

Khởi nghiệp với hệ thống bán vé xe trực tuyến



Văn phòng làm việc của Công ty CP Vexere đặt tại quận 11, TP. HCM
Ảnh: LV.

✦ LAM VĂN

Ra đời năm 2013 với sứ mệnh “vì hàng triệu người dân Việt không còn phải xếp hàng mua vé”, Vexere hiện là hệ thống đặt vé xe trực tuyến và là cổng thông tin vé xe khách lớn nhất trong nước. Vexere hoạt động như một doanh nghiệp xã hội trong lĩnh vực công nghệ thông tin, với 1,5 triệu lượt truy cập mỗi tháng, hơn 2.000 hãng xe với 5.000 tuyến đường, hàng trăm bến xe và hơn 1.000 đại lý bán vé trên toàn quốc,... Để có những con số ấn tượng này, người sáng lập Vexere, Trần Nguyễn Lê Văn và cộng sự đã phải có những quyết định không dễ dàng mà anh gọi đó là “chiến thắng chính mình”.

Chiến thắng chính mình

Sau khi tốt nghiệp Đại học Bách Khoa TP.HCM, Lê Văn tìm được học bổng theo học thạc sĩ tại bang Arizona (Mỹ). Vào dịp cận tết 2013, đọc báo mạng thấy cảnh người dân ở quê nhà vất vả chen lấn tại các bến xe để kiểm soát vé về quê ăn tết, nỗi bức xúc cùng sự đồng cảm thôi thúc Lê Văn phải làm điều gì đó.

Điều đầu tiên mà Lê Văn phải vượt qua, chính là thuyết phục bản thân. Bởi khi đó, đi học ở Mỹ và làm thêm mỗi tuần đã cho thu nhập hơn 1.000 USD. Nếu về Việt Nam, rủi ro sẽ rất cao, chưa kể yếu tố tâm lý là vận tải hành khách thuộc “nhóm việc bình dân” trong xã hội. Qua đấu tranh tư tưởng, chàng trai trẻ nhận thấy, nếu có ở lại Mỹ cũng không góp phần giải quyết được vấn đề gì có ý nghĩa cho cộng đồng. Trong khi đó, nếu có khả năng cải tiến được các phương thức tổ chức, quản lý, điều hành trong ngành vận tải hành khách sẽ mang lại lợi ích rất lớn cho xã hội. Qua khảo sát, Lê Văn nhận thấy, tại Việt Nam mỗi năm có tới 24 triệu lượt người đi lại bằng xe khách, nếu mỗi người tốn 30 phút để tìm và đi lại mua vé xe, tổng quỹ thời gian hao phí của xã hội là rất lớn.

Tháng 4/2013, Lê Văn quyết định về Việt Nam theo đuổi đam mê và khát vọng mang tiện ích công nghệ đến với mọi người, góp phần thay đổi ngành vận tải hành khách. Và tất nhiên, việc gác lại “giấc mơ Mỹ” để thực hiện một việc chưa rõ thành bại này đã vấp phải

sự phản đối gay gắt của người thân, bạn bè. Chưa kể, buổi đầu khởi nghiệp gặp rất nhiều khó khăn bởi trong tay gần như không có gì: không tiền, kỹ năng chưa đủ, kiến thức công nghệ thông tin rơi rụng ít nhiều, thiếu nhiều yếu tố cần thiết để khởi nghiệp trong thời gian đầu,... Nhưng bù lại, chàng trai sinh năm 1985 có một sự đam mê mãnh liệt và một niềm tin vững chắc về điều mình đang làm.

Với sự đam mê ấy, Lê Văn đã thuyết phục được hai người bạn nhiều tài năng Đào Việt Thắng, sinh năm 1987, quản trị viên tập sự tài chính ở Mỹ và Lương Ngọc Long, sinh năm 1985, tốt nghiệp Đại học Bách khoa TP. HCM, đoạt giải Olympic tin học cấp quốc gia năm 2005, cùng tham gia thực hiện ý tưởng.

Tháng 7/2013, website Vexere.com chính thức ra đời, cung cấp thông tin giá vé, lịch trình, địa chỉ, số điện thoại và đánh giá, hỗ trợ đặt vé và thanh toán trực tuyến cho người đi xe khách, cũng như giải quyết khó khăn trong việc phân phối vé của các hãng xe. Hai đợt gọi vốn thành công từ Quỹ đầu tư mạo hiểm CyberAgent (Nhật Bản) và một đợt từ Quỹ đầu tư Pix Vine Capital (Singapore) trong các năm 2014, 2015 đã tiếp thêm động lực cho Công ty Cổ phần Vexere trên bước đường dài.

Còn nhiều việc để làm

Lê Văn chia sẻ, ngay từ khi hình thành dự án, đã xác định Vexere là doanh nghiệp vì cộng đồng, nên việc mang

đến sự tiện lợi cho người dùng là quan trọng nhất. Đến nay, hàng trăm ngàn vé đã được giao dịch qua website Vexere.com, giảm tình trạng chen lấn tại các bến xe. “Theo tính toán, dự án có thể tiết kiệm 22 tỉ đồng/năm cho xã hội từ việc tiết kiệm thời gian tìm kiếm, đi lại và xếp hàng chờ mua vé xe. Ví dụ, nếu khảo giá và giờ khởi hành của một tuyến đường, khách hàng mất đến 15 phút để truy cập vào rất nhiều website khác nhau để xem thông tin và so sánh. Nhưng nếu vào Vexere.com, chỉ mất 1 phút là có kết quả hầu hết các nhà xe đang khai thác tuyến đường đó. 1,5 triệu lượt người nhân với 14 phút là tiết kiệm được quá nhiều thời gian rồi”, Lê Văn nói.

Hơn nữa, khách hàng cũng thuận lợi khi đến với Vexere bởi được cung cấp thông tin về lịch trình, giá vé, lựa chọn hãng xe uy tín dựa vào phản hồi, đánh giá của người khác. Thông qua hệ thống này, hành khách chỉ cần nhập vào địa điểm đi, địa điểm đến và lựa chọn thời gian khởi hành, chọn chỗ trên xe và thanh toán vé xe trực tuyến. Sau đó sẽ nhận vé xe trực tiếp thông qua email và SMS. Chức năng đánh giá của hệ thống này đóng vai trò rất lớn, giúp hành khách có thể lựa chọn một hãng xe dựa trên các tiêu chí đánh giá về chất lượng xe, đúng giờ và thái độ phục vụ của các hãng xe, cũng như xe đó có phải xe dù hay không, có hay bắt khách dọc đường không.

Về phía các hãng xe, việc sử dụng hệ thống quản lý hãng xe Vexere giúp họ dễ dàng mô hình hóa toàn bộ quy trình

Đổi mới sáng tạo

L Mô hình khởi nghiệp

bán vé theo "thời gian thực", nghĩa là khi phòng vé của hãng xe A đã đặt ghế số 1 thì tất cả các phòng vé còn lại trong hệ thống đều biết ghế đó đã được đặt và chỉ cho phép đặt các ghế còn lại. Chỉ cần đăng nhập vào hệ thống quản lý hãng xe Vexere, các đại lý bán vé sẽ biết ghế nào còn trống để bán cho khách. Hệ thống giúp nhân viên hãng xe đặt vé nhanh hơn, giảm thiểu sai sót khi đặt chỗ, giảm sức người và các chi phí giấy tờ, sổ sách và điện thoại. Hãng xe cũng nắm bắt được các thông tin quan trọng như doanh thu, số lượng đặt vé bất kỳ lúc nào nhờ đó có thể dễ dàng sắp xếp lịch chạy của xe từ trước và quản lý thu chi. Tóm lại, với một chiếc smartphone trên tay, ở bất kỳ đâu, cả chủ xe, lái xe, nhân viên phòng vé đều biết chính xác bán được bao nhiêu vé, thu được bao nhiêu tiền, ai bán vé,... Chủ xe từ xa có thể an tâm không thể xảy ra chuyện gian lận nội bộ. Mua vé trực tuyến trên trang này, hành khách có thể tham khảo những đánh giá, bình luận từ những người đi trước đó để lựa chọn nhà xe tốt. Đây là động lực để các nhà xe cải thiện chất lượng phục vụ, giá cả, giờ giấc, thái độ, chạy xe an toàn,...

Về khó khăn và bài học kinh nghiệm trên con đường khởi nghiệp với Vexere, Lê Văn cho hay, lên ý tưởng, thực hiện và triển khai đã khó, thuyết phục được sự chấp nhận của đối tác còn vất vả hơn. Buổi đầu không có kinh phí, nhóm sáng lập phải vừa thiết kế, xây dựng tính năng trang web vừa phải tìm cách giải bài toán "con gà và quả trứng" tương ứng với nhà xe và khách hàng. Đi thuyết phục các hãng xe hợp tác thì các chủ xe lắc đầu, "anh có nhiều khách hàng truy

cập đi rồi tôi hợp tác". Nguyên nhân do các chủ xe thường có tâm lý e ngại công nghệ thông tin, máy tính, và bởi xưa nay bán vé thủ công thì nhà xe vẫn hoạt động bình thường. Khách hàng cũng không kém phần "ghẻ lạnh", do đa phần chưa có thói quen sử dụng các dịch vụ thanh toán điện tử, đặc biệt là những người ở nông thôn hay đô thị nhỏ. Dẹp bỏ tự ái, bền bỉ thuyết phục từng nhà xe áp dụng công nghệ thông tin vì mục đích lớn hơn là mang lại sự tiện lợi cho khách hàng, kiên trì mở rộng mạng lưới, sẵn sàng hỗ trợ họ về công nghệ, từng bước phát triển và thử nghiệm sản phẩm theo nhu cầu khách hàng, sáng tạo trong từng chiến lược,... là những cách mà Vexere chinh phục bài toán "con gà và quả trứng".

Khởi nghiệp để thực hiện khát vọng làm giàu chính đáng, nhưng mục tiêu không chỉ nhằm phục vụ bản thân, mà động lực thôi thúc là tạo ra được sản phẩm phục vụ cộng đồng. Khi triển khai một dự án kinh doanh mà quá đặt nặng vấn đề lỗ lãi nhiều hơn là những giá trị thực sự mang đến cho cộng đồng, thì rất khó có thể hiểu được nhu cầu, khó khăn của thị trường cũng như thu hút được những người thực sự có tâm, tài. Với Vexere, Lê Văn và cộng sự cảm thấy mình làm được việc có ý nghĩa chứ không chỉ là sự tồn tại. Chính điều này khiến họ luôn có động lực bước tiếp. Và bài học để khởi nghiệp thành công, theo Lê Văn là, "chiến thắng bản thân + đam mê + không từ bỏ + tư duy sáng tạo + làm việc có tâm và những người cộng sự chung ý tưởng". Ngoài ra, khởi nghiệp còn là quá trình học hỏi liên tục trong nhiều lĩnh vực, từ xây dựng phát triển sản phẩm, tiếp thị, huy động vốn, đăng ký doanh nghiệp, tuyển dụng nhân sự, kết nối những người có kinh nghiệm, phát triển khách hàng đến các kỹ năng quản lý, lãnh đạo,... mà có lúc "sai một li đi một dặm". Vì vậy, Vexere còn rất nhiều việc để làm.

Đang tham gia ươm tạo tại Vườn ươm Doanh nghiệp công nghệ cao, Vexere rất tích cực tham gia và đạt nhiều giải thưởng từ cộng đồng khởi nghiệp công nghệ. Đây cũng là những hình thức học hỏi, tích lũy kinh nghiệm. Điều



Lê Văn tích cực tham gia chia sẻ kinh nghiệm cùng các bạn trẻ tại các sự kiện về khởi nghiệp ở TP. HCM. Ảnh: LV.

này, đúng như ông Nguyễn Khánh Hòa (Phó Chủ tịch mảng sản phẩm, Công ty Bagasus Việt Nam) đã chia sẻ: "Người sáng lập doanh nghiệp khởi nghiệp cần vô vàn kỹ năng và kiến thức, không có kỹ năng hay kiến thức nào là quan trọng hơn hay ít quan trọng. Trong đó, kỹ năng tự học là bắt buộc phải có. Một kỹ năng quan trọng không kém là bán hàng. Người sáng lập phải biết bán giấc mơ cho các nhà đầu tư để tạo dựng nguồn vốn, cho các nhà đồng sáng lập khác để thu hút người tài và cho các nhân viên để đạt được sự tin tưởng".

Hiện tại, Vexere có hơn 2.000 hãng xe niêm yết giá vé, giờ đi giờ đến, bến đi bến đến, số lượng ghế ngồi của xe, số điện thoại,... Đây là nỗ lực lớn của hơn 40 nhân viên công ty, nhưng trong số này mới chỉ có gần 100 hãng xe ở các tuyến đường chính ký hợp đồng đối tác để Vexere bán vé trực tuyến, điều này có nghĩa Vexere còn rất nhiều việc để làm, đồng thời cần có sự hỗ trợ từ nhiều phía.

Về tên dự án Vexere, Lê Văn lý giải, đây là một dự án mang ý nghĩa xã hội rất lớn, mang tiện ích công nghệ đến với những người bình dân nhất (tài xế, nhân viên bán vé, hành khách bình dân) và giúp họ thay đổi nhận thức, hành vi và giảm lãng phí của cộng đồng hàng năm có thể lên đến cả ngàn tỉ đồng. Vexere hướng đến một cuộc sống năng động, văn minh và tiện lợi với mạng lưới xe khách toàn quốc, phát triển dịch vụ cung cấp vé online và hội nhập công nghệ thông tin toàn cầu. Trong năm 2016, Vexere tập trung nâng số đối tác lên thành 200 hãng xe, hướng tới mở rộng thị trường ra một số nước lân cận cùng nhiều kế hoạch dài hạn đang được ấp ủ, triển khai. □



Lê Văn và Vexere tại gày hội khởi nghiệp công nghệ Saigon Tech Startup Fest 2016. Ảnh: LV.