



6M+

Vietnamese overseas

130+

Countries & territories

\$89.5B

VN-KR trade 2025

AI

New matching layer

FOUNDING MARKET INTELLIGENCE REPORT

State of Vietnamese Global Business 2026

The rise of Vietnamese entrepreneurs, SMEs and AI-powered cross-border networks

About this report

Bản V1 để public trên web và xuất PDF; số liệu chính có nguồn, phần chiến lược là framework của VGBA.

Báo cáo này được thiết kế như một tài sản truyền thông đầu tiên của VGBA: đủ nghiêm túc để tải về, đủ dễ đọc để chia sẻ, và đủ chiến lược để tạo niềm tin với thành viên sáng lập.

Phiên bản này tập trung vào thị trường Hàn Quốc như một “chapter đầu tiên”, sau đó mở rộng sang Nhật, Mỹ, Singapore và Việt Nam.

Important note

Các con số về mục tiêu 2030, opportunity pipeline và chỉ số platform là định hướng của VGBA, không phải số liệu chính thức.

Table of contents

Cấu trúc 7 phần, dùng được cho bản PDF 30–50 trang.

1. Executive Summary

2. Why Vietnamese Global Business, Why Now?

3. Korea as the First Strategic Chapter

4. Opportunity Map 2026–2030

5. The AI-Powered Business Matching Model

6. VGBA Platform & Membership Model

7. Vision 2030 and Next Steps

Executive Summary

Doanh nghiệp Việt toàn cầu đang có đủ 3 điều kiện để hình thành một network thể hệ mới: cộng đồng, năng lực và công nghệ.

6M+

Global Vietnamese base

Hơn 6 triệu người Việt sinh sống tại hơn 130 quốc gia và vùng lãnh thổ; đây là nền tảng tự nhiên cho một network kinh doanh xuyên biên giới.

\$89.5B

Korea-first opportunity

Việt Nam và Hàn Quốc đã trở thành đối tác kinh tế quan trọng, với thương mại song phương 89,5 tỷ USD năm 2025 và mục tiêu 150 tỷ USD vào 2030.

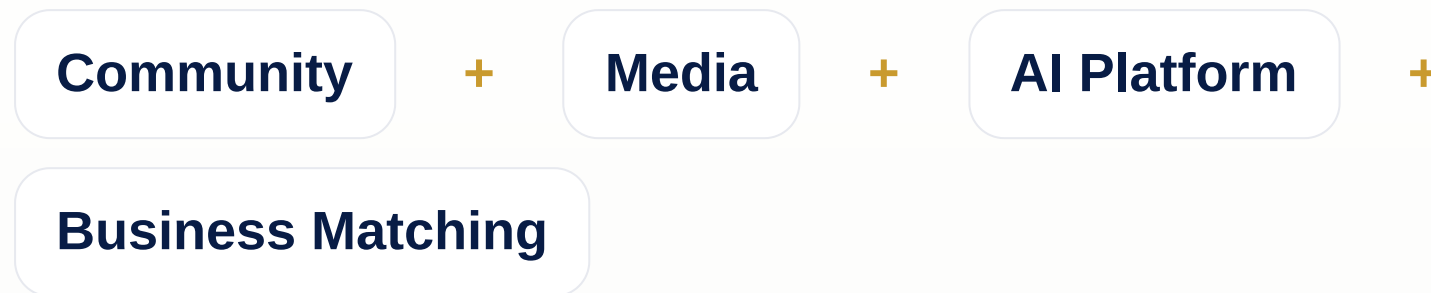
AI

AI as infrastructure

AI không chỉ là công cụ productivity; với VGBA, AI là lớp matching, scoring, translation và lead intelligence cho thành viên.

The Core Thesis

Hội doanh nghiệp thế hệ mới không nên chỉ tổ chức gặp mặt; nó phải tạo ra cơ hội kinh doanh có thể đo lường.



VGBA nên được xây như một “AI-powered business network” cho doanh nghiệp Việt toàn cầu: nơi mỗi thành viên có profile, nhu cầu, năng lực, thị trường mục tiêu và được hệ thống gợi ý kết nối phù hợp.

Why Now?

2026 là thời điểm hợp lý vì 4 lực kéo đang hội tụ.

Export

Vietnam's export economy is scaling

Xuất khẩu Việt Nam năm 2025 được ghi nhận khoảng 475 tỷ USD; FDI vẫn chiếm tỷ trọng lớn, tạo cơ hội cho SME nội địa đi theo chuỗi cung ứng.

Talent

Overseas Vietnamese are more professionalized

Cộng đồng người Việt ở nước ngoài không chỉ là kiều bào; ngày càng nhiều người là chủ doanh nghiệp, chuyên gia, kỹ sư và nhà đầu tư.

KR-VN

Korea-Vietnam supply chains are deepening

Hàn Quốc là nhà đầu tư lớn tại Việt Nam; hai bên tiếp tục mở rộng hợp tác công nghệ cao, năng lượng, bán dẫn và AI.

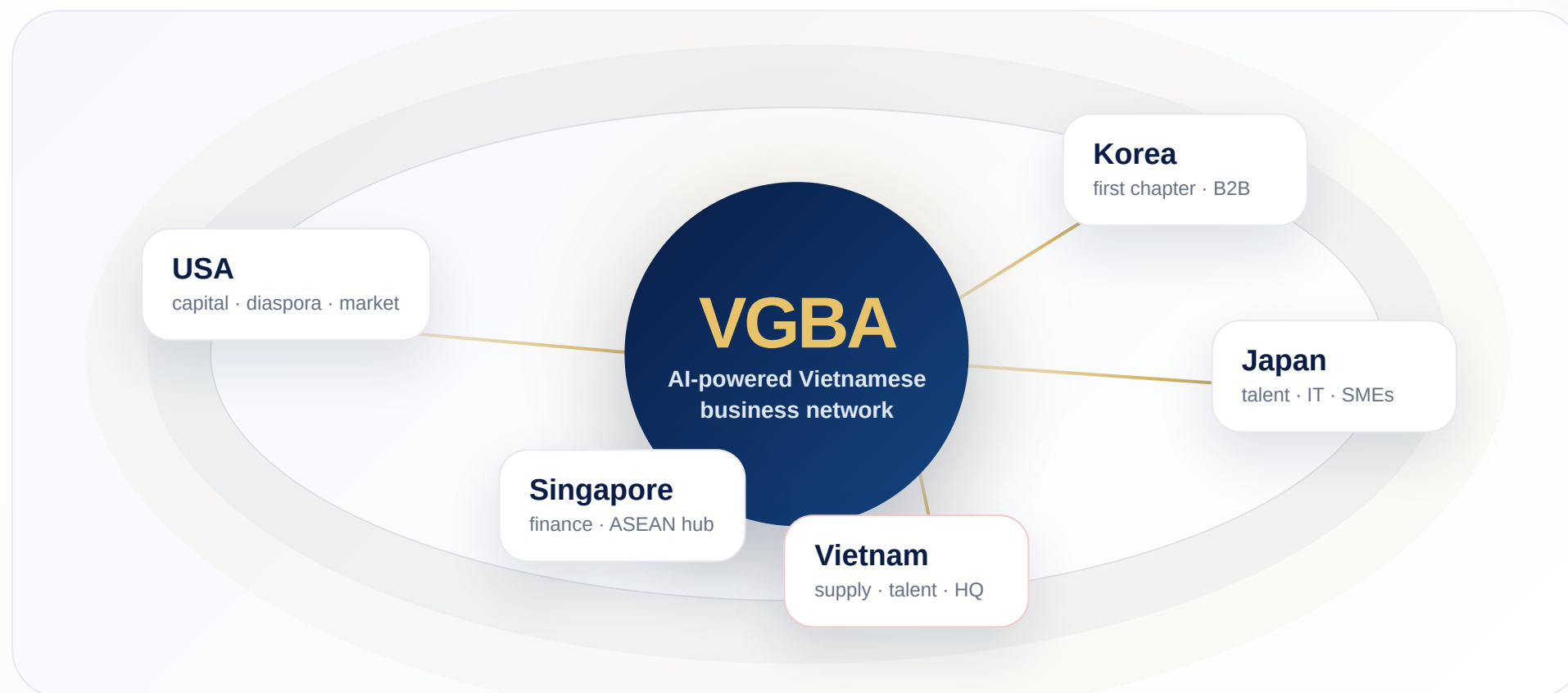
AI

AI reduces cross-border friction

AI giúp dịch ngôn ngữ, hiểu thị trường, tìm lead, chấm điểm matching và cá nhân hoá giới thiệu doanh nghiệp.

Global Vietnamese Business Landscape

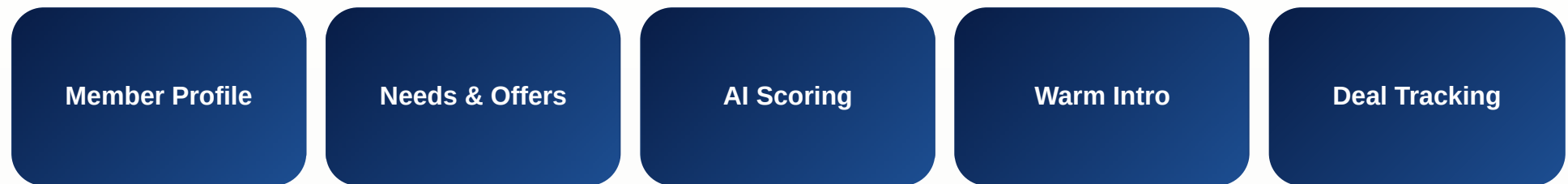
Từ cộng đồng kiều bào sang network kinh tế có cấu trúc.



VGBA nên bắt đầu với 5 hub để tạo traction: Việt Nam, Hàn Quốc, Nhật Bản, Singapore và Mỹ. Mỗi hub cần có local chapter, content owner, partner list và nhóm ngành ưu tiên.

From Diaspora to Deal Flow

Giá trị của cộng đồng nằm ở khả năng biến quan hệ thành giao dịch, dự án, tuyển dụng và đầu tư.



Một cộng đồng 10.000 người không tạo giá trị nếu không biết ai cần gì. VGBA phải thu thập nhu cầu kinh doanh, lĩnh vực, thị trường, ngân sách, năng lực giao hàng và mức độ sẵn sàng hợp tác.

Korea as the First Chapter

Hàn Quốc là thị trường phù hợp nhất để VGBA khởi động vì có cả cộng đồng Việt, quan hệ thương mại lớn và nhu cầu chuyển đổi số.

KR

Large foreign resident base

Dân số người nước ngoài tại Hàn Quốc đạt khoảng 2,73 triệu vào 2025; cộng đồng Việt là một trong các nhóm có hiện diện mạnh.

\$150B

Strong Vietnam link

Thương mại Việt–Hàn đạt 89,5 tỷ USD năm 2025; mục tiêu song phương hướng tới 150 tỷ USD vào năm 2030.

B2B

B2B demand

Doanh nghiệp Hàn cần nhân lực IT, automation, logistics, localization, AI và cầu nối Việt Nam.

Korea–Vietnam Strategic Corridors

5 hành lang hợp tác thực tế cho VGBA Korea Chapter.

1 IT Outsourcing & AI Automation

2 Manufacturing & Smart Factory

3 Logistics, Trade & Customs

4 Education, Labor & Talent

5 Real Estate, Finance & Legal Support

Market Signal: AI Becomes a Business Layer

AI là lớp hạ tầng mới cho SME, không chỉ là phần mềm chat.

Translation / Meeting



Lead Research



Document Analysis



Sales Personalization



Operations Automation



UNESCO ghi nhận Việt Nam đã có tiến bộ về nền tảng quản trị AI, bao gồm Luật Công nghiệp Công nghệ số 2025 có chương riêng về AI. Điều này tạo bối cảnh tốt để các doanh nghiệp Việt ứng dụng AI bài bản hơn.

Opportunity 1: AI Services

Doanh nghiệp Việt có thể xuất khẩu dịch vụ AI theo mô hình gọn, nhanh, chi phí hợp lý.

AI Agent implementation

Thiết kế agent cho sales, HR, customer support, legal review, report generation.

AI maintenance layer

Thay vì thuê đội vận hành lớn, SME có thể dùng AI để phát hiện issue, ghi nhận yêu cầu và tạo ticket sửa đổi.

AI translation & meeting

Cầu nối ngôn ngữ Việt–Hàn–Anh cho họp, sales, support, đào tạo.

AI document intelligence

Đọc hợp đồng, báo giá, tài liệu kỹ thuật, hồ sơ bất động sản, chứng từ logistics.

Opportunity 2: B2B Lead Generation

SME Việt thường thiếu khách hàng quốc tế; VGBA có thể biến đây thành quyền lợi trả phí.

ICP Setup

AI Search Plan

Lead Score

Contact
Enrichment

Warm Intro / Email

Điểm khác biệt của VGBA không phải là danh bạ doanh nghiệp, mà là hệ thống tìm và chấm điểm cơ hội theo từng profile thành viên.

Opportunity 3: Cross-border Commerce

Doanh nghiệp Việt có lợi thế trong hàng tiêu dùng, F&B, logistics, thương mại điện tử và dịch vụ địa phương hóa.

	Korea	Japan	USA	Vietnam
F&B	Importer	Retail	Community	Production
IT	Client	Partner	Scale	Delivery
Logistics	Customs	Warehouse	Last mile	Ops

Opportunity 4: Talent & Education

Kỹ sư, du học sinh và chuyên gia Việt là cầu nối quan trọng giữa thị trường sở tại và Việt Nam.

VGBA có thể tạo chương trình “Vietnamese Global Talent Desk” để kết nối doanh nghiệp với chuyên gia Việt ở nước ngoài: cố vấn thị trường, fractional manager, sales representative, local support và tuyển dụng.

“The next Vietnamese global company may not start from a large headquarters. It may start from a distributed network of trusted Vietnamese operators.”

Opportunity 5: Legal, Finance & Real Estate

Các cộng đồng Việt ở nước ngoài cần dịch vụ tin cậy: hợp đồng, thuế, nhà ở, bảo hiểm, kế toán và giấy phép.

Trust layer

Xác minh đối tác, profile, lịch sử giao dịch, đánh giá cộng đồng.

Advisory layer

Luật sư, kế toán, visa, bất động sản, ngân hàng, bảo hiểm.

Data layer

Checklist, calculator, report, risk score, price benchmark.

The VGBA Business Matching Engine

Một mô hình AI matching cần cả dữ liệu cứng và dữ liệu mềm.

Company Data

Industry, revenue range,
country, team, services

Intent Data

What they need, budget,
urgency, market target

Trust Data

References, member
status, completed deals

AI Matching

Score, rationale, intro
suggestions

Matching Score Framework

Gợi ý mô hình chấm điểm kết nối thành viên.

Factor	Weight	Meaning
Need fit	30%	Bên A có đúng nhu cầu mà bên B giải được không?
Market fit	20%	Cùng thị trường, ngôn ngữ, pháp lý, kênh bán?
Capacity fit	20%	Đủ năng lực giao hàng, ngân sách, thời gian?
Trust fit	20%	Có xác thực, giới thiệu chung, lịch sử tốt?
Timing	10%	Nhu cầu có đang active không?

Platform Blueprint

VGBA nên có platform riêng ngay từ đầu, dù phiên bản đầu rất đơn giản.

VGBA

Dashboard

Directory

Matching

Events

Insights

Recommended Matches

KR Logistics Co.

92% fit · Needs customs software

VN AI Studio

87% fit · Can deliver Korean OCR + AI agent

Seoul Legal Partner

78% fit · Supports Vietnamese founders

VGBA Media Layer

Media giúp network có tiếng nói, uy tín và lý do để thành viên quay lại hàng tuần.

KVBiz Insights

Bài phân tích thị trường Hàn–Việt, cơ hội kinh doanh, luật, bất động sản, startup và AI.

Member Stories

Case study thành viên, hành trình mở thị trường, bài học sales, vận hành và gọi vốn.

Market Briefs

Bản tin tuần: Korea, Vietnam, Japan, Singapore, USA.

Annual Report

Báo cáo thường niên để thu lead, PR và xây dựng authority.

Membership Model

Mô hình thành viên cần rõ quyền lợi để người tham gia ở lại và sẵn sàng trả phí.

Tier	Target	Benefits
Community	Cá nhân / SME mới	Profile, newsletter, event mở
Business	SME đang bán B2B	Directory, matching credits, featured profile
Premium	Công ty muốn mở thị trường	Lead generation, warm intro, market desk
Partner	Luật, kế toán, ngân hàng, IT	Co-branding, referral program, reports

Revenue Model

VGBA có thể tạo doanh thu mà không làm mất tính cộng đồng.

Membership

Phí thành viên năm cho doanh nghiệp, có gói premium.

Lead & Matching Credits

Tính phí theo lượt lead chất lượng, warm intro hoặc campaign.

Sponsored Insights

Bài PR, báo cáo ngành, tài trợ newsletter/event.

Events

Workshop AI, trade mission, private dinner, demo day.

Advisory

Market entry, AI transformation, sales setup.

Partner Referral

Hoa hồng minh bạch từ dịch vụ luật, kế toán, software.

2-Year Growth Roadmap

Mục tiêu là tạo bằng chứng giá trị trước khi mở rộng toàn cầu.

0–3 months

Website, report, founding members, Korea chapter.

3–6 months

Newsletter, directory MVP, first matching campaigns.

6–12 months

Paid membership, events, partner desks.

12–24 months

Japan/Vietnam chapters, AI matching engine, annual summit.

Founding Member Proposition

Thông điệp phải rất cụ thể: tham gia sớm để được visibility, deal flow và quyền định hình network.

**Founding members are not buying a logo on a website.
They are joining the first trusted operating network for
Vietnamese businesses going global.**

Visibility

Logo trên website, report, newsletter, event và profile nổi bật.

Deal flow

Được ưu tiên matching, giới thiệu đối tác và tham gia các chiến dịch lead.

Influence

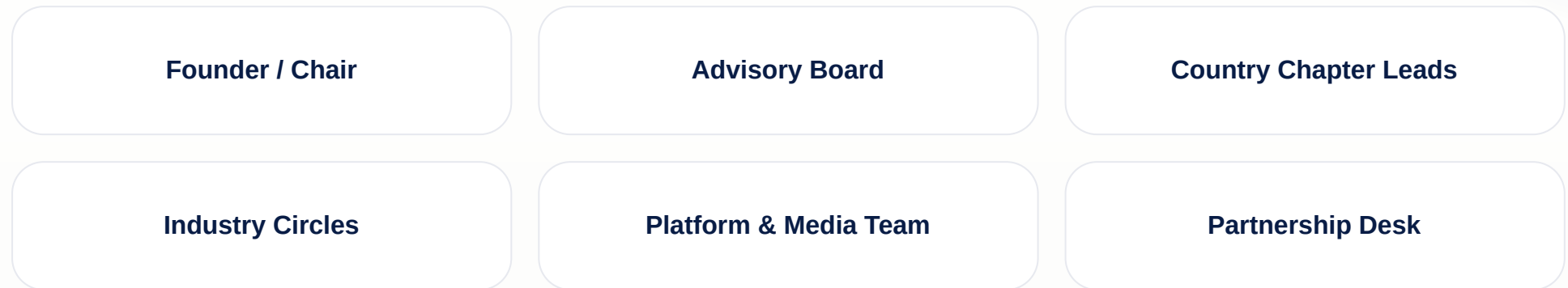
Tham gia advisory circle để định hình ngành, chương trình và chapter.

Trust

Được xác thực là thành viên sáng lập trong hệ sinh thái VGBA.

Operating Structure

Nên có cơ cấu gọn ngay từ đầu để nhìn uy tín nhưng không quá nặng hành chính.



Giai đoạn đầu có thể vận hành như “business alliance / club”. Khi có traction, thành viên trả phí và chapter ổn định, mới tính đến pháp nhân hội chính thức.

Governance Principles

Một network kinh doanh muốn lớn phải có nguyên tắc tin cậy.

- Không bán danh sách thành viên tùy tiện.
- Giới thiệu có consent từ hai bên.
- Phân biệt rõ nội dung editorial và sponsored.
- Member verification cho doanh nghiệp trả phí.
- Commission/referral minh bạch nếu phát sinh.
- AI chỉ hỗ trợ matching; quyết định cuối cùng là con người.

Country Chapter Playbook

Mỗi chapter không cần làm quá nhiều; chỉ cần làm 5 việc đều đặn.

1

Local member list

2

Monthly market brief

3

Partner directory

4

Quarterly event

5

Matching campaigns

Industry Circles

Thay vì group chung chung, VGBA nên chia theo ngành để tạo giao dịch nhanh hơn.

AI & Software

Manufacturing

Logistics

F&B

Real Estate

Education

Legal & Finance

Healthcare

Beauty

Trade

KPI Dashboard

VGBA phải đo giá trị bằng chỉ số kinh doanh, không chỉ đo số người tham gia.

KPI	First 12 months	Why it matters
Verified business members	300–500	Cốt lõi của network
Matching requests	1,000+	Đo nhu cầu thực
Warm introductions	300+	Đo value delivered
Reported opportunities	\$3M–\$10M	Đo pipeline
Newsletter subscribers	5,000+	Đo media reach

Risks & Mitigation

Nếu không thiết kế đúng, VGBA dễ trở thành một nhóm networking bình thường.

Risk

Quá nhiều sự kiện, ít deal thật.

Mitigation: đo matching request và warm intro.

Risk

Thành viên vào rồi bỏ vì không thấy quyền lợi.

Mitigation: monthly member value report.

Risk

Thiếu trust vì ai cũng có thể đăng ký.

Mitigation: verification + tiered visibility.

Risk

AI matching bịa hoặc kém chính xác.

Mitigation: human approval + feedback loop.

Vision 2030

Một tầm nhìn đủ lớn để PR nhưng vẫn có logic vận hành.

10,000

business members

30

country chapters

1M

business connections

\$100M

reported opportunities

Các con số trên là mục tiêu chiến lược của VGBA, không phải dự báo thị trường hay số liệu hiện tại.

Recommended Launch Package

Để nhìn như một tổ chức quốc tế ngay từ ngày đầu.

1. Website bilingual VI/EN

2. Downloadable Overview PDF 8–12 pages

3. This Annual Report 30–50 pages

4. Founding Member landing page

5. Newsletter signup + CRM

6. First Korea Chapter event

Sample Call to Action

Thông điệp trên web nên rõ và mạnh.

Join the founding network of Vietnamese businesses going global.

Get visibility, trusted connections, market intelligence and AI-powered business matching across Korea, Vietnam and beyond.

[Apply as Founding Member](#)

[Download Report](#)

Data Sources & Notes

Nguồn chính dùng trong bản V1.

- **OV** — VietnamPlus / VNA, 2026: hơn 6 triệu người Việt ở hơn 130 quốc gia và vùng lãnh thổ.
- **OV2** — VietnamPlus, 2025: hơn 600.000 trí thức và chuyên gia Việt Nam ở nước ngoài.
- **KR** — Reuters, 2026: Việt Nam–Hàn Quốc đạt thương mại song phương 89,5 tỷ USD năm 2025, mục tiêu 150 tỷ USD năm 2030; Hàn Quốc là nhà đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam.
- **DIGITAL** — Bain / Google / Temasek e-Conomy SEA 2025: kinh tế số Đông Nam Á vượt 300 tỷ USD GMV năm 2025, tăng trưởng GMV và doanh thu khoảng 15% YoY.
- **AI** — UNESCO Vietnam AI Readiness Assessment 2025/2026: Việt Nam có tiến bộ về quản trị AI; Luật Công nghiệp Công nghệ số 2025 có chương riêng về AI.
- **EXPORTS** — Vietnam Briefing, 2026: xuất khẩu Việt Nam năm 2025 đạt khoảng 475 tỷ USD, tăng 17% YoY; FIE chiếm 77,3% xuất khẩu.
- **FOREIGNER** — Korea.net / Ministry of Justice, 2025: dân số người nước ngoài tại Hàn Quốc đạt mức cao kỷ lục khoảng 2,73 triệu.
- **OUTLOOK** — KPMG Vietnam 2026 Outlook: Việt Nam đặt mục tiêu tăng trưởng cao, quy mô nền kinh tế khoảng 476 tỷ USD và lực lượng lao động trẻ, am hiểu công nghệ.

Bản xuất bản cuối nên bổ sung link nguồn đầy đủ, ngày truy cập, và kiểm tra lại các bảng dữ liệu chính thức trước khi phát hành rộng rãi.

Appendix A: Member Data Schema

Dữ liệu cần thu để AI matching có giá trị.

Field	Example
Company profile	Industry, size, countries, website, languages
Offers	Services/products, price range, delivery capacity
Needs	Clients, partners, funding, suppliers, legal support
Trust	References, certificates, completed projects
Intent	Urgency, budget, target country, decision maker

Appendix B: First 10 Campaign Ideas

Các chiến dịch giúp VGBA có traction nhanh.

1. Top 50 Vietnamese Businesses in Korea
2. Vietnam–Korea AI Business Week
3. Founding Member Interview Series
4. Korea Market Entry Desk for Vietnamese SMEs
5. Vietnam IT Partner Matching for Korean SMEs
6. Logistics & Customs Circle
7. Real Estate Safety & Finance Circle
8. Vietnamese Global Founder Dinner
9. AI for CEO workshop
10. Annual Vietnamese Global Business Report

Appendix C: Founder Message Draft

Đoạn này có thể dùng ở cuối báo cáo.

Vietnamese businesses are no longer limited by geography. Across Korea, Japan, the United States, Singapore and Vietnam, a new generation of Vietnamese founders, operators and experts is building companies, serving global clients and creating cross-border value.

VGBA exists to turn that scattered strength into a trusted operating network — powered by community, market intelligence and AI-enabled business matching.

VGBA

Vietnam Global Business Alliance

Connecting Vietnamese Businesses Worldwide

Website · Newsletter · Founding Members · Korea Chapter