Narek Sirakanyan: “Chúng tôi tạo ra mạng xã hội thế hệ mới”

Năm 2016 doanh nhân trẻ người Nga Narek Sirakanyan bắt đầu làm việc với dự án Sessia – mạng xã hội được tạo ra trên nền tảng công nghệ blockchain. Đối với người dùng thông thường, dịch vụ này là sự cộng hưởng của chương trình khách hàng thân thiết và mạng xã hội, còn các công ty đăng ký trên ứng dụng nhận được hệ thống CRM miễn phí, cửa hàng trực tuyến và các công cụ để quảng bá. Trong cuộc phỏng vấn, Narek đã nói về cách mà công nghệ thông tin (CNTT) có thể thay đổi doanh nghiệp vừa và nhỏ, những khó khăn nào các start-up CNTT ở Nga đang phải đối mặt và tại sao doanh nghiệp quốc tế cần tiền điện tử.

**Ứng dụng “chạy thử” cho doanh nghiệp của bạn**

**— Các dự án IT thường được tạo ra dựa trên các nhu cầu cá nhân. Hoặc người sáng lập lấy mô hình nước ngoài làm cơ sở và áp dụng nó ở đất nước chúng ta khi thấy đây là thị trường ngách. Còn với anh mọi điều đã xảy ra như thế nào?**

**—**Tôi lãnh đạo công ty Bing Han (có mặt trên thị trường đã 30 năm). Công ty phát triển tương đối thành công, tuy nhiên yếu kém về công nghệ thông tin. Đây là xu hướng chung của ngành – nhiều công ty lớn đang tụt hậu về công nghệ. Và chúng tôi nhìn thấy ở đây tiềm năng lớn để đầu tư và phát triển công nghệ IT. Ví dụ, những khoản tiền lớn được đầu tư vào thị trường taxi, nhờ đó mà Uber và các dịch vụ khác xuất hiện. Chúng tôi quyết định tạo ra giải pháp CNTT trước tiên là dành cho công ty Bing Han của chúng tôi. Chúng tôi thấy kết quả tuyệt vời: phản hồi từ khách hàng thân thiết, phát triển mạng lưới phân phối, tăng sự gắn bó, thu hút khách hàng mới. Sau đó chúng tôi tạo ra dự án startup – công ty COFFEECELL. Tại đây chúng tôi thử nghiệm làm thể nào để Sessia giúp đỡ không chỉ những công ty lớn đã có trên thị trường từ lâu, mà cả doanh nghiệp nhỏ. Chúng tôi tiết kiệm thành công số tiền lớn, và hôm nay COFFEECELL là một trong những giải pháp công nghệ tiên tiến nhất trên thị trường.

**— Có nghĩa lúc đầu Sessia được phát triển để phục hồi sự cân bằng tài chính trong công ty của anh và tạo ra công ty mới?**

**—**Vâng, đúng thế. Đó là phiên bản thử nghiệm. Thực tế việc tạo ra một dự án CNTT là một quá trình phức tạp và lâu lài. Bạn mắc phải rất nhiều lỗi đến mức có thể phát điên. Vì vậy giai đoạn đầu tiên và khó nhất chúng tôi đã thực hiện ở các công ty của mình.

**— Chính xác thì ứng dụng này giúp doanh nghiệp phát triển như thế nào?**

**—**Đối tác kinh doanh có thể mở doanh nghiệp của mình nhờ Sessia mà chưa mất tới 1 phút. Vào ứng dụng, đăng ký, tải các thông tin, mặt hàng với giá cả và v.v.

**— Không phải trả phí?**

**—**Vâng, hoàn toàn miễn phí. Ứng dụng làm việc theo hệ thống cashback và kickback. Hầu như mọi người biết cashback – đó là khi tôi mua thứ gì đó và được trả lại phần trăm từ giao dịch đó.

Tuy nhiên, ngoài ra chúng tôi còn có hệ thống kickback. Chẳng hạn tôi đi ăn ở nhà hàng và nhận cashback, hệ thống tự động đăng tấm séc của tôi lên dòng tin. Nếu bạn bè nhìn thấy tấm séc này, hệ thống sẽ tự động ghi nhớ nhờ công nghệ blockchain. Và nếu người nào đó trong những người bạn sẽ ăn tối tại chính nhà hàng đó, thì tôi sẽ nhận được kickback từ dịch vụ mà họ đã trả, Sessia lại tự động tính và trả kickback cho tôi. Xin lưu ý: hệ thống thông minh của chúng tôi kích thích người dùng chia sẻ các tấm séc của mình – nó chỉ làm điều đó khi được họ chấp thuận. Xin nói thêm, tấm séc không thể làm giả - công nghệ blockchain bảo vệ Sessia khỏi hàng giả và hacker một cách đáng tin cậy.

**— Các tổ chức thường thiết lập bao nhiêu phần trăm cashback?**

**—**Mỗi doanh nghiệp tự quyết định vấn đề này cho mình. Trên ứng dụng của chúng tôi, người sở hữu khi đăng ký vào phiên bản Sessia dành cho doanh nghiệp, họ thiết lập phần trăm cashback mà họ sẵn sàng trả cho khách hàng. Một số nhà hàng nhỏ sẵn sàng trả 15-20%. Các chuỗi lớn như “Ashan” hay Walmart có thể chỉ trả lại 1%.

Nếu 10% các doanh nghiệp sẵn sàng trả trực tiếp cho khách hàng của mình vì khuyến cáo của họ, đó là một chỉ số khá tốt. Đây là những gì chúng tôi đang mong đợi.

**— Làm thế nào để anh kiếm được tiền từ đó?**

**—**Chúng tôi giữ lại 20% từ cashback của khách hàng, không phải từ doanh nghiệp. Nói một cách đơn giản, nếu bạn ăn hết $10, cashback của bạn từ nhà hàng là $1 và chúng tôi giữ lại 20% từ số tiền này, có nghĩa là 20 cent, - đó là thu nhập của chúng tôi. Khách hàng sẽ nhận 80% cashback của mình, còn chúng tôi 20%. Doanh nghiệp, rốt cuộc, không phải trả thêm gì.

**Dịch vụ cho doanh nghiệp và mạng xã hội dành cho khách hàng là một**

**— Anh giới thiệu Sessia như một mạng xã hội. Tuy nhiên mạng xã hội vẫn là một nền tảng giải trí theo nghĩa truyền thống. Sessia của anh đang kết hợp mạng xã hội và dịch vụ.**

**—**Vâng, dù có khó như thế nào, chúng tôi vẫn cố gắng nghĩ theo hai hướng. Đối với doanh nghiệp, đây là công cụ quảng bá và làm việc với khách hàng. Theo quan điểm của người dùng thông thường, đó là mạng xã hội thế hệ mới. Ngoài lợi ích của cashback và kickback, đây cũng là nơi thú vị - thật thích được nhìn thấy séc của bạn bè và đề xuất các địa điểm.

**— Tôi lại không muốn chia sẻ với tất cả mọi người các giao dịch đã thực hiện.**

**—** Hệ thống chỉ đăng séc nếu tôi đưa mã QR code của mình. Nếu không muốn mọi người thấy giao dịch của tôi, tôi sẽ không đưa code, nhưng khi đó tôi sẽ không được nhận cashback, bởi vì doanh nghiệp không nhận được khuyến cáo từ tôi, - điều này rất công bằng.

Bạn biết đấy, trong cuộc sống hầu như tôi không chia sẻ các giao dịch mua hàng của mình. Tôi nghĩ rằng trong tương lai có thể có những câu chuyện khi truyền thông sử dụng thông tin về giao dịch vì mục đích của họ và chúng ta sẽ nhìn thấy nhiều bài đăng thú vị.

**— Anh nghĩ sẽ có những người của công chúng đăng những tấm séc của mình?**

**—**Tôi nghĩ là có. Tôi nghĩ không có gì đáng ngạc nhiên nếu có những người cố tình đăng các tấm séc để tất cả mọi người biết họ gọi những món gì.

**— Vậy có thể đồng thời đăng ký vào hai phiên bản của Sessia?**

**—**Không. Doanh nghiệp có phiên bản của mình – Sessia for business, của khách hàng – chỉ là Sessia. Thiết kế cũng khác nhau: Sessia “dành cho mọi người” có màu sắc tươi vui, cho doanh nghiệp – nghiêm túc hơn. Trong phiên bản doanh nghiệp có những biểu tượng chỉ dẫn khác nhau (nút, icon) — đó là cả một hệ thống CRM hoàn chỉnh với đầy đủ các chức năng. Còn giao diện dành cho khách hàng giống mạng xã hội hơn.

**— Ứng dụng nhắm tới thị trường Nga hay thế giới?**

**—**Nó là ứng dụng quốc tế. Khi chúng tôi bắt đầu dự án, những người dùng đầu tiên đã không phải là ở Nga. Phần lớn khách hàng của công ty Bing Han ở Đài Loan, Hongkong, v.v. Và bây giờ chúng tôi đã có đại diện ở 15 quốc gia. Sessia được dịch sáng 15 thứ tiếng, đối tượng chính ở Nga, các nước CIS, Việt Nam, chúng tôi bắt đầu kết nối thị trường Mỹ.

**— Tại sao lúc đầu công ty lại đăng ký ở Hongkong?**

**—**Hongkong thuận tiện để giải quyết những nhiệm vụ cơ bản như mở rộng dự án ở các nước châu Á, vì vậy chúng tôi đăng ký công ty ở đó. Thị trường châu Á rất rộng lớn – và vì vậy điều này đặc biệt quan trọng đối với chúng tôi. Vâng, đối với chúng tôi nước Nga cũng rất quan trọng, giống như Mỹ, tuy nhiên thị trường Trung Quốc phát triển hơn đối với các ứng dụng mobile.

**Hệ thống khách hàng thân thiết: tại sao họ cần tiền điện tử**

**— Tất cả cashback và kickback trên Sessia được tính bằng một loại tiền tệ duy nhất là kick. Để nhận kick, mỗi người dùng cần có ví điện tử của mình. Hệ thống này đến từ đâu? Điểm khác biệt của nó với các hệ thống khách hàng thân thiết thông thường là gì?**

**—** Chúng tôi tự nghĩ ra loại tiền này. Từ “kick” – từ từ “kickback”. Đó là tiền nội bộ của chúng tôi, được lập ra cũng trên công nghệ blockchain. Chúng tôi trả nó trong nội bộ ứng dúng. Trong hệ thống khách hàng thân thiết thông thường thì như thế này: nếu công ty tính điểm cho bạn, giả dụ công ty bị đóng cửa thì điểm sẽ mất đi. Hay như với “Aeroflot”: khách hàng bị lấy điểm khi có vụ việc không hay xảy ra. Còn trên Sessias không phải công ty giữ kick hay điểm của các bạn, mà chính bạn tự giữ kick. Chúng là phi tập trung. Không ai có thể lấy hay phong tỏa chúng. Thậm chí nếu Sessia muốn cũng không làm được,- bạn là người sở hữu ví của mình. Đây là điểm khác biệt quan trọng nhất so với hệ thống khách hàng thân thiết thông thường.

**— Có thể làm gì với những điểm thưởng này?**

**—**Вạn có thể mua hàng hóa trên marketplace của Sessia ở các quốc gia luật pháp cho phép, bạn có thể chuyển chúng về thẻ tài khoản thông thường trong vài giây. Có thể sẽ phải mất một khoản phí nhất định, điều này phụ thuộc vào quốc gia nơi bạn đang ở và vào ngân hàng nơi mà bạn chuyển tiền vào.

**— Tại sao anh không dùng tiền điện tử hiện đã có trên thị trường?**

**—**Bởi vì một số giao dịch trên hệ thống blockchain rất đắt. Ví dụ, chuyển bitcoin không hề rẻ, - nó chỉ có lợi nếu chuyển số lượng lớn. Với những khoản casback nhỏ chúng tôi cần hình thức chuyển nhanh mà rẻ.

Hãy hình dung: bạn ăn ở nhà hàng burger New York hết $10. Sau 1 năm tôi đến New York và cũng ăn ở nhà hàng burger đó. Sessia nhớ là tôi đã nhìn thấy tấm séc của bạn, và nó cần phải tính cashback 5 cent cho bạn, chuyển tiền tới Moskva. Làm thế nào bạn có thể chuyển khoản tiền này từ New York? Nếu đi theo cách thông thường, thì chính giao dịch cũng đã mất vài đôla. Nhưng với tiền điện tử, mọi thứ sẽ khác.

**— Sự hứng khởi trên thị trường tiền điện tử đã thay đổi đáng kể vào cuối năm 2017 đầu 2018. Giá bitcoin giảm, niềm tin cũng giảm. Anh nghĩ gì về điều này? Có những triển vọng nào dành cho doanh nghiệp crypto?**

**—**Khi mà thứ gì đó giảm giá, niềm tin thường giảm đi. Mặc dù tại thời điểm này, vốn hóa tiền điện tử giảm đi còn $130 tỉ (có lúc nó đã đạt tới $500-600 tỉ), triển vọng vẫn rất lớn.

Tiền điện tử giúp các dự án CNTT toàn cầu hóa và giải quết vấn đề phí chuyển tiền cao. Đây là các token tiện ích. Khi nào mọi người bắt đầu hiểu làm thế nào có thể giải quyết các nhiệm vụ kinh doanh nhờ token tiện ích, khi đó sự phát triển của tiền điện tử ngành nghề nói chung sẽ tiếp tục. Tuy nhiên cần có thời gian.

**— Bao lâu?**

**—**Chắc chắn phải vài năm. Trong khi các dự án mới chưa lớn tiếng công bố. Về lâu dài tôi yên tâm với ngành công nghiệp tiền điện tử. Trong ngắn hạn nó sẽ trong tình trạng hỗn loạn.

**Trong thế giới startup: đầu tư và gây quỹ cộng đồng**

**— Anh có kế hoạch phát triển Sessia từ quan điểm đầu tư như thế nào? Dự án hấp dẫn các nhà đầu tư ở điểm gì?**

**—**Chúng tôi đang trong quá trình gây quỹ (crowdfunding) và giữa năm ngoái đã tiến hành phiên đầu tiên với số tiền không lớn là $3 triệu – chúng tôi muốn xem mọi thứ hoạt động như thế nào. Chúng tôi đã kết thúc thành công crowdfunding sớm hơn thời hạn công bố: 2,7 người tin vào ý tưởng này, và đó là cả những người dùng thông thường và các nhà đầu tư. Và cả các doanh nghiệp đang có kế hoạch trở thành khách hàng của Sessia. Họ hiểu rằng tiền của họ được đầu tư một cách tiềm năng: sau đó họ sẽ được trả bằng kick của chúng tôi với giá trị tăng.

Năm nay chúng tôi sẽ tiến hành phiên thứ hai lớn hơn – từ $5 triệu đến $50 triệu. Chúng tôi cần khoản tiền này không phải để phát triển, mà để tiếp thị và nhân rộng. Chúng tôi đã hiểu về cách quảng bá, thu hút cả khách hàng và doanh nghiệp.

**Ảnh hưởng của CNTT đến doanh nghiệp vừa và nhỏ**

**— Làm thế nào để công nghệ blockchain hiện đại có thể xâm nhập nhanh chóng vào doanh nghiệp vừa và nhỏ?**

**—**Chúng tôi cố gắng để điều đó diễn ra nhanh hơn và tôi cho rằng Sessia đóng vai trò to lớn ở cấp độ toàn cầu trong việc đẩy nhanh quá trình áp dụng công nghệ này vào doanh nghiệp. Chúng tôi nhìn nhận vấn đề này một cách nghiêm túc, phát triển chương trình đào tạo với mục đích truyền đạt cho các chủ doanh nghiệp tại sao họ cần tiền điện tử và CNTT.

**— Trên thị trường không còn ai khác đang làm điều này? Vấn đề với các đối thủ cạnh tranh của Sessia ra sao?**

**—**Tôi cho rằng chúng tôi đã tìm thấy thị trường ngách, và tôi không thể nói chúng tôi đang cạnh tranh với mạng xã hội truyền thống. Chúng tôi đang đề xuất một thứ hoàn toàn khác. Facebook và Instagram làm cho thế giới trở nên minh bạch hơn: trên trang cá nhân có nút “status”, ảnh của người dùng, có thể tìm hiểu người này về cả những điều trước đây bạn chưa từng biết về họ. Tôi muốn tiến thêm một bước nữa. Nó có thể là gì? Thông tin về cách mọi người tiêu tiền.

Xin nói thêm, Sessia có chức năng “từ thiện”: nếu một người không muốn hiển thị các tấm séc trên dòng tin, anh ta có thể gửi cashback làm từ thiện. Điều này tự động thể hiện trong hồ sơ của anh ta. Và chúng tôi muốn thành lập quỹ tiền điện tử từ thiện, có thể trở thành một trong những quỹ lớn nhất thế giới.

**— Vậy ra không còn dịch vụ nào giống như của anh nữa?**

**—** Không có dịch vụ tương tự có thể đưa mọi giải pháp cùng một lúc. Trên thế giới có rất nhiều hệ thống CRM dành cho doanh nghiệp, nhưng không có sự liên quan của CRM với cashback và mạng xã hội. Chúng tôi đã tạo ra được sự cộng hưởng vài chức năng trên nền tảng công nghệ blockchain. Và, tôi nghĩ rằng, bằng cách này chúng tôi đã đi trước thời đại, vượt xa các đối thủ cạnh tranh trong tương lai gần. Sessia cho thấy cách tạo ra và sử dụng token tiện ích một cách hiệu quả. Thành công của Sessia đưa thế giới crypto tới thị trường truyền thống hơn mà tất cả chúng ta đều quen thuộc.