

Chân dung nhà quán quân Giải thưởng Nhân tài Đất Việt lần thứ 16

15:09 29/03/2023

Tác giả: Đang cập nhật

Ứng dụng gọi xe quen thuộc của người Việt vừa được Ban tổ chức giải thưởng Nhân tài Đất Việt xướng tên ở giải thưởng cao nhất trên đài vinh quang, chính thức trở thành nhà quán quân mùa giải thứ 16.



Ứng dụng gọi xe Be đoạt Giải Nhất Nhân tài Đất Việt lần thứ 16 (Ảnh: Nguyễn Nguyễn).

Do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19, lĩnh vực gọi xe, giao hàng được xem là một trong những ngành nghề "hot" tại không chỉ Việt Nam, mà còn ở rất nhiều quốc gia trên thế giới. Đây cũng là lĩnh vực cạnh tranh hàng đầu, đặc biệt là tại khu vực Đông Nam Á, khi chứng kiến nhiều đối thủ lớn như Grab, và trước đây là Uber.

Tuy nhiên, một startup gồm những bạn trẻ tài năng chỉ mất tới 3 năm đã có thể xây dựng nên Be - một nền tảng gọi xe thuần Việt, khiến cho bất kỳ ai cũng phải ngạc nhiên về khả năng, cũng như

tính ứng dụng của nó.

Xuất sắc vượt qua 16 đối thủ dự thi trong lĩnh vực CNTT của giải thưởng Nhân tài Đất Việt lần thứ 16, Be chính thức trở thành chủ nhân của giải Nhất duy nhất trong mùa giải thứ 16.

Chia sẻ với phóng viên Dân trí sau khi nhận được giải, anh Nguyễn Thiện Minh, đại diện cho nhóm tác giả, đã không giấu được niềm vui đầy bất ngờ. "Nhận được giải Nhất, chúng tôi cảm thấy rất vui, hạnh phúc và cả niềm tự hào vì sau bao nỗ lực, đã có một dấu ấn mới cho công ty", anh Minh chia sẻ.

Ứng dụng thuần Việt đạt giải cao Nhất cuộc thi

Trước khi đến với Be, anh Nguyễn Thiện Minh từng làm tại PayPal, rồi tách ra để làm một platform về giáo dục. Vào thời điểm năm 2017 - 2018, khi thị trường gọi xe bùng nổ ở Việt Nam, với điểm nhấn chính là 2 "ông lớn" Uber và Grab, anh Minh lập tức nảy ra ý tưởng với Be.

"Mình ra phần mềm này vì muốn phục vụ cho thị trường Việt Nam được tốt nhất có thể, nhờ tận dụng thế mạnh mình là người Việt, hiểu thị trường Việt, văn hóa Việt. Từ đó sẽ tạo ra sản phẩm cho nước mình thay vì sử dụng các sản phẩm của nước ngoài", anh Minh chia sẻ.



*Ông Nguyễn Thiện Minh - Founder kiêm CEO Be muốn sử dụng giải pháp Việt để giải bài toán Việt
(Ảnh: Nguyễn Nguyễn).*

Đến với Nhân tài Đất Việt, điều khiến anh Minh bất ngờ nhất chính là Hội đồng Giám khảo của cuộc thi. Anh kể lại rằng nhóm không hề biết trước về Hội đồng, nhưng khi tới nơi để dự thi vòng Chung khảo, mới biết đây toàn là những người nổi danh trong ngành CNTT. "Giám khảo hỏi những câu rất khó, ngay từ vòng đầu tiên cho đến vòng Chung khảo. Nhóm đã rất cố gắng để trả lời và hoàn thành tốt phần thi của mình", Anh Minh chia sẻ.

Anh Minh cũng cho biết, trong suốt chặng đường phát triển, Be gặp rất nhiều khó khăn từ các công ty nước ngoài, bởi họ đã xây dựng sẵn mô hình, có hệ sinh thái thậm chí là từ trước khi tới Việt Nam. Tuy nhiên, với lợi thế là có thể hiểu được người Việt Nam rõ hơn, cũng như các nhu cầu thiết thực trong cuộc sống, anh đã giúp Be vươn lên, trở thành một trong những ứng dụng gọi xe hàng đầu tại Việt Nam.

"Điều quan trọng nhất là mình đã kiến tạo việc làm cho những bác tài là người Việt, và trong tương lai sẽ còn cố gắng để xây dựng thêm nữa", anh Minh cho biết.

Từ "con số 0" đến top 2 trong thị trường gọi xe

Be xuất phát là một ứng dụng gọi xe thuần Việt, được phát triển bởi Công ty cổ phần Be GROUP, startup công nghệ Việt Nam, khởi nghiệp trong lĩnh vực Vận tải công nghệ.

Thời gian đầu, ứng dụng gọi xe Be cung cấp 2 dịch vụ chính, là BeBike (dịch vụ đặt xe 2 bánh) và BeCar (dịch vụ đặt xe 4 bánh). Theo đánh giá chung, dịch vụ đặt xe của Be dù không đánh mạnh vào mức giá siêu rẻ hay nhiều ưu đãi, nhưng vẫn có những lợi thế rất riêng để thu hút được khách hàng. Một trong số đó là liên kết rất chặt chẽ với các hãng taxi trong nước để triển khai dịch vụ của mình.

Điều này giúp Be nhanh chóng góp mặt tại 28 tỉnh, thành phố, có khoảng 15 triệu lượt tải ứng dụng, cùng khoảng 3 - 4 triệu người dùng thường xuyên, và đứng top 2 trong thị trường gọi xe (chỉ sau Grab).

Đây là một thành công đáng khích lệ với một startup thuần Việt, tự xây dựng mọi tính năng, giải pháp. Ngay cả hệ thống định vị, bản đồ của Be cũng là do công ty tự xây dựng trong suốt 4 năm qua.



Be cũng là ứng dụng gọi xe đầu tiên ở Việt Nam cung cấp chương trình bảo hiểm tai nạn giao

thông cho tài xế và bảo hiểm tai nạn dành cho khách đi xe. Chương trình bảo hiểm tai nạn áp dụng với các tài xế ngay sau khi trở thành đối tác với Be, còn bảo hiểm với khách hàng áp dụng trong thời gian thực hiện cước xe.

Tính đến nay sau 4 năm triển khai, ngoài những nhân viên vận hành hệ thống, Be đáp ứng công việc cho khoảng 300.000 việc làm cho các tài xế, gồm 200.000 tài xế BeBike, và 100.000 tài xế BeCar

Với dịch vụ cốt lõi là vận chuyển hàng hóa, chở người, Be tiếp tục hướng đến phục vụ xung quanh mọi nhu cầu hàng ngày của người dân Việt Nam, từ giao hàng, mua vé máy bay, vé tàu hỏa, mua bảo hiểm cho các chuyến đi, ngân hàng điện tử...

Riêng lĩnh vực ngân hàng số, dù mới mở được 1 năm, nhưng Cake của Be được xem là một trong những ngân hàng số phát triển nhanh nhất tại khu vực Đông Nam Á với 1,5 triệu tài khoản ngân hàng.

Những điều bé nhỏ nhưng mang ý nghĩa lớn lao

Dù là một startup tương đối nhỏ tại thời điểm xuất phát, nhưng Be sẵn sàng hỗ trợ thành phố trong công cuộc chống dịch. Theo chia sẻ của anh Minh, kể cả app và tổng đài của Be ở một số thời điểm không còn là tổng đài gọi xe nữa, mà là tổng đài về tiếp nhận khó khăn từ người dân.

Trong đợt dịch, cụ thể là đầu tháng 3/2020, khi Covid-19 làm xáo trộn cuộc sống hàng ngày của hàng triệu người Việt, Be cũng là bên đầu tiên tại Việt Nam ra mắt dịch vụ "Be đi chợ", hay dịch vụ mua hàng hộ.



Một tài xế công nghệ đang đi chợ theo đơn hàng của khách (Ảnh: be).

Đây được đánh giá là giải pháp sáng tạo, và cần thiết không chỉ trong bối cảnh dịch bệnh - khi người dân hạn chế ra ngoài, trường học đóng cửa, nhiều hoạt động chuyển sang hình thức trực tuyến, mà cả sau này cũng có tiềm năng ứng dụng rất cao.

Sau thời gian ngắn ra mắt, gần 100 siêu thị, các cửa hàng tiện lợi, cửa hàng F&B, dược phẩm... đã tham gia làm đối tác của Be. Ứng dụng nhận hàng nghìn yêu cầu đi chợ hộ mỗi ngày, tập trung chủ yếu tại "tâm dịch" như TPHCM, Đà Nẵng và Bình Dương. Ngoài ra, cũng có hơn 60% đơn đặt hàng đến từ Hà Nội.

Trong năm 2021, Be tiếp tục mở rộng hệ thống đối tác của "Be đi chợ", gồm các cửa hàng đặc sản và quán ăn thuần Việt, nhằm làm đậm nét hình ảnh "make in Vietnam" trong sản phẩm, dịch vụ của mình và tiếp tục phát huy các lợi thế sẵn có của ứng dụng.

Trong tương lai, anh Minh cho biết các sản phẩm của Be GROUP sẽ hướng đến việc mang đến giải pháp liên kết các dịch vụ và hỗ trợ giao dịch, đơn giản hóa những phức tạp trong cuộc sống thường

ngày, với mong muốn trở thành cầu nối giữa mọi khách hàng và người cung cấp dịch vụ.

Nhấn nhủ với những người đam mê khởi nghiệp, đặc biệt là các bạn trẻ, anh Minh hy vọng rằng ngày càng sẽ có thêm các tài năng trẻ trong nước cùng góp công để xây dựng giải pháp, giúp Việt Nam ngày một phát triển, vững mạnh.

Link bài viết: <http://www.tinthat.vn/chan-dung-nha-quan-quan-giai-thuong-nhan-tai-dat-viet-lan-thu-16>