

Thứ Ba, 06/09/2016 02:56

### [Đường gây dựng công ty triệu USD của chàng trai biết 6 thứ tiếng](#) **[1]**



Từng không còn đủ tiền để ăn cơm khi chọn con đường khởi nghiệp, song nhờ nỗ lực và kiên trì, chàng Việt kiều Pháp đã thuyết phục được nhiều quỹ đầu tư rót hàng triệu USD vào dự án của mình.

Từ thừa thớt ấu, Christian Nguyễn - chàng trai Việt Kiều Pháp đã đam mê công nghệ thông tin nên khi xét tuyển đại học Christian Nguyễn đã chọn ngành học là kỹ sư phần mềm. Năm 2000, Christian được công ty công nghệ top đầu của Pháp nhận vào làm việc với mức lương 4.000-5.000 euro một tháng.

---

Nhạy bén, có tư duy tốt lại có khả năng giao tiếp nên anh đã được triệu phú người Pháp dẫn đi cùng

- [Trang Chủ](#)
- [Tin Tức](#)
- [Danh Bạ](#)
- [Thương Mại](#)

để trao đổi giao dịch các thương vụ lớn với khách hàng. Mặc dù có mức lương và hậu thuẫn khá tốt nhưng trong anh, đam mê làm chủ luôn thôi thúc. Sau 3 năm, Christian quyết định nghỉ việc ở công ty trên để tìm cho mình một hướng đi mới.

Thay vì đến những đất nước có nền công nghệ tiên tiến, năm 2005, anh chọn trở về quê mẹ để tìm hiểu thêm về đất nước và con người ở đây. “Lúc ấy tôi chỉ có khoảng 2.000 euro nên nghĩ rất khó để đầu tư một mô hình kinh doanh nào. Do vậy tôi bắt đầu đi làm thêm để kiếm thu nhập và đặt mục tiêu có một số tiền lớn để kinh doanh riêng”, Christian nói.

Vì là người đam mê mỹ thuật, công nghệ nên anh rất muốn làm những công việc liên quan đến thiết kế. Trong một lần tình cờ đi uống cà phê, anh gặp một người bạn gái, sau khi làm quen, trao đổi tâm sự thì người bạn ấy chấp nhận giới thiệu cho anh công việc liên quan đến thiết kế, kiến trúc.

Khi ấy, Christian nhận được hợp đồng thiết kế nhà cho một vị khách ở Phú Mỹ Hưng (Quận 7) với giá trị lớn. Nhờ khéo léo, có óc sáng tạo nên anh đã khiến khách hàng hài lòng và ngôi nhà ấy cũng được các chuyên gia đánh giá là thiết kế và trang trí đẹp nhất lúc bấy giờ. Sau hợp đồng này, anh kiếm được số tiền hàng chục nghìn USD và bắt đầu mở một công ty phẩm mềm chuyên về tài chính.

Năm 2006, khi thị trường tài chính chứng khoán ở Việt Nam nở rộ thì dịch vụ cung ứng phần mềm của chàng trai 7x được nhiều doanh nghiệp tài chính chú ý và ngay sau đó được một ngân hàng ở Indonesia có trụ sở chính tại Jakarta đặt mua và thuê luôn dịch vụ với giá trị hàng chục triệu USD. Hiện công ty vẫn duy trì hoạt động cho tới ngày hôm nay.

Không dừng lại ở công ty công nghệ, đến năm 2013, khi thấy các mô hình khởi nghiệp công nghệ như Uber, Grab... phát triển nhanh và mạnh Christian cũng ước mơ cho ra đời một sản phẩm thu hút người dùng. Do vậy, anh đã cùng hai người bạn Malaysia tìm hiểu và phân tích thị trường.

“Chúng tôi ngồi hàng giờ để phân tích từng nhóm ngành và phân khúc một để tìm ra một mô hình mà ít người làm và có thể dẫn đầu thị trường”. Christian Nguyễn phân tích, đối với dịch vụ gọi taxi nhóm chắc chắn sẽ không thể nào vượt hai “đại gia” trên, với dịch vụ đặt khách sạn thì cũng khó mà qua mặt được Booking.com hay Agoda. Cuối cùng nhóm thấy ngành F&B (Food and Beverage) là tiềm năng nhất vì nó là nhu cầu cấp thiết của con người và luôn có ngách để kinh doanh. Cũng từ đây, Offpeak - ứng dụng tìm kiếm và đặt chỗ tại nhà hàng giá rẻ ra đời. Đây là ứng dụng giúp người sử dụng chọn được nhà hàng mà họ muốn rồi đặt bàn trước khi đến ở bất kể thời điểm nào, không phải chờ đợi mà vẫn được giá ưu đãi 20-50%. Còn nhà hàng sẽ thu hút được nhiều khách đến thưởng thức. Riêng với công ty, ngoài việc kêu gọi khách hàng, thuyết phục nhà hàng giảm giá thì mỗi tháng sẽ được nhà hàng trả 50 USD nếu đảm bảo các điều kiện mà hai bên thỏa thuận. Hợp đồng ký với nhà hàng là 3 tháng.

“Với số vốn ban đầu 150.000 USD được góp từ tôi và 2 đồng sáng lập người Malaysia, chúng tôi bắt đầu thử nghiệm tại Malaysia. Cho đến nay, hệ thống tại đây đã có danh sách hàng nghìn nhà hàng và số lượng người dùng tăng 50% mỗi tháng”, chàng trai Việt kiều Pháp nói.

Dẫu vậy, anh cho biết, 6 tháng đầu, nhóm của anh vô cùng chật vật. Anh và hai người bạn còn lại làm tất cả mọi việc kể cả đi tới từng nhà hàng để thuyết phục. Ban đầu không ai tin, nhiều lúc vốn đầu tư cạn kiệt, 3 người phải xoay sở đủ mọi cách nhưng cũng chỉ thuyết phục được vài chục nhà hàng đồng ý tham gia. Có thời điểm, trong túi Christian Nguyễn chỉ còn 20.000 đồng, không đủ để ăn cơm nhưng vẫn không bỏ cuộc.

“Chúng tôi đưa ra đủ các quyền lợi mà họ sẽ được hưởng từ dịch vụ này. Mặt khác còn cam kết với các nhà hàng là sẽ mang đủ số lượng khách đến cho họ nhưng vì mô hình còn mới lạ nên không phải đối tác nào họ cũng chấp nhận đặt niềm tin”, Christian kể. Nhờ nỗ lực và kiên trì, sau 6 tháng, ứng dụng của công ty bất ngờ được quỹ Gobi (Shanghai) bỏ vốn 800.000 USD vào đầu tư. Qua rất nhiều buổi thuyết trình trước các quỹ đầu tư mạo hiểm, công ty tiếp tục được quỹ Cradle rót 200.000 USD. Tới nay, Christian và các đồng sự cũng đã kêu gọi được thêm số vốn gấp vài lần so với năm trước và giá trị công ty tăng lên gần 10 triệu USD.

Có được nhiều thuận lợi, đầu 2015, công ty đã mở tiếp ứng dụng ở thị trường Thái Lan rồi đến Singapore. Đầu 2016, tấn công vào thị trường Việt. Tới nay ứng dụng này có tổng 80.000 người dùng, với trên 3.000 nhà hàng ở 4 quốc gia, trong đó Việt Nam đang có 350 nhà hàng tham gia, đa phần ở quận 1 và 3 (TP HCM). Dự kiến hết năm có thể tăng lên 500 nhà hàng. Sắp tới, cũng đang có một quỹ đầu tư nhắm nhe đổ vốn vào star up này.

Chia sẻ về triết lý kinh doanh, Christian cho hay, ngoài tư duy, sáng tạo, chọn đúng thời điểm thì vốn để phát triển cũng là yếu tố then chốt. Với khả năng giao tiếp tốt, lại không ngừng sáng tạo ít ai biết rằng chàng Việt kiều này còn sở hữu năng khiếu ngoại ngữ. Đây cũng là lợi thế giúp anh thuyết phục được các quỹ đầu tư rót vốn. Cho tới thời điểm này, Christian có thể giao tiếp được 6 ngôn ngữ như tiếng Pháp, Anh, Việt, Trung, Bồ Đào Nha và Tây Ban Nha. Với tiếng Trung, anh học được trong khoảng thời gian được công ty công nghệ của Pháp cử sang quốc gia này công tác. Còn tiếng Việt anh bắt đầu học hỏi từ khi trở lại Việt Nam. Riêng với tiếng Tây Ban Nha và Bồ Đào Nha, trong quá trình làm việc với đối tác ngoại anh đã trau dồi.

“Khởi nghiệp là bước đi không bao giờ dễ dàng. Công thức thành công của tôi là khi kinh doanh ở bất cứ quốc gia nào thì 30% đến từ sự tin tưởng (mà để họ tin tưởng phải biết tiếng bản địa), 50% là hàng tốt, 20% còn lại là giao tiếp, giới thiệu sản phẩm”, Christian bộc bạch.

Ngoài ứng dụng này, còn cho ra đời ứng dụng tám chuyện trên điện thoại. Christian tự tin cho biết, tới nay số lượng người dùng ứng dụng này đã lên tới 10.000 người.

**Hồng Châu**

**Nguồn: VnExpress**

**Kinh Doanh:** [Doanh Nhân](#) [2]

**Source URL:** <http://www.thuongmai.vn/duong-gay-dung-cong-ty-trieu-usd-cua-chang-trai-biet-6-thu->

## Đường gây dựng công ty triệu USD của chàng trai biết 6 thứ tiếng

Published on Tin Tục Thương Mai Xuất Nhập Khẩu (<http://www.thuongmai.vn>)

---

[tieng.html](#)

### Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/duong-gay-dung-cong-ty-trieu-usd-cua-chang-trai-biet-6-thu-tieng.html>

[2] <http://www.thuongmai.vn/tin-tuc/kinh-doanh/doanh-nhan.html>