

UEBER

KHỞ NGHIỆP TỪ GIẢNG ĐƯỜNG: DÁM ƯỚC MƠ, DÁM THỰC HIỆN!

SALEWORK – NỀN TẢNG QUẢN LÝ BÁN HÀNG TRÊN SÀN THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ, Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP CỦA SINH VIÊN NGUYỄN HỮU DŨNG – CHÀNG SINH VIÊN K61 - VIỆN QUẢN TRỊ KINH DOANH, TRƯỜNG ĐH KINH TẾ, ĐHQGHN CŨNG BẮT ĐẦU NHƯ VẬY. CÓ KHÓ KHĂN, CÓ THỬ THÁCH, NHƯNG SAU CÙNG, VỚI NHIỆT HUYẾT, BẢN LĨNH CỦA TUỔI TRẺ, UEBER ĐÃ GẶT HÁI NHỮNG “TRÁI NGỌT” ĐẦU TIÊN TRONG HÀNH TRÌNH KHỞI NGHIỆP CỦA MÌNH.

THU TRANG

UEB – ĐIỂM XUẤT PHÁT ĐẦU TIÊN TRÊN CON ĐƯỜNG KHỞI NGHIỆP

Với nhiều sinh viên, trường học không chỉ là nơi cung cấp nền tảng tri thức vững chắc, là nơi trau dồi kỹ năng, hoàn thiện bản thân, đó còn là nơi gắn kết sinh viên, nơi các em có thể tìm được người bạn đồng hành đáng tin cậy trên mỗi hành trình. Hai chàng sinh viên (Nguyễn Hữu Dũng và bạn đồng hành Nguyễn Xuân Huy) của UEB cũng vậy. Chung lý tưởng hướng tới đam mê, cùng với đó là sự dẫn dắt, hỗ trợ từ đội ngũ giảng viên tâm huyết, ngọn lửa sáng tạo, tinh thần khởi nghiệp ngày càng thôi thúc các bạn. “Để có được thành quả như hôm nay, chúng mình - đội thi đã nhận được sự hỗ trợ từ các thầy cô Trường ĐH Kinh tế - ĐHQGHN và các mentor trong suốt quá trình hình thành ý tưởng và phát triển dự án. Cuộc thi Business Challenges là một trải nghiệm đáng nhớ, là bước nhày đà để Salework thành công trong tương lai”, sinh viên Nguyễn Hữu Dũng tự hào chia sẻ về mái trường – nơi nuôi dưỡng đam mê và nâng

bước trưởng thành của mình.

Trường ĐH Kinh tế - ĐHQGHN mang đến môi trường phát triển toàn diện cho sinh viên. Với bề dày truyền thống gần 50 năm, trong những năm gần đây, Nhà trường hướng tới mục tiêu “Quốc tế hóa giáo dục”, mở rộng kết nối với các trường đại học lớn trong nước và quốc tế, xây dựng nhiều sân chơi trí tuệ cho thế hệ trẻ. Đây là điều kiện tuyệt vời để các em giao lưu, kết nối, trau dồi kiến thức chuyên môn và phát triển kỹ năng mềm. Với nền tảng vững chắc như vậy, sinh viên UEB có thể tự tin chinh phục ước mơ, khẳng định mình trên mọi hành trình trong tương lai.

Ngoài ra, đội ngũ giảng viên, cố vấn học tập luôn theo sát từng bước đi của mỗi sinh viên, sẵn sàng đồng hành và hỗ trợ các em trên mọi con đường. Sự cố gắng, năng động và sáng tạo trong phương pháp giảng dạy của thầy cô là chìa khóa vàng mở rộng cánh cửa tiềm lực phát triển chất lượng đào tạo chuẩn quốc tế, truyền cảm hứng học tập và nghiên cứu cho các em.



BUSINESS CHALLENGES – BƯỚC TẠO ĐÀ HƯỚNG TỚI THÀNH CÔNG

Chú trọng xây dựng tọa đàm, hội thảo quốc tế, dẫn đầu tiên phong tổ chức nhiều chương trình đối thoại, sân chơi trí tuệ cho sinh viên,... là những gì Trường ĐH Kinh tế - ĐHQGHN đã và đang triển khai trong những năm gần đây, nhằm tạo môi trường trải nghiệm thực tế cho sinh viên. Business Challenges (Thách thức kinh doanh) - cuộc thi về ý tưởng kinh doanh và giải quyết vấn đề thực tiễn của doanh nghiệp, là sân chơi thường niên giúp sinh viên khối ngành kinh tế tiếp xúc gần hơn với cộng đồng khởi nghiệp, phát triển ý tưởng sáng tạo, trải nghiệm môi trường làm việc chuyên nghiệp cũng như tiếp cận với nhiều cơ hội tuyển dụng của các doanh nghiệp uy tín.

Vượt qua hơn 800 thí sinh đến từ 30 trường đại học khối ngành Kinh tế, Đội thi Salework của Dũng và Huy đã xuất sắc giành giải cao nhất tại Business Challenges mùa 5, vào thẳng vòng gọi vốn của cuộc thi Shark Tank Việt Nam và tiếp tục xuất sắc dành giải Nhất Cuộc thi Ý tưởng Khởi nghiệp - Sáng tạo VNU năm 2021. Đây là nền tảng quản lý bán hàng, cung cấp giải pháp tối ưu dành cho chủ doanh nghiệp và cũng là thành công đầu tiên trên con đường khởi nghiệp của hai chàng sinh viên UEB trẻ tuổi, nhiệt huyết.

Sau thành công tại cuộc thi, câu chuyện "chiến đấu" với thị trường thực tế không mang "màu hồng" hoàn hảo như vậy. Khó khăn, thử thách là những thành tố không thể thiếu trong công thức tạo nên thành công. "Trước khi đến với sự thành công của Salework mình chỉ biết đến các khoản lỗ, tiếp tục đầu tư mà chưa thật sự hiểu rõ lợi nhuận là gì. Nhưng từ những thất bại đó, vào năm cuối đại học, mình

đã cùng các đồng sự tạo nên Salework - nền tảng quản lý bán hàng dành cho các sàn thương mại điện tử với hàng chục ngàn người đang tin tưởng sử dụng, trả phí và nhận được các giải thưởng cũng như lời mời đầu tư từ các chương trình, các nhà đầu tư trong nước.", hai thành viên đội thi Salework chia sẻ về hành trình khởi nghiệp của mình.

Bằng sự nỗ lực hết mình trong học tập, tích cực học hỏi kinh nghiệm từ những "tiền bối", những cố vấn chuyên gia đầu ngành trong nghề, áp dụng linh hoạt kiến thức sách vở vào thực tiễn, sau hơn 1 năm hoạt động, Salework nhận được nhiều lời khen từ những chuyên gia cũng như phản hồi tích cực từ phía người dùng. "Salework là nền tảng không thể thiếu cho những người kinh doanh trên các Sàn thương mại điện tử. Mình đang sử dụng Salework để quản lý các shop của mình, mình cũng giới thiệu Salework cho các học viên tham gia các khóa học đào tạo bán hàng trên sàn thương mại điện tử do mình tổ chức. Với Salework, công việc quản lý và vận hành các shop của mình trở nên cực kỳ tiện lợi và tối ưu, Salework thực sự đã mang lại cuộc cách mạng cho người bán hàng".

Con đường dẫn đến thành công sẽ chẳng trải đầy hoa hồng, cũng chẳng êm đềm, trên đó luôn ẩn giấu những thử thách, chông gai, thách thức bản lĩnh của mỗi người. Bước qua một thử thách chúng ta sẽ trưởng thành hơn, chín chắn hơn, từ đó, thành công sẽ đến rất gần thôi. "Nỗ lực tạo kim cương" luôn là kim chỉ nam dẫn lối thế hệ trẻ dần thân vào hành trình khởi nghiệp. Dù thách thức lớn, thất bại nhiều, nhưng chắc chắn bạn sẽ không bao giờ thua cuộc, bởi đó sẽ là những bài học quý giá mà bạn chẳng thể tìm được trong lý thuyết sách vở. "Chúng ta có tuổi trẻ, có nhiệt huyết, có thời gian, cùng với nỗ lực chúng ta sẽ thành công trong tương lai. Hãy luôn tin vào chính bản thân mình nhé, các UEBers ơi!". Lời nhắn nhủ của Dũng dường như tiếp thêm ngọn lửa đam mê và nhiệt huyết cho những người trẻ tự tin về nền "bức tranh khởi nghiệp" của chính mình.