

WEB 2.0: LẬP DOANH NGHIỆP KHÔNG CẦN VỐN LỚN

Khi Se

Khi Seth J. Sternberg và hai cộng sự tung ra dịch vụ chat tích hợp trong web Meebo, họ không nghĩ tới chuyện tìm kiếm các nhà đầu tư. Với số vốn ít ỏi 2.000 USD, họ vẫn đủ khả năng thanh toán khoản chi phí đắt đỏ nhất là 120 USD/tháng để duy trì hoạt động của máy chủ.

Chỉ sau 1 tháng (9/2005), Meebo thu hút 50.000 lượt đăng nhập mỗi ngày và cần được trang bị thêm server. Sternberg quyết định chỉ nhận tổng cộng 100.000 USD từ 3 nhà đầu tư (venture capitalist - VC) khác nhau do không muốn những người này can thiệp quá sâu vào quá trình quản lý.

“Chúng tôi được hàng chục nhà đầu tư mạo hiểm để mắt tới nhưng họ chỉ nhận được những cái lắc đầu. Sự xuất hiện bóng dáng các VC luôn làm phát sinh nhiều vấn đề và tiến độ công việc của chúng tôi bị chậm lại”, Sternberg giải thích.

Cuối cùng, Meebo cũng chấp nhận 3,5 triệu USD từ Sequoia Capital nhưng đó là khi công ty này đã đi vào quỹ đạo và khẳng định được vị trí trên thị trường với 200.000 lượt đăng nhập/ngày.

Trong khoảng 2 năm trở lại đây, hàng trăm doanh nghiệp hoạt động trên Internet ở thung lũng Silicon (Mỹ) và nhiều nơi khác trên thế giới đã đi theo con đường tương tự, khác với thời kỳ bùng nổ Internet đầu tiên khi đa số các công ty được hình thành với ngân sách khổng lồ.

Nhiều doanh nghiệp không màng tới các nhà đầu tư, một số khác lại bán sản phẩm cho hàng triệu người rồi mới đồng ý cho giới VC can thiệp. Tình trạng này khiến các VC cảm thấy bức bối bởi họ cần đầu tư để sinh lãi.

Tuy vậy, dù nổi như cồn và sở hữu ứng dụng thu hút người tiêu dùng, những đợt sáp nhập vào các hãng lớn không mang lại nguồn kinh phí quá cao cho những công ty nhỏ thuộc thế hệ Web 2.0 đang mọc lên như nấm sau mưa này. Chẳng hạn, Google mua lại Writely và gần đây là JotSpot, cũng như Flickr gia nhập Yahoo đều với khoản tiền không được công bố, có lẽ bởi chúng không gây chấn động như trường hợp ngoại lệ YouTube khi nhận được 1,6 tỷ USD từ Google.

“Trong giai đoạn này, ai cũng có thể trở thành doanh nhân”, Joe Kraus kết trên blog của mình. Ông cũng chỉ cần 100.000 USD để thành lập và duy trì JotSpot - công ty xây dựng chương trình bảng tính như một ứng dụng wiki.

