

10OFFICE: THÀNH CÔNG NHỜ NIỀM TIN VÀO QUÁ TRÌNH CHUYỂN ĐỔI SỐ CHO DOANH NGHIỆP



THỂ PHƯƠNG

Bắt đầu phát triển nền tảng quản lý doanh nghiệp từ năm 2010, theo đại diện 10Office, để có thể cung cấp giải pháp cho gần 5.000 đơn vị như hiện nay, nền tảng đã phải vượt qua rất nhiều khó khăn ban đầu nhờ niềm tin chuyển đổi số sẽ trở thành xu thế bắt buộc trong tương lai. Bởi vì, chuyển đổi số không phải là trend nhất thời mà nó là xu thế bắt buộc, khi mà doanh nghiệp nào cũng mong muốn tối ưu quá trình vận hành để nâng cao hiệu suất công việc.





Mục tiêu của 1Office trong giai đoạn 2022- 2025 sẽ phục vụ cho hơn một triệu người dùng với giá trị công ty là 500 triệu USD.

Tham vọng “phủ kín” 80% số lượng doanh nghiệp tại Việt Nam

Ra đời từ năm 2015, nhưng theo ông Lê Việt Thắng, CEO Công ty Cổ phần 1Office, đội ngũ phát triển nền tảng đã nghiên cứu và phát triển giải pháp quản trị doanh nghiệp từ trước đó 5 năm, năm 2010. Tại giai đoạn đầu nghiên cứu thị trường, 1Office mong muốn đặt ra mục tiêu có thể giải quyết được các bài toán quản lý doanh nghiệp kiểu mới, loại bỏ cách quản lý kiểu cũ. “Sau đó, khi các khái niệm chuyển đổi số mới ra đời, chúng tôi nhận thấy 1Office là nền tảng rất phù hợp với xu hướng này. Để rồi, đến thời điểm năm 2015, đội ngũ đồng sáng lập mới quyết định lập ra một pháp nhân để sở hữu 1Office – nền tảng giúp doanh nghiệp chuyển đổi số”, ông Thắng nói.

Chia sẻ về giai đoạn mới thành lập, theo ông Thắng, 1Office đã rất gặp nhiều khó khăn từ thị trường, nhân sự, vốn đầu tư... Trên thị trường và ngay cả các phương tiện truyền thông chưa thực sự nói đến cụm từ “chuyển đổi số” quá nhiều. Các nhu cầu về phần mềm điện toán đám mây còn rất manh nha, đôi khi người dùng chưa hiểu được hết các khái niệm đó. Chỉ mới 2 năm gần đây thì cụm từ này mới thường xuyên được sử dụng để truyền thông nhiều hơn.

Tại thời điểm còn nhiều khó khăn đó, có 2 kỷ niệm đáng nhớ với ông Thắng và 1Office, đã tạo tiền đề rất lớn cho sự phát triển của nền tảng sau này. Đầu tiên là việc phát triển

hệ thống quản lý nội bộ cho Công ty điện máy Media Mart, đây là chuỗi cửa hàng có mặt trên toàn quốc. Chính vì thế, họ yêu cầu 1Office phải kết nối được với toàn bộ máy chấm công trên hệ thống. Nhờ vào yêu cầu này mà phần mềm 1Office đã hoàn thiện hơn trong việc kết nối với hàng trăm ngàn máy chấm công trên cả nước.

Việc thứ 2 là khi 1Office nhận bài toán phát triển bảng lương cho hệ thống thời trang Canifa. Khách hàng yêu cầu phần mềm phải quản lý được toàn bộ các chính sách khác nhau về lương. Khi mà có rất nhiều loại chính sách khác nhau, để tập trung và quản lý trên một hệ thống là rất khó. Tuy nhiên, 1Office đã xây dựng hệ thống cho phép người dùng kết nối được với các công thức excel, bộ phận hành chính nhân sự có thể linh hoạt tính toán các chính sách lương thưởng dựa trên công thức có sẵn áp dụng cho các chi nhánh khác nhau. Chính vì vậy, 1Office có thể đảm bảo được tất cả các yêu cầu phù hợp với đặc thù của từng doanh nghiệp.

Khi được hỏi giữa rất nhiều khó khăn như vậy, điều gì khiến đội ngũ phát triển vẫn kiên trì và tin tưởng rằng 1Office sẽ “hái quả ngọt” như hiện nay, ông Thắng cho rằng, đó là do niềm tin vào việc lựa chọn con đường chuyển đổi số cho doanh nghiệp. “Xu thế chuyển đổi số chắc chắn sẽ đến và gây bão trên thị trường đối với các doanh nghiệp. Trên hành trình đó, 1Office sẽ luôn đem lại giá trị cụ thể cho doanh nghiệp toàn quốc và trên toàn thế giới”, ông Thắng lý giải.

Đồng thời, chuyển đổi số không phải là trend nhất thời mà nó là xu thế bắt buộc, khi mà doanh nghiệp nào cũng mong muốn tối ưu quá trình vận hành để nâng cao hiệu suất công việc. Để làm được điều này, số hóa dữ liệu cũng như toàn bộ hoạt động trong doanh nghiệp là điều bắt buộc. Khi đó, lãnh đạo doanh nghiệp mới có cái nhìn tổng quan trên hệ thống Dashboard (đồng hồ sức khỏe doanh nghiệp), biết được điểm yếu và điểm mạnh hiện tại của họ ở đâu. Qua đó mới có thể tối ưu chi phí vận hành cũng như là nâng cao khả năng vận hành của doanh nghiệp mình.

Đến thời điểm hiện tại, 1Office đã cung cấp giải pháp cho gần 450.000 người dùng từ 5.000 doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) và công ty lớn (Big Group). Mục tiêu của 1Office trong giai đoạn 2022- 2025 sẽ phục vụ cho hơn một triệu người dùng với giá trị công ty là 500 triệu USD. Theo đó, 1Office là sẽ giải pháp bao gồm toàn bộ công cụ mà có thể giải quyết được tất cả bài toán vận hành nội bộ. Từ đó, 1Office giúp cho khách hàng tiết kiệm chi phí quản lý, chi phí vận hành doanh nghiệp và nâng cao năng suất làm việc của từng nhân viên.

“Tôi tin rằng trong tương lai trung bình cứ 5.000 doanh nghiệp thì sẽ có tới 4.000 đơn vị sử dụng 1Office. Bởi vì 1Office chính là giải pháp toàn diện, chau chuốt bởi 100.000 người dùng có ý kiến đóng góp vào việc cải tiến sản phẩm mỗi ngày”, ông Thắng nhấn mạnh.



Việc phát triển hệ thống quản lý nội bộ cho Công ty điện máy Media Mart đã giúp 1Office đã hoàn thiện hơn trong việc kết nối với hàng trăm ngàn máy chấm công trên cả nước.

Truyền thông và COVID-19 đã giúp thay đổi quan điểm của các CEO doanh nghiệp về CDS

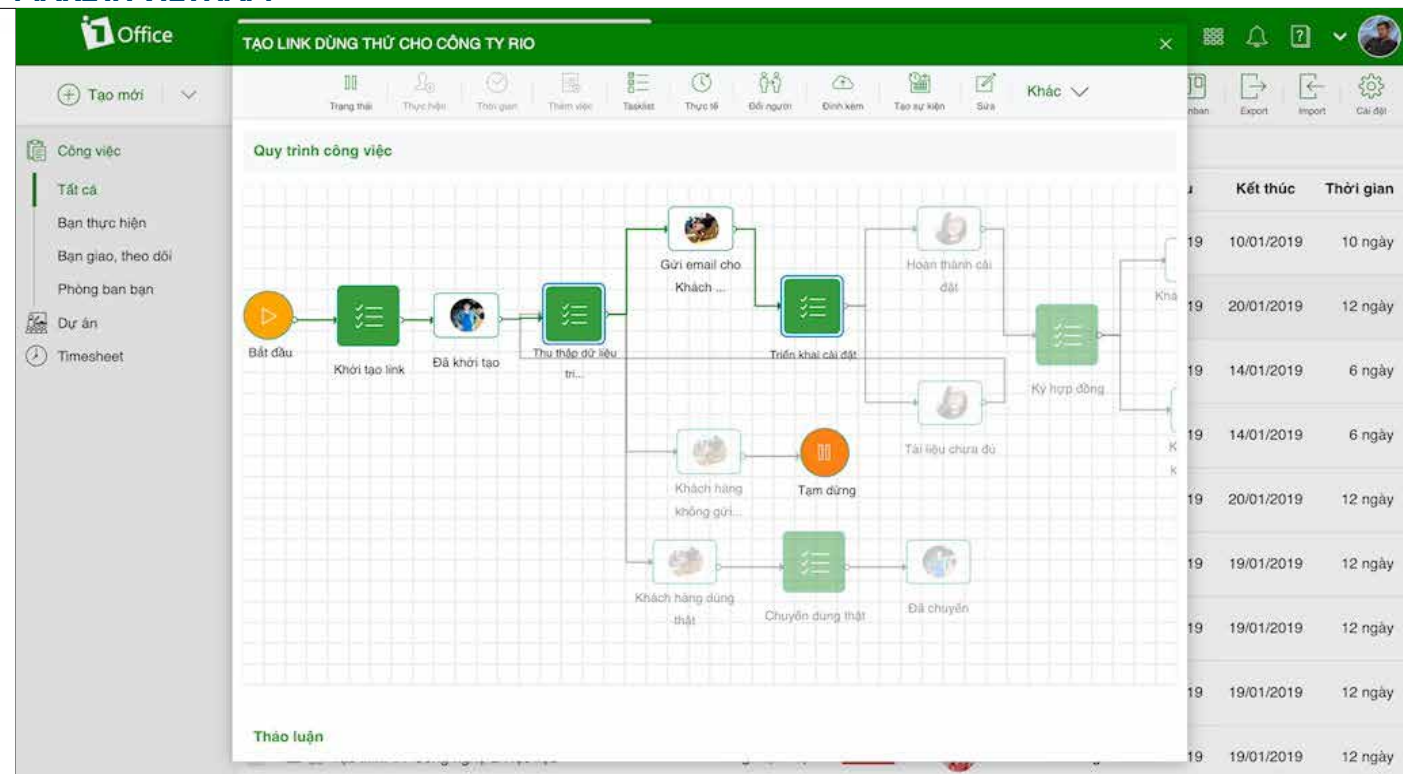
Hiện những công ty cung cấp các giải pháp CDS cũng xuất hiện ngày càng nhiều, từ startup, những đơn vị nước

ngoài cho đến các doanh nghiệp lớn trong nước. Nói về những lợi thế cạnh tranh của 1Office, ông Thắng cho rằng, trong lĩnh vực này, các doanh nghiệp lớn ở Việt Nam chưa có nhiều ưu thế, vì ngay cả việc đầu tư cho chuyển đổi số mà nhiều đơn vị vẫn còn đắn đo và chần chừ. Bên cạnh đó, tinh thần khởi nghiệp trong sản phẩm của các doanh nghiệp lớn cũng không có. “Tinh thần khởi nghiệp ở đây chính là người sáng lập sẽ là người ăn ngủ với sản phẩm, là người gặp gỡ khách hàng, lăn lộn với các yêu cầu của khách hàng. Từ đó đưa ra các bài toán để giải quyết. Đối với các doanh nghiệp lớn, họ chủ yếu tìm các cơ hội bên ngoài để nhanh chóng kiếm được các dòng lợi nhuận nhanh hơn. Đó cũng là lý do tại sao ở Việt Nam có rất ít công ty phần mềm trị giá hàng tỷ đô”, ông Thắng lý giải.

Đối với những doanh nghiệp nước ngoài, mặc dù các sản phẩm khá tốt nhưng lại có những hạn chế nhất định, đó là “tính địa phương” (local), khả năng hỗ trợ, chi phí. Cụ thể, đối với doanh nghiệp nước ngoài họ chưa có tính local trong sản phẩm mà chủ yếu phục vụ phạm vi toàn cầu (global), dẫn đến nền tảng không có “độ sâu” đặc thù cho thị trường Việt Nam. Yếu tố bất lợi tiếp theo của các phần mềm ngoại là khả năng hỗ trợ, nếu như các doanh nghiệp sử dụng phần mềm “Make in Viet Nam” chắc chắn sẽ được hưởng dịch vụ tốt hơn so với phần mềm nước ngoài. Thêm vào đó, chi phí để sử dụng phần mềm Việt Nam cũng chỉ bằng 1/3 giải pháp nước ngoài mà cùng tính năng tương tự.

Cũng theo ông Thắng, trong 2 năm gần đây đã có sự thay đổi rất lớn trong nhận thức của các CEO doanh nghiệp Việt về việc chuyển đổi số. Theo đó, họ không coi đây là chuyện chỉ có ở doanh nghiệp nước ngoài nữa, mà là điều cần phải thực hiện cho chính công ty của mình để trở thành thứ vũ khí cho hoạt động kinh doanh. Về lý do của quá trình thay đổi này, ông Thắng cho rằng, đầu tiên là do các chương trình truyền thông của chính phủ, đặc biệt là Bộ TT&TT, đã đưa khái niệm “chuyển đổi số” đến gần hơn với người dân, doanh nghiệp. Việc này đã gián tiếp mở rộng thêm về kiến thức, nhận thức cho các ông chủ doanh nghiệp. Đồng thời, giúp mở rộng thị trường trong lĩnh vực chuyển đổi số cho các doanh nghiệp nền tảng như 1Office.

Lý do thứ 2 cho sự thay đổi này chính là dịch bệnh COVID-19, với xu hướng làm việc từ xa, làm việc không giấy tờ, sử dụng ký số điện tử trong ký kết hợp đồng,... Tuy nhiên, COVID-19 không giúp cho chuyển đổi số diễn ra nhanh hơn mà chủ yếu làm tăng nhận thức của doanh nghiệp về quá trình này. Hay nói cách khác COVID-19 chính là đòn bẩy cho quá trình chuyển đổi số được diễn ra thuận lợi hơn.



Các doanh nghiệp Việt Nam đang có một lợi thế thuận lợi khi tiến hành chuyển đổi số, đó là giá phần mềm nền tảng như 1Office khá thấp so với thị trường thế giới.

Vì vậy, những doanh nghiệp nào còn chưa chịu chuyển mình để thích ứng hay còn lẩn tránh có nên chuyển đổi số hay không, chắc chắn sẽ thể không tồn tại được trong tương lai, vì không theo kịp với sự phát triển của thời đại.

Để CĐS thành công, cần chấp nhận giảm doanh số trong ngắn hạn để đi xa hơn

1Office đã triển khai chuyển đổi số thành công cho khá nhiều doanh nghiệp với các chi nhánh, nhân sự trên khắp cả nước như Viettel Post (8.000 nhân sự), thời trang Yody (3.000 nhân sự), Tập đoàn Hòa Phát, Tập đoàn Phú Cường, chuỗi bán lẻ Toco Toco, chuỗi bán lẻ Cộng Cà phê... Theo ông Thắng, yếu tố đầu tiên và quan trọng nhất dẫn đến sự thành công của những case study (bài học kinh nghiệm) này, phải nói đến sự quyết tâm của lãnh đạo.

Nhiều doanh nghiệp chuyển đổi số chưa thành công, nguyên nhân có thể đến từ việc không quyết liệt từ ban lãnh đạo doanh nghiệp, cộng thêm sự ngại thay đổi của nhân viên. Họ không chịu thích nghi và chấp nhận nâng cao trình độ của bản thân trong việc ứng dụng công nghệ trong đời sống và công việc, dẫn đến kéo theo lộ trình chuyển đổi số của doanh nghiệp bị chậm lại hoặc bị thất bại.

Tuy nhiên, quyết tâm của lãnh đạo mới chỉ là điều kiện đầu tiên, trong quá trình tiếp cận khách hàng và giúp đỡ các doanh nghiệp, ông Thắng cho rằng một tổ chức chưa

chuyển đổi số hiệu quả là do các công ty này chưa thực sự ý thức được lợi ích thực sự của quá trình này. Để rồi dẫn đến tình trạng “trên bảo dưới không nghe” hay “đầu voi đuôi chuột”, lãnh đạo thì rất hào hùng nhưng bên dưới lại chống đối hoặc không hào hứng và chấp nhận thay đổi theo.

Nguyên nhân thứ 2 là các doanh nghiệp quá bận rộn với công việc kinh doanh hàng ngày. Nếu như chuyển đổi số giúp doanh nghiệp vận hành với bánh xe hình tròn thì họ lại mãi loay hoay với việc vận hành bằng bánh xe hình vuông.

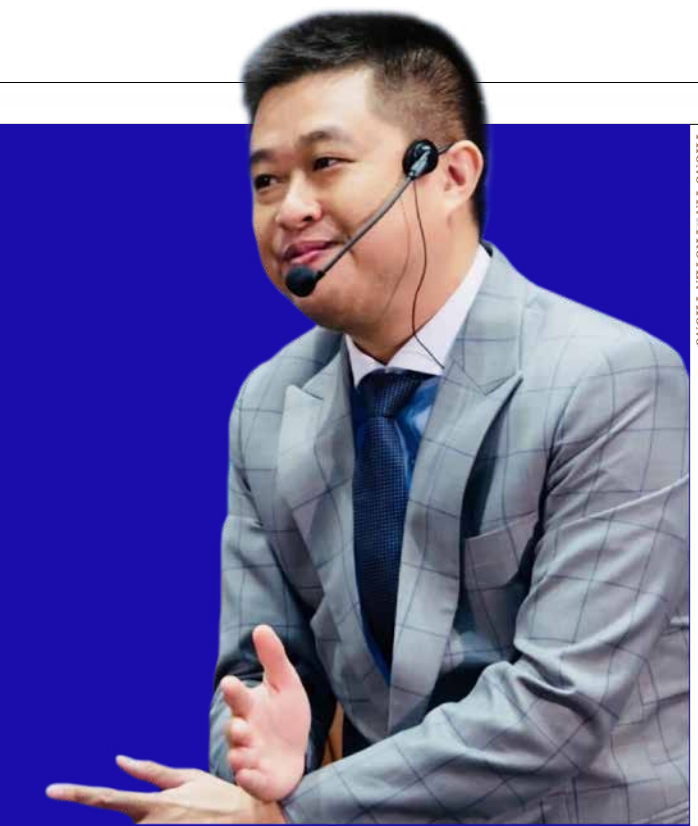
Nguyên nhân cuối cùng là việc lãnh đạo doanh nghiệp nghĩ các công nghệ như một cây đũa thần, giúp họ được mọi việc. Tuy nhiên, bản chất của công nghệ chỉ vẫn là công cụ, còn việc ứng dụng như thế nào còn phụ thuộc vào chính tư duy và cách mà doanh nghiệp ứng dụng ra sao.

Chính vì vậy, theo ông Thắng, để khắc phục những rào cản trên, lãnh đạo doanh nghiệp cần chuẩn bị mặt tâm lý về việc chấp nhận sẽ giảm doanh số trong khoảng thời gian ngắn hoặc đào thải nhân sự để quyết tâm chuyển đổi số hơn.

Tiếp theo là về mặt dữ liệu, nhân sự của doanh nghiệp phải ngồi lại để chuẩn hoá về mặt dữ liệu cho các chính sách, quy trình mẫu... Như vậy khi chuyển đổi sang số hóa, dữ liệu sẽ rất sạch sẽ trong việc báo cáo. Dữ liệu sạch là có thể loại bỏ đi những dữ liệu rác, giảm thiểu các bước dư thừa và không cần thiết.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần lựa chọn các giải pháp có tính tổng thể, tránh việc sử dụng quá nhiều phần mềm

Chia sẻ về quyết định lớn nhất khiến công ty có thể thành công như ngày hôm nay, ông Thắng cho rằng, đó là tại thời điểm ban đầu xây dựng 1Office, ông đã từng hợp tác với các doanh nghiệp lớn để phát triển và tự tin mang giải pháp đó ra bán ngoài thị trường một cách đại trà. Tuy nhiên, việc này đã không đem lại hiệu quả và dẫn đến kết quả không khả quan. Thực tế luôn cho biết rằng, một chiếc áo hợp với người này chưa chắc đã hợp với người khác. Phần mềm của 1Office cũng như thế. Sau thất bại thời điểm này, ông Thắng đã có quyết định lớn và dẫn đến sự thành công và sự sống còn cho 1Office như ngày nay. Đó là đập hoàn toàn 1Office phiên bản cũ và xây dựng một 1Office phiên bản mới hoàn toàn.



Theo ông Thắng, lãnh đạo doanh nghiệp cần chuẩn bị mặt tâm lý về việc chấp nhận sẽ giảm doanh số trong khoảng thời gian ngắn hoặc đào thải nhân sự để quyết tâm chuyển đổi số hơn.

vào quá trình chuyển đổi số. Việc này giúp cho chuyển hoá dữ liệu và lưu trữ dữ liệu được tiện lợi nhất. Yếu tố cuối cùng là từ lãnh đạo cho đến toàn thể nhân viên của một doanh nghiệp phải tập trung hoàn toàn vào mục tiêu, định hướng cho các giai đoạn tiếp theo.

Cơ quan nhà nước cần mạnh dạn sử dụng nền tảng “Make in Viet Nam”

Năm 2022 sẽ là năm còn vô vàn rào cản trong các bài toán quản lý, khách hàng doanh nghiệp... mà 1Office hướng tới. Chuyển đổi số là cả một quá trình, 1Office vận động theo thị trường, xã hội, chính sách, pháp luật,... nên chắc chắn sẽ có nhiều thay đổi trong hiện tại và tương lai.

Tuy nhiên, ông Thắng cho rằng, các doanh nghiệp Việt Nam đang có một lợi thế thuận lợi khi tiến hành chuyển đổi số, đó là giá phần mềm khá thấp so với thị trường thế giới. Người dùng có thể sử dụng phần mềm trong một tháng mà chưa tốn đến 4 USD, tức là chỉ tương đương với 2 bát phở, thậm chí có những tính năng sử dụng hàng ngày mà chỉ bằng một cốc trà đá. Nguyên nhân là do chi phí cho nhân công lao động tại Việt Nam khá thấp, công thêm cơ sở hạ tầng đang rất hỗ trợ cho việc chuyển đổi số

“Nếu như đã có rất nhiều thuận lợi như vậy, tại sao các cơ quan chính phủ không mạnh dạn hơn trong việc đặt hàng giải pháp, phần mềm cho các doanh nghiệp Việt Nam, thay vì cứ mãi loay hoay lo mở các khoá đào tạo, các khoá

bổ sung kiến thức lý thuyết về chuyển đổi số”, ông Thắng cho biết thêm.

Cùng với đó, ông Thắng cũng hi vọng chính phủ sẽ có những quy định, chương trình thiết thực hơn để tạo điều kiện đưa giải pháp số tới gần các doanh nghiệp trong thời gian tới.

Mới đây, Bộ TT&TT đã công bố 35 nền tảng Chuyển đổi số quốc gia, trong đó 1Office tham gia ở hạng mục Nền tảng quản trị tổng thể. Đánh giá về chương trình này, ông Thắng cho rằng, đây là một cơ hội tốt cho các doanh nghiệp như 1Office tạo dựng được niềm tin và hình ảnh thương hiệu của mình. Bởi vì, đây là chương trình thiết thực do chính cơ quan quản lý nhà nước uy tín tổ chức. Đối với 1Office, đây cũng là một cơ hội lớn để khẳng định được vị thế, khẳng định được giá trị của sản phẩm công nghệ đến với khách hàng.

Theo ông Thắng, hiện nay, truyền thông trở thành một phương tiện không thể thiếu đối với mọi lĩnh vực. Chính vì thế, để các nền tảng Chuyển đổi số Quốc gia thực sự đi vào đời sống của doanh nghiệp, của xã hội thì chúng ta cần phải khuếch trương truyền thông hơn nữa. Đây chính là cách tốt nhất để mở rộng nhận thức về CĐS, tạo ra miếng bánh cho các player (đối tượng liên quan), tạo ra sức cạnh tranh lớn dẫn đến việc giảm giá thành và đặc biệt doanh nghiệp sẽ đạt được nhiều lợi ích trong quá trình chuyển đổi số. ■ THÔNG TIN & THUYẾT THƯỜNG