

Workshop Start Up 2019

- Info
  - Time: 25/10/2019
  - Location: ĐH CNTT
  - Duration: 1 hour
    - 30' - 45' for training/sharing
    - 15' - 30' for Q&A
  - Co-speaker: anh Tung Le

- Warm up
  - Keywords
    - Kế hoạch
    - Bắt đầu
    - Start up
    - Đã thảo luận ở Session 1
  - Bạn nào start up?
    - Chia sẻ về start up (ngắn gọn)
  - Kỳ vọng sẽ đạt được gì từ session này?
    - "Output"
  - Self Introduction
    - Quan's background
  - Expectation Management
    - Outputs
      - Mục tiêu của kế hoạch
      - Những câu hỏi lớn trong việc xây dựng kế hoạch
      - Giới thiệu một mô hình xây dựng kế hoạch

- Questions
  - When
    - Khi bắt đầu! Nghĩa là gì?
  - Where
    - Ở đâu cũng được
  - Why
    - Tại sao cần kế hoạch?
      - Kêu gọi đầu tư?
      - Triển khai? Triển khai gì?
  - Who
    - Ai là người xây dựng kế hoạch?
      - CEO/CMO/Product Owner?
    - Ai đọc kế hoạch?
      - Nhà đầu tư?
      - Team?
  - What
    - Những nội dung chính của kế hoạch này là gì?
    - Thứ tự?
    - Cho bao lâu?
  - How
    - Cần những gì để xây dựng kế hoạch?
  - Extra
    - Mất bao lâu để xây dựng kế hoạch?
    - Bao lâu thì phải update một lần?

- Đặc điểm của lúc mới bắt đầu
  - Team nhỏ
    - Key people
  - Khát khao cháy bỏng
  - Không có nhiều tài nguyên
    - Tiền
  - Điểm bắt đầu
    - Ý tưởng
    - Core Competencies
    - Mong muốn khởi nghiệp
  - Chưa có gì rõ ràng
    - Rất nhiều điều chưa rõ ràng => Assumption!

- Assumptions
  - Người mua
    - Lý do mua? (Mua vì cái gì?)
    - Mua như thế nào?
    - Mua với giá nào?
  - Khả năng phát triển
    - Thị trường
    - Ngành
  - Làm sao để họ biết và mua?
    - => Kế hoạch dựa trên rất nhiều assumptions
    - Rất nhiều bạn ngồi trong phòng là việc để xây dựng kế hoạch start up
      - Tỷ lệ thất bại rất cao
      - Do chưa "thử lửa"
      - => Chi phí rất cao

- Key assumption
  - Khách hàng sẽ mua sản phẩm/dịch vụ của mình
    - Mình bán cái gì?
    - Bán cho ai?
    - Với giá nào?
    - Bao nhiêu người mua
    - Chi phí để làm ra và bán cho họ
  - => Test assumption!
    - => Confirm Business Model

- Message!
  - Khi bắt đầu start up thì một trong những việc quan trọng nhất cần làm là xác định mô hình kinh doanh ban đầu
    - => xây dựng kế hoạch để xác thực mô hình kinh doanh
    - => xong rồi mới xây dựng kế hoạch acquire customers/clients/users
    - => Có traction rồi thì mới xây dựng Business Plan cho nhà đầu tư
  - => Kế hoạch sử dụng nội bộ
    - Hoàn thiện qua thời gian, vừa làm vừa sửa
    - Thống nhất quan điểm và định hướng của team
    - Làm nền tảng cho những sự phát triển sau này
  - => Học cả cách cùng nhau xây dựng kế hoạch này

- 5W1H
  - When
    - Càng sớm càng tốt
  - Where
    - Ở đâu cũng được, cùng nhau là được
  - Why
    - Xác thực sản phẩm/dịch vụ và mô hình kinh doanh
  - Who
    - Cả nhà
  - What
  - How
  - => What và How theo mô hình Disciplined Entrepreneurship

- Introduction to Framework
  - Disciplined Entrepreneurship
  - Business Model Canvas
  - => Demo

Kế Hoạch Khi Bắt Đầu Một Start Up Agenda