

"CHA ĐỀ" MẠNG GIAO DỊCH TRỰC TUYẾN AMERICA ONLINE

Sinh t

Sinh trưởng và bắt đầu làm quen với sự nghiệp kinh doanh tại Hawaii, từ một cậu bé bán bưu thiếp, nước ép trái cây... Steve Case đã từng bước khẳng định tài năng kinh doanh của mình trên thương trường.

Sau khi xây dựng thành công một trong những doanh nghiệp giao dịch trực tuyến lớn nhất châu Mỹ America Online (AOL), Steve Case đã chính thức ghi tên mình vào bản danh sách những doanh nhân thành đạt và giàu có nhất hành tinh với số tài sản cá nhân ước tính trị giá 1 tỷ USD.

Trải qua nhiều vị trí công việc khác nhau, bước vào thập niên 90, Steve Case đã xây dựng thành công Công ty Giao dịch Trực tuyến AOL. Hiện nay, với tầm hoạt động rộng khắp tại khu vực châu Mỹ, đội ngũ nhân viên lên tới hàng chục nghìn người, mạng lưới khách hàng ước tính khoảng 28 triệu thành viên, tổng thu nhập hàng tỷ USD, AOL đã trở thành một trong những mạng giao dịch trực tuyến uy tín và hàng đầu châu Mỹ.

AOL cũng đã từng được Tạp chí Fortune bầu chọn là 1 trong 500 doanh nghiệp tiêu biểu nhất thế giới.

6 tuổi đã làm quen với kinh doanh

Sinh ngày 21/8/1958 tại Honolulu (Hawaii, Mỹ) trong một gia đình có bốn người con, bố làm nghề luật sư và mẹ làm giáo viên, Steve Case đã sớm có được một môi trường giáo dục thuận lợi để tạo nên ý thức tự lập. Mong muốn lớn nhất của bố Steve là muốn cậu học tập thật tốt để sau này tiếp tục làm một luật sư nên từ khi còn rất nhỏ, Steve Case đã được gia đình tạo điều kiện cho theo học tại trường The 13-year Club và sau đó là Punahou School. Đây là những ngôi trường tốt nhất tại Honolulu.

Nhờ thông minh và rất chăm chỉ, trong hầu hết các môn học tại trường, Steve Case luôn dành được kết quả cao. Tuy nhiên, cũng ngay từ thời điểm này, Steve Case cũng đã bắt đầu bộc lộ những đam mê khác hẳn với mong muốn của bố, cậu luôn thể hiện sự quan tâm và rất hứng thú với các công việc kinh doanh hơn là nghề luật sư.

Điều này có lẽ cũng một phần là do tác động từ công việc của người anh trai vì khi Steve Case mới 6 tuổi, do gia đình sinh sống tại một địa điểm du lịch nổi tiếng thế giới, anh trai của Steve Case đã

tận dụng cơ hội mở một cửa hiệu nhỏ bán bưu thiếp, nước chanh ép cho khách du lịch và người dân trong vùng.

Hàng ngày, cứ sau thời gian tới trường, Steve Case lại ra cửa hiệu của anh trai và phụ giúp công việc giao thiếp tới tận các gia đình. Chính những công việc tưởng chừng như bình thường đó đã có tác động sâu sắc và tạo nên hứng thú cho Steve Case.

Không lâu sau đó, nhờ công việc kinh doanh có những bước phát triển tốt, anh trai của Steve đã mở rộng kinh doanh và thành lập công ty nhỏ mang tên Case Enterprises chuyên cung cấp các dịch vụ thiếp mừng theo phương thức trực tiếp hoặc thông qua hộp thư điện tử và sau đó giao tới tận tay khách hàng.

Bắt đầu từ đây, công việc của Steve Case cũng trở nên bận rộn hơn, vừa phụ giúp các công việc kinh doanh của anh trai vừa phải hoàn thành bài vở ở trường. Và điều đặc biệt là mặc dù không có được nhiều thời gian cho công việc học tập nhưng Steve Case vẫn duy trì được kết quả học tập rất cao.

Công việc cứ tiếp diễn và không hiểu từ lúc nào, những công việc kinh doanh đã thực sự trở thành niềm say mê thực sự đối với Steve Case. Chính Steve Case cũng không thể ngờ được rằng, những kinh nghiệm và niềm đam mê thừa thiếu thời đó sau này đã trở thành nền tảng vững chắc để cậu đi tới đỉnh vinh quang của sự nghiệp.

Trong những năm tháng học trung học tại trường Williams College, ngoài việc luôn duy trì được kết quả học tập cao, Steve Case còn thể hiện những tố chất nổi trội so với những người bạn cùng lứa khác, đặc biệt là khả năng về âm nhạc. Steve Case đã từng viết một số bản nhạc theo phong cách rock và không ít trong số đó đã từng được đăng trên các tờ tạp chí của địa phương sau đó xây dựng thành chương trình hòa nhạc của một số nhóm nhạc nổi tiếng.

Với một tinh thần ham học hỏi, Steve Case cũng không quên dành không ít thời gian đọc các loại sách, nếu như người anh trai đã truyền nguồn cảm hứng kinh doanh cho Steve Case thì cuốn sách triết lý kinh doanh *The Third Wave* đã có tác dụng giúp Steve xác định rõ hơn về sự nghiệp kinh doanh của mình. Cùng với đó, Steve Case còn tham gia nhiều chương trình meeting, diễn thuyết và bằng khả năng rất đặc biệt của mình, Steve Case luôn là nhân vật đứng đầu trong các phong trào của trường.

Làm việc để tích lũy kinh nghiệm

Năm 1980, khi đó mới 22 tuổi, Steve Case đã xin vào làm việc tại Công ty Kinh doanh Mỹ phẩm Proctor & Gamble tại Cincinnati, Ohio. Giữ vai trò là nhân viên bán hàng, hàng ngày phải trực tiếp tiếp xúc với khách hàng, Steve Case đã tranh thủ học được rất nhiều kiến thức và kinh nghiệm thực tế. Song song với đó, Steve còn mạnh dạn đưa ra những sáng kiến về những loại sản phẩm và dịch vụ chăm sóc khách hàng mới cho công ty.

Chính những sáng kiến đó đã khẳng định tài năng của Steve Case và mang lại nguồn lợi nhuận

lớn cho công ty. Do đó, chỉ một thời gian rất ngắn sau khi vào làm việc tại Proctor & Gamble, Steve Case đã được bổ nhiệm vào vị trí người quản lý.

Trong thời điểm mới bắt đầu sự nghiệp, với suy nghĩ cần tích lũy thật nhiều kinh nghiệm để tạo nền tảng vững chắc cho các công việc kinh doanh sau này nên bất chấp vị trí cũng như chế độ lương bổng khá hậu hĩnh, chỉ một năm sau đó, Steve Case đã quyết định rời công ty.

Ngay sau đó, Steve Case đã xin vào làm việc tại chi nhánh Pizza Hut Division của Công ty PepsiCo tại Wichita, Kansas. Đây là chi nhánh chuyên sản xuất các loại bánh pizza cung cấp cho thị trường trong và ngoài khu vực.

Có thể nói, dù ở bất cứ đâu, dù vị trí công việc như thế nào và làm việc tại doanh nghiệp nào, Steve Case cũng luôn dành toàn bộ trí tuệ để đưa ra những ý tưởng sáng tạo nhất của mình.

Tại chi nhánh Pizza Hut Division, trên cương vị là nhà quản lý, Steve Case đã từng thực hiện rất nhiều chương trình khảo sát thực tế tại thị trường bánh, các nhà hàng và sau đó nghiên cứu để cải tiến và cho ra những loại bánh mới. Cuối cùng Steve Case cũng đã tìm ra được nhiều loại bánh pizza mới để đưa vào sản xuất và cung cấp cho thị trường.

Bằng những kinh nghiệm marketing đã tích lũy được trước đó, hầu như những loại bánh mới khi được tung ra thị trường với mẫu mã đa dạng, chất lượng cao đã đánh trúng thị hiếu người tiêu dùng và đã mang lại cho doanh nghiệp những khoản lợi nhuận lớn.

Tuy nhiên, cũng chỉ đúng 1 năm sau đó, Steve Case lại rời Pizza Hut Division và tới Washington làm việc tại công ty chuyên cung cấp dịch vụ thương mại qua mạng. Sau này, khi nói về quyết định này của mình, Steve Case đã tiết lộ "Bắt đầu bước vào những năm 80, sự phát triển của mạng công nghệ thông tin bùng nổ trên thế giới đã tạo ra sự chú ý đặc biệt của tôi nên sau 2 năm liên tục theo sát những bước phát triển này, tôi đã thấy được rằng đây là thời điểm thích hợp để tiếp cận ngành kinh doanh dịch vụ thương mại trực tuyến".

Sau khi tới Washington, Steve Case đã tìm được một công việc làm trợ lý marketing cho người đứng đầu của Công ty dịch vụ công nghệ thông tin Control Video.

Là doanh nghiệp chuyên cung cấp các dịch vụ công nghệ thông tin trong đó chủ yếu là dịch vụ game video Atari, tuy nhiên, bước vào giai đoạn công nghệ thông tin phát triển với tốc độ cao, nhiều loại hình game giải trí khác lần lượt xuất hiện trên thị trường đã đánh bại Atari. Chính vì vậy, khi bắt đầu công việc tại Control Video thì cũng là lúc mà công ty đang phải đối mặt với nhiều khó khăn về tài chính và đang đứng trước sự bất ổn nghiêm trọng.

Là một tân binh của Control Video nhưng với những kinh nghiệm quý báu đã tích lũy được, Steve Case đã bắt tay vào nghiên cứu và đưa vào phát triển các loại game mới như Line, Free ball nhằm cứu vãn tình thế. Thêm vào đó, Steve Case còn nghiên cứu và tìm về cho công ty được những khoản tài chính vô cùng quan trọng.

Mặc dù đã cố gắng hết sức nhưng những dịch vụ game của Control Video vẫn không tiến triển được là bao, do đó, Steve Case đã cùng với người đứng đầu công ty nghiên cứu, góp vốn và sau đó đổi tên công ty thành A Quantum Computer Services để chuyển hướng sang khai thác dịch vụ giao dịch trực tuyến. Trong thời điểm bắt đầu này, trên cương vị là một trong những người đứng đầu doanh nghiệp, Steve Case chịu trách nhiệm phụ trách mảng marketing cho công ty.

Kiến tạo thành công mạng giao dịch trực tuyến AOL

Steve Case đã xây dựng chương trình tìm kiếm đối tác để mở rộng mạng lưới marketing đồng thời mang về cho công ty những loại công nghệ tiên tiến nhất. Đầu tiên, Steve Case đã tìm được bản hợp đồng liên kết với Công ty PCs, dưới sự trợ giúp về công nghệ của PCs, Steve Case đã nhanh chóng được mạng giao dịch trực tuyến PC-Link cho A Quantum Computer Services. Đây có thể coi là nền tảng vô cùng quan trọng giúp công ty ổn định về nguồn thu nhập và tiếp tục mở rộng mạng lưới dịch vụ.

Bằng tài năng thương thuyết của mình, Steve Case đã tìm kiếm được một loạt các bản hợp đồng liên kết với hai nhà cung cấp công nghệ thông tin lớn như IBM, Apple. Với Hãng Apple Steve Case đã xây dựng được mạng dịch vụ Q-Link, với IBM là mạng dịch vụ Promenade. Thông qua mạng lưới dịch vụ mới được thiết lập, Steve Case đã giúp A Quantum Computer Services trong một thời gian dài sau đó luôn duy trì được mức tăng trưởng cao và ổn định trên thị trường giao dịch trực tuyến.

Năm 1991, sau khi được bầu vào vị trí chủ tịch và giám đốc điều hành của công ty, nhằm mở rộng tầm hoạt động đồng thời quảng bá cho sản phẩm dịch vụ ra khu vực, Steve Case đã quyết định đổi tên công ty A Quantum Computer Services trước đây thành America Online gọi tắt là AOL.

Đây là bước đi chiến lược của Steve Case hướng tới nguồn khách hàng ngày một lớn trong thời điểm môi trường đầu tư và giao dịch thương mại phát triển rầm rộ. Và chỉ 1 năm sau đó, AOL chính thức trở thành một mạng giao dịch lớn tại khu vực, tổng thu nhập đã đạt con số 66 triệu USD.

Trên đà tăng trưởng nhanh của công ty, từ thời điểm cuối thập niên 90 cho tới nay, Steve Case còn tiếp tục hàng loạt các chương trình khuyến khích AOL bằng việc mua lại CompuServe, Netscape và hãng giải trí lớn nhất thế giới Time Warner Inc sở hữu hàng loạt các tên tuổi lớn như kênh truyền hình CNN, HBO; Tạp chí Time, People, Sports Illustrated; Hãng phim Warner Bros.

Không dừng lại ở những gì đã đạt được, đến năm 2005, Steve Case còn tiếp tục xây dựng thành công mạng dịch vụ giao dịch trực tuyến Revolution với chức năng chuyên sâu vào phục vụ các đối tượng khách hàng kinh doanh trong lĩnh vực bất động sản, khách sạn, y tế.

Hiện nay, với quy mô và tầm hoạt động trên nhiều quốc gia và châu lục, số lượng nhân viên ước tính lên tới 28 triệu người, tổng doanh thu hàng năm lên tới hàng chục tỷ USD, AOL đã vươn lên vị trí một trong những đối thủ lớn nhất đe dọa mạng World Wide Web của Hãng công nghệ thông

tin lớn nhất thế giới Microsoft.

Riêng với cá nhân mình, sau những thành công to lớn trong sự nghiệp kinh doanh, Steve Case đã tiến hành nhiều chương trình đầu tư lớn vào Hawaii nhằm góp phần vào sự phát triển của quê hương mình. Đặc biệt, với tấm lòng hảo tâm của mình, Steve Case còn dành nhiều phần tài sản lớn cho sự nghiệp nhân đạo.

Trên cương vị là người đứng đầu 2 tổ chức phi lợi nhuận Case Foundation và Accelerate Brain Cancer Cure, Steve Case đã trực tiếp khởi động nhiều chương trình trợ giúp cho các bệnh nhân mắc bệnh ung thư đồng thời cung cấp nhiều khoản tài chính lớn cho các dự án nghiên cứu chống căn bệnh hiểm nghèo này.

M.Tuấn