

Lời nói đầu:

Kính thưa quý nhà đầu tư và đối tác!

Trước khi đi vào phần **giới thiệu về FIVIVA-Hệ sinh thái công nghệ BDS**, cho phép tôi có đôi lời mở đầu bằng các số liệu thống kê:

_ Theo forbes, năm 2020, 70% trong số 10 người giàu nhất thế giới đều từ mảng công nghệ: Jeff Bezos (từ Amazon) tổng giá trị tài sản là 185 tỷ USD, Bill Gates (Microsoft) là 134 tỷ USD, Mark Zuckerberg (Facebook) là 102 tỷ USD... **Wikipedia đã liệt kê ra hàng loạt thương vụ mua bán công ty khổng lồ trong lĩnh vực công nghệ** như Microsoft mua LinkedIn với \$26.2 tỷ USD, Facebook mua WhatsApp \$22 tỷ USD, Airbnb có giá 100 tỷ USD... Trong khi, **Nguồn doanh thu của những tỷ phú và các thương vụ tại Việt Nam**, không đến từ công nghệ mà chủ yếu đến từ Bất Động Sản, Bán Lẻ...

1. Vậy Tại sao tổng tài sản của các tỷ phú nước ngoài và các thương vụ mua bán công nghệ lại có giá trị gấp cả trăm đến cả nghìn lần so với tổng tài sản và các thương vụ sát nhập tại Việt Nam?

Các sản phẩm công nghệ thường có ưu thế không giới hạn bởi lãnh thổ, không chịu ảnh hưởng của thiên tai dịch bệnh, chiến tranh, khả năng mở rộng nhanh và khả năng tăng doanh số sinh lời cực lớn so với các sản phẩm khác.

2. Tại sao những nhà đầu tư (đặc biệt tại Việt Nam) lại chưa quan tâm đến việc đầu tư vào mảng công nghệ?

2.1_ Vì họ không hiểu được tiềm năng và giá trị của các dự án công nghệ.

Hoặc họ đang hiểu nhầm, hiểu sai lệch về nó...

2.2_ Vì lo lắng bị mất toàn bộ số tiền:

Vì không ai biết khi nào các công ty công nghệ này sẽ làm ăn có lợi nhuận, khi nào phá sản. Nhà đầu tư không muốn đặt tiền cho vào một canh bạc cho

kẻ khác chơi họ.

2.3_ Vì lo lắng rằng nếu như hôm nay góp vốn, nhờ đâu tháng sau nhà có việc đột xuất cần tiền, thì biết xoay tiền ở đâu.

2.4_ Vì lo lắng rằng CEO, Founder của dự án sau khi nhận góp vốn sẽ ôm toàn bộ số tiền bỏ trốn....

2.5_ Vì tâm lý con người, chỉ tin vào thứ gì họ thấy được, họ sờ được... như vàng, như bất động sản..... Còn những thứ thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin là những thứ không sờ được. **Nếu họ cảm thấy bị mất kiểm soát với nó.**

2.6_ Vì hiệu ứng đám đông,

Nếu nhà đầu tư xem được các bài viết ca ngợi về 1 dự án nào đó trên mạng xã hội, truyền thông, hay xem được video của các cá nhân xác nhận rằng, mình đã đầu tư kiếm lời gấp 100, 200 lần... thì nhà đầu tư sẽ mặc định rằng đó là một cơ hội tốt để đầu tư mà có thể bỏ qua các bước phân tích sâu.

Việc này lý giải cho chiêu thức Tiền Ảo đã lừa đảo hàng trăm triệu người dân trên toàn thế giới trong gần 1 thập niên qua.

Vậy giải pháp cho việc đầu tư này là gì? Mời quý vị xem tiếp ở những trang tiếp theo.

3. Quay lại câu chuyện của FIVIVA ... đây là một trong những dự án công nghệ hiếm hoi 13 năm xây dựng và phát triển bằng cách tự đầu tư.

FIVIVA tạm hoãn ra mắt sản phẩm năm 2020, vì quá trình chạy stress test và chạy thử nghiệm người dùng tại Châu Âu, Úc đã phát hiện một

số lỗi ... FIVIVA sẵn sàng xây dựng lại từng phần hoặc toàn bộ sản phẩm công nghệ, nếu hệ thống cũ không đủ sức mở rộng và có nguy cơ quá tải, hay phát sinh lỗi hỏng trong tương lai.

Từ năm 2021, FIVIVA chính thức mở ra cơ hội đầu tư vào dự án này. Sự khác biệt của FIVIVA so với 99,9% startups trên thị trường trong cách hoạt động liệu có làm tăng độ tin tưởng và an toàn cho các nhà đầu tư?

Để vận hành những dự án công nghệ xuyên qua một thập niên mà không nhận bất cứ đầu tư nào từ bên ngoài, Chứng tỏ:

_ Khả năng quản lý tài chính, năng lực kinh doanh, trách nhiệm, và sự kiên trì của người sáng lập và điều hành FIVIVA cao đặc biệt.

_ **FIVIVA đã dành cả thập niên thử nghiệm thị trường, nghiên cứu khảo sát người dùng, nghiên cứu pháp lý, lên chiến lược quảng cáo, ...** nhưng lại không vội vàng làm truyền thông khi chưa đến lúc, thể hiện sự trưởng thành trong cách tiếp cận khách hàng. **FIVIVA hết sức thận trọng quan sát đối thủ "Biết người, biết ta"** không để đối thủ biết ta khi chưa đến lúc. Binh Pháp Tôn Tử vẫn đúng trong thời hiện đại.

_ **Hầu hết các startups đưa sản phẩm ra thị trường lúc còn non cả về công nghệ lẫn mô hình kinh doanh,** với suy nghĩ : "Hỏng đến đâu sửa đến đấy, bị lỗi chỗ nào sửa chỗ đấy". Khi nào bị khách hàng thắc mắc, khiếu nại rồi mới đi giải quyết...Điều này khác với cách thức hoạt động của FIVIVA.

Trước khi chính thức ra mắt, FIVIVA được test đi test lại vô số lần bởi đội ngũ IT và PR-marketing, liên tục chạy thử nghiệm người dùng tại Việt Nam và nước ngoài để thu nhập về hàng nghìn feedback, bên cạnh chạy stress test tạo môi trường giả lập để thấy được khả năng đáp ứng của sản phẩm.

FIVIVA thậm chí đã thuê hackers hack chính sản phẩm của mình để tìm ra

lỗi trong bảo mật hệ thống.

FIVIVA đã chạy thử nghiệm người dùng tại một số thành phố trọng điểm và thủ đô của 30 nước sau:

- + **8 nước Đông Nam Á** (Vietnam(1), Singapore (2), Malaysia (3), Philippines (4), Thailand (5), Brunei (6), Cambodia (7), Indonesia (8)
- + **3 nước Bắc Á** : Nhật Bản (10) , Hàn Quốc (11), Đài Loan (12)
- + **3 nước Trung Đông** Ả Rập (13), Kuwait (14), Saudi Arabia (15)
- + **2 nước Châu Úc**: New Zealand (16). Úc (17)
- + **8 nước Châu Âu**: Đức (18), Đan Mạch (19). Pháp (20), Thụy Điển (21), Thụy Sĩ (22), Hà Lan (23), Ý (24), Tây Ban Nha (25)
- + **Liên Hiệp Anh** (26)
- + **2 nước Châu Phi**: Ai Cập (27), Nam Phi (28)
- + **2 nước châu Mỹ**: Mỹ (29), Canada (30)

_ **Vì những bạo động chính trị tại Myanmar (9) 2020-2021**, chúng tôi tạm thời xóa nước này ra khỏi danh sách quảng bá sản phẩm.

_ **Vì liên quan đến bảo mật, văn hóa internet, thói quen chi trả**, lượng users tương tác với server, tạm thời FIVIVA không được phổ biến tại: Ấn Độ, Nga, Trung Quốc...

+ **Hiện FIVIVA bị cấm tại Trung Quốc vì có kết nối với google**. Tương lai nếu muốn đánh vào thị trường này, chúng tôi sẽ xây dựng một version khác

+ **Mỹ là thị trường cạnh tranh nhất, có nhiều đối thủ đáng gờm nhất của FIVIVA**

Câu 1: Em thấy xu hướng chung của nhiều startup trước giờ là:

Gọi vốn. Là tìm nhà đầu tư.

Và nhiều người mặc định rằng, Vốn gọi được càng lớn, càng nhiều nhà đầu tư quan tâm, chứng tỏ startup càng thành công.

Nhiều anh trên group này, khoe rằng đã rót vốn thành công cho các dự án

vài triệu usd, trong vài tuần.

Rồi quay sang cười nhạo em, bảo em gọi vốn cả năm, vẫn chưa xong... :D

Đối với em, thì em lại suy nghĩ ngược lại:

Gọi được vốn, là thêm 1 cái nợ, gánh thêm 1 mối lo, 1 trách nhiệm với nhà đầu tư, với đối tác...

Đó là nguyên tại sao 13 năm qua em lựa chọn tự kinh doanh, tự đầu tư thay vì chấp nhận vốn bên ngoài.

Em và đồng đội chỉ tập trung làm sản phẩm, test thị trường, lên chiến lược marketing, nghiên cứu pháp lý, văn hóa kinh doanh ở Việt Nam và các nước....

Mục tiêu mà dự án bên em hướng tới là: Khách Hàng, chứ không phải là nhà đầu tư.

Là làm sao để làm hài lòng khách hàng, phục vụ, hỗ trợ tối đa cho lợi ích của họ, tạo cho họ cảm giác khác biệt khi dùng các platform này, so với những sản phẩm khác trên thị trường.

Và khách hàng mới chính là nhân tố quan trọng nhất đảm bảo tính sống còn lâu dài của 1 dự án.

Khách hàng là thượng đế thì nhà đầu tư vừa là đối tác vừa là ân nhân

Đến lúc, công ty cần phải nhận vốn bên ngoài, để tiếp tục phát triển, mở rộng. Thì 1 khi đã chấp nhận nhà đầu tư, thì em phải có trách nhiệm đảm bảo sự an toàn của họ, để đồng tiền đầu tư được sinh lời cao, hạn chế tối đa rủi ro...

Và lòng biết ơn không phải là những lời nói suông.

Cá nhân em không làm việc vì tiền. Và tiền với em là 1 công cụ - Có cũng được, mất cũng chẳng sao.

Nhưng một khi công ty em đã có sự tham gia của các nhà đầu tư rồi, thì không thể để cho họ mất tiền được.

Vì mục tiêu chính của họ trong đầu tư là: KIỂM TIỀN. KIỂM LỢI NHUẬN.

+++++

Năm 2021, sau khi thảo luận với các nhà đầu tư cá nhân, thì em thấy có 4 vấn đề lớn mà các anh chị quan tâm trong việc đầu tư vào các dự án này. Và bây giờ em nêu ra, vì đã tìm được giải pháp tối ưu cho nó:

1. Các nhà đầu tư Tranh cãi khá nhiều về định giá của các dự án

Phía em founder và CEO muốn định giá cao cả trăm triệu USD

Nhà đầu tư thì lại muốn trả giá thấp. Và cho rằng giá cao là hoang tưởng

2. Nhà đầu tư lo lắng. Nhỡ đầu tư vào các dự án này, chôn vốn lâu, rồi đến khi cần tiền, không rút ra được thì sao.

3. Nhà đầu tư lo ngại, nếu mua cổ phần, vài tháng sau, muốn bán lại, thì bán cho ai, nhỡ không ai mua thì sao.

4. Nhỡ các dự án em kinh doanh không có lời, nhiều năm lỗ sập mặt, thì lấy đâu tiền trả anh (Chị)

Anh góp vốn cho công ty em xong rồi nhận được cái tờ giấy lộn là chứng nhận đầu tư à.

Bên em đã có Giải pháp cho việc này. Mời các anh chị xem tiếp theo _ Tập 20.

Tập 20: Như tập 19 em có đề cập đến các lo ngại của nhà đầu tư vào các

dự án công nghệ bên em. Thì nay em đã tìm được giải pháp tối ưu cho việc này.

Giúp tăng khả năng sinh lời, thanh khoản cao, không lo bị chôn vốn, không lo mất trắng.....

Chi tiết góp vốn đầu tư như sau:

Nhà đầu tư góp vốn, để trở thành 1 trong hơn 300 cổ đông. thành lập công ty mới hoàn toàn - Có tên là cổ phần đầu tư FIVIVA Việt Nam

Vì công ty cổ phần đầu tư FIVIVA Việt Nam này có pháp lý riêng biệt với công ty TNHH MTV FIVIVA. Nên việc kinh doanh lời lỗ của công ty MTV FIVIVA không ảnh hưởng đến lợi ích cũng như giá trị cổ phiếu mà nhà đầu tư có được trong công ty cổ phần đầu tư FIVIVA Việt Nam.

Và nhờ như trường hợp xấu nhất, Nếu Công ty MTV FIVIVA sử dụng hết số tiền đầu tư nhưng doanh số không như mong đợi, kinh doanh chưa có lời...Thì những việc này không ảnh hưởng gì đến các nhà đầu tư ở công ty cổ phần FIVIVA Việt Nam cả. Vì họ vẫn đang nắm giữ cổ phiếu có giá trị được niêm yết trên sàn. Và cổ phiếu này có thể bán lại các nhà đầu tư mới, và nhà đầu tư cũ vẫn có thể rút khỏi công ty an toàn mà không phải ngâm vốn lâu.

Công ty cổ phần đầu tư FIVIVA Việt Nam chính xác là mô hình của 1 công ty đại chúng, Nhưng tại sao em lại cần

_Vốn điều lệ :120 tỷ đồng

- _ Có ít nhất 300 cổ đông nắm giữ 20% cổ phiếu có quyền biểu quyết
- _ Có lời trong 2 năm tài chính.

Vì phải có những điều kiện này, mới chuẩn bị sẵn sàng để niêm yết trên sàn HOSE.

Còn công ty cổ phần trên kinh doanh gì để đảm bảo có lời.

Nó sẽ đầu tư lại cho công ty TNHH FIVIVA, với lãi suất đầu tư trung bình trên 25% trong 2 năm đầu.

Trong đó có 20% lãi suất để chi trả cổ tức cho cổ đông (bằng cổ phiếu).

5% lãi suất đầu tư còn lại được nhận bằng tiền mặt dùng vào chi phí vận hành công ty.

Ví dụ: Tháng 04/2022, Bên A góp vốn 120 triệu đồng tương đương 0.1% cổ phần để thành lập công ty cổ phần đầu tư FIVIVA Việt Nam. Tương đương với việc bên A sở hữu 12.000 cổ phiếu trong số 12.000.000 cổ phiếu của công ty.

Bên A trở thành một trong 300 cổ đông giữ 20% quyền biểu quyết của Công ty cổ phần đầu tư FIVIVA Việt Nam.

Từ sau khi thực hiện lưu ký cổ phiếu với Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD), Bên A có thể bán lại cổ phiếu của mình trên sàn OTC bất kỳ lúc nào, nếu tìm thấy người mua phù hợp.

 06/2022, Đăng ký trở thành công ty đại chúng với UBCKNN.

Và thực hiện lưu ký cổ phiếu với Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD).

✓ Tháng 09/2022, công ty phát cổ tức 5% bằng cổ phiếu (phát theo quý) cho các cổ đông hiện hữu.

_ Nếu giá trị cổ phiếu FIVIVA tại thời điểm đó vẫn là 10.000 VNĐ.

Thì với 12.000 cổ phiếu bên A nhận thêm: $5\% \times 12.000 = 600$ cổ phiếu.

Vậy tổng số cổ phiếu bên A nắm giữ là: 12.600 cổ phiếu, tương đương với 0.105% cổ phần.

Trị giá tương đương: $12.600 \times 10.000 = 126.000.000$ VNĐ

_ Nếu giá trị cổ phiếu FIVIVA tại thời điểm đó bằng 100.000 VNĐ

Thì với 12.000 cổ phiếu bên A nhận thêm: $0.5\% \times 12.000 = 60$ cổ phiếu.

Vậy tổng số cổ phiếu bên A nắm giữ là: 12.060 cổ phiếu, tương đương với 0.1005% cổ phần.

Trị giá tương đương: $12.060 \times 100.000 = 1.206.000.000$ VNĐ

✓ Tháng 04/2023 (sau tết âm lịch), sau khi kết thúc 1 năm tài chính, công ty cổ phần FIVIVA Việt Nam thực hiện niêm yết trên sàn chứng khoán HOSE.

Việc này có thể diễn ra sớm hơn hay muộn hơn.

Ưu điểm của phương pháp đầu tư này:

+ 1 Lợi nhuận tăng theo giá trị cổ phiếu tại thời điểm bán ra.

Nhận lợi tức mỗi 3 tháng, hay 6 tháng một lần.

Bên A không bị chôn tiền đầu tư khi có thể cầm cổ phiếu của mình để nhận về tiền mặt khi cần. Bên A có thể dễ dàng bán lại cổ phiếu của mình cho nhà đầu tư khác, trước và sau khi công ty niêm yết.

+ 2 bên A nhận cổ tức bằng cổ phiếu giúp tăng tính thanh khoản cho chính mã chứng khoán hạn chế trả hai lần thuế: Thuế TNDN (20%) và thuế TNCN (5%)

Giúp công ty có quỹ dự phòng dành cho các dự án cần sử dụng tiền mặt

+3 Được các chuyên gia bên B tư vấn và quản lý tài khoản chứng khoán, Giúp bên A tiết kiệm rất nhiều thời gian và công sức, dù không trực tiếp giao dịch nhưng vẫn đạt hiệu quả cao.

+4 Công ty cổ phần đầu tư FIVIVA Việt Nam có thể thực hiện đầu tư vào các dự án khác nhau (ví dụ Bất Động Sản, ngân hàng...)

+ 5 Nhờ sự tách bạch về mặt pháp lý giữa công ty TNHH MTV FIVIVA, và công ty cổ phần đầu tư FIVIVA Việt Nam, giúp riêng biệt giá trị thị trường (Market value) và giá trị vốn hóa (Market capitalization), Hạn chế rủi ro cho nhà đầu tư, nếu một trong hai công ty hoạt động không như mong đợi, cũng không ảnh hưởng đến công ty còn lại.

+ 6 Các công ty TNHH MTV FIVIVA, công ty cổ phần đầu tư FIVIVA được thành lập riêng biệt theo từng quốc gia, giúp tiết kiệm chi phí truyền thông, tạo thương hiệu lan tỏa, trong khi giảm được sức nặng kỹ thuật, dễ M&A. Ví dụ tại singapore sẽ thành lập công ty:

FIVIVA Pte.ltd (Công ty trực tiếp vận hành FIVIVA)

FIVIVA ltd (Công ty niêm yết trên sàn, đầu tư cho FIVIVA)

+ 7 Nhân sự/ công ty sở hữu cổ phiếu FIVIVA vẫn có thể cầm cố 50% mệnh giá cổ phiếu, tại chính công ty cổ phần đầu tư FIVIVA Việt NAM, với lãi suất là 15% mỗi năm.

+ 3.65 Bên A hoặc các doanh nghiệp có thể mua cổ phiếu FIVIVA để sử dụng như quà tặng tri ân cho đối tác, bạn bè, người thân và làm phần thưởng cho nhân sự, người lao động thay tiền mặt và các món quà khác. Việc mua cổ phiếu FIVIVA làm quà tặng, phần thưởng vẫn được tính chi phí doanh nghiệp cho bên A

+ 3.66 Phần thưởng (quà) cổ phiếu FIVIVA mà bên A gửi đến đối tác, người thân, bạn bè, người lao động lúc này là khoản đầu tư có sinh lời.

+ 3.67 Các công ty nước ngoài có thể mua cổ phiếu của 4 công ty công nghệ bao gồm FIVIVA, COCAMAP, HOTORECA, FINE22 trong danh mục Quỹ ETF không giới hạn room nước ngoài.

Nhược điểm của phương pháp đầu tư này là:

+ 3.91_ Các nhà đầu tư người Việt bị hạn chế cơ hội đầu tư vào các công ty FIVIVA và cổ phiếu của FIVIVA ở nước ngoài, trừ khi người Việt có thêm quốc tịch ở quốc gia mà FIVIVA hoạt động.

Hoặc nhà đầu tư Việt Nam chấp nhận thêm phí, để đầu tư thông qua một công ty khác có giấy phép đầu tư ra nước ngoài.

+3.92 Vì công ty FIVIVA tại mỗi quốc gia có pháp lý riêng biệt, nên phần trăm cổ phần của nhà đầu tư Việt Nam hay nước ngoài vào công ty cổ phần đầu tư FIVIVA Việt Nam, chỉ có giá trị tại Việt Nam, chứ không được tính vào công ty FIVIVA ở các nước khác.

+3.93 FIVIVA nước nào sẽ hoạt động theo lãnh thổ ở nước đó.

Nên giá trị FIVIVA sẽ được chia nhỏ hơn, chứ không phải là một khối tổng như trước đây.

Tập 21 __ CÀM CỐ CHỨNG KHOÁN để nhận tạm tiền mặt.

Dự kiến đến cuối năm 2023:

+ 3.68 Bên A và các khách hàng có thể dùng chính cổ phiếu FIVIVA để

tham gia mua nhà trả góp, cầm cố, đầu giá bất động sản bằng chứng khoán... trên platform FIVIVA.

+ 3.69 Bên A và các khách hàng có thể dùng cổ phiếu FIVIVA, COCAMAP, HOTORECA, FINE22 (theo giá tham chiếu) để thanh toán các dịch vụ (Nhà hàng, Khách sạn, Chăm sóc sức khỏe, Làm đẹp...) trên các platform HOTORECA, COCAMAP, FINE22

+ 3.68 Trường hợp bên A chưa muốn bán cổ phiếu FIVIVA, nhưng cần tiền mặt, có thể cầm cố cổ phiếu của mình, tại chính công ty cổ phần đầu tư FIVIVA Việt NAM. Với 2 lựa chọn:

_ Cầm cố 50% mệnh giá cổ phiếu, với lãi suất có đảm bảo là 1.5% mỗi tháng.

_ Cầm cố 50% mệnh giá cổ phiếu, với lãi suất không đảm bảo là 1% mỗi tháng

Hoặc Bên A có thể cầm cố cổ phiếu tại **công ty cổ phần tài chính chứng khoán FIHOBANK** (tiền thân của ngân hàng TMCP chứng khoán FIHOBANK) với 2 lựa chọn:

_ Cầm cố 50% giá trị tham chiếu của cổ phiếu tại thời điểm đó, với lãi suất có đảm bảo là 1.5% mỗi tháng.

_ Cầm cố 50% giá trị tham chiếu của cổ phiếu tại thời điểm đó, với lãi suất không đảm bảo là 1% mỗi tháng.

FIHOBANK dự định sẽ thành lập vào năm 2023.

Giải thích thêm về việc cầm cố chứng khoán với lãi suất có đảm bảo và không đảm bảo

(Giống như việc mua bảo hiểm chứng khoán) **như sau:**

_ ***Với lãi suất không đảm bảo: Lãi suất thấp, Bên nhận cầm cố (Công ty cổ phần đầu tư FIVIVA Việt Nam, Hoặc công ty tài chính chứng khoán***

FIHOBANK) có quyền sử dụng cổ phiếu cầm cố của bên A bán lại cho nhà đầu tư khác, bất cứ lúc nào họ thấy được giá.

Sau đó bên nhận cầm cố gửi lại bên A phần tiền bán chứng khoán đúng bằng giá tham chiếu (Giá thị trường) ngày bên A thực hiện cầm cố, Sau khi đã trừ thuế chuyển nhượng cổ phiếu 0.1% do bên cầm cố trả.

Và bồi hoàn lại bên A toàn bộ lãi suất và các khoản phí khác mà bên A đã trả.

Hoặc bên cầm cố có quyền bán lại cổ phiếu cầm cố của bên A, và thay thế bằng số lượng cổ phiếu khác có giá trị tham chiếu tương đương

Với lãi suất có đảm bảo: Lãi suất cao hơn, Bên nhận cầm cố có trách nhiệm trao trả lại toàn bộ chứng khoán đã cầm cố của bên A ngay tại thời điểm bên A yêu cầu nhận về.

Tập 22. Trả lời câu hỏi của 1 bạn lập trình viên ở Singapore, Nickname là ntn, cũng là thành viên CNL, bạn không muốn công khai tên.

Có nói rằng:

_ Bạn muốn có 1 người điều hành là 1 người chuyên sâu về kỹ thuật.

_ Chị đang chia sẻ những công nghệ cũ của năm 2019. Còn một số công nghệ mới mà chị đề cập để xây dựng và phát triển rất tốn kém.

Cảm ơn bạn, những gì bạn đề cập thì các anh chị em trên CNL đã nói trước đây.

Giờ mình hỏi bạn nhé. Chú Vượng của Vingroup, và chú Nhơn của Novaland có ai có nghiệp vụ về xây dựng không.

Giờ chú Vượng ra dòng xe oto mới, rồi chú có cần phải có bằng kỹ sư oto không bạn. Vậy nên bạn nên phân biệt rõ vai trò của các cá nhân trong 1 tổ

chức.

Với vị trí điều hành, Tổng giám đốc. Bạn không cần phải là người có tất cả các chuyên môn sâu về: Kỹ thuật, tài chính, PR-marketing, sales....

Nhưng chắc chắn bạn phải có đủ năng lực để có thể kết nối, và thuê lại những người có chuyên môn sâu trong từng lĩnh vực làm việc cho bạn .

Novaland xây hàng loạt tòa nhà, cao ốc, nhưng họ không có đội xây dựng riêng, mà họ thuê ngoài. Và họ thuê đội quản lý tòa nhà riêng nữa. Đó là cách làm việc đúng hướng với những công ty có quy mô lớn.

Cũng như FIVIVA, mình đã trải qua khoản thời gian sống chết khó khăn trăm bề, khi 1 mình ôm xô tất cả.

Lúc đó cá nhân mình tự code luôn.

Và cũng có đội IT riêng, đội PR-marketing, sales riêng.....

Nhưng sau 1 khoản thời gian thì mình quyết định.

Chỉ làm việc với 1 số nhân sự nòng cốt trong công ty.

Còn các mảng khác sẽ thuê ngoài toàn bộ.

Bạn làm chuyên sâu công nghệ thông tin, thì về vấn đề kỹ thuật bạn nắm rõ. Nhưng về vấn đề liên quan giữa kỹ thuật - kinh doanh, không chắc bạn hiểu rõ nó bằng mình.

Vì mình là người trực tiếp kinh doanh 17 năm, và có 13 năm kinh doanh công nghệ. Đã ném mật nằm gai đủ các thể loại.

Không phải là việc ký hợp đồng outsource với 1 công ty gia công là xong

đâu. Mà phải điểm danh cụ thể những IT nào, với những kỹ năng gì, tham gia vào dự án, với những cam kết rõ ràng.

Nếu vì 1 lý do nào đó, 1 trong số IT nghỉ việc, phía công ty gia công phải có trách nhiệm thay người mới để đảm bảo tiến độ.

(Bạn có bao giờ ở trong hoàn cảnh, xây dựng team dev riêng, mà IT thay nhau nghỉ việc chưa. Hay phải đi, thiếu điều lạy lục ông IT leaders vì ông bị tâm trạng bất ổn, vì trở chứng chưa.

Nhiều ông làm công nghệ, kể cả những ông từ silicon valley về - cứ nói rằng là tại sao các dự án bên mình không xây team dev riêng....

Nhưng anh làm coder developer trong 1 nhánh, 1 chuỗi, hay cho dù anh làm quản lý dự án đi Thì cái nhìn của anh cũng chỉ là cái nhìn 1 phía thôi.

ANH không ở vai trò của 1 người lãnh đạo để anh thấy được những gì mà người ta thấy.

Về Team dev riêng tôi đã làm việc với hơn chục team rồi mới quyết định outsource. Nên không phải dạy tôi phải làm thế nào.

Và cũng những anh ở silicon valley này cũng nói rằng tại sao em không kêu người đồng hành là giám đốc kỹ thuật.

Và cũng đừng bao giờ chủ quan rằng sản phẩm đã có testers và leaders của công ty gia công theo dõi và giám sát tiến độ cũng như đảm bảo đúng định hướng.

Không thể nào mạo hiểm như vậy.

Một dự án nên có thêm 1-2 công ty khác tham gia với vai trò đồng giám sát, đồng quản lý. Để có những báo cáo khách quan về dự án.

Để kịp thời chỉ ra những số cố mà chưa chắc gì 1 team, 1 đội đã phát hiện ra.

*Còn câu chuyện công nghệ mới cũ....các kiểu.
Thì bạn đang gọi hỏi mình qua điện thoại.*

Tập 1: Đầu tư vào lĩnh vực công nghệ có tiềm năng không,
Liệu có thu được lợi nhuận đột phá không.
Hay là lại đang mạo hiểm

Chào các anh chị, Liên quan đến việc hợp tác đầu tư vào 5 dự án công nghệ bên mình . Thì mình sẽ làm các video nhiều tập để giới thiệu chi tiết hơn. Và qua đây thì mình và các nhà đầu tư, các đối tác tương lai hiểu nhau tốt hơn.

Liên quan đến câu hỏi, mà hầu hết các nhà đầu tư quan tâm là:

**Câu 1: Đầu tư vào lĩnh vực công nghệ có tiềm năng không,
Liệu có thu được lợi nhuận đột phá không.
Hay là lại đang mạo hiểm**

Thì mình nói thật, mình không thể đại diện cho tất cả mọi công ty trong lĩnh vực công nghệ để trả lời câu hỏi này được.

Mình chỉ trả lời được trong phạm vi các dự án bên mình thôi.

1. là . Mục tiêu của mình, không phải là lập ra cái dự án mang cái mark công nghệ rồi để xin đầu tư.

Nếu mà như vậy thì mình đã nhận đầu tư từ cả thập niên trước rồi.

Mà đến bây giờ thì riêng các dự án công nghệ, mình vẫn chưa từng nhận 1 đồng góp vốn, hay đầu tư của bất cứ ai.

Mình vẫn là nhà đầu tư duy nhất cho các dự án này, 13 năm qua.

Thì nhiều người hỏi rằng:

Tại sao mình lại chọn cách điều hành, đầu tư 1 mình như vậy.
sao lại không tìm những người lãnh đạo cùng cấp.

Thì câu hỏi này nó lại hơi giống với câu hỏi là:

Tạo sao bạn lại chọn cuộc sống độc thân. Tại sao bạn không có chồng, có bạn trai.

Thì mình muốn khẳng định rằng, với cuộc sống của mình đây, Mình cảm thấy hạnh phúc từ bên trong, không phải vì một lý do ngoại cảnh nào, 1 yếu tố tác động nào, hay 1 cá nhân nào có đủ năng lực để tác động đến ý chí, tới tinh thần của mình.

Cũng như sự thành công của các dự án công nghệ nó không nằm ở chỗ là dự án này có bao nhiêu người sáng lập, bao nhiêu giám đốc điều hành, bao nhiêu nhà đầu tư....

Cá nhân mình làm kinh doanh 17 năm, và mình hiểu được, riêng đối với lĩnh vực công nghệ, thì nhiều khi phải xây dựng mất cả thập niên....
Đầu tư tiền bạc và tuổi thanh xuân....

Tại sao mình không dùng từ đốt tiền, đốt tuổi xuân,.... mà mình lại dùng từ Đầu tư.

Vì đốt là đốt, là 1 sự lãng phí, 1 sự vứt bỏ đi, là tan thành tro khói,

Còn đầu tư thì ngược lại. Là 1 lựa chọn, là 1 quyết định.

Mình đã lựa chọn theo đuổi mảng công nghệ thì mình sẽ đi đến cùng.

Bởi vậy trong suốt những năm qua, mình tự lực kinh doanh các mảng khác, để tự chủ về tài chính, để lấy ngân quỹ nuôi dài, để đi xuyên suốt qua 1 thập niên cho đến khi tại thời điểm này, thì mình mới thực sự nghiêm túc tìm kiếm

những nhà đầu tư, những đối tác để cùng đồng hành với mình, đi tiếp chặng đường có nhiều hoa hồng phía sau.

Còn chặng đường phía trước, toàn là gai, cứa chân mình chảy máu, đầy sẹo đầy thương tích... thì mình ném trái cũng đủ rồi.

2 là. Mình và đồng đội làm các dự án này với mục tiêu là tạo ra những platform có giá trị cho xã hội, để làm hài lòng nhu cầu của khách hàng trong nhiều lĩnh vực khác nhau.

Và bên mình tập trung tất cả thời gian để xây dựng, phát triển sản phẩm. Nghiên cứu thị trường, tìm hiểu về văn hóa kinh doanh, tâm lý khách hàng, học hỏi về luật pháp, ở hơn 30 quốc gia mà các sản phẩm bên mình đã chạy thử nghiệm thị trường.

Rất nhiều các anh chị hỏi rằng, sao không tìm thấy bài quảng cáo về các dự án này trên các kênh truyền thông. Và cũng không tìm được nhiều thông tin trên mạng xã hội.

Trước giờ bên mình đã có những bước làm việc ban đầu với nhiều kênh truyền thông trong nước và nước ngoài, làm việc với KOL, đội digital marketing.... Bởi vì bên mình đánh giá cao, và hiểu được sự cần thiết của các nhân tố này trong quá trình quảng bá dự án.

Tuy nhiên, vì chưa đến lúc thích hợp, để bên mình thực hiện quảng cáo, hay chia sẻ thông tin ra cộng đồng.

Nên đôi khi là mình đành phải bỏ lỡ cơ hội, đúng hơn là mình đã xin dờ cái cơ hội này đến 1 thời điểm khác trong tương lai.

Việc mình tham dự các sự kiện ở nước ngoài, thì cũng giúp cho mình có cơ hội kết nối với nhiều phóng viên, nhà báo từ nhiều hãng truyền thông.... Và

mình cũng may mắn nhận lời phỏng vấn nhiều lần, nhưng thời điểm đó thì mình cũng chưa cảm thấy sẵn sàng để lên thông báo với truyền thông về các dự án bên mình.

Mình muốn làm việc thêm nữa, đến khi nó thực sự tốt công bố chính thức thị trường, cũng là lúc công bố truyền thông luôn.

3. Gọi vốn chính là 1 gánh nợ và làm phương án cuối cùng phải lựa chọn, nếu không có cách nào tốt hơn.

Và 1 khi người sử dụng đã đánh giá cao platform, gắn bó với nó như 1 phần tất yếu không thể tách rời....

Thì việc thu phí người dùng, mình có thể thực hiện sau.

Các anh chị hỏi rằng tại sao platform đã chạy mượt ở Đông Nam Á rồi, không launch nó, để thu phí người dùng đi. Mà lại đập đi xây lại làm gì. Tại vì bên mình xem trọng khách hàng, xem họ là thượng đế. Họ xứng đáng để hưởng các dịch vụ năm sao, những gì tốt nhất mà một sản phẩm công nghệ mang lại.

Khách hàng không phải là chuột bạch, để vừa phải thử nghiệm vừa trả tiền cho những sản phẩm mà cá nhân của những người làm ra nó, biết rằng, trong sản phẩm này có nhiều điểm chưa tốt

Và bên mình tập trung tất cả thời gian để xây dựng, phát triển sản phẩm. Nghiên cứu thị trường, tìm hiểu về văn hóa kinh doanh, tâm lý khách hàng, học hỏi về luật pháp, ở hơn 30 quốc gia mà các sản phẩm bên mình đã chạy thử nghiệm thị trường....

- 1_ Bất Động Sản,
 - 2_ Quản lý, booking khách sạn, nhà hàng, tour du lịch,
 3. Tuyển dụng việc làm nhân sự,
 4. Chăm sóc sức khỏe và làm đẹp
 5. Đề xuất phương án quản lý dự liệu quốc gia, dữ liệu công dân.
- Đó là 1 cách đổi mới sáng tạo, Tối ưu hóa quá trình làm việc, tương tác giữa cơ quan chức năng và công dân.

Thì mình thấy rằng có nhiều anh chị đang đánh giá cao cái dự án số 5 của mình. Thì đây là 1 dự án phi lợi nhuận mà mình tặng lại cho chính phủ các nước. Và mình cũng không ngại chia sẻ nhiều thông tin.

Còn 4 dự

Trong 17 năm làm kinh doanh, và 13 năm làm lĩnh vực công nghệ, thì tôi chưa từng livestream hay làm 1 cái video nào tương tự như thể này để giải thích về các dự án của mình cả.

Fiviva tạo ra một sân chơi chuyên nghiệp kết nối giữa chủ nhà, người mua nhà, môi giới và nhân viên ngân hàng (bộ phận thế chấp) với nhau. Nhờ đó mang đến cho bạn những cơ hội sở hữu được ngôi nhà mơ ước dù chưa có đủ tiền, qua hình thức **mua nhà trả góp** bằng cách thế chấp chính ngôi nhà đó.

Thường người mua sẽ trả trước từ 15-50% giá trị ngôi nhà tùy vào khả năng tài chính, phần còn lại sẽ được thanh toán dần theo thời gian và lãi suất thỏa thuận với ngân hàng.

FIVIVA không tham gia trực tiếp vào quá trình giao dịch BĐS, cũng không lấy bất cứ phần trăm hoa hồng nào từ người sử dụng.

FIVIVA mang đến quý khách hàng sự hài lòng nhất về công nghệ, dịch vụ, sự nhanh chóng, tiện lợi và niềm tin vào hệ thống kỹ thuật mạnh mẽ, thông tin chính xác... hỗ trợ tích cực cho các giao dịch

Câu 1: Ai cũng có thể mua được nhà trên FIVIVA dù họ không có đủ tiền?

Fiviva tạo ra một sân chơi chuyên nghiệp kết nối giữa chủ nhà, người mua nhà, môi giới và nhân viên ngân hàng (bộ phận thế chấp) với nhau. Nhờ đó mang đến cho bạn những cơ hội sở hữu được ngôi nhà mơ ước dù chưa có đủ tiền, qua hình thức **mua nhà trả góp** bằng cách thế chấp chính ngôi nhà đó.

Thường người mua sẽ trả trước từ 15-50% giá trị ngôi nhà tùy vào khả năng tài chính, phần còn lại sẽ được thanh toán dần theo thời gian và lãi suất thỏa thuận với ngân hàng.

FIVIVA không tham gia trực tiếp vào quá trình giao dịch BĐS, cũng không lấy bất cứ phần trăm hoa hồng nào từ người sử dụng.

FIVIVA mang đến quý khách hàng sự hài lòng nhất về công nghệ, dịch vụ, sự nhanh chóng, tiện lợi và niềm tin vào hệ thống kỹ thuật mạnh mẽ, thông tin chính xác... hỗ trợ tích cực cho các giao dịch

Câu 1: Ai cũng có thể mua được nhà trên FIVIVA dù họ không có đủ tiền?

Fiviva tạo ra một sân chơi chuyên nghiệp kết nối giữa chủ nhà, người mua nhà, môi giới và nhân viên ngân hàng (bộ phận thế chấp) với nhau. Nhờ đó mang đến cho bạn những cơ hội sở hữu được ngôi nhà mơ ước dù chưa có đủ tiền, qua hình thức **mua nhà trả góp** bằng cách thế chấp chính ngôi nhà đó.

Thường người mua sẽ trả trước từ 15-50% giá trị ngôi nhà tùy vào khả năng tài chính, phần còn lại sẽ được thanh toán dần theo thời gian và lãi suất thỏa thuận với ngân hàng.

FIVIVA không tham gia trực tiếp vào quá trình giao dịch BĐS, cũng không lấy bất cứ phần trăm hoa hồng nào từ người sử dụng.

FIVIVA mang đến quý khách hàng sự hài lòng nhất về công nghệ, dịch vụ, sự nhanh chóng, tiện lợi và niềm tin vào hệ thống kỹ thuật mạnh mẽ, thông tin chính xác... hỗ trợ tích cực cho các giao dịch BĐS diễn ra thành công.

Câu 1: Ai cũng có thể mua được nhà trên FIVIVA dù họ không có đủ tiền?

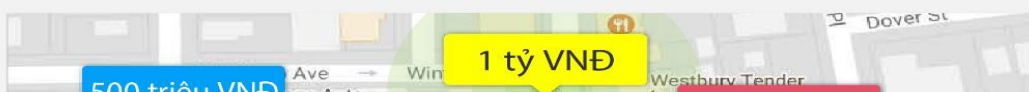
Fiviva tạo ra một sân chơi chuyên nghiệp kết nối giữa chủ nhà, người mua nhà, môi giới và nhân viên ngân hàng (bộ phận thế chấp) với nhau. Nhờ đó mang đến cho bạn những cơ hội sở hữu được ngôi nhà mơ ước dù chưa có đủ tiền, qua hình thức **mua nhà trả góp** bằng cách thế chấp chính ngôi nhà đó.

Thường người mua sẽ trả trước từ 15-50% giá trị ngôi nhà tùy vào khả năng tài chính, phần còn lại sẽ được thanh toán dần theo thời gian và lãi suất thỏa thuận với ngân hàng.

FIVIVA không tham gia trực tiếp vào quá trình giao dịch BĐS, cũng không lấy bất cứ phần trăm hoa hồng nào từ người sử dụng.

FIVIVA mang đến quý khách hàng sự hài lòng nhất về công nghệ, dịch vụ, sự nhanh chóng, tiện lợi và niềm tin vào hệ thống kỹ thuật mạnh mẽ, thông tin chính xác... hỗ trợ tích cực cho các giao dịch BĐS diễn ra thành công.

Mua nhà trả góp trên FIVIVA





FIVIVA Group

4 members



Tôi rất ưng ý căn này. Tôi có 300 triệu, tôi có thể trả góp 700 triệu còn lại không?

Người mua

Chúng tôi sẽ tiến hành định giá lại căn này lần nữa sau khi đi khảo sát thực tế. Người mua có thể trả trước 30% giá trị căn nhà, 70% còn lại sẽ được trả dần trong 10 năm - 20 năm tùy bạn. Và bạn sẽ nhận lại giấy tờ nhà sau khi thanh toán đủ số tiền mua nhà và lãi suất trả góp phát sinh nhé!

Ngân hàng



Vậy hẹn gặp tại nhà tôi. Các bạn có thể xem nhà và chúng ta sẽ thảo luận thêm.

Chủ nhà

3. Trao đổi giữa người bán, người mua với nhân viên ngân hàng

Câu 2: Tính ưu việt của FIVIVA so với những sản phẩm khác ở Việt Nam và nước ngoài?

1. FIVIVA là hệ sinh thái BĐS đầu tiên

Kết nối Chủ nhà - Môi giới - Người mua - Bộ phận cho vay thế chấp của ngân hàng hoặc tổ chức tín dụng, chuyên viên thẩm định BĐS và nhân viên bảo hiểm ... trong nước và nước ngoài.

Giải quyết rào cản ngôn ngữ, tiền tệ và lãnh thổ... mà hiện chưa có nền tảng BĐS nào có thể làm được điều đó.

2. Thúc đẩy giao thương BĐS nội địa và quốc tế, Mang đến cơ hội đầu tư và nhận đầu tư FDI.

Với giao diện sinh động, trực quan, các tính năng được chọn lọc và tích hợp một cách tinh tế, FIVIVA không chỉ là platform phục vụ tất cả các nhu cầu về thuê, cho thuê, mua, bán nhà cửa, đất đai, văn phòng, nhà máy. ... mà FIVIVA còn đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy giao thương quốc tế, tạo cơ hội đầu tư và nhận đầu tư FDI.

3. FIVIVA giúp ngân hàng tiếp cận khách hàng tiềm năng tốt hơn, tăng doanh số. Bên cạnh giúp người mua có thể vay mua BĐS bằng hình thức trả góp hay thế chấp dễ dàng hơn. Nhưng không hề can thiệp vào quy trình vay truyền thống, hay vay online hiện đại.

FIVIVA với hệ thống FICO và “Đàm phán trực tuyến” tiết kiệm thời gian và công sức đáng kể trong việc:

- Giúp người mua lựa chọn BĐS, môi giới và tổ chức tín dụng phù hợp nhất.
- Mang đến các chuyên gia thẩm định BĐS một cái nhìn bao quát về BĐS trước khi khảo sát thực tế.
- Hỗ trợ người bán, môi giới, nhân viên thế chấp chủ động tiếp cận những khách hàng tiềm năng nhất.

“Đàm phán trực tuyến” FIVIVA tương tự “Đấu giá trực tuyến” nhưng

người tham gia có thể tự do đề xuất phạm vi giá dựa trên khả năng tài chính của họ, không cần đặt cọc. Người chiến thắng là người đưa ra mức giá và các thỏa thuận hợp lý nhất với người bán.

4. FIVIVA tạo sân chơi chuyên nghiệp, nhiều cấp cho môi giới BĐS với mã số FICO nội địa và quốc tế... Những gì mà hệ thống MLS hiện tại vẫn chưa làm được.

- **FICO thừa kế tinh hoa của MLS** đang phát triển mạnh mẽ tại Mỹ, nhưng vẫn còn xa lạ với nhiều quốc gia khác (bao gồm Việt Nam).

- **FICO thúc đẩy việc bán BĐS nhanh hơn** nhờ tính năng chia sẻ hoa hồng nhiều cấp.

- **FICO còn giúp thanh lọc, xác thực tin đăng BĐS** mà hầu hết các web BĐS chưa làm được, hoặc làm thủ công.

Các môi giới không phải trả một khoản phí nào để duy trì FICO như đang trả phí để duy trì MLS listing.

- **FICO không giới hạn lãnh thổ, quốc gia như MLS.** Môi giới các nước có thể dễ dàng hợp tác với nhau để đẩy mạnh quá trình giao thương BĐS, mở rộng đầu tư và nhận đầu tư FDI

5. Cùng với Hotoreca, Cocamap, Be-yy, Fiviva sẽ góp phần tạo nên hai thập niên công nghệ mới, “mạng chuyên dụng” song hành cùng “mạng xã hội”.

Trong khi công nghệ có thể là tác nhân làm các mối quan hệ trở nên xa cách. FIVIVA sẽ dùng công nghệ để mang các mối quan hệ kinh doanh xích lại gần nhau một cách chuyên nghiệp và tích cực hơn.

FIVIVA mang tính gây nghiện của Facebook, Youtube, Instagram nhờ sự kết hợp tinh tế các tính năng của mạng xã hội : Like, Bình luận, đánh giá, review, đăng ảnh 360 độ, video HD, nhắn tin chat, gọi video ... **FIVIVA hỗ trợ người dùng tối đa**, giúp tiết kiệm thời gian bằng các công cụ tìm kiếm nhà ở, văn phòng, đất đai ... dễ dàng theo giá cả, theo định vị bản đồ. Cùng

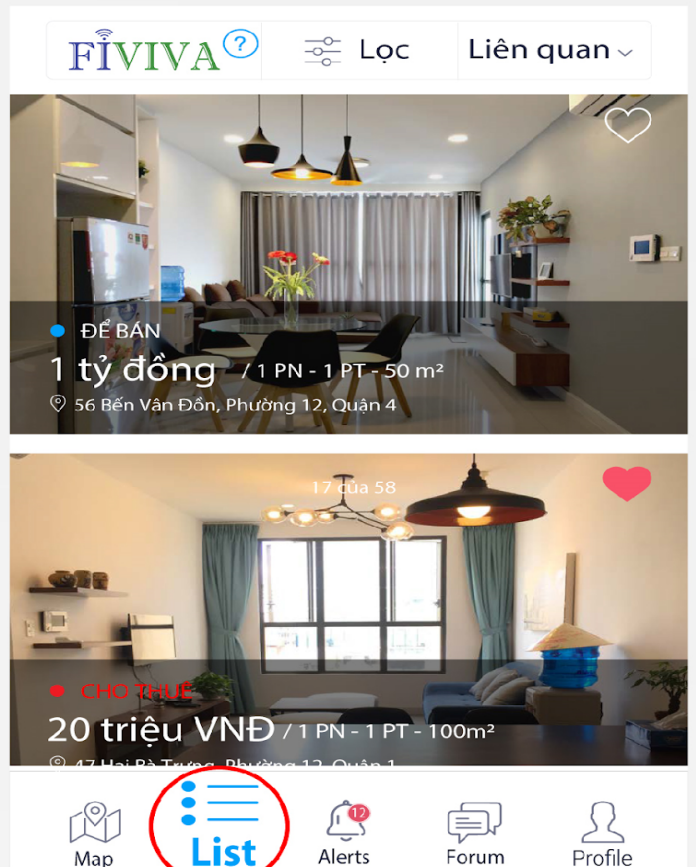
với tính năng đặt hẹn, xem nhà 360 độ, *Hệ thống MCC (Mortgage Calculator Consultancy)*

Tuy nhiên FIVIVA lại không phải là mạng xã hội, nên tự động chặn những bài đăng không liên quan đến BĐS, bảo vệ sự riêng tư của người dùng.

Tìm kiếm nhà theo:



Định vị bản đồ



Danh sách



Victoria Le

14/07/2019

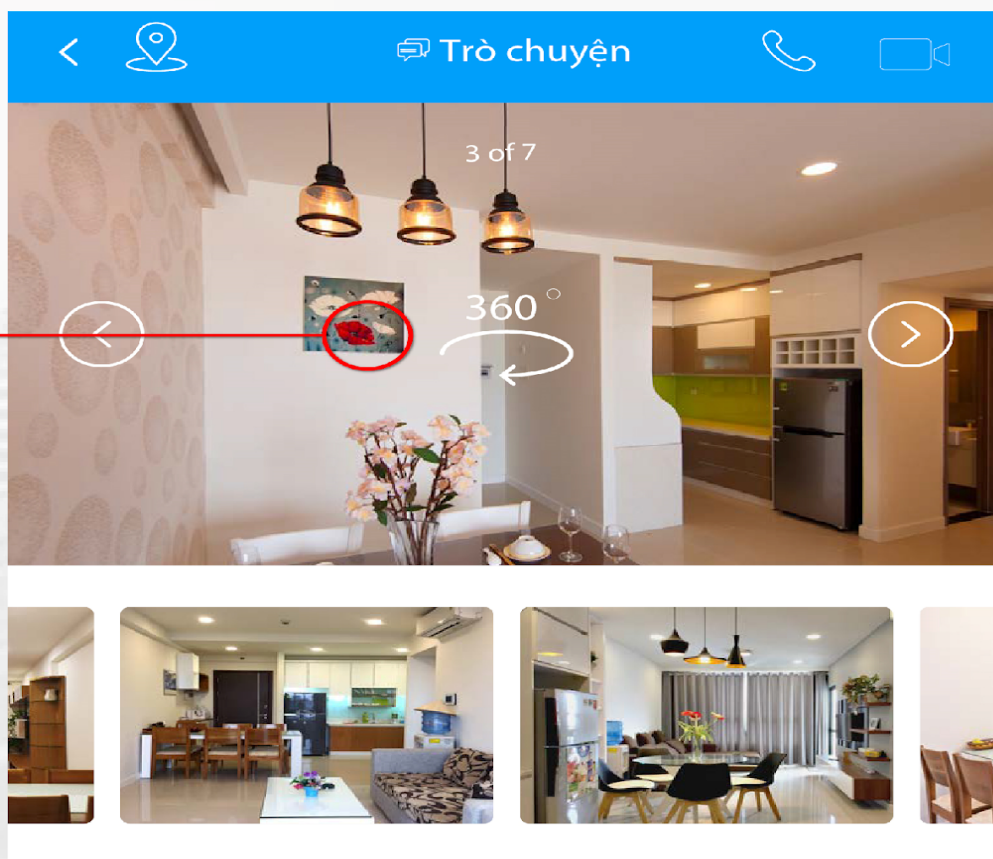


Xin chào. Tôi có thể đến xem nhà bạn vào...

Gửi đi

Đặt hẹn xem nhà

Xem nhà
360°



Thanh toán hàng tháng ước tính

Giá nhà

₫1.000.000.000

Thanh toán trước

₫300.000.000

30

%

Thời hạn cho vay

15 năm cố định

Lãi suất

Tỷ lệ hôm nay

8

%

Thanh toán của bạn

₫5,855,080 /tháng

Ước tính không bao gồm thuế và bảo hiểm.

Đóng

Hệ thống
MCC
- Tư vấn
tính toán
trả góp

Câu 3: FIVIVA cho phép mỗi thành viên VIP có thể chuyển từ chế độ bán thường, đến bán “Đàm phán trực tuyến”

Đây là tính năng độc đáo, tương tự “ Đấu giá trực tuyến” nhưng chỉ dừng lại ở mức độ “ đàm phán” nên không vướn vào Luật Đấu giá của bất cứ một quốc gia nào.

Tuy nhiên làm sao FIVIVA có thể giải quyết được các vấn đề sau:

+ Nếu xuất hiện những người mua ảo đàm phán trả giá cao, để đẩy không giá trị nhà lên. Điều này có lợi cho người bán. Nhưng lại gây thiệt hại cho người mua.

+ Nếu xuất hiện những người mua ảo đàm phán trả giá thấp, để đẩy giá trị nhà thấp hơn giá trị thực. Điều này có lợi cho người mua. Nhưng lại gây thiệt hại cho người bán?

_ Chỉ có thành viên VIP (mua gói membership) từ FIVIVA mới được mở hay tham gia đàm phán trực tuyến.

Và những thành viên này đều được xác thực với ID, số điện thoại, email hạn chế việc tạo tài khoản ảo.

_ Ở nhiều nước phát triển như Mỹ thì giá nhà từng căn đã được thẩm định trên các trang của quận (hạt), dù muốn dù không, thông tin về BĐS, giá cả, lịch sử giao dịch, thuế ...đã hiển thị minh bạch công khai. Người mua có thể vào xem trước khi đưa ra quyết định.

Nhưng với những quốc gia đang phát triển như Việt Nam khi hệ thống luật BĐS đang trong quá trình hoàn thiện và thị trường BĐS còn nhiều bất cập.

FIVIVA không ra đời để giải quyết các vấn đề pháp lý trong BĐS tại Việt Nam hay một quốc gia nào,

FIVIVA không thể ngăn chặn việc một nhóm môi giới cùng nhau đẩy giá 1 BĐS nào đó cao lên, hay thấp xuống cho mục đích riêng của họ, hay để lướt sóng (1 thuật ngữ thường dùng trong việc mua thấp bán cao, mua đi, bán lại một BĐS qua nhiều lớp, trước khi đến với khách hàng cuối).

_ FIVIVA tạo hệ sinh thái nối kết giữa ngân hàng, thẩm định thư, và các tổ chức môi giới khác nhau giúp cả người mua và người bán có cái nhìn chính xác hơn về giá trị thực của BĐS.

Cùng với đó là hệ thống review, người bán, người mua, và các môi giới có thể đánh giá tốt xấu cho nhau, cho các thành viên tham gia “ đàm phán online”, và ai nhiều lần spam sẽ bị hệ thống xóa tài khoản.

_ Người sử dụng mới chính là người quyết định việc họ giao dịch với ai, mua, bán BĐS với giá nào, tiến độ ra sao... FIVIVA chỉ đứng trên vai trò hỗ trợ công nghệ giúp những việc này diễn ra dễ dàng và thuận lợi hơn.

Câu 4: FIVIVA hỗ trợ ngân hàng như thế nào trong quá trình tìm khách hàng và định giá BĐS? Làm sao tránh được tình huống giả danh ngân hàng?

FIVIVA trao toàn quyền admin cho mỗi ngân hàng và tổ chức tín dụng để họ tự quản lý (thêm bớt, loại bỏ) các nhân viên thế chấp trong hệ thống của họ.

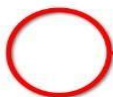
Tài khoản của những nhân viên ngân hàng hay tổ chức tín dụng có thể dùng nút “ Like tín nhiệm” thể hiện sự quan tâm của họ đối với một BĐS có tiềm năng trong việc nhận bao nhiêu % khoản vay thế chấp, thông qua những thông tin về BĐS này và lịch sử giao dịch trước đó.... Với những nhân viên ngân hàng lớn, hay những tổ chức tín dụng không có thời gian trong việc tìm hiểu BĐS và dùng “ like tín nhiệm”, FIVIVA cung cấp gói VIP membership để hiển thị quảng cáo và hỗ trợ ngân hàng trả lời tin nhắn, tương tác tự động với khách hàng.

Tuy nhiên FIVIVA không cung cấp chức năng AI thẩm định BĐS online (như corelogic hay Pricefinder), cũng không tham gia vào hoạt động định giá, định khoản vay cho bất cứ giao dịch nào.

Danh sách các nhân viên ngân hàng tiềm năng hiện lên trên mỗi BĐS. Nếu bạn quan tâm đến việc mua nhà trả góp-bằng cách thế chấp chính ngôi nhà đó, thì có thể liên hệ trực tiếp với các nhân viên ngân hàng này (tiết kiệm cho bạn thời gian liên hệ tổng đài, chờ đặt hẹn 2-3 ngày đến 1 tuần sau)

Danh sách các nhân viên ngân hàng đã thẩm định online

Được tín nhiệm bởi 5 ngân hàng



[Xem chi tiết](#)

✓ Tín nhiệm tài sản này

Tín nhiệm bởi



Jay Johnson

VIP...Bank



Trò chuyện

Tín nhiệm tài sản này vào ngày 20/11/2018

Với giá: 1 tỷ đồng



Zhao Mi

Singapo...Bank



Trò chuyện

Tín nhiệm tài sản này vào ngày 10/10/2018

Với giá: 900.000.000 đồng

**Chọn nhân viên ngân hàng
mà bạn muốn trò chuyện**

Câu 5: Nếu xảy ra trường hợp người bán và môi giới đẩy giá trị BĐS cao hơn so với giá trị thực thì FIVIVA sẽ giải quyết thế nào?

Đây là câu hỏi có liên quan đến câu số 3. Vì vậy câu trả lời sẽ được diễn giải rõ ràng hơn như sau.

FIVIVA là một nền tảng công nghệ kết nối những ai có nhu cầu bất động sản, là nơi hiển thị các bất động sản bán và cho thuê... nhưng lại không phải là sàn giao dịch BĐS, nên không quyết định giá cả thị trường, không cung cấp các chức năng như: đặt cọc, thanh toán tiền nhà... Vì các hoạt động này nên được thực hiện trực tiếp dựa trên sự đồng tình của các bên sau khi đã gặp mặt và xem nhà thực tế.

Chủ nhà, môi giới, ngân hàng sẽ chính là những người làm chủ cuộc chơi trong tất cả các giao dịch BĐS của mình, thông qua sự hỗ trợ về công nghệ của FIVIVA.

Để tìm được khách hàng nhanh hơn, thì chắc chắn người bán cần tìm hiểu giá cả thị trường chung, có sự thẩm định sơ bộ về giá trị căn nhà để đưa ra giá bán phù hợp. Tránh trường hợp bán giá quá thấp sẽ gây thiệt hại cho mình, mà bán quá cao thì sẽ không ai mua.



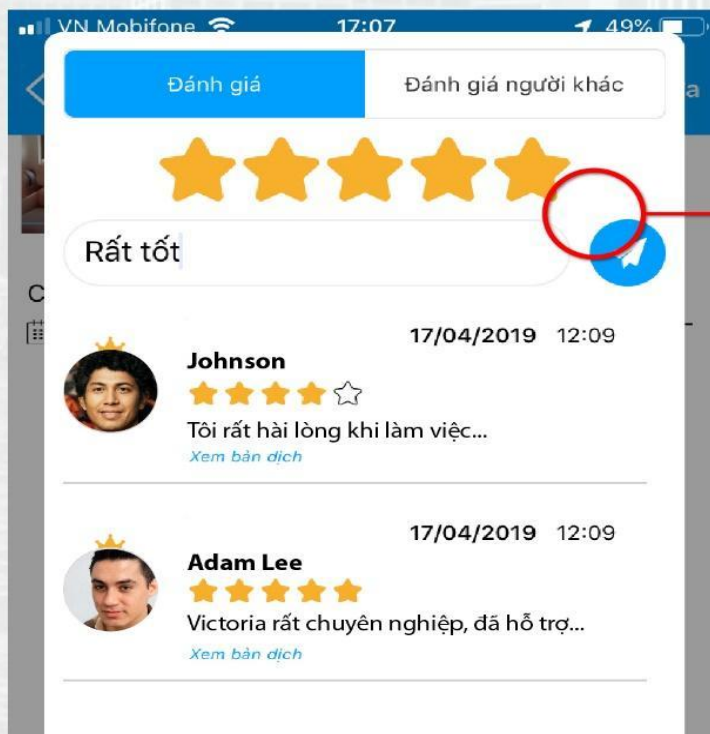
Victoria Le

 Môi giới



 [Chỉnh sửa thông tin](#)

Số sao thể hiện thang
tín nhiệm của mỗi thành viên



Các thành viên có thể
làm đánh giá lẫn nhau

Câu 6: Làm sao FIVIVA tạo được sự minh bạch về thông tin bất động sản?

Hệ thống AI/ robot sẽ tự động nhận diện và nhắc nhở với những bài đăng có nội dung, và hình ảnh chưa phù hợp... đến khi nào người dùng sửa lại hợp lý thì bài đăng sẽ tự động được duyệt.

Việc này giúp:

- Tự động từ chối các bài đăng đăng với hình ảnh, nội dung không liên quan đến BĐS (Ví dụ hình khỏa thân, mỹ phẩm, và các dịch vụ không liên quan, các hoạt động phạm pháp.... với blackword vi phạm nội dung hệ thống)

-Tiết kiệm rất nhiều thời gian cho nhân lực, vì Fiviva không đi xét duyệt thủ công từng bài đăng như một số website đang làm.

_ Bài đăng dù hợp lệ, đã được đăng rồi, nhưng mọi sửa đổi lại đều được AI robot nhận diện và xét duyệt lần nữa, trước khi cập nhật thay đổi nội dung.

_ Bài đăng có nội dung và hình ảnh trùng nhau, trùng với bài đăng gốc, sẽ không được phép đăng đi đăng lại như hầu hết các website đang mắc phải. Việc này tránh gây xáo trộn, giúp thanh lọc thông tin tối đa.

- Bên cạnh người sử dụng có quyền báo cáo một tin đăng thiếu chính xác, một tài khoản vi phạm. Hệ thống sẽ tự động check và xóa tin, khóa tài khoản với những ai nhiều lần spam và bị report.

Hơn nữa FIVIVA có cả hệ thống rating/review để các thành viên có thể tự đánh giá thang điểm tín nhiệm và sự hài lòng lẫn nhau. Những ai xác định làm ăn nghiêm túc thì họ sẽ rất quan tâm đến những review này!



Báo cáo

Bạn có thể báo cáo một tài sản hoặc một tài khoản vi phạm trong trường hợp: spam, quấy rối, đăng Thông tin độc hại, nội dung không phù hợp, mạo danh.

không

Đồng ý

FIVIVA sẽ tự động nhận diện và xóa đi những hình ảnh và nội dung không phù hợp.

Bài viết hoặc account sẽ tự động xóa khỏi hệ thống nếu bị những người dùng khác báo cáo vi phạm nhiều lần

Nguyên nhân báo cáo:

Thông tin giả mạo

☐

Xúc phạm một cá nhân cụ thể

☐

Nội dung không liên quan

☐

Chứa thông tin không phù hợp

☐

Khác

☒

Lý do

không

Đồng ý

Câu 7: Đây là sự khác biệt giữa FIVIVA với các trang mạng xã hội như facebook, linkedin ..? Hay các trang Bất Động Sản Zillow,Trulia..?

_ Mặc dù thị trường có nhiều trang mạng xã hội khác như Facebook, Linkedin... nhưng lại không chuyên biệt về Bất Động Sản, Vậy nên không thể đáp ứng nhu cầu về thông tin, về đối tác tiềm năng, và các trang này không cung cấp những công cụ cần thiết cho những hoạt động BDS liên quan.

_ Còn những trang chuyên về BDS như Zillow (của Mỹ), right move (của Anh), Realestate (của Úc), Lifull home (của Nhật), Zigbang (của Hàn Quốc), Juwai (của Trung Quốc).... thì lại chủ yếu phục vụ cho môi giới, không tạo được một hệ sinh thái nối kết giữa người mua, người bán, môi giới, ngân hàng với nhau.

Bên cạnh những trang này bị nhiều hạn chế như:

- 1. Rào cản biên giới, tiền tệ và ngôn ngữ**
- 2. Trong khi ngân hàng lớn bị quá tải, ngân hàng nhỏ và tổ chức tín dụng tư nhân lại bị động trong tiếp cận khách hàng để tăng doanh số cho vay thế chấp.**
Quy trình thẩm định BDS tốn nhiều công sức và thời gian.
- 3. Người mua không thể kết nối với ngân hàng để vay mua nhà ở các web/ app trên**
- 4. Không có chức năng OTT chat, nghe, gọi video ... để liên lạc nhanh và thuận tiện**
- 5. Hệ thống tìm kiếm thông tin không làm hài lòng người dùng**
- 6. Nhiều web/app trên kiếm doanh số nhờ vào hoa hồng trên mỗi giao dịch BDS, nên họ phải tự gánh vác trách nhiệm giải quyết tranh chấp.**

Câu 8: Hệ thống MLS (multiple listing service) nơi các thông tin bất động sản chia sẻ đã hình thành ở các nước công nghệ cao như Mỹ. Vậy sân chơi của FIVIVA trong việc chia sẻ % hoa hồng cho các môi giới sẽ có gì ấn tượng hơn MLS?

Mình xin phép lặp lại 1 phần của câu trả lời trong câu hỏi số 2.

_ FIVIVA tạo sân chơi chuyên nghiệp, nhiều cấp cho môi giới BĐS với mã số FICO nội địa và quốc tế... Những gì mà hệ thống MLS hiện tại vẫn chưa làm được.

- FICO thừa kế tinh hoa của MLS đang phát triển mạnh mẽ tại Mỹ, nhưng vẫn còn xa lạ với nhiều quốc gia khác (bao gồm Việt Nam).

- FICO còn giúp thanh lọc, xác thực tin đăng BĐS mà hầu hết các web BĐS chưa làm được, hoặc làm thủ công.

_ Các môi giới không phải trả một khoản phí nào để duy trì FICO như đang trả phí để duy trì MLS listing.

- FICO không giới hạn lãnh thổ, quốc gia như MLS. Môi giới các nước có thể dễ dàng hợp tác với nhau để đẩy mạnh quá trình giao thương BĐS, mở rộng đầu tư và nhận đầu tư FDI

- FICO thúc đẩy việc bán BĐS nhanh hơn nhờ tính năng chia sẻ hoa hồng nhiều cấp.

Chủ nhà hoặc Môi giới cấp 1 có quyền gửi yêu cầu, chia sẻ % hoa hồng họ muốn với một đối tác khác, Và các đối tác này có quyền chấp nhận hoặc từ chối lời đề nghị đó.

Quý vị có biết tại sao FIVIVA lại hỗ trợ việc “chia sẻ hoa hồng nhiều cấp” không?

Để đáp ứng văn hóa giao dịch BĐS ở các quốc gia khác nhau. Ví dụ bên Mỹ thì các giao dịch BĐS thường thông qua môi giới có chứng nhận. Còn ở Việt

*Nam thì các giao dịch đôi khi chỉ thông qua người này giới thiệu người kia.
Có thể họ là môi giới chuyên nghiệp hay là bất kỳ ai.*

 0 Thích

 0 Bình luận

Lịch xem nhà

 Hoa hồng với 0%

1. Chọn nút để chia sẻ phần trăm hoa hồng

Chia sẻ với

Nhập từ khóa...



Commision with: 15 %



Tony Le

15 %

☐

David Taylor

15 %

☐

Victoria Chan

15 %

☐

Hủy

Chia sẻ

2. Nhập số % và chọn người trong danh sách bạn bè để chia sẻ

Câu 9: Khi nói FIVIVA là hệ sinh thái BDS đầu tiên

Kết nối Chủ nhà - Môi giới - Người mua - Bộ phận cho vay thế chấp của ngân hàng hoặc tổ chức tín dụng, chuyên viên thẩm định BDS và nhân viên bảo hiểm ... trong nước và nước ngoài.

Giải quyết rào cản ngôn ngữ, tiền tệ và lãnh thổ... mà hiện chưa có nền tảng BDS nào có thể làm được điều đó.

Bạn dựa trên cơ sở nào để khẳng định điều đó? các đối thủ của bạn tại từng quốc gia vẫn có thể làm ra một sản phẩm y như vậy? Hoặc thêm 1 tính năng trên trang web hiện có của họ để giống như bạn

Trả lời:

1. Để một platform BDS toàn cầu hoạt động trơn tru ở các quốc gia khác nhau thì giải pháp đồng bộ data, scale và serve ... trở thành bài toán kỹ thuật nan giải, không phải công ty công nghệ nào cũng đủ sức giải quyết.

Với kinh nghiệm làm việc 12 năm tập trung cao độ vào xây dựng và phát triển các sản phẩm công nghệ toàn cầu, FIVIVA đã đối phó và xử lý với hàng nghìn bugs, feedbacks, stress test...FIVIVA hoàn toàn tự tin với việc xây dựng nền tảng công nghệ mạnh mẽ đáp ứng nhu cầu thế giới.

2. Hầu hết các nền tảng BDS can thiệp sâu vào quá trình giao dịch, và kiếm doanh số trên hoa hồng mỗi BDS -bán được.

Mà một khi đã tham gia vào quá trình giao dịch thì buộc họ phải nắm thông suốt luật BDS ở mỗi quốc gia khác nhau. Điều này gây trở ngại cho việc mở rộng thị trường toàn cầu.

FIVIVA chỉ cung cấp giải pháp công nghệ nhưng không can thiệp sâu vào các giao dịch, không giải quyết các vấn đề pháp lý BDS, hay quy trình cho vay ...

3. Chuyển đổi công nghệ, thêm bớt các function, các giải pháp data, serve. .. luôn bài toán nan giải cho hầu hết các công ty khi họ đã định hình kiến trúc cho sản phẩm công nghệ từ những ngày đầu. **Nhưng nan giải hơn là phải chuyển đổi mô hình kinh doanh** từ việc chuyển đổi công nghệ đó. Việc này liên quan đến cả một bộ máy vận hành nhân sự, sales, khách hàng, truyền thông...

(Ví dụ Propzy, Rever, Hoozing ... không thể từ mô hình môi giới BĐS “ cò đất công nghệ” trong cái nháy mắt chuyển sang mô hình “hệ sinh thái” như FIVIVA được. Nó sẽ là một cuộc đại giải phẫu rất lớn)

4. Chiến lược PR- Marketing tốn kém và không hề đơn giản. Không phải ai cũng thông thạo thị trường trong nước và quốc tế để thực hiện. Thường công ty công nghệ lại không có kinh nghiệm thực tế với BĐS, Còn công ty BĐS lại không thể nắm sâu sắc và vận hành một công ty công nghệ.

FIVIVA may mắn khi có được người điều hành và nhóm quản lý không chỉ có kinh nghiệm và am hiểu sâu sắc về công nghệ mà chúng tôi còn là khách hàng, là chủ nhà, người mua nhà, công ty môi giới BĐS nên chúng tôi hiểu rõ nhu cầu, thị hiếu của khách hàng ở mỗi thị trường.

Với trên 12 đến 16 năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực FMCG, xuất khẩu, khách sạn, nhân sự, bất động sản, chăm sóc sức khỏe...

Chúng tôi đã làm việc với gần 500 nhà phân phối, nhập khẩu tại thị trường Châu Âu, Mỹ, Úc, Hàn Quốc, Nhật, Singapore,... Và giao dịch với hơn 10 nghìn khách hàng trên khắp thế giới mảng khách sạn, du lịch,

Chúng tôi hoàn toàn tự tin vào khả năng làm các chiến lược “quảng cáo bùng nổ” lan tỏa đột phá, trong vòng từ 1-3 tháng sau khi ra mắt sản phẩm FIVIVA sẽ có mặt ở 30 nước mà chúng tôi đã dự định.

Câu 10: FIVIVA là 1 ứng dụng BĐS có phạm vi toàn cầu, trong khi luật BĐS ở mỗi quốc gia lại khác nhau. Vậy làm sao bạn có thể xử lý hết? Vui lòng cho biết luật bán nhà ở Úc và ở Singapore khác nhau thế nào?

FIVIVA đã dành nhiều năm nghiên cứu về thị trường và luật BĐS ở những khu vực quốc gia khác nhau (từ Á-Âu-Mỹ-Úc-Phi-Trung Đông...) Để từ đó làm ra một sản phẩm công nghệ linh hoạt, đáp ứng nhu cầu sử dụng toàn cầu.

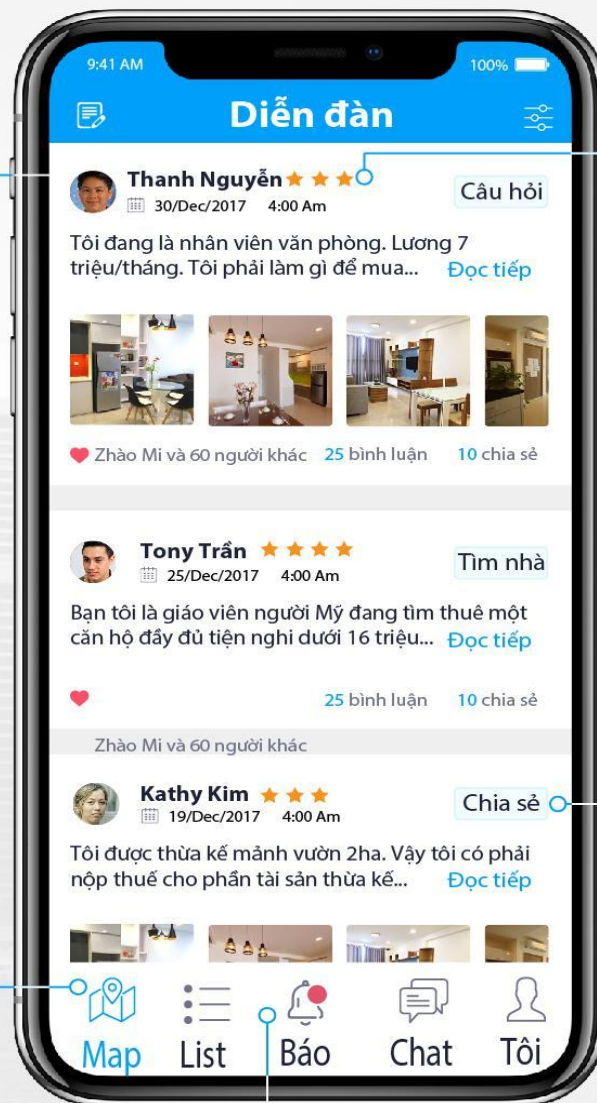
Tuy nhiên quý vị lưu ý rằng FIVIVA không phải là sàn giao dịch BĐS, càng không phải là tạp chí về BĐS. **Sứ mệnh của chúng tôi là sử dụng công nghệ để kết nối những người có nhu cầu về bất động sản lại với nhau tạo thành hệ sinh thái BĐS**

Để hỗ trợ người dùng tốt nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến luật, chính sách, thủ tục, văn hóa giao dịch... trong bất động sản ở mỗi quốc gia. Thì bên cạnh việc liên kết các chuyên viên thẩm định, pháp lý, bảo hiểm, title companies. **Chúng tôi còn tạo forum FIVIVA** cho nhiều chủ đề thảo luận thú vị (bằng tiếng việt, tiếng anh hay bất cứ ngoại ngữ nào...) mà các thành viên FIVIVA có thể tham gia.

THAM GIA FORUM ĐỂ THẢO LUẬN CÁC VẤN ĐỀ VỀ BẤT ĐỘNG SẢN

Tạo hồ sơ giao dịch, và khám phá trọn vẹn tính năng của app

Tìm nhà bán và cho thuê:
- Theo định vị GPS
- Theo danh sách



Hoạt động tích cực, review tốt để tiếp cận đối tác tiềm năng

Nhiều chuyên mục (luật, hỏi đáp, chia sẻ, kinh nghiệm, việc làm...)

Thông báo được gửi đến ai đó "thả tim", bình luận, kết bạn...

Câu 11: Bí kíp nào giúp môi giới kinh doanh hiệu quả hơn, và giúp chủ nhà bán được nhà nhanh hơn, hay các nhân viên thể chấp ngân hàng có thể tăng doanh số tốt hơn nhờ tham gia FIVIVA?

Để giúp cho việc kinh doanh hiệu quả hơn, thì ngoài thông tin bất động sản bạn rao bán nên chi tiết, cụ thể, hình ảnh trung thực. Thành viên càng có lịch sử giao dịch chuyên nghiệp, uy tín với review tốt, càng tạo niềm tin cho khách hàng hơn.

Bên cạnh FIVIVA cung cấp 2 gói bán hàng thông minh giúp bạn tiếp cận khách hàng tốt nhất.

_ 1/ Gói thành viên VIP: 390.000 đồng / 1 năm / 1 tài khoản

- + Thành viên VIP, có thể đăng bài Bán/ Cho thuê BĐS không giới hạn
- + Sử dụng tất cả các tính năng của FIVIVA (Gọi thoại, gọi video, tin nhắn tự động)
- + Mở “ đàm phán trực tuyến” cho các BĐS đang bán để thu hút nhiều người mua hơn.
- + Tham gia “ đàm phán trực tuyến” để có cái nhìn tốt hơn, biến động giá với BĐS mà bạn quan tâm.
- + Có thể tham gia tour 360 độ (hoặc 3D) từng tầng, từng căn hộ trong các tòa nhà, các dự án.
- + Tham gia bán cũ, mua mới bằng giá, miễn thuế thặng dư vốn (Capital gains tax) - Luật 1031 Hoa Kỳ.
- + Kết nối với các đối tác có ý định cùng “mua chung”, đồng sở hữu các BĐS.

_ 2/ Gói bán hàng thông minh:

+Loại vàng: 3.900.000 Vnd/ tháng

Với gói bán hàng thông minh vàng, tin đăng của bạn sẽ lên trang đầu tìm kiếm.

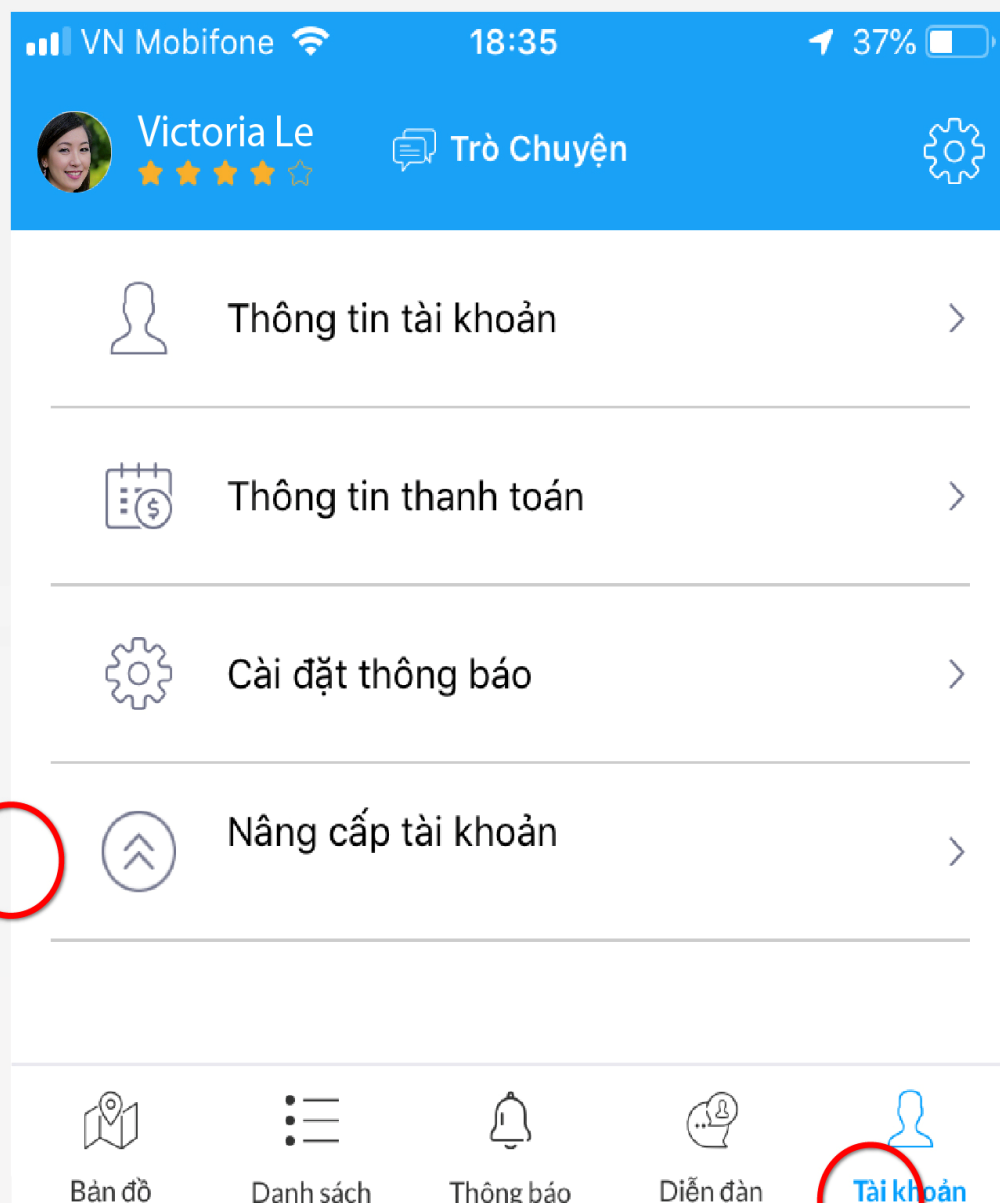
+Loại kim cương: 10.900.000 Vnd / 1 tháng

Với gói bán hàng thông minh kim cương, tin đăng của bạn sẽ không chỉ lên trang đầu tìm kiếm, mà còn được được gửi thông báo đến những khách hàng tiềm năng trong khu vực.

Trong những tháng đầu ra mắt. Để tri ân khách hàng sử dụng FIVIVA, chúng tôi có chương trình mua 1 tặng 1.

Đồng nghĩa với việc nếu quý khách mua 1 năm sẽ thành 2 năm. 1 tháng sẽ thành 2 tháng sử dụng.

Mua gói thành viên VIP trên FIVIVA



1. Chọn “Tài khoản”
và “Nâng cấp tài khoản”

2. Chọn gói thành viên

gói hiện tại

Tất cả các gói

GÓI THÀNH VIÊN VIP



~~780.000 đ/2 năm~~

390.000 đ/2 năm

Mua gói

GÓI THÀNH VIÊN VIP cung cấp bạn các quyền lợi

- Đăng bài không giới hạn
- Có thể sử dụng trọn vẹn các tính năng của FIVIVA (Cuộc gọi video, âm thanh...)
- Nâng cao mức độ tín nhiệm của tài khoản.

Mua gói quảng cáo trên FIVIVA

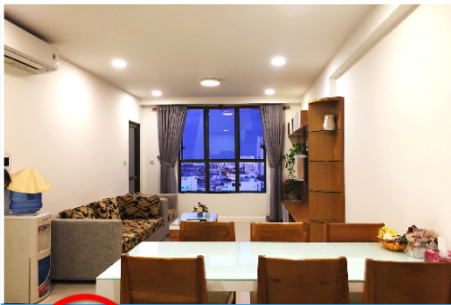
Hoạt động

Tài sản

Bạn bè

Bộ lọc bởi

Bài đăng của bạn + 2



● **ĐỂ BÁN**



05/06/2019



₫3,000,000,000



Bến Vân Đồn, Quận 4, Hồ Chí Minh, Việt Nam



100 m²

Mua QC



● **CHO THUÊ**



05/06/2019



₫22,000,000



Bến Vân Đồn, Quận 4, Hồ Chí Minh, Việt Nam



50m²

Mua QC

1 . Bấm nút “Mua QC” tại một tài sản của bạn



Bán hàng thông minh

GÓI QUẢNG CÁO KIM CƯƠNG

3.900.000đ ~~7.800.000đ~~

Mua gói

GÓI QUẢNG CÁO KIM CƯƠNG

- Đẩy bài đăng lên vị trí ưu tiên nhất kết quả tìm kiếm (Theo Định vị bản đồ và Danh sách)
- Dễ dàng tiếp cận khách hàng tiềm năng
- Tin rao sẽ được gửi thông báo đến những người dùng khác trong khu vực.

GÓI QUẢNG CÁO VÀNG

10.900.000đ ~~21.800.000đ~~

Mua gói

GÓI QUẢNG CÁO VÀNG

- Đẩy bài đăng lên trang đầu kết quả tìm kiếm (Theo Định vị bản đồ và Danh sách)

2.

Chọn gói quảng cáo mà bạn muốn



Thanh toán theo 2 cách:

1. Bạn có thể thanh toán ngay trong ứng dụng

Xác nhận mục Mua In-App

Nhập mật khẩu để xác nhận mục Mua In-App của Gói thành viên với giá

390.000 đ

Mật khẩu

2. Hoặc bạn có thể thanh toán trên website để nhận các chương trình khuyến mãi. Truy cập fiviva.com/login



Facebook



Twitter



Google

**Andy Liu** ▾

 Hồ sơ của tôi

 Tài sản của tôi

 Đăng xuất

Hồ sơ của tôi

Nâng cấp



● **ĐỂ BÁN**

📅 04/16/2019

💰 3.000.000.000đ

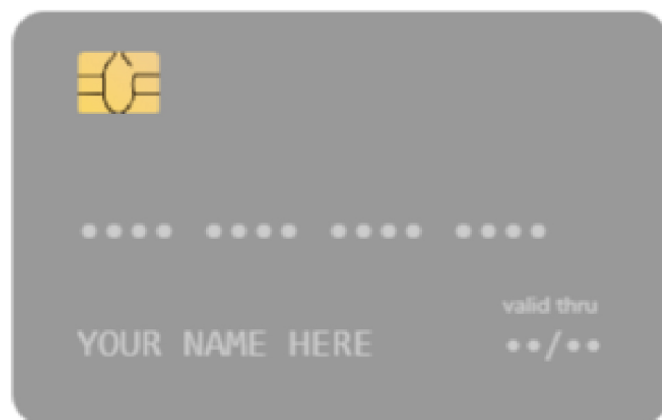
📍 39 Bến Vân Đồn, Phường 12, Quận 4, Hồ Chí Minh, Vietnam

🏠 110 m²

Mua QC

3. - Nếu bạn mua gói thành viên VIP vào “Nâng cấp”
- Nếu bạn mua quảng cáo vào “Mua QC”

4. Nhập thông tin thẻ tín dụng để thanh toán



Số

Tên

Hết hạn

/

CVC

Đóng

Thanh toán

Câu 12: Bạn ước tính đã có bao nhiêu % giao dịch thành công trên FIVIVA?

Và nếu bạn chưa chứng minh được % giao dịch thành công thì bạn không thể định giá cho FIVIVA được đúng không?

Vui lòng nhớ rằng FIVIVA là hệ sinh thái công nghệ BĐS/ hoặc mạng chuyên dụng BĐS chứ không phải là sàn giao dịch BĐS.

FIVIVA kết nối mọi người có nhu cầu về BĐS với nhau. FIVIVA sống nhờ Bán gói quảng cáo và gói thành viên. Chứ không can thiệp hay tính phí bất cứ giao dịch BĐS nào.

Cũng giống như mạng xã hội Facebook không có trách nhiệm cho bao nhiêu % cặp đôi cưới nhau nhờ hẹn hò qua facebook, Hay đã bao nhiêu % deal làm ăn được chốt ở đây?

Tuy nhiên FIVIVA sẽ vẫn dành quan tâm đến người sử dụng... Để từ đó đưa ra những công cụ công nghệ hỗ trợ tốt hơn nữa để tăng lượng giao dịch thành công trên FIVIVA.

Câu 13: Quy mô nhân sự công ty FIVIVA như thế nào?

FIVIVA tinh chế đội ngũ nhân sự nòng cốt.

Gồm giám đốc điều hành và 5-10 quản lý theo KPI do CEO chỉ định làm việc từ 30 nước trên thế giới, bao gồm Việt Nam. Những quản lý này không chỉ yêu cầu về kinh nghiệm làm việc, sự nhiệt tâm, mà còn phải nói được nhiều ngoại ngữ.

FIVIVA tập trung vào phát triển thị trường, tiếp cận khách hàng, tăng doanh số, IPO, và M&A công ty được giá cao để không chỉ đánh dấu unicorns "Made in Vietnam", mà còn cho các nhà đầu tư có 1 HAPPY ENDING 

Những gì không liên quan trực tiếp đến "doanh số và lợi nhuận" FIVIVA làm outsource ngoài. Ví dụ:

- _ Xây dựng sản phẩm công nghệ (team developers, server...)
- _ Báo cáo kế toán, thuế (Hiện tại FIVIVA đang trong quá trình cân nhắc làm việc với Crowe, Deloitte, KPMG, Ernst & Young các vấn đề liên quan đến : Trả lương hộ, kế toán kiểm toán, Thuế..)

- _ Trả lương nhân sự (bảo hiểm, phúc lợi, thành lập công đoàn, thuế thu nhập cá nhân ...) Và các thủ tục hành chính khác.

Tại Việt Nam và các quốc gia khác FIVIVA sẽ làm việc với những công ty chuyên trách vấn đề đó.

Câu 14: Bản quyền công nghệ FIVIVA ai nắm giữ?

Bản Quyền sẽ do công ty FIVIVA nắm giữ.

FIVIVA sẽ xin chứng nhận bản quyền công nghệ và giải pháp hữu ích ở Việt Nam, và một bản quyền quốc tế tại Thụy Sĩ.

Những năm trước, FIVIVA chưa xin bản quyền vì sản phẩm vẫn trong quá trình xây dựng và phát triển.

Câu 15: Kế hoạch gọi vốn của FIVIVA là gì?

Hầu hết các startups xem việc gọi vốn là “cuộc đua kỳ thú”.

Họ gọi liên tục từ vòng số 1 đến vòng số n.

FIVIVA chỉ gọi vốn 1 lần này thôi. Sau đó IPO và M&A.

Đảm bảo nhà đầu tư có được lợi nhuận ngay cả trước và sau thoái vốn. ROI (tỷ suất lợi nhuận) kỳ vọng đạt tầm 1000 lần. Có nghĩa là với 10 triệu USD đầu tư ban đầu, nhà đầu tư có thể thu được 10 tỷ USD trong vòng 3-5 năm nữa.

Những năm trước FIVIVA đã được rót vốn liên tục bởi Founder - CEO Ái Vi. Nếu việc rót vốn này được tính thành vòng. Thì FIVIVA cũng đã đạt đến n vòng rồi.

Ái Vi đã rót cho các dự án công nghệ Hotoreca, Fiviva, cocamap tổng cộng 2,5 triệu USD

Câu 16: Tại sao hoạt động 12 năm, mãi đến năm 2021, FIVIVA chính thức mở ra cơ hội đầu tư vào dự án này. Trong khi các startup gọi đầu tư từ vòng hạt giống.

Sự khác biệt của FIVIVA so với 99,9% startups trên thị trường trong cách hoạt động liệu có làm tăng độ tin tưởng và an toàn cho các nhà đầu tư?

Để vận hành những dự án công nghệ xuyên qua một thập niên mà không nhận bất cứ đầu tư nào từ bên ngoài, Chứng tỏ:

Khả năng quản lý tài chính, năng lực kinh doanh, trách nhiệm, và sự kiên trì của lãnh đạo FIVIVA là rất cao.

Chúng tôi kinh doanh nhiều mảng khác nhau như: FMCG, xuất khẩu, Bất động sản, Du lịch khách sạn, airbnb, chuỗi spa..

1. VIMA spa - Chuỗi Massage Thư giãn & Trị liệu:

<http://vimaspas.com/>

Phí nhượng quyền: 100 đến 200 triệu vnd/ 1 chi nhánh

2. Căn hộ dịch vụ & khách sạn SUNNY Sài Gòn:

<http://sunnysaigons.com/>

Nhưng từ 2019-2020 các mảng kinh doanh này đang bị ảnh hưởng nặng do covid. Nên chúng tôi không đủ khả năng tài chính để tiếp tục nuôi các dự án công nghệ.

FIVIVA tin rằng sẽ tạo được những bước thần tốc, sau khi nhận được đầu tư.

Câu 17: FIVIVA là một trong những dự án công nghệ hiểm hoi trên 12 năm xây dựng và phát triển bằng cách tự đầu tư, Gần đây, FIVIVA lại tạm hoãn ra mắt sản phẩm năm 2019 vì quá trình chạy stress test và chạy thử nghiệm người dùng tại Châu Âu, Úc đã phát hiện một số lỗi ... Hầu hết các startups đưa sản phẩm ra thị trường với cách: "Hỏng đến đâu sửa đến đâu, bị lỗi chỗ nào sửa chỗ đấy". Khi nào bị khách hàng thắc mắc, khiếu nại rồi sẽ đi giải quyết.

Việc FIVIVA quá cầu toàn trong việc xây dựng sản phẩm, có phải đang tự đánh mất cơ hội kiếm doanh số từ khách hàng những năm qua hay không?

Fiviva quan niệm tạo ra sản phẩm làm hài lòng người sử dụng, phục vụ mọi nhu cầu liên quan đến BĐS thật là tốt trước. Rồi doanh số sẽ tự động tăng thôi.

Một sản phẩm tốt, thì nó nên chạy mượt mà ở hiện tại, và vững vàng ở tương lai, hạn chế tối thiểu các nguy cơ tiềm ẩn.

Trước khi chính thức ra mắt, FIVIVA được test đi test lại vô số lần bởi đội ngũ IT và PR-marketing, chạy thử nghiệm người dùng tại Việt Nam và nước ngoài để thu nhập về hàng nghìn feedback, chạy stress test tạo môi trường ảo với hàng triệu người dùng cùng truy cập để thấy được khả năng đáp ứng của sản phẩm. FIVIVA đã thuê hackers hack chính sản phẩm của mình để tìm ra lỗi trong bảo mật hệ thống.

FIVIVA sẵn sàng xây dựng lại từng phần hoặc toàn bộ sản phẩm công nghệ, nếu hệ thống cũ không đủ sức mở rộng và có nguy cơ quá tải, hay phát sinh lỗi hỏng trong tương lai.

FIVIVA, COCAMAP, HOTORECA, BE-YY đã chạy thử nghiệm người dùng tại một số thành phố trọng điểm và thủ đô của 30 nước sau:

+ 8 nước Đông Nam Á (Vietnam(1), Singapore (2), Malaysia (3), Philippines (4), Thailand (5), Brunei (6), Cambodia (7), Indonesia (8)
+ 3 nước Bắc Á : Nhật Bản (10) , Hàn Quốc (11), Đài Loan (12)

- + **3 nước Trung Đông** Ả Rập (13), Kuwait (14), Saudi Arabia (15)
- + **2 nước Châu Úc:** New Zealand (16). Úc (17)
- + **8 nước Châu Âu:** Đức (18), Đan Mạch (19). Pháp (20), Thụy Điển (21), Thụy Sĩ (22), Hà Lan (23), Ý (24), Tây Ban Nha (25)
- + **Liên Hiệp Anh** (26)
- + **2 nước Châu Phi:** Ai Cập (27), Nam Phi (28)
- + **2 nước châu Mỹ:** Mỹ (29), Canada (30)

_ **Vì những bạo động chính trị tại Myanmar (9) 2020-2021**, chúng tôi tạm thời xóa nước này ra khỏi danh sách quảng bá sản phẩm.

_ **Vì liên quan đến bảo mật, văn hóa internet, thói quen chi trả**, lượng users tương tác với server, tạm thời FIVIVA không được phổ biến tại: Ấn Độ, Nga, Trung Quốc

+ **Hiện FIVIVA bị cấm tại Trung Quốc vì có kết nối với google.** Tương lai nếu muốn đánh vào thị trường này, chúng tôi sẽ xây dựng một version khác

+ **Mỹ là thị trường cạnh tranh nhất, có nhiều đối thủ đáng gờm nhất của FIVIVA.**

Số liệu bên dưới là do chính FIVIVA tổng hợp trong danh sách môi giới tiềm năng thường xuyên hoạt động với đầy đủ email, điện thoại và dạng OTT app mà khách hàng hay dùng. |

Số liệu này không hoàn toàn giống với số liệu từ chính phủ và một số tổ chức khác.

SỐ LIỆU TỔNG HỢP CỦA FIVIVA THÁNG (cập nhật lần cuối 08/2019)							
STT	Quốc gia	Email	SDT	Số lượng bài gốc	Dân số	OTT app ranks	OTT app reslut
		53,987	98,128	290,215	1,677,232,267	3 ứng dụng OTT được sử dụng nhiều nhất	
1	Vietnam	14,581	19,724	73,873	94,569,072	Messenger - Text and Video Chat for Free app analytics WhatsApp Messenger app analytics	Zalo WhatsApp
2	Singapore		1,170	2,000	5,607,283	Telegram app analytics	WhatsApp
3	Indonesia	261	1,556	1,587	261,115,456	Messenger - Text and Video Chat for Free app analytics	WhatsApp
4	Philippines	2,106	1,672	6,122	103,320,222	Messenger - Text and Video Chat for Free app analytics Google Chrome: Fast & Secure app analytics	Viber
5	Malaysia	2,224	2,186	21,512	31,187,265	WhatsApp Messenger app analytics	WhatsApp
6	Thailand	1,684	1,685	19,334	68,863,514	LINE: Free Calls & Messages app analytics Messenger - Text and Video Chat for Free app analytics	Viber
7	Cambodia	2,820	460	967	15,762,370	Messenger - Text and Video Chat for Free app analytics	WhatsApp
8	Myanmar	4,253	4,253	4,253	52,885,223	Messenger - Text and Video Chat for Free app analytics Viber Messenger - Messages, Group Chats & Calls app analytics	Viber
9	Brunei	26	24	1,013	423,196		WhatsApp
10	Japan		210	941	126,994,511	LINE: Free Calls & Messages app analytics TownWiFi (Wi-Fi) Everywhere app analytics	Line
11	Taiwan		475	704	23,780,000	LINE: Free Calls & Messages app analytics Messenger - Text and Video Chat for Free app analytics	Wechat
12	Australia		4,078	6,615	24,210,809	Google Chrome: Fast & Secure app analytics Messenger - Text and Video Chat for Free app analytics	WhatsApp
13	Denmark	1,509	2,783	2,917	5,728,010	WhatsApp Messenger app analytics	WhatsApp
14	France		1,360	728	66,892,205	Google Chrome: Fast & Secure app analytics WhatsApp Messenger app analytics	WhatsApp
15	Germany		6,049	23,610	82,487,842	WhatsApp Messenger app analytics Google Chrome: Fast & Secure app analytics	WhatsApp
16	United Kingdom		6,645	6,655	65,595,565	WhatsApp Messenger app analytics Google Chrome: Fast & Secure app analytics	WhatsApp
17	Switzerland		1,632	1,094	8,372,413	WhatsApp Messenger app analytics Messenger - Text and Video Chat for Free app analytics	WhatsApp
18	Spain		5,105	24,024	46,484,533	WhatsApp Messenger app analytics Google Chrome: Fast & Secure app analytics	WhatsApp
19	Netherlands		1,281	9,712	17,030,314	WhatsApp Messenger app analytics Google Chrome: Fast & Secure app analytics	WhatsApp
20	New Zealand	975	21,445	1,000	4,693,200	Messenger - Text and Video Chat for Free app analytics WhatsApp Messenger app analytics	WhatsApp
21	Italy		363	3,300	60,627,498	WhatsApp Messenger app analytics Google Chrome: Fast & Secure app analytics	WhatsApp
22	Sweden	1,898	1,890	36,301	9,923,085	Messenger - Text and Video Chat for Free app analytics WhatsApp Messenger app analytics	WhatsApp
23	Egypt, Arab Rep.	234	2,882	271	95,688,681	Messenger - Text and Video Chat for Free app analytics WhatsApp Messenger app analytics	WhatsApp
24	United Arab Emira	954	954	15,000	9,769,612	Telegram - Free HD Video Calls & Voice Chats app analytics WhatsApp Messenger app analytics	WhatsApp

Câu 18: Các startup khác đều có bài viết giới thiệu sản phẩm, CEO trên báo chí. Riêng FIVIVA tại sao không đăng một bài viết nào?

FIVIVA đã nhiều lần dời hẹn phỏng vấn với truyền thông trong nước và quốc tế.

FIVIVA đã dành cả thập niên lên chiến lược quảng cáo, thử nghiệm thị trường, nghiên cứu khảo sát thị hiếu người dùng... nhưng không vội vàng làm truyền thông khi chưa đến lúc, thể hiện sự trưởng thành trong cách tiếp cận khách hàng.

FIVIVA hết sức thận trọng quan sát đối thủ "Biết người, biết ta" không để đối thủ biết ta khi chưa đến lúc. Binh Pháp Tôn Tử vẫn đúng trong thời hiện đại.

Câu 19: Doanh thu hiện tại của FIVIVA thế nào?

Như đã nói ở trên chúng tôi chưa chính thức ra mắt, chúng tôi đã nhiều năm test thị trường, và chạy thử nghiệm ở 30 quốc gia để thấy performance, lấy feedback, Và chúng tôi không lấy phí. Nên không có doanh thu. Chúng tôi sẽ bắt đầu có doanh thu đầu năm 2022, nếu nhận được đầu tư và chính thức ra mắt.

Doanh thu / Năm 2022			Gói Thành Viên VIP / năm	Gói quảng cáo thông minh / tháng		Tổng cộng
stt	Người dùng FIVIVA toàn cầu		(390.000 vnd/năm)	Vàng (3.9 triệu vnd)	Kim cương (10.9 triệu vnd)	421,963,403,344,000
	3% của người dùng tiềm năng 30% môi giới BĐS 10% nhân viên ngân hàng & Môi giới TC 30% nhân viên bảo hiểm BĐS 10% nhân viên thẩm định BĐS 10% Kiến trúc & Thiết kế 10% nhà thầu xây dựng 10% dịch vụ chuyển nhà		30% của 3% người dùng 30% của 30% môi giới BĐS 10% của 10% NV Thẻ chấp 30% của 30% NV Bảo hiểm 10% của 10% NV thẩm định 10% của 10% Kiến trúc & Thiết kế 10% của 10% nhà thầu xây dựng 10% của 10% dịch vụ chuyển nhà	0.1% của 3% người dùng 10% của 30% môi giới BĐS 1% của 10% NV Thẻ chấp 1% của 30% NV Bảo hiểm 0.1% của 10% NV thẩm định 0.1% của 10% Kiến trúc & Thiết kế 0.1% của 10% nhà thầu xây dựng 0.1% của 10% dịch vụ chuyển nhà	0.01% của 3% người dùng 1% của 30% môi giới BĐS 0.1% của 10% NV Thẻ chấp 0.1% của 30% NV Bảo hiểm 0.01% của 10% NV thẩm định 0.01% của 10% Kiến trúc & Thiết kế 0.01% của 10% nhà thầu xây dựng 0.01% của 10% dịch vụ chuyển nhà	
1	Người dùng tiềm năng (30-60 tuổi)	1,800,000,000	46,318,000,000,000	42,527,200,000,000	4706,320,000,000	
2	Môi giới BĐS	6,000,000	4210,600,000,000	48,424,000,000,000	42,354,400,000,000	
3	Nhân viên thẻ chấp	3,500,000	413,650,000,000	4163,800,000,000	445,780,000,000	
4	Nhân viên bảo hiểm BĐS	5,000,000	4175,500,000,000	4702,000,000,000	4196,200,000,000	
5	Nhân viên thẩm định BĐS	18,000	470,200,000	484,240,000	423,544,000	
6	Kiến trúc & Thiết kế	2,700,000	410,530,000,000	412,636,000,000	43,531,600,000	
7	Nhà thầu xây dựng	10,000,000	439,000,000,000	446,800,000,000	413,080,000,000	

Doanh thu / Năm 2024			Gói Thành Viên VIP / năm	Gói quảng cáo thông minh / tháng		Tổng cộng
stt	Người dùng FIVIVA toàn cầu		(390.000 vnd/năm)	Vàng (3.9 triệu vnd)	Kim cương (10.9 triệu vnd)	499,605,600,064,000
	20% của người dùng tiềm năng 90% môi giới BĐS 60% nhân viên ngân hàng & Môi giới TC 90% nhân viên bảo hiểm BĐS 60% nhân viên thẩm định BĐS 60% Kiến trúc & Thiết kế 60% nhà thầu xây dựng 60% dịch vụ chuyển nhà		30% của 20% người dùng 30% của 90% môi giới BĐS 10% của 60% NV Thẻ chấp 30% của 90% NV Bảo hiểm 10% của 60% NV thẩm định 10% của 60% Kiến trúc & Thiết kế 10% của 60% nhà thầu xây dựng 10% của 60% dịch vụ chuyển nhà	0.1% của 20% người dùng 10% của 90% môi giới BĐS 1% của 60% NV Thẻ chấp 1% của 90% NV Bảo hiểm 0.1% của 60% NV thẩm định 0.1% của 60% Kiến trúc & Thiết kế 0.1% của 60% nhà thầu xây dựng 0.1% của 60% dịch vụ chuyển nhà	0.01% của 10% người dùng 1% của 90% môi giới BĐS 0.1% của 60% NV Thẻ chấp 0.1% của 90% NV Bảo hiểm 0.01% của 60% NV thẩm định 0.01% của 60% Kiến trúc & Thiết kế 0.01% của 60% nhà thầu xây dựng 0.01% của 60% dịch vụ chuyển nhà	
1	Người dùng tiềm năng (30-60 tuổi)	1,800,000,000	₫42,120,000,000,000	₫16,848,000,000,000	₫2,354,400,000,000	
2	Môi giới BĐS	6,000,000	₫631,800,000,000	₫25,272,000,000,000	₫7,063,200,000,000	
3	Nhân viên thẻ chấp	3,500,000	₫81,900,000,000	₫982,800,000,000	₫274,680,000,000	
4	Nhân viên bảo hiểm BĐS	5,000,000	₫526,500,000,000	₫2,106,000,000,000	₫588,600,000,000	
5	Nhân viên thẩm định BĐS	18,000	₫421,200,000	₫505,440,000	₫141,264,000	
6	Kiến trúc & Thiết kế	2,700,000	₫63,180,000,000	₫75,816,000,000	₫21,189,600,000	
7	Nhà thầu xây dựng	10,000,000	₫234,000,000,000	₫280,800,000,000	₫78,480,000,000	
8	Dịch vụ chuyển nhà	20,000	₫468,000,000	₫561,600,000	₫156,960,000	

Doanh thu / Năm 2025-2030			Gói Thành Viên VIP / năm	Gói quảng cáo thông minh / tháng		Tổng cộng
stt	Người dùng FIVIVA toàn cầu		(390.000 vnd/năm)	Vàng (3.9 triệu vnd)	Kim cương (10.9 triệu vnd)	4439,931,316,240,000
	20% của người dùng tiềm năng 90% môi giới BĐS 60% nhân viên ngân hàng & Môi giới TC 90% nhân viên bảo hiểm BĐS 60% nhân viên thẩm định BĐS 60% Kiến trúc & Thiết kế 60% nhà thầu xây dựng 60% dịch vụ chuyển nhà		40% của 20% người dùng 60% của 90% môi giới BĐS 30% của 60% NV Thẻ chấp 60% của 90% NV Bảo hiểm 30% của 60% NV thẩm định 30% của 60% Kiến trúc & Thiết kế 30% của 60% nhà thầu xây dựng 30% của 60% dịch vụ chuyển nhà	1% của 20% người dùng 20% của 90% môi giới BĐS 10% của 60% NV Thẻ chấp 10% của 90% NV Bảo hiểm 1% của 60% NV thẩm định 1% của 60% Kiến trúc & Thiết kế 1% của 60% nhà thầu xây dựng 1% của 60% dịch vụ chuyển nhà	0.1% của 20% người dùng 10% của 90% môi giới BĐS 1% của 60% NV Thẻ chấp 1% của 90% NV Bảo hiểm 0.1% của 60% NV thẩm định 0.1% của 60% Kiến trúc & Thiết kế 0.1% của 60% nhà thầu xây dựng 0.1% của 60% dịch vụ chuyển nhà	
1	Người dùng tiềm năng (30-60 tuổi)	1,800,000,000	₫56,160,000,000,000	₫168,480,000,000,000	₫47,088,000,000,000	
2	Môi giới BĐS	6,000,000	₫1,263,600,000,000	₫50,544,000,000,000	₫70,632,000,000,000	
3	Nhân viên thẻ chấp	3,500,000	₫245,700,000,000	₫9,828,000,000,000	₫2,746,800,000,000	
4	Nhân viên bảo hiểm BĐS	5,000,000	₫526,500,000,000	₫21,060,000,000,000	₫5,886,000,000,000	
5	Nhân viên thẩm định BĐS	18,000	₫1,263,600,000	₫5,054,400,000	₫1,412,640,000	
6	Kiến trúc & Thiết kế	2,700,000	₫189,540,000,000	₫758,160,000,000	₫211,896,000,000	
7	Nhà thầu xây dựng	10,000,000	₫702,000,000,000	₫2,808,000,000,000	₫784,800,000,000	
8	Dịch vụ chuyển nhà	20,000	₫1,404,000,000	₫5,616,000,000	₫1,569,600,000	

Câu 20: Kỹ thuật của FIVIVA là gì?

Những key kỹ thuật chúng tôi sử dụng là: .Net core, Elastic Search, QuickBlox, Stripe, React Native, AI

- Với định hướng sản phẩm là:
- _ Dễ dàng sửa chữa, nâng cấp
 - _ Dễ dàng scale up mở rộng quy mô cực đại.

_ Đảm bảo tính bảo mật, tính bền vững khi tăng đột biến lượng người dùng, traffic...

Vui lòng xem thêm về kiến trúc sản phẩm và mindmap.

Câu 21: Tại sao trang web: fiviva.com hiện không truy cập được? Lên appstore có thể chỉ thấy bản release của FIVIVA năm 2019.

Bất cứ ai trong công ty chúng tôi đều có khả năng xây dựng một website giới thiệu công ty (trang landing page) trong vòng vài giờ đồng hồ.

Nhưng chúng tôi muốn cho người sử dụng một trải nghiệm tuyệt vời khi vào platform FIVIVA kể cả website, hay app và việc xây dựng này phải mất đến vài năm.

Chúng tôi quan tâm đến giá trị hệ thống bên trong.

Một khi hệ thống chưa hoàn thiện thì việc phô trương bên ngoài, chỉ là sáo rỗng.

Trên website: fiviva.com. từng là trang landing page 10 ngôn ngữ, hướng dẫn cách sử dụng FIVIVA. Nhưng hiện tại chúng tôi đã ngừng server cho cả app và website để cắt giảm chi phí. Nên bạn không vào được là đúng rồi.

Vui lòng tìm hiểu thêm về fiviva trên youtube nhé.

Đội ngũ nhân sự người bản xứ: Mỹ, Đức, Thụy Điển, Pháp, Arab, Đài Loan... đã thực hiện những video hướng dẫn về sản phẩm này.

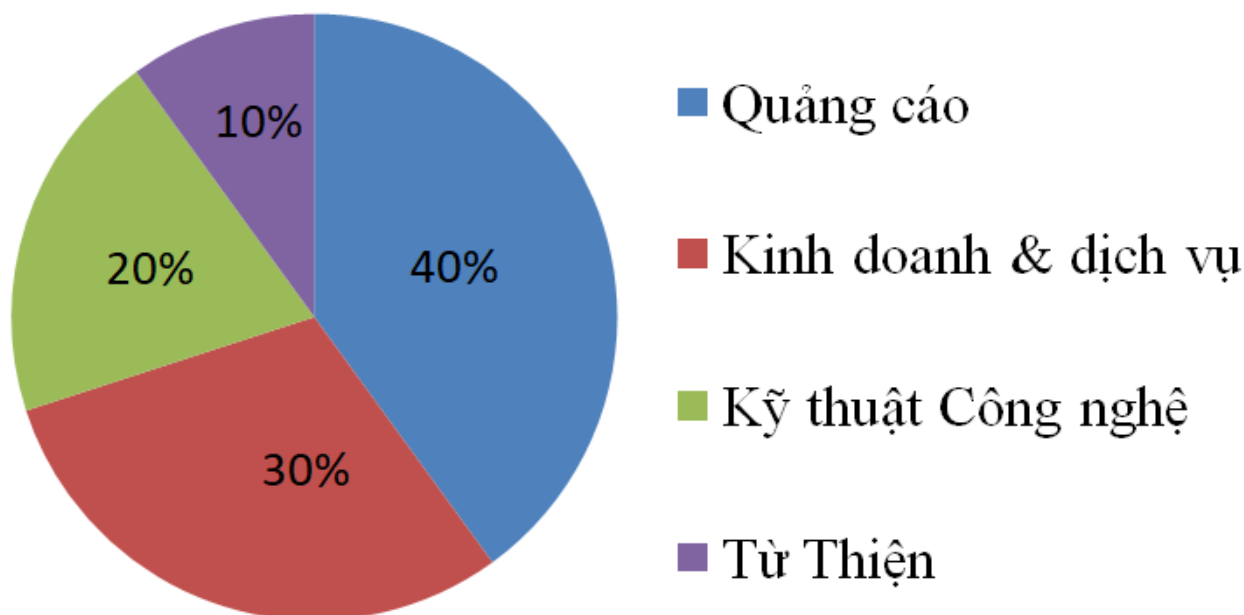
<https://www.youtube.com/channel/UCi4nSSKZ3Pe5BPXzLoaZgBQ/playlists>

Nếu bạn quan tâm đến việc chúng tôi đã test sản phẩm với cả nghìn bugs và feedback vui lòng truy cập link dưới:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1B-NG8zuRtSxcumYMSrV23uKiYOR7LY9lx3HWXT4M8R0/edit#gid=0>

Câu 22: Bạn muốn gọi vốn bao nhiêu?

Nếu được đầu tư bạn sẽ dùng tiền vào những việc gì?



Việc tham gia các hoạt động thiện nguyện sẽ bắt đầu chỉ khi doanh nghiệp có lời. Và được tính vào chi phí doanh nghiệp. Fiviva tham gia từ thiện bao nhiêu phần trăm sẽ tùy vào quyết định chung của các nhà đầu tư.

Riêng phần CEO - Ái Vi, sau 12 năm, cô tiếp tục làm việc thêm 9 năm nữa với mức lương 0 đồng, Và dành 100% lợi nhuận kiếm được từ các dự án để làm từ thiện.

FIVIVA đưa ra cơ hội đầu tư 10 triệu USD cho 10% cổ phần.

Chúng tôi sẽ dùng khoảng đầu tư cho

— 40% chi phí quảng cáo

- _ 30% chi phí nhân sự
- _ 20% kỹ thuật công nghệ
- _ 10% từ thiện

Mức chi phí trên nghe thì rất khủng, nhưng thực chất nhỏ hơn 120 lần so với chi phí Zillow năm 2017 (là 1.2 tỷ USD). Trong khi Fiviva định hướng hoạt động toàn cầu,

Còn Zillow chỉ ở Mỹ.

* * * Chi phí vận hành của chúng tôi rơi vào khoảng : 70K-80K USD mỗi tháng. Vốn điều lệ công ty là 21,3 triệu USD (tương đương 490 tỷ VND) Từ khi covid, vì các mảng kinh doanh khác của chúng tôi bị ảnh hưởng bởi covid, không đủ khả năng tài chính để nuôi các dự án công nghệ nên chúng tôi quyết định cắt giảm toàn bộ chi phí.

Câu 23: các bạn đã thực sự góp bao nhiêu tiền trong 21,3 triệu USD vốn điều lệ?

Tính đến hiện tại thì chúng tôi đã chi khoảng 2,5 triệu USD.

Nhưng vì giá trị công ty không chỉ nằm ở Giá trị tài sản thực góp, mà còn:

- _ Giá trị mô hình kinh doanh,
- _ Khả năng tiếp cận thị trường,
- _ Tiềm năng sản phẩm
- _ Khả năng scale up, volume...
- _ Giá trị con người

Câu 24: Vậy sổ sách kế toán, kiểu xuất hóa đơn thế nào? Hợp đồng đối tác? Bạn có biết các loại thuế phải trả?

Theo luật VN quy định, những ngành nghề liên quan đến phần mềm, CNTT thì 4 năm đầu được miễn thuế GTGT. Và thuế TNDN 10%

_ Khách hàng online (100%), Nên sẽ không cần hợp đồng, Khách hàng sẽ chi trả bằng thẻ tín dụng hay ATM nội địa.

Chúng tôi sẽ tổng hợp các đơn hàng online theo ngày hay theo tuần, xuất một lần.

Tuy nhiên như đã trả lời trong câu 13,

FIVIVA tập trung vào phát triển thị trường, tiếp cận khách hàng, tăng doanh số, Những gì không liên quan trực tiếp đến "doanh số và lợi nhuận" FIVIVA làm outsource ngoài. Ví dụ:

_ Báo cáo kế toán, thuế

_ Trả lương nhân sự và các thủ tục hành chính khác.

Câu 25: Bạn căn cứ vào đâu để đưa ra giá gọi vốn đó?

Chắc quý vị đã nghe về những thương vụ M&A nổi tiếng gần đây?

Năm 2014, Zillow mua Trulia với giá 3,5 tỷ USD (tương đương 80.5 nghìn tỷ vnd). Doanh thu của Trulia năm 2013 là 144 triệu USD , giá mua gấp 24,3 lần doanh thu.

Năm 2016, Microsoft mua Linkedin với giá 26,2 tỷ USD (tương đương

602 nghìn 600 tỷ vnd).

Doanh thu của Linkedin vào năm 2015 là 581 triệu USD, với trên 100 triệu người sử dụng. Giá mua gấp 45 lần doanh thu.

Doanh thu tiềm năng của FIVIVA có thể lên đến 4.33 tỷ USD (tương đương với 99.6 nghìn tỷ vnd) vào năm 2024-2025, **Vì vậy giá trị của FIVIVA mong đợi đạt từ 105 tỷ USD đến 195 tỷ USD vào năm 2024-2025. Giá mua có thể gấp 24-45 lần doanh thu.**

Với 10 triệu usd đầu tư ban đầu, sau 4-5 năm sau, giá trị đầu tư tăng lên từ 10.5 tỷ USD đến 19.5 tỷ USD (tăng 1050 đến 1950 lần)

Bên cạnh, Chúng tôi đã xây dựng và phát triển sản phẩm trong 12 năm, từ năm 2019. Đó không chỉ là tiền của, thời gian, công sức, mà đặc biệt đối với Founder - CEO Ái Vi - Đây là sự đánh đổi cả tuổi thanh xuân.

Theo Thomas Edison: " Trí thông minh chỉ chiếm 1% sự thành công, còn 99% còn lại do cần cù lao động".

Câu 26 FIVIVA làm marketing như thế nào?

Vì marketing là một chiến lược nên được bảo mật . Chỉ có nội bộ công ty mới biết rằng sắp tới họ tung ra chiêu gì? Nên bây giờ tôi sẽ không chi tiết, nhưng tổng quan 8 key quan trọng trong marketing:

- 1_ Báo chí/ Truyền thông/ Đài
- 2_ Mạng xã hội, Các group, forum
- 3_ Videos, Blogs, KOL
- 4_ Các trang web hỏi-đáp/ Đánh giá
- 5_ Quảng cáo trên TV/Thang máy

6_ Các cuộc thi âm nhạc/ film / Tài trợ sự kiện

7_ Gửi Email/ OTT

8_ Tiếp thị kỹ thuật số

Câu 27 : Nếu sau 1-2 năm đầu tư, mà FIVIVA chưa thành công thì sao?

Thành công không tự nhiên mà đến. Chúng tôi không chỉ cần nguồn vốn đầu tư, mà cần những người chung sức, chung chí hướng!

Hàng tuần, hàng tháng công ty sẽ tổ chức họp với những thành viên chủ chốt để cùng nhận định về kết quả hoạt động.

Điểm yếu cần khắc phục, điểm mạnh cần phát huy và đưa ra những chiến lược mới...

Chỉ cần 1-2 tuần đầu, chạy tại 1 số thị trường, nếu không được đón nhận, FIVIVA sẽ họp team khẩn để tìm ra giải pháp: Tại sao 2 tuần chưa đạt KPI? Có phải là do mô hình kinh doanh? Do tiền gói membership quá cao? Do lỗi tương tác người dùng? Hay do sự cầu thả, thiếu chuyên nghiệp của team tại nước Mỹ. Úc ... hay do nguyên nhân nào?

Nếu đã có những con người đồng lòng với nhau, thì chắc chắn sẽ THÀNH CÔNG, mà nếu chưa, thì chẳng qua là THÀNH CÔNG nó ĐANG BỊ TRÌ HOÃN thôi.

“Thất bại” không tồn tại trong từ điển của chúng tôi.

Câu 28 : Nếu FIVIVA “thất bại”, CEO sẽ làm việc trả nợ cho nhà đầu tư cả đời? Hay bạn có tài sản đảm bảo? Nhà cửa cầm cố!

Giả thuyết đặt ra cho các nhà đầu tư, trường hợp quý vị nữa đường hết tiền thì sao?

Vì nhà đầu tư thường lo ngại một phía - Cho chính mình! Nhưng không đặt mình vào hoàn cảnh doanh nghiệp – Bên có thể chịu thiệt hại nếu “Bị đầu tư” không tới nơi.

Vậy nhà đầu tư sẽ lấy gì để đảm bảo với doanh nghiệp?

Quay lại câu hỏi trên. Đây có vẻ là câu hỏi khá quen thuộc, như một mo-tuyp bảo đảm tài chính cho các nhà đầu tư. Nhưng chúng tôi không cho nó là một giải pháp!

Nên chắc chắn việc Làm thuê trả nợ cho nhà đầu tư, hay việc cầm cố tài sản.... sẽ không bao giờ xảy ra với dự án FIVIVA.

Các nhà đầu tư có quyền thay mới CEO, thay mới team kỹ thuật nếu chưa đáp ứng... Nhưng chúng tôi dù gì vẫn quyết tâm theo đuổi dự án đến cùng. Nếu không có kiên trì và quyết tâm chúng tôi đã bỏ cuộc giữa chừng rồi, chứ không phải làm việc đến hơn 1 thập niên.

Câu 29 : Bạn nghĩ thế nào nếu công ty đối tác bán lại source code của bạn cho bên thứ 3. Hoặc họ có nguy cơ ra mắt một cái tương tự?

Khi chọn đối tác, Ngoài năng lực, trách nhiệm và sự hòa hợp. Yếu tố quan trọng số 1 là NIỀM TIN.

Chúng tôi tin tưởng tuyệt đối rằng, Đối Tác Kỹ Thuật của chúng tôi sẽ không vì tiền mà bán rẻ uy tín và đánh mất cơ hội kinh doanh lâu dài!

Nhưng bên cạnh đó, chúng tôi đã luôn chuẩn bị sẵn sàng giải pháp cho những tình huống xấu nhất nếu chẳng may xảy ra.

Thậm chí chúng tôi đã lên nguyên cái kịch bản kiện tụng cho sự việc bán lại source code, nếu xảy ra đối tác buộc phải bồi thường thiệt hại cho công ty chúng tôi.

Chúng tôi không xa lạ gì với các vụ kiện tụng, scandal, nhưng chúng tôi luôn nhìn vấn đề theo hướng tích cực : Việc gì cũng sẽ giải quyết được.

Gần đây nhất chúng tôi có vụ kiện truyền thông với Kênh 14 và Báo Thời Đại do đăng bài sai sự thật. Yêu cầu họ phải xin lỗi, gỡ bài đăng sai trên trang và các trang báo khác, đăng lại bài mới.

***** Mà cho dù công ty khác có 1 sản phẩm source code tương tự thì sao? Không phải vấn đề chúng tôi lo lắng.**

Chưa chắc họ đủ khả năng để quảng bá sản phẩm ra thị trường.

PR-Marketing toàn cầu là cả 1 quá trình - Khủng khiếp lắm!

Mà nếu họ đủ khả năng để làm việc đó, và làm tốt hơn chúng tôi thì chúng tôi sẽ báí họ làm “SU TỒ” và mang khăn gói quả mướp qua học hỏi họ.

Câu 30: Nếu trullia, Zillow ăn cắp ý tưởng, sao chép FIVIVA thì sao ?

Chuyển đổi công nghệ, thêm bớt các function, các giải pháp data, serve. .. luôn bài toán nan giải cho hầu hết các công ty khi họ đã định hình kiến trúc cho sản phẩm công nghệ từ những ngày đầu. **Nhưng nan giải hơn là phải chuyển đổi mô hình kinh doanh** từ việc chuyển đổi công nghệ đó. Việc này liên quan đến cả một bộ máy vận hành nhân sự, sales, khách hàng, truyền thông...mà tôi tin chắc rằng Zillow, Trullia sẽ mất vài năm để giải quyết.

Bên cạnh chiến lược PR- Marketing tốn kém và không hề đơn giản.

Không chắc Zillow đã thông thạo thị trường quốc tế để thực hiện.

Mà quý vị nghĩ xem, "HẬU SINH KHẢ ÚY"

Một khi FIVIVA được các bậc tiền bối Zillow, Trullia quan tâm "bắt chước" thì lúc đó FIVIVA đã tự khẳng định được vị thế của mình trên thị trường rồi, đúng không?

Lúc đó biết đâu lại hay, FIVIVA có câu chuyện thú vị để kể với truyền thông. Chẳng mấy chốc FIVIVA từ 1 sản phẩm bị ngó lơ tại thị trường Mỹ, sẽ trở thành cụm từ tìm kiếm nhiều nhất google Mỹ về BĐS.

FIVIVA sẽ phải cảm ơn đàn anh Zillow vì đã tình cờ hỗ trợ truyền thông, chứ sao phải lo lắng ạ?

Và trong kịch bản Film FIVIVA - dòng phim khởi nghiệp truyền cảm hứng sẽ có thêm tình tiết ly kỳ cho khán giả xem.'

Câu 31: Vui lòng giải thích rõ hơn về định hướng làm marketing với âm nhạc và phim ảnh?

Âm nhạc:

Ca khúc luôn là thứ đi vào tim và bộ nhớ nhanh nhất.

FIVIVA sẽ tổ chức cuộc thi sáng tác nhạc FIVIVA toàn cầu với giải thưởng hấp dẫn. Những ca khúc vui nhộn sinh động, phải có tên FIVIVA trong bài hát. Đề cập đến các vấn đề liên quan đến BĐS (như mua nhà, dọn nhà mới, xây tổ ấm, môi giới, tình cảm - công việc trong nghề...)

Xem thêm thông tin ở đây:

<https://www.facebook.com/hotoreca/photos/a.261808947597032/261808960930364>

Với những bài hát đạt giải, nếu được công ty chọn để phát triển, thì người sáng tác vẫn có tên trên tác phẩm, vẫn được công nhận, nhưng sẽ được đăng ký quyền sở hữu của fiviva.

Phim Điện Ảnh:

Tại Việt nam, Từ năm 2017 chúng tôi đã thảo luận về việc làm phim với đạo diễn Vũ Ngọc Đăng. Nhưng vì lúc đó kịch bản chưa viết xong. Năm 2021-2022 chúng tôi sẽ liên hệ lại để phát triển FIVIVA trên dòng phim điện ảnh một cách nghiêm túc hơn.

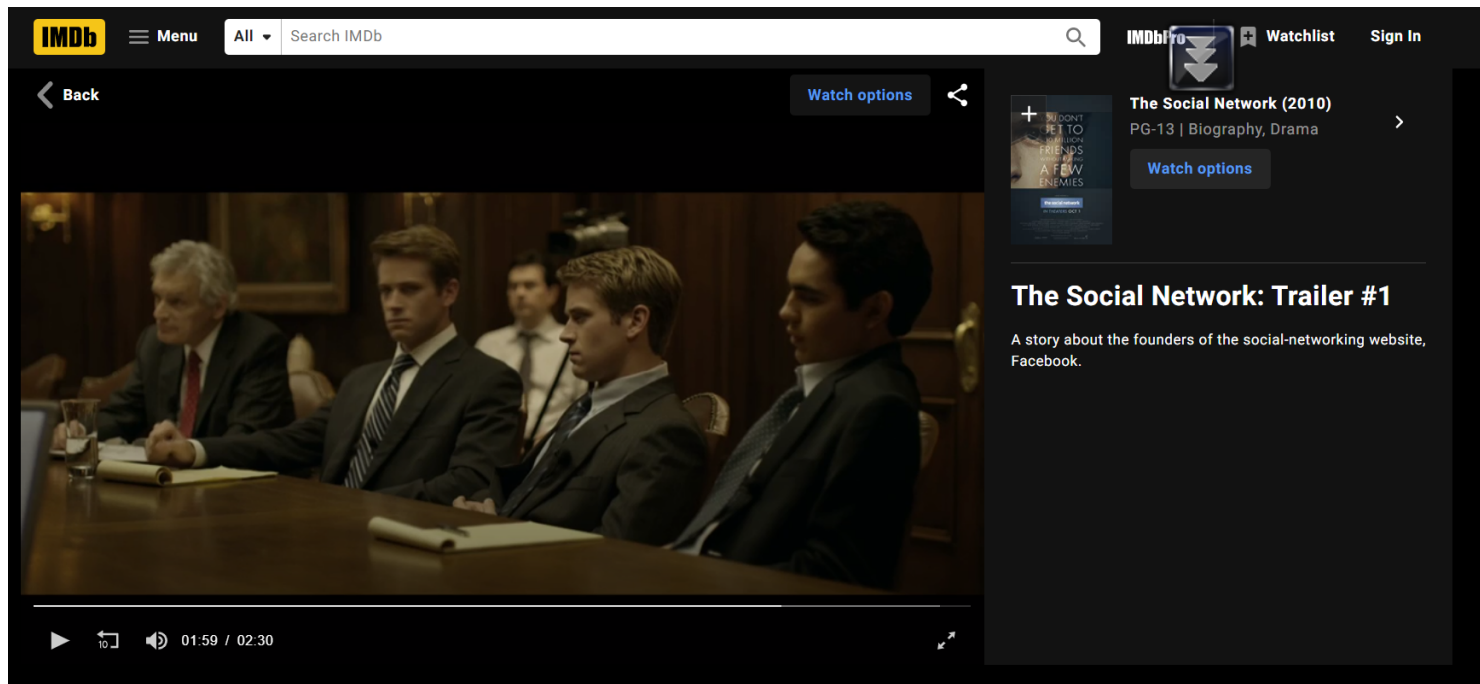
FIVIVA- từ việc trả tiền cho truyền thông để làm quảng cáo, chúng tôi sẽ trở thành bên đầu tư, nhận tiền từ truyền thông cho những sản phẩm âm nhạc, phim...

Việc bán kịch bản, bản quyền cho các hãng phim, rạp chiếu, tham gia các show truyền hình thực tế.

FIVIVA kỳ vọng sẽ lấn sân vào Hollywood, như dòng phim sitcom startup, hài công sở, tình cảm, tâm lý và sự pha trộn độc đáo văn hóa Á Âu.

https://www.imdb.com/video/vi4152690201?playlistId=tt1285016&ref_=tt_ov_vi

Review film: The social network (facebook) 7.7/10



Chúng tôi không cam kết review phim FIVIVA trong tương lai sẽ cao hơn Facebook. Nhưng chắc chắn rằng sẽ thu hút được nhiều lượng người xem hơn. Vì Film sẽ có nhiều tình tiết hấp dẫn, nhân vật sinh động. Và đây đều là những tình tiết có thật.

Chúng tôi sẽ xin tài trợ làm phim từ 1 số hãng máy bay và công ty du lịch, nhà hàng, resort... Phim cũng mang tính chất quảng bá du lịch Việt Nam.

Sau hàng loạt các sự kiện điện ảnh này, cổ phiếu FIVIVA sẽ tăng đột phá. Cũng là lúc đẹp nhất để nhà đầu tư thoái vốn và M&A công ty.

Hy vọng 35 câu hỏi và câu trả lời ở trên đã giải đáp được thắc mắc của nhiều độc giả. Chúc quý vị kinh doanh hiệu quả và tìm được ngôi nhà mơ ước trên FIVIVA.



Box thông tin:

FIVIVA là ứng dụng Bất Động Sản toàn cầu kết nối g
chủ nhà, người mua nhà, môi giới và nhân viên ngân hà

FIVIVA cung cấp tất cả các nhu cầu mua – bán,
thuê- cho thuê văn phòng, căn hộ, nhà cửa, đất đai.

