

HƯỚNG DẪN DOANH NGHIỆP TRẢ LỜI BỘ CÂU HỎI VIETNAM TOP 10 TECH & MAP

Tài liệu đồng hành với Lite Applicant Forms v1.3 (Bộ câu hỏi trên hệ thống) - 30 Track, 10 tiêu chí[BT1]

CÁCH SỬ DỤNG HƯỚNG DẪN

- Trả lời theo đúng câu hỏi và lựa chọn hiển thị trong online form của Track; tài liệu này chỉ giải thích cách điền, không thay thế wording của form.
- Online form gồm 30 câu hỏi chính và các phần Evidence Uploads, KPI Metrics, Confidentiality, Declaration. Evidence/KPI được khai theo bảng và không tính là câu hỏi chính.
- Mỗi evidence chỉ khai/tải một lần và được tham chiếu bằng Evidence ID; mỗi KPI được khai bằng Metric ID. Không tự chấm điểm, xếp hạng, gán trọng số hoặc tự đánh giá Evidence Level/Quality/Confidence.
- Chỉ sử dụng N/A tại trường được phép và luôn giải thích ngắn gọn. Số liệu phải có định nghĩa, kỳ đo, phạm vi và nguồn; thông tin bảo mật được khai ở cấp Evidence ID theo C0–C3.

Thông tin chi tiết **BỘ CÂU HỎI MẪU - 30 LĨNH VỰC**

STT	CÂU HỎI	MỤC ĐÍCH	DOANH NGHIỆP NÊN TRẢ LỜI NHƯ THẾ NÀO	MINH CHỨNG / THAM CHIẾU TRÊN HỆ THỐNG NÊN ĐÍNH KÈM
1	Xác nhận nộp hồ sơ vào Track	Xác nhận Track chính thức của hồ sơ.	Chọn Yes/No/Partial theo lựa chọn trên online form. Nếu lựa chọn khác với thông tin sơ bộ hoặc chọn Partial, giải thích ngắn gọn lý do. Câu này chỉ xác nhận Track; phần giải thích mức độ phù hợp được thực hiện ở câu 3.[BT3]	Không bắt buộc đính kèm minh chứng. Không dùng website hoặc brochure để thay cho việc xác nhận.
2	Mô tả ngắn phạm vi đề cử	Xác định sản phẩm, nền tảng, dịch vụ hoặc năng lực được xem xét trong Track.	Viết 3–6 câu, nêu tên nội dung đề cử, chức năng hoặc giá trị chính, nhóm khách hàng và trạng thái hiện tại. Chỉ cập nhật phần liên quan trực tiếp đến Track; không lặp lại toàn bộ phần giới thiệu doanh nghiệp đã được prefill.	Có thể tham chiếu Evidence ID của tài liệu sản phẩm/nền tảng, hồ sơ năng lực, website hoặc public URL khi cần.

3	Mức độ phù hợp với logic cạnh tranh của Track	Làm rõ vì sao hồ sơ thuộc đúng peer group của Track.	Bám sát logic cạnh tranh được hiển thị trong câu hỏi của Track. Nêu 2–4 luận điểm về giá trị khách hàng mua, năng lực triển khai, thị trường/doanh thu hoặc bằng chứng vận hành liên quan; tham chiếu Evidence ID nếu đã có. Không mô tả chung về doanh nghiệp và không tự chấm điểm.	Tham chiếu Evidence ID hỗ trợ lập luận Track fit, chẳng hạn tài liệu giải trình, hợp đồng, báo cáo doanh thu theo Track hoặc tài liệu triển khai phù hợp.
4	Giao thoa và Primary Track	Xử lý trường hợp hồ sơ có thể phù hợp nhiều Track.	Chỉ điền khi có giao thoa. Nêu Track có thể giao thoa và giải thích vì sao Track hiện tại là Primary Track. Nếu không có giao thoa, chọn/ghi N/A theo online form và giải thích ngắn nếu được yêu cầu.	Không bắt buộc đính kèm minh chứng; có thể tham chiếu tài liệu đã khai ở câu 3 nếu hữu ích.
5	Khách hàng và thị trường chính	Xác định nhóm khách hàng/thị trường tạo ra phần triển khai hoặc doanh thu chính của Track.	Liệt kê 2–5 nhóm khách hàng hoặc thị trường theo ngành, quy mô, mô hình B2B/B2C/B2G hoặc khu vực. Ưu tiên nhóm đang tạo doanh thu, người dùng hoặc triển khai chính; tránh liệt kê dàn trải toàn bộ khách hàng của doanh nghiệp.	Có thể tham chiếu Evidence ID của xác nhận khách hàng, hợp đồng, CRM hoặc public reference. Danh sách logo chỉ có giá trị minh họa và phải có quyền sử dụng.
6	Vấn đề khách hàng/Nhu cầu thị trường	Làm rõ vấn đề hoặc nhu cầu được giải quyết trực tiếp.	Mô tả pain point cụ thể, đối tượng chịu tác động, mức độ nghiêm trọng và cách giải pháp/năng lực của doanh nghiệp xử lý vấn đề đó. Nêu cách đo kết quả nếu có; tránh khẩu hiệu hoặc mô tả giá trị quá chung.	Không bắt buộc đính kèm riêng. Có thể tham chiếu case study, khảo sát, phản hồi khách hàng hoặc báo cáo triển khai đã có Evidence ID.
7	Use case tiêu biểu	Cung cấp 1–3 tình huống sử dụng có thể kiểm chứng.	Mô tả 1–3 use case. Với mỗi use case, nêu khách hàng/đối tượng, bối cảnh, nhu cầu, cách triển khai, kết quả và Evidence ID. Có thể ẩn tên khách hàng nếu cần bảo mật, nhưng phải có nguồn xác minh trong hồ sơ.[BT4]	Tham chiếu Evidence ID của case study, xác nhận khách hàng, biên bản nghiệm thu, báo cáo kết quả hoặc tài liệu triển khai.

8	Phạm vi thị trường hiện tại và 12–24 tháng	Xác định phạm vi thị trường hiện tại và định hướng mở rộng.	Chọn Việt Nam/Quốc tế/Cả hai và nêu các thị trường chính. Mô tả ngắn mục tiêu 12–24 tháng có cơ sở; không cần dự báo doanh thu nếu câu hỏi không yêu cầu.	Có thể tham chiếu public URL, tài liệu chiến lược hoặc kế hoạch thị trường khi cần; không bắt buộc tải tài liệu riêng nếu chỉ là mô tả phạm vi.
9	Thành phần năng lực/giải pháp	Xác định các cấu phần trực tiếp tạo nên offering trong Track.	Liệt kê theo module, chức năng, nhóm dịch vụ, quy trình hoặc năng lực vận hành. Làm rõ vai trò của từng cấu phần và chỉ trình bày nội dung thuộc Track; không liệt kê toàn bộ portfolio ngoài Track.	Có thể tham chiếu Evidence ID của tài liệu sản phẩm, catalogue, sơ đồ giải pháp, tài liệu kỹ thuật hoặc tài liệu vận hành.
10	Điểm khác biệt	Làm rõ khác biệt có thể kiểm tra so với cách làm phổ biến trên thị trường.	Nêu 2–4 điểm khác biệt về công nghệ, delivery, dữ liệu, mô hình dịch vụ hoặc giá trị khách hàng. Mỗi điểm nên có cơ sở kiểm chứng hoặc public reference; không tự xếp hạng doanh nghiệp so với đối thủ.	Tham chiếu Evidence ID hoặc public reference phù hợp: tài liệu sản phẩm, benchmark, tài sản trí tuệ, kết quả triển khai, xác nhận khách hàng hoặc tài liệu kỹ thuật.
11	Mức độ productization/platformization/standardization	Xác định trạng thái chuẩn hóa hiện tại của offering.	Chọn một trạng thái theo online form: ad-hoc / standardized service / productized / platformized; sau đó giải thích ngắn bằng cách diễn đạt vận hành. Không tự gán điểm hoặc mức trưởng thành khác ngoài các lựa chọn của form.[BT5]	Tham chiếu Evidence ID của catalogue, playbook, phương pháp triển khai, module chuẩn, nền tảng, tài liệu tái sử dụng hoặc tài liệu thương mại hóa.
12	Công nghệ/Tài sản dữ liệu/Quy trình/Năng lực lõi	Xác định yếu tố lõi tạo lợi thế triển khai.	Nêu công nghệ, tài sản dữ liệu, quy trình hoặc capability; chỉ rõ đội ngũ/đơn vị sở hữu hoặc kiểm soát và vai trò của yếu tố đó trong triển khai. Nếu tài liệu kỹ thuật thuộc C2/C3, có thể mô tả ở mức khái quát và khai chi tiết trong phần bảo mật.	Có thể tham chiếu Evidence ID của tài liệu kiến trúc, tích hợp, quy trình, tài sản dữ liệu, tài liệu kỹ thuật hoặc tài liệu về quyền sở hữu/kiểm soát.

13	Quy mô triển khai/vận hành	Ghi nhận quy mô thực tế liên quan trực tiếp đến Track.	Nhập số liệu theo trường số của online form và nêu rõ kỳ đo, phạm vi tính và định nghĩa: ví dụ khách hàng đang hoạt động hay tích lũy, người dùng active hay đăng ký, dự án đã go-live hay đã ký. Chỉ tính phần liên quan đến Track và dẫn Metric ID nếu có.[BT6]	Điền Metric ID trong KPI_METRICS và tham chiếu Evidence ID của báo cáo usage/adoption, dashboard export, CRM hoặc báo cáo triển khai.
14	Giai đoạn triển khai	Xác định mức độ đưa offering vào sử dụng thực tế.	Chọn pilot / production / scaled deployment / mixed. Nêu thời điểm, phạm vi và 1–2 căn cứ. Nếu trạng thái mixed, tách rõ nhóm khách hàng hoặc tỷ lệ ở từng trạng thái.	Tham chiếu Evidence ID của biên bản triển khai, go-live, nghiệm thu, deployment record hoặc báo cáo vận hành.
15	Khách hàng/Case study tham chiếu	Cung cấp reference case đại diện cho năng lực thực tế.	Nêu tên khách hàng hoặc mô tả redacted, bối cảnh, phạm vi triển khai, kết quả và Evidence ID. Chọn case đại diện cho năng lực trong Track; không nhất thiết chỉ chọn dự án có giá trị hợp đồng lớn nhất.	Tham chiếu Evidence ID của xác nhận khách hàng, hợp đồng, nghiệm thu, case study hoặc báo cáo kết quả. Nếu không thể nêu tên, ghi lý do bảo mật.
16	Doanh thu & Chỉ số tài chính thương mại	Ghi nhận doanh thu/GMV/transaction value hoặc chỉ số tài chính được dùng làm evidence.	Chỉ điền khi có dữ liệu hoặc khi dùng dữ liệu tài chính làm evidence. Chọn revenue band hoặc nhập số theo online form; nêu kỳ đo, phạm vi Track, định nghĩa và dẫn Metric ID/Evidence ID. Nếu không thể công bố số chính xác, sử dụng band hoặc báo cáo redacted.	Tham chiếu Metric ID và Evidence ID của báo cáo doanh thu, GMV, transaction value, báo cáo tài chính/quản trị hoặc xác nhận phù hợp. Không tự tính điểm tài chính.
17	Tỷ lệ duy trì, gắn bó và mở rộng khách hàng	Ghi nhận khả năng duy trì, sử dụng lại, mở rộng hoặc tăng trưởng.	Nếu có dữ liệu, nêu renewal, churn, repeat usage, expansion hoặc tăng trưởng adoption; kèm kỳ đo, công thức, Metric ID và Evidence ID. Nếu chưa đo được, chọn/ghi N/A theo form và nêu proxy phù hợp nếu có.	Có thể tham chiếu KPI report, CRM, platform analytics, hợp đồng gia hạn hoặc báo cáo tăng trưởng đã có Evidence ID.

18	Bộ KPI chứng minh năng lực	Chọn các KPI dùng để chứng minh năng lực/hiệu quả của hồ sơ.	Ghi 3–5 Metric ID từ phần KPI_METRICS. Ưu tiên KPI/proxy đặc thù của Track và các KPI có định nghĩa, kỳ đo, nguồn dữ liệu và evidence. Không liệt kê KPI bằng đoạn văn thay cho việc điền bảng KPI.[BT7]	Không tải tài liệu tại câu này. Hoàn thiện các dòng KPI_METRICS và liên kết từng Metric ID với Evidence ID tương ứng.
19	Tính bắt buộc của KPI	Xác nhận KPI nào là required, recommended hoặc optional.	Điền Required/Recommended/Optional trong KPI_METRICS theo danh mục và hướng dẫn của Track. Không tự đặt trọng số, điểm hoặc thứ hạng; KPI applicant bổ sung chỉ được coi là optional trừ khi package quy định khác.[BT8]	Không yêu cầu minh chứng riêng. Việc kiểm chứng thực hiện qua Evidence ID đã liên kết với từng Metric ID.
20	Kỳ đo KPI	Bảo đảm KPI có mốc thời gian và nhất quán với evidence.	Nêu kỳ đo chính, ví dụ FY2025, 12 tháng gần nhất hoặc Q1–Q4/2025, và dẫn Metric ID. Nếu các KPI dùng kỳ đo khác nhau, ghi riêng tại từng dòng KPI_METRICS; kiểm tra kỳ đo khớp với evidence.	Không cần tải lại tài liệu. Tham chiếu Metric ID và Evidence ID có cùng kỳ đo hoặc giải thích rõ chênh lệch.
21	Nguồn dữ liệu KPI	Làm rõ nguồn hình thành và khả năng kiểm chứng KPI.	Nêu hệ thống nguồn (ERP, CRM, kế toán, platform analytics, ticketing...), đơn vị/owner dữ liệu, cách trích xuất hoặc đối chiếu và Evidence ID. Phân biệt số liệu hệ thống với ước tính hoặc tổng hợp thủ công.	Tham chiếu Evidence ID của dashboard export, báo cáo hệ thống, báo cáo quản trị, báo cáo kiểm toán/đối chiếu hoặc bản trích xuất phù hợp.
22	Năng lực cốt lõi/Lợi thế cạnh tranh	Xác định một khẳng định trung tâm của hồ sơ và quan hệ trực tiếp với Track.	Nêu 1 claim chính, ngắn gọn và có thể kiểm chứng; giải thích vì sao claim này là trọng tâm theo logic cạnh tranh của Track và liên kết Evidence ID. Không dùng ngôn ngữ tự chấm điểm hoặc khẩu hiệu chung.[BT9]	Tham chiếu Evidence ID trực tiếp hỗ trợ claim. Claim không có evidence tương ứng cần được điều chỉnh hoặc nêu caveat.

23	Danh mục Tài liệu minh chứng	Thiết lập quan hệ truy vết giữa các claim chính và minh chứng.	Liệt kê từng claim chính và Evidence ID tương ứng từ phần EVIDENCE_UPLOADS. Một claim có thể có nhiều Evidence ID và một evidence có thể hỗ trợ nhiều claim, nhưng quan hệ phải được ghi rõ; không chỉ liệt kê tên file.[BT10]	Điền/kiểm tra Evidence ID trong EVIDENCE_UPLOADS, gồm tên tài liệu, nguồn, kỳ hiệu lực, file/URL/repository reference và mức bảo mật.
24	Bằng chứng mạnh nhất	Giúp reviewer nhận diện evidence trực tiếp và đáng tin cậy nhất.	Nêu Evidence ID, nguồn phát hành/owner, claim được chứng minh và lý do evidence có giá trị trực tiếp hoặc độc lập. Không tự gán Evidence Level, Evidence Quality, Evidence Confidence, điểm hoặc thứ hạng.[BT11]	Chỉ tham chiếu Evidence ID đã khai. Có thể là xác nhận khách hàng, nghiệm thu, báo cáo hệ thống, báo cáo tài chính, tài liệu kỹ thuật hoặc evidence khác phù hợp với Track.
25	Hệ sinh thái/đối tác/kênh	Làm rõ vai trò của hệ sinh thái đối với delivery, thị trường hoặc năng lực Track.	Nêu đối tác, kênh, liên minh, tích hợp hoặc đóng góp hệ sinh thái và giải thích vai trò cụ thể. Phân biệt đối tác với khách hàng thông thường; không liệt kê logo nếu không có quyền sử dụng hoặc căn cứ xác nhận.	Có thể tham chiếu Evidence ID của xác nhận đối tác, hợp đồng/chương trình hợp tác, chứng nhận partner, tài liệu tích hợp hoặc public reference.
26	Tích hợp/compliance/bảo mật	Xác định khả năng tương thích và các yêu cầu kỹ thuật/tuân thủ đáng chú ý.	Chỉ nêu API, chuẩn dữ liệu, tích hợp, interoperability, bảo mật, quản lý chất lượng hoặc chứng nhận có liên quan đến Track. Với chứng nhận, ghi rõ scope/pháp nhân và hiệu lực; nếu không áp dụng, chọn/ghi N/A và giải thích.	Tham chiếu Evidence ID của tài liệu API/kiến trúc/tích hợp, chứng nhận, báo cáo bảo mật hoặc quy trình chất lượng. Tài liệu nhạy cảm có thể đánh dấu C2/C3.
27	Roadmap/ lịch sử release	Làm rõ hướng phát triển cơ sở của offering trong Track.	Nêu 3–5 mốc phát triển trong 12–24 tháng hoặc các release/nâng cấp gần nhất. Phân biệt kết quả đã hoàn thành với kế hoạch; tập trung vào sản phẩm, công nghệ, delivery hoặc năng lực Track, không cần cam kết doanh thu nếu form không yêu cầu.	Có thể tham chiếu Evidence ID của product roadmap, release note, kế hoạch phát triển hoặc tài liệu phê duyệt nội bộ phù hợp.

28	Năng lực vận hành dài hạn	Làm rõ khả năng support, vận hành, phát triển và resilience trong dài hạn.	Mô tả support/operation, SLA hoặc cơ chế hỗ trợ thay thế, ticketing, đội ngũ, năng lực mở rộng và resilience. Nêu KPI/Metric ID hoặc caveat khi có; nếu chưa có SLA chính thức, giải thích cơ chế hỗ trợ đang áp dụng.	Tham chiếu Evidence ID của SLA, support/ticketing report, quy trình vận hành, tài liệu nhân sự/capacity, bảo trì hoặc continuity/resilience.
29	Redaction thông tin mật	Đánh dấu mức bảo mật và quyền sử dụng ở cấp evidence.	Chọn Yes/No/Partial/Unsure. Với từng Evidence ID cần bảo mật, điền phần CONFIDENTIALITY: mức C0/C1/C2/C3, lý do, nhu cầu redaction, quyền internal review, judge-facing summary và public use. Applicant không tự quyết định reviewer-certified summary.[BT12]	Không tải lại evidence tại câu này. Bảo đảm bản redacted (nếu có) vẫn đủ căn cứ kiểm chứng và khớp với Evidence ID gốc.
30	Caveat/rủi ro/giới hạn	Ngăn ngừa việc diễn giải sai dữ liệu hoặc phạm vi hồ sơ.	Nêu giới hạn dữ liệu, phạm vi tính, thay đổi gần đây, dữ liệu ước tính, nội dung đang triển khai hoặc lý do thiếu evidence. Nếu không có caveat, chọn/ghi N/A. Không dùng trường này để bổ sung claim marketing chưa được khai và chứng minh ở các câu trước.[BT13]	Không bắt buộc đính kèm. Có thể tham chiếu Evidence ID hoặc văn bản giải trình đã có nếu caveat cần căn cứ.

[BT1]Bổ sung phạm vi sử dụng để người nộp hồ sơ hiểu đây là tài liệu đồng hành với online form, không phải tài liệu thiết kế lại bộ câu hỏi.

[BT2]Đổi tên cột để phản ánh đúng workflow: evidence được khai một lần trong EVIDENCE_UPLOADS và được tham chiếu bằng Evidence ID, không phải tải lại cho từng câu.

[BT3]Tách rõ chức năng của câu 1 và câu 3. Câu 1 chỉ xác nhận Track; câu 3 mới giải thích Track fit.

[BT4]Sửa số lượng use case từ 2–5 thành 1–3 theo Expected answer format của Lite Applicant Forms v1.3.

[BT5]Giữ nguyên bốn controlled choices của online form; hướng dẫn không tạo thêm thang maturity hoặc cơ chế tự chấm.

[BT6]Câu 13 là trường số. Bổ sung bắt buộc kỳ đo, phạm vi, định nghĩa và Metric ID để tương thích KPI_METRICS.

[BT7]Câu 18 yêu cầu tham chiếu 3–5 Metric ID; không phải một câu hỏi mô tả bộ KPI bằng văn xuôi.

[BT8]Hiệu chỉnh đúng mục đích Q19: phân loại KPI Required/Recommended/Optional, không phải chọn lại KPI quan trọng nhất.

[BT9]Hiệu chỉnh toàn bộ Q22 theo applicant-facing baseline: xác định primary claim và liên kết evidence.

[BT10]Hiệu chỉnh Q23 thành claim–Evidence ID mapping. Danh mục file không có mapping không đáp ứng yêu cầu truy vết.

[BT11]Applicant chỉ giải thích góc chứng minh và nguồn evidence; không tự gán Evidence Level/Quality/Confidence.

[BT12]Applicant khai mức bảo mật, redaction và permission ở cấp evidence; việc xử lý reviewer-certified summary thuộc protocol của Ban tổ chức/reviewer.

[BT13]Caveat dùng để ngăn hiểu sai, không phải trường bổ sung nội dung marketing hoặc thay thế evidence còn thiếu.