

M ụ c L ụ c

I Tổng quan Kỳ Lân toàn cầu

II Thị trường khởi nghiệp tại Việt Nam

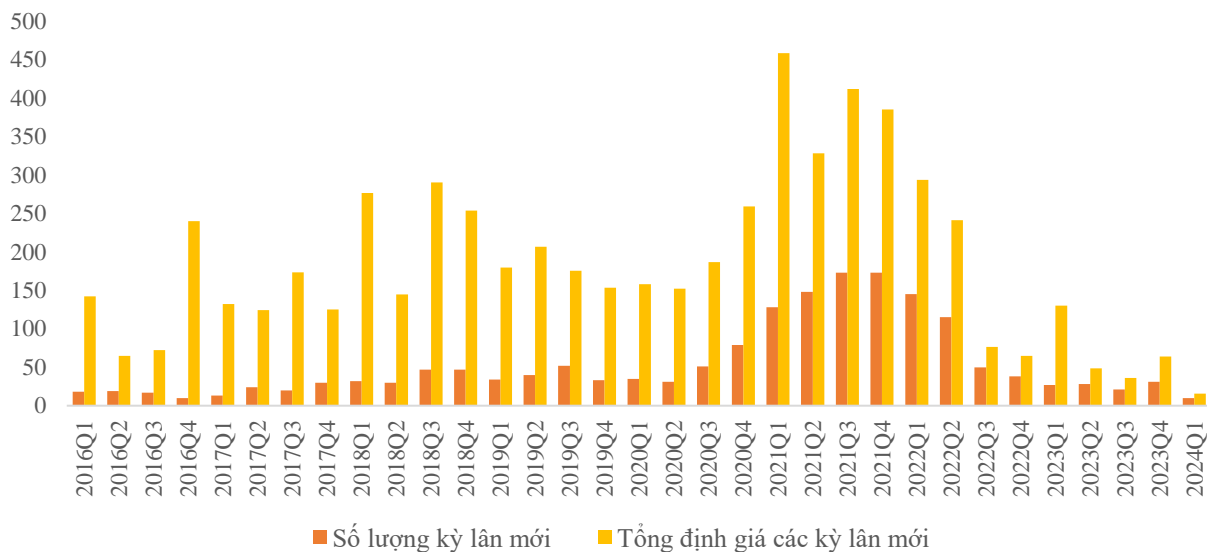
III “Kỳ Lân” Việt Nam

IV Những tiêu chí để trở thành một “Kỳ Lân”

I. Tổng quan Kỳ Lân toàn cầu

Trong kinh doanh, “Unicorn”, tiếng việt là “kỳ lân” chỉ một công ty khởi nghiệp có giá trị trên 1 tỷ USD, thuộc sở hữu tư nhân và không được niêm yết trên thị trường cổ phiếu. Thuật ngữ này được xuất hiện lần đầu tiên vào năm 2013, do nhà đầu tư mạo hiểm Aileen Lee đặt ra, chọn con vật thần thoại để đại diện cho sự hiếm hoi của những dự án khởi nghiệp thành công. Vào thời điểm đó, chỉ có 39 công ty được xác định là kỳ lân theo định nghĩa này.

Số lượng và định giá các kỳ lân mới toàn cầu qua các quý 2016-2024



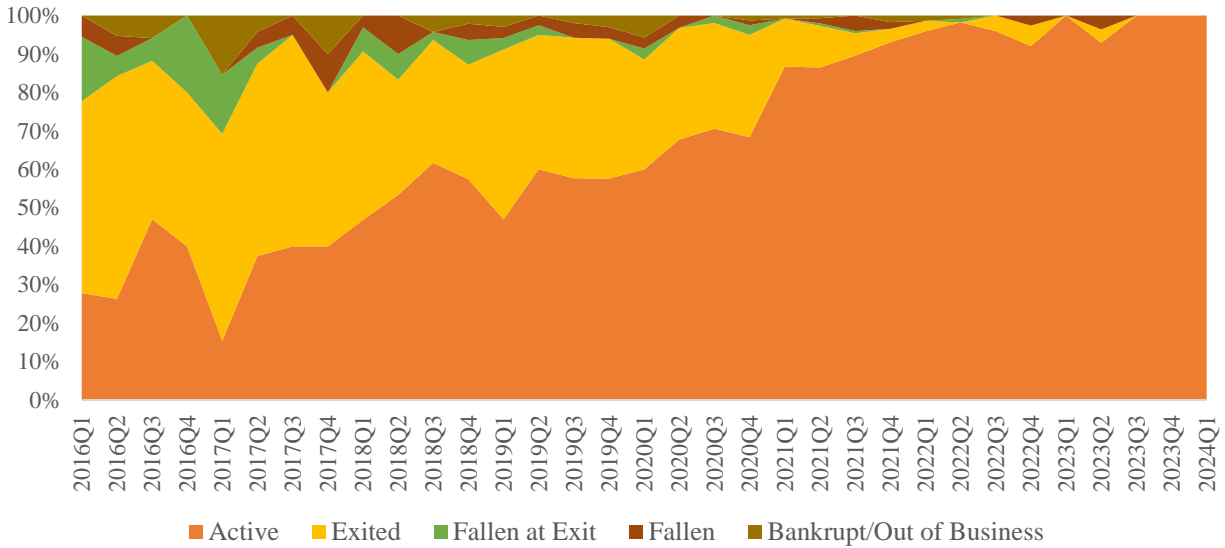
Nguồn: PitchBook, Kirin Capital tổng hợp

Trong một nghiên cứu do Harvard Business Review thực hiện vào năm 2016, các công ty khởi nghiệp được thành lập trong giai đoạn 2012-2015 đang tăng định giá nhanh gấp đôi so với các công ty khởi nghiệp được thành lập từ năm 2000 đến năm 2003, tức trước đó hơn một thập kỷ. Theo số liệu từ PitchBook, số lượng kỳ lân mới trong giai đoạn 2016-2019 còn khá khiêm tốn và chỉ thực sự bùng nổ từ Q4/2020 kéo dài cho đến giữa 2022 – thời điểm thích hợp cho các câu chuyện công nghệ sau một thời gian toàn cầu bùng nổ Covid.

Xét về trạng thái, theo tính toán của Kirin Capital, tính đến hiện tại, trong tổng số 1749 công ty đã từng hoặc đang là công ty kỳ lân, chỉ còn khoảng 78.1% vẫn nằm trong danh sách, 16.9% đã niêm yết trên sàn, còn lại là các công ty “rớt giá” khi niêm yết, khi chưa niêm yết và phá sản, lần lượt chiếm 1.5%, 2.0% và 1.4%. Các công ty trở thành kỳ lân trong giai đoạn 2016-2019 ghi nhận

tỷ lệ chuyển đổi trên sàn cao, trong khi giai đoạn bùng nổ các Unicorn (Q2/2021-Q1/2022) lại là giai đoạn có nhiều công ty rút khỏi định giá 1 tỷ USD, thậm chí phá sản nhất.

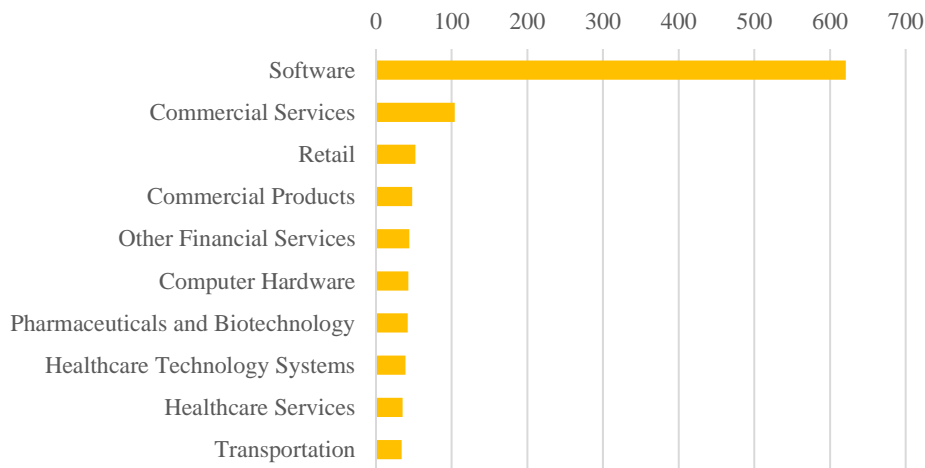
Tình trạng các kỳ lân toàn cầu theo thời điểm gia nhập qua các quý 2016-2024



Nguồn: PitchBook, Kirin Capital tổng hợp

Xét theo lĩnh vực, phần mềm, dịch vụ và sản phẩm thương mại cùng bán lẻ là các lĩnh vực xuất hiện nhiều công ty kỳ lân nhất.

Top 10 lĩnh vực xuất hiện nhiều công ty kỳ lân



Nguồn: PitchBook, HubSpot, Kirin Capital tổng hợp

Xét theo quốc gia, Mỹ đứng vị trí áp đảo khi là miền đất của 724 công ty kỳ lân, chiếm hơn nửa tổng số kỳ lân trên toàn cầu. Vị trí thứ hai không nghi ngờ thuộc về Trung Quốc với 298 công ty, cũng là quốc gia có công ty kỳ lân với định giá cao nhất toàn cầu ByteDance (ước tính 220 tỷ USD). Ấn Độ và Anh lần lượt là các quốc gia tiếp theo trong bảng xếp hạng, với con số khá khiêm tốn 67 và 45 công ty. Theo HubSpot, số lượng công ty kỳ lân mới mỗi năm có sự chuyển dịch từ châu Âu (giai đoạn 2015-2019) sang Bắc Mỹ (giai đoạn 2019-nay).

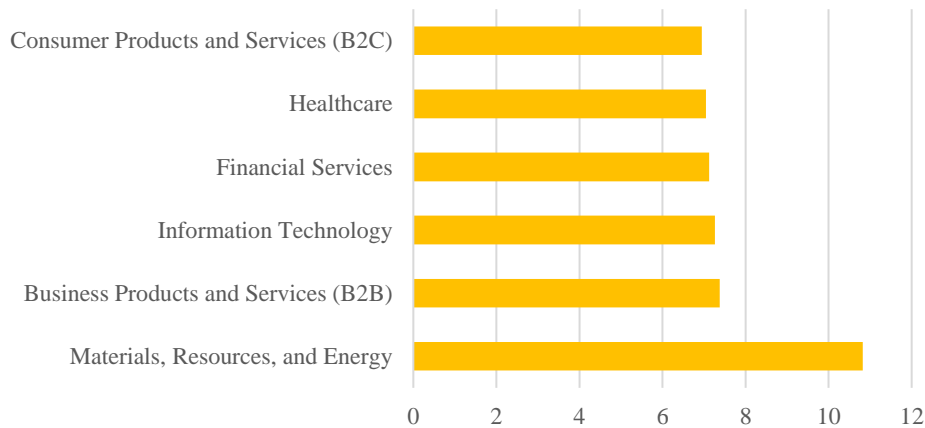
Bản đồ kỳ lân toàn cầu



Nguồn: PitchBook, HubSpot, Kirin Capital tổng hợp

Xét về thời gian để trở thành một công ty kỳ lân, theo HubSpot, trung bình mất khoảng 9 năm. Trong đó các công ty trong lĩnh vực nguyên vật liệu, tài nguyên và năng lượng mất nhiều thời gian nhất để có được mức định giá từ 1 tỷ USD trở lên, trong khi các lĩnh vực liên quan đến tiêu dùng bán lẻ B2C, chăm sóc sức khỏe, dịch vụ tài chính và công nghệ thông tin mất ít thời gian hơn, xấp xỉ 7 năm.

Thời gian trung bình trở thành kỳ lân theo các lĩnh vực



Nguồn: PitchBook, HubSpot, Kirin Capital tổng hợp

Về sự xuất hiện ngày càng nhiều các công ty kỳ lân, nguyên nhân đến từ cả phía công ty mục tiêu và nhà đầu tư:

1. Công ty mục tiêu:

Thứ nhất, các công ty có chiến lược mở rộng nhanh chóng thông qua gọi vốn lớn và liên tục rồi dùng số tiền đó vào việc chiếm lĩnh thị phần, giúp định giá công ty không ngừng tăng lên.

Thứ hai, nhiều công ty không đặt IPO làm mục tiêu cuối cùng khi hình thức này lộ ra điểm hạn chế so với phương thức gọi vốn cổ phần (PE). IPO đi kèm với rủi ro các nhà đầu tư công chúng định giá khách quan, và vì thế thấp hơn định giá mang phần cảm tính của các nhà đầu tư tư nhân. Theo thống kê của Kirin Capital, có khoảng 1.5% các công ty kỳ lân đã bị giảm giá trị sau khi niêm yết trên sàn. Lựa chọn không niêm yết và gọi vốn cổ phần giúp nhiều công ty nâng cao định giá nhanh và dễ dàng hơn.

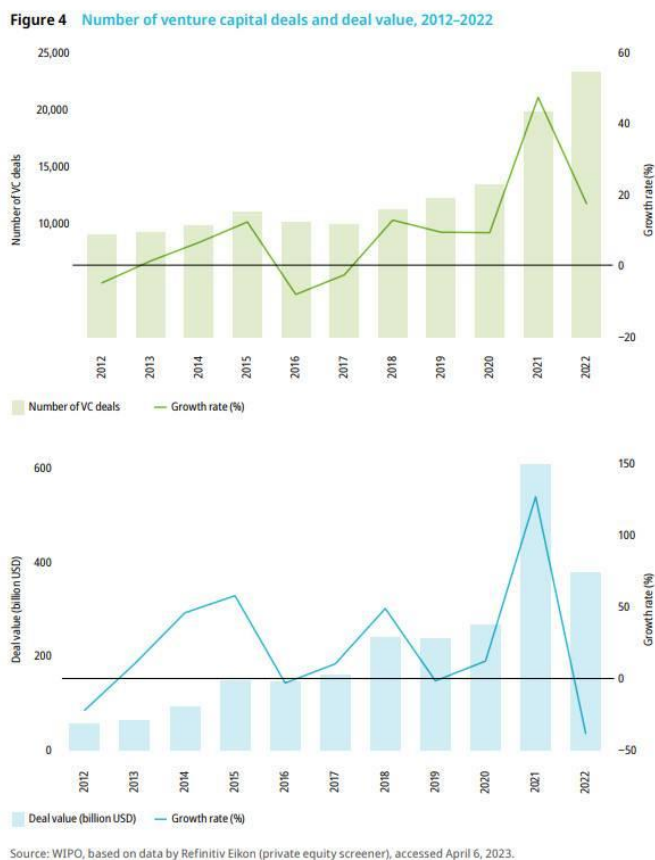
Thứ ba, các công ty đã tận dụng sự phát triển nhanh chóng của công nghệ mới để đạt được trạng thái kỳ lân, bao gồm điện thoại thông minh di động, mạng viễn thông và điện toán đám mây cùng với sự kết hợp của các ứng dụng truyền thông đa phương tiện. Những đổi mới công nghệ này giúp cho các công ty tiếp cận với khách hàng mục tiêu dễ dàng, nhanh chóng, chuẩn xác, từ đó đẩy mạnh quy mô kinh tế và nâng cao giá trị doanh nghiệp.

2. Nhà đầu tư:

Trước hết, trong môi trường lãi suất thấp và tăng trưởng chậm, nhiều tập đoàn lớn tập trung vào việc mua lại các công nghệ và mô hình kinh doanh đã có sẵn thay vì tập trung vốn đầu tư vào các dự án từ con số 0. Nhiều kỳ lân được tạo ra thông qua việc mua lại của các công ty đại chúng lớn, điển hình như Instagram đã được đẩy lên định giá 1 tỷ USD sau khi được Meta (thời điểm đó là Facebook) mua lại vào 2012, chỉ 5 ngày sau khi mới huy động được vốn 50 triệu USD tương đương với định giá chỉ 500 triệu USD.

Ngoài ra, dòng vốn tư nhân đổ vào thị trường đầu tư cổ phần béo bở có xu hướng tăng mạnh, gây ra hiện tượng “lam phát” về định giá của các công ty, đặc biệt là các công ty gắn mác công nghệ. Số liệu từ WIPO cho thấy, số lượng và giá trị các giao dịch đầu tư cổ phần từ các quỹ đầu tư mạo hiểm (VC) tăng rõ rệt từ năm 2021 trở lại đây.

Số lượng và giá trị các giao dịch của VC giai đoạn 2012-2022



Nguồn: Refinitiv, WIPO, Kirin Capital tổng hợp

II. Thị trường khởi nghiệp tại Việt Nam

Nhìn lại hành trình những năm vừa qua, hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tại Việt Nam đang ngày một phát triển mạnh mẽ với hàng nghìn doanh nghiệp thành công trên con đường khởi nghiệp. Theo cùng sự phát triển và mở rộng của thị trường, sự hiện diện của nhà đầu tư nước ngoài tại những dự án khởi nghiệp trong nước đang ngày một gia tăng, giúp cho thị trường ngày càng giàu tiềm năng.

Theo báo cáo mới nhất của Chỉ số Đổi mới toàn cầu (GII) năm 2023 vừa qua, Việt Nam là một trong những nước thuộc Top 3 có môi trường khởi nghiệp đổi mới sáng tạo thuận lợi, tích cực so với những nước khác trong khu vực Đông Nam Á, thể hiện qua tỷ lệ vốn đầu tư vào thị trường cũng như số lượng các nhà đầu tư đang hoạt động tại Việt Nam. Cụ thể, hiện tại Việt Nam đang đứng xếp hạng thứ 46/132 quốc gia, nền kinh tế theo GI, và đồng thời là một trong số những quốc gia thăng hạng nhanh nhất trong 10 năm vừa qua. Không chỉ vậy, Việt Nam cũng ghi nhận là nước có hệ sinh thái khởi nghiệp đứng thứ 2 trong nhóm 36 nền kinh tế thu nhập trung bình – thấp, góp mặt trong số ít ỏi những nước có sự phát triển vượt ngoài sự kỳ vọng của giới đầu tư.

TOP NHỮNG QUỐC GIA TĂNG HẠNG NHANH NHẤT GIAI ĐOẠN 2013 - 2023



Nguồn: WIPO, Kirin Capital tổng hợp

XẾP HẠNG CÁC NỀN KINH TẾ ĐỔI MỚI THEO THU NHẬP

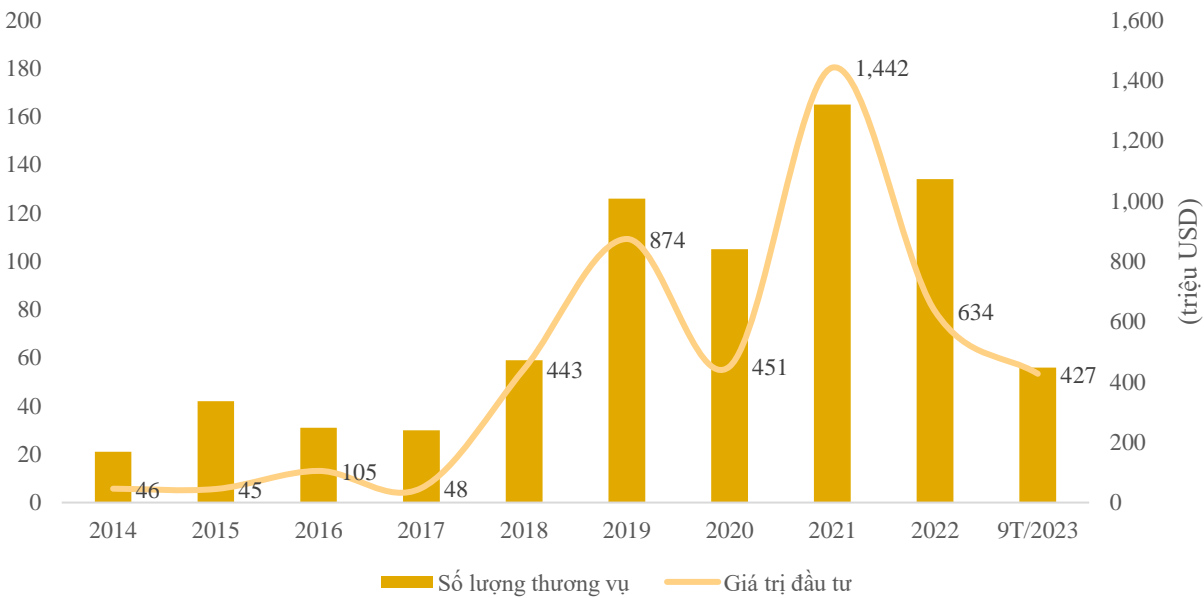
High-income	Upper middle-income	Lower middle-income	Low-income
1. Switzerland	1. China	1. India	1. Rwanda
2. Sweden ↑	2. Malaysia ↑	2. Viet Nam	2. Madagascar
3. United States ↓	3. Bulgaria ↓	3. Ukraine ☆	3. Togo ☆

Nguồn: WIPO, Kirin Capital tổng hợp

Theo ông Delano Musafir, Giám đốc thị trường vốn APAC thuộc Sở giao dịch chứng khoán New York cho biết: “Việt Nam đã và đang nổi lên nhanh chóng không chỉ ở châu Á mà còn trên thị trường toàn cầu. Nhiều nhà đầu tư đang chú ý đến các công ty chất lượng có chiến lược chuyển đổi mạnh mẽ, thành tích tăng trưởng cao. Đó là tín hiệu tích cực với Việt Nam khi đã có một chiến lược rõ ràng về thị trường trong và ngoài nước”.

Tuy nhiên, nhìn lại năm 2023 cũng là một năm hết sức khó khăn đối với nền kinh tế nói chung cũng như các dự án khởi nghiệp nói riêng. Theo đó, tình hình đầu tư vào khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trong nước năm qua sụt giảm rõ rệt cả về giá trị đầu tư cũng như số thương vụ được rót vốn.

TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀO KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO VIỆT NAM



Nguồn: Do Ventures, NIC, Cento Ventures, Kirin Capital tổng hợp

Nguyên nhân của sự sụt giảm trên ta có thể dễ dàng được lý giải bởi những bất ổn kinh tế thế giới cũng như trong nước:

Thứ nhất, chịu ảnh hưởng bởi lạm phát khiến cho môi trường lãi suất toàn cầu liên tục tăng cao. Đây là lý do khiến cho “dòng tiền rẻ” mà giai đoạn trước đây có thể dễ dàng huy động được dần bị hạn chế. Đồng thời, trong môi trường lãi suất tăng, những rủi ro tại những dự án khởi nghiệp có khả năng bị khuếch đại, khiến cho các Startup không đạt được những tiêu chí mà các định chế tài chính đặt ra. Điều đó khiến dòng tiền từ các quỹ đầu tư khởi nghiệp nước ngoài chảy vào Việt Nam cũng chịu chung số phận bị thắt chặt.

Thứ hai, kinh tế Việt Nam suy giảm, dẫn đến sức mua của người tiêu dùng cũng như doanh nghiệp đều kém, điều đó ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu các dự án khởi nghiệp. Sự suy giảm này khiến cho các Startup trở nên kém hấp dẫn hơn trong mắt các nhà đầu tư nước ngoài.

Cuối cùng là sự bất ổn thương tăng vĩ mô khi các vụ án tham nhũng và thao túng thị trường chứng khoán liên tục diễn ra, trong đó có rất nhiều quan chức và doanh nhân phải đứng trước vành móng ngựa. Tình hình chính trị bất ổn có thể gây khó khăn cho doanh nghiệp trên thị trường. Đây là một trong những yếu tố quan trọng tác động trực tiếp đến quyết định đầu tư của các quỹ trên thế giới muốn nhảy vào thị trường Việt Nam.

Trong ba nguyên nhân trên, Kirin Capital chúng tôi cho rằng rào cản lớn nhất mà các dự án khởi nghiệp Việt sẽ còn phải tiếp tục đối mặt trong năm 2024 tới đây vẫn sẽ đến từ dòng chảy của tiền. Mặc dù Ngân hàng trung ương Mỹ (FED) khả năng sẽ có những đợt giảm lãi suất trong năm nay, song mặt bằng lãi suất chung trên thế giới sẽ chưa thể giảm trong một sớm một chiều. Do đó, tiền sẽ chảy rất chậm về các thị trường tài chính cận biên như Việt Nam.

Mặt tích cực có thể thấy, tại khu vực Đông Nam Á, Việt Nam vẫn luôn là quốc gia nằm trong tầm ngắm của các nhà đầu tư nước ngoài, đứng thứ ba trong khu vực chỉ sau Indonesia và Singapore. Với sự hỗ trợ đầy đủ từ phía Chính phủ, Việt Nam chắc chắn sẽ trở thành một nơi phát triển mạnh mẽ cho những kỳ lân tiềm năng. Theo suy đoán của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Việt Nam sẽ có ít nhất 5 kỳ lân công nghệ với mức định giá hơn 1 tỷ USD vào năm 2025 và sẽ tăng gấp đôi giá trị vào năm 2030.

III. “Kỳ Lân” Việt Nam

Hệ sinh thái khởi nghiệp Việt Nam đang bước vào thời điểm bước ngoặt để có thể tạo dấu ấn trong khu vực. Không phải ngẫu nhiên khi nói về hệ sinh thái khởi nghiệp, các chuyên gia thường nhắc đến số lượng kỳ lân xuất hiện tại quốc gia đó như một tiêu chí đo lường. Bởi đây là những minh chứng dễ thấy nhất cho thấy quy mô nền kinh tế cũng như khả năng hấp thụ vốn của thị trường. Việt Nam hiện nay đã ghi nhận có 4 “kỳ lân” công nghệ bao gồm VNG, VNPAY, Momo và Sky Mavis, khẳng định vị thế của nước ta trong “tam giác vàng” khởi nghiệp tại khu vực Đông Nam Á bên cạnh Indonesia và Singapore.

Điểm danh một vài “Kỳ lân” công nghệ nổi bật tại Việt Nam ta có:

VNG Corporation (VNG)

Được thành lập từ năm 2004 cùng tên gọi ban đầu là VinaGame, VNG với sự chèo lái của “thuyền trưởng” Lê Hồng Minh cùng một số người bạn đã trở thành công ty kỳ lân công nghệ đầu tiên của Việt Nam vào năm 2014.



Nguồn: Minh Sơn, Vietnam+, Kirin Capital tổng hợp

Sự thành công của VNG cho đến nay nhờ vào 2 yếu tố then chốt:

- **Thứ nhất** là việc bắt kịp xu hướng chung của thị trường. Nhận thấy tiềm năng từ sự bùng nổ Internet trên PC trong giai đoạn những năm 2004 – 2005, nhà sáng lập Lê Hồng Minh cùng một số người bạn đã thành lập công ty VinaGame vào tháng 9/2004. Sau một số thất bại ban đầu, VinaGame cuối cùng đã tìm được “con gà đẻ trứng vàng” cho doanh nghiệp khi được KingSoft tin tưởng trao cơ hội phát hành game Võ Lâm Truyền Kỳ tại Việt Nam năm 2005. Với phương thức quảng cáo rất mới ở thời điểm đó là in poster và đi dán hết chỗ poster tại tất cả các phòng máy trên cả nước, VinaGame đã có thành công rực rỡ trong thời gian ngắn với người chơi game trên cả nước đều biết đến tên Võ Lâm Truyền Kỳ. Đến năm 2006, doanh thu của Vinagame đã đạt 17 triệu USD, gấp 6 lần năm 2005, tạo tiền đề quan trọng để VNG tiếp tục phát triển.
- **Thứ hai** là “không ngủ quên trên chiến thắng”. Có được những thành công ban đầu là thế, nhưng VNG vẫn không ngừng chuyển mình dưới sự chỉ đạo của CEO Lê Hồng Minh. Nhận thấy làn sóng điện thoại di động kể từ khi Apple lần đầu ra mắt iPhone năm 2008, VNG đã sớm chuyển toàn bộ nguồn lực công ty sang phát triển ứng dụng di động vào năm 2012 và tiếp tục cho ra đời hàng loạt ứng dụng thành công như Zalo, Zing MP3, Zing TV, ...

Chỉ sau 10 năm, World Startup Report đã ước lượng giá trị của VNG lên đến 1 tỷ USD, đánh dấu sự xuất hiện đầu tiên của một “kỳ lân” công nghệ tại Việt Nam.

Phát triển từ năm 2004 đến nay, VNG đã có một hệ sinh thái số thuần Việt lớn nhất cả nước. Theo Newzoo, VNG hiện đang dẫn đầu trong việc phát hành game tại thị trường Việt Nam và đang có xu hướng mở rộng quy mô nhanh chóng trên phạm vi toàn cầu. Trong năm 2023 vừa qua, VNG cũng nhận được sự quan tâm từ nhiều tổ chức xếp hạng trên thế giới như:

- Được Cơ quan toàn cầu về văn hoá nơi làm việc (GPTW) đưa vào Top 5 doanh nghiệp lớn có môi trường làm việc tốt nhất Việt Nam và xếp hạng thứ 25 nơi làm việc tốt nhất châu Á.
- Mảng kinh doanh trò chơi trực tuyến – 1 trong 4 mảng chủ lực của VNG – cũng được vinh danh Nhà phát hành xuất sắc nhất của năm 2022, sau khi vượt qua hơn 200 đề cử tại Ngày hội Game Việt 2023.
- Zion – công ty chủ quản của ví điện tử ZaloPay – là đại diện duy nhất tại Việt Nam được xếp hạng trong Top 200 doanh nghiệp Fintech toàn cầu do CNBC cùng đơn vị nghiên cứu thị trường độc lập Statista bình chọn.

Trong tương lai, với những cơ hội và thách thức của một công ty kỳ lân Đông Nam Á, VNG sẽ tiếp tục mở rộng các hoạt động và phạm vi kinh doanh trên thị trường toàn cầu, đón đầu các làn

sống công nghệ mới để liên tục đổi mới, mang đến những dịch vụ và trải nghiệm ngày càng tốt hơn cho người dùng.

Sky Mavies

Sky Mavies được thành lập vào đầu năm 2018 bởi nhà sáng lập Nguyễn Thành Trung. Sau hơn 3 năm thành lập, Sky Mavies đã thành công huy động được 152 triệu USD trong vòng gọi vốn Series B, và đạt mức định giá lên đến 3 tỷ USD. Đây là chú “kỳ lân” nhanh nhất Việt Nam khi chỉ mất chính xác 3 năm 8 tháng để làm được điều này, trong khi hai kỳ lân trước đó gồm VNG và VNPay phải mất lần lượt tới 10 năm và 13 năm.



Nguồn: Kirin Capital tổng hợp

Điểm mấu chốt cho sự tăng trưởng mạnh mẽ của Sky Marvies chỉ sau vốn ươm hơn 3 năm đến từ:

Thứ nhất, thành công phát hành Ronin – một blockchain đóng vai trò chứa đựng cả thế giới game Axie Infinity. Sky Mavies là nhà phát triển đầu tiên trên hệ thống blockchain khởi xướng làn sóng “Play to Earn” trên thị trường NFT. Là người đi tiên phong trong xu hướng, Axie Infinity đã thu hút ngày càng nhiều người chơi tham gia nền tảng của mình. Cũng như việc chứa đựng thế giới game trên hệ thống blockchain, Sky Mavies đã dễ dàng gây được tiếng vang trên thị trường thế giới. Tính tại thời điểm tháng 4/2021, số người chơi chỉ ghi nhận khoảng 38,000 người, nhưng chỉ

sau đó nửa năm, Axie Infinity đã ghi nhận có tới hơn 2 triệu người chơi hàng ngày, tức gấp hơn 50 lần so với giai đoạn đầu.

DOANH THU LŨY KẾ CỦA AXIE INFINITY VÀ VỐN HÓA ĐỒNG AXS



Nguồn: Token Terminal, Kirin Capital tổng hợp

Thứ hai là sở hữu đội ngũ phát triển đầy năng lực và tâm huyết với dự án. Khi bắt đầu với Axie Infinity, Founder Nguyễn Thành Trung đã tập hợp được nhiều nhân sự giỏi với 3/5 thành viên là người Việt, bên cạnh 2 cộng sự nước ngoài bao gồm 1 nhân sự người Mỹ và 1 thành viên đến từ Na Uy. Mặc dù thời gian đầu đối mặt với rất nhiều khó khăn, thậm chí suýt phá sản vài lần, nhưng những nhà sáng lập của Axie không hề từ bỏ và luôn tìm cách để vực dậy đứa con tinh thần của mình.

Cuối cùng, sự thành công của Sky Mavies còn đến từ việc lựa chọn thời điểm tham gia thị trường hợp lý. Thời điểm ra mắt đồng tiền kỹ thuật số Ronin năm 2021 là thời điểm thị trường Crypto đang hết sức sôi động. Với sự hình thành của một lớp nhà đầu tư mới trên toàn thế giới trong thời điểm đại dịch COVID-19 diễn ra, làn sóng “Play to Earn” đã thực sự là một chủ đề cực hot trong năm 2021 trước sự xuất hiện của Axie Infinity đi cùng với loại token có tính độc nhất không thể bị thay thế bởi những token khác là NFT.

IV. Những tiêu chí để trở thành một Kỳ Lân

Các công ty kỳ lân vươn lên dẫn đầu nhanh chóng và họ làm điều đó bằng cách phá vỡ thị trường bằng những đổi mới, đột phá. Vậy thì làm cách nào để chúng ta có thể tìm được những dự án có tiềm năng trở thành những chú kỳ lân trong tương lai? Dựa trên quan điểm của McKinsey, một công ty tư vấn quản trị toàn cầu, có đưa ra 4 tiêu chí cần được cân nhắc.

Team – Đội ngũ sáng lập

Đầu tiên, chúng ta cần phải định hình lại đó là trong quá trình tìm kiếm dự án, chúng ta tìm kiếm để đầu tư vào con người, không phải vào doanh nghiệp. Bởi con người là gốc rễ, là cốt lõi của mọi ý tưởng kinh doanh. Chính vì vậy, chúng ta cần tìm hiểu kỹ đội ngũ sáng lập trước khi ra quyết định đầu tư.

Theo thống kê cho thấy, khoảng 75% những doanh nghiệp khởi nghiệp thành công và có thể gia tăng quy mô nhanh chóng đều có đội ngũ sáng lập từ hai người trở lên. Đồng thời, đội ngũ sáng lập thường là những cá nhân có điểm mạnh, điểm yếu bù trừ lẫn nhau. Bên cạnh đó, có tới hơn 80% nhà sáng lập đã có kinh nghiệm làm việc trước khi xây dựng thành công một startup, và hơn 1 nửa trong số họ đã từng khởi nghiệp trước đây.

Total addressable market – Tổng quy mô thị trường mục tiêu

Khi quyết định có nên tài trợ cho một doanh nghiệp mới hay không, chúng ta cần biết thêm liệu thị trường mục tiêu mà startup nhắm tới có xứng đáng hay không. Đánh giá tiềm năng này phụ thuộc vào hai yếu tố sau:

- Thị trường đủ lớn: Ba lĩnh vực có doanh thu hàng năm lớn hơn 5 nghìn tỷ USD chiếm gần một phần ba trong số 100 kỳ lân hàng đầu bao gồm công nghệ viễn thông, chăm sóc sức khoẻ và một số ngành đổi mới công nghệ - năng lượng. Do đó, chơi trong một thị trường đủ lớn sẽ cải thiện cơ hội thành công của một startup.
- Tiềm năng rõ ràng: Một thị trường đủ lớn là yếu tố cần. Tuy nhiên, để đầy đủ thì thị trường ấy cũng phải có tiềm năng tăng trưởng mạnh mẽ trong tương lai. Để xác định xem một thị trường có "có thể bẻ khóa hay không", ta cần đánh giá liệu có cơ hội cho sản phẩm khởi nghiệp có đánh vào được điểm yếu của thị trường hay không. Ví dụ: nếu một thị trường có nhiều người chơi và không có ai đủ tầm để dẫn dắt xu hướng, một người mới tham gia thường dễ dàng đem đến một sản phẩm đột phá, từ đó thu về một thị phần đáng kể. Một thị

trường non trẻ không có sự thống trị của những công ty lớn và có rào cản gia nhập tương đối thấp cũng có thể mang lại cơ hội hấp dẫn.

Timing – Thời điểm tham gia thị trường

Xác định được những xu hướng mới sẽ cho đội ngũ lãnh đạo đưa ra những bước đi sớm hơn so với thị trường và dần dần xây dựng một vị thế vững chắc. Điều này thường đi đôi với tỷ suất sinh lời cao và có khả năng tăng trưởng nhanh do có được thị phần sớm. Do hưởng lợi từ những thứ trên, các doanh nghiệp đi trước thường có định giá hấp dẫn hơn. Tuy nhiên cần phải lưu ý, một startup đi quá sớm trước thị trường hoàn toàn có khả năng chết trước khi kịp giành được đủ lượng khách hàng. Vì vậy, cần phải cân nhắc kỹ lưỡng dựa trên những tài nguyên khởi nghiệp có để lựa chọn thời điểm thích hợp nhảy vào thị trường.

Technology – Công nghệ

Công nghệ hiện nay đang trở thành trung tâm của sự đổi mới. Đưa công nghệ vào khởi nghiệp là một trong những hướng đi mà hầu hết các startup ngày nay lựa chọn. Sự tự động hoá cao mà những nền tảng công nghệ cung cấp là một trong những yếu tố quan trọng giúp các startup giảm thiểu chi phí quản lý khi ngày càng mở rộng quy mô. Có một nền tảng công nghệ sẵn sàng khi mở rộng quy mô sẽ là một trong những chìa khoá giúp các startup mạnh dạn đi chiếm lĩnh thị trường.

Về Kirin Capital

Kirin Capital (dưới đây gọi tắt là Kirin) được chuẩn bị và lập kế hoạch vào năm 2021 và chính thức được thành lập vào tháng 06 năm 2022. Đây là một tổ chức đầu tư vốn cổ phần tư nhân bất nguồn và nghiên cứu chuyên sâu tại thị trường Việt Nam với tôn chỉ “Know Vietnam, Long Vietnam”. Là công ty đầu tư vốn cổ phần tư nhân hiểu rõ Việt Nam nhất, dựa trên tầm nhìn “trao quyền cho doanh nhân, đồng hành cùng người thành công”, công ty tìm kiếm các dự án có giá trị đầu tư dài hạn và tăng trưởng cao tại Việt Nam. Từ đó tạo cơ hội cho các nhà đầu tư từ khắp nơi trên thế giới đầu tư vào Việt Nam và chia sẻ lợi nhuận từ sự phát triển nhanh chóng của Việt Nam mang lại.

Nội dung trên là một phần tóm tắt báo cáo của Bộ phận nghiên cứu Ngành Y Dược của Kirin Capital. Cảm ơn vì sự quan tâm của quý nhà đầu tư! Nếu quý nhà đầu tư có bất kỳ nhu cầu hợp tác, đầu tư tài chính, nghiên cứu chuyên sâu nào, vui lòng liên hệ với Kirin Capital:

Mr Lâm Phúc Thành - Investment Analyst

Email: thanh.lamphuc@kirincapital.vn

Phone: +84 866 012 261