

DIGITAL TO GROWTH CONSULTING SERVICE

Dịch Vụ Tư Vấn Ứng dụng Công Nghệ
để Tăng Trưởng Doanh Nghiệp



ANATICS

Ví dụ - DN sản xuất mỹ phẩm xuất khẩu 1000 tỷ năm

Chuyển hướng phát triển mô hình kinh doanh 3-5 năm

(1) Tập trung sản xuất xuất khẩu OEM
Đầu tư quy mô sản xuất - doanh thu < 30%
→ 300 tỷ/3 năm

(2) Mở rộng từ B2B sang bán B2C chỉ
bán online - Doanh thu ~ +20%
→ 200 tỷ/3 năm

Công nghệ sẽ đóng vai trò như thế nào

1a - Tăng quy mô sản xuất 2x
1b - Tiết kiệm chi phí sản xuất 5% thủ công
→ Đầu tư công nghệ 500 * 5% = 25 tỷ/3 năm

2a - Thay đổi mô hình bán hàng sang online
→ Đầu tư công nghệ = 1 tỷ/năm đầu
→ 2% doanh thu năm 2 và 3 - 4 tỷ

2b - Tập KH online thân thiết

Đánh giá hiệu quả đầu tư bằng tiền

Dựa trên các ứng dụng, xác định mức
vào đầu tư sản phẩm công nghệ phù hợp

ANATICS

Ví dụ - DN sản xuất mỹ phẩm xuất khẩu 1000 tỷ năm

Định hướng phát triển mô hình kinh doanh 3-5 năm

(1) Tập trung sản xuất xuất khẩu OEM
Đầu tư quy mô sản xuất - doanh thu < 30%
→ 300 tỷ/3 năm

(2) Mở rộng từ B2B sang bán B2C chỉ
bán online - Doanh thu ~ +20%
→ 200 tỷ/3 năm

Công nghệ sẽ đóng vai trò như thế nào

1a - Tăng quy mô sản xuất 2x
1b - Tiết kiệm chi phí sản xuất 5% thủ công
→ Đầu tư công nghệ 500 * 5% = 25 tỷ/3 năm

2a - Thay đổi mô hình bán hàng sang online
→ Đầu tư công nghệ = 1 tỷ/năm đầu
→ 2% doanh thu năm 2 và 3 - 4 tỷ

2b - Tập KH online thân thiết

Đánh giá hiệu quả đầu tư bằng tiền

Dựa trên các ứng dụng, xác định mức
vào đầu tư sản phẩm công nghệ phù hợp

VIETNAM

MOBILE SUMMIT
VIỆT NAM

Phụ Chủ Minh
3.6.2023

TOPIC

H

CHÚNG TÔI LÀM GÌ?

1

Giải pháp tổng thể ứng dụng công nghệ
thông tin để tăng trưởng kinh doanh

“Digital to Growth Solution” - D2G

NÊN ĐẦU TƯ BAO NHIÊU % DOANH THU VÀO CÔNG NGHỆ ?

3,64%

DN Việt nói chung

Các doanh nghiệp Việt nói chung chỉ trung bình 3,64% doanh thu cho công nghệ thông tin theo khảo sát của Deloitte năm 2018.

15%

Các Ngân hàng

Theo VnExpress, các ngân hàng Việt Nam chỉ trung bình 15% doanh thu hàng năm cho đầu tư công nghệ.

15-20%

DN Công nghệ

Tiêu biểu, Grab đã chi khoảng 20-30%, Google chi khoảng 14%, Lazada khoảng 15-20% doanh thu hàng năm được chi vào công nghệ.

KHÓ KHĂN VÀ THỬ THÁCH TRONG VIỆC ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ VÀ DỮ LIỆU CỦA CÁC DOANH NGHIỆP SMEs

Hướng áp dụng thông thường:

- Các đơn vị cung cấp công nghệ sẽ tư vấn khách hàng dựa trên hệ thống sản phẩm sẵn có của đơn vị cung cấp đó
- Việc chuẩn hóa các quy trình hoạt động hiện tại của công ty luôn phải dựa vào kinh nghiệm của tư vấn viên từ đơn vị cung cấp công nghệ và khả năng triển khai của các phòng ban nội bộ công ty
- Ngân sách đầu tư chưa thực sự rõ ràng và có kế hoạch đối với các công ty không theo định hướng công ty công nghệ
- ... thảo luận thêm

Hậu quả từ việc ứng dụng sai:

- Tạo ra những quy trình thiếu hiệu quả và khó khăn trong việc quản lý vận hành của doanh nghiệp
- Cấu trúc dữ liệu không đáp ứng được nhu cầu quản lý vận hành và phân tích của các hoạt động trong doanh nghiệp
- Đầu tư nhiều nhưng giá trị đem lại thấp hoặc gây ra nhiều rủi ro hơn trong vận hành doanh nghiệp
- ... thảo luận thêm

Thách thức hiện tại:

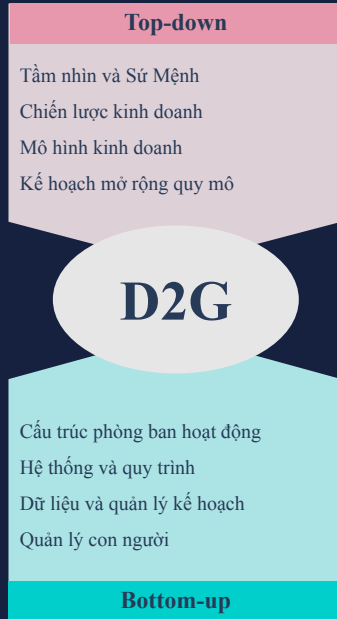
- Xác định được ngân sách đầu tư cho công nghệ và kết quả đem lại dựa trên chiến lược kinh doanh dài hạn của doanh nghiệp
- Thiết kế kế hoạch và lộ trình triển khai tổng thể cho tất cả hệ thống cần thiết
- Chuẩn bị kế hoạch cho các rủi ro có thể xảy ra khi chiến lược kinh doanh thay đổi và trong quá trình triển khai hệ thống mới

... thảo luận thêm

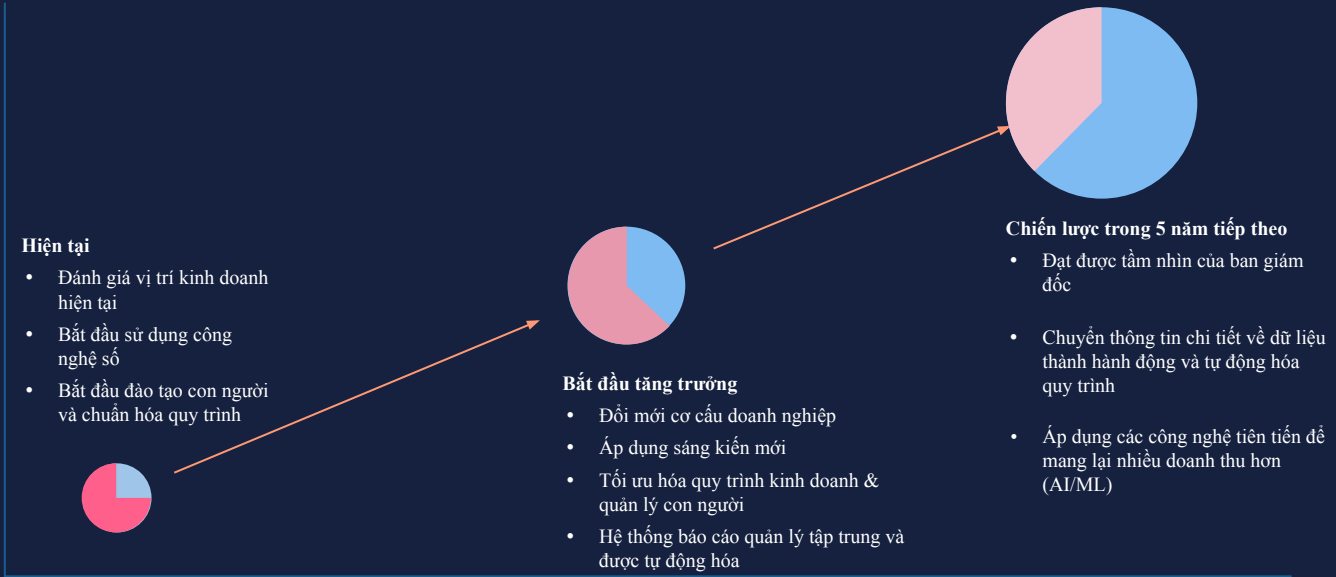
CÁCH TIẾP CẬN CỦA CHÚNG TÔI

để ứng dụng Công Nghệ Số giúp Khách Hàng tăng trưởng

Kết hợp “Bottom-up” và “top-down” để xác định nhu cầu thật sự



... và đem đến 1 chiến lược tối ưu tổng thể để CNTT thúc đẩy doanh thu trong khi vẫn giữ được sự phát triển bền vững cho Khách Hàng



TOPDOWN - CÔNG NGHỆ PHỤC VỤ MỤC TIÊU KINH DOANH

Bước 1

Định hướng phát triển mô hình kinh doanh 3-5 năm

- Nghiên cứu xu hướng phát triển ngành trên thế giới và VN.
- Nghiên cứu xu hướng công nghệ thay đổi mô hình kinh doanh
- Chọn định hướng tăng trưởng và cụ thể mục tiêu tài chính.

Bước 2

Công nghệ sẽ đóng vai trò như thế nào?

- Giúp hoạt động hiệu quả hơn để tiết kiệm chi phí?
- Hay công nghệ là “chìa khóa” để tăng doanh thu?
→ Xác định ngân sách công nghệ tương ứng.

Bước 3

Đánh giá hiệu quả đầu tư bằng tiền

- Tách nhỏ mục tiêu Tăng doanh thu, Giảm chi phí tương ứng các hoạt động trong DN → Lựa chọn giải pháp công nghệ cho từng nhóm hoạt động

BOTTOM UP - ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ 1 Ý TƯỞNG CÔNG NGHỆ BẤT KỲ



KINH NGHIỆM CỦA CHÚNG TÔI

2

Từ tháng 8 năm 2019, chúng tôi đã hoàn thành thành công nhiều dự án tại Việt Nam, Lào, Thái Lan và Myanmar, hợp tác với các thương hiệu nổi tiếng như Heineken-Laos, Mercular – Thái Lan, Highland Coffee, PTSC Group...

Dự án của Chúng tôi



Vietnam - Thailand - Laos - Myanmar



Sản Phẩm Tiêu Dùng



Hiện là nhãn hiệu bia cao cấp quốc tế bán chạy nhất tại Lào



Top nhà sản xuất và phân phối mỹ phẩm chăm sóc sắc đẹp hàng đầu Thái Lan



Nhà sản xuất của một trong những loại Chocolate ngon nhất thế giới - xuất xứ từ Việt Nam



Top 3 Thương hiệu Bán lẻ Thời trang với hơn 130 cửa hàng trên toàn Việt Nam



Nhà phân phối âm thanh hàng đầu thị trường (> 50% thị phần)

Tập Đoàn - Khai Thác & Sản Xuất



Tập Đoàn - Chuỗi Bán Lẻ



Dịch Vụ Trực Tuyến/ E-com



Top 2 Dịch vụ Tuyển dụng trực tuyến tại VN



Top 5 về E-com tại Thái Lan (hạng mục thể thao, game và âm thanh) được đầu tư bởi Tập đoàn Central Group



Nền tảng Vận chuyển Hàng hóa tại Myanmar

Giáo Dục



Kết quả đạt được

Tuỳ vào nguồn lực về ngân sách - nhân sự của từng Khách hàng yêu cầu, thông thường Anatics sẽ **đồng hành cùng Doanh nghiệp từ 1,5 đến 4 năm** để điều hướng các hoạt động ứng dụng CNTT vào tăng trưởng kinh doanh cho doanh nghiệp.

Trong đó, Anatics thường đóng vai trò:

1. Cố vấn chiến lược Kinh doanh - Công nghệ
2. Cố vấn tối ưu Quy trình - Mô hình vận hành kinh doanh của Doanh nghiệp
3. Triển khai thiết kế, xây dựng, lắp đặt và đào tạo chuyển giao CNTT
4. Quản lý dự án CNTT tổng thể
5. Đào tạo Lãnh đạo số bao gồm Tư duy - Kỹ năng - Công cụ

Tầm Nhìn Chiến Lược Thông Nhất

- Đảm bảo sự thống nhất về Tầm nhìn và Kế hoạch chiến lược trên phạm vi toàn công ty, từ các cấp lãnh đạo xuống và xuyên suốt các bộ phận.
- Lên chiến lược đầu tư công nghệ dựa theo mục tiêu tài chính ROI

Thiết kế tổng thể Phần cứng - Phần mềm

- Dựa theo đánh giá tăng trưởng và hiệu quả đầu tư, hệ sinh thái công nghệ thông tin được thiết kế luôn hướng đến việc:
 1. Tiết kiệm chi phí tối đa
 2. Đảm bảo tính tổng thể giữa Phần cứng - Phần mềm - Quy trình nhân sự
 3. Tương thích với quy trình làm việc đảm bảo tính tối ưu và hiệu quả tổng thể cho doanh nghiệp

Quy Trình & Hệ Thống Tối Ưu Hóa

- Quy trình và hệ thống được rà soát tối ưu hóa để đáp ứng mục tiêu tối ưu thời gian, chi phí và tăng trưởng tài chính.
- Các chức năng hoạt động kinh doanh chính được định lượng để theo dõi và đo lường hiệu suất trên phần mềm.

Ứng dụng Dữ liệu trong quyết định kinh doanh

- Rà soát, tổng hợp dữ liệu sẵn có và thiết kế cấu trúc dữ liệu tổng thể để lưu trữ - đo lường trên phần mềm, đảm bảo phục vụ phân tích, đánh giá, ra quyết định kinh doanh.
- Xây dựng Báo cáo tự động để theo dõi hiệu suất kinh doanh. Mở rộng Dự báo/ dự đoán tự động dựa trên AI/ML để hỗ trợ lập kế hoạch

Case Study - Ứng dụng dữ liệu trong quản trị hiệu quả hoạt động kinh doanh

Bối cảnh:

- Khách hàng cần giải quyết vấn đề về cấu trúc nhân sự trên toàn bộ công ty, tối ưu hóa quy trình kinh doanh, xác định các vấn đề chính mà họ gặp phải khiến họ không thể tiếp tục dẫn đầu trên thị trường Việt Nam.
- Không thiết lập được chỉ tiêu rõ ràng để theo dõi mỗi phòng ban.
- Khách hàng cũng gặp vấn đề khi không kiểm soát được hệ thống ERP và tận dụng nó để hoạt động hiệu quả.
- Kết quả đầu ra không được xác định rõ ràng cả từ tầng chiến lược (Top-down) và tầng vận hành (Bottom-up).
- Không có Dashboards dựa trên dữ liệu thời gian thực để hỗ trợ kịp thời các quyết định kinh doanh.

Anatics tham gia để:

- Xác định cấu trúc tổ chức hiện tại và thiết kế cấu trúc tổ chức mới, với trách nhiệm rõ ràng cho từng phòng ban.
- Đề xuất chỉ tiêu (KPI) chính cho từng phòng ban và làm rõ với BOD.
- Xác định các vấn đề của từng phòng ban, cung cấp giải pháp tổng thể cho mỗi vấn đề.
- Cung cấp các đề xuất tổng thể và một số hệ thống (gồm cả các nhà cung cấp hệ thống) có thể giải quyết các vấn đề của khách hàng.
- Hỗ trợ khách hàng thiết kế RFX và thực hiện đánh giá nhà cung cấp.
- Hỗ trợ xây dựng Dashboard với dữ liệu thời gian thực.

Cách Tiếp Cận:

- Thực hiện phỏng vấn với Ban Giám đốc và các trưởng phòng chủ chốt để hiểu vấn đề.
- Kiểm tra hệ thống (tổng quan và truy cập trực tiếp vào hệ thống) để hiểu cách thức hoạt động và những vấn đề khách hàng gặp phải.
- Thu thập dữ liệu chuyên sâu, phân tích trên góc độ quản lý để hiểu rõ về vấn đề với cấu trúc chi phí của Khách hàng.
- So sánh thông tin của Khách hàng (một số chỉ số) với các phương pháp thực tiễn tốt nhất trên thị trường (dữ liệu APQC) để xác định các vấn đề chính.

Kết Quả:

- Cung cấp một cấu trúc nhân sự mới với cơ chế thưởng phạt rõ ràng, tối giản.
- Cung cấp các KPI rõ ràng để đo lường hiệu suất của các bộ phận (so sánh với các phương pháp thực tiễn tốt nhất và được điều chỉnh để phù hợp với lộ trình của khách hàng).
- Đưa ra đề xuất cho bộ phận Tài chính về việc tham gia và tác động mạnh mẽ hơn đến việc kiểm soát và hỗ trợ vận hành.
- Cung cấp lộ trình triển khai rõ ràng để thiết kế lại ERP và hệ sinh thái thông tin.
- Thiết kế Dashboard quản lý kinh doanh - theo số liệu thời gian thực

ĐỘI NGŨ CỦA CHÚNG TÔI “Experts Hub”

3

CẤU TRÚC NHÂN SỰ DỰ ÁN

- Các dự án của Công ty Anatics sẽ được thực hiện bởi Anatics và đội ngũ chuyên gia, đối tác theo cấu trúc như hình bên dưới

CẤU TRÚC TỔ CHỨC DỰ ÁN

BAN LÃNH ĐẠO CÔNG TY KHÁCH HÀNG

Ban giám đốc & Trưởng tổ dự án (KH)

TRƯỞNG ĐỘI DỰ ÁN

Trưởng phòng ban (KH)
Giám đốc dự án (Anatics)

Ban cố vấn Kinh doanh Anatics

Mạng lưới quản lý - chủ doanh nghiệp đa ngành

Đội dự án

Công ty Khách hàng

- Tổ dự án
- Chuyên viên từ các phòng ban chức năng

Đội tư vấn kinh doanh Anatics

- Đội ngũ chuyên gia
- Đội ngũ chuyên viên

Đội tư vấn kỹ thuật Anatics

- Các chuyên gia CNTT
- Các chuyên viên kỹ thuật CNTT

Cơ Cấu Đội Ngũ Cố Vấn Theo Chuyên Môn

- Tập trung phát triển chiến lược doanh nghiệp, định hướng kinh doanh tăng trưởng vượt bậc
- Nhiều kinh nghiệm làm việc với các tập đoàn đa quốc gia, công ty nội địa và các công ty Startup



Van Phan
Growth Hacker



Dien Tran
Business Builder

- Tối ưu hóa quy trình vận hành kinh doanh
- >15 chuyên gia công nghệ, với tối thiểu 10 năm kinh nghiệm thiết kế kiến trúc và >10 đối tác chiến lược cung cấp hệ thống phần mềm, phần cứng, dữ liệu... tổng thể cho doanh nghiệp.



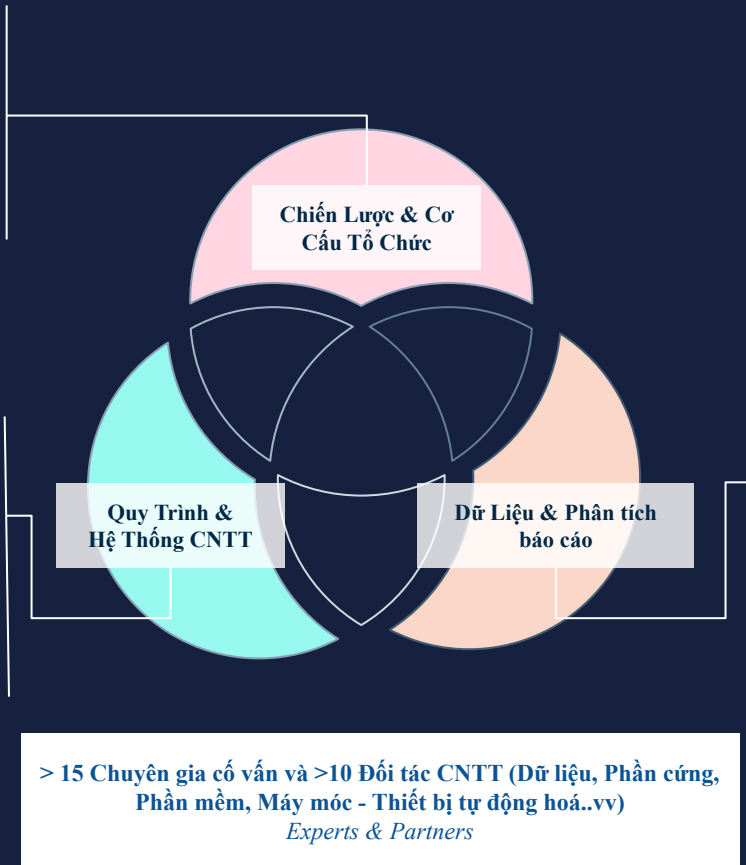
Cuong Nguyen
Software Solution Expert



Ngoc Ha
Procedure



Tri Nguyen
Integrator



- Ứng dụng Dữ Liệu và các công cụ BI vào nhiều mô hình khác nhau từ các công ty SMEs đến các công ty trên đà phát triển mạnh
- Ứng dụng trong nhiều lĩnh vực từ giáo dục, bán lẻ, hàng tiêu dùng, F&B,...



Van Phan
Data



Siri
Data



Phong Thai
Data



Vanessa Phan

Growth Hacker

Nhà sáng lập & CEO của Anatics

Kinh nghiệm

- Chuyên gia Tăng trưởng & Đối tác Đầu tư, Phoenix Holding Venture Capital & Private Equity, 2019
- Giám đốc Marketing & Phát triển Kinh doanh Toàn cầu, Topica Edtech Group, Thái Lan, 2016-2019
- Phó Giám đốc điều hành Tập đoàn DFD Architects & Hospitality Group, Việt Nam, 2014-2020

[Link thông tin chi tiết](#)

Năng lực

- Chiến lược Kinh doanh
- Chiến lược Doanh nghiệp
- Quản lý Dự án
- Quản lý Tài chính Doanh nghiệp

Hơn 12 năm kinh nghiệm về Tăng trưởng, đã nâng cao Hiệu quả Đầu tư (Return on Investment) và mở rộng quy mô cho hơn 20 doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Không chỉ là người đam mê Công nghệ, đầu tư mạo hiểm và tạo tăng trưởng vượt bậc mà còn có thể quản lý định hướng vận hành đi theo Chiến lược với sự hỗ trợ của việc áp dụng dữ liệu trong kinh doanh/doanh nghiệp.
Tôi thích hỗ trợ và tư vấn cho các lãnh đạo và cả các nhân viên, về chiến lược và vận hành cùng cách thức thực thi. Tất cả nhằm nâng tầm khả năng áp dụng dữ liệu (data-driven) vào việc quản lý hiệu suất và đưa ra quyết định trong doanh nghiệp.
- Thành tựu đã được chứng minh trong các startup Công nghệ tài chính (fintech), Công nghệ giáo dục (edtech), Công nghệ tiếp thị (martech), Thương mại điện tử (e-com..) và các doanh nghiệp vừa và nhỏ (FnB, Giáo dục, Thời trang, Hàng tiêu dùng, Sản xuất...). Kinh nghiệm trong môi trường doanh nghiệp đa văn hóa (Việt Nam, Thái Lan, Singapore và Malaysia).
- Tốt nghiệp cử nhân chuyên ngành Tài chính - Ngân hàng tại Đại học Tài chính - Marketing, Việt Nam.

Case Studies:

- **Bán lẻ:** Highlands, Vascara, The Coffee House, JBL, Aldo, Marou
- **Giáo dục & Edtech:** Yola, Topica, Everest Education
- **Tư vấn đầu tư:** Viet Capital Asset Management, Phoenix Holdings
- **Tập Đoàn:** Viet Thai International, Sieu Viet Group



Cuong Nguyễn

Software Solution Expert

Kinh Nghiệm

- Thành viên HĐQT Tập Đoàn CMC
- TGĐ Công ty CMC Soft
- Viện trưởng Viện Nghiên cứu Ứng dụng Công nghệ (CMC)
- Giám đốc Khối Giải pháp Doanh nghiệp vừa và nhỏ
- Giảng viên Đại học CMC

[Link thông tin chi tiết](#)

Năng lực:

- Tư vấn và triển khai dự án Chuyển Đổi Số

Tiến Sĩ Nguyễn Kim Cương có gần 30 năm Kinh nghiệm tư vấn và triển khai các dự án Chuyển đổi số cho hàng nghìn doanh nghiệp lớn nhỏ, đồng thời là diễn giả tham gia nhiều hội thảo đặc thù về Chuyển đổi số cho doanh nghiệp.

Ông gắn bó với Tập đoàn Công nghệ CMC từ năm 1996 đến nay. Ông từng nắm giữ nhiều vị trí quan trọng và lãnh đạo cấp cao của Tập đoàn CMC như từng là Tổng giám đốc Công ty giải pháp Phần mềm CMC (CMC Soft), Viện trưởng Viện nghiên cứu Ứng dụng Công nghệ CMC, Thành viên Hội đồng Quản trị tập đoàn CMC, Giám đốc khối Giải pháp Doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMB) - CMC TS.

Ông là người có vai trò rất lớn trong các dự án trọng yếu của CMC trong lĩnh vực phát triển phần mềm, là một trong những người đặt nền móng quan trọng nhất cho việc nghiên cứu phát triển các sản phẩm như Edocman, Ilib, IU, CPC, C-Contract,....



Ngọc Hà

Procurement & Supply Chain Specialist

Kinh nghiệm

- Trưởng nhóm quản lý hợp đồng - Resource Services Group
- Cố vấn chuỗi cung ứng & Phân tích kinh doanh - Anatics
- Giám đốc mua sắm và hợp đồng - Nova Group
- Cán bộ mua sắm cấp cao kiêm Trưởng nhóm mua sắm - Austal Limited Group
- Cán bộ mua sắm cấp cao - PV Drilling

[Link thông tin chi tiết](#)

Năng lực:

- Quản lý dự án
- Phát triển kinh doanh
- Lập kế hoạch và đánh giá chiến lược
- Phân tích đánh giá hệ thống ERP, CRM, WMS

Là chuyên gia Quản lý Chuỗi Cung ứng với hơn 8 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Quản lý Chuỗi Cung ứng, góp phần vào sự phát triển thành công của nhiều công ty. Góp phần thúc đẩy niềm đam mê đối với việc quản lý Chuỗi Cung Ứng và công nghệ, đầu tư vào kiến thức và quản lý và vận hành các quy trình chuỗi cung ứng từ đầu đến cuối.

Có kiến thức và giàu kinh nghiệm đặc biệt với các ngành như Dầu khí, năng lượng tái tạo (năng lượng gió, mặt trời và thủy điện), xây dựng đóng tàu. Hiểu biết sâu rộng trong việc quản lý Chuỗi Cung Ứng tại môi trường đa văn hóa ở các công ty quốc tế (Việt Nam, Úc, Singapore, Philippin).

Ứng dụng dữ liệu bằng cách triển khai các hệ thống quản lý nguồn lực như ERP và sử dụng các công cụ phân tích dữ liệu hiện đại và quản trị dữ liệu phù hợp vào quản lý chuỗi cung ứng bằng cách sử dụng giao dịch kinh doanh thô, dữ liệu kho hàng và dữ liệu mua sắm hiện có, tập trung về phân tích dữ liệu và xây dựng lại dữ liệu từ đó đưa ra các tư vấn giúp tăng trưởng kinh doanh, giảm chi phí hoạt động và tăng doanh thu.

Case Studies:

- **Mua hàng và quản lý chuỗi cung ứng: NOVA Group, Austal Limited Group, PV Drilling, RSGx Group**
- **Đánh giá, triển khai hệ thống phần mềm quản lý: NOVA Group**
- **Bán lẻ: Marou, Aldo,...**



ĐIỀN TRẦN

Business Builder

Kinh Nghiệm

- Tập Đoàn Hưng Thịnh
- BizDirect Asia (startup)
- Honeywell
- Deloitte Consulting
- PwC Consulting
- Ipsos Consulting
- Allianz SE

[Link thông tin chi tiết](#)

Năng lực:

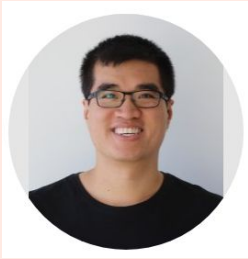
- Phát triển chiến lược
- Chiến lược tiếp cận thị trường
- Dẫn lối đến thị trường (Route-to-market)

Là một nhà tư vấn quản lý có kinh nghiệm trong nhiều vai trò khác nhau, từ cố vấn cho tới quản lý dự án nội bộ (product owner), cho tới cả làm chủ chính sản phẩm của mình. Là product owner/ quản lý dự án (project manager), anh đã quản lý gần 30 dự án với quy mô khác nhau, làm việc với các tập đoàn đa quốc gia và cả các công ty nội địa.

- Anh Điền mang tới hơn 15 năm kinh nghiệm tư vấn quản lý và chiến lược doanh nghiệp cho Anatics. Trước khi tham gia Anatics, anh là Giám đốc Phát triển Chiến lược tại Tập đoàn Hưng Thịnh, Trưởng nhóm Phát triển Thị trường của Honeywell ACS và đồng sáng lập của công ty khởi nghiệp công nghệ - BizDirect Asia.
- Trong giai đoạn đầu sự nghiệp của mình, anh đã làm việc tại nhiều công ty tư vấn quản lý khác nhau, bao gồm Deloitte Consulting, PwC Strategy & và Ipsos Business Consulting.
- Anh tốt nghiệp B.A. chuyên ngành Tài chính và Marketing từ Đại học Quốc gia Singapore (National University of Singapore)

Case Studies:

- **Bất động sản:** Hưng Thịnh Corp,
- **Sản xuất:** Honeywell ACS
- **Công nghệ:** BizDirect Asia, TopenAssets
- **Bán lẻ:** Tân Hiệp Phát, Home Credit, PepsiCo, Wonderfarm, Kinh Do, AB Inbev, BAT, HiteJinro, Michelin
- **Vận tải:** Mai Linh, Go-Jek
- **Tài chính:** Home Credit, Allianz



KHOI NGUYEN

Expertise in Research Scientist

Kinh nghiệm

- Kỹ sư phần mềm nghiên cứu, IBM, USA
- Trợ lý nghiên cứu và đồng sáng lập, Đại học Quốc gia Australia
- Nhà khoa học dữ liệu, AUSTRAC

[Link thông tin chi tiết](#)

Năng lực

- Quản lý dự án
- Giải pháp AI

8 năm kinh nghiệm trong ngành Kỹ thuật và Khoa học Máy tính:

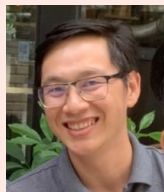
- Chuyên gia có tổ chức và đáng tin cậy cao với khả năng thúc đẩy cải tiến tổ chức và lãnh đạo các nhóm thành công và đạt thành tích cao.
- Chứng tỏ thành công trong việc phát triển các giải pháp AI thiết thực cho doanh nghiệp, cung cấp các sản phẩm DS và ML, dẫn dắt các dự án và cộng tác với các nhóm
- Ông có bằng Tiến sĩ Kỹ thuật và Khoa học Máy tính của Đại học Quốc gia Australia

Kinh nghiệm

- Trợ lý nghiên cứu và đồng sáng lập, Đại học Quốc gia Australia
- Nhà khoa học dữ liệu, AUSTRAC
- Kỹ sư phần mềm nghiên cứu, IBM

Case Studies:

- Giáo dục: Đại học Quốc gia Úc
- Công nghệ: IBM



Trí Nguyễn

Chuyên gia tích hợp

Kinh nghiệm

- Giám đốc công nghệ - EOS Solutions, Việt Nam
- Trưởng phòng Kỹ thuật cấp cao - Intrepid Group, toàn cầu
- Giám đốc công nghệ/Đồng sáng lập - Biz Direct Asia, Việt Nam
- Giám đốc công nghệ - OCCA đầu tư và công nghệ, Hoa Kỳ
- Giám đốc công nghệ - Công ty Mpire, Việt Nam.

[Link thông tin chi tiết](#)

Năng lực:

- Quản lý dự án
- Phát triển kinh doanh
- Lập kế hoạch và đánh giá chiến lược
- Lập kế hoạch và tích hợp hệ thống

Có hơn 12 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực phát triển phần mềm (các lĩnh vực kinh doanh khác nhau bao gồm vận chuyển hàng hóa, nhân sự, tài chính, thương mại điện tử và mạng xã hội), với khách hàng và đối tác trên toàn thế giới (Anh, Pháp, Singapore và Việt Nam)

- Tinh thần khởi nghiệp, chuyên gia đi đầu về công nghệ với hơn 8 năm kinh nghiệm cấp cao trong việc xác định, đánh giá, xây dựng sự đồng thuận, triển khai công nghệ và hệ thống ERP để hỗ trợ quy trình kinh doanh và các mục tiêu chiến lược.
- Sự kết hợp mạnh mẽ giữa tầm nhìn công nghệ và sự hiểu biết về kinh doanh giúp việc phát triển những chiến lược kinh doanh - hỗ trợ bởi cơ sở hạ tầng và ứng dụng IT hiệu suất cao, tiết kiệm chi phí.
- Kinh nghiệm dày dặn trong lĩnh vực công nghệ thông tin, kiến trúc/cơ sở hạ tầng phần mềm, quản lý vòng đời dự án, quan hệ với khách hàng/nhà cung cấp và quản lý tài chính/vận hành. Có khả năng quản lý các dự án cải cách tổ chức và cải tiến quy trình.
- Thiết lập cơ cấu IT toàn doanh nghiệp, kiểm soát tài chính/vận hành và các phương pháp tốt nhất cho công ty quản lý truyền thông tiếp thị và quản lý thương hiệu; hướng dẫn công ty vượt qua khó khăn với việc giảm quy mô với tinh thần trách nhiệm và điều chỉnh lại trọng tâm kinh doanh
- Ông có bằng cử nhân Kỹ thuật máy tính tại Đại học Công nghệ Sài Gòn.

Case Studies:

- **Bán lẻ:** BizDirect - Vietnam & Singapore, SCOMMERCE PAYROLL
- **Vận tải/Logistics:** Giaohangnhanh, Vinamove
- **Công nghệ giáo dục/Edtech:** FlatTalk
- **Sản xuất:** Tekcom, HongKy



@2024 Anatics Consultancy

📍 Tham khảo thêm thông tin về chúng tôi tại <http://anatics.io>

📍 Liên hệ Vanessa Phan để được tư vấn trực tiếp:

+84 973 584 954 (Phone, Zalo, WhatsApp)

📍 Hoặc gửi yêu cầu về email: partners@anatics.io

MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM

1. Phạm vi công việc của chúng tôi đề xuất giới hạn bởi các thông tin, tài liệu chúng tôi được nhận. Chúng tôi chưa xác minh độc lập bất kỳ thông tin nào liên quan đến Khách hàng và các yêu cầu dịch vụ mà chúng tôi cung cấp.
2. Đây là bản dự thảo được chuẩn bị chỉ nhằm mục đích thảo luận; nội dung có thể được sửa đổi hoặc hủy bỏ, và các kết luận cũng như kết quả của chúng tôi sẽ được nêu trong sản phẩm cuối cùng của chúng tôi.
3. Tài liệu này chỉ được chuẩn bị cho Khách hàng - và chỉ nhằm phục vụ yêu cầu từ Khách hàng và hai bên tuân thủ các điều khoản trong thỏa thuận bảo mật (Nếu có) của chúng tôi.
4. Chúng tôi không chịu trách nhiệm pháp lý (kể cả do sơ suất) đối với bất kỳ bên nào khác liên quan đến tài liệu này, mọi thông tin được cung cấp mang tính chất tham khảo. Đồng thời, chúng tôi yêu cầu không cung cấp thông tin này cho bất kỳ bên nào khác trừ khi có thỏa thuận khác bằng văn bản giữa hai bên.

Thank you for your reading!