



CUỘC ĐUA GIÀNH THỊ PHẦN GỌI XE THÔNG MINH

Ra mắt tháng 6/2018, FastGo đang từng bước nỗ lực không chỉ giành lại thị phần trên sân nhà mà còn có tham vọng chiếm lĩnh 40% thị phần gọi xe thông minh. Ngoài thị trường Việt Nam, FastGo đang mở rộng hoạt động kinh doanh sang các nước Đông Nam Á và chinh phục các thị trường khó tính như Mỹ, Brazil...

■ BÙI GIANG (thực hiện)

**CHÂN DUNG CEO ỨNG DỤNG GỌI XE
“MADE IN VIETNAM”**

Ít ai biết, “cha đẻ” của ứng dụng gọi xe thông minh “made in Vietnam” FastGo là Nguyễn Hữu Tuất - một doanh nhân 36 tuổi và là cựu sinh viên Khoa Công nghệ Thông tin, Trường ĐH Công nghệ, ĐHQGHN.

Sinh ra và lớn lên ở mảnh đất đầy nắng và gió Lệ Thủy (Quảng Bình), chàng trai trẻ mang trong mình nhiều đam mê, khát vọng chinh phục những thử thách, trải nghiệm mới. Đó cũng là lý do để anh bắt đầu với FastGo.

Chia sẻ về những lợi thế của nghiên cứu khoa học trong trường đại học đối với quá trình khởi nghiệp của bản thân, Nguyễn Hữu Tuất cho biết, việc từng học tập tại Trường ĐH Công nghệ, ĐHQGHN giúp anh có nhiều cơ hội tiếp xúc với các chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực công nghệ thông tin, được hỗ trợ nền tảng kiến thức và kỹ năng làm việc trong nhiều môi trường, từ khoa học cơ bản đến nghiên cứu ứng dụng.

Anh cũng cho biết thêm, tham gia nghiên cứu khoa học cấp trường hay tham gia các cuộc thi mang tầm cỡ quốc gia như Nhân tài đất Việt là cơ hội quý báu cho các bạn sinh viên để cọ xát,

tích lũy kinh nghiệm cũng như trau dồi sự tự tin và các kỹ năng cần thiết sau khi tốt nghiệp.

Anh cho rằng, hiện nay, các sinh viên có nhiều thuận lợi và được tạo điều kiện hơn về môi trường nghiên cứu. Điều này giúp các bạn có thể tiếp cận với thực tế sớm hơn. Chính vì vậy, các bạn nên tích cực tham gia nghiên cứu khoa học, tích lũy tri thức và khởi nghiệp ngay từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường.

CEO Nguyễn Hữu Tuất sinh năm 1983, được biết đến là 1 trong ba nhà đồng sáng lập Tập đoàn Công nghệ Peacesoft, sau này đổi tên thành NextTech, tham gia thành lập công ty giai đoạn 2001 - 2002. Trong khoảng 5 năm đầu, khi còn ngồi trên ghế giảng đường, Nguyễn Hữu Tuất và Nguyễn Hòa Bình (cựu sinh viên Khoa Công nghệ Thông tin, Trường ĐH Công nghệ, ĐHQGHN) đã cùng nhau triển khai, nghiên cứu nhiều giải pháp khoa học.

Giai đoạn 2005 - 2009, với vai trò Giám đốc công nghệ, Nguyễn Hữu Tuất cùng ban lãnh đạo Peacesoft đã nỗ lực đưa công ty trở thành một trong những doanh nghiệp đầu tiên của Việt Nam tiếp cận lĩnh vực Thương mại điện tử, thanh toán COD...





Tới năm 2013, MPOS – Công ty chuyên cung cấp các giải pháp thanh toán trên nền tảng di động của Peacesoft ra đời, Nguyễn Hữu Tuất đảm nhiệm vị trí CEO và hiện cũng là CEO của ứng dụng gọi xe FastGo - công ty con thuộc Tập đoàn NextTech.

FASTGO - ỨNG DỤNG VIỆT DÀNH CHO NGƯỜI VIỆT

FastGo là ứng dụng gọi xe đầu tiên tích hợp bảo hiểm trên mọi chuyến đi cho khách hàng, không thu phí chiết khấu đối với tài xế theo tỷ lệ % mà chỉ thu phí dịch vụ tối đa không quá 30.000 đồng/ngày. Bên cạnh đó, công ty có thêm các chương trình phúc lợi và hoạt động đào tạo hỗ trợ lái xe... Có thể nói đây là ứng dụng được phát triển bởi một công ty Việt với mục đích mang lại cho người Việt những trải nghiệm di chuyển thuận

tiện và kinh tế nhất.

Bên cạnh yếu tố giá cả, quyền lợi của khách hàng cũng là yếu tố quan trọng quyết định năng lực của ứng dụng gọi xe. Theo vị CEO sinh năm 1983, FastGo đã và đang có chiến lược riêng. Đó là việc xác định gọi xe là một cuộc chơi lâu dài, vạch lộ trình 3 năm để vươn mình. Bởi thực tế, cùng thời điểm với FastGo có nhiều ứng dụng gọi xe của Việt Nam đã ra mắt, nhưng chỉ vài tháng sau đã phải rời bỏ cuộc chơi.

Theo Nguyễn Hữu Tuất, FastGo ra đời không phải “tận dụng” cơ hội Uber rút khỏi thị trường Việt Nam. Ứng dụng này được khởi động từ năm 2015 - với mục đích ban đầu là phục vụ cho các hãng xe taxi truyền thống trước “cuộc chiến” không cân sức giữa các hãng với Grab và Uber. Do nhiều lý do, kế hoạch này

không thể triển khai. Trong giai đoạn 2016 - 2017, nhóm các kỹ sư tiếp tục cập nhật công nghệ, trong đó có phương thức thanh toán hiện đại và hoàn thiện dự án. Đến tháng 6/2018, FastGo chính thức được ra mắt, hỗ trợ các hãng xe và xe cá nhân tham gia.

Khi được hỏi về thế mạnh của FastGo là gì, vị CEO trẻ tuổi cho hay: “Thế mạnh của FastGo chính là cung cấp dịch vụ với chính sách tốt hơn cho khách hàng và đối tác lái xe. Chúng tôi chiến đấu trên sân nhà với sự am hiểu về văn hóa và sự ủng hộ của người dân. Chúng tôi không đối đầu với taxi truyền thống mà đang hợp tác để gia tăng khách hàng và hỗ trợ các doanh nghiệp taxi truyền thống nâng cấp công nghệ. Chúng tôi sẽ chinh phục thị trường bằng việc đem lại nhiều giá trị hơn cho khách hàng và đối tác của mình”.



Về đối tượng khách hàng, FastGo hướng đến nhóm khách hàng trẻ, muốn trải nghiệm các dịch vụ mới. Cùng với đó, chiến lược quan trọng của FastGo là cung cấp ngược trở lại công nghệ và khách hàng cho các taxi truyền thống.

Hiện, FastGo cung cấp các dịch vụ chính là: FastBike - dịch vụ xe hai bánh; FastCar - dịch vụ xe bốn bánh dành cho chủ xe cá nhân có nhu cầu gia tăng thu nhập, FastTaxi - dịch vụ liên kết với các hãng taxi. Không chỉ dừng lại ở mảng gọi xe, gần đây, FastGo còn tung ra dịch vụ du lịch bằng trực thăng mang tên FastSky, hướng tới các hoạt động tăng tính trải nghiệm.

LỘ TRÌNH “MANG CHUÔNG ĐI ĐÁNH XỨ NGƯỜI”

Tháng 12/2018, FastGo chính thức ra mắt ứng dụng tại thị trường

Myanmar, hợp tác liên doanh với Tập đoàn Asia Sun Group, đánh dấu bước đi của doanh nghiệp Việt Nam đầu tiên đầu tư ra thị trường nước ngoài ở lĩnh vực gọi xe công nghệ.

Tại đây, FastGo triển khai 2 dịch vụ là FastCar (gọi xe 4 bánh) và FastTaxi (gọi xe taxi). Công ty tiếp tục duy trì lợi thế cạnh tranh của mình với chiến lược: không thu chiết khấu đối với đối tác lái xe, chỉ thu phí dịch vụ cố định. Dự kiến, trong 6 tháng cuối năm 2019, FastGo sẽ phát triển 1 triệu khách hàng tại Myanmar với 20.000 đối tác lái xe, tiếp tục mở rộng hệ sinh thái dịch vụ FastGo, trong đó có mảng Thanh toán điện tử và Dịch vụ tài chính.

Bên cạnh Myanmar, FastGo cũng đã có mặt tại Singapore từ tháng 4. Với thị trường này, FastGo tiếp tục theo đuổi chiến lược không thu phí hoa

hồng. Khoản phí này là dưới 5 USD nếu thu nhập của tài xế vượt quá 30 USD mỗi ngày.

Sau 1 năm hoạt động, FastGo đã nhanh chóng nhận được phản hồi tích cực từ các đối tác cũng như khách hàng. FastGo hiện có mặt tại 3 quốc gia là Việt Nam, Myanmar và Singapore, thực hiện gần 2 triệu chuyến đi thành công, với đội ngũ đối tác lái xe lên tới 70.000 người.

Dự kiến, FastGo sẽ mở rộng thị trường tại 5 quốc gia khác trong khu vực vào cuối năm 2019.