

Lời giới thiệu



Hồ Quang Khánh - CEO và Co-founder của CungMua.com

Cảm giác khởi đầu một công ty giống như đi tàu lượn siêu tốc với nhiều đoạn rẽ lên xuống, nhưng tôi rất thích tạo ra một sản phẩm ý nghĩa và tạo giá trị cho mọi người.

“Cuộc đời của tôi và câu chuyện khởi nghiệp của CungMua.com”

Du học ngành tài chính tại Canada nhưng lại thành công trong lĩnh vực công nghệ, anh Hồ Quang Khánh luôn là cái tên đủ nóng để truyền lửa cho giới khởi nghiệp. Anh hiện là CEO của CungMua.com và NhomMua.com - hai trong số bốn website chia sẻ hơn 90% thị phần kinh doanh khuyến mãi trực tuyến tại Việt Nam. Trước đó, anh Khánh từng giữ vai trò quản lý tại nhiều doanh nghiệp hàng đầu Singapore và Việt Nam cũng như đồng sáng lập nhiều thương hiệu khác như Cyvee.com, Enternet JSC...

Đôi nét về bản thân:

- 1996-1999: Đại học chuyên ngành Tài chính ở Simon Fraser (Canada).
- 2000-2002: Làm việc tại Công ty Business Objects.
- 2002 – 2004: MBA ở Đại học Western Ontario - Richard Ivey School of Business
- 2004-2007: Làm việc tại Mekong Capital.
- Từ 2007: Giám đốc điều hành Mạng xã hội Cyvee.com.

Điều tâm đắc nhất **“Bạn là trung bình cộng của 5 người bạn thường xuyên gặp nhất”**.
Cuốn sách ưa thích nhất: **The Tipping Point**.

Khởi nghiệp và câu chuyện về con người

Tiền có phải là yếu tố quan trọng nhất khi khởi nghiệp? Đây là một câu hỏi mà nhiều startup đặt ra khi bắt tay vào khởi nghiệp. Thực tế, tiền có thể giải quyết được nhiều vấn đề, nhưng không phải là tất cả. Nếu chỉ vì tiền, bạn không nhất thiết phải khởi nghiệp.

Học chuyên ngành tài chính tại và tốt nghiệp cao học tại Canada, sau nhiều năm trải qua vai trò quản lý tại những công ty hàng đầu ở Singapore, Việt Nam...anh vẫn quyết định khởi nghiệp với công nghệ, một ngành hoàn toàn mới mẻ với chuyên môn của mình. Anh rời Mekong Capital vào năm 2007 để bắt đầu CyVee.com, đây là mạng xã hội đầu tiên ở Việt Nam dành cho giới doanh nhân, trí thức và chuyên gia trong nhiều lĩnh vực với mô hình tương tự LinkedIn.

Trong thời gian làm cho các tổ chức nước ngoài và quỹ đầu tư Mekong Capital, điều anh học được là cách tổ chức công việc và đối xử với nhân viên, đánh giá con người.

“Con thuyền” khởi nghiệp muốn thành công phải là sự chung tay góp sức của người lãnh đạo lẫn những người đồng hành nhiệt huyết. Khi tuyển một nhân viên thì việc họ có

phải là người có kỹ năng hay chuyên môn giỏi nhất hay không cũng không quan trọng bằng việc họ phải nhìn thấy được mục tiêu chung của công ty để làm việc.

Đối với người đồng sáng lập đó phải là người chia sẻ cùng giá trị và hoạt động cùng cấp với bạn, là người có thể chia sẻ cả thành công lẫn chấp nhận thất bại cùng bạn. Sẽ rất khó để đi xa nếu như hai người có những mục tiêu khác nhau.

Groupon và Thương mại điện tử - còn thị trường là còn phát triển

Anh đã biết tới mô hình kinh doanh này từ năm 2009. Lúc đó, anh nhận định mô hình này còn nhiều vấn đề về thanh toán, giao nhận... tuy nhiên, sau đó anh vẫn quyết định thành lập Cungmua.com năm 2010. Một khi đã bắt tay vào phát triển bất cứ sản phẩm nào thì cần phải tập trung toàn bộ sức lực cho nó. Thời gian đầu, mặc dù có khoảng 100 trang web kinh doanh mua theo nhóm nhưng theo thời gian, hiện chỉ có 4 trang web làm tốt và chiếm hơn 90% thị phần, trong đó có Cungmua.com.

Nhiều thông tin cho rằng, mô hình mua theo nhóm sẽ tồn tại được bao lâu là một câu hỏi chưa có lời đáp. Trên thực tế, để tồn tại với mô hình này, các website bán hàng giảm giá ngoài nguồn vốn mạnh còn phải có hướng đi vững chắc đồng thời linh hoạt, phù hợp với sự thay đổi của thị trường.

Trang mua hàng theo nhóm là một bước đệm để Cungmua.com nhảy vào thị trường thương mại điện tử, vì doanh nghiệp khi giảm giá sản phẩm, dịch vụ sẽ khuyến khích người tiêu dùng có thói quen mua hàng qua mạng. Khi có được lượng truy cập lớn từ phía người tiêu dùng, thì trang web có thể bán được những sản phẩm khác nữa, vì đặc thù của thương mại điện tử là bỏ qua nhiều khâu trung gian phân phối. Nhờ vậy, hàng hóa từ nhà sản xuất đến tay khách hàng sẽ có giá tốt nhất.

Anh chia sẻ **“Điều khó khăn nhất khi làm CEO là tìm được một cộng sự đáng tin cậy để chia sẻ chiến lược, những khó khăn khi vận hành doanh nghiệp, chia sẻ thất bại và thành công”** chính vì vậy anh đã tham gia SME và là Mentor của chương trình từ năm 2012 đến nay.

Mentor, SME Networking & Mentoring – Ho Quang Khanh