

TRUST

.COM.VN

YOUR TRUSTED PARTNER FOR BUSINESS GROWTH

HỒ SƠ HỢP TÁC & ĐẦU TƯ CHIẾN LƯỢC

TRUST VC

**Nền tảng hợp tác kinh doanh,
đầu tư và phát triển bền vững**

Kết nối nguồn lực - Kiến tạo mô hình - Đồng hành vận hành - Mở rộng thị trường

Venture Builder & Strategic Partnership Platform

BẢN GIỚI THIỆU CHÍNH THỨC - 2026

TRUST.COM.VN

00

THƯ NGỎ & TUYÊN BỐ ĐỊNH VỊ

Một nền tảng hợp tác cùng làm, cùng chịu trách nhiệm và cùng chia sẻ thành quả

Kính gửi Quý Đối tác, Nhà sáng lập, Chuyên gia và Nhà đầu tư chiến lược,

Trust VC được xây dựng với một quan điểm rõ ràng: một dự án bền vững không thể chỉ dựa vào vốn, cũng không thể chỉ dựa vào ý tưởng. Để một sản phẩm đi được tới thị trường và phát triển thành doanh nghiệp có giá trị, cần sự kết hợp đồng bộ giữa chuyên môn, sản phẩm, thương hiệu, công nghệ, dữ liệu, bán hàng, quản trị và năng lực thực thi.

Trust VC là nền tảng hợp tác kinh doanh, đầu tư chiến lược và cùng phát triển các dự án, sản phẩm, thương hiệu và doanh nghiệp theo định hướng bền vững. Chúng tôi không chỉ tìm kiếm dự án để góp vốn. Chúng tôi cùng đối tác phân tích bài toán, tổ chức nguồn lực, xây dựng hệ thống, kiểm chứng thị trường, đo lường kết quả và mở rộng mô hình khi đã có cơ sở thực tế.

Định vị cốt lõi

Trust VC hoạt động theo định vị **Venture Builder & Strategic Partnership Platform**. Trust VC không mặc định tự xưng là quỹ đầu tư được cấp phép và tài liệu này không phải là lời chào bán chứng khoán hay cam kết lợi nhuận.

Mỗi mối quan hệ hợp tác tại Trust VC được xây dựng trên bốn nguyên tắc: **Cùng đóng góp nguồn lực - Cùng tham gia phát triển - Cùng chịu trách nhiệm - Cùng chia sẻ thành quả**. Chúng tôi tìm kiếm những người đồng hành có năng lực thực tế, có tinh thần minh bạch, sẵn sàng phân vai, cam kết theo mục tiêu và cùng xây dựng giá trị dài hạn.

Tài liệu này trình bày đầy đủ định vị, năng lực, mô hình hợp tác, tiêu chí lựa chọn dự án, cơ chế phân vai, quy trình 12 bước, nguyên tắc quyền lợi, quản trị, rủi ro và khung hồ sơ để hai bên có thể bắt đầu một cuộc trao đổi nghiêm túc.

TRUST VC

Nền tảng hợp tác kinh doanh, đầu tư và phát triển bền vững

TRUST.COM.VN

Your Trusted Partner for Business Growth

MỤC LỤC

Tài liệu được thiết kế để có thể sử dụng như hồ sơ giới thiệu, tài liệu thảo luận đầu tư chiến lược hoặc nền tảng xây dựng đề xuất hợp tác cho từng dự án.

MỤC LỤC	3
1. TỔNG QUAN TRUST VC	7
1.1. Mục tiêu dài hạn	7
2. VẤN ĐỀ THỊ TRƯỜNG TRUST VC GIẢI QUYẾT	8
2.1. Những khoảng trống phổ biến	8
3. TRUST VC LÀM GÌ TRONG MỖI DỰ ÁN?	9
3.1. Vai trò theo giai đoạn dự án	9
3.2. Luận điểm tạo giá trị	9
4. TRUST VC KHÔNG CHỈ ĐẦU TƯ BẰNG TIỀN	10
4.1. Nguồn lực Trust VC có thể đóng góp	10
4.2. Nguồn lực đối tác có thể đóng góp	10
5. HỆ SINH THÁI NĂNG LỰC CỦA TRUST VC	11
5.1. Chiến lược và mô hình kinh doanh	11
5.2. Xây dựng thương hiệu	11
5.3. Marketing và truyền thông	11
5.4. Công nghệ và dữ liệu	12
5.5. Phát triển sản phẩm	12
5.6. Bán hàng và phát triển thị trường	12
5.7. Vận hành và quản trị	12
6. NHỮNG ĐỐI TƯỢNG TRUST VC MONG MUỐN HỢP TÁC	13
7. CÁC HÌNH THỨC HỢP TÁC	14
7.1. Nhóm hợp tác chiến lược và sở hữu dài hạn	14

7.2. Nhóm hợp tác triển khai và thương mại	14
7.3. Nhóm cơ chế chia sẻ kết quả	14
8. CƠ CHẾ PHÂN VAI TRONG QUÁ TRÌNH HỢP TÁC	15
8.1. Những nội dung bắt buộc phải thống nhất	15
9. CƠ CHẾ QUYỀN LỢI	16
9.1. Các hình thức quyền lợi có thể áp dụng	16
9.2. Nguyên tắc thiết kế quyền lợi	16
10. TIÊU CHÍ LỰA CHỌN DỰ ÁN	17
10.1. Khung đánh giá sơ bộ	17
11. NHỮNG TRƯỜNG HỢP TRUST VC KHÔNG ƯU TIÊN	18
11.1. Nguyên tắc dừng sớm	18
12. TỔNG QUAN QUY TRÌNH HỢP TÁC	19
BƯỚC 1: TIẾP NHẬN THÔNG TIN VÀ NHU CẦU HỢP TÁC	20
Nội dung trọng tâm	20
BƯỚC 2: TRAO ĐỔI VÀ LÀM RÕ BÀI TOÁN	20
Nội dung trọng tâm	20
BƯỚC 3: ĐÁNH GIÁ DỰ ÁN VÀ ĐỐI TÁC	21
Nội dung trọng tâm	21
BƯỚC 4: XÁC ĐỊNH MÔ HÌNH HỢP TÁC	21
Nội dung trọng tâm	21
BƯỚC 5: XÂY DỰNG ĐỀ XUẤT HỢP TÁC	22
Nội dung trọng tâm	22
BƯỚC 6: THỐNG NHẤT NGUYÊN TẮC VÀ KÝ KẾT	22
Nội dung trọng tâm	22

BƯỚC 7: THIẾT LẬP NỀN TẢNG DỰ ÁN	23
Nội dung trọng tâm	23
BƯỚC 8: TRIỂN KHAI THỬ NGHIỆM	23
Nội dung trọng tâm	23
BƯỚC 9: ĐO LƯỜNG KẾT QUẢ	24
Nội dung trọng tâm	24
BƯỚC 10: TỐI ƯU MÔ HÌNH	24
Nội dung trọng tâm	24
BƯỚC 11: MỞ RỘNG QUY MÔ	25
Nội dung trọng tâm	25
BƯỚC 12: PHÁT TRIỂN VÀ ĐỒNG HÀNH DÀI HẠN	25
Nội dung trọng tâm	25
13. CƠ CHẾ QUẢN TRỊ DỰ ÁN	26
13.1. Cấu trúc quản trị đề xuất	26
13.2. Nhịp quản trị	26
14. QUẢN TRỊ RỦI RO	27
14.1. Cơ chế kiểm soát	27
15. PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG	28
15.1. Các trụ cột	28
16. GIÁ TRỊ DÀNH CHO ĐỐI TÁC	29
16.1. Điều Trust VC kỳ vọng từ đối tác	29
17. TRIẾT LÝ HOẠT ĐỘNG	30
17.1. Cam kết trong quá trình hợp tác	30
18. HỒ SƠ ĐỐI TÁC NÊN CHUẨN BỊ	31

19. KHUNG ĐỀ XUẤT HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC	32
19.1. Kế hoạch 90 ngày tham khảo	32
20. LỜI MỜI HỢP TÁC	33
20.1. Bước tiếp theo	33
21. TUYÊN BỐ SỬ DỤNG TÀI LIỆU	34

01

TỔNG QUAN ĐIỀU HÀNH

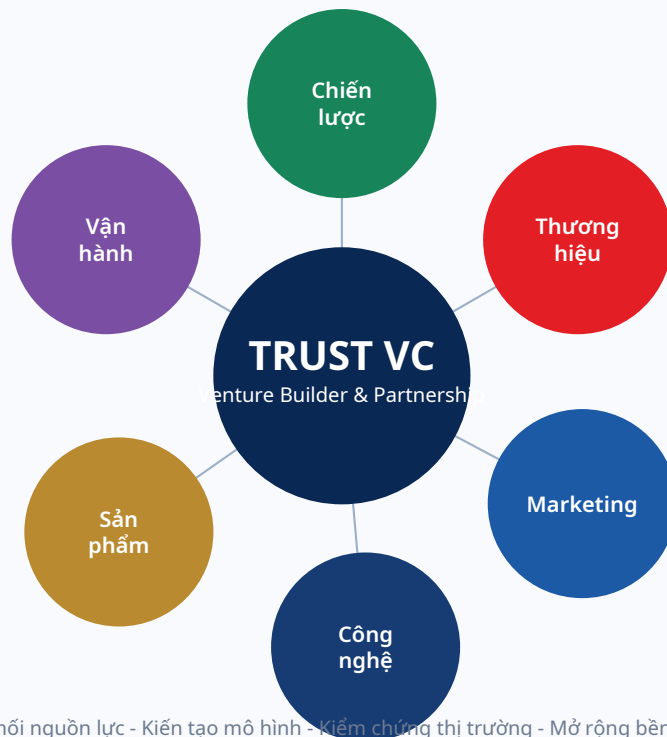
Trust VC là ai, được hình thành để giải quyết vấn đề gì và tạo ra giá trị như thế nào

1. TỔNG QUAN TRUST VC

Trust VC là nền tảng kết nối, hợp tác kinh doanh, đầu tư chiến lược và cùng phát triển các dự án, sản phẩm, thương hiệu và doanh nghiệp theo định hướng bền vững. Nền tảng hướng tới việc tập hợp những cá nhân, chuyên gia, nhà sáng lập, nhà đầu tư, doanh nghiệp, đơn vị sản xuất, đội ngũ công nghệ, đơn vị phân phối và các tổ chức có năng lực thực tế để cùng kiến tạo những mô hình kinh doanh có giá trị lâu dài.

Trong tài liệu này, **Trust.com.vn** được sử dụng như thương hiệu và cửa ngõ kết nối đối tác; **Trust VC** là định vị vận hành cho hoạt động hợp tác kinh doanh, đầu tư chiến lược, liên doanh, đồng phát triển và kiến tạo dự án. Cấu trúc này giúp nền tảng vừa duy trì tính mở trong kết nối, vừa có một quy trình chuyên nghiệp để lựa chọn, xây dựng và đồng hành cùng dự án.

Trust VC không chỉ góp vốn tài chính. Tùy từng dự án, Trust VC có thể cùng tham gia xây dựng chiến lược, hoàn thiện sản phẩm, định vị thương hiệu, tổ chức bộ máy, phát triển thị trường, xây dựng hệ thống bán hàng, truyền thông, công nghệ, dữ liệu và quy trình vận hành.



1.1. Mục tiêu dài hạn

Kết nối các nguồn lực đang phân tán thành một hệ thống hợp tác có tổ chức và có trách nhiệm.

Giúp sản phẩm, chuyên môn, công nghệ hoặc năng lực sản xuất được chuyển hóa thành mô hình kinh doanh có thị trường.

Rút ngắn thời gian thử sai bằng hệ thống chiến lược, thương hiệu, marketing, công nghệ, dữ liệu và vận hành sẵn có.

Xây dựng năng lực nội tại để dự án có thể tự vận hành, tăng trưởng và mở rộng trong dài hạn.
Tạo ra giá trị đồng thời cho khách hàng, đối tác, đội ngũ, nhà đầu tư và hệ sinh thái.

2. VẤN ĐỀ THỊ TRƯỜNG TRUST VC GIẢI QUYẾT

Trên thị trường có nhiều cá nhân và doanh nghiệp sở hữu một phần rất tốt của bài toán, nhưng hiếm khi một bên có đủ toàn bộ năng lực để biến phần đó thành một doanh nghiệp hoàn chỉnh. Một chuyên gia có thể rất giỏi chuyên môn nhưng chưa biết xây dựng thương hiệu. Một nhà sản xuất có thể tạo ra sản phẩm tốt nhưng chưa có hệ thống marketing và phân phối. Một đội ngũ công nghệ có thể phát triển nền tảng nhưng chưa hiểu thị trường và chưa biết thương mại hóa. Một nhà sáng lập có thể có ý tưởng tốt nhưng thiếu đội ngũ, quản trị và nguồn lực triển khai.

Ở chiều ngược lại, nhiều nhà đầu tư có vốn nhưng không có đủ thời gian, chuyên môn hoặc bộ máy để trực tiếp triển khai một dự án. Nhiều doanh nghiệp đã hoạt động nhiều năm nhưng gặp giới hạn về thương hiệu, công nghệ, dữ liệu, truyền thông hoặc khả năng mở rộng.

2.1. Những khoảng trống phổ biến

Sản phẩm có nhưng chưa có thị trường

Sản phẩm tốt nhưng thiếu định vị, kênh tiếp cận, đội ngũ bán hàng và hệ thống phân phối.

Có thị trường nhưng thiếu năng lực vận hành

Nhu cầu đã xuất hiện nhưng bộ máy, quy trình, dữ liệu và chất lượng chưa đủ để mở rộng.

Có ý tưởng nhưng chưa kiểm chứng

Dự án đầu tư quá sớm vào quy mô lớn trước khi kiểm chứng khách hàng, mức giá và kênh bán.

Có vốn nhưng thiếu đội ngũ kiến tạo

Nguồn vốn không được chuyển hóa thành sản phẩm, khách hàng, dữ liệu và tài sản thương hiệu.

Có chuyên môn nhưng chưa thương mại hóa

Năng lực cá nhân chưa được đóng gói thành sản phẩm, dịch vụ, thương hiệu và hệ thống bán.

Có thương hiệu nhưng thiếu tăng trưởng bền vững

Hoạt động phụ thuộc vào quảng cáo, một cá nhân hoặc một kênh doanh thu duy nhất.

Trust VC được hình thành để tổ chức các nguồn lực đó thành một hệ thống hợp tác rõ vai trò. Người có sản phẩm tập trung phát triển sản phẩm. Người có chuyên môn tập trung vào chuyên môn. Người có công nghệ tập trung xây dựng công nghệ. Người có thị trường tập trung mở rộng khách hàng. Trust VC tham gia kết nối, tổ chức, xây dựng chiến lược, phát triển thương hiệu, triển khai marketing, công nghệ, dữ liệu và hệ thống vận hành.

02

MÔ HÌNH HOẠT ĐỘNG & LUẬN ĐIỂM TẠO GIÁ TRỊ

Không chỉ đầu tư bằng tiền; Trust VC tham gia kiến tạo và tổ chức nguồn lực

3. TRUST VC LÀM GÌ TRONG MỖI DỰ ÁN?

Trust VC không áp dụng một vai trò cố định cho mọi dự án. Tùy hiện trạng, Trust VC có thể là đối tác chiến lược, đơn vị đồng sáng lập, đối tác liên doanh, đơn vị đồng phát triển sản phẩm, đối tác phát triển thương hiệu, đơn vị tổ chức marketing, nền tảng công nghệ, đối tác phát triển thị trường hoặc đơn vị cùng vận hành.

3.1. Vai trò theo giai đoạn dự án

Giai đoạn ý tưởng

Nghiên cứu bài toán, xác định khách hàng, mô hình kinh doanh, cấu trúc sản phẩm và phiên bản thử nghiệm.

Giai đoạn có sản phẩm

Hoàn thiện định vị, thương hiệu, mức giá, kênh bán, công nghệ và hoạt động kiểm chứng thị trường.

Giai đoạn có doanh thu

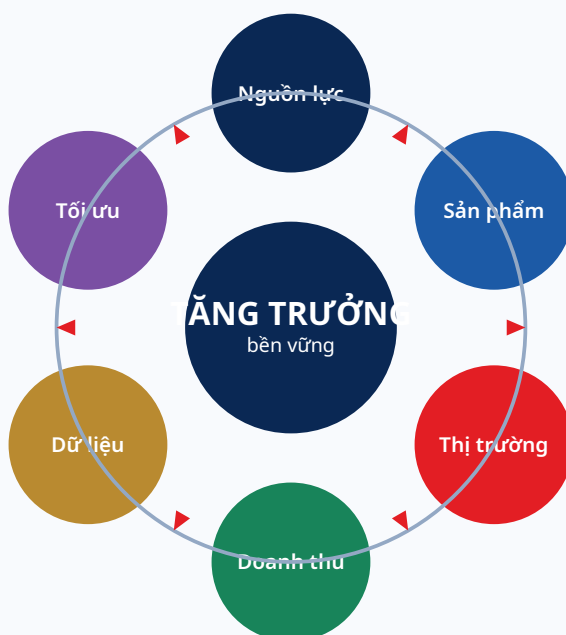
Chuẩn hóa quy trình, dữ liệu, nhân sự, KPI, tài chính và mở rộng kênh phân phối.

Giai đoạn tăng trưởng

Tối ưu hiệu suất, quản trị rủi ro, phát triển sản phẩm mới, thị trường mới và nguồn lực đầu tư phù hợp.

3.2. Luận điểm tạo giá trị

Một dự án bền vững được hình thành qua một vòng lặp liên tục: nguồn lực được chuyển hóa thành sản phẩm; sản phẩm được kiểm chứng ở thị trường; thị trường tạo ra doanh thu và dữ liệu; dữ liệu quay lại giúp tối ưu sản phẩm, quy trình và quyết định phân bổ nguồn lực. Trust VC tập trung xây dựng và bảo vệ vòng lặp này.



Đích đến

Không chỉ tạo ra một chiến dịch hoặc một giai đoạn doanh thu, mà hình thành **tài sản thương hiệu, dữ liệu khách hàng, công nghệ, quy trình và năng lực vận hành** có thể tiếp tục tạo giá trị trong dài hạn.

4. TRUST VC KHÔNG CHỈ ĐẦU TƯ BẰNG TIỀN

Nguồn lực để phát triển một dự án không chỉ bao gồm vốn tài chính. Trong nhiều trường hợp, tiền không phải yếu tố quan trọng nhất. Một dự án có thể cần chiến lược, thị trường, nhân sự, công nghệ, dữ liệu, thương hiệu, truyền thông hoặc năng lực triển khai nhiều hơn là cần thêm tiền.

4.1. Nguồn lực Trust VC có thể đóng góp

Chiến lược kinh doanh, nghiên cứu thị trường và cấu trúc mô hình doanh thu.
Xây dựng thương hiệu, hệ thống thông điệp, website, nội dung và uy tín số.
Marketing, SEO, truyền thông, quảng cáo, PR, video, hình ảnh và phát triển cộng đồng.
Công nghệ, nền tảng số, tự động hóa, dữ liệu, CRM, báo cáo và tích hợp vận hành.
Phát triển sản phẩm, thiết kế trải nghiệm, cấu trúc danh mục và kiểm chứng thị trường.
Tổ chức bán hàng, đại lý, cộng tác viên, kênh doanh nghiệp và hệ thống phân phối.
Xây dựng đội ngũ, quy trình, KPI, cơ chế quản trị, kiểm soát chi phí và quản trị rủi ro.
Mạng lưới đối tác, hệ sinh thái thương hiệu, tệp khách hàng và vốn tài chính khi phù hợp.

4.2. Nguồn lực đối tác có thể đóng góp

Sản phẩm, công nghệ, sở hữu trí tuệ, bí quyết chuyên môn hoặc kết quả nghiên cứu.
Năng lực sản xuất, nhà máy, cơ sở vật chất, chuỗi cung ứng hoặc giấy phép chuyên môn.
Đội ngũ kỹ thuật, điều hành, bán hàng, dịch vụ hoặc các nguồn lực nhân sự cốt lõi.
Hệ thống phân phối, đại lý, tệp khách hàng, thị trường, cộng đồng hoặc quan hệ ngành.
Thời gian và năng lực điều hành của nhà sáng lập hoặc người chịu trách nhiệm chính.
Uy tín cá nhân, thương hiệu, quyền khai thác sản phẩm hoặc tài sản có giá trị.
Vốn tài chính hoặc hạn mức triển khai theo kế hoạch được thống nhất.

Giá trị đóng góp của mỗi bên được đánh giá dựa trên tính thực tế, khả năng ứng dụng, mức độ cam kết, rủi ro chịu trách nhiệm và tác động đối với kết quả chung. Mọi quyền lợi phải gắn với nguồn lực thật và kết quả có thể đo lường.

03

HỆ SINH THÁI NĂNG LỰC

Nền tảng chiến lược, thương hiệu, marketing, công nghệ, sản phẩm, thị trường và vận hành

5. HỆ SINH THÁI NĂNG LỰC CỦA TRUST VC

Trust VC không phát triển dự án theo cách một đơn vị riêng lẻ tự thực hiện toàn bộ công việc. Trust VC kết nối một hệ sinh thái gồm nhiều nhóm năng lực, được lựa chọn và tổ chức theo nhu cầu của từng dự án.

5.1. Chiến lược và mô hình kinh doanh

Trust VC cùng đối tác xác định tầm nhìn, vấn đề thị trường, nhóm khách hàng, lợi thế cạnh tranh, mô hình doanh thu, cấu trúc sản phẩm, lộ trình phát triển và chiến lược mở rộng. Đây là tầng quyết định dự án nên làm gì, làm cho ai, kiếm tiền bằng cách nào và ưu tiên nguồn lực ra sao.

Nghiên cứu thị trường và bản đồ cạnh tranh.

Xác định chân dung khách hàng và nhu cầu chưa được đáp ứng.

Thiết kế mô hình kinh doanh, dòng doanh thu và cấu trúc chi phí.

Lập lộ trình sản phẩm, thị trường và kế hoạch tăng trưởng theo giai đoạn.

5.2. Xây dựng thương hiệu

Trust VC có thể tham gia đặt tên, định vị, xây dựng câu chuyện thương hiệu, nhận diện, hệ thống thông điệp, website, hồ sơ năng lực, uy tín người sáng lập và kiến trúc thương hiệu. Mục tiêu là tạo ra một tài sản thương hiệu có thể hỗ trợ bán hàng, thu hút đối tác và duy trì niềm tin dài hạn.

Định vị và lời hứa thương hiệu.

Nhận diện hình ảnh và hệ thống ứng dụng.

Nội dung nền tảng, hồ sơ giới thiệu và tài sản bán hàng.

Hệ thống uy tín số, thông tin doanh nghiệp và hình ảnh người sáng lập.

5.3. Marketing và truyền thông

Marketing được tổ chức như một hệ thống tạo nhu cầu, thu hút khách hàng, nuôi dưỡng niềm tin và hỗ trợ chuyển đổi. Trust VC không chỉ triển khai một chiến dịch rời rạc mà hướng tới việc tạo ra tài sản nội dung, dữ liệu và kênh tiếp cận có thể sử dụng lâu dài.

Chiến lược marketing tổng thể và kế hoạch truyền thông.

SEO, nội dung, mạng xã hội, quảng cáo, PR, review và cộng đồng.

Sản xuất video, hình ảnh, brochure, landing page và tài liệu thuyết phục.

Đo lường nguồn khách hàng, chi phí và tỷ lệ chuyển đổi.

5.4. Công nghệ và dữ liệu

Tùy nhu cầu, Trust VC có thể cùng xây dựng website, ứng dụng, thương mại điện tử, CRM, cổng thông tin, nền tảng kết nối, công cụ tự động hóa, hệ thống dữ liệu và báo cáo. Công nghệ phải phục vụ mô hình kinh doanh và giảm chi phí vận hành, không được phát triển chỉ để tạo hình thức.

Website, ứng dụng và nền tảng giao dịch.

CRM, quản lý đối tác, quản lý đơn hàng và chăm sóc khách hàng.

Tự động hóa marketing, bán hàng, báo cáo và quy trình nội bộ.

Quản trị dữ liệu, phân quyền, bảo mật và tích hợp trí tuệ nhân tạo phù hợp.

5.5. Phát triển sản phẩm

Trust VC cùng đối tác nghiên cứu nhu cầu, xây phiên bản thử nghiệm, kiểm chứng phản ứng thị trường, hoàn thiện sản phẩm, thiết kế mô hình giá, trải nghiệm khách hàng và danh mục sản phẩm bổ trợ.

Xác định giá trị cốt lõi và phạm vi sản phẩm tối thiểu.

Kiểm chứng với khách hàng thật trước khi mở rộng đầu tư.

Thiết kế quy trình phản hồi và cải tiến sản phẩm.

Xây dựng bảng giá, gói sản phẩm và chính sách thương mại.

5.6. Bán hàng và phát triển thị trường

Trust VC có thể hỗ trợ xây dựng quy trình bán hàng, đội ngũ kinh doanh, hệ thống đại lý, cộng tác viên, đối tác phân phối, thị trường doanh nghiệp và thị trường người tiêu dùng. Các kênh được đánh giá dựa trên hiệu quả thực tế, không chỉ dựa trên số lượng tiếp cận.

5.7. Vận hành và quản trị

Một dự án chỉ có thể phát triển bền vững khi có hệ thống vận hành rõ ràng. Trust VC có thể cùng xây cơ cấu tổ chức, mô tả vai trò, quy trình, KPI, tài chính, báo cáo, cơ chế ra quyết định, tuyển dụng, đào tạo và quản trị rủi ro.

Nguyên tắc vận hành

Mọi năng lực được huy động phải có **người chịu trách nhiệm, đầu ra cụ thể, thời hạn, KPI và cơ chế báo cáo**. Hệ sinh thái không phải danh sách dịch vụ; đó là một bộ máy được tổ chức cho mục tiêu của từng dự án.

04

ĐỐI TƯỢNG & HÌNH THỨC HỢP TÁC

Ai phù hợp với Trust VC và các mô hình hợp tác có thể được thiết kế như thế nào

6. NHỮNG ĐỐI TƯỢNG TRUST VC MONG MUỐN HỢP TÁC

Nhà sáng lập và người phát triển dự án

Có ý tưởng, sản phẩm hoặc giải pháp tiềm năng và sẵn sàng chịu trách nhiệm triển khai.

Doanh nghiệp sản xuất

Có sản phẩm và năng lực sản xuất nhưng cần thương hiệu, phân phối, bán hàng và công nghệ.

Đơn vị phân phối

Có kênh bán, đại lý, tệp khách hàng hoặc năng lực mở rộng thị trường.

Đội ngũ vận hành

Có khả năng trực tiếp phụ trách sản phẩm, kinh doanh, marketing, công nghệ, tài chính hoặc điều hành.

Chuyên gia

Có chuyên môn sâu và muốn chuyển hóa năng lực thành sản phẩm, dịch vụ, thương hiệu hoặc doanh nghiệp.

Doanh nghiệp công nghệ

Có nền tảng hoặc giải pháp nhưng cần hoàn thiện mô hình thương mại và phát triển thị trường.

Nhà đầu tư chiến lược

Không chỉ góp tiền mà còn có chuyên môn, kinh nghiệm, quan hệ, thị trường hoặc khả năng vận hành.

Đối tác hệ sinh thái

Có khả năng cung cấp nguồn lực, dữ liệu, công nghệ, truyền thông, sản xuất hoặc phân phối cho nhiều dự án.

Trust VC ưu tiên những đối tác có năng lực thật, có người chịu trách nhiệm, minh bạch về nguồn lực và sẵn sàng đồng hành. Mô hình không phù hợp là mô hình một bên chỉ cung cấp ý tưởng hoặc kỳ vọng, còn toàn bộ trách nhiệm thực thi được chuyển cho bên còn lại.

7. CÁC HÌNH THỨC HỢP TÁC

Trust VC không áp dụng một mô hình duy nhất cho tất cả dự án. Mỗi quan hệ hợp tác được thiết kế theo mức độ đóng góp nguồn lực, mức tham gia vận hành, rủi ro và cam kết dài hạn.



7.1. Nhóm hợp tác chiến lược và sở hữu dài hạn

Đầu tư chiến lược: tham gia bằng vốn, năng lực, công nghệ, thị trường hoặc các nguồn lực khác để cùng phát triển dự án.

Đồng sáng lập: các bên cùng xây dựng dự án từ giai đoạn đầu, cùng chịu trách nhiệm và cùng sở hữu kết quả theo thỏa thuận.

Liên doanh: cùng thành lập hoặc phát triển một pháp nhân, thương hiệu hay dự án kinh doanh chung.

Đồng phát triển sản phẩm: kết hợp chuyên môn, công nghệ, sản xuất, thương hiệu và thị trường để tạo ra sản phẩm chung.

Đồng thương hiệu: sử dụng thế mạnh thương hiệu, hệ thống phân phối và tệp khách hàng của nhiều bên.

7.2. Nhóm hợp tác triển khai và thương mại

Hợp tác vận hành: Trust VC cùng đối tác tổ chức một phần hoặc toàn bộ hoạt động phát triển dự án.

Hợp tác phân phối: đưa sản phẩm vào kênh bán, đại lý, cộng đồng, nền tảng hoặc thị trường mới.

Hợp tác phát triển thị trường: mở rộng sang nhóm khách hàng, khu vực hoặc lĩnh vực mới.

Cố vấn chuyên môn: chuyên gia tham gia theo phạm vi, trách nhiệm và quyền lợi được thống nhất.

Hợp tác theo giai đoạn: bắt đầu bằng thử nghiệm nhỏ trước khi mở rộng thành quan hệ dài hạn.

7.3. Nhóm cơ chế chia sẻ kết quả

Chia sẻ doanh thu: quyền lợi tính theo phần trăm doanh thu tạo ra từ hoạt động hợp tác.

Chia sẻ lợi nhuận: phân chia phần lợi nhuận sau khi thống nhất cách tính doanh thu, chi phí và nghĩa vụ tài chính.

Thưởng quyền lợi hoặc cổ phần: ghi nhận đóng góp quan trọng bằng quyền mua, quyền sở hữu hoặc cổ phần theo thỏa thuận pháp lý.

Kết hợp nhiều cơ chế: có thể bao gồm phí vận hành, thưởng KPI, phần trăm doanh thu và quyền lợi dài hạn.

05

PHÂN VAI, NGUỒN LỰC & QUYỀN LỢI

Mỗi bên tập trung vào năng lực cốt lõi, quyền lợi gắn với trách nhiệm và kết quả

8. CƠ CHẾ PHÂN VAI TRONG QUÁ TRÌNH HỢP TÁC

Trust VC không thay thế hoàn toàn vai trò của nhà sáng lập hoặc đối tác chuyên môn. Mỗi bên cần tập trung vào năng lực mạnh nhất và chịu trách nhiệm đối với phần việc đã cam kết.

ĐỐI TÁC CÓ THỂ CHỊU TRÁCH NHIỆM	TRUST VC CÓ THỂ CHỊU TRÁCH NHIỆM
Chuyên môn ngành; nghiên cứu và phát triển sản phẩm; công nghệ cốt lõi; sản xuất; kiểm soát chất lượng; cung ứng; giấy phép chuyên môn; đội ngũ kỹ thuật; quan hệ khách hàng trong ngành; vận hành nghiệp vụ đặc thù; nguồn lực đã cam kết.	Chiến lược; mô hình kinh doanh; thương hiệu; marketing; truyền thông; công nghệ nền tảng; kênh bán hàng; thị trường; kết nối đối tác; dữ liệu; xây dựng đội ngũ; quy trình; KPI; đo lường; tối ưu và hỗ trợ huy động nguồn lực.

8.1. Những nội dung bắt buộc phải thống nhất

Mục tiêu, phạm vi và kết quả kỳ vọng của giai đoạn hợp tác.

Nguồn lực mỗi bên đóng góp, thời điểm đóng góp và tiêu chuẩn bàn giao.

Người chịu trách nhiệm, quyền ra quyết định và cơ chế phối hợp.

KPI, tiến độ, ngân sách, quy tắc duyệt chi và hệ thống báo cáo.

Quyền sở hữu thương hiệu, công nghệ, dữ liệu, nội dung và tài sản hình thành.

Cơ chế quyền lợi, thời điểm ghi nhận, điều kiện hưởng và xử lý khi không hoàn thành cam kết.

Cơ chế bảo mật, chuyển nhượng, chấm dứt, thoái lui và giải quyết tranh chấp.

Nguyên tắc

Không khuyến khích mô hình mà tất cả các bên chỉ chờ đợi kết quả từ phía còn lại. Mỗi bên tham gia phải có trách nhiệm thực tế và có khả năng tạo ra giá trị cho dự án.

9. CƠ CHẾ QUYỀN LỢI

Quyền lợi trong mỗi dự án không được xác định cảm tính. Quyền lợi phải gắn với giá trị nguồn lực đóng góp, mức độ chịu trách nhiệm, thời gian cam kết, khả năng thực thi, kết quả tạo ra, rủi ro mà mỗi bên phải chịu và vai trò dài hạn trong dự án.

9.1. Các hình thức quyền lợi có thể áp dụng

- Phí dịch vụ hoặc phí quản lý phần việc được giao.
- Lương hoặc phụ cấp vận hành đối với vị trí trực tiếp làm việc trong dự án.
- Hoa hồng, thưởng KPI hoặc thưởng theo kết quả.
- Phần trăm doanh thu hoặc phần trăm lợi nhuận.
- Quyền khai thác, quyền phân phối hoặc quyền sử dụng tài sản.
- Quyền mua cổ phần, cổ phần hoặc quyền lợi theo từng mốc cam kết.
- Kết hợp nhiều hình thức để cân bằng chi phí ngắn hạn và động lực dài hạn.

9.2. Nguyên tắc thiết kế quyền lợi

- 1 Công bằng theo đóng góp:** mức quyền lợi phản ánh giá trị thực và mức rủi ro chịu trách nhiệm.
- 2 Có điều kiện rõ ràng:** quyền lợi dài hạn có thể được ghi nhận theo thời gian, KPI hoặc mốc bàn giao.
- 3 Minh bạch cách tính:** doanh thu, chi phí, lợi nhuận và nghĩa vụ tài chính phải có nguyên tắc thống nhất.
- 4 Không thay thế hợp đồng pháp lý:** mọi quyền sở hữu hoặc cổ phần chỉ có hiệu lực theo tài liệu pháp lý phù hợp.
- 5 Khuyến khích đồng hành:** cơ chế cần tạo động lực cho giá trị dài hạn, không chỉ tối đa hóa lợi ích ngắn hạn.

Với các vị trí đồng hành dự án, Trust VC không mô tả đây là việc tuyển nhân viên thông thường nếu bản chất là tìm đối tác, nhà đồng sáng lập, người điều hành hoặc chuyên gia cùng phát triển dự án. Quyền lợi lớn hơn luôn đi cùng trách nhiệm, cam kết và rủi ro lớn hơn.

06

TIÊU CHÍ LỰA CHỌN DỰ ÁN & ĐỐI TÁC

Lựa chọn dựa trên giá trị thật, năng lực thực thi, sự minh bạch và khả năng phát triển dài hạn

10. TIÊU CHÍ LỰA CHỌN DỰ ÁN

Trust VC không lựa chọn dự án chỉ dựa trên ý tưởng hấp dẫn hoặc quy mô kỳ vọng. Một dự án phù hợp cần có nền tảng thực tế và có khả năng kiểm chứng.

Có giá trị thật

Sản phẩm hoặc dịch vụ giải quyết một nhu cầu hoặc vấn đề cụ thể của khách hàng.

Có năng lực cốt lõi

Đội ngũ sở hữu một năng lực mà dự án có thể dựa vào để phát triển.

Có người chịu trách nhiệm

Có nhà sáng lập hoặc người điều hành trực tiếp chịu trách nhiệm kết quả.

Có khả năng kiểm chứng

Ý tưởng có thể được thử nghiệm bằng sản phẩm, khách hàng và dữ liệu thực tế.

Có thị trường

Có nhu cầu, khả năng chi trả hoặc cơ hội tạo ra giá trị kinh tế rõ ràng.

Có sự khác biệt

Có lợi thế về sản phẩm, công nghệ, thương hiệu, đội ngũ, thị trường hoặc triển khai.

Minh bạch

Cung cấp thông tin trung thực về pháp lý, tài chính, quyền sở hữu và nghĩa vụ.

Phù hợp hệ sinh thái

Có thể tận dụng hoặc bổ sung giá trị cho mạng lưới nguồn lực hiện có.

10.1. Khung đánh giá sơ bộ

Nhóm tiêu chí	Câu hỏi đánh giá	Bảng chứng ưu tiên
Sản phẩm	Giải quyết vấn đề nào? Khách hàng có thực sự cần?	Mẫu sản phẩm, phản hồi, đơn hàng, dữ liệu sử dụng.
Đội ngũ	Ai trực tiếp triển khai và chịu trách nhiệm?	Hồ sơ năng lực, thời gian cam kết, kết quả trước đây.
Thị trường	Quy mô và khả năng tiếp cận thực tế?	Khách hàng mục tiêu, kênh bán, đối tác phân phối.
Kinh tế	Doanh thu, chi phí và biên lợi nhuận hình thành thế nào?	Dữ liệu bán hàng, cấu trúc giá, đơn vị kinh tế.
Pháp lý	Quyền sở hữu và điều kiện pháp lý có rõ ràng?	Giấy phép, hợp đồng, đăng ký, quyền sở hữu trí tuệ.
Phù hợp	Trust VC có tạo ra lợi thế thực sự cho dự án không?	Năng lực bổ sung, kênh, dữ liệu và khả năng phối hợp.

11. NHỮNG TRƯỜNG HỢP TRUST VC KHÔNG ƯU TIÊN

Trust VC có thể từ chối hoặc dừng quá trình đánh giá nếu dự án không đáp ứng các nguyên tắc tối thiểu về minh bạch, trách nhiệm và tính hợp pháp.

- Không minh bạch thông tin, quyền sở hữu, nghĩa vụ tài chính hoặc tình trạng pháp lý.
- Không xác định được người chịu trách nhiệm hoặc nhà sáng lập không thể cam kết thời gian.
- Chỉ có ý tưởng nhưng không có năng lực thực thi, bằng chứng hoặc khả năng kiểm chứng.
- Chỉ tìm kiếm tiền nhưng không có kế hoạch sử dụng nguồn lực và không sẵn sàng chịu trách nhiệm.
- Kỳ vọng Trust VC thực hiện toàn bộ công việc trong khi đối tác không đóng góp giá trị tương xứng.
- Không sẵn sàng đo lường bằng kết quả, không tuân thủ quy trình và không tôn trọng thỏa thuận.
- Có rủi ro pháp lý lớn, dấu hiệu xâm phạm sở hữu trí tuệ hoặc mô hình dựa trên thông tin sai lệch.
- Không thể thống nhất cơ chế quản trị, có xung đột lợi ích nghiêm trọng hoặc tư duy phát triển quá ngắn hạn.

11.1. Nguyên tắc dừng sớm

Dừng sớm một dự án không phù hợp là cách bảo vệ thời gian, nguồn lực và uy tín của tất cả các bên. Trust VC ưu tiên trao đổi thẳng thắn về khoảng trống, rủi ro và điều kiện cần bổ sung thay vì tạo kỳ vọng không có cơ sở.

Không cam kết lợi nhuận

Trust VC không đưa ra cam kết lợi nhuận, tỷ suất sinh lời hoặc khả năng thành công tuyệt đối. Mọi dự án đều có rủi ro và chỉ được triển khai sau khi các bên thẩm định, thống nhất cơ chế và ký kết tài liệu phù hợp.

07

QUY TRÌNH HỢP TÁC 12 BƯỚC

Từ tiếp nhận thông tin đến thiết lập hệ thống, kiểm chứng, mở rộng và đồng hành dài hạn

12. TỔNG QUAN QUY TRÌNH HỢP TÁC

Quy trình của Trust VC được thiết kế theo nguyên tắc đi từ dữ liệu đến quyết định, từ thử nghiệm đến mở rộng. Mỗi bước đều có mục tiêu, đầu ra và điều kiện chuyển bước. Dự án có thể dừng, điều chỉnh hoặc quay lại bước trước nếu bằng chứng thực tế chưa đủ.



Quy trình được triển khai theo giai đoạn, có tiêu chí chuyển bước và cơ chế đánh giá rõ ràng.

Nguyên tắc triển khai

Không mở rộng quy mô chỉ dựa trên kỳ vọng. Trust VC ưu tiên **kiểm chứng thị trường, đo lường kinh tế đơn vị, chuẩn hóa vận hành và làm rõ trách nhiệm** trước khi tăng nguồn lực.

BƯỚC 1: TIẾP NHẬN THÔNG TIN VÀ NHU CẦU HỢP TÁC

Mục tiêu của bước đầu tiên là thu thập đủ dữ liệu để hiểu dự án đang ở đâu, muốn đi tới đâu và đang thiếu nguồn lực gì. Đối tác có thể gửi hồ sơ ở giai đoạn ý tưởng, thử nghiệm, đã có sản phẩm, đã có doanh thu hoặc đang tái cấu trúc.

Nội dung trọng tâm

Thông tin cá nhân, doanh nghiệp và người chịu trách nhiệm.

Mô tả sản phẩm, dịch vụ, công nghệ hoặc dự án.

Năng lực hiện có và nguồn lực có thể đóng góp.

Thị trường, khách hàng, kênh bán và kết quả đã đạt được nếu có.

Khó khăn hiện tại, nhu cầu hợp tác và kỳ vọng đối với Trust VC.

Tài liệu pháp lý, quyền sở hữu hoặc bằng chứng liên quan.

Đầu ra yêu cầu

Đầu ra: Hồ sơ tiếp nhận ban đầu, danh sách thông tin cần bổ sung và quyết định có chuyển sang buổi trao đổi hay không.

BƯỚC 2: TRAO ĐỔI VÀ LÀM RÕ BÀI TOÁN

Trust VC tổ chức buổi trao đổi để hiểu bản chất vấn đề, tránh xây dựng kế hoạch trên những giả định chưa được kiểm chứng. Đây không phải buổi bán dịch vụ; mục tiêu là xác định mức độ phù hợp và điểm cần làm rõ.

Nội dung trọng tâm

Vấn đề dự án đang giải quyết và giá trị khách hàng nhận được.

Nhóm khách hàng mục tiêu, quy mô thị trường và mức độ cấp thiết.

Năng lực đội ngũ, sản xuất, công nghệ và triển khai.

Hệ thống bán hàng, marketing, dữ liệu và vận hành hiện tại.

Nhu cầu vốn, nhu cầu nguồn lực và mức cam kết của nhà sáng lập.

Mong muốn về quyền lợi, quyền sở hữu và mô hình hợp tác.

Đầu ra yêu cầu

Đầu ra: Bản mô tả bài toán đã thống nhất, giả định cần kiểm chứng và phạm vi đánh giá.

BƯỚC 3: ĐÁNH GIÁ DỰ ÁN VÀ ĐỐI TÁC

Trust VC đánh giá dự án trên nhiều góc độ: giá trị sản phẩm, năng lực triển khai, tiềm năng thị trường, mức độ khác biệt, mô hình doanh thu, cam kết đội ngũ, tính pháp lý, khả năng phối hợp và khả năng phát triển bền vững.

Nội dung trọng tâm

Sản phẩm có giải quyết nhu cầu thật hay không.
Đội ngũ có đủ năng lực để tạo ra và cung cấp sản phẩm hay không.
Thị trường có đủ phù hợp để phát triển hay không.
Dự án có lợi thế cạnh tranh hoặc năng lực cốt lõi nào.
Doanh thu, chi phí và lợi nhuận có thể hình thành bằng cách nào.
Nhà sáng lập có sẵn sàng dành thời gian và chịu trách nhiệm không.
Rủi ro pháp lý, sở hữu trí tuệ và xung đột lợi ích.
Mức độ phù hợp văn hóa, tốc độ và cách ra quyết định.

Đầu ra yêu cầu

Đầu ra: Báo cáo đánh giá sơ bộ, các rủi ro chính, điều kiện cần bổ sung và khuyến nghị mô hình hợp tác.

BƯỚC 4: XÁC ĐỊNH MÔ HÌNH HỢP TÁC

Sau khi đánh giá, các bên lựa chọn mô hình phù hợp với mức đóng góp, trách nhiệm, rủi ro và mục tiêu dài hạn. Một dự án có thể kết hợp nhiều hình thức hoặc bắt đầu bằng giai đoạn thử nghiệm trước.

Nội dung trọng tâm

Đầu tư chiến lược hoặc đổi nguồn lực lấy quyền lợi.
Đồng sáng lập, liên doanh hoặc đồng phát triển thương hiệu.
Hợp tác xây dựng và vận hành.
Hợp tác thương mại, phân phối hoặc phát triển thị trường.
Hợp tác công nghệ, sản phẩm hoặc chuyên môn.
Chia sẻ doanh thu, lợi nhuận hoặc quyền lợi theo KPI.

Đầu ra yêu cầu

Đầu ra: Mô hình hợp tác sơ bộ, phạm vi tham gia của từng bên và nguyên tắc kinh tế ban đầu.

BƯỚC 5: XÂY DỰNG ĐỀ XUẤT HỢP TÁC

Trust VC và đối tác cùng xây dựng đề xuất chi tiết để chuyển từ ý tưởng hợp tác sang một chương trình có thể thực thi. Đề xuất phải đủ rõ để đánh giá nguồn lực, thời gian, chi phí, quyền lợi và rủi ro.

Nội dung trọng tâm

Tóm tắt dự án, mục tiêu và định vị.

Khách hàng, sản phẩm, mô hình kinh doanh và lộ trình.

Kế hoạch marketing, bán hàng, công nghệ, nhân sự và vận hành.

Nguồn lực mỗi bên đóng góp và trách nhiệm cụ thể.

Ngân sách, tiến độ, KPI và cơ chế báo cáo.

Cơ chế tài chính, quyền lợi, sở hữu và phương án quản trị rủi ro.

Điều kiện mở rộng, điều chỉnh hoặc kết thúc hợp tác.

Đầu ra yêu cầu

Đầu ra: Bản đề xuất hợp tác chiến lược và kế hoạch triển khai theo giai đoạn.

BƯỚC 6: THỐNG NHẤT NGUYÊN TẮC VÀ KÝ KẾT

Sau khi thống nhất mô hình, các bên thiết lập cơ sở pháp lý phù hợp. Tùy dự án, tài liệu có thể gồm biên bản ghi nhớ, thỏa thuận bảo mật, hợp đồng hợp tác, đầu tư, liên doanh, phân chia doanh thu, thỏa thuận cổ đông hoặc quy chế quản trị.

Nội dung trọng tâm

Quyền sở hữu thương hiệu, công nghệ, sản phẩm, nội dung và dữ liệu.

Cơ chế ra quyết định và phạm vi ủy quyền.

Trách nhiệm tài chính, kiểm soát chi phí và báo cáo.

Bảo mật, không cạnh tranh, xung đột lợi ích và quyền khai thác.

Điều kiện chuyển nhượng, chấm dứt, thoái lui và xử lý vi phạm.

Phương án xử lý khi dự án không đạt mục tiêu.

Đầu ra yêu cầu

Đầu ra: Bộ tài liệu nguyên tắc và hợp đồng được các bên phê duyệt.

BƯỚC 7: THIẾT LẬP NỀN TẢNG DỰ ÁN

Dự án bước vào giai đoạn xây dựng nền tảng để có thể vận hành. Phạm vi cụ thể phụ thuộc hiện trạng nhưng phải bảo đảm có sản phẩm, thương hiệu, công nghệ, con người, quy trình, dữ liệu và tài liệu bán hàng tối thiểu.

Nội dung trọng tâm

Hoàn thiện pháp lý, pháp nhân hoặc đơn vị dự án.
Xây dựng nhận diện, website, hồ sơ và tài liệu bán hàng.
Chuẩn hóa sản phẩm, bảng giá và quy trình cung cấp.
Thiết lập công nghệ, CRM, dữ liệu và báo cáo.
Phân công trách nhiệm, tuyển dụng và đào tạo nhân sự.
Xây dựng kênh truyền thông, marketing và bán hàng.
Chuẩn bị ngân sách và tài nguyên cho thử nghiệm.

Đầu ra yêu cầu

Đầu ra: Hệ thống tối thiểu sẵn sàng cho giai đoạn thử nghiệm thị trường.

BƯỚC 8: TRIỂN KHAI THỬ NGHIỆM

Trust VC ưu tiên kiểm chứng thực tế trước khi mở rộng. Dự án có thể bắt đầu bằng một phiên bản sản phẩm tối thiểu, một nhóm khách hàng, một khu vực, một kênh bán hoặc một chương trình hợp tác giới hạn.

Nội dung trọng tâm

Kiểm chứng mức độ quan tâm và khả năng chi trả.
Đánh giá thông điệp, kênh marketing và tỷ lệ chuyển đổi.
Phát hiện vấn đề sản phẩm, chất lượng và quy trình.
Đo chi phí thực tế, thời gian phục vụ và khả năng mở rộng.
Thu thập phản hồi và dữ liệu hành vi khách hàng.
Đánh giá khả năng phối hợp và mức hoàn thành cam kết của các bên.

Đầu ra yêu cầu

Đầu ra: Báo cáo thử nghiệm, dữ liệu thực tế, bài học và quyết định tiếp tục, điều chỉnh hoặc dừng.

BƯỚC 9: ĐO LƯỜNG KẾT QUẢ

Mọi dự án cần được quản trị bằng dữ liệu. Chỉ số được lựa chọn theo mô hình nhưng phải phản ánh cả tăng trưởng, hiệu quả kinh tế, chất lượng vận hành và mức độ hoàn thành cam kết.

Nội dung trọng tâm

Số khách hàng tiềm năng, khách hàng mới và khách hàng quay lại.

Doanh thu, lợi nhuận, giá trị đơn hàng và dòng tiền.

Chi phí thu hút khách hàng và tỷ lệ chuyển đổi.

Mức độ hài lòng, khiếu nại, tốc độ xử lý và chất lượng sản phẩm.

Hiệu suất nhân sự, tiến độ và mức độ hoàn thành KPI.

Hiệu quả marketing, bán hàng, kênh phân phối và công nghệ.

Đầu ra yêu cầu

Đầu ra: Bảng chỉ số, báo cáo quản trị và kết luận dựa trên dữ liệu thay vì cảm nhận.

BƯỚC 10: TỐI ƯU MÔ HÌNH

Dựa trên kết quả thử nghiệm, Trust VC cùng đối tác tối ưu sản phẩm, mức giá, thông điệp, thương hiệu, kênh bán, truyền thông, công nghệ, nhân sự, chi phí, trải nghiệm khách hàng, mô hình doanh thu và cơ chế phối hợp.

Nội dung trọng tâm

Loại bỏ hoạt động không tạo ra hiệu quả.

Đầu tư thêm vào kênh và hoạt động đã chứng minh kết quả.

Chuẩn hóa quy trình để giảm phụ thuộc vào cá nhân.

Cải thiện sản phẩm và trải nghiệm dựa trên dữ liệu khách hàng.

Điều chỉnh quyền hạn, KPI hoặc cơ chế phối hợp khi cần.

Cập nhật kế hoạch tài chính và nguồn lực cho giai đoạn tiếp theo.

Đầu ra yêu cầu

Đầu ra: Phiên bản mô hình đã tối ưu và kế hoạch sẵn sàng cho mở rộng.

BƯỚC 11: MỞ RỘNG QUY MÔ

Khi mô hình đã được kiểm chứng, dự án có thể mở rộng sản phẩm, nhóm khách hàng, địa bàn, kênh phân phối, hệ thống đại lý, đội ngũ, nền tảng số hoặc thị trường quốc tế. Mở rộng phải dựa trên năng lực vận hành chứ không chỉ dựa trên kỳ vọng.

Nội dung trọng tâm

- Mở rộng danh mục sản phẩm hoặc thương hiệu con.
- Mở rộng kênh bán, đại lý, cộng tác viên và đối tác phân phối.
- Tăng năng lực sản xuất, công nghệ và đội ngũ.
- Phát triển nhượng quyền hoặc mô hình nhân rộng.
- Kết nối thêm đối tác chiến lược và nguồn lực tài chính phù hợp.
- Thiết lập kiểm soát chất lượng và quản trị rủi ro ở quy mô mới.

Đầu ra yêu cầu

Đầu ra: Kế hoạch mở rộng, ngân sách, nguồn lực, chỉ số và cơ chế quản trị phù hợp.

BƯỚC 12: PHÁT TRIỂN VÀ ĐỒNG HÀNH DÀI HẠN

Trust VC hướng tới những quan hệ hợp tác dài hạn. Sau kết quả ban đầu, các bên tiếp tục hoàn thiện quản trị, tăng năng lực đội ngũ, tái đầu tư, phát triển công nghệ, xây dựng dữ liệu, mở rộng tài sản thương hiệu và kết nối dự án với hệ sinh thái.

Nội dung trọng tâm

- Hoàn thiện hệ thống quản trị và cơ chế kế nhiệm.
- Tái đầu tư cho sản phẩm, thương hiệu, công nghệ và thị trường.
- Tăng khả năng kiểm soát rủi ro, chất lượng và dòng tiền.
- Phát triển thêm sản phẩm, thị trường và dự án liên quan.
- Xây dựng khả năng tự vận hành và giảm phụ thuộc vào cá nhân.
- Đánh giá định kỳ quan hệ hợp tác và điều chỉnh quyền lợi theo thỏa thuận.

Đầu ra yêu cầu

Đầu ra: Một dự án có khả năng tự vận hành, tự tăng trưởng và tạo giá trị ổn định trong dài hạn.

08

QUẢN TRỊ, BÁO CÁO & RỦI RO

Hệ thống minh bạch để bảo vệ nguồn lực, quyền lợi và khả năng ra quyết định

13. CƠ CHẾ QUẢN TRỊ DỰ ÁN

Quản trị không chỉ là kiểm soát. Một cơ chế quản trị tốt giúp dự án ra quyết định nhanh hơn, bảo vệ quyền lợi của các bên, hạn chế xung đột và tạo nền tảng để mở rộng.

13.1. Cấu trúc quản trị đề xuất

Ban chỉ đạo hoặc hội đồng dự án: quyết định định hướng, ngân sách lớn, nhân sự chủ chốt và các vấn đề sở hữu.

Người điều hành dự án: chịu trách nhiệm kết quả, tiến độ, phối hợp và báo cáo.

Chủ sở hữu từng đầu việc: chịu trách nhiệm về sản phẩm, công nghệ, marketing, bán hàng, tài chính hoặc vận hành.

Hệ thống báo cáo: cập nhật định kỳ về KPI, tài chính, rủi ro, quyết định và việc cần hỗ trợ.

Cơ chế phê duyệt: quy định rõ hạn mức, quyền ký, quyền chi và thời gian phản hồi.

13.2. Nhịp quản trị

Chu kỳ	Mục tiêu	Nội dung chính
Hàng tuần	Điều hành	Tiến độ, vướng mắc, việc cần quyết định, chỉ số ngắn hạn.
Hàng tháng	Hiệu quả	Doanh thu, chi phí, marketing, bán hàng, vận hành và dòng tiền.
Hàng quý	Chiến lược	Đánh giá mô hình, nguồn lực, rủi ro, kế hoạch quý tiếp theo.
Theo mốc	Quyền lợi	Nghiệm thu KPI, ghi nhận quyền lợi, quyết định mở rộng hoặc dừng.

14. QUẢN TRỊ RỦI RO

Mọi dự án đều có rủi ro. Trust VC không loại bỏ hoàn toàn rủi ro mà xây dựng cơ chế để nhận diện sớm, giới hạn mức độ ảnh hưởng và đưa ra quyết định dựa trên dữ liệu.

Rủi ro thị trường

Nhu cầu thấp, khách hàng không sẵn sàng trả tiền, kênh tiếp cận không hiệu quả.

Rủi ro sản phẩm

Chất lượng không ổn định, sản phẩm không khác biệt hoặc chưa phù hợp nhu cầu.

Rủi ro đội ngũ

Thiếu người chịu trách nhiệm, năng lực không đủ, xung đột hoặc không hoàn thành cam kết.

Rủi ro tài chính

Chi phí vượt kế hoạch, dòng tiền thiếu, báo cáo không minh bạch hoặc kinh tế đơn vị không phù hợp.

Rủi ro pháp lý

Giấy phép, hợp đồng, dữ liệu, sở hữu trí tuệ hoặc quảng cáo không phù hợp quy định.

Rủi ro mở rộng

Tăng trưởng nhanh hơn năng lực cung ứng, quản trị và kiểm soát chất lượng.

14.1. Cơ chế kiểm soát

- 1 Thẩm định thông tin, quyền sở hữu, pháp lý và nghĩa vụ trước khi ký kết.
- 2 Triển khai theo giai đoạn, giới hạn ngân sách và đặt điều kiện chuyển bước.
- 3 Thiết lập KPI, báo cáo và quyền truy cập dữ liệu cần thiết.
- 4 Phân quyền phê duyệt, kiểm soát chi phí và đối soát doanh thu.
- 5 Bảo mật thông tin, quản trị dữ liệu và quy định xung đột lợi ích.
- 6 Xây phương án điều chỉnh, dừng, chuyển giao hoặc thoái lui khi điều kiện không còn phù hợp.

15. PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Phát triển bền vững trong cách tiếp cận của Trust VC không chỉ là một thông điệp truyền thông. Đó là khả năng dự án tạo ra giá trị thật, duy trì chất lượng, quản trị nguồn lực hợp lý, tuân thủ pháp luật và có thể tồn tại mà không phụ thuộc vào một chiến dịch hoặc một cá nhân duy nhất.

15.1. Các trụ cột

Giá trị khách hàng Sản phẩm giải quyết nhu cầu thật, minh bạch và có chất lượng có thể kiểm soát.	Hiệu quả kinh tế Mô hình có khả năng tạo doanh thu, quản lý chi phí, dòng tiền và tái đầu tư.
Năng lực nội tại Dự án có đội ngũ, quy trình, công nghệ, dữ liệu và hệ thống quản trị.	Trách nhiệm xã hội Tôn trọng pháp luật, người lao động, khách hàng, đối tác và tác động cộng đồng.
Tài sản dài hạn Thương hiệu, sở hữu trí tuệ, dữ liệu, khách hàng và mạng lưới tiếp tục tạo giá trị.	Khả năng thích nghi Có cơ chế học hỏi, đo lường, điều chỉnh và quản trị rủi ro khi thị trường thay đổi.

Trust VC ưu tiên xây dựng mô hình có thể tự vận hành và tiếp tục phát triển sau khi hoàn thành giai đoạn hỗ trợ ban đầu. Việc mở rộng chỉ có ý nghĩa khi nền tảng chất lượng, tài chính, dữ liệu và quản trị đã đủ vững.

09

GIÁ TRỊ ĐỐI TÁC NHẬN ĐƯỢC

Không chỉ một dịch vụ đơn lẻ mà là khả năng tiếp cận hệ thống nguồn lực tổng thể

16. GIÁ TRỊ DÀNH CHO ĐỐI TÁC

Tư duy và chiến lược

Dự án được phân tích lại có hệ thống từ vấn đề, sản phẩm, khách hàng đến mô hình doanh thu.

Hệ thống thương hiệu

Định vị, hình ảnh, thông điệp và tài sản thương hiệu hỗ trợ phát triển dài hạn.

Hệ thống marketing

Kế hoạch tiếp cận và chuyển đổi khách hàng thay vì hoạt động quảng bá rời rạc.

Công nghệ và dữ liệu

Số hóa, tự động hóa, báo cáo và quản trị dữ liệu để tăng hiệu quả vận hành.

Thị trường và phân phối

Cơ hội kết nối với đối tác, khách hàng, đại lý và hệ sinh thái liên quan.

Đội ngũ và quy trình

Xác định vị trí cần thiết, phân công trách nhiệm, KPI và hệ thống làm việc.

Khả năng mở rộng

Mô hình được xây dựng để có thể nhân rộng sản phẩm, thị trường và kênh phân phối.

Giá trị dài hạn

Hình thành thương hiệu, dữ liệu, công nghệ, khách hàng và năng lực vận hành.

16.1. Điều Trust VC kỳ vọng từ đối tác

Minh bạch thông tin và sẵn sàng cung cấp bằng chứng cần thiết cho quá trình đánh giá.

Có người chịu trách nhiệm, cam kết thời gian và tham gia vào quá trình ra quyết định.

Tôn trọng chuyên môn, quy trình và các thỏa thuận được thống nhất.

Sẵn sàng thử nghiệm, đo lường, điều chỉnh và dừng hoạt động không hiệu quả.

Bảo vệ uy tín chung, quyền sở hữu trí tuệ, dữ liệu và quyền lợi chính đáng của các bên.

Cùng xây dựng năng lực nội tại thay vì phụ thuộc hoàn toàn vào Trust VC.

17. TRIẾT LÝ HOẠT ĐỘNG

Cùng tạo ra giá trị: Trust VC chỉ phát triển bền vững khi dự án và đối tác trong hệ sinh thái cùng phát triển.

Đầu tư đi cùng kiến tạo: nguồn lực phải được chuyển hóa thành sản phẩm, hệ thống, khách hàng và kết quả thực tế.

Không thay thế trách nhiệm nhà sáng lập: Trust VC đồng hành nhưng người sáng lập vẫn chịu trách nhiệm đối với cam kết của mình.

Tôn trọng chuyên môn: mỗi bên tập trung vào năng lực mạnh nhất và tôn trọng chuyên môn của bên còn lại.

Minh bạch quyền lợi: quyền lợi, chi phí, trách nhiệm và kết quả phải được thống nhất rõ ràng.

Đo lường bằng kết quả: hoạt động được đánh giá bằng dữ liệu và giá trị tạo ra.

Xây dựng năng lực nội tại: dự án từng bước có thể tự vận hành và giảm phụ thuộc.

Phát triển bền vững: ưu tiên giá trị kinh tế, xã hội, thương hiệu và năng lực dài hạn.

17.1. Cam kết trong quá trình hợp tác

Trao đổi thẳng thắn, minh bạch thông tin và tôn trọng thỏa thuận.

Phân vai rõ ràng và không đưa ra cam kết vượt quá năng lực thực tế.

Không tạo kỳ vọng lợi nhuận không có cơ sở và không coi hợp tác chỉ là việc chuyển giao tiền.

Đặt hiệu quả thực tế lên trên hình thức; bảo vệ quyền lợi chính đáng và quyền sở hữu trí tuệ.

Bảo mật thông tin dự án; ưu tiên giải quyết vấn đề bằng đối thoại và dữ liệu.

Liên tục tối ưu để tạo ra giá trị tốt hơn cho khách hàng và các bên liên quan.

10

KHUNG HỒ SƠ & ĐỀ XUẤT HỢP TÁC

Bộ thông tin để bắt đầu đánh giá một dự án nghiêm túc và hiệu quả

18. HỒ SƠ ĐỐI TÁC NÊN CHUẨN BỊ

Đối tác không cần chuẩn bị một hồ sơ quá phức tạp ở vòng đầu, nhưng thông tin cần đủ rõ và trung thực để Trust VC hiểu bản chất dự án.

Nhóm thông tin	Nội dung đề nghị cung cấp
Thông tin chủ thể	Tên cá nhân/doanh nghiệp, người chịu trách nhiệm, vai trò, kinh nghiệm và thông tin liên hệ.
Sản phẩm / dự án	Mô tả sản phẩm, vấn đề giải quyết, khách hàng, lợi thế, mức độ hoàn thiện và bằng chứng.
Thị trường	Nhóm khách hàng, quy mô, đối thủ, kênh bán, mức giá và dữ liệu đã có.
Năng lực	Đội ngũ, công nghệ, sản xuất, phân phối, giấy phép, sở hữu trí tuệ và nguồn lực có thể đóng góp.
Kết quả	Doanh thu, khách hàng, hợp đồng, thử nghiệm, phản hồi hoặc chỉ số vận hành nếu có.
Nhu cầu	Nguồn lực đang cần, mục tiêu hợp tác, thời gian kỳ vọng và vai trò mong muốn từ Trust VC.
Pháp lý	Tình trạng pháp nhân, quyền sở hữu, giấy phép, nghĩa vụ và tranh chấp liên quan nếu có.

19. KHUNG ĐỀ XUẤT HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC

Sau vòng đánh giá sơ bộ, Trust VC có thể cùng đối tác xây dựng một đề xuất theo cấu trúc dưới đây. Cấu trúc này có thể dùng làm khung cho biên bản ghi nhớ, kế hoạch thử nghiệm hoặc tài liệu thảo luận đầu tư.

- Tóm tắt điều hành:** dự án là gì, tại sao đáng làm và mục tiêu của quan hệ hợp tác.
- Vấn đề và cơ hội:** nhu cầu thị trường, khách hàng, khoảng trống và bối cảnh cạnh tranh.
- Giải pháp và sản phẩm:** giá trị cốt lõi, phiên bản hiện tại, lộ trình và khả năng khác biệt.
- Mô hình kinh doanh:** dòng doanh thu, cấu trúc chi phí, kinh tế đơn vị và tiềm năng mở rộng.
- Năng lực các bên:** nguồn lực, bằng chứng, trách nhiệm và người chịu trách nhiệm.
- Mô hình hợp tác:** đầu tư, liên doanh, đồng phát triển, vận hành, phân phối hoặc chia sẻ kết quả.
- Kế hoạch triển khai:** giai đoạn, đầu việc, thời hạn, KPI, ngân sách và điều kiện chuyển bước.
- Cơ chế tài chính và quyền lợi:** cách tính, điều kiện, thời điểm ghi nhận và xử lý khi không hoàn thành.
- Quản trị và báo cáo:** quyền quyết định, nhịp họp, dữ liệu, phê duyệt và kiểm soát.
- Rủi ro và pháp lý:** các rủi ro chính, biện pháp kiểm soát, quyền sở hữu, bảo mật và thoái lui.

19.1. Kế hoạch 90 ngày tham khảo

Giai đoạn	Mục tiêu	Đầu ra chính
Ngày 1-15	Thẩm định và làm rõ	Hồ sơ, bài toán, đánh giá rủi ro, mô hình hợp tác sơ bộ.
Ngày 16-30	Thiết kế đề xuất	Chiến lược, phân vai, KPI, ngân sách, pháp lý và kế hoạch thử nghiệm.
Ngày 31-60	Thiết lập nền tảng	Sản phẩm, thương hiệu, công nghệ, tài liệu bán, quy trình và dữ liệu.
Ngày 61-90	Thử nghiệm và đo lường	Khách hàng thử nghiệm, báo cáo chỉ số, bài học và quyết định giai đoạn tiếp theo.

11

LỜI MỜI HỢP TÁC

Cùng kết nối nguồn lực, cùng kiến tạo giá trị và cùng phát triển tương lai

20. LỜI MỜI HỢP TÁC

Trust VC tin rằng không một cá nhân hay doanh nghiệp nào có thể sở hữu toàn bộ nguồn lực cần thiết để phát triển một dự án lớn. Một sản phẩm tốt cần thị trường. Một thị trường tốt cần hệ thống phân phối. Một hệ thống phân phối cần thương hiệu và truyền thông. Một thương hiệu muốn phát triển dài hạn cần sản phẩm thật, đội ngũ thật và năng lực vận hành thật.

Trust VC mong muốn kết nối những nguồn lực đó lại với nhau. Chúng tôi tìm kiếm những người có năng lực, có sản phẩm, có chuyên môn, có tinh thần trách nhiệm và có mong muốn cùng xây dựng giá trị lâu dài.

Một chuyên gia muốn phát triển thương hiệu và sản phẩm dựa trên chuyên môn của mình.

Một nhà sản xuất muốn đưa sản phẩm ra thị trường và xây dựng hệ thống phân phối.

Một đội ngũ công nghệ muốn thương mại hóa giải pháp và tiếp cận khách hàng.

Một doanh nghiệp muốn tái cấu trúc, số hóa hoặc mở rộng sang thị trường mới.

Một nhà đầu tư chiến lược muốn trực tiếp tham gia vào quá trình kiến tạo.

Một người điều hành muốn đồng hành cùng một dự án mới và nhận quyền lợi theo đóng góp.

Một đối tác phân phối muốn mở rộng danh mục sản phẩm và tạo doanh thu mới.

Một tổ chức đang tìm kiếm hệ sinh thái để cùng phát triển.

Trust VC không tìm kiếm những mối quan hệ ngắn hạn chỉ dựa trên việc mua bán dịch vụ. Chúng tôi tìm kiếm những người đồng hành có thể cùng xây dựng, cùng thực hiện, cùng chịu trách nhiệm và cùng chia sẻ thành quả.

Mỗi dự án phù hợp sẽ được nghiên cứu, đánh giá và thiết kế một mô hình hợp tác riêng. Mục tiêu không phải triển khai càng nhiều dự án càng tốt, mà là xây dựng những dự án có giá trị thật, có khả năng vận hành, có khả năng tăng trưởng và có thể phát triển bền vững trong dài hạn.

TRUST VC

Nền tảng hợp tác kinh doanh, đầu tư và cùng phát triển bền vững

Cùng kết nối nguồn lực - Cùng kiến tạo giá trị - Cùng phát triển tương lai

20.1. Bước tiếp theo

- 1 Đối tác gửi thông tin dự án và mục tiêu hợp tác theo khung tại Chương 18.
- 2 Trust VC rà soát sơ bộ và phản hồi danh sách thông tin cần làm rõ.
- 3 Hai bên tổ chức buổi trao đổi để thống nhất bài toán, mức độ phù hợp và bước đánh giá tiếp theo.
- 4 Khi đủ cơ sở, hai bên xây dựng đề xuất hợp tác, kế hoạch thử nghiệm và tài liệu pháp lý phù hợp.

21. TUYÊN BỐ SỬ DỤNG TÀI LIỆU

Tài liệu này được xây dựng để giới thiệu mô hình hoạt động và hỗ trợ trao đổi sơ bộ về khả năng hợp tác với Trust VC. Nội dung không cấu thành lời chào bán chứng khoán, lời mời góp vốn công khai, tư vấn pháp lý, tư vấn tài chính hoặc cam kết về lợi nhuận.

Mọi đề xuất, quyền lợi, tỷ lệ sở hữu, nghĩa vụ, ngân sách, kế hoạch đầu tư hoặc mô hình liên doanh chỉ có hiệu lực khi các bên hoàn thành quá trình thẩm định, thống nhất điều kiện và ký kết tài liệu pháp lý phù hợp. Các bên cần chủ động sử dụng tư vấn pháp lý, kế toán, thuế và chuyên môn độc lập khi cần thiết.

Trust VC không mặc định tự xưng là quỹ đầu tư được cấp phép. Trong phạm vi tài liệu này, Trust VC được định vị là nền tảng hợp tác kinh doanh, đầu tư chiến lược, liên doanh và phát triển dự án theo mô hình Venture Builder & Strategic Partnership Platform.



TRUST.COM.VN

Your Trusted Partner for Business Growth