

– Đầu tiên, kể cả Cường hay vài anh em đang đọc ở đây chúng ta không nên chỉ trích hay truy cứu trách nhiệm bên nào cả – 1 Startup thất bại là nỗi đau cho nền kinh tế, cho vườn ươm startup, cho các nhà đầu tư, đội ngũ founder và cho chính [khách hàng](#) rồi

– Trước tiên Cường rất yêu thích WeFit và các hệ sinh thái của WeFit – Cường cho rằng đây là 1 ứng dụng hay, hữu ích nhưng tiếc là không thể duy trì được – Sau Cường cũng là một startup, Cường ko muốn chúng ta chỉ mãi mê công kích hay mỉa mai họ mà hãy cùng nhau đi tìm hiểu những nguyên nhân và rút ra những bài học xương máu nhất để tránh lặp lại điều tương tự cho chính business chúng ta. **1. Lệ thuộc quá nhiều vào nền kinh tế chia sẻ**

(Economy sharing) – Các bạn có để ý là vài năm gần đây, kinh tế chia sẻ đã trở thành một trong những thuật ngữ “hot” trong cộng đồng khởi nghiệp, từ thế giới tới Việt Nam. Mình cho rằng cứ 10 doanh nghiệp startup trên nền tảng [công nghệ](#) thì có tới 8 người mang ý tưởng nền kinh tế sẻ chia này. Vì cái bóng của Uber, Grab, Airbnb quá lớn. Ai cũng nghĩ rằng mình sẽ là Uber hay Grab của 1 lĩnh vực nào đó + Ứng dụng y tế: Đặt lịch tất cả phòng khám + Ứng dụng bãi đỗ xe: + Ứng dụng đi chợ thuê + Ứng dụng Logistics Bản thân Cường cho rằng kinh tế chia sẻ là thứ tuyệt vời vì nó tận dụng được các nguồn lực trống, đáp ứng được những nhu cầu gần như là nhỏ nhất cho người dùng. Tinh tế hơn bạn sẽ để ý, những startup thành công trong mô hình này đều có những tính năng tuy góc ngách nhưng có volume đủ lớn để tạo ra lợi nhuận khổng lồ. Còn tới việc đi gửi xe mà cũng cài app thì mình nghĩ khá khoai. Vì bản chất để hành vi người dùng cài 1 cái app và giữ nó đã khó chứ đừng nói tới việc sử dụng nó thường xuyên và chấp nhận charge phí. Vậy tại sao chúng ta cứ mãi chạy theo 1 lối mòn như thế và không thực sự mang yếu tố khác biệt nào? Tại sao không thử tạo ra sản phẩm dịch vụ cụ thể mang lại giá trị thực sự trên Internet. Tại sao không tập trung phát triển vào 4 nền tảng cho cách mạng công nghiệp 4.0 là IoT, Bigdata, AI, Blockchain,... ? Cái này là ý kiến cá nhân Cường thôi nhé. **2.**

Sống dựa vào tiền của nhà đầu tư (Gọi vốn) – Mình thấy khá nhiều công ty startup chỉ chăm chăm đến việc gọi vốn. Thậm chí họ lấy tiêu chí gọi vốn thành công và gọi được nhiều tiền để làm thước đo giữa các startup trong cùng lĩnh vực. Điều này dẫn đến hệ lụy startup suốt ngày nghĩ hướng để gọi vốn chứ không tập trung cải tiến sản phẩm dịch vụ, tăng trải nghiệm khách hàng mà thay vào đó là đi make color để gọi tiếp các round tiếp theo. – Theo tư duy của mình thì vấn đề ở chỗ là bạn phải nghĩ cách tạo ra doanh số nhanh nhất có thể. Có thể doanh số đó không cao nhưng điều đó chứng tỏ business của bạn có năng lực tạo ra doanh thu. Từ những ngày đầu tất cả vị trí các phòng ban kể cả Leader hay Founder cũng phải đi bán hàng. Founder còn không bán được thì nếu là mình, mình sẽ out. Vì khi chính bạn không bán được sẽ chẳng có gì chứng minh dự án này khả thi cả. **3. Vấn đề về dùng tiền** – Đa số các startup là những người không có nhiều tiền. Nên khi gọi được 1 số tiền lớn thì mãi mê scale up mô hình, tuyển dụng ồ ạt, dồn tiền làm [quảng cáo](#) truyền thông, mở rộng văn phòng thuê office hạng sang để chứng tỏ tầm cỡ, mua sắm trang thiết bị máy móc hiện đại,... – Đây tựu chung là những hoạt động mang tính chất lãng phí và đốt tiền rất nhanh và chuyển đổi branding [thương hiệu](#) không nhiều – 1 Startup được cho là thành công là startup “tồn tại” được lâu nhất. Cho nên cố gắng ko chi phí lại ở mức thấp nhất có thể. Tiền văn phòng điện nước cũng nên hạn chế, founder lương = 0, không nên tuyển thêm nhiều vị trí nếu có người làm được. Ở 1 startup chuyện 1 người làm nhiều việc là bình thường. Kể cả Founder phải làm hết. – Những chuyện còn lại khi nào hoà vốn và có lãi thì tính tiếp **4. Chưa có quy trình process rõ ràng.** Mình thấy các startup bây giờ làm việc rất chông chéo, dẫm đạp lên nhau nhiều, chưa có quy trình rõ ràng. Mọi người sẽ lấy lý do là khởi nghiệp thì ko cần quy trình mà cứ làm tới thôi. Ừ làm tới chết. – Anh em trải qua rồi sẽ thấy nếu không có quy trình thì dẫn tới hệ lụy anh em cảm thấy mình làm rất nhiều, cày hỳ hục như trâu ngày 12-16 tiếng nhưng cuối cùng khối lượng công việc lại chẳng bao nhiêu. Vì sao thế? Vì chẳng ai đo được làm gì và làm chuyện đó đúng hay sai có cần thiết vào thời điểm hiện tại hay không? – Rồi câu chuyện là ông kỹ thuật lại đi [sale](#). Vì ông ấy cho rằng ông ấy hiểu

sản phẩm nhất, mà cái chết người là ông ấy hiểu sản phẩm nhất nên cứ tập trung vào sản phẩm ông ấy làm tuyệt vời như thế nào chứ có quan tâm gì đến cảm nhận của khách hàng đâu @@ ST

The post [WEFIT THẤT BAI – BÀI HỌC NÀO CHO CHÚNG TA ?](#) appeared first on [Google Entity Stacking](#).

via Google Entity Stacking

<https://googleentitystacking.com/wefit-that-bai-bai-hoc-nao-cho-chung-ta/>

Dịch vụ tạo Google Entity Stacking chuẩn nhất Social index > 90% Có hỗ trợ khai báo Schema chuẩn cho website 09 6666 4361

<https://googleentitystacking.com/>

#googleentitystacking #googlestack #seoentity #dịchvutạoogleentity

#dich_vu_tao_google_entity #dichvutaoogleentity #dich_vu_tao_google_entity