

Mu Sigma: khởi nghiệp thành công ngoài mong đợi

❖ PHƯƠNG LAN



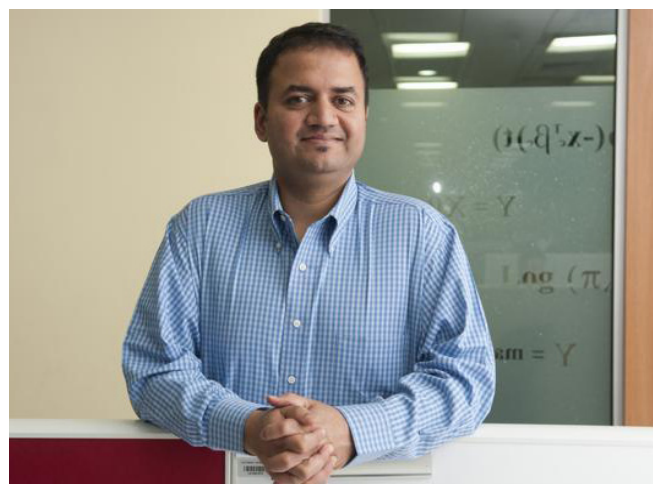
Có nhiều cách diễn đạt khác nhau, nhưng nhiều “bậc tiên bói” trên toàn cầu thành công trong các lĩnh vực từ chính trị, kinh tế, công nghệ đến giáo dục...gần như cùng chung quan điểm: “Để thành công, điều quan trọng là cần tìm ra được điều thật sự quan tâm, yêu thích và dành hết tâm huyết vào đó”. Dhiraj Rajaram, người sáng lập Mu Sigma cũng đã thành công chính vì điều ấy.

Mu Sigma, một trong những công ty phân tích dữ liệu và giúp ra quyết định một cách khoa học lớn nhất thế giới, đặc biệt trong các lĩnh vực phân tích rủi ro, chuỗi cung ứng hay thị trường, được xem là công ty khởi nghiệp rất thành công, hiện có trên 3.500 chuyên gia giàu kinh nghiệm.

“Vạn sự khởi đầu nan”

Như nhiều doanh nghiệp (DN) lớn khác, Mu Sigma ra đời từ ý tưởng và niềm tin của một người ham hiểu biết và quyết tâm đi bằng được con đường đã chọn - Dhiraj Rajaram. Xuất thân từ tầng lớp bình dân ở miền Nam Ấn Độ, đến Mỹ theo học ở một trường kỹ thuật, sau đó thành dân nhập cư, Dhiraj Rajaram cùng vợ làm việc không ngơi nghỉ, để dành từng đồng và chỉ dám tiêu pha khi trở về Ấn Độ thăm cha mẹ vài năm một lần.

Dhiraj Rajaram có ý tưởng thành lập một công ty phân tích dữ liệu với cách làm mới, nhưng gặp nhiều khó khăn. Quyết



Dhiraj Rajaram, người sáng lập Mu Sigma: “Đừng bao giờ nghĩ rằng tôi là một doanh nhân”.

Đổi mới sáng tạo

└ Mô hình khởi nghiệp

tâm thực hiện bằng được, Dhiraj Rajaram đã mạo hiểm bán căn nhà ở Chicago, cùng với tiền để dành trong 9 năm để làm vốn khởi nghiệp vào năm 2004. Mu Sigma ra đời khi ấy chỉ là một công ty nhỏ, hoạt động trong lĩnh vực có nhiều cạnh tranh gay gắt với các đối thủ sừng sỏ có thể kể đến như IBM, Accenture,... vẫn không làm ông thoái chí. Tuy nhiên, ngay cả Dhiraj Rajaram cũng không nghĩ rằng, ý tưởng của mình đã tạo nên tảng mang lại thành công lớn cho Mu Sigma như hiện nay. Chia sẻ nguyên nhân tạo dựng DN, ông nói: *“Đừng bao giờ nghĩ tôi là một doanh nhân. Tôi không bao giờ muốn xây dựng một công ty hay làm điều gì đó tương tự. Tôi hạnh phúc vì đã thực hiện ý tưởng của mình để khởi nghiệp”*.

Lựa chọn một con đường

Dữ liệu dù lớn nhưng không phân tích thì không thể sử dụng và sẽ không có giá trị. Chính những nhà phân tích dữ liệu đã làm cho dữ liệu trở nên có giá trị, cho phép các tổ chức giải quyết các bài toán phức tạp trước kia không thể làm được, cung cấp những hiểu biết sâu sắc về các hành vi phức tạp của xã hội con người tạo ưu thế cạnh tranh hay những đột phá trong khoa học giúp ra quyết định và hành động tốt hơn. Dữ liệu và những phân tích khoa học để ra quyết định được xem là một lợi thế cạnh tranh, đặc biệt trong thế giới dữ liệu lớn và phức tạp, làm tăng tính mềm dẻo trong kinh doanh, giúp giải quyết những vấn đề chủ yếu tác động đến DN.

Mu Sigma là một trong vài công ty đầu tiên trong ngành dịch vụ phân tích trên thế giới, giúp khách hàng giải quyết những vấn đề trong kinh doanh. Khác với các đối thủ thường phân tích dữ liệu dựa trên việc lập trình, Mu Sigma hướng đến việc phân tích kết hợp giữa chuyên gia và lập trình.

Cách thức để Mu Sigma nổi bật là ý tưởng kết hợp tài tình giữa toán học, công nghệ và kinh doanh; phân tích dữ liệu để hỗ trợ DN ra quyết định bằng sự kết hợp giữa kinh nghiệm con người, áp dụng toán học và các chương trình

phần mềm. Nói cách khác, đó là sự kết hợp giữa: con người và máy móc - nền tảng và phương pháp, để giúp khách hàng có quyết định thông minh và đúng đắn tại các thời điểm nguy cơ, hay về chuỗi cung ứng hoặc thị trường... Đây là nét độc đáo tạo ra giá trị và sự khác biệt của Mu Sigma.

Mu Sigma phát triển lĩnh vực hoạt động của mình bằng cách thực hiện những việc cốt yếu gồm: tập trung vào việc tìm hiểu bản chất của *“khoa học quyết định”* (decision sciences) và làm thế nào để kết hợp với toán học, công nghệ, kinh doanh và khoa học về hành vi; thành lập Đại học Mu Sigma để huấn luyện được nhiều nhân tài trong lĩnh vực này; đưa ra một số sản phẩm công nghệ và nền hệ thống được xây dựng trên mã nguồn mở để có thể sử dụng cho *“hệ sinh thái phân tích”* (analytics ecosystem).

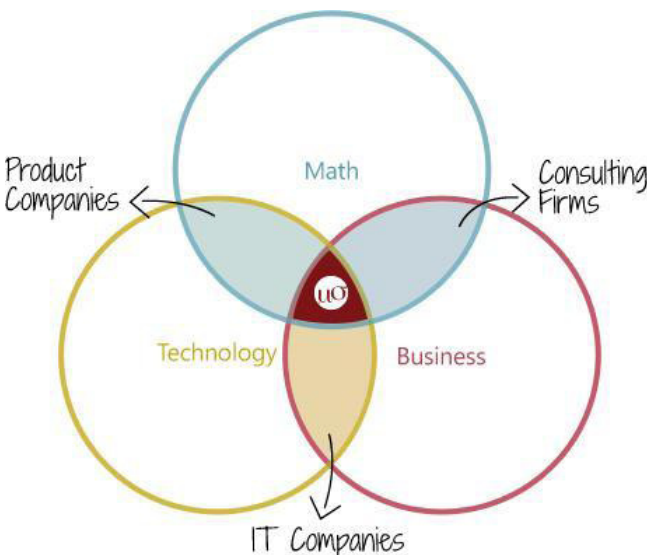
Như vậy Mu Sigma là DN thuộc lĩnh vực nào: Tư vấn? Công nghệ thông tin? Sản xuất? Câu trả lời là bao gồm tất cả!

Thành tích cả thế giới ngưỡng mộ

Năm 2005, công ty phần mềm lớn nhất thế giới Microsoft là một trong những khách hàng đầu tiên của Mu Sigma, tức chỉ sau một năm Mu Sigma được thành lập, khi cùng bắt đầu dự án thử nghiệm để tìm hiểu về hành vi của khách hàng. Lúc đó phân tích dữ liệu lớn còn là lĩnh vực rất mới. Một thập kỷ sau, Mu Sigma có nhiều khách hàng là những công ty lớn trên thế giới, các nguồn dữ liệu liên quan đến hoạt động của những công ty này rất lớn, từ nhiều nguồn khác nhau với phạm vi vô cùng rộng, đó là các tập đoàn bán lẻ hàng đầu thế giới, công ty dược, bảo hiểm, ngân hàng, cung cấp công nghệ... như Wal-Mart, Pfizer, Dell... Hiện có 140 công ty nằm trong danh sách Fortune 500 (danh sách xếp hạng 500 DN hàng đầu trên thế giới tính theo doanh số, được biên soạn và xuất bản hàng năm bởi tạp chí Fortune) là khách hàng của Mu Sigma.

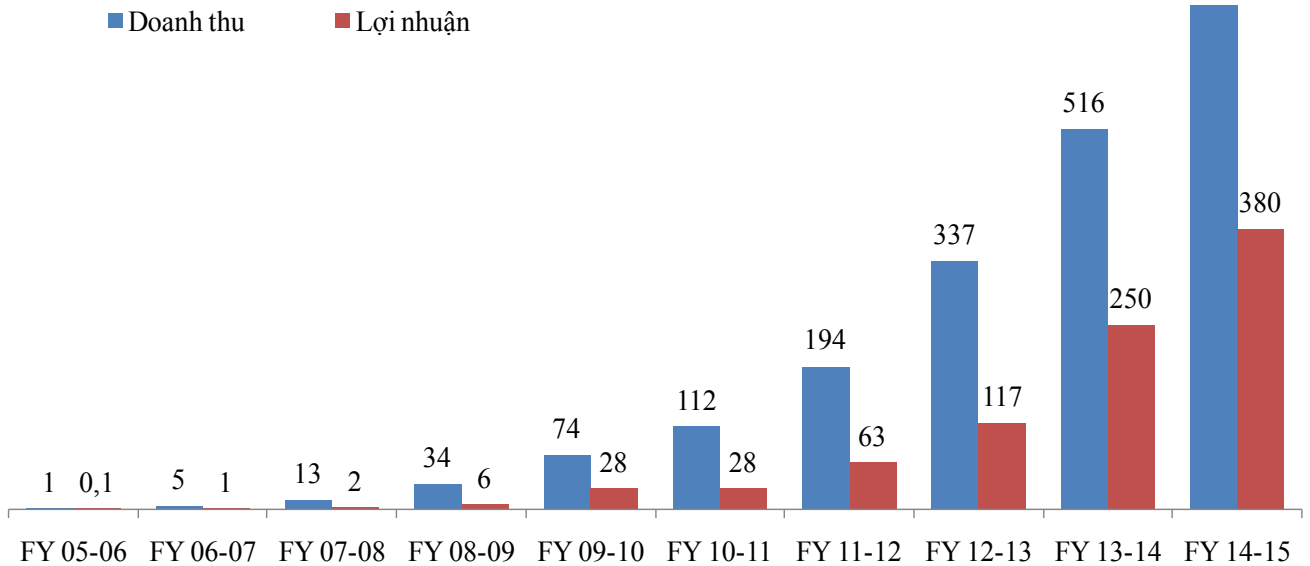
Nhớ lại những ngày đầu, Dhiraj Rajaram đã không nhận tiền từ bên ngoài để khởi nghiệp, ông nói: *“Thật ra tôi đã bỏ 80% tiền của mình vào DN. Điều này không dễ dàng bởi được ăn cả ngã về không. Khi đầu tư bằng tiền của mình, bạn sẽ nhận nhiều rủi ro, khi đó bạn phải sáng suốt và sẽ được dạy cho nhiều điều”*. Đến nay, không ngoài xu thế phát triển của một DN, Mu Sigma giàu tiềm năng phát triển đã nhận hỗ trợ từ nhiều nguồn để ngày càng lớn mạnh hơn. Sau 4 năm tồn tại độc lập, năm 2008, Mu Sigma lần đầu tiên nhận 30 triệu USD từ quỹ đầu tư mạo hiểm FTventures (hiện là quỹ FTV Capital); tháng 4/2011, nhận 25 triệu USD từ Sequoia Capital (là một trong những quỹ đầu tư mạo hiểm hàng đầu thế giới, thành lập tại California vào năm 1972 bởi Don Valentine, hiện đang đầu tư cho các công ty ở giai đoạn tăng trưởng trên toàn cầu); tiếp đó nhận 108 triệu USD từ Sequoia và quỹ đầu tư mạo hiểm General Atlantic. Đây là nguồn vốn đầu tư lớn chưa từng có đổ vào một công ty phân tích dữ liệu. Sau hơn 9 năm hoạt động, nguồn từ các quỹ tài trợ chảy vào Mu Sigma lên đến 163 triệu USD!

Không chỉ là một DN khởi nghiệp thành công, Mu Sigma mà còn là một trong những DN phát triển nhanh nhất thế



Minh họa lĩnh vực hoạt động của Mu Sigma.

Phát triển doanh thu và lợi nhuận của Mu Sigma



Nguồn: Vishal, Anchal; *The only Indian 'Unicorn' that has been profitable since inception, Mu Sigma.*

giới, chiếm lĩnh ngành dịch vụ phân tích trên toàn cầu, có những bước phát triển vô cùng ngoạn mục, doanh thu và lợi nhuận tăng vọt qua từng năm.

Khởi nghiệp sinh lãi ngay từ lúc mới bắt đầu, giai đoạn 2005/06 Mu Sigma có doanh thu 10 triệu INR, lợi nhuận 1 triệu INR; giai đoạn 2014/15 doanh thu là 6.840 triệu INR, đạt lợi nhuận 3.800 triệu INR. Năm 2016, lọt vào danh sách "unicorns" của Fortune với giá trị là 1,5 tỷ USD (tính đến năm 2016, danh sách "unicorns" có 174 DN, đây là những DN khởi nghiệp tư nhân được định giá 1 tỷ USD trở lên).

Kinh nghiệm khởi nghiệp

Khả năng giữ vững ý tưởng, quan điểm của mình và nền tảng lập luận vững chắc là điều vô cùng cần thiết để khởi nghiệp. Bởi dù rất tin tưởng vào ý tưởng và tầm nhìn của mình thì vẫn luôn có nhiều người ngờ vực, thậm chí là phản đối.

Tìm người đồng hành lúc khởi nghiệp là công việc vô cùng quan trọng, theo Dhiraj Rajaram "Khi tìm người tham gia với bạn, cá tính quan trọng tương đương khả năng của họ. Mu Sigma sẽ không hoạt động nếu những người đầu tiên không có cá tính, và điều quan trọng nhất là có quyết tâm. Tất cả sẽ tiếp tục là những người bạn lớn của tôi, một vài trong số họ vẫn là một phần của công ty và họ làm việc rất tốt. Nếu khi tuyển dụng họ tôi chỉ tập trung vào khả năng mà không lắng nghe những cảm nhận của mình, có lẽ không làm được như hôm nay". Tuyển người cho công ty trong những năm đầu là thách thức lớn nhất đối với Dhiraj Rajaram, ông nói hóm hỉnh: "Tôi luôn phải năn nỉ để mời những người tham gia vào công ty".

Mu Sigma đã khá thành công ngay lúc khởi đầu và vài công ty rất lớn muốn "mua đứt". Điều này khá hấp dẫn đối với

Dhiraj Rajaram, nhưng ông cảm nhận rằng "Dù chỉ trong ý nghĩ thì để nghị đó cũng là điều đáng buồn, bởi nếu tôi đồng ý bán Mu Sigma, đồng nghĩa với ý tưởng của tôi có thể chết!".

Với Dhiraj Rajaram: "Đừng cố gắng làm vừa lòng những nhà đầu tư mà hãy nhắm vào việc bạn muốn xây dựng DN như thế nào và thực hiện theo cách bạn mong muốn". Ông không đa dạng hóa các lĩnh vực hoạt động chỉ vì lý do nhà đầu tư nghĩ rằng thị trường dịch vụ phân tích nhỏ bé. Thay vào đó, ông cố gắng giữ vững điều mình tin tưởng: "Một số điều không trở nên tốt ở Mu Sigma từ khi chúng tôi liên tục cải tiến và thử nghiệm. Điều quan trọng là học được từ những lỗi lầm và sửa chữa. Tuy nhiên, quan trọng nhất là niềm tin mạnh mẽ vào tầm nhìn để thực hiện. Bạn phải biết khi nào thích hợp và khi nào vượt quá giới hạn, đừng đón nhận điều không cần thiết từ những nhiễu động của thị trường".

Để có quyết định không sai lầm là điều vô cùng khó khăn cho các nhà lãnh đạo, bởi ranh giới giữa quyết định đúng hay sai là vô cùng mong manh. Ngày nay, DN hoạt động trong môi trường nhiều cạnh tranh phức tạp. Nhiều người thường nghĩ "một con chim trong tay sẽ tốt hơn hai con đang trong bụi rậm". Đối với Dhiraj Rajaram thì khác. Năm 2008, ông phải ra một quyết định vô cùng khó khăn, là ngưng cộng tác với một đối tác bởi lời yêu cầu độc chiếm trong ngành, dù tại thời điểm đó, doanh thu từ đối tác này chiếm gần 30%. May mắn là năm đó Mu Sigma vẫn tăng trưởng 100% so với năm trước!

Khi bắt đầu khởi nghiệp, không dễ dàng quyết định để đạt được thành công. Bạn sẽ phải đối mặt với những quyết định sai lầm, điều quan trọng là chấp nhận và sửa chữa lỗi lầm ngay khi có thể.

Mu Sigma đã và sẽ tiếp tục là nguồn cảm hứng để khởi nghiệp! □