

CHINH PHỤC ƯỚC MƠ KHỞI

❖ Bài, ảnh: QUỐC THÁI

ĐẤT NƯỚC ĐANG VÀO XUÂN. ĐÂY CŨNG LÀ THỜI KHẮC LÀN SÓNG KHỞI NGHIỆP - STARTUP ĐANG HẾT SỨC SÔI ĐỘNG, NHIỆT THÀNH. TỪ LỜI HIỆU TRIỆU CỦA NGƯỜI ĐỨNG ĐẦU CHÍNH PHỦ, TUỔI TRẺ VÙNG ĐBSCL VỚI TINH THẦN DẤN THÂN, ĐÃ NẮNG ĐỘNG, SÁNG TẠO TÌM LỐI ĐI RIÊNG VÀ BƯỚC CHẠM NGÕ THÀNH CÔNG TRÊN CHẶNG ĐƯỜNG DÀI CHINH PHỤC ƯỚC MƠ KHỞI NGHIỆP. KHÁT KHAO KHỞI NGHIỆP CỦA NHỮNG BẠN TRẺ NÀY ĐÃ VÀ ĐANG HUN ĐÚC TINH THẦN QUỐC GIA KHỞI NGHIỆP, CHUNG SỨC XÂY DỰNG ĐẤT NƯỚC HÙNG CƯỜNG VÀ GIÀU MẠNH...



Vũ Văn Phong - Giám đốc Công ty TNHH Một thành viên Truyền thông và Du lịch C2T (Bến Tre) liên kết với một bạn trẻ xây dựng điểm bán đặc sản đáp ứng nhu cầu du khách.

ĐỘC ĐÁO MÔ HÌNH DU LỊCH C2T

Cuối tuần, bạn tôi ở TP Hồ Chí Minh rủ rê đi Bến Tre tìm "kỳ ức tuổi thơ" - giá 20 triệu đồng/người cho hành trình 2 ngày 1 đêm. Tôi ngỡ người bởi ở miền Tây sông nước, lâu nay du khách vẫn than phiền các điểm du lịch na ná, ít điểm vui chơi, làm gì có giá "trên trời" như thế. Ấy vậy mà cô bạn đã đến Bến Tre lần thứ 2 và nhất quyết dẫn tour phải là anh Vũ Văn Phong - Giám đốc Công ty TNHH Một thành viên Truyền thông và Du lịch C2T, TP Bến Tre. Tò mò và có chút hiếu kỳ, tôi vác ba lô để mục sở thị!

Đoàn chúng tôi có 18 người, từ TP Hồ Chí Minh vừa đặt chân đến Bến Tre thì anh Phong cùng 11 hướng dẫn viên, nhân viên phục vụ ra đón khiến chúng tôi thêm hào hứng vì sự nhiệt tình. Tôi thốt lên: "Sao nhiều nhân viên quá!", anh đáp: "Khắc sẽ biết, việc đầu tiên hãy thay đồng phục". 18 bộ quần áo cho 18 người, vóc dáng khác nhau, vậy mà tất cả đều ứng bụng, thích thú với đồng phục đậm nét miền Tây. Hóa ra để có những bộ trang phục vừa vặn, anh đã khéo léo hỏi số đo từng người từ trước.

Cứ thế, anh dẫn chúng tôi từ bất ngờ đến bất ngờ khác. Chúng tôi được trải nghiệm làm ngư dân thực

thụ, được thử làm thợ bánh dân gian, rồi tận mắt chứng kiến cuộc sống của người dân ở chợ dừa sông Thơm và được hòa mình trong những nhà vườn mát rượi - cùng hái trái cây, tự làm bữa ăn trưa trong không khí yên bình, êm ả của làng quê sông nước. Tối, cả đoàn chia nhau từng bó đuốc, cùng mỗi lửa đi ngắm những đàn đom đóm lấp lờ ẩn mình trong những tán bần... Quà lưu niệm của anh Phong khiến chúng tôi nhớ mãi. Đó là đoạn phim được quay bằng flycam với hình ảnh đẹp nhất của vùng quê Bến Tre và cả những khoảnh khắc đời thường của từng du khách.

Với ý tưởng sáng tạo, anh Vũ Văn Phong đã cho ra đời nhiều sản phẩm du lịch độc đáo để tạo sự khác biệt, hấp dẫn du khách. Có thể kể đến như tour du lịch biến đổi khí hậu (du khách tận mắt chứng kiến hệ sinh thái vùng biển Thạnh Phú bị tác động bởi biến đổi khí hậu); trải nghiệm làm nông nghiệp 4 tầng... Anh tận dụng thế mạnh của Bến Tre là cây dừa, nơi có nhiều dừa nhất ở Việt Nam để làm du lịch. Hầu hết các tour đều có trải nghiệm đi bộ dưới tán dừa, bơi xuồng, đặc biệt là giúp du khách có cảm nhận thực tế được tự tay hái dừa, chặt dừa và uống từng ngụm nước dừa xiêm ngọt lịm vừa hái xuống trong vườn dừa của nông dân. Ở đây, du khách có thể nhìn thấy, cảm nhận trực tiếp văn hóa cộng



Đổng chí Trần Thanh Mẫn, Bí thư Trung ương Đảng, Chủ tịch Ủy ban Trung ương MTTQ Việt Nam cùng lãnh đạo TP Cần Thơ tham quan các mô hình khởi nghiệp của tuổi trẻ ĐBSCL tại Liên hoan Thanh niên nông thôn toàn quốc năm 2018, diễn ra tại TP Cần Thơ.

đồng của xứ dừa. Gần 2 năm khởi nghiệp từ mô hình du lịch C2T, anh Phong đã kết nối hơn 35 điểm nhà vườn, đón hơn 15.000 lượt du khách đến với xứ dừa. Trước khi bén duyên với du lịch, năm 2011 anh từng mở công ty về công nghệ thông tin nhưng thua lỗ nên chuyển sang làm nhân viên kinh doanh cho một nhân hàng tiêu dùng. Rong ruổi khắp các vùng quê ở Bến Tre tiếp thị sản phẩm, anh nhận thấy quê mình vừa có biển, vừa có rừng ngập mặn, những vườn trái cây trĩu quả và làng nghề- làng hoa sẫm uất. Mùa hạn mặn năm 2015-2016, trái cây khô héo, rớt giá, bà con phải bán tháo. Chứng kiến cuộc sống bà con quá khó khăn, anh suy nghĩ cách giúp nông dân vươn lên khá giả.

Nghĩ là làm, đầu năm 2017, anh Phong liên kết với một nhóm khởi nghiệp gồm 6 người bạn góp sức làm du lịch theo cách riêng của mình. Người lo các sản phẩm đặc sản Bến Tre, người kết nối các vườn sinh thái, người thì phụ trách mảng ẩm thực- khách sạn- phương tiện di chuyển, vé máy bay, người lo lĩnh vực truyền thông. Phong xem 6 người bạn, 6 mảng dịch vụ trên là 6 "mắt xích" như những cánh hoa liên kết lại để đủ sức làm nên một bông hoa mang tên du lịch Bến Tre ngọt ngào hương sắc.

Mục tiêu hướng đến của anh

Phong là phát triển hệ thống chuỗi sản phẩm gồm cửa hàng đặc sản C2T food, mở rộng và tìm kiếm những người khởi nghiệp cùng ngành hàng, cùng sở thích để tham gia vào hệ thống chuỗi liên kết. "Giá trị cốt lõi của C2T vẫn sẽ là sự thân thiện, tận tâm" - anh Phong khẳng định.

"CHÚ NÔNG ROBOT"

Trần Trung Hiếu ở ấp Hòa Lợi 2, xã Vĩnh Lợi, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang, có gần 6ha đất trồng lúa. Việc đồng áng ngày càng hiếm nhân công nên chi phí cũng đội lên cao. Chỉ tính bình quân mỗi đợt phun thuốc, bón phân, anh tốn gần 20 triệu đồng. Vốn là kỹ sư công nghệ thông tin (hiện anh là giáo viên dạy Tin học tại Trường THPT Nguyễn Bình Khiêm), anh Hiếu có ý tưởng sáng chế bình xịt năng lượng mặt trời. Đầu năm 2016, anh bắt tay nghiên cứu, thiết kế rồi đặt hàng chế tạo từng thiết bị riêng lẻ, từ tấm pin tích điện từ năng lượng mặt trời, đến bơm áp lực, hệ thống điều khiển sạc... Mỗi thiết bị anh thuê một công ty khác nhau thực hiện, không ứng ý anh lại mang ra xưởng cơ khí chỉnh sửa cho đúng theo ý mình. Sau đó, anh lắp ráp thành bình xịt thuốc, có thể vừa hoạt động vừa tự tích điện từ ánh nắng mặt trời.

Sau gần nửa năm nghiên cứu, anh

NGHIỆP



binh xịt năng lượng mặt trời. Tiếng lành đồn xa, hiện nay mỗi tháng, anh có thu nhập trên 35 triệu đồng từ việc bán bình xịt.

Không dừng lại với sáng chế này, anh Hiếu học thêm về cơ khí, tự nghiên cứu trên mạng. Khi đã nắm rõ nguyên lý, anh bắt đầu hiện thực hóa ước mơ về một chú robot phục vụ nông nghiệp, có thể thay thế nông dân trong việc bón phân, thuốc, sạ lúa. Anh tự thiết kế bản vẽ, chọn mua nguyên vật liệu, sau đó thuê xưởng cơ khí lắp ráp theo bản vẽ của mình. Anh Hiếu chia sẻ: “Tôi gặp không ít khó khăn vì thực tế khác xa suy nghĩ, nhưng trở ngại lớn nhất là sự ngăn cản của cha, bởi ông nghĩ việc tôi làm là không khả thi và tốn kém”. Quả thật, anh đã phải bán vài công đất để lấy tiền chỉnh sửa sản phẩm. Nhiều lần thất bại khiến anh từng có ý định bỏ cuộc, nhưng nhờ sự động viên từ những người bạn và một số học trò (nay là sinh viên Trường Đại học Sư phạm Kỹ thuật TP Hồ Chí Minh hỗ trợ), anh có thêm động lực theo đuổi ước mơ. Sau vài tháng kiên trì, “chú nông robot” ra đời.

Robot có hình dạng như chiếc xe, dài 3m, rộng 2,5m được làm bằng sắt, thép và vận hành trên nguyên tắc dựa



Trần Trung Hiếu ở ấp Hòa Lợi 2, xã Vĩnh Lợi, huyện Châu Thành (tỉnh An Giang) đã sáng chế bình xịt năng lượng mặt trời và áp dụng mở công ty chuyên cung cấp thiết bị phục vụ nông nghiệp.

bắt đầu thử nghiệm trên chính đồng ruộng nhà mình. Nếu như trước đây, anh phải thuê hàng chục nhân công xịt thuốc cho lúa, làm từ 3 đến 4 ngày mới xong việc, thì nay với bình xịt năng lượng mặt trời, anh chỉ cần thuê 2-3 người và thời gian xịt thuốc chỉ 1 ngày. Cuối năm 2017, anh Hiếu lập cơ sở cung cấp bình xịt năng lượng mặt trời và dịch vụ sản xuất nông nghiệp Gia Khánh. Tuy sản phẩm anh bán với giá hữu nghị khoảng 2,2-2,5 triệu đồng nhưng bà con vẫn còn e ngại vì tính hiệu quả của sản phẩm. Để thuyết phục khách hàng, anh xịt thuốc miễn phí hoặc cho bà con mượn sử dụng thử. Sau nhiều lần “trình diễn” miễn phí, bà con mới công nhận tiện ích của

vào năng lượng mặt trời. Robot hoạt động liên tục 5 giờ, có thể vừa phun thuốc, tưới nước, bón phân với diện tích từ 15 đến 20ha. Khi thử nghiệm trên ruộng, anh thu được nhiều tín hiệu khả quan, vừa giảm chi phí thuê nhân công vừa tiết kiệm thời gian. Với chuyên môn Tin học, anh Hiếu đang viết lập trình điều khiển từ xa kết nối trên điện thoại thông minh để điều khiển “chú nông robot”. Hiện “chú nông robot” đang được nhóm sinh viên Trường Đại học Sư phạm Kỹ thuật TP Hồ Chí Minh hỗ trợ thiết kế mẫu mã trước khi tung ra thị trường, nhưng đã có 3 khách hàng đặt mua với giá mỗi con hơn 140 triệu đồng. Anh Hiếu khoe năm mới 2019, anh



Phạm Chí Tín - Giám đốc Công ty TNHH chế biến nông sản Vạn Tín Organics (TP Cần Thơ) khát khao tạo nhiều sản phẩm chế biến từ nông sản, góp phần tạo thương hiệu nông sản Việt và nâng cao cuộc sống người nông dân.

cùng bạn bè lập công ty chuyên cung cấp sản phẩm phục vụ nông nghiệp, thủy sản và cha anh cũng gặt đầu ừng hộ bởi ông hiểu rõ niềm đam mê sáng chế của con trai.

TÌM ĐƯỜNG CHO NÔNG SẢN

Nghệ tin Phạm Chí Tín (cựu sinh viên ngành Công nghệ Hóa học, Trường Đại học Cần Thơ) mở Công ty TNHH chế biến nông sản Vạn Tín Organics ở quận Ninh Kiều, TP Cần Thơ, tôi không khỏi bất ngờ. Bởi cách đây không lâu, Tín tạm dừng dự án khởi nghiệp kinh doanh sản phẩm đặc sản Đồng Tháp. Tín kể, 2 năm trước, thất bại nên nợ gần 150 triệu đồng. Ngân ấy thời gian, Tín vừa đi làm tích góp trả nợ vừa học hỏi kinh nghiệm để biến ước mơ trở thành doanh nhân giàu có sớm thành hiện thực.

Có ai ngờ hai năm vừa đi làm, chàng cử nhân Công nghệ hóa học vừa nghiên cứu tìm công thức sản xuất sữa từ trái bí đỏ. Việc thiết kế mẫu mã, những chiếc xe bán hàng được Tín chuẩn bị chu đáo hơn khi có hỗ trợ của Trung tâm Dịch vụ việc làm thanh niên TP Cần Thơ. Đầu năm 2018, Tín chính thức tung ra thị trường sản phẩm sữa bí đỏ với 5 xe bán hàng thử nghiệm. Chỉ sau 3 tháng, Tín đạt doanh thu gần 100 triệu đồng, việc kinh doanh ngày càng nở rộ, đến nay đã phát triển lên 25 xe bán hàng với đội ngũ nhân viên lên đến 250 người.

Tháng 7-2018, Tín hùn vốn với bạn bè thành lập công ty, đầu tư xưởng chế biến, quyết làm ăn lớn. Tín kể, vùng ĐBSCL có nguồn nông sản phong phú nhưng nhà nông thường gặp điệp khúc được mùa rớt giá bởi chưa chú trọng phát triển các thực phẩm chế biến. Với suy nghĩ đó, Tín nhờ sự trợ giúp của thạc sĩ Nguyễn Thị Diệp Chi, giảng viên

Khoa Khoa học tự nhiên (Trường Đại học Cần Thơ) đi tìm công thức chế biến sữa bí đỏ. Theo Tín, các dưỡng chất từ bí đỏ có thể làm bánh, thức uống, kem dưỡng da, mỹ phẩm. Nhưng Tín muốn khởi đầu từ sản phẩm sữa bí đỏ bởi qua khảo sát, nhu cầu tiêu thụ sữa thực vật tăng cao khi người dân ngày càng chú trọng sức khỏe hơn.

Sản phẩm sữa bí đỏ từ công thức của Tín khá đặc biệt bởi không chỉ là sữa nguyên chất 100% mà thành phần hạt bí, thịt bí được tán ra rất nhuyễn, khi uống không có cảm giác lợn cợn; hoàn toàn không sử dụng hóa chất, chất bảo quản. Để đảm bảo chất lượng sản phẩm, bí đỏ được Tín mua trực tiếp từ siêu thị. Hiện Tín đang xây dựng vùng nguyên liệu sạch ở quê Đồng Tháp và một số vùng lân cận. Không dừng lại ở sữa bí đỏ, Tín đang nghiên cứu công thức sản xuất sữa khoai lang, sữa dừa, sữa hạt sen... Định hướng của Tín là đến năm 2020, sẽ xây dựng hệ thống ki-ốt bán hàng ở khắp các tỉnh, thành trong cả nước. Theo Tín, cậu không bỏ tiền mở ki-ốt, mà chủ yếu bán công thức, khi đó người kinh doanh sẽ tự đầu tư mặt bằng, lấy sản phẩm phân phối lại. Đó cũng là lý do Tín đang tập trung xây dựng và phát triển thương hiệu để tạo niềm tin với đối tác, khách hàng.

Nói về thất bại khi khởi nghiệp, Tín chia sẻ: “Có lúc tôi tưởng chừng sẽ bỏ cuộc. Thế rồi sau hơn 1 năm làm quản lý một nhóm nghiên cứu thị trường cho một công ty dược phẩm ở TP Hồ Chí Minh, cánh cửa mới lại mở ra. Tôi nhận ra nhu cầu sử dụng thực phẩm sạch khá cao. Vậy là đầu tôi lóe lên ý tưởng chế biến sữa từ các loại nông sản”. Tín khát khao và quyết tâm tìm đường đưa nông sản lên kệ các siêu thị lớn nhưng đó không phải là sản phẩm thô, mà là những túi quà xinh xắn, mẫu mã đẹp mắt. Có vậy, nông dân mới giàu được! ●