



Thương mại hóa sản phẩm (Công nghệ sinh học)

TS. Nguyễn Hữu Hùng
Khoa công nghệ
hung.nh@vlu.edu.vn
Zalo: 0937930009

VAN LANG UNIVERSITY

Faculty of Technology

Thương mại hóa sản phẩm là gì?

Trả lời:

1. - chuỗi mua, bán, vận chuyển
2. - Đưa sản phẩm ra thị trường, giới thiệu đến người tiêu dùng
3. - trao đổi hàng hóa, sản phẩm dịch vụ,... giữa hai hoặc nhiều đối tác
4. - đẩy mạnh và phát triển sản phẩm ra thị trường
5. - Một quy trình gồm nhiều bước từ haonf thiện sản phẩm cho đến các hoạt động marketing và đưa sản phẩm ra thị trường.
6. -
7. -
8. -
9. -
10. -

VAN LANG UNIVERSITY

Faculty of Technology

Thương mại hóa sản phẩm là gì?

Sản phẩm

Thị trường/
khách hàng
(Mua - Bán)

The process of introducing a new product or production method into commerce—making it available on the market.

<https://en.wikipedia.org/wiki/Commercialization>

The process of bringing new products or services to market

<https://www.investopedia.com/terms/c/commercialization.asp>

PHI THƯƠNG BẤT PHÚ
(không làm thương mại không thể giàu có)
Nguồn: dân gian Việt Nam

VAN LANG UNIVERSITY

Faculty of Technology

Sản phẩm bạn muốn thương mại là gì?

Trả lời:

1. - Hạnh – Bánh ngọt
2. - Linh – Trà sữa
3. - Nhật – gạo lứt rang rong biển
4. - Thanh – Đồ si
5. - Giang – Kem xôi
6. - Khuê – cây xanh
7. - Hưng – Hoa
8. - Yến – Tiệm bánh
9. - Phi – Thịt bò
10. - San – Tranh vẽ
11. T. Anh – Supreme
12. Hoàng – dầu gió
13. Nhi – Vàng

VAN LANG UNIVERSITY

Faculty of Technology

Bạn muốn trở thành doanh nhân?

Trả lời:
- Yes: Tân, Hải, Thanh,
- No:
- Không ý kiến

hoặc

**Bạn chỉ muốn là người
tạo ra sản phẩm mới?
(bán công nghệ cho Doanh
nghiệp)**

Trả lời:
- Yes:
- No:
- Không ý kiến



**Doanh nghiệp có sẵn sàng mua
sản phẩm của bạn**

Trả lời:
- Yes:
- No:
- Không ý kiến

Thị trường

R&D

QC/QA

Nguồn cung
ứng

Nhân lực

**Doanh nhân Công nghệ sinh học
phải làm các công việc gì?**

Nhà đầu tư

Vốn

Cạnh tranh

Khách hàng

PR

DOANH NHÂN CÔNG NGHỆ SINH HỌC

Công nghệ sinh học

Hầu hết các doanh nhân công nghệ sinh học đều bắt đầu công ty với lòng vị tha nặng nề (quên mình), và thông thường, đây là động lực thúc đẩy công việc và nỗ lực của họ về phía trước.

Quản trị Kinh doanh

Thật không may, động cơ vị tha này cũng có thể trở thành một phương tiện bất lợi, đặc biệt khi phải đưa ra các quyết định kinh doanh và tài chính đúng đắn.

Hầu hết những người sáng lập công ty công nghệ sinh học thường là các nhà khoa học, bác sĩ, kỹ sư hoặc các cá nhân có kiến thức kỹ thuật. Một nhóm người sáng lập công nghệ sinh học khác là những cá nhân có nền tảng kinh doanh, tài chính hoặc đầu tư mạo hiểm, sau đó họ đã đồng sáng lập một công ty với các nhà phát minh khoa học.

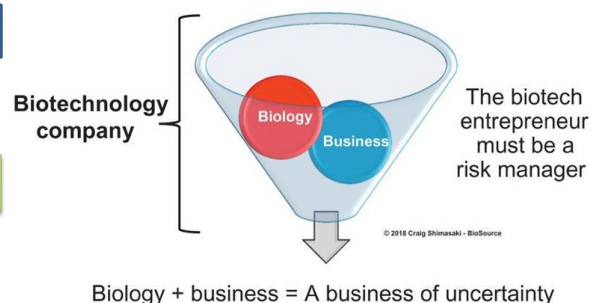
Thuật ngữ doanh nhân được định nghĩa bởi từ điển Merriam-Webster là “người tổ chức, quản lý và chấp nhận rủi ro của việc kinh doanh hoặc doanh nghiệp. Nói cách khác, doanh nhân là chủ sở hữu và quản lý rủi ro kinh doanh. Tuy nhiên, trong một doanh nghiệp công nghệ sinh học, doanh nhân cũng là chủ sở hữu và quản lý các rủi ro khoa học.

VAN LANG UNIVERSITY

Faculty of Technology



What happens when you start a biotechnology company?

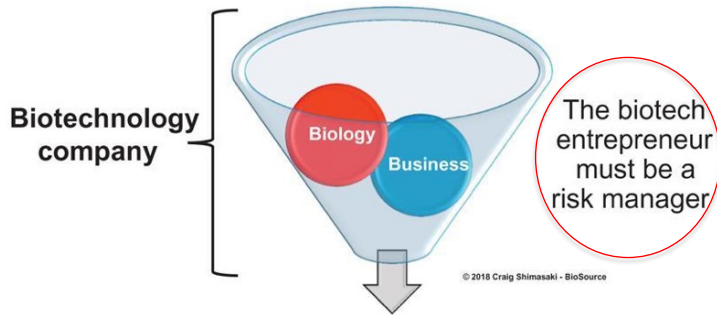


VAN LANG UNIVERSITY

Faculty of Technology

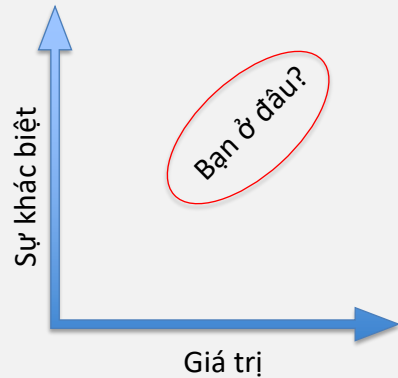


What happens when you start a biotechnology company?



Biology + business = A business of uncertainty

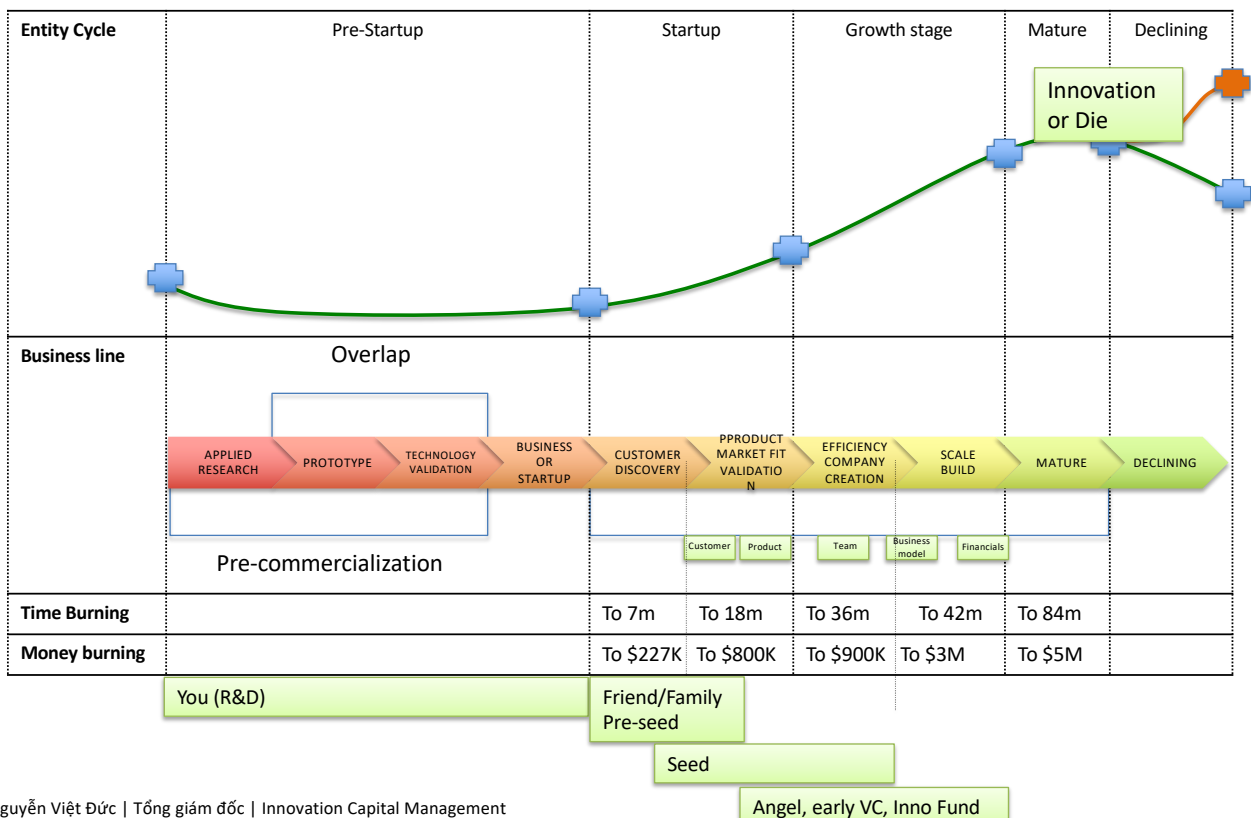
Khởi nghiệp – đổi mới – sáng tạo
(Thương mại hóa sản phẩm)



VAN LANG UNIVERSITY

Faculty of Technology

Hành trình Khởi nghiệp tổng quát



DOANH NHÂN vs NGƯỜI BÌNH THƯỜNG

Người bình thường	Doanh nhân
Nhìn thấy vấn đề	Hình dung ra vô số giải pháp
Phát hiện ra rào cản	Hình dung ra cơ hội chưa được khai thác
Gặp thử thách và bị khuất phục bởi sự hoài nghi và chán nản	Cảm nhận được động lực vươn lên trong họ để vượt qua
Tin rằng “họ không thể”	Có tầm nhìn về “những gì có thể được”

KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ SINH HỌC

vs

KHỞI NGHIỆP CHUNG

Giống nhau:

Cả hai đều yêu cầu một ý tưởng cạnh tranh, một niềm đam mê thúc đẩy công việc của họ, khả năng tuyển dụng và lãnh đạo một đội ngũ giàu kinh nghiệm, huy động vốn để hỗ trợ nỗ lực thông qua thương mại hóa và một sự kiên trì bền bỉ để vượt qua những trở ngại gặp phải trong suốt chặng đường.

KHỞI NGHIỆP CÔNG NGHỆ SINH HỌC

vs

KHỞI NGHIỆP CHUNG

Khác nhau:

Sự khác biệt về thời gian và tiền bạc giữa các sản phẩm công nghệ sinh học và các sản phẩm khác

Ví dụ: Ứng dụng internet: vài trăm nghìn USD
Sản phẩm CNSH: vài chục triệu USD

Yêu cầu quy định

Ngành CNSH được quy định bởi các yêu cầu nghiêm ngặt của chính phủ, ví dụ: Cơ quan Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm (FDA) ở Hoa Kỳ, Cơ quan Quản lý Thuốc và Sản phẩm Chăm sóc Sức khỏe ở Vương quốc Anh, và Cơ quan Dược phẩm Châu Âu ở Châu Âu. Mỗi cơ quan đều yêu cầu thử nghiệm tiền lâm sàng và lâm sàng trên con người một cách rộng rãi để chứng minh rằng sản phẩm công nghệ sinh học của bạn là an toàn và hiệu quả trước khi nó có thể được thương mại hóa. Chỉ cần đáp ứng các yêu cầu quy định này có thể mất vài năm và hàng triệu đô la.

Yếu tố không chắc chắn sinh học

Ví dụ: Các loại vaccine phòng Covid-19, chưa thể khẳng định loại nào hiệu quả

VAN LANG UNIVERSITY

Faculty of Technology

**TINH THẦN KINH DOANH (KHỞI NGHIỆP) VÀ TINH THẦN KINH DOANH NỘI BỘ (ƯƠM TẠO)
(Entrepreneurship and Intrapreneurship)**

ENTREPRENEUR: người khởi nghiệp, thành lập doanh nghiệp, trở thành doanh nhân

INTRAPRENEUR: người quản lý sáng tạo, hoạt động như một doanh nhân nhưng trong một tổ chức lớn hơn và trong một bối cảnh nhỏ hơn (trưởng bộ phận, phòng ban)

Intrapreneur có những đặc điểm tương tự như các doanh nhân nhưng họ bị giới hạn trong ranh giới của tổ chức hoặc chức năng phòng ban của họ. Intrapreneur là những người hoạt động trong một môi trường công ty ít hạn chế hơn, được cấp ngân sách hoặc được yêu cầu cung cấp ngân sách và có một dự án hoặc ý tưởng sáng tạo sản phẩm để thực hiện và khám phá. Intrapreneur được bảo vệ khỏi nhiều mặt trái mà một doanh nhân phải đối mặt, chẳng hạn như hậu quả của việc không tìm được vốn và sự thất bại của dự án phát triển sản phẩm, vì những điều này không có chi phí cá nhân bởi vì tổ chức đã hấp thụ những mất mát và thất bại này.

VAN LANG UNIVERSITY

Faculty of Technology

10 đặc điểm khởi nghiệp cơ bản chung trong bất kỳ ngành nào

1. Niềm đam mê thúc đẩy công việc của bạn
2. Khả năng truyền đạt tầm nhìn của bạn và truyền cảm hứng cho những người khác làm theo
3. Khiêm tốn và ham học hỏi
4. Chấp nhận trách nhiệm và quyền sở hữu đối với các vấn đề
5. Kiên trì đối mặt với nghịch cảnh
6. Khả năng huy động tiền và quản lý tốt
7. Hiểu rõ mục đích và nguyên tắc đàm phán
8. Tiếp thu các đặc điểm của sự khôn ngoan và quản lý có kỹ năng
9. Đề cao giá trị cốt lõi xứng đáng
10. Sử dụng óc sáng tạo và trí tưởng tượng để giải quyết vấn đề

CÁC ĐẶC ĐIỂM KHỞI NGHIỆP CƠ BẢN CỦA CNSH

Nhận thức về Điều chưa biết – Chưa biết (chưa biết những điều chưa biết)

Ví dụ:

- Công ty công nghệ sinh học Aviron đã phát triển vắc-xin phòng cúm FluMist vào cuối những năm 1990, điều chưa biết – chưa biết của họ xảy ra khi vắc-xin thương mại mà họ nộp cho FDA không được sản xuất bởi cùng một quy trình sản xuất và cơ sở đã được sử dụng để sản xuất sản phẩm thử nghiệm lâm sàng giai đoạn 3 của họ.
- Có vẻ như công ty đã không nhận ra đây là một vấn đề cho đến khi nộp đơn đăng ký cấp phép sản phẩm của họ cho FDA vào ngày 30 tháng 6 năm 1998. Điều chưa biết – chưa biết này yêu cầu công ty xác nhận tính tương đương lâm sàng của sản phẩm được sản xuất tại cơ sở mới của họ bởi quy trình mới, và so sánh với quy trình dành cho sản phẩm được sản xuất tại cơ sở cũ và được sử dụng trong nghiên cứu lâm sàng Giai đoạn 3 của họ.
- Công ty đã hoàn thành một nghiên cứu bắc cầu bổ sung trên 225 bệnh nhân ở Úc từ tháng 12 năm 1998 đến tháng 3 năm 1999. Kết quả chứng minh rằng vật liệu mới được sản xuất tại cơ sở mới của họ có đặc tính sinh miễn dịch, an toàn và dung nạp tương tự như vật liệu được sản xuất tại cơ sở trước đây của họ.
- Tuy nhiên, tác động của điều chưa được biết đến này là sự chậm trễ trong việc phê duyệt của FDA, tiêu tốn thêm vốn, thử nghiệm lâm sàng bổ sung và giảm niềm tin của nhà đầu tư.
- May mắn thay cho Aviron, họ đã hồi phục và cuối cùng đã nhận được sự chấp thuận của FDA cho vắc xin của họ, và họ đã được MedImmune mua lại vào năm 2001 với giá 1,5 tỷ USD.

CÁC ĐẶC ĐIỂM KHỞI NGHIỆP CƠ BẢN CỦA CNSH (tt)

Trở thành một dịch giả đa ngành: Cải thiện khả năng diễn thuyết và hiểu ngôn ngữ kinh doanh và khoa học của bạn.

Ngôn ngữ giao tiếp:

- Nhà khoa học - Nhà khoa học
- Doanh nhân - Doanh nhân
- Nhà khoa học >< Doanh nhân

- Các công ty công nghệ sinh học thường được thành lập bởi một người có nền tảng kỹ thuật, chẳng hạn như nhà khoa học, bác sĩ hoặc kỹ sư. Những cá nhân này rất thành thạo và hoàn thành xuất sắc trong lĩnh vực kỹ thuật cụ thể của họ.
- Thông thường, các khía cạnh kinh doanh, chẳng hạn như tài chính, tiếp thị và các vấn đề pháp lý, không quen thuộc với những cá nhân này; hoặc tệ hơn, họ không có hứng thú học hoặc hiểu chúng.
- Những đặc điểm này lý tưởng để tạo ra những khám phá mới, nhưng chúng là công cụ giao tiếp không hiệu quả khi nói với các nhà đầu tư tiềm năng, các nhà kinh doanh và những người tiếp thị về mục đích và sứ mệnh của công ty.
- Điều quan trọng đối với các nhà khoa học đứng đầu một tổ chức doanh nghiệp là phải học quá trình tư duy của các nhà kinh doanh.

CÁC ĐẶC ĐIỂM KHỞI NGHIỆP CƠ BẢN CỦA CNSH (tt)

Hiểu Mục đích và Nguyên tắc Đàm phán

- Thông thường, thuật ngữ đàm phán gợi lên hình ảnh hai bên ngồi đối diện nhau trên bàn đang tranh luận về các điều khoản của một thỏa thuận hoặc giá cả của một tài sản. Nội dung của nó là sự vận vẹo và đòi hỏi được cho là có liên quan đến “thương lượng”. Nhìn chung là bắt buộc phải có trò đùa qua lại cho đến khi một bên chiếm được ưu thế và gây áp lực buộc bên kia không thể khuất phục trước yêu cầu của họ. Những kiểu đàm phán này có xảy ra, nhưng hình ảnh này không nên phản ánh phần lớn các cuộc đàm phán mà một doanh nhân công nghệ sinh học trải nghiệm, vì những kết quả này không tạo nên mối quan hệ hợp tác trong tương lai. Có thể đúng là khi đàm phán giá trị công ty của bạn với các nhà đầu tư, đôi khi nó có thể giống với mô tả ở trên; tuy nhiên, ngay cả khi đó, tốt nhất là không nên cho phép các cuộc đàm phán xấu đi thành một trận đấu vật tay bằng lời nói với bên kia.
- Mục đích của đàm phán là trao đổi một thứ có giá trị cho một bên, lấy một thứ khác nhưng có giá trị tương đương với một bên khác.

CÁC ĐẶC ĐIỂM KHỞI NGHIỆP CƠ BẢN CỦA CNSH (tt)

Có được các đặc điểm của lãnh đạo khôn ngoan và quản lý lành nghề

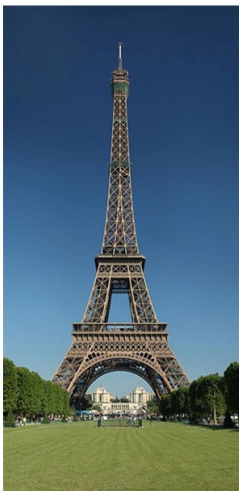
- Để trở thành một doanh nhân thành công, bạn phải nâng cao trí tuệ lãnh đạo của mình bởi vì một người đơn lẻ không thể hoàn thành những gì mà một nhóm cá nhân cam kết có thể hoàn thành chung. Các nhóm kinh doanh gắn kết và đoàn kết có thể hoàn thành một số điều tuyệt vời nhất mà các nhóm lớn hơn, vô tổ chức không bao giờ đạt được.
- Thông thường, sự khác biệt đáng kể nhất giữa hai nhóm này là một trong số họ có một nhà lãnh đạo có trí tuệ và một nhóm tin tưởng người lãnh đạo của họ.

Nắm bắt những giá trị cốt lõi xứng đáng

- Những doanh nhân đã xây dựng nên những công ty vững mạnh và thành công đều được hướng dẫn bởi những giá trị cốt lõi xứng đáng và đội ngũ của họ là những tấm gương và phản chiếu những giá trị đó. Giá trị cốt lõi của nhà lãnh đạo là la bàn mà tổ chức sẽ được định hướng.
- Ví dụ, một thành viên với giá trị cốt lõi là tôn trọng người khác và mong muốn hoàn thành tốt công việc, sẽ không bỏ dở công việc chỉ vì thời gian cuối ngày. Họ tôn trọng người khác và không muốn để người khác hoàn thành công việc còn dang dở. Ngược lại, một nhân viên có giá trị cốt lõi tập trung vào bản thân thì sẽ chỉ làm những gì họ được chỉ bảo, không nỗ lực thêm và tin rằng trách nhiệm của họ kết thúc vào 5 giờ chiều.

CÁC ĐẶC ĐIỂM KHỞI NGHIỆP CƠ BẢN CỦA CNSH (tt)

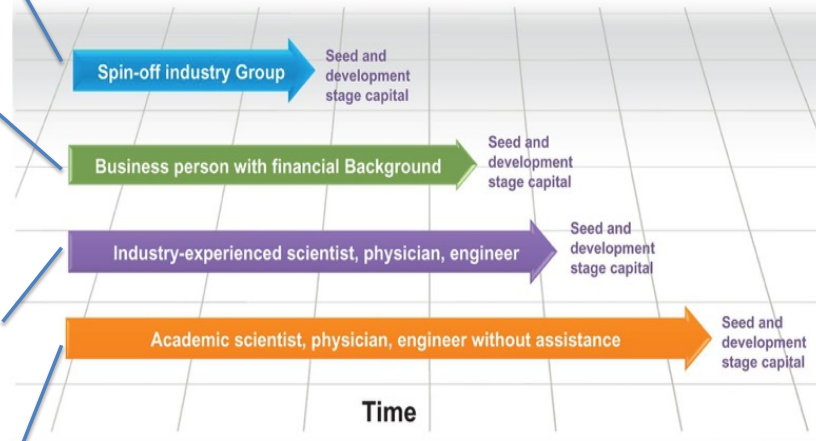
Sử dụng óc sáng tạo và trí tưởng tượng để giải quyết vấn đề



- Tháp Eiffel chỉ là một ý tưởng vĩ đại tồn tại trong đầu của hai kỹ sư Maurice Koechlin và Émile Nouguier, nhiều năm trước khi chiếc dầm thép đầu tiên được lắp đặt. Ngay cả sau khi cấu trúc tưởng tượng được vẽ trên giấy, Gustave Eiffel và hai kỹ sư của ông đã gặp phải những thử thách dường như không thể vượt qua, và họ có nhiều lý do để nghỉ việc. Đã có rất nhiều ý kiến phản đối việc xây dựng tòa tháp độc đáo này, và nhiều lời chỉ trích, cho rằng nó sẽ tốn kém quá nhiều, thiết kế không thể chịu được trọng lượng của nó, và đất nơi nó được dựng lên không kiên cố.
- Tuy nhiên, bằng sự sáng tạo và trí tưởng tượng, nhóm sáng lập đã có thể vượt qua tất cả những trở ngại này, kể cả sự phản đối của công chúng. Kết quả là, tháp Eiffel đã trở thành một trong những công trình kiến trúc được công nhận nhất trên thế giới hiện nay.
- Đừng bao giờ đánh giá thấp giá trị của sự sáng tạo và trí tưởng tượng. Các doanh nhân sáng tạo và giàu trí tưởng tượng hoàn thành những điều tuyệt vời khi đi đôi với việc có trí tuệ lãnh đạo.

BỐN NỀN TẢNG CỦA DOANH NHÂN CÔNG NGHỆ SINH HỌC

1. Nhà khoa học / bác sĩ / nhà kỹ thuật sinh học đến từ một tổ chức học thuật (trường đại học, cơ sở nghiên cứu hoặc viện nghiên cứu phi lợi nhuận).
2. Nhà khoa học / bác sĩ / nhà kỹ thuật sinh học đến từ ngành khoa học sự sống, chẳng hạn như một công ty công nghệ sinh học khác.
3. Doanh nhân, chẳng hạn như một cựu giám đốc điều hành trong ngành khoa học sự sống, được phẩm hoặc đầu tư mạo hiểm, người không phải là nhà khoa học / bác sĩ / nhà kỹ thuật sinh học.
4. Một nhóm cá nhân cốt lõi tách ra từ một tổ chức khoa học sự sống khác trong ngành.



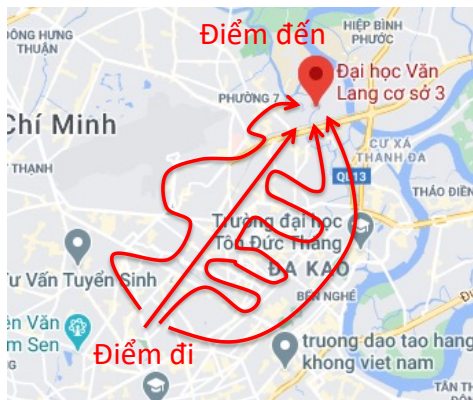
Bối cảnh của các doanh nhân công nghệ sinh học và tác động về thời gian thường cần có để huy động vốn

TRỞ THÀNH DOANH NHÂN

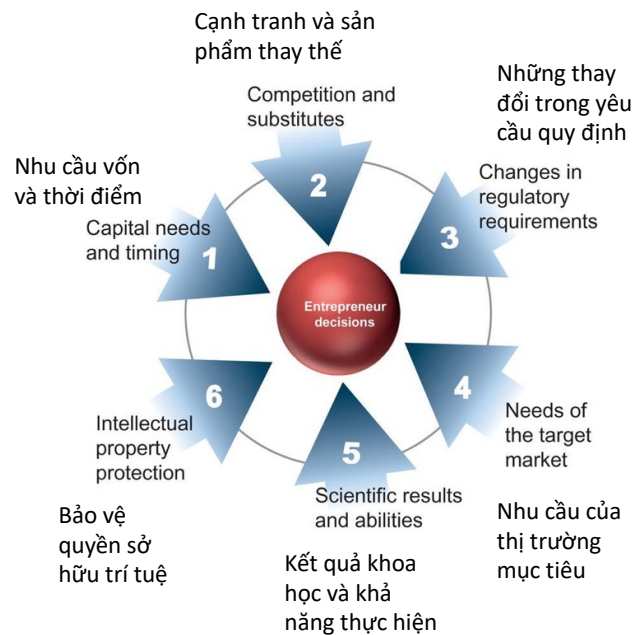
Nếu bạn là nhà khoa học và quyết định lập Công ty CNSH thì bạn nên tham gia ở các vị trí nào?

1. Đảm nhận vị trí Giám đốc Khoa học hoặc Phó Giám đốc R&D. Tham gia bằng cách dẫn dắt sự phát triển công nghệ nhưng nhờ người khác gánh vác trách nhiệm kinh doanh và tài chính của tổ chức.
2. Tham gia với tư cách là Thành viên Ban Cố vấn Khoa học và hỗ trợ trong việc chỉ đạo chung và giải quyết các vấn đề trong quá trình phát triển công nghệ.
3. Tham gia với tư cách là Tư vấn Khoa học và hỗ trợ khi cần thiết.

LỰC THÚC ĐẨY ĐẲNG SAU CÁC QUYẾT ĐỊNH CỦA MỘT DOANH NHÂN CNSH



Có những chướng ngại vật dọc theo con đường mong muốn của một người và chúng đòi hỏi sự sáng tạo để điều hướng xung quanh hoặc vượt qua.



VAN LANG UNIVERSITY

Faculty of Technology

HỌC HỎI TỪ “THẤT BẠI”

Có bao nhiêu % Doanh nghiệp khởi nghiệp thành công?

Number of years since starting	Year																					
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2	79.6	78.8	78.2	78.5	80.1	79.1	78.4	75.7	78.4	79.3	78.9	80.1	78.3	77.3	75.2	76.7	78.6	79.4	79.2	79.6	79.9	--
3	68.1	67.9	66.9	68.3	68.5	67.0	66.0	64.7	67.4	68.4	69.1	68.7	66.3	64.0	63.3	66.4	68.6	69.3	68.7	69.3	--	--
4	60.6	59.8	59.7	60.2	59.6	58.5	58.2	57.6	60.0	61.4	61.2	60.2	56.7	55.5	56.5	59.9	61.6	61.9	61.5	--	--	--
5	54.3	54.1	53.4	53.0	53.0	52.7	52.8	52.3	54.8	55.3	54.5	52.6	49.8	50.2	51.7	54.8	56.0	56.3	--	--	--	--
6	49.6	48.8	48.1	47.6	48.1	48.2	48.2	48.1	50.1	50.0	48.4	46.8	45.4	46.4	47.8	50.1	51.4	--	--	--	--	--
7	45.2	44.4	43.9	43.7	44.4	44.4	44.7	44.2	45.9	44.8	43.7	43.2	42.3	43.1	44.2	46.3	--	--	--	--	--	--
8	41.5	40.7	40.5	40.5	41.2	41.4	41.6	40.9	41.8	40.9	40.5	40.5	39.6	40.1	41.1	--	--	--	--	--	--	--
9	38.3	38.0	37.8	37.7	38.7	38.6	38.6	37.4	38.4	38.1	38.2	38.2	37.1	37.5	--	--	--	--	--	--	--	--
10	35.7	35.7	35.4	35.6	36.2	36.1	35.5	34.5	36.1	36.0	36.1	35.9	34.9	--	--	--	--	--	--	--	--	--
11	33.6	33.4	33.4	33.5	34.0	33.2	32.9	32.4	34.2	34.2	34.0	33.8	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
12	31.8	31.6	31.5	31.5	31.5	31.0	31.2	30.9	32.5	32.3	32.1	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
13	30.3	29.9	29.7	29.3	29.5	29.4	29.8	29.5	30.8	30.8	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
14	28.7	28.4	28.0	27.6	28.1	28.2	28.6	28.1	29.4	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
15	27.2	26.6	26.3	26.2	26.9	27.0	27.3	26.8	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
16	25.5	25.1	25.1	25.1	25.7	25.8	26.3	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
17	24.1	24.0	24.1	24.1	24.7	24.8	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
18	23.0	23.0	23.1	23.2	23.6	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
19	22.0	22.2	22.2	22.2	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
20	21.2	21.3	21.3	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
21	20.3	20.4	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
22	19.5	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Note: Dashes indicate not applicable.

Tỷ lệ tồn tại của các doanh nghiệp bắt đầu ở Hoa Kỳ. Tỷ lệ tồn tại của các doanh nghiệp tính theo phần trăm, từ năm 1994 đến 2015, theo năm bắt đầu và số năm kể từ khi bắt đầu.

- Nguyên nhân nhiều Doanh nghiệp thất bại: hết vốn trước khi đạt được cột mốc quan trọng tiếp theo, ý tưởng sản phẩm bị lỗi, thử nghiệm lâm sàng thất bại, chọn sai thị trường mục tiêu, tiền đề sinh học của bạn không được chứng minh là con đường dẫn đến bệnh tật và một loạt các bệnh khác.
- Cơ quan Quản lý Doanh nghiệp Nhỏ cho chúng ta biết rằng khoảng 50% công ty trong tất cả các ngành đều thất bại trong vòng năm năm đầu tiên.
- Biết được mức độ phức tạp của các khám phá sinh học, yêu cầu vốn lớn và các quy định nghiêm ngặt của liên bang, sẽ không ngạc nhiên nếu ngành công nghệ sinh học ít nhất cũng có tỷ lệ thất bại lớn hơn so với các ngành khác

HỌC HỎI TỪ “THẤT BẠI” (tt)

Sự thất bại có đáng sợ?

Doanh nhân công nghệ sinh học phải nhớ rằng thất bại chỉ đơn giản là một sự kiện xảy ra tại một thời điểm cụ thể. Đôi khi thất bại có thể là kinh nghiệm học tập và nguồn giảng dạy quý giá nhất cho cuộc đời — nếu cá nhân nhận ra nó.

Hãy nhớ rằng nếu không có động lực của doanh nhân thì sẽ không có sản phẩm cứu mạng, không có tiến bộ trong công nghệ chẩn đoán, không có phương pháp điều trị các bệnh hiểm gặp, không có cải tiến trong thực phẩm hoặc cây trồng nông nghiệp, hoặc những đột phá có lợi cho nhân loại.

„NẾU KHÔNG CÓ SỰ LÃNH ĐẠO, TẦM NHÌN VÀ ĐỘNG LỰC CỦA MỘT DOANH NHÂN, CÁC SẢN PHẨM CÔNG NGHỆ SINH HỌC SẼ KHÔNG BAO GIỜ TỒN TẠI“

Craig Shimasaki, PhD, MBA - 2020

Chủ tịch & Giám đốc điều hành, Moleculera Labs, Oklahoma City, OK, Hoa Kỳ

Chủ tịch & Giám đốc điều hành, BioSource Consulting Group, Oklahoma City, OK, Hoa Kỳ