá với khách hàng. Qua đó nâng cao chất lượng sản phẩm với khách hàng cũ và mở rộng đối tượng khách hàng mới.

2. Giảm thiểu rủi ro:

hiếm có một startup nào có thể hoàn thiện và tạo ra một bảng kế

hoạch hoàn hảo ngay từ đầu vậy nên áp dụng cách tiếp cận theo hướng LeanStartup sẽ tạo ra hệ thống kiểm các công cụ kiểm ra tầm nhìn thường xuyên và liên tục. Áp dụng phương pháp này không chỉ giúp giảm thiểu chi phí mà còn giảm thiểu nhiều các rủi ro, dù bạn có sai, bạn cũng không tốn quá nhiều thời gian và công sức với một sản phẩm có tính khả dụng tối thiểu và hoàn toàn có thể phát triển sản phẩm sau nhiều lần kiểm thử như vậy.

3. Làm việc thông minh hơn:

Làm việc thông minh luôn tốt hơn là làm việc chăm chỉ. Làm việc chăm chỉ có thể tốn của bạn rất nhiều thời gian nếu bạn không đi đúng đường và làm nó đúng cách. Làm việc và thử nghiệm với một vài tính năng cơ bản nhất trước không chỉ giúp bạn giảm thiểu khối lượng công việc mà còn giúp bạn đặt toàn bộ nỗ lực của mình vào những thứ có giá trị và tạo ra lợi nhuận hơn trong thời gian ngắn



hơn, tốn ít công sức hơn và ít tốn kém hơn. Với vòng phản hồi ngắn, thay vì mất 6 tháng thì bạn có thể chỉ mất 2 tuần để đưa ra một bản demo đến tay khách hàng, thay vì một năm thử nghiệm để biết được ý tưởng bạn đầu không phù hợp thì bạn có thể chỉ mất 2 tuần để kiểm chứng chúng hay thay vì tiêu sạch 200 triệu trong năm đầu tiên, bạn chỉ tiêu khoảng 10 triệu trong 2 tuần và nếu khả thi thì bạn làm tiếp còn sau 2 tháng mà bỏ cuộc thì bạn cũng chỉ mất 40 triệu.

4. Học hỏi có kiểm chứng (validated learning):

Đo sự tiến triển trong quá trình sản xuất được tính toán thông qua các sản phẩm chất lượng. Với Lean Startup - khởi nghiệp tinh gọn quá trình đánh giá trong kinh doanh được kiểm chứng thông qua việc học hỏi từ nhu cầu và phản hồi trực tiếp từ khách hàng tạo ra sự chuẩn bị cần thiết trước những rủi ro theo từng phút. **6**

Lean startup is a methodology for developing businesses and products, which aims to shorten product development cycles by adopting a combination of business-hypothesis-driven experimentation, iterative product releases, and validated learning. The central hypothesis of the lean startup methodology is that if startup companies invest their time into iteratively building products or services to meet the needs of early customers, they can reduce the market risks and sidestep the need for large amounts of initial project funding and expensive product launches and failures (theo https://en.wikipedia.org/wiki/Lean_startup)

Bí thư Thành ủy gặp gỡ cộng đồng khởi nghiệp

Tối 7/9/2017, Bí thư Thành ủy TP.HCM Nguyễn Thiện Nhân đã có buổi làm việc với Sở Khoa học và Công nghệ Thành phố Hồ Chí Minh và tới tham dự sự kiện gặp gỡ cộng đồng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo do Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM tổ chức.



Tại buổi làm việc, Bí thư Nguyễn Thiện Nhân và Sở Khoa học và Công nghệ (KH&CN) TP.HCM đã có những trao đổi thẳng thắn về tình hình hỗ trợ phát triển cộng đồng khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo tại TP.HCM.

SỞ KH&CN TP.HCM và công cuộc hỗ trợ khởi nghiệp

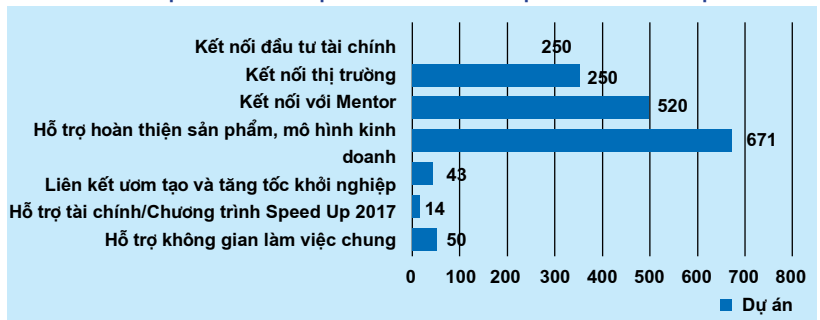
Giám đốc Sở KH&CN TP.HCM Nguyễn Việt Dũng đã báo cáo tổng quan về hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên địa bàn thành phố trong thời gian qua.

Sở KH&CN là đơn vị đã tham mưu cho UBND thành phố trong việc triển khai Nghị quyết Đại hội Đảng bộ Thành phố Hồ Chí Minh lần thứ X và Đề án “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia đến năm 2025” của Chính phủ nhằm xây dựng “Thành phố đổi mới sáng tạo và khởi nghiệp”, với mục tiêu đến năm 2020 hỗ trợ 2.000 dự án hình thành doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.

Hiện Sở KH&CN đang triển khai đồng bộ các hoạt động hỗ trợ trên nhiều khía cạnh với những kết quả được cộng đồng khởi nghiệp và chuyên gia quốc tế ghi nhận và đánh giá cao.

Tuy nhiên, Sở KH&CN tự đánh giá rằng hoạt động khởi nghiệp nói chung, đa số các startup tại Việt Nam được đầu tư mới ở giai đoạn hạt giống (seed stage), quy

KẾT QUẢ HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN CỘNG ĐỒNG KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO



mô nhỏ, khả năng tăng trưởng đột phá không cao.

Vì thế Sở KH&CN kiến nghị rằng cộng đồng khởi nghiệp vẫn cần có sự hỗ trợ đặc biệt từ nhà nước, các mô hình hợp tác công tư và những đóng góp tích cực từ các thành phần khác nhau trong hệ sinh thái đổi mới sáng tạo - nền tảng nâng cao năng lực cạnh tranh.

3 xu hướng lập nghiệp của giới trẻ

Sau khi nghe báo cáo của Sở KH&CN TP.HCM, đồng chí Nguyễn Thiện Nhân đề nghị ngoài việc đánh giá các hoạt động khởi nghiệp nói chung Sở KH&CN TP.HCM, cần tiếp tục định hướng, tập trung phát triển, sàng lọc để hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo phải thật sự đạt chất lượng, có hiệu quả cao.

Bí thư Nguyễn Thiện Nhân cũng chỉ ra 3 xu hướng lập nghiệp của giới trẻ:

- Là những người khởi nghiệp mà không sáng tạo. Chính xác

hơn, đó là những bạn trẻ lập nghiệp dựa trên những cách làm truyền thống, cha mẹ làm sao thì mình làm vậy, không đầu tư thêm chất xám để nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình.

- Là những người sáng tạo mà không khởi nghiệp. Họ có thể sẽ thành nhà nghiên cứu rất giỏi nhưng lại không bán được sản phẩm trí tuệ của mình.

- Là những người khởi nghiệp dựa trên đổi mới sáng tạo là một hướng đi quan trọng, bởi họ vừa biết phát huy chất xám, vừa năng động tìm kiếm được thị trường để bán được chất xám của mình. Vì thế, vai trò của trường đại học là phải phát hiện được nguồn nhân tài này, trên cơ sở đó hướng dẫn, hỗ trợ để họ có thể khởi nghiệp thành công và bền vững.

Bí thư Thành ủy cũng đặt ra kỳ vọng đối với các trường đại học trên địa bàn phải nỗ lực hơn nữa trong việc phát triển bồi dưỡng nhân tài để tạo ra nguồn lực quan trọng cho thị trường trong tương lai.

“Ở các nước, mỗi trường đại học là 1 trung tâm đổi mới sáng tạo”, Bí thư Nguyễn Thiện Nhân nhấn mạnh.

Kết thúc buổi làm việc trong tối 7.9.2017, Bí thư Nguyễn Thiện Nhân đã đến dự mừng kỷ niệm 1 năm thành lập Saigon Innovation Hub (Sihub). Sihub được Sở KH&CN TP.HCM thành lập năm 2016 nhằm hỗ trợ cộng đồng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên nhiều phương diện nhằm duy trì sự phát triển bền vững cho hoạt động khởi nghiệp trên địa bàn thành phố.

Đây là sự kiện đánh dấu một năm thành lập hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo Sài Gòn Innovation Hub (SIHUB).

Giám đốc Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM Nguyễn Việt Dũng cho biết: “SIHUB ra đời từ sáng kiến của Sở, nhằm hưởng ứng kêu gọi toàn quốc gia khởi nghiệp của Chính phủ. Đây cũng là mô hình nhà nước hỗ trợ khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo đầu tiên của cả nước dưới hình thức kết nối và chia sẻ nguồn lực”.

Sau một năm hoạt động, SIHUB đã đưa chương trình đổi mới sáng tạo STEM (viết tắt của các từ science: khoa học, technology: công nghệ, engineering: kỹ thuật và math: toán học) đến 486 trường học với 3.391 học sinh và 1.159 giáo viên tham gia.

SIHUB đồng thời hỗ trợ 11 trường đại học hình thành chương trình khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, đào tạo cho 115 giảng viên, hỗ trợ công tác vận hành vườn ươm cho 2 trường đại học.

Bên cạnh đó, SIHUB cũng đã hỗ trợ tổ chức 800 sự kiện kết nối các thành phần trong hệ sinh thái khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, với 17.000 lượt người tham dự. SIHUB kết nối được 2.000 startup với các nhà cố vấn, đầu tư, hợp



tác với 50 tổ chức quốc tế để liên kết ươm tạo và hỗ trợ các bạn trẻ khởi nghiệp ở TP.HCM.

Ngay trong sự kiện kỷ niệm thành lập SIHUB, hơn 120 startup, vườn ươm, quỹ đầu tư đã tham gia nhiều hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp như: từ ý tưởng đến gọi vốn triệu USD, thương mại hóa sản phẩm của các dự án khởi nghiệp, hội thảo chia sẻ ý tưởng về quốc gia khởi nghiệp...

Khởi nghiệp sẽ trở thành chương trình trọng điểm của TP.HCM

Phát biểu tại buổi lễ, Bí thư Thành ủy Nguyễn Thiện Nhân chúc mừng những thành quả đầu tiên sau một năm của chương trình hỗ trợ đổi mới khởi nghiệp SIHUB.

Ông Nguyễn Thiện Nhân nhận định: “TP.HCM đang bước vào giai đoạn mới, hội nhập quốc tế nhiều hơn, cạnh tranh nhiều hơn, trong khi nguồn tài nguyên ngày càng cạn kiệt hơn, nước biển dâng và mưa nhiều hơn. Điều đó đòi hỏi chúng ta phải tiếp tục chiến lược tăng trưởng dựa vào tăng năng suất, vào khoa học công nghệ”.

Cũng theo ông Nhân, kinh tế TP.HCM tăng trưởng cao nhất cả nước nhưng tăng trưởng lao động chỉ đóng góp khoảng 25%, còn 75% tăng trưởng nhờ tăng năng suất lao động. Vì vậy, con đường tăng năng suất ứng dụng khoa học

kỹ thuật là con đường phát triển bền vững của thành phố.

Hiện hoạt động sáng tạo của TP.HCM đang diễn ra ở các cơ quan khác nhau: Đoàn thanh niên, Sở Khoa học và công nghệ, Khu công nghệ cao, Công viên phần mềm Quang Trung, các trường đại học mà chưa có sự kết nối thật tốt các đơn vị sáng tạo này. Do đó, ông Nhân cho rằng, cần có sự kết nối, hợp tác, hình thành một trang tin chung về khởi nghiệp sáng tạo của TP.HCM, để hoạt động khởi nghiệp sáng tạo đóng góp nhiều hơn nữa cho kinh tế thành phố.

Bí thư Thành ủy TP.HCM cho biết, thành phố sẽ chuẩn bị một khu công nghiệp riêng dành cho các doanh nghiệp mới thành lập, thủ tục để đăng ký doanh nghiệp, thành lập doanh nghiệp mới sẽ không thua kém gì tại Singapore. Đồng thời, TP.HCM cũng sẽ thí điểm phương thức hợp tác công tư trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo phát triển nhanh hơn.

Ông Nhân khẳng định: “Với tinh thần đó, chúng tôi cam kết mỗi năm chúng ta sẽ gặp nhau hai lần để lắng nghe, để làm cho khởi nghiệp sáng tạo trở thành một điểm sáng, một chương trình trọng điểm của thành phố”.

Tổng hợp theo <http://TP.HCM.chinhphu.vn>, <http://www.baomoi.com>

Ông Obama gợi ý cho Startup Việt Nam cách tốt nhất để thành công

Theo Tổng thống Mỹ, một trong những cách tốt nhất để thành công, là đem những sản phẩm tốt ở quốc gia này đi bán ở một quốc gia khác, nơi mà chưa nhiều người biết tới sản phẩm đó. Vì vậy, sinh viên cần hiểu rõ về văn hóa và môi trường kinh doanh.

Chiều 24/5/2016, Tổng thống Mỹ Barack Obama có buổi gặp gỡ hơn 100 doanh nhân, doanh nghiệp tại TP.HCM. Sau bài phát biểu ngắn, Tổng thống Obama trực tiếp trao đổi với 3 lãnh đạo doanh nghiệp trẻ tiêu biểu; là Lê Hoàng Uyên Vy, Giám đốc quản lý Adayroi.com; Đỗ Thị Thúy Hằng, Phó giám đốc Phát triển kinh doanh và đối ngoại tại Seedcom và Phạm Khoa, Giám đốc Pháp lý và Hoạt động doanh nghiệp Microsoft.

Tại buổi nói chuyện, ông Obama giữ vị trí MC (người dẫn chương trình) và đặt câu hỏi cho



3 lãnh đạo trẻ. Tuy nhiên, cuộc nói chuyện không chỉ diễn ra 1 chiều. Ông Obama cũng nhận lại được những câu hỏi và có những trả lời thú vị.

Ông Obama cho biết, khi còn nhỏ, ông chưa từng nghĩ đến việc sẽ làm Tổng thống. “Một số người có tầm nhìn rất rõ ràng về tương lai của họ, nhưng tôi thì không. Có lẽ là khi bắt đầu vào đại học, tôi mới bắt đầu nhen nhóm ý tưởng muốn thay đổi thế giới, nhưng tôi cũng chưa hề biết mình sẽ làm gì và như thế nào”.

Nói về khởi nghiệp, ông Obama tỏ ra lạc quan về giới trẻ hiện nay. “Hiện nay, internet đã bùng nổ, người trẻ không còn xu hướng kiếm một công việc và chỉ làm một trong 30-40 năm cuộc đời. Thay vào đó, người trẻ dù ở bất cứ nơi đâu, Đông Nam Á, châu Phi, hay châu Âu, luôn muốn tự tạo ra con đường đi của riêng mình, hợp tác với những người cùng chung chí hướng, đó là điều rất tuyệt vời”.

Ông Obama dẫn một nguyên tắc của Thung lũng Silicon: “Nếu bạn mới chỉ thất bại vài lần, bạn chưa thể trở thành một doanh nhân giỏi”, bởi những ý tưởng kinh doanh đầu tiên thường không thể thành công và một doanh nhân giỏi là người đi lên từ những thất bại của chính mình.

Theo Tổng thống Obama, tất cả các doanh nghiệp khi hoạt động đều phải nghĩ rộng, nghĩ tới mục tiêu toàn cầu bất kể đó là doanh nghiệp lớn hay nhỏ. “Nếu bạn có một sản phẩm tốt, bạn hoàn toàn có thể tiếp cận được hàng tỷ người dùng, bằng những chiến lược, phương án marketing, hệ thống vận tải”... Ông Obama nói tiếp, “có một cách tốt nhất để thành công, là đem sản phẩm nổi tiếng ở quốc gia này đem bán ở một nơi mà chưa nhiều người biết tới, do đó, điều mà sinh viên cần được học hiện nay là văn hóa và môi trường kinh doanh”. **6**

Theo Trí Thức Trẻ, <http://up-co.vn>



Tổng thống Obama nhắn nhủ doanh nhân trẻ Việt Nam: "Mơ những giấc mơ lớn"!

Trò chuyện với các doanh nhân trẻ, Tổng thống Obama khuyên nên có mối quan hệ giao lưu trao đổi văn hóa giữa các sinh viên Việt Nam học ở Mỹ và sinh viên Mỹ đang học tập tại Việt Nam để có những hiểu biết lẫn nhau, bổ sung cho nhau.




Một nữ doanh nhân bày tỏ mong muốn được tiếp cận với các nguồn quỹ đầu tư, giảm dần sự khác biệt để doanh nhân 2 nước hiểu nhau và hợp tác.

Tổng thống Mỹ nói rằng, ông rất chia sẻ với những khó khăn và thách thức mà các bạn trẻ khởi nghiệp đang đối mặt. Tuy nhiên, ông tin rằng, phần lớn trong số bạn trẻ ngồi đây là đi du học, trong đó nhiều nhất là ở Mỹ, nên các bạn đủ tự tin, bản lĩnh để bước vào kinh doanh.

Những nội dung trao đổi, lời nói, hành động của Tổng thống Obama được đánh giá là khá hài hước và thân thiện.

Trao đổi với phóng viên Dân trí, bạn Bảo Quỳnh cho biết cảm thấy rất vui và tự hào khi được gặp và nghe ông Obama nói chuyện. "Em không ngờ Tổng thống Obama thân thiện và gần gũi như vậy. Em cảm thấy tự tin hơn rất nhiều sau khi gặp Tổng thống", Bảo Quỳnh chia sẻ.

Trước khi kết thúc buổi gặp gỡ, Tổng thống Obama đã tặng cho Nguyễn Trung Tín, CEO trung tâm Dreamplex, bức tranh có chữ ký của mình và căn dặn: Dream big Dreams - Mơ những giấc mơ lớn! 

<http://dantri.com.vn>

Các doanh nhân trẻ cũng đặt ra những câu hỏi và được Tổng thống Obama trả lời khá hài hước.

Một doanh nhân trẻ hỏi Tổng thống Obama rằng, nếu con gái của ông sang Việt Nam học tập hay khởi nghiệp, thì ông có đồng ý không?

Tổng thống Obama cười và trả lời vui là, cho dù thế nào thì ông cũng không có ý kiến vì bình thường con gái ông không nghe lời ông.

Nếu con gái ông sang Việt Nam, ông sẽ không ngăn cản và chỉ các bạn trẻ của Việt Nam mới

là người có lời khuyên chính xác nhất với con gái ông.

Để cập tới TPP, người đứng đầu Nhà Trắng tin tưởng TPP sẽ được phê chuẩn. Ông nói: "Tôi tin tưởng TPP sẽ thành công và chúng tôi luôn hoàn tất các hiệp định thương mại. Ví dụ như, khi lên làm tổng thống, chúng tôi đã hoàn tất hiệp định thương mại với Hàn Quốc".

Nói chuyện với các doanh nhân, Tổng thống Obama cho biết ông rất muốn nghe những khó khăn và sự khác biệt về kinh doanh của doanh nhân trẻ 2 nước.

Dream big dreams!



Khởi nghiệp tinh gọn là gì?

LÊ HOÀNG MỸ HOA

Khởi nghiệp tinh gọn hay còn gọi là lean startup là mô hình kinh doanh giúp doanh nghiệp nhanh chóng đạt thành công với nguồn lực ít nhất.



Khởi nghiệp tinh gọn là phương pháp với quy trình và cách thức để giúp bạn quản lý quá trình khởi nghiệp của mình. Lean Startup bắt nguồn từ Lean Manufacturing của Toyota nhằm giảm thiểu các hao phí sản xuất xe. Lean Startup giúp các startup nhà mình xác định những việc nào cần làm và việc nào không theo từng giai đoạn, từ đó giảm thiểu chi phí và tăng xác suất thành công.

Thế thì vì sao lại phải Lean, lâu nay người ta khởi nghiệp âm ầm mà có cần biết Lean là gì đâu?

Trước giờ người khởi nghiệp hay làm thế này: Lên ý tưởng, thuê 2 đứa bạn tham gia, viết kế hoạch kinh doanh 200 trang rất bài bản, về nhà gom tiền và đi xin vốn, giành 6 tháng tiến hành và 6 tháng tiếp theo tìm mọi cách để chào bán sản phẩm/dịch vụ. Sau 1 năm đó, trong 10 người thì 7 người thất bại hoàn toàn, 2 người ngoi

ngóp đủ sống, 1 người được gọi là thành công. (Thống kê của Mỹ, hiện mình không tìm thấy thống kê ở Việt Nam mình).

Quy trình trên thường áp dụng cho các công ty với những sản phẩm đã có rồi. Còn khởi nghiệp thì lại hoàn toàn khác. Một nhóm khởi nghiệp không phải là một công ty thu nhỏ. Khởi nghiệp phải đối mặt với những vấn đề mới, giải pháp mới, sản phẩm mới, khác hơn rất nhiều những gì các công ty vẫn làm.

Thẳng thắn mà nói, ai lúc khởi nghiệp cũng tự tin mình sẽ thành công. Nhưng số liệu thực tế cho thấy rằng chỉ 10% là thành công, 90% còn lại thất bại về nói với mẹ rằng "Xin lỗi mẹ, từ hai bàn tay trắng con đã làm nên một cục nợ". Chắc chắn họ đã ngộ ra điều gì đó, nhưng có thể món nợ thời gian, công sức và tiền bạc quá lớn khiến họ không thể bắt đầu lại được nữa.

Mình gặp rất nhiều người khởi nghiệp, và bản thân cũng là 1

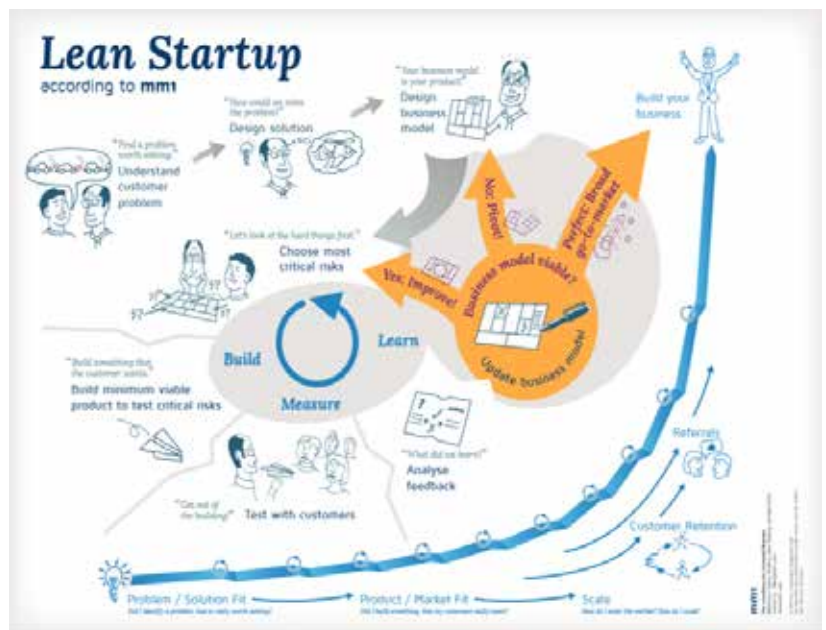
người khởi nghiệp. Bạn sẽ luôn bắt gặp ánh mắt đầy nhiệt huyết và lạc quan từ họ. Nhưng làm sao để những ánh mắt long lanh đầy ngày thơ ấy vẫn còn lửa nhiệt huyết sau 1 năm, 2 năm hay 3 năm nữa? Chúng ta cần một phương pháp hiệu quả hơn để có thể đi đường dài và tạo lập được doanh nghiệp trong mơ của mình.

Chúng ta cần một phương pháp đem lại xác suất thành công 40 hay 60% chứ không phải 10% như trước đây. Và mình nghĩ Lean Startup chính là giải pháp đó.

Thay vì tự mình nảy ra và hiện thực tất cả ý tưởng, Lean bắt bạn phải kiểm thử ý tưởng từ thực tế trước khi bắt tay làm.

Thay vì thuê người sớm (\$\$\$), Lean giúp bạn tự làm những việc trong giai đoạn đầu để cắt giảm chi phí.

Thay vì viết kế hoạch kinh doanh, Lean hướng dẫn bạn vẽ mô hình Business Model Canvas trên một tờ giấy, mỗi ngày lại



thay đổi cho phù hợp với thực tế thị trường.

Thay vì dành 6 tháng ngồi code sản phẩm trong bí mật, Lean định hướng bạn cứ 2 tuần là ra một bản demo để kiểm thử với khách hàng.

Thay vì mất 1 năm để biết rằng ý tưởng bạn đầu của mình là không phù hợp, Lean giúp bạn chỉ mất 2 tuần để kiểm chứng chúng.

Thay vì tiêu sạch 200 triệu trong 1 năm, Lean đề xuất bạn chỉ tiêu 8tr/2 tuần, xem thử độ khả thi rồi làm tiếp. Sau 2 tháng mà bí quá, bỏ cuộc thì bạn chỉ mất 32tr.

Nãy giờ mình cứ nhắc đến 2 tuần miết, không biết đó là gì?

2 tuần là khoảng thời gian nhóm mình thực hiện một chu kỳ "Build - Measure - Learn" - "Làm ra thử - Đo đếm đánh giá - Học hỏi từ đó".

Khởi nghiệp tinh gọn là gì?

Đây là vòng tròn minh họa tinh thần cơ bản của Lean Startup.

Vấn đề lớn nhất của các khởi nghiệp là không thấu hiểu thị trường, chỉ tự nghĩ ra rằng khách hàng sẽ cần cái này mà dốc toàn lực để làm sản phẩm. Với Lean, bạn làm từng cái nhỏ (cho đỡ tốn thời gian), đem ra thực tế kiểm chứng với khách hàng và thị trường, rồi rút ra bài học từ đó. Rồi cứ thế, qua chu kỳ tiếp theo, từ những cái đã ngộ ra từ chu kỳ trước, làm một mô hình khác, kiểm chứng, rút ra bài học. Mỗi

một chu kỳ là một lần bạn khám phá thị trường, nhiều khi (thật ra là đa số - theo kinh nghiệm cá nhân) những gì bạn nghĩ lúc đầu trật lất hết. Lean cho bạn cơ hội để hiểu thị trường, kiểm chứng ý tưởng mà không mất quá nhiều chi phí và công sức. Từ đó bạn mới có thể đi đường dài với giấc mơ của mình.

Trên đây là những điều cơ bản về tinh thần Lean Startup. Cũng xin chia sẻ một số điều lưu ý. Không phải tất cả các mô hình khởi nghiệp đều nên áp dụng chúng, và tùy vào giai đoạn mà "Lean" như thế nào cho phù hợp. Đôi khi startup mãi mê "Lean" quá mà thành ra tiết kiệm, không đầu tư đủ nguồn lực để mở rộng thị trường lúc thích hợp. Và cũng đừng để mình bị rơi vào cái vòng luẩn quẩn, làm đi làm lại các chu kỳ Build - Measure - Learn mà không ra thành quả gì, quên mất mục tiêu dài hạn của mình. Đúng là chúng ta phải lặp, nhưng sau mỗi lần lặp lại đó, chúng ta phải đặt thêm được những bước tiến đến gần giấc mơ hơn.

Nhưng mình xin nhấn mạnh, Lean Startup không phải là chiếc đũa thần vạn năng vạn biến. Nó đơn giản chỉ là những phương pháp được tổng hợp lại. Còn việc áp dụng chúng vào thực tế như thế nào hoàn toàn tùy thuộc vào chúng ta. Chúng ta phải lường trước được những khó khăn có thể gặp phải trong quá trình xác thực các ý tưởng, nhiều khi phỏng vấn khách hàng nói vậy mà không phải vậy, số liệu thu về cũng có thể có các sai số khó hiểu, rồi nhóm mất kiên nhẫn và quay trở lại với cách thức cũ,... Chúng ta sẽ phải sẵn sàng với nó, giữ tinh thần học hỏi liên tục và kiên trì trên chặng đường đi. **6**

(Nguồn: Funitlab blog <http://roxane.vn/blogs/news/khoi-nghiep-tinh-gon-la-gi>)

Định nghĩa Lean Startup - Khởi nghiệp tinh gọn

Đầu tiên, Lean Startup là phương pháp với quy trình và cách thức để giúp bạn quản lý quá trình khởi nghiệp của mình. Lean Startup bắt nguồn từ Lean Manufacturing của Toyota nhằm giảm thiểu các hao phí sản xuất xe. Nói theo một cách đơn giản thì Lean Startup chính làm Startup theo một hướng ĐƠN GIẢN và HIỆU QUẢ.



Với các mô hình khởi nghiệp thông thường, khi có một ý tưởng mới và muốn thực hiện nó, bạn kêu gọi một số người giỏi ra làm cùng mình, cả nhóm tập trung nhiều tháng ngồi lập kế hoạch kinh doanh, ngồi trong phòng phân tích và tìm hiểu thị trường để tạo ra một bản kế hoạch tuyệt vời - có một không hai, rồi mất 6 tháng để phát triển sản phẩm sau đó cho ra mắt sản phẩm. Dù đã đầu tư nhiều thời gian nhưng có 10 người thì 7 người thất bại, 2 người ngoi ngóp và 1 người có thể cho là tạm thành công! (theo một số liệu được thống kê tại Mỹ).

Vậy sai lầm là ở đâu? Bản thân mọi sự đầu tư cả tiền bạc và thời gian mà không đem lại GIÁ TRỊ cho khách hàng đều được xem là lãng phí. Vậy nếu tốn cả năm trời để lên kế hoạch và cho ra đời 1 sản phẩm và cho ra đời một sản phẩm tưởng-nhu-hoàn-hảo thì nó lại không được khách hàng hưởng ứng do chưa đáp ứng được các giá trị mà họ mong muốn thì đó có phải là quá lãng phí? Về căn bản khởi nghiệp là chất xúc tác để



Lean Startup là gì?

chuyển ý tưởng thành sản phẩm. Mỗi khi khách hàng tương tác với sản phẩm họ sẽ tạo ra vòng phản hồi Xây dựng - Đo lường - Học hỏi. Vòng phản hồi này là cốt lõi của mô hình khởi nghiệp tinh gọn. Nó quan trọng hơn tiền bạc hay các phần thưởng bởi nó sẽ ảnh hưởng và định hình cho hàng loạt các sản phẩm sau này. Bởi vậy với mô hình khởi nghiệp tinh gọn thay vì cố gắng xây dựng một sản phẩm với đầy đủ các tính năng trong một giai đoạn thai nghén kéo dài, nhiều cân nhắc và bước tiến thì bạn nên chọn lọc ra một hoặc vài tính năng cơ bản nhất rồi hoàn thiện nó. Sản phẩm được tạo ra ở giai đoạn này được gọi là MVP (Minimum Viable Product - một sản phẩm khả dụng tối thiểu) bởi mục đích của MVP là bắt đầu quá trình học hỏi và mục tiêu của nó là để kiểm tra các giả thiết trong kinh doanh. Nếu thành công bạn có thể bắt đầu các bước tiếp theo của dự án bao gồm việc thử nghiệm các nhóm khách hàng mới, bổ sung nhân lực cho các thử nghiệm tiên tiến hơn, cao cấp hơn. Cứ như vậy sản phẩm của bạn sẽ liên tục được nâng cấp, cải tiến và có thêm tập khách hàng mới.



Ưu điểm và Lợi ích của Lean Startup

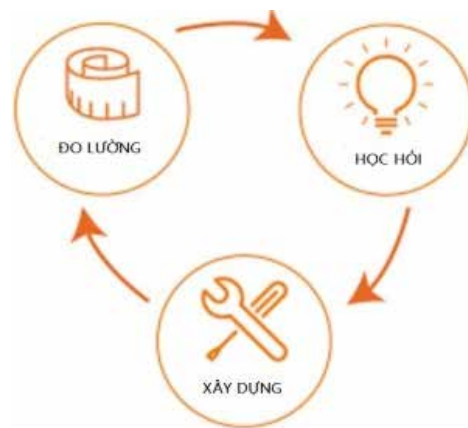
Lean Startup có một số các ưu điểm nổi trội sau:

Tạo ra sản phẩm phù hợp với thị trường: theo thống kê thì

90% startup thất bại là do không tìm được khách hàng. Với Lean Startup các sản phẩm tạo ra liên tục được hoàn thiện thông qua vòng phản hồi sau các đánh giá với khách hàng. Qua đó nâng cao chất lượng sản phẩm với khách hàng cũ và mở rộng đối tượng khách hàng mới.

Giảm thiểu rủi ro: hiếm có 1 #startup nào có thể hoàn thiện và tạo ra một bản kế hoạch hoàn hảo ngay từ đầu vậy nên áp dụng cách tiếp cận theo hướng #LeanStartup sẽ tạo ra hệ thống kiểm các công cụ kiểm tra tầm nhìn thường xuyên và liên tục. Áp dụng phương pháp này không chỉ giúp giảm thiểu chi phí mà còn giảm thiểu nhiều các rủi ro, dù bạn có sai, bạn cũng không tốn quá nhiều thời gian và công sức với một sản phẩm có tính khả dụng tối thiểu và hoàn toàn có thể phát triển sản phẩm sau nhiều lần kiểm thử như vậy.

Làm việc thông minh hơn: Làm việc thông minh luôn tốt hơn là làm việc chăm chỉ. Làm việc chăm chỉ có thể tốn của bạn rất nhiều thời gian nếu bạn không đi đúng đường và làm nó đúng cách. Làm việc và thử nghiệm với một vài tính năng cơ bản nhất trước không chỉ giúp bạn giảm thiểu khối lượng công việc mà còn giúp bạn đặt toàn bộ nỗ lực của mình vào những thứ có giá trị và tạo ra lợi nhuận hơn trong thời gian ngắn hơn, tốn ít công sức hơn và ít tốn kém hơn. Với vòng phản hồi ngắn, thay vì mất 6 tháng thì bạn có thể chỉ mất 2 tuần để đưa ra một bản demo đến tay khách hàng, thay vì một năm thử nghiệm để biết được ý tưởng bạn đầu không phù hợp thì bạn có thể chỉ mất 2 tuần để kiểm chứng chúng hay thay vì tiêu



sạch 200 triệu trong năm đầu tiên, bạn chỉ tiêu khoảng 10 triệu trong 2 tuần và nếu khả thi thì bạn làm tiếp còn sau 2 tháng mà bỏ cuộc thì bạn cũng chỉ mất 40 triệu.

Học hỏi có kiểm chứng (validated learning): Đo sự tiến triển trong quá trình sản xuất được tính toán thông qua các sản phẩm chất lượng. Với Lean Startup - khởi nghiệp tinh gọn quá trình đánh giá trong kinh doanh được kiểm chứng thông qua việc học hỏi từ nhu cầu và phản hồi trực tiếp từ khách hàng tạo ra sự chuẩn bị cần thiết trước những rủi ro theo từng phút.

Quy trình sơ lược của Lean Startup

Xây dựng: Hoàn thiện 1 vài tính năng quan trọng và phát hành bản đầu tiên.

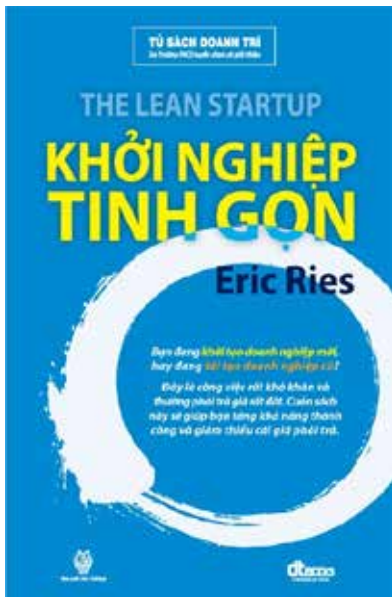
Đo lường: Đưa sản phẩm đến với các đối tượng khách hàng tiềm năng để đánh giá tính hiệu quả.

Học hỏi: Tiếp nhận các phản hồi từ khách hàng để thêm bớt, cải thiện, bổ sung các yếu tố cần thiết.

Với Lean Startup, chia nhỏ và làm từng cái nhỏ để đỡ tốn thời gian rồi đem ra kiểm chứng trên thị trường để rút ra các bài học là một trong những điểm mấu chốt ở để tạo ra vòng phản hồi NHANH HƠN - ÍT RỦI RO HƠN - ĐỒ TỐN KÉM HƠN!

<http://agilebreakfast.vn/lean-startup-la-gi/>

Khởi nghiệp tinh gọn - LeanStartup



“Khởi nghiệp tinh gọn” là một trong những cuốn sách hay nhất về khởi nghiệp không chỉ là cuốn sách cung cấp cho mọi người các “chiều” (toolset) tốt mà còn “đạy thức” (mindset) hay chỉ gói gọn trong hơn 300 trang giấy. Nó không chỉ giúp người đọc thay đổi “cách nghĩ” mà còn giúp thay đổi cả “cách làm” của các doanh nhân, nhà quản lý muốn khởi tạo, muốn sáng tạo, đổi mới và cách tân liên tục.

Cuốn sách được chia làm 3 phần chính:

Tầm nhìn

Trong phần này tác giả đưa đến cho người đọc định nghĩa, nguồn gốc, các phương thức khởi nghiệp tinh gọn cũng như các nguyên nhân dẫn đến thất bại của các công ty khởi nghiệp hiện nay. “Tầm nhìn” lý giải sự cần thiết phải có một ngành mới- quản trị kinh doanh khởi nghiệp (entrepreneurial management). Đồng thời người đọc cũng có cái nhìn đúng hơn về định nghĩa Doanh nhân khởi nghiệp (entrepreneur): họ là tất cả những người đang tạo ra một sản phẩm hay công ty mới dưới điều kiện thiếu chắc chắn cao độ không kể quy mô, lĩnh vực hay khu vực kinh tế mà họ đang hoạt động.

Doanh nhân thành công và sáng tạo hơn khi phải chịu áp lực. Chúc năng sống còn của một công ty đó là sự học hỏi. Với khởi nghiệp tinh gọn học hỏi đơn thuần là chưa đủ, học hỏi cần có kiểm chứng.

Phần nỗ lực nào tạo ra giá trị và phần nào là lãng phí? Giá trị là

đem lại lợi ích cho khách hàng, tất cả những thứ khác được coi là lãng phí. Những nỗ lực không cần thiết cho việc tìm hiểu khách hàng cần thì có thể loại bỏ đi, đó là học hỏi có kiểm chứng. Chúng ta có thể làm thử nghiệm bằng cách cho khách hàng cơ hội trải nghiệm sản phẩm rồi xem hành vi của họ. Học cách nhìn ra sự lãng phí và loại bỏ nó một cách có hệ thống cho phép những công ty tinh gọn như Toyota có thể thống lĩnh thị trường.

Chúng ta thường có lối tư duy quản trị là đặt niềm tin vào dự án, kế hoạch đã được nghiên cứu kỹ lưỡng. Nhưng thị trường luôn luôn thay đổi, thế giới quanh mình luôn mang bất ổn. Nhiều khi bạn mất rất nhiều thời gian cho việc lập kế hoạch chi tiết và bỏ nhiều tiền đầu tư với hy vọng dự án sẽ thành công

vượt trội. Thế nhưng khi đem sản phẩm ra thị trường khách hàng xé nát cái chiến lược NGŨ-NHU-THIỆN-TÀI của chúng tôi thành từng mảnh.

Phương pháp Khởi Nghiệp Tinh Gọn là thử nghiệm chiến thuật để thấy điểm nào là xuất sắc, điểm nào là điên rồ. Một thử nghiệm đích thực phải theo phương pháp khoa học: Bắt đầu bằng giả thuyết rồi tiên liệu điều gì sẽ xảy ra, sau đó kiểm tra các tiên liệu bằng thử nghiệm. Thử nghiệm khởi nghiệp được dẫn dắt bằng tầm nhìn khởi nghiệp để từ đó khám phá ra làm cách nào để xây dựng công ty vững vàng trên nền tảng tầm nhìn đó.

Nghĩ lớn- khởi đầu nhỏ- bước đầu tiên là chia nhỏ ý tưởng vĩ đại thành từng phần nhỏ, rồi phồng



đoán giả thiết giá trị và tăng trưởng xem sản phẩm hay dịch vụ có mang lại giá trị cho khách hàng khi họ sử dụng hay không. Những phản hồi và những điều học được từ thử nghiệm là vô giá, cuộc thử nghiệm có ý nghĩa hơn cả một cuộc điều tra.

Lều lái

Phần này tập chung đào sâu vào các chi tiết của phương pháp Khởi nghiệp tinh gọn, đưa ra một bước ngoặt quan trọng thông qua cốt lõi là vòng xoay phản hồi Xây dựng - Đo lường - Học hỏi. Bắt đầu với những suy đoán khác biệt cần được kiểm tra khắt khe, bạn sẽ học được cách xây dựng một sản phẩm có tính khả thi tối thiểu để kiểm nghiệm các suy đoán đó, một hệ thống ghi chép mới để đánh giá liệu mình có đang tiến bộ hay không và phương pháp quyết định có nên đổi hướng hay bám theo ý tưởng ban đầu tránh lãng phí về thời gian và tiền bạc.

Mỗi dự án kinh doanh đều bắt nguồn với một loạt phỏng đoán. Một chiến lược dựa trên phỏng đoán thông thường thì đầy lỗi, do đó, nỗ lực ban đầu của công ty khởi nghiệp là kiểm tra chúng càng nhanh càng tốt. Nếu phỏng đoán chính xác, chúng ta sẽ thành công. Nếu chúng là sai, cuộc khởi nghiệp sẽ thất bại. Đó là sự đột phá - vé - niềm - tin. Tất nhiên, đột phá niềm tin đó phải trở thành thực tế, phải phát xuất từ tầm nhìn xa, đúng nơi, đúng lúc. Có những doanh nghiệp say sưa với màn kịch thành công, sử dụng tăng trưởng bề ngoài để khiến mình có vẻ thành công. Đừng để chiến lược ban đầu bị bề cong hoặc đi theo trục giác. Hãy thực hiện kế toán cách tân để duy trì mô hình tài chính định lượng để đánh giá nghiêm ngặt sự tiến bộ. Hãy quyết định những chiến lược trên cơ sở trải nghiệm tận mắt, tại



Toyota gọi là Genchi Gembutsu, có nghĩa là phải “ra khỏi văn phòng” “Đi mà xem tận mắt”. Từ đó các quyết định kinh doanh được đặt nền trên kiến thức sâu sắc mà người ta trực tiếp quan sát thấy. Với hiểu biết đó, chúng ta có thể phác thảo được chân dung khách hàng, hình mẫu này là hướng dẫn thiết yếu cho việc phát triển sản phẩm. Tuy nhiên, hình mẫu khách hàng là một giả thiết chứ không phải sự thật, vì khách hàng đôi khi thực sự không biết điều họ muốn. Nên cần phải phân tích, nhưng phân tích quá nhiều là nguy hiểm, mà không phân tích lại dẫn đến thất bại. Nên, cái quan trọng là nằm trong khái niệm mang tên sản phẩm khả dụng tối thiểu, MVP (minimum viable product), trong cuốn sách tác giả có lấy mạng xã hội Facebook là minh chứng cho luận điểm trên.

Tăng tốc

Trong phần này tác giả đề cập đến những kỹ thuật cho phép Khởi nghiệp tinh gọn có thể giảm thiểu tối đa tổng thời gian vận hành vòng xoay Xây dựng - Đo lường - Học hỏi và những khái niệm của sản

xuất tinh gọn có thể ứng dụng cho các công ty khởi nghiệp, chẳng hạn như sức mạnh của việc sản xuất theo từng loạt nhỏ (small patch) mà Toyota sử dụng và mang lại thành công vượt trội cho họ. Bằng việc sử dụng những loạt sản xuất nhỏ, họ mua những máy móc đa năng, có thể sản xuất rất nhiều loại phụ tùng từng loạt nhỏ đúng thời điểm. Ưu thế lớn nhất của việc sản xuất theo từng loạt nhỏ là vấn đề chất lượng được phát hiện từ sớm bởi hệ thống Andon cord (dây kéo báo lỗi) gọi là hệ miễn dịch của sản phẩm. Việc giải quyết vấn đề cháy hàng bằng kỹ thuật gọi là kéo (pull), kịp thời (just-in-time) và hạn chế tối đa hàng tồn kho.

Trong phần này tác giả cũng bàn về thiết kế tổ chức, cách phát triển sản phẩm, làm thế nào để áp dụng nguyên tắc Khởi nghiệp tinh gọn vượt qua những trường hợp điển hình tại các công ty nhỏ, tiến vào ngay cả trong các doanh nghiệp khổng lồ trên thế giới. **6**

Biên soạn: Nguyễn Thị Bích
<http://agilebreakfast.vn/book-khoi-nghiep-tinh-gon-leanstartup/>

Sách hay

The Lean Startup: Khởi nghiệp tinh gọn

Khởi nghiệp tinh gọn gần như là một giáo trình khởi nghiệp, cung cấp thông tin và giải pháp cho việc sáng tạo và quản lý quy trình kinh doanh của mọi doanh nghiệp.

Thông tin sách:

Tên sách: Khởi nghiệp tinh gọn: Các doanh nghiệp sử dụng đổi mới liên tục để tạo ra thành công (The Lean Startup - How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses).

Tác giả: Eric Ries

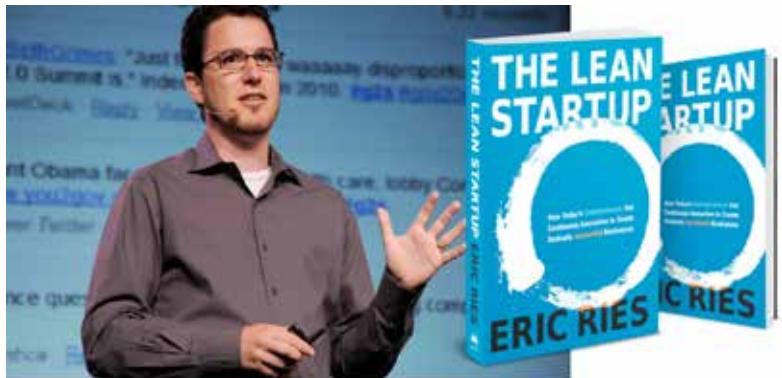
"The Lean Startup" được xuất bản lần đầu tiên vào tháng 12 năm 2011 bởi Nhà xuất bản Crown Business, Hoa Kỳ.

Tại Việt Nam, "The Lean Startup" được xuất bản ấn phẩm tiếng Việt mang tên "Khởi nghiệp tinh gọn" bởi Nhà xuất bản Thời đại vào tháng 12/2012.

Giới thiệu nội dung:

"Khởi nghiệp tinh gọn" (The Lean Startup) của Eric Ries cung cấp những phương pháp để khởi nghiệp một cách hiệu quả nhất trong mọi môi trường kinh doanh. Bằng cách tiếp cận khoa học, cuốn sách này gần như là một giáo trình khởi nghiệp, cung cấp thông tin và giải pháp cho việc sáng tạo và quản lý quy trình kinh doanh của mọi doanh nghiệp.

Năm 1996, James P. Womack và Daniel T. Jones trong cuốn sách nổi tiếng mang tên "Lean Thinking" (tạm dịch: Tư duy tinh gọn) đã lần đầu tiên đưa ra khái niệm "tinh gọn". Đó là một nguyên tắc tổ chức và thực hành nhằm kích lệ tất cả mọi thành viên trong doanh nghiệp



cùng nhau tham gia sáng tạo ra và cung cấp những giá trị tốt nhất đến khách hàng thông qua đổi mới không ngừng. Trong hoạt động của mình, các doanh nghiệp trong quá trình khởi nghiệp dựa vào quy trình được thực hiện có hệ thống và các vấn đề trong hoạt động ban đầu của doanh nghiệp được giải quyết với mục tiêu tạo ra các lợi ích cho khách hàng dựa trên một quy trình tối ưu nhất có thể.

The Lean Startup, dựa trên các nguyên tắc "tinh gọn", cung cấp một phương pháp tiếp cận khoa học để tạo ra doanh nghiệp và quản lý thành công trong giai đoạn khởi nghiệp, từ việc phát triển một sản phẩm mới đến việc phân phối sản phẩm đó đến tay khách hàng nhanh hơn, thúc đẩy tăng trưởng với tốc độ tối đa.

Trong cuốn sách của mình Eric Ries đã đưa ra phương pháp để có thể khởi nghiệp một cách tinh gọn nhất có thể bao gồm: Năm bắt quy trình - Thử nghiệm - Lựa chọn giải pháp tối ưu - Kiểm chứng và hoàn thiện.

1. Năm bắt quy trình

Trong đó, "năm bắt quy trình" chính là yếu tố nền tảng và cần thiết nhất trong mọi hoạt động khởi nghiệp kinh doanh. Quy trình

khởi nghiệp để thành công phải gắn liền với trình tự và một quy trình nghiêm ngặt. Việc không có một quy trình quản lý hoàn thiện và nhất quán dẫn đến việc giải quyết vấn đề một cách "tuỳ nghi" và không chú trọng vào quy trình quản lý từ đó dẫn đến sự thất bại của doanh nghiệp trong giai đoạn khởi nghiệp.

2. Thử nghiệm

Khởi nghiệp là một thử nghiệm lớn với mục tiêu trả lời câu hỏi "Liệu sản phẩm này có nên được thực hiện?" và "Liệu chúng ta có thể xây dựng một doanh nghiệp bền vững từ sản phẩm hay dịch vụ này hay không?" Thử nghiệm không chỉ đơn thuần là một tìm kiếm mô hình quản trị phù hợp mà đó chính là quá trình cho ra đời "sản phẩm tiên phong" của doanh nghiệp.

Quy trình này bao gồm việc tạo ra một "sản phẩm tiên phong khả thi" từ đó điều tra phản hồi của khách hàng và thị trường. Nếu phản hồi thành công có thể cân nhắc việc sản xuất để tận dụng các đơn đặt hàng sớm hoặc tiếp tục những thử nghiệm liên tiếp lặp đi lặp lại, và cuối cùng là xây dựng một sản phẩm lâu dài. Ries cho rằng, "Khi sản phẩm đã sẵn sàng

để được phân phối rộng rãi, nó sẽ là sản phẩm đã tạo ra được mạng lưới khách hàng. Thử nghiệm sẽ giúp khắc phục các vấn đề trong thực tế và đưa ra các yêu cầu cụ thể để tiếp tục xây dựng và hoàn thiện quy trình”.

3. Lựa chọn giải pháp tối ưu

“Lựa chọn giải pháp tối ưu” là quá trình tiếp theo sau quá trình thử nghiệm và tìm ra sản phẩm. Một khi quá trình khởi nghiệp tìm ra vấn đề hạn chế của doanh nghiệp để giải quyết, một sản phẩm tiên phong khả thi sẽ được tạo ra để bắt đầu quá trình học hỏi nhanh nhất có thể.

Khi sản phẩm tiên phong được tạo ra, quá trình khởi nghiệp sẽ diễn ra nhanh chóng hơn sau đó. Điều quan trọng là phải đánh giá được các nguyên nhân và tác động của các vấn đề xảy ra trong quá trình đó. Đặt ra và trả lời chính xác các câu hỏi “Tại sao” là một phương pháp tốt nhằm giúp doanh nghiệp giải quyết các vấn đề tồn tại và có lựa chọn đúng cho mô hình kinh doanh của doanh nghiệp.

4. Kiểm chứng và hoàn thiện

Eric Ries đã chỉ ra rằng đối với công đoạn sản xuất, tiến bộ được

đo lường bởi việc sản xuất ra các sản phẩm có chất lượng cao; tuy nhiên trong quá trình khởi nghiệp tiến bộ được đo lường bởi quá trình “Kiểm chứng và hoàn thiện”. Khi một doanh nghiệp có được quá trình tiếp thu/học hỏi được hoàn thiện, quá trình phát triển sẽ nhanh hơn đáng kể.

Khi một công ty tập trung vào một mục tiêu nào đó chẳng hạn như tạo ra một sản phẩm chất lượng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng họ sẽ phải tạo ra các sản phẩm thử nghiệm và kiểm định tính đúng đắn, và sau đó mới quyết định hướng đi của doanh nghiệp. Tuy nhiên, nếu có phương pháp tiếp thu/học hỏi được hoàn thiện, họ sẽ rút ngắn được thời gian để thích nghi nhanh hơn với môi trường kinh doanh.

“Khởi nghiệp tinh gọn” là một trong những cuốn sách bán chạy nhất theo xếp hạng của The New York Times và là một trong những tác phẩm được xem là nổi bật nhất trên thế giới về chủ đề “Khởi nghiệp” khi liên tục được các tạp chí về kinh doanh lớn trên thế giới như The New York Times, The Wall Street Journal, Harvard Business Review, Inc. đưa tin. **6**



Giới thiệu tác giả:

Eric Ries (sinh năm 1978) là một doanh nhân tại Thung lũng Silicon, ông là tác giả tiên phong trong quan điểm “tinh gọn” và là một blogger nổi tiếng trong cộng đồng doanh nghiệp công nghệ.

Ông lấy bằng cử nhân về khoa học máy tính tại Đại học Yale năm 2001.

Eric Ries là thành viên của ban cố vấn về khởi nghiệp kinh doanh công nghệ, ông đã tư vấn cho nhiều doanh nghiệp mới thành lập cũng như các công ty đầu tư mạo hiểm. Năm 2010, tên của ông được đặt cho một doanh nghiệp ngắn hạn ở Trường Kinh doanh Harvard và hiện thời ông là một thành viên làm việc tại IDEO.

Trước đây Eric Ries là người đồng sáng lập và Giám đốc kỹ thuật của IMVU, đây cũng là công ty khởi nghiệp thứ ba của ông. Trong năm 2007, BusinessWeek vinh danh ông là một trong những doanh nhân trẻ xuất sắc nhất của Tech. Năm 2009, ông đạt được giải thưởng TechFellow về Kỹ năng Lãnh đạo.

Phượng Huỳnh
Theo Trí Thức Trẻ



Hệ phương pháp khởi nghiệp tinh gọn là gì và đó có phải là công cụ dành cho các chủ doanh nghiệp nhỏ hay không?

Kế hoạch kinh doanh truyền thống có rất nhiều tác dụng; và thông thường người ta cho rằng bằng cách khuyến khích các nhà quản trị doanh nghiệp xem xét tất cả những gì cấu thành nên một hoạt động kinh doanh thành công, từ cấu trúc pháp lý tới các kế hoạch marketing để dự báo tài chính..., thì công việc kinh doanh sẽ có khả năng thành công cao hơn.

Phương pháp đi theo và bám sát một kế hoạch kinh doanh truyền thống để khởi đầu triển khai một dự án kinh doanh đồng thời cũng gặp một số chỉ trích. Một vài phê bình phổ biến là các kế hoạch kinh doanh thường được dựa trên những nhận định và giả thuyết chưa được chứng minh, quá trình này rất tốn thời gian, và thường các kế hoạch truyền thống không quan tâm đúng mức tới khách hàng để có thể tạo nên một sức cạnh tranh thực sự từ lúc bắt đầu. Một kế hoạch kinh doanh trọn vẹn cũng có thể khiến cho nhà quản trị doanh nghiệp nảy sinh một số cảm giác hoặc niềm tin sai lầm và trong một số trường hợp, có thể khiến cho các nhà khởi nghiệp đầu tư quá mức vào một mô hình kinh doanh chưa đảm bảo và chưa chắc chắn. Việc đầu tư quá mức như vậy đặc biệt phổ biến tại các doanh nghiệp gạch vữa hoặc doanh nghiệp phổ lớn, bởi vì những công việc kinh doanh này thường đòi hỏi một khoản đầu tư trả trước khá lớn vào thiết bị, chính sách bảo hiểm và không gian vật lý.

Tôi thường sử dụng câu ngạn ngữ cổ, "Bạn định làm thế nào để đến nơi nếu như bạn không biết mình đang đi đâu?" khi nói chuyện với các chủ doanh nghiệp về tác dụng của kế hoạch kinh doanh. Nhưng kế hoạch kinh doanh truyền thống không phải là cách duy nhất để cân nhắc xem xét một mô hình kinh doanh.

Trong Văn phòng Phát triển Kinh doanh của U.S. Small Business Administration (SBA), chúng tôi đã theo dõi chặt chẽ sự phát triển của một phương pháp khởi động dự án khác, sử

dụng một tập hợp các quy trình và thuật ngữ có tên gọi là Hệ phương pháp khởi nghiệp tinh gọn. Vậy, "tinh gọn" là gì và tại sao chúng tôi lại cho rằng phương pháp này có tiềm năng củng cố nhiều doanh nghiệp phổ lớn?

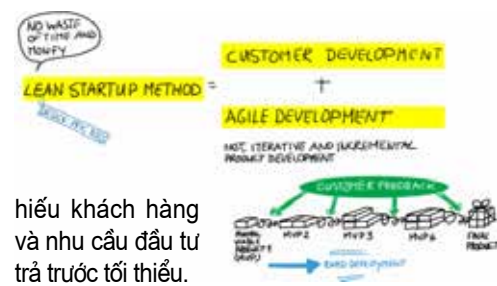
Đúng như tên gọi của nó, tinh gọn được bắt nguồn từ việc giảm thiểu những chi phí đầu vào tốn kém và quá trình lập kế hoạch tốn thời gian. Sự tinh gọn đã làm thay đổi rõ rệt quá trình lập kế hoạch kinh doanh, và khởi đầu từ quan điểm lấy khách hàng làm trung tâm.

Khi các phương pháp tinh gọn đã trở nên rất phổ biến trong lĩnh vực khởi nghiệp ngành công nghệ, nguyên tắc tinh gọn có tiềm năng rất lớn trong việc hỗ trợ các chủ doanh nghiệp ở những lĩnh vực khác ngoài công nghệ.

Sau đây là một vài trong số những điểm nổi bật của phương pháp tinh gọn:

- Khung mô hình kinh doanh - Khung mô hình kinh doanh là một khuôn mẫu cho việc hình dung và phân tích một mô hình kinh doanh và đánh giá xem có cần thiết phải thay đổi cơ sở bản hay không. Nó thường được trình bày như là một phương án tập trung hơn, hiệu quả hơn để thay thế cho một kế hoạch kinh doanh truyền thống. Xét về những khía cạnh khác, nó buộc các công ty phải phác thảo cơ cấu chi phí, tài sản cốt yếu, các cơ hội và đe dọa. Điều quan trọng nhất có lẽ là, nó đòi hỏi họ phải hiểu rõ khách hàng tiềm năng của mình là ai.

- "Sản phẩm khả thi tối thiểu" (MVP) - MVP là một loại sản phẩm thử nghiệm: một phiên bản thử của sản phẩm mới, có tác dụng giúp đội ngũ nghiên cứu kiểm tra các giả thuyết và nhận định về thị



hiếu khách hàng và nhu cầu đầu tư trả trước tối thiểu.

- Phỏng vấn khách hàng và quay vòng sản phẩm - Doanh nghiệp tinh gọn nên liên tục tái đánh giá các dịch vụ của mình để đảm bảo rằng họ đáp ứng được nhu cầu của thị trường. Điều này cần đến các cuộc phỏng vấn khách hàng với quy mô rộng rãi trước và sau sự ra mắt của một sản phẩm hay dịch vụ. Doanh nghiệp nên nhanh chóng thích ứng các dòng sản phẩm và mô hình kinh doanh của mình với tình hình thực tế, và phải sẵn sàng thực hiện quay vòng sản phẩm nếu kết quả nghiên cứu thị trường cho thấy cần phải thay đổi.

Gần đây, SBA cho ra mắt "Cuộc thi Đào tạo Tinh gọn cho các doanh nghiệp phổ lớn" như một cách để giới thiệu hệ phương pháp tinh gọn đến các doanh nghiệp ở ngoài lĩnh vực công nghệ cao. Thông qua sáng kiến này, các thành viên mạng lưới đối tác tài nguyên của SBA (Trung tâm Phát triển Doanh nghiệp Nhỏ, Trung tâm Kinh doanh của Phụ nữ, Trung tâm Tiếp cận SCORE và Cựu chiến binh) đang cạnh tranh để có cơ hội được học một chương trình đang rất được quan tâm, đó là Chương trình Đội ngũ Đổi mới (I-Corps) của Quý Khoa học Quốc gia, áp dụng đối với nhu cầu của các doanh nghiệp nhỏ trên toàn nước Mỹ. **6**

Văn phòng NSCL biên dịch
(<https://www.sba.gov/about-sba>)

Phương pháp Lean Startup trong việc xây dựng và quản lý startup

Lean Startup là một phương pháp xây dựng, quản lý những công ty khởi nghiệp do doanh nhân nổi tiếng Eric Ries nghiên cứu và đúc kết.

Một trong những nhầm lẫn khi khởi nghiệp là bắt đầu chỉ với một ý tưởng cho sản phẩm mà họ nghĩ rằng sẽ bán được cho rất nhiều khách hàng. Sau đó họ dành ra hàng tháng, có khi hàng năm trời để hoàn thiện sản phẩm đó mà chẳng bao giờ nghĩ đến chuyện cho các khách hàng mục tiêu dùng thử dù cho sản phẩm đang ở giai đoạn nào đi nữa, và họ cứ tiếp tục như vậy cho đến khi nhận ra mình đã thất bại.

Phương pháp Lean Startup hay còn gọi là khởi nghiệp tinh gọn sẽ chỉ ra những vấn đề mà bất cứ khởi nghiệp nào cũng gặp phải và cách thức vận hành doanh nghiệp một cách khoa học nhất.

Giảm thiểu sự bất ổn

Trong những công ty khởi nghiệp, người ta sẽ không bắt gặp nhiều quy trình làm việc bởi đa phần những quy trình đó chưa được xây dựng nên một cách bài bản, trái lại, họ thường làm việc theo kinh nghiệm và cảm tính. Theo phương pháp Lean Startup, những công việc cần được ưu tiên xử lý theo quy trình nhất định chứ



không nên ưu tiên bởi chi phí rẻ. Những quy trình này sẽ góp phần tạo nên văn hóa doanh nghiệp, giảm thời gian hoàn thành và tăng năng suất công việc.

Làm việc thông minh hơn

Theo triết lý của Lean Startup, làm việc hiệu quả là cách làm việc thông minh hơn chứ không đơn thuần là chăm chỉ hơn. Trong quá trình phát triển sản phẩm,



khởi nghiệp không thể chăm chỉ tìm cách xây dựng đầy đủ các tính năng có thể của sản phẩm. Thay vào đó, nên lựa chọn, chất lọc những tính năng cơ bản nhất để xây dựng nên một sản phẩm hoàn chỉnh.


Nếu sản phẩm thành công, nó cho phép người quản lý bắt đầu các chiến dịch tiếp theo của mình như là thử nghiệm với những người dùng mục tiêu, bổ sung nhân lực cho các thử nghiệm tiên tiến hơn và cứ như thế một sản phẩm hoàn thiện dần hình thành. Khi mà sản phẩm đã sẵn sàng được phân phối trên diện rộng thì cùng lúc đó nó đã có một nhóm khách hàng trung thành. Với quy trình này, người phát triển sản phẩm có thể giải quyết được các vấn đề thật và cung cấp các thông số kỹ thuật chi tiết cho hình mẫu toàn diện của sản phẩm.

MVP và vòng lặp phát triển sản phẩm

MVP là sản phẩm dùng được ở mức tối thiểu (Minimum Viable Product). Một sản phẩm được coi là MVP khi nó mang những tính năng cơ bản nhất để hoàn thành một nhiệm vụ nào đó, những sản phẩm này đều phải chạy được ổn định và không phát sinh lỗi.

Trong mô hình phát triển sản phẩm của Lean Startup, MVP có vai trò rất quan trọng. Sau mỗi vòng lặp xây dựng - đo lường - tiếp nhận phản hồi, những sản phẩm MVP sẽ được thêm, bớt hoặc điều chỉnh để phù hợp với nhu cầu thị trường dựa trên những số liệu đo lường được.

Tiếp nhận phản hồi hiệu quả

Sự phát triển của quá trình sản xuất được đo đếm bằng chất lượng sản phẩm. Đơn vị đo lường sự phát triển cho Lean Startup là việc tiếp nhận phản hồi hiệu quả hay không - đây là một phương pháp nghiêm ngặt giúp chứng minh sự tiến bộ của sản phẩm trong quá trình phát triển. Một khi các doanh nhân tiếp nhận các phản hồi hiệu quả, thì quá trình phát triển sản phẩm sẽ được rút ngắn đáng kể. Khi bạn tập trung vào nghiên cứu và phát triển cái khách hàng muốn và sẽ chi tiền cho nó thì bạn sẽ không phải tốn hàng tháng trời chỉ để đợi ngày sản phẩm beta ra mắt rồi mới thay đổi hướng đi. Thay vào đó, các doanh nhân có thể thích ứng với những sự thay đổi trong kế hoạch mỗi ngày một chút. 

Theo LeanStartup <http://ictnews.vn/khoi-nghiep/phuong-phap-lean-startup-trong-viec-xay-dung-va-quan-ly-startup-119899.ict>

Lean Startup: Khởi nghiệp tinh gọn, bắt đầu từ đâu?

Một Startup bắt đầu bằng những ý tưởng, sau khi có ý tưởng bạn làm gì với nó để hình thành một doanh nghiệp? cachkhoinghiep.vn xin giới thiệu tới các bạn bài viết rất thực tế và hữu ích của chuyên gia Võ Hoài Hương - Cty TNHH Cầu nối Giáo dục Learning Choice. Đây là một số điểm cần lưu ý để bạn có thể bắt đầu Startup của mình một cách tinh gọn và tiết kiệm chi phí.

Phát triển ý tưởng kinh doanh tìm hiểu thị trường

Từ nhiều ý tưởng kinh doanh, bạn sẽ chọn lọc ra được một ý tưởng có khả năng nhất.

Sau đó là bước tìm hiểu thị trường với sản phẩm dịch vụ của mình. Một trong những cách để khảo sát thị trường là dùng các công cụ online, như từ khóa google... (miễn phí), nhất là đối với những sản phẩm, dịch vụ dự kiến bán hàng qua kênh online. Những sản phẩm offline thì cần tìm hiểu độ lớn của thị trường, khu vực, khả năng, lợi thế ... để xác định khách hàng mục tiêu của mình là ai, và đặc biệt điểm khác biệt của sản phẩm dịch vụ, và đặt ra câu hỏi: mình đáp ứng điều gì cho khách hàng mục tiêu và làm sao họ sẵn sàng trả tiền cho sản phẩm dịch vụ của mình, cách tiếp cận ra sao?

Lập kế hoạch kinh doanh

Khi tự tin về thị trường và sản phẩm, dịch vụ, khách hàng mục tiêu, ta bắt đầu với kế hoạch kinh doanh. Hãy đơn giản hóa kế hoạch kinh doanh bằng 2 dữ kiện chính: doanh thu và chi phí. Doanh thu là những gì bạn thu về, chi phí là những gì phải bỏ ra. Dự kiến sát với thực tế chừng nào sẽ tốt chừng ấy, lưu ý những khoản doanh thu bán chịu, lưu ý những khoản chi phí ngầm và trừ hao một số % chi phí chưa dự trù được. Nếu lập kế hoạch dài hạn hơn 1 năm trở lên cần lưu ý đến lãi suất ngân hàng.

Trong kế hoạch kinh doanh phải trả lời được các yếu tố: đầu vào cho sản phẩm dịch vụ của mình bao gồm Nhà cung cấp và chất lượng sản phẩm dịch vụ mua vào. Hoạt động chính của mình là gì? Nhân sự cần thiết là những ai? Mình mang lại gì cho khách hàng? Khách hàng tiềm năng là ai? Thuộc phân khúc nào? Cách tiếp cận chi tiết... Hãy thể hiện bằng những con số cụ thể.

Kế hoạch kinh doanh hoàn toàn khả thi là có thể bắt tay tiếp tục bước sau.

Thành lập doanh nghiệp và các yếu tố pháp lý

Thành lập doanh nghiệp:

Khi thành lập doanh nghiệp bạn cần xác định nên lập công ty TNHH, công ty CP hay cửa hàng, DNTN... để phù hợp với tiêu chí, mục tiêu của mình (Nếu quy mô ban đầu chỉ là 1 cửa hàng thì có thể lập 1 cửa hàng sẽ tiết kiệm được khá nhiều chi phí khác, khi quy mô lớn hơn có thể lập thành công ty, việc này cũng dễ dàng).

Khi thành lập doanh nghiệp bạn có thể nhờ dịch vụ làm thủ tục thành lập, đăng ký ở Sở KHĐT, đăng ký thuế, con dấu... nhưng hãy tìm hiểu qua (ở web Sở KHĐT rất đầy đủ) để biết như thế nào hoặc có thể tự làm nếu có thời gian, lưu ý giữ chữ ký số như chữ ký của mình. Và tất cả những yếu tố pháp lý, giấy tờ bản gốc nên giữ kỹ.

Về Thuế:

Bạn nên biết qua về thuế để có kế hoạch và tiết kiệm chi phí thuế. Các bạn cần biết mình chịu những loại thuế gì, chủ yếu là 3 loại thuế: Thuế TNDN, Thuế GTGT, thuế TNCN. Nếu có hoạt động xuất nhập khẩu thì thêm thuế XNK, nếu có yếu tố nước ngoài thì thêm thuế nhà thầu. Các bạn có thể đọc các thông tư mới nhất về các loại thuế này (có đủ trên mạng). Bạn chỉ cần lưu tâm: hàng hóa dịch vụ mình chịu thuế suất bao nhiêu, thế nào là chứng từ hợp lệ trong thuế, thanh toán qua ngân hàng như thế nào... Và thời gian nộp tờ khai, nộp thuế của từng loại thuế để không nộp trễ, bị phạt.

Ngoài ra các quy định về hóa đơn chứng từ cũng cần xem qua để không làm sai hoặc kiểm tra được nếu thuê dịch vụ làm.

Vận hành và quản lý

Sau khi đầy đủ thủ tục pháp lý, bắt đầu cho việc vận hành và quản lý, lúc này ước mơ mới bắt đầu thành hình và bạn bắt đầu đối diện với nhiều điều thực tế, cần lưu ý đến vấn đề nhân sự, luôn xem xét và so sánh với kế hoạch ban đầu để điều chỉnh phù hợp, đảm bảo mọi việc nằm trong tầm tay và hãy luôn lạc quan tiến về phía trước.

Tất cả những việc khởi đầu này các bạn hoàn toàn có thể tự làm, tự tìm hiểu. Kinh doanh là một quá trình lâu dài, một khởi đầu được chuẩn bị kỹ thì càng đi sẽ càng xa.

Chúc các bạn thành công. **6**

3 nguyên tắc chính của khởi nghiệp tinh gọn Lean Startup

1. Mô hình kinh doanh - Business Model Canvas

Thay vì giành hàng tháng để lập kế hoạch và nghiên cứu, những người khởi nghiệp chấp nhận một sự thật rằng, những gì họ có trong ngày đầu tiên là một seri các giả thuyết chưa được kiểm chứng - mà chỉ đơn giản là những phỏng đoán. Vì thế họ không viết bản kế hoạch hoành tráng nữa mà thay vào đó là bản tóm tắt các giả thuyết trong một mô hình có tên gọi Business Model Canvas (tạm gọi bản vẽ mô hình kinh doanh). Đây chính là bản mô phỏng cách thức tạo ra giá trị của doanh nghiệp và cho khách hàng của doanh nghiệp đó.



Sketch Out Your Hypotheses

The business model canvas lets you look at all nine building blocks of your business on one page. Each component of the business model contains a series of hypotheses that you need to test. Canvas concept developed by Alexander Osterwalder and Yves Pigneur. Source: www.businessmodelgeneration.com/canvas.

2. Lắng nghe khách hàng

Khởi nghiệp tinh gọn sử dụng phương pháp tiếp cận “vượt ra khỏi 4 bức tường” để kiểm chứng các

giả thuyết của họ. Họ không ngồi trong văn phòng mà đi ra ngoài, gặp gỡ, trao đổi với người dùng tiềm năng, người mua hàng, các đối tác về các thành tố tạo nên mô hình kinh doanh của họ, bao gồm đặc tính sản phẩm, định giá, các kênh phân phối và chiến lược thu hút khách hàng. Điểm nhấn ở đây là sự nhanh nhạy và tốc độ: các nhà khởi nghiệp nhanh chóng tạo ra những sản phẩm hiện hữu cơ bản/ tối thiểu nhất và ngay lập tức thu thập phản hồi của khách hàng. Sau đó, họ tận dụng những đóng góp đó của khách hàng để xem xét lại những giả định và rồi bắt đầu lại từ đầu, kiểm nghiệm sản phẩm - điều chỉnh.

Listen to Customers


During customer development, a start-up searches for a business model that works. If customer feedback reveals that its business hypotheses are wrong, it either revises them or “pivots” to new hypotheses. Once a model is proven, the start-up starts executing, building a formal organization. Each stage of customer development is iterative: A start-up will probably fail several times before finding the right approach.



3. Phát triển tinh gọn

Khởi nghiệp tinh gọn áp dụng phương pháp phát triển được học từ ngành công nghiệp phần mềm có tên gọi “Agile development”. Phương pháp phát triển nhanh gọn đòi hỏi nhà phát triển làm việc sát sao với nhu cầu của khách hàng. Không giống với quy trình phát triển sản phẩm cổ điển kéo dài cả năm trời với những giả định về nhu cầu và vấn đề của khách hàng, mô hình nhanh gọn giảm thiểu sự lãng phí thời gian và nguồn lực bằng cách phát triển sản phẩm liên tục và cải tiến dần.

Quick, Responsive Development

In contrast to traditional product development, in which each stage occurs in linear order and lasts for months, agile development builds products in short, repeated cycles. A start-up produces a “minimum viable product”-containing only critical features-gathers feedback on it from customers, and then starts over with a revised minimum viable product. 

Xem bài viết đầy đủ: <http://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything/ar/1>

Một ví dụ về khởi nghiệp tinh gọn

Làm sao để thử thị trường nhằm xác định sản phẩm phù hợp trước khi chính thức quyết định đầu tư kinh doanh bài bản là một câu hỏi quan trọng trong khởi nghiệp. Ở đây, xin kể câu chuyện từ xuống tranh phẳng Mopi với hy vọng phần nào giải đáp câu hỏi vừa nêu.

Mopi là một startup tại Hà Nội, mới chính thức hoạt động từ tháng 3-2017. Sản phẩm họ cung cấp không quá phức tạp. Họ in tranh lên vải canvas và đóng khung sau đó bán cho các văn phòng có nhu cầu. Điểm khác biệt đó là thay vì làm những bức tranh mang hình ảnh thì tranh của Mopi là những dòng chữ, thường là những câu trích dẫn nổi tiếng mang tính truyền cảm hứng, động viên hoặc những câu nói vui trong cuộc sống hàng ngày. Ví dụ như: “Không lợi nhuận, đừng lý luận”; “Lao động hăng say, thưởng ngay cuối tháng”; “Stay hungry, stay foolish”; “Get shit done”...

Giá trị mà Mopi cung cấp cho khách hàng là vừa đem lại một giải pháp trang trí nhanh, trẻ trung; vừa giúp truyền tải những thông điệp mà khách hàng muốn thực hiện. Mỗi bức tranh có giá từ 190.000-550.000 đồng, tùy kích thước. Chính mức giá không quá cao, lại đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, sản phẩm này nhanh chóng được thị trường đón nhận.

Ông Vũ Minh Trà, Giám đốc điều hành của Mopi, cho biết công ty hoạt động có lãi ngay tháng đầu tiên. Với nhiều startup, việc có lãi ngay tháng đầu tiên là điều không tưởng nhưng nếu hiểu từng bước đi của công ty sẽ thấy điều này không quá lạ.

Ông Hoàng Tùng, người đồng sáng lập công ty, chia sẻ trước

khí chính thức đi vào hoạt động, các thành viên - vốn đã quen biết nhau - cùng lập nên một đội gọi là StartupX, gọi vui là biệt đội khởi nghiệp nhằm thử tất cả những ý tưởng và sản phẩm có khả năng phát triển được. Sản phẩm nào không được thị trường chấp nhận thì loại bỏ; sản phẩm nào được thị trường chào đón thì mở rộng phát triển. Nhiều sản phẩm đã được thử nghiệm, Mopi nằm trong số này và cũng trải qua ba tháng tung ra thị trường để đo lường phản ứng của khách hàng.

Từ tháng 1-2017, Mopi đưa ra nhiều dòng sản phẩm tranh phẳng phục vụ cho các nhóm khách hàng khác nhau, gồm dòng tranh trang trí cho gia đình; tranh thiết kế cho các quán cà phê và dòng tranh tối giản với những câu nói truyền động lực phục vụ cho doanh nghiệp. Kết quả phản hồi cho thấy thị trường đón nhận dòng tranh thiết kế tối giản. Thông số được đo lường thể hiện qua giá trị đơn hàng vượt trội so với hai dòng sản phẩm còn lại.

Chính kết quả trên, cộng với việc quan sát thị trường ở một số quốc gia khác và trực giác của những người nhiều kinh nghiệm khởi nghiệp, bắt đầu từ tháng 3-2017, Mopi chính thức định vị mình là thương hiệu tiên phong trong lĩnh vực tranh trang trí tạo động lực và tập trung vào khách hàng doanh nghiệp. Khi đã định vị rõ ràng, công ty đẩy mạnh truyền thông, nhờ đó doanh thu tăng trưởng đều đặn hàng tháng.

Xin quay lại yếu tố lợi nhuận ngay tháng đầu tiên hoạt động. Sở dĩ đạt được điều đó vì thời gian đầu, công ty chỉ đóng vai trò trung gian, khi khách đặt hàng, họ đến các nhà in bên ngoài để in.



Sau đó đóng thành tranh và giao thành phẩm. Mô hình kinh doanh này không cần bỏ ngay vốn đầu tư ban đầu và an toàn vì chỉ sản xuất khi có đơn hàng, nên chuyện đạt được lợi nhuận là điều có thể lý giải được. Sau đó khi số lượng đơn hàng tăng lên, công ty mới đầu tư máy để tự sản xuất đồng thời mở thêm văn phòng tại TP.HCM để có thể phục vụ khách hàng nhanh nhất khi có yêu cầu.

Có thể thấy ngay sản phẩm của Mopi không quá phức tạp. Và theo đó, rào cản gia nhập thị trường không phải là một thách thức lớn. Là một doanh nhân từng trải, ông Hoàng Tùng hiểu điều này và sẵn sàng chào đón các đối thủ gia nhập thị trường. Với ông, trong thế giới kết nối và tư duy phẳng hiện nay thì chẳng ý tưởng nào có thể giấu được, bởi ý tưởng tranh này cũng là sự tham khảo từ nước ngoài.

Thêm nữa, theo ông, đối thủ xuất hiện chứng tỏ thị trường có tiềm năng. Nhìn ở khía cạnh tích cực, có thêm đối thủ cũng sẽ giúp thị trường biết đến dòng tranh này nhiều hơn và cũng là áp lực giúp công ty cải tiến chất lượng sản phẩm để làm tốt hơn nữa. Nói cách khác, như chính thông điệp từ một bức tranh mà Mopi thiết kế thì “Không có áp lực, không có kim cương”. **6**

Một số khái niệm cơ bản Startup cần biết

Đây là những khái niệm cơ bản trong khởi nghiệp và đầu tư mà tất cả các startup nên phân biệt được.



Khởi nghiệp (Startup)

Doanh nghiệp mới sáng lập hoặc trong những giai đoạn đầu phát triển. Không có độ dài thời gian cụ thể nào để xác định khi nào thì doanh nghiệp hết được gọi là khởi nghiệp, trừ khi doanh nghiệp không còn coi mình là khởi nghiệp nữa.

Nhà đầu tư (Investor)

Nhà đầu tư có thể là một công ty, một tổ chức hoặc một cá nhân đơn lẻ nắm trong tay một lượng tiền nhất định. Những người này sẽ đầu tư vào những dự án, sản phẩm khởi nghiệp khác nhau và mong muốn thu lại lợi nhuận khi dự án đó thành công trong tương lai. Đối với nhà đầu tư, rủi ro lớn nhất là dự án không thành công hoặc sản phẩm không được khách hàng chấp nhận. Thông thường,

những dự án có độ rủi ro càng cao thì tỷ lệ lợi nhuận càng lớn. Vì vậy, trong nhiều trường hợp, nhà đầu tư luôn luôn việc tư vấn chiến lược, hoạch định, hỗ trợ mối quan hệ cho startup để đảm bảo một tỷ lệ thành công cao nhất. Do đó, sợi dây liên kết giữa startup và nhà đầu tư không chỉ có vốn mà còn là kiến thức, kinh nghiệm trên thị trường. Tại Việt Nam, có một số quỹ đầu tư nổi tiếng như Mekong Capital, IDG Venture Vietnam, Dragon Capital, VinaCapital, CyberAgent Ventures.

Nhà đầu tư có 2 kiểu chính:

- Đầu tư thiên thần - Angel Investor : Đây là những nhà đầu tư với số vốn nhỏ, thường xuất phát từ tài sản cá nhân và dành cho những doanh nghiệp đang trong giai đoạn đầu tiên, phát triển ý

tưởng thành sản phẩm cụ thể. Số vốn này sẽ dành để trang trải cho việc nghiên cứu phát triển sản phẩm để có thể tạo ra doanh thu và thu hút sự chú ý của các nhà đầu tư khác. Các dự án đầu tư thiên thần thường có giá trị nhỏ, tính rủi ro cao, đòi hỏi thời gian chờ đợi dài (có thể tới 8 năm), và lợi nhuận chủ yếu chỉ đến sau khi doanh nghiệp khởi nghiệp thành công, được định giá cao khi bán lại hoặc đưa lên sàn chứng khoán.

- Đầu tư mạo hiểm - Venture capital: Đây là nhà đầu tư với số vốn lớn hơn nhiều so với đầu tư thiên thần. Những nhà đầu tư này thường rót vốn cho những doanh nghiệp đã có khách hàng và doanh thu, muốn mở rộng thị trường và quy mô doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp thành công trong tương lai, lợi nhuận mà các quỹ đầu tư mạo hiểm thu về sẽ rất lớn. Mặc dù vậy, tỷ lệ rủi ro bao giờ cũng đi kèm với giới đầu tư, tuy nhiên họ là những người có kinh nghiệm dày dặn để đánh giá được những rủi ro và tỷ lệ thành công của mỗi doanh nghiệp. Nhà đầu tư mạo hiểm thường đầu tư vào những doanh nghiệp có đội ngũ nhân lực tốt, có khả năng phát triển sản phẩm chất lượng và có tính cạnh tranh cao trên thị trường. Điều này sẽ làm tăng khả năng thành công cũng như giảm thiểu tỷ lệ rủi ro cho nhà đầu tư.

Tổ chức hỗ trợ khởi nghiệp: Vườn ươm doanh nghiệp (Incubator) và tăng tốc doanh nghiệp (Accelerator).



Về cơ bản, họ đều là những doanh nghiệp, tổ chức đứng ra tư vấn về cả pháp lý lẫn chuyên môn, cung cấp không gian làm việc để giúp cho các startups có thể trưởng thành nhanh chóng, sớm đưa được sản phẩm ra thị trường, sớm tìm được khách hàng/nhà đầu tư.

Tuy nhiên, Incubator hoạt động trong một không gian và thời gian khác với Accelerator. Không gian của Incubator thường rộng lớn hơn môi trường của Accelerator. Thời gian của Incubator dành cho startup thường bắt đầu từ giai đoạn đầu khởi nghiệp và kéo dài nhiều năm, có khi từ 3-5 năm. Trong khi thời gian của một khóa Accelerator chỉ kéo dài 4 tháng. Cổ phần của Incubator trong startup lớn hơn, thường chiếm 20% hoặc hơn, trong khi cổ phần tính cho Accelerator chỉ chiếm từ 6-10%.

Hiện nay, có một số Incubator và Accelerator tại Việt Nam có thể kể đến như: Dự án Silicon Valley Việt Nam, dự án FIRST của Bộ Khoa học và Công nghệ, Younet Incubator, Topica Founder Institute, X- Incubator, HATCH ! PROGRAM...

Gọi vốn:

Gọi vốn (funding) là khái niệm các startup kêu gọi nhà đầu tư rót vốn cho doanh nghiệp của mình. Thông thường, quá trình gọi vốn diễn ra qua nhiều vòng (round) khác nhau và trước mỗi vòng cấp



vốn, giá trị doanh nghiệp sẽ được định giá lại:

- Seed funding: Vòng đầu tư hạt giống, tại đây, startup sẽ nhận đầu tư từ những nhà đầu tư thiên thần.

- Series A: Đây là vòng cấp vốn đầu tiên của những quỹ đầu tư mạo hiểm, doanh nghiệp nhận được đầu tư serie A thường là những doanh nghiệp đã có doanh thu và có nhu cầu mở rộng quy mô doanh nghiệp.

- Series B, Series C... Đây là các vòng cấp vốn tiếp theo tùy vào đặc thù của từng doanh nghiệp và mô hình kinh doanh.

Bootstrapping

Đây là hình thức người khởi nghiệp tự bỏ vốn ra xây dựng và phát triển doanh nghiệp mà không cần đến nhà đầu tư. Hình thức này có ưu điểm là khởi nghiệp sẽ hoàn

toàn tự chủ được nguồn vốn cũng như không bị phụ thuộc vào nhà đầu tư trong tương lai, tuy nhiên sẽ có hạn chế là không tiếp xúc được với những kinh nghiệm và mối quan hệ từ các nhà đầu tư cũng như việc tự xoay sở nguồn vốn sẽ khiến khởi nghiệp không có sự tập trung cao độ nhất vào doanh nghiệp.

Exiting

Đây là lúc để startup founder trở thành triệu phú. Khi đó, khởi nghiệp sẽ hoàn lại vốn cho nhà đầu tư theo một tỷ lệ đã thỏa thuận từ trước. Có 2 cách để làm việc này:

Mua bán và sáp nhập (Merger and Acquisition): Khởi nghiệp bán công ty và thu về một số lượng tiền mặt đủ lớn. Việc mua bán có thể là toàn bộ doanh nghiệp hoặc từng phần, từ sản phẩm, sở hữu trí tuệ, hay nhân sự...

Đưa công ty lên sàn chứng khoán (IPO): lúc này tất cả mọi người đều có thể trở thành nhà đầu tư cho doanh nghiệp bằng cách mua cổ phiếu mà công ty bán ra. Lúc này, công ty tư nhân sẽ trở thành công ty đại chúng, và không còn được coi là startup nữa.

<https://news.appota.com/mot-so-khai-niem-co-ban-startup-can-biet/>



Ứng dụng Lean trong thực tế sản xuất

Thời gian qua, chúng ta đã nghe, đọc và thảo luận rất nhiều về Hệ thống sản xuất Lean (Lean Manufacturing System). Trong đó, tôi nghĩ đa phần chúng ta nghe và đọc lý thuyết qua sách vở nhiều hơn là thực hành thực tế. Tôi có may mắn là được học từ một người thầy tư vấn của một tổ chức nước ngoài có nhiều kinh nghiệm về việc ứng dụng Hệ thống sản xuất Lean và chịu trách nhiệm trong việc triển khai thực hiện Lean trong công ty. Vậy Lean là gì và ứng dụng Lean có dễ dàng không?

Ngược dòng thời gian:

Trong những năm của thập niên 80, Toyota đã làm cho Thế giới phải chú ý đến mình bằng những chiếc xe bền hơn và ít phải sửa chữa hơn anh cường quốc về ô tô là Mỹ. Cho đến nay, Toyota được xem là Công ty hoạt động có lãi tăng ổn định và thống kê cho thấy lợi nhuận hàng năm của Toyota đã lớn hơn tổng thu nhập của 3 gã khổng lồ trong nền công nghiệp này là GM, Chrysler và Ford. Vì sao Toyota đạt được những thành công đáng kinh ngạc đến như thế? Đó chính là sự kết hợp tuyệt vời với Toyota Production System và Toyota Way. “Chìa khóa dẫn đến Toyota way và nguyên nhân làm cho Toyota trở nên nổi bật là không có yếu tố cá nhân... Nhưng quan trọng là làm cho tất cả các yếu tố gắn kết trong một hệ thống. Nó phải được thực hiện mỗi ngày theo một cách thức nhất quán chứ không phải bộc phát” (Toyota Way - J.K Liker)

Người ta cho rằng Toyota có quy trình phát triển sản phẩm nhanh nhất thế giới và là hình mẫu cho tất cả mọi đối thủ và công ty trên toàn thế giới về chất lượng, năng suất, tốc độ sản xuất và độ linh hoạt. Bí quyết của nó nằm ở Just In Time, Continuous Improvement (Kaizen), Jidoka, Heijunka... của Toyota Production System (TPS) hay chúng ta quen gọi là Lean Manufacturing System.

Các hãng lớn và ngay cả chính phủ Hoa Kỳ đã nhiều lần cử các chuyên gia, đoàn nghiên cứu điều “kỳ diệu” của đất nước Hoa anh đào nhỏ bé. Tuy nhiên, dù đã bước sang thế kỷ 21 và có trong tay biết bao tài liệu nghiên cứu nhưng số lượng các hãng ứng dụng thành công Lean là rất ít. Điều mà họ làm được có lẽ dừng ở chỗ ứng dụng các công cụ của Lean mà thôi. Ngay cả Toyota cũng cho rằng, những gì họ làm được chỉ là mới bắt đầu của Lean!? Điều này chứng minh rằng, việc ứng dụng thành công Lean là không hề đơn giản khi mà Toyota phải kiên trì thực hiện trong suốt những năm từ sau thế chiến thứ 2 cho đến tận bây giờ. Nhưng điều này cũng không có nghĩa là chúng ta không áp dụng được Lean trong doanh nghiệp của chúng ta, vấn đề là chúng ta sẽ gặp rất nhiều khó khăn, thử thách đòi hỏi sự bền bỉ, cương quyết và dũng cảm của những người làm công tác lãnh đạo, quản lý.

Ứng dụng thực tế:

Tại Việt Nam, những năm trở lại đây chúng ta kiến việc các doanh nghiệp cùng nhau thực hiện Lean, tùy vào tiềm lực và mô hình doanh nghiệp. Và chúng ta cũng đã nghe nói đến vài trường hợp thành công, chẳng hạn như Toyota Bến Thành. Trường hợp này có lẽ được sự hỗ trợ từ chính công ty Toyota và thành công ở mức độ nào thì chúng ta cần phải tìm hiểu thêm.

Theo tôi, một người đã có cơ hội thực hiện Lean, tôi cho rằng việc ứng dụng Lean được như Toyota thì có lẽ còn rất lâu mới bàn tới tại Việt Nam. Bởi vì đại đa số các tổ chức chỉ chú trọng vào thực hiện 5S và vài công cụ cơ bản khác của Lean mà Lean là một hệ thống toàn diện thể hiện xuyên suốt trong nền văn hóa của Công ty. Có chăng chúng ta nên nói việc các doanh nghiệp (không chỉ riêng Việt Nam) đã ứng dụng những công cụ của Lean đạt hiệu quả thế nào. Và chỉ cần chúng ta

áp dụng các công cụ ấy tốt thì đã đem đến lợi ích không nhỏ rồi.

Một số vấn đề tôi cho rằng chúng ta cần phải quyết định trước khi thực hiện ứng dụng Lean trong tổ chức của mình.

Ý thức của toàn thể thành viên trong tổ chức.

Mục này được xếp đầu tiên vì trong Lean, chúng ta chỉ nói đến sự vận hành của cả một hệ thống (system) dựa trên nỗ lực của tập thể, đội nhóm chứ không phải cá nhân. Toyota có thể thực hiện được, trước hết do hoàn cảnh kinh tế nước Nhật sau thế chiến thứ 2, thời điểm mà họ đối diện với những điều kiện kinh tế rất khác biệt so với Ford hay GM. Quyết tâm xây dựng nước Nhật nhỏ bé trở nên hùng mạnh chảy mạnh trong máu của người Nhật và một trình độ dân trí cao. Họ thực hiện những công việc, quy trình, thủ tục mà tổ chức đã thống nhất một cách nghiêm túc và tự giác. Đó là lý do vì sao người ta lại học 5S của người Nhật và 5S được áp dụng đầu tiên nhất trong quá trình ứng dụng hệ thống sản xuất Lean.

Đội ngũ công nhân viên: Hệ thống sản xuất Lean đòi hỏi người lao động phải có ý thức và tinh thần trách nhiệm cao trong mọi công việc. Ví dụ điển hình, trong Lean, đội ngũ làm công việc kiểm tra sản phẩm (QC hay KCS) được xem là lãng phí. Chính người thực hiện công việc tại ô của mình (cell layout) chịu trách nhiệm kiểm tra chất lượng sản phẩm mình làm ra. Hay trong việc rút ngắn thời gian lắp đặt hay điều chỉnh máy móc, người lao động phải tuân thủ nghiêm túc quy trình chuyển đổi thì mới có hiệu quả. Với thói quen làm việc thông dong và chậm rãi của người Việt Nam chúng ta, liệu chúng ta có tinh thần chủ động tuân thủ quy trình tiết kiệm thời gian để tăng năng suất hay sẽ nghĩ đến việc có nhiều thời gian, mình phải làm nhiều việc hơn?

Đội ngũ quản lý: Đây lại chính là những người ảnh hưởng rất lớn đến tiến

trình ứng dụng Lean. Đối với những người làm quản lý, nhất là những người có tư tưởng làm việc cũ, dựa vào kinh nghiệm và thích ổn định trong công việc thì sẽ là một thử thách lớn nếu yêu cầu họ thay đổi công việc gì đó, dù rằng làm việc này sẽ tốt hơn cho ngay chính bản thân hơn. Hiện nay, những người có tư tưởng làm việc này có mặt tại đa số các tổ chức. Họ rất tự tin vào kinh nghiệm, kiến thức hay kỹ năng làm việc của mình. Có người bạn yêu cầu thay đổi để ứng dụng phương thức mới, họ sẽ đồng ý, nhưng chỉ ngoài mặt, khi thực hiện lại dở dở ương ương. Có người lại phản ứng ngay khi cho rằng, chúng ta không gặp vấn đề gì rắc rối, tại sao phải thay đổi. Chắc chắn đây là bài toán khó cho những ai muốn thực hiện hệ thống sản xuất Lean. Làm sao để chuyển số người không ủng hộ sang nhóm những người sẵn sàng thay đổi để tiến lên. Làm sao để họ có được tư duy Lean như những gì mà Ban lãnh đạo Công ty Toyota đã làm được trong mấy mươi năm qua và đã đem đến thành công to lớn cho họ.

Ban lãnh đạo:

Để có thể ứng dụng thành công Lean, đòi hỏi phải có một Ban lãnh đạo tài năng và bản lĩnh, khéo léo trong xử lý quan hệ và sáng suốt khi quyết định sự việc xảy ra trong quá trình ứng dụng Lean.

Theo tôi, Ban lãnh đạo cần phải có những tố chất quyết định sau:

Sự dũng cảm: Quá trình ứng dụng Lean là quá trình chuyển đổi cách làm truyền thống sang cách làm chuyên nghiệp, khoa học và quan trọng nhất là hình thành một văn hóa tổ chức mới. Đó là quá trình nảy sinh những thử thách và khó khăn đòi hỏi sự dũng cảm rất lớn của Ban lãnh đạo tổ chức.

Dũng cảm tổ chức lại những cá nhân, tập thể dù đó là những con người tài năng và có vị trí quan trọng trong tổ chức khi họ nhất định không theo chủ trương Ban lãnh đạo đã đặt ra.

Dũng cảm đối mặt với những thách thức xảy ra trong quá trình chuyển đổi (thường gặp trong giai đoạn đầu của

quá trình ứng dụng) có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận của tổ chức. Chẳng hạn như sẽ chuyển đổi quy trình, cách thức làm việc, sắp xếp bố trí lại máy móc thiết bị, nhà xưởng... thậm chí là đội ngũ đi kiểm tra chất lượng.

Sự cương quyết: Khi bạn đã chọn con đường nào, bạn hãy đi đến cùng nếu con đường bạn chọn là đúng đắn. Những thử thách nảy sinh có thể làm bạn nản chí nhưng nếu cương quyết và sáng suốt, đấy chính là cơ hội lớn cho bạn cải thiện chính mình.

Trong thực hiện Lean, tầm ảnh hưởng của Ban lãnh đạo đối với toàn thể cán bộ công nhân viên là rất quan trọng, là những người đóng vai trò đầu tàu trong suốt con đường đi. Ban lãnh đạo phải luôn thống nhất và cương quyết trong mọi hành động để thực hiện Lean, điều đó cho mọi người thấy được quyết tâm của Ban lãnh đạo. Không chỉ một thể hệ mà qua nhiều thế hệ, điều đó phải luôn được duy trì thực hiện.

Sự kiên trì: Để xây dựng một hệ thống sản xuất Lean hiệu quả trong toàn tổ chức, đòi hỏi sự kiên trì thực hiện rất lớn của tập thể Ban lãnh đạo. Toyota đã kiên trì thực hiện trong suốt mấy mươi năm qua và họ đã có thành quả. Do đó, Ban lãnh đạo phải kiên trì thúc đẩy các hoạt động ứng dụng Lean luôn được thực hiện một cách liên tục, ngay cả khi có khó khăn. Kinh nghiệm cho thấy, sự ứng dụng Lean một cách miệt mài, không bị gián đoạn sẽ tạo ảnh hưởng rất lớn đến tập thể người lao động. Họ thấy được sự chuyển đổi và quyết tâm của những người lãnh đạo. Sự không liên tục trong quá trình ứng dụng sẽ làm chậm tiến trình và người lao động nhanh chóng “quên” đi những gì vừa mới “chuyển” vào trong tâm trí họ.

Khả năng, năng lực của tư vấn viên hay tổ chức tư vấn:


Để ứng dụng hệ thống sản xuất Lean được thành công, khả năng, năng lực của tổ chức tư vấn và tư vấn viên đóng vai trò rất quan trọng. Đó là người dẫn đường cho chúng ta. Thực hiện

Lean phải là những người xuất thân từ sản xuất và đã thực hành. Lean luôn đi với thực tiễn.

Fujio Cho, Chủ tịch tập đoàn Toyota Motor Corp.: “Ưu tiên hàng đầu của chúng tôi là hành động và triển khai thực tế. Có nhiều vấn đề một người không thể hiểu hết được, do đó chúng tôi yêu cầu họ cứ hành động và tiến về phía trước; tại sao không thử làm một cái gì đó? Bạn sẽ nhận thấy những gì bạn biết còn quá ít và bạn đối mặt với thất bại của riêng mình, đơn giản bạn chỉ cần sửa chữa những sai lầm đó và làm lại; lần thứ 2 bạn lại nhận thấy sai sót khác hoặc vấn đề khác không mong muốn, và bạn thử lại lần nữa. Bằng cách cải tiến liên tục như thế, hoặc tôi có thể gọi là “cải tiến bằng hành động”, mỗi người có thể đạt đến trình độ thực hành và kiến thức cao hơn” (Toyota Way - J.F. Liker).

Quá trình thực hiện Lean mất thời gian rất dài và ảnh hưởng đến cả hệ thống của doanh nghiệp (quy trình, thủ tục, hướng dẫn và ISO...), do đó, người tư vấn phải có trình độ, kiến thức thực tế nhất định về ứng dụng Lean. Nếu bạn chọn phải một nhà tư vấn nói giỏi về khái niệm Lean mà chưa lần nào thực hành, bạn có nguy cơ thành vật thí nghiệm với cả hệ thống vận hành của mình. Ngay cả những nhà tư vấn có uy tín khi áp dụng Lean vẫn vấp những sai lầm như thường.

Đoạn kết:

Trong khả năng kiến thức và kinh nghiệm làm việc của mình, tôi đã giới thiệu cho các bạn một số vấn đề chính khi ứng dụng Lean. Tất nhiên còn có vô số những vấn đề khác trong quá trình thực hiện Lean mà tôi không thể viết chi tiết. Tôi chỉ có thể tóm gọn rằng, lý thuyết hay quan niệm của Lean rất dễ hiểu nhưng nếu bạn thực hiện thực tế, hãy cẩn trọng. Bạn hãy thực hiện nó khi tập thể cán bộ công nhân viên, ban lãnh đạo đều đoàn kết và thống nhất với sự hỗ trợ nhiệt tình của những nhà tư vấn có năng lực. 

<http://www.rosysoft.vn/tin-tuc/Ung-dung-Lean-trong-thuc-te-san-xuat>

Vì sao doanh nghiệp Việt ứng dụng Lean chưa hiệu quả?

Ứng dụng “Lean” trong kinh doanh - sản xuất tại nhiều DN Việt Nam trong bối cảnh thị trường mở rộng, cạnh tranh nhiều hơn, và nền kinh tế chuyển giao từ việc dựa vào nguồn lao động giá cạnh tranh hướng đến nền kinh tế hiệu quả, đã và đang được cộng đồng DN quan tâm.



Thuật ngữ “Lean” lần đầu xuất hiện năm 1990 tại Việt Nam, với nghĩa phổ biến là sản xuất tinh gọn, sản xuất tiết kiệm, liên tục cải tiến các quy trình sản xuất - kinh doanh... nó được áp dụng rất nhiều trong các ngành sản xuất sử dụng nhiều lao động như da giày, dệt may, điện - điện tử...

Ông Julien Brun, Tổng giám đốc CEL Consulting cho biết, Lean rất phổ biến trong lĩnh vực sản xuất những năm gần đây. Lean được các DN ứng dụng vào lĩnh vực kinh doanh dịch vụ như Lean Production - giúp các DN tìm ra và loại bỏ những khâu sản xuất thừa trong công việc, để giảm giá thành sản xuất, nâng cao năng lực cạnh tranh; Lean Hospitals (Lean trong dịch vụ chăm sóc sức khỏe - khám chữa bệnh), Lean Banking (Lean trong dịch vụ ngân hàng - tài chính), hay Lean Office (mở rộng ứng dụng vào các phòng ban chức năng của DN...).

Qua thực tế làm việc với các DN Việt Nam, ông Pieter Pennings - Giám đốc Phụ trách Chương trình hỗ trợ DN vừa - nhỏ Việt Nam tại Vietnam Supply Chain cho biết, hầu hết DN mong muốn rất nhiều kết quả khi triển khai Lean nhưng thật sự chỉ có khoảng 2% DN thành công trong triển khai và số còn lại đa phần đều cảm thấy “mệt mỏi” và chưa đạt được hiệu quả Lean như mong muốn.

Toyota Bến Thành là câu chuyện về ứng dụng Lean thành công ở Việt Nam được nhắc đến nhiều trong thời gian qua. Đây là một trong những trung tâm dịch vụ bảo trì hàng đầu của Toyota tại Việt Nam. Nhờ áp dụng Lean, Toyota Bến Thành đã rút ngắn được hơn ba phần tư thời gian bảo trì định kỳ cho một chiếc xe, từ 240 phút xuống còn khoảng 50 phút. Để cắt giảm lượng thời gian thừa này, Toyota Bến Thành nghiên cứu lại việc sắp xếp chỗ đứng của công nhân trong thao tác để có thể hỗ trợ nhau nhiều hơn, ít mất thời gian di chuyển hơn; sắp đặt lại dụng cụ theo từng thao tác phù hợp để công nhân sử dụng được thời gian tối ưu trong việc lựa chọn dụng cụ làm việc; trang bị thêm các thiết bị chuyên dùng và huấn luyện công nhân sử dụng thành thạo các thiết bị này...

Sẽ không đạt hiệu quả khi nhiều chương trình triển khai Lean thường hướng DN tới việc “làm đẹp, hay thay đổi hình thức cho đẹp - sáng - sạch hơn” bằng việc đầu tư vào các công cụ hình ảnh, biểu mẫu, trang trí không gian làm việc thay vì là đi vào thay đổi cốt lõi hướng đến mục tiêu kinh doanh của DN. Một điểm nữa diễn ra khá phổ biến ở Việt Nam là việc DN ứng dụng Lean theo phong trào “nhà nhà làm Lean, người người làm Lean” mà DN thật sự chưa hiểu tường tận về

Lean nên không thể áp dụng Lean cho toàn hệ thống, hoặc chỉ dừng việc triển khai Lean ở mức sao chép DN khác mà thiếu suy nghĩ cho phù hợp với đặc điểm tình hình DN như thay đổi layout mặt bằng sản xuất kinh doanh, sao chép toàn bộ biểu mẫu, công cụ.

Vì sao doanh nghiệp Việt ứng dụng Lean chưa hiệu quả?

Doanh nghiệp chưa hiểu đúng về Lean

Ở bất cứ ngành sản xuất - kinh doanh nào, chi phí ẩn (Shadow costs of production - các chi phí phát sinh do lỗi trong hệ thống trong các hoạt động từ đầu vào, sản xuất, đến đầu ra) luôn gây tiêu tốn đáng kể chi phí sản xuất. Tại các nước châu Âu, chi phí ẩn thường chiếm từ 20 - 25% tổng doanh thu, tại Mỹ là từ 25 - 30% tổng doanh thu.

Tại Việt Nam, chi phí ẩn và lãng phí trong vận hành doanh nghiệp có thể chiếm tới 40% tổng doanh thu. Sản xuất tinh gọn Lean được xem là cách giảm thiểu chi phí ẩn hiệu quả, nên 20 năm qua, các doanh nghiệp ứng dụng rộng rãi trong lĩnh vực sản xuất lẫn dịch vụ như dịch vụ chăm sóc sức khỏe, dịch vụ ngân hàng, hành chính - văn phòng, dịch vụ cung ứng kho vận...

Cũng theo ông Pieter Pennings - Giám đốc Phụ trách Chương trình hỗ trợ Doanh nghiệp vừa - nhỏ Việt

Nam tại Vietnam Supply Chain, đa phần doanh nghiệp tại Việt Nam vẫn còn đang loay hoay trong cấp độ đầu tiên của ứng dụng “Sản xuất tinh giản”, rất ít doanh nghiệp ở Việt Nam tiến đến giai đoạn “Doanh nghiệp tinh gọn” hoặc “Tư duy tinh gọn”.

Thực tế, không ít chủ doanh nghiệp suy nghĩ hiểu lầm rằng Lean là tinh gọn, nghĩa là bao gồm cả tinh giản nhân sự. Trong thực tế thì Lean không để cập đến tinh giản nhân sự mà là tìm ra phương thức hoạt động hiệu quả nhất, nhanh nhất, chất lượng nhất cho quá trình liên quan đến các nhân sự đang phụ trách.

Đối với các doanh nghiệp đã triển khai Lean thành công, họ sử dụng nhân sự dư ra sau khi tối ưu quá trình để thực hiện các trọng trách lớn hơn nhiều, đó là liên tục cải tiến tại nơi mình làm việc.

Trường hợp không đầu tư người cho công việc cải tiến liên tục toàn thời gian thì sẽ phát sinh thêm một hiểu lầm nữa là, việc triển khai Lean khiến nhân viên phải làm việc nhiều hơn.

Ông Pieter Pennings nói thêm: “Doanh nghiệp hầu như chưa thật sự nắm bắt tư duy, bản chất của Lean nên khi triển khai chỉ mang tính hình thức, thiếu chuẩn bị trong việc quản trị hoặc chỉ tập trung vào việc tinh giản chi phí bằng việc cắt giảm nhân sự. Khá phổ biến ở Việt Nam là việc doanh nghiệp ứng dụng Lean theo phong trào nên việc triển khai chưa tới nơi tới chốn hoặc sao chép một cách máy móc từ doanh nghiệp khác mà không thay đổi cho phù hợp với đặc điểm tình hình doanh nghiệp mình”.

Ông Đặng Hoàng Vũ - Quản lý điều hành tại Spiral Consulting với hơn 10 năm kinh nghiệm ứng dụng mô hình này nói: “Nhắc tới Lean, hầu hết các công ty đều mong muốn về một môi trường mới đẹp hơn, hiệu quả hơn. Tuy nhiên,

trên thực tế triển khai, hiệu quả lại không như mong đợi do yếu tố chủ quan lẫn khách quan. Không ít doanh nghiệp thiếu sự kiên trì, không đặt ra mục tiêu từng giai đoạn nên không đạt kết quả. Đôi khi doanh nghiệp có đặt ra mục tiêu nhưng không cụ thể, thiếu sự cam kết, sự quyết tâm từ ban lãnh đạo doanh nghiệp. Một số doanh nghiệp thì đội ngũ triển khai mỏng về số lượng và yếu chuyên môn, phương pháp triển khai mang nặng tính lý thuyết”.

Làm sao để nâng cao hiệu quả ứng dụng Lean?

Theo ông Đặng Hoàng Vũ, một mô hình sản xuất kinh doanh dù được trình bày rõ ràng thấu đáo đến đâu cũng không thể áp dụng giống nhau ở tất cả các doanh nghiệp. Việc áp dụng cứng nhắc những nguyên tắc và lý thuyết chỉ đem lại hình thức chứ không thực sự đưa đến những giải pháp bền vững. Lean chỉ được triển khai bền vững nếu như doanh nghiệp tự thực hiện những điều chỉnh cần thiết để phù hợp với thực trạng của riêng mình.

Datalogic Scanning Vietnam - công ty trong lĩnh vực sản xuất công nghệ kỹ thuật cao tại quận 9 - là một trong những doanh nghiệp đã triển khai Lean thành công vào năm 2013 nhờ biết cách ứng dụng linh hoạt, sáng tạo cùng một đội ngũ tâm huyết, quyết sống còn với doanh nghiệp để có thể triển khai thành công. Ứng dụng tốt Lean đã giúp tăng năng suất doanh nghiệp từ 10 - 15%.

Những công ty vẫn giữ tư duy cũ, không chấp nhận thay đổi, cải tiến hoặc xem nhẹ yếu tố con người thì cũng không thể ứng dụng Lean thành công được, mà đáng buồn là những doanh nghiệp quá tự tin về năng lực của mình tại Việt Nam không hiếm.

Theo ông Ngô Công Trường - Giám đốc Công ty Tư vấn John &

Partners, có không ít doanh nghiệp mà ông tư vấn luôn đặt câu hỏi rằng tại sao họ cần phải thay đổi khi họ đang dẫn đầu trong ngành.

“Khi doanh nghiệp khẳng định rằng họ đang dẫn đầu trong ngành và không có lý do gì phải thay đổi, tôi hỏi họ dẫn đầu ở khía cạnh nào: chất lượng, doanh thu, thị phần... Sau đó tôi giúp họ thu thập dữ liệu, so sánh để thấy vị trí thật sự của họ so với các doanh nghiệp trong nước và khu vực”, ông Trường nói.

Ông Trần Ngọc Minh Trí (Công ty TNHH Decathlon Việt Nam) - Giám đốc Chương trình Lean khu vực Nam Á nhấn mạnh, để ứng dụng mô hình doanh nghiệp tinh gọn thành công, doanh nghiệp cần tập trung vào những quy trình quản lý nội tại, xây dựng văn hóa doanh nghiệp và thay đổi tư duy.

Các doanh nghiệp hàng đầu thế giới trong ngành sản xuất xe hơi như General Motors, Ford, Delphi, Chrysler, đã học theo Toyota trong việc ứng dụng Lean, nhưng lại chỉ học theo những điều thể hiện bên ngoài mà chưa hiểu được những yếu tố nội tại và chính vì thế mà đã không thành công như Toyota.

Như vậy, yếu tố quan trọng của dự án thành công là vì mọi người thống nhất rằng doanh thu và lợi nhuận tăng thêm nhờ sự cải tiến sẽ được nhà máy giữ lại và toàn quyền quyết định chứ không chuyển về tập đoàn.

Các nhận xét trên cho thấy có đồng quan điểm cho rằng doanh nghiệp Việt Nam cần phải thành công trong việc triển khai Lean để có thể cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài. Và ban lãnh đạo công ty phải tiên phong cải tiến, đổi mới để tạo động lực thay đổi tư duy và văn hóa doanh nghiệp cũng như tạo dựng những thói quen mới cho toàn thể bộ phận công nhân viên góp phần thúc đẩy Lean. **6**

<http://www.doanhnhansaigon.vn>

Cách mạng Công nghiệp 4.0:

Thị trường lao động Việt Nam có rơi vào khủng hoảng?

Trước công cuộc bùng nổ của cách mạng công nghiệp 4.0, ngành thị trường lao động Việt Nam đang phải đứng trước rất nhiều khó khăn, thậm chí bị đe dọa nghiêm trọng. Vậy đâu là giải pháp? Sự kiện: Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 Cách mạng công nghiệp 4.0. Chia sẻ trước công cuộc bùng nổ của cách mạng công nghiệp 4.0, ngành thị trường lao động Việt Nam đang phải đứng trước rất nhiều khó khăn, thậm chí bị đe dọa nghiêm trọng. Vậy đâu là giải pháp?

Báo động chất lượng nguồn lao động Việt Nam

Tổng cục Thống kê cho biết, năm 2015, năng suất lao động của Việt Nam theo giá hiện hành đạt 3.660 USD, chỉ bằng 4,4% Singapore. Như vậy, mỗi người Singapore làm việc có năng suất bằng 23 người Việt cộng lại. Ngoài ra, năng suất lao động của người Việt cũng chỉ bằng 17,4% của Malaysia; 35,2% của Thái Lan; 48,5% của Philippines và 48,8% của Indonesia.

Còn theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới về nguồn nhân lực Việt Nam trong năm 2014 chỉ đạt 3,39/10 điểm và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam xếp thứ 73/133 nước được xếp hạng.



Thị trường lao động Việt Nam đang đứng trước nhiều thách thức trước cách mạng 4.0.

Phân tích thêm về vấn đề trên, Ts. Dương Đình Giám, Hội Khoa học Kinh tế Việt Nam cho hay, Việt Nam đang ở thời kỳ “dư lợi dân số”

hay “dân số vàng”, với hơn 50% dân số trong độ tuổi lao động. Dư lợi dân số mang lại cơ hội lớn nếu Việt Nam tận dụng hiệu quả nguồn nhân lực dồi dào này, đồng thời cũng tạo ra áp lực mạnh mẽ trong việc đảm bảo công ăn việc làm, đáp ứng nhu cầu học tập, đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Xét về số lượng, Việt Nam dường như có lợi thế về lao động. Song chất lượng lao động thông qua trình độ chuyên môn kỹ thuật được đào tạo cho thấy đây là vấn đề đáng lo ngại.

Cũng theo kết quả của một số cuộc khảo sát, nghiên cứu của các tổ chức trong và ngoài nước trước đó, hầu hết các doanh nghiệp được khảo sát đều không hài lòng với chất lượng giáo dục và kỹ năng của nhân viên, nhất là kỹ sư và kỹ thuật viên.

Không chỉ thiếu về kiến thức chuyên môn, các lao động Việt Nam còn yếu về kỹ năng giải quyết vấn đề, lãnh đạo và giao tiếp. Với thực trạng như vậy, lợi thế về chi phí nhân công thấp tại Việt Nam đang

dẫn mất đi sức hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Đây là một thách thức không nhỏ đối với nền công nghiệp Việt Nam nói riêng và cả nền kinh tế Việt Nam nói chung khi tác động của khoa học công nghệ ngày càng mạnh mẽ mà điển hình là công cuộc cách mạng 4.0.



Nguồn lao động nào sẽ bị ảnh hưởng nhiều nhất dưới tác động của cách mạng 4.0

Trước thực tế trình độ lao động như vậy cùng với làn sóng của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, mối lo này càng trở nên lớn hơn. Một số báo cáo về thị trường lao động đánh giá cách mạng công nghiệp 4.0 không chỉ đe dọa tới việc làm của những lao động trình độ thấp mà ngay cả các lao động có kỹ năng bậc trung cũng sẽ bị ảnh hưởng nếu họ không trang bị kiến thức mới, chủ yếu là kỹ năng sáng tạo.

Theo ước tính của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) có đến 86% lao động cho các ngành Dệt may và giày dép của Việt Nam có nguy



cơ cao mất việc làm dưới tác động của những đột phá về công nghệ do cuộc CMCN 4.0. Nguy cơ này có thể chuyển thành con số thiệt hại không hề nhỏ khi các ngành như dệt may, giày dép đã tạo ra số lượng lớn việc làm cho lao động trong nước.

Ngành dệt may là một trong những ngành nghề bị ảnh hưởng nhiều nhất và có nguy cơ mất việc làm trước công cuộc cách mạng 4.0.

Bên cạnh đó, Việt Nam đang dồn nỗ lực để thoát khỏi “bẫy” thu nhập trung bình, chứ chưa có nhiều nguồn lực để đối phó như các nước đã phát triển. Điều đó cũng có nghĩa, lợi thế nguồn nhân lực lớn hiện nay rất có thể lại trở thành lực cản của quá trình phát triển trong tương lai, nếu tác động tiêu cực của CMCN 4.0 không được chủ động hóa giải.



Ông Trần Đình Thiên, Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam đánh giá, với cuộc cách mạng này, những ngành gắn với lao động thủ công sẽ bị ảnh hưởng nhiều nhất, tiếp theo là các ngành gắn với quá trình tự động hóa.

Ông Thiên nhận định thêm, nguy cơ gần nhất có thể thấy là ngành lái xe. Theo đó, trước tiên các lái xe taxi có thể bị loại khỏi cuộc chơi trong khoảng 20 năm tới khi những loại xe ô tô tự động xuất hiện ngày càng nhiều. Còn với ngành lắp ráp điện tử, rô-bốt

cũng sẽ dần thay thế. Với những lĩnh vực liên quan đến cảm xúc và trực giác con người như nghệ sỹ, bác sỹ sẽ khó thay thế hơn. Tuy nhiên, ông Thiên cũng cho rằng với phần lớn của cải sản xuất ra cho xã hội, của cải do trí tuệ sáng tạo ra chiếm tỷ lệ ngày càng lớn trong tổng GDP.



Giải pháp nào cho thị trường lao động Việt Nam trước cách mạng 4.0

Do đó, theo các chuyên gia, để phát huy được sự sáng tạo của mỗi lao động, không còn cách nào khác là phải cải cách, thay đổi ngay từ khâu đào tạo. Bởi sự phát triển mạnh mẽ của cuộc CMCN 4.0 đang là thách thức hiện hữu đối với lao động Việt Nam. Kỷ nguyên công nghệ số mang đến những cơ hội đột phá về năng suất, phát triển nhân lực công nghệ cao.

Trong khuôn khổ Hội nghị Quan chức cao cấp APEC lần thứ 2 diễn ra mới đây, các chuyên gia nhận định, nền kinh tế APEC trong đó có Việt Nam sẽ phải đối mặt với nguy cơ dư thừa lao động ở một số ngành

nghề. Vì vậy, liên kết để tạo ra môi trường cho sự luân chuyển và trao đổi lao động đang là giải pháp mà các nền kinh tế APEC hướng tới. Kinh nghiệm của các chính phủ trong nền kinh tế APEC là tạo ra môi trường để người lao động có thể tiếp cận được, có thể sống được, hòa nhập được trong giai đoạn thế giới trải qua cuộc CMCN 4.0.

Thế nhưng chính điều này cũng đã khiến cho hàng chục nghìn lao động đang đứng trước nguy cơ mất việc làm dù chưa đến tuổi nghỉ hưu.

Bởi vậy nếu không sớm đưa ra các giải pháp thì Việt Nam không chỉ trở lên tụt hậu mà còn phải đối mặt với gánh nặng chính sách đảm bảo an sinh xã hội cho hàng chục nghìn lao động trước nguy cơ thất nghiệp.

Cùng với những nỗ lực như trên, một điều cực kỳ quan trọng là Việt Nam không thể không quan tâm phát triển ngành tự động hóa, đồng thời đầu tư cho các nhóm nghiên cứu sâu về các lĩnh vực kỹ thuật số, công nghệ thông tin, năng lượng và vật liệu mới, công nghệ sinh học...

Xét đến cùng, vấn đề quan trọng là phải đào tạo, phát huy và sử dụng được nhân tài, thu hút được nhiều chuyên gia có trình độ cao tham gia làm việc, sáng tạo. **6**

An Dương, <http://www.baomoi.com>



Hướng tới xây dựng tiêu chuẩn thành phố thông minh trong APEC

Sáng 18/8/2017,
tại Thành phố
Hồ Chí Minh,
trong khuôn
khổ Hội nghị



lần thứ 3 các quan chức cao cấp (SOM 3) thuộc Diễn đàn Hợp tác kinh tế châu Á-Thái Bình Dương (APEC) và các cuộc họp liên quan, Hội thảo về “Chia sẻ thực hành tốt trong lĩnh vực tiêu chuẩn và đánh giá sự phù hợp về đô thị thông minh trong khu vực APEC” đã diễn ra.



Hội thảo do Tiểu ban về Tiêu chuẩn và Hợp chuẩn (SCSC) tổ chức với sự tham gia của khoảng 100 đại biểu đến từ các nền kinh tế thành viên APEC.

Phát biểu khai mạc hội thảo, ông Trần Văn Tùng - Thứ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ nhấn mạnh thúc đẩy phát triển nền kinh tế kỹ thuật số là một chủ đề ưu tiên của năm APEC 2017 được tổ chức tại Việt Nam và một trong những trọng tâm năm nay của Tiểu ban Tiêu chuẩn và Hợp chuẩn (SCSC) là “Phát triển và thúc đẩy hoạt động tiêu chuẩn và đánh giá sự phù hợp để hỗ trợ nền kinh tế kỹ thuật số”.

Ông Trần Văn Tùng cho rằng đây là lĩnh vực khá mới, ứng dụng khoa học công nghệ cao, đòi hỏi các thành viên APEC phối hợp chặt chẽ, cùng nhau chia sẻ kinh nghiệm thực hành tốt nhất trong xây dựng, áp dụng tiêu chuẩn kỹ thuật, chứng nhận sản phẩm hàng hóa, dịch vụ, nhằm đạt được những mục tiêu Bogor đã đề ra.

Những nội dung trao đổi là cơ hội tốt để các bên cùng nhau chia sẻ, bàn biện pháp cải tiến, thúc đẩy việc áp dụng các tiêu chuẩn


và cơ chế đánh giá sự phù hợp liên quan tới phát triển bền vững mô hình đô thị thông minh trong khu vực APEC.

Nhấn mạnh vai trò quan trọng của việc hợp tác và chia sẻ kinh nghiệm giữa các thành viên tại hội thảo, Thứ trưởng Trần Văn Tùng cho rằng các nền kinh tế đang phát triển trong khu vực APEC như Việt Nam, Thái Lan, Philippines sẽ có cơ hội học hỏi kinh nghiệm phát triển đô thị thông minh hiệu quả từ những nền kinh tế phát triển như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc cũng như nắm bắt được thông tin cập nhật về định hướng phát triển tiêu chuẩn về đô thị thông minh từ các tổ chức tiêu chuẩn quốc tế hàng đầu thế giới như ISO, IEC.

Tại hội thảo, các chuyên gia và đại diện các nền kinh tế thành viên APEC chia sẻ kinh nghiệm về phát triển thành phố thông minh như cập nhật các tiêu chuẩn quốc tế của ISO liên quan đến thành phố thông minh; cập nhật các tiêu chuẩn quốc tế của IEC liên quan đến thành phố thông minh; kinh nghiệm thực tiễn về chia sẻ, bảo mật và an toàn cho các thành phố thông minh.

Chia sẻ bên lề hội thảo, ông Phạm Lê Cường - Giám đốc Trung tâm Chứng nhận phù hợp QUACERT cho biết, APEC phê duyệt hội thảo “Chia sẻ thực hành tốt trong lĩnh vực tiêu chuẩn và đánh giá sự phù hợp về đô thị thông minh trong khu vực APEC” để QUACERT chú trì thực hiện.

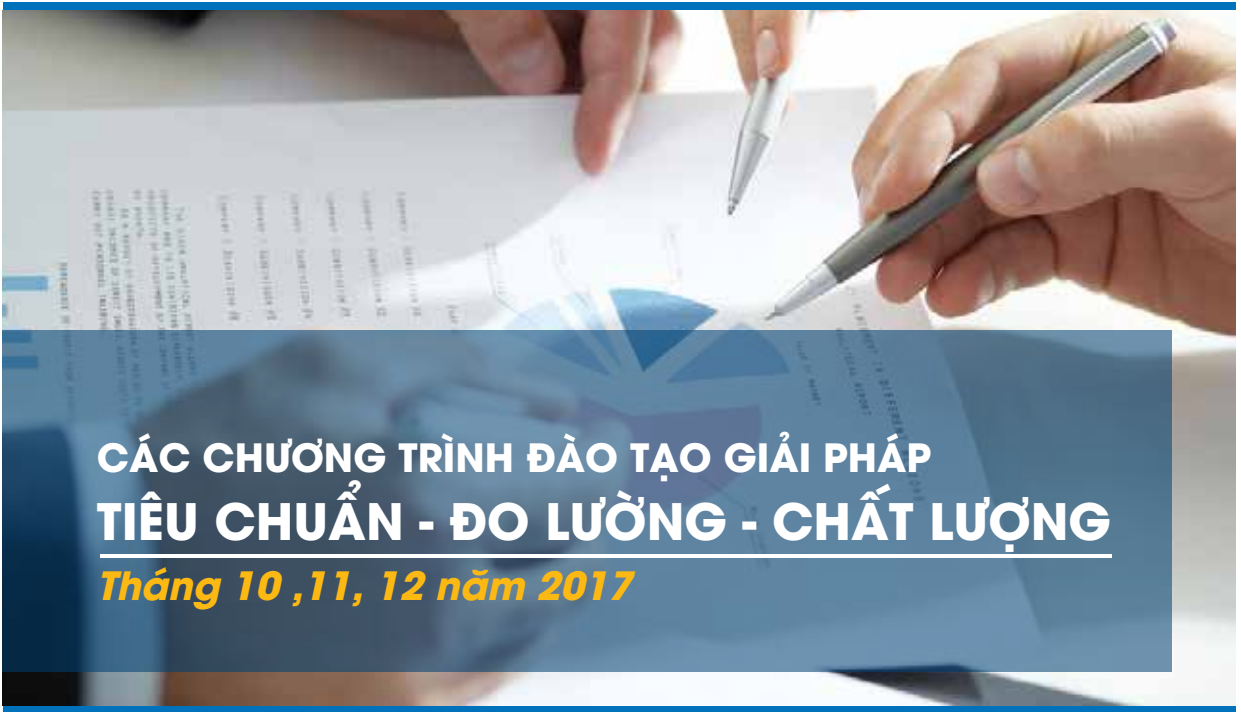
Việt Nam sẽ chia sẻ với các nước về những khó khăn, thuận lợi trong việc hướng tới xây dựng thành phố thông minh; cập nhật nội dung đầy đủ về những tiêu chuẩn của thành phố thông minh, kinh nghiệm thực tiễn của các nước trong giải quyết các vấn đề thách thức khi triển khai đô thị thông minh.

Cũng theo ông Phạm Lê Cường, một số thành phố thuộc các nền kinh tế thành viên APEC như Washington (Hoa Kỳ), Seoul (Hàn Quốc), Tokyo (Nhật Bản), được đánh giá là những đô thị thông minh hàng đầu thế giới theo công bố năm 2017 về danh sách các thành phố “thông minh” nhất của Tổ chức IESE Center for Globalization and Strategy.. 

Xuân Khu - Tiến Lực (TTXVN)



**TRUNG TÂM KỸ THUẬT TIÊU CHUẨN ĐO LƯỜNG CHẤT LƯỢNG 3
TRUNG TÂM NĂNG SUẤT CHẤT LƯỢNG**



**CÁC CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO GIẢI PHÁP
TIÊU CHUẨN - ĐO LƯỜNG - CHẤT LƯỢNG**
Tháng 10 , 11, 12 năm 2017

NHÓM ĐÀO TẠO

Nhóm **01**
Hệ thống quản lý

Nhóm **02**
Công cụ
năng suất chất lượng



LIÊN HỆ VỚI CHÚNG TÔI

- Trung tâm Năng suất Chất lượng - QUATEST 3**
Phòng 702, 49 Pasteur, Phường Nguyễn Thái Bình,
Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- (84-8) 3829 4274 Ext: 702 - 722
- dv-daotao@quatest3.com.vn
- www.quatest3.com.vn

Nhóm 1 Hệ thống quản lý

Số TT	Mã lớp	Nội dung khóa đào tạo	Số ngày	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
1	CL 02	Xây dựng & áp dụng Hệ thống quản lý Chất lượng theo ISO 9001:2015	3	04-06	08-10	06-08
2	CL 02.1	Kỹ năng triển khai, áp dụng và duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015	2	12-13	-	-
3	CL 03	Đánh giá nội bộ Hệ thống quản lý Chất lượng theo ISO 9001:2015	3	18-20	22-24	20-22
4	CL 03.1	Nâng cao kỹ năng đánh giá nội bộ hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015 & hệ thống quản lý Môi trường ISO 14001:2015	2	19-20	-	-
5	CL 04	Quản lý tổ chức để thành công bền vững. Phương pháp tiếp cận quản lý chất lượng theo TCVN ISO 9004:2011	3	-	27-29	-
6	CL 05	Xây dựng & áp dụng Hệ thống quản lý chất lượng theo ISO/TS 16949:2009 – lĩnh vực ô tô xe máy.	3	30/10 - 01/11		-
7	CL 05.1	5 công cụ hỗ trợ Hệ thống quản lý chất lượng ISO/TS 16949:2009 gồm: MSA, SPC, APQP, PAPP & FMEA IMới ***	5	-	-	25-29
8	CL 06	Đánh giá nội bộ Hệ thống quản lý chất lượng theo ISO/TS 16949:2009 – lĩnh vực ô tô xe máy.	3	-	20-22	-
9	CL 07	Xây dựng & áp dụng Hệ thống quản lý môi trường theo ISO 14001:2015.	3	-	15-17	-
10	CL 08	Đánh giá nội bộ Hệ thống quản lý Môi trường theo ISO 14001:2015	3	25-27	-	18-20
11	CL 09	Xây dựng & áp dụng Hệ thống quản lý An toàn và Sức khỏe nghề nghiệp theo tiêu chuẩn OHSAS 18001:2007	3	04-06	-	-
12	CL 11	Xây dựng & áp dụng Hệ thống quản lý Phòng Thí nghiệm theo TCVN ISO/ IEC 17025:2007	3	-	13-15	-
13	CL 12	Đánh giá nội bộ Hệ thống quản lý Phòng Thí nghiệm theo TCVN ISO/ IEC 17025:2007	3	16-18	-	18-20
14	CL 13	Xây dựng và áp dụng Hệ thống thực hành sản xuất tốt và kiểm soát các mối nguy An toàn thực phẩm (GMP- HACCP)	3	-	15-17	-
15	CL 15	Xây dựng & áp dụng Hệ thống quản lý an toàn Thực phẩm theo ISO 22000:2005	3	23-25	-	11-13

Nhóm 2 Công cụ nâng suất chất lượng

Số TT	Mã lớp	Nội dung khóa đào tạo	Số ngày	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
1	NS 01	Lý thuyết & Thực hành 5S – Quản lý trực quan (Visual management)	2	-	09 10	-
2	NS 03	Các công cụ thống kê dùng kiểm soát & cải tiến chất lượng (7 công cụ thống kê)	3	-	22 24	-
3	NS 05	Hoạch định và quản lý theo mục tiêu (MBO)	2	-	02 03	-
4	NS 08	7 công cụ mới dùng trong quản lý	2	-	-	04 05
5	NS 09	Kỹ năng quản lý dành cho cấp Quản đốc & Tổ trưởng	3	30/10 01/11		18 20
6		Quản lý chất lượng toàn diện (TQM)		2	12 13	
7	NS 11	Quản lý chất lượng toàn diện (TQM)	2	12 13	-	-
8	NS 12	Duy trì năng suất toàn diện (TPM)	3	-	15 17	-
9	NS 14	Xây dựng và thực hành nhóm cải tiến chất lượng (QCC)	2	09 10	-	-
10	NS 15	Các chỉ số hoạt động chính (KPI)	2	30 31	-	-
11	NS 16	Quản lý kho bãi (logistic management)	3	-	-	27 29
12	NS 17	Áp dụng Lean ó sigma trong Doanh nghiệp	3	-	22 24	-
13	NS 18	Sản xuất Tinh gọn (Lean Manufacturing)	3	23 25	-	-
14	NS 23	Đảm bảo và cải tiến hệ thống chất lượng (QA/ QC)	4	-	27 30	-
15	NS 24	Cải tiến năng suất chất lượng thông qua chương trình Kaizen và 5S	3	30 31	-	-
16	NS 26	Phương pháp nhận dạng và loại bỏ lãng phí trong Doanh nghiệp	2	-	13 14	-
17	NS 28	Kỹ năng quản lý công việc hàng ngày – dành cho quản lý cấp trung (thực hành quản lý nhân sự & điều độ sản xuất)	2	16 18	-	-
18	NS35	Hoạch toán chi phí dòng nguyên liệu (Material Flow Cost Accounting – MFCA)	3	-	-	20 22

Ngoài các chương trình nêu trên, Trung tâm Năng suất của QUATEST 3 thường xuyên tổ chức các chương trình đào tạo theo yêu cầu đặc thù của doanh nghiệp chuyên sâu trên nhiều lĩnh vực như: Kỹ năng mềm, thử nghiệm - phân tích, nghiệp vụ tiêu chuẩn - đo lường - chất lượng...

Quý Doanh nghiệp, Đối tác vui lòng truy cập: www.quatest3.com.vn/ke-hoach-dao-tao để biết thêm chi tiết.

Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư - Công nghiệp 4.0

Nhân dịp Triển lãm và Hội thảo Quốc tế lần thứ 5 về Máy công cụ, cơ khí chính xác và gia công kim loại MTA HANOI 2017 tại Hà Nội, Câu lạc bộ LEAN SIX SIGMA NETWORK phối hợp với Trung tâm Chứng nhận phù hợp QUACERT và Ban Tổ chức triển lãm SES Vietnam Exhibition Services Co., Ltd. tổ chức Hội thảo với chuyên đề: Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư - Công nghiệp 4.0 (Industry 4.0 and the fourth industrial revolution) và giới thiệu Chỉ thị 16/CT-TTg ngày 4/5/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc tăng cường năng lực tiếp cận cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ 4.

Thời gian: Từ 08:30 đến 11:30, hai buổi sáng 12/10/2017 (chuyên đề 1) và sáng 13/10/2017 (chuyên đề 2), tại Trung tâm Triển lãm Quốc tế (I.C.E), 91 Trần Hưng Đạo, Hà Nội.

Trân trọng kính mời Lãnh đạo Doanh nghiệp và Tổ chức và các Anh/Chị quan tâm đến dự và/hoặc cử cán bộ đến tham dự Hội thảo và kết hợp với tham quan Triển lãm quốc tế MTA HANOI 2017 mở cửa từ ngày 11 đến ngày 13 tháng 10 năm 2017.

Ban tổ chức gửi kèm Chương trình Hội thảo cho 2 Chuyên đề vào

11 - 13 / 10 / 2017

**TRIỂN LÃM VÀ HỘI NGHỊ QUỐC TẾ LẦN THỨ 5
VỀ MÁY CÔNG CỤ,
CƠ KHÍ CHÍNH XÁC
VÀ GIA CÔNG KIM LOẠI**

KẾT HỢP VỚI: AUTOMATION METROLOGY ToolTec
TRUNG TÂM TRIỂN LÃM QUỐC TẾ (I.C.E) - 91 Trần Hưng Đạo, Hà Nội, Việt Nam



2 buổi sáng và Bản Đăng ký tham dự Hội thảo. Vì số lượng chỗ ngồi hạn chế, xin Quý đại biểu đăng ký ngay để việc tổ chức được chu đáo.

Đại biểu tham dự miễn phí, nhưng phải đăng ký và có xác nhận của Ban tổ chức. Rất hân hạnh được đón tiếp.

Liên hệ đăng ký tham dự: Anh Vũ Ngọc Linh: linhsmq@gmail.com

Chuyên đề I: Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư - Công nghiệp 4.0 (sáng ngày 12/10/2017)

Báo cáo 1: Cuộc Cách mạng Công nghiệp lần thứ 4: Cơ hội và thách thức đối với Việt Nam.

Báo cáo viên: Nguyễn Nhật Quang, Chủ tịch HĐQT Công ty CP Công nghệ phần mềm Hải Hòa, Phó Chủ tịch Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) <http://www.harmonysoft.com.vn>; quang_nn@harmonysoft.com.vn

Báo cáo 2: Các công nghệ dẫn dắt Cuộc Cách mạng Công nghiệp lần thứ tư.

Báo cáo viên: TS Nguyễn Việt Hải, Phó viện trưởng, Viện KHCN VINASA

<http://www.edt.com.vn>

hainvu@edt.com.vn

Hỏi / Đáp - Q & A - Ăn trưa - Tham quan triển lãm

Chuyên đề II: Công nghiệp 4.0 - Công cụ và Ứng dụng (sáng ngày 13/10/2017)

Báo cáo 1: Mô hình đô thị thông minh ở Việt Nam theo ISO 37120 - Thực trạng và khó khăn

Báo cáo viên / Presenter: ThS. Phạm Lê Cường, Giám đốc Trung tâm Chứng nhận phù hợp QUACERT, Cuongpl@quacert.gov.vn.

Báo cáo 2: Ứng dụng thiết bị và hệ thống tự động hóa để kiểm soát chất lượng tại các Doanh nghiệp sản xuất trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0

Báo cáo viên: TS. Nguyễn Tiến Đông - Phó Viện trưởng Viện Cơ Khí - ĐHBK Hà Nội, dong.nguyen@cicc.com.vn.

Báo cáo 3: Công nghệ in 3D và ứng dụng

Báo cáo viên / Presenter: KS. Nguyễn Văn Hào - Công ty TNHH Công nghệ CAD/CAM Việt Nam lenguyetcadcam@gmail.com.

Hỏi / Đáp - Q & A - Ăn trưa - Tham quan triển lãm. 6

Cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 với xu hướng phát triển dựa trên nền tảng tích hợp cao độ của hệ thống kết nối số hóa - vật lý - sinh học với sự đột phá của Internet vạn vật và Trí tuệ nhân tạo đang làm thay đổi căn bản nền sản xuất của thế giới. Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 với đặc điểm là tận dụng một cách triệt để sức mạnh lan tỏa của số hóa và công nghệ thông tin. Làn sóng công nghệ mới này đang diễn ra với tốc độ khác nhau tại các quốc gia trên thế giới, nhưng đang tạo ra tác động mạnh mẽ, ngày một gia tăng tới mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội, dẫn đến việc thay đổi phương thức và lực lượng sản xuất của xã hội. Để chủ động nắm bắt cơ hội, đưa ra các giải pháp thiết thực tận dụng tối đa các lợi thế, đồng thời giảm thiểu những tác động tiêu cực của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ 4 đối với Việt Nam, Thủ tướng Chính phủ yêu cầu Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, các cơ quan Trung ương, Chủ tịch UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương trong thời gian từ nay đến năm 2020 tập trung chỉ đạo, tổ chức thực hiện có hiệu quả các giải pháp, nhiệm vụ. Trích Chỉ thị 16/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc tăng cường năng lực tiếp cận cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ 4.

MTA HANOI 2017

Triển lãm và hội thảo quốc tế lần thứ 5 về Máy công cụ,
Cơ khí chính xác và Gia công kim loại tại Việt Nam

KẾT HỢP VỚI

AUTOMATISON
HANOI 2017

METROLOGY
HANOI 2017

TOOLTEC
HANOI 2017

WELDTECH
HANOI 2017

11 - 13 / 10 / 2017

SỰ KIỆN VỀ GIẢI PHÁP SẢN XUẤT TẠI MIỀN BẮC VIỆT NAM



028 3622 2588/176



mtahanoi@ubm.com

WWW.MTAHANOI.COM

Ban tổ chức



UBM

SES Vietnam Exhibition
Services Company
Limited

TRUNG TÂM TRIỂN LÃM QUỐC TẾ (I.C.E) - 91 Đường Trần Hưng Đạo, Hà Nội, Việt Nam



QUATEST3®

TRUNG TÂM KỸ THUẬT

TIÊU CHUẨN ĐO LƯỜNG CHẤT LƯỢNG 3

QUATEST 3 thực hiện hoạt động đánh giá sự phù hợp theo chỉ định phục vụ quản lý Nhà nước của các Bộ và các cơ quan quản lý chuyên ngành

- ▶ Thử nghiệm
- ▶ Giám định, thẩm định
- ▶ Kiểm định kỹ thuật, kiểm tra nhà nước
- ▶ Đánh giá kỹ thuật, chứng nhận hợp quy



**CHÍNH XÁC
KHÁCH QUAN
KIP THỜI
TIN CẬY**

LIÊN HỆ

📍 49 Pasteur, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
☎ 84-28-382 942 74 📠 84-28-382 930 12
✉ info@quatest3.com.vn 🌐 www.quatest3.com.vn



Chịu trách nhiệm xuất bản: Trương Thanh Sơn, Phó giám đốc Trung tâm Kỹ thuật Tiêu chuẩn Đo lường Chất lượng 3
Địa chỉ: 49 Pasteur, Quận 1, TP. HCM ● Email: info@lean6sigma.vn ● Website: www.lean6sigma.vn
Xử lý bài & Ảnh: Ts. Nguyễn Hữu Thiện ● Trình bày: Đỗ Tiến Đạt (dotiendat@gmail.com)