

VinaGame *truyền kỳ*

Hành trình 5 năm phát triển 2004 - 2009





TS. LÊ DOÃN HỢP
Ủy viên BCH TW Đảng,
Bí thư Ban Cán sự Đảng
Bộ Trưởng Bộ Thông Tin Và Truyền Thông
Đại biểu Quốc hội khóa XII

THƯ CHÚC MỪNG CỦA BỘ TRƯỞNG BỘ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG

Nhân dịp Kỷ niệm 5 năm ngày thành lập Công ty Cổ phần dịch vụ phần mềm trò chơi Vi Na (9/9/2004 – 9/9/2009), tôi gửi đến toàn bộ cán bộ, công nhân viên Công ty lời chúc mừng tốt đẹp nhất.

Công nghiệp Nội dung số là một ngành kinh tế mới, có nhiều tiềm năng phát triển, đem lại giá trị gia tăng cao, thúc đẩy sự phát triển của xã hội thông tin và kinh tế tri thức, góp phần quan trọng vào sự nghiệp công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước.

Qua thời gian 5 năm hoạt động, Công ty VinaGame, toàn thể cán bộ, công nhân viên Công ty VinaGame đã có những thành tích xuất sắc đóng góp cho sự phát triển ngành Công nghiệp Nội dung số Việt Nam đã, nỗ lực không ngừng thực hiện chỉ đạo của Chính phủ, Thủ tướng chính phủ, các Bộ, ngành về việc đẩy mạnh hoạt động ứng dụng khoa học công nghệ trong lĩnh vực Công nghệ thông tin, xây dựng các sản phẩm Việt Nam, đưa các yếu tố văn hóa, giáo dục mang tính giá trị truyền thống của Việt Nam và các sản phẩm giải trí trực tuyến góp phần tích cực vào sự phát triển của ngành công nghiệp Nội dung số Việt Nam.

Trong giai đoạn mới, xu thế phát triển ngành Công nghệ thông tin cùng với quá trình toàn cầu hoá đang tạo ra những cơ hội đột phá toàn diện, nhưng cũng đặt ra những thách thức, đòi hỏi các doanh nghiệp ngành Công nghệ thông tin phải đón bắt thời cơ, chủ động, sáng tạo, đẩy mạnh ứng dụng khoa học công nghệ, phát triển các sản phẩm truyền thông Việt Nam.

Tôi tin tưởng rằng, với truyền thống đoàn kết, với những nỗ lực và sáng tạo mới, Công ty VinaGame sẽ tiếp tục phát huy những lợi thế và thành quả đã đạt được, góp phần tạo những bước phát triển toàn diện, đóng góp tích cực vào sự hình thành một xã hội thông tin và kinh tế tri thức của Việt Nam.

Chào thân ái!

Hà Nội, ngày 31 tháng 8 năm 2009

TS. Lê Doãn Hợp
ỦY VIÊN TW ĐẢNG, BÍ THƯ BCS ĐẢNG
BỘ TRƯỞNG BỘ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG

Tôi là VinaGamer



Thấm thoát VinaGame đã tròn 5 tuổi. Tháng 9/2004, VinaGame bắt đầu với vốn vụn 1 tấm giấy phép kinh doanh, 5 người, chưa có văn phòng, vốn liếng ít ỏi, đường đi thì chưa thấy, thoáng một chút mà đã vươn vai đứng dậy trở thành một công ty dẫn đầu trong thị trường nội dung số tại Việt Nam với 1,000 thành viên và gần 10 triệu khách hàng.

Ngồi viết "VinaGame Truyền Kỳ" để chia sẻ những cảm xúc vui buồn và sự trưởng thành của VinaGame, đọc bài viết của những VinaGamer từ buổi đầu tiên như chị DiệpLTN, anh SơnVV, PhươngNN, TuyênNN, TrựcDB, SơnLH, Minh cảm nhận được hai điều rất rõ ràng: niềm tự hào là một phần của VinaGame và niềm tin vào tương lai của hơn 1,000 VinaGamer đang chung vai sát cánh bên nhau.

Thông thường, niềm tự hào xuất phát từ thành tích, danh hiệu, hoặc danh xưng, tựu trung là các lời lẽ bên ngoài dành cho bản thân mình. Tuy nhiên, các bài viết trong VinaGame Truyền Kỳ tỏa lên niềm tự hào xuất phát từ **nội tại của từng VinaGamer**. Tự hào vì đã góp công sức hay phần việc xây dựng VinaGame, từ việc dịch thuật game của anh ĐứcNT, coding của TrựcDB, xây dựng data center của anh TấnDH, hay đơn giản chỉ là đi dán từng tấm poster ở phòng máy của những anh em Sales. Tự hào được làm và được sống hết mình, máu lửa, hăng say như anh em Game Tech, Game Op với "huyền thoại" VânNN "trốn bệnh viện lúc 4 giờ sáng về lại công ty làm việc". Tự hào vì bản thân mình hoàn thành những điều "không tưởng" như Zing MP3 trở thành web site nhạc số 1 Việt Nam chỉ sau 4 tháng ra mắt, hay Võ Lâm Truyền Kỳ phá vỡ kỷ lục 300,000 CCU tự đặt cho chính mình.

Lịch sử của VinaGame là sự nối tiếp của bao nhiêu sản phẩm, dự án, kế hoạch, không phải lúc nào cũng thành công, nhưng nhìn ở đâu cũng thấy tâm huyết, mồ hôi và nước mắt của bao nhiêu VinaGamer. Chúng ta tự hào không phải vì những danh xưng hay lời khen ngợi bên ngoài, mà là vì được sống hết mình, được đóng góp và trưởng thành cùng với VinaGame. Nhìn vào VinaGame, mỗi người đều nhìn thấy bóng dáng của chính mình.

VinaGamer còn rất trẻ, tuổi đời trung bình của cả công ty là 26, và người trẻ dĩ nhiên phải nhìn về tương lai. Tương lai của VinaGame được định nghĩa một cách rất đơn giản: Tạo ra càng nhiều giá trị cho khách hàng và xã hội – để được nhận lại giá trị tương xứng tương xứng.

Giá trị là thành quả mà từng cá nhân tạo ra trong nghề nghiệp của mình: một bản nhạc hay của một nhạc sỹ, một học sinh giỏi của một thầy giáo, hay đơn giản là một đoạn đường sạch sẽ của một người quét đường. Mỗi cá nhân đều tạo ra những giá trị khác nhau trong cuộc sống và một cách tương đối, người tạo ra càng nhiều giá trị cho cuộc sống sẽ nhận lại càng nhiều.

VinaGamer là những người có thể tạo ra rất nhiều giá trị, vượt xa khả năng riêng lẻ của từng cá nhân. Lý do chính là chúng ta có hai “đòn bẩy” rất hữu dụng: Internet và những đồng đội gắn bó xung quanh mình.

Thông qua Internet, Vô Lâm Truyền Kỳ hay bất kỳ sản phẩm game nào cũng có thể đến với hàng triệu người ở khắp Việt Nam. Zing News chỉ với 20 phóng viên và biên tập viên cũng có thể đến với hơn 1 triệu độc giả. Internet là một môi trường mà bất kỳ giá trị nào tạo ra cũng có thể đến với một số lượng người lớn nhất trong một thời gian nhanh nhất, và vì thế là một “đòn bẩy” giá trị nhất mà bất kỳ VinaGamer nào đều có thể tận dụng.

“Đòn bẩy” thứ hai giúp cho những giá trị cá nhân có thể nhân gấp nhiều lần là một đội ngũ gắn kết và làm việc tốt với nhau. Yếu tố “Đồng Đội”, một trong sáu giá trị Cốt Lõi của VinaGame, được cảm nhận rất nhiều trong tất cả các bài viết “VinaGame Truyền Kỳ”. Đồng đội gắn bó cùng nhau, sát cánh trong những thời khắc khó khăn nhất, tìm ra giải pháp cho những bài toán tưởng chừng không có lời giải, vượt qua những thách thức tưởng chừng không thể vượt qua. Lịch sử của VinaGame là lịch sử của những người chung tay làm chuyện lớn, không phải là lịch sử của một số ít cá nhân xuất sắc. Chúng ta yêu mến những đồng đội xung quanh không chỉ là vì tính cách hòa đồng hay vui vẻ của họ, mà vì chúng ta biết họ là những người sẽ cùng tạo dựng nên tương lai của chúng ta.

Minh là một VinaGamer, được may mắn gắn bó với VinaGame từ những ngày đầu tiên, và rất vinh dự là người được viết những dòng đầu tiên của “VinaGame Truyền Kỳ”. Tự hào vì là một phần của VinaGame, tự tin với những đồng đội và 1,000 VinaGamer, Minh chắc chắn một điều rằng tương lai những năm tiếp theo của VinaGame, giống như lịch sử 5 năm đầu tiên, sẽ là câu chuyện của “những người bình thường nhưng cùng nhau làm được những điều phi thường”.

Chúc mừng sinh nhật VinaGame.

Tháng 9/2009



Lê Hồng Minh



“make *the internet*
change
Vietnamese lives.”

CÁC CỘT MỐC SỰ KIỆN LỚN QUA TỪNG NĂM

2004

- 9/2004 VinaGame, doanh nghiệp đầu tiên kinh doanh loại hình trò chơi trực tuyến tại Việt Nam, được chính thức thành lập.
- 11/2004 Hoàn tất hợp đồng mua bản quyền phát hành **Võ lâm truyền kỳ** (Swordsman Online) với Kingsoft.

2005

- 4/2005 Phát hành phiên bản thử nghiệm hạn chế của **Võ Lâm Truyền Kỳ** (<http://volam.zing.vn>).
- 6/2005 Phát hành phiên bản thử nghiệm mở rộng của **Võ Lâm Truyền Kỳ**.
- 9/2005 Chính thức thương mại hóa **Võ Lâm Truyền Kỳ**.
- 12/2005 Hoàn tất hợp đồng mua bản quyền phát hành **Cửu Long Tranh Bá** với Indy21.

2006

- 2/2006 Chạy thử **Cyber Station Manager (CSM)** (<http://csm.zing.vn>)
- 4/2006 Hoàn tất hợp đồng mua bản quyền phát hành **Võ Lâm Truyền Kỳ 2** với Kingsoft.
- 6/2006 Phát hành phần mềm miễn phí **Cyber Station Manager (CSM)**. Ra mắt website mua bán **123mua** (<http://www.123mua.com.vn>) - một trong những trang web mua bán hàng đầu Việt Nam hiện nay.
- 7/2006 Phát hành phiên bản thử nghiệm hạn chế của **Cửu Long Tranh Bá** (<http://cuulong.zing.vn>).
- 9/2006 Phát hành phiên bản thử nghiệm mở rộng của **Cửu Long Tranh Bá** và hoàn tất hợp đồng mua bản quyền phát hành **Boom Online** (<http://boom.zing.vn>) với Nexon.
- 12/2006 Phát hành phiên bản thử nghiệm hạn chế của **Phong Thần** (<http://phongthan.zing.vn>).

2007

- 2/2007 Phát hành phiên bản thử nghiệm mở rộng của **Phong Thần**.
- 3/2007 Phát hành phiên bản thử nghiệm hạn chế của **Boom Online** và chính thức thương mại hóa **Phong Thần**.
- 4/2007 Phát hành phiên bản thử nghiệm mở rộng của **Boom Online**.
- 5/2007 Chính thức thương mại hóa **Boom Online**. Ra mắt Mạng xã hội thuần Việt **Yobanbe** (<http://yobanbe.zing.vn>), lần đầu tiên được xây dựng hoàn toàn mới tại Việt Nam ứng dụng giao diện chuẩn web standard 2.0 với các chức năng như blog, profile, photos, club, event, music.
- 6/2007 Chính thức ra mắt **Quý Từ Thiện VinaGame**.

- 8/2007** Công cụ tìm nhạc trực tuyến **Zing MP3** bước vào giai đoạn thử nghiệm <http://mp3.zing.vn>. Được xây dựng dựa trên công cụ tìm kiếm hiện đại, các robot sẽ tự động tìm kiếm những đường link có chứa nội dung âm nhạc trên khắp Internet, giúp người dùng chỉ cần vào <http://mp3.zing.vn> là có thể tìm kiếm nhạc từ nhiều nguồn khác nhau.
- 10/2007** Phát hành phiên bản thử nghiệm hạn chế của **Võ Lâm Truyền Kỳ II** (<http://volam2.zing.vn>).
- 11/2007** **Zing Chat** (<http://chat.zing.vn>) ra đời. Đây là một công cụ giúp khách hàng có thể thiết lập cộng đồng Online với hỗ trợ 300 người một nhóm.
- 12/2007** Phát hành phiên bản thử nghiệm mở rộng của **Võ Lâm Truyền Kỳ II**

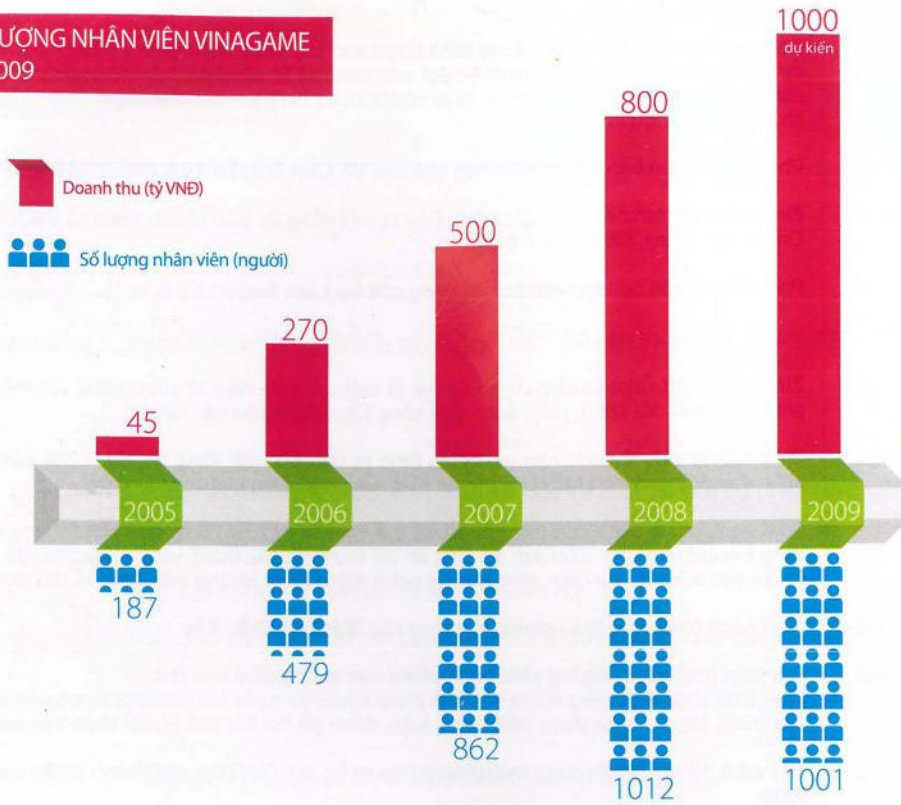
2008

- 1/2008** **Zing news** (<http://news.zing.vn>) ra đời và là một trang tin điện tử phong phú với nhiều lĩnh vực phong phú: âm nhạc, đời sống, phim ảnh, nhịp sống trẻ... dành cho các bạn trẻ.
- 2/2008** **Zing Movie** (<http://movie.zing.vn>) chính thức ra mắt độc giả. **Zing Movie** là nơi giới thiệu các thể loại phim đang được trình chiếu trên truyền hình, các rạp chiếu phim trong nước.
- 3/2008** Phát hành phiên bản thử nghiệm hạn chế của **Biệt Đội Thần Tốc** (<http://bietdoi.zing.vn>). **Zing Forum** ra đời, là diễn đàn sự chia sẻ cởi mở giữa các thành viên về mọi vấn đề trong cuộc sống, từ chuyện học tập, vui chơi, định hướng nghề nghiệp đến những biến chuyển tâm sinh lý.
- 4/2008** Phát hành phiên bản thử nghiệm mở rộng của **Biệt Đội Thần Tốc**.
- 5/2008** **HotStep** (<http://hot.zing.vn>) phát hành phiên bản thử nghiệm hạn chế. **Zing Star** (<http://star.zing.vn>) ra đời: cho phép người sử dụng hát Karaoke trực tuyến và lưu lại giọng hát của mình. Người nghe được phép bình luận, đánh giá bài thu của người khác trên website này.
- 6/2008** **123 mua** hỗ trợ người dùng mở shop online miễn phí/ **HotStep** phát hành phiên bản thử nghiệm mở rộng. **Zing Photo** (<http://photo.zing.vn>) ra mắt. Đây là website chia sẻ các bức ảnh đẹp và nghệ thuật. **Zing video** (<http://video.zing.vn>) giới thiệu đến cộng đồng trang web chia sẻ các đoạn clip hay, thú vị.
- 8/2008** **Zing** dẫn đầu bảng xếp hạng **Alexa** trong số các website Việt Nam có lượng truy cập cao nhất. **Zing Mail** (<http://mail.zing.vn>) chính thức ra đời là công cụ hữu ích hỗ trợ người sử dụng trong việc trao đổi email
- 9/2008** **123mua** giới thiệu Hệ thống Chứng chỉ Seller/ **Chinh Đồ** (<http://chinhdo.zing.vn>) phát hành phiên bản thử nghiệm mở rộng.
- 10/2008** **Mapple Story** (<http://ms.zing.vn>) phát hành phiên bản thử nghiệm mở rộng.
- 11/2008** **Võ Lâm Truyền Kỳ Miễn Phí** phát hành phiên bản thử nghiệm mở rộng.
- 12/2008** Comscore xác nhận **Zing.vn** là website Việt Nam dẫn đầu về lượng truy cập. Ra mắt webgame **Zing Play** (<http://play.zing.vn>).

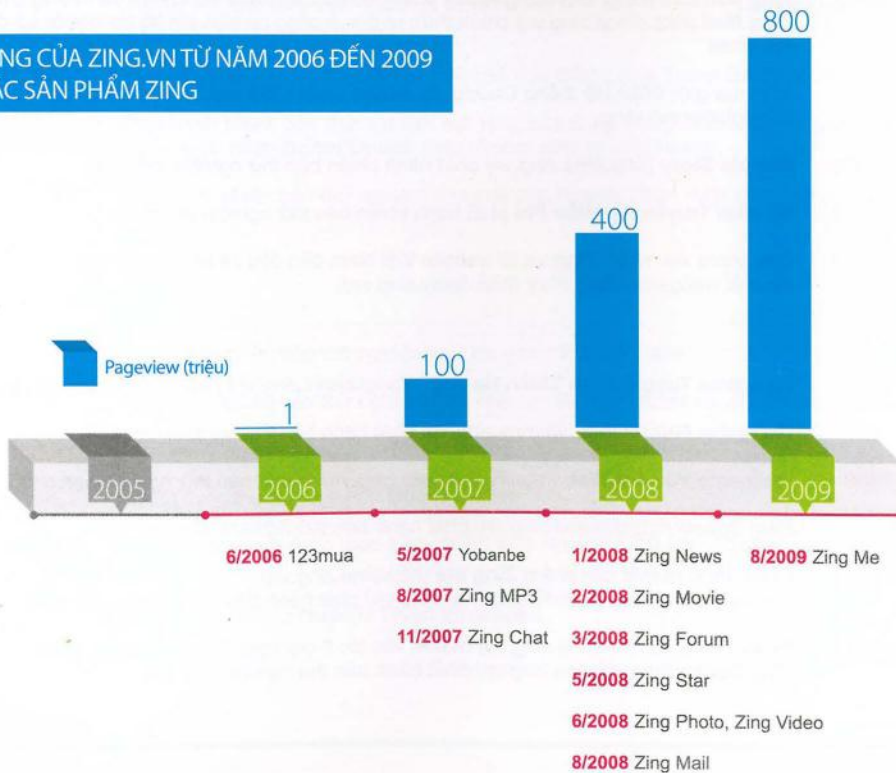
2009

- 2/2009** Webgame **Tung Hoành Thiên Hạ** (<http://tunghoanh.zing.vn>) phát hành phiên bản thử nghiệm hạn chế.
- 4/2009** Webgame **Gunny** (<http://gunny.zing.vn>) phát hành bản thử nghiệm hạn chế.
- 5/2009** Webgame **Võ Lâm Web** (<http://volamweb.zing.vn>) ra mắt bản thử nghiệm hạn chế.
- 6/2009** **Zing Speed** (<http://speed.zing.vn>) phát hành bản thử nghiệm hạn chế.
- 8/2009** Chính thức ra mắt sản phẩm **Zing me** (<http://me.zing.vn>)
Thuận Thiên Kiếm (<http://thuanthien.zing.vn>) phát hành bản thử nghiệm hạn chế
- 9/2009** **Kiểm Thế** (<http://kiemthe.zing.vn>) ra mắt vào lúc 9 giờ ngày 9 tháng 9 năm 2009.
Zing Dance (<http://dance.zing.vn>) phát hành bản thử nghiệm hạn chế.

DOANH THU VÀ SỐ LƯỢNG NHÂN VIÊN VINAGAME TỪ NĂM 2005 ĐẾN 2009



PAGEVIEW HÀNG THÁNG CỦA ZING.VN TỪ NĂM 2006 ĐẾN 2009 THỜI ĐIỂM RA MẮT CÁC SẢN PHẨM ZING



CCU VÀ THỜI ĐIỂM RA MẮT CỦA CÁC GAME DO VINAGAME PHÁT HÀNH TỪ 2005-2009



- ▶ **6-2005** *Võ Lâm Truyền Kỳ*
Ra mắt game Võ Lâm Truyền Kỳ
- ▶ **9-2006** *Cửu Long Tranh Bá*
Ra mắt game Cửu Long Tranh Bá
- ▶ **3-2007** *Phong Hỏa*
Ra mắt game Phong Hỏa
- ▶ **5-2007** *Boom*
Ra mắt game Boom
- ▶ **10-2007** *Võ Lâm Truyền Kỳ II*
CB Võ Lâm Truyền Kỳ II
- ▶ **4-2008** *OB Biệt Đội Thần Tốc*
OB Biệt Đội Thần Tốc
- ▶ **6-2008** *Hot Step*
OB Hot Step
- ▶ **9-2008** *OB Chinh Đổ*
OB Chinh Đổ
- ▶ **10-2008** *MapleStory*
OB MapleStory
- ▶ **11-2008** *Võ Lâm Truyền Kỳ miễn phí*
OB Võ Lâm Truyền Kỳ miễn phí
- ▶ **12-2008** *Zing play*
Ra mắt web game Zing Play
- ▶ **2-2009** *CB Tung Hoành Thiên Hạ*
CB Tung Hoành Thiên Hạ
- ▶ **4-2009** *GUNNY*
CB web game Gunny
- ▶ **5-2009** *Võ Lâm*
CB Võ Lâm web
- ▶ **6-2009** *ZING Speed*
CB Zing Speed
- ▶ **8-2009** *CB Thuận Thiên Kiếm*
CB Thuận Thiên Kiếm
- ▶ **9-2009** *CB Kiếm Thế*
CB Kiếm Thế
- ▶ **9-2009** *CB Zing Dance*
CB Zing Dance



VinaGame chính sử

01

001-080

VinaGame truyền kỳ

MinhLH

MinhLH xin được ghi lại những kỷ niệm của mình trong 5 năm hình thành và phát triển của VinaGame.

1. Năm 2003 – Cơ hội hình thành

Tháng 5 đọc báo thấy giới thiệu về ADSL từ 1/6, kết nối Internet 2Mbps với giá tối đa 1 triệu đồng/tháng, khác biệt xa lắc so với kết nối dial-up cả về chất lượng với chi phí, MinhLH phóng về GameZone (“GZ”) nói với BìnhNT: “Thời của game online đến rồi, ngày 1/6 em phải đi đăng ký ngay 1 đường cho phòng máy mình”.

BìnhNT vâng vâng dạ dạ, nhưng sau 1 tuần vẫn thấy ngồi phòng máy bắn CS và chơi AOE, không thấy nhúc nhích gì. MinhLH phải kêu réo khẩn cổ thì mới chịu lên Netsoft đăng ký (sao thấy sau 6 năm mà bây giờ cũng dzậy ☺). Khoảng giữa tháng 6, GZ chính thức có ADSL.

Số lượng khách hàng chuyển từ game offline và LAN sang online thời gian đầu chưa nhiều, chủ yếu chỉ có vài hardcore gamer chơi AOE trên Zone.com theo phong trào của MinhLH. Đầu tháng 8 đánh dấu một bước ngoặt của GZ (và của cả ngành game Việt Nam) khi BìnhNT nghe lời chỉ bảo của một vài người bạn bắt đầu chơi MU Global.

Chỉ một tuần sau đó, 90% máy ở GameZone chuyển từ game LAN sang MU Global. Phong trào nhanh chóng lan tỏa ra các phòng máy có gắn ADSL khác ở TPHCM. Chỉ sau 2 tháng thì các game thủ hardcore ở GZ bắt đầu... bán bless & soul kiếm tiền. BìnhNT trở thành một đầu nậu thu gom bless & soul.

Khoảng tháng 11, MinhLH ra ngoài Hà Nội thăm Zit “hói” chuẩn bị khai trương Clan Vie, mang theo đĩa MU Global tặng Zit làm quà khai trương. Phong trào MU bắt đầu lan ra Hà Nội.

Game online chính thức khai sinh trên thị trường Việt Nam như một hình thức giải trí phổ cập mới.

2. Năm 2004 – Khởi sự

Tháng 3, vì trục trặc DSLAM (mà mãi sau này mới biết), đường truyền Internet ở GameZone chậm thê thảm, chơi MU Global lag kinh khủng. Khách hàng của GZ bỏ đi gần nửa, BìnhNT và MinhLH thở vắn than dài. Cái khó ló cái khôn, Phương mập (PhươngNN) tập tành học setup server game. GZ trở thành một trong những phòng máy đầu tiên mở server MU on-LAN ở Sài Gòn. Phòng máy đông trở lại.

Tháng 4, MinhLH bắt đầu suy nghĩ về việc kinh doanh game online với qui mô lớn hơn. Lúc đầu tính đến việc mở server MU lậu và liên lạc Ramstein (tức TuyênNN) trên Gamevn.com để hỏi về hosting. Sau hơn hai tháng nghiên cứu thị trường, đọc báo cáo trên Internet, MinhLH quyết định đã làm phải làm đàng hoàng, và sẽ mua game về kinh doanh tại Việt Nam.

Lúc đó, MinhLH đã quen anh BảoT dựa trên các kỳ làm World Cyber Game tại Việt Nam, rủ thêm MỹCT là bạn thân từ bé, cùng với BìnhNT và PhươngNN, làm thành nhóm 5 nhân viên đầu tiên của VinaGame.

Tháng 6 & 7, MinhLH bắt đầu liên lạc với các công ty game ở Hàn Quốc, do đây được coi là “thánh địa” của làng game online, với kỳ tích “Legend of Mir2” đạt ~600,000 CCU ở Trung Quốc. Gửi email cho tất cả các công ty lớn như Webzen (MU), Actoz (Mir2), NC Soft (Lineage) v.v...

Chỉ có mỗi một Actoz phản hồi, MinhLH mừng quýnh, bắt đầu email trao đổi và liên lạc để tìm hiểu vấn đề mua game.

Khi nói chuyện với Actoz, bị đối tác hỏi cả trăm câu hỏi, về thị trường, kinh nghiệm, công ty, nhân lực – mà lúc đó thì ngoài GameZone ra thì chẳng có gì trong tay, công ty thì đang xúc tiến thủ tục thành lập. Khi đối tác đòi phải “chụp hình văn phòng” gửi qua cho xem, MinhLH bàn với anh BảoT, mượn tạm văn phòng của nhóm Bút Trẻ (lúc đó là một nhóm làm chuyên mục Game trên PC World Việt Nam), một căn phòng khoảng 15m² để chụp hình gửi qua cho Actoz. Anh BảoT phải loay hoay cả buổi để chụp làm sao cho nó “hoành tráng”, và để không bị phát hiện là văn phòng chỉ có... 3 cái bàn. ☺. Đây là những bức ảnh đầu tiên gửi qua cho Actoz.

Tháng 8, MU Hà Nội, server MU lậu đầu tiên tại Việt Nam đạt ~10,000 CCU sau hơn 3 tháng ra mắt (từ tháng 5). BìnhNT ngoài nhiệm vụ được giao đi kiểm văn phòng cho công ty, thì thời gian còn lại ngồi ở phòng máy hack bless & soul trên MU Hà Nội đem bán kiếm tiền.

Cuối tháng 8, MinhLH quyết định khăn gói sang Hàn Quốc tìm gặp Actoz để bàn bạc mua game cụ thể. Lúc này Actoz giới thiệu một game là Project A3 – game 3D có nhiều hình ảnh bạo lực và... sexy. MinhLH không biết mô tê gì cả, nhân dịp nghỉ lễ 2/9 khăn gói quả mướp lên đường sang Seoul. Đây là khoản chi phí lớn đầu tiên của VinaGame.



Tuấn, MỹCT, Hồng Ân, BìnhNT, MinhLH tại văn phòng Bút Trẻ tháng 8/2004



Tuấn, BìnhNT, MỹCT, Hồng Ân, BảoT ngồi trước cửa văn phòng Bút Trẻ, 8/2004

Sang đến Hàn Quốc, gặp Actoz, bàn bạc về điều kiện mua game A3. Actoz ra giá 300,000 USD, MinhLH gật luôn, mặc dù vốn của VinaGame lúc đó chắc được... 10,000 USD. Chuẩn bị ký kết



Tuấn, MỹCT, Hồng Ân, BìnhNT, MinhLH tại văn phòng Bút Trẻ tháng 8/2004



Tuấn, BìnhNT, MỹCT, Hồng Ân, BảoT ngồi trước cửa văn phòng Bút Trẻ, 8/2004

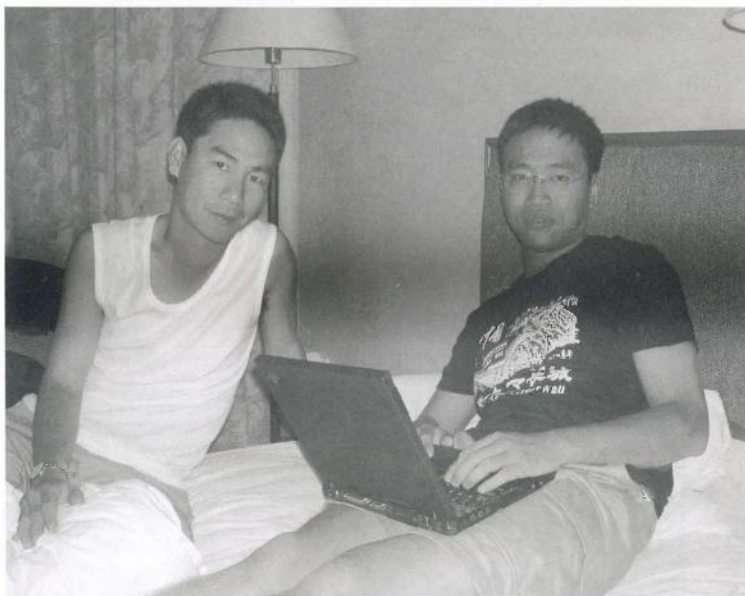
Sang đến Hàn Quốc, gặp Actoz, bàn bạc về điều kiện mua game A3. Actoz ra giá 300,000 USD, MinhLH gạt luôn, mặc dù vốn của VinaGame lúc đó chắc được... 10,000 USD. Chuẩn bị ký kết

KingSoft trả lời email và tỏ vẻ khá quan tâm. Đã có sẵn kinh nghiệm “chiến đấu” với Hàn Quốc, MinhLH làm “thuyết khách” đến KingSoft. Rất nhanh chóng, sau khoảng 1 tháng qua lại, KingSoft đồng ý bán game “Kiếm Hiệp Tình Duyên” cho VinaGame. Một hợp đồng toàn tiếng Tàu được gửi qua email.

MinhLH đang vò đầu bứt tai không biết làm sao thì nhớ tới DiệpLTN, một người bạn cũ... hình như biết tiếng Tàu. Rất may là bạn Diệp rất nhiệt tình, nhận ngay việc dịch hợp đồng dùm. Gửi mấy cái hình screenshot của “Kiếm Hiệp Tình Duyên” cho anh BảoT và MỹCT, MinhLH nói qua email: “Giáng Long Thập Bát Chương là như vậy nè, kỳ này ngon rùi ☺”.

Đầu tháng 11, nhân dịp được... công ty VinaCapital (chỗ đang làm việc chính thức) cho đi Bắc Kinh chơi, đúng chỗ trụ sở của KingSoft, MinhLH rủ anh BảoT và MỹCT cùng sang gặp KingSoft ký hợp đồng.

Sang tới Bắc Kinh 4 ngày thì ngày đầu tiên đi chơi, ngày hôm sau tách đoàn đi gặp KingSoft. Gặp ngay Xue Mei, người phụ trách Overseas Business của KingSoft và sau này là một người bạn lớn của VinaGame. Mọi công việc thương lượng đều rất tốt đẹp, KingSoft nói: “Ngày mai ký hợp đồng luôn”.



BảoT, MinhLH trong phòng khách sạn tại Bắc Kinh xem... hợp đồng, 11/2004

Trong lúc thương thảo hợp đồng, giá mua game là 160,000 USD. Lúc đó vốn của VinaGame đã tăng lên khoảng 70,000 USD và điều khoản duy nhất mà đoàn VinaGame kỳ kèo là khoản tiền trả đầu tiên cho KingSoft. Theo yêu cầu của KingSoft là 50% giá mua game (80,000 USD). MinhLH trả xuống... 50,000 USD. Phần còn lại nói với 2 bạn đồng hành: “Mình sẽ... tính tiếp”.

Sáng ngày 9/11/2004, chờ taxi mà trời mưa tầm tã. Hẹn với KingSoft ký hợp đồng lúc 10 giờ sáng mà mãi 10 giờ 15 mới bắt được taxi, bị chém... 100 tệ cho một đoạn đường chỉ có 20 tệ. Chạy đến KingSoft thì đã trễ 30 phút nhưng vẫn kịp ký hợp đồng. Lôi con dấu VinaGame mang theo trong balô, cả ba người hồi hộp chứng kiến hợp đồng đầu tiên của VinaGame được ký kết, cũng là hợp đồng quan trọng nhất trong lịch sử công ty.



*MỹCT, BảoT, MinhLH, Lei Jun (CEO KingSoft), Zhang Zhihong (Head of Game, KingSoft) 9/11/2009
tại văn phòng KingSoft Bắc Kinh sau lễ ký hợp đồng*



*Lei Jun (CEO KingSoft) và MinhLH ký hợp đồng VLTK1,
bản hợp đồng đầu tiên của VinaGame, tháng 12/2004*

Ngồi trên taxi để ra sân bay về lại Việt Nam, MinhLH, BảoT và MỹCT cảm giác vừa mừng vừa lo. Mừng vì cửa ải đầu tiên đã thông (có game để làm). Lo vì... không biết tiếp tục làm như thế nào.

Về đến Sài Gòn, điều đầu tiên là đi xem... trụ sở văn phòng VinaGame do BìnhNT đảm trách đã xong chưa. Thấy mọi việc coi như hòm hòm, cả bọn ngồi xuống bắt đầu vạch ra công việc cần phải làm trong 2 tháng tới.

Rủ thêm được anh SơnVV (tự Râu) tham gia cùng đồng bọn. Chị DiệpLTN thì được mời vừa làm dịch thuật cho game, vừa là... kế toán đầu tiên (vì nghề chính thức của Diệp là kế toán). Anh TuyênNN, hóa ra lại là bạn của BảoT, cũng được rủ vào tham gia đội ngũ kỹ thuật. Tháng 12, sau 1 tháng ký hợp đồng, VinaGame quyết định... chơi sang, cử cả... 10 nhân viên đầu tiên sang KingSoft học làm game. Trong lúc đó thì đội ngũ dịch thuật do anh ĐứcNT phụ trách chính, bắt đầu miệt mài ngồi dịch game. Cho đến lúc này, **chưa một ai chơi thử xem Kiểm Hiệp Tình Duyên** nó ra làm sao.



Tháng 12/2004 tại Chu Hải, MinhLH, BìnhNT, PhươngNN, MỹCT, BảoT, TuyênNN, SơnVV, DiệpLTN, Xue Mei (mặc áo thun trắng sọc đứng giữa hàng đầu) và Zhang Peng (áo đen đứng cạnh Xue Mei)

Kết thúc năm 2004 nhiều sự kiện, VinaGame chính thức ra đời và có game đầu tiên để làm, mặc dù chưa biết tình hình thực tế ra sao.

Một trong những "bí sử" của VinaGame là khoản tiền 50,000 USD đầu tiên được trả cho KingSoft như thế nào, nhưng có lẽ điều này sẽ được kể lại vào dịp... sinh nhật 10 năm VinaGame.

3. Năm 2005 – Chạy hết tốc lực

Tháng 1, MinhLH bắt đầu đi kiếm nguồn vốn cho công ty và được giới thiệu gặp Bryan, một "ông Tây" cũng đang thành lập công ty kinh doanh game online. Cả hai nói chuyện say sưa về technology (kỹ thuật), entrepreneurship (kinh doanh) và game. Cảm thấy rất hợp nhau. Lúc này VinaG-

ame đã dịch xong “Kiếm Hiệp Tinh Duyên”, nhân lực thêm được TrụcDB khăn gói quả mướp từ Hà Nội vào TPHCM phụ trách kỹ thuật. Khí thế bốc lên ngùn ngụt. Lúc này AsiaSoft đã phát hành Gunbound, Vietnamnet thì làm... MU lậu. Thị trường GO bắt đầu trở nên nhộn nhịp. MU vẫn là game đông người chơi nhất tại Việt Nam.

Đầu tháng 1, MinhLH và BảoT một lần nữa lặn lội sang Bắc Kinh để học KingSoft cách marketing và vận hành game. Hai anh em ở trong một khách sạn nhỏ và bẩn, mỗi sáng lội bộ... 20 phút đến văn phòng KingSoft dưới cái lạnh... 0 độ C. Cảm thấy cuộc đời sao mà... đẹp lạ ☺.

Tháng 2, trước Tết, một tin... chấn động truyền tới: “Webzen cử một đoàn sang Việt Nam thăm dò để tìm đối tác”. Một tin chấn động nữa là: “FPT tuyên bố nhảy vào thị trường GO, sẽ phát hành game đầu tiên là Priston Tales”.

Cả VinaGame như đang ngồi trên đồng lửa, lúc này chưa biết tương lai của Kiếm Hiệp Tinh Duyên ra sao. MinhLH gặp Bryan bàn bạc hợp lực để mua game MU.

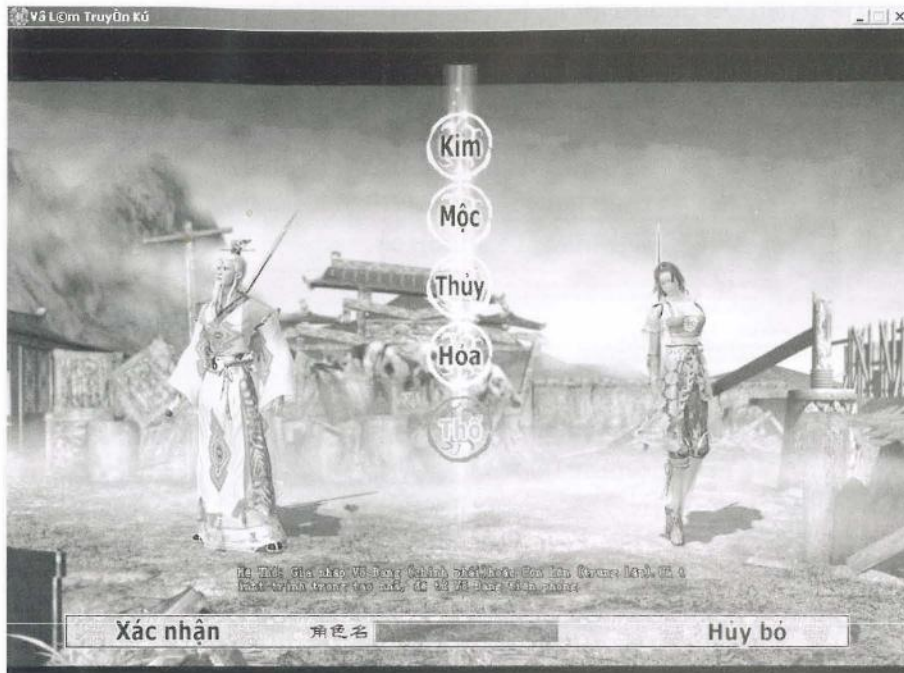
Lúc này, BìnhNT, sau giai đoạn “chết lên chết xuống” vì thất tình, đã phần nào hoàn hồn trở lại, được giao nhiệm vụ xây dựng đội ngũ phòng Sales. BìnhNT lãnh ấn phụ trách miền Nam. Những người lính đầu tiên của Sales team là... quân trông phòng máy của Gamezone chuyển sang.

Giữa tháng 2, SơnVV và MinhLH bàn kế hoạch lập team Sales ở miền Bắc, Zit (PhươngBM) được mời vào đội ngũ. Zit rất quyết tâm, bỏ hẳn công việc... đi lọc bể bơi để đảm trách ấn tin thị trường miền Bắc. 26 Tết, MinhLH, SơnVV, Zit ngồi co ro ở nhà SơnVV, nhìn vào bản đồ Hà Nội và lập kế hoạch... đi đếm số phòng máy trên thị trường.

Một sự kiện quan trọng nữa của tháng 2 là việc chọn tên cho trò chơi. Kiếm Hiệp Tinh Duyên được cho là quá sến. Và sau hàng loạt cái tên được brainstorm đưa ra như “Võ Lâm Huyết Sử”, “Võ Lâm Ngũ Bá”, “Kiếm Hiệp Truyền” v.v... thì Võ Lâm Truyền Kỳ được thống nhất là tên hay nhất. Anh BảoT thiết kế luôn cái logo đầu tiên của VLTK.

Đầu tháng 3, sau khi gặp Webzen và được hứa hẹn “sẽ được mời tham gia đấu giá MU Online”, tinh thần VinaGame phấn chấn hẳn lên. Lúc này MinhLH và Bryan đã bàn bạc kỹ vấn đề hợp nhất hai công ty để tăng cường lực lượng. Đội của Bryan có thêm Jimmy còi (HảiTT), chị NgaNHQ và anh TấnDH, đang miệt mài xây dựng văn phòng 381 Điện Biên Phủ và data-center đầu tiên ở lầu 2. Lúc này, VinaGame đã tăng thêm lượng quân số đáng kể, có đội thiết kế và Web gồm TrânNTB và NgọcDH, có thêm đội GM gồm NhưHL (Bunny), NgọcNV (The Mask) và TháiTD. Quân Sales Nam Bắc cũng khoảng 20 người. Tiền đang cạn đi một cách nhanh chóng mà chưa thấy đường ra ở đâu.

Một tin vui là KingSoft cử người sang cài đặt local server cho VinaGame. Khi Minh dẫn đồng chí kỹ thuật của KingSoft vào... phòng server của VinaGame ở 161 Cao Thắng, thấy 5 con... desktop cài... Linux nằm chỏng chơ ở trên đất, nối với 1 cái monitor, đồng chí này trợn mắt kêu trời. Vào tháng 3, đội GM có phiên bản Trung Quốc để chơi, và lần đầu tiên VinaGame biết cảm giác “đánh nhím” là như thế nào ☺. Giữa tháng 3, TrụcDB được cử sang Chu Hải Trung Quốc ngồi giúp KingSoft sửa lỗi... font tiếng Việt, chuẩn bị cho phiên bản CB đầu tiên.

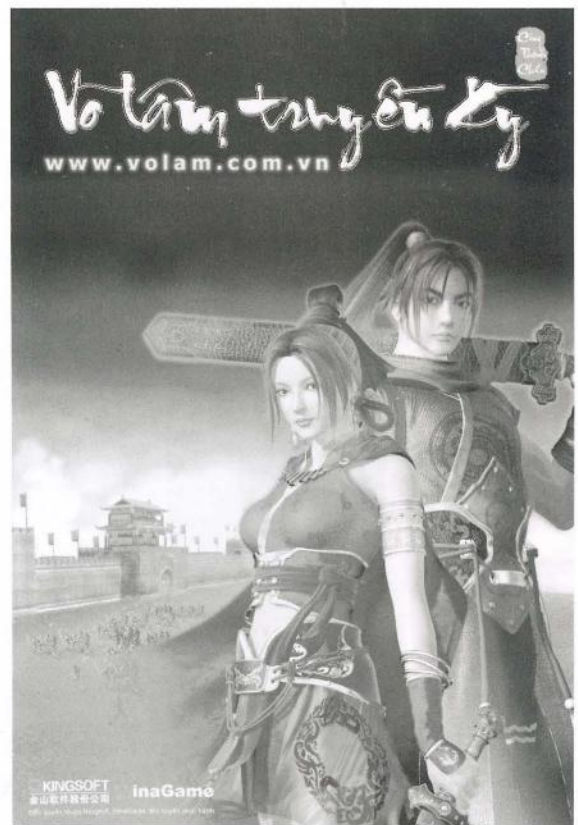


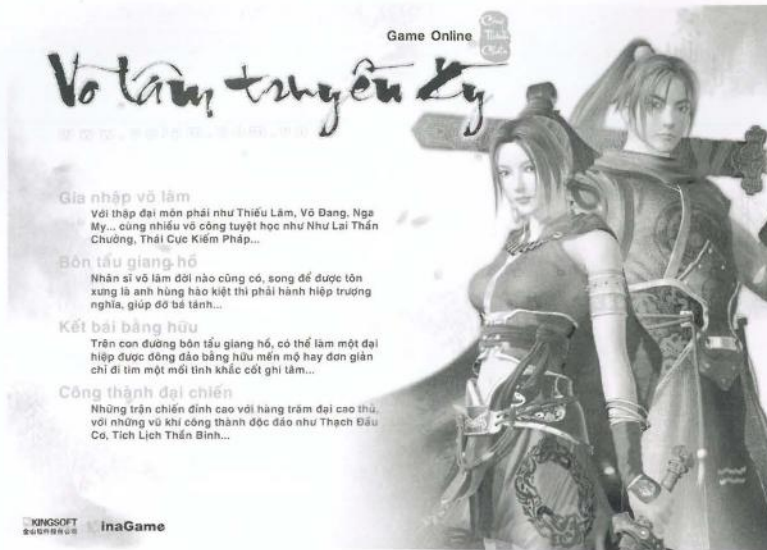
Một trong những hình ảnh đầu tiên của VLTK TrụcDB gửi từ KingSoft ngày 21/3/2005

Tháng 4 là một tháng đầy sự kiện. TrụcDB liên tục báo tin về phiên bản Việt hóa đang dần hoàn thiện. Một kế hoạch marketing cho CB được đặt ra, so với bây giờ thì quá đơn giản nhưng so với thời điểm thị trường GO Việt Nam chưa có gì thì thật là... hoành tráng.

Team Sales hai miền Hà Nội & Sài Gòn đầu tháng 4 đi dán 2 poster ở 1,000 phòng máy. Tấm poster dọc 1 trai 1 gái, sau này trở thành "thương hiệu" của VLTK được em TrầnNTB design. Tấm poster ngang màu trắng ban đầu tính đưa 1 bài thơ do anh BảoT, MinhLH, DiệpLTN ngồi làm nhưng phút cuối quyết định không đưa vào vì lo là gamer thời nay không hiểu ☺.

Poster VLTK đầu tiên do TranNTB design





Bài thơ:

*Quyết đấu lôi đài, so tài công phu tuyệt kỹ
 Công thành đại chiến, tranh ngôi bá chủ Võ Lâm
 Bốn tẩu giang hồ, diệt trừ tà ma ngoại đạo
 Khai tông lập phái, kết bái bằng hữu chi giao*

Ngày 25/3, báo PC World Thế Giới Game phát hành, VLTK được lên trang bìa và có 1 bài 6 trang giới thiệu hoành tráng (anh BảoT phụ trách báo Thế Giới Game nên việc này rất dễ dàng). Cùng ngày, website www.volam.com.vn được chính thức giới thiệu.



Website VLTK tháng 3/2005 (nguồn www.archive.org)

Chỉ với poster, 1 bài báo giới thiệu và website, mà cả thị trường GO gần như dậy sóng. Website Võ Lâm chết đứ đừ do anh TuyênNN chỉ cung cấp 1 đường 2Mbps từ Hà Nội Telecom. Cả VinaGame sững sờ.

Lúc này TrựcDB đã về nước, như một người hùng khi mang phiên bản tiếng Việt về. Mấy ngày sau, Liu Hang, Technical Director của KingSoft sang Việt Nam giúp cài đặt phiên bản CB. Khi ra sân bay đón Liu Hang thì VinaGame bị mất trộm, xe Honda của MinhLH và 1 xe Attila của khách bị kẻ gian cạy cửa lấy mất.

Ngày 12/4, VinaGame mở cửa cho đăng ký thử nghiệm CB VLTK. Truyền thống "cá độ" được sinh ra từ đây khi mọi người cá độ xem có bao nhiêu người đăng ký tham gia closed beta VLTK. Con số cao nhất là của anh ĐứcNT 34,567. Kết quả website đăng ký sập từ khi mở cửa, gamer kéo tới 166 Cao Thắng đập cửa xin account CB. Sau 48 tiếng có 120,000 tài khoản đăng ký tham gia CB. Cả VinaGame như đang ở trên mây.

Lúc này, việc hợp nhất giữa team VinaGame và team của Bryan cũng hoàn thành. MinhLH tổ chức chuyến team building đầu tiên ở Bình Quới, cả đám ngồi chơi và nói chuyện về mơ ước được làm game như thế nào.



Team building đầu tiên của VinaGame tại Bình Quới, 22/5/2005

Tháng 5, hung tin bay về là Webzen đã chính thức bán MU cho FPT, AsiaSoft lại tiếp tục phát hành TS Online. Cả VinaGame căng người chuẩn bị cho OB của VLTK. Data center ở 381 Điện Biên Phủ hoàn thành, server đã mua về, kế hoạch hợp báo, PR, marketing đã sẵn sàng v.v... Lúc này quân số đã

lên tới gần 50 người, tiền thì vừa hết, may mà có IDG “bơm cho tí máu” vào tháng 5 nên vẫn còn cầm cự được. Cả VinaGame quyết tâm OB game vào đầu tháng 6.

Tháng 6, họp báo ở khách sạn New World giới thiệu VLTK với báo chí, có thể nói là lần đầu tiên một... game online được họp báo.

Ngày 11/6 chính thức mở cửa OB VLTK với 2 cụm server đầu tiên là Thái Sơn và Hoa Sơn (đó là lý do tại sao sau này ở VinaGame luôn có 2 phòng họp Thái Sơn & Hoa Sơn). Buổi sáng cả phòng Tech trên lầu 3, 381 Điện Biên Phủ đông xúm xít. TrụcDB ngồi trước màn hình Linux đánh lệnh mở server – sau 5 phút từ lúc 9h, không thấy ai... log vô được game.

Cả phòng đông người mà ai cũng... lạnh lung.

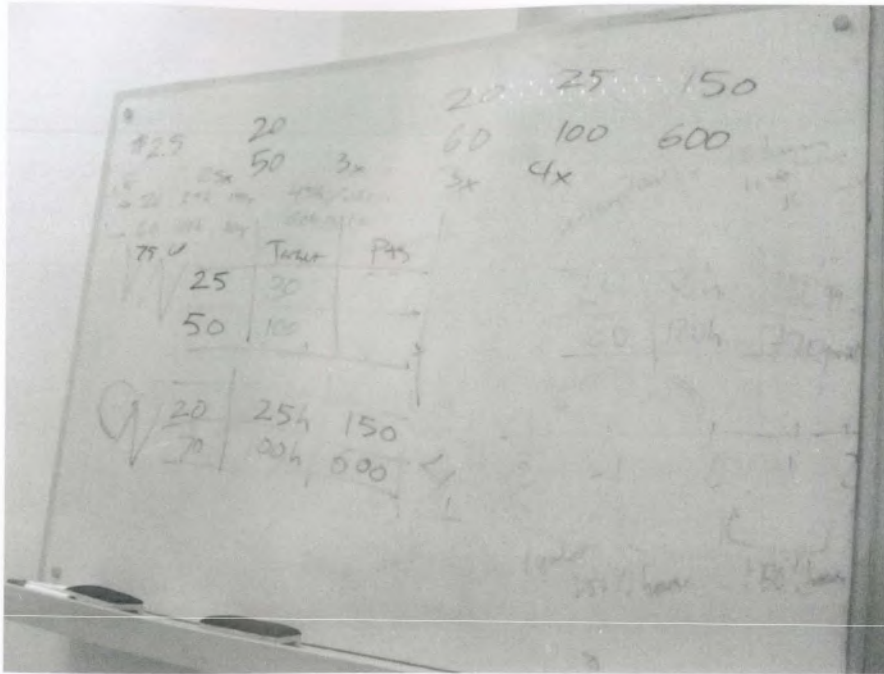
Sau 1 giờ đánh vật, nhờ có Bruce (COO của KingSoft) gọi điện thoại sang cho Liu Hang, mới phát hiện TrụcDB... quên index database. Chỉ một dòng lệnh đơn giản thì bỗng nhiên thấy người chơi log vào game ào ạt. Đúng 10 giờ ngày 11/6/2005, VLTK được chính thức khai sinh. Mọi người nhẩy lên ôm nhau sung sướng. CCU ngày đầu tiên của VLTK được 10,000 và tới cuối tháng 6 được 20,000, trở thành game online nhiều người chơi nhất.

Tháng 6 & 7 là hai tháng khó khăn nhất trong lịch sử VinaGame, tiền không có, chi phí thì ngày càng tăng. Jimmy & TấnDH đi mua server toàn... mua chịu, may mà T&H (bán server)... tốt bụng. VLTK thì lag, lỗi, mà suốt ngày ra server mới. Tới cuối tháng 7 thì CCU lên gần 30,000. Chị NgaNHQ vừa lo Admin, vừa đảm nhiệm luôn mảng CS. Khách hàng bắt đầu tới tầng trệt 381 Điện Biên Phủ nườm nượp.

Cuối tháng 7, TrụcDB bò ra ngồi viết card payment system cho việc tính tiền. VinaGame quyết định sẽ tính tiền vào 15/8/2005 và bắt đầu bán thẻ vào ngày 3/8.

Ngày 1/8, trên trang chủ VLTK đăng tin bắt đầu tính tiền. Trong vòng 24 giờ, công ty nhận được một làn sóng phản đối từ khách hàng khủng khiếp nhất trong lịch sử VinaGame. Khoảng gần 2,000 bài post kêu gào giá mắc (20,000 VND = 25 tiếng, 60,000 VND = 100 tiếng). Sau hơn 24 giờ căng thẳng, VinaGame đưa ra thêm mức giá “flat rate” (20,000 VND = chơi “thả giàn” 1 tuần, 60,000 VND = chơi “thả giàn” 4 tuần). Làn sóng phản đối dịu đi.

Ngày 5/8 là ngày bán thẻ chính thức của VinaGame. BìnhNT đã sẵn sàng với... 2 máy đếm tiền tại 166 Cao Thắng. Sơn Râu, Zit và MỹCT tổ chức hội nghị đại lý tại Hà Nội. TrụcDB thì ngồi bò ra viết chỗ xong website nạp card. BìnhNT gọi điện thoại báo “người ta mua đông lắm anh ơi”. 9 giờ tối, BìnhNT đem 2... thùng carton tiền về phòng kế toán, có Diệp và em Trinh kế toán ngồi đợi đếm tiền nhập két. Nhìn những đồng doanh thu đầu tiên kiếm được mà ai nấy đều xúc động vô cùng. Kết thúc ngày đầu tiên bán thẻ, văn phòng miền Nam bán được gần 650 triệu đồng, miền Bắc thì khoảng 150 triệu. VinaGame sống rồi. Cả đám kéo nhau ra Dì Nguyễn Trãi ăn khuya lúc 12 giờ đêm, sau khi... đếm tiền xong.



Hình chụp tấm bảng thảo luận giá thẻ của VinaGame tại phòng họp Thái Sơn (381 Điện Biên Phủ) vào ngày 5/8/2005



1 trong 2... thùng carton tiền BìnhNT mang từ 166 Cao Thắng về 381 Điện Biên Phủ, 5/8/2005



BìnhNT phụ đếm những đồng doanh thu đầu tiên của VinaGame, tối 5/8/2005



Em Trinh kế toán và DiệpLTN ngồi đếm và nhập doanh thu vào sổ kế toán (lần đầu tiên mới biết nhập doanh thu nó thế nào...) 5/8/2005



Quang cảnh văn phòng Sales 166 Cao Thắng tối 5/8/2005 sau một trận bán hàng "tan hoang"

Tối khuya 5/8, TrụcDB vẫn còn ngồi bò ra viết website nạp thẻ. Cả bọn bắt đầu lo lắng vì... thẻ đã bán, đã hẹn với khách hàng là... 6/8 nạp được, mà ngày mai mà chưa xong thì có nước bị khách hàng tới "cào nhà". MinhLH ăn xong quay về văn phòng ngồi kể TrụcDB động viên tinh thần. Tối 5 giờ sáng thì cả hai lăn ra ngủ.

Sáng 6/8, Trục béo vẫn lui cui ngồi code một mình. Tối 5 giờ chiều buông bàn phím ra nói: "Xong rồi!". MinhLH chạy xuống phòng kế toán xin 1 mới thẻ 20, 60, rồi chạy lên huy động GM test nạp thẻ vào game. Toàn bộ phần QC của hệ thống payment được MinhLH, TháiTD và 1-2 GM nữa ngồi bò ra nạp trong vòng 20 phút. Mọi chuyện êm đẹp, hệ thống nạp thẻ chính thức chào đời...

Ngày nạp tiền được dời lại từ 15/8 sang 1/9, và đúng như dự đoán, CCU giảm 1/3 sau ngày 1/9 nhưng cũng từ từ hồi phục. VinaGame tổ chức cuộc thi "Thập Đại Mỹ Nhân" với 2 buổi "Đại Hội Võ Lâm" hoành tráng ở Sài Gòn & Hà Nội. Võ Lâm Truyền Kỳ thanh thế lẫy lừng, phục hồi CCU đến mức 40,000 vào cuối tháng 9/2005. VinaGame không biết rằng một con sóng dữ đang chờ ở phía trước.

Cuối tháng 9, loạt bài về "Tệ nạn Game Online" được đăng trên báo Tuổi Trẻ mở đầu cho một đợt "sóng thần" về báo chí công kích game online tại Việt Nam. Trong khoảng thời gian 3 tháng cuối năm 2005, có khoảng hơn 1,000 bài báo đả kích game online xuất hiện khắp nơi trên mọi loại báo. Võ Lâm và VinaGame được nhắc tới như một cái tên tiêu biểu cho "tệ nạn".

Tháng 10, Sở Bưu chính Viễn thông TPHCM (bây giờ là Sở Thông tin Truyền thông), thanh tra VinaGame và kết luận: "Công ty không có giấy phép OSP Viễn Thông thì không được cung cấp game

online, phải ngừng hoạt động". Một cuộc tranh luận nảy lửa về quan điểm luật pháp nảy ra trên các mặt báo nhưng khả năng VinaGame ngừng hoạt động là vô cùng lớn. Tình thế như chỉ mảnh treo chuông. AnhNHT, tham gia VinaGame từ tháng 8/2005 bắt đầu trở tài "đối ngoại", cùng MinhLH lần lượt viết báo và trả lời phỏng vấn về Game Online.

Tháng 11, VinaGame vẫn tổ chức đoàn tham quan Bắc Kinh, Trung Quốc cho "Thập Đại Mỹ Nhân", "Thập Đại Cao Thủ" và các thành viên làm Võ Lâm Truyền Kỳ. Vậy là sau hơn 1 năm, VinaGame lần này quay lại Bắc Kinh với tâm trạng vô cùng phấn chấn mặc dù có thể bị đóng cửa bất kỳ lúc nào.

Ở Bắc Kinh, MinhLH ngồi bàn với Jimmy tìm một lối ra cho VinaGame bằng cách hợp tác với VDC. Một hợp đồng "hợp tác phát hành game" được nhanh chóng ký kết và VinaGame vừa vận thoát hiểm lệnh "ngừng hoạt động" của Sở BCVT.

Trong cái rủi có cái may, nhờ loạt bài đả kích game online và vụ "scandal" đóng cửa, tên tuổi VLTK nổi như cồn vì có free PR trên đa số báo chí Việt Nam. CCU tăng trưởng liên tục đến 70,000 CCU vào cuối năm, vượt xa mọi sự mong đợi của bất kỳ ai. VinaGame kết thúc năm 2005 đầy sóng gió và sự kiện với gần 45 tỷ doanh thu. Anh em được chia tiền thưởng Tết vui... hơn Tết. VinaGame lúc này đã lớn mạnh với gần 150 người, vẫn chen chúc nhau trong văn phòng 381 Điện Biên Phủ.

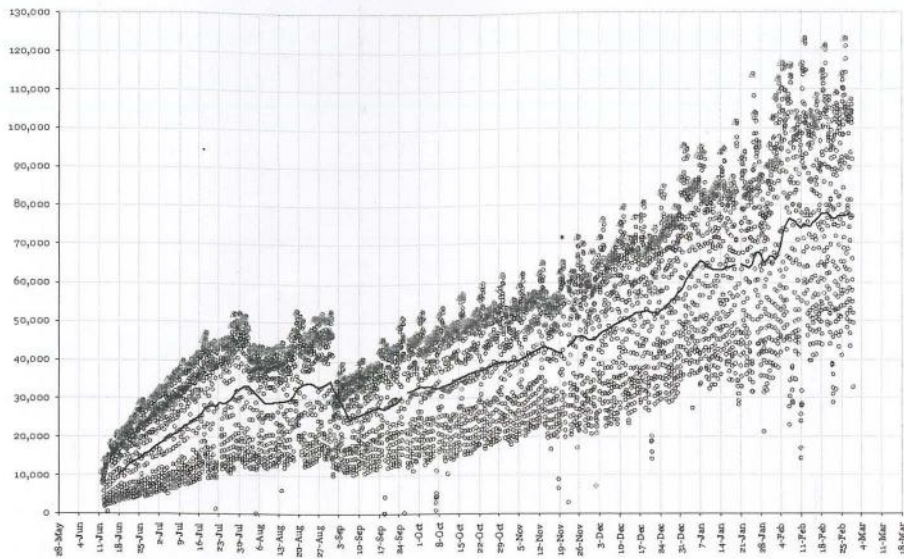
Năm 2005 cũng là năm đầu tiên tổ chức 2 sự kiện sau này đi vào lịch sử hàng năm của công ty: (1) sinh nhật VinaGame lần đầu tiên tổ chức tại Văn Thánh và (2) buổi tất niên VinaGame đầu tiên tổ chức tại sân Lan Anh.

4. 2006 – Phát triển

Tết 2006, VLTK đạt ngưỡng 100,000 CCU, cái mốc không một ai có thể mơ đến. Trong bản kế hoạch kinh doanh đầu tiên của VinaGame, mục tiêu đặt ra là VLTK đạt 10,000 CCU. VinaGame đặt quyết tâm đạt... 200,000 CCU cho VLTK trong năm 2006, một con số gần như không tưởng khi chỉ cách đó 2 năm, game online lớn nhất ở Trung Quốc (một thị trường gấp... 50 lần Việt Nam) chỉ đạt được 600,000 CCU.

Năm 2006 cũng chứng kiến sự tăng trưởng nhanh chóng về nhân lực và sản phẩm. Ragnarok, một sản phẩm "hợp tác" giữa VinaGame và SK (công ty Hàn Quốc), với người đứng đầu là Mr. Oh, một manager chuyên nghiệp và nóng tính từ Hàn Quốc. Đầu năm 2006, VinaGame cũng ký hợp đồng phát hành Nine Dragons – một game 3D "nhìn long lanh" mà MinhLH đã... tằm tia từ lâu. Anh QuangDH chính thức tham gia và đảm trách team 9D, lúc này "đóng quân" tại một căn nhà ở bên trong khu Cư xá Đô Thành, gần 381 Điện Biên Phủ.

VLTK liên tục phát triển và team Game Operation do SơnLH tham gia VinaGame cuối năm 2005 làm leader, bắt đầu hình thành.



Biểu đồ CCU đầu tiên của VLTk1 từ 11/6/2005 tới cuối tháng 2/2006

31/5/2006, Ragnarok, game thứ 2 của VinaGame phát hành, OB tại tòa nhà số 2 trong khu Cư Xá Đô Thành, CCU ngày đầu tiên của Ragnarok là 2,000, nhưng sau đó không được thành công vì có rất nhiều lỗi và cấu trúc nhân sự hợp tác không tốt. VinaGame kéo dài Ragnarok đến đầu năm 2008 thì quyết định đóng cửa, đây là game đầu tiên đóng cửa của VinaGame.

Tháng 6, VLTk update từ "Công Thành Chiến" lên "Sơn Hà Xã Tắc", một update rất lớn vì gamer phải download toàn bộ game lại từ đầu. Một Đại Hội Võ Lâm được tiến hành để chào đón phiên bản mới, và kết quả là sau khi update, CCU VLTk đạt 200,000 vào tháng 7, mục tiêu cả năm 2006 đã hoàn thành.

Cũng vào thời điểm này, chính phủ chính thức ban hành Thông tư 60 quản lý Game Online với phần giấy phép và giới hạn 5 giờ chơi. VinaGame cũng như đa số các nhà phát hành game khác, chưa chú ý một cách nghiêm túc đến Thông tư 60, một sai lầm mà chỉ vài tháng sau đã phải trả giá khá đắt.

Tháng 8, nhóm thành viên chủ chốt của công ty cùng nhau leo núi Langbiang tại Đà Lạt và thảo luận về chiến lược sắp tới của VinaGame. Hàng loạt ý tưởng mới được đưa ra. Chiến lược đầu tư vào các sản phẩm Web bắt đầu hình thành một cách rõ rệt. KhảiVQ, lúc này vẫn còn chưa kết thúc khóa Cao học ở Columbia, về nước chơi, được Bryan mời đi leo núi chung. Trong tháng 8 cũng có một cột mốc đáng nhớ là sau buổi training về HR, một nhóm bao gồm MinhLH, QuangDH, SơnLH, TrụcDB, BảoT, TuyênNN, PhongNA, TấnDH kéo nhau về VinaGame ngồi bàn việc làm game. Dự án T812 được sinh ra từ đây, đặt nền móng cho GSS sau này.



Bryan & MinhLH phát biểu tại team building 8/2006 tại Đà Lạt

Tháng 9, Cửu Long Tranh Bá chính thức ra mắt. Đêm OB Cửu Long Tranh Bá, mọi người thức cà level, sau đó đóng cửa server đi ăn sáng, về lại mở cửa. Cửu Long sau hai tuần OB CCU lên gần 10,000.

Tháng 10, một đợt "bão tố" lại tiếp tục đổ xuống VinaGame nói riêng và ngành game nói chung. Sở BCVT TPHCM ra quân thanh tra một loạt các công ty game và đòi... đóng cửa tất cả vì không có giấy phép phát hành game và kỹ thuật nghiệp vụ theo Thông tư 60. Đa số các công ty game trong TPHCM bị ảnh hưởng, Ragnarok phải đóng cửa vài ngày, Cửu Long phải nhanh chóng áp dụng 5 giờ chơi sau khi OB chưa được 1 tháng, CCU giảm thê thảm. Võ Lâm nhanh chóng kéo dài thời gian để đưa giải pháp 5 giờ chơi vào game. MinhLH và AnhNHT 3 tháng cuối năm 2006 liên tục chạy đôn đáo Bắc Nam, hết ngổ giải trình đến viết đơn xin cứu xét, xin giấy phép cho các game đang vận hành. Vào thời điểm nguy nan nhất, VinaGame nhận công văn của Sở BCVT yêu cầu phải đóng cửa tất cả các game, nếu không sẽ bị yêu cầu VDC cắt đường truyền. Trong lịch sử 2 năm ngắn ngủi, đây là lần thứ 2 công ty đứng trước viễn cảnh phải... đóng cửa.

Tháng 12/2006, sau một loạt các biện pháp, Võ Lâm tiếp tục được phép hoạt động và phải áp dụng... 5 giờ chơi từ đầu tháng 1/2007. Sóng gió tạm yên, Phong Thần, game thứ 2 của KingSoft chuẩn bị đưa vào bộ phóng. VLTK vượt mốc 230,000 CCU vào cuối năm nhân dịp event Noel. Team làm VLTK nhân cơ hội đi leo núi Võ Đang... tìm bí kíp.

Tổng kết năm 2006, chủ đạo vẫn là cuộc... chạy đua CCU VLTK với số server mới tăng gần gấp đôi. VinaGame cũng đã thể hiện "tham vọng" phát triển không ngừng với hàng loạt dự án mới

như Ragnarok, Cửu Long, thậm chí còn tính phát hành Guild Wars (HoàngP tham gia VinaGame với vai trò đầu tiên là... Product Manager của Guild Wars, nhưng sau 2 tháng ngồi chơi xơi nước thì được chuyển qua làm CS). Số lượng văn phòng từ 2 vào năm 2005 (166 Cao Thắng, 381-383 Điện Biên Phủ) tăng chóng mặt lên 7 (TPHCM: 166 Cao Thắng, 381-383 Điện Biên Phủ, 2 ngôi nhà trong khu Cư Xá Đô Thành, CS Sư Vạn Hạnh, rồi văn phòng 459 Nguyễn Đình Chiểu hoành tráng chuyển sang vào tháng 9/2006, văn phòng Hà Nội tại Bùi Thị Xuân khai trương tháng 8/2006). VinaGame cũng khai trương data center thứ 2 tại Hà Nội ở 17 Bùi Thị Xuân và bắt đầu lên kế hoạch xây dựng VinaData do anh Jimmy chủ trì.

Mảng Web được chính thức khởi động với khoản đầu tư vào Liquidline (Yobanbe) do Quân-NM và TháiNQ làm chủ trì, với tham vọng đưa ra mạng xã hội đầu tiên ở Việt Nam. Team YBB khoảng 20 người, tình cờ sao lại ngồi ở góc Cao Thắng – Nguyễn Thị Minh Khai. VinaGame bắt đầu mời các “ông Tây” về tham gia đội ngũ, mà tiêu biểu là Pao Pena, người Philipines, làm Product Manager cho Ragnarok.

Năm 2006 cũng chứng kiến những thất bại đầu tiên của VinaGame, với Ragnarok, rồi Cửu Long. Tuy nhiên, khí thế toàn công ty vẫn hùng hực.

5. Năm 2007-2008: Bùng nổ và những bài học

Ngày 2/1/2007, VinaGame nín thở... áp dụng luật 5 giờ chơi cho VLTK 1 và lượng người chơi giảm liên tục, tuy nhiên một điều an ủi là doanh thu vẫn giữ vững do giới thiệu tính năng... ủy thác Bạch Cầu Hoàn. Sau đó Phong Thần OB vào ngay sau Tết 2007 thu được thành công vang dội, CCU sau một tháng đạt gần 30,000. Mọi người “ngất ngây con gà Tây” vì sau 2 game Ragnarok và Cửu Long, VinaGame một lần nữa được thấy con số CCU vượt qua ngưỡng 20,000.

Tháng 4/2007, Boom chính thức ra mắt và một lần nữa lại tạo nên tiếng vang khi CCU liên tục tăng trưởng, với đỉnh cao gần 70,000 CCU trong dịp hè. VLTK ra mắt phiên bản Tinh Nghĩa Giang Hồ thành công rực rỡ, CCU lên lại 200,000.

Tháng 8/2007, Zing chính thức ra mắt với MP3 và tăng trưởng với tốc độ phi mã. Một thời gian ngắn sau đó Zing News ra đời với sự dẫn dắt của anh ThiệnNH. Tháng 12/2007, JX2 sau khi OB... 2 lần (do trục trặc kỹ thuật) đã có bước tạo đà rất mạnh, CCU đạt 50,000 sau tháng đầu tiên.

Cả năm 2007 VinaGame thành công với rất nhiều products và VinaGame bành trướng khủng khiếp về cả nhân lực và văn phòng. Chị NgaNHQ và team AF trong giai đoạn này liên tục chạy theo projects làm văn phòng mới và chuyển nhà. VinaGame vào cuối năm 2007 có cảm giác “bất khả chiến bại”, mặc dù thị trường game đã xuất hiện những đối thủ cạnh tranh mạnh là VTC với Audition, và FPT với Thiên Long Bát Bộ. VinaData cũng chính thức hoàn thành vào cuối năm 2007, đánh dấu một bước “lột xác” về cơ sở hạ tầng của VinaGame. Chỉ có những team làm game thời gian đầu tiên mới hình dung được những nỗi lo về thiếu chỗ để server, rút dây mạng, phòng server cắt điện đột ngột v.v...

Và khi đi vào VinaData hoành tráng mới thấy... sướng tới cỡ nào. Anh Jimmy trước khi rời VinaGame đã để lại một thành tựu rất lớn, tạo cơ sở vững chắc cho sự phát triển tiếp tục của VinaGame.

Năm 2008 mở đầu với bao niềm mong chờ, các tựa "game đỉnh" như Sudden Attack, HotStep, Nấm Lùn, Chinh Đổ liên tục được tuyên bố. Tinh thần đội game lên "chót vót". Team Web cũng hùng hổ chuẩn bị lực lượng bành trướng với hàng loạt các sản phẩm mới. Team Sales cũng ôm ấp ý tưởng đầu tư một hệ thống thanh toán POS lớn nhất Việt Nam.

2008 cũng là năm VinaGame bắt đầu vấp phải những bài toán khó khăn về tổ chức và nguồn lực. Do nhiều lý do khác nhau mà một thế hệ những người đi đầu như anh Jimmy, anh MỹCT, anh BảoT lần lượt chia tay VinaGame. Vấn đề hợp tác làm việc giữa các team ngày càng trở nên phức tạp và khó khăn hơn. Các sản phẩm game ra mắt không đạt được thành công như mong đợi. Cộng vào đó, cơn bão khủng hoảng tài chính và khủng hoảng kinh tế lại kéo đến dồn dập.

Chinh Đổ ra mắt rầm rộ vào tháng 9/2008 là một cơn gió mát hiếm hoi, giải tỏa cơn "khát" CCU của cả team làm game. Những ngày cuối năm 2008 bận rộn và lo lắng chuẩn bị cho một năm 2009 được dự báo "lành ít dữ nhiều"...

6. 2009: Trưởng thành

Đội ngũ VinaGame sau 5 năm phát triển, những gương mặt thân quen đã dày dặn và "già đời" hơn. Năm 2009 không ồn ào như những năm trước, nhưng con người VinaGame cũng như cả tập thể nhìn đã thấy nhiều nét trưởng thành. Đội ngũ lãnh đạo của VinaGame năm 2009 đã có những khuôn mặt mới như anh Johnny, anh Tiến. Các vị trí lãnh đạo của team Game, team Web cũng đã chủ động, tự tin và chắc chắn hơn trước rất nhiều, dù tuổi đời mọi người đa số còn rất trẻ. VinaGame đang triển khai rất nhiều dự án mang tính chất nền tảng như hệ thống nhân sự, hệ thống ERP mới. Các sản phẩm ra mắt được tập trung vào chất lượng và khách hàng nhiều hơn.

Nhiều người thuộc thế hệ đầu, kể cả đã ra đi hay còn gắn bó, có lẽ nhớ nhiều về thời gian 2004-2006 máu lửa và điên cuồng. Nhớ về những buổi thâu đêm suốt sáng sửa lỗi, thức chờ game (bây giờ team GO, GT của G1 vẫn còn "thú vui" sáng đêm này). Nhớ những buổi chơi Soul Calibur ở 166 Cao Thắng, ăn cơm tấm Pêđê góc Điện Biên Phủ. Nhớ những lần cãi nhau đỏ mặt tía tai, đập bàn đập ghế, nhưng cãi đó mà thương nhau vô cùng. Một công ty nhỏ, một nhóm người nhỏ thì tình cảm và sự gắn bó trong những giai đoạn khó khăn nhất luôn để lại những dấu ấn không phai trong lòng tất cả mọi người.

VinaGame 2009 đã trưởng thành, không còn là một chàng thanh niên 18 tuổi mới lớn ☺, giống như bao người trẻ nam và nữ khác luôn nhớ về thời thanh niên sôi nổi và lãng mạn của mình với những hoài niệm tiếc nuối nhất...

Nhưng sự lãng mạn, lòng nhiệt huyết và niềm tin vào tương lai không chỉ "độc quyền" cho tuổi 18, mà bất kỳ ai, kể cả MinhLH (tuổi mới đầu 3x nhưng nhìn mặt thì 4x) hay SơnVV (tuổi thì 4x,

nhìn mặt lúc... có râu là 5x) vẫn còn rất... sung sức, tham vọng chinh phục tất cả các ngọn núi cao trên thế giới. Trước mặt mỗi người, và cả tập thể VinaGame, là hàng loạt ngọn núi, con đường, thử thách. Cứ mỗi một lần leo núi cùng nhau là một lần "sướng cùng nhau". Hạnh phúc trong cuộc sống là được đi trên con đường mình chọn lựa với những người đồng đội và người thân yêu nhất trong cuộc đời. Nhìn lại chặng đường đã đi qua trong 5 năm, hùng tâm tráng chí nổi lên, ngược mắt nhìn chặng đường trong 5, 10, 15, 20 năm tới. Hẹn gặp tất cả mọi người nhân dịp sinh nhật VinaGame 20 tuổi ☺.

Tôi chơi và làm game online

MinhLH

Lời mở đầu...

Trong toàn bộ “sự nghiệp” chơi game của tôi, có rất nhiều giây phút đáng nhớ và xúc động...

Tháng 11/2002: Tham gia đoàn World Cyber Game (WCG) của Việt Nam 2002, được nhìn thấy trình độ chơi game chuyên nghiệp của thế giới là như thế nào (tuyển Việt Nam thua... te tua không có nổi một trận thắng!!!), được cảm nhận tinh thần của khẩu hiệu WCG “Hơn cả trò chơi” của gần 1,000 con người say mê game đến từ 50 quốc gia trên thế giới, thi đấu tài năng và chia sẻ niềm đam mê mãnh liệt của mình với game, được... chơi game thỏa thích trong suốt 5 ngày trong làng vận động viên. Lúc đó, cảm nghĩ rằng đây là một trong những thời gian thật hạnh phúc của cuộc đời mình.

Tháng 11/2004: Thời điểm ký hợp đồng phát hành Võ Lâm Truyền Kỳ với KingSoft, khi VinaGame vừa thành lập được 2 tháng, với vốn vụn 5 thành viên chính thức, chưa có văn phòng làm việc, chưa có... cả tài khoản ngân hàng. Lúc đó cảm nghĩ đây là một trong những thời điểm “liều lĩnh” và thú vị nhất của mình vì đã thực hiện được ước mơ là đem game online đầu tiên về Việt Nam. Chưa biết phải làm gì, chưa biết phải bắt đầu như thế nào, nhưng dù sao thì cũng đã... bắt đầu rồi!

Tháng 9/2006: Buổi cắm trại kỷ niệm sinh nhật VinaGame của hơn 400 thành viên, đêm mưa tầm tã, nhưng hàng trăm con người vẫn say sưa ca hát và hoạt động tập thể bất chấp mưa gió, cùng hát vang bài hát chúc mừng sinh nhật VinaGame. Một cảm xúc không thể diễn tả bằng lời cứ thế dâng trào, và một niềm tin mãnh liệt vào tương lai khi nhìn thấy những con người trẻ của VinaGame, tuổi đời trung bình 24, đang hát và múa dưới trời mưa lạnh buốt như chưa từng được hát múa lần nào...

Tháng 11/2006: Khi được mời lên Sở Bưu Chính Viễn Thông TP Hồ Chí Minh để nhận quyết định đình chỉ game Cửu Long Tranh Bá vì không có giấy chứng nhận “đủ điều kiện kỹ thuật & nghiệp

vụ kinh doanh game online" - trong khi VinaGame đã là một doanh nghiệp lớn nhất trong thị trường game online, đang vận hành 3 trò chơi với gần 1,000 máy chủ và hàng trăm ngàn khách hàng. Cảm giác ban đầu là rất buồn vì những điều mà bản thân và toàn bộ tập thể VinaGame đang làm việc ngày đêm để đạt được đang bị... chững lại bởi một cái... giấy phép! Sau đó là áp lực đè nặng khi nghĩ về tương lai, về khách hàng, về những trò chơi mới mà VinaGame đang muốn phát hành, về bản kế hoạch kinh doanh năm 2007 đang còn soạn thảo của Công ty.

Rất nhiều thành viên VinaGame, những người thân, bạn bè bày tỏ sự lo lắng và cảm thông. Và từ sự quan tâm đó, tôi nảy ra nhu cầu muốn chia sẻ suy nghĩ và cảm xúc của mình với mọi người về sự lựa chọn của bản thân cũng như của hơn 400 con người tại VinaGame (và có thể hàng trăm ngàn khách hàng của chúng tôi)... Sự chia sẻ này không phải để bào chữa, bênh vực hay biện minh, mà đơn giản chỉ là một dịp để nói lên lòng mình. Có thể thông qua sự chia sẻ này mà những thế hệ đi trước có cái nhìn rõ ràng hơn, cảm thông hơn về những việc mà những người trẻ đang làm, cho dù đó là việc được cho là rất vô thường vô phạt như... "chơi game online".

Tôi chơi game online...

Trước hết, chơi game đơn giản chỉ là một hình thức giải trí như muôn vàn hình thức khác, nhưng tại sao nó lại phổ biến và có sức hấp dẫn đến như vậy. Năm 1990, hầu như không ai ở Việt Nam biết đến chơi game là gì, lúc đó thú vui giải trí gần như duy nhất của tôi và những người bạn đồng trang lứa là đọc sách và đón xem chương trình phim truyện tối thứ sáu hàng tuần trên kênh truyền hình. Giờ đây, giới trẻ có thể giải trí bằng muôn vàn hình thức khác nhau: nghe nhạc, xem phim, café tán gẫu, đi shopping... hay đơn giản là dạo xe ngắm phố phường.

Ngành công nghiệp giải trí hình thành và bùng nổ một cách chóng mặt cùng với sự phát triển kinh tế và tăng trưởng chất lượng sống của đất nước trong khoảng thời gian 15 năm qua. Giờ đây, người trẻ có rất nhiều sự lựa chọn, và theo số liệu thống kê của công ty nghiên cứu thị trường AC Nielsen công bố tháng 9/2006, tại 2 thành phố lớn là Hồ Chí Minh và Hà Nội, có đến 15% dân số, đa phần là giới trẻ, lựa chọn chơi game là một hình thức giải trí thường xuyên. Và đó là do ba yếu tố chính: thử thách, tình cảm và cộng đồng.

Sự khác biệt lớn nhất của game so với các hình thức giải trí khác, là tính chất thử thách. Người chơi không đơn giản thụ động hưởng thụ hình thức giải trí như nghe nhạc hay xem phim, mà phải... tập trung, căng đầu, nhúc óc khi chơi game để vượt qua chính mình. Ấy vậy mà lại thích, lại mê, đơn giản vì ai cũng muốn được cảm nhận quá trình phát triển kỹ năng của mình, dù đó là trò chơi. Ai chơi game cũng thích game ngày càng khó hơn, đòi hỏi phải xây dựng những kỹ năng riêng (ví dụ kiến thức về game, sự phán đoán, suy nghĩ, phản ứng nhanh nhạy). Chơi game đòi hỏi sự thách thức, và không có gì thỏa mãn hơn khi có cảm giác vượt qua chính mình, hay vượt qua đối thủ.

Đối với những trò chơi phức tạp như Võ Lâm Truyền Kỳ, thì mức độ thách thức gần như vô cùng. Một "cao thủ" Võ Lâm Truyền Kỳ phải là người hiểu và phân tích được các kiến thức phức tạp

của trò chơi (như hệ thống Ngũ Hành sinh khắc, đồ đạc và trang bị, võ công...) và kết hợp hết những kiến thức phức tạp đó để xây dựng nhân vật của mình. Tỷ thí võ công, không đơn giản chỉ là... mang hai nhân vật đi đánh nhau cho "đã đời", mà chính là sự đối chứng khả năng, sự khôn ngoan và kinh nghiệm về trò chơi của hai con người thật ẩn mình sau hai nhân vật. Đây là điều rất tương đồng giữa game và thể thao, khi một trận đá bóng chính là sự thử thách về thể lực, kỹ thuật, chiến thuật và tính đồng đội của hai đội bóng. Vì lý do đó mà game được rất nhiều quốc gia công nhận là môn Thể thao điện tử (E-Sport) và World Cyber Game (mà tôi đã từng được hân hạnh tham gia) được coi là Thế Vận Hội Thể Thao Điện Tử của tất cả những người say mê game trên thế giới.

Điều khác biệt thứ hai của game so với các hình thức giải trí khác là sự thể hiện cảm xúc của người chơi. Khi chơi game, người chơi trải nghiệm rất nhiều các trạng thái cảm xúc khác nhau, với cường độ lớn, trong một khoảng thời gian ngắn. Ai chơi game mà không từng vui sướng hết cỡ khi chiến thắng, không bực bội và thất vọng khi không vượt qua được một thử thách, không buồn rười rượi khi mất một món đồ quý giá hay đơn giản là mỉm cười nhẹ nhàng khi giải được một câu đố hóc búa.

Xem phim ảnh hay đọc sách cũng khơi gợi những cảm xúc trong con người, nhưng khi chơi game, cường độ và biểu độ của cảm xúc lớn hơn nhiều vì người chơi trực tiếp tạo ra cảm xúc của chính mình. Vì vậy, ai không chơi Võ Lâm thì không thể hiểu và tin được câu nói "lần đầu cưới ngựa quý Chiếu Dạ Ngọc Sư Tử còn thấy... sướng hơn cưới xe Dylan, SH" của những "quý tử" một thời la cà phá phách nay lại... dành nhiều phần thời gian chơi Võ Lâm, hay không thể hiểu vì sao một cô gái ăn mặc sành điệu và đắt tiền có thể khóc hết nước mắt tại văn phòng VinaGame khi được thông báo là toàn bộ đồ đạc của nhân vật Nga My yêu quý của cô đã... bị hacker lấy mất.

Nếu có những lời phán xét cho rằng cảm xúc trong "thế giới ảo" không được coi là thật, thì lời phán xét đó cũng sẽ áp dụng với những giọt nước mắt chảy dài khi xem một bộ phim cảm động. Tình cảm con người thì không bao giờ là giả cả, và trong thế giới game, những tình cảm rất đời, rất người đó được khơi dậy, được cảm nhận, được thể hiện một cách chân thực và tự nhiên nhất, không chịu bất kỳ áp lực cũng như những quy tắc xã hội ràng buộc nào.

Nhưng sức hút mãnh liệt nhất của game, đặc biệt là của game online, là đặc tính cộng đồng. Thực tế, game được coi là một hình thức giao tiếp xã hội cơ bản nhất trong lịch sử nhân loại. Sự tương tác, gắn kết, giao tiếp giữa người chơi trong bất kỳ trò chơi nào là một phần của cuộc sống con người. 11 người chơi đá bóng, đâu phải chỉ để đá một trái bóng vào giữa 2 cột gôn? 11 con người trở thành một tập thể nhỏ, gắn kết và thân thiết với nhau qua trò chơi, chia sẻ suy nghĩ, cảm xúc không những trong trò chơi mà còn trong cuộc sống. Tình thân giữa con người được tạo dựng thông qua sự cạnh tranh trong trò chơi, sự giúp đỡ đồng đội, chia sẻ bí quyết và kinh nghiệm, hay đơn giản chỉ là việc kể lại một kỷ niệm đáng nhớ về trò chơi của mình.

Và cho đến thời điểm hiện tại, chưa có một hình thức trò chơi nào tạo một cộng đồng lớn hơn game online. Chưa có một trò chơi nào mà cùng một lúc hàng trăm, thậm chí hàng ngàn người cùng tiếp xúc, trao đổi, kết bạn, cạnh tranh và trò chuyện với nhau. Internet thực sự là một cầu nối

xóa nhà mọi không gian và thời gian cho những người tham gia game online. Tôi còn nhớ như in lần đầu tiên tham gia game online năm 1998, và chỉ sau một tháng ngắn ngủi, danh sách bạn bè của tôi lên tới hàng chục người đến từ mười mấy quốc gia trên thế giới. Tôi có thể cùng đội với hai người bạn Hàn Quốc và Trung Quốc thi đấu với ba đối thủ đến từ Mỹ, Pháp và Brazil. Tôi có thể nói chuyện với bạn bè ở 24 múi giờ khác nhau, và hầu như câu hỏi đầu tiên ở cửa miệng mỗi người là "Where you from?" – "Bạn đến từ đâu?"

Nếu ai đó hỏi yếu tố nào quan trọng nhất dẫn đến sự thành công không ngờ tới của Võ Lâm Truyền Kỳ, tôi có thể chắc chắn trả lời rằng đó chính là yếu tố cộng đồng. Cộng đồng Võ Lâm gắn kết và rộng lớn, và sự giải thích duy nhất cho việc một người chơi, dù là chàng trai 29 tuổi như tôi hay là một bác về hưu 70 tuổi (vị khách hàng lớn tuổi nhất của VinaGame), có thể nhớ da diết khi cả tuần... chưa vào lại Võ Lâm, chính là nỗi nhớ cộng đồng: nhớ những người bạn của mình với những câu chuyện tâm tình, nhớ cảm giác hòa mình vào không khí oai hùng chuẩn bị công thành chiến, nhớ một người nào đó đặc biệt làm cho ta rung động, hay thậm chí là nhớ kẻ mà mình "ghét cay ghét đắng" sẵn sàng lao vào chiến đấu sinh tử mỗi khi gặp nhau.

Võ Lâm Truyền Kỳ có hàng ngàn bài viết bày tỏ cảm xúc của người chơi trong mục Văn Sĩ Võ Lâm trên trang chủ www.volam.com.vn, và không một bài viết nào không đề cập đến những mối quan hệ đầy tình cảm Võ Lâm, khi đồng đạo Võ lâm "dậy sóng" trước những trường hợp như "bức tâm thư" của một cô gái khi cô sắp phải chia tay Võ Lâm và người bạn trai vì căn bệnh không chữa khỏi của mình, hay trường hợp một bang chủ là phóng viên báo Thể thao TP. mất đột ngột do tai nạn...

Thực lòng, khi được yêu cầu giải thích những yếu tố cần của trò chơi để giới hạn thời gian chơi game online của mỗi người chơi, tôi tự hỏi "Làm sao giới hạn được yếu tố cộng đồng và yếu tố tình cảm đây?" Bản chất của trò chơi là một phần mềm vô tri vô giác, làm sao lại có được cái tính "gây nghiện" như rất nhiều nhận xét từ công luận và báo chí. Chỉ khi người chơi sử dụng phần mềm vô tri vô giác ấy thì sự thách thức, cảm xúc và tính cộng đồng chính là sự gắn kết và yếu tố say mê. Tôi chỉ ước ao những cơ quan nhà nước khả kính đang quản lý chúng tôi một lần tham gia vào thế giới Võ Lâm, một lần tham gia chơi như một người chơi thực thụ để hiểu và cảm nhận được những yếu tố không thể giới hạn được trong mỗi trò chơi...

Tôi làm game online...

Đầu năm 2004, khi nhìn thấy sự phát triển nhanh chóng của Internet băng thông rộng và sự thâm nhập của các trò chơi trực tuyến nước ngoài vào giới trẻ Việt Nam, tôi và những người bạn quen biết khi chơi game quyết tâm sẽ mang đến cho cộng đồng game Việt Nam trò chơi trực tuyến đầu tiên tại Việt Nam. Ngoài sự phấn khích vì được khởi nghiệp và tạo dựng một thị trường hoàn toàn mới, chúng tôi còn có một động lực mạnh mẽ là mong muốn chia sẻ niềm yêu thích game của bản thân mình cho hàng trăm ngàn người trẻ tại Việt Nam. Và tôi không thể ngờ được những điều đang chờ đợi mình phía trước.

Sau khi... liệu mình ký hợp đồng mua bản quyền Võ Lâm Truyền Kỳ với KingSoft, tôi mới giật mình khi nghĩ đến việc mình hoàn toàn chẳng biết tí gì về "làm game" cả. Cứ tưởng chơi game giỏi thì cũng biết làm game, nhưng khi phải quyết định công việc đầu tiên của VinaGame sau khi ký hợp đồng là gì thì lúc đó mới biết mình đang bắt đầu từ con số 0 tròn trịa: 0 kiến thức, 0 kinh nghiệm, 0 khách hàng. Điều duy nhất mà VinaGame có là một chút ít vốn cùng với tinh thần của những game thủ say mê: không ngần ngại chấp nhận thử thách trước mắt.

Việc đầu tiên mà VinaGame quyết định làm vào tháng 12/2004 là đem toàn bộ 10 nhân viên của công ty sang Trung Quốc... học làm game từ đối tác. Chúng tôi ngẫu nhiên những gì mắt thấy tai nghe từ phía bạn. Phần mềm, phần cứng, máy chủ, mạng lưới, tiếp thị, bán hàng, phục vụ khách hàng, điều hành trò chơi. Sau đó là những ngày tháng làm việc miệt mài không mệt mỏi chuẩn bị cho sản phẩm ra mắt thị trường. Giây phút hạnh phúc đầu tiên đến khi giới thiệu trang web Võ Lâm Truyền Kỳ vào tháng 4/2005, chỉ sau 1 ngày trang chủ bị... sập vì số lượng truy cập quá nhiều. Nụ cười chưa kịp tắt thì lại phải lao vào làm việc để chuẩn bị cho lần ra mắt chính thức. Tháng 6/2005, Võ Lâm Truyền Kỳ ra mắt chính thức, VinaGame với gần 50 nhân viên hồi hộp chờ đợi giây phút khi 2 cụm máy chủ mở cửa - và chỉ sau 1 tiếng thì hai cụm máy chủ đã ở trong tình trạng quá tải...

Cho đến thời điểm hơn 1 năm sau khi ra mắt chính thức, VinaGame đã lớn mạnh lên hàng trăm nhân viên nhưng hàng ngày vẫn làm việc với một áp lực khủng khiếp vì một sứ mạng tuy đơn giản mà vô cùng khó khăn: làm cho khách hàng hạnh phúc. Chỉ cần một lỗi nhỏ của trò chơi cũng đủ để làm cho hàng ngàn người bực mình khó chịu, một sự kiện tính toán sai lầm là có thể nghe hàng ngàn lời ca thán, trách móc. Số lượng máy chủ cũng đã lên đến con số ngàn, và chỉ cần một chiếc máy chủ ngừng hoạt động vì bất kỳ lý do gì là VinaGame lại... thót tim.

Đã không ít lần những game thủ kỳ cựu của VinaGame lắc đầu ngao ngán nói với nhau "Làm game sao khó hơn chơi game gấp 1,000 lần..." Tuy ngao ngán thế nhưng chúng tôi vẫn mỉm cười mỗi buổi sáng thức dậy đi đến công ty, vì không gì vui hơn được ngồi trong vị trí được tạo ra, hạnh phúc cho hàng trăm ngàn con người. Giao thoa và nhân lên trong hàng trăm ngàn khách hàng của VinaGame là hàng triệu mối quan hệ bạn bè, là hàng chục triệu niềm vui hay nỗi buồn, là hàng trăm, hàng ngàn cộng đồng lớn nhỏ, gắn kết, thân thiết và chia sẻ. Đội ngũ điều hành VinaGame thường nói nửa đùa nửa thật với nhau rằng mình chỉ cần ngừng Võ Lâm một phút là có biết bao nhiêu niềm hạnh phúc bị ngừng theo...

Mỗi buổi sáng, tôi có thói quen đọc hết những bài báo nói tới VinaGame hay online game trong ngày thông qua dịch vụ duyệt báo, và rồi lại băn khoăn khi đọc những bài báo nói về tác động tiêu cực của việc chơi game quá mức. 90% các bài nhận xét về game online là một thông điệp: "Game Online là một vấn nạn của xã hội, cần phải được quản lý chặt chẽ để không gây những ảnh hưởng xấu đến thế hệ trẻ", thậm chí còn nặng nề hơn với một nhận xét "Game Online đang làm băng hoại thế hệ trẻ Việt Nam".

Tôi không biện hộ cho hành vi chơi game quá độ của rất nhiều người, trong đó có cả của

chính bản thân mình (trong quá khứ). Sự say mê quá mức dễ làm cho con người ta quên mất tạm thời những điều quan trọng khác của cuộc sống, và còn sai lầm hơn khi có những người chìm đắm ngày này qua ngày khác trong trò chơi. Tôi đã rất buồn và lo khi nhận được lời cầu cứu của một phụ huynh game thủ: "Các anh tìm giúp, cháu đã bỏ nhà đi cả tuần rồi và ở nhà chỉ biết rằng cháu đi theo những người bạn chơi game". Và cái tên trong game đã được truy tìm ngay lập tức trong cơ sở dữ liệu hàng triệu cái tên để xác định em nhỏ đó hiện đang ngồi... chơi game ở đâu. Khi người cha vui mừng tìm lại được người con thì cũng là lúc chúng tôi mỉm cười nhẹ nhõm, nhưng vẫn vẫn vương một sự băn khoăn trong lòng.

Nhưng nếu thẳng thắn nhìn nhận vấn đề, thì bản chất của sự quá độ không nằm trong trò chơi – vì một phần mềm vô tri vô giác thì không thể "mê hoặc" hay "quyến rũ" bất kỳ một cá nhân nào. Sự tự chủ, hay chính xác hơn là sự thiếu tự chủ của cá nhân người dùng chính là nguyên nhân dẫn đến những nỗi lo của các bậc phụ huynh và của các cơ quan quản lý nhà nước. Cùng một trò chơi, đa số người chơi điều chỉnh và phân bổ được thời gian của mình, nhưng một bộ phận thiểu số khác lại không làm được điều đó. Vậy phải giải quyết như thế nào đây?

Một lần nữa, tôi xin nói rõ đây không phải là sự biện hộ hay lời giải thích, đơn giản là suy nghĩ của người đang trực tiếp làm game đối với những khía cạnh tiêu cực nảy sinh trong cộng đồng khách hàng của mình. Và một khi có sự suy nghĩ nhìn thẳng vào bản chất vấn đề, thì những biện pháp giải quyết mới có thể đề ra. VinaGame đã triển khai chương trình tuyên truyền "Chơi game hợp lý, giải trí lành mạnh" cho khách hàng và giới trẻ trong suốt một năm qua, và đang xúc tiến triển khai trung tâm tư vấn và đường dây nóng cho những khách hàng, hay người thân của khách hàng tư vấn giải quyết việc chơi game quá độ. Khi bản chất vấn đề nằm ở con người, thì phương hướng giải quyết phải xuất phát từ con người...

Quay ngược dòng quá khứ, một trong số các nhà đầu tư đầu tiên của VinaGame đã đặt câu hỏi cho tôi: "Nếu anh đưa tiền cho em làm game, thì có phải là anh đầu tư vào một... tệ nạn xã hội hay không?" Tôi trả lời: "Em tin hoàn toàn vào những giá trị tích cực của game như là một hình thức giải trí lành mạnh và bổ ích. Không có một doanh nghiệp chân chính nào có thể tồn tại và phát triển nếu không tạo được giá trị tích cực cho xã hội, và nếu anh chưa thực sự tin vào điều đó thì em khuyên là anh đừng nên đầu tư vào VinaGame..."

Thay lời kết: Ước mơ VinaGame...

Trước mắt, VinaGame vẫn ngổn ngang trăm mối. Chúng tôi đang làm việc hết sức để đáp ứng những nhu cầu của cơ quan quản lý nhà nước nhằm giữ vững hoạt động bình thường và không phụ lại sự kỳ vọng của khách hàng. Song song đó là tiếp tục đối thoại với hy vọng các cơ quan quản lý và công luận hiểu rõ mình hơn. Xa hơn một chút là kế hoạch phát hành sản phẩm mới trong năm sau, bao gồm cả những trò chơi với nội dung và cốt truyện hoàn toàn Việt Nam. Một xưởng sản xuất game, một trung tâm dữ liệu mới, một phác thảo về trụ sở mới đang cho sự tăng trưởng của công ty trong năm sau...

Nhưng xa hơn nữa, câu hỏi mà rất nhiều thành viên VinaGame cũng như của những bạn bè và những người quan tâm đặt ra, là VinaGame sẽ làm gì trong tương lai?

Cái nhìn của tôi về 10, 15 năm tới dựa trên sự trải nghiệm của bản thân trong 15 năm vừa qua. Tôi tin tưởng rằng cuộc sống của 100 triệu người Việt Nam sẽ thay đổi rất tích cực như những gì đã và đang xảy ra, và bên cạnh yếu tố tăng trưởng kinh tế của một nền kinh tế đang "hóa rồng", một yếu tố vô cùng quan trọng khác làm nên sự thay đổi sẽ là mạng Internet. Trong tương lai, học tập, làm việc, giải trí, giao tiếp, tương tác... tất cả những mảnh khác nhau của cuộc sống có yêu cầu đến thông tin hay kết nối thông tin sẽ được kết nối với nhau qua Internet. Một yếu tố đặc biệt hơn là những người đang trải nghiệm sự thay đổi này là những người rất trẻ, dễ dàng học hỏi và sử dụng kỹ thuật mới cũng như chấp nhận sự thay đổi: 70% dân số Việt Nam năm 2006 có độ tuổi dưới 30.

Một ví dụ cụ thể (và tương đối... giật mình): 15 triệu người Việt Nam đang sử dụng Internet vào thời điểm cuối năm 2006, và gần như tất cả 15 triệu người đó đang giao tiếp bằng một công cụ chỉ 3-4 năm về trước thôi hầu như hoàn toàn xa lạ với họ: Yahoo Messenger. (Thống kê chính thức của Yahoo cho biết có khoảng 15 triệu tài khoản sử dụng Yahoo Messenger tại Việt Nam trong tổng số hơn 200 triệu tài khoản sử dụng Yahoo Messenger trên toàn thế giới).

Và để trả lời câu hỏi VinaGame muốn làm gì trong tương lai, tôi sẽ thay mặt cho tập thể VinaGame khẳng định rằng: chúng tôi muốn đóng góp một phần trong sự thay đổi tích cực đang diễn ra từng ngày tại Việt Nam thông qua việc phát triển thị trường dịch vụ Internet. Trong bản Kế hoạch 2007 của VinaGame, các đối thủ cạnh tranh số 1 là những đại gia Internet của thế giới, mà tiêu biểu nhất là Yahoo. Trong thời đại cạnh tranh không biên giới này, những người trẻ tại VinaGame có một khát vọng muốn được tạo ra những sản phẩm mới với những giá trị tích cực phục vụ cho thị trường Internet rộng lớn tại Việt Nam, một thị trường với 30 triệu người trong 5 năm tới.

Con đường trước mắt không phải bình ổn dễ đi và chúng tôi cũng chưa mừng tượng hết những khó khăn đang chờ đợi. Nhưng tinh thần luôn chấp nhận thử thách của những game thủ đích thực sẽ là nguồn sức mạnh và động viên của VinaGame...

Quảng Châu, Tháng 12/2006

Zing và những chặng đường phát triển

KhảiVQ



*Vương Quang Khải
sau hai năm đồng hành cùng VinaGame*

Thấm thoát tôi đã gia nhập gia đình VinaGame được hơn hai năm. Từ một cá nhân ban đầu, Zing đã phát triển thành một bộ phận lớn của VinaGame với hơn 100 thành viên. Mặc dù xuất phát khá muộn so với các đối thủ cạnh tranh, nhưng chỉ sau một năm ra mắt, Zing.vn đã trở thành điểm đến phổ biến thứ ba Việt Nam. Trẻ trung và tràn đầy nhiệt huyết, cầu tiến, năng động, 100 anh chị em G2 chúng tôi cùng chung tay biến giấc mơ 1441 thành sự thật.

2005-2006: Những cuộc gặp gỡ đầu tiên

Tôi có cơ duyên gặp gỡ VinaGame từ khá sớm. Năm 2005, anh Bryan có gợi ý mời tôi về VinaGame. Anh giới thiệu rất say mê về thế giới game online, các trung tâm dữ liệu và hệ thống thanh toán. Tuy nhiên, game online lúc đó là một khái niệm còn quá mới và do đang hăm hở với việc đi học nước ngoài nên tôi đã lịch sự từ chối lời mời này.

Đầu năm 2006, tôi lại có dịp gặp Bryan ở California. Lúc này VinaGame đã trở thành một công ty nổi tiếng ở Việt Nam với CCU JX1 đạt 120K. Vì thế, tôi rất hào hứng nhận lời mời của anh tham gia đợt Core Team Outing của công ty tại Đà Lạt trong dịp hè. Những tưởng sẽ được nghỉ ngơi thư giãn tại một khách sạn nào đó bên Hồ Xuân Hương, tôi được đón tiếp bằng màn leo núi Lang Biang, sau đó là tiết mục mạo hiểm đu dây xuống vách đá. Nhìn những con người VinaGame đầy trẻ trung và khát vọng, tôi thấy họ rất khác với nhân viên những công ty mà tôi đã từng gặp gỡ. Tôi có ấn tượng rất tốt với những con người này và tin rằng họ sẽ là những người thay đổi nền Internet của Việt Nam.

Khi quay trở lại Mỹ, tôi bắt đầu quan tâm hơn đến VinaGame. Tìm trên mạng, tôi đọc được bài viết nổi tiếng "Tôi chơi và làm game" của anh MinhLH. Đoạn cuối "ước mơ VinaGame", anh Minh đã chia sẻ tầm nhìn về mong muốn của VinaGame không chỉ giới hạn trong việc phát triển game, chia sẻ ước mơ xây dựng những sản phẩm hàng đầu để phục vụ người dùng Việt Nam. Tầm nhìn, ước mơ này hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của tôi. Vì thế, đầu 2/2007, khi vừa về Việt Nam, tôi vui vẻ nhận lời VinaGame và chuẩn bị Nam tiến, dù nhận được khá nhiều lời đề nghị hấp dẫn với mức thu nhập gấp vài lần từ những công ty khác.

2007: Năm bắt cơ hội

Chính thức gia nhập công ty ngày 1/2/2007, việc đầu tiên tôi được giao là xây dựng sản phẩm Zing Chat. Chưa có kinh nghiệm, tôi phải bỏ ra khoảng 3 tuần để đọc các bài báo phân tích thị trường chat trên thế giới. Gút lại có 2 lựa chọn chính, tự xây dựng dựa trên giải pháp opensource, hoặc mua lại sản phẩm có sẵn từ nước ngoài. Tháng 3/2007, tôi cùng TúTDT (GSS) lên đường sang Bắc Kinh để thăm 3 công ty cung cấp sản phẩm chat qua sự giới thiệu của chị Xue Mei. Quyết định chọn Lava-lava của Dianji vì sản phẩm khá tốt, được đóng góp sẵn sàng cho việc OEM. Tuy nhiên, việc ký hợp đồng tiến triển khá chậm chạp vì VinaGame muốn sở hữu mã nguồn của sản phẩm trong khi đó Dianji kiên quyết không bán.

Tháng 5/2007, quá rảnh rỗi khi đợi phản hồi từ CEO của Dianji, tôi quyết định tìm thêm một công việc nào khác để làm. Thời gian còn học ở Mỹ, tôi thường mất khá nhiều thời gian vào việc tìm kiếm các bài hát yêu thích trên mạng Internet. Có 2 cách làm chính. Một là vào các trang nhạc phổ biến thời đó như nhacso.net, tuantrinh.info. Hai là tìm từ Google. Cả hai cách này đều khá mất thời gian mà vẫn khó tìm được cái mình muốn. Với kinh nghiệm có sẵn từ thời làm search engine Hoatieu trước đây, tôi quyết định làm dự án tìm kiếm nhạc. Dự án trình lên với tổng số vốn đầu tư ban đầu khá khiêm tốn và chỉ cần 4 server, anh MinhLH duyệt ngay.

Bắt đầu nhiều việc, tôi tiến hành xây dựng đội ngũ. Sau khi xem một loạt hồ sơ thì lọc được đồng chí LâmNN với CV khá ấn tượng, đã từng làm một số sản phẩm web và đến từ timnhanh.com khi đó đang nổi. Thành viên thứ hai là LợiTV, chủ account nổi tiếng TháiVinhHuy với nhiều bài phân tích đánh thếp trên forum ddth.com. Thành viên thứ ba là MạnhPL, lúc đó đang làm Vietboom.com. Cả ba thành viên này đều vẫn đang làm việc tại Zing.

Trong quá trình tìm hiểu thị trường chat Trung Quốc, tôi tình cờ kiếm được một tài liệu tiêu đề "10 vấn đề của các công ty Internet quốc tế ở Trung Quốc". Tài liệu này, với những tư tưởng rất khác biệt thời đó như (tốc chiến tốc thắng, thà bị chửi mắng còn hơn bị lãng quên, coi trọng kết quả hơn là quy trình) đã đóng một vai trò rất quan trọng trong việc hình thành triết lý quản lý của Zing. Tất cả các manager nòng cốt của Zing đều phải đọc qua tài liệu này.

Tháng 6/2007, mọi việc bắt đầu vào guồng. Team được bổ sung thêm TrangPTT, CangPV. Zing được cho mượn 1 project manager và 4 developer từ SD để phát triển Zing MP3. Do ngoại giao tốt, leader của SD lúc đó, anh SanTN, cho chúng tôi mượn toàn quân thiện chiến, chủ lực là HảiBT và DũngVV. MạnhPL chịu trách nhiệm design tính năng và giao diện, LâmNN chịu trách nhiệm đi hợp tác kết nối với các site nhạc khác và mua quảng cáo. Dự án hoàn tất suôn sẻ và được đưa ra beta vào tháng 7/2007. Traffic tăng vọt từng ngày, thú vui giải trí lớn lúc đó của chúng tôi là vào Google Analytics lúc sáng sớm và Alexa vào 2h chiều để xem thông tin mới nhất về traffic. Đến ngày 16/10, đúng 3 tháng sau khi ra mắt, Zing MP3 đã vượt qua nhacso.net là website số 1 về âm nhạc thời đó.

Zing Chat, người anh em của Zing MP3 lại không được thuận lợi như vậy. Rất tự tin sau chiến thắng dễ dàng của MP3, tháng 11 chúng tôi ồ ạt đưa Chat ra thị trường. Sản phẩm được launch sau một buổi họp báo hoành tráng với những tuyên bố mạnh mẽ của KhaiVQ, PR khắp báo chí, banner phủ hàng loạt website VN. Tuy nhiên, Zing Chat được đón nhận khá hờ hững. Người dùng Việt Nam, đã quá quen thuộc với Yahoo Messenger, không có nhu cầu để chuyển sang dùng một sản phẩm khác với tính năng tương tự. Chúng tôi cũng bị ảnh hưởng nặng nề bởi phong trào bài hàng Trung Quốc do các xung đột giữa hai nước về vấn đề biển đảo khi đó. Việc tấn công ồ ạt ra thị trường không đạt hiệu quả mà lại gây phản cảm lớn từ cộng đồng mạng. Zing Chat không đạt được mục tiêu đề ra.

Hôm nay nhìn lại, tôi thấy 2007 là một năm rất may mắn khi một nhóm người toàn newbie như team Zing khi đó đạt được một thành công ban đầu là Zing MP3. Ngoài những kinh nghiệm quý báu về phát triển và launch sản phẩm, những thành công bước đầu rất quan trọng trong việc xây dựng sự tự tin, rất cần thiết để chúng tôi mạnh dạn đón nhận những thử thách mới.

2008: Bành trướng ồ ạt

Đầu năm 2008, tôi nhận được yêu cầu của ban giám đốc tiến hành sát nhập 4 bộ phận tách rời lúc đó là Blue Ring (Zing Chat/MP3), Portal (Zing News/Mail/Search), LiquidLine (Yobanbe), 123mua thành một để tối ưu nguồn lực và tăng cường sức mạnh. Đây thực sự là một thách thức rất lớn đối với cá nhân tôi khi qui mô của tổ chức tăng trưởng gấp 6 lần. Việc đầu tiên cần làm là lo xây dựng sơ đồ

tổ chức. Lúc đầu thì Zing được chia thành mô hình ma trận, có hai người đứng đầu. Tôi quản lý các product manager (Media, Community, UGC, News, Information, Ecommerce) và anh QuânNM (sáng lập viên của LiquidLine) quản lý các service manager (Design, Technical, Ad Sales). Tuy nhiên mô hình rần hai đầu này chạy không mượt mà lắm, có lẽ do cách làm việc của chúng tôi quá khác nhau. Vì thế giữa năm 2008, anh Quân và phần Ad Sales được tách ra thành một bộ phận riêng (G3), làm thêm mảng Mobile. Phần còn lại chính là bộ phận Web hiện nay.

Sau khi xây dựng xong mô hình, việc cần làm tiếp theo của chúng tôi là tìm kiếm những con người để biến tầm nhìn thành hiện thực. Ngoài đội ngũ product manager trẻ khỏe hiểu chiến, Zing rất thiếu những lãnh đạo giàu kinh nghiệm về sản phẩm online. Tôi liên tục bay ra Hà Nội, lục lọi trong danh sách contact để bổ sung lực lượng. Tháng 2/2008, anh NghĩaDT từ VTC nhận lời tham gia Zing phụ trách mảng chiến lược. Đến tháng 3, chị TrangDT cũng chấp nhận từ bỏ một công việc ổn định (trưởng ban Văn hóa, VnExpress) để chấp nhận thách thức xây dựng Zing News.

Làm Web 2.0, một trong những vấn đề đau đầu nhất của Zing luôn là vấn đề kỹ thuật. 2007, tôi được sự hỗ trợ rất nhiều của anh TrựcDB (lúc đó phụ trách SO) và anh SanTN (phụ trách SD). Đến 2008, khi Web tách ra riêng, các anh cũng rất hào phóng chuyển giao cho Zing những nhân viên đã dày công đào tạo. Tuy nhiên, đội ngũ SD khi đó nòng cốt đều xuất phát từ outsourcing, rất thiếu kinh nghiệm làm các sản phẩm Web yêu cầu hiệu năng cao và thay đổi liên tục. Tôi lại tiếp tục công cuộc tìm kiếm tài năng để bổ sung cho Zing. Mục tiêu chính là anh LongĐH, một người bạn lâu năm. Lúc đó anh Long vẫn đang mãi mê với sự nghiệp ở công ty cũ, tamtay.vn. Trước sự "đe dọa" quyết liệt của tôi, anh chơi kế "Lê Lai cứu chúa" bằng cách tiến cử đàn em của mình là anh ThànhDN tham gia Zing (tháng 6/2008, vai trò ban đầu là phát triển sản phẩm Zing Download). Tuy nhiên tôi vẫn không lùi bước. Tháng 8/2008, anh LongĐH cũng chính thức nhập hội để gánh vác mảng kỹ thuật, đỡ giùm tôi một gánh nặng quá sức.

2008 là một năm đặc biệt khi Zing tung ra ào ạt một loạt sản phẩm. News, Forum, Movie, Star, Video, Photo, Mail. Chủ trương của tôi lúc đó là do Zing còn quá thiếu kinh nghiệm, việc phát triển phải đi theo nhiều hướng để khám phá. Zing đã làm đúng chủ trương đó và cũng đã học được nhiều bài học quý giá, từ cả những sản phẩm thành công lẫn chưa thành công. Tuy nhiên, 2008 là một năm thành công rực rỡ của G2 với mức tăng trưởng traffic 300%. Zing trở thành website thứ 3 Việt Nam (theo Alexa), nhãn hiệu Zing chiếm thị phần thống trị trong giới trẻ (15-25) và 123mua tiến vào top 50.

2009: Tăng trưởng bền vững và hy vọng vào tương lai

Kết thúc một năm 2008 đầy ắp hoạt động, Zing tiến vào 2009 với tâm lý khá tự tin. Việc chuẩn bị cho 2009 được tiến hành khá bài bản với kế hoạch kinh doanh từ tháng 11/2008, họp chiến lược tháng 12/2008. Các manager đều đã xây dựng được bộ khung cho phòng ban của mình. Việc chăm lo đời sống cả vật chất lẫn tinh thần cho các thành viên được đẩy mạnh với sự tham gia chính thức của chị VânTTB. Sức mạnh kỹ thuật cũng được bổ sung với sự tham gia của anh ThanhCNN và anh HùngVV, sẵn sàng cho những trận "đánh Tây" qui mô lớn.



Những con người trẻ trung nhiệt huyết của Zing

Từ tháng 2 đến tháng 7 năm 2009, Zing dành toàn bộ tâm huyết để phát triển mạng xã hội Zing Me. Chúng tôi tập hợp những thành viên xuất sắc nhất từ tất cả các phòng ban, chia ra thành 4 hướng lớn (Back-end, Front-end, Games, và Apps) để chung sức xây dựng một sản phẩm tốt nhất cho người dùng Việt Nam. Tôi rất xúc động khi thấy đội ngũ kỹ thuật, dù đã có gia đình hay còn đang tìm người yêu, đều tình nguyện hy sinh, ngày nào cũng làm việc đến 8, 9 giờ tối, đi làm thêm cả những ngày cuối tuần, để dự án hoàn thành đúng deadline. Hiện nay phần kỹ thuật đã khá ổn, và trách nhiệm đang đặt trên vai đội ngũ marketing, PR, và product operation. Với 100 con người trẻ trung và tràn đầy khát vọng, chúng tôi đều tin tưởng vào những điều tốt đẹp nhất đang ở phía trước.

Câu chuyện GameZone

PhươngNN

5 năm về trước, GameZone là một cái tên rất quen thuộc trong giới game thủ TP.Hồ Chí Minh. 5 năm sau, VinaGame đã trở thành một công ty giải trí online lớn nhất Việt Nam. Các game thủ biết đến GameZone, biết đến VinaGame, nhưng ít ai biết rằng giữa GameZone và VinaGame có một mối quan hệ mật thiết với nhau, hay đúng hơn là duyên nợ.

Năm 2002, lúc thị trường game Việt Nam đang bị thống trị bởi làn sóng Age of King II, Warcraft III, Halflife, Counter Strike, Football Manager... Các phòng máy lớn nhỏ mọc ra như nấm. Bắc Hải được coi là thiên đường của giới game thủ, không chỉ bởi máy mạnh, cấu hình khủng mà còn vì đây là nơi tập hợp các tay game thủ chuyên nghiệp. Bất cứ game nào cũng đều có "kèo" nếu bạn muốn thử sức. Nổi tiếng nhất lúc bấy giờ là team Age Of King của tiệm 48 Đồng Nai, với các game thủ như: Nobita (BinhNT-Sale), Conan (PhuongNN-GT), Destroyer (Nhan-GO), ByeBye, 007,...



MinhLH và BinhNT cùng đoàn game thủ Việt Nam tại Hàn Quốc

World Cyber Game năm 2002 mở màn sôi động với ba cặp vé đi Hàn Quốc cho ba giải Nhất, Nhì, Ba là niềm mơ ước cho các game thủ lúc bấy giờ. Sau giai đoạn luyện tập miệt mài thì Nobita (BinhNT) cũng lọt vào vòng bán kết, tranh giải Ba với game thủ Mikan (MinhLH). Conan (PhuongNN) lúc này bận việc gia đình nên không tham gia được (tiếc quá, không thì chắc cũng lọt được vào vòng tứ kết). Trận giữa Nobita - Mikan được giới chuyên môn đánh giá là một trận không cân sức, hay nói đúng hơn là tỷ lệ 1 ăn 10, Mikan nắm chắc vé đi Hàn Quốc. Nhưng không biết trời xui đất khiến thế

nào mà hôm đó BìnhNT đã có một trận đánh xuất quỷ nhập thần, khiến Mikan trở tay không kịp. Vậy là Mikan đành thất thủ mặc dù được khá nhiều "cổ động viên nữ" cổ vũ, phải ngậm ngùi trao chiếc vé đi Hàn Quốc cho BìnhNT.

Câu chuyện tưởng chừng như kết thúc ở đó, nhưng Mikan không chịu khuất phục nên đã tự mua vé máy bay tháp tùng team Việt Nam sang Hàn Quốc thi đấu. Tại đây, Mikan đã làm quen với BìnhNT, anh Trịnh Bảo. Lịch sử GameZone cũng mở màn.

Thành lập GameZone

Sau khi về VN, Mikan gặp lại BìnhNT và lên kế hoạch mở phòng máy. Buổi meeting đầu tiên diễn ra tại quán café Hồng ở CX Bắc Hải giữa Mikan, Nobita và Conan. Cả ba quyết định hùn vốn mở phòng net. Mặc dù đồng vốn eo hẹp, nhưng một tháng sau, phòng net mang tên GameZone cũng khai trương với khoảng 30 máy:

Ở Tp HCM có một phòng game sẽ khai trương vào ngày 6/01/2003. Giảm giá 30% cho tuần lễ đầu tiên. Đây sẽ là phòng game hiện đại nhất ở TP.HCM với cấu hình máy cực mạnh trong không khí mát lạnh.

Pentium IV 1.6Ghz

Ram 256 Mhz

Card AGP ASUS 64 Mb

Monitor SamSung Syncmaster 17" 753 DFX siêu phẳng

Địa chỉ: CC3 Trường Sơn P15 Q10 TpHCM (trong cư xá Bắc Hải)

Phòng máy được điều hành bởi MinhLH phụ trách định hướng phát triển, xây dựng qui trình quản lý, vay vốn ngân hàng, kiêm kế toán trưởng; BìnhNT chuyên lo ngoại giao, câu khách, quản lý công nợ (do gamer chơi thiếu nhiều quá); và PhuongNN phụ trách sửa chữa máy tính, nâng cấp game... Sáu tháng đầu tiên, dưới sự điều hành chuyên nghiệp của 3 CEO, GameZone chính thức tuyên bố "lỗ vốn" và chuyển sang địa điểm mới.

Địa điểm thứ hai của GameZone nằm tại số A3 đường Đồng Nai, quận 10. Rút kinh nghiệm, lần này ban cổ đông GameZone quyết định không cho chơi thiếu nên tình hình cải thiện rõ rệt. Mỗi buổi tối, MinhLH đi làm về, cưỡi chiếc dream Thái ghé ngang GameZone, mặc dù mệt te tua nhưng miệng vẫn cười te toét khi xem kết quả kinh doanh từ máy chủ CSM (lúc này GameZone đã mua license CSM với giá 90K/client, mặc dù PhuongNN và BìnhNT đã đích thân đi deal giá với anh Đức, nhưng ông ta quyết tâm chém đẹp, không bớt 1 xu).

Trước tình hình kinh doanh khá tốt, MinhLH ra quyết định làm liều, đi buôn một chuyến, mời nhà đầu tư tiềm năng là anh MỹCT gia nhập GameZone (lúc này anh Mỹ đang là giám đốc của

chi nhánh ngân hàng ACB). Anh Mỹ đã bị “choáng” trước tiềm năng phát triển của GameZone và đã quyết định đầu tư, nâng tổng số máy của GameZone lên 40 máy.

Năm 2003, cơn bão game MU đã đổ bộ vào VN, thu hút hàng triệu game thủ, mở đầu cho giai đoạn vàng son nhất của GameZone. Dưới sự chỉ đạo của anh MinhLH, PhuongNN đã set up được thành công server lậu MU đầu tiên tại HCM. Cùng với sự quảng bá, marketing rầm rộ của BinhNT, thu nhập của GameZone đã nâng lên được 100 triệu/1 tháng (một con số mơ ước cho tất cả các phòng máy lúc bấy giờ). GameZone tiếp tục mở thêm một phòng máy mới tại Nguyễn Chí Thanh, Cao Thắng, nâng tổng số máy của GameZone lên 100 máy.

Cũng trong khoảng thời gian này, ý định làm game online (làm server lậu như MU Hà Nội) cũng đã nảy ra trong đầu của anh MinhLH. Kế hoạch được lên giữa chừng thì bị đứt đoạn do chi phí hosting quá mắc (8 triệu /1 tháng chưa tính tiền bandwidth). Anh em không tự tin lắm nên đành ngổ dupe đồ lậu MU Hà Nội bán để chờ thời cơ.

Tháng 10/2004, vào một buổi tối định mệnh, anh MinhLH tuyên bố sẽ thành lập công ty làm game online. Lúc này, BinhNT và PhuongNN vẫn còn lo tập trung vào chuyện quản lý phòng net, chưa hình dung ra sẽ làm thế nào. Mọi thứ chỉ mới bắt đầu khi lầu 2, 3 của trụ sở Cao Thắng chính thức trở thành văn phòng đầu tiên của VinaGame (tầng 1 vẫn là phòng máy của GameZone). Bắt tay vào làm thôi.

Cũng xin nói thêm rằng từ lúc thành lập VinaGame, tình hình kinh doanh của GameZone ngày càng đi xuống do không có người chăm sóc. Trong suốt năm 2003 - 2004, GameZone đã trải qua nhiều kiếp nạn: bị cháy nhà, bị trộm, bị công an phạt, nhưng nó vẫn giữ vai trò quan trọng, vừa là nguồn tài chính vừa là nơi đào tạo nhân tài cho đội ngũ Sales. Cuối năm 2004, anh Minh quyết định tập trung phát triển VinaGame. Thế là GameZone chấm dứt từ đây.

VinaGame những ngày đầu tiên

Phương còn nhớ vị trí đầu tiên khi Phương vào làm VinaGame là IT support. Đạo đó, Windows 2003 Phương còn biết đôi chút, chứ Linux thì mù tịt. Command đầu tiên Phương học được qua Yahoo với anh Tuyên là “ls-la”, thấy nó cũng hay hay nên bắt tay vào học Linux từ đó.

Sáu tháng đầu tiên, ban ngày thì làm VinaGame, tối chơi soul calibur, khuya về chăm sóc phòng máy, đọc thêm Linux, công việc nhiều nhưng thiết thú vị. Giai đoạn này Phương đã học được rất nhiều; biết cài đặt game, biết cài đặt server (học được từ ông Liubang của Kingsoft), biết được mặt mũi con server 2U như thế nào, biết được cách dùng google translate để nói chuyện với tụi Kingsoft... Lần đầu tiên đi nước ngoài của Phương là sang Kingsoft, nhìn thấy đất nước Trung Quốc sao mà to quá, thậm chí mong rằng có ngày mình sẽ được sang đây du lịch vài tháng. Trở về Việt Nam, lòng quyết tâm rằng phải làm Võ Lâm cho thiết thành công thì mới có cơ hội sang Trung Quốc lần nữa.



Những "ông chủ" GameZone đi shopping ở Trung Quốc

Cuối cùng thì ngày close beta cũng tới. Phương còn nhớ ngày mở cho đăng kí đầu tiên, 120 ngàn lượt người đăng kí, server chết ngum (nói là server chứ lúc này trang web đăng kí host trên con PC cùi bắp 2G RAM). Nụ cười rạng rỡ hiện ra trên mặt mọi người: anh Minh, anh Bảo, anh Mỹ, Trục, Diễm Phương, BìnhNT, chị Diệp, anh Đức... Thành công đầu tiên đã giải tỏa áp lực tâm lý cho mọi người. Những ngày sau đó, VinaGame rơi vào tình trạng khó khăn, thiếu server, thiếu bandwidth, thiếu vốn. Và rồi định mệnh đã đưa đẩy anh Bryan gia nhập VinaGame, cùng với anh Jimmy, anh Tấn, chị Nga. Mọi việc dường như được sắp đặt sẵn, mọi người làm việc cùng nhau, đôi khi cũng có tranh cãi, nhưng tất cả mọi người đều có chung một mục tiêu là đưa game Võ Lâm ra thị trường thành công.

Ngày open beta Võ Lâm với hai cụm server Thái Sơn, Hoa Sơn, một trục trục nhỏ đã xảy ra ở account DB Võ Lâm (Trục béo quên set index cho table account_info). Gamer không login vào game

được, thế là mọi người cuống cả lên, may nhờ lúc đó có Liu Hang của Kingsoft đã phát hiện ra và sửa lại. Và cũng từ đó về sau, lịch sử VinaGame 3 năm liên tiếp hầu như CB, OB các game đều phải có một chút xíu trục trặc thì mọi việc sau này mới... êm xuôi.

Ba năm kế tiếp làm tại VinaGame, Phương đã lăn lộn với nhiều sản phẩm ở vị trí TOM: JX1, FS, JX2, ZT, SA, MS, BNB, 9D... Với mỗi sản phẩm là một team mới, một kỹ thuật mới, một đối tác mới, một thử thách mới. Đôi khi cũng căng thẳng, stress, mệt mỏi, đuối sức, nhưng sau đó được nhìn những thành quả mà mình đã đóng góp, được làm chung với những người cùng chung ý tưởng, mục đích, chia sẻ với nhau những thất bại, thành công... Phương thấy đó là cơ hội mà không phải ai cũng có được. Nhiều lần Phương phải tự nhủ với bản thân, phải bỏ qua những cảm xúc, lợi ích cá nhân để cùng nhau đạt được mục tiêu chung.

Nếu ai có hỏi cái quý nhất sau 5 năm làm việc tại VinaGame của Phương có được là gì? Sự nghiệp, tiền bạc, kinh nghiệm hay địa vị? Xin thưa rằng, tất cả đều không phải. Tình bạn là cái quý nhất mà Phương có được. Ở VinaGame, Phương có được những người anh, những người bạn, những đồng nghiệp đã từng chỉ bảo, chia sẻ với Phương những khó khăn trong công việc lẫn trong cuộc sống. Mọi người luôn tạo cơ hội, động lực, giúp đỡ nhau cùng phát triển. VinaGame đã giống như một gia đình thứ hai đối với Phương, đối với các bạn đồng nghiệp trong team.

VinaGame đã đem lại cho Phương rất nhiều kỷ niệm vui buồn. Vui nhất là những lần open beta game JX2, FS, ZT,... nhìn biểu đồ CCU lên thẳng đứng, tự đứng lòng cảm thấy sung sướng lạ thường. Buồn nhất là những lần incident nghiêm trọng như account DB JX1 chết, Data Center bị cúp điện, Open beta của JX2 phải dời lại 5 ngày vì server crash... Những lúc đó buồn lắm, nhưng luôn có mọi người ở xung quanh để chia sẻ, cùng nhau khắc phục hậu quả.

Sau 5 năm, bây giờ ngồi nhìn lại các bạn trong team, vẫn thức đêm, vẫn làm việc luôn ngày thứ 7, chủ nhật để kịp ra event, xử lý khắc phục sự cố, cảm thấy sao mà thương các bạn quá! Đôi khi Phương thấy mình đã không còn đủ sức để thức cùng với tất cả mọi người, nhưng bản thân vẫn luôn tự nhủ, mình phải luôn theo sát và ủng hộ các bạn, giúp đỡ, động viên khi các bạn gặp khó khăn, chia sẻ, ghi nhận những thành công của các bạn. Phương thấy được con đường đi phía trước, tin tưởng vào leader, tin tưởng vào các bạn trong team, thấy được trách nhiệm của mình đối với team. Vậy thì còn chờ gì nữa? Tiếp tục bước thôi.

5 năm ở VinaGame, 5 năm nữa cũng sẽ tiếp tục tại VinaGame. Ngọn lửa VinaGame vẫn bùng cháy trong tim Phương. Mong rằng trên con thuyền đó, sẽ có mặt tất cả các anh em, các bạn, các đồng nghiệp cũ, đồng thời sẽ có thêm những gương mặt mới, những ngọn lửa mới tiếp tục thắp sáng trong đại gia đình VinaGame.

Lịch sử Data Center

TấnDH

Trong quá trình phát triển của Vinagame có một bộ phận đóng góp rất nhiều vào việc đưa các dịch vụ của Vinagame đến với khách hàng đó là IDC (Internet Data Center). Công việc chính của IDC là:

- Cung cấp server cho các nhóm kỹ thuật triển khai đến các sản phẩm. Đảm bảo server hoạt động tốt 24/24 bằng cách cung cấp nguồn điện và hệ thống làm lạnh có sự ổn định cao. Thay thế và sửa chữa các server khi có hư hỏng.
- Cung cấp đường truyền và kết nối internet tới từng server để đảm bảo việc đưa dịch vụ online đến khách hàng một cách nhanh chóng và hoàn thiện.

Sơ lược lịch sử phát triển của IDC

Tiền thân của IDC là Network Operation Team. Ban đầu, Vinagame chỉ có 2 team kỹ thuật là Network Operation Team (NO) và System Operation Team (SO). Network Operation Team chịu trách nhiệm về vấn đề server ở mức vật lý OS cũng như vận hành hệ thống mạng của Vinagame. Lúc đó, việc cung cấp điện và hệ thống lạnh do AF chịu trách nhiệm.

Sau một thời gian, do số lượng server ngày càng nhiều nên nhu cầu về điện và hệ thống làm lạnh cho server tăng lên khá cao, đồng thời server room tại Hà Nội được xây dựng thêm nên NO team được đổi thành IDC và chịu trách nhiệm luôn việc cung cấp điện và hệ thống làm lạnh cho server.

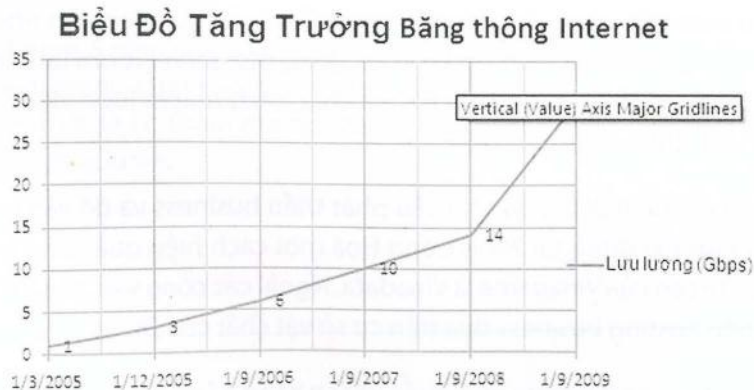
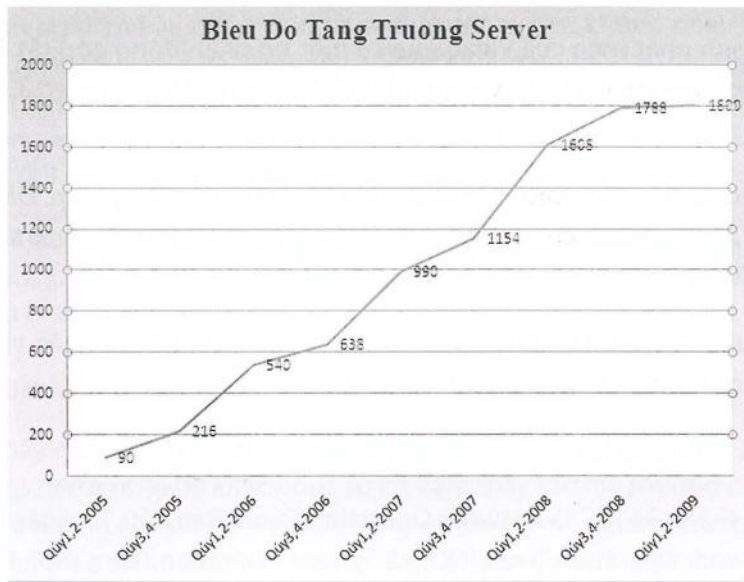
Vào cuối năm 2007, do nhu cầu phát triển business và để vận hành, khai thác Data Center vừa mới xây dựng tại 20bis Cộng Hoà một cách hiệu quả, toàn bộ IDC được chuyển sang 1 công ty con của Vinagame là Vinadata. Ngoài các công việc của IDC trước đó, Vinadata còn phát triển hosting business dựa trên cơ sở vật chất của DC 20bis Cộng Hoà.

Tuy nhiên, do Vinadata phát triển khách hàng đồng thời với việc đảm bảo duy trì hoạt động ổn định của hệ thống server và network phục vụ cho các sản phẩm của Vinagame này

sinh một số bất cập, nên vào khoảng tháng 6/2008, Tech Infrastructure Division được thành lập bằng cách điều chuyển một số thành viên từ Vinadata đang đảm nhiệm các công việc liên quan đến Vinagame về lại. Như vậy IDC hiện nay chính là Division TI và DC (Vinadata).

Một vài thông tin khác về IDC

Vào thời điểm Vinagame chuẩn bị Open Beta Võ Lâm Truyền Kỳ 1, IDC chỉ có duy nhất một nhân viên là anh TanDH. Hiện nay các nhân viên của cả TI và DC tổng cộng 42 người, trong đó TI 8 người và DC 34 người. Các thành viên đã gắn bó với Vinagame/IDC từ năm 2005 tới nay là: Dương Hồng Tấn (TI), Trần Tuấn Kiệt (TI), Lai Đại Quang (DC), Nguyễn Doãn Phú (TI).



Từ một server room nhỏ bé ban đầu tại 383A Điện Biên Phủ với 8 tủ rack và tổng công suất điện 120KVA, hiện nay cơ sở vật chất cho hệ thống server của Vinagame là 2 Data Center có thể đặt hàng trăm tủ rack với công suất điện hơn 2000KVA và đang xây thêm 1 DC mới tại khu công nghệ cao Hòa Lạc – Hà Nội.

Những kỷ niệm khó quên

Lúc đầu, do không ngờ tới việc sản phẩm Võ Lâm Truyền Kỳ được gamers đón nhận và ủng hộ một cách nhiệt tình hết sức, nên việc chuẩn bị hạ tầng kỹ thuật chưa được chu đáo cho lắm, thêm nữa đội ngũ kỹ thuật cũng chưa có kinh nghiệm trong việc này nên khi nhu cầu mở thêm server tăng cao thì xảy ra một vấn đề rất nan giải là thiếu công suất điện, thiếu công suất lạnh, thiếu chỗ lắp máy lạnh và đặt máy phát điện... Nhiệt độ server room vào buổi trưa thường xuyên sập sỉ 40 độ C, thậm chí nhiều lúc còn cao hơn dẫn tới việc một số server chịu không nổi tự shutdown luôn. Để giải nhiệt thì có thể lắp thêm máy lạnh, nhưng lúc đó ngoài việc không có chỗ để lắp thì còn một vấn đề còn nan giải hơn đó là công suất điện của máy phát điện và điện lực không đủ (thời điểm đó cũng hay bị cúp điện), máy phát điện thường xuyên chạy ở mức 110% công suất thiết kế và phải tạm nghỉ giải lao để cho nguội bớt vì lúc đó nhiệt độ nước làm mát của máy cũng muốn sôi. Nguồn điện từ điện lực cũng bị quá tải và CB trên cột điện cứ nhảy tung tung do dùng quá công suất. Cuối năm 2005, báo chí và các đối thủ cạnh tranh "soi" Vinagame và Võ Lâm Truyền Kỳ rất kỹ, hễ có một sự cố dù nhỏ là lại có câu hỏi có phải hệ thống server của Võ Lâm Truyền Kỳ đã bị hack không? Tình hình hạ tầng kỹ thuật quá tải như vậy, nên anh em kỹ thuật của IDC nói riêng và Vinagame nói chung vô cùng căng thẳng. Sau đó, IDC phải đem một số server sang thuê chỗ tại VDC2 mới cải thiện được tình hình trong khi chờ mở rộng server room tại 383 Điện Biên Phủ.

Thời điểm gần cuối năm 2005, anh Trần Thanh Hải (Giám đốc kỹ thuật) và anh Dương Hồng Tấn vừa ra Đà Nẵng để họp bàn việc đặt server tại VDC3 thì ở trong TP.HCM, vợ anh Hải trở dạ sinh em bé. Do chưa xong công tác nên anh Hải buộc phải phó thác việc gia đình cho bà nội và hôm sau, sau khi họp xong với VDC3 mới quay về TP. HCM chăm sóc bà xã.

Vào đầu năm 2006, Đặng Thanh Tùng từ TP.HCM ra Hà Nội để giám sát việc xây dựng server room tại 17 Bùi Thị Xuân. Theo kế hoạch ban đầu thì việc xây dựng chỉ thực hiện trong 1 hoặc 2 tháng là cùng và Tùng sẽ quay về TP.HCM làm việc tiếp. Nhưng việc xây dựng kéo dài đến tận tháng 9/2006, sau đó thì lại cần một người để vận hành server room này, thế là Tùng lại phải ở lại Hà Nội để làm việc tới cuối năm 2007. Như vậy, từ kế hoạch công tác ban đầu là 2 tháng nhưng Tùng phải ở lại Hà Nội làm việc tới 2 năm.

Cùng thời điểm đầu năm 2006 phải chuẩn bị thêm server để kịp ra mắt phiên bản cập nhật "Sơn Hà Xả Tắc" của Võ Lâm Truyền Kỳ 1, nhưng thời điểm đó việc mở rộng server room tại 383 Điện Biên Phủ chưa thực hiện được, thêm nữa VDC2, nơi hosting 1 số server cũng bị quá tải nên việc lắp thêm server gần như trở thành nhiệm vụ bất khả thi. Đây là vấn đề khiến đội ngũ kỹ thuật của Vinagame lúc đó vô cùng đau đầu, nhưng sau một thời gian nghiên cứu, IDC đã đưa ra giải pháp: rút số lượng server cho một cụm server Võ Lâm Truyền Kỳ từ 8 server xuống 4 server, như vậy là có thể tăng gấp đôi số lượng server group của Võ Lâm Truyền Kỳ mà không cần phải mua thêm server. Về sau, phương pháp này được tiếp tục áp dụng cho tất cả các game của Kingsoft giúp giảm đáng kể số lượng server (1 cụm server Võ Lâm Truyền Kỳ hiện nay chỉ chạy trên 02 server).

Ngôi Big V nhớ về những ngôi nhà xưa

NgaNHQ

Nhiều người tâm sự vì mê game nên vào làm việc tại VinaGame, nhưng nếu nói thật thì ngày ấy tôi vào VinaGame không phải là vì tôi mê làm game. Lý do chính là vì tôi muốn được làm ở những công ty kinh doanh những ngành mới, chưa từng có tại Việt Nam. Và VinaGame là một công ty như vậy.

Tôi cho rằng đoạn tự thuật ở dưới là tiểu sử nho nhỏ công việc của tôi và đội AF từ thuở sơ khai, cũng như cái "nho nhỏ" của VinaGame thời đó (Ngày ấy đội tôi còn được gọi là BOPS, mà mọi người thường hay chọc ghẹo "Đã Bóp" còn "Sờ" thì ai chịu nổi).

Ngày sơ khai:



Trụ sở đầu tiên 166 Cao Thắng

Văn phòng đầu tiên của VinaGame, 166 Cao Thắng, gọi là ọp ọp thì hơi quá đáng nhưng không thể kêu đó là nhà lầu được.

Hồi đó nhà rất nhỏ vừa để bán hàng, làm việc, vừa là chỗ để xe cho khách. Ấy thế mà các bạn Sales thì rất... to béo, mỗi lần đi thị trường về mồ hôi mồ kê nhễ nhại, chen chúc trong một không gian nóng bức chật hẹp, thật tội cho các bạn và cả những người xung quanh. Đã vậy, khi làm việc thì bà con phải cố gắng không đi tới đi lui, vì nếu các bạn di chuyển thì cả nền nhà cũng... di chuyển theo.

Với căn nhà đó, 35 người là quá đông. Nhưng mọi người cũng phải cố gắng thôi, và hi vọng khi nào có điều kiện thì chắc sẽ khá hơn...



381 Điện Biên Phủ

Kế tiếp theo (khi điều kiện có khá hơn thật) là ngôi nhà Điện Biên Phủ. Ngôi nhà có sức chứa tối đa là khoảng 40 chỗ ngồi theo tiêu chuẩn “văn phòng”. Nhưng với tốc độ “bành trướng” chóng mặt của VinaGame, chẳng có tiêu chuẩn nào theo kịp.

Mặt tiền tòa nhà rất đa năng, vừa làm showroom, vừa để chứa máy phát điện phục vụ phòng server. Ở tầng trệt là showroom của CS, phía trên là trung tâm dữ liệu, trên nữa là phòng làm việc của nhân viên. Phòng làm việc thì được thiết kế theo kiểu Cam-pu chia để tận dụng không gian, tức là bàn làm việc không phân biệt khu vực của từng người, mà chỉ là tấm gỗ dài gắn vào tường như kệ sách của sinh viên trong ký túc xá. Mỗi lần họp toàn công ty hàng tháng (lúc ấy tôi gọi là “chào cờ”), mọi người lại đứng xếp hàng chen chúc nhau.

Cũng vì cái tính năng “phức hợp” của ngôi nhà này mà không biết bao nhiêu lần tôi phải khóc dở chết dở... Cứ thử hình dung: phòng chứa server cũng là phòng khách, hàng ngày phục vụ không biết bao nhiêu khách hàng mà có những lúc server tỏa nhiệt lên tới... 40 độ C. Tôi đứng run cả người mà máy lạnh lúc ấy vô tình hơn bao giờ hết. Và cứ đêm về tôi lại sợ vì không biết bảo trì ngôi nhà này theo kiểu gì đây!!!

Chuyển mình



459 Nguyễn Đình Chiểu

Tiếp nối sự thành công của Võ Lâm Truyền Kỳ, VinaGame đã chuyển mình bằng việc đầu tư cho một ngôi nhà mới ở 459B Nguyễn Đình Chiểu. Đây là văn phòng chính của VinaGame vào thời ấy, với điểm khác biệt lớn nhất so với các ngôi nhà “đa năng” trước kia là chỉ dành làm “office”, và mặt tiền được chăm sóc chỉn chu hơn.

Tôi đã không cầm được nước mắt khi nhìn tòa nhà này sửa sang xong và lên đèn. Eo ơi, nó đẹp làm sao ấy... vì chính tôi cũng không dám nghĩ một ngày VinaGame sẽ có một ngôi nhà xinh xắn thế... Nếu tôi nhớ không lầm, các bạn VinaGame lúc ấy cứ đến... xem trộm, và mong từng ngày để được chuyển về nhà mới...

Khẳng định

Một loạt các văn phòng khác ra đời tại TP HCM, Hà Nội, Đà Nẵng trong khoảng từ năm 2006 đến 2008, tôi không thể liệt kê hết được. May mắn, đội tôi được tham gia xây dựng văn phòng lớn nhất, lịch sử nhất tại VinaGame, số chỗ ngồi không phải bắt đầu là 100 chỗ mà là bắt đầu từ con số 1000.



722 Sư Vạn Hạnh



381 Điện Biên Phủ



Big V rực rỡ mừng sinh nhật VinaGame 5 tuổi



Big V rực rỡ mừng sinh nhật VinaGame 5 tuổi



Big V rực rỡ mừng sinh nhật VinaGame 5 tuổi

Để tập trung 6 văn phòng đóng rải rác tại TP HCM vào một văn phòng Big V là một việc làm không đơn giản, nhất là quá trình di chuyển. Các bạn AF, IT, nhóm bảo vệ và nhóm vệ sinh đã cùng nhau làm việc, mỗi người một nhiệm vụ. Không hiểu vì lẽ gì mà cứ mỗi lần di dời văn phòng, trời đều đổ mưa. Có lần chị PhượngLTK lo lắng đã hỏi tôi "Trời mưa hoài, làm sao mà di chuyển máy móc, bàn, ghế? Không biết có đúng deadline không?..." Tôi đã động viên chị Phượng và trả lời: "Trời mưa là hên

đó chị". Sau này, tôi thú thật với chị Phượng là rất lo lắng cho cả nhóm AF phải vất vả làm trong mưa và thức khuya để kịp thời gian cho sáng ngày hôm sau, nhóm IT tiếp tục công việc set port mạng cho các máy tính của nhân viên...

Suy nghĩ và chia sẻ

Có rất nhiều VinaGamer đến hỏi tôi, "Chị làm ở đây lâu lắm rồi phải không? Chắc chị sẽ có rất nhiều câu chuyện kể?". Thế là tôi kể ngay cho các bạn một loạt chuyện cười. Có những câu chuyện vừa kể vừa cười, nhưng kể xong rồi tự nhiên ngồi im lặng mất khoảng vài phút, dù biết các bạn đang đợi để nghe tiếp...

Không chỉ là sự thay đổi từ các tòa nhà, VinaGame thực sự đã phát triển không ngừng với một đội ngũ "làm hết sức, tiến tới thành công và không dừng lại", thành một đại gia đình với người cũ, người mới, người trẻ 8x và những người... như tôi. Nhưng đi qua tất cả những thay đổi ấy, có một điều quan trọng còn đọng lại trong tôi là chữ "team" mà MinhLH đã nhắc đi nhắc lại từ buổi họp core team đầu tiên của VinaGame. Sống lâu trong một đại gia đình không thể không có chuyện vui buồn, ấm ức, không thể không có khoảng cách giữa người này người khác, không thể dễ dàng hòa hợp với tất cả mọi người...Biết là một việc rất khó làm, nhưng chữ "team" ấy, tôi đã học và thực hành trong suốt 5 năm qua.

VinaGame và “Em”

DiệpLTN

Chiều nay tham dự buổi Orientation training với vai trò đại diện ban giám đốc đón chào các nhân viên mới trong tháng, mình đã nói với các bạn, “Chúc mừng các bạn đã bước lên một con thuyền mới. Ở VinaGame, các bạn sẽ có cơ hội được làm rất là nhiều việc, được dịch chuyển qua rất nhiều chỗ ngồi, thậm chí có thể là thay đổi qua nhiều... văn phòng khác nhau. Quan trọng hơn, các bạn sẽ có thể tận hưởng niềm vui được làm những việc trước đây chưa bao giờ làm, và cũng có thể làm được những việc trước đây bạn chưa bao giờ nghĩ mình có thể làm được.”

Đối diện với những gương mặt thật trẻ trung, “nai vàng ngơ ngác” của các bạn, chợt nhớ lại chính gương mặt của mình 5 năm trước đây...

Từ nhỏ vốn mê mẩn truyện Tàu, là fan hâm mộ cuồng nhiệt của Kim Dung tiền bối, và biết vẽ mấy chữ tiếng Hoa, thế là tôi đã “liều mình như chẳng có” nhận dịch hợp đồng license VLTK cho ông bạn MinhLH. Tất nhiên phải thú nhận là tôi chưa hề có bất kỳ khái niệm gì về game online nên mấy cái từ chuyên môn như: client, server, account, database... thì đành để nguyên bản cho Minh tự... đoán. Cũng vì cái tội mê truyện kiếm hiệp, nên sau lần đầu tiên nhìn thấy giao diện game VLTK mà mấy bạn chơi thử trên server của Kingsoft thì tôi đã “xiêu lòng” quyết định gia nhập VinaGame. Trong đầu lúc đó chỉ suy nghĩ đơn giản, hi, công ty game thì nó to cỡ gấp đôi cái phòng chơi game là cùng chứ gì mà... sợ không làm!

Bắt đầu là chuyển đi tâm sư học đạo ở Kingsoft - Chu Hải tháng 12/2004 cùng với 8 đồng chí nam khác (có mình tui là nữ trong đoàn thui, hix). Muốn biết thêm chi tiết về chuyến đi này, vui lòng liên hệ bài viết của anh TuyênNN hoặc MinhLH, nên thôi ở đây tôi không kể nữa nhé. Kế đến là chuỗi ngày “chạy sô” qua lại giữa công ty tôi đang làm chưa nghĩ hẳn và VinaGame. Sáng sáng cứ 8 giờ đến 9 giờ và tối tối cũng từ 8 giờ đến 10 giờ tôi có mặt ở văn phòng 166 Cao Thắng. Công việc chưa có “job description” nên ai “kiu” mình làm gì thì mình làm đó: phụ dịch game với nhóm anh ĐứcNT nè, thu chi tiền nè, ghi sổ kế toán nè, giữ tất cả các loại chìa khóa của công ty từ khóa kết sắt, khóa tủ đựng con dấu, khóa cửa ra vào lầu 2 (để phân định 2 vùng lãnh thổ VinaGame & GameZone),... Đến tháng 1/2005 có tuyển thêm em TrinhNTT - thủ quỹ thì mình có thêm việc nữa là dạy em Trinh làm việc. Nhắc tới chuyện tuyển người lúc đó cũng gian nan lắm. Vì văn phòng 166 khi đó bé xíu hà, còn chưa có cái bảng hiệu tên công ty, ứng viên đi qua lầu 1 lên lầu 2 phỏng vấn, nhìn thấy cảnh gamer

chơi đã xong lăn quay ra ngủ chắc không ít người thắc mắc rút cuộc công ty này làm gì dzậy ta?!

Hoạt động của công ty ngày càng nhộn nhịp trong khoảng 6 tháng đầu năm 2005. Tôi vẫn nhớ cảnh tượng khoảng 20 người chen chúc xúm xít ngồi làm việc trên 2 tầng lầu chật chội, và mỗi khi tôi đến văn phòng vào buổi tối thì có 1 bạn nào đấy đã phải đứng để nhường ghế cho tôi. Ngắm thử bây giờ văn phòng Big V hoành tráng với 1 tầng 2 diện tích 3,600 m², sao không khỏi nao lòng... Trong thời gian này VinaGame kết nạp thêm được các bác Bryan, Jimmy, chị NgaNHQ, anh TấnDH, và bắt đầu lần "dời đô" đầu tiên từ Cao Thắng sang Điện Biên Phủ.

Ấn tượng nhất với tôi lúc ấy là chị Nga béo (NgaNHQ), mặc dù hồi đó chưa béo lắm. Mọi việc đến tay chị đều được giải quyết ro ro nhanh gọn lẹ, chị cũng rất nhiệt tình chỉ bảo cho tôi nhiều thứ như cách ăn mặc và quản lý nhân viên thế nào cho "pro". Mặc dù đã có 2 "tiểu Nga Nga" sinh đôi dễ thương mũm mĩm y chang mẹ, nhưng chị mà trang điểm lên thì cũng còn khối anh "chít" trong đôi mắt long lanh hình viên đạn của chị đó nha. Ấy vậy có một hôm gần ngày khánh thành văn phòng Điện Biên Phủ, gặp chị trước cửa showroom còn ngổn ngang gạch cát, tôi hỏi: "Sao hôm nay chị đánh phấn gì mà nhìn mặt trắng bóc thế?", chị nói: "Mấy hôm nay chị lu bu đâu có phấn son gì đâu em. Trắng chắc là do... bụi matix bám vào đó". Thương quá mama tổng quản của VinaGame! Bọn em có chỗ ngồi tử tế thế này là nhờ một tay chị chu tất, ngay cả đến lúc làm văn phòng Big V cũng vậy.

Qua văn phòng mới thơm phức mùi sơn nước, chưa kịp sung sướng thì đã phải nếm mùi khổ đau là bị dí đòi nợ. Cũng đúng thôi, cho đến lúc đó VinaGame đã kinh doanh được game VLTK để thu tiền đầu, chỉ toàn là chi. Tiền thuê và sửa chữa văn phòng, mua server, mua máy phát điện, máy lạnh, hệ thống cửa tử phòng server... khoản nào cũng từ vài trăm triệu đến hàng tỷ. Thế là bao nhiêu chiêu khất nợ mình học được từ trước tới giờ có dịp đem ra xài cho bằng hết. Ngày nào cũng trả lời điện thoại đến khan cổ, ngon ngọt hứa hẹn với các supplier. Nợ người ta hàng mấy trăm triệu nhưng cứ xin "cho em trả góp mỗi tuần 10 chai bác nhé". Rồi nhân viên thì tuyển vào ồ ạt nữa chứ. Đã có thời điểm cận kề ngày cuối tháng, phải trả lương cho khoảng 60 nhân viên mà tài khoản VinaGame còn đâu hơn 5 triệu đồng, suýt nữa thì đã có cảnh 60 tên "uýnh" 1 tên rồi. Trong số người mới có hai sự muội của mình là HiếuNVN & TrúcNHT. Bây giờ mới dám kể chứ hồi đó chị rất lo rằng vào thấy cảnh người ta suốt ngày đòi nợ công ty như vậy liệu hai em có yên tâm làm việc không. Rất vui là các em đã vững tâm "cày cuốc" ở phòng kế toán cho tới ngày hôm nay.

Lần dời đô thứ hai là sang Nguyễn Đình Chiểu, khoảng tháng 9/2006. Lúc này team đã có thêm em VânHT, ThôngNV và nhiều em nữa. Nhờ ThôngNV đảm nhận vai trò kế toán trưởng, "tự xử" công việc của team kế toán rất cứng cáp, tôi có nhiều cơ hội để "can dự" vào những việc mang tính chất điều hành hơn, đặc biệt là trong mảng game. Bắt đầu đọc marketing plan xem offline là gì, bám càng sales đi hội nghị khách hàng, đi thăm phòng máy ở tỉnh, được chia sẻ về những kế hoạch kinh doanh và đầu tư, bắt đầu viết các quy trình finance đầu tiên mà sau này bị rất nhiều người "xỉ vả" là sao finance thủ tục phức tạp thế.

Ở VinaGame trong 2 năm này tôi được chứng kiến sự bùng nổ chóng mặt về "dân số". Tính đến cuối năm 2006, số nhân viên là gần 500, tăng 2,5 lần so với cùng thời điểm cuối năm 2005; năm 2007 thì hơn 860 người, cũng tăng 1,8 lần. Vì vậy mà các văn phòng của VinaGame cũng thi nhau nở rộ như nấm mọc sau cơn mưa, tập trung quanh quần khu vực giáp ranh quận 10 và quận 3. Hiếm có

công ty nào mà cứ cách khoảng 2 tháng thì bộ phận AF phải chạy đôn chạy đáo khắp nơi để tìm văn phòng thuê, đến nỗi cả Phòng Công chứng Quận riết cũng nhẵn mặt VinaGame luôn vì cứ lên đó ký giấy tờ hoài. Và cứ vừa ngưng tay với dự án sửa chữa di dời văn phòng này thì các bạn AF lại phải bắt tay vào dự án cải tạo một văn phòng khác.

Hòa với niềm vui chung của cả công ty khi chứng kiến các sản phẩm game hay web lần lượt được ra đời, những lần dời đô sang một tầm cao mới, thì những niềm vui mang tính “riêng tư và bảo mật” đã đều đặn được mang đến cho mọi người trong suốt 5 năm không trễ hẹn dù chỉ 1 ngày. Ấy chính là nhờ các bạn kế toán và nhân sự tiền lương, đặc biệt là ThôngNV đã làm việc miệt mài không quản vất vả ngày đêm. Dù có thức trắng đêm trước, nhưng chỉ cần nhìn thấy nụ cười của các anh chị em khi nhận lương thì khuôn mặt đôn hậu của Thông cũng sáng bừng lên rạng rỡ



Chị Diệp ngày xưa...

... và bây giờ

6 tháng cuối 2007 đầu 2008 còn đánh dấu một giai đoạn thử lửa của cả team FA và legal khi phải tiếp đón lần lượt 3 đoàn kiểm toán của các hãng “big 4”. Hồ sơ giấy tờ từ 2-3 năm trước sắp mục được lôi từ các kho ra, số liệu vốn ngữ quên trên file máy tính nay được dựng đầu dậy. Còn các con ong thợ trong team thì truyền nhau khẩu quyết của Mèo mập (MinhVTT) “DD = Done or Die” để mà lên tinh thần. Cả team miệt mài cày cuốc cho đến ngày các đoàn kiểm tra phát chán ra về vì không tìm thấy lỗi gì “trọng yếu”. Điều đó làm Ban giám đốc rất tự hào và giúp khẳng định VinaGame có một nền tảng vững chắc về hệ thống kế toán tài chính để có thể vươn lên bắt nhịp với các công ty tầm cỡ. Tin rằng cả team FA thân yêu sẽ còn “phát dương quang đại” hơn nữa dưới sự dẫn dắt của các leader mới.

Nhận “quest” tiếp theo, tôi khăn gói quả mướp chuyển sang “Nhân sự thôn”. Băn khoăn, lo lắng rất nhiều vì mọi thứ đều mới mẻ và dường như còn nhức đầu hơn cái môn tài chính vốn đã không dễ nuốt. Dự án đầu tay sau nhiều tháng trời ấp ủ rồi cũng được ra lò với vô vàn cảm xúc khác nhau. Nhớ cảnh hội đồng chuyên môn ngồi xây dựng competency thật là hay, xây xong rồi tự hỏi không biết mình có đạt level... giữa không nhỉ. Cười đến đau bụng khi chị HàHTB kể chuyện nhân viên bước vào phòng đánh giá ranking mà chỉ cần nghe “có chị Diệp ngồi trong đó” là đã mặt mày xanh mét. Cười đấy mà cũng thấy se sắt trong lòng, chỉ mong những nỗ lực của team HR sẽ góp phần xây dựng một môi trường làm việc chuyên nghiệp và thân thiện hơn cho các bạn. Hãy để thời gian làm câu trả lời tốt nhất ...

Đang miên man suy nghĩ chuyện nọ xọ chuyện kia, tiếng mọi người lao xao kéo tôi về với buổi training vừa kết thúc. Mà nói đúng hơn thì “cái sự” training ở VinaGame sẽ chẳng bao giờ kết thúc cả. Các bạn trẻ của tôi ơi, sẽ còn rất nhiều điều phía trước để các bạn học hỏi, rèn luyện, và trưởng thành. Hãy trân trọng và tận hưởng niềm vui này bạn nhé.

Five years

Bryan Pelz

5 years: less than 2,000 days. Vietnam has changed a lot.

Back in 2004, almost nobody had cable TV or a PC in the home, and only 1 in 16 people used the Internet. Vietnam had lots of young people, with not many appealing entertainment options.

Despite painfully slow connections, young people packed Internet cafes, chatting online and reading news. And when Internet cafes traded in their dial-up modems for faster ADSL connections, people started playing games.

In 2004, the only game operators were gamers running pirate servers, most of which were not well-run. And gamers are demanding. It was clear that if a company brought good games to Vietnam and did a great job operating them, people would play.

It was not easy putting VinaGame together. None of the Korean or Chinese game developers believed there would be a strong game market in Vietnam. There were no staff with any online, game operation, or game marketing experience. There were no reliable datacenters, no distribution networks to the game rooms, no way of collecting money, no call centers to outsource to.

VinaGame had to build everything. It was a lot of work, and a lot of great, passionate people helped pull it off.

Back then, VinaGame was a start-up, and the goal was simple: launch Vo Lam Truyen Ky, and make it a success. That happened. Open beta was huge. The main difficulty was keeping up with the rapid growth, making sure there were enough servers, enough bandwidth, enough electricity, and enough air conditioning to keep up.

When VinaGame announced it would charge for Vo Lam, the gamers rebelled and stopped playing in protest. Nobody had ever charged for a game in Vietnam before. Fortunately the gamers came back, and then came commercialization. Nobody really had any idea how much gamers would be willing to pay, and nobody knew how many gamers would walk away from Vo Lam once the game

commercialized. To the relief of VinaGame and its investors, the gamers paid. The game continued to grow, blowing away all estimates in the original business plan.

Quickly things became more complicated. There were regulatory issues, public opinion issues, and big, powerful competitors. VinaGame fought hard, and, frankly, narrowly survived.

Then things got even more complicated. VinaGame launched more games. Some were successful, others were failures. The company reorganized several times as it sought to find the best way to structure itself for growth. New staff flooded in, and some old staff left. Growing pains continued as VinaGame struggled to seize a once-in-a-lifetime opportunity: the moment when a new market is just opening up.

It turns out that it was a twice-in-a-lifetime opportunity. Halfway to its 5-year anniversary, VinaGame decided to launch a web portal called Zing. The idea was simple. There weren't many websites targeting young people. Most websites at the time were geared towards people in their mid 20s (and older), which was kind of odd because young people are the main users of the Internet. They would make a good target for Zing because their habits are not yet fully formed, so it's easier to convince them to try something new.

The problem is how to pay for Zing. In Vietnam back then and still today, the online advertising market is under-developed. Websites make almost no money on users. The theory is that VinaGame could justify paying to develop Zing because, if Zing was successful, it would have a huge audience and from that more people would discover VinaGame's games. And eventually when the online advertising market picks up, VinaGame will have significant ad revenue as well.



"Youthful" Bryan

Fast forward to today. VinaGame is still the #1 game operator, and Zing is the #1 locally developed website. In Vietnam, 1 in 4 people use the Internet. There are 10 times as many websites as there were 5 years ago, and 80 times the network traffic.

But what does the future hold?

Nobody knows, but I would like to personally make three very, very general observations.

First, as quickly as we've seen this market develop, the pace of change will not decrease. Change is the rule. Those organizations that can adapt to a fast-changing world have a chance at success. Increasingly, success is no longer guaranteed. Is this true in Vietnam? Yes.

My second observation is that Vietnamese lives are becoming increasingly online. Slowly but surely, more and more of our every day lives are moving online as the world becomes more and more connected. And with our increasingly digital lives comes increasingly digital commerce and community. Online becomes vital to society and commerce. (It's better to build your career around online, it's the future!)

Third, over the long-term, distribution is a dying business. As people's lives move online, distribution of content and services become more efficient, and people's choices multiply. And the role of the distributor decreases. People value content and connectedness, they don't care about the pipes that bring it to them, and increasingly they're less willing to pay the plumbers.

What does this mean for VinaGame? VinaGame must enhance its ability to adapt to changing market conditions because the pace of change will only increase. It must focus relentlessly on giving Vietnamese the content and connectedness that they want. VinaGame's continued success will no longer be about how to give a gamer a game or a user a website. It will be about enabling richer, more connected lives. And that goes beyond websites and games. It involves new platforms and services that are only now being imagined. It involves the courage to adapt and evolve.

Over the next five years, Vietnam will change more than it has in the last five years, and we're an important part of that change. Are we ready?

5 năm

Bryan Pelz

5 năm. Chưa đầy 2000 ngày, nhưng Việt Nam đã thay đổi rất nhiều.

Năm 2004, hầu như chưa gia đình nào có truyền hình cáp hay máy tính, và trong 16 người dân Việt Nam thì chỉ có 1 người sử dụng Internet. Việt Nam lúc đó có rất nhiều người trẻ, nhưng lại quá ít những loại hình giải trí hấp dẫn. Mặc dù lúc ấy tốc độ kết nối Internet vô cùng chậm, các quán café Internet lúc nào cũng chật cứng các thanh thiếu niên. Họ lên mạng để chat và đọc tin tức. Và khi các quán café Internet nâng cấp các modem “dial-up” chậm chạp bằng đường truyền ADSL tốc độ cao, mọi người bắt đầu chơi game.

Năm 2004, các nhà điều hành game duy nhất trên thị trường là những người gamer quản lý các server lậu, không theo một tiêu chuẩn vận hành nào. Trong khi đó, nhu cầu của các game thủ rất cao. Rõ ràng, nếu có một công ty mua những trò chơi có chất lượng về Việt Nam và vận hành tử tế, khách hàng chắc chắn sẽ hưởng ứng.

Xây dựng nên VinaGame không đơn giản. Không có một nhà sản xuất game Hàn Quốc hay Trung Quốc tin được rằng sẽ có một thị trường game lớn mạnh tại Việt Nam. Lúc đó, tại Việt Nam cũng không có đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm về Internet, vận hành game trực tuyến, hay tiếp thị game. Không có bất kỳ một trung tâm dữ liệu nào đáng tin tưởng, không có mạng lưới phân phối đến các phòng máy, không có cách gì để thu tiền, và không có một tổng đài nào để hỗ trợ.

VinaGame đã phải xây dựng mọi thứ từ đầu. Đó là một khối lượng công việc khổng lồ, nhưng VinaGame đã tụ hội được những con người đầy nhiệt huyết và đam mê để chung vai đảm đương khối lượng công việc đó. Và VinaGame đã thành công.

Ngày đó, VinaGame được thành lập với một mục tiêu đơn giản: đưa Võ Lâm Truyền Kỳ ra thị trường, và làm cho game này thành công. Và điều đó đã xảy ra. Ngày Open beta, VLTK đã lập một kỉ lục. Khó khăn chính mà VinaGame phải đối mặt là bắt kịp với tốc độ phát triển nhanh chóng của VLTK, bảo đảm có đủ server, đủ đường truyền, đủ điện, và đủ máy lạnh.

Khi VinaGame thông báo là sẽ thu phí chơi Võ Lâm, game thủ kịch liệt phản đối và ngừng chơi. Trước đó, game thủ Việt Nam chưa từng bao giờ phải trả tiền để chơi game. May thay, sau một thời gian game thủ lại quay về với VLTK, và kế hoạch thương mại hóa VLTK lại được tiếp tục. Thật sự

thì không ai biết các game thủ sẽ sẵn sàng trả bao nhiêu tiền để chơi VLTK, và bao nhiêu người sẽ nghỉ chơi nếu VinaGame bắt đầu thu phí. Nhưng cuối cùng VinaGame và các nhà đầu tư cũng thờ phào nhẹ nhõm khi người chơi bắt đầu trả tiền cho VLTK. VLTK tiếp tục phát triển, vượt xa cả những dự tính trong kế hoạch kinh doanh ban đầu.

Nhưng chẳng bao lâu sau, một loạt các vấn đề phức tạp khác nảy sinh: việc thắt chặt quản lý của nhà nước, sự chỉ trích gay gắt của dư luận, và sự ra đời của một loạt các đối thủ cạnh tranh lớn. VinaGame đã phải chiến đấu rất gian khổ, và khó khăn lắm mới trụ lại được.

Nhưng chưa dừng lại ở đó, những thách thức mà VinaGame gặp phải ngày càng phức tạp hơn. VinaGame tung ra nhiều game hơn, trong đó có sản phẩm thành công, cũng có sản phẩm thất bại. VinaGame đã phải trải qua vài lần tái cơ cấu nhằm tìm ra mô hình phù hợp nhất để phát triển. Trong quá trình đó, rất nhiều người mới gia nhập VinaGame, và cũng có không ít người cũ ra đi. VinaGame tiếp tục đối diện với hàng loạt các vấn đề mà các công ty phát triển nhanh thường gặp phải, trong khi nỗ lực hết mình để nắm bắt thời cơ có 1 không 2: thời điểm một thị trường hoàn toàn mới được khai phá.

Có ai ngờ cơ hội ngàn vàng đó lại đến hai lần trong đời. Hai năm rưỡi sau khi thành lập, VinaGame quyết định tung ra cổng thông tin Zing. Ý tưởng rất đơn giản. Lúc này ở Việt Nam chưa có nhiều trang web hướng đến đối tượng là giới trẻ. Hầu hết các website trong thời điểm đó đều hướng đến những người ở độ tuổi 25 trở lên. Điều này có vẻ hơi khó hiểu, vì giới trẻ mới là đối tượng chính sử dụng Internet. VinaGame xác định chính giới trẻ sẽ là đối tượng tiềm năng của Zing, vì thói quen lướt web của họ chưa được định hình, và họ sẽ dễ dàng đón nhận một sản phẩm mới.

Vấn đề là lấy kinh phí ở đâu để đầu tư cho Zing. Ở Việt Nam lúc đó và cho đến tận bây giờ, thị trường quảng cáo trực tuyến vẫn chưa phát triển. Các website hầu như không thu được tiền từ người sử dụng. Lý do để VinaGame mạnh dạn đầu tư vào Zing lúc đó là, nếu Zing thành công, nó sẽ thu hút một lượng đông đảo người sử dụng, qua đó, sẽ có nhiều người biết đến các sản phẩm game của VinaGame. Về lâu dài, khi thị trường quảng cáo trực tuyến đã phát triển, VinaGame cũng sẽ thu được lợi nhuận đáng kể từ quảng cáo...

Tạm "tua nhanh" câu chuyện lịch sử VinaGame đến hôm nay. VinaGame giờ đây vẫn là nhà phát hành game số 1, và Zing là trang web nội địa số 1. Ở Việt Nam bây giờ, cứ 4 người thì có 1 người sử dụng Internet. Số lượng website hiện nay đã tăng gấp 10 lần so với 5 năm trước đây, và tổng số lượt truy cập tăng 80 lần.

Nhưng điều gì đang chờ đợi VinaGame phía trước?

Không ai biết được chính xác, nhưng cá nhân tôi muốn đưa ra 3 nhận định rất "chung chung" như sau:

Đầu tiên, mặc dù thị trường game online và Internet ở Việt Nam đã phát triển như vũ bão trong 5 năm vừa qua, tốc độ thay đổi sẽ không suy giảm trong thời gian tới. Bởi thay đổi là quy luật bất biến. Những tổ chức nào có thể thích nghi với một thế giới thay đổi nhanh chóng sẽ có cơ hội để

thành công. Nhưng, do sự cạnh tranh sẽ ngày càng tăng, cơ hội để thành công sẽ không còn chắc chắn trong tầm tay. Liệu điều này có đúng trong bối cảnh Việt Nam? Tôi tin vậy.

Nhận định thứ hai của tôi là cuộc sống của người Việt Nam đang nhanh chóng trở thành "cuộc sống trực tuyến". Sự chuyển biến không ào ạt mà sâu sắc đang diễn ra là cuộc sống thường nhật của mỗi chúng ta đang chuyển dần sang môi trường trực tuyến, khi thế giới ngày càng kết nối chặt chẽ hơn. Và khi cuộc sống của chúng ta mỗi ngày một "số hóa", các ngành thương mại và cộng đồng quanh chúng ta cũng dần "số hóa" theo. Internet trở thành một phần không thể tách rời của các hoạt động xã hội và thương mại. (Và vì thế, bạn nên lựa chọn nghề nghiệp liên quan đến Internet, vì đó chính là xu hướng của tương lai!)

Thứ ba, về lâu dài, phân phối là một lĩnh vực kinh doanh đang chết dần. Khi cuộc sống của con người đã chuyển qua Internet, việc phân phối các nội dung và dịch vụ sẽ thuận tiện hơn, và khách hàng sẽ có nhiều lựa chọn hơn. Khi đó, vai trò của nhà phân phối sẽ giảm. Khách hàng sẽ quan tâm nhiều hơn đến nội dung và mức độ kết nối – họ không quan tâm đến việc nội dung đó sẽ đến với họ qua con đường nào, và họ sẽ không trả tiền cho người làm đường.

Điều này có ý nghĩa như thế nào đối với VinaGame? VinaGame cần nâng cao khả năng thích nghi với tình hình thị trường thay đổi, bởi sự thay đổi sẽ diễn ra ngày một mạnh mẽ hơn. Điều này có nghĩa là VinaGame phải tập trung cao độ vào việc cung cấp cho người Việt nội dung và sự kết nối mà họ cần. Để tiếp tục thành công, VinaGame sẽ không thể chỉ dừng lại ở việc làm thế nào để mang đến cho game thủ một trò chơi, hay cung cấp cho người sử dụng Internet một trang web. Để tiếp tục thành công, VinaGame sẽ phải làm cho cuộc sống của người Việt trở nên phong phú hơn, được kết nối nhiều hơn. Điều này có nghĩa là VinaGame sẽ không thể chỉ dừng lại ở game và web. VinaGame sẽ phải hướng đến các "platform" (nền tảng) và dịch vụ mới mà bây giờ con người ta mới chỉ có thể tưởng tượng ra. Việc này đòi hỏi sự can đảm để thích nghi và phát triển.

5 năm nữa, Việt Nam sẽ còn chứng kiến những thay đổi lớn hơn so với những thay đổi đã diễn ra trong 5 năm vừa qua, và VinaGame là một phần quan trọng của sự thay đổi đó. Chúng ta đã sẵn sàng chưa?

Happy to be with the right company

Johnny Shen

Before joining VinaGame, my job was to identify, on the global horizon, an Internet company with top-notch management team and well-established market position in a decent sized and fast growing Internet market. I discovered that Vietnam is one of the most attractive markets in the world and VinaGame is obviously the best company one can find in this market. One thing led to another and I ended up joining VinaGame in July 2008. Today, I feel very lucky and proud to be a member of the Company and to strive with the team together towards our dream of becoming a very solid, far-sighted leader dominating the entire Internet industry in both online game and other general Internet services in Vietnam. We obviously are best positioned to realize that dream and I truly believe we will.

Needless to say, the Internet has been the biggest innovation in the past few decades and has changed people's lives around the globe tremendously. In many countries, the Internet industry will continue to grow at a much faster pace than other sectors and offer frog-leaping opportunities for smart and talented people in their career development. It is a great industry to be associated with, especially in an emerging market like ours (the 13th most populous country in the world with relatively high level of penetration and huge growth potential), where opportunities are bountiful for both businesses and individuals.

Today, VinaGame clearly is the number One Internet company in Vietnam. We have over 50% market share in online game, the second most 'trafficked' domestic portal website, fast-growing social networking community, leading sales channel and distribution coverage, top tier data centers in the country, among other strengths. We also have the longest history operating in this industry, the largest and most mature team under MinhLH's strong leadership, as well as relationships and opportunities to learn from successful and unsuccessful experience of companies in other markets.

As I come from Hong Kong, I would naturally draw comparisons between China and Vietnam. China's Internet industry is about five years older than ours in Vietnam. Some things that Vietnam is experiencing now have been experienced by Chinese companies some time ago. There have been many detours, hard learned lessons, knacks, operating know-how, technology/products from our

neighbor country. This gives us an advantage as we can learn from their past experience, and take shortcuts in our growth paths.

Five years ago, China was about five years behind Korea. China learned a lot from Korea's experience. Today, the two countries are roughly equal in terms of service range and quality and sophistication of the industry. Vietnam is five years later than China today. In another five years, with the aspiration and hard work of the local entrepreneurs and support from the government, Vietnam can potentially catch up to the China and Korea level, though we are smaller in size. And I believe as the whole Vietnam industry continues to learn, innovate and explore for the most suitable way for its own development, VinaGame will be the far distant forerunner and pioneer leading the entire industry. We have what it takes to do that.

Here are some simple case studies from China for our reference. Shanda and Tencent went public in the same year, 2004. NetEase went public a few years earlier. Shanda's market capitalization grew 6 times since IPO, Tencent grew 30 times, NetEase 12 times. Their CEO, Chen Tianqiao, William Ding, Pony Ma have all been on China's top 10 rich list in different times. Some of them championed the list. Alibaba and Baidu are two other very large Internet companies known worldwide. I am not talking about personal success here, because personal success is built on the company's success, which is the result of the whole company's teamwork. Everybody contributes to it and everybody benefits from it. My point here is – the list shows in China the internet as an industry has gained huge significance in people's daily life, similar to real estate, manufacturing, retail and other big traditional sectors. And the leading companies have achieved successes of phenomenal magnitude. I think given the current market condition, the same will happen in Vietnam.

As a company, we have a good starting point today and we have a long way to go. The road ahead is full of challenges. It takes a humble heart, explorative spirit, strong determination and great teamwork to get to the milestones we set for ourselves. It is certainly not easy. However, I know for sure that this is the right road for all of us because when we make it, the success is truly meaningful to all and from all perspectives. Being a member of VinaGame, I am feeling very happy and lucky that I am in the right industry, the right country and the right company.

Hạnh phúc vì lựa chọn VinaGame

Johnny Shen

Trước khi gia nhập VinaGame, tôi có nhiệm vụ tìm kiếm trên thị trường toàn cầu một công ty hoạt động trong lĩnh vực Internet với đội ngũ lãnh đạo xuất sắc, chỗ đứng vững chắc trong một thị trường có quy mô tương đối và trên đà phát triển nhanh. Và tôi phát hiện ra Việt Nam là một trong những thị trường nhiều tiềm năng nhất trên thế giới, trong đó VinaGame là công ty hội tụ được những yếu tố mà tôi đang tìm kiếm. Rồi thì "hoàn cảnh xô đẩy", tôi trở thành một thành viên của VinaGame vào tháng 7 năm 2008. Giờ đây, tôi cảm thấy hết sức may mắn và tự hào được là một VinaGamer, được chung sức với những đồng nghiệp tại đây thực hiện ước mơ đưa VinaGame trở thành một công ty vững mạnh, có tầm nhìn, đi đầu và chiếm lĩnh thị trường Internet, trong cả lĩnh vực game online lẫn các dịch vụ trực tuyến. VinaGame có đủ các điều kiện để thực hiện ước mơ đó, và tôi tin chắc chúng ta sẽ thành công.



Johnny Shen

Rõ ràng, ai cũng nhận thấy rằng Internet là phát minh vĩ đại nhất trong vài thập kỉ gần đây. Nó đã tác động mạnh mẽ đến cuộc sống của con người trên khắp hành tinh. Ở nhiều quốc gia, ngành công nghiệp Internet đã và sẽ tiếp tục tăng trưởng với tốc độ ngày càng cao, vượt xa các lĩnh vực khác. Sự tăng trưởng này cũng tạo ra nhiều cơ hội phát triển sự nghiệp tuyệt vời cho những người có năng lực thực sự. Cho dù là doanh nghiệp hay cá nhân, được làm việc trong lĩnh vực Internet, đặc

biệt ở một thị trường mới mẻ như Việt Nam (quốc gia đứng thứ 13 trên thế giới về số dân, khả năng “xâm nhập” và tiềm năng tăng trưởng cao), là một điều tuyệt vời, hứa hẹn vô vàn cơ hội.

Hiện tại, VinaGame đã khẳng định vị trí số 1 trong thị trường Internet ở Việt Nam. VinaGame chiếm trên 50% thị phần trò chơi trực tuyến, sở hữu cổng thông tin trực tuyến có lượng truy cập cao thứ nhì trong nước, với một cộng đồng mạng xã hội ngày càng lớn mạnh, hệ thống kênh bán hàng và phân phối có độ phủ cao, trung tâm dữ liệu tiên tiến nhất trong nước, và nhiều thế mạnh khác... VinaGame cũng là công ty có “thâm niên” cao nhất trong ngành, với đội ngũ nhân lực hùng hậu và giàu kinh nghiệm nhất dưới sự lãnh đạo của MinhLH, bên cạnh lợi thế là mối quan hệ tốt và cơ hội học hỏi từ kinh nghiệm thành công và thất bại của nhiều công ty khác ở nước ngoài.

Vì là một người đến từ Hồng Kông, tôi thường so sánh một cách ngẫu nhiên giữa Việt Nam và Trung Quốc. Ngành công nghiệp Internet ở Trung Quốc đi trước Việt Nam khoảng 5 năm. Bởi vậy, Trung Quốc đã trải qua khá nhiều những điều mà Việt Nam đang trải qua. Cũng bởi vậy, chúng ta có rất nhiều điều có thể học từ nước bạn – những sai lầm, những bài học xương máu, những bí quyết, thủ thuật, công nghệ và sản phẩm... Điều này là một lợi thế lớn, vì chúng ta có thể thông qua kinh nghiệm của người khác mà tìm ra những lối đi tắt cho mình.

Cách đây 5 năm, Trung Quốc đi sau Hàn Quốc 5 năm. Trung Quốc đã học được rất nhiều từ kinh nghiệm của Hàn Quốc. Giờ đây, Trung Quốc đã bắt kịp được với Hàn Quốc về sự đa dạng của các loại hình dịch vụ, chất lượng dịch vụ, cũng như độ tinh xảo. Hiện tại, Việt Nam đang đi sau Trung Quốc 5 năm. Trong 5 năm tới, Việt Nam, tuy với quy mô nhỏ hơn, hoàn toàn có thể đuổi kịp Trung Quốc và Hàn Quốc, nếu các doanh nghiệp Việt Nam có đủ quyết tâm, không quản gian khó, và được sự hỗ trợ từ phía Nhà nước. Và tôi tin rằng ngành công nghiệp Internet ở Việt Nam sẽ tiếp tục tích lũy kinh nghiệm, sáng tạo và tìm ra con đường phù hợp nhất để phát triển. VinaGame sẽ đi tiên phong trong ngành công nghiệp đó. Chúng ta có đủ điều kiện để làm người đi đầu.

Tôi xin kể ra một vài ví dụ tham khảo từ các công ty Trung Quốc. Shanda và Tencent trở thành công ty cổ phần được niêm yết vào cùng năm 2004. NetEase đã “lên sàn” trước đó vài năm. Và từ ngày phát hành cổ phiếu đầu tiên, doanh số của Shanda đã tăng gấp 6 lần, Tencent 30 lần và NetEase 12 lần. Tổng giám đốc của các công ty này, Chen Tianqiao, William Ding và Pony Ma đều đã đứng trong danh sách 10 người giàu nhất Trung Quốc ở các thời điểm khác nhau. Có người thậm chí từng đứng đầu bảng. Alibaba và Baidu là hai công ty Internet khổng lồ khác cũng được thế giới biết đến. Ở đây tôi không muốn bàn đến thành công của cá nhân, bởi thành công của cá nhân xuất phát từ thành công của cả công ty, là kết quả của cả tập thể. Từng thành viên trong tập thể đều có đóng góp vào thành công đó, và mỗi thành viên đều được trưởng thành từ đó. Điều mà tôi muốn nhấn mạnh là, những ví dụ mà tôi vừa liệt kê bên trên cho thấy vai trò lớn lao của ngành công nghiệp Internet trong đời sống thường nhật của mỗi người, cũng như bất động sản, sản xuất hàng tiêu dùng, bán lẻ và các khu vực kinh tế truyền thống khác. Và chính vì vậy, những công ty đi đầu trong ngành công nghiệp Internet cũng gặt hái được những thành tựu đáng kinh ngạc. Theo tôi, với tình hình thị trường hiện nay, điều tương tự cũng sẽ diễn ra ở Việt Nam.

Hôm nay, VinaGame đang ở một xuất phát điểm thuận lợi, nhưng chúng ta còn một con đường dài phía trước. Con đường này sẽ còn vô vàn thử thách. Và để đi được đến những cái đích mà chúng ta đã nhắm tới, mỗi VinaGamer sẽ cần khiếm tốn, tìm tòi, quyết tâm và có tinh thần đồng đội cao. Điều này chắc chắn không đơn giản. Nhưng tôi tin chắc rằng đây là con đường đúng đắn cho tất cả chúng ta, bởi nếu chúng ta đi đến đích, thành công đó sẽ có ý nghĩa to lớn trên nhiều khía cạnh. Là một VinaGamer, tôi may mắn và hạnh phúc khi đã lựa chọn lĩnh vực Internet, chọn Việt Nam, và chọn VinaGame.

Hành trình xây dựng một công ty kiểu mới

TiếnNH

"Trên thực tế, công ty không chỉ nhìn đến thời điểm ra IPO. Nhóm management đang thảo luận về niềm đam mê xây dựng một công ty Việt Nam vĩ đại trong những năm tới... Một trong những thách thức của công ty là giữ được công việc, môi trường và công ty trẻ trung, fun và đầy nhiệt huyết"... Nhận

được mail của Lê Hồng Minh, tôi chợt quyết định sẽ kiểm cơ hội để nói chuyện trực tiếp với anh bằng được. Không ngờ cuộc gặp đầu tiên đó lại ở Trung Quốc.



TiếnNH

Lúc ấy, làm việc trong môi trường start-up của một division nhỏ trong một tập đoàn lớn ở Đức, tôi hàng ngày nhìn thấy sự bó buộc của một hệ thống quan liêu làm cản trở sự phát triển của những ý tưởng mới. Thực tế công việc tư vấn cho những tập đoàn lớn của Mỹ và Châu Âu cũng giúp tôi nhận thấy sự già cỗi và yếu kém của những tổ chức được coi như biểu tượng của nền kinh tế toàn cầu, được viết trong những cuốn sách kinh điển như những tổ chức vĩ đại. Nhiều quyết định không phải là tốt nhất cho công ty mà phục vụ những lợi ích của *cylo* hay các cá nhân, con người bị giới hạn trong rào cản vô hình giữa những bộ phận.

Tất cả những điều này tạo ra trong tôi mong muốn xây dựng một mô hình công ty dựa trên các mô hình kinh doanh mới, một mô hình sử dụng hệ thống thông tin và các công cụ Web 2.0 để phối hợp dễ dàng, mang lại bức

tranh tổng thể cho những người quản lý, giúp phá bỏ cơ cấu kiểm soát truyền thống, tạo ra không gian phối hợp vượt qua những cylo truyền thống. Tuy nhiên, những ý tưởng này vẫn không thể thực hiện được hoàn toàn trong division của tôi khi đó. Những nỗ lực của chúng tôi để giữ một môi trường năng động, ít phân tầng (flat), với rất ít rào cản, để không trở nên quan liêu và hình thức nhưng vẫn có thể đáp ứng được nhu cầu phối hợp và kiểm soát của một tổ chức phát triển nhanh đến chóng mặt bị đóng khung trong những quy định quản lý cứng nhắc của tập đoàn.

Trong kỳ nghỉ về Việt Nam, tôi có nói chuyện với nhiều bạn bè về ý tưởng muốn tìm một công ty trẻ để xây dựng môi trường mà tôi mơ ước. Anh Nguyễn Bảo Hoàng (Henry) của quỹ IDG Ventures Vietnam nói sẽ kết nối tôi với VinaGame. Thoạt nghe, tôi không có cảm giác nhiều về VinaGame vì khi tôi đi khỏi Việt Nam, DSL còn mới có dự án triển khai, game online chưa hề có mặt. Tuy nhiên, tất cả những người tôi nói chuyện đều nói đến một công ty năng động, chưa bị chuyên nghiệp hóa (điều thường có nghĩa là quan liêu hóa), và những người lãnh đạo xuất chúng.

Tháng 11 năm 2007, qua một người bạn, tôi có dịp gọi điện nói chuyện với anh Vương Quang Khải, một người trẻ nhưng rất có tiếng tăm trong ngành. Khi đó Khải đang là Product Manager của ZingMP3 và đang bắt đầu thử nghiệm ZingChat. Thấy Khải say sưa nói về những dự định và sự hỗ trợ tuyệt đối của công ty cho công việc của mình, tôi bắt đầu thấy sức hút của VinaGame.

Sau thư tiến cử của Khải cho anh Lê Hồng Minh và anh Bryan, cuối cùng tôi có dịp nói chuyện với Minh trên... ZingChat. Lần trao đổi đầu tiên tuy có vẻ hợp ý nhưng chúng tôi vẫn chưa có những cơ sở thực tế để bước xa hơn. Minh mời tôi nói chuyện trực tiếp tại Chu Hải, Trung Quốc.

Hạ cánh xuống sân bay Quảng Châu, tôi ngay lập tức nhận được điện thoại của Minh hẳn có người ra đón. Thật xúc động quá... CEO của một công ty cả ngàn người lại chu đáo gọi điện cho tôi về một việc nhỏ như vậy. Ra đón tôi là người phụ trách quan hệ quốc tế với Việt Nam của Kingsoft. Anh chàng lơ ngơ tìm chỗ xe đang đỗ mà không nhớ đường. Tôi vừa đoán đường vừa dẫn anh ta đi, vậy mà đến chỗ đỗ xe được. Cũng ngày đó khi đi chơi tối về khách sạn, chính tôi lại phải chỉ đường cho anh chàng này. Đúng là một kinh nghiệm vui khi làm việc với Kingsoft.

Sẩm tối, tôi đi thẳng đến chỗ đoàn Việt Nam đang ăn cùng Kingsoft. Bước vào một nhà hàng Trung Quốc, lách qua một loạt bàn kẹt cứng người, tôi đến chỗ một nhóm người đang ngồi. Tôi nhìn quanh tìm Minh dựa theo bức ảnh trên website của VinaGame vì thấy ai cũng trông giống người Hoa cả, thì một người trông lạ hoắc đưa tay ra chào – hóa ra là Minh. Minh sau có nói ảnh trên website là thời trước khi vào VinaGame, thú thực tôi không tin cho lắm.

Sáng hôm sau, theo kế hoạch tôi có khoảng 2 tiếng với Minh trước khi đi tới KingSoft. Sau một hồi loay hoay tìm chỗ, cuối cùng chúng tôi ngồi lại ngay trong sảnh khách sạn nói chuyện. Sau khi giới thiệu về mình cũng như hoài bão xây dựng bộ phận cho một công ty kiểu mới, tôi bị cuốn theo những câu chuyện của Minh. Anh nói nhanh về lịch sử hình thành công ty cũng như những thay đổi, hoài bão cạnh tranh với Yahoo và kế hoạch của công ty. Câu nói của Minh làm tôi tâm đắc nhất là câu về hai mục tiêu lớn của VinaGame: trở thành Internet của Việt Nam và xây dựng một công ty vĩ đại để mọi người có thể tự hào và làm việc cả đời.

Khi đến cùng tập trung với anh em đi thăm văn phòng Kingsoft, tôi mới thực sự sốc là người VinaGame trẻ quá. Anh em thực sự rất thoải mái và qua nói chuyện, sẵn sàng chấp nhận sự thay đổi để phát triển. Không có sự phân biệt rõ ràng nào giữa nhân viên và sếp. Câu chuyện của anh em về Phương mập (PhươngNN), một trong những người đầu tiên cùng Minh bắt đầu mở tiệm game, đêm ngủ ngáy rầm rầm làm tôi cảm thấy team thực sự rất gắn gũi.



Chơi hết mình như một VinaGamer thực thụ

Chiều đó, do không có thời gian để nói chuyện riêng, Minh đề nghị tôi đi cùng xe lên sân bay Quảng Châu nói chuyện. Ba tiếng trên xe, chúng tôi bàn bạc say sưa quanh những định hướng và vấn đề VinaGame đang gặp phải. Tôi vẫn nhớ Minh chỉ cho tôi những hướng thay đổi về tổ chức trên

cuốn sổ tay VinaCapital của anh. Chia tay Minh quay về lại Chu Hải, tôi quyết định đây chính là môi trường để tôi tham gia xây dựng mẫu hình công ty kiểu mới của mình.

Kể từ đó, qua nhiều trải nghiệm và thay đổi, VinaGame và các VinaGamer vẫn tràn trề nhiệt huyết nhưng nhiều kinh nghiệm hơn, trưởng thành hơn. Những ý tưởng về xây dựng một công ty kiểu mới một số đã được thực hiện, nhưng rất nhiều còn nằm ở phía trước. Tôi biết mình còn phải cố gắng nhiều để cùng anh em phá bỏ đi những rào cản, giữ môi trường năng động, phát triển con người và xây dựng một bộ phống cho VinaGame cho vài chục năm tiếp theo như những gì chúng tôi vẫn ấp ủ và như nguồn cảm hứng mà VinaGame đã truyền cho tôi.

Ước mơ làm game Việt

QuangDH

Ý TƯỞNG

Ngày 12/8/2006, Quang được mời tham dự một cuộc họp không rõ chủ đề tại văn phòng Điện Biên Phủ. Thành phần tham dự cuộc họp toàn là các "con nghiện" game, từ những kẻ có technical background như TrụcDB, TấnDH, TuyênNN... cho đến dân non-tech là HoàngP, SơnLH, BảoT. Mọi người còn đang ngỡ ngàng, chưa hiểu họp về vụ gì đây thì MinhLH bắt đầu giải thích.

Số là, khi qua ChinaJoy xem có game gì hay ho để mua không, MinhLH gặp được một bác Tây. Bác này tuy là Tây nhưng lại làm chủ công ty đầu tiên làm game ở Trung Quốc mà bán được ra nước ngoài. Anh em bèn à ồ, game Trung Quốc đầu tiên mà Eidos phát hành là Fate of Dragon của Object Software chứ gì. MinhLH kể tiếp chuyện được bác Tây demo cho một cái game engine rất là ghê tên là Overmax gì đó, đại loại có hình ảnh 3D, người ngồi trên ngựa xông vào chém giết đồng nghệt mà vẫn chạy âm âm! Rồi MinhLH kết luận là bác Tây nói: *"Sao bọn mày không mua game engine của tao mà làm game Việt, bảo đảm chắc như ăn bắp, chơi phê như con dê!"*

MinhLH đặt câu hỏi trong cuộc họp: *"Võ Lâm Truyền Kỳ vừa phát hành thành công xong (lúc đó chỉ có Võ Lâm Truyền Kỳ, vì Cửu Long Tranh Bá mới chuẩn bị ra, còn Ragnarok thì do bên Hàn Quốc vận hành chứ không phải bên mình), giờ có nên đầu tư vô làm game không?"* Mọi người hưởng ứng rần rần *"Chơi liền!", "Làm ngay!",* vì làm game vốn là mơ ước từ bao năm của các gamer mà.

Phần thống nhất quan điểm "làm" xong xuôi, đến phần thảo luận xem "làm game gì?" thì bà con bắt đầu bàn cãi tán loạn, ai đang chơi game gì thì muốn game sắp làm phải có tính năng đó.

"GAME TRONG MƠ"

Sau một hồi thêm thắt đủ thứ thì "game" Việt đầu tiên có vẻ còn hoành tráng hơn cả WoW vì tính năng gì cũng có, từ công thành chiến, chế tạo, thú cưỡi, pet, khai khoáng... Thể loại thì MMORPG + RTS (cho các chú thích AoE với Starcraft cũng chơi luôn), end game thì là PvP, quốc chiến (như Chinh Đổ bây giờ), giành nhau trấn quốc báu vật (relic trong Dark Age of Camelot). Chúng tộc nhân vật thì người Thượng làm mage, người đồng bằng làm hybrid, người vùng biển làm tank y như các game mà bây giờ gọi là "bom tấn".

Buổi họp đáng nhớ được kết thúc bằng việc đặt tên cho "game". Ban đầu, TrụcDB đưa ra tên "Loạn 12 Sứ Quân", nhưng vì trước đó mới có vụ "Thời Loạn", thấy không ổn nên đổi lại thành "12 Sứ Quân" (12 Warlords). Để thêm phần bí ẩn, MinhLH đưa ra cái tên "Project T812" tượng trưng cho dự án game Việt bí mật được bắt đầu vào ngày 8/12, còn tên chính thức là gì thì... thôi, quyết định sau. Nhiệm vụ cụ thể đầu tiên của project T812 được giao cho TrụcDB và MinhLH: tổng kết toàn bộ ý tưởng về game của buổi họp, còn sau đó làm gì tiếp thì... từ từ tính.

Mãi đến 20/9/2006, bản ý tưởng game "T812" mới hoàn tất để gửi cho đối tác, hỏi xem game engine của họ có đáp ứng nổi không. Nhận được câu trả lời "*Chuyện nhỏ như con thỏ, làm được không được thì bỏ!*", các thành viên sáng lập của project T812 bắt đầu hí hửng mơ ước đến ngày game Việt đầu tiên ra đời với tính năng tổng hợp của tất cả game đình như WoW, Lineage 2, Dark Age of Camelot, Võ Lâm Truyền Kỳ...

MỘT NHÁNH KHÁC

Tháng 10/2006, giấc mơ game Việt của VinaGame được bổ sung thêm dự án 123Play (tiền thân của ZingPlay bây giờ), một casual game portal với số lượng nhân lực hùng hậu là... 1 người: TrungNK. Sự tích TrungNK gia nhập VinaGame cũng rất là... game.

TrungNK vốn là một con nghiện game Lineage 2. Sau khi cảm thấy nếu cứ làm Project Manager trong lĩnh vực phần mềm viễn thông tại Singapore thì không biết đến bao giờ mới thỏa giấc mơ làm game, TrungNK quyết định đầu quân vào VinaGame, công ty game lớn nhất Việt Nam. Nói là làm, TrungNK bỏ ngay Singapore về Việt Nam, nộp đơn vào VinaGame và được TrungLT lập tức tuyển vào bộ phận... Software Development (SD), vốn chuyên làm những software kiểu như nạp tiền, đăng ký..., tóm lại là chẳng liên quan gì đến việc chế ra game hết!

Giấc mơ làm game khiến TrungNK không dễ gì bỏ cuộc. Hắn ta bèn chơi cheat bằng cách gửi email đến tất cả các địa chỉ "khả nghi" như minh@, minhle@, lehongminh@, minhlh@... với mục đích trình bày nguyện vọng làm game chứ không phải làm VinaGame passport, payment. Rốt cuộc, giấc mơ được làm game của TrungNK cũng thành hiện thực. Sau khi nhận được email và phỏng vấn, MinhLH đã chính thức giao cho TrungNK phụ trách dự án 123Play với quân số là... 1 người, vừa làm sếp, vừa làm lính luôn.

SỰ THẬT PHỦ PHàng

Tháng 11/2006, giữa lúc toàn công ty đang chống đỡ cơn bão TT60 thì QuangDH được giao nhiệm vụ biến Project T812 thành hiện thực.



Đoàn VinaGame tại Object Software tháng 12/2006

Tháng 12/2006, phái đoàn VinaGame đến trụ sở Object Software tại Bắc Kinh để xem họ trình bày về dự án. Kết quả làm mọi người chứng hứng: demo 3D người ngựa chiến đấu chỉ là... demo, đang xây dựng, chắc phải 3 năm nữa mới xong, còn engine được đội bạn mời chào hóa ra là sản phẩm 2.5D tương tự như Võ Lâm Truyền Kỳ II.

Sau khi tìm hiểu và nghe đối tác giới thiệu các tính năng game engine, phe ta quyết định tập trung vào nội dung chứ không phải vào hình ảnh như lúc đầu nữa. Quay về nước, với mục tiêu đầy mơ ước “phát hành game T812 vào cuối năm 2007”, việc đầu tiên phải làm là bắt đầu xây dựng team.

Đúng lúc đó, FPT bắt tin muốn “gả” team Trangenix – vốn là một team thuộc “vườn ươm” FPT, đang nghiên cứu làm game Việt, nhưng lâu quá rồi mà chưa ra được game nào khả thi. Vậy là QuangDH khẩn gúi lên đường ra Hà Nội để đánh giá tình hình team. Cuộc gặp tuy ngắn ngủi nhưng cũng đủ để nhận ra team bao gồm các bạn trẻ tài năng, nhiệt huyết nhưng thiếu sự chuyên nghiệp và quản lý tốt. Kết luận của Quang đưa ra là không thể sử dụng nguồn nhân lực từ Trangenix cho project T812, ít nhất là vì lý do địa lý. Sau này, TrungNK đã “hy sinh đời trai” từ Sài Gòn đơn thân độc mã ra Hà Nội để tiếp nhận và dẫn dắt team trở thành Game Studio North (GSN), với sản phẩm Zing-Play thống trị thị trường casual game portal trong nước.

KHỞ ĐỘNG

Tháng 1/2007, team T812 đổi tên thành Game Studio South (GSS), với hai thành viên đầu tiên là anh GiangPT và anh VŨNT.

Anh Giang vốn là gamer kỳ cựu, Tổng biên tập báo game điện tử đầu tiên (Trò chơi thứ bảy) và diễn đàn game Việt Nam đầu tiên (GamesForViet). Đồng thời, anh cũng là một nhà báo chuyên về mảng văn hóa nghệ thuật, lại xuất thân từ Đại học Mỹ thuật, nên rất thích hợp với vai trò xây dựng nội dung game.

Anh VŨNT cũng là một gamer kỳ cựu, cao thủ Võ Lâm Truyền Kỳ, lại nổi tiếng về viết truyện tranh lịch sử tử nhỏ.

Từ hai lão làng ban đầu, GSS dần dần hình thành với các thành viên chủ chốt. Trong đó, phải kể đến AnNH, phụ trách team R&D, thạc sĩ CNTT ngành game từ Anh về, được chuyển từ team Cửu Long qua đúng với nguyện vọng làm game khi mới bước chân vào VinaGame năm 2006. KhánhPNV, cựu binh Glass Egg tách ra làm công ty riêng, chuyên thiết kế chương trình simulation dạy lái xe 3D, nhưng phải đóng cửa công ty vì vụ... PMU 18, rồi đầu quân vào VinaGame phụ trách team 3D. Hay như PhúNX, kiến trúc sư, vì mê game mà bỏ công việc thiết kế nhà thật đang ăn nên làm ra để vào VinaGame thiết kế nhà cho T812...

Giai đoạn đầu năm 2007, vấn đề nan giải nhất của GSS là tuyển dụng. Đăng yêu cầu tuyển dụng lên rất rõ ràng là cần artist như thế nào, designer hay programmer như thế nào, hồ sơ nhận được hàng núi, tuy nhiên các ứng viên hình như chỉ nhìn thấy chữ “công việc làm game”, còn yêu cầu thì không hề đọc, dẫn đến toàn là các gamer thích làm game nộp hồ sơ vào chứ người thỏa yêu cầu thì rất ít.

Sau khi lọt qua vòng hồ sơ, đến vòng phỏng vấn kiểm tra thực tế các ứng viên lại rớt lộp độp. Nhiều bạn CV rất hoành tráng, tranh vẽ, portfolio CD tuyệt vời nhưng thực tế cho vẽ tại chỗ thì cứ như

mèo quào. Đề thi liền được thiết kế để giảm bớt số lượng ứng viên cần phỏng vấn, trong đó nổi tiếng nhất là đề thi tuyển nhân viên thiết kế nội dung game do anh GiangPT đưa ra, đọc xong thì HR cũng toát mồ hôi trước những câu hỏi trắc nghiệm về văn hóa, lịch sử, kiến trúc và khả năng sáng tác của ứng viên. Kết quả, sau khi có bộ đề thi 20 ứng viên chỉ còn 1 được tới vòng phỏng vấn.

Hết 6 tháng đầu năm 2007, nhân sự GSS vẫn ở con số trên dưới 10, một quyết định được đưa ra để chiêu mộ hiền tài.



Team GSS vào tháng 3/2008

LỘ DIỆN

Tháng 7/2007, thông tin về T812 bùng nổ trên báo Việt Game, cộng đồng gamer Việt Nam xôn xao trước sự kiện VinaGame thực hiện game online Việt đầu tiên. Tiếp theo đó, các báo eChip, Thanh Niên, PC Game... cũng dồn dập lên trang, đăng tải lại tin tức, phỏng vấn về dự án. Không mấy người biết được rằng mục tiêu chính của GSS lại là... tuyển dụng.

Nhờ loạt bài về dự án T812 mà số lượng hồ sơ ứng viên nộp vào GSS tăng vọt, nhờ đó vấn đề nhân sự của GSS mới bắt đầu tạm ổn. Tuy nhiên, cũng chính vì PR quá sớm nên đội ngũ thực hiện dự án T812 đã phải chịu áp lực nặng nề, bởi thông thường một game đã giới thiệu với công chúng thì chỉ khoảng vài tháng sau sẽ được chơi thử.

Đến cuối năm 2007, lịch trình ra mắt của T812 vẫn chưa rõ ràng, lời xầm xì của cộng đồng bắt đầu: "T812 chỉ là dự án bánh vẽ, tạo tên tuổi của VinaGame". Suốt một thời gian dài từ bấy cho đến tận 2009, câu hỏi mà GSS thường được nghe nhiều nhất từ bên ngoài lẫn VinaGamers là "Bao giờ ra game?", mà không ai hiểu rằng PR chỉ là... PR, T812 vẫn đang được các thành viên GSS xây dựng từ những thứ cơ bản nhất, chứ không phải đã xong xuôi hoàn chỉnh như trên báo nói.

THUẬN THIÊN KIỂM – VIÊN GẠCH ĐẦU TIÊN CỦA NỀN CÔNG NGHIỆP GAME ONLINE VIỆT NAM

Như đã nói ở trên, khi nhận nhiệm vụ biến project T812 thành hiện thực, GSS chú trọng xây dựng đội ngũ để khắc phục điểm yếu ở mảng mỹ thuật và thiết kế game.

Tháng 9/2007, trưởng và phó mỹ thuật của GSS qua Bắc Kinh làm việc 3 tháng nhằm học hỏi kinh nghiệm thiết kế mỹ thuật.

Tháng 12/2007, GSS được bổ sung thêm TúTDT, gamer kỳ cựu chuyên viết bài phân tích trên forum VLTK, đã từng làm việc một thời gian dài trong các game studio của Kingsoft và Object Software, về đảm nhận vị trí trưởng team thiết kế tính năng. Với sự dẫn dắt của TúTDT, team Game Design đã có những bước tiến dài cho dự án, tuy nhiên không vì vậy mà dự án có thể ra mắt vào 2008.

Theo kế hoạch, tháng 8/2008 dự án T812 sẽ closed beta với cộng đồng gamer. Tuy nhiên, sau thử nghiệm nội bộ với một số gamer được chọn lựa, kế hoạch phát hành đã phải đình lại vì những người thử nghiệm chưa cảm thấy tính Việt Nam thể hiện rõ trong game.

Thời thì đóng cửa làm tiếp, cho đến nửa đầu năm 2009, toàn team GSS tập trung vào phần mỹ thuật để tái hiện hồn Việt trong cảnh quan game. Song song đó, team kỹ thuật lo cải tiến engine cổ lỗ sĩ để có thể hỗ trợ số lượng người chơi đông đảo, cũng như phát triển các tính năng phức tạp khác.

Ngày 12/8/2009, Thuận Thiên Kiểm closed beta. Cả team GSS hồi hộp chờ server... sập, nhưng may mắn thay, điều đó đã không xảy ra. Đội ngũ kỹ thuật thở phào nhẹ nhõm, yên tâm tiếp tục lao vào triển khai thêm các tính năng, nội dung, chuẩn bị cho open beta.

Giấc mơ game Việt nghiêm túc đầu tiên đã dần trở thành hiện thực.



02
81-257

Giai thoại-Con người



ese lives - make the internet change Vietnamese lives - make the internet ch

These lives - make the internet change Vietnamese lives - make the internet change



These lives - make the internet change Vietnamese lives - make the internet change

ge Vietnamese lives - make the internet change Vietnamese lives - make the in



ge Vietnamese lives - make the internet change Vietnamese lives - make the in

Internet change Vietnamese lives - make the internet change Vietnamese lives



Internet change Vietnamese lives - make the internet change Vietnamese lives

2008 Cá Ngựa

10/2008

- Game Mini Online xuất sắc năm 2008 (Giải Vietgames 2008 do Hiệp Hội Doanh Nghiệp Phần Mềm Việt Nam - Vinasa trao tặng).

2008 Sinh Tử Môn

10/2008

- Game Online Việt Nam xuất sắc năm 2008 (Giải Vietgames 2008 do Hiệp Hội Doanh Nghiệp Phần Mềm Việt Nam - Vinasa trao tặng).

2009 Chinh Đờ

1/2009

- Giải Game Online xuất sắc nhất (Giải Sao Pha Lê do GameK.vn trao tặng).



03 GIẢI THƯỞNG WEB

2009 Cổng thông tin trực tuyến Zing.vn

4/2009

- Giải thưởng Phần mềm Ưu việt xếp hạng 5 sao (Giải Sao Khuê 2009 do Hiệp Hội Doanh nghiệp Phần Mềm Việt Nam trao tặng)

2006 Website mua bán 123mua!

2007

- Top 10 website Thương mại điện tử tiêu biểu của TRUSTVN do Bộ Công thương bình chọn

- Cúp đồng – IT Week 2007 (26/11/2007) do Hội Tin học & Bộ Công nghệ Thông tin trao tặng
- Thành viên Bạc của ECVN (24/8/2007) do Công TMDT Quốc gia & Bộ Công thương trao tặng
- Giải Sao Khuê – Giải pháp thương mại điện tử xuất sắc nhất do Vinasa & Bộ Công thương trao tặng
- Giải pháp thương mại điện tử tiêu biểu, trao cho siêu thị trực tuyến 123mua [Giải Sao Khuê 2007 do Hiệp hội Doanh nghiệp Phần mềm Việt Nam và Bộ Thương Mại trao tặng]

2008

- Giải nhì _ Sản phẩm Công nghệ thông tin 2008 (Website giao dịch, mua bán trực tuyến do tạp chí PC bình chọn)

2009

4/2009

- Giải pháp thương mại điện tử tiêu biểu Việt Nam (Giải Sao Khuê 2009 do Hiệp Hội Doanh nghiệp Phần Mềm Việt Nam trao tặng)

2008 Mạng xã hội Yobanbe

- Giải thưởng sao Khuê năm 2008 Giải Phần Mềm Ưu Việt 4 sao trong lĩnh vực sản phẩm phần mềm mới năm 2007-2008 của Việt Nam



04 GIẢI THƯỞNG CHO PHẦN MỀM

2009 Phần mềm quản lý phòng máy Internet CSM

4/2009

- Giải Sao Khuê thuộc nhóm các sản phẩm và giải pháp phần mềm (Giải Sao Khuê 2009 do Hiệp Hội Doanh nghiệp Phần Mềm Việt Nam trao tặng)



2006 **Võ Lâm Truyền Kỳ**

5/2006

- **Game có tính văn hóa, giáo dục tiêu biểu nhất** (Giải Vietgames 2006 do Hiệp hội Doanh nghiệp Phần mềm Việt Nam trao tặng)
- **Game có thiết kế đồ họa hay nhất** (Giải Vietgames 2006 do Hiệp hội Doanh nghiệp Phần mềm Việt Nam trao tặng)
- **Game Quốc Tế được ưa chuộng nhất** (Giải Vietgames 2006 do Hiệp hội Doanh nghiệp Phần mềm Việt Nam trao tặng)

6/2006

- **Thiết kế đồ họa Game được yêu thích nhất** (Giải khán giả bình chọn do Tạp chí eCHIP tổ chức)

12/2006

- **Game Online được yêu thích nhất** (Giải sản phẩm ICT được yêu thích nhất do Tạp Chí eCHIP trao tặng)

2007

10/2007

- **Game Quốc Tế được yêu thích nhất Việt Nam** (Giải Vietgames 2007 do Hiệp Hội Doanh Nghiệp Phần Mềm Việt Nam - Vinasa trao tặng).

2008

10/2008

- **Game Online Quốc tế được ưa chuộng năm 2008** (Giải Vietgames 2008 do Hiệp Hội Doanh Nghiệp Phần Mềm Việt Nam - Vinasa trao tặng).

2005 **Võ Lâm Truyền Kỳ II**

- **Giải ý tưởng và vận hành game online hay nhất năm 2005** do China PC World bình chọn
- **Giải game online có nội dung hay nhất năm 2005** do tạp chí China Joy bình chọn
- **Giải game online có doanh thu cao nhất năm 2005** do Thiên Cực, Sina, Thời báo Kinh tế Trung Quốc tổ chức "2005 - Topten các doanh nghiệp IT Trung Quốc" bình chọn
- **Giải game online có nội dung hay nhất năm 2005, 2006** do China PC World kết hợp với báo điện tử Sina bình chọn

2005 **Cửu Long Tranh Bá**

7/2005

- **Cửu Long Tranh Bá nhận giải thưởng Digital Contents của Hàn Quốc**

12/2005

- **Cửu Long Tranh Bá nhận giải thưởng game xuất sắc của Hàn Quốc năm 2005** do Bộ Văn Hóa và Du Lịch trao tặng

2007

10/2007

- **Cửu Long Tranh Bá nhận giải thưởng "Game quốc tế có đồ họa ấn tượng năm 2007 tại Việt Nam"** do Hiệp Hội Doanh Nghiệp Phần Mềm Việt Nam - Vinasa bình chọn.

2006 **Biệt Đội Thần Tốc**

- **Game Online hay nhất Hàn Quốc năm 2006** do Bộ Văn Hóa và Du Lịch Hàn Quốc trao tặng.
- **Game Online được yêu thích nhất năm 2006** do Hiệp Hội Game Hàn Quốc trao tặng.

2007 **Phong Thần**

- **Game Quốc tế có tính Văn hóa và Giáo dục tiêu biểu năm 2007** (Giải Vietgames 2007 do Hiệp Hội Doanh Nghiệp Phần Mềm Việt Nam - Vinasa trao tặng).

2008 **Boom Online**

10/2008

- **Game Online Quốc tế có tính Văn hóa và Giáo Dục tiêu biểu năm 2008** (Giải Vietgames 2008 do Hiệp Hội Doanh Nghiệp Phần Mềm Việt Nam - Vinasa trao tặng).

2008 **Thuận Thiên Kiếm**

10/2008

- **Cốt truyện Game Online xuất sắc năm 2008 & Game Online Việt** (Giải Vietgames 2008 do Hiệp Hội Doanh Nghiệp Phần Mềm Việt Nam - Vinasa trao tặng).

CÁC DANH HIỆU GIẢI THƯỞNG VINAGAME ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC



01 GIẢI THƯỞNG CHO DOANH NGHIỆP

2006

5/2006

- Giải thưởng "Nhà phát hành Game thành công nhất Việt Nam"
Giải Vietgames 2006 do Hiệp hội Doanh nghiệp Phần mềm Việt Nam trao tặng

7/2006

- Giải nhất - nhà phát hành trò chơi trực tuyến xuất sắc
[Giải Sản phẩm ICT được yêu thích nhất do Tạp Chí PC World trao tặng]

2007

3/2007

- Giải thưởng "Một trong 50 nhà tuyển dụng tốt nhất Việt Nam"
[Tập đoàn Navigos và AC Nielsen phối hợp cùng báo Thanh Niên trao tặng]

4/2007

- Giải thưởng "Doanh nghiệp kinh doanh nội dung số tiêu biểu"
[Giải Sao Khuê 2007 do Hiệp hội Doanh nghiệp Phần mềm Việt Nam và Bộ Thương Mại trao tặng]

7/2007

- Giải nhất - nhà phát hành trò chơi trực tuyến xuất sắc
[Giải Sản phẩm ICT được yêu thích nhất do Tạp Chí PC World trao tặng]

10/2007

- Giải thưởng "Nhà phát hành Game thành công nhất Việt Nam"
[Giải Vietgames 2007 do Hiệp hội Doanh nghiệp Phần mềm Việt Nam trao tặng]

2008

1/2008

- Giải nhất - Game Online được yêu thích nhất trong năm
(giải thưởng e-Chip ICT 2007)

2/2008

- Doanh nghiệp triển khai phần mềm, giải pháp, dịch vụ, nội dung số tiêu biểu năm 2007
[Bộ Thông Tin và Truyền Thông]
- Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao

4/2008

- Doanh nghiệp kinh doanh nội dung số tiêu biểu
- Dịch vụ phần mềm mới tiêu biểu
[Giải Sao Khuê do VINASA và Bộ Thương Mại trao tặng]

7/2008

- Giải Nhất - Nhà phát hành Game được yêu thích nhất
[Giải sản phẩm ICT được yêu thích nhất do Tạp chí PC World trao tặng]

10/2008

- 08 giải thưởng VietGames trong đó giải thưởng cho Doanh nghiệp là:
 - Đơn vị phát hành Game thành công nhất năm 2008
 - Đơn vị có Game mới phát hành được chuộng nhất năm 2008

2009

4/2009

- Giải Doanh nghiệp tiêu biểu về cung cấp nội dung thông tin số
[Giải Sao Khuê 2009 do Hiệp Hội Doanh nghiệp Phần Mềm Việt Nam trao tặng]

7/2009

- Giải Đơn vị dịch vụ nội dung số Việt Nam hàng đầu năm 2009
[Giải thưởng Top 5 ICT do Hội Tin học Thành phố Hồ Chí Minh HCA trao tặng]
- Giải Doanh nghiệp có sản phẩm CNTT-TT được ưa chuộng nhất năm 2009
[Giải nhất do tạp chí PC World trao tặng cho Dịch vụ Game online]

8/2009

- Bằng khen của Bộ Trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông dành cho doanh nghiệp đã có thành tích xuất sắc đóng góp cho sự phát triển ngành công nghiệp nội dung số Việt Nam

Trang sử đầu tiên

TrựcDB

Một ngày cuối năm Giáp Thân tại phương Bắc lạnh lẽo, một nam tử đang ngồi lặng lẽ ở góc tửu quán, mắt nhìn xa xăm ra làn mưa nhẹ lất phất rơi. Hắn đã xuất sư được năm năm, nhưng nhìn lại mục tiêu mà hắn theo đuổi chưa đạt được thành nào, công lực lập trình ngày càng suy giảm. Quả thực suốt ngày cắm cúi vào cái Vie hội quán thì sao còn có thời gian luyện tập võ nghệ, chẳng lẽ suốt đời cũng chỉ cài cắm game cho đám giang hồ chơi hay sao?

Quyết định không ngờ

Chợt một làn sóng rung động phía bên trái bàn kéo hắn quay trở lại thực tại, hóa ra chiếc điện thoại Nokia đang rung nhẹ nhẹ. Hắn khẽ thở dài, với lấy chiếc điện thoại, cú gọi này dường như ẩn chứa một điều gì đó khiến hắn chợt cảm thấy bồn chồn khác lạ. Thận trọng bấm nút OK, hắn alo, phía đầu kia một giọng trầm ấm vang lên... Đây là lần thứ hai hắn nghe giọng Minh trang chủ, cũng chẳng biết do ma xui quỷ khiến thế nào mà chỉ bằng vài lời nói cộng với hai cái thumbnail bé như cái kẹo hồ lô mà hắn bỏ lại tất cả, sự nghiệp, gia đình, bằng hữu... khăn gói một mình một ngựa Wave nhằm hướng Nam thẳng tiến. Và cũng từ đây, cuộc sống của hắn đã sang một trang khác, con đường trước mắt dù đầy chông gai và thử thách nhưng cũng khiến lửa nhiệt huyết của hắn bùng cháy sau nhiều năm nguội lạnh.

Đón tiếp hắn tại điểm đến là một nam tử tròn trịa tên Phương Mập; sau màn chào hỏi, Mập tiểu đệ dẫn hắn đến Game Zone chi nhánh tại đường Nguyễn Chí Thanh. Hắn được bố trí một căn phòng trên lầu 2. Sáng sớm tinh mơ hôm sau, Minh trang chủ chở hắn trên con ngựa Dream cũ kỹ đến Hỏa Diệm Sơn tửu quán dùng điểm tâm, trang chủ giới thiệu cho hắn tình hình của bang, đồng thời dặn dò nhỏ vài điều về quy định của môn phái. Tiếp theo, hắn đến Đại bản doanh của VinaGame, lúc này chỉ là 2 tầng trên của GameZone chi nhánh tại Cao Thắng phố. Tại đây lần lượt hắn gặp những người mà hắn sẽ gắn bó trong 5 năm tiếp theo: Bảo đại nhân, Tuyên đại ca, Bình Sa Le, Diệp sư thái và Mỹ tổng quản. Thẩm thoát đã 3 tháng trôi qua, hắn trải qua những công việc đầu tiên với trách nhiệm của Vi Tính tổng quản, ban ngày cài cắm máy tính, đi kéo dây mạng, sáng bật máy diệt virus, chiều tắt máy dọn bàn ghế; buổi tối lại ôm thanh Soul Calibur, cùng các huynh đệ và trang chủ đối chiêu trên chiếc máy PS2.

... khi Võ Lâm Truyền Kỳ khởi động

Đầu tháng 3, hẳn được giao nhiệm vụ sang Chu Hải tỉnh Kiếm Hiệp Tinh Duyên về nước. Thời gian tại Chu Hải hẳn hầu như bật tin ở nhà, nhưng hàng ngày nghe ngóng qua In Tộc Nét, hẳn cũng biết được PTV của FPT phái đã khai trương rất rầm rộ, Web đàn chủ của Võ Lâm mới mở ra đã quá tải, kéo sập cả mạng Hà Nội Telecom. Lòng đau như cắt, hẳn càng cố gắng quyết tâm giúp bang phái nổi danh trên giang hồ. Lần lượt những hình ảnh đầu tiên của Võ Lâm được gửi về quê nhà. Rồi cuối cùng phiên bản tiếng Việt đầu tiên cũng xong, hẳn lại qua xa phụ trở về. Mọi người hẳn hoan chào đón hẳn, cứ như hẳn là người đầu tiên trở lại từ mặt trăng vậy. Cảm giác lâng lâng thật khó tả.

Trở lại làm việc, trang chủ giao cho hẳn cùng với Vinh Veo tiểu thư viết những dòng đầu tiên cho Vi Pọc Tờ chân kinh. Hai tiểu thư Ngọc Đổ, Trân Kiến cùng Bảo đại ca cũng trau chuốt cho bộ mặt của Web đàn chủ Võ Lâm. Cùng phối hợp với Tấn đại huynh, Jimmy tổng quản, chiếc PC cón con chứa Web tổng đàn cũng phân phát được hơn 120.000 tấm Anh hùng thiếp cho giang hồ chỉ trong vòng có 48 tiếng đồng hồ. Một kỷ lục trong giai đoạn mở đầu của ngành game, kết quả của không biết bao nhiêu tâm huyết của trang chủ, đồng đạo, nhất là huynh đệ bên chi nhánh lão Bình Sa Le, Zit Ho Ý. Hẳn hi hui cầm đầu cài đặt cùng với Phương mập tiểu đệ, lần lượt những Đeo sọc vợ đầu tiên được hoàn tất, rồi cả lũ lại kéo nhau thuê xe ngựa Mai Linh chở lên VDC bản doanh đặt chỗ.

Và rồi Cê Bê, hẳn lại cùng Phương mập vui đầu bên những đoạn Lua chân kinh, chỉnh sửa thay đổi để đảm bảo cho bao nhiêu Võ Lâm đồng đạo phiêu lưu không bị "té núi mà không nhặt được bí kíp". Lần lượt bọ lớn bọ nhỏ, bọ hình bọ tiếng được loại bỏ, dành chỗ cho tiếng hát của danh ca Lam Trường trong nền nhạc hoành tráng chờ ngày Ô Bê.

Hai tuần chuẩn bị trôi qua thật nhanh, dựa trên Vi Pọc Tờ chân kinh, nền tảng Pát Pọt căn bản cũng dần được hình thành, đón nhận những nhân sỹ đầu tiên đăng ký. Lúc này tổng đàn đã chuyển qua dãy phố Điện Biên Phủ bên cạnh, dành chỗ cho lão Bình Sa Le xây dựng lực lượng. Sọc vợ game đã được chuyển về phòng bên cạnh, hẳn với Phương mập cùng Tấn đại huynh giờ đứng dưới Jimmy trưởng lão cũng đã chuẩn bị xong hệ thống. Trước giờ G, cẩn thận tạo một Tây Bờ mới, xóa đi những dữ liệu trong Đát Ta Bầy trước khi về nhà, hẳn trần trọc mãi không ngủ được.

Ngày ra mắt thót tim

Giờ khắc quyết định đã đến, toàn bộ những nhân vật quan trọng đã tập trung tại phòng của hẳn chờ đón giờ mở cửa sọc vợ. Đồng hồ nhích dần từng giây, 3... 2... 1... Thái Sơn và Hoa Sơn sọc vợ đã mở! Lần lượt lần lượt các nhân sỹ Võ Lâm bắt đầu chuyển phiêu lưu trong thế giới kiếm hiệp diệu kỳ. Các con số dần dần nhích dần: 10, 100, rồi 1000...

Bỗng dưng, một làn hàn khí từ máy lạnh thổi qua làm toàn bộ các nhân vật có mặt trong phòng ớn lạnh. Chỉ số Cê Pê U của Đát Ta Bầy chợt vượt ngưỡng báo động, ánh đèn nhấp nháy toàn bộ cả căn phòng. Toàn bộ huynh đệ trong Téch Tim thót tim, mọi người náo loạn, chạy qua chạy lại. Jimmy trưởng lão, lúc này bộ mặt đã xám xịt, nhãn quang như tóe lửa, vận lực mở cánh cửa sắt nặng trĩch của Data Center. Trong khoảnh khắc vô cùng nguy cấp đó, Jimmy trưởng lão tính đề ngửa sọc

ve ra nâng cấp thêm một con Cê Pê U nữa. Bao nhiêu mong chờ, bao nhiêu công sức của các huynh đệ giờ đổ bể chẳng?

Hắn vẫn đứng im lìm trong một góc, ánh mắt không rời Jimmy trưởng lão, nắm tay siết lại, đầu hắn hoạt động hết công suất để tìm nguyên nhân. Trước lúc Jimmy trưởng lão tính tắt sọc vợ, hắn hô lên một tiếng, rồi lao thẳng vào máy tính quản lý. Bàn tay hắn liên tục gõ lên bàn phím, trán rịn mồ hôi. Hắn ngó một lượt khắp hệ thống, lục tung từ trên xuống dưới nhưng vẫn chưa tìm thấy nguyên nhân ở đâu. Chợt một ý nghĩ lóe lên trong đầu, phải chăng do hôm trước hắn tạo Tây Bờ mới, dẫn đến hệ thống Chỉ Mục chưa tạo. Hắn cẩn thận tạo lại Chỉ Mục cho Tây Bờ, nhưng hệ thống vẫn tiếp tục báo quá tải. Đồng hồ cát liên tục chảy nhanh đến những hạt cuối cùng, chỉ trong một khoảnh khắc mà tưởng như vô tận, con tim hắn dường như không đập nữa. Mọi thứ xung quanh hắn trở nên hầm hập mặc dù máy lạnh chạy hết công suất. Toàn bộ ánh mắt của mọi người đều đổ dồn về hắn. 100,100, 99, 98... chỉ số công suất bắt đầu giảm dần. Hắn reo lên. Ánh đèn thông báo đã trở lại với màu xanh quyến rũ. Những con số người chơi như chợt bừng tỉnh, bắt đầu tăng mạnh trở lại. Mọi người thở phào quay sang chúc mừng lẫn nhau. Lần lượt các mốc lịch sử cũ đã được phá. Hắn mệt mỏi đứng dậy, nhìn quanh với ánh mắt vui mừng xen lẫn hối hận. Chậm chậm, hắn lại lùi dần vào góc phòng, trong thâm tâm sâu xa, hắn quyết không để chuyện này lặp lại lần nữa. Mọi thứ quanh hắn dần mờ đi...

Và mọi thứ sau đó trôi đi thật nhanh, những viên gạch đầu tiên dần đã trở thành nền tảng vững chắc trước giông tố, những hạt giống đầu tiên dần dần trở thành những tán cây vững chãi trước sóng gió. Hắn lại ngồi một góc trong phòng làm việc, viết những dòng cuối cùng cho chương một của sử ký. Tiếp theo đây các huynh đệ của hắn sẽ từng bước tiến lên, từng bước viết tiếp trang sử hào hùng....

TP. Hồ Chí Minh 2009

Nghịệp chương

TrungNK

Chiều. Nắng đã tắt hơn phân nửa. Quán café còn lại mình hấn cùng một tâm trạng không biết gọi tên, câu nói vu vơ của thằng bạn cũ vẫn lảng vảng trong tai: “Muốn làm game thì VinaGame là một môi trường tốt”. Cái đam mê sắp tắt ngóm hơn tám năm nay trong hấn giờ đây bỗng trở dậy, mãnh liệt.

Khi còn ở đại học, mê chơi game nên lúc nào hấn cũng nung nấu cái ước mơ sau này tốt nghiệp sẽ đi làm game. Nhất định phải thế. Tốt nghiệp. Giấc mộng tan tành khi không tìm thấy một công ty nào kinh doanh về game tại thời điểm đó, và rồi những lo toan cuộc sống lôi hấn về phía các công ty làm về phần mềm. Giấc mơ bị nguội lạnh.

Cứ nghĩ mình sẽ an phận và phát triển trong cái vòng tròn an toàn này. Nhưng hôm nay, chỉ vì cái buổi café này mà hấn bỗng rơi vào trạng thái mông lung. Hình như hấn vừa tìm ra chút ánh sáng ở cuối đường hầm. Cái ước mơ cũ kia chưa chết. Nó như tìm ra lối thoát. Nó đứng lên, sừng sững, và bắt đầu nhảy múa.

Giải thích sao với ông sếp và mấy đồng nghiệp giờ nhỉ? Chắc chắn là họ sẽ bảo: “Đồ hâm”. À mà VinaGame có tuyển người làm game đâu, tìm mãi chỉ vồn vện vài mẫu tuyển dụng về test game. Lại tắt.

Ai đó đã từng nói “Cứ đi rồi sẽ đến”. Hấn quyết định làm chuyện “điên rồ” (nguyên văn của thằng đồng nghiệp), gửi đơn xin việc và hỏi xem VinaGame có nhận một người muốn làm game hay không. Và hấn bắt đầu cái chiến dịch “tấn công” VinaGame bằng spam mail. Chuẩn bị một cái mail khá ấn tượng với một sơ yếu lý lịch khá kêu (làm với các đồng nghiệp mắt xanh tóc vàng một thời gian rồi nên mấy chuyện này với hấn quá dễ). Nhưng, gửi cho ai bây giờ? Hấn đang hùng hực và muốn là người đọc những cái này phải “có tâm” một chút. Hơi ngông cuồng. Hấn quyết định gửi tới những cái mail mà người ta thường dùng để tuyển dụng như HR@vinagame.com.vn, recruit@vinagame.com.vn, và đặc biệt là ông CEO mà hấn khá ấn tượng khi đọc báo. Thằng bạn đang làm ở VinaGame mà đã buông lời “vu vơ” đó nhất định không nói ra mail của anh Lê Hồng Minh dù đã uống hết ly café hấn mời. Chắc có lẽ sợ CEO bị làm phiền. Người đầu mà thật thà và cẩn thận thế! Năm năm làm về IT cho hấn kinh nghiệm là mail của cả công ty sẽ theo một format dựa trên họ tên, hấn hỏi email của thằng bạn và hấn đoán email của cái ông mà hấn muốn được gặp mặt sẽ là: LeHongMinh@vinagame.com.vn; lhminh@vinagame.com.vn, hoặc minh@vinagame.com.vn,... Hấn đảo tất cả thứ

tự họ tên và các chữ viết tắt để đảm bảo sẽ có ít nhất một cái mail là của ông khó gặp kia. Và hẳn đã thành công, VinaGame gọi hẳn.

Người ngồi phỏng vấn có cùng tên với hẳn, nhưng nhìn có vẻ cứng chạc hơn. Điều hẳn ấn tượng là anh ta trẻ nhưng tóc khá nhiều sợi bạc, tội thật. Hai giờ sau, anh ta offer hẳn vị trí về... phát triển phần mềm. Nản. Trình bày rõ về mong muốn của mình pha một chút kiêu hãnh, hẳn từ chối offer về phần mềm và xin được... làm game. Anh kỹ sư trẻ tuổi tóc hoa râm mỉm cười bảo hẳn về và đợi.

Hai ngày sau, nhân sự VinaGame gọi cho hẳn và bảo: "Ông Lê Hồng Minh muốn gặp để trao đổi". Hẳn mỉm cười, và không quên nói cảm ơn. Cuộc trò chuyện khá nhẹ nhàng và ấn tượng (viết thành sách chắc cũng có thể bán được). Hẳn thành công trong buổi phỏng vấn, VinaGame đã chấp nhận hẳn. "Nghịệp chương" bắt đầu từ đây..

Sau khi bị đuổi khỏi phòng sếp 3 lần vì cái đơn xin nghỉ, cuối cùng hẳn cũng đã thành công trong việc rời công ty cũ để bắt đầu tại VinaGame. Hơi "nhẫn tâm". Hẳn bước sang một bước ngoặt mới, cuộc đời của một VinaGamer.



TrungNK

TrungNK là cách mà các VinaGamer khác gọi hấn để phân biệt với anh TrungLT (Lê Thành Trung), anh kỹ sư tóc hoa râm đã phỏng vấn hấn. TrungNK bắt đầu công việc ở dự án 123Play (tiền thân của ZingPlay ngày nay), cùng với hấn là ông đồng nghiệp không biết nói tiếng Việt, Paul Rattner. Hình như ông ta sinh ra và lớn lên ở Hoa Kỳ, không biết yêu mảnh đất Lạc Hồng này thế nào mà giờ đang bươn chải ở... VinaGame ☺. Chắc là đất lành chim đậu.

Ròng rã 6 tháng hì hục trong dự án này, rồi dự án bị... tạm ngưng, bởi công nghệ của đối tác không đủ tốt, nó sẽ ảnh hưởng đến hình ảnh của VinaGame nếu tung sản phẩm này ra. TrungNK rơi vào trạng thái thất nghiệp ngay trong chính công việc đang làm. Kinh.

Ngồi trong giờ làm việc đọc báo điện tử được 2 ngày, hấn quyết định đi đến nói chuyện với CEO. Hấn không chấp nhận tình trạng này, hấn chán ngồi lướt web rồi. Hấn muốn chuyển sang một công việc khác, hoặc là rời VinaGame. Đôi mắt mỉm cười sau cặp kính, anh Minh bảo hấn là: "Anh có 3 món ăn trên bàn, em hãy gắp một món em muốn ăn nhất: vận hành game, làm phần mềm nội bộ và phát triển game". Quá ngon! Không do dự, hấn chọn phát triển game.

Với lựa chọn này, hấn sẽ bị "đày" ra Hà Nội vì cái team làm game ở ngoài đó. Từ trước đến giờ hấn luôn cảm thấy mình không thuộc về Hà Nội. Cuộc sống hấn muốn là mọi thứ phải nhanh, phải dữ dội. Hơn nữa, gia đình và "honey" của hấn ở Sài Gòn, nhưng giờ cái đề nghị này hấp dẫn quá, hấn vào VinaGame là vì nó mà. Hấn xin CEO được làm việc 2 tuần ở Sài thành và 2 tuần ở Hà thành. Okie, hấn lên đường.

Hà Nội chào đón hấn bằng một buổi trưa mùa hạ. Rất nóng. Những người hấn làm việc chung là một đội phát triển game vừa gia nhập VinaGame được 2 tháng. Buổi đầu tiên gặp mặt đội này làm hấn hơi thất vọng. Họ trẻ nãi và không chuyên nghiệp. Thế này sao làm game đây!!! Hấn làm thêm vài ngày nữa, trò chuyện với vài phần tử trong team, và phát hiện ra ở mỗi người toát lên một cái gì đó là lạ và hay hay ☺. Bị dụ. Hấn bắt đầu chú ý kỹ hơn về từng người, đánh giá lại từng vấn đề trong team. Đây là một team thân như anh em trong nhà, từng cá thể đều là những con người có những nét riêng, nổi bật. Nhưng hình như họ chưa biết cách hợp tác với nhau để làm việc cho hiệu quả, chưa biết khai thác những tiềm năng đang có của mình. Người ta hay gọi chung chung là "làm việc chưa chuyên nghiệp".

Một cuộc đổi chác diễn ra. Các thành viên đó dạy hấn làm game là làm cái gì, hấn chỉ họ cách làm thế nào để đạt hiệu quả tốt nhất. Những buổi đi ăn cùng nhau bắt đầu xuất hiện và cả đi... nhập chung ☺. Hấn bắt đầu quen uống trà đá rất đặc ven đường cùng với các thành viên này. Và đến lúc này, cả team hấn có một cái tên mới: Game Studio North (nhóm phát triển game miền Bắc), gọi tắt là GSN.

TrungNK bắt đầu làm game đầu tiên của mình là Sinh Tử Môn. Đó là một casual game phỏng theo một game flash nổi tiếng tên là Desktop Tower Defense. Dự án game này có hai mục đích. Một là hấn muốn chứng minh rằng cái team yêu quý của hấn có khả năng làm ra game, cái mà không gamer nào tin là Việt Nam làm được tại thời điểm đó. Và thứ hai, quan trọng hơn, là hấn sẽ giúp các thành viên trong team hiểu rõ hơn cách làm việc trong dự án và cách làm việc hiệu quả hơn.

Hắn học nhanh những khái niệm trong việc phát triển game từ đồng nghiệp, ngón hàng loạt sách về lý thuyết làm game. Hắn biến những buổi trà đá thành những buổi họp nhanh, những buổi tiệc thành những buổi tìm hiểu văn hóa team. Hắn thích thú học thêm sự tinh tế và sâu sắc của người Hà thành. Hắn tìm hiểu họ. Sự giao thoa về văn hóa làm việc của hai miền đã tạo ra sức bật lớn cho team GSN lúc đó. Cả team hừng hực, làm như chưa bao giờ được làm, làm như thể người ta sắp không cho mình làm nữa. Chúi đầu vào công việc, hắn quên hết những cái còn lại, hắn quên là đang một mình ở Hà Nội, hắn quên "honey" của hắn đang gào thét ở Hồ Chí Minh, quên cả tối hôm qua còn đang nằm suy tư nghe nhạc Trịnh. Hắn quên tất. Team GSN của hắn chỉ có một mục tiêu là làm sao cho ra cái game Sinh Tử Môn chạy được.

Số phận trêu team hắn. Hàng loạt những khó khăn về công nghệ phát sinh. Có những thứ nghe tên thôi là không muốn giải quyết rồi. Mà cũng đúng, để ăn thì đầu tới phần hắn và team. Có những lúc tưởng chừng team hắn bỏ cuộc. Quy trình "Thử - Sửa - Làm - Không chạy" lặp lại liên tục. Cả team hắn hì hục vừa làm vừa canh chừng nhau. Người này động viên người kia - sắp động viên nhân viên, nhân viên an ủi sếp. Mức độ động viên ngày càng gia tăng, ban đầu là chat hỏi han, rồi café hay trà đá, đi ăn uống... và cả đi chơi xa để đầu óc nhẹ nhõm. Thế mà game vẫn lỗi. Chán. Phiên bản đầu tiên của Game Sinh Tử Môn ra đời, một bản game chạy offline, chơi tạm tạm. Cái thành quả bé như "hạt mè" này làm cho GSN vui như ngày hội. Hắn không nói nhưng mắt thì long lanh, lấy ra ngắm nghía suốt ngày. Tự sướng.

Sự thành công ban đầu mang tới hy vọng và củng cố niềm tin cho bên trong và bên ngoài GSN. Mặt khác, nó cũng mang theo sự thòm thèm của các đối thủ VinaGame về đội ngũ nhân sự vừa "dậy thì" ở GSN. Một số bạn không vượt nổi những lời tỉ tê đã "ôm cầm sang thuyền khác". Hắn hối hả trong việc giữ người. Hắn đau đầu. Đau vì đội ngũ hắn tâm huyết đang đứng trước nguy cơ tan rã và một phần thất vọng về suy nghĩ của team...

Ấy vậy mà GSN trưởng thành hơn hắn tưởng, những trưởng nhóm mà hắn đặt nhiều niềm tin đã làm mất hắn tròn xoe. Họ không chỉ tự giải thoát khỏi những lời mời chào ngon ngọt mà còn cùng hắn trấn an những chú nai còn ngơ ngác trong team, cùng hắn xây dựng lại tinh thần hừng hực của mọi người. Cái câu "hoạn nạn mới biết chân tình" nghe cổ lỗ sĩ nhưng mà rất đúng và đẹp trong trường hợp này. Những giá trị và con người nào đã có thể lấp lánh trong cơn bão thì vẫn sẽ tiếp tục tỏa sáng. Quá đã. Nhưng chỉ có hắn là lo lo vì những chuyện thế này càng làm cho con đường về nhà của hắn mịt mờ thêm.

Dự án sau đó bị hoãn lại vì giới hạn kỹ thuật khi chuyển qua online. Nó cần nhiều đầu tư hơn, cần nhiều những con người GSN giỏi hơn và nhất là cần nhiều thời gian hơn. Nó đã hoàn thành sứ mệnh lịch sử khi giành về giải ViệtGame 2008 và tạo ra một team GSN làm việc hiệu quả nhưng vẫn giữ những giá trị "truyền thống" ☺.

GSN bắt đầu được biết tới từ những game đầu tiên trên ZingPlay. Hắn và team hiểu rằng cái hệ thống này đã và đang giải quyết được những điểm yếu của team, giới hạn kỹ thuật không còn là vấn đề nữa. Sự sáng tạo của team đã có cơ hội thăng hoa. Hàng loạt game ra đời trong sự ngỡ ngàng của các đồng nghiệp, chất lượng và số lượng tăng dần theo thời gian. Đã. Hắn cảm thấy thế.

“Người ngợm” của GSN cũng bắt đầu được nâng cấp. Những nhân tố mới, năng động xuất hiện, các thành viên “đi rong” học hỏi. Từng bước hẳn và team trưởng thành hơn. Team hẳn “pro” lên thấy rõ, đồng lòng và nhiệt huyết. Hai năm lặn lội ở Hà Nội được nhân viên chăm sóc, hẳn cũng thu hoạch được cả khối thứ. Từ một hẳn dọc ngang khinh khỉnh, hẳn đã “hiền hơn”, sâu thêm vài tấc và nhất là hẳn có một team cùng làm việc rất đã. Hẳn học được nhiều từ team, từ bọn trẻ đại dột thích làm game giống hẳn. Không biết là phúc hay là họa.

Giấc mơ thức tỉnh của hẳn giờ đây đã mạnh hơn khi nó tìm thấy những ước mơ khác cùng chí hướng. Có lẽ GSN của hẳn cần thêm một ít thời gian nữa, một chút cố gắng và may mắn nữa để làm ra vài cái game đáng chơi. Có lẽ cái “nghiệp chướng” ấy sẽ còn theo đuổi hẳn dài dài, như niềm đam mê càng cháy càng thêm đượm.

Nụ cười VinaGamer

SơnLH

Sống ở trên đời không ai không trải qua khó khăn để lớn lên trong hạnh phúc. Tôi cũng như các bạn, sống và làm việc ở BigV, đập cùng nhịp tim với VLTK. Câu chuyện hôm nay tôi kể về một nụ cười của một VinaGamer.

Reng Reng... Giọng nói của BM vang lên phía bên kia máy điện thoại. Mà sang nhà tao nhé, gặp một người. Nhảy phắt lên con 82, phóng vèo sang nhà BM, người bạn thân học cùng thời đại học. Tôi với BM có rất nhiều kỷ niệm: mở trung tâm dạy tin học với 2 cái PC 486; viết báo về game cho PCworld (Starcraft, Dune2000, Diablo); mở cửa hàng game với 16PC, 4 năm sau đóng cửa với 50PC và 200 bàn phím; tạo dựng forum gamevn; viết "Loạn 12 sứ quân" game online đầu tiên made in VN. Còn rất rất nhiều kỷ niệm mà tôi không thể kể hết...

Kéttt... Tôi dừng xe ở cửa nhà BM. Bạn tôi đứng đĩnh ra đón. Vào đến nhà, tôi thấy một người bạn mới của BM. Người này tầm thước, vai nghiêng một bên, mặt nhiều sỏi cỏ, đeo cặp kính cận bị oxy hóa đã ngả sang màu xanh lam. BM giới thiệu: "Đây là Minh giám đốc công ty mới của tao". Minh tươi cười bắt tay tôi chào xã giao. Hôm đó là ngày 29 Tết năm 2005, cũng là lần đầu tiên tôi quen biết với người mà VinaGamer nào cũng muốn cùng cười mỗi ngày. Qua vài câu chuyện vui, tôi phát hiện tôi với Minh cùng tuổi cùng nghiệp Đế Chế, một món offline thịnh hành của lứa chúng tôi. Thật tiếc, thời gian có hạn, Minh phải về nhà để chuẩn bị bay vào Sài Gòn. Khoảng thời gian tuy ngắn nhưng cũng đủ cho tôi xem và trả lời câu hỏi mà BM muốn hỏi tôi về Minh. "Mày làm việc này đi, làm với Minh chắc chắn thành công". Không biết lời nhận xét của tôi có giúp BM vững tâm hơn khi quyết định bỏ công việc ở Hà thành vào Sài thành lập nghiệp với mong ước xây dựng ngành công nghiệp game tại Việt Nam hay không.

Hết Tết, tôi quay lại với công việc chính của mình, nghiên cứu chế tạo cell của FeRam (ô nhớ của RAM cho máy tính), một đề tài rất khó cho một nghiên cứu sinh. Còn bạn tôi BM vào Sài Gòn ăn ngủ với sản phẩm game đầu tay của công ty. Tháng 4 năm 2005, BM gửi 1 tài khoản cho tôi để vào chơi thử. Heo trắng, hươu sao, nhím lẫn lộn gục ngã dưới lưới thương dũng mãnh của Mã Siêu, nhân vật CB Võ Lâm Truyền Kỳ của tôi. Ngày đóng CB, Mã Siêu đăng cấp 51 chạy bộ lon ton ra cửa Tây Thành Đô xem các đại hiệp tỷ võ. Tèn ten, về thành dưỡng sức, bật bảng cừu nhân thấy ngay cái tên khuyh đảo Võ Lâm thời đó, Nghi Khắc. Vui thật vui, Việt Nam có game MMO đầu tiên, ở ngoài 10000

km vẫn có thể đâm chém, “dcm” với tụi bạn ở Hà Thành. VLTK CB mang đến cho tôi một cảm giác sảng khoái sau những giờ làm việc căng thẳng ở trời Tây. Tháng 6, VLTK chính thức OB, tôi gửi mail chúc mừng BM. Khoảng thời gian sau đó, tôi và BM thường xuyên chat với nhau, trao đổi về VLTK. BM liên tục kêu tôi về Sài Gòn tham gia làm game. Tôi phân vân, lưỡng lự, thỏa niềm đam mê hay quyết tâm lấy bằng tiến sỹ?

Tháng 9 năm 2005, tôi ra một quyết định mà đến giờ tôi vẫn thấy là đúng đắn. “Hãy làm việc bạn đam mê”. Về Việt Nam, tham gia vào ngành công nghiệp game, hoàn thành sở nguyện thời sinh viên. Tháng 12 năm 2005, tôi chính thức được cười nụ cười của VinaGamer, được máu me cùng anh em phòng Tech. Đến giờ tôi vẫn nhớ câu nói của Jimmy (Technical Director) lúc phỏng vấn: “chú máu thì vào chiến”, và tôi đã máu và chiến 1358 ngày.



SơnLH

Tôi bước vào ngôi nhà VinaGame với công việc khá đơn giản, tech support. Xử lý hack, đổi pass 1, pass 2, kiểm tra giao dịch, kiểm tra lỗi game... là các công việc tôi được giao. Lúc đó, nhóm tôi có 3 người: tôi, Shinta và Thanh, 2 cục cứng của Dung bà bà (trưởng showroom). 3 tuần liên tiếp, công việc trôi chảy! Tưởng đâu làm game đơn giản có vậy. Sang tuần thứ 4, mùa bão về, admin VLTK bán đồ, xử lý sao đây? Cu Thanh được mời lên gặp Minh, chị Vũ Anh và BM (lúc này là sếp trực tiếp của chúng tôi). Ngay sau đó, cu Thanh được về cư xá Bắc Hải cấy MU lậu. Trong cái xui lại có cái hên, tôi được phép tuyển 5 nhân sự mới, được giao trách nhiệm xây dựng đội game tester. Đội game tester

khởi đầu với 3 chàng trai: KIA (hiệp khách bí ẩn, bang chủ bang Tiêu Diêu - Kim Sơn), Hùng "chim" (hiện nay là giám đốc điều hành VLTK), Bình tê tái.

Khó khăn đầu tiên đến với đội là Phiên bản Sơn Hà Xã Tắc. Đội không có bất kỳ thông tin gì về tính năng trong phiên bản mới. Ngay lập tức, Hi hói xuất hiện sau 2 tiếng phỏng vấn của chị Diệp (2 năm liền là Coordinator của VLTK ở Chu Hải). Không đầy 1 tháng sau, đội có toàn bộ những thông tin cần thiết, tự tin chờ phiên bản mới về. Sau 3 ngày 3 đêm, đấm đá đập, Phiên bản SHXT chính thức ra mắt với cuộc đua cấp 20 giữa Mikan và Jimmy. Thành công! Đại thành công! CCU tăng đột biến, tỷ lệ thuận cùng với lượng đồ dupe! Bug tiền đồng, thiệt hại ước tính 400 triệu, 2 tháng sau mới xóa hết đồ dupe. Phiên bản SHXT thành công!

Một buổi chiều tháng 7, Mikan gọi tôi vào phòng họp với nụ cười trên môi: "Chúc mừng SS được thăng chức Technical Support Manager". Đến giờ tôi vẫn nhớ nụ cười đó!

Và giờ đây tôi và các bạn vẫn luôn thấy nụ cười VinaGamer mỗi ngày!

Tâm sự của một “lính già”

CaoVT

Tôi đã ở, làm và sinh sống với VinaGame 3 năm. Phải dùng từ “sinh sống” với lịch trình 9 tiếng ở công ty, khoảng 2 tiếng online chơi game mỗi đêm và bán hàng trực tuyến vào thời gian còn lại (vì tôi làm ở bộ phận thương mại điện tử).

Có phước lắm nên tôi đã vào được một team toàn những người ai cũng trẻ như tôi, thân thiện và... da trắng hơn tôi. Một team trên cả tuyệt vời, luôn làm việc với mục tiêu đem lại điều tốt nhất cho sản phẩm, những nhỏ nhặt cá nhân hầu như không tồn tại ở đây. Và tôi biết, không chỉ mình tôi cảm thấy niềm hạnh phúc đó.

Lúc mới bước vào VinaGame, thương mại điện tử là thứ xa lạ, không bà con ruột rà tí xíu nào với tôi. Thời ấy, tôi chỉ biết mỗi Yahoo mail, chat còn bập bẹ. Tôi thần tượng đội Tech, tôi khâm phục chị sếp hơi béo và cái website đủ tính năng. Có ở trong chăn mới biết chăn được dệt kỹ như thế nào. Và có làm website mới biết nó quy mô, phức tạp ra sao.



CaoVT và “đồng bọn” 123Mua

Năm đầu tiên thử thách sức bền của chúng tôi bằng những buổi họp hàng tiếng đồng hồ, những ngày căng mắt nghiên cứu eBay, những buổi trưa nắng lặn lợi đến từng nhà cung cấp... Bao hăm hở và yêu thương, chúng tôi làm việc như thể bị nhốt trong căn phòng kính và đang tìm lối thoát ra. Cũng đúng thôi, khi ở Việt Nam lúc đó không hề có website thương mại điện tử nào được gọi là thành công cho chúng tôi học hỏi. Nếu không có tham vọng trở thành những người tiên phong đứng trên bục danh vọng, làm trang thương mại điện tử hàng đầu Việt Nam, có lẽ sẽ không ai có đủ nghị lực theo đuổi và gắn bó. Chúng tôi tràn đầy nhiệt huyết và lao vào công việc, bất chấp da thêm đen, tuổi thêm già.

Năm tiếp theo, chúng tôi cũng lại bị cuốn vào những buổi họp triển miên, những cãi vã tranh luận gay gắt. Tôi rất phục mọi người khi đó chỉ là những tranh luận về công việc, vì một sản phẩm sẽ tốt hơn cho khách hàng. Dường như càng cãi càng... yêu nhau hơn. Ra khỏi phòng họp, sẽ là những buổi nhậu anh em tốt, những chuyến teambuilding đủ trò quái đản.

Lại đến tháng 4, cái tháng định mệnh (chúng tôi hay nói đùa thế). Một lần nữa thay đổi toàn bộ sản phẩm. Một mớ request hành hạ đội Tech phải OT suốt ngày này sang ngày khác. Một mớ plan và quy trình thử thách những bộ phận còn lại phải cật lực chiến đấu. Những tràng cười động viên liên tục nở trên những gương mặt mệt mỏi.

Ở 123mua có một cây phát tài huyền thoại. Tương truyền, những ai giữ nó sẽ sớm ra đi. Chắc nó ghen ăn tức ở hay sao đấy. Cây đẹp nên được sắp bự trưng ở bàn, chăm sóc hàng ngày. Rồi cứ chuyển tay từ sắp này sang sắp khác, người này ra đi kéo theo người khác. Hàng trăm định hướng nảy sinh trong đầu từng người lính một cách vô thức. Bác mập đã đứng lên, huy động từng người ở lại, tiếp tục với một tương lai mới, sáng sủa và đầy hứa hẹn. Và cái cây nọ được đem về nhà sau một chậu cúng kiến linh đình, xua lời nguyền đáng ghét kia đi.

Lửa đam mê lại nổi lên. Tham vọng kia lại trở dậy. Tôi và một số người vui vẻ tiếp tục chiến đấu với đủ hăng say và hứa hẹn. Một cuộc cải tổ lớn được vạch ra. Niềm hăm hở đi kèm với nỗi đau đập vỡ những gì mình đã gầy dựng suốt 2 năm. "Đốn bỏ một cái cây còi cọc, trồng cây mới nhiều sức sống hơn" - cứ sống với niềm an ủi như thế, và sống trong tình thương của mọi người như thế, chúng tôi đã trở thành một gia đình lúc nào không hay.

Nửa năm kế tiếp là thời gian đi chơi nhiều nhất.. Một năm với 6 lần teambuilding, từ Bến Tre, Vĩnh Long tới Vũng Tàu, Nha Trang; từ Đà Lạt tới Giang Điền... Mỗi lần xách ba lô lên đường là mẹ lại nói: "Phải chi tao còn trẻ, tao vô công ty mày làm để được đi chơi". Làm càng nhiều, đi càng nhiều, rồi đi nhiều lại "lên máu", lao vào làm nhiều hơn. Cái vòng luẩn quẩn ấy lại hiệu quả lớn khi đem về sự tăng trưởng gấp 10 lần cho website - một con số không thể nào mơ tới trong thời gian trước.

Ông trời cũng hay trở trêu. Niềm vui lớn sẽ đi kèm với một mất mát lớn hơn. Ngẫm nghĩ, ở đời cũng công bằng lắm chứ. Chia tay một nửa quân số, và âm thầm sau đó vài người nữa. Một bầu không khí mới trong team. Những gương mặt mới, những ý nghĩ mới, những cách làm mới.

Đổi thay ư, tốt và cần đấy. Nhưng, để có được cái mới, ta phải đánh đổi, đôi khi đó là một cái giá khá đắt. Và thách thức cho những người ở lại: cố gắng hơn để bù vào những mất mát đã trải qua.

Sau 3 năm, da vẫn đen, tuổi càng già, chân thêm chai với những chặng đường dài. Con tim cũng năng động hơn với bao cung bậc tình cảm. Gặp rồi tan, âu cũng là chuyện thường tình...

Tháng 8 năm 2009

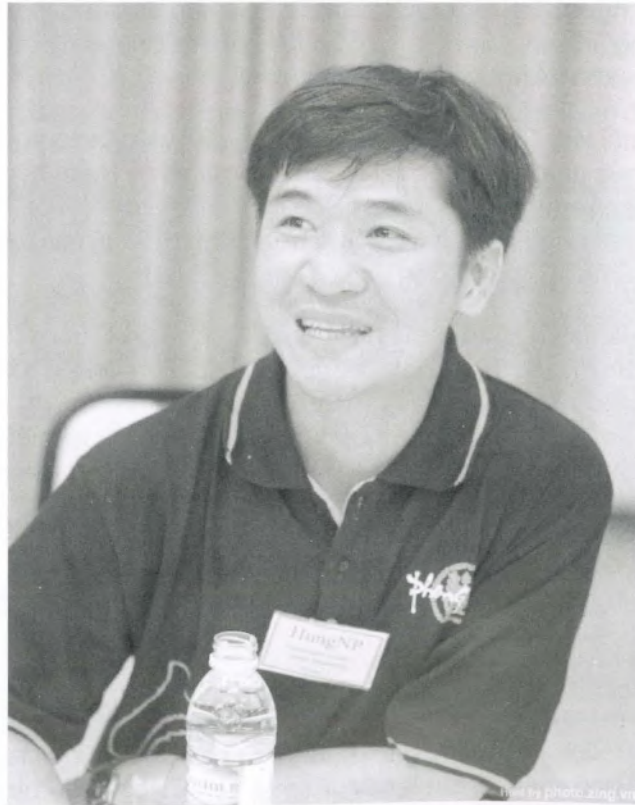
Tôi đang trẻ lại

HùngNP

Được tin tôi đầu quân vào VinaGame, anh giám đốc công ty cũ cười nói: “Anh biết VinaGame! Công ty của mấy đứa trẻ con!” Rồi anh lại còn cảnh báo: “Anh nói thật, ở đó nhân viên trẻ, khách hàng cũng trẻ luôn, mà cẩn thận, tụi nhỏ bây giờ khác anh em mình nhiều lắm”.

Tôi cãi: “Em cũng trẻ mắng chứ bộ, vả lại tụi nhỏ bị giờ già hơn tuổi nhiều lắm, em thấy tụi nó còn già hơn cả em”.

Mà đúng là như vậy thật. Công ty cũ của tôi thuộc Bộ Thương mại, một công ty “già” theo mọi nghĩa: được thành lập từ 35 năm trước, văn phòng làm việc là một tòa nhà cũ xây từ những năm 70, 60% nhân viên là U50. Trong 70 nhân viên của công ty, tôi nằm trong nhóm 10 người trẻ nhất. Tôi tự tin là mình trẻ cũng phải thôi.



HùngNP đang “trẻ” lại cùng VinaGame

Tuy nhiên, dù đã chuẩn bị trước để đối đầu với cái sự “Trẻ” của VinaGame, tôi vẫn liên tục bị sốc khi vào làm việc ở vị trí trưởng phòng Marketing với khoảng 50 nhân viên, và 95% trong số đó thuộc thế hệ 8x.

Đầu tiên là cách ăn mặc. Tôi thì nghiêm chỉnh sơ mi, quần tây, giầy tây, còn “bọn trẻ” thì... ôi thôi, áo thun, quần short, dép lê... đủ cả.

Kế đến là cách viết email. Tôi thì mở đầu “Dear sir”, kết thúc luôn là “Best regards”, còn “bọn nó” thì làm tôi toát mồ hôi bởi những từ mà đó giờ tôi chưa hề thấy trong từ điển.

Nhưng điều khiến tôi lúng túng nhất chính là chất “Trẻ” trong phong cách làm việc của Vina-Game. Ở công ty cũ, ai cũng nghĩ những người xung quanh mình là “Lớn” hết rồi nên công việc chạy theo cách rất đơn giản: sếp giao việc, nhân viên nhận và triển khai, hầu như không có việc quản lý hay tranh cãi khi công việc đang được tiến hành.

Ở môi trường làm việc cũ, từ lâu rồi tôi không bị ai khiển trách mình, và tôi cũng hầu như chẳng phải làm căng với ai. Do đó, khi vào VinaGame, tôi như lạc vào một thế giới khác, thế giới mà chẳng ai chịu nhường nhịn ai, sẵn sàng chiến đấu, kể cả nếu đối phương là sếp mình. Mới tháng đầu tiên tôi đã bị một nhân viên nói thẳng vào mặt: “Game khác với hàng tiêu dùng nhiều lắm, anh không hiểu thì đừng vội bình luận gì marketing plan của em”. Lúc đầu tôi còn kiên nhẫn nhẹ nhàng, sau đó vì tự ái tôi cũng “cãi nhau” ăn miếng trả miếng như “trẻ con”, cứ mỗi ngày đi làm tôi lại sa vào những cuộc chiến mới: chiến với nhân viên phòng mình, chiến với các Product Manager, chiến với các service team,...

Lúc đó, tôi nghĩ vì mình mới, mình khó tính (hay khó chịu) quá nên bị mọi người ghét, và do bị ghét nên mới bị “hành” nhiều như vậy.

Sau, bình tâm lại, tôi chợt hiểu ra rằng mọi người vì nhiệt thành với công việc nên mới “cãi nhau” với tôi. Rõ ràng họ chỉ “cãi nhau” với tôi về công việc. Đó cũng chính là “lửa” của tuổi trẻ.

Rồi tôi nhận nhiệm vụ mới – Product Group Manager. Sản phẩm đầu tiên của nhóm chúng tôi là Gunny Online. Giai đoạn đầu thật căng thẳng vì chúng tôi chỉ có 3 tuần để chuẩn bị tung sản phẩm này ra. Mọi người ở mọi bộ phận đều làm việc rất tập trung với cường độ cao, và không phụ sự hăng hái đó, Gunny ra mắt với một kết quả rất khả quan: đạt PCU 10k. Tuy nhiên, chỉ 1 tháng sau đó chúng tôi phải trả giá cho việc tung sản phẩm vội vàng. Game bị lỗi, hệ thống không ổn định, PCU giảm còn 4k. Mọi người trong team dần mất tinh thần...

Thật ngạc nhiên, lúc đó tôi đã hành động khác hẳn tôi trước đây. Tôi không còn “dĩ hòa vi quý”, không còn dễ bị tự ái, tôi trở thành con người của hành động. Tôi tất tả chạy đi gặp các bộ phận liên quan như Game Op, Game Tech, Web Op, tôi sẵn sàng cho thấy tôi đang lo lắng cho Gunny đến mức nào, sẵn sàng tranh luận khi không đồng ý với một vấn đề nào đó liên quan đến sản phẩm. Điều tuyệt vời là tôi thấy vui khi tranh luận và được các bộ phận khác hỗ trợ mình. Lại càng tuyệt vời hơn nữa là sự nỗ lực đó đã đem lại kết quả PCU 13k cho Gunny.

Tự nhìn lại mình, tôi chợt nhận ra mình đã thực sự hòa nhập với các bạn trẻ. Nói cách khác, tôi đang trẻ lại.

Có thể nói, phong cách Trẻ là một nét văn hóa rất đặc trưng của VinaGame, một lợi thế mà không phải công ty nào cũng có được. Mong rằng nét văn hóa này sẽ mãi được bảo tồn, ngay cả khi những người trẻ hiện nay sẽ "già" hơn về tuổi đời.

Tôi trở thành người nghiên cứu Game

ĐôngDHQ

Mới đó mà đã 8 tháng trôi qua kể từ ngày tôi chân ướt chân ráo bước vào công ty.

Còn nhớ hôm đó, trong lúc đang chán chường với công việc “cày tiền” đã tới thời kỳ thoái trào, tôi chợt nhận được điện thoại từ một đứa em và cũng là một người bạn, hỏi: “Anh vào VinaGame làm không?”

Cái tên VinaGame thật ra cũng chẳng xa lạ gì với tôi, thậm chí không ít lần tôi “chửi thảm” trong bụng (Xin lỗi các “bác”! Lúc đó “em” chưa được “giác ngộ tư tưởng” ạ). Ba năm cày tiền Võ Lâm Truyền Kỳ là khoảng thời gian không ngày nào tôi không nhắc tới cái tên này, mỗi lúc lag, mỗi lúc update server không auto được, mỗi lúc đứt kết nối... Vậy mà bây giờ tôi lại nhận được đề nghị vào làm.

Sau vài giây băn khoăn, tôi hỏi lại ngay:

- Làm gì?
- Làm Game Researcher!
- Là làm gì?
- Là nghiên cứu game chứ làm gì!

Chỉ vài câu nói thôi, tôi quyết định nộp hồ sơ.

Thú thực, trong thời gian chờ đợi, tôi cũng chẳng hi vọng gì, vì tuy đã gắn “ba chục” nhưng thật ra tôi chẳng đi làm công sở là mấy.

Hai ngày sau, đứa bạn báo tin tôi được phỏng vấn. Tôi nghe vậy thì biết vậy, trong lòng không vui cũng chẳng buồn, vì nếu có đi phỏng vấn thì cũng chắc gì đã được nhận.

Sau khi suy nghĩ rất kĩ, cộng thêm sự động viên từ người “nội tướng”, tôi khăn gói đi hơn 300 cây số để có mặt tại văn phòng Big-V.

Phỏng vấn lần 1, tôi qua được. Cũng mừng, coi như mình đã thành công phần nào, đi được như vậy cũng là tốt rồi. (Vi nghe “giang hồ” đồn đại là có nhiều người “die” ngay từ vòng đầu).

Tôi trở về nhà, đem theo yêu cầu của người phỏng vấn là làm bài luận đánh giá, phân tích game. Bụng bảo dạ, đằng nào cũng đã đi, đã phỏng vấn, thôi đã trót thì phải trét, giờ thì làm bài luận. Vậy là tôi cũng cố gắng suy nghĩ, nghiên cứu tài liệu để làm và nộp bài.

Một tuần sau, tôi nhận được kết quả mình vượt qua vòng 2, chuẩn bị phỏng vấn vòng 3. Lúc này, tôi bắt đầu có cảm giác nôn nao, phấn khởi. Một lần nữa, tôi lại khấn gúi lên đường, nhưng hi vọng thì có vẻ đã tràn trề hơn lần trước. Sau hơn 2 tiếng đồng hồ bị "hội đồng" bởi 3 người, tôi được nhận vào thử việc.

Nhận tin, tôi băn khoăn rất nhiều. Mọi thứ đến với tôi quá bất ngờ. Nếu bây giờ nhận lời đi làm, tôi và gia đình nhỏ bé của mình sẽ phải chuyển chỗ ở, công việc "cày tiền" cũng gián đoạn, rồi biết bao thay đổi của cuộc sống sẽ chờ ở phía trước...

Tuy nhiên, sau một đêm trằn trọc không ngủ được, tôi quyết định dời cả gia đình về thành phố, để... đi thử việc.

Chỉ vồn vện có 2 ngày từ lúc ra quyết định cho đến lúc hoàn tất, tôi đem cả gia đình đi hơn 300 cây số để tìm cơ hội mới. Đây quả thật là một bước ngoặt lớn.

Cuối cùng thì ngày đi làm cũng đã đến. Tôi ngỡ ngàng như từ trên trời rơi xuống trước một môi trường mà trước đây tôi chưa từng trải nghiệm. Tôi bắt đầu làm công việc mà mọi người gọi là "nghiên cứu game".

Có lẽ, trong quan niệm của nhiều người, công việc nghiên cứu game chỉ đơn thuần là ngồi chơi game xem "mặt mũi đáng ghét" nó ra sao. Nhưng sự thật thì công việc này đòi hỏi khá nhiều kỹ năng phân tích, tổng hợp. Thông thường, khi nhận được chỉ đạo trực tiếp từ Ban giám đốc, anh em trong team GE phải cùng nhau "mổ xẻ" game ra thành nhiều mảnh, để xem xét kỹ lưỡng từ mọi khía cạnh: từ giao diện, âm thanh, tính năng, anti-hack, băng thông, khả năng Việt hóa... cho đến những thứ "râu ria" bên ngoài như đánh giá SWOT, Maslow, mức độ phù hợp thị trường...; thậm chí là nhà phát triển ở đâu, có kinh nghiệm và tiếng tăm hay không, khả năng hỗ trợ có tốt không... Tất cả chỉ nhằm một mục tiêu: gửi đến Ban giám đốc câu trả lời "Có nên mua game ABC không? Vì sao?" Câu trả lời này đòi hỏi sự chính xác hầu như tuyệt đối, bởi vì chỉ cần một sơ sót nhỏ trong quá trình phân tích, đánh giá, công sức của mọi người sẽ đổ sông đổ bể, thậm chí dẫn đến rất nhiều khó khăn cho công ty.

Cũng vì trách nhiệm nặng nề như vậy, cho nên đối với tôi, không phải chỉ "vạn sự khởi đầu nan", mà những khó khăn luôn thường trực. Một trong những khó khăn lớn nhất, đó là các game cần nghiên cứu đều sử dụng tiếng nước ngoài: Anh, Trung, Hàn, Nhật, Nga... đủ cả. May nhờ có "đại ca" và anh em bên team dịch thuật giúp đỡ, tôi đã từng bước vượt qua những khó khăn bởi rào cản ngôn ngữ này.

Tôi vẫn còn nhớ như in những kỉ niệm cùng anh em trong team vượt qua rất nhiều khó khăn "trời ơi" trong công việc.

Có lần, chúng tôi gặp một game rất hay, nhưng nhà phát triển lại chỉ là một Game Studio bé xíu, lạ hoắc, nằm đâu đó tại một thành phố cũng tí hon của đất nước Kim Chi. Game thì hay, nhưng nhà phát triển là ai, liệu có đủ tin tưởng để công ty hợp tác hay không? Cả team chúng tôi chia nhau lùng sục mọi góc ngách trên Internet để tìm ra câu trả lời.

Lần khác, các “đại ca” phải đích thân bay sang Trung Hoa để gặp gỡ nhà phát triển game, tìm hiểu xem đội ngũ phát triển đó như thế nào, quy trình làm game đó ra sao. Khi đến nơi, thì hơi ôi, hóa ra đó không phải là công ty, mà chỉ là một nhóm nhỏ, thuê một căn hộ chung cư để làm game. Mọi người lại phải “xắn tay áo” lên mà kiểm tra công ty và sản phẩm này từng chi tiết một, từ cách quản lý bug và fix bug ra sao, code viết như thế nào, quy trình làm game có hợp lý không...; để rồi hợp đồng được kí cái rẹt ngay trong đêm đó.

“Công tác nghiên cứu game” nghe có vẻ lâu dài và chậm rãi, nhưng thực ra đôi khi anh em phải guồng hết tốc lực để chạy đua với thời gian. Đó là những khi các “đại ca” ở nước ngoài thương lượng việc mua bản quyền phát hành game, thì cùng lúc đó, anh em ở nhà cũng ngày đêm nghiên cứu, tìm ra các khuyết điểm nhằm giúp “phe ta” giành ưu thế khi đàm phán với đối tác.

Khó khăn là vậy, nhưng anh em trong team luôn đoàn kết, kể vai sát cánh bên nhau, không khí làm việc luôn cởi mở và vui vẻ, mặc dù người ngoài không biết, nhìn vào cứ tưởng chúng tôi luôn cãi lộn với nhau.

Có lẽ tôi sẽ không bao giờ quên được những buổi tối ở lại làm thêm để hoàn thành dự án nghiên cứu trước khi game bị đối thủ “hớt” mất. Mấy anh em cùng chia nhau ổ bánh mì không, có khi là tô mì gói hay vài cái hot-dog đã nguội lạnh, nhưng lòng thì ấm lắm, ấm bởi tình đồng nghiệp, tình anh em không biết tự khi nào đã gắn kết chúng tôi làm một.

Tôi cũng sẽ không bao giờ quên được cảm giác thăng hoa khi một dự án nghiên cứu thành công, game được mua về, team được CEO khen ngợi... Anh em chúng tôi, dù không ai nói với ai, nhưng tất thảy đều cháy lên trong lòng niềm vui sướng, tự hào vì đã góp một phần bé nhỏ của mình vào sự phát triển chung của công ty.

Sau một thời gian định hình và phát triển, giờ đây team GE đã dẫn đi vào quỹ đạo ổn định. Những khó khăn trước kia, bây giờ trở thành kinh nghiệm quý giá để chúng tôi có thể thực hiện các dự án tiếp theo đạt chất lượng cao hơn. Nhưng điều làm tôi cảm thấy tự hào nhất, đó là chúng tôi đã và đang áp dụng những kiến thức có được khi đánh giá game nước ngoài để xây dựng, phát triển các dự án game Việt do GSS thực hiện – mà trước tiên là dự án game Việt Thuận Thiên Kiếm. Chúng tôi mong sẽ được chung tay góp sức để phát triển game Việt ngày càng hoàn thiện hơn, và mong một ngày nào đó không xa, game Việt có thể sánh ngang với những game sản xuất tại các nước có ngành công nghiệp game phát triển – thậm chí là vượt qua, bởi lưu giữ được nét văn hóa của người Việt Nam.

Viết những dòng này, tôi thật lòng mong muốn được gửi đến các “đại ca” cũng như anh em trong team một lời tri ân. Nhờ công việc này, và nhờ sự chỉ dẫn, hỗ trợ của mọi người, tôi đã từ một “thằng” gamer chỉ biết nhốt mình trong căn hầm tối ẩm thấp, u ám với cả chục máy “cày tiền” thâu đêm suốt sáng trở thành một người nghiên cứu game. Tôi đã học được rất nhiều thứ, đã làm những điều trước đây tôi chưa từng nghĩ đến. Tôi đã nhận ra rằng: Game không chỉ là trò chơi giải trí. Nếu bạn thực sự yêu nó, nó có thể đem đến cho bạn cả một sự nghiệp.

Cầu chúc cho team GE luôn phát triển cả về lượng và chất, để đáp lại những yêu cầu ngày càng cao của công việc và sự tin cậy, mong mỏi của công ty.

Trưởng thành trong “cách mạng”

LâmNN

Có những sự khởi đầu làm cho con người ta trưởng thành hơn, bản lĩnh hơn và vươn xa hơn trong cuộc sống. Đối với tôi, VinaGame là một sự khởi đầu như thế...

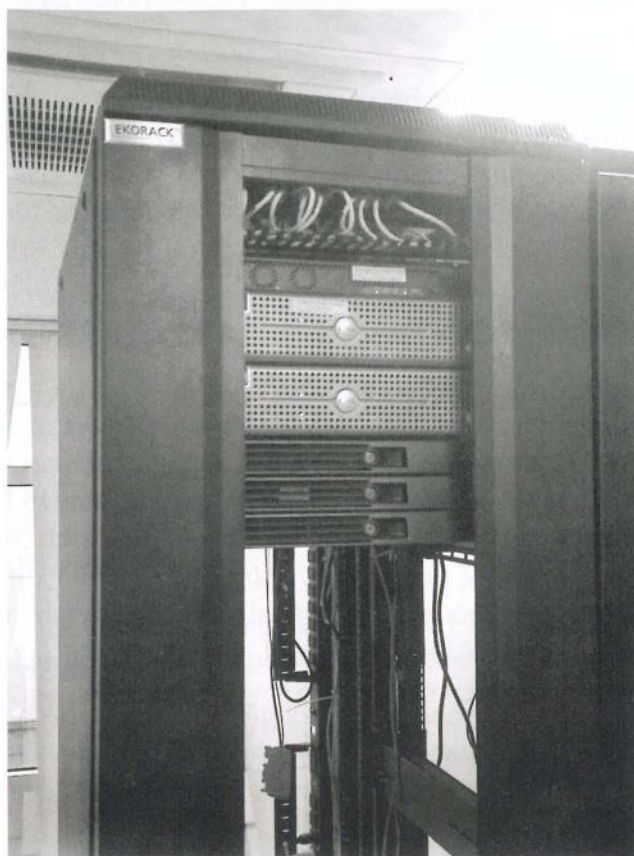
Hai năm trước, tôi bước chân vào VinaGame với hành trang là vốn kinh nghiệm làm việc ở Timnhanh.com - website giải trí. Những buổi nói chuyện với anh KhaiVQ trước khi bắt đầu công việc đã tạo cho tôi niềm tin rằng, đây là nơi tôi sẽ có thể phát huy hết khả năng của mình. Tôi bắt đầu công việc ở VinaGame với vị trí trợ lý cho anh KhaiVQ, cùng ManhPL xây dựng Zing Mp3 - một sản phẩm tương tự những gì tôi đã từng làm ở những công ty trước đây.

Khi thực sự bắt tay vào công việc này, tôi nhận ra rằng những kiến thức đã có chỉ mang tính hỗ trợ trong thời gian đầu. Trước một khối lượng công việc lớn cùng áp lực về thị phần, điều tôi cần là tinh thần chiến đấu của một người lính. Thế rồi, tôi dồn hết tâm sức, thời gian tìm hiểu điểm mạnh - yếu của đối thủ, phát triển các mối quan hệ về bản quyền, hợp tác với đối tác để tạo cho Zing Mp3 một bàn đạp vững chắc. Những buổi cà phê tranh luận với đối tác tuantrinh.com, nghehac.info, sonhai.info, nguoidaukho.com... về một trang tìm kiếm nhạc khi chưa hoàn thành nhằm đem về những traffic tốt nhất cho Zing Mp3 dường như không có đoạn kết, những buổi tối ở lại công ty để tìm hiểu top 100 Alexa, những lúc mang server sang VDC2 là những kỷ niệm đáng nhớ trong giai đoạn đó.



Góc làm việc của team Blue Ring giai đoạn đầu

Con đường phía trước dần định hình, lượng truy cập ngày càng nhiều, traffic từ các đối thủ có traffic tốt thực sự là một bàn đạp hoàn hảo cho Zing Mp3 tại thời điểm đó. Tôi vẫn nhớ mãi cảm giác hạnh phúc khi Zing Mp3 vượt qua nhacso.net – một sản phẩm đang nắm giữ thị phần cao nhất trong thế giới nhạc online ngày ấy. Những thành công bước đầu làm cho tôi tự tin hơn, niềm tin sẽ lớn lên cùng với sự phát triển của VinaGame đã hình thành từ đó.



3 servers thời kỳ đầu tại VDC2 (từ dưới đếm lên)

Sau những bước đầu cùng phát triển với Zing Mp3, tôi được giao hai sản phẩm là Zing Chat và Zing Forum. Đối với hai sản phẩm này, thử thách đã không dừng lại ở mặt kỹ thuật đơn thuần mà còn liên quan đến công việc xây dựng, phát triển và quản lý nhân sự của cả một đội ngũ. Vừa giải quyết bài toán về nguồn nhân lực đang thiếu cho hai sản phẩm, tôi vừa phải tìm cách phát triển tinh thần teamwork cho đội ngũ của mình.

Mỗi người với cái TÔI của mình đã tưởng chừng như không thể hòa hợp thành một tập thể, những tranh cãi, bất đồng, những định kiến, và cả những hiểu lầm khiến mọi thứ vốn đã chằng ắp định của buổi sơ khai càng trở nên phức tạp. Bài học về tinh thần đồng đội trong thời gian làm sản phẩm Zing Mp3 đã dạy tôi, giúp tôi nhìn nhận vấn đề từ gốc rễ của nó. Đó chính là việc dung hòa CÁI TÔI với CHÚNG TA để xây dựng một tinh thần đồng đội, một sức mạnh tập thể bền vững.

Những buổi team building cuối tuần, những câu chuyện được sẻ chia ngay trong những giờ giải lao, những buổi nói chuyện hàng tuần với từng thành viên và cả những cuộc họp giữa các thành viên để góp ý, giải quyết những khúc mắc đã dần thu được kết quả tốt đẹp. Tinh thần đồng đội được cải thiện và ngày càng phát huy mạnh mẽ. Những tranh cãi trước đây đã được thay thế bằng những tiếng cười trong giờ làm việc, những cuộc họp góp ý giữa các thành viên cũng được thay thế bằng những tô mì cùng nhau trong những buổi làm việc khuya, lên kế hoạch cho chương trình Kết Nối Sao hay các chương trình lớn.

Những buổi diễn tập, với bao mồ hôi công sức của tập thể team WebCom cho bài biểu diễn trong chương trình Đại Nhạc Hội cuối năm, cũng đã để lại cho mỗi thành viên những ấn tượng khó phai, và làm tiền đề cho những hoạt động tập thể sôi động sau này. Giải nhất cho bài biểu diễn không chỉ là niềm hãnh diện của team mà còn là phần thưởng dành cho từng thành viên của team, những người đã vượt qua chính mình trong việc dung hòa cái TÔI với CHÚNG TA để xây dựng một tập thể đoàn kết. Món quà ấy cũng đã tạo niềm tin cho chúng tôi rằng, với sức mạnh tập thể, chúng tôi luôn sẵn sàng đối diện với bất kì thử thách nào.

Để có thể trưởng thành cùng những bước tiến của VinaGame, không chỉ có nỗ lực và niềm tin, tôi còn được tôi luyện để biết quyết đoán và học cách đối diện với những thử thách nhằm đạt được mục tiêu cuối cùng. Đó là những trở ngại khi phải đưa ra quyết định cho sự ra đi của một thành viên nào đó trong team, những nghi suy cho một sự phát triển và những kế hoạch tương lai khi Zing Chat không đạt được kế hoạch đề ra như mong đợi. Tôi còn phải học cách chấp nhận thất bại và đúc kết kinh nghiệm từ những thất bại để bước tiếp. Đó còn là những bản khoản, khi tiếp nhận thêm team 123 Mua với bao ngổn ngang không chỉ về nhân sự mà còn về tâm lý của team, sau sự ra đi của người thủ lĩnh cũng là đồng nghiệp của tôi.

Có lẽ bài viết ngắn gọn sẽ không đủ để nói hết những thử thách đã và đang đến với tôi, nhưng tôi hi vọng rằng niềm tin được tạo dựng bằng những nỗ lực bản thân trong thời gian vừa qua sẽ là động lực để tôi đối mặt với những thách thức mới.

Đối với tôi, VinaGame không chỉ đem đến cho tôi một nghề nghiệp mà còn là nền tảng của một sự nghiệp. Sự nghiệp ấy được xây dựng bằng chính đôi tay của tôi và những nỗ lực phấn đấu của bản thân trong môi trường công việc. Chính nơi đây là mảnh đất để tôi chiến đấu, rèn luyện và từng bước trưởng thành hơn. Tôi của hai năm về trước đã khác hẳn với tôi của hôm nay và tôi luôn hi vọng rằng những năm sau khi nhìn lại chính mình, tôi sẽ là một VinaGamer bản lĩnh hơn với những sỏi chân vững chãi trên con đường sự nghiệp và theo đuổi niềm đam mê về một thế hệ Internet tương lai.

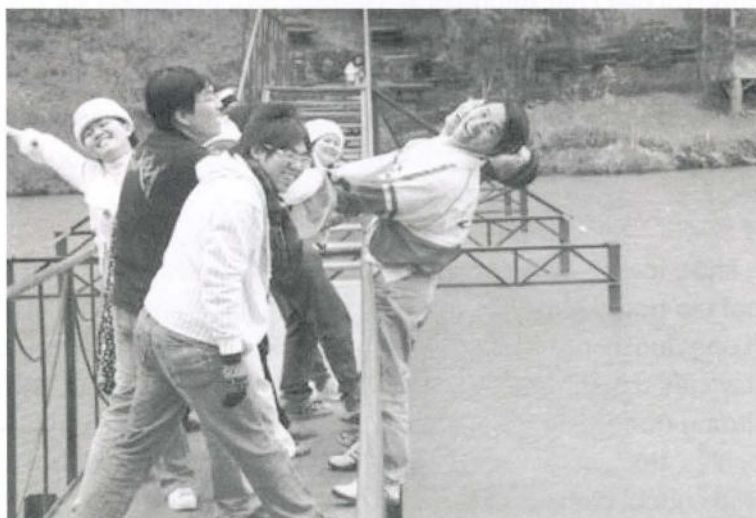
Đất lành chim đậu

TrầnPNB

Tôi đặt chân lên mảnh đất VinaGame vào ngày 10/11/2008 – điều này có nghĩa tôi còn khá mới mẻ so với tuổi đời 5 năm của VinaGame. Sở dĩ tôi dùng từ “mảnh đất” là vì mảnh đất luôn chứa đựng những tiềm tàng của nó mà người mới đặt chân đến chưa khám phá hết được.

Rời khỏi công ty cũ, tôi gia nhập và trở thành một VinaGamer. Cũng không khỏi ngạc nhiên cho cái ngày đầu tiên ấy, một chút lạ lẫm, một chút rối ren (đôi khi lạc đường) trong cái mê cung rộng lớn này, nhưng rồi tôi cũng dần thân quen với mọi người trong team và trở thành chính mình hơn, nhí nhố, trẻ con, nói nhiều, ...

Tôi thuộc nhóm Web và team đầu tiên mà tôi làm việc là UGC – một team trẻ, đầy nhiệt huyết với bác Cường Vòng làm “chủ xị”. Bác này đẹp trai nhưng mỗi tội đã có vợ và một con rồi. Tôi gia nhập chưa đầy một tháng thì được tham gia team building tại Đà Lạt mộng mơ. Ai cũng nói đi Đà Lạt phải có đôi có cặp mới cảm nhận được hết cái đẹp nơi đó, nhưng với tôi thì khác, sau chuyến đi ấy, tôi càng thấy ý nghĩa của tình “đồng đội”. Có những lúc dở khóc dở cười với những trò đùa tình quái, nhưng cũng có lúc thật lãng mạn với xe đạp đôi leo dốc. Mặc cho cái lạnh của thời tiết, chúng tôi gần 10 con người chia thành từng cặp hi hục trên chiếc xe đạp đôi vòng quanh Hồ Xuân Hương, rồi qua đến chợ Đà Lạt, nói cười ríu rít. Trời lạnh thế mà đùa nào cũng toát mồ hôi...



Những trò đùa tai quái



Xe đạp đôi lãng mạn

Sau chuyến đi đến xứ sở mộng mơ ấy, tôi càng yêu team mình hơn, vì họ không chỉ làm việc hăng say mà chơi cũng rất nhiệt tình. Có lẽ con người VinaGame là thế... Tôi tham gia hết các hoạt động phong trào cuối năm do VinaGame tổ chức, bất kể sự rụt rè của một thành viên mới. Nhờ vậy mà nhiều người biết đến tôi với cái tên Hương Lan hay Gái Xuân, hay là "Ai đó" may mắn lọt vào top ten. Phải công nhận rằng, những người lãnh đạo VinaGame đã rất khéo léo trong vấn đề xây dựng tinh thần làm việc cho mỗi nhân viên. Nào là thi "Ai đó", nào là "Tạp kỹ"... mỗi một hoạt động đều có ý nghĩa và góp phần tạo dựng tinh thần đồng đội rất cao. Viết đến đây, tôi lại nhớ một câu nói mà tôi đã đọc được: "Một công ty muốn phát triển thì PR nội bộ phải tốt". Và VinaGame đã làm được điều đó. Dù không nhiều, nhưng tôi biết chắc những người tổ chức đã làm việc hết sức để đem đến những gì tốt nhất cho mỗi VinaGamer.

Rồi tôi phải chia tay team UGC để gia nhập team khác (theo sự sắp xếp của công ty). Nói là chia tay chứ chúng tôi vẫn làm chung công ty, vẫn thấy nhau hằng ngày, chỉ là không cùng một nhóm làm việc nữa thôi!

Lật sang trang khác, tôi bắt đầu công việc với team mới: team WSO – một team mang tính kỹ thuật rất cao và là nơi tập trung dân kỹ thuật của cả nhóm web. Đầu tàu của team là anh Long béo với nickname là lạ "Long đôi cong". Anh có cái bụng tròn tròn, cái miệng hay cười, và khoái ăn vặt vào 4h chiều. Anh hay cười theo những câu chuyện của chúng tôi nhưng lúc làm việc thì anh lại rất nghiêm khắc và kỹ lưỡng trong từng chi tiết dù là nhỏ nhất. Tôi đã từng chứng kiến anh la rầy ai đó khi họ cầu thả. Và tôi hiểu, trách nhiệm của anh rất lớn, anh phải đảm bảo được kỹ thuật ổn định cho tất cả các sản phẩm của nhóm Web nói chung hay Zing Me nói riêng.



Chân dung anh Long béo (giữa)

Do tính chất công việc mà tôi đang đảm nhiệm nên tôi được tiếp xúc với anh Nghĩa. Anh là người quyết định chiến lược cho nhóm Web. Ấn tượng sâu đậm nhất về anh trong tôi là mái đầu bạc và giọng miền Bắc trầm ấm. Trong lần đánh giá cấp độ nghề nghiệp, tôi đã học được rất nhiều từ anh... Tuy tiếp xúc không nhiều nhưng tôi nghe đồng nghiệp nói về anh rất vui: "Anh Nghĩa hả? Không có gì dụ dỗ được anh í ngoài... đồ ăn".



Người quyết định chiến lược cho nhóm web

Và... Tôi lại được tham gia team building một lần nữa... Rời khỏi Sài Gòn, 80 con người của nhóm Web tham gia chuyến hành trình về miền Tây sông nước. Đến với miền Tây chúng tôi được hòa mình vào những trận đấu quyết liệt giữa các team như đua ghe, kết bè vượt sông, thi bắt vịt, thi hóa trang,... Lại một lần nữa tôi thấy được sức mạnh đồng đội. Hầu như tất cả mọi người từ nam đến nữ đều không ngại mưa ngại nắng hay phải bì bõm trong dòng sông đen ngòm, tất cả đều hợp sức với đồng đội của mình để nhắm đến mục tiêu cao nhất là vui và chiến thắng.

Anh Khải – người dẫn đầu nhóm Web đã rất tài tình khi chọn địa điểm miền Tây là điểm dừng chân outing cho chúng tôi. Tôi vẫn thấy anh hằng ngày trong công ty nhưng cũng rất ít lần được tiếp xúc với anh. Anh có nước da trắng trắng, có nét thư sinh nên ấn tượng đọng lại trong tôi là một “cậu ấm”... Thế nhưng, khi đến với miền Tây, “cậu ấm” này lại tham gia rất hăng say các trò chơi, không ngại dơ, không ngại bẩn và cũng không ngại mình là... sếp. Anh hòa đồng với tất cả mọi người khiến đôi lần tôi phải bật cười vì cái sự “hồi teen” của anh! Có lẽ suy nghĩ về một cậu ấm trong tôi đã không còn...



Chân dung “trùm” web group

Sau chuyến đi về miền Tây thân thương ấy, 80 con người của nhóm web chúng tôi lại thấy yêu thương và gắn kết với nhau hơn. Tuy mệt nhưng vui. Thương quá miền Tây ơi... Thương quá Web group ơi...

Trong bối cảnh nền kinh tế khủng hoảng như hiện nay, rất nhiều, rất nhiều công ty đang trên bờ vực phá sản, không hiểu sao với VinaGame tôi lại thấy bình yên lạ. Có thể là do Ban giám đốc đã truyền đến cho tôi sự bình yên đó qua những kỳ họp quý hay những chính sách ưu đãi nhân viên. Với tôi, kỳ họp quý định kỳ giữa Ban giám đốc và toàn thể nhân viên VinaGame rất có ý nghĩa, nó vừa là nguồn động viên tinh thần, vừa là nơi chia sẻ những tâm tư nguyện vọng...



Trùm web group "hôi teen"

Người ta nói nơi nào đất lành thì chim sẽ đậu. Và tôi là một trong hơn 1.000 chú chim của VinaGame. Sâu trong lòng, tôi hiểu rằng mình đã tìm được cho mình mảnh đất bình yên để dừng chân sau những lần bay mỏi cánh...

Đã từng...

TrầnNTB

Đã từng khởi nghiệp tại VinaGame bằng "chữ tín" với mức lương thấp và môi trường làm việc chưa có gì tiềm năng (nếu không muốn nói là bấp bênh) so với đề nghị của một công ty khác.

Đã từng là một con bé lành tính (đoạn này ai ói thì tôi chịu, nhưng đánh giá chung là thế ^^), chỉ cắm đầu cắm cổ làm việc, đi đi về về, không chịu được những câu chuyện hay hành động "mang màu sắc giới tính", không hoạt động giao lưu âm ỉ. Lúc đó người ghét nhiều hơn kẻ ưa.

Nay tư tưởng được đã thông qua những sai lầm, qua những khúc nghẽn công việc do tính cách tạo ra, tôi nay hòa mình hơn với tập thể, thoáng hơn với những câu chuyện, cử chỉ %&#(%&#(@\$& để môi trường làm việc thoải mái, thân thiện hơn. Lúc này người ưa nhiều hơn kẻ ghét.

Có lúc cũng tiếc nuối mình khi xưa... Càng va chạm, càng nhiều thử thách, tôi lại càng thay đổi và để luôn đứng vững, tôi cảm thấy mình nghi ngại hơn trong ánh nhìn, trơ hơn trong những tình huống cần chia sẻ, cảm thông.

Nhưng sống, làm việc bằng chữ tín bao giờ cũng mang lại những thành quả nhất định, và thay đổi để trưởng thành, quy luật là thế, thay đổi không xấu, vấn đề là bạn kiểm soát sự thay đổi đó như thế nào.

Đã từng lảm bảm chữ rửa mớ code rối ngoằng, khô khan khi phải hỗ trợ xây dựng website mà tôi lại là dân thiết kế vẽ vời chính hiệu. Tâm hồn hoa lá hẹ, các cảm xúc lãng mạn còn sót lại cũng từ đó mà bay mất.

Đã từng làm việc một mình quên giờ giấc trong góc căn nhà bị đồn đại có ma nhiều tới, nhiều tháng... Bạn bè rơi rụng, bạn trai trách móc, gia đình chửi bới...

Nhưng không thử những cái mới, bạn không bao giờ biết khả năng của mình sẽ với được tới đâu, không làm việc bằng đam mê, bạn không bao giờ nhận được những tưởng thưởng xứng đáng.

Đã từng chia tay người bạn thân nhất của mình, đồng thời cũng là đồng nghiệp, vì những bất đồng không thể giải quyết và hàn gắn làm ảnh hưởng quá nhiều đến công việc chung. Không có

nhiều bạn bè để có thể dễ dàng tìm kiếm một người bạn thay thế, nên có đôi lúc tôi cũng trách công việc đã làm tôi mất đi một người bạn lâu năm.

Nhưng tôi cảm ơn lần chia tay đó, vì nhờ nó, tôi biết bạn không thật sự hiểu tôi và bạn không thể chia sẻ được với tôi những chuyện vui buồn, và nhờ vậy tôi mạnh hơn nhiều trong tinh thần và vững vàng hơn nhiều trong công việc. Công tư phân minh, tôi khẳng định về mình hơn từ ngày đó.

Đã từng sai lầm nghiêm trọng trong cách quản lý, giao tiếp với nhân viên, dẫn đến sự ra đi của một số thành viên nòng cốt, ảnh hưởng đến chất lượng công việc.

Nhưng tôi cảm ơn những sai lầm của mình, nhờ đó tôi biết mình cần phải thay đổi những gì. Hòa mình vào team hơn, hoạch định lại công việc, chấn chỉnh lại đội ngũ nhân sự, tìm kiếm, rèn luyện các kỹ năng cần thiết... Và nhờ vậy tôi có được một team mạnh về kỹ năng, vững chắc về đội hình như ngày hôm nay.

Đã từng có quá nhiều biến cố không hay, thậm chí bất đồng gay gắt trong quan điểm với cấp trên. Tuy vẫn nể trọng anh vì lượng kiến thức mênh mông mà anh sở hữu, tuy vẫn thông cảm được áp lực công việc mà một người director như anh phải đảm trách, nhưng vẫn có lúc tôi lại không thể hiểu, chấp nhận nổi những nghi ngờ, những hành xử quá lạ lùng của anh.

Nhưng ngày anh rời khỏi VinaGame, buổi trò chuyện ngắn giữa tôi và anh gần như giúp tôi cởi bỏ được khá nhiều bức xúc. Dù không còn tình cảm anh em gắn bó như trước, nhưng tôi biết, không có anh, tôi cũng không có nhiều cơ hội để trưởng thành như hôm nay.

Đã từng đảm nhận vị trí trưởng phòng Online Content, quản lý hơn 60 con người một cách tiến thoái lưỡng nan. Tôi lo lắng đến mất ăn mất ngủ về khả năng của mình, đam mê của mình, đánh đổi của mình trong cương vị mới. Team Design – một team nhỏ của phòng OC - vào thời điểm đó như là một gia đình thứ hai của tôi, nhỏ nhưng gắn kết, không quá giỏi nhưng đầy tiềm năng. Chấp nhận lên chức đồng nghĩa chấp nhận san sẻ thời gian tình cảm cho 4 team khác trong OC. Tình cảm của team Design dành cho tôi vì thế mà vơi đi ít nhiều.

Nhưng nếu bạn không chấp nhận các khó khăn thử thách mới thì bạn đang giậm chân tại chỗ, “tự sướng” với ít thành quả đạt được ở hiện tại. Cảm ơn các thành viên của team Design ngày đó đã động viên bằng lời hoặc bằng tinh thần để giúp tôi đi tiếp nấc thang này.

Đã từng tái cơ cấu phòng OC để chấn chỉnh lại hiệu quả hoạt động. Tôi đã phải đưa ra những quyết định rất khó khăn khi cho ra đi một số người vì cách thức làm việc không phù hợp với văn hóa và sự phát triển như vũ bão của VinaGame. Đã từng buồn vô cùng trước những cử chỉ oán trách, những ánh nhìn hằn học, nghi ngờ...

Nhưng kết quả sau đó là công việc dần ổn định và tốt lên. Các thành viên hiểu nhau hơn, gắn kết với nhau thành một gia đình lớn. Cảm ơn những thành viên đã ở lại bên tôi ngày đó, dù là vì bất kỳ lý do gì thì các bạn cũng giúp tôi vững tin hơn vào quyết định và năng lực của mình rất nhiều.

Đã từng buồn đến phát khóc khi tiếp quản OC chưa được bao lâu thì VinaGame trải qua lần tái cơ cấu lớn. OC bị chia một nửa nhân sự về nhiều team khác nhau, phần còn lại đổi tên thành Web Operation ngày nay.

Tôi tiếc vì công việc của OC đang dần ổn định và tốt hơn sau lần thay đổi cơ cấu phòng. Buồn vì năng lực giới hạn của bản thân đã không đủ để lo cho OC được như mong muốn.

Thế nhưng tôi tin vào quyết định của tổ chức, không một tổ chức nào lại muốn thay đổi để cả con tàu cùng đi xuống. Kết quả: nhờ sự hỗ trợ chia sẻ về nhân sự mà công việc của các PG hoạt động trơn tru hơn trước, tôi cũng có nhiều thời gian dành cho các team còn lại và chất lượng cung cấp ngày một tốt hơn. Vì vậy những trải nghiệm này giúp tôi có niềm tin vững vàng hơn đối với các quyết định chiến lược của cấp lãnh đạo và tổ chức.

Tuy được mắt cũng xấp xỉ nhau trong chùng ấy thời gian đồng hành cùng VinaGame, tôi mừng vì mình còn nhiều sai sót, vướng mắc để tiếp tục hoàn thiện bản thân, và mừng vì mình còn quá nhiều dự định, thách thức trong 5 năm tới để vượt qua và luôn đi về phía trước. Tôi rất tâm đắc với một câu nói của anh MinhLH: *"If we want to go fast, go alone. If we want to go far, go together"*, có thể dịch đại ý theo hướng của game thủ như sau "Muốn tiến nhanh thì solo, nhưng muốn tiến xa thì phải party" ^o^

Hiện nay tôi có công việc mình yêu thích, có những đồng nghiệp đáng để tự hào khi cùng sánh vai, và quan trọng hơn hết tôi có các bạn WOers.



WOers

Happy Birthday VinaGame, tôi tự hào vì mình là một phần của lịch sử phát triển truyền kỳ đó.

Kỷ niệm dịch game

ĐứcNT

BÉN DUYÊN

Đến bây giờ tôi vẫn nhớ rõ mồn một ngày đầu tiên tôi tiếp xúc với công việc dịch game online là 11/11/2004 (vì ngày này rất dễ nhớ mà). Game đầu tiên mà tôi tham gia dịch chính là Võ Lâm Truyền Kỳ I, một game mà có lẽ ở Việt Nam còn rất lâu nữa mới có sản phẩm khác phá được các kỉ lục về khía cạnh phát hành của nó.

Mặc dù lúc đó công ty cũng có mướn người dịch phụ bên ngoài, nhưng nhìn chung game chỉ có 4 người dịch chính là tôi (Nguyễn Thành Đức), Nguyễn Thanh Long (mướn bên báo Bút Trẻ, hiện nay đang giữ vị trí senior editor game portal của công ty), Nông Thiết Cương (sau đợt dịch đó đã nghỉ) và chị Lê Ngọc Diệp (hiện đang là trưởng phòng HR). Dịch khoán theo câu được khoảng hơn 1 tháng thì công ty mời tôi làm nhân viên chính thức. Mỗi "lương duyên" giữa tôi và VinaGame bén từ ngày đó cho đến tận bây giờ.

CHUYỂN XUẤT NGOẠI ĐẦU TIÊN

Công việc dịch thuật bản thô kéo dài đến tháng 3/2005 thì cơ bản hoàn tất, sau đó là công đoạn đưa text vào trong game. Anh Đinh Bá Trực được "biệt phái" qua ngôi thường trực ở công ty Kingsoft bên Chu Hải suốt 3 tuần để giúp công việc giữa đôi bên xúc tiến thuận lợi hơn. Đó cũng là 3 tuần thật hồi hộp và hồi hả. Text mới liên tục phát sinh, bạn Long lại đã về bên Bút Trẻ, hầu như chỉ còn một mình tôi phụ trách mọi việc, vừa review lại các file đã dịch, vừa "canh me" xem anh Trực gửi text mới nào về là dịch gấp ngay lập tức...

Khi có bản Logo bằng tiếng Việt, tôi vội vàng login vào xem. Cảm giác lúc đó thật khó tả, vừa sung sướng, vừa tự hào, nhưng cũng vừa... choáng, vì phát hiện ra các câu dịch thuật ghép vào game thật... chuối.

Tháng 9/2005, tôi được công ty cử sang Chu Hải để làm cầu nối giữa hai bên, đồng thời tiếp tục hoàn thiện bản dịch game. Đây cũng là chuyến xuất ngoại đầu tiên của tôi, với bao kỉ niệm vui buồn nhớ đời.

Thời gian đó, tôi "ôm show" trọn gói, vừa review lại các file dịch cũ, chỉnh sửa cho khớp với

game, vừa làm Coordinator, vừa dịch thuật các event mà Kingsoft đã thực hiện để cho bên nhà tham khảo. Công việc nhiều nhưng vui! Việc tôi ở lại văn phòng của Kingsoft đến tận 1-2 giờ sáng là chuyện thường (và một phần cũng bởi vì tòa nhà đó là của riêng Kingsoft, nên nhân viên họ ra vào tùy ý, thậm chí nhiều người còn ngủ lại để tiết kiệm chi phí thuê nhà). Cứ thế, công việc cuốn đi, thời gian trôi qua lúc nào không hay, đến lúc tôi trở về Việt Nam ăn Tết Nguyên Đán 2005 thì phiên bản Công Thành Chiến xem như cũng đã hoàn chỉnh.



*Anh Đức NT cùng “thập đại mỹ nhân”,
một trong những chuyến “xuất ngoại” đầu tiên*

NHỮNG KỈ NIỆM “NHỚ ĐỜI”

Như đã nói ở trên, thời gian ở Trung Quốc tôi có rất nhiều kỉ niệm, vui buồn đủ cả, có những kỉ niệm đúng là “nhớ đời”. Kỉ niệm làm tôi dở cười dở mếu nhất, và cũng “khắc cốt ghi tâm” nhất là chuyện bị “hớ” khi lần đầu tiên đặt chân lên xứ sở Gấu Trúc.

Ngày 19/09/2005, lần đầu tiên xuất ngoại, tôi hồi hộp ra sân bay với linh kinh đủ thứ đổ đặc trên trời dưới bể (lần đầu tiên mà lại). Đúng 12g30, máy bay đáp xuống sân bay Quảng Châu. Tôi loang quanh một vòng, đi tới đi lui chỗ lối ra, tìm mãi mà không thấy cái biển đi đón nào để tên mình. Cuối cùng, tôi đành đến chỗ nhân viên hướng dẫn, trình bày “hoàn cảnh” của mình. Cô hướng dẫn viên rất nhiệt tình, cho tôi mượn điện thoại để gọi cho Awang (người phụ trách liên lạc giữa Kingsoft và VinaGame lúc bấy giờ). Thật bất ngờ, Awang nói ông ta không hề biết chuyện tôi đến Chu Hải ngày hôm đó. (Sau này tôi mới biết, hóa ra những email thông báo chuyến đi của tôi cho ông ta đều không đến được, có lẽ do mạng).

Hoang mang một hồi, tôi chợt nảy ra một kế hoạch tuyệt hảo, đó là thuê một khách sạn để nghỉ, rồi gọi điện cho văn phòng Kingsoft ở Chu Hải để họ đánh xe đến đón. Cô hướng dẫn viên lúc này lại nhiệt tình gọi điện cho một người bạn đánh xe đến sân bay đưa tôi về khách sạn, đồng thời dặn tôi đừng có lang thang kéo... lạc, cứ để cô ấy liên lạc giúp với Kingsoft, nói họ đến đón tôi. (Đấy, thế mà bạn bè của tôi cứ nói là người Trung Quốc xấu bụng lắm! Thật chẳng ra sao cả!)

Xe chở tôi đến một khách sạn cách sân bay chừng 10 km. Đến khi tôi mang hành lý vào quầy Tiếp tân thì tôi mới... ngã ngửa ra rằng mình bị lừa! Hóa ra, cô nàng kia là cò mồi, dụ tôi đến khách sạn này để nhận tiền hoa hồng. Từ sân bay Quảng Châu đến Chu Hải những 200km, và cũng sẽ chẳng có xe nào đến đón tôi cả. Tôi bực mình, quyết định quay trở lại sân bay, bắt xe buýt về thẳng Chu Hải luôn, không nghĩ lại khách sạn nữa. Chắc cô nàng phải tức cành hông, vì hụt mất một "con mồi".

Một lần khác, khoảng tháng 11/2005, tôi được lên Bắc Kinh tháp tùng phái đoàn công ty cùng "Thập đại mỹ nữ" tham quan đại bản doanh của Kingsoft, đồng thời phiên dịch cho phía công ty với các nhà báo. Lúc đó, báo chí Trung Quốc đang rất quan tâm đến game Võ Lâm Truyền Kỳ I – game Trung Quốc đầu tiên được vận hành ở Việt Nam và thành công vượt quá sự mong đợi của Kingsoft. Trong chuyến giao lưu, 5 mỹ nữ đại diện cho các gamer nữ Việt Nam thi đấu với 5 mỹ nữ gamer của Trung Quốc. Chắc do chưa quen với thời tiết mùa đông ở Trung Quốc, nên các mỹ nữ Việt Nam hơi bị cóng tay, bị thua trắng cả hai ván. (Sau này mọi người mới biết, thật ra vấn đề nằm ở ngôn ngữ, bởi khi đoàn cao thủ Kingsoft qua Việt Nam thi đấu – bằng phiên bản tiếng Việt – cũng bị anh em tester VinaGame "dập" cho te tua).

SỰ TRƯỞNG THÀNH CỦA TEAM DỊCH THUẬT

Trở lại với câu chuyện dịch game, tôi về Việt Nam ăn Tết xong, đến tháng 2/2006 lại tiếp tục được cử sang Chu Hải để chuẩn bị Việt hóa phiên bản Sơn Hà Xã Tắc. Đây là một phiên bản lớn, với số lượng text ingame lên đến hơn 140.000 dòng và vô số document hướng dẫn về phiên bản mới, file hướng dẫn event, marketing, giao diện...

Lúc này, team dịch thuật đã bao gồm 4 người: tôi, Nguyễn Việt Anh, La Vĩnh Nghi và Quang Tôn Hạo. (Hai bạn Nghi và Hạo gia nhập công ty từ tháng 2/2006, khi tôi qua Chu Hải được 1 tuần).

Tháng 4/2006, bạn Nguyễn Thị Hồng Phúc cũng gia nhập đội ngũ dịch thuật, dù chỉ với vị trí làm part time. Bạn Đoàn Diễm Phương (trợ lý của anh Trịnh Bảo) cũng tham gia phụ giúp khi cần, và đặc biệt, bạn Phương chính là hậu phương vững chắc của chúng tôi khi đó.

Team chúng tôi miệt mài dịch ngày dịch đêm, ăn ngủ luôn tại công ty, liên tục như vậy sau một tháng trời thì ai cũng phờ phạc và sút kí thấy rõ. (Không biết chúng tôi nên cảm ơn các công ty mì gói, hay những công ty này phải cảm ơn chúng tôi, vì chỉ trong 3 tháng dịch Sơn Hà Xã Tắc, cả team đã tiêu thụ một lượng mì gói khổng lồ, có lẽ đủ dùng để cứu trợ nguyên một xã vùng Đồng Tháp Mười trong mùa lũ lụt. Chúng tôi ăn mì gói mọi lúc, mọi nơi, mọi tư thế - chỉ trừ khi đi... tắm).

Mặc dù đã guồng hết tốc lực, cuối cùng chúng tôi cũng vẫn bị trễ deadline 2 tuần. Đến giữa tháng 6/2006, tôi hoàn thành sứ mệnh Việt hóa Sơn Hà Xã Tắc và trở về Việt Nam. Lúc này, bạn Nguyễn Thị Hồng Phúc cũng chính thức gia nhập VinaGame. Team dịch thuật lại có thêm một trợ thủ nữa.

Sau Sơn Hà Xã Tắc, team dịch thuật tiếp tục dịch Phong Thần, một trong hai game mang về doanh thu cao nhất cho công ty sau này.

Trải qua nhiều "vật đổi sao dời", nhiều lần tái cơ cấu, rồi thay đổi nhân sự, đến nay team dịch thuật đã ngày càng phát triển cả về lượng và chất, đóng góp một phần quan trọng cho sự phát triển của công ty. Thành công nối tiếp thành công, anh em dịch thuật vẫn miệt mài "nhận lệnh là dịch", không quản vất vả, để đưa những bản game Việt hóa tốt nhất đến cho khách hàng: Chinh Đổ, Zing-Speed, HotStep, Kiểm Thế...

Duyên hội ngộ

BìnhNT

Năm 2002 diễn ra một sự kiện đáng nhớ trong lịch sử game Việt: vòng loại WCG được Samsung Vina tổ chức tại thành phố Hồ Chí Minh. Điều này đã tạo nên một bầu không khí hết sức hào hứng, sôi nổi trong cộng đồng game thủ lúc bấy giờ.

Cũng như các gamers “tâm huyết” khác, tôi cùng nhóm bạn đăng ký tham gia với mong muốn trở thành người đại diện Việt Nam tranh tài tại Hàn Quốc. Sở dĩ có cái “ước mơ bé con” ấy là vì lúc đó, tôi tự tin mình đứng nhất nhì tại thành phố Hồ Chí Minh về sự am hiểu, lòng say mê và tư duy chiến thuật ở thể loại game chiến thuật thời gian thực (RTS) đang rất thịnh hành trên thế giới, đặc biệt là Age of Empires (AOE).

Mọi chuyện được bắt đầu một cách thuận lợi theo đúng như tính toán của tôi. Tuy nhiên, trong giải đấu bỗng xuất hiện một nhân vật có lối đánh theo chiến thuật rất lạ, vượt khỏi mọi dự đoán và tư duy logic thông thường, thẳng như chẻ tre và được xem như ứng cử viên sáng giá cho chức vô địch. Nhân vật đó có nickname là... Mikan.

Điều này ít nhiều đã gây ảnh hưởng không tốt đến tâm lý thi đấu của các thành viên trong nhóm tôi, nhất là khi tiến sâu vào vòng đấu loại trực tiếp. Lúc đó, nếu gặp phải Mikan, có khả năng, nhóm tôi sẽ phải “ở lại quê hương Việt Nam thân yêu” và chấm dứt “giấc mơ Hàn”. Thú thật, về phương diện cá nhân, tôi cũng không lấy gì làm lo lắng cho lắm, vì xác suất tôi gặp Mikan không cao, hơn nữa tôi có thể chủ động tránh anh ta nếu thi đấu tốt và giành ngôi đầu bảng.

Nhưng thật không may, một sự cố về mouse kèm theo cách xử lý “chuối cả nài” của Ban tổ chức khiến nhóm tôi sẩy chân ở vòng bảng và phải gặp Mikan ở trận quyết định “kẻ ở người đi”. Ấn tượng đầu tiên của tôi về Mikan là: cao to, không đẹp trai nhưng trông hiền hiền làm sao ấy. Bụng bảo dạ, với cái tuổi 27 thì chắc hẳn anh ta không thể nhanh nhẹn và láu cá hơn tôi được. Mặc dù trước khi trận thư hùng diễn ra, rất nhiều người cho rằng Mikan có vẻ nhỉnh hơn, ngay cả những “chiến hữu” của tôi cũng gửi lời động viên, an ủi nhưng tôi vẫn vào cuộc quyết tâm cao độ vì hiểu rằng cơ hội đôi lúc chỉ đến một lần. Và tôi buộc bản thân phải thắng anh bằng được để viết nên giấc mơ cho riêng mình.

Do tính chất “khốc liệt” của trận đấu, chúng tôi vào cuộc hết sức thận trọng. Trong 10 phút

đầu tiên, điểm số của hai bên ở thế giằng co nhưng tôi bỗng gặp bất lợi khi bị mất unit scout. Đến phút 15 thì tôi đã phần nào giành lại được ưu thế nhờ chiến thuật Towers rush thành công và có được cơ số quân đông đảo. Đến phút thứ 20, quân đội hai bên chạm trán nhau, "ăn miếng trả miếng" dữ dội, tôi buộc phải rút quân ra xa để bảo toàn lực lượng. Tuy nhiên, xét về điểm số thì tôi vẫn nhỉnh hơn nhờ lợi thế khai thác tài nguyên của race Vikings. Tôi hiểu Mikan rơi vào thế phải công vì thời gian trận đấu không còn nhiều. Và đúng như dự liệu, Mikan đã lọt vào trận địa mai phục của tôi. Kết quả toàn quân bị tiêu diệt ở phút 24.

Trận đấu kết thúc, cùng với niềm vui của người chiến thắng là nỗi buồn của kẻ thua cuộc. Anh ngồi hẳn trên lối lên xuống của khán đài, trên mặt không giấu được sự thất thần, dường như anh không thể tin được những gì đã xảy ra. Đúng vậy! Làm sao tin được một gamer từng được ZONE xếp hàng top lại có thể thất bại trước đàn em chưa từng có kinh nghiệm trên đấu trường quốc tế? Làm sao tin được với chiến thuật đơn giản đến bất ngờ, tôi lại có thể thắng một gamer kỳ cựu như anh? Thật sự mà nói, ngay cả bản thân tôi, trong niềm hân hoan khôn tả, cũng không nhớ rõ mình đã làm gì, chiến cục quá nhanh, và tôi chỉ kịp hiểu rằng mình đã thắng...

7 năm đã qua kể từ cái ngày "định mệnh" và giàu cảm xúc đó, anh - bây giờ là CEO Lê Hồng Minh - thường nói vui là nếu hôm đấy anh thắng tôi thì chắc cuộc đời cả hai sẽ rẽ theo hướng khác và chưa chắc đã có cơ hội làm việc chung với nhau như bây giờ. Nhưng tôi nghĩ đấy là cái "duyên", là định mệnh như slogan của WCG: "beyond the games". Đúng vậy! Trên cả trò chơi, chúng tôi - những người trẻ tuổi đầy đam mê và nhiệt huyết - đã đến với nhau như thế và khúc dạo đầu của câu chuyện truyền kỳ mang tên VINAGAME - by gamers for gamers cũng chính thức bắt đầu từ đây...

Sơn Râu và BìnhNT kể chuyện team Sales

ThảoPTT ghi

Trong ký ức xa xưa về VinaGame thuở trước của chị NgaNHQ thì những kỉ niệm về team Sales sinh động và đậm nét đến mức không thể nào quên được. “Ui cha, những tên làm Sales đứa nào cũng rất chi là to béo, mà mỗi lần chúng đi thị trường về thì cái mùi mồ hôi nhễ nhại lan tỏa khắp phòng, nghe mùi mà muốn... óe”. Còn nói về team Sales của mình, BìnhNT sau một hồi vân vê cái cằm, đặc ý buông một câu: “Dân Sales của VinaGame á? Đích thị là những đứa liều và khoái ăn nhiều.”

Đi “đếm” phòng máy

Sau một hồi vắn vẹo mấy cọng râu, bác SơnVV vẫn không tài nào nhớ nổi team Sales bắt đầu “lịch sử hình thành” từ khi nào, chỉ biết là sự kiện ấy “rất chi là đáng nhớ”. Chợt thấy MinhLH đi ngang phòng, Sơn hăm hờ “gí” sếp: “Minh có nhớ Sales thành lập thế nào không?” “À, nhớ rồi, đi phòng máy”. Câu chuyện về Sales “sung” hẳn lên: team Sales thành lập từ rất sớm, trước cả khi thành lập công ty VinaGame. Thậm chí, khi đội ngũ chưa thành lập chính qui thì quân đã được xuất ra trận địa rồi.

Đó là những ngày giáp tết Giáp Thân, chính xác là vào ngày 26 Tết, lệnh trên “ban xuống” là team Sales cần đi khảo sát thị trường để biết hiện nay Sài Gòn – Hà Nội có bao nhiêu phòng máy, các phòng máy này hoạt động như thế nào, có đường truyền ADSL để chơi game online không..? “Khi ấy team Sales trong Nam chỉ có 8 người – nhưng chỉ cần có lệnh là cứ thế mà chạy. Câu chuyện dọc đường đi đếm máy cũng có rất nhiều tình huống oái ăm, dở khóc dở cười, giờ nhớ lại vẫn còn thấy hồi đó sao mà ngây ngô”, BìnhNT kể.

Hành trang của mỗi người đi phòng máy khi đó chỉ là những tấm poster của game VLTK, hăm hờ xin chủ phòng máy cho dán. Thấy hình thức poster cũng được được, họ đồng ý cái rụp. Có người cắc cớ hỏi VLTK là cái gì thì nhân viên cứ ngó ra, nhe răng cười trừ và thú thiệt: “Dạ con cũng không biết VLTK là cái gì nữa, bữa nào con hỏi lại sếp rồi con alo báo chú biết.”

Lịch sử của team Sales đã gắn với các phòng máy từ cái tết Giáp Thân năm 2004 đó. Từ hai tỉnh thành ban đầu, nhóm Sales lại tiếp tục mở rộng sang nhiều tỉnh khác, rồi lan rộng cả nước. Anh Sơn Râu (nay đã già rồi nhưng mà vẫn đẹp trai) cho hay: “VinaGame cũng là công ty phần mềm đầu tiên đi đến phòng máy và nắm thị trường từ những phòng máy Internet đó. Việc hiểu biết về cấu hình

máy, chất lượng phòng máy cũng là những thông tin quan trọng trong việc tự tin đưa game VLTK về phát hành tại VN”.

Chiếm lĩnh thị trường Game

BìnhNT hào hứng nhớ lại: những ngày bắt đầu bán thẻ chơi game, VinaGame thậm chí còn được các anh công an liên tục “nhắc nhở” vì để người mua đứng tràn ra lòng lề đường. Văn phòng Cao Thắng khi ấy bé tí teo, BìnhNT vừa làm thu ngân, vừa bán hàng, vừa kiêm luôn kế toán. Hồi ấy làm gì có máy đếm tiền, vì thế kinh nghiệm “xương máu” của hơn 10 năm theo mẹ đi... mua đất được phát huy. “Ngày đầu tiên bán được 650 triệu tiền thẻ, một mình đếm tiền, làm sổ sách và nộp lại cho Diệp tổng quản không thiếu một xu”, Bình không giấu vẻ... mơ màng đầy tự hào khi kể lại. Tuy nhiên “chiến đấu” được sang tuần thứ tư, BìnhNT đã biết chắc rằng: nếu ngày nào cũng phải đếm tiền thế này, Bình sẽ đứt bóng sớm. Lý do là: anh í thậm chí không dám đi... toilet (vì sợ mất tiền), mà phải làm việc liên tục liên tục thì rất là... kẹt.

Nhân lực được tăng thêm, nhiều chính sách ưu đãi dành cho các đại lý bán thẻ cũng được tính toán. Nhiều đại lý khó tính đã chịu mở hầu bao để đưa tiền đổi... mấy miếng giấy (thẻ game). Tình trạng “nợ nần” lương của nhân viên cũng từng bước được giải quyết. VinaGame đã bắt đầu nghĩ đến chuyện “mần ăn” lớn hơn với những chương trình chăm sóc khách hàng như Hội nghị khách hàng, Phòng máy thân thiện, Nghênh Khách Đường...

Tuy nhiên không phải mọi việc đều suôn sẻ. Chính sách thưởng theo doanh số cho đại lý đã dẫn đến một số hệ lụy: đại lý lớn chèn ép đại lý nhỏ, giữ lại hàng trong một thời gian dài để chờ chiết khấu tốt hơn. Tình trạng khan hiếm thẻ bắt đầu xuất hiện và dẫn đến việc khách hàng nghi ngờ, thiếu tin tưởng... Các leader của Sales lại phải vắt óc để “đấu trí” với các đại lý. Hồi đó, để tạo sự bình ổn cho thị trường, mái tóc anh SơnVV sau nhiều đêm ra quyết định đã phai màu... bạch kim. Quyết định cắt bỏ việc thưởng doanh số của VinaGame đã khiến nhiều đại lý phản ứng dữ dội, không thèm mua hàng, không thích hợp tác... Những ngày cận Tết Ất Dậu 2005, doanh số VinaGame giảm một cách thảm hại, rốt chỉ còn 1/5 so với trước. Hai leader của Sales nhìn nhau... cười méo xệch. “Được cái là sự tin tưởng, chia sẻ ngọt bùi của ban lãnh đạo VinaGame hồi ấy rất cao, dù doanh số sụt giảm ghê gớm – nhất là ngay trước thềm xuân đang về, nhưng Sales vẫn không bị oán trách vẫn nhận được sự ủng hộ, đặc biệt là từ các lãnh đạo cao cấp”, anh Sơn trầm ngâm nhớ lại chuyện “năm xưa”.

Đi mới thành đường

Trong lá thư dài gửi VinaGame vào tháng 5/2008, anh MinhLH có giới thiệu về chức năng của Sales: Bộ phận Sales & Distribution (D) là “mạch máu” của công ty, đảm nhận trách nhiệm phát hành sản phẩm, chiếm lĩnh thị trường và phát triển hệ thống thanh toán.

Trong câu chuyện phát triển của VinaGame, Sales đã gắn bó và trở thành một phần rất quan trọng của công ty (cứ thử nghĩ một tẹo là biết ngay thôi: Sales mà bán hàng không được thì lương và thưởng của VinaGamer sẽ... thế nào rồi đó). Chưa kể áp lực của đơn vị dẫn đầu thị trường trong cuộc đua tranh khốc liệt với những đối thủ nặng ký như VTC Game, FPT Online, Asia Soft cũng cực kỳ gay go.

Theo anh SơnVV, một trong những yếu tố để vươn lên là người dẫn đầu, có thể gọi là thế mạnh để làm nên “thành công tích cực” của team Sales, đó chính là đội ngũ làm Sales. Đội ngũ này cũng có rất nhiều điểm “chẳng nơi nào có được”. Họ là những người rất đỗi bình thường so với con số gần 1000 kỹ sư và cử nhân của VinaGame. Rất nhiều nhân viên Sales không có bằng đại học, nhiều người chỉ mới học xong cấp 2. Dù nền tảng – chuyên môn đào tạo không hề được phổ như những người khác nhưng sự nhiệt huyết, hết mình (thậm chí là liều mình) vì công việc của Sales thì ít có team nào sánh kịp.



Tame Sales - những người bình thường làm chuyện phi thường

BìnhNT không giấu niềm tự hào khi nói về phòng Sales & Distribution: Sales là đội quân bình thường có thể làm được những điều phi thường.

Lúc bình thường, Sales là những người rất “thập cẩm”: khoái ăn nhậu, khoái ngủ, đủ tật xấu (thích ulynx bài, háo sắc, ham mê gái/giai đẹp)... Thế nhưng khi tổ chức cần, họ là những người xung trận lì lợm, dai dẳng và bền bỉ nhất. Ở team Sales, hễ có lệnh là mọi người lao vào làm, làm rất nhanh, rất xông xáo. Khi ra thị trường, dù việc chính của họ chỉ là khảo sát phòng máy và dán poster, thế nhưng khi cần, nhân viên Sales cũng rất “cơ động”. Họ thậm chí có thể làm cả những việc của Marketer, người tổ chức event, thậm chí làm luôn cả kỹ thuật viên cho phòng máy.

SơnVV vừa cười rình cả râu vừa kể về cái “sự liều” của những người làm Sales: có tên còn chưa kịp hiểu mô tê gì về CSM lại cứ “tưởng bở”, nghĩ cài CSM cứ như cài Win, thuyết phục chủ phòng máy rất là oai vệ. Đến khi chủ cho cài, lỗi phần mềm khiến cả dàn máy bị treo, họ nổi đóa khiến cu cậu hỗn bay phách lạc, vừa sửa chữa vừa run lẩy bẩy hết tay rồi tới chân. Chủ thấy nó... biết lỗi, lại tội nghiệp quá nên... tạm tha. Nhưng không phải chủ nào cũng tốt bụng, có người thì... đóng kín hết cửa, không cho về nếu chưa khắc phục xong. Nhân viên Sales phải vừa sửa vừa nhờ tư vấn qua điện thoại, loay hoay từ chiều qua tối và kéo dài tới 3 giờ sáng mới xong “sự cố”.

BìnhNT cũng “thừa nhận”: cái sự liều của team Sales thì nhiều... vô số kể, làm gì cũng gặp lỗi, mà lỗi không hề ít ỏi tí nào, toàn là cỡ “tè le hạt me”. Nhưng niềm khát khao được làm nhiều hơn những cái mình đang làm đã giúp Sales vượt qua được những đối thủ chuyên nghiệp trong cuộc đua tranh để giành thị phần. Rất hiếm có công ty nào về game có thể để mắt đến tất cả các phòng máy trải rộng trên khắp Việt Nam, thế nhưng VinaGame đã làm được điều đó thông qua đội quân Sales đầy nhiệt huyết.

Sau 5 năm, hệ thống phân phối, bán hàng của VinaGame đã đi vào hoạt động khá chuyên nghiệp trên nhiều trận địa: từ bán hàng tự động qua hệ thống POSM, phòng máy thân thiện, hội nghị khách hàng, đến hệ thống CSM sau hàng chục version cũng đi vào hoạt động ổn định và cập nhật nhiều tính năng mới. Đội ngũ Sales từ 6 người ban đầu đã tăng thành 140 người, dù có nhiều người vào ra nhưng tinh thần đoàn kết, máu lửa thì vẫn không hề thay đổi.

Khi được hỏi: “Thành công đích thực của các anh tại VinaGame là gì?”, hai “ông già Sales” sau một hồi trầm ngâm đã cho biết: “Đó là việc đóng góp một phần công sức gây dựng đội ngũ Sales, những con người đầy nhiệt huyết, đoàn kết, và đặt sự tín nhiệm tuyệt đối vào quyết định của lãnh đạo. Đây chính là yếu tố mấu chốt để làm nên sự thành công của công ty”.

“Cứ làm đi rồi biết!”

ThanhTC

Trong cuộc đời có những cuộc gặp như là định mệnh, có những quyết định liều lĩnh kiểu “cứ làm đi rồi biết”. Có ai nghĩ một đứa con gái “sắt đá” như tôi lại quyết định rẽ đời mình sang một ngã khác, chỉ vì vài lời nịnh hót của một thằng em nữ tính như con gái.

Một ngày đẹp trời khi cả tôi và nó còn là tỷ phú thời gian, nó thì thắm bảo: “Phải kiếm tiền thôi, thế này thì chết”. Tôi bụng bảo dạ: “Cái thằng này hâm, sống thế này cũng ổn đấy chứ”, nhưng cũng hơi lăn tăn. Tôi hỏi nó: “Kiếm kiểu gì?”, nó chỉ buông một câu: “Bí mật”.

Hai ngày sau, nó qua nhà chở tôi đi xem “cơ sở”. Đó là một cửa hàng bán linh tinh các loại đồ ăn uống phục vụ cho mấy thằng nít ranh hay bỏ học ăn quà vặt. (Sau này tôi mới biết đây là quán ruột của nó. Bằng chứng là nó gọi ông bà chủ quán bằng bố mẹ.) Nó đặt vấn đề muốn thuê cửa hàng 5 năm để kinh doanh. Nhà kia chẳng thèm hỏi xem nó định làm gì. Thỏa thuận giá cả xong, nó phát một câu phăng lừ: “Mai qua đặt cọc”.

Làm ăn kiểu mafia. Tôi hỏi: “Mày định làm gì?”, nó bảo: “Mở quán game”, rồi nó gọi thêm hai thằng bạn hùn vốn làm ăn. Cả thầy có 4 thằng (đúng ra là 3 thằng 1 tôi), chẳng thằng nào có một xu dính túi. Hôm sau, một thằng trong bọn kiếm được 500 đô (chắc là bịa chuyện với các cụ tiền học hành gì đấy, tôi đoán thế), cả bọn mang đi đặt cọc. Hai ngày sau khi “tống cổ” cả nhà đẩy ra đường, bọn tôi gọi thợ vào đập một phát 3 bức tường ngăn thông suốt 3 phòng, tổng cộng chiều dài mấy chục mét, chẳng quan tâm đến thiết kế xem nó có sập được không.

Khoảng 3 tháng sau, Clan Vie ra đời trong niềm vui sướng lớn lao và nỗi lo nợ nần dai dẳng. Đó cũng là quán game online hoành tráng nhất miền Bắc lúc bấy giờ. “Bọn” VnExpress treo nguyên cả lô ảnh ngày khai trương trên mục Vi tính cả tháng trời.

Dài dẳng đặc những ngày gian khổ để kiếm được đồng tiền đầu tiên từ mấy thằng bạn game của nó (vì toàn chơi chịu), nhưng tôi không kể ra đây vì anh MinhLH và BìnhNT đã làm Gamezone chắc quá hiểu. Tôi chỉ muốn nói đó là quả “xi-nhan” đầu tiên của tôi liên quan đến game, sau khi trả giá cho bài học đầu đời và thắm thía câu nói: “Làm giàu cực khó”.

...Rồi một ngày cũng đẹp trời gần Tết, nó bảo: “Tết này em dạt nhà vào Nam, khi ra sẽ có chuyện này muốn bàn bạc”. Tôi chẳng thèm hỏi là chuyện gì vì lúc đó việc hàng ngày lượm tiền lẻ ở Clan Vie khiến tôi phờ phạc cả người.

Ngày trở về, nó háo hức khác thường như thể nó nhìn thấy phía trước là thiên đàng vậy. Nó hồ hởi kể cho tôi nghe về việc mở một công ty bán thẻ game. Tôi lúng búng lỡ tai nhưng rồi cũng nghe theo lời nó.

Chúng tôi lên kế hoạch kinh doanh (không biết nó còn giữ cái file ấy không, chứ bây giờ mà đọc lại đảm bảo hiểu chết liền). Nói chung là nhiều kế hoạch lắm nhưng lúc làm là làm theo kiểu trộn tất cả các kế hoạch ấy vào một kế hoạch tổng thể, nói một cách dân dã là... cực kỳ hổ lốn.

Ngày 29/4 năm 2005 Zion chính thức ra đời. Lúc đó tôi nịnh nó: "Mày lui lại mấy ngày nữa, lấy ngày sinh nhật của tao làm ngày thành lập công ty đi", nó không đồng ý. Chắc nó sợ tôi cơ hội, không chịu chi tiền làm sinh nhật mà ăn ké sinh nhật công ty. Công ty ban đầu có 10 người, cả quân lẫn tướng.

Gần 4 tháng khảo sát thị trường, rồi dán poster, lấy database phòng máy..., chi phí của Zion lúc đó nhiều nhất là chi phí mua... băng keo. Nhưng trong lòng mọi người ai cũng hăm hở, làm việc không biết mệt mỏi, không khí lúc nào cũng như sắp ra trận. Dù không nói ra nhưng ai cũng có một niềm tin, tin là mình sẽ thành công.

Tháng 8 - Cả nước tưng bừng chuẩn bị kỷ niệm những ngày lễ lớn. VinaGame nín thở chờ đợi thời khắc lịch sử quan trọng thứ hai của mình - hệ thống nạp thẻ đã sẵn sàng. Zion cũng sẵn sàng chuẩn bị hàng cung cấp cho miền Bắc, tinh thần đếm tiền lên cao cực điểm. Cho đến bây giờ tôi vẫn không thể nào quên cảm giác thật khó tả khi lần đầu tiên chạm tay vào những đồng tiền bán thẻ. Cảm giác như người nông dân sau nhiều ngày vất vả cày sâu cuốc bẫm được thu hoạch những bông lúa đầu tiên, cảm giác hạnh phúc như người con gái nhận được lời yêu đầu đời, cảm giác trân trọng vì những đồng tiền được làm ra bởi bao nhiêu con người cùng chung chí hướng, cùng chung một niềm tin... Cảm giác nghẹn ngào bởi đã trải qua bao đêm không ngủ, bao lần dầm mưa, bao lần xách ba lô lên đường làm nhiệm vụ...

Trải qua nhiều sóng gió, qua nhiều thất bại và một ít thành công, tháng 7 năm 2007, Zit Nam tiến nhận nhiệm vụ mới, tôi ở lại Zion tiếp tục làm nhiệm vụ kiếm tiền. Chúng tôi không có nhiều thời gian gặp nhau, nhưng vẫn buồn chuyện nếu có dịp. Zit trưởng thành hơn rất nhiều, chứng chạc và luôn khiến tôi an tâm.

Cái tên "mama" Thanh cũng là do nó đặt cho tôi. Vốn dĩ cái tên "mama" là thương hiệu được gắn với tên tuổi các "đối tượng" đến tuổi lấy chồng mà không thèm lấy. Tuy nhiên đến giờ thì nó được gắn tùm lum cho cả các chị già chồng con để huế như chị LoanHM hay chị NgaNHQ.

Zion bây giờ quy mô hơn ngày xưa, cũng đã Nam tiến mở mang bờ cõi. Ước mơ Zion trở thành công ty phân phối thẻ game hàng đầu ở Việt Nam của cả hai chúng tôi, bây giờ tôi vẫn mang quyết tâm đó trong lòng, cùng anh em dần biến nó thành sự thật vào một ngày gần nhất.

CS ngày ấy bây giờ

TuấnNM

381 Điện Biên Phủ, Customer Service – VinaGame, tháng 10/2005: Thích ứng

Em là nhân viên mới hả? Số 41? Làm ca 3,5,7 phải không? Biết chơi Võ Lâm Truyền Kỳ không?..."

Sau khi được sắp gửi gắm cho các đại ca, đại tỷ trong phòng, tôi muốn "ná thờ" bởi những câu hỏi dồn dập của TríLM. Vậy là sau 3 đợt phỏng vấn trần ai khoai củ, tôi chính thức trở thành nhân viên call center của VinaGame. Một ngày làm việc 12 tiếng, ăn trưa 30 phút, làm một ngày nghỉ một ngày, tiền lương cả tháng chỉ đủ cho "bé trai độc thân" như tôi trang trải sinh hoạt trong một tuần.

Cách thức tôi đến với VinaGame cũng thật kỳ lạ: đang thất nghiệp sau nhiều công việc "nhảm nhí" trước đó, dùng một cái nộp đơn xin việc vào VinaGame mà chẳng biết game online hay Võ Lâm Truyền Kỳ là cái chi chi. Từ lúc nộp đơn cho tới khi được gọi phỏng vấn, tôi đã kịp tích lũy cho mình khá nhiều kiến thức về game Võ Lâm Truyền Kỳ sau 20 giờ cày bừa/ngày trong 3 tuần tại phòng net.

Cảm giác trở thành nhân viên VinaGame lúc đó thật lâng lâng, vui sướng làm sao, vì vừa được chơi game, vừa được thử thách sức mình ở một công việc hoàn toàn mới, và quan trọng nhất là được làm việc ở một công ty tiên phong trong lĩnh vực game online.

—

"Đây là lần thứ 3 tui báo server lag với anh, bây giờ vẫn còn lag mà lag mấy ngày nay rồi."

"Dạ tui em đã kiểm tra server rồi anh ơi, mọi thứ vẫn bình thường"

"Bình thường hả? %^&&**(&&%\$##@..... "

—

"Các anh làm ăn kiểu gì vậy? Tui bị mất pass rương cả 2 tháng trời vẫn chưa cho tui lấy lại là sao? *&%%\$*)*&^%\$\$".....

—

“Tôi yêu cầu các anh trả lại đồ cho tôi, tôi chơi ở nhà làm sao bị hack được, có phải các anh lấy đồ của tôi hay không? ^%\$^*(&&%\$##.....”

—

“Dạ, event này mới ra sáng nay, em chưa chơi thử nên cũng hông biết, anh thông cảm và tự tìm hiểu giúp em”

“&^%\$&*(&&(((.....”

—

Chỉ sau 1 tháng làm việc thôi, tôi đã nếm đủ đắng cay, khắc nghiệt của một cái nghề mà người ta gọi là “làm dâu trăm họ”. Một ca chỉ có chừng 5 đến 7 mạng nghe điện thoại và trả lời email, một ngày nghe khoảng 300 đến 400 cuộc điện thoại. Cái cảnh vừa bỏ tay cầm điện thoại xuống là nó reo thiết đúng như cơn ác mộng kinh hoàng. Và tình trạng chung của mọi người sau khi tiếp những vị “khách hàng đặc biệt” là mặt mày đỏ gay, tim đập thình thịch – các bạn nữ còn khuyến mãi thêm nước mắt - tay run lẩy bẩy đặt điện thoại xuống. Nếu muốn tìm hiểu thêm về tâm trạng khi được khách hàng “yêu” kiểu này, bạn có thể hỏi ĐứcLC, ngay ngày làm việc đầu tiên và chỉ với 02 cuộc điện thoại thôi thì “bé trai” này đã đổ đầy mồ hôi, trán nhả mòi nhú, căng thẳng cực độ, he he he! (Sorry bạn ĐứcLC vì mình nói xấu đích danh).

Nhưng thảm nhất lúc đó là hỗ trợ khách hàng bằng “niềm tin” khi: no tool, no tài liệu, no quy trình, no leader, no... Cúp điện, máy lạnh hư, máy tính tưng tưng... đâu có sao, miễn... điện thoại đừng có dở chứng thì vẫn hỗ trợ khách hàng được tuốt, hic....

Có rất nhiều câu nói “đề đời” của anh em CS trong thời gian khó quên này:

HùngNV: “Ngày nào không nghe khách hàng chửi ăn cơm không ngon” – có lẽ hơi bị nghiêm.

HoàTV: “Nghề nghe chửi lãnh lương” – sự thật trần trụi.

VânNT: “Khách hàng chửi bỏ cơm trưa luôn!” - mà đúng thiệt, nghe khách “hát” ròn rã từ 11 giờ cho đến hơn 1 giờ trưa thì bỏ bữa luôn là đúng rùi, chịu sao thấu, he he!

Thiệt tình là khi đó, nếu có trường nào dạy kỹ năng hỗ trợ khách hàng game online hay cách làm sao để mở miệng ra đừng bị khách hàng chửi là tôi bán xe đăng ký học liễn. Tôi đã rút ra kinh nghiệm của nghề hỗ trợ khách hàng game online như sau: ngọt ngào một chút, biết nghe chửi một chút và... lì một chút.

Và cho đến tận thời hiện tại, chúng tôi đã thích ứng được hoàn toàn với công việc này, yêu thích, đam mê và đôi lúc cảm thấy bứt rứt, khó chịu trong người làm sao nếu thiếu cái “quy trình”: nghe khách hàng phàn nàn, giải thích, xoa dịu, năn nỉ họ.

381 Điện Biên Phủ, Customer Service – VinaGame, tháng 02/2006: thay đổi

Một ngày như mọi ngày, buổi sáng mới vào giao ca đã thấy có một sếp lạ hoắc, hồng biết ở đâu ra, đang... ngủ gục trên bàn (chắc tối thức làm việc với ca đêm). Hơi bất ngờ vì vị trí của sếp tại call center đã không ai ngồi cả tháng nay, liếc thấy thẻ nhân viên trên bàn của sếp mang tên Phạm Hoàng. Sau đó, lại hơi bị bất ngờ nữa là sếp cũng nghe điện thoại, trước giờ có sếp nào... dám nghe điện thoại đâu. Đến bây giờ tôi vẫn còn thắc mắc mà chưa có cơ hội hỏi lúc đó sếp hỗ trợ khách hàng như thế nào???

Cùng với sự xuất hiện của sếp mới là quyết định gộp team 2, 4, 6 và 3, 5, 7, nhân viên làm việc 5 ngày/1 tuần, gộp team GM (ngày xưa gọi là GM), call center, showroom, thay đổi cơ cấu quản lý, thay đổi lương thưởng cho nhân viên và một số quy định về hỗ trợ khách hàng đã xuất hiện.

Đúng là cần phải thay đổi để hoàn thiện hơn, ngày xưa tôi đâu đủ sức nghĩ "vĩ mô" như vậy, tôi từng nghĩ rất đơn giản: lúc nào cũng phải chấp nhận thay đổi theo yêu cầu của sếp và nỗ lực cho sự thay đổi đó.

Dần dần, tôi cảm nhận được sự thay da đổi thịt lớn lao của bộ phận: về số lượng thành viên, về phương thức hoạt động chuyên nghiệp, về cách giải quyết những khúc mắc trong công việc lẫn trong đời sống tinh thần cá nhân, chẳng hạn những "tâm sự nghề nghiệp" bấy lâu nay được anh em "xả" lại với sếp thật là thoải mái. Qua rồi cái ngày cả bộ phận ở trong tình cảnh "mô côi" sếp.



CS trong đêm year-end party 2008

557 Sư Vạn Hạnh, Customer Service - VinaGame, tháng 07/2006: phát triển & trưởng thành

Xây dựng tool, quy trình, cơ sở vật chất, team bulding, training, team QA, online, nhân sự... CS lớn mạnh như lửa gặp gió từng ngày một theo nhịp thở của công ty.

Thật đáng tự hào, CS đã nâng cao "lượng" và "chất" tỉ lệ thuận với sự phát triển mạnh mẽ của công ty: từ một bộ phận chỉ có vài thành viên mà nay đã lên đến gần 150 con người



Một góc văn phòng CS trước khi chuyển nhà về BigV

Viết ra những con số thì thật đơn giản, nhưng đó là quá trình nỗ lực của cả một tập thể, của cả một bộ phận.

Có ai còn nhớ CS phải vất vả, nỗ lực như thế nào để cả tập thể cùng nhận thức được như nhau: phải thỏa mãn khách hàng chứ không còn khái niệm “luôn luôn lắng nghe, lâu lâu mới hiểu” như những ngày đầu? Có ai còn nhớ những buổi tranh luận nảy lửa để có được một quy trình hỗ trợ khách hàng hoàn chỉnh hay những lần năn nỉ ỉ ôi, thậm chí “hăm dọa” GT để nhờ sửa giùm cái tool?...

268 Tô Hiến Thành, Customer Service – VinaGame, tháng 08/2009: đi tìm sự chuyên nghiệp

Vậy là sắp sửa đến sinh nhật 5 năm của công ty. Khi viết những dòng này, những ký ức, cảm xúc xa xưa về tiến trình trưởng thành của gia đình CS lại sống dậy mãnh liệt trong tôi. Theo quy luật đào thải khắc nghiệt, những anh em còn lại từ những ngày đầu (trừ sếp) của bộ phận chỉ còn vài người: LinhTTC, VũTD, TríLM, HòaTV, HùngNV, VânNT, ĐứcLC, NghiêmTND, TháiTQ. Có lẽ các bạn cũng tự hào như tôi, được “sống dai dẳng”, “lăn lộn”, cống hiến, phát triển và trưởng thành cùng với bộ phận, cùng công ty.

Còn rất nhiều mục tiêu cho tương lai: “một bộ phận chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp hàng đầu”, mục tiêu 1441 của công ty đòi hỏi tập thể tiếp tục đi tới, chấp nhận thách thức, nỗ lực cống hiến...

Nếu bạn hỏi tôi, sau 4 năm làm việc tại VinaGame, tài sản tôi có được là gì?

Tôi tự hào khẳng định: “Trải nghiệm, kiến thức, trưởng thành, hạnh phúc, tất cả.”

Nếu bạn hỏi tôi, làm thế nào để vượt qua được những khó khăn trong 4 năm làm việc tại VinaGame?

Tôi xin chia sẻ: “Niềm tin, đam mê, nhiệt huyết, đồng đội”

Nếu bạn hỏi tôi nếu có điều ước bạn sẽ ước gì cho tương lai?

Rất đơn giản: “Được sống thêm... trăm năm nữa để nhìn thấy VinaGame phát triển”.

CÂU CHUYỆN CS

Nhiều tác giả

CÂU CHUYỆN 1: BÀI HỌC ĐẦU TIÊN

Nơi tôi đặt bước chân đầu tiên vào VinaGame là team CS. Đây cũng có thể coi là bước khởi đầu của một “đứa trẻ lớn” vừa rời khỏi ghế nhà trường như tôi. Lúc đi phỏng vấn, tôi chỉ nghĩ đơn giản đây là công việc hề biết chơi game là làm được. Thế nhưng, khi ngồi quan sát các anh chị kì cựu làm việc, tôi chợt thấy run vì hóa ra công việc nói chuyện qua điện thoại có nhiều cách quá...

Rồi cũng đến ngày tôi được chính thức là một nhân viên hỗ trợ khách hàng. Nào là quy trình, nào là chức năng trong game, rồi nhiều khi game bị lỗi, khách hàng rất nóng nảy, gọi lên trung tâm chỉ để xả cơn giận... Đối tượng khách hàng cũng rất đa dạng, có khi là những anh, chị, thậm chí cả chú, bác... nhưng có lúc lại là những em nhỏ còn học tiểu học... Với mỗi đối tượng khách hàng cần một cách xưng hô, chào hỏi, cách hỗ trợ sao cho họ có thể hiểu và thực hiện theo một cách nhanh nhất, dễ dàng và hài lòng nhất.

Đôi khi gặp khách hàng miền Trung, CS có cách đánh vần rất lạ như sau:

- S và X: “sờ Sài Gòn hay sờ Xe vậy anh?”
- L và N: “lờ cao hay nờ thấp ạ?”
- A và E: “a của ABC hay e của chữ em bé vậy chị?”

Không biết các bạn VinaGamers khác có chung cách đánh vần như CS không, nhưng đây là cách giúp chúng tôi nhận ra chữ nhanh nhất, cũng như khách hàng có thể hiểu nhanh nhất các chỉ dẫn...

Sau rất nhiều chương trình đào tạo do công ty và team CS tổ chức, nhân viên của bộ phận CS không chỉ giỏi hỗ trợ khách hàng về game mà còn có đẳng cấp sánh ngang với các Tổng đài chuyên nghiệp khác... Công việc của tôi cũng dần trở nên chuyên nghiệp hơn, và rồi, từ lúc nào chẳng biết, việc được hỗ trợ khách hàng đã trở thành niềm vui, niềm say nghề, nhiệt huyết của tôi...

Công việc hỗ trợ khách hàng vui nhiều, nhưng buồn cũng lắm.

Có những lúc, hỗ trợ khách hàng chỉ đơn thuần là những việc như hướng dẫn cách tìm lại mật khẩu cho tài khoản. Sau khi được hỗ trợ, khách hàng gọi lên Tổng đài, tìm đúng người nhân viên đã giúp mình chỉ để nói: “Cảm ơn em, anh lấy lại được pass rồi.” Hoặc có khách hàng, sau khi được hỗ

trợ nhiệt tình, đã xin lại mã số nhân viên và nói: “Lần sau có chuyện gì, anh gọi lên chỉ tìm em thôi nhé.” Những câu nói đó dù không nuôi sống được chúng tôi ngày nào, nhưng khiến chúng tôi thấy ấm áp và vui, thậm chí xen lẫn cả niềm tự hào vì mình đã làm hài lòng khách hàng. Từng chút, từng chút một, đó chính là nguồn lực nuôi dưỡng ngọn lửa yêu nghề, say nghề của chúng tôi.

Nhưng cũng có những khi game bị lỗi như kẹt nhân vật, bug... Chưa nhắc máy, tôi đã biết chắc rằng khách hàng sẽ rất giận dữ, tôi phải cố gắng giải thích, giúp khách hàng hiểu và thông cảm rằng đây là sự cố ngoài ý muốn. Có khách hàng thông cảm, nhưng cũng có những khách hàng khó chịu vì lợi ích của họ bị xâm phạm...

Những nhân viên hỗ trợ khách hàng chúng tôi chính là người truyền đạt lại các ý kiến, đóng góp của khách hàng về tính năng, event mới đến Ban điều hành game; cũng như những thông điệp từ Ban điều hành game đến khách hàng. Chúng tôi là những đại diện của công ty. Những gì tôi nói, tôi hỗ trợ và hướng dẫn, tất cả đều phải cố gắng đạt đến mức chính xác 99.9%. Theo bạn, đó có phải là một công việc dễ dàng hay không? Có thể nói, từ khi làm công việc này, tôi đã học được rất nhiều kinh nghiệm cho cuộc sống riêng của mình, cách nhìn nhận sự việc từ nhiều góc độ, cách nhẫn nại và lắng nghe, cách “uốn lưỡi 7 lần trước khi nói” như ông bà ta vẫn dạy.



Tập thể CS

Có lần, tôi được chuyển xuống bộ phận Nghênh Khách Đường một tháng, tôi đã được chứng kiến nhiều chuyện cảm động, đáng suy ngẫm. Trời mưa to, người khách hàng ướt sũng, nhưng trên tay họ là những chiếc thẻ nạp được gói ghém kỹ bằng túi nhựa – họ lặn lội mang thẻ đến Nghênh Khách Đường chỉ để chứng minh mình là chủ tài khoản đang sử dụng, để có thể thay đổi thông tin. Nhìn khách hàng bối rối, tay quệt vội mái tóc đang ướt nhẹp, tay kia giữ giữ đồ cho khô để không làm ướt những thẻ nạp, tôi vội vàng mời khách hàng vài tấm khăn giấy và tự mình mở túi kiểm tra

thể giúp khách hàng. Cũng từ đó, tôi cảm nhận và hiểu được sự gắn bó, quan tâm của khách hàng đối với tài khoản game. Với họ, đó không đơn thuần là một trò chơi giải trí, mà đã là một nơi để họ thoải mái thể hiện con người thật của mình. Họ tôn trọng công ty như thế, tại sao tôi lại không thể tôn trọng họ, cho dù bề ngoài họ có thể nào, họ vẫn là khách hàng của tôi.

Một người bạn đã từng hỏi tôi rằng: “Bạn nghĩ thế nào, nếu có người nói rằng khách hàng chính là những người đã nuôi sống bạn?” Theo tôi, điều đó là đúng – không có khách hàng thì sẽ không có bộ phận hỗ trợ khách hàng, và không có chúng tôi. Tôi trân trọng điều đó, tôi cống hiến hết mình cho công ty, đồng thời tôi cũng cố gắng hết sức mình để hỗ trợ khách hàng. Năm nay, công ty đã đề ra 6 tiêu chí – 6 giá trị cốt lõi. Tôi tự hào là các nhân viên CS đã và đang thể hiện 6 tiêu chí đó.

VyNK

CÂU CHUYỆN 2: ĐI QUA MÙA BÃO

- Tao làm gì mà chúng mày khóa tài khoản của tao? Đồ con mèo (*)! Chúng mày làm ăn như thế hả, tháng nào tao cũng phải nạp tiền cho chúng mày, chúng mày chỉ biết ngồi thu tiền, game lỗi là do chúng mày, sao lại khóa nick của tao???

- Em ơi, em xem giúp anh. Anh biết là lỗi game, công ty buộc phải làm như vậy để cân bằng lại game. Nhưng hôm nay bang anh thủ thành, mà nick của anh làm bang chủ, bây giờ bị khóa thế này thì làm sao bang anh thủ thành được. Bang anh hàng trăm người, chỉ vì lỗi game của bên em mà mất thành thì sao? Em làm gì thì làm ngay đi, anh không đợi được đến 2 - 3 ngày để kiểm tra đâu.

- Chị mở tài khoản cho em đi chị, em có biết gì đâu, hic. Em đang đi làm nhiệm vụ ở Ba Lăng Huyện, có một đứa pm hỏi em có lấy tiền không, nó cho em 10k vạn, chứ em không liên quan gì tới dupe và hack hết chị à...

- Đồ con mèo (*)! Việc của chúng mày chỉ là ngồi quản lý hệ thống máy móc điều hành game, có thể mà cũng không làm được. Để cho chúng nó hack, dupe tiền rồi không biết xử lý ra sao, lại quay sang khóa nick của chúng tao lại chứ gì?

(*): đã kiểm duyệt

Căn phòng 100m² như sôi lên bởi tiếng chửi bới, dọa nạt, rồi giọng năn nỉ... của hơn 100 gamer có mặt tại Nghênh Khách Đường Hà Nội hôm đó - Cơ bản game đầu tiên mà tôi trải qua - Cơ bản dupe tiền Vạn game JX1.

Chúng tôi - những nhân viên CS, vẫn nói vui với nhau là “đón bão” mỗi khi có đợt lỗi game nghiêm trọng xảy ra.

Bốn năm làm việc, tôi đã đón biết bao cơn bão, nhận hàng chục “công điện khẩn” phòng chống bão.

Có trận bão ập xuống rồi đi ngay, có trận bão kéo dài một tuần, một tháng hay thậm chí là bốn tháng.

Bão có khi ảnh hưởng tại miền Nam, có lúc lại ảnh hưởng tới miền Bắc, nhưng đa số tầm ảnh hưởng bao trùm khắp cả nước.

Trong đợt bão, các buổi họp, thảo luận được diễn ra hàng ngày. Thông tin mới được cập nhật liên tục, mọi người được hướng dẫn cách thức trả lời và hỗ trợ khách hàng nhanh và hiệu quả nhất. Những trường hợp khách hàng quá bức xúc cũng được đưa ra để mọi người cùng lưu ý và phân công người theo dõi riêng...

Cả phòng cùng chung sức vượt bão, chia sẻ kinh nghiệm và cách làm việc với nhau. Cũng bởi vậy, từng thành viên trong nhóm, và cả tôi nữa, đều trưởng thành rất nhiều trong công việc qua mỗi mùa bão.

Cảm ơn nhé, NHỮNG CƠN BÃO.

HàNT

CÂU CHUYỆN 3: BỆNH NGHỀ NGHIỆP

Ngày hôm đó...

Đồng hồ điểm đúng 18h50. Mừng quá, sắp đến giờ tan ca rồi, mau mau làm báo cáo cho xong để còn về nhà tắm rửa, cơm nước rồi ngủ một giấc sau một ngày nghe điện thoại mệt mỏi.

Đúng 19h, tan ca ra về. Tôi nhanh chân chạy xe về nhà, tắm rửa, ăn vội bát cơm rồi ngã lưng trên bộ ghế salon để thư giãn và xem tivi.

Bất thành linh, điện thoại bàn nhà tôi reo lên. Nhanh như cắt, không để điện thoại đổ quá ba hồi chuông, tôi bật dậy với tay bắt điện thoại lên: "Võ Lâm Truyền Kỳ số 20 xin nghe ạ!"

Vừa dứt lời thì đầu dây bên kia nói: "Ừ, Võ Lâm Truyền Kỳ hả? Tui gọi số điện thoại là 9855... mà, không lẽ lộn số!?"

Lúc này tôi mới phát hiện ra đầu dây bên kia là dì ba của tôi. Ba mẹ tôi ngồi gần đó, nghe chuyện, cười vang trên tôi quá trời.

Lại một hôm khác...

Trời đẹp, nắng ấm, nhưng mọi chuyện không êm đẹp như thời tiết.

Sau một đêm bão trì tất cả các server, sáng hôm sau, rất nhiều nhân vật bị kẹt trong game, không đăng nhập lại được. Mới có 9h sáng mà báo cáo của tôi đã lên đến 70 cuộc gọi... Vừa nghe xong

một cuộc gọi “dông bão”, nghe khách hàng chửi te tua, tôi quyết định đi rửa mặt, uống ly nước để xả stress. Đột nhiên điện thoại di động trong túi quần rung lên.

- A lô?
- Ê mày, sao tao đăng nhập vào game không được vậy mày? Gì kì vậy?
- Dạ, anh đăng nhập vào game, hệ thống thông báo thế nào?
- Thì báo “tài khoản đang được sử dụng”. Mày bị gì vậy Mập?
- Anh vui lòng cho em xin tên tài khoản đi ạ?
- Mày điên hả Mập? Tao, Cường nè!

Nghe đến đây, tôi mới sực nhớ ra mình đang ở toilet, đang nghe điện thoại di động và đầu dây bên kia là thằng bạn chí cốt chơi game chung acc với tôi. Bó tay.

TríLM

CÂU CHUYỆN 4: BỐN VỊ KHÁCH VIP

Sài Gòn những ngày mưa. Thời tiết u ám khiến đường phố vắng tanh và Nghênh Khách Đường cũng vắng lặng một cách lạ thường. Nhân viên hỗ trợ khách hàng cũng đang nôn nao ngóng trông những vị Thượng đế của mình.

Đúng 17h, đồng hồ điểm chuông, một ngày làm việc chuẩn bị trôi qua trong không khí buồn tẻ. Mọi người đang lục tục thu dọn chỗ ngồi và làm báo cáo ngày thì bỗng trước cửa Nghênh Khách Đường, một chiếc xe Landcruiser 7 chỗ màu đen bóng loáng thẳng cái kettttttt...

Sự xuất hiện đột ngột của chiếc xe khiến tất cả mọi người bên trong Nghênh Khách Đường đều hết hồn chú ý. Cửa xe mở, và bốn vị thượng đế xuất hiện. Họ bước xuống xe, chạy vội vàng vào trong để tránh những giọt nước mưa vô tình. Đó là một gia đình gồm đôi vợ chồng và hai đứa con nhỏ xíu, quãng chừng 6 – 10 tuổi. Người chồng mặc bộ comple veston thật sang trọng, người vợ cũng không kém với chiếc mini juyp trắng quý phái.

Lúc này, nhân viên hỗ trợ khách hàng đã niềm nở mở cửa mời bốn vị thượng đế vào trong. Vừa bước vào khu vực dành cho khách hàng, người chồng liền ngồi xuống ghế, mở cặp lấy cái laptop siêu mỏng hiệu Sony Vaio ra, làm cho mọi người xung quanh thót tim, không biết sắp có chuyện gì, chỉ biết nhìn nhau mà lòng nao nao. Một số bạn bắt đầu xì xào đoán về chuyện chẳng lành...

Sau 5 phút khởi động máy tính, “khách hàng cha” từ tốn tới nhờ nhân viên chỉ cho hai thiên

thần của họ cách chơi game Boom, mà như họ nói là "Chúng nó khoái lắm". Nhóm nhân viên hỗ trợ thờ phào nhẹ nhõm, vì đã không ít lần họ gặp những vị khách rất khó tính với phong cách như vậy.

Sau một hồi loay hoay chỉ bảo cặn kẽ cho "khách hàng cha mẹ" và "khách hàng con", chúng tôi đã hiểu được phần nào. Thực ra, họ đến đây chỉ vì thương con, chứ họ rất bận. Cuối cùng, cả bốn vị thượng đế đều đã hiểu được cách chơi game "con nít" này. "Khách hàng cha" quyết định sẽ tập chơi game để chơi với lũ con. "Khách hàng mẹ" thì nhiệt tình thăm hỏi công việc của nhóm hỗ trợ, và ngỏ ý mời chúng tôi khi nào rảnh thì tới nhà để chỉ cho gia đình họ chơi.

Một ngày mưa tưởng chừng sẽ kết thúc trong buồn tẻ, nhưng lại có một tình huống thật ấm cúng, vui vẻ. Tập thể nhân viên Nghênh Khách Đường đã tiễn khách hàng của mình ra tận cửa, nhìn theo chiếc Landcruiser 7 chỗ lướt đi trong niềm vui vẻ ngập tràn của cả đôi bên.

ThôngPV

Làm game khó lắm...

TÚTDT

"Làm game khó lắm, phải đầu chuyện đùa". Câu nói này đã được những người đầu tiên làm game Việt "truyền tụng" cho nhau nghe, như một cách tự nhắc nhở mình và đồng đội trên con đường còn nhiều gian nan.

Sau ba năm rông rã phát triển sản phẩm game Việt Thuận Thiên Kiếm, ngày game ra mắt cộng đồng game thủ cũng là ngày tôi và các đồng nghiệp ở Game Studio South cùng ngồi lại, nhìn nhận và đánh giá những gì đã qua để rút kinh nghiệm, cùng nhau tiếp tục vững bước trên con đường đã chọn. Một trong những điều mà chúng tôi nhận thấy, đó là chính những quan niệm sai lầm về công việc làm game có thể sẽ gây ra nhiều rắc rối như thế nào. Sau đây là những quan niệm sai lầm thường gặp nhất:

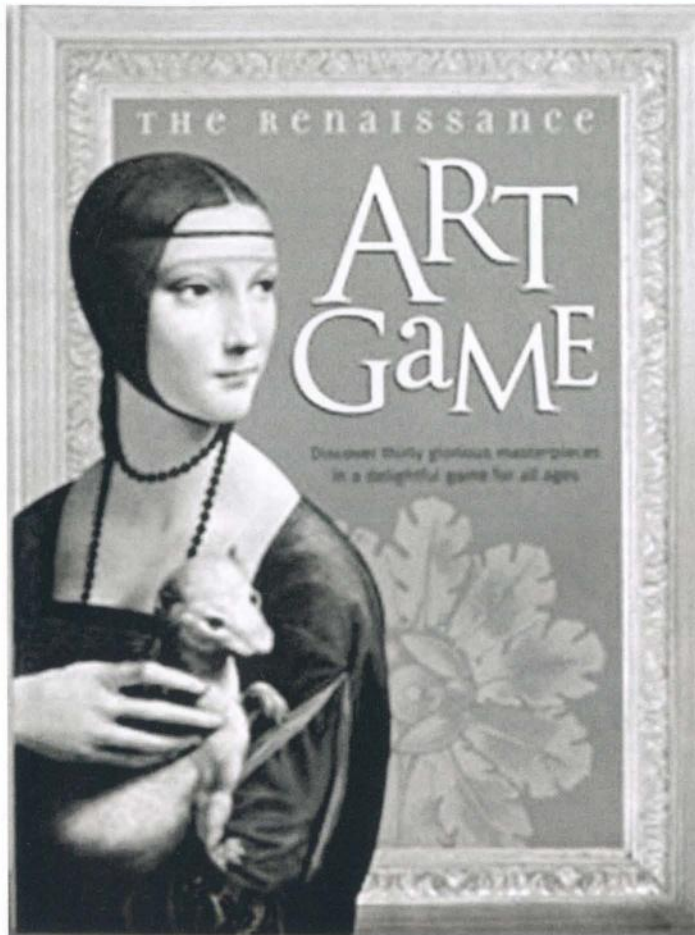
1. Game là một sản phẩm nghệ thuật, làm game là sáng tạo nghệ thuật

Điều này đúng, nhưng chưa đủ. Trước hết, game là một sản phẩm nghệ thuật, và bất cứ một người nào tiếp xúc đủ để hiểu game ở mức độ cơ bản cũng có thể nhận ra rất nhiều loại hình nghệ thuật khác được tích hợp trong một sản phẩm game: văn học, âm nhạc, điện ảnh, hội họa.v.v... Chính nhờ sự kết hợp của các yếu tố này, cộng thêm các ứng dụng khoa học kỹ thuật hiện đại, mà game đã dựng nên một thế giới ảo rộng lớn và sống động mê hoặc người chơi. Nhiều người đã coi cuộc sống trong game là cuộc sống thứ hai của mình.

Tuy nhiên, game không đơn thuần là sản phẩm nghệ thuật, mà nó còn là một sản phẩm thương mại. Điều này đặc biệt quan trọng, thậm chí xét ở khía cạnh nào đó, tính thương mại còn mang ý nghĩa quyết định, bởi một lí do đơn giản: nếu game làm ra mà không bán được, thì bạn sẽ không có tiền để duy trì và phát triển nó, chứ đừng nói là làm nghệ thuật. Có thực mới vực được đạo.

Bạn có thể phản đối điều này, tất nhiên, vì nghe nó thật thực dụng và tầm thường. Bạn có thể viện các dẫn chứng, như việc sáng tạo một bức tranh hay một bản nhạc vượt quá tầm đón đợi của công chúng, thì không có nghĩa giá trị nghệ thuật của bức tranh, bản nhạc đó bị số toẹt. Các nghệ sĩ thiên tài, từ Banzac đến Van Gogh, đều đã sống trong túng bấn, thậm chí không được thừa nhận, và đến bây giờ, có ai không công nhận tài năng của họ? Nhưng, ngay chính ở luận điểm này, bạn cũng

đã phạm sai lầm, bởi giá trị nghệ thuật của văn học, hội hoạ, âm nhạc.v.v... có thể được kiểm chứng và đánh giá theo chiều lịch đại, còn giá trị của game hoàn toàn phụ thuộc vào chiều đồng đại: game là một sản phẩm nghệ thuật dành cho số đông, đương thời.



Game là một sản phẩm nghệ thuật, làm game là sáng tạo nghệ thuật

Chính quan niệm sai lầm này đã dẫn đến một loạt các quan niệm sai lầm mà người viết sẽ phân tích ở những phần tiếp theo.

2. Làm game là để thoả mãn cái Tôi sáng tạo của bản thân

Vì cho rằng game là một sản phẩm nghệ thuật thuần túy, nên nhiều bạn cũng quan niệm làm game hoàn toàn là để thoả mãn cái Tôi sáng tạo của bản thân, làm game là để cho mình – vì mình, chứ không phải cho người chơi – vì người chơi. Thậm chí, ngay cả dân gạ cội trong giới game cũng có người phạm phải sai lầm này: có một anh rất pro trong giới game Việt Nam đã từng hỏi người viết rằng: “Game trong mơ của em là game gì? Nếu được làm game, em thích làm như thế nào?”

Đây có thể coi là một trong những cội nguồn dẫn đến thất bại.

Bạn cần phải nhớ, và luôn luôn ghi nhớ, rằng: game làm ra là để phục vụ người chơi, và game của bạn muốn hướng đến loại đối tượng nào, thị trường như thế nào, từ đó mới vạch ra các bước phát triển tiếp theo cho phù hợp.

Một ví dụ đơn giản: Bạn rất thích dòng game hoạt hình, mà cụ thể là R.O chẳng hạn. Đồng ý, R.O là một trong những game kinh điển trên thế giới. Tuy nhiên, nó lại chẳng hề hot ở thị trường Việt Nam. Lý do rất đơn giản: để dòng game hoạt hình phát triển tại một thị trường nào đó, thì ở đó phải phát triển thị trường hoạt hình, truyện tranh trước đã.



R.O - dòng game hoạt hình

Điều này cũng đúng nếu bạn thử so sánh với thị trường Trung Quốc: dòng game hoạt hình chỉ có thể hot tại các thành phố lớn, nơi dân trí cao, đã hình thành thị trường hoạt hình và truyện tranh thực sự. Ngược lại, ở các thành phố nhỏ, các khu miền Nam Trung Quốc, người chơi lại hào hứng với các game kiếm hiệp mang tính văn hoá truyền thống hơn.

Một lời khuyên dành cho những ai đang ôm ấp ý muốn làm game MMO: **Bạn hãy lắng nghe khách hàng của mình thật cẩn trọng, bạn sẽ biết mình cần phải làm gì.**



Võ lâm truyền kỳ 2 - dòng game kiếm hiệp

3. Chơi game nhiều là thiết kế được game hay

Nhiều người rất tự hào khi cho rằng mình am hiểu về game, nắm được rành rẽ các thông tin về sản phẩm mới, có thể đánh giá được chính xác một game là hay hoặc dở, và hay dở như thế nào, nghĩa là mình rất pro và hoàn toàn có thể thiết kế được một game tuyệt vời. Nhưng thực ra, đây cũng là một quan niệm sai lầm.

Có một câu chuyện vui kể về Nguyễn Tuân – một trong những nhà văn hiện đại nổi tiếng của Việt Nam, và cũng là một người được tôn vinh là sành sỏi về ẩm thực, về các thú chơi tao nhã mang đậm văn hoá cổ truyền: Một lần, Nguyễn Tuân nhờ một chị trong Hội nhà văn nấu ăn giúp. Vốn biết Nguyễn Tuân nổi tiếng khó tính và sành ăn, chị này đã ước hỏi ông muốn món ăn được nấu theo cách nào, rồi nấu theo chỉ dẫn. Nhưng kết quả thì vô cùng tệ hại: món ăn rất khó nuốt, và Nguyễn Tuân cũng phải cười mà thú nhận là mình giỏi thưởng thức, nhưng dở tệ trong nấu nướng.

Vấn đề nằm ở đây: không phải hễ cứ sành ăn thì có nghĩa bạn là một đầu bếp giỏi. ***Nếu chỉ cần bạn chơi game nhiều, chơi đến đột quy, là bạn có thể trở thành một nhà thiết kế game, thì cuộc đời quả thật quá đơn giản.***

Mặt khác, chơi game như một gamer và chơi game như một người làm game rất khác nhau. Ví dụ, khi bạn chơi game với tư cách một gamer, khi bị cừu sát, bạn sẽ rất cay cú và sẵn sàng truy sát kẻ thù từ ngày này qua ngày khác, rồi chính từ sự cay cú đó mà bạn có được niềm vui và sự hào hứng. Nhưng nếu chơi với tư cách một người làm game, bạn sẽ phải dùng lí trí tinh táo để phân tích: Tại sao mình lại cay cú? Người thiết kế game này đã tạo ra những tính năng gì để khiến mình phải cay cú?.v.v... Khi đó, việc chơi game không còn là sự tập luyện thuần thực các kỹ năng để trở thành bá

chủ giang hồ nữa, mà là sự phân tích các cơ chế, tính năng, để có thể thay đổi, chỉnh sửa, làm mới cho sản phẩm game của mình. Khi đó, chơi game không còn là chơi nữa, mà là công việc.



Chơi game như một gamer và chơi game như một người làm game rất khác nhau

4. Thế giới game phản ánh trung thành hình ảnh của thế giới thực

Bạn đam mê game, cuộc sống trong game là cuộc sống thứ hai của bạn, và khi làm game, bạn muốn rằng mọi thứ trong hiện thực phải được phản ánh một cách chính xác vào game, để bạn có thể tận hưởng nó một cách tuyệt đối.

Nhưng liệu có hai thế giới nào hoàn toàn trùng lặp với nhau? Liệu bạn tìm đến với game không phải vì ở trong game, bạn có thể làm được một số điều mà bạn không thể thực hiện trong cuộc sống thực? Và chính vì bởi game là ảnh xạ, hay đúng hơn, là giấc mơ của cuộc sống, cho nên thế giới trong game cũng chỉ là một sự cách điệu từ thế giới thực mà thôi.

Nếu bạn làm game, bạn càng cần phải hiểu một cách sâu sắc điều này. Khi vẽ một bức tranh đồng quê, bạn có thể vẽ cây cối rậm rạp hay đồng lúa bát ngát, hoặc kênh ngòi chằng chịt – những đặc trưng tiêu biểu của cảnh quan miền Nam Việt Nam. Nhưng nếu làm game, đặc biệt là game MMO, bạn sẽ không thể làm vậy, nếu như không muốn người chơi bị lag chết trong các góc kẹt đó, hoặc kỹ thuật của game 2D không cho phép nhân vật “lội nước” như trong WOW online.

Sự mơ mộng là cần thiết, và trí tưởng tượng luôn là đôi cánh của sáng tạo, nhưng bạn cũng luôn luôn cần phải tỉnh táo và thực tế. Bởi bạn là một người làm game!

5. Đòi hỏi sự tuyệt đối

Bạn là người cầu toàn, bạn muốn game phải tuyệt đối như ý muốn của mình, bạn sẵn sàng

kiên trì thực hiện và yêu cầu cả nhóm cùng ròng rã phát triển suốt 6 tháng chỉ để làm ra một công năng A, mặc dù nó chưa hẳn là quá quan trọng. Hoặc, bạn muốn có 2 cây cau trước hiên nhà, và bạn sẵn sàng làm dự án bị chậm vài ngày chỉ để đưa bằng được nó vào game.

Yêu cầu cao đối với công việc là tốt, nhưng nếu đòi hỏi sự tuyệt đối thì lại không hề tốt chút nào, bởi vì không có gì là hoàn hảo tuyệt đối. Đặc biệt, nếu cứ khăng khăng như vậy, bạn khó mà trụ được ở làng game Châu Á như Hàn Quốc, Trung Quốc, Việt Nam.v.v... bởi vì chỉ cần dự án ra chậm một tháng là có thể trễ luôn thời điểm vàng trong năm, và hoàn toàn có thể bị đối thủ chiếm mất thị trường.

Hãy luôn cân nhắc lợi – hại để có được một giải pháp trung hoà và hợp lý nhất cho vấn đề nghệ thuật và thương mại, bạn sẽ thành công.

6. Ta là Một, là Riêng, là Thứ Nhất

Bất cứ sự sáng tạo nào cũng đòi hỏi cái Tôi. Nhưng trong việc làm game, khi mà bạn không thể chỉ ngồi suy nghĩ, tưởng tượng, viết ra giấy là thành game, mà còn cần cả một đội ngũ cộng tác hùng hậu về nhiều lĩnh vực như mỹ thuật, kỹ thuật, nội dung.v.v... thì việc quá đề cao cái Tôi cá nhân của mình sẽ rất nguy hiểm.

Mặt khác, trong thời đại của “thế giới phẳng” hiện nay, việc phát triển một game chắc chắn không chỉ gói gọn trong một nhóm vài người hay một studio, mà có thể sẽ được liên kết thực hiện bởi những công ty gia công ở nước A, nước B xa lắc xa lơ nào đó mà bạn chưa từng gặp mặt hay tiếp xúc trực tiếp. Trong tình huống này, nếu bạn chỉ khăng khăng bảo vệ ý kiến của mình mà không chịu lắng nghe góp ý của người khác, công việc sẽ rối tung lên và hậu quả thật khó lường.

Hãy lắng nghe thật chăm chú, trao đổi và tranh luận tích cực, bạn sẽ nhận được nhiều hơn rất nhiều những gì mình cho đi.

Kết: Trên đây là một số những quan niệm sai lầm về việc làm game MMO mà tôi và các đồng nghiệp thu nhặt được qua quá trình trao đổi, tranh luận với các gamer khác và tự đúc rút từ những sai lầm của bản thân. Thực ra, ai cũng có lúc mắc sai lầm, và điều nguy hiểm không phải ở chỗ bạn phạm sai lầm, mà là ở việc bạn tự ru ngủ bản thân và không chịu thừa nhận những sai lầm đó. Luôn luôn phản tỉnh, nghiêm khắc với bản thân, và hãy đi ra khỏi kênh, bạn sẽ thấy sông rộng, hãy đi ra khỏi sông, bạn sẽ biết biển bao la, vĩ đại đến chừng nào.

Localization truyền kỳ

LinhNTD

Hồi thứ nhất: **Vi gamer, chân nhân xuất thủ**

Nhân thế thời, hào kiệt lập công

Ngày xưa ngày xưa, lúc mì tôm còn chưa có để ăn, café còn chưa có để uống, trên giang hồ tồn tại một vùng đất hung hiểm tột cùng, có thể nói là tử địa của võ lâm thời bấy giờ. Nghe nói vùng đất ấy nằm giữa trời và biển, trời mây non nước, cảnh vật hữu tình. Đó là lãnh địa VinaGame do Hồng Minh trang chủ trấn giữ.

Trong lãnh địa đó nổi lên một thế lực băng đảng GSS thuộc huyện Alpha Tower, phủ Nguyễn Đình Chiểu. Bọn GSS ấy toàn là kỳ nhân dị sĩ, mỹ nữ có, anh hùng có, thầy chùa và đạo sĩ cũng có nốt. Nhưng tình hình chung là dương thịnh âm suy, nói toạc ra là “giai nhiều gái ít”, mà cũng chẳng quan trọng, vì bọn ấy toàn trai xấu gái già, chẳng có ma nào thêm rước. Giang hồ đồn rằng chúng đang làm cái dự án T812 gì đấy bí hiểm lắm. Nhưng khi một thám tử liều mình trà trộn vào GSS trong giờ nghỉ trưa thì chỉ thấy chúng chơi SA bắn giết lẫn nhau, không kể tình nghĩa thân sơ, tất cả chỉ nói chuyện bằng phiếu ăn và súng đạn.

À quên chưa giới thiệu, trùm của băng đảng GSS không phải ai xa lạ, mà chính là Hồng Quang chân nhân. Chân nhân đã từng cưỡi mây lướt gió, vân du khắp Tây Tàu, còn lưu lại xứ Củ Sâm mấy năm để học hỏi kinh nghiệm làm game. Xét về tướng mạo, chân nhân cũng thuộc hàng dị tướng, vai năm tấc rộng thân mười thước cao, lưng cọp, eo gấu, chân mang giày khủng bố, tác phong tiêu sái vô cùng. Mỗi cái cất tay, nhắc chân của chân nhân đều khiến người khác phải ngoái nhìn, nhưng có lẽ lý do chính là tại cái máy ảnh có quả ống kính rất dài (có lẽ là đồ “xịn” không biết chừng) luôn treo trước ngực.

Trong một lần vân du, Hồng Quang chân nhân nghe thấy tiếng ca thán vang lên khắp một vùng. Thì ra dân vùng đó đang bất mãn vì triều đình dịch game lâu quá. Dân trong vùng bị bệnh khát game, chờ đợi Võ Lâm 2 đã 9 tháng nay mà game vẫn chưa dịch xong. Có mấy vị cuồng game quyết chí khi nào chưa ra game thì chưa cạo râu, đến nay râu đã dài đến rốn mà game vẫn bật vô âm tín. Như đã nói, chân nhân là người mắt tiệp siêu phàm, nhìn thấy tình cảnh như vậy, đột nhiên loé lên

một ý tưởng. Không ai biết ý tưởng đó là gì, chỉ biết đêm hôm đó, trời đổ trận mưa dầm dề, sấm chớp đi đùng suốt cả đêm như báo hiệu một sự thay đổi lớn.

Sáng hôm sau, Hồng Quang chân nhân ra lệnh triệu tập, các leader của băng GSS nườm nượp kéo về chỗ hẹn. Tướng mạo dị thường của băng GSS khiến bà con quần chúng đổ xô kéo ra xem. Khung cảnh náo nhiệt không kém lúc người ta đi xem cô Tấm cặp bồ cùng công chúa Lộ Lem là mấy. Đó là buổi họp đánh dấu việc thành lập team Localization, giang hồ thường gọi tắt là team "Lô đề". Nhiệm vụ của team là dịch game một cách nhanh nhất, đồng thời lần tìm trong text những bí kíp về thiết kế game của nước ngoài. Người cầm đầu team "Lô đề" là một kẻ sĩ hành tung bất minh, có người nói đó là người Hoa, có người bảo là người Việt, chẳng biết đầu mà lẩn, chỉ biết người đó họ Trương, bí danh là "BFC". Hỗ trợ cho team "Lô đề" là một sát thủ có bí danh "Mèo Mập". Người này có nhiệm vụ xây dựng G-tool, công cụ hành sự của team "Lô đề".

Mấy hôm sau, nhân lúc ngày lành tháng tốt, sáng sớm tinh mơ, khi gà vừa gáy 6 tiếng bên đông, 30 tiếng bên tây, nhân sự và công cụ đã chuẩn bị xong, băng hiệu team "Lô đề" được treo lên. Băng đang đang ngồi đợi khách hàng thì thấy phía xa xa mây đen vần vũ, sấm chớp long trời, một đại hán cười mây lao đến....

Đại hán đó là ai? Xin xem hồi sau sẽ rõ.

Hồi thứ hai: **Quyết tâm Chinh chiến dựng cơ Đố** **Sá gì OT không máy lạnh**

Như đã kể trong hồi trước, team "Lô đề" nhìn thấy một đại hán cười mây lao đến giữa trời mây đen vần vũ, sấm chớp đi đùng. Đại hán dáng gầy gò, nhưng mục quang sắc bén phóng qua đôi mắt chai dày cộp. Đại hán đặt bao tiền lên bàn một cái bộp, rồi cất giọng ồm ồm:

- Xin tự giới thiệu, tại hạ là Ramstein, giang hồ thường gọi là Tuyên già. Đây là toàn bộ file dịch của Chinh Đố, cần phải dịch xong trong 19 ngày.

BFC đáp lời:

- Thưa các hạ, với số text 3.416.232 từ như thế này, 1 người mất 1.072 ngày mới dịch xong. Sao có thể dịch trong 19 ngày được?

Ramstein lại vỗ đánh bộp vào bao tiền rồi đáp:

- Tiền lưng đã sẵn, việc gì chẳng xong. Hồng Minh trang chủ đã duyệt rồi!

Nói xong cười mây đi mất. Cả team “Lô đề” chỉ biết ngơ ngẩn đứng nhìn theo. Nhưng “làm trai cho đáng nên trai, hễ nhận file mới thì nai ra làm”. Team “Lô đề” bắt tay vào Việt hoá Chinh Đổ ngay. Cũng từ ngày đó, nam thanh nữ tú thi nhau kéo đến team “Lô đề”, ra vào không ngớt, lớp này vào thì lớp kia ra, khiến cho ai nấy cũng thấy vô cùng quái lạ. Đến hỏi thăm mới biết, thì ra team “Lô đề” đang tuyển cộng tác viên. Trải qua mấy vòng thi tuyển khắt khe, xét về độ khó mà nói, thì còn khó hơn cả Sơn Tinh thi tài với Thủy Tinh để lấy “công chúa hôn nách” nữa, cuối cùng team cũng tuyển được chừng 10 cộng tác viên. Vấn đề nhân lực bước đầu được giải quyết.

Như trong phim kiếm hiệp thường hay nói, trời xanh luôn thử thách anh hùng. Để kịp deadline 19 ngày, các chiến sĩ team “Lô đề” phải làm việc suốt ngày đêm, rời nhà khi gà vừa gáy sáng, về nhà khi đã lặn mặt trời, vất vả chẳng khác nông dân trong các trại cày tiền là mấy. Nhưng bọn quản lý huyện Alpha Tower vì xin vào làm cộng tác viên mãi không được nên rất tâm trả thù riêng. Cứ đến 7 giờ tối là chúng tắt búp cầu dao máy lạnh, khiến các anh hùng phải dùng một tay múa trên bàn phím, tay còn lại vận công lực để lau những giọt mồ hôi to như cái đầu đang rơi bộp bộp xuống sàn nhà. Than ôi, tình cảnh thật là bi thống!

Giữa một đêm hè nóng bức, chư vị đại hiệp tạm dừng tay ăn tối. Cả đám mồ hôi nhễ nhại, ngồi suy nghĩ mông lung trong lúc chờ mì tôm chín. Nghĩ đến mấy tiếng đồng hồ cày cuốc trước mặt, đường thì xa mà lòng người đang... nản. Cả bọn hảo hán chỉ biết ngước ánh mắt xa xăm, nhìn chăm chăm vào... tô mì đặt giữa bàn. Chợt có tiếng nói trầm ấm vang lên: “Chư vị huynh đệ đừng nản chí, ta mang bí kíp đến đây!”. Cả bọn giật thót người, trộm nghĩ không biết đó là cao thủ phương nào, chưa thấy hình mà đã nghe thấy tiếng, quả nhiên là nội công vô cùng lợi hại, ắt công phu Sư Tử Hồng đã đạt đến bậc thượng thừa. Chưa kịp phản ứng gì thì đã thấy người đó thi triển khinh công đến bên cạnh, thì ra là Hồng Minh trang chủ.

Hồng Minh trang chủ mang theo hai món kỳ trân dị bảo từ lâu đã thất truyền trên chốn giang hồ. Đó là “Hàn Băng Hạp” và “Tiêu Diêu Lãnh Phiến” (người đời thường gọi là “Tủ lạnh” và “Quạt đá”). Thế mới biết truyện kiếm hiệp Kim Dung đã xưa rồi, các anh hùng không còn “té núi lượm bí kíp” nữa. Nay là thời “bảo kiếm tặng anh hùng”, cứ làm việc theo 12 chữ vàng “**niệt huyết, cầu tiến, năng động, trách nhiệm, đồng đội, khách hàng**”, ắt sẽ có quý nhân phù trợ. Cả team “Lô đề” nhận được bảo vật, bưng bưng khí thế làm việc quên mình. Sắp đến ngày giao file dịch Chinh Đổ thì một hotgirl trẻ trung gọi cảm xuất hiện...

Hotgirl đó từ đâu đến? Xin xem hồi sau sẽ rõ.

Hồi thứ ba: Nàng HotStep trẻ trung gợi cảm

Nhóc Nấm Lùn nhí nhảnh xì tin

Một chiều hè nắng vàng rực rỡ, bầu trời trong xanh màu ngọc bích và những chú chim hót ríu rít vang trời, một cô bé Trung Hoa trẻ trung gợi cảm ghé thăm nhóm Localization. Cô bé đó tên là HotStep. Cô bé đến cùng ông bầu MinhLA, bí danh là "Ăn Chực Manager" (Ông bầu này nổi danh với câu nói: "Đã ăn chực thì không cần sĩ diện"). Không chỉ xinh đẹp lung linh, HotStep còn có nhiều tài năng nổi bật. Cô biết hoà mình trong vũ khúc chậm rãi nhẹ nhàng của Hip Hop, biết di chuyển theo kiểu rôbot trong Popping, biết nhảy nhanh và lạnh lùng theo điệu Locking, rất giỏi hoà nhịp cùng những vũ khúc thanh thoát của Reagae... Ông bầu để cô bé lại team Localization với lời đặt hàng: hãy biến cô bé thành hotgirl nổi bật nhất mùa hè 2008 trong vòng một tháng.

Thế là các chuyên gia của GSS bắt tay vào việc. Người thiết kế lại danh thiếp của cô bé cho bắt mắt hơn (design logo), người tu sửa khung cảnh H!City, thành phố của cô bé, cho thật gần gũi với người Việt (Việt hoá giao diện), kẻ biến hoá trang phục và đồ trang sức của cô bé sao cho thật quyến rũ (đặt tên item theo tiêu chí trẻ trung gợi cảm)... Một tháng thấm thoắt trôi nhanh, cô bé Lọ Lem bỗng biến thành nàng công chúa kiêu sa kiêu diễm. Ngày ra mắt, cô bé mặc chiếc váy "Nàng công chúa tuyệt", đeo găng tay "Nắng mùa hè", mang đôi boot "Màn đêm sâu thẳm"... Cô bé đi đến đâu, người hâm mộ xúm xít vây quanh. HotStep trở thành game nhảy HOT nhất hè 2008.

Một ngày nọ, team Localization được tiếp đón một chú bé tinh nghịch đến từ xứ sở Kim Chi xinh xinh. Chính là game Maple Story từng thu hút 92 triệu người chơi trên toàn thế giới đó mà. Maple Story là game Hàn Quốc nhưng lại sử dụng tiếng Anh. Vì vậy, khó khăn đầu tiên của team Localization là phải xây dựng đội ngũ dịch thuật viên tiếng Anh đó. Nhưng các bạn biết không, thách thức lớn nhất của họ chính là đơn đặt hàng của anh Lê Hồng Minh á. Anh í nói thế này này: "Anh muốn game này phải dịch sang tiếng Việt 100%, từ tên bản đồ đến quái vật và NPC". Ái chà, cả team nghe xong thì toát mồ hôi hột. Các bạn biết tại sao không nè? Tại vì xưa nay đâu có ai dịch mấy tên người như Peter, Mary, Bob... sang tiếng Việt đâu. Lại còn những tên địa danh như Maple Island, Free Market, Hidden Street... nữa đó nha. Nhức đầu quá phải không nào? Nhưng với team Localization, thì không có gì là không thể. Chúng ta cùng xem các bạn í giải quyết vấn đề thế nào nhé.

Sau mấy ngày mấy đêm bàn bạc, cuối cùng các bạn í cũng tìm được giải pháp rồi. Các bạn í dựa vào hình dáng và chức năng để đặt tên cho NPC, quái vật và bản đồ. Đảo Lá Phong có hình dáng giống y như chiếc lá phong nè, Vườn Trên Mây với những đám mây trôi lững lờ, Thành Phố Đồ Chơi đặt trên Hồ Con Lắc... Tên bản đồ dễ thương quá phải không? Tên NPC cũng đáng yêu lắm nè, có: Mũm Mĩm, Sóc Con, Mọt Sách, Điều Sơ Sơ, Điều Vừa Vừa, Điều Quá Xá, Điều Chảy Nước, Buồn Vu Vợ, Buồn Linh Tinh, Buồn Man Mác... Nhờ tất cả các tên đều được dịch sang tiếng Việt nên các bạn gamer chơi Maple Story không cảm thấy lạ lẫm khi tham gia vào trò chơi mạo hiểm xì tin nhí nhảnh này nữa.

Việt hoá 3 game Chinh Đổ, HotStep, Maple Story cùng lúc trong thời gian nhanh chóng, có thể xem như một kỳ tích của team Localization. Nhưng không chỉ dịch game, team còn tham gia vào một cuộc phiêu lưu đáng nhớ: hành trình săn Gà Vàng Gunny.

Muốn biết Localization săn Gà Vàng Gunny thế nào, xin xem hồi sau sẽ rõ.

Hồi thứ tư: **BFC trở tài săn bắn** **La thiếu gia thức trắng dịch game**

Đầu năm 2009, nghe nói ở một vùng xa xôi hẻo lánh xứ Ba Tàu có một chú Gà Vàng mới nổi. Tuy hình dáng cũng hao hao giống gà thường, nhưng Gà Vàng Gunny sở hữu một công nghệ vô cùng mới mẻ và độc đáo. Hồng Minh trang chủ nghe danh, nhưng không biết liên lạc với Gà Vàng thế nào, liền nhớ đến thiên tài ẩn dật BFC, đầu lĩnh của team "Lô đề".

Nguyên BFC là một ẩn sĩ giang hồ, đã nằm gai nếm mật ở xứ Ba Tàu mấy năm trời, nên rành đường đi nước bước ở đó tựa như con rết tự biết mình có mấy chân vậy (chứ người ngoài đừng hòng đếm được nhé). BFC nhận lời uỷ thác của trang chủ xong, không ăn không ngủ, dạo quanh các diễn đàn game Trung Quốc suốt mấy ngày liền. Đến lúc sức tàn lực kiệt, sắp gục lên bàn phím thì nhìn thấy một tia sáng le lói cuối chân trời. Đúng lúc đó BFC tìm được một thông tin tuyển dụng bí hiểm: "Ngộ đang cần tuyển người chăm sóc đàn gà. Mấy nị có quan tâm thì liên hệ số điện thoại này xxxxxx". Luận theo lẽ thường, lúc sắp chết đuối thì cho dù thấy bè rau muống hay khúc gỗ trôi ngang cũng đều phải nhanh tay bám lấy. BFC liền bấm số gọi ngay, quả nhiên gặp được Trùm Gà Gunny. Trùm Gà nói: "Hảo lớ! Các nị bay qua đây gặp ngộ nhá! Mật hiệu là lầu 5 đường số 7!" (tức là công ty 7Road ở tầng 5).

Thế là Hồng Minh trang chủ, Hồng Quang chân nhân và BFC Tú Trương khăn gói quả mướp sang Chung Cửa săn gà. Khi sang đến đường số 7 mới tá hoả vì thấy đại bản doanh của Gà Vàng chỉ là một... toà chung cư xập xệ. Cả ba bán tín bán nghi, rón rén bước lên tầng 5 của chung cư thì thấy từng đàn Gà Vàng diễu hành rầm rập, vô cùng khí thế. Hợp đồng đưa Gà Vàng về Việt Nam được ký rất nhanh. Hợp đồng ký xong thì phải Việt hoá game ngay cho kịp ngày phát hành. Còn nhớ trước khi đoàn về Việt Nam, Trùm Gà Vàng cầm tay BFC nhắn nhủ: "Nị cử người sang đây dịch game cho nhanh nhé!" Chẳng biết BFC thì thắm gì vào tai mà thấy Trùm Gà gạt đầu lia lia: "Hảo lớ! Hảo lớ!".

Đến đây lại xuất hiện một nhân vật đặc biệt của team "Lô đề", La thiếu gia. Giang hồ đồn rằng La thiếu gia ngụ trong một dinh thự to lớn có hình bình hành ở ngoại ô Tây Cống (tức Sài Gòn). Hằng ngày thiếu gia có thú vui tao nhã là chơi PES đố chân đội bạn, nên được mệnh danh là "chàng tiểu phu chân chính". Được cử sang 7Road Việt hoá game, lần đầu tiên xuất ngoại, La thiếu gia vô cùng phấn khởi. Lúc mới bước chân xuống Thâm Quyển, ngược nhìn bầu trời mờ sương như Đà Lạt, La thiếu gia khấp khởi trong lòng, tự nhủ: "Thời khắc ăn chơi của ta đã đến rồi!". Nào có ngờ đâu sự

thật phũ phàng, 23 ngày ở Chung Cũ thì hết 21 ngày La thiếu gia phải giam mình trong chung cư Gà Vàng dịch game từ sáng đến tối. Còn PM ở Việt Nam thì liên tục hối thúc ra game nhanh lên, rút ngắn thời gian dịch từ 25 ngày xuống còn có... 15 ngày. Không khí làm việc hối hả đến mức Trùm Gà Vàng vừa chạy vừa hỗn hển hỏi La thiếu gia: "Bộ mấy nị định ám sát ngộ hả?". Nhưng với sự tài ba, bất khuất, trung hậu, đảm đang của người phụ nữ Việt Nam, cuối cùng La thiếu gia cũng hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, đưa Gunny vút bay trên bầu trời game Việt.

Hỏi kết:

Kể từ đó, đơn đặt hàng ào ạt bay tới team "Lô đề" không ngớt, hết ZingSpeed lại đến Zing-Dance, hết Tung Hoàn Thiên Hạ lại đến Kiếm Thế, rồi Happy Harvest... Và trong tương lai còn nhiều game khác nữa. Team Localization cũng phát triển với nhiều nhân sự mới đầy tài năng và nhiệt huyết. Xin kết thúc câu chuyện truyền kỳ về team Localization bằng mấy câu thơ cảm tác:

**Dù game Trung Quốc, Anh, Hàn,
"Lô đề" dịch hết chẳng màng của ai
Làm trai cho đáng nên trai
Hễ nhận request, dù đai (die) vẫn làm**

Sử ký Võ Lâm

Chương CNT và tập thể GO

Hỏi 1 : Khó khăn cùng loạn lạc

Năm Quý Mùi trước Công nguyên, sau khi loạn 12 sứ quân tan rã, thiên hạ đại loạn chia năm xẻ bảy: phía Đông thì có đạo quân MU lậu, phía Tây có Line Age Việt hóa, phía Nam bao gồm các thế lực ngoại bang (*game nước ngoài*), phía Bắc thì có các chư hầu khác như Ragnarok, Maple Story chiếm đóng. Tứ phương phân tranh thiên hạ không có lúc nào yên ổn, tiếng than oán khắp nơi, bao giờ thì làng game Việt mới được thống nhất?

Mùa đông năm Giáp Thân, không biết từ đâu, phía Nam bỗng xuất hiện một đạo quân do trang chủ Lê Hồng Minh cùng các đường chủ khác như Bảo Trinh, Đinh Bá Trực, Nguyễn Thanh Bình, Nguyễn Ngọc Phương, Nguyễn Hoàng Quế Nga, Lê Thị Ngọc Diệp, Nguyễn Nhật Tuyên và cận thần Nguyễn Thành Đức nổi lên, với mong muốn giành quyền làm chủ toàn bộ phương Nam.

Mùa xuân năm Ất Dậu, 1500 Anh hùng thiếp được gửi cho toàn bộ nhân sỹ, nhằm mục đích thu gom toàn bộ thiên hạ về một mối. Anh hùng thiếp phát đi được sự hưởng ứng đông đảo của quần hùng trong thiên hạ đã khiến cho từ quán (*website đăng ký*) của Tổng Đà không đủ sức chứa nổi hàng ngàn người. Ngân lượng eo hẹp không đủ chỗ cho khách thập phương đến tham gia đại hội, phòng ốc (*server*) mà Tổng Đà lập nên không đủ sức chịu nổi sức chứa hàng ngàn người (*nóng server*), trang chủ Lê Hồng Minh đã ngày đêm cùng các đường chủ thay phiên nhau bỏ tu, sửa chữa phòng ốc (*quạt server*) để không làm mất lòng các hiệp khách tứ phương.

Thời cơ cũng đã đến sau hàng tháng trời chuẩn bị. Mùa đông năm Ất Dậu, Công Thành Chiến đã nổ ra, mở đầu là hai mặt trận do người Tổng Đà của VinaGame và 1500 hiệp khách xuất chinh tại mặt trận Đấu trường. Chính từ 2 mặt trận đó số lượng người gia nhập Võ Lâm Truyền Kỳ ngày càng lớn, hứa hẹn một thời kỳ thịnh vượng của đất nước sẽ không còn xa.

Mùa xuân năm Bính Tuất trang chủ Lê Hồng Minh thành công trong việc thôn tính toàn bộ chư hầu phương Nam, lập nên vương triều thống nhất **Võ Lâm Truyền Kỳ** (*giai đoạn thương mại hóa bắt đầu*).

Hồi 2 : Công Thành Chiến – Bước đầu của uy quyền

Trang chủ Lê Hồng Minh không bị chiến thắng làm cho mê mẩn đầu óc. Ông ta biết rằng tuy đã thống nhất được toàn cõi phương Nam, nhưng tình trạng rời rạc chia năm xẻ bảy còn lưu lại, không những văn tự (*Việt hóa game*) các vùng không như nhau, chế độ cai trị không thống nhất, mà các chư hầu cũ vẫn chưa cam tâm bị thất bại. Đã vậy, vẫn còn những thế lực còn sót lại của các dân du mục ở vùng biên giới thường xuyên xâm nhập quấy nhiễu. Vì thế vấn đề cấp bách lúc bấy giờ là phải làm thế nào củng cố được một quốc gia chỉ chịu uy quyền của một hoàng đế.

Đầu tiên trang chủ Lê Hồng Minh đã xác lập chế độ hoàng đế của mình, xây dựng quyền uy tối cao của bản thân. Bên dưới hoàng đế đã tổ chức được một chính phủ trung ương, các bộ phận chia nhau quản lý các phương diện về quân sự và về chính trị. Về mặt địa phương, trang chủ cho áp dụng chế độ quận huyện (*cụm server*), toàn quốc được chia ra thành 72 quận (*server*), các quận và các huyện chịu sự quản lý của những cấp quan lại như phòng GO, phòng Tech do trang chủ bổ nhiệm. Ông đặt tên đất nước mình là **VinaGame**, quốc đô mang tên **Võ Lâm Truyền Kỳ**, đặt niên hiệu là **Công Thành Chiến**.

Thứ hai, trang chủ Lê Hồng Minh đã ban bố rất nhiều sắc lệnh hành chính. Ông đã quy định hệ thống đo lường cho Võ Lâm, áp dụng rộng rãi trong phạm vi cả nước. Tiền Đồng hình tròn của Võ Lâm đã trở thành đồng tiền thống nhất của toàn quốc.

Thứ ba, trang chủ Lê Hồng Minh muốn củng cố an ninh biên phòng, tăng cường sức khống chế của nước Võ Lâm đối với toàn lãnh thổ. Do đó, trang chủ đã thành lập phòng Game Operation chuyên tổ chức các sự kiện trong game và quản lý điều hành đất nước Võ Lâm, phòng Game Technical để quản lý các mặt quân sự nhằm khắc phục các sự cố phát sinh.

Trước cảnh đất nước còn nghèo khó, trang chủ Lê Hồng Minh đã trưng cầu dân ý về mức thuế mà mỗi gia đình phải nộp. Mức thuế được đưa ra đầu tiên là 100k đã gặp phải sự bất bình của rất nhiều dân chúng, biểu tình bạo loạn nổ ra khắp Biện Kinh và Thành Đô đã khiến cho triều thần phải họp bàn một lần nữa về mức thuế để xoa dịu lòng dân, và mức thuế đã được đặt ra 60k/tháng.

Vấn đề kinh phí giải quyết chưa xong thì nạn cướp lại hoành hành. Trong kinh thành Võ Lâm thường xuyên xảy ra các vụ trộm cướp do hai thế lực chính gây ra. Một bên là các hiệp khách độc hành như Thiếu Lâm Thần Tăng với tuyệt kỹ võ lâm một đao có thể chém chết hàng chục người, bên kia là nhóm gia tộc Gác Kiếm, 18 người có thể tiêu diệt cả một đội quân (*server*). Khuyên hàng mãi không xong, triều đình bèn cử hai đường chủ Đinh Bá Trực và Nguyễn Ngọc Phương thân chinh dẹp loạn. Không hiểu trận dẹp loạn đó diễn biến thế nào, thành công ra sao, người đời sau chỉ biết rằng, hai thế lực trên đã biến mất, chốn Võ Lâm đã bình yên.

Đời sống vật chất tinh thần của người dân ngày một nâng cao, khi triều đình quyết định tổ chức hàng loạt sự kiện để tôn vinh vẻ đẹp của mỹ nhân như Thập Đại Mỹ Nhân, các cao thủ chốn kinh

thành ở cuộc thi Ngũ Đại Cao Thủ, hay như cuộc thi "Làm hết sức, chơi với viên quan triều đình hết mình" ("*Làm hết sức, giết director hết mình*").

Bên cạnh đó, triều đình còn tổ chức các lễ hội săn bắn cho dân chúng (boss Hoàng Kim tiểu đại) với phần thưởng cực lớn. Một món đồ mà trước đây tưởng chừng như không giá trị thì trong một đêm có thể lên hàng ngàn lượng vàng (*option trang bị an bang, định quốc*).

Giặc cướp vừa giải quyết xong thì lại nổi lên một vụ kiện liên quan tới gia tộc Tiêu Diêu. Có lời đồn gia tộc này do triều đình lập nên để thay mặt triều đình do thám các gia tộc khác. Chính điều này đã khiến cho cổng Công Đường (*showroom*) không một ngày nào yên ổn. Không ít những lần dân chúng lên Công Đường đập phá.

Sau vụ kiện gia tộc thì triều đình một lần nữa phải đối mặt với nạn tham nhũng, hà hiếp dân đen ngay trong triều đình. Một số viên quan đã tham ô công quỹ làm thâm hụt quốc khố cả trăm ngàn vạn lượng, một số khác thì lợi dụng chức quyền thẳng tay đàn áp dân đen, tịch thu toàn bộ gia sản của dân làm của riêng bất chính.

Người làm loạn thì còn có thể thu xếp được chú trời giáng tội thì chỉ có ngậm ngùi đứng nhìn. Đất nước một lần nữa không có được bình yên, thiên tai liên tục giáng xuống (*lỗi rollback data*) khiến cho dân chúng tổn thất tiền của vô cùng to lớn, tiếng than oán khắp nơi (*khắp forum*).

Chỉ trong một thời gian liên tiếp xảy ra những điều bất lợi. Liệu đất nước Võ Lâm có còn bình yên được hay không? Đây chính là điều lo ngại nhất của thần dân trong thiên hạ, của các viên quan trong triều đình.

Hồi 3 : Sơn Hà Xã Tắc – Vinh quang cùng Gian khổ

Mùa thu năm Bình Tuất, sau hàng loạt cố gắng để cải thiện đất nước Võ Lâm, trang chủ Lê Hồng Minh đã đưa đất nước tiến lên một chương hoàn toàn mới, một chương gần như thay đổi toàn bộ cục diện đất nước, đời sống nhân dân ngày càng cải thiện hơn, người dân có thể tham gia nhiều hơn các hoạt động của đất nước. Trang chủ đặt niên hiệu lúc này cho đất nước là **Sơn Hà Xã Tắc**.

Tuy nhiên ngay ngày đầu tiên thay đổi niên hiệu đã gặp một sự cố rất lớn, đó là tiền giả xuất hiện (*lỗi tiền đồng*). Tiền giả tràn lan khắp thị trường Võ Lâm. Người dân có thể dùng đồng tiền giả đó mua sắm bất kỳ thứ gì. Cũng may, chỉ trong vòng 12 canh giờ, đội ngũ Đường chủ đã phát hiện và sửa chữa. Mặc dù đã khắc phục nhanh chóng nhưng theo thống kê sơ bộ ngân khố đất nước đã tổn thất hơn 400 ngàn vạn lượng chỉ trong vòng chưa đến nửa ngày.

Sau sự cố tiền giả, đất nước liên tục phát triển, dân số càng lúc càng tăng. Bên cạnh những thành công luôn luôn có những khó khăn nhất định. Trong nước thời điểm đó cực kỳ khan hiếm vàng. Triều thần biết được điều đó sẽ làm ảnh hưởng rất lớn đến đất nước và có thể gây tổn thất

đáng kể cho triều đình. Đó cũng là lý do lần đầu tiên triều thần thiết kế một sự kiện để cân bằng lại thị trường trong nước vào giáp đông năm Bính Tuất. Do chưa có kinh nghiệm trong việc thiết kế sự kiện nên đã phát sinh một số bất cập khiến dân chúng phản ứng rất nhiều về sự kiện. Tuy nhiên, mục đích của sự kiện đã đạt được, đó là phá đi tình trạng đóng băng thị trường.

Một bước ngoặt rất lớn đối với sự sinh tồn của đất nước không thể không kể đến đó là điều luật 6x. Theo đó, người dân chỉ được vui chơi mỗi ngày 5 giờ, còn lại phải dành thời gian làm việc. Điều luật 6x chính thức được áp dụng vào mùa xuân năm Đinh Hợi cho toàn thể dân chúng. Việc điều luật 6X ra đời đã khiến cho đất nước thêm một lần nữa khốn đốn. Chỉ trong chưa đầy 2 mùa trăng, dân chúng tham gia vui chơi đã giảm xuống hơn 60% so với thời điểm trước đó.

Bên cạnh khó khăn bên ngoài là điều luật 6X, trong nước liên tục xuất hiện những sự cố cực kỳ nghiêm trọng, trong đó nghiêm trọng nhất là lỗi làm bạc giả (*dupe tiền vàng*). Lỗi này đã ảnh hưởng rất lớn đến thị trường tiền tệ trong nước.

Tuy nhiên, với những cố gắng và quyết tâm của triều thần, những khó khăn đã dần được khắc phục thông qua các sự kiện cũng như hoạt động bên ngoài như: Đại hội Võ Lâm, cuộc thi Thập Đại Mỹ Nhân tôn vinh các thần dân trong nước, sự kiện rương vàng rương bạc. Các hoạt động này đã giúp cho ngân khố tăng gấp đôi và đạt được kỷ lục tại thời điểm đó.

Triều đình cũng rất chăm lo đến các gia tộc trong nước, điển hình là sự kiện đích thân trang chủ Lê Hồng Minh đã tặng mũ vàng áo bạc (*trang bị Hoàng Kim*) cho một nữ nhân tên là Trần yêu, khi biết nữ nhân này sắp tạ thế và nguyện vọng duy nhất của nàng ta là được một lần khoác lên người bộ trang bị kia.

Hồi 4 : Tinh Nghĩa Giang Hồ - Nấc thang danh vọng

Năm Đinh Hợi cũng là năm mà triều đình tổ chức nhiều hoạt động cho dân chúng tham gia nhất. Chỉ trong 1 năm mà đã có 16 sự kiện được tổ chức. Song song với các sự kiện này là Đại hội Võ Lâm, Võ Lâm Minh Chủ được triều đình công bố để tôn vinh những anh hùng cái thế trong thiên hạ.

Cùng lúc, giải Thiên Hạ Đệ Nhất Gia (*Thiên Hạ Đệ Nhất Bang*) cũng được khởi xướng lần đầu tiên để tôn vinh gia tộc hiển hách nhất trong thiên hạ.

Tết năm Đinh Hợi, trong lúc dân chúng hoan hỉ đón xuân thì một sự cố nghiêm trọng diễn ra. Sự cố này liên quan tới phần thưởng trong sự kiện được triều đình tổ chức để dân chúng vui vầy với nhau trong dịp tân niên. Để khắc phục những điều trên, các triều thần đã không quản ngày tết túc trực cùng nhau giải quyết hậu quả. Tuy không có gì đáng tiếc xảy ra cho dân chúng nhưng phía triều thần đã có một sự cố nhỏ, một viên quan đã té lều khi đang khắc phục lỗi.

Thị trường trong đất nước ngày một sôi động, khi những vật phẩm quý trong thiên hạ được các phú ông như Hắc Diệu thu mua với giá trị lên đến hàng trăm vạn lượng vàng (*100 triệu*).

Triều đình cũng tổ chức các buổi gặp gỡ giữa các quan quân trong triều với dân chúng nhằm thắt chặt tình đoàn kết trong nước (*gặp gỡ giao lưu ban điều hành*).

Hồi 5 : Phong Hỏa Liên Thành – Hùng bá thiên hạ

Năm Mậu Tý cũng là một năm đánh dấu sự phát triển tốt bậc của đất nước Võ Lâm, đại hội Thiên Hạ Đệ Nhất Gia lần thứ ba được tổ chức. Gia tộc Trường Giang 3 năm giành được huy hiệu cao quý này. Song song với nó là sự kiện cách chức Trưởng ban điều hành cuộc thi trên vì một số lỗi lầm đã gây ra cho điều lệ cuộc thi, đánh dấu việc lần đầu tiên một viên quan cấp cao của triều đình phải từ chức.

Tiếp theo nó là hàng loạt dịch bệnh xảy ra. Đáng kể nhất là dịch chuột cắn phá quần áo đồ dùng (*mất Item*) trong kinh thành. Dân chúng đói khổ khắp nơi tìm sự cứu viện từ triều đình (*đội ngũ IS CS hỗ trợ khách hàng*). Triều đình dù nỗ lực hết sức cũng không thể nào giải quyết nạn dịch ngay lập tức. So với những thiên tai xảy ra trước đây (*roll back data*) vào mùa xuân năm Bính Tuất thì những cơn dịch bệnh này đã gây ra cho chốn Võ Lâm thêm một phen sóng gió.

Thương dân tình đói khổ, mùa đông năm Mậu Tý, triều đình dựng nên một thủ phủ mới được mang tên là **Võ Lâm free**. Thủ phủ này lập nên cho những dân chúng có hoàn cảnh khó khăn không đủ tiền để đóng thuế cho triều đình. Tuy vật chất trong phủ cũng như thổ nhượng không tốt bằng quốc đô Võ Lâm nhưng tại đây, trang chủ Lê Hồng Minh đã bãi bỏ thuế hàng tháng, dân chúng không cần phải nộp thuế cho triều đình nữa.

Mùa xuân năm Kỷ Sửu, trang chủ Lê Hồng Minh ban bố các vị trí trưởng làng trong kinh thành (chức danh Thiên Tử) do trưởng một gia tộc nổi bật nhất trong làng đảm nhiệm. Mỗi trưởng làng đều có quyền hành trong tay, như một viên quan cũng có thể thay đổi hộ tịch của một người (thay đổi tên game), có thể bắt giam hay điều chỉnh thuế suất cho làng của mình. Nhưng chính điều đó cũng gây nên khá nhiều bất đồng trong dân chúng, bởi theo họ có nên làm điều đó không, bởi họ chỉ cần các viên quan trong triều đình lo cho họ mà thôi, họ không cần một gia tộc nào đứng ra quyết định số phận của chính họ.

Thách thức nối tiếp thách thức... Đất nước Võ Lâm liệu có còn duy trì được sự thịnh vượng? Trang chủ Lê Hồng Minh sẽ ban bố những sách lược như thế nào để giữ cho thiên hạ thái bình?

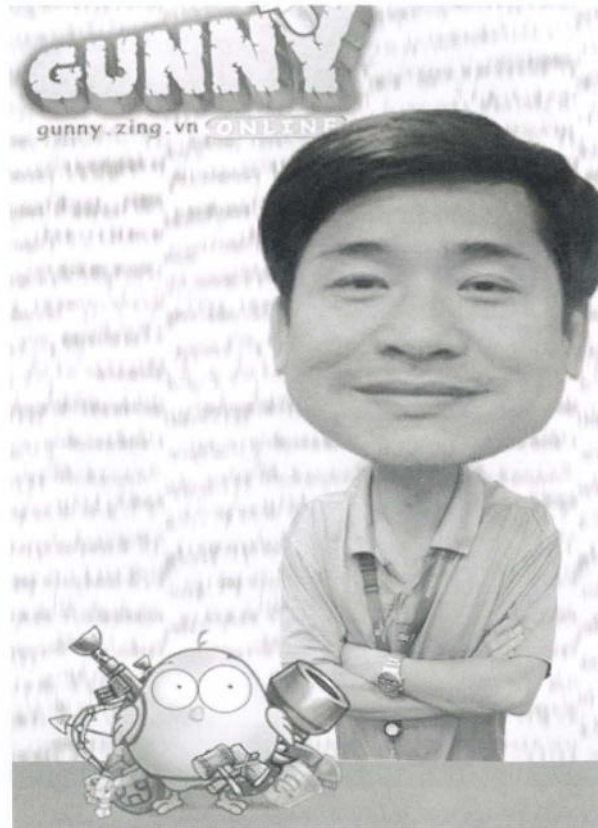
Năm sau sẽ rõ.

Marksman sử ký

AnhNLH

Chương 1

Tương truyền, đầu năm 2009, giang hồ loạn lạc, game online cùng đơn vị phát hành mọc lên như nấm sau mưa. Tuy kẻ nào cũng tự cho mình là “chính đạo, cứu thế phò gamer”, nhưng thực lực hùng hậu nhất thì chỉ có 3 thế lực, chia nhau ra mà tạo thành thế chân vạc, thật chẳng khác nào Ngụy – Thục – Ngô của Tam Quốc thuở xưa. Đó là VinaGame, VTC Games và FPT Online.



HùngNP

Dù 3 thế lực đã tạo thế chân vạc để kiểm chế lẫn nhau, nhưng thiên hạ không dễ hưởng thái bình. Cuộc chiến giữa FPT Online và VinaGame thực tế đã sớm bắt đầu khi FPT Online chiêu dụ được cao thủ đến từ Đại Hàn là Taan Online, mưu đồ nhân lúc huyền thoại Gunbound đã "die" mà độc chiếm mảng casual game trong năm 2009.

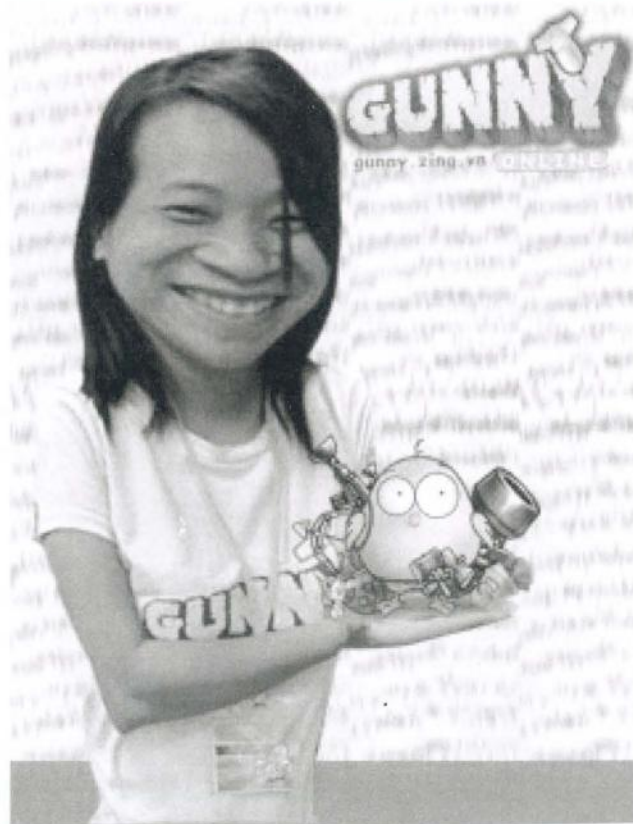
Cao thủ chưa đến mà FPT Online đã kèn trống mở đường, xem chừng muốn hư trương thanh thế. Thống lĩnh của VinaGame là thống soái MinhLH lúc này liền triệu tập đại tướng HùngNP của PG4 đến mà thảo luận đối sách:

- FPT Online vừa chiêu dụ được hảo thủ từ xứ củ sâm, Minh cũng phát hiện tại đất Thần Châu có cao thủ Gunny Online vang danh bắn bi ném pháo phi thường, nghe đâu là anh em khác cha khác ông nội của GunBound. Vậy nay, Minh muốn PG4 phò tá cao thủ này để đánh lui Taan Online, anh Hùng nghĩ sao?

HùngNP trầm ngâm hồi lâu, bất thần nhãn quang rực sáng, đồng dục tuyên bố:

- VinaGamer chúng ta từ thuở khai lập, chỉ với 5 người mà đã làm nên đại nghiệp. Nay đối phương chỉ có một cao thủ đến từ Đại Hàn thì xá gì. Minh cứ để đó, Hùng và PG4 sẽ "chơi" lảng.

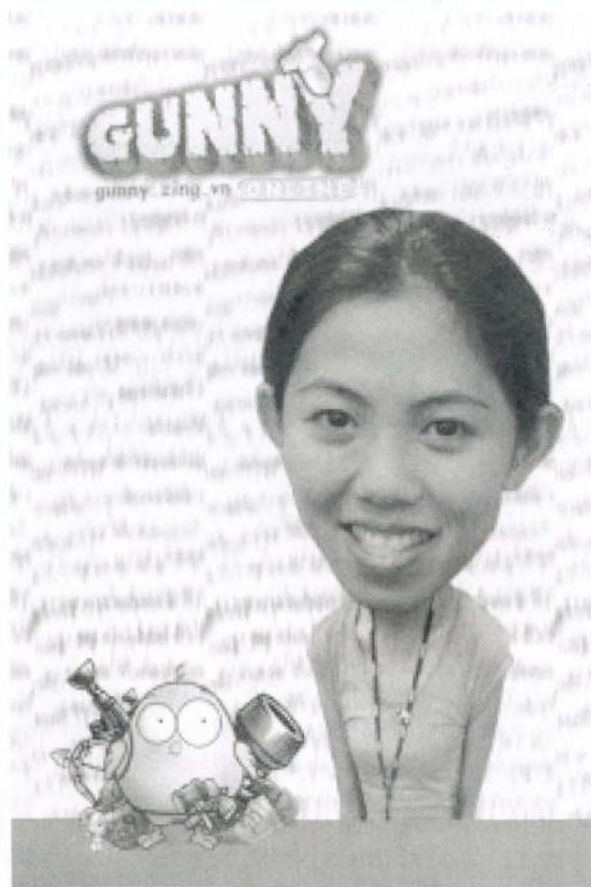
Nghe vậy, thống soái lấy làm hài lòng, bèn ban ấn lệnh cho HùngNP triệu tập binh lực, gấp rút ra bến xe miền Tây đón cao thủ Gunny Online.



DươngHTT

Nhận lệnh, HùngNP tức tốc triệu hai nữ tướng là DươngHTT và KhanhDTL đến phò trợ. Lại nói về DươngHTT và KhanhDTL, hai người này vốn là bậc kỳ nhân dị sĩ của VinaGame, biệt tài trăm người có một. Như DươngHTT, dày dặn kinh nghiệm chiêu dụ khách hàng, lại thêm khả năng sáng tạo chiêu thức mới lạ nên được HùngNP tướng quân tin tưởng giao cho nhiệm vụ quân sư, chỉ hãm một nổi trình chơi game quá gà, bế quan tu luyện đã lâu mà chưa cải thiện được.

Còn KhanhDTL – vị nữ quân sư còn lại, thường thay mặt HùngNP lo chuyện nội chính trong phủ PG4, lại thêm tài thao lược vạch kế hoạch tác chiến marketing khắp tỉnh thành, kinh nghiệm thực chiến phong phú, quả là bậc đảm lược. Nhưng nhân vô thập toàn, KhanhDTL cũng có điểm yếu là dễ bị dụ khị, lại rất ham hố với việc farm đá kiếm tiền nuôi mèo mà không thiết gì sức khỏe của bản thân, dẫn đến nông nổi cân nặng từ lâu không hề cải thiện. Nhiều khi ra đường gió thổi mạnh một phát là văng tí lên ngọn chuối cao chục trượng, người ngoài nhìn vào không biết, còn truyền tụng KhanhDTL của phủ PG4 biết tiên thuật đằng vân giá vũ.



KhanhDTL

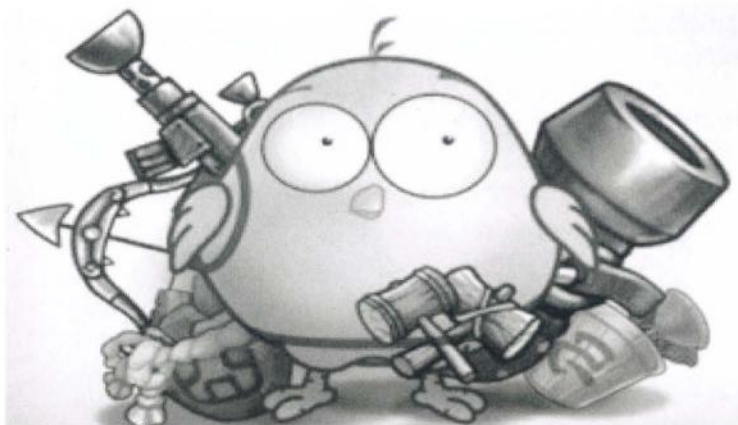
Trở lại chuyện HùngNP cùng 2 vị nữ tướng thẳng tiến bến xe miền Tây đón cao thủ Thần Châu Gunny Online. Quân tình cấp tốc, cả ba nào dám chậm trễ, qua một nén nhang thì đã phóng xe đến địa phận Bến xe miền Tây, còn tại sao thời gian lại là một nén nhang thì khoa học vẫn chưa chứng minh được.

Vừa xuống xe, HùngNP mắt nhìn đảo đảo xung quanh, nhưng nào có thấy bóng dáng cao nhân. Đang lúc thăm thách bản thân chậm trễ làm hỏng quân cơ thì từ sau lưng đột ngột có tiếng nói:

- Giờ này mới tới, thật khiến người ta lo muốn chết. Ta từ Trung Quốc sang đâu có tiền đi xe ôm.

Có thể thành linh xuất hiện từ sau lưng HùngNP mà không gây ra tiếng động thì ắt hẳn phải là bậc cao thủ nội gia. Chắc chắn cao nhân đây rồi, cả ba mừng rỡ quay lại thì chỉ thấy một... con gà. DuongHTT và KhanhDLT nhìn nhau, ánh mắt ngỡ ngàng như đang thăm hỏi: "Cao thủ võ lâm sao lại là một con gà !?!", còn HùngNP sau 5 phút ngớ người mặc niệm tô cháo gà vừa ăn đêm qua thì chợt nhớ ra rằng thống soái MinhLH đâu có nói cao thủ võ lâm là người phàm, nghĩ đến đây thì gật gù tặc tặc:

- Thống soái quả là bậc kỳ nhân, hóa ra trong mệnh lệnh đã có huyền cơ khó đoán.



Gà Vàng Gunny

Đoạn kéo vội DươngHTT và KhanhDLT đến mà thi lễ ra mắt cao thủ, lại đem chuyện FPT Online thỉnh cao thủ xứ Hàn sang chiếm lĩnh mặt trận Casual ra mà thuật tỏ tường. Gà Vàng Gunny nghe xong cười khẩy mà rằng:

- Tướng quân, địch chủ động ra sảng, ta phải lẩn vào tối, dụng binh chú trọng ở thần tốc. Địch cần 5 tháng để xuất quân, ta phải chuẩn bị binh lực trong thời gian ngắn hơn hồng chiếm tiên cơ.

Lời Gà Vàng tuy chỉ có đôi câu nhưng quả thật vô cùng chính xác. Thị trường Việt Nam khó tính và phức tạp, chỉ có cách chiếm lấy tiên cơ, thu hút sự chú ý của khách hàng rồi tận dụng nội lực của bản thân để giữ chân game thủ, đó chính là binh pháp tốc chiến vi diệu, là con đường tắt thẳng mà PG4 sẽ đi.

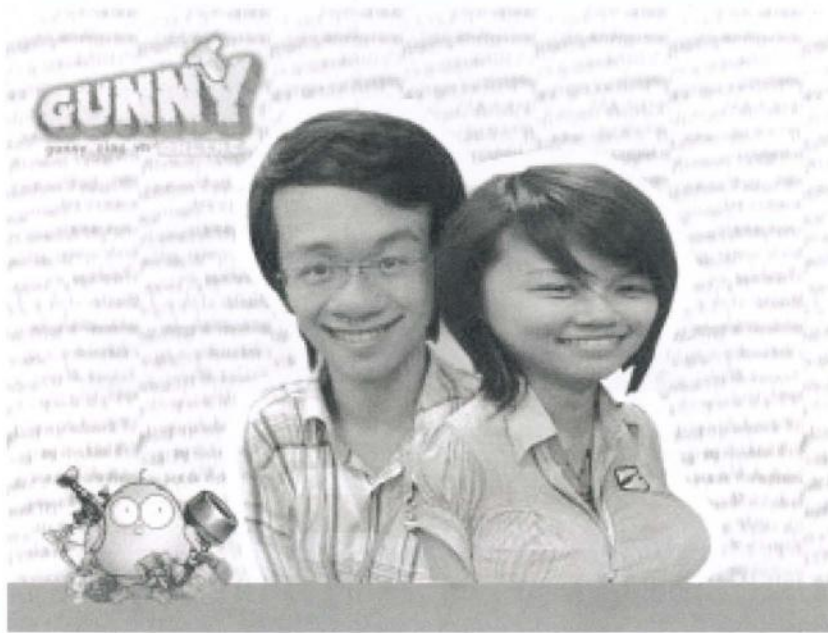
Không chậm trễ, HùngNP một mặt lập tức bắt tay vào soạn thảo chiến lược ra mắt Gunny Online, mặt khác cùng hai quân sư DươngHTT và KhanhDLT chiêu mộ thêm hiền tài, chuẩn bị cho ra mắt Gà Vàng, lấy tên hiệu của đội là Marksman – Xạ Thủ, hàm ý đã bắn là trúng.

Quả nhiên đúng như câu "Đất lành chim đậu", chẳng mấy chốc mà hào kiệt khắp bốn phương tụ về phủ cùng góp sức đưa Gà Vàng ra mắt làng game Việt.

Chương 2

Lại nói chuyện HùngNP sau khi ra thông báo tuyển chọn hiền tài, cuối cùng cũng đã chọn ra được một số tinh anh trình chơi game cao thâm mà kinh nghiệm lăn lộn thị trường cũng chẳng kém, khiến cho vị tướng quân này rất lấy làm đắc ý.

Đầu tiên là cặp uyên ương giang hồ song sát ÝVN và AnhNLH hay còn gọi là Ngủ dày song hiệp do thành tích ngủ nướng đã đạt đến cảnh giới tối cường. Có họ lo việc hỗ trợ lập kế hoạch phát triển game lẫn điều động nhân sự forum và website thì PG4 khác nào hổ mọc thêm cánh.



ÝVN và AnhNLH

Về mặt content website thì đã có HuynhN văn hay chữ tốt, chém gió nổi tiếng tứ phương. Còn forum giao cho BaoTQ biệt danh Bảo The Man nắm quyền quản lý, ngày đêm chăm sóc, dụ khi member. Đối ngoại lên bài bố cáo thiên hạ thì giao cho LoanNNK với ngòi bút nổi tiếng chém sắt như chém bùn và chém bùn tựa như chém sắt.

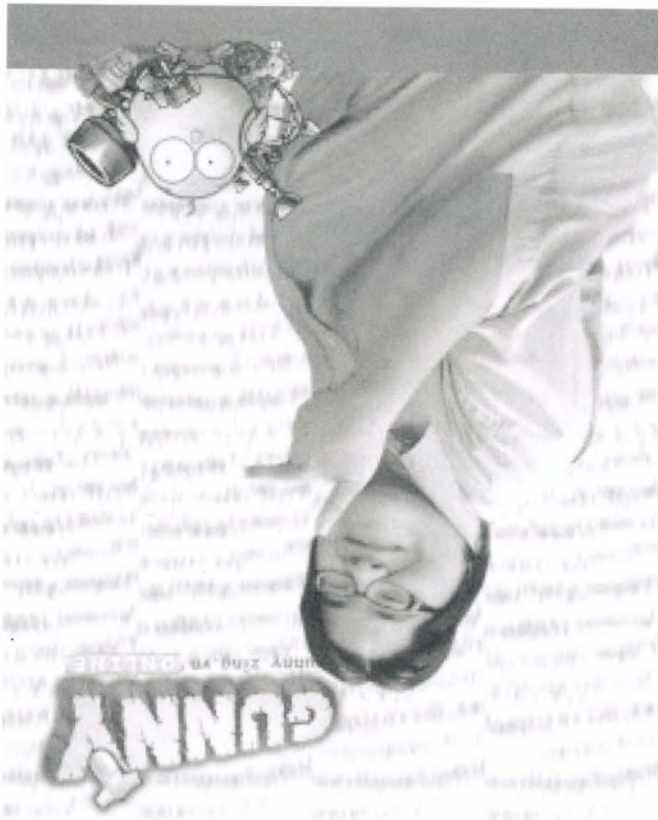
Quân lực của KhanhDTL cũng được bổ sung bởi sự xuất hiện của KhôiN và QuânDM. KhôiN vốn là đệ tử Thiếu Lâm, pháp hiệu "Thích Đi Bụi". Do đi bụi quá nhiều quên đường về chùa nên giờ đây anh đã ở lại PG4 để cùng KhanhDTL chinh chiến khắp các tỉnh thành trong cả nước. Còn QuânDM nghe nói là bậc ẩn sĩ, đã có mấy năm kinh nghiệm đi bụi, ngủ lang, lại giao du rộng rãi, quen mặt nhiều đại hiệp cái bang trên khắp cả nước.

Khôin và QuândM

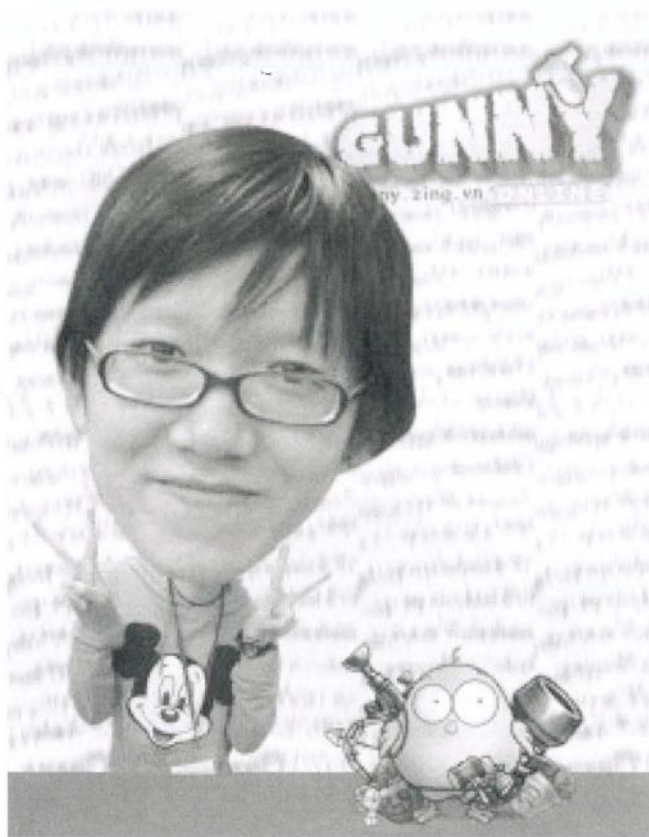
Khôin và QuândM



Huyhnh



Về mặt design hình ảnh, banner thì đã có ThuPTM với kỹ năng design “chuẩn không cần chỉnh, chỉnh khỏi cần sửa”, nhờ vậy hình ảnh Gà Vàng được truyền tải và cụ thể hóa một cách xuất sắc.



ThuPTM

Đạn đã lên nòng, chỉ trong vòng 3 tuần, được sự hỗ trợ của Game Tech, Web Operation, Game Operation, Sales..., Gà Vàng đã chuẩn bị sẵn sàng từ server đến cả website và forum, điều phi thường là mọi thứ đều nằm trong vòng bí mật, khiến đối thủ chẳng hề hay biết.

Giờ G đã điểm. HùngNP phát lệnh tổng tiến công, mọi tin tức liên quan đến Gà Vàng Gunny được công bố một cách bất ngờ gây chấn động cả làng game Việt, và Gà Vàng còn tỏ ra “cao cơ” hơn đối thủ của mình khi ấn định hẳn ngày ra mắt Close Beta.

Dĩ nhiên Taan Online cũng đáp trả bằng một đợt âm thầm đột kích, hòng mong chiếm lại tiên cơ. Rất may là nhờ mạng lưới tình báo được xây dựng quá tốt, khi nắm được tin mật Taan Online đang muốn ra mắt sớm hơn ngày Close Beta của Gunny, HùngNP ngửa mặt lên trời cười dài một tiếng:

- Muốn ra sớm? Nào có dễ, chúng ta làm việc cật lực cuối cùng Gà Vàng cũng đã đầy đủ công lực, cho ra mắt sớm cũng không thành vấn đề, địch muốn Close Beta thì ta chơi Pre Close Beta Gunny cho biết tài nhau.

Vào ngày 23/04, Gunny Online đột ngột mở server Pre Close Beta Test. Chiến trận từ đây bắt đầu, phần thắng càng ngày càng nghiêng về phía Gà Vàng một cách rõ rệt với hai server và mười

mấy channel, số lượng người chơi càng ngày càng tăng. Cho đến gần đây, số CCU của Gunny lên liên tục như điều gặp gió rồi tạm đáp ở con số gần 15k, khiến bao người trong phủ PG4 thua độ vì lẽ cá CCU... thấp hơn 13k.

Trong buổi tiệc rượu mừng chiến thắng, HùngNP giơ cao ly Heineken, đôi mắt rưng rưng niềm vui mà rằng:

- Thế cục hôm nay tuy chưa thể gọi là đại công cáo thành, nhưng quan trọng là toàn Project trên dưới một lòng đưa Gà Vàng ra mắt thành công, thể hiện sức mạnh của những VinaGamer dám nghĩ dám làm. Mong rằng các anh chị em sẽ càng nỗ lực hơn nữa để Gà Vàng của chúng ta mau chóng vươn tới đỉnh cao.

MARKSMAN



Marksman - đã bắn là trúng

Chúng nhân hò reo vang dội, trong đôi mắt của tất cả thấy như thấy hình ảnh Gà Vàng bay cao, bay cao mãi, rồi bỗng vụt hóa thành phượng hoàng rực lửa soi sáng cả một vùng trời Nam.

ZingPlay – Chúng tôi đến từ đâu?

LinhNTN

Có thể nói Zing Play team (PG6) là nhóm neo người nhất tại VinaGame với chỉ 8 thành viên thường trực và 1 thành viên hay đi loăng quăng Hà Nội – Sài Gòn (anh TrungNK).

Năm 2007, nhóm có 2 thành viên: Paul Rattner và ChâuNTN với 2 chức danh Sếp và Localization. Sản phẩm lúc này là trang Flash game với khoảng 20 game flash cùi bắp do bác Paul rinh ở đâu đó về. Vốn liếng còn lại là 5 game của Tencent cần Việt hóa.

Lúc ấy, khi GSN vẫn còn chưa thành tên, anh BiệnLT – một “vườn chuối chín” xuất hiện - đang làm Cửu Long Tranh Bá bị dạt sang Zing Play. Những ai lần đầu gặp anh Biện chắc không thể tưởng tượng nổi mức độ teen của anh bởi vẻ bề ngoài cực kỳ hầm hố.

Đầu năm 2008, bên phía OC (Online Content) bắt đầu nhảy vào xây dựng website Zing Play với 2 thành viên đại diện là HồngTM và LinhNTN. Linh vẫn còn nhớ ngày đầu chui vào website của QQ lôi content tiếng Anh về Việt hóa thấy chuối ơi là chuối, thế mà những nội dung ấy vẫn còn giữ tới tận bây giờ.



Tại hội chợ triển lãm Expo

Thời điểm đó mọi người vừa làm vừa chơi, lâu lâu mới meeting 1 lần. Mặc dù ít họp nhưng Linh rất nhớ chị Châu, người nhỏ xíu, nói tiếng Anh pro, ăn mặc thời trang làm "em nó" choáng. Công việc của Linh chỉ là soạn lại nội dung biên dịch, nên lâu lâu chị Châu lại thầy qua một mớ game flash để đắp content và đưa lên web.

Vẫn vừa làm vừa chơi cầm hơi tới khoảng giữa năm 2008, chị LanLTT xuất hiện với vị trí marketing. Hai anh em OC vừa đi gặp chị Lan đã bị chị uỳnh phủ đầu xưng "chị". Anh Hồng đến giờ vẫn còn tức tối vì bằng tuổi mà lỡ gọi "chị" quen rồi không sửa được.

Đến khi Zing Play đã hơi hơi có hình có thù, thì game được "người trong nhà VinaGame" test trước. Game đủ thứ lỗi nhưng event thì vẫn phải tổ chức để gây tiếng vang. Chị Lan ra giá 1 triệu cho ai vô địch Tiến lên và Săn kho báu. Lúc đó công ty ngồi mỗi bộ phận một nơi, nhưng đâu đó trong thành phố, nhiều nhóm VinaGamer máu lửa đã cố sẵn cho bằng được 1 triệu tiền tươi của Zing Play, "máu" nhất chắc là CS.

Càng gần thời điểm OB Zing Play, những cuộc họp càng dày đặc hơn, thậm chí được nâng lên 1 tuần 1 buổi. Nhờ đó, các thành viên được gặp nhau bởi mỗi người mỗi nhóm riêng: Paul, Lan và Châu ở team Zing Play; anh HoàngNH ở GO, anh Thành ở GT, anh Trung ở GSN, anh Hồng và Linh ở OC. Lúc này mọi người nói tiếng Anh với nhau còn khá ngượng nghịu, đôi khi còn phải nhờ chị Châu nói lại với Paul. (Mọi người vì một người, một người coi mọi người như mọi ^_^).

Các game đánh bài của anh Trung cứ phải test đi test lại nhiều lần vì game hall của Zing Play là một ngôi nhà thật phức tạp. Chưa có game casual nào lạ lùng và dễ ghét như Zing Play. Bình thường người ta chơi riêng từng game thì Zing Play lại lòi tất cả game vào một cái nhà, rồi mọi người phải chui vào cái nhà đó mới chơi được.

Sản phẩm Zing Play bắt đầu OB vào tháng 9, mọi người hồi hộp chờ đợi, CCU khoảng 2-3k. Thị trường bắt đầu làm quen với một sản phẩm lạ hoắc, không phải là Flash game, cũng chẳng phải casual game như của Ogame...

Nhưng trước lạ sau quen, gamer từ từ tìm đến chơi, chủ yếu là chơi Bi-a Lỗ. Những gamer xấu cũng bắt đầu xuất hiện, nên CS vào cuộc. Một buổi chiều đẹp trời, meeting team có thêm chị NgọcDTB xinh đẹp với khẩu hiệu "khách hàng là trên hết!" Cùng thời điểm, anh HaDS cũng gia nhập team Zing Play với vị trí Flash Developer (để Paul khỏi đi kiếm flash game thôi ^_^). Nói là làm flash, nhưng do thiếu người nên anh Hà bị ép duyên với forum Zing Play. Mà forum Zing Play thì hẻo như con mèo, vừa cầu khẩn vừa lạy lục chả có ma nào thềm vào. Cũng chẳng trách, vì forum vừa dở, vừa khó sử dụng, đến tận bây giờ vẫn còn chuối một rừng. Nhưng mà méo mó có hơn không, có gì xài nấy chứ sao.

Các game cứ lần lượt ra đời, Tiến lên, Tá lả, Binh, Săn kho báu, Ô ăn quan... CCU vẫn ào ạt dưới 4k. Bực quá, nhưng nghĩ mình còn yếu thì mình đu theo người ta. Zing Play làm event Chơi Zing Play nhận quà JX1. CCU tăng đột biến lên gần 11k. Cả nhóm rung đùi cười như ghé (chỉ tội nghiệp CS phải gửi email quà JX1 cho gamer học máu ^_^).



Dạ yến cuối năm 2008



Tinh thần ZingPlay

Có thời điểm Zing Play điên đầu với GVM vì các tên game thể loại bài nghe sao... bài bạc quá! (Lạ chưa, game đánh bài thì đòi hỏi gì hơn?) Zing Play buộc phải đổi tên các game bài thành những cái tên lạ lẫm và nghe ít bài bạc hơn: Tiến lên kiểu chơi miền Nam, Tiến lên kiểu chơi miền Bắc, Tú lơ khơ (Tá lả), Poker Việt Nam (Binh).

Sang năm 2009, có nhiều thay đổi nhân sự trong công ty. Anh Hoàng và anh Thành rút, Zing Play bị bán cái qua cho BìnhDTX và anh TuấnCLQ. Anh Hồng và Linh bị OC gả bán sang Zing Play team luôn. Cái tên PG6 ra đời từ đây.

Tin sét đánh từ trên giáng xuống khi Zing Play bị Minh lão lão gấn target 41k CCU. Bác Paul vừa thông báo vừa dè chừng dòm dòm động thái từng thành viên (như sợ bị xông vào hội đồng), cả nhóm nhìn nhau cười ruồi. Thôi bây giờ chả có gì để mất, cứ đánh được tới đâu thì tới! Không tới thì... thôi.

Team lại có thêm thành viên mới, ViệtNV làm commu, LongLH vào làm thiết kế thay cho chị Châu ra đi vì nghiệp lớn, HùngNT làm commu thay cho anh Việt nghỉ đẻ, anh Hồng cũng nghỉ đẻ (hơi xạo tí, mọi người thông cảm).

Càng có nhiều game mới thì CCU lại càng tăng. Cả nhóm hồi hộp chờ từng mốc CCU: 5k, 7k, 10k, 13k, 15k. Con số 41k còn rất xa vời.

Nhưng...

Từ giờ đến cuối năm sẽ có thêm 7 game nữa của anh Trung xuất lò. Cho dù Zing Play chưa đạt được con số như Minh lão lão mong muốn, nhưng tham vọng đưa Zing Play trở thành cổng game đối kháng hàng đầu VN của bác Paul thì đang mạnh nha có cơ sở hình thành.

Zing Play tuy không còn là sản phẩm non trẻ, cũng chưa phải là gạo cội như con gà đẻ trứng vàng, nhưng, ai nói trước được điều gì nào?

Cuộc chiến giành hoa hậu Mai Phương Thúy

ThuậnHM

25/05 Ý TƯỞNG

Tôi là một trong những con “chuột bạch” đầu tiên tham gia đợt ranking của công ty. Những câu hỏi đặt ra không quá khó, hầu như tôi đều trả lời trôi chảy. Tuy nhiên, khi buổi ranking sắp kết thúc, đột nhiên anh Nguyễn Hoàng Tuấn Anh – Giám đốc Đối ngoại – hỏi một câu khiến tôi phải khựng lại: “Theo em, Thuận Thiên Kiếm nên chọn ai làm đại sứ?”

Thú thực, vì chưa từng suy nghĩ về vấn đề này nên lúc đó tôi hơi bối rối. Trong đầu tôi lướt qua những gương mặt đình đám hiện nay như Hoàng Thùy Linh, Thủy Top, Vân Navy và một số hot girl khác. Nhưng tự bản thân tôi cũng hiểu rằng họ không phù hợp làm gương mặt đại diện cho một game mang đậm yếu tố văn hóa, lịch sử dân tộc như Thuận Thiên Kiếm. Thấy tôi lúng túng, anh Tuấn Anh lại gợi ý tiếp: “Em thấy Mai Phương Thúy có phù hợp không?”

Tôi ậm ừ rồi gật đầu. Buổi ranking kết thúc, nhưng cái tên Mai Phương Thúy thì vẫn còn hiện rõ mồn một trong đầu tôi. Suốt ngày hôm đó, tôi không làm cách nào ngừng suy nghĩ về cô hoa hậu 20 tuổi này. Đến tối, tôi bèn tham khảo thêm ý kiến của một người mà tôi tin là sẽ đưa ra câu trả lời chính xác nhất – người yêu của tôi. Vừa nghe tôi hỏi, cô ấy đã quả quyết nói: “Mai Phương Thúy là một hoa hậu trẻ đẹp, thích làm từ thiện, tính tình tốt lại không có scandal. Nếu cô ấy làm đại sứ cho Thuận Thiên Kiếm thì còn gì bằng. Nhưng em không tin là VinaGame sẽ mời được Thúy làm đại sứ cho game!”

Chỉ cần có vậy, tôi không nói gì thêm, lập tức suy nghĩ cách để “cưa đổ” Mai Phương Thúy về cho Thuận Thiên Kiếm. Nhưng, tôi sẽ phải bắt đầu từ đâu đây?

02/06 TÌM KIẾM

Khi nghe tôi trình bày tham vọng mời Mai Phương Thúy làm đại sứ cho Thuận Thiên Kiếm, Marketing Manager của game – đồng thời cũng là sếp trực tiếp của tôi – cung cấp một thông tin làm tôi sững sờ: “Chị cho em biết, Mai Phương Thúy mà làm đại sứ thì mức giá phải là XX.000 USD trở lên, nhưng em cứ thử xem...” Tôi biết, với mức giá như vậy, team Thuận Thiên Kiếm chắc chắn không thể nào đáp ứng được. Nhưng tôi vẫn không muốn từ bỏ ước mơ của mình.

Ngoài giờ làm, tôi bắt đầu lục tung mọi kênh thông tin để tìm kiếm những thông tin, hình ảnh về Mai Phương Thúy cũng như người quản lý của cô – NTK Việt Hùng. Tất cả đều được tôi ghi

chép lại cẩn thận, kể cả những thông tin có vẻ riêng tư và nhỏ nhặt nhất như Thúy sinh ngày nào, nhà ở đâu, là con thứ mấy trong gia đình..., hay như anh Hùng có thói quen ăn mặc, sinh hoạt như thế nào, thích gì, ghét gì... Chính tôi cũng không ngờ những chi tiết tưởng chừng không quan trọng đó đã giúp tôi rất nhiều sau này.

10/06 CHÌA KHÓA

Việc thu thập thông tin về Mai Phương Thúy đã hòm hòm, nhưng tôi vẫn còn thiếu một chiếc chìa khóa để có thể thuyết phục Hoa hậu. Tôi cần một điều gì đó hoàn toàn mới mẻ và khác biệt.

Chính lúc đó, tôi chợt nảy ra ý tưởng: **đưa Hoa hậu vào game!** Tuy nhiên, tôi cũng không dám chắc là liệu nhóm kĩ thuật của GSS có thể thực hiện điều này hay không. Không chần chừ, tôi lập tức tìm gặp anh Đặng Hồng Quang – Giám đốc sản phẩm Thuận Thiên Kiếm, đồng thời cũng là Trưởng bộ phận GSS.

- *Thưa anh, liệu bên mình có thể đưa người thật vào game được không ạ? – Tôi hỏi.*
- *Ồ, ý tưởng hay đấy! Có thể lắm chứ! – Câu trả lời của anh Đặng Hồng Quang làm tôi phấn chấn – Nhưng em muốn đưa ai vào game?*
- *Hoa hậu Mai Phương Thúy. Nếu anh đồng ý, em sẽ thử.*
- *OK, em cứ thử xem.*

Đoạn đối thoại ngắn này đã đánh một dấu mốc quan trọng trong quá trình chinh phục Hoa hậu về cho VinaGame.

11 - 12/06 KHỞI ĐỘNG

Vấn đề quan trọng bây giờ là phải tiếp cận được với Mai Phương Thúy. Một lần nữa, tôi lại lật tung mọi kênh thông tin lên, nhưng tất cả mọi người mà tôi quen trong và ngoài công ty, không ai có contact của Thúy. Tôi không nản chí, tiếp tục lên Google lần mò, và sau hơn 15 phút bơi trong núi kết quả phản hồi, tôi cũng tìm ra được một số điện thoại cực kì quan trọng: số của cô Phương Lan – mẹ Thúy. Sau đó, cô Lan cho tôi tiếp số điện thoại của cả Mai Phương Thúy và NTK Việt Hùng. Việc của tôi bây giờ chỉ là hành động sao cho thật khôn khéo, hiệu quả.

Thói thường, khi càng có nhiều lựa chọn, người ta lại càng khó hành động hơn. Tình cảnh của tôi lúc này cũng vậy, tôi băn khoăn mãi, không biết nên gọi cho ai đây. Tuy nhiên, nhớ lại lời dạy trong một cuốn sách: "*cần tôn trọng người giữ cửa*", tôi quyết định gọi cho anh Việt Hùng.

Thật may là khi nghe tôi trình bày sơ qua về ý tưởng, anh Việt Hùng đã chịu cho tôi một cuộc hẹn.

13/06 BẢN HỢP ĐỒNG TRỊ GIÁ 0 VNĐ

Đúng 15 phút trước giờ hẹn, tôi đã có mặt để chuẩn bị sẵn sàng mọi thứ. Một lát sau thì anh Việt Hùng xuất hiện. Do đã tìm hiểu kĩ thông tin, hình ảnh về anh, nên mặc dù đây là lần đầu gặp mặt, nhưng tôi đã có cảm giác rất quen thuộc, cuộc nói chuyện cũng nhờ vậy mà trở nên thân mật hơn.

Tôi cố trở hết khả năng ăn nói của mình để trình bày cho anh rõ về dự án game Thuận Thiên Kiếm, ý tưởng đưa Hoa hậu vào trong game, cũng như tác động đối với dư luận nếu việc này được thực thi. Ở đây, phải nói thêm rằng sự chuẩn bị kĩ càng (tôi đem theo rất nhiều bài báo, phóng sự, video clip giới thiệu về Thuận Thiên Kiếm) cộng với kinh nghiệm giảng dạy nhiều năm đã giúp ích cho tôi rất nhiều.

Tuy nhiên, điều khiến cho anh Việt Hùng thực sự bị thuyết phục nhất, đó chính là sự am hiểu của tôi về bản thân anh và Mai Phương Thúy. Anh đã rất bất ngờ khi nghe tôi kể vanh vách tiểu sử, thói quen, sở thích, nghề nghiệp, thành tích, thậm chí cả... tính xấu của anh và Mai Phương Thúy ra. Sau vài giây im lặng, anh Việt Hùng trả lời: "*Anh đồng ý lời đề nghị của em. Mai Phương Thúy sẽ là đại sứ Thuận Thiên Kiếm mà không cần bất cứ khoản tiền nào.*"



Mai Phương Thúy lần đầu tiên xuất hiện tại văn phòng VinaGame

Chắc các bạn cũng đoán được, tôi như ngắt đi vì sung sướng. Nhưng tôi cũng kịp thời trấn tĩnh sau vài giây thăng hoa, để hiểu rằng bất cứ sự hợp tác nào cũng chỉ bền vững khi cả đôi bên cùng có lợi. Tôi bèn đề xuất ngay việc VinaGame sẽ cam kết thực hiện các hoạt động từ thiện với sự tham gia trực tiếp của Hoa hậu Mai Phương Thúy theo định kỳ. Cụ thể công việc thế nào, tôi hứa với anh Hùng là sẽ bàn bạc trong lần gặp sau.

Tôi vội báo tin mừng cho các sếp và cùng mọi người hội ý, nghĩ cách để có tiền hoạt động từ thiện cùng Hoa hậu sao cho hiệu quả nhất. Cùng lúc đó, một ý tưởng mới cũng lóe lên trong đầu tôi: **biến tiền thật thành tiền ảo, và biến tiền ảo thành tiền thật**. Cụ thể, Thuận Thiên Kiếm sẽ kêu gọi các game thủ tham gia vào các hoạt động từ thiện trong game. Để làm điều này, trước tiên các game thủ sẽ nạp tiền vào game (biến tiền thật thành tiền ảo), sau đó đến gặp NPC hóa thân của Mai Phương Thúy để đóng góp một khoản tiền ingame của mình cho hoạt động từ thiện. Sau đó, tất cả số tiền quyền góp được sẽ được VinaGame quy đổi thành tiền thật để thực hiện các hoạt động từ thiện cùng Hoa hậu. Với ý tưởng này, tôi ngay lập tức nhận được sự ủng hộ từ các sếp của mình. Cái tên Nàng Tiên Nhân Ái – Mai Phương Thúy cũng ra đời từ đây.

15/06 CHẠY NƯỚC RÚT

Sau khi đã thống nhất mọi thứ, tôi bắt tay vào việc lập một bản hợp đồng. Các bộ phận khác như Legal, Kế toán, Marketing và ngay cả CEO Lê Hồng Minh... cũng vào cuộc. Khó khăn nằm ở chỗ bản hợp đồng kiểu này chưa từng có ở công ty. Kế toán lại không đồng ý bởi marketing plan chưa được duyệt. Vậy là tôi bắt đầu một cuộc chạy bộ giữa các phòng ban trong công ty để hợp thức hóa bản hợp đồng. Lúc này, chị Bùi Thị Nguyễn An (Marketing Manager của Thuận Thiên Kiếm) đã tiếp sức cho tôi rất nhiều. Marketing plan lập tức được triển khai.

Lúc mọi thứ đã hoàn tất, chữ kí của anh Đặng Hồng Quang cũng đã nằm ngay ngắn trên mặt giấy thì Kế toán lại báo cho tôi một tin: cái này phải do đích thân anh Lê Hồng Minh kí mới được. Vậy là tôi lại chỉnh sửa hợp đồng, nhờ Legal đóng lại cái mộc hợp thức hóa, rồi chạy đi tìm anh Lê Hồng Minh xin gấp một chữ kí.

Có chữ kí của anh Minh rồi, Legal tiếp tục thông báo một tin không hay. Theo đó, anh Việt Hùng phải có sự ủy quyền của Mai Phương Thúy thì mới có thể đại diện kí thay trong bản hợp đồng này.

Tôi lại tiếp tục chạy, chạy và chạy. Cho đến khi bản hợp đồng hoàn thành.

16/06 KHÓ KHĂN CHÔNG CHẤT KHÓ KHĂN

Chưa kịp vui mừng vì bản hợp đồng đã hoàn thành, tôi lại choáng váng vì nhận được hung tin "**VTC Games đang mời Mai Phương Thúy làm đại sứ cho Alantica Online**". Thông tin này được đăng tải chính thức trên báo chí. Tôi vội gọi ngay cho anh Việt Hùng để hỏi rõ mọi chuyện. Anh Hùng cho biết: "*Việc VTC Games mời Mai Phương Thúy làm đại sứ là có thật, vì bên đó bà con với Hoa hậu. Anh cũng chưa rõ ý định của Thúy như thế nào. Để anh hỏi lại, rồi báo cho em sau nha.*"

Tôi như từ trên chín tầng trời rơi phịch xuống đất, đầu óc trống rỗng, không biết phải làm gì. Tôi đành phó mặc cho số phận và trông chờ vào uy tín lời hứa của anh Việt Hùng.

Ngày 18/06, tôi nhận được điện thoại của anh Hùng. Anh cho biết: "*Hùng đã từ chối VTC Games rồi, vì game của họ không thuần Việt, mà Thúy lại thích những gì là của Việt Nam. Và lại, Hùng đã hứa với anh Thuận rồi nên không thay đổi đâu.*"

Vậy là những nỗ lực đã mang lại kết quả tốt đẹp. Vài ngày sau đó, bản hợp đồng được kí kết chính thức. GSS cũng bắt đầu triển khai các hoạt động chuẩn bị cho việc đưa đại sứ vào trong game như chụp hình, tạo mô hình 3D cho nhân vật...

28/07 SINH TỬ

Đến lúc này, GSS hầu như đã hoàn thành những bức hình mô phỏng 3D của Nàng Tiên Nhân Ái – Mai Phương Thúy. Tuy nhiên, theo đúng kế hoạch PR, tôi vẫn chưa đưa bất kì tin tức gì ra ngoài. Thế rồi, một sự cố xảy ra đã khiến PR plan của tôi phải thay đổi.

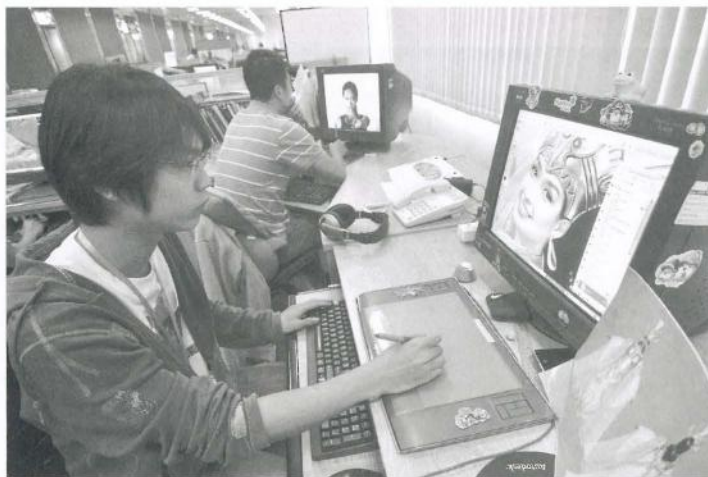
Tôi đột ngột nhận được thông tin FPT Online đang tiến hành đàm phán với Mai Phương Thúy, và họ "bê" nguyên xi ý tưởng của VinaGame vào làm ý tưởng của mình. Cụ thể, FPT Online cũng sẽ có một game online thuần Việt, nhưng phát hành vào năm sau. Tôi không hiểu vì sao ý tưởng của mình lại bị đánh cắp trắng trợn như vậy, nhưng tôi cũng không truy cứu, bởi vì VinaGame vẫn đang nắm bản hợp đồng đại sứ trong tay.

Trớ trêu thay, sự thật đôi khi vượt ngoài khả năng dự đoán của con người. Một thông tin khiến tôi choáng váng được chính anh Việt Hùng cung cấp: **FPT Online tuyên bố sẽ đền bù toàn bộ hợp đồng của VinaGame, và sẵn sàng trả Mai Phương Thúy YX.000 USD cho bản hợp đồng đại sứ**

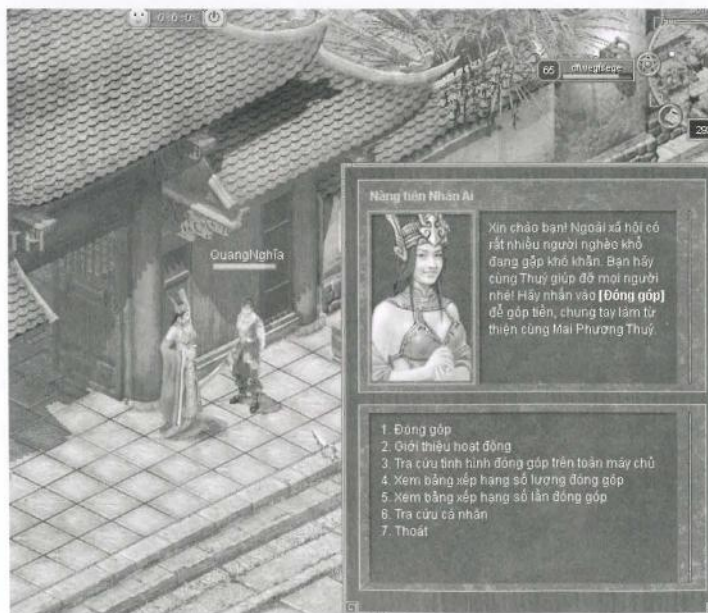
với FPT Online!

Tôi như ngồi trên đồng lửa đang rực cháy. Cố gắng lấy lại bình tĩnh, tôi một mặt gọi điện, viết mail cho anh Hùng để đánh đòn tâm lý, vừa yêu cầu tổ chức một cuộc họp khẩn cấp với Giám đốc sản phẩm và Giám đốc Marketing của Thuận Thiên Kiếm. Chiến lược mà tôi đề nghị là: lập tức công bố thông tin Mai Phương Thúy trở thành đại sứ cho Thuận Thiên Kiếm. Việc công bố này phải được tiến hành càng sớm càng tốt, bởi khi đó, đồng đảo giới truyền thông, báo chí và công chúng đều biết tin, việc thay đổi từ phía Mai Phương Thúy cũng sẽ khó khăn hơn. Đề xuất này được tất cả mọi người chấp thuận. Tôi bắt đầu viết thông cáo báo chí, một thông cáo báo chí mà tôi cho là quan trọng nhất trong suốt thời gian làm PR của mình đến giờ.

29/07 KHẢI HOÀN



Đưa hoa hậu vào game



Mai Phương Thúy trong game

Thông cáo báo chí được gửi đi trên 50 đầu báo lớn nhỏ trong cả nước. Ngay lập tức, một cuộc đổ bộ thông tin chưa từng có lên tất cả các mặt báo. Nhiều bài viết, phóng sự, phỏng vấn... xoay quanh sự kiện này được lên trang tới tấp. Các tờ báo lớn vốn rất hiếm khi đưa tin về game online như Tuổi Trẻ, Thanh Niên, Vietnamnet, Pháp Luật, Đất Việt... nay cũng ồ ạt lên trang. Các báo điện tử chuyên về game hầu như không bỏ sót một tin bài nào. Nhiều phóng viên, nhà báo còn nhận định: "Đây là một sự kiện chưa từng có trong lịch sử đại sứ thương hiệu", "Mai Phương Thúy trở thành đại sứ Thuận Thiên Kiếm – lịch sử đại sứ đã sang trang", "Tình huống PR kinh điển, các NPH khác nên cân nhắc lại việc chọn đại sứ của mình".v.v...

Đến đây, cuộc chiến giành Hoa hậu Mai Phương Thúy giữa các đại gia VinaGame, VTC Games, FPT Online cũng tạm thời... kết thúc.

LỜI KẾT



"Niềm vui nho nhỏ" của tôi ^^

Cho đến lúc này, tôi tự cho phép mình bằng lòng với những gì đã làm được vì Thuận Thiên Kiếm, vì VinaGame. Mặc dù việc giành được Hoa hậu Mai Phương Thúy về cho Thuận Thiên Kiếm không phải thành tích lớn lao gì để khoa trương, nhưng nó là một niềm vui nho nhỏ, động viên tôi vững bước trên con đường mình đã chọn, để cùng sống chết với nó. Và, sau chuyện này, tôi cũng nhận ra một điều: để thành công trong bất cứ công việc gì, điều quan trọng là phải **chu đáo, sáng tạo và dám liều!**

Tp. HCM ngày 14 tháng 08 năm 2009

Niềm tin mang tên Kiếm Thế

ThơmNTT

Cuối quý III năm 2009, VinaGame lại tiếp tục đưa về Việt Nam một game “đỉnh” nữa của dòng game kiếm hiệp mang tên Kiếm Thế. Ban Giám đốc đã xác định: “Đây là một trong những sản phẩm chiến lược của công ty trong năm nay và PG1 là team trực tiếp vận hành và đưa game vào thị trường trong nước”. Và như thế, Kiếm Thế đã đi vào miếng ăn, giấc ngủ của gần 50 con người mê game, mê việc trong team PG1 với một trọng trách khá nặng nề.

Đây không phải lần đầu tiên PG1 chịu trách nhiệm vận hành một sản phẩm chiến lược của công ty, nhưng với Kiếm Thế, có cái gì đó luôn làm mọi người trăn trở, nghĩ suy. Là một thành viên của team PG1, hơn bao giờ hết, suốt quãng thời gian hơn một năm làm việc tại VinaGame, tôi cảm thấy dường như đây là thời điểm quyết định và hành động. Hành động cho Kiếm Thế, cho công ty và cho cả sự phát triển nghề nghiệp của bản thân mình. Dẫu biết rằng áp lực đang đè nặng lên vai nhưng dường như những anh chị em xung quanh tôi đang đón nhận với một tâm trạng đầy... háo hức vì lại được tiếp tục đối đầu trước những thử thách mới

Áp lực từ... sự thành công

Ở thị trường Trung Quốc, sự thành công của Kiếm Thế đã trở thành huyền thoại chưa từng có với hơn 300.000 CCU trong ngày CB (06/06/2008) và đến nay, đây vẫn là trò chơi đang dẫn đầu trong thể loại game kiếm hiệp. Bên cạnh đó, vì là “hậu bối” của game VLTK – trò chơi đã đặt nền móng cho sự thành công của VinaGame tại thị trường Việt Nam, nên Kiếm Thế vừa có sự thuận lợi lẫn khó khăn của riêng mình. Dù có sẵn cộng đồng game thủ đông đảo yêu mến dòng game kiếm hiệp, nhưng để trở thành trò chơi được yêu thích ở Việt Nam, Kiếm Thế bắt buộc phải có những điểm nhấn đặc sắc rất riêng mới có thể thành công. Trò chơi này phải vượt trên cả ánh hào quang của người anh VLTK và trở thành một game đỉnh hoàn toàn mới trên thị trường. Nhưng điều ấy quả thực không dễ dàng chút nào khi không những phải cạnh tranh với ngay chính “người nhà” mà Kiếm Thế còn gặp phải những đối thủ cạnh tranh nặng ký khác ngày càng xuất hiện nhiều trên thị trường như: Thiên Long Bát Bộ, Xích Bích Online, Cổ Long Online...

Bên cạnh đó, hơn nửa năm 2009 trôi qua vẫn chưa hết những khó khăn trong tình hình kinh tế chung của cả nước. Sự thành công của công ty vẫn phụ thuộc rất lớn vào các tay chèo vững chắc để lèo lái con thuyền VinaGame vượt ra khỏi thác ghềnh. Tôi và các anh chị em VinaGamer khác đang ra sức chèo để giữ vững con thuyền của mình và chưa bao giờ nghĩ mình sẽ sang một con thuyền khác êm ả hơn.

Niềm tin chiến thắng

Những ngày Kiếm Thế chưa về Việt Nam, anh chị em PG1 mò mẫm đi tìm tin tức từ các trang web nước ngoài và một số forum trong nước để có cái nhìn ban đầu về trò chơi này. Được team GO tư vấn, một số anh chị tìm đến bản tiếng Trung và chơi trong tình trạng... " mù chữ". Cuối cùng, bản thử nghiệm nội bộ cũng đưa vào sử dụng. Khởi phải nói, anh chị em bắt tay nhau vào làm nhiệm vụ, đánh quái và làm quen từng đường đi nước bước của game hăm hở như thế nào. Cảm xúc đầu tiên về Kiếm Thế là có dáng dấp quen quen của VLTKI, game play hao hao VLTKII nhưng lại có cốt truyện, nhiệm vụ và các kỹ năng khác lạ lạ và cuốn hút đến... ghiền. Trải nghiệm với từng tuyến nhân vật của 12 môn phái, từng nhiệm vụ cốt truyện, nhiệm vụ chủ tuyến, tuần hoàn... những người chịu trách nhiệm vận hành sản phẩm cũng chính là những game thủ đầu tiên tìm đến, yêu mến và say mê game hết mình.

Càng chơi, sự tin tưởng và lòng quyết tâm dành cho Kiếm Thế của team PG1 càng tăng. Tất cả cùng nhau ngồi lại, thảo luận về các điểm mới, hấp dẫn của game. Mỗi bộ phận đưa ra một kế hoạch riêng cho mình tương ứng với các giai đoạn phát triển từ CB đến OB của Kiếm Thế sao cho khi ghép lại cùng nhau, tất cả sẽ làm nên một chiến dịch vận hành và quảng bá sản phẩm thật nhịp nhàng. Việc trông thấy một anh chị em nào đó trong team buổi sáng xuất hiện với một đôi mắt thâm quầng hay mái tóc bù xù hơn thường ngày đã trở nên quen thuộc với tất cả mọi người vì dường như đó là những điều... tất yếu để làm nên một chương trình làm việc hoàn hảo. Trong team dần dần xuất hiện những "con ma VinaGame" vì luôn ra về trong cảnh công ty vắng ngắt, chỉ có những chiếc đèn trên trần nhà hắt bóng "con ma" ngả dài trên bức tường trắng toát. Chưa hết, những cuộc đấu khẩu trong phòng họp (thường gọi dưới cái tên mỹ miều là brainstorm) thường kéo dài bất tận. Các team Marketing, PR, Website... hăng say đóng góp ý kiến cho kế hoạch quảng bá Kiếm Thế, hăng say đến nỗi quên mất việc chặm chân trên canteen là phải đội nắng trưa ra ngoài ăn cơm bụi. Thế rồi, mọi thứ cũng "ra ngô ra khoai". Những bản kế hoạch cũng trở nên thật chín chu và được sếp duyệt cái rụp. Khởi đầu là chương trình khuyến mãi tải game linh quà thật hấp dẫn khiến cho chỉ mới ngày 25/8, game thủ đã vào tải game muốn... sập website mà team web đã dày công xây dựng.

Tất cả chỉ mới bắt đầu. Cùng với Thuận Thiên Kiếm, Kiếm Thế cũng đang rục rịch "lên sàn" với khao khát làm nên một "chấn động" mới trên thị trường game online sôi động. Đội quân PG1 đã sẵn sàng "súng ống" để bước vào một chiến dịch vận hành và quảng bá sản phẩm. Dù biết mặt trận này không hề dễ dàng nhưng cả team đều biết rằng: "Chiến thắng những trận chiến gay go nhất mới là những chiến thắng đầy ý nghĩa".

Tâm sự “cây trầu”

HàHTB

Vào tuổi tứ tuần, trải nghiệm nhiều bất trắc trong cuộc sống, cảm nhận từng niềm hạnh phúc của sự thành công, không ít lần xót xa với sự thất bại và đến lúc này, nhìn lại quãng đường mình đi qua, tôi biết mình đã có cả một “gia tài” to lớn làm hành trang trên những cung đường còn dang dở...

Bước ngoặt...

Với tôi, làm việc ở VinaGame như là một cơ duyên, cái nợ và cái may của bản thân. Tôi còn nhớ như in cái ngày đặt chân vào công ty, trong buổi sáng đầu tiên đã phải tham gia cuộc họp để bàn kế hoạch giới thiệu một sản phẩm lớn. Vui buồn xen lẫn lo âu. Không biết mô tê gì về công nghệ và về lĩnh vực này, thế mà tôi lại “nhắm mắt đưa chân” vào một con đường mà chính bản thân không hề có một khái niệm nào. Thực sự là một thử thách quá lớn. Đầu tôi cứ ù đi khi vào họp trong suốt hai tháng đầu tiên...

Nhìn lại, 3 năm đã trôi qua...

“Chúng ta là những người sẽ làm cho khách hàng hỷ, nộ, ái, ố” - Đó là lời chia sẻ của CEO trong những ngày đầu tiên mà tôi không bao giờ. Vào thời điểm đó, tôi còn chưa rõ thực hư như thế nào vì tôi nghĩ một cách đơn giản: “Khách hàng là thượng đế”. Nhưng càng hòa nhập vào cộng đồng, tôi càng hiểu câu nói của CEO hơn.



Team PG2 một buổi outing

“Đi một ngày đàng, học một sàng khôn”

Tôi đã đi, và may mắn được chứng kiến nhiều cái gọi là “hỷ, nộ, ái, ố” mà chính chúng tôi đã mang đến cho khách hàng của mình. Và không biết tự bao giờ quên, những điều từng chứng kiến đã luôn có mặt trong những kế hoạch dù lớn hay nhỏ của tôi. Tôi còn nhớ như in một ngày hè nắng chói tại Nha Trang, hình ảnh người mẹ chở đứa con trai nhỏ đến tham gia thi đấu trong một chương trình do tôi tổ chức. Điều ngạc nhiên là mẹ và con cùng chơi, cùng chia sẻ với nhau mọi thứ.



Câu lạc bộ Chinh Đồ tại Phú Yên

Khi hỏi lý do nào chị chơi và không cấm con mình chơi như bao nhiêu người mẹ khác - trong đó có tôi, chị đã cho tôi một câu trả lời mà chính điều này đã giúp tôi rất nhiều trong việc dạy con, cũng như suy nghĩ rõ ràng hơn về con đường mình đã chọn và đang đi. Chị nói: “Thời buổi hiện đại, mọi thứ xung quanh thay đổi rất nhanh và nhiều cạm bẫy, con cái mình nó tân tiến hơn, chúng ta không theo và làm cùng tụi nhỏ thì không hiểu con cái và mình sẽ rất dễ mất con. Chơi game cũng vậy, cũng có cái hay của nó”.

Điều đó đã làm hai mẹ con cùng vui và hạnh phúc bên nhau. Chính nhờ sự quan tâm đúng cách, vui chơi đúng cách mà chị dành cho con, con chị không những rất ngoan mà học cũng rất giỏi.

Hạnh phúc đến từ nụ cười của các “Thượng đế”

Tại Đà Nẵng, chỉ trong vòng năm phút, tôi đã chứng kiến toàn cảnh những nụ cười rạng rỡ, những giọt nước mắt tuôn trào, nức nở vì thắng - thua sau những trận đấu từ chương trình mình tổ chức. Nhiều khách hàng đã vượt không biết bao nhiêu cây số, đi xe đạp lộc cộc đến chỗ thi đấu. Nói chuyện với họ, tôi mới hiểu ra... khách hàng của chúng ta ở những nơi xa xôi trung tâm thành phố, thiếu thốn rất nhiều về mọi thứ nhưng vẫn gắn bó với sản phẩm, với chương trình... Họ cần mình

nhiều lắm, quan trọng nhất đó là sự quan tâm của nhà phát hành đối với họ.

Càng nói chuyện, tôi càng vỡ lẽ ra nhiều thứ mà mình chưa làm được cho khách hàng của mình, và quyết chí sẽ thay đổi để làm sao khách hàng của chúng tôi, dù ở đâu cũng có thể tiếp cận và liên lạc với chúng tôi nhanh nhất.

Đó là lý do các chiến dịch dài hơi của chúng tôi ra đời...

Biệt đội “Cây trầu” đã ra đời từ đó...

Chiến dịch dài hơi cần một đội quân nhiệt huyết, lăn xả và “lì”, đội quân “Cây Trầu” ra đời từ đó.



Sát cánh cùng biệt đội “Cây trầu”

Từ team nhỏ lên thành team lớn lẫn về số lượng cũng như kinh nghiệm trên thương trường – chiến trường, tiếp xúc với thượng đế trên mọi miền đất nước.

Những giọt mồ hôi, nước mắt, công sức của team “Cây Trầu” trên các trận địa đã không còn xa lạ. Dầm mưa, đội nắng, ngược gió, dù tiết trời khắc nghiệt đến đâu cũng không cản được các bước chân trong trận chiến lốc vào ngõ ngách, xoáy vào gamers, gamerooms. Trong từng chiến dịch, chính niềm đam mê và nhiệt huyết của các thành viên trong team đã làm cho tôi “hồi sinh” sau bao lần tinh thần bị lung lay...

Có đi thì mới hiểu, có tiếp cận thì mới biết, có lăn xả thì mới cảm nhận thực hư như thế nào.... Cho dù bất cứ khi nào, ở đâu và làm gì thì tôi luôn cảm thấy vui và tự hào về các thành viên team “Cây Trầu”, họ đã trưởng thành rất nhiều trong suy nghĩ và cách làm việc. Tự hào vì bên cạnh tôi luôn có những đồng sự, anh em kể vai sát cánh trong mọi cuộc hành trình.



Vẻ rạng rỡ sau chiến dịch thành công

Và những trở trở...

Không làm sẽ không sai, không bị phê bình và không rút được kinh nghiệm. Tự hiểu rằng, làm nhiều thì phải sai, bị "chửi" và kéo theo biết bao điều trở trở khác. Đó là câu chuyện rất ư bình thường, nhưng đôi khi với con người tình cảm như tôi lại khó vượt qua được.

Bao lần ngồi nghĩ phải làm gì tốt nhất cho khách hàng, cho team, cho công ty và đặc biệt là cho bản thân và gia đình nhỏ của tôi? Dù lúc nào cũng làm việc tích cực, hết mình nhưng sao vẫn thấy chưa đủ!

Cái gì cũng phải có sự lựa chọn, được cái này thì mất cái kia. Quan trọng nhất là quyết định đánh đổi như thế nào là thích hợp nhất...

Đó phải đâu chuyện đùa...

Dòng xoáy công việc cứ cuốn đi... Khối lượng và thời gian để giải quyết một lượng lớn công việc để làm cho sản phẩm và phục vụ khách hàng tốt hơn đã làm cho tôi và team đôi khi không còn sức để chèo lái...

Đôi khi ngã lòng, muốn buông xuôi tất cả...

Những đêm dài thức trắng, những con số quay cuồng và cả những cuộc điện thoại để kiểm tra thông tin gamers đã làm cho não chúng tôi như đông cứng lại và mỗi tháng chỉ hy vọng team được bình yên sau "ngày ấy". Không biết tự bao giờ, cảm xúc của tôi cứ lên xuống theo từng vui buồn của "thượng đế".

Đến lúc này, nhìn lại, thực sự không biết sự nhiệt tâm và cố gắng của team trong tháng ngày đăng đăng vừa qua đã đủ hay chưa? Làm tốt rồi thì làm sao để tốt hơn?

Ông bà chúng ta thường nói “Tiếng lành đồn xa, tiếng ác đồn ba ngày đường”, nhưng dù “lành” hay “dữ” tôi cũng tự hào về những gì mà “Cây Trầu” – PG2 đã làm. Thôi thì tự nhủ “Có công mài sắt có ngày nên kim”, trời sẽ không phụ người có lòng vậy!



Chân dung HàHTB

Thay lời tri ân

3 năm trôi qua, lắm chuyện vui và không thiếu những lần cười ra nước mắt. Kinh nghiệm nhiều, học hỏi lắm và đắng cay cũng vô vàn. Trải nghiệm trong những năm dài đã tạo nên sự muôn màu trong cuộc sống của tôi, để giờ đây nhìn lại, tự đáy lòng, tôi thầm cảm ơn rất nhiều người đã góp mặt trong cuộc đời mình. Tôi nợ họ - một lời tri ân...

Đó là những khách hàng thân thiết đã cho chúng tôi biết mình đang ở đâu, đã làm gì và phải bước tiếp như thế nào cho đúng.

Đó là gia đình PG2 – Cây Trầu đã luôn chia ngọt sẻ bùi, đồng cam cộng khổ cùng tôi qua biết bao cam go, kể vai sát cánh trên mọi trận địa.

Mãi mãi không quên những gương mặt từ GO, GT, Sales, CS, FA, AF, WO, ER, HR... đã luôn hỗ trợ để tôi có thể hoàn thành công việc của mình suốt những năm rộng tháng dài.

Lời cảm ơn sâu sắc đến CEO – người lãnh đạo – người đồng sự - đã cho tôi những lời động viên, những định hướng sát sao và kịp thời trong những lúc thăng trầm của công việc.

Khi chôn chân, mỏi gối, quay về mái ấm, nơi có OX và 2 nhóc sười ầm tâm hồn tôi, cho tôi niềm tin và nghị lực để tiếp tục bước đi. Khi còn có yêu thương, tôi sẽ không nề hà gìông bão...

Tự nhủ rằng, sẽ luôn cố gắng nhìn lại mình để hoàn thiện hơn mỗi ngày. Không chỉ là chặng đường 3 năm, mà còn nhiều năm sau này...

“Của hiếm” trong làng báo V-League

HiênNTT

Được gọi là “của hiếm” vì tôi là nữ phóng viên ảnh duy nhất tại giải vô địch quốc gia Petrolimex. Đây hoàn toàn không phải là “danh hiệu tự phong”, mà do các anh đồng nghiệp nam trên sân đặt. Thực lòng, lúc nghe lỏm được cái từ này tôi vừa tự hào vừa xấu hổ, bởi tôi tự nhận mình chỉ là “lính mới” còn đang lơ ngơ học việc mà thôi.

“Hành trình” trở thành phóng viên ảnh của tôi cũng khá zik zak. Khởi sự từ chính giải bóng đá của VinaGame nhà mình. Vốn là đứa ham vui và cũng thích chụp ảnh, tôi được tin tưởng giao “trọng trách” loạt tin bài về giải bóng đá ở miền Bắc. Vậy là những ngày mùa đông, khi mọi người hãy còn vùi mình trong chăn êm nệm ấm, tôi lách cách mang máy ảnh ra sân để ghi lại những khoảnh khắc cuồng nhiệt của Vinagamer.



Một trong những pha bóng đẹp của giải bóng đá VinaGame miền Bắc

Chính nhờ cái “tiền đề” ấy, nên khi phải lựa chọn giữa việc làm phóng viên viết hay ảnh ở V-League, tôi đã không ngần ngại tick vào ô thứ hai để lại được làm công việc mình yêu thích. Hơn

nữa, khi đó tôi không đủ tự tin để cầm bút viết về một giải đấu mà mình đã mất cảm tình từ lâu. Có thể nói, sự lựa chọn của tôi khá cảm tính, nhưng rồi nó mang lại cho tôi những điều mà mình chưa bao giờ lường tượng tới.

Đó là lần đầu tiên tôi xấu hổ lúc ngồi ở đường biên của sân, khi cái máy ảnh Nikon D40 của mình "lọt thỏm" giữa một rừng toàn ống kính "khủng". Bèn chắt lưỡi tự nhủ: "Đằng nào cũng thế, thôi cứ việc ta ta làm. Ai nhòm ngó chi kệ họ".

Đó là vài giây phút ngượng ngùng khi bị người khác "soi". Chẳng phải bởi tôi là "Mỹ nữ Chinh Đồi" gì đâu, mà vì cả sân chỉ có mình tôi là con gái đứng ở đó. Thế nên trong ngày đầu "tác nghiệp", mỗi bước đi của tôi đều có người ngoái lại nhìn. Thậm chí có cậu phóng viên viết trên khán đài còn giả vờ chạy xuống hỏi han đồng nghiệp để "tranh thủ" nhìn mặt tôi một cái (Không biết lúc đó mặt mình có đỏ không nữa).

Đó là những hôm ngồi run lập cập vì "Hà Nội sân trở gió", hay tham gia đợt "giảm cân cấp tốc" lúc trời nóng kinh người. Quả thật, dưới cái nắng gắt của miền Bắc mà phải khoác bên ngoài chiếc áo 100% nilon do Ban tổ chức phát (đôi khi tôi lại còn ních thêm một áo dài tay vì sợ... cháy nắng), thì cánh thợ ảnh chúng tôi chỉ biết nhìn nhau cười trừ, và bỗng cảm thông với những vận động viên phải mặc áo phao ép cân giữa mùa hè.

Đó là gần một tuần gõ mõ cò vì bị bóng bay trúng vào tay đau điếng, cũng chả dám kêu ai, lòng còn mừng thầm rằng may mà nó không đập vào cái máy ảnh đang cầm trên tay.

Đó còn là những người bạn mới mà tôi có được. Từ những CĐV hết sức nhiệt tình của Thể Công, những anh cảnh sát cơ động dễ thương của sân Hàng Đẫy, rồi tới các phóng viên cả báo mạng lẫn báo giấy. Chưa thể gọi họ là bạn tâm giao, nhưng họ đã giúp tôi lấy lại được niềm vui và lòng nhiệt tình mỗi khi đuối sức, cũng chính họ làm tôi cảm thấy hãnh diện khi chỉ có mình là phái nữ trên sân (bởi vì thuộc "phái yếu" nên được ưu tiên lắm, nếu có việc gì nhờ là sẽ được giúp đỡ tận tình).

Đôi khi ra sân, nhiều người tỏ ý thông cảm với tôi: con gái đi làm thể thao thể này thật vất vả. Thú thật, lắm lúc tôi cũng cảm thấy mệt mỏi, nhất là với cái thời tiết đồng đảnh và thất thường của Hà Nội. Thế nhưng, mỗi cuối tuần được ra sân, tận hưởng bầu không khí bóng đá rộn ràng, náo nhiệt, thực sự cũng là một cách thư giãn sau những ngày bị "giam" trong bốn bức tường kín mít (tôi tự nhủ mình vậy).

Hơn nữa, tôi nhận thấy mình vẫn còn "sung sướng" hơn nhiều người khác, khi bóng đá đã có lịch cố định, tới ngày giờ là vác "súng ống" ra sân. Còn với những phóng viên như ở ban Đồi sống chẳng hạn, họ thậm chí còn phải luôn trong tư thế sẵn sàng, những khi bão lụt, ốm đau vì dịch... thì họ lại phải xông pha, bất kể ngày đêm. Vì thế, tôi hiểu rằng mình vừa phải biết hài lòng với điều kiện làm việc mà mình đang được hỗ trợ, và cũng vừa phải nỗ lực hơn nữa để có thể tự hào đứng bên những công sức mà cả Zing News nói riêng và VinaGame nói chung đang xây dựng.

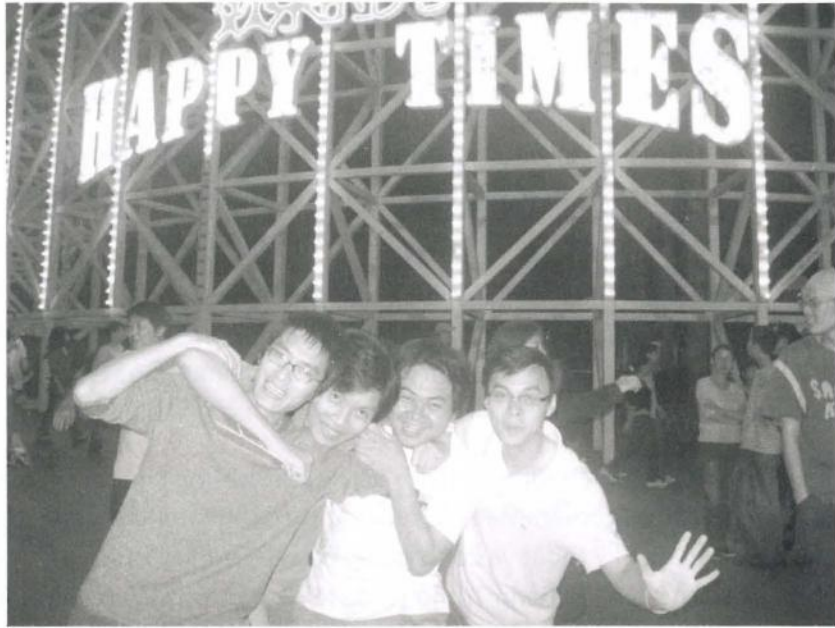
Đánh chuông xứ người

LongPV

Người ta thường nói “Đem chuông đi đánh xứ người”, nhưng thời điểm mà 5 “chiến binh” Game Studio North sang Trung Quốc làm việc với Tencent thì bản thân nhóm làm gì có cái “chuông” nào. Đi để học hỏi đối tác về mặt kỹ thuật và công nghệ, đấy là “chuông” của họ. Thuở ZingPlay khai thiên lập địa, vật lộn với đồng tài liệu tiếng Trung (thực ra dịch được một phần, nhưng... chính tả thì Việt còn ngữ pháp lại là Trung Quốc, đầu Ngô mình Sở), đọc tới đọc lui chẳng hiểu mô tê chi rứa, Game Studio North đành làm liều cử người bay sang đó một chuyến xem sao!? Lúc chưa đi, nói “làm liều” cho vui, chứ đi rồi thấy đúng là liều thật, lằm chuyện đau đầu, đau cả ... bụng nữa.

Cái nỗi niềm “đau đầu nhức óc” bắt đầu từ lúc check in khách sạn ở Thẩm Quyển. Thực tình, ngay khi đặt chân đến Thẩm Quyển cũng đã cảm thấy có chút không ổn rồi, nhưng chẳng ngờ đến mức: ở Trung Quốc suốt cả ngày không tìm ra một người biết tiếng Anh. Từ nhân viên sân bay đến tài xế taxi đều chọn “tôi yêu tiếng nước tôi” làm phương châm hành động, khá nhất cô nhân viên tiếp tân khách sạn, lưu loát “hello”, “good bye” và “money”. Hết! Nhưng đúng là ông trời thương kẻ hiền lương, một VinaGamer bỗng đâu xuất hiện, chạy ra thông dịch giúp, rốt cuộc mới được đi chuyến xe “ngàn tệ” về Thẩm Quyển (chính xác 1000 tệ, không hơn không kém, vậy mới biết khả năng đốt “tiền” của sếp TrungNK thật đáng khâm phục!). Ăn quả nhớ kẻ trồng cây, cuối cùng thì cả bọn cũng biết VinaGamer có hành động “nghĩa hiệp” hôm đó là anh HiNTV. Lúc mới biết tên, cả bọn thấy hơi khó xử, bụng bảo dạ: “Phải chào sao đây?”, không lẽ lại nói: “Hi Hi” (!) ^^

Sau khi đến được khách sạn, những tưởng đã xuôi chèo mát mái, ai dè... gặp em tiếp tân xinh xinh để đăng ký phòng, cả bọn thi nhau trình bày bằng đủ thứ ngôn ngữ: nói, múa, hình thể... cả tiếng đồng hồ mà em cứ “rối như đá ngậy ngô”. Anh em chỉ còn nước nhìn nhau thầm than khổ và... cười. Làm thế nào bây giờ? Toàn trai tân cả, ngủ ngoài đường sao tiện, lỡ... thì ai gánh hậu quả? Sếp TrungNK thương đàn em bơ vơ đất khách quê người, bèn nghĩ ra một kế hoàn hảo: điện cho anh HiNTV để... nhờ “đối chất” với phía khách sạn. Nhìn sếp alô mà mồ hôi túa ra như mưa, nghe đầu vành tai phải và lưỡi còn bị bỏng do áp sát vào điện thoại quá lâu, hic hic... May mà cuối cùng đầu cũng vào đấy.



Những ngày... đánh chuông xứ người

Nguyên nhân tiếp theo gây nên cơn đau dai dẳng chính là ... đối tác. Làm việc mà so kè bắt bẻ từng câu nói, từng dòng chữ, như đi oánh trận, "ta" và "địch" hỗn chiến. "Địch" giới thiệu về cấu trúc hệ thống bằng thứ ngôn ngữ ... gì đó (phát âm English rất khó nghe), làm mấy anh kỹ thuật ta rất ư là hoang mang. Đây là chuyện kỹ thuật, còn mỹ thuật, thì "hoạ sĩ địch" lại vô cùng hỗn nhiên, chơi luôn... tiếng Trung nguyên chất (!).

Sau "cơn mê sảng" ở công ty của "địch", "ta" về ngồi lại với nhau, thổ lộ những... nỗi niềm sâu kín, buồn không hẳn buồn, lo không hẳn lo, nhưng tự trong lòng ai cũng cảm nhận được thứ cảm giác khó chịu đó. ZingPlay, tiền thân là QQGames, không đơn giản như những gì có thể nhìn tận mắt đặt tận tay, phía sau nó còn có vô số những thứ hằm bà lằng vô cùng phức tạp khác mà trước đây anh em chưa từng tiếp cận qua. PhươngPV nhiều lần thức đến 2-3h đêm để xem kỹ các tài liệu, sáng hôm sau vẫn phải dậy sớm lên office của "địch" để làm việc. Anh em tự nhủ với nhau: "Ở đây chịu khó tí vậy, hy vọng tới lúc về nước được công ty cho hưởng thụ bù lại", vì cái giấc mơ "hưởng thụ" đó mà chí khí bỗng lại dâng cao ngùn ngụt ...

Đau đầu là thế, còn đau bụng lại do các đầu bếp. Không giống như Bắc Kinh hay Hồng Kông, thực phẩm ở Thẩm Quyến là một thứ gì đó khác lắm. Bất kể vịt hay gà, đậu hay rau, cháo hay mì, tất cả các món đều có vị nhạt nhạt, ngang ngang, đôi khi mằn mằn, mà nhấm nháp thật kỹ lại thấy cay cay. Nói chung là một cảm giác hỗn độn, hỗn độn cảm giác, khó nắm bắt được. Có lần, mọi người vào một tiệm ăn, cầm thực đơn chỉ đại một món, hóa ra là lẩu gà. Thấy được, hôm sau lại ăn lẩu gà. Hôm sau nữa vẫn lẩu gà, không dám gọi thứ khác. Cầm cự được 5 bữa thì làm liều chỉ một món khác đắt hơn lẩu gà 5 tệ. Khi bung ra, cả bọn hạnh phúc đến ngỡ ngàng vì biết nó là... lẩu gà có biến tấu chút. Từ đó, rút kinh nghiệm, ăn gì vào tận bếp mà trò, còn muốn đổi món, đổi tiệm luôn cho chắc cú. Ăn uống lạ nước lạ cái, nhiều khi Tào Tháo rượt chạy có cớ, nghĩ trong bụng: "Có lẽ tại mình ở "sân nhà" của ôn ta nên chạy làm sao thoát".



Ăn mì nâng cao... sĩ khí

Đang lúc tha phương cầu... technical như vậy, niềm an ủi lớn lao nhất chính là tình cảm bạn bè, tình cảm đồng bào. TiếnNV chỉ có ít đồ ăn mang từ quê nhà sang, vậy mà cũng dành phần cho anh em. Một miếng khi đói bằng một gói khi no, cầm được mẩu râu mực khô bé xíu (trong khi túi mực của hắn thì to đùng) mà cảm động muốn trào nước... miếng. Tình cảm nhất là LâmPQ, thấy Long rầu rầu vì xa nhà đã lâu, liền rủ đi mát-xa, mặc dù sau đó Long phải chịu mọi thiệt hại nhưng vẫn thấy vui lạ, he he ^^.

Lần đầu tâm sự học... game với biết bao khó khăn, biết bao xui rủi, nhưng rất đáng nhớ, đáng quý; làm sao quên được những lần thức trắng đêm, những chiều hoang mang thần thờ vì công việc rối rắm như tơ vò. Thành quả mà ngày nay ZingPlay đạt được là niềm hạnh phúc vô bờ bến của người làm game, là khúc hoan ca nhắc nhớ chiến tích của những anh hùng đã "mang gươm đi mở cõi".

VinaGame Hà Nội vượt lũ đến công ty

ThảoPTT – ThủyLTN

Cơn mưa tầm tã suốt đêm qua và cả ngày 31/10 khiến Hà Nội chìm trong biển nước. Nước ngập trên những nẻo đường, tràn cả vào cao ốc, văn phòng và nhà dân. Trong tình cảnh mưa gió ngoài đường, ngập lụt vào tận nhà, VinaGamer HN vẫn “vượt khó” đến công ty và đã trải qua bao khoảnh khắc đáng nhớ.

Ngày đầu: ướt và đói

Sáng sớm 31/10, văn phòng vắng hơn thường lệ vì mưa, tắc đường, ngập lụt. Đến 8h30, mọi người đã vào đông đủ hơn nhưng ai cũng ở tình trạng ướt từ trên xuống dưới. Một số thành viên của Zing News thì cẩn thận, mang theo cả quần áo khô đi để thay, nhưng đó chỉ là số ít.



Đi lại giữa phố Hà Nội trong mùa lũ (nguồn: VNN)



Đi lại giữa phố Hà Nội trong mùa lũ

Quần áo ướt át, mưa buồn đến nỗi nể, đã vậy bụng còn đói meo vì chẳng có gì để ăn. Thế là 4 chàng của phòng POS, không chịu nổi cái lạnh thấm vào người, cởi hết ra, cứ thế mà ngồi làm việc. Người mặc quần đùi, người quần dài ngồi chễm chệ trên ghế, “show body” tuy không được như người mẫu nhưng cũng khá hấp dẫn trong cơn mê sảng của đói và rét.

Còn các chị ở phòng HR thì như nắng hạn gặp mưa, có sẵn mấy túi quần áo ủng hộ “Mùa đông yêu thương” cho trẻ em nghèo, các chị thi nhau lôi ra chọn, cái nào vừa thì mặc, không vừa cũng cố mà mặc, chứ đồ trong người ướt thế sao chịu nổi. May ghê cơ, mùa đông yêu thương đâu chưa thấy đến với các em, chỉ thấy các chị hân hoan, sung sướng, thế mới biết giúp người đôi khi lại là giúp chính mình.

Trong khi đó, nước tràn vào tầng hầm, nhiều người đã phải lội xuống để tát nước ra, rồi chặn đường nước chảy, nhưng mà không ăn thua, mưa to khiến nước ngang mặt đường, không chỉ tràn vào tầng hầm của tòa nhà VinaGame mà còn ngang ngửa ở các tòa nhà bên cạnh. Thế là dù cởi phăng áo vải, trùm áo để chắn mưa, TúLM vẫn không chặn được nước tràn vào nhà.

Chị LoanPT (CS Manager HN) kể: sáng nay nhìn các bạn AF dầm trong mưa để chắn nước không cho tràn vào khu vực của VinaGame mới thấy tinh thần trách nhiệm của mọi người thật là cao. Nhìn thấy các văn phòng bên cạnh sũng nước còn văn phòng mình khô ráo mà lòng không khỏi thán phục. Chưa kể sau cuộc chống chọi với nước, thấy các anh bảo vệ, bạn An, bạn Tú quần áo ướt sũng sượt còn chị Hồng Anh tuy... râu không có nhưng tóc tai cũng phờ phạc vì phải chạy lên chạy xuống nhiều lần.

Theo lời tường thuật tại chỗ của VinaGamer VP HN: chống chọi mưa lũ đã mệt nhưng phải đến cái sự đói ăn mới thấy hết cảnh khốn khổ. Có lẽ bây giờ, các VinaGamer mới thấm thía được thế

nào là “đói vàng mắt” của những người dân sống ở rốn lũ. Buổi sáng vật lộn để đến công ty, chẳng ai kịp ăn sáng, mà cũng không mua được cái gì, có hàng quán nào mở đâu, mà có mở cũng không thể ghé vào ăn được, tắc đường, ngập đường thế kia mà.



VinaGamer HN chung tay tát nước, dọn dẹp tầng hầm

“Thôi thì lên công ty ăn tạm mì cũng được” - nhiều người thầm nghĩ. Nhưng, mò tìm đến tận đáy tủ, đáy hộp cũng chẳng còn gói mì nào nữa. Hối, mới hay là cuối tháng, hết lương thực tháng cũ rồi, tháng mới chưa được cấp.

Ôi, thảm! Trong khi đó, LinhNN rất nhanh trí, biết trước là chẳng có gì ăn nữa, nàng ta mang hẳn 1 gói mì từ nhà đến, kèm theo đôi đũa. Thế là 10 người của Zing News với 1 gói mì, đành chấp nhận đói. Đói cho đến tận trưa, mới có được một bữa tử tế.

Chống chọi với mưa lũ

Những ngày tiếp theo, trời vẫn tiếp tục mưa, nước vẫn chưa rút, nhiều địa điểm ở Hà Nội như Thái Hà, Tân Mai, Thành Công nước ngập thành sông khiến mọi hoạt động đều ngưng trệ. Văn phòng Hà Nội được cho nghỉ, hoặc nếu ai cần làm việc thì có thể làm tại nhà.

Tuy nhiên, có đến 23 con người chọn phương án ngủ lại văn phòng, không chỉ liên tục tát nước ra khỏi tầng hầm để bảo vệ tài sản, có VinaGamer còn “ăn ở” bám trụ lại công ty suốt 3 ngày 3 đêm vì “bỏ văn phòng lúc nước ngập” không yên tâm chút nào.

LâmĐH cho biết: đến cuối buổi chiều, nước vẫn lênh láng, một số VinaGamer đã để xe tại

công ty và quyết định lội lủ để về nhà. Nhưng cũng có người lội được vài km đã phải quay lại. Thế là, mọi người đành chọn phương án cắm trại và ngủ tại nơi làm việc. Không ít trong số đó cho biết: đây là lần đầu tiên họ phải ngủ lại công ty.



"Chờ anh TrungNK đi mua bánh mì, em đói là mún xiu, mặt mày xám ngoét đây nè", anh chàng xách xi 80 kí lô LongDV than thở.

TrangLT (kế toán) kể: tìm được vài gói mì ăn liền còn sót lại từ tháng trước, cả ba mừng húm và chia nhau ăn trong bóng đêm vì cúp điện. Sau đó, kê ghế lại để ngủ nhưng mà cứ thấp thỏm không chợp nổi mắt.

LâmĐH cho biết: không có điện nên nhìn mọi thứ cứ mờ mờ ảo ảo. Nhưng vì là cuối tháng, mì gói vơ vét mãi cũng chỉ còn vài gói, không đủ để ăn nên mọi người đều đói meo. Các bạn trai phải cởi quần dài, mặc áo mưa và mò mẫm lội lủ tìm quán ăn. Thế nhưng quán xá xung quanh chẳng có gì để ăn được, hỏi mua bánh mì cũng hết sạch, lương khô lương thực cũng không nốt; may sao cuối cùng cũng có quán có bán sữa tươi, anh em mừng húm vì đã có cái để... cứu đói cho mấy "em gái". *"Nghĩ lại thấy thảm ghia luôn", LâmĐH "thốn thức".*

Không chỉ có những VinaGamer "kẹt nước" mới chọn cách ở lại văn phòng, trong số đó, phải kể đến những người bám trụ văn phòng một cách kiên cường như TúLM, LâmĐH, AnhNTH...

Sáng thứ Bảy (ngày 1/11), mọi người rục rịch tìm cách về nhà thì anh chàng TúLM vẫn không chịu rời văn phòng nửa bước; mà không chỉ túc trực nguyên ngày thứ Bảy, anh chàng còn ở lại thêm đến Chủ nhật và cả ngày thứ Hai. Sau ba ngày đêm "cắm trại", nắng chịu lên, nước chịu xuống gần hết, TúLM mới rời văn phòng. Hỏi lý do, anh chàng suy nghĩ cả gần... 300 giây mới chịu hé lộ nguyên nhân: em canh chừng nước ngập tăng hầm.



Bước ra khỏi văn phòng... đã thấy HN là một hồ nước lớn. Ảnh: LongPV

Tú cho biết: phía dưới tầng hầm của văn phòng VinaGame đặt 1 chiếc máy phát điện 100 KVA, ngoài ra còn có một kho chứa khá nhiều đồ đạc, áo quần, poster và hàng trăm thứ linh tinh khác mà khi cần không tìm ra thì cũng rất gay go. *"Nước mà ngập vào tầng hầm thì sẽ làm hỏng hết, buổi chiều thứ Sáu và những ngày sau đó, nước vẫn rất cao, rời khỏi văn phòng mà xảy ra sự cố nào thì... chết mất", Tú chia sẻ.*

Ngày 3/11, nước mới rút tại nhiều điểm trong thành phố, các thành viên lại tiếp tục trở lại với công việc một cách bình thường.

Để chặn nước vào tầng hầm, nguyên cả buổi sáng thứ Sáu, nước ngập đến đâu đã được anh chị em văn phòng Hà Nội tát ra đến đó. Không chỉ có các anh, nhiều chị cũng nhiệt tình "xắn váy" để tát nước. Buổi chiều và những hôm sau đó nước vẫn cao nhưng do che chắn "cẩn thận" (huy động tất cả những gì có thể chặn được nước như gỗ tấm, chai nước, banner cũ, thậm chí cả... túi rác cũng được tận dụng) vì thế nước chỉ ngấm từ từ và không nhiều (rất nhiều VinaGamer tự hào vì trong những ngày lũ, văn phòng Hà Nội là ít ngập nhất, trong khi các văn phòng xung quanh thì bị ngập rất nặng).

Tôi hỏi: "Ở lại công ty, tức là Tú mặc luôn áo quần... 3 ngày liền không chịu thay?" Tú cười lớn lên: "Dạ đúng vậy, nhưng mà em... có tắm, chỉ là mặc đi mặc lại một bộ đồ mà thôi". Tú cho biết trong team của Tú còn có anh AnLV cũng rất nhiệt tình chống lũ. Do thấy sau khi tát nước và lội ngập, An không có áo quần khô để thay, người thì rét run nên TúTM đã tình nguyện ở lại giúp một tay...

Hành trình đòi lại thương hiệu

LiễuNH

Đầu năm 2007, gia nhập VinaGame lúc đấy đã khá lầy lừng với tiếng tăm và sự thành công của Võ Lâm Truyền Kỳ. Người quen kẻ biết gần xa ngỡ ngác không hiểu làm pháp lý ở VinaGame là "làm cái giống gì?", bảo: "Tớ cũng chưa hình dung được hết, nhưng có vẻ không thiếu việc đâu". Thật ra thì lúc ấy được một chị sếp to béo "hứa hẹn" như thế ☺, chỉ đám bạn mê game là thèm khát ra mặt và hí ha hí hửng vì tưởng làm Pháp lý là giải quyết mấy vụ tranh chấp, kiện cáo của game thủ. Hì hì... (hồi chưa vào VinaGame cũng tưởng thế :p)

Tuần đầu tiên đi làm, khờp!!! Thấy xung quanh toàn U20, nguyên dàn lãnh đạo cấp cao mới chỉ mấp mé 30, hoặc hơn một chút. Ai cũng giỏi và làm việc chăm chỉ phát... sợ! 10 giờ tối vẫn đèn điện sáng choang. Canteen vẫn rầm rập các đội văn nghệ, nào là tập kịch nào là thi hát, các cuộc thi đồng đội khác... Minh thì bò lăn bò càng theo sếp để... kịp tiến độ công việc.

Lúc ấy mới chỉ là nhân viên đang thử việc, sếp bảo chuyển một công văn mật cho đối thủ, thực hiện theo đúng thủ tục quy trình và "không hỏi thêm gì" theo đúng lời sếp. Lặng lặng tìm hiểu thì được biết đối thủ dựa vào sự nổi tiếng của game Võ Lâm Truyền Kỳ làm phim Võ Lâm Truyền Kỳ, xâm phạm một cách trắng trợn nhãn hiệu nổi tiếng của mình. Báo chí ì xèo suốt từ cuối năm 2006. Thu thập mọi thông tin, dữ liệu liên quan đến "game Võ Lâm Truyền Kỳ" và "phim Võ Lâm Truyền Kỳ" cùng tài liệu liên quan để sếp làm việc với các công ty đại diện tư vấn sở hữu trí tuệ. Biết là đang có vấn đề khá nghiêm trọng, nhưng nhìn sếp hơi bị căng thẳng, nào dám hỏi han gì hơn ☹ toàn làm theo lệnh sếp, gì bên công ty đại diện để lấy được văn bằng bảo hộ cho nhãn hiệu của mình một cách khẩn trương, thu thập các thông tin... Được tin đối thủ cũng đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ tại Cục Sở hữu trí tuệ (SHTT), "khoai" nhất là nhóm sản phẩm, dịch vụ mà đối thủ đăng ký hoàn toàn khác nhóm sản phẩm dịch vụ đã được bảo hộ tại văn bằng của mình. Vẫn cố gắng dựa vào một số yếu tố gây nhầm lẫn, khẳng định quyền sở hữu hợp pháp và nhãn hiệu được sử dụng rộng rãi trong công chúng, nhận được nhiều giải thưởng lớn... làm xong, gửi... Với quy trình giải quyết, thẩm định hồ sơ kéo dài theo quy định pháp luật, mọi việc bị... "ngâm" lại ☹.

Các công ty đại diện tư vấn sở hữu trí tuệ sau khi họp bàn chán chê với đủ các thông tin chi tiết nhất được cung cấp bởi VinaGame đều lắc đầu, trả lại hồ sơ vì... "không dám đảm bảo cho vụ này". ☺

Gần Tết, hơn một nửa team FA (lúc ý Legal vẫn thuộc team FA) kéo nhau đi xem phim Võ Lâm Truyền Kỳ. Cháy vé. Nghe đâu doanh thu cao ngất trời. Tức quá, về suy nghĩ mãi. Chắc một điều là mình sẽ không dừng lại ở đây, chỉ có điều chưa biết mình sẽ tiếp tục đi theo hướng nào, nhưng chắc chắn sẽ... chơi đến cùng.

Vô Lâm truyền kỳ

Truyện kỳ điện ảnh Việt



MAI TƯỜNG

Cuộc chiến truyền kỳ

Một nền điện ảnh phát triển là một nền điện ảnh có cạnh tranh thi phần, có sự vận động liên tục đạt đến cực thịnh. Điện ảnh Việt đang muốn vươn mình chạm đến tầm mức của khu vực và thế giới, để đạt đến điều đó, không chỉ một sớm một chiều. Những cuộc vận động tự thân của các hãng phim tư nhân là một điều đáng khích lệ. Nhưng trong thời gian vừa qua, bên cạnh những bề nổi thấy được của hàng loạt bộ phim thương mại ra đời thu hút khách, vẫn có những rối rắm, mà nếu không có sự can thiệp trực tiếp từ các ban ngành quản lý sẽ dễ dẫn đến một nền điện ảnh chưa phát triển đã bị phân hóa. Một minh chứng gần nhất là việc cạnh tranh làm phim Vô Lâm truyền kỳ giữa Phước Sang và hãng phim Thiên Ngân.

Hai hãng phim tư nhân này, cùng lúc tuyên bố việc khởi quay bộ phim Tết 2007 về đề tài game Vô Lâm truyền kỳ, vào tháng 05/2006. Hãng Phước Sang vừa đưa ra công bố tháng 5/2006 sẽ bấm máy bộ phim Vô Lâm truyền kỳ, thì sáng 5/4, Công ty VinaGame và Hãng phim Thiên Ngân đã họp báo thông tin về dự án hợp tác sản xuất và phát hành bộ phim nhựa cùng tên Vô Lâm truyền kỳ. Tại buổi họp báo ngày 5/4, ông Nguyễn Anh Phong, phụ trách tiếp thị game Vô Lâm truyền kỳ (VinaGame) cho biết: "Đây là dự án hợp tác đầu tiên của VinaGame trong lĩnh vực điện ảnh với Hãng phim Thiên Ngân. Bộ phim không chỉ là một hình thức mới lạ để tái hiện trò chơi trực tuyến Vô Lâm truyền kỳ hiện đang rất được yêu thích mà còn là dịp để VinaGame đưa thông điệp Chơi game hợp lý - Giải trí lành mạnh đến cộng đồng game thủ".

Từ những khởi sắc ban đầu, khi tư nhân được quyền tham gia sản xuất phim, điện ảnh Việt tưởng như đã qua giai đoạn trầm lắng, để có thể hy vọng một sự bùng tỉnh khỏi giấc ngủ dài của nền điện ảnh bao cấp. Song, trong một giai đoạn tranh sáng tối như hiện nay... còn biết bao điều nhiều nhưng.

Báo giấy và báo mạng xô xao về bản quyền phim VLTK

Ngày 29/11/2007 Cục SHTT ra thông báo phản đối cấp Giấy chứng nhận cho đơn đăng ký bảo hộ của đối thủ với các lý do VinaGame đưa ra.

Ngày 27/12/2007 một văn phòng luật sư danh tiếng trong lĩnh vực Sở hữu trí tuệ (từng là niềm mơ ước của mình khi đang còn đi học) đại diện cho đối thủ phản đối yêu cầu của VinaGame với các lý lẽ như: không trùng nhóm hàng hóa, dịch vụ; các nhóm tại hai đơn đăng ký không có mối liên hệ với nhau về bản chất, chức năng hoặc phương thức thực hiện....

Thấy rằng đối thủ muốn nhấn mạnh vào sự khác biệt giữa quy trình sản xuất và phân phối

hàng hóa dịch vụ, phương thức thực hiện để sản xuất, phát hành... của hai nhóm sản phẩm.

Đến lúc này thì mình đã biết mình phải đi theo hướng nào để...đi tới cùng rồi. ☺ Học theo mấy cái phim hành động kiểu "anh hùng Mỹ", sau một hồi đánh đấm tá lả thế nào đối thủ cũng phải dựa vào cái gì đó như cây cột chằng hạn, cách tốt nhất để đón ngã là sử dụng luôn cái cột đó làm điểm tựa rồi oánh cho tơi tả, đảm bảo thắng :)

Ngày 04/04/2008, Cục SHTT gửi thông báo cho VinaGame kèm giải trình phản đối của đối thủ và đề nghị VinaGame có ý kiến trả lời liên quan đến phản đối trên trong thời hạn 30 ngày.

Họp team, trình bày quan điểm và cách thức thực hiện để phản đối, khẳng định mình có khả năng thắng rồi mạnh dạn xin nhận vụ này. Chị Diệp nhìn dò xét với vẻ cân nhắc dữ lắm (chị Diệp lúc nào chả chắc như đinh :p), rồi gật đầu bảo, "Em cần gì thì nói chị". Hik...hik... Vừa mừng vừa run, không dám hứa hẹn gì cả, chỉ nói: "Em sẽ cố gắng".

Thêm hơn một tuần chuẩn bị hồ sơ thông tin, thu thập lại các giải thưởng, bằng khen, thành tích đạt được. Không thể phủ nhận rằng để có được kết quả thu thập hồ sơ thông tin nhanh như thế nếu không có sự hỗ trợ nhiệt tình của sếp và tập thể nhân viên GR team, "ông Kẹ" Tuấn Anh – rất hay chửi mắng mình (hì hì...tranh thủ nói xấu tí). Để chắc cú, xin luôn công văn xác nhận từ các cơ quan đã trao giải, ký tên, cộp dấu to oành hẳn hoi cho các chứng nhận:

- Game có tính văn hóa giáo dục cao nhất
- Game có thiết kế đồ họa ấn tượng nhất
- Game quốc tế được ưa chuộng nhất năm 2006
- Hình ảnh game online được ưa chuộng nhất;
- Game online được ưa chuộng nhất năm 2006

Ngày 24/4/2008 một mình bay ra Hà Nội, lục lọi thư viện dữ liệu tìm kiếm các tiền lệ án tương tự. Cứ ngày thì đọc, đêm thì phân tích, so sánh... viết viết, gạch gạch... sáng ra phòng khách sạn ngổn ngang giấy bút, tài liệu, máy tính... như một bãi chiến trường, mà không dám cho phục vụ phòng vô dụng. Lục lọi Internet chán chê, đưa ra một danh sách dài cỡ số Táo Quân các tác phẩm được chuyển thể từ phim qua game và ngược lại, mức độ thành công và nổi tiếng, sự cấp phép hoặc liên kết thực hiện... Rồi thì điểm qua tất cả các chương trình marketing, quảng cáo, xúc tiến thương mại, hội nghị khách hàng từ Nam ra Bắc.

Ngày 30/4/2008, trời xanh mây trắng, không khí mát dịu... Bà con dân tình tha hồ thực hiện các kế hoạch ăn chơi trác táng cho kỳ nghỉ lễ dài nhất của năm. Một thân một mình chìm ngập trong phòng khách sạn với đồng hồ sơ, cả ngày không ló mặt ra đường để hoàn thành công văn phản đối dài gần hai mươi trang. Mấy lúc đói bụng, nhớ nhà kinh khủng, nhất là thỉnh thoảng bố lại gọi "tranh thủ công việc rồi ghé qua nhà thăm mẹ con nhé", hik hik... Nhớ nhà rồi lại nhớ cái tủ chứa đồ ăn ở công ty, đặt ngay sau chỗ ngồi của mình tràn ngập nào bánh kẹo, trà, café, mì gói...

Công văn phản đối, kết quả của nhiều đêm "vật vã", tiếp tục khẳng định dấu hiệu gây nhầm lẫn giữa hai nhãn hiệu, chứng minh sự liên quan nhóm sản phẩm hàng hóa dịch vụ, sự tương đồng về quy trình sản xuất, phân phối nhằm tiếp cận công chúng; không quên trích dẫn câu nói của giám đốc hãng phim 20th Century Fox: **"Trò chơi điện tử là một trong những hướng đi mới cho các dạng phim ăn theo, các fan của trò chơi điện tử thì rất trung thành với trò chơi yêu thích của họ. Và fan của game thì tràn ngập mọi nơi"**. Kết luận rằng tiềm năng từ xu hướng game chuyển thành phim và

ngược lại là rất lớn, và sẽ ngày càng phát triển mạnh mẽ hơn.

Cùng với vô vàn các lý lẽ khác được "tóm gọn" trong gần hai mươi trang giấy, VinaGame thuyết phục Cục SHTT tôn trọng và bảo vệ quyền lợi chính đáng cho VinaGame bằng cách từ chối cấp văn bằng bảo hộ cho đối thủ.

Tối ngày 1/5/2008 (hoan hô tinh thần ngày Quốc tế Lao động) gửi mail về cho sếp Diệp duyệt, và trình sếp Minh ký, đóng dấu gửi ra.

Ngày 2/5/2008, vác hai thùng các-tông to đựng chứa tất cả các bằng chứng thuyết phục để chứng minh quyền lợi chính đáng của mình đến nộp làm ngõ ngành phòng tiếp nhận của Cục:

- *Em làm tất cả những cái này trong 1 tháng hả?*
- *Vâng. ☺*
- *Bao nhiêu người vậy em?*
- *Dạ khoảng 800 người.*
- *Gì cơ?*
- *Dạ công ty em khoảng hơn 800 nhân viên.*
- *Chị hỏi là mấy người cùng làm hồ sơ này cơ.*
- *À... một người chịu trách nhiệm chính, bên cạnh có khoảng 800 người giúp sức. Hi hi...*

Lại chờ đợi... Lúc thì chuyên viên xử lý hồ sơ vụ này đi học nước ngoài, lúc thì Cục đang bị quá tải giải quyết hồ sơ, lúc thì sếp đi công tác... Nhưng chuyện gì đến cũng đến.

Ngày 14/1/2009 nhận công văn Cục thông báo từ chối cấp văn bằng bảo hộ cho đối thủ vì các lý do: gây nhầm lẫn với nhãn hiệu đăng ký tương tự đã được bảo hộ bởi VinaGame **đã được coi là nổi tiếng hoặc được thừa nhận là đã sử dụng rộng rãi.**

Công sức mòn mỏi rồi thì cũng phải được đền đáp. Lúc này tin rằng câu "cứ đi rồi sẽ đến" hoàn toàn chính xác ☺. Nhớ có một dịp sếp Minh bảo: "*Em chỉ cần cố gắng để chính em không thất vọng về bản thân mình*". Mình đã cố gắng, và đạt được ít nhiều kết quả, nhưng biết rằng không thể có kết quả đó nếu không có sự cố gắng của hàng trăm con người ngày đêm cố gắng để xây dựng, phát triển hình ảnh sản phẩm và hình ảnh công ty... để có được một nhãn hiệu được công nhận là Nhãn Hiệu Nổi Tiếng. Lúc nhận được kết quả, rất muốn nói với tất cả mọi người rằng: "*Để có được kết quả này, đầu tiên là sự cố gắng của tất cả các bạn để phát triển sản phẩm. Vì vậy, nghĩa vụ của mình là phải bảo vệ thành quả lao động của các bạn*". Đó cũng là mục đích của Legal team.

Tản mạn lunch time

HườngVTT

Tôi có thói quen ra cà ngoài giờ làm việc để tìm sự sáng tạo và lên dây cót cho chính mình. Vì thế, bữa trưa luôn là phút giây tôi mong đợi nhất trong suốt 9 tiếng làm việc, tranh thủ thư giãn và làm điều mình thích.

Nói ra nghe thật xấu hổ, thói quen của tôi là quan sát đồng nghiệp và những người cùng ăn ở nhà hàng hay canteen. Đó cũng là một cách để tôi biết nhiều hơn những gương mặt VinaGamer, mà có đến 70% tôi gần nhưng chưa từng làm việc hoặc cùng trò chuyện.



Canteen Big V một ngày "đông khách"

Khi công ty còn đóng ở Võ Văn Tần và Nguyễn Đình Chiểu thì nhà hàng Sài Gòn 3 là cứ điểm tập kết của hầu hết VinaGamer. Những buổi trưa huyên náo ở nơi này tuy để lại khá nhiều kỷ niệm, chẳng hạn như chúng tôi có thể nói những từ tiếng Hoa đơn giản để gọi món ăn hoặc thoải mái ngắm nhìn cô gái Trung Hoa trong bộ sườn xám thoăn thoắt dọn dẹp và đứng chờ order... Nhưng thú thật, bữa trưa ở canteen tại Big V là thú vị hơn cả, vì rất nhiều lý do:

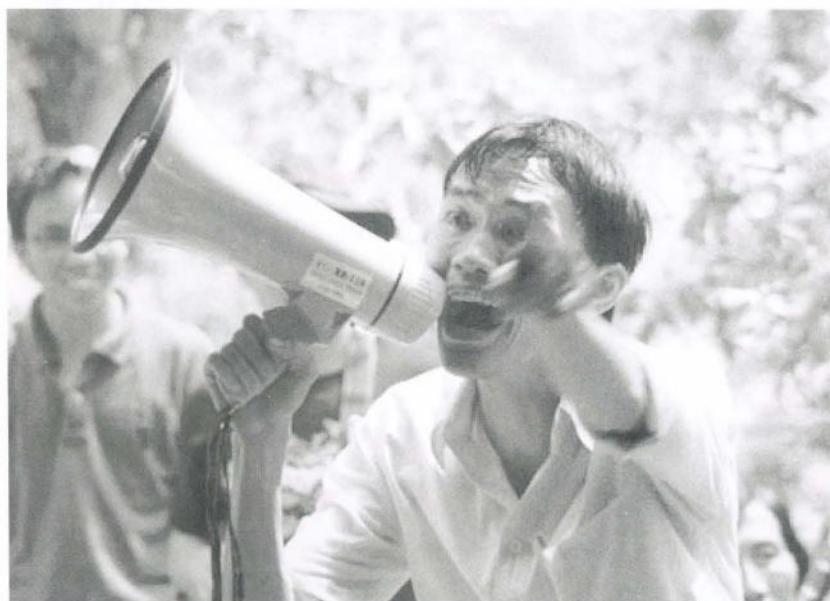
- Nếu như trong công việc có sự phân cấp rõ ràng thì ở canteen, thứ hạng ấy được tính bằng thời gian mà kẻ đến trước luôn là người chiến thắng.
- Nếu như ăn những quán cơm gần công ty giá 20 ngàn mà phải đổ mồ hôi hột vì nóng thì ở canteen, lúc nào cũng mát mẻ vì có máy lạnh, quan trọng nhất là giá cũng chỉ ngần ấy.
- Tôi rất thích cảnh mọi người đứng xếp hàng dài thượt chờ đến lượt mình lấy thức ăn. Nó nhắc tôi nhớ đến kiểu phát chẩn ngày xưa, nhưng vui vẻ và huyền ảo hơn nhiều.
- Thích cả lúc nhiều người lấy được phần cơm của mình rồi, vui mừng hơn hờ đến mức quên mất cái ghế nhấp nhò giữa nhà nấu, bị hăng chân và hất thức ăn tung toé ra sàn.
- Thích cảnh các sếp "mê việc như mê vợ", lên canteen trễ, bị ăn cơm trứng chiên mà khuôn mặt tiu nghỉu.
- Nhưng thích nhất là ngồi một mình ở bàn trong góc rồi quan sát những bạn khác team, những "new comer" và bình phẩm về ... người yêu của họ.
- Thích nhất bữa cơm trưa thứ 2 vì các team thường mặc đồng phục và hay ngồi tụm lại theo từng khu, trông rất đẹp mắt.
- Thích ngắm mấy sếp ăn vận rất chỉnh tề, nghiêm trang nhưng không vì thế mà đánh mất nét trẻ trung, yêu đời, thân thiện. Sếp Khải, sếp Nghĩa lúc nào cũng chần chu, quần kaki, áo sơ mi đóng thùng, còn sếp Minh rất xì – tin, nhí nhảnh với nhãn hiệu Giordano vàng, cam, đỏ vô cùng chói lọi.
- Thích nhìn những bạn lính mới lóng ngóng, vụng về, đi tới đi lui ngơ ngác tìm chỗ trống để ngồi.
- Và vì có quá nhiều điều khiến tư tưởng bị phân tán nên tôi không thể nhớ nổi các món ăn hương vị thế nào. Nhưng tôi vẫn cảm thấy vui, bởi đó là những phút giây tôi cảm thấy thanh thản, yên bình bên các đồng nghiệp thân thương.

G2 và team building miệt vườn

HàNN

*Tiền Giang sông nước mênh mông
G2 đến đó chống mông đua thuyền
Vinh Long trai thật gái hiền
G2 đến quây quã nghiêng đất trời*

Rời đất Sài Gòn ồn ào chật ních người xe vào một ngày thứ bảy, 80 nhân viên G2 chúng tôi hăm hở Tây tiến về phía miền sông nước. Trước chuyến phiêu lưu này, nhiều người trong số chúng tôi chưa từng biết nhau. Ngay khi đã phân nhóm, các thành viên vẫn còn lơ ngơ, chắc hẳn không nhớ "chim lít" (team leader) nhà mình là ai cả. Cái suy nghĩ cảm chừng và dè dặt ấy tồn tại trong mỗi người cho đến gần hết cuộc di chuyển bằng xe.



Hình ảnh thường thấy của Hy MC trong suốt chuyến đi

Các bạn nam, mặt lúc nào cũng tươi vui, hớn hở và không ai dám ngủ vì e tiếng ngáy khiến họ mất điểm trước các mỹ nhân kế bên. Vài cô bạn gái giật nảy người sau mỗi lần xe chạy ngang ổ

gà, lỗ chạm vào anh chàng ngồi cạnh, vội vã nhìn sang cười e lệ... Chẳng ai biết rằng, chỉ sau đó vài tiếng đồng hồ, họ đã lộ nguyên hình... sẵn sàng cười hểnh hếch lao vào cấu véo lẫn nhau.

Người nói nhiều nhất trên xe trong suốt chuyến hành trình dài 135 cây số lướt đi là Hy MC (hình như tên đầy đủ là Trần Quán Hy, dạt từ Hong Kong về Việt Nam sau scandal clip và ảnh ấy ấy, hiện sống ở cư xá Bắc Hải). Nội cái dáng đi khòm khòm nhưng nhanh thoăn thoắt cùng cái mồm cầm loa phóng thanh nhệch sang bên mép của anh cũng đủ khiến dân tình G2 cười ngả nghiêng. Chưa kể đến những câu nói làm nhảm như người say thuốc. "Trên nhíp nhíp, dưới nhíp, trên sưng dưới đau, rút ra chảy máu... là hành động gì của con người?", nghe tưởng dễ, nhưng hóa ra không hẳn... Nghe anh ấy ba hoa, tất cả chúng tôi hiểu mình sẽ bị "hành" trong suốt vài chục giờ tới. Công bằng mà nói, cuộc "chim biêu đĩnh" của G2 thành bại như thế nào phần nhiều phụ thuộc vào "pa" Hy này.

Dừng chân tại Tiền Giang, sau quãng thời gian tính bằng 2 câu vọng cổ của anh hướng dẫn địa phương (đủ to và đủ dờ để đánh thức tất cả những người còn đang ngáp vặt sau giấc ngủ gà gật trên xe), chúng tôi vào đến cồn Thái Sơn, mảnh đất nổi lên giữa lòng hạ lưu sông Tiền, sau khi đã chiêm ngưỡng cây cầu dây văng Rạch Miễu và nghe sự tích về 9 công thần của cầu rút sắt bán trộm và hiện đang ngồi khám.



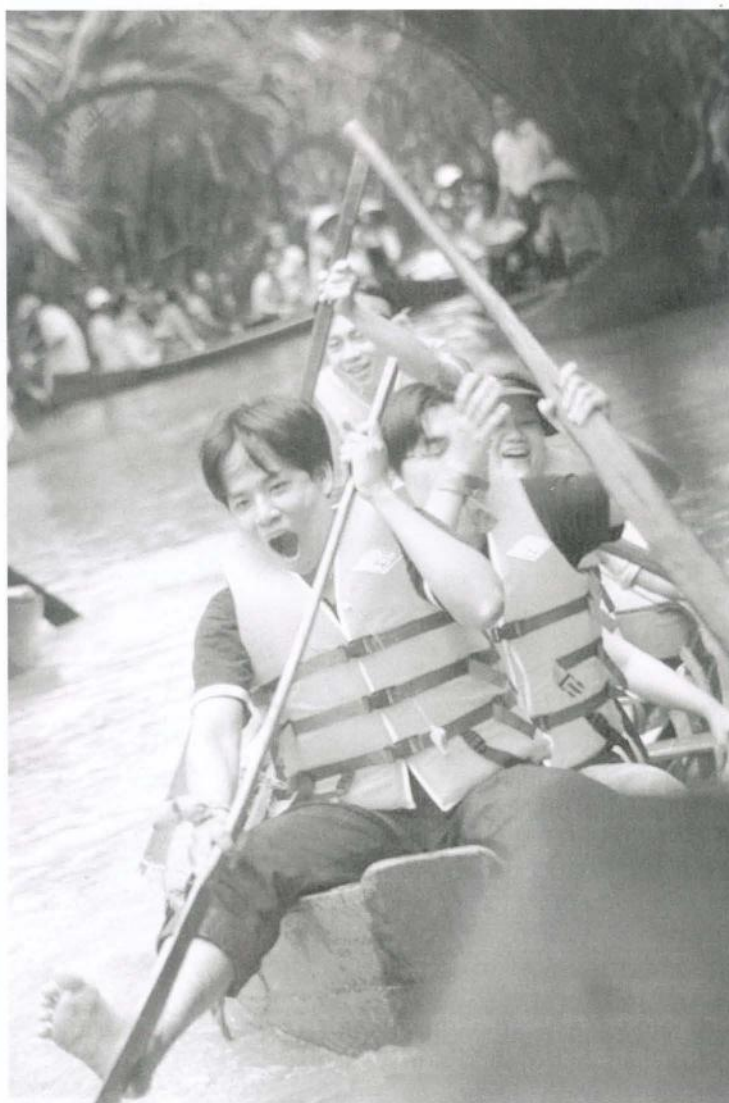
*Các chị dẫu mồm nhai rau rầu
Thằng bé gồng mình hát ỉ ôi*

Những khu vườn ở cồn Thái Sơn này không thực sự hiện ra như những gì chúng tôi tưởng tượng. Những vườn chôm chôm trĩu quả hay các gốc mít chi chít trái được thay bằng rất nhiều loại cây mà dân thành phố còn chưa kịp hỏi tên, hoặc không muốn hỏi tên vì chẳng có gì để hái mà cho vào bụng cả. Tuy nhiên, với G2, những thứ đó có vẻ không quan trọng bởi đây là dịp để các gà nòi thuộc về các đội 1, 2, 3, 4, 5 bắt đầu cất tiếng gáy. Khi các tài tử kết thúc tiếng ồn, leader của các team ồ vào vỗ lấy cái loa phóng thanh từ tay Hy MC để thi triển các thể loại âm nhạc từ vọng cổ, cải lương cho tới... âm nhạc thiếu nhi. Từ đây, đội nào bắt đầu quen hơi đội đấy, các team của G2 bắt đầu di chuyển thành "bầy đàn" có hệ thống hơn... Tất nhiên đánh giá này không phù hợp với vài mỹ nhân thích thơ thần quanh gốc cây để nhờ các nhiếp ảnh gia của Zing chụp ảnh "tự sướng".



Điệu nơi sông nước

Lại ngồi thuyền thêm vài phút nữa, cả đoàn được đưa đến một con lạch nhỏ, chẳng ai đoán được trước rằng ở chính cái nơi thơ mộng đó sắp xảy ra cuộc thủy chiến kinh hoàng giữa các team của G2. Trang bị áo giáp chống thấm trên người (dân địa phương gọi nôm na là áo phao), mỗi team được giao một chiếc xuồng 3 lá và có nhiệm vụ chèo về đích nhanh nhất trong quãng chiều dài chưa tới 100m cả lượt đi lẫn về. Cẩm đầu team 4 là một người đàn ông "Râu hùm, hàm én, mày ngài. Vai năm tấc rộng, thân mười thước cao". Anh trông rất hùng dũng trong chiếc áo phao và cầm cây mái chèo như cầm bảo đao của Quan Vũ. Nghe đồn ở G2, mỗi khi anh cất tiếng là mọi người hết hồn hết vía, anh là KhaiVQ. Nếu như người dân Tiền Giang có tài đưa chiếc thuyền đi thẳng trên sóng nước thì mỗi khi anh KhaiVQ vung mái chèo, anh lại có biệt tài đưa thuyền của cả đội mình đi zik zak, vừa để tạo phong cách đặc biệt, lại vừa có khả năng cản đường đối thủ trên con lạch rộng chưa tới 2m. Chân chất hơn, biết đi đúng lẽ bên phải, team số 5 lừng lững thẳng tiến và đoạt lấy những điểm số đầu tiên trong cuộc đua kéo dài 2 ngày.



Vượt sông

Đói, mệt nhưng tràn đầy hưng phấn, toàn bộ chúng tôi sà vào bàn ăn để thưởng thức món xôi chiên phồng của miền Tây, cũng như một số món “của ngon vật lạ” mà không phải ai cũng nhớ hết tên. Đáng tiếc là trong thực đơn không có món “trần chiên phồng”, dù trước đó, các sếp của G2 đều không quên chụp ảnh với loài bò sát đặc sản này và nuốt nước miếng ừng ực.



Vừa cười vừa... run

Rời cồn Thái Sơn, đoàn lại rong ruổi thêm 65 km để về đến mảnh đất Vĩnh Long, vượt qua cây cầu Mỹ Thuận nổi tiếng. Chiều thứ bảy, 11/7, chúng tôi đã có mặt tại trang trại Vinh Sang, một trang trại tọa lạc giữa lòng sông Cổ Chiên, cách ly hoàn toàn chúng tôi với thế giới bên ngoài. Ở đây, G2 từ quan đến lính, bỗng chốc thấy mình sắp trở thành người nông dân miệt vườn thứ thiệt với bà ba, chân trần... loằng quằng làm đủ những công việc mà người ngồi bàn giấy có nằm mơ cũng không nghĩ mình có ngày được trải nghiệm như kết bè chuối, lội nước bắt vịt, tát ao bắt cá, nướng cá, câu cá sấu, cười ù ù... ù ù...

Cái khoảnh khắc chúng tôi quăng balô xuống giường sau khi nhận phòng rồi chạy ra điểm tập trung là thời điểm cuối cùng trong ngày hôm đó chúng tôi cảm thấy vui đi gánh nặng. Bởi chỉ sau đó vài phút, chúng tôi thấy mình hùng hục khí thế lao vào kết bè chuối và quăng xuống hồ nước sâu

không nhìn thấy đáy (nước đục hơn ly cà phê sữa đá ở Sài Gòn, sao thấy đáy được), thô bạo đẩy các bạn gái lao tùm xuống dưới và hi hục bơi, đẩy, quạt, vẫy... để mong đưa được 10 người sang được bờ bên kia sớm hơn đội còn lại. Đến đây thì chẳng ai còn ngại bẩn (dù nước trong ao này có cái mùi hấp dẫn mà chắc không có loại xà phòng giặt nào khắc chế nổi), ngại tiếp xúc (nữ thì bị đẩy xuống ao, đấng nào cũng ướt rồi, nam thì phải cố để còn khỏe mẽ), tinh thần đồng đội được đẩy lên ngút trời. Thoắt cái, cái ao tù đâu đâu cũng oàm oạp tiếng vỗ nước, oang oang tiếng hét thúc giục đồng đội và tiếng cổ vũ xung quanh. Ngặt nổi, trai thành phố không phải ai cũng có được cái sức mạnh của trai miệt sông nước, không ít người đã bị chuột rút tê cứng bắp chân. Nhưng ngay cả khi như thế, nụ cười vẫn không tắt trên môi các thành viên.

Còn chưa kịp thở sau 4 lượt bơi, các "chim" đã vất giò lên cổ để chạy sang khu vực thi vượt cầu khỉ. Trong lúc đó, ban tổ chức nhân cơ hội vắng người đã lén thả 4 con vịt xiêm xuống ao. Các team chẳng ai bảo ai, mạnh ai nấy nhảy, phi thân theo tiếng gọi của món lẩu vịt hấp dẫn. Chỉ có một điều hơi khó hiểu là các team chỉ bắt được 4 con, nhưng bữa đêm hôm đó, hơn 80 người, người nào cũng được ăn thịt vịt. Dân tình kháo nhau, ở Vĩnh Long này đến nay vẫn giữ được giống vịt quý từ thời cụ Thạch Sanh.

6 giờ chiều, bữa buffet được bày ra trước mặt anh chị em G2, mọi cái đầu đổ dồn về khu bày thức ăn, ánh mắt ai nấy lộ vẻ thèm khát, đâu đó người ta còn nghe thấy âm thanh lạo xạo của vài chục cái lưỡi thè ra liếm mép, tay tất cả đều đã lăm lăm cạnh bàn. Khi Hy MC vừa đưa ra khẩu lệnh ăn, cả đoàn bước vào cuộc đua thậm chí còn tàn khốc hơn trò bắt vịt ban chiều. Bởi trong bữa tối này, chẳng có ai bỏ cuộc cả, tất cả đều nhanh mắt nhanh tay nhanh miệng "tìm và ăn". Kết thúc thời gian nhồi dạ dày, G2 được anh quản trò đưa ngay vào các trò chơi tập thể, "được truyền hình trực tiếp trên kênh Nhiêu Lộc và kênh Thị Nghè". Khu du lịch Vinh Sang nghiêng ngả tiếng cười qua các màn chơi Rung chuông vàng, Ăn trái cấm, Cùng nhau bú sữa mẹ... Nhưng nhanh chóng tất cả những trò chơi trên bị lu mờ trước sự xuất hiện của các "xiêu mẫu" đến từ team 1, 2, 3, 4, 5 trong những bộ đồ kết từ lá, rau, hoa, quả... Các Tarzan dùng đủ thứ để che đi phần quan trọng nhất trên cơ thể mình, từ lá cây, vỏ sấu riêng cho đến... lũng lảng 2 trái chôm chôm, còn các Jane e lệ quấn quanh mình lá bèo, quả bầu và... rác. Để tưởng nhớ Michael Jackson, một Tarzan còn thi triển điệu nhảy mê hồn theo cái cách... kinh hồn.

Những tưởng đã được đi ngủ, nhưng các team builder đã không được thỏa mãn cho dục vọng của đôi mắt, mà nhanh chóng bị hút về phía đồng củi lớn cạnh chuồng cá sấu. Ở đây, quanh đồng lửa, thoắt cái, các thành viên G2 đã trở thành những ông già bà cả đấm lưng thùm thụp cho nhau như thường thấy ở các buổi tập dưỡng sinh của các cụ ngoài công viên mỗi sáng. Ngay sau đó, chúng tôi lại trở thành "bà Sáu đi chợ", tất cả cúi rạp xuống đất, vừa bò vừa bắn theo hiệu lệnh của quản trò. Thoáng chốc, mỗi người của G2 nhận nhau là mẹ, là cha, là con... Giờ thì chúng tôi thực sự đã là một đại gia đình. Chúng tôi đoàn kết, chúng tôi thân ái, chúng tôi yêu thương nhau, ít nhất là cho đến... sáng hôm sau.



Làm hết sức, outing hết mình

Con mưa miền Tây đem lại cảm giác se se lạnh vào đầu giờ sáng Chủ nhật, tưởng như sẽ chẳng ai còn muốn tham gia vào cái trò chơi Tát ao bắt cá nữa. Nhưng không phải, dù phải vượt hơn một cây số để đến được nhà dân có nguyện vọng cho chúng tôi tàn phá ao cá, hầu hết mọi người đều sẵn sàng chân lấm tay bùn lao xuống đầm. 5 đội, mỗi đội đều có chiến thuật khác nhau, để bắt cá và giữ cá, bởi luật của trò chơi cho phép họ giao chiến để cướp cá của nhau. Tình thân hữu tối qua tạm thời được dẹp sang một bên, thay vào đó, các đội chăm chăm bảo vệ thành quả của mình. Các sếp nhớ NghĩaDT và KhaiVQ lãnh vai trò bảo vệ cá, nhưng có vẻ như điều đó không ngăn cản được dân của nhóm khác lao đến "sàm sỡ"... Trong tiếng la giử của các sếp, người ta còn nghe thấy tiếng kêu: "Ui, cá nó chui từ ống quần này sang ống quần bên kia của em rồi các anh ơi" của một cô gái... (tên của nhân vật không được tiết lộ). Săn cá, dù chân tay còn bùn đất, chúng tôi hỉ hả nổi lửa để thưởng thức nông hổi chiến công của mình. Trên mặt ai cũng hân hoan xuýt xoa đưa miếng cá nướng vào miệng...

Sau 2 ngày gian khó, chúng tôi lăn lóc ngủ trên xe về Sài Gòn. Mệt, nhưng sẽ không ai quên cuộc "hành xác trong sung sướng này". Đêm nay, thế nào chẳng có người đang ngủ bỗng đứng bật dậy: "Team 5 tập hợp", hay "Á, con cá nó chui quần em"...

Sài Gòn 13/7/2009

Dang rộng vòng tay yêu thương

ThủyLTN

Đầu tháng 5/2009, trong khuôn khổ chương trình **Dang rộng vòng tay yêu thương**, quỹ VinaGame Foundation (VF) đã đến với bà con nghèo ở xã Lũng Cú (Đồng Văn, Hà Giang).

Lũng Cú, chỉ riêng cái tên thôi cũng đủ gợi lên sự xa xôi về địa lý lẫn đời sống. Thế nhưng trước lúc lên đường, 5 người chúng tôi, chị Lê Thị Thanh Mai (GD VinaGame Hà Nội), chị Thu Loan (trưởng phòng CS Hà Nội), anh Tuấn Anh, Nguyễn Dũng, Thùy Linh (phòng đối ngoại) và tôi - Lê Thủy (Zing News) vẫn không tưởng tượng được rằng mình sắp bước vào một hành trình đầy hiểm nguy và chứng kiến những mảnh đời nghèo đến từng... cm.



Đường lên Lũng Cú vừa hùng vĩ vừa hiểm nguy

Sau gần 7 tiếng, chiếc xe đi với tốc độ khoảng 5-20km/h, một bên là núi cao, mây lửng lơ trên đầu, và ngay ngoài cửa kính là vực thẳm sâu hun hút, chỉ cần một phút lơ đãng của bác tài là đoàn người có thể "ngồi trên nóc tủ ngắm gà khỏa thân". Quả thật, từ lúc sinh ra đến giờ, đó là lần đầu tiên tôi thấy mình cận kề với cái chết nhất.

Trời mùa hè ở nơi địa đầu Tổ quốc, nắng vàng rực rỡ rải chiếu trên từng sườn đồi. Xa xa, phẳng

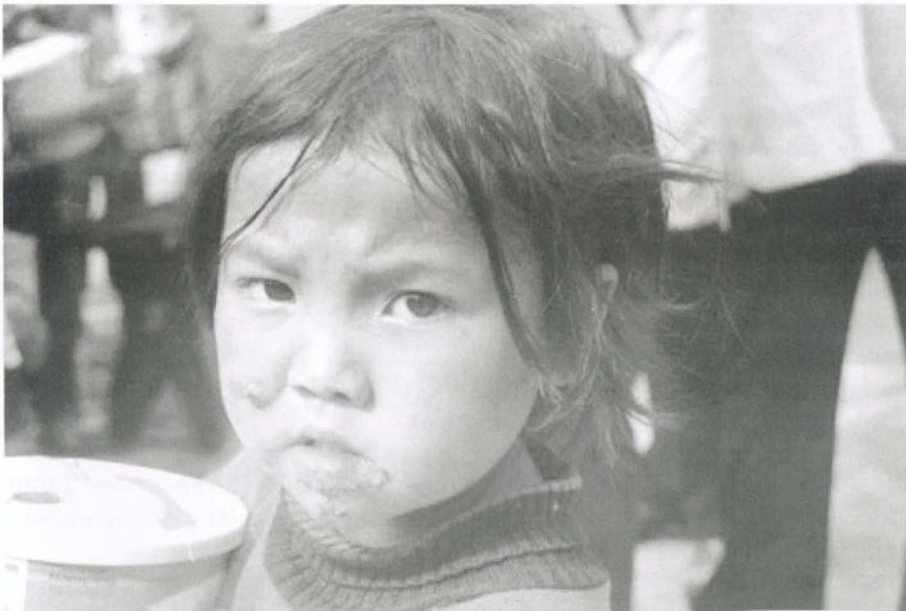
phát những làn khói trắng, và đầu đó lấp ló những gương mặt trẻ thơ đứng bên hàng rào đá.

Tại Ủy ban, chúng tôi được đón tiếp rất nồng hậu, đối lập với những gương mặt gầy gò ngoài kia là ông chủ tịch, phó chủ tịch nói tiếng Kinh rất sôi, mặt trắng phau với hai chiếc má căng phúng phính.

Đầu giờ chiều, đoàn từ thiện mới lục đục kéo nhau ra trạm y tế xã để chuẩn bị quà, khám bệnh và phát đồ. Lên Lũng Cú, quỹ VF dành tặng 300 phần quà, trị giá mỗi phần quà khoảng 300.000 đồng, gồm: mì chính, đường, màn chống muỗi (nhập khẩu từ Thụy Sĩ), giày ba ta, bánh kẹo, 2000 quyển vở, 4000 chiếc bút và 1 tivi 21 inch. Ngoài ra, còn có 4 thùng quần áo và hơn 10 triệu đồng tiền mặt do chính các thành viên của VinaGame VPHN quyên góp để ủng hộ đồng bào vùng cao, dự tính sẽ trao tặng cho 10 hộ gia đình khó khăn nhất.

Vì lâu lâu mới có đoàn tình nguyện lên nên bà con đã đến từ sáng và kiên trì xếp hàng chờ đến lượt khám của mình. Anh Tú, bác sĩ đoàn tình nguyện bệnh viện Bạch Mai sau mấy tiếng vật lộn với bệnh nhân cho biết: "Họ bần lắm, mùi thối kinh khủng, khổ thân một bác sĩ bị bệnh nhân sổ mũi bắn văng hết cả vào người. Nhưng tội, ai cũng có bệnh, nhiều người nếu không chữa trị kịp thời thì các vết thương có thể bị nhiễm trùng, hoại tử đấy!".

Trong nắng chiều, các gương mặt trẻ thơ ửng đỏ hây hây. Đám nhóc người Mông, người Tày mặc lớp lớp áo trong ngoài, rách rưới, bẩn thỉu, hôi hám... và không thèm mặc quần (hoặc không có quần để mặc) đứng ngơ ngác bên đường, chia cho nhau những chiếc kẹo hoặc ôm khư khư hộp sữa vừa nhận. Chúng đã chờ đợi được tặng quà ngon vật lạ, nhưng trong những đôi mắt trong veo kia vẫn ẩn chứa một nỗi buồn. Cái buồn vốn có của những con người ở nơi sâu thẳm rừng núi.



Những đứa trẻ lở loét với quà tặng từ người Kinh

Rồi những bộ quần áo, có lẽ nếu một tín đồ của shopping chúng kiến gương mặt rạng ngời của người dân khi nhận được từng chiếc bộ quần áo cũ từ người Kinh thì mới cảm nhận được sự tội lỗi của đời sống xa xỉ. Chỉ trong vòng 15 phút, 4 thùng quần áo cũ gom được của các anh chị ở văn phòng Vinagame Hà Nội đã hết sạch, nhìn chiếc thùng giấy trống trơn mà một anh người Mông bảo: "Ít thế, nhà tui không có gì để mặc nữa rồi!"

Tranh thủ lúc mọi người phát quà, khám bệnh, tôi và chị Loan "tóm lấy" những người dân đi trên đường hoặc bà con đang tập trung quanh trạm y tế để hỏi thăm tình hình.

"Trên này nghèo đều, nhà nào cũng thiếu ăn thiếu mặc hết, làm sao biết nhà nào nghèo nhất bây giờ?", một người phụ nữ biết tiếng Kinh trả lời (hay hỏi) tôi và chị Loan. Câu này cũng được lặp lại khi chúng tôi hỏi một vài người khác: "Nhưng cũng phải có người nghèo nhất chứ, vừa nghèo vừa mồ côi hoặc không nơi nương tựa cũng được". Họ bèn nói: "Ừ, cũng có đấy, nhưng có đi được không? Ở cách mấy quả đồi cơ!".



Đi vào bản

Đến lúc đó thì chúng tôi đành chịu, có tiền để làm từ thiện đã khó, nhưng trao từ thiện thế nào còn khó hơn. Và rồi, theo lời ông phó chủ tịch xã, chúng tôi trèo lên ngôi nhà nằm cao ngất trên đỉnh núi, nhà của Giàng Mí Dế.



Đoàn tình nguyện BV Bạch Mai và từ thiện Vinagame tại ngôi nhà Giàng Mí Dế

Giàng Mí Dế, cái tên mà đến tận bây giờ vẫn là nỗi ám ảnh của không chỉ riêng tôi, có lẽ đây là lần thứ 3 mọi người ở VinaGame nghe tôi nhắc tới cái tên này (một lần trong bài *Dang rộng vòng tay ở nơi địa đầu Tổ quốc* đăng trên The VinaGamer và một lần trong bài *Chuyện cậu bé 12 tuổi bị ép lấy vợ* đăng trên Zing News). Em có đôi mắt một mí và đôi má đỏ au đặc trưng của người Mông.



Người viết trước ngôi nhà của Giàng Mí Dế

Trong căn nhà đất đã gần 30 năm chưa sửa lần nào, trước cái sân lầy lội bùn và mùi thối của động vật, anh cả Đế cho biết vì nghèo quá nên cả nhà đang muốn Đế đi cướp vợ để có thêm người lao động. Chúng tôi xót xa nhìn cậu bé đang học lớp 5, nếu cưới vợ thì em sẽ phải bỏ học, rồi chỉ một năm sau em sẽ tiếp bước anh trai mình, có một đám con nheo nhóc và sống trong một cái chòi ba bên là củi ghép lại và độc một chiếc chăn cho cả gia đình. Vừa trao tiền cho gia đình em, chúng tôi vừa bắt cả nhà hứa sẽ không bao em đi cướp vợ, phải để cho em tiếp tục được đi học, rồi, chúng tôi những người của VinaGame sẽ lên xây nhà cho đại gia đình em sinh sống!

Và cuối cùng, có lẽ suốt cuộc đời này chúng tôi không thể nào quên được chặng đường về bị nhồi như lợn con trong chiếc xe khách từ thị xã Hà Giang đi Hà Nội. Trong khi chị Mai và chị Loan vẫn còn sức tựa vào nhau để ngủ thì anh Tuấn Anh và Dũng say xe túy lúy, mặt mũi bạc phếch nhưng không một lời than vãn. Có lẽ anh cũng như tôi, và những người khác, đều cảm thấy nổi vất vả của mình chẳng thấm vào đâu so với cái nghèo cái khổ mà người dân Lũng Cú đã và đang trải qua.



Đoàn từ thiện Vinagame tại cột cờ Lũng Cú

Chiều Hà Nội, bến xe Mỹ Đình đầy bụi bẩn và nhớp nháp mùi mồ hôi người. Thế nhưng, mấy anh chị em ríu rít với nhau như vừa được lên thiên đường.

Vậy là, chúng tôi đã trở về, sau 3 ngày đã đến, đã cảm nhận, đã trao yêu thương! Nhưng chúng tôi hiểu rằng điều đó dường như vẫn chưa đủ, bởi ở nơi đó cái nghèo lột trần những đứa trẻ!

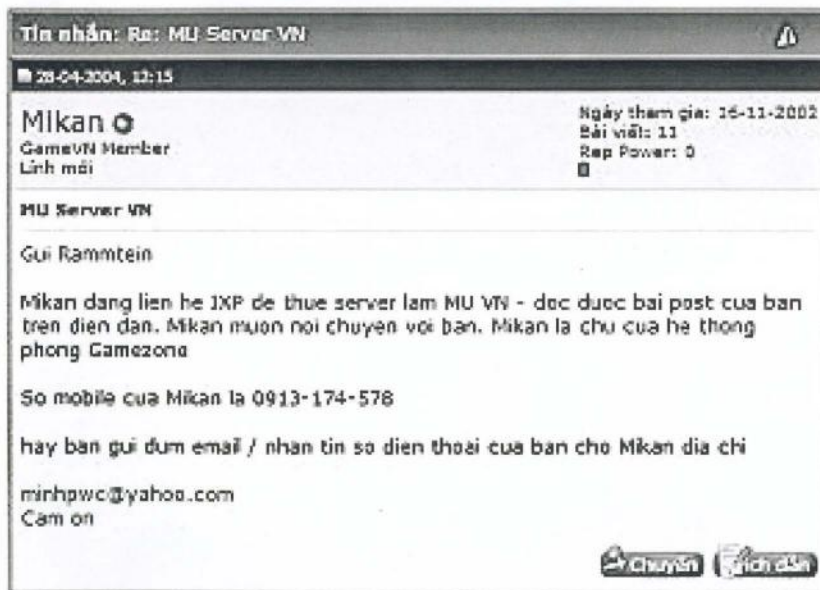
Mới đây, chị Mai có sẻ chia rằng sẽ có một thời gian thích hợp để tiếp tục đi Lũng Cú, giữ đúng lời hứa xây nhà cho gia đình Giàng Mí Đế. Tôi khắp khởi mừng, hi vọng rằng trước chuyến đi đó các VinaGamer sẽ ủng hộ nhiều hơn nữa để giúp đỡ những mảnh đời nghèo.

Chuyện chưa bao giờ kể

TuyênNN

Năm 2003, MU bắt đầu tràn về Việt Nam. Dĩ nhiên các con nghiện Diablo như Tuyên từ năm một nghìn chín trăm... để gì bỏ qua một game có giao diện "na ná" như thế, vậy là ùn ùn chuyển sang chơi - cày và cuối cùng là... oải. Nhu cầu làm một cái Private Server (gọi là MU... lậu) bỗng xuất hiện.

Lúc này Tuyên đang ngồi "gác" cửa một đồng server nhàn rỗi tại HanoiTelecom thì nhận được lời mời... "kiếm nhả" nhưng đầy hấp dẫn như bên dưới ^_^



Thật ra Tuyên cũng không mặn mà với chuyện kinh doanh game lắm, chỉ thích chơi game thôi, vì thấy phiêu lưu quá, nhất là mới vừa trải qua giai đoạn "khủng hoảng sợ" sau thời gian kinh doanh lành ít dữ nhiều tại Nga, nên rất "teo" với những cái mang hơi hướng "liều mạng". Đùng cái tháng 10/2004, nhận tin Mikan đã "vô tình lùm được bí kíp" một game Tàu trên internet tên "Kiếm Hiệp Tình Duyên". Chưa biết hay dở ra sao nhưng nghe cái tên sến vãi...

Vậy là cả hội thu xếp vài bộ đồ với ít tiền lên đường đi Chu Hải. Trên quãng đường đi từ Quảng Châu - Chu Hải bằng xe, cả hội trầm trồ không biết bao giờ Việt Nam mới được như Trung Quốc...

Dạo đó Mikan nghèo lắm, mượn Tuyên vài chục đô đi mát-xa ở chỗ “Người Đẹp Tô Châu” về đòi mãi mới trả, vậy mà còn làm ngon bao luôn “ku” Bình râu và Phương mập nữa ^_^.

Gần một tuần ở Chu Hải, cả team tranh thủ học hỏi về kỹ thuật, về vận hành game, về quản lý game, về game... Mọi thứ đều mới tinh như tờ giấy trắng. Ban ngày học, tối về tùm tùm vào phòng một thành viên trong bọn để họp (chứ đâu như bây giờ, toàn chụm đầu lại đánh bài ^_^). Vất nát óc, cả 3 anh em Tuyên – PhươngNN và BìnhNT mới nắm được tí chút, nhưng mọi cái vẫn còn rất ư mơ hồ...



9 người đầu tiên sang Chu Hải học làm game: Tuyên già – Phương mập – Diệp – Sơn râu – Ngọc (em họ anh Bảo) – Bình râu – Bảo tê – Minh râu (Mikan) – Mỹ.



Cả team đang tùm tùm lại xem “Kiếm Hiệp Tình Duyên” là cái gì...

Một tuần ở Chu Hải qua mau, cả Team lên đường về lại Việt Nam với quà tặng là một lời hứa: "Kingsoft sẽ cho người sang Việt Nam cài một bản game!". Hết! Trong khi ngồi đợi boarding tại sân bay, mặc dù cố làm hề đủ trò, Mikan vẫn không giấu được nỗi lo quá lớn trước mắt...



Mikan "làm trò" ở sân bay

Trở về lại Việt Nam sau chuyến đi Chu Hải, Tuyên chính thức chuyển sang làm cho VinaGame dưới hình thức "bán thời gian". Minh nói: "Làm sao cũng được, miễn mỗi ngày anh Tuyên có mặt tại công ty 4 tiếng đồng hồ và mức lương là 4 triệu đồng/tháng". Hì hì! Quá sướng luôn! Vì làm ở HanoiT-elecom cũng chỉ chừng này mà thôi ^_^.

Job Description đầu tiên tại VinaGame nè, chả dính gì tới game cả ^_^.

Về nội dung công việc:

1. Tư vấn đúng và đầy đủ về mọi vấn đề kỹ thuật cần thiết cho hoạt động của công ty VINAGAME
2. Chịu trách nhiệm tư vấn và lắp đặt hệ thống đường truyền cần thiết cho công ty VINAGAME.
3. Có trách nhiệm bảo đảm chất lượng đường truyền cũng như tốc độ băng thông của đường truyền này đúng yêu cầu kỹ thuật cần thiết cho sự vận hành sản phẩm của công ty VINAGAME.
4. Phối hợp cùng công ty VINAGAME trực tiếp liên lạc, giao tiếp với các đơn vị có liên quan trong việc xây dựng đường truyền trên.
5. Chịu trách nhiệm cài đặt toàn bộ hệ thống máy chủ của trò chơi Võ Lâm Truyền Kỳ, bao gồm mọi phiên bản.
6. Chịu trách nhiệm tư vấn và thực hiện việc bảo mật toàn bộ hệ thống thông tin của công ty VINAGAME, bao gồm cả sản phẩm trò chơi.
7. Bảo đảm khả năng mở rộng của hệ thống máy chủ cũng như đường truyền trong tương lai.
8. Hoàn thành mọi thiết lập cần thiết về mặt kỹ thuật trước khi sản phẩm Võ Lâm Truyền Kỳ được chạy thử nghiệm lần một (closed beta).
9. Có trách nhiệm chuyển giao toàn bộ documents liên qua (bảng guide, diagram và tools) xây dựng và vận hành hệ thống (systems, games systems và security systems) sau khi hợp đồng kết thúc.

Nhận tháng lương đầu tiên mà chưa có gì để làm, lời hứa từ Kingsoft cho người sang cài game vẫn còn... xa xôi quá. Cảm giác áy náy đã man khi chứng kiến các bạn mình cặm cụi thu từng đồng lẻ từ dàn máy cho thuê của GameZone. Hàng ngày BìnhNT, PhươngNN vẫn phải gom tiền về "nộp cho chị Diệp", vẫn phải cẩn rằng "trong chơi game, ngoài đóng cửa" vì cơ sở "mới" 166 Cao Thắng vẫn chưa có bằng hiệu, vẫn phải "trốn" khi có CA Phường đến hỏi thăm sao xe để dưới nhiều thế...

Chột dạ ghê! Khi mơ ước làm điều gì đó to lớn hơn cứ bé con con như "giấc mơ con đề... đẹp lép cuộc đời con" vậy!

Hy vọng đầu tiên

Minh luôn là người đốc thúc tinh thần anh em bằng đủ phương cách: nào là mời Lam Trường hát, nào là dụ đài Truyền hình chiếu phim chương liên miên, nào là tiến quân ra Bắc ỳnh MU... nhưng có lẽ cái "dụ" to nhất vẫn là cái "bánh" MU Online vẫn còn treo lơ lửng từ trước. MU Online gia nhập vào thị trường VN từ năm 2003. Với quan niệm "ai lấy được MU trong giai đoạn này thì sẽ trở thành nhà phát hành số 1 tại VN", cả team lại gác game "Kiếm Hiệp Tình Duyên" bên Trung Quốc chạy ro ro nhưng "lag lòi" tại VN để lên đường sang IDGVV kết hợp với Bryan, Nga Béo, Jimmy... đón đoàn Webzen sang thăm Việt Nam. Cả Team gấp rút ngồi chuẩn bị giấy tờ, hồ sơ, proposal... tới tận khuya. Bộ hồ sơ dày đến cả nửa gang tay.

Sau cái đêm kinh hoàng "kê deal giá, người chuốc say" cùng Webzen, sáng hôm sau, Minh buồn bã nói: "thua rồi!". Cả hội chùng xuống, lại tiếp tục quay về cái "máng lợn" Kiếm Hiệp Tình Duyên mới được Minh đổi tên thành "Võ Lâm Truyền Kỳ".

Hy vọng đầu tiên tắt ngúm thì hy vọng thứ 2 lại lóe sáng

Kingsoft cho người sang cài game. Wow!

Tuyên giao việc tại HanoiTelecom lại cho thằng bạn thân và ngồi lì tại 166 Cao Thắng với Phương mập và Trục béo, nuốt từng lời chú Trung Quốc "non choẹt" hướng dẫn cài game, config game... toàn bằng tiếng Hoa bị loạn mã (vì cài trên linux tiếng Anh). Anh em ngồi bệt dưới đất nghe hần nói cứ như vịt nghe sấm. Một tuần hì hụi với 11 cái máy PC làm server cho bản Võ Lâm Truyền Kỳ local đầu tiên (mượn được từ dàn máy cho thuê của GameZone ^_^), đêm cuối cùng cả team không biết làm gì vì chú Trung Quốc nói đang rối tung rối mù, để nó tự cài, đừng có xen vào hỏi hoài... cả đám bèn lót tót xuống lầu 1 ngồi chờ bằng cách chơi Soul Calibur giết thời gian. Tới 11h đêm, chú Trung Quốc bảo: "Chạy rồi!". Cả đám vui mừng hơn hở dzọt lên lầu 3 chép client ra chơi thử với một đồng tiếng Hoa, lại phải túm anh ĐứcNT nhờ dịch hộ. Còn nhớ như in khi chơi game, có mấy cái bịch rớt ra, anh Đức bảo đó là Thủy tinh con, mai mốt ghép lại thành cục Thủy tinh to để up đồ ^_^. Pó tay!

Game còn một đồng lỗi, crash tựa lua, chú Trung Quốc giao lại vài cái CD-rom, trong đó quá nửa là bộ cài... linux mandrake và hình ảnh cho website, chỉ có 2 cái CD game server rồi nói: "Good luck to you!". Diệp nhà ta mừng rỡ cất tất cả vào... két sắt ^_^.Ặc!

Trục chuẩn bị lên đường sang Trung Quốc, với nhiệm vụ là nằm vùng ở đó ba tháng để chuyển localization của anh Đức đã dịch vào game. Ba anh em Tuyên, Phương mập và Trục đi ăn trưa, mệt, chán và nóng nực. Tương lai mù mịt quá...

Nhận tháng lương thứ hai khi chưa làm được gì, bèn nói với Diệp: "Anh không nhận lương!".
Diệp bảo: "Anh cứ cầm, công việc còn dài mà..."

Lúc này Sales Team và Web Team vẫn đang lớn lên từng ngày một, vẫn dựa trên một cái sản phẩm "ngon lành" Võ Lâm Truyền Kỳ mơ ước, trong khi nó vẫn chưa thành hình và còn ở tận bên Chu Hải xa xôi.

Mở trang web đầu tiên của "Võ Lâm Truyền Kỳ" được hosted tại HanoiTelecom, cả đường truyền 2mbps chết ngắt, nâng lên 10mbps cũng queo luôn, chuyển sang đường VNIX 100 mbps... vẫn chết sặc tiết. Bé NgọcDH và ThịnhVD xúm xít lại fix, cả hội vừa mừng vừa lo. Mừng là vì sản phẩm bắt đầu được gamers quan tâm, lo là không biết là sức mình mần được tới đâu...

Hợp đồng thuê máy chủ giữa VinaGame và HanoiTelecom không ký được vì nhiều lý do nhưng hầu hết là do Tuyên không "cover" được với mấy sếp ở HanoiTelecom, vậy là quyết định chuyển sang thuê máy tại VDC. Anh BảoT lo lắng xanh cả mặt...

Cuối cùng thì cũng có tin Trúc béo bên kia báo về, Minh mừng rỡ "chốt" ngay lại plan ^_^:

From: Minh Le [mailto:minh.le@vina-game.com]
Sent: Monday, March 07, 2005 1:30 PM
To: 'Bảo Trinh'; 'Hy - Vina'; son.vu@vnaprepaid.com; tuyen.nn@hanoitelecom.com
Cc: 'Trúc Đình'; binh.nguyen@vina-game.com; phuong.hoi@vina-game.com
Subject: Swordman launch
Importance: High

Dear all

Theo thông tin mới nhất từ Trúc, thì vào ngày 20/3, phiên bản Võ Lâm Truyền Kỳ (tiếng Việt) sẽ hoàn thành và sẽ về Vietnam (có nghĩa là 2 tuần nữa)

Hình vậy thì kế hoạch launch VLTK của mình không thay đổi. Sau đây là time table du lịch

Thu 14/3 Mọi người gửi feedback về Marketing Plan
Thu 14/3 Marketing Plan hoàn chỉnh, phê duyệt bởi HĐQT - đưa vào thực hiện
Thu 14/3 Website VLTK "soft-opening" (ra mắt trên trang web nhưng chưa công bố rộng rãi, chỉ gửi link tới một số nội bộ lấy ý kiến)

Trong vòng thời gian 12/3 cho đến 20/3: in xong Posters, deliver Posters ra Hanoi, Sales team Hanoi và TP HCM "READY"

Tu ngày 20/3 Ra quan Poster
PR trên báo chí (Báo Thể Giới Game ra ngày 25/3, các báo khác cũng trong khoảng thời gian này)
Website VLTK ra mắt chính thức

20/3 - 31/3 Gài đặt game trên servers tại VDC, Internal Testing, GM Ready

28/3 - 31/3 Hop báo (Công bố IDG đầu tu + Launch VLTK)

2/4 Mở website cho đăng ký Closed Beta Testing

6/4 Closed Beta Testing

Thời gian Open Beta sẽ chưa biết chính thức (vì còn tùy thuộc vào Closed Beta Testing) nhưng có gắng là trong vòng tháng 4 sẽ Open Beta.

Ready guys, we are ready for WAR!

Cheers,

Minh

Plan phát hành VLTK

Vậy là bản Võ Lâm Truyền Kỳ cũng xong (hy vọng là thế), server cũng hòm hòm chuẩn bị hoàn tất.

Với cảm giác sự cố mặt của mình đã xong và hơi buồn một chút vì không giúp được gì nhiều cho team, cộng với công việc tại HanoiTelecom bắt đầu khá nhiều khi chuẩn bị làm Mobile Phone, Tuyên quyết định rút lui khỏi VinaGame. Tội nghiệp Phương mập và Diễm Phương, cứ đi tìm suốt ^_^.

Sau hơn một năm rời khỏi VinaGame, làm lãng quăng đủ trò, cuối cùng, vào một buổi trưa tháng 4/2006, lúc đang bị nổi "mề đay" đẩy người phải nằm chèo queo tại nhà, lại vô tình chat với Phương mập trên Yahoo, Phương mập rủ về VinaGame làm lại: "Anh em vẫn vui và muốn anh về làm cùng...". Thế là quyết định bỏ hết những thị phi, ganh đua tại công ty nhà nước, quay trở lại VinaGame...

Đến tháng 6/2006 Tuyên chính thức trở lại VinaGame mở đầu cho chuỗi ngày chen chúc "ngồi lên đùi nhau" mà làm việc tại 383 Điện Biên Phủ.

Tiếp tục ba năm kế tiếp tại VinaGame, làm đủ thứ chẳng chữa cái gì, chẳng ngại cái gì. Ai cần gì, cảm thấy cái gì không ổn là lao vào làm, từ làm SO, IDC, VLTK1, Ragnarok, FS, ZP, ZG, ZT... thậm chí lãng quăng khắp nơi cùng EA lo giấy phép phát hành game...



*OB Ragnarok nè, đông chưa!
(vẫn còn nhớ hôm đi hát karaoke "ôm" với anh HiệpNN và mấy bác HQ ^_^)*

Và rồi các sản phẩm khác lần lượt nối đuôi nhau ra đời. Nhân sự ngày một đông, văn phòng càng nhiều... Từ cuộc họp toàn công ty đầu tiên của VinaGame chỉ có 21 người, nay có đến cả nghìn người. Cũng có những lúc khó khăn, mệt mỏi, bức xúc và chán nản, muốn "vắt" hết đi cho rồi. Những

thời điểm nhạy cảm ấy chỉ có tin tưởng vào nhau, vào con đường đã vạch ra phía trước một cách tuyệt đối mới có thể giữ mọi người ở lại gắn bó sống chết vì công việc. Để rồi được cùng nhau tận hưởng cái cảm giác sau nhiều tháng ròng rã chuẩn bị, đón giây phút đầu tiên game thủ đăng nhập vào trò chơi lúc Open Beta... Hồi hộp và sung sướng lẫn lộn...

Cứ mỗi một sản phẩm ra đời lại kéo theo nó biết bao nhiêu câu chuyện, về con người, về bạn bè và hơn hết, là nhiệt huyết "sôi sục" của cả công ty với sản phẩm mới. Tuyên sẽ không kể nhiều nữa vì Tuyên tin chắc rằng phần "sử ký" của các bạn khác trong nhóm những người mở đầu, sẽ nối tiếp vào những câu chuyện đang còn dang dở...

Kể xấu VinaGamer

TuyênNN

Do làm ở VinaGame khá lâu cũng như phụ trách nhiều việc loăng quăng “hầm bà lằng sắn cẩu”, nên Tuyên có nhiều cơ hội “sống và làm việc” cùng với rất nhiều VinaGamers từ nhiều bộ phận khác nhau. Mỗi người một tính, ai cũng có nhiều tật xấu rất là mắc cười và cũng rất là dễ thương...

1. Người bạn đầu tiên ở VinaGame là anh **BảoT**. Hai thằng biết nhau từ hồi tranh cãi tóe khói cái ổ CDrom SCSI 2X với cái IDE 4X cái nào nhanh hơn trên mạng TTVN. Sau dạo đó, hai đứa có thói quen test hardware, chép phim và tán dóc đủ thứ chuyện trên đời. Lúc quyết định bỏ nghề computer sang Nga làm việc, Tuyên vác cả một thùng CD, sách vở sang nhà anh Bảo nói: “Tuyên bỏ nghề, chán công việc chui gậm bàn này lắm rồi”. Anh Bảo cười cười nói: “Tui giữ đây cho ông, khi nào chán đi buồn lậu thì về tui đưa lại”. Hì, vậy mà cũng có ngày quay lại làm technical thật. Lần từ Chu Hải quay về Quảng Châu, cả hội đi chơi chỉ còn hai thằng già ngồi với nhau trên sân thượng của khách sạn nhìn xuống, Bảo trầm ngâm nói: “Bảo quyết tâm 5 năm sau sẽ ‘change my life’, rồi biết đâu lúc đó mỗi thằng đi một cái ‘mẹc’ thật hoành tráng”...



Những ngày đầu ở Quảng Châu, mấy anh em tụm nhau vào một phòng xem phim “pay4view” trên tivi cho đỡ... tốn ^^

2. Người thứ hai là **Phương mập**, nổi tiếng với biệt danh “thiên hạ đệ nhất ngáy”. Nhớ lúc còn ngồi bên 383 Điện Biên Phủ, buổi trưa thấy cửa kính rung rung tưởng xe tải chạy ngang qua, nhưng hóa ra là cu cậu đang ngồi dựa ngửa trên cái ghế ngáy ngon lành. Ấc, vậy đó! Tại VinaGame, Tuyên và Phương mập đã đi cùng với nhau những quãng đường rất dài trong công việc. Từ ngày lọ mọ từng dòng lệnh linux config VLTK server cho đến giờ, Phương mập bao giờ cũng đẩy “lửa” (chứ không phải đẩy mỡ), trách nhiệm và làm đến cùng các việc mình chủ động nhận về. Hi, hình như anh Tuyên vẫn còn nợ Phương mập một điều gì đó chưa trả xong... ^^



Closed Beta Phong Thần

3. **Anh Sơn râu.** Gọi như vậy cũng không đúng, vì lâu lâu lại thấy anh cạo râu đi, trông trẻ ra đến chục tuổi. Ngày đầu tiên ở với anh bên Chu Hải, anh bảo mình: “Quái, cậu này siêng thế, sáng nào cũng dậy sớm mở máy ra làm việc”. Anh đâu có biết là ngày thường mình thức đến 1-2h sáng, đi công tác thì phải ngủ sớm nên dậy sớm là tất yếu, chứ mình đâu có siêng năng gì. Ở VinaGame, anh Sơn luôn có những ý tưởng thực tế, sáng tạo, thảo nào bé Xuân “bầu” cứ bảo ảnh là “lắm râu nhiều ý kiến” ^^ . Anh Sơn có một cái tật là rất thích đi “sờ hàng”, kaka. Sờ hàng ở đây có nghĩa là thích đi shopping và “sờ” đủ món, thử đủ thứ, còn mua hay không thì... hên xui. Những lần đi công tác với anh mà có đi chơi cùng sau những giờ làm việc là rã cả giò ra. Vậy đó, chứ tối đến 11 giờ còn gọi điện sang bảo: “Này, anh có hàng này hơi bị hay, chạy sang xem tí chút nhá”. ^^
4. **Thái và Như “Bunny”.** Lúc còn ở 166 Cao Thắng, Tuyên gặp một cặp rất loi chơi “xì tin đầu xanh đầu đỏ” (còn hơn xì tin bây giờ xa), quần áo thùng thình, dây nợ lủng lẳng. Anh Bảo nói: “Hai game thủ bờ-rồ nè, về làm GM”. Thái có cái tật nhớ rất dai. Mình có mỗi con dao gọt trái cây nhọn nhọn mà mấy năm sau Thái vẫn còn hỏi “con dao ghê ghê đầu rồi anh?” Lăn leo Langbiang đu dây

xuống, mình đang lui cui bò xuống thì thấy Thái đang... bò lên. Túm lại hỏi, cu cậu bảo: "Em còn yêu đời và chưa lấy vợ anh ui", rồi bò một mạch lên trên... đi bộ về ^^ . Hiện giờ gặp Thái và Như, ít ai dám nghĩ là chỉ 5 năm mà "cặp" này đĩnh đạc lên hẳn và vẫn rất là "tình thương mến thương" nhau. Có lần mình gheo Thái, nói "Thái... dúii", vậy mà cu cậu giận mình cả tuần. Ặc Ặc.



5. **Trực béo**, 5 năm rồi vẫn béo, chắc do hậu quả của nhiều năm ngồi máy tính cặm cụi hack nhiều quá. Lúc về VinaGame cu cậu hoàn toàn không hề biết là cái tên bm_vn đang nằm top 10 trong sổ đen hacker của CA. Ấn tượng đầu tiên về Trực là cậu luôn tìm ra được cách giải quyết vấn đề "nhanh và tà" nhất có thể. Nhìn thì "bệu" một đồng vậy đó, chứ Trực nhảy... hiphop hơi bị hay luôn. Bạn nào không tin thì cứ việc rủ Trực đi "sàn" một đêm sẽ rõ.



6. **Anh ĐứcNT**, anh Đức là một trong những người gắn bó cùng Tuyên nhiều nhất và lâu nhất trên các nẻo đường "dầu mỡ", ý là ăn uống và đi tiếp khách bên Trung Quốc đó ^^ . Anh Đức có nhiều tật xấu và cũng có nhiều "tật" tốt. Tật xấu là cứ luôn giao hàng dịch thuật trước thời hạn, làm các team khác và đối tác chạy có cờ luôn. Còn "tật" tốt nhất là đi massage mà không bao giờ rủ cả, ặc! Các bà xã ở nhà hơi bị yên tâm. He he.



7. **Diệp lé**. Mặc dù không lé tí nào nhưng do họ Lê mà không có dấu nên cứ gọi là Diệp lé cho... tức chơi. Ở VinaGame có lẽ Diệp là người Tuyên dễ chia sẻ trong công việc nhất. Từ cái hồi nhờ Diệp bập bõm dịch một bài hát tiếng Hoa trong USB mua ở Quảng Châu cho đến giờ, tính tình Diệp thay đổi rất ít. Ấn tượng nhất về Diệp là khả năng book vé máy bay giá rẻ, he he. Tóm lại là nếu nhờ Diệp book vé máy bay cho Management Team thì nên book làm 2 chuyến, lý do tại sao thì cứ tóm... Minh râu mà hỏi. Khả khả. 5 năm tại VinaGame, Diệp làm hầu như không ngơi nghỉ, không care đến bản thân, luôn là hậu phương và đôi khi là cả "tiền phương" cho anh em dựa lưng vào. Anh tin chắc Diệp sẽ có tiếp nhiệm kỳ 5 năm nữa. Nhiệm kỳ gì thì không nói ra đâu vì sẽ bị ụyính tơ tả, ka ka ka...



Leo Langbiang bằng niềm tin...

8. **Thư Dung.** Ngày đầu mới trở lại 383 Điện Biên Phủ, bước vào showroom là bắt gặp ngay một con bé tròn tròn, miệng oang oang “trấn áp” khách hàng, nhưng quay qua bên kia thì nhỏ nhẹ ỡng ẹo với khách VIP thấy ớn. Tuyên vốn quen với cách làm của Nhà nước, thật sự là “ấn tượng khó quên” luôn với phong cách rất “khủng” này. Vậy đó, chứ lúc nào bé Dung cũng “em iu anh Tuyên nhất” vì anh Tuyên đi đâu cũng mang đủ thứ đồ trong người, đúng là... tiệm tạp hóa kiêm được điểm của em. Ặc! Lần đi Võ Đang về, có nhượng lại bé Dung mấy cuốn bí kíp võ học, không biết sư muội đã luyện tới đâu rồi?



9. **Hà “ghê”.** Không biết từ đâu ra cái tên này. Mặc dù chưa kiểm chứng được em HàVT có ghê hay không, nhưng Tuyên với Hà có rất nhiều kỷ niệm, từ thời hàng ngày Hà cho Tuyên đi ké honda từ 383 Điện Biên Phủ sang nhà bên đường số 1 lấy xe, cho đến khi hai anh em hì hục vác máy cài server. Ấn tượng đầu tiên về Hà là anh chàng đô con, lãng tử sau thời gian vài năm ở VinaGame giờ chỉ còn có... một nhúm da, xương và lông. Hậu quả của lần thức mấy ngày đêm ngồi lì trong cái Data Center bé như cái kẹo tại Điện Biên Phủ cài mail server cho công ty đây mà. Ấn tượng thứ hai là Hà có giọng hát rất rất hay, nhất là hát... cải lương, Ặc! Và thứ ba là tài cắt tiết vịt và nấu ăn. Thật ra cũng khó hiểu là tại sao một anh chàng đa tài lãng tử như thế này lại có thể làm IT được. Thôi thì coi như âu cũng là cái duyên nợ của HàVT với VinaGame vậy.



10. **Minh “râu”**. Gọi thêm chữ râu cho có hơi hướng anh bộ đội cụ Hồ chút, chứ thật ra chân vừa cong lại vừa ít lông, he he. Cảm nhận và kể xấu Minh râu ở bài kia cũng nhiều rồi, bài này tạm tha cho hắn vậy. Chỉ đăng một hình mang tính chất “sỉ nhục” cho bà con coi chơi thôi.



Ợ! – La pô ti que

11. **"Ngheo bá"**, là **Nga béo** đó. Nếu tính ở vai vế trong gia đình, thì Nga béo phải kêu Tuyên bằng... ông nội. Thật ra cũng chẳng phải họ hàng gì, chỉ cái tội có hôm lên canteen, Tuyên bảo cơm ngon quá, Nga buột miệng nói "thôi đi ông nội", thế là bị Tuyên bắt gọi bằng... ông xưng cháu từ đó. Tuyên biết Nga béo từ hồi còn cùng nhau chinh chiến với Webzen bên IDGVV, Nga béo lẳng xăng ra vào lo... rót nước. Mãi cho đến những năm sau này, ông nội vẫn khẳng định là, nếu có ai hỏi ông nội rằng ở VinaGame này, người nào iu VinaGame nhất thì ông nội vẫn khẳng định đó là cháu của ông nội đóá. Nhờ có cháu mà cả nghìn mạng người trong VinaGame này mới được ngồi mát mà chơi đào vàng (Zing Play) đó.



Lang Biang, Ủ lều được mà không xuống được, làm sao đây?

12. **HoàngP** (anh Bảo hay gheo là Hoàng "thợ cạo", nổi tiếng nghiêm khắc với nhân viên). Nhớ hồi trước khi đi Võ Đang, Hoàng còn rất "phốp pháp" chứ không đô con như bây giờ. Tối ngủ chung phòng với Hoàng, hai anh em mỗi nử sau một ngày ở "Điều Trị Nhạc Hội" event, về rủ nhau lên tầng thượng massage cho khỏe. Minh xong xuống ngủ từ lâu, cu cậu lang thang mãi đến 12h mới về, leo lên giường ngáy "cái đùng", hậu quả là Tuyên thức cả đêm hôm đó. Ấy vậy mà việc gì nhờ Hoàng hay Hoàng nhận, đều rất yên tâm là công việc sẽ được khởi động, theo dõi và feedback một cách hoàn hảo nhất.



CS mừng sinh nhật Minh râu nè, mặt ai cũng "nai" thấy ớn

13. **Bình râu.** Lúc đầu cũng không hiểu sao lại gọi BìnhNT là Bình râu vì hẳn có cọng râu nào đâu. Rồi cuộc cũng hiểu ra là do hẳn hay đi với anh Sơn râu và Minh râu, nên gắn "râu" vào luôn cho nó có tụ. Tuyên và Bình râu có một kỷ niệm khó quên hồi leo núi Võ Đang. Tối ngủ hai anh em rờ cái cửa sổ qua cái màn, thấy cứng cứng rồi nghĩ là cửa đã đóng, ai dè đó là cửa... lưới. Báo hại tối hôm đó cái lạnh bên ngoài -7 độ C cứ thoải mái đi ra đi vào. Sáng ra Bình ú ớ "grrr, ạnh ế" vì cứng cả hàm không nói được. Đi với Bình nhiều, Bình rất hay kể đủ thứ chuyện trên đời, từ "chiến tình củm" cho đến công việc. Thế nên Tuyên biết được rất là nhiều "vụ án hồ con rùa", vụ án như thế nào thì ai đó "hối lộ" đi, để Tuyên không kể ra, he he, nhất là "ku Zit" á, ka ka ka.



14. **“Ông kẹ” Tuấn Anh** (như bài team EA viết. Tuyên confirm đúng là ông kẹ thiệt). Hấn thật là hung hãn quá đi. Mắng nhân viên như mắng... con, thế mà quái lạ là nhân viên vẫn thương yêu hấn như... ông kẹ, không như Tuyên mới mở miệng ra cần nhân viên đôi câu đã bị kêu là ác như con tê giác. Vậy mà Tuấn Anh là người mà Tuyên ăn dấm nằm dể và làm việc “ăn rơ” nhất ở VinaGame, đặc biệt là trong các vụ án “che chắn” để thực hiện các “hành động xấu xa”, ha ha. Và hấn cũng là người mà Tuyên tâm sự nhiều nhất về cuộc sống. Có đi với Tuấn Anh qua các chặng đường mang tên “Đại Lộ Năn Nỉ” mới thấy hết được cái khổ, cái nhục của hấn. Nhiều khi hai anh em lên xe ngồi đi về, không nói với nhau được câu nào vì cái cục “ấm ức” vẫn còn đang chặn ở cả hai cái cần cổ, chỉ biết lẳng lặng chia sẻ khoảng im lặng riêng để có thể bình tâm trở lại cho “cuộc chiến” vào ngày hôm sau. Những ngày tháng vật vờ, tắt bật, đau ốm lẫn “điên máu” tại Hà Nội, chắc hẳn các bạn đã từng thuộc team EA sẽ không bao giờ quên được.



Tháng ngày đau ốm vật vã

15. **Sơn sì**, SS và Tuyên chắc có cái số... ở chung, đi đâu rồi thế nào cũng ở chung phòng, trừ phi hẳn đi với... vợ. Số lần hai anh em “chung đụng” chắc đếm hết cả mấy đầu ngón tay ngón chân cũng không xuể, từ cái hồi lang thang ở Bắc Kinh ngắm nghía Phong Thần cho đến gần đây nhất là sáng sáng dậy sớm tranh nhau cái cọng dây mạng để dọn xe trên Zing Me ở Thượng Hải, chia nhau gói mì ở San Francisco... Ấn tượng về Sơn sì nhiều nhất là game. Hai anh em có thể tán hàng đồng câu chuyện về chơi game từ lúc lên máy bay cho đến lúc xuống máy bay. Cùng với Minh râu và Bình râu, Sơn sì góp mặt trong bộ ba mau già, mau xuống sắc nhất tại VinaGame chỉ sau vài năm. He he.



Chuyến Bắc Kinh đầu tiên nhận “hàng” FS, mặt SS còn “non trong”

16. Do tính chất công việc, số lần Tuyên “chung đụng” với **các thành viên trong team GO** cũng nhiều không kém với Sơn sì. Có thể liệt kê nhiều nhất là Nguyên, là Hùng “chim”, là Tuấn “Tâm hâm”, Hoàng “phở”... Mặc cười nhất là “ku” Nguyên. Chỉ mới gần đây nhất Tuyên mới biết cu cậu vốn xuất thân là... bác sỹ thú y! Ấc ặc! Hai anh em ở với nhau cũng nhiều lần, lần nào trước khi đi ngủ cu cậu cũng bảo “anh ngủ trước đi, em đi... đánh bài, không là anh khỏi ngủ luôn”. Đôi khi cũng chả phải đánh bài gì, cu cậu lánh đi cho mình ngủ trước, chứ cu cậu mà ngủ trước thì mình có nguy cơ thức suốt đêm vì tiếng “xe tải leo dốc” ở giường bên kia. Lần đi leo núi Fansipan với GO, Tuyên cảm nhận được rất nhiều điều từ tập thể có thể nói là gắn bó nhất VinaGame này. Các bạn gắn gũi nhau như một gia đình. Có lần leo mệt rã cả giò, lết được về đến khách sạn, các bạn nhảy ra ôm chầm mừng rỡ “mừng wé, anh về được tới nơi rồi!”



GO (ngày xưa là GS) ăn mừng sau khi "hành hạ" Kingsoft chỉ bằng một con Ngủ độc của Vinh "thịt heo"

17. **Trung "mềm"**, hay còn gọi là "gã đầu bạc". Riêng Trục béo thì lại hay gọi là Trung "mát", cái này không biết do đâu. Tuyên gặp Trung lần đầu tiên khi được cử sang team Developer để giúp bên này verify lại các lỗ hổng an ninh của Website. Trung trình bày vấn đề thật sự ấn tượng với một tờ giấy A0 được ghép lại từ một đống những tờ giấy A4 dán lại (chắc bằng cơm trưa) với nhau, trên đó vẽ chi chít các table, đường relation của Database. Trung nói: "Anh xem giúp em". Ấc, xem được chết liền. Cái bảng đó Tuyên vẫn còn giữ đến giờ này ^_^.



18. **TrungNK:** Hối lộ đi, không thì anh kể xấu cái vụ án đi bơi ngoài Hà Nội cho mọi người nghe bây giờ, he he.



19. **Bình "dê ít"** có sở thích đặc biệt là sưu tầm tiền xu, có lẽ do chuỗi ngày kinh doanh "nhập tâm" bên Sales tạo nên. Tuy nhỏ con nhưng luôn có sức mạnh vượt trội do "bò cụng" mang lại nên Bình dê ít vẫn mang được tiếng... "dê nhiều" và có hạng trong các trận đá banh lẫn trong biệt đội "treo dán". Coi nhỏ con vậy thôi chứ Bình là một trong những Đảng viên - Bí thư chi bộ năng nổ của ĐHKT đóa, kaka.



Hix, anh Tuyên chỉ em uống "bò cụng" không ăn thua gì cả

Ngọc "mask"



Phong "Napo"



Còn nhiều người nữa, anh Quang "nem chua", anh Phong "napo", bé Trần, Ngọc "mask", "mã"
Hà, Xuân "bầu", Diễm Phương...



Các cô "du kích" trên đỉnh Langbiang

...

Đó, bạn Tuyên ở VinaGame là vậy đó. Mỗi người một tính, và cũng đi kèm một hay nhiều kỷ niệm riêng. Nhớ lại hôm nọ Minh gửi cho đọc slide của Netflix về việc xây dựng văn hóa công ty, Tuyên thích nhất trong đó là slide:

Great Workplace is *Stunning Colleagues*

Great workplace is *not* day-care, espresso, health benefits, sushi lunches, nice offices, or big compensation, and we only do those that are efficient at attracting stunning colleagues

Ở VinaGame này, Tuyên rất vui vì có rất rất nhiều "Stunning Colleagues", cảm nhận được môi trường làm việc đầy "máu me" và thấy được rất nhiều việc mà mình và đồng đội có thể chung vai gánh vác.



Thật ra khi nhìn lại thì quãng thời gian 5 năm đối với lịch sử phát triển của một công ty là quá ngắn. Ngoài kia vẫn còn rất nhiều việc để “tự mình” cùng làm, để thay đổi được sự bé nhỏ của Việt Nam so với thế giới, để đưa VinaGame trở thành công ty tiên phong trong việc sử dụng sức mạnh Internet thay đổi cuộc sống của người Việt Nam.

Mong các bạn luôn tìm và có được thật nhiều “stunning colleagues” quanh mình, nhé.

Họa - Bì

ThiệnNH, CườngDKK

Cuộc sống đa đoan, công việc tất bật thường dễ khiến con người ta đánh mất những cảm xúc tinh tế hoặc ít có điều kiện biểu hiện những cảm xúc ấy đối với người thân, bạn bè, và hàng trăm mối quan hệ xã hội khác, thậm chí rơi vào trạng thái tự quên lãng chính bản thân mình. Để được “sống” lại, phải nhờ đến nghệ thuật, bạn có thể nghe một bản nhạc, xem một bộ phim, đọc một quyển sách hoặc hơn nữa là thưởng thức hội họa.

Hội họa - một trong những ngành nghệ thuật ra đời sớm nhất và quan trọng nhất của nhân loại. Mục đích nhằm lưu lại những điều tai nghe mắt thấy hay biểu trưng hóa, trừu tượng hóa hiện thực đời sống thiên hình vạn trạng. Vì lý do gì đi nữa thì một tác phẩm hội họa dù ra đời ở thời điểm nào, có phù hợp với “tâm đón đợi” đương đại hay không thì đối với tôi, nó luôn là nghệ thuật của cuộc hôn phối sắc màu, của sự huyền bí, thiêng liêng, là “cái đẹp còn sót lại ở trần gian” của đấng tạo hóa.

Những bức họa chân dung VinaGamers được phóng tác hết sức ngẫu hứng, tinh tế, sống động qua ngòi bút của Nguyễn Huy Thiện – họa sĩ 2D (GSS) dưới đây sẽ dẫn dắt chúng ta qua những miền cảm xúc khác nhau: “từ thung lũng đau thương đến cánh đồng vui”, từ hiện thực lãng mạn đến hiện thực xã hội, từ ẩn tượng đến hậu ẩn tượng, từ cổ điển đến hiện đại, thậm chí hậu hiện đại...

Vi sao bé không lắc (Đặng Văn Ý - Music Composer (GSS))



Người "ai cũng biết là ai đó"

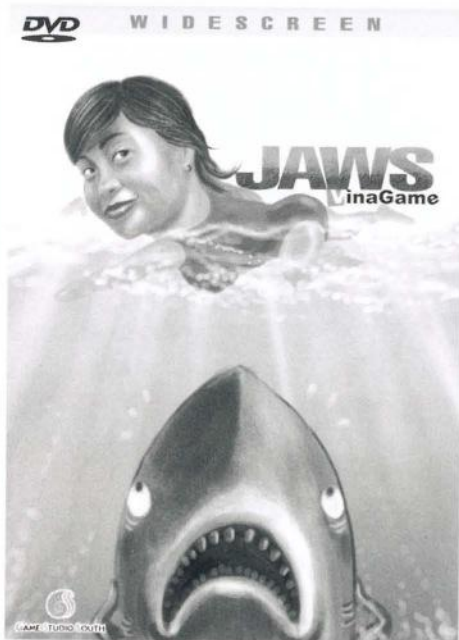




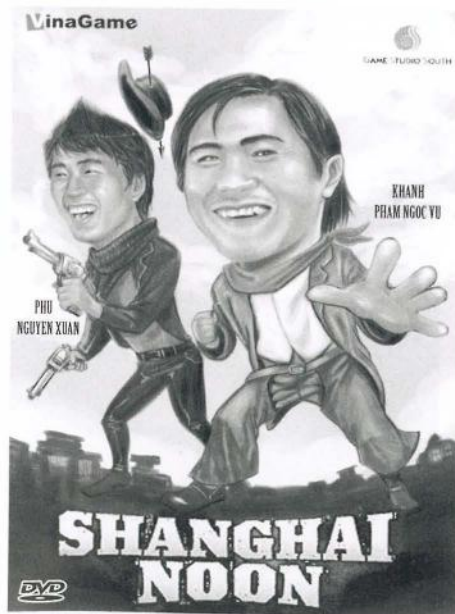
Tình không biên giới
(Phan Lương Trường Hải – Net Developer (GSS))



*Bay thẳng cánh muôn trùng Tiêu Hán
 Phá vòng vây bạn với Kim Ô*
**(Đặng Hồng Quang - Product Group 5 "T-Bone" Leader/
 Game Studio South Department Head)**



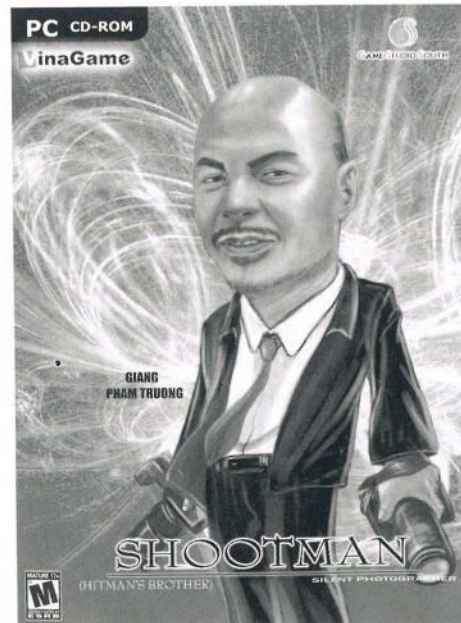
*Chìm đáy nước cá lờ đờ chết
Lừng lừng trời nhận hết kiêu sa*
(**Vũ Thị Hồng Phượng** – 2D Artist (GSS))



*Phú: “Đánh giặc mà đánh tay không
Thà về xó bếp giương cung bắn mèo”
Khánh: “Trơ như đá, vững như đồng
Ai lay chẳng chuyển, ai rung chẳng dòi”*
(**Nguyễn Xuân Phú** – 2D Art Supervisor
Phạm Ngọc Vũ Khánh – Art Manager (GSS))



Vietnamese trầm lặng
(Nguyễn Hoài An – R&D Manager (GSS))



Râu hùm hàm én mày ngài
Vai hai tấc rộng thân mười thước cao
(Phạm Trường Giang – Game Content Leader (GSS))

Ông Kẹ của EA team

GiangNTM

Theo từ điển Wikipedia, ông Kẹ là một sinh vật có khả năng biến đổi hình dạng. Nó sẽ biến thành thứ mà nạn nhân của nó sợ nhất. Còn ở EA team, cứ hễ nhắc đến ông Kẹ là tinh thần team – work giữa các thành viên bỗng nhiên cao chót vót, theo một điển tích thời hiện đại thì “người mà ai cũng biết là ai” – với biệt danh “ông Kẹ” luôn là một câu chuyện dài, đầy màu sắc í ố, hỷ nộ và cả sự... đe dọa.

Hung thần... chính hiệu!

Ông Kẹ nổi tiếng đến mức chẳng ai còn... đủ sức để nhớ nổi kẻ đã đặt ra cái chết danh “ông Kẹ” nữa. Một số em út “mới nhập hộ khẩu EA” thì thảo và kính cẩn nghe kinh nghiệm truyền nhau từ “đời trước” như: “Kẹ là ngày nắng, đêm không mưa...” hay ngậm ngùi: “Nghĩ về Kẹ... thấy vui một chút thui (lúc dẫn đi ăn). Buồn sao thiệt nhiều (mỗi tuần bị nghe chửi) híc híc...” hay là: “Kẹ á?... Rồi em mơ thấy... thấy Kẹ kể bên... thấy tiếng anh như sấm truyền và những lời nói dịu dàng như xe tăng đang càn quét”.

Đúc kết về kẻ mà “người ai cũng biết là ai đó”, một nhân viên EA lâu năm cho biết: Kẹ cũng có nhiều lúc thật đáng yêu dù nhiều khi tình yêu dành cho Kẹ của nhân viên EA rất khó có thể diễn đạt thành lời mà chỉ biết “câm nín” nghe tiếng Kẹ nói mà thôi (ho ho ho...)

Vài dẫn chứng “nhỏ nhẹ” về ông Kẹ đã khiến nhiều em mới vào xanh mắt (còn sợ hơn cả ông Kẹ mẹ hay đem dọa ngày trước). Thấy tình hình sụi sùi quá nên đưa lâu năm cảm cảnh đưa mới vào đang rơm rớm nước mắt, tỏ vẻ vỗ vỗ an ủi bạn “*Không đâu! Sếp toàn... chửi chứ chưa... quýnh ai bao giờ!*”.

Ông Kẹ thường hay đi công tác dài ngày. Những lúc ấy, không khí thật dễ chịu như tiết trời vừa vào xuân. Dân tình EA đi làm với khuôn mặt tươi vui rạng rỡ, nói chuyện líu lo như chim hót.

Và đến ngày ông Kẹ trở về...

Nếu bạn đã từng mong được “trải nghiệm” cảm giác... mạnh như đi tàu lượn siêu tốc hay rơi tự do từ cầu Sài Gòn thì bạn đã có thêm một cách vừa thỏa mãn ước mơ của mình, vừa tiết kiệm tiền hiệu quả nhất chỉ với mỗi việc tham dự một buổi họp giao ban của EA!

Tin dữ "bão sắp đổ bộ về" lan truyền nhanh hơn ai đó... trúng vé số. Mới sáng sớm mà bàn dân thiên hạ đã tề tựu đông đủ... chuẩn bị tinh thần... họp giao ban. Chị mama tự nhiên tốt hẳn ra, ôn tồn hỏi thăm mọi người: "Tụi bây đã ăn sáng chưa?" "Nhớ ăn xôi kẹo chả cho chắc bụng hén". Chả là cuộc họp giao ban với ông Kẹ thường làm tiêu tốn rất nhiều năng lượng. Thử hình dung: những buổi họp giao ban "anh nói em nghe tiếng lẫn lời" thường kéo dài từ khi gà đi vào chuồng đến tận giờ Ngọ (gà thức dậy và gáy o o... rùi chuẩn bị lên chuồng một chặp vẫn chưa họp xong).

Để nghe ngóng tình hình "thời tiết", kẻ từ trong Nam gọi ra ngoài Bắc, kẻ ngoài Bắc lại gọi vào trong Nam, những từ "key" được nhắc đi nhắc lại nhiều lần "bão giạt", "bão di chuyển", "bão đổ bộ", "bão suy yếu"... Những lúc thời tiết âm u dù chưa tới... họp âu cũng là dịp để người ta siết chặt tình đoàn kết, nhờ vậy mà hiếm có Team nào có tình thâm giao từ Nam chí Bắc như Team EA.

Sau những ngày và đêm "bão tố" thì thường giờ trưa là lúc để dân tình EA xả stress và... kể khổ hoặc "nói xấu" ông Kẹ - kẻ đã "hành hạ" dã man hai cái lỗ tai mình từ sáng đến giờ. Những "chuyện tình thâm cung bí sử" và kể cả... lý do vì sao ông Kẹ quyết định ...tu tại gia được dân tình đưa lên... bàn ăn mổ xẻ.

Nhiều nhất vẫn là "giai thoại" về những lúc ông Kẹ "nổi cơn tam bành": ông đi vào phòng, đập lên bàn một cái "BỐP", sau đó "mắng mỏ té tát" cư dân EA nào xấu số không kịp "nộp bài" đúng thời hạn hoặc văn bản viết sai chính tả lung tung. Thương thay, cư dân đáng thương ấy mặt mày xám ngoét không còn chút máu, còn "thị trấn" đang bình yên trở thành... bình địa, im thin thít đến con muỗi bay qua cũng nghe thấy tiếng!

Nếu ông Kẹ khó tính và hay la rầy vốn không gì lạ thì cách khen của ông cũng rất chi là... hắc ám. Một cư dân EA chia sẻ kinh nghiệm "được Kẹ khen": nếu một ngày đẹp trời nào đó, bạn nhận được email khích lệ của ông kẹ có hai chữ "Good Job!" thì hãy cố tận hưởng những giây phút hạnh phúc nhất đi, bởi vì chắc chắn sáng hôm sau bạn sẽ được nghe tiếng "đập bàn bôm bốp" hay "tiếng gõ năm ngón tay lộp bộp" kèm theo cái giọng cực kỳ... quen thuộc "Cái thằng kia/cái con nhỏ kia, mà qua đây...!?"

Hoặc đang lúc giữa khuya sắp về sáng mà vẫn cặm cụi căng đầu căng óc để hoàn thành dự án kịp với "đép -lai", chỉ sau ít phút gửi "i-meo", nhận được thông tin "Rất tốt" "Good Job" thì hãy cố mà ngủ và... mơ giấc mơ đẹp. Chẹp chẹp cho tới sáng hôm sau vừa kịp lò dò vào công ty vẫn có thể nhận được những âm thanh rền rĩ hệt sấm truyền: "Làm ăn gì mà ẩu tả thế hả?"

Ông Kẹ tài hoa

Ngoài cái tật "nóng là la" thì kể ra ông Kẹ cũng khá nhiều tài lẻ...



Giọng ca Chai-en

Đầu tiên phải kể đến giọng ca Chai-en, nghe như sấm rền và xe tăng kéo pháo. Thế nhưng, cứ mỗi lần có dịp kéo nhau đi karaoke, ông Kẹ rất thích làm live-show, mà cứ mỗi lần nghe anh hát, những tên EA còn lại chỉ còn biết há mồm... ngồi chờ tới lượt. Ông Kẹ luôn phô diễn giọng hát không mấy khá khẩm đến... lì lợm. Chưa kể nếu vớ được mi-cà-rô thì cũng đừng vội mừng và hí hửng vớ bỏ tưởng đến lượt mình. Chỉ cần bạn vừa cất giọng chưa tới câu thứ hai, ông Kẹ chắc chắn "nhảy vào" để... hát chung (thôi rồi còn chi). Vì thế mà bài học xương máu được rút ra là không nên... mời ổng đi hát chung. Dân tình còn bàn nhau: nếu ổng nhút quyết đòi đi thì phải chạy ngay ra hiệu thuốc mà mua vài viên... trợ tim và đừng quên mua thêm bịch bông gòn để nhét vào lỗ tai.

Nhắc đến tài lẻ của ông Kẹ, thật thiếu sót nếu không nói đến khả năng "bi xô ham nói" của ổng. Trong cuộc họp, trong buổi nói chuyện và tóm lại là trong mọi lúc mọi nơi, nếu diễn đàn của bạn bị ông Kẹ độc chiếm thì cũng đừng buồn vì... bạn không phải là nạn nhân đầu tiên. Trong lớp họp PR hồi tháng 6/2009, ông Kẹ đã làm ông thầy dạy PR há hốc miệng chờ... thời được nói. Ông thầy tội nghiệp chỉ còn cách ngồi... về cà vạt cho đỡ buồn, và gật cái đầu liên tục.

Ngoài ra khả năng... tắm lâu của ông kẹ cũng đã được cuốn Ghi-net Việt Nam công nhận! Khổ thân cư dân nào dám... xài chung nhà tắm với ổng (khi đi công tác). Dân tình cứ đoán già đoán non không biết ổng ở trong trông lâu... để làm gì. Có đứa "dại dột" chung phòng (tức là cũng chung cái... nhà tắm) mém tí nữa "mót" hết ra quần vì đã mòn mỏi chờ hơn 2 tiếng trước cửa mà Kẹ vẫn chưa tắm xong.

Ngoài ra, tài "lắc" của Kẹ cũng được đồn đãi là không ai bì bằng, nếu không tin thì hãy đến... vũ trường xem Kẹ trình diễn màn diễn... múa cột. Chắc chắn ai "yếu bóng vía" sẽ phải vô cùng khiếp đảm!

Là... Kẹ nhưng không hề xấu trai!

Ngày xưa, đám con nít thường hay khóc thét lên khi mẹ nó dọa... bỏ nó cho "ông Kẹ" nuôi. Hình bóng ông Kẹ trong trí nhớ nhiều người khá to lớn, lưng lững và hơi dễ sợ. Thế nhưng kẹ EA đẹp trai cực kỳ "bá cháy", không chỉ đẹp "rạng ngời", có những ngày ông còn khiến nhiều cư dân EA ngưỡng mộ suýt soa vì chiếc quần đồ... chói lóa, áo trắng thêu hoa văn vàng chóa.



Ông Kẹ chính tề trước công chúng

Nói về gu ăn mặc, nhiều cư dân EA dù đã chịu khó đầu tư cả tháng tiền lương cho chuyện ăn mặc nhưng vẫn còn rất xa mới theo kịp Kẹ. Không chỉ trong team, khi đi ra ngoài, nhiều chị nhà báo hai con rồi mà cứ "mắt tròn mắt dẹt" xuýt xoa khen ông Kẹ mãi: ui cha con nhà ai mà đẹp chai bá cháy, mặc đồ cũng đẹp hết xẩy. Vì thế mà dân tình EA cũng quyết bầu chọn ông kẹ là "Đệ nhất mỹ nam". Đây là một "danh hiệu" cao quý không ai cũng có được. Mỗi tội mỗi dịp đi công tác, cư dân EA lại ái ngại nhìn ông khệ nệ vác chiếc va li cỡ chùng... nửa tạ rồi lại canh cánh lo cái vụ "quá ký" trên mỗi chuyến bay...

Bỗng nhiên, một hôm Kẹ lặn ra...bệnh

Rồi cũng có những ngày ông bệnh ("la hoai" nhiều khi cũng mất sức ghê lắm đó) nằm bệnh viện, không vào công ty. Cư dân EA vốn đã quen với giọng nói quen thuộc tự nhiên bỗng thấy thiếu vắng, trống trải. Có đứa còn cảm râm: tự nhiên thèm nghe ông Kẹ chửi (híc, nghe chửi mà cũng ghiền).

Những ngày ông Kẹ mỗ để cắt khúc... ruột thừa, dân tình EA cũng bắt đầu thấy... nhớ nhưng ông Kẹ quá xá. Ông Kẹ một thời tung hoành giờ phải đắp mền nằm cong queo ở góc giường. May thay có chị mama xung phong đi chăm ổng và "chú chó nhiều lông" chạy tới chạy lui đưa thư để... ký duyệt.

Giống như thừa cơ hội "khổ chủ" đang mắc cạn, công việc cứ ùn ùn kéo tới. Bình thường có ông Kẹ thì công việc được giải quyết cái... ẹc. Vậy mà bây giờ chúng mặc sức oanh tạc ngang dọc

làm cư dân EA “ăn không ngon, ngủ không yên”. Thế mới biết tầm quan trọng của ông Kẹ như thế nào, và dường như cư dân giờ mới thấu hiểu nỗi lòng của ông Kẹ.

Mới vắng bóng ông Kẹ hai ngày, mọi người chưa kịp sắp xếp để đi thăm thì Kẹ cả team đã “choáng” với đồng công việc, qui trình liên tục “tống đạt” qua email. Còn “tin dữ” từ bệnh viện chuyển về cho biết: Kẹ dù vẫn phải nằm trên giường bệnh, ca phẫu thuật khiến ông mất nhiều máu, bên hông còn tòng teng đeo... cái bịch; tuy nhiên ông vẫn check mail và hăng say... dí đép-lai, khoá chỉ và mê mệt hết như chat với người iu...

Chưa tới ba ngày nhập viện, mọi người lại một phen hoảng hồn khi thấy bóng ông... lò dò bước vào công ty. Dù vẻ mặt vẫn còn xanh xao, tiêu tụy và có phần te tua kém đẹp trai, ông vẫn ngồi vào bàn để chuẩn bị cho cuộc họp...

Đó cũng là một cuộc họp đáng nhớ trong lịch sử các cuộc họp của team EA. Dân tình ngồi nhìn ông Kẹ nói, dù âm lượng có hơi nhỏ, hơi đứt quãng nhưng cái khoản mắng mỏ về “nội dung và chất lượng” thì không hề thay đổi. Có những lúc, cả bọn say sưa nghe “sấm” và quên bẵng rằng Kẹ mới trở về từ... bệnh viện.

Ông Kẹ, iu thương và chiến đấu

Ông Kẹ một khi đã mở máy vi tính và online thì.. trời có gấm cũng chưa buông ra. Ông thường làm việc thâu đêm do khối lượng và “trọng trách” mà ông được giao khá “trọng đại”. Một mình ông Kẹ “chiến đấu” để sống sót với mảng đối ngoại, pháp lý và truyền thông của một công ty với hơn 1000 người!

Không chỉ chiến đấu cho màu cờ sắc áo của VinaGame, ông Kẹ cũng là người luôn đặt ra thử thách và áp lực làm việc cho cả team Đối ngoại. Cả ekip để kịp hàng đồng dealine, ngoài việc phải tự thân nỗ lực còn học được cách thức tổ chức công việc, quản lý thời gian, xây dựng và quản lý mối quan hệ trong – ngoài sao cho có hiệu quả.

Sau 5 năm, team Đối ngoại dù có nhiều người vào – ra, tuy nhiên cả người cũ cũng như người mới đều công nhận: “dù bầm dập thiệt nhưng cũng nhờ thế mà trưởng thành rất nhiều”. Mama Nhật Hà, sau hai năm “tu luyện” tại EA, tổn cũng khoảng vài chục lít... nước mắt, đã được một công ty liên doanh mời về làm giám đốc chi nhánh ở Biên Hòa. Trong những lần về thăm lại, chị cho biết: chị học được rất nhiều về kỹ năng làm việc và kỹ năng quản lý. Có công việc tốt hơn và vị trí cao hơn ở Vina-Game, thế nhưng chị Hà nhiều lần “than thở”: thèm lại được họp giao ban (híc híc)...

Vì thế nếu có “vô tình” đi ngang phòng họp lúc 8 giờ tối, xin bạn đừng bao giờ ngạc nhiên khi thấy cả mười mấy mạng trẻ trung lại ngồi im thin thít nghe một người nói – dù người đó đang mặt mày dặt dẹo hay cả lúc xinh đẹp thì giọng nói lúc nào cũng âm vang, ầm ào như sấm chớp, chưa kể bonus kèm theo là tiếng đập bàn côm cốp, rầm rầm... thì đó đích thị không ai khác: xin thưa chính là ông Kẹ của EA...

Bí quyết thành công: Đam mê và học hỏi

HoàngLT

Chàng trai Hà thành, quá niên trạc ngoại tam tuần, nét mặt thân thiện, dễ mến và đầy chất lãng tử. Đó là phác họa về Bùi Minh Phương - người thành đạt với niềm đam mê game online vô bờ bến.

Bùi Minh Phương hiện công tác tại Product Group 1 (PG1) thuộc VinaGame, đồng nghiệp PG1 thường gọi tên một cách thân mật là "Zit". Anh đang giữ chức vụ Product Group 1 Manager và là Giám đốc thương hiệu game Võ Lâm Truyền Kỳ.

PhuongZit – thương hiệu trong cộng đồng game Việt

Trong cộng đồng game Việt, mấy ai không biết nickname phuongZit. Anh từng đại diện cho game thủ Việt Nam dự thi Warcraft III trong giải đấu World Cyber Games 2003 tại Hàn Quốc.

Ngay từ những ngày đầu năm 2001, Bùi Minh Phương đã tiếp xúc với game online và game đầu tiên anh chơi là MU Online. Với Zit, game là sở thích, là lửa trong tim. Anh quan niệm chơi game không đơn thuần chỉ thỏa mãn khát vọng chiến thắng mà thông qua thế giới game sinh động ấy, anh có thêm nhiều người đồng chí hướng và những bằng hữu tâm giao trong cuộc sống.

Khởi nghiệp kinh doanh

Tốt nghiệp ngành Công nghệ Môi trường Đại học Bách Khoa Hà Nội nhưng Bùi Minh Phương lại chọn con đường kinh doanh để phát triển sự nghiệp. Nhờ sự chăm chỉ, chịu khó tìm hiểu về các sản phẩm trên thị trường cũng như thị hiếu của game thủ, anh đã có kiến thức khá rộng trong lĩnh vực game online. Không những thế, ở tâm thế của một gamer, Bùi Minh Phương nhận ra rằng game online không chỉ đơn thuần là một trò chơi giải trí mà đó thực sự là cơ hội kinh doanh cực tốt.

Cơ duyên đến với VinaGame thật tình cờ! Trong lần thi đấu Warcraft III tại World Cyber Games 2003 - Hàn Quốc, Phương đã gặp gỡ và trao đổi với anh Lê Hồng Minh (*hiện là Tổng Giám đốc VinaGame*) về những ý tưởng kinh doanh game online. Tháng 4 năm 2005, Phương thành lập Công ty Zion chuyên cung cấp thẻ game. Với phương châm cung cấp hàng nhanh nhất, Phương đã huy động một đội ngũ chuyên vận chuyển thẻ sẵn sàng phục vụ 24/24 tại Hà Nội nói riêng và thị trường miền Bắc, miền Trung nói chung.

Tháng 5/2006, để tiếp tục khẳng định tiếng tăm của Zion, củng cố vị thế trên thương trường cũng như tên tuổi trong cộng đồng game, Phương đã tổ chức cuộc thi Electronic Spots World Cup 2006" (ESWC).

Thành công tại VinaGame

Khởi nghiệp bằng việc thành lập Zion, Phương lại thành công trong vai trò của một nhà quản lý tại VinaGame. Và đến 13/10/2007, Phương đã vinh dự được tặng giải thưởng "Game thủ thành đạt 2007" do Hiệp hội Doanh Nghiệp Phần Mềm Việt Nam (VINASA) bầu chọn. Giải thưởng này không chỉ tôn vinh những cá nhân thành công trong thế giới đầy sống động của game online mà còn thành công ngay cả trong sự nghiệp và cuộc sống thường nhật.



Bùi Minh Phương nhận giải "Game thủ thành đạt 2007"

Những ngày đầu tại VinaGame, anh vẫn quản lý Zion, đơn vị cung cấp thẻ VinaGame tại khu vực Bắc và Trung. Khi Võ Lâm Truyền Kỳ II ra đời, anh trở thành người quản lý thương hiệu cho game này. Công tác quản lý game online cho VinaGame bắt đầu từ đây.

Giờ đây, anh đang là một trong những trụ cột của VinaGame với vai trò là Giám đốc thương hiệu dòng sản phẩm game online Võ Lâm Truyền Kỳ. Anh chân thành chia sẻ: "Trong phạm vi VinaGame, Phương nghĩ cũng đã đạt được những thành công nhất định trong công việc. Điều may mắn nhất là Phương có một cấp trên tài giỏi và học được rất nhiều từ anh ấy. Đặc biệt, Phương đang quản lý một bộ phận rất dễ thương của VinaGame cùng với những đồng nghiệp rất đáng mến. Ngoài ra, Phương cũng có những người bạn khá thành đạt với vị trí quản lý cao cấp trong các công ty phát hành game mà trước đây, họ đều là những game thủ cừ khôi".

Những năm gần đây, trình độ tư duy về game của các gamer Việt Nam được nâng cao rõ rệt và với game thủ thế giới, các game thủ Việt Nam cũng "chăm chỉ" và "chịu khó" hơn nhiều. Hiểu

được điều đó, anh mong muốn đem đến cho gamer Việt Nam một sân chơi thực sự ý nghĩa và đúng "tâm đốn đọi". Điều anh tự hào nhất là trong vô vàn game đang vận hành tại Việt Nam thì thương hiệu Võ Lâm Truyền Kỳ vẫn đứng ở vị trí đầu bảng dù đã nhiều năm trôi qua kể từ ngày ra mắt.

Giải dị giữa đời thường

Khó ai hình dung được người quản lý cả một thương hiệu game online nổi tiếng lại giản dị và vô cùng thân thiện trong cuộc sống thường nhật. Ngoài thời gian dành cho game online, anh còn có những sở thích "táo nhả" khác: nhâm nhi vài ly bia với bạn bè, tìm hiểu về lĩnh vực Marketing và chạy offline cùng đồng nghiệp Marketing.

Trong những buổi "diễn ca hát xướng" của PG1, lúc nào anh cũng có mặt trước tiên, cũng "quậy" chẳng kém gì ai.

Bùi Minh Phương – Giám đốc thương hiệu dòng sản phẩm Võ Lâm Truyền Kỳ

Cậu bé Phương hồn nhiên với đôi mắt to tròn ngày thơ bé nay đã trưởng thành và có những bước tiến dài trong sự nghiệp. Ngã rẽ cuộc đời không ai biết trước được, sau khi tốt nghiệp Đại học những tưởng anh sẽ trở thành kỹ sư môi trường, nhưng anh lại trở thành một trong những người quản lý game thành công tại một công ty phát hành game hàng đầu Việt Nam – VinaGame.



Cậu bé Phương thuở nhỏ



Zit của hiện tại

Sống xa gia đình (bố mẹ anh ở Hà Nội, còn anh hiện làm việc tại TPHCM), đôi khi anh cảm thán vui trước tình cảnh “cái tuổi nó đuổi xuân đi” (anh đã bước sang giai đoạn “băm”): “*Trái tim anh chia ba phần tươi đỏ, anh dành riêng cho game phần nhiều, phần cho gia đình và phần để em yêu*”. Và có lẽ chính vì nghiệp duyên với game quá sâu nặng mà giờ đây anh vẫn độc hành trên con đường tình cảm cá nhân!

Thành công bắt đầu từ sự đam mê và tính cần cù chịu khó học hỏi. Trong mắt của các game thủ và đồng nghiệp tại Vinagame, Bùi Minh Phương thực sự là tấm gương sáng và tiêu biểu cho thế hệ thanh niên Việt Nam thời hội nhập: năng động, nhiệt huyết, trí tuệ và thành đạt.

Câu chuyện về hai nữ tướng của VinaGame

AnhNHT

Trải qua những đắng cay và ngọt ngào, VinaGame khi tròn 5 năm tuổi đã hoàn toàn lột xác so với thuở ban đầu. Thành quả đó ghi dấu ấn đẹp trong lịch sử hình thành và phát triển VinaGame với sứ mệnh tận dụng những ưu việt của Internet nhằm góp phần thay đổi cuộc sống người Việt Nam, được đúc kết bằng nhiệt huyết, trách nhiệm của một tập thể năng động, hòa đồng, cầu tiến, luôn hướng tới mục tiêu cung cấp những sản phẩm, dịch vụ trực tuyến mang lại sự tiện lợi và dành được tình cảm yêu mến của khách hàng. Và 2 gương mặt điển hình trong tập thể ấy, 2 nữ tướng mà những đóng góp của họ trong suốt 5 năm đầu tiên của VinaGame đã góp phần quan trọng vào sự nghiệp xây dựng nền tảng vững mạnh, tạo thành bộ phận vững chắc giúp hoạt động kinh doanh ổn định và từng bước mở rộng, đó là chị Nguyễn Hoàng Quế Nga, Phó Tổng Giám Đốc phụ trách hành chính – cơ sở hạ tầng và kinh doanh trực tuyến và chị Lê Thị Ngọc Diệp, Phó Tổng Giám Đốc phụ trách Nguồn Nhân lực.



Nguyễn Hoàng Quế Nga – Nữ tướng quá ghê!

Chị quá ghê! Đương nhiên, vì đó chỉ là cách đọc trại của tên chị - Quế Nga. Mà không "ghê", hỏi làm sao chị lẫn lộn "chốn giang hồ" tìm kiếm và dựng lên trên 10 "doanh trại VinaGame" lớn nhỏ từ Bắc - Trung - Nam trong 5 năm để "chiêu binh mã mã, tập hợp nhân sĩ thực hiện mưu đồ mở rộng, gắn kết giới võ lâm"? Không ghê hỏi sao chị đã làm được cái chuyện tày đình là "tìm kiếm địa thế, sửa sang lập ấp" mặc dù có lúc trong những ngày đầu gian khó tài khoản công ty hầu như rỗng tuếch? Không ghê hỏi tại sao chị đã từng lao thẳng vô trụ sở công an phường, gặp đồng chí Trưởng công an thương lượng: "Các anh chuyển trụ sở để em thuê lại làm văn phòng". Hix hix... Và một lần nữa thử hỏi nếu chị không quá ghê thì liệu VinaGame có được văn phòng Big V sang trọng, hiện đại, để tập trung toàn bộ nhân lực với sức chứa trên 1000 con người từ rất nhiều tòa nhà văn phòng khác nhau nằm rải rác trong thành phố Hồ Chí Minh tập trung về một đầu mối để tiện lợi cho việc phối hợp hoạt động và chỉ đạo điều hành như ngày hôm nay?

Chị không chỉ ghê "mấy vụ" đó! Gắn suốt hoạt động 5 năm cái sự ghê của chị còn thể hiện ở việc: hầu như không vị trí công việc nào trong công ty chị chưa từng đảm trách. Có thể nhiều thế hệ VinaGamer sau này không khỏi ngạc nhiên khi biết rằng chị đã từng phụ trách từ Nhân sự - Tài chính - Hành chính đến Kinh doanh - Chăm sóc khách hàng (đội ngũ CS ngày nay) và cũng chị chứ không ai khác đặt nền tảng cho sự ra đời và phát triển của dịch vụ thương mại điện tử gắn liền với thương hiệu 123mua!

Câu chuyện về cái sự ghê của chị không chỉ dừng lại ở đó. Chị là người "luôn có ý kiến" trong tất cả cuộc họp cấp cao của VinaGame về các vấn đề quan trọng. Để được nói chị sẵn sàng leo lên bàn đứng phát biểu để gây được sự chú ý và nhìn được mặt từng tên trong bộ sậu lãnh đạo coi "phản ứng chúng sao để từ từ xử lý". Và cũng chỉ có chị dám làm chuyện tày đình là "tỏ tình" với Tổng Giám Đốc công khai giữa cuộc họp lãnh đạo cấp cao của VinaGame bằng giọng nghẹn ngào: Một lý do mà chị không thể bỏ VinaGame dù trải qua nhiều giai đoạn thăng trầm là tại chị THƯƠNG Minh! (Ồi trời, có ý có tình thì sao không thổ lộ lúc người ta còn chưa vợ, chưa con?)

Vậy nữ tướng quá ghê có giây phút nào hiền dịu, dễ thương không? Thưa, có! Trong công việc chị luôn là người thẳng thắn, quyết liệt, vững lập trường nhưng cũng là người tận tình chia sẻ chăm lo đời sống anh em từ những bữa cơm trưa đảm bảo sức khỏe đến từng chi tiết cho dù nhỏ nhất để anh chị em nhân viên có sức khỏe và an tâm thực hiện công việc chuyên môn. Cũng chị chứ không ai khác trở thành đại sứ cho nhiều mối gắn kết sau những xô xát xảy ra trong hàng ngũ cấp cao công ty khi có mâu thuẫn phát sinh từ những quan điểm khác nhau về công việc quản lý điều hành. Và sau tất cả khi trở về ngôi nhà bình yên cùng 2 cô công chúa sinh đôi chị luôn là người mẹ hiền dịu đầy trách nhiệm.

Câu chuyện về chị còn vô vàn điều thú vị với những nụ cười giòn tan nở trên gương mặt phúc hậu lẫn những giọt nước mắt nghẹn ngào với bao thăng trầm chị ném trái để cùng công ty vượt qua những khó khăn đi tới mục tiêu chung. Và sẽ mãi đọng trong những trang lịch sử VinaGame những tiếng gào khản giọng của chị hòa trong những âm thanh ồn ã của các phương tiện giao

thông chạy rầm rập hòa cùng những cơn mưa xối xả của Sài Gòn khi chị cùng đồng đội chỉ đạo việc xây dựng, di chuyển văn phòng với ước mong VinaGame sẽ có những văn phòng to đẹp hơn, hiện đại hơn, tiện nghi hơn.

Lê Thị Ngọc Diệp – Nữ tướng chuyên đóng vai ác!

Khác hẳn với nữ tướng Quách Ghê về khả năng biểu lộ tình cảm đa sắc, nữ tướng Ngọc Diệp trầm tĩnh, và ít bộc lộ xúc cảm hơn.

Vậy chị có ác không? Thưa, có!

Chị nhập “vai ác” đầu tiên khi chịu trách nhiệm... canh két sắt của VinaGame. VinaGame khi thành lập là một công ty nhỏ, kinh doanh trong một lĩnh vực hoàn toàn mới mà không ai dám chắc rằng sẽ hoạt động hiệu quả và thành công. Vốn góp của công ty cũng không đáng kể. Và công việc đánh vật với chỉ tiêu được giao một tay chị xoay vần. Chị đã phải cân đối, dè sẻn từng đồng cắc... Phải sắt đá và nghiêm khắc lắm, chị mới giữ được tình hình tài chính ổn định, và giúp công ty thoát khỏi nhiều cơn khủng hoảng gần như đứng trên bờ vực giải thể.

Rồi khi sản phẩm đầu tiên công ty phát hành Võ Lâm Truyền Kỳ tạo được tiếng vang, mang lại những đồng doanh thu đầu tiên, chưa kịp vui thì chị phải gánh vác tiếp những trọng trách mới. Đó là bài toán quản lý, xây dựng lại đội ngũ, chuẩn hóa quy trình để đáp ứng sự phát triển của công ty. Ai chưa làm tài chính chắc không thể hiểu hết những khó khăn của chị... Và kết quả là khi xiết chặt quản lý tài chính, tiếng ác của chị được lan truyền từ khu này qua khu khác. Vượt qua nhiều cuộc tranh luận cam go, đụng chạm trong công việc mà chị hay gọi là “những cú sốc quản lý”, hiệu quả quản lý tài chính đối với hoạt động chung công ty tốt hơn thấy rõ và dần nhận được sự ủng hộ của mọi người.

Tiếng ác của một người lãnh đạo từng phụ trách tài chính còn chưa dứt, chị lại mang thêm tiếng ác trong vai trò một nhà quản trị nguồn nhân lực. Chia tay với công việc tài chính vốn mà chị đã dày công học tập để nắm bắt, cùng những người đồng nghiệp gắn bó với bao ân tình, chị nhận nhiệm vụ quản lý và phát triển một phần tài sản có thể nói là quý giá nhất của VinaGame sau 5 năm phát triển – đó là nguồn lực con người. Để củng cố và phát triển nguồn lực này đòi hỏi chị phải thực hiện một loạt những thay đổi, từ việc chuẩn hóa lại các chính sách, qui trình, tổ chức lại bộ máy bên trong và bên ngoài phòng Nhân sự, điều chỉnh văn hóa làm việc, cho đến việc rà soát và sàng lọc đội ngũ... Để thực hiện những thay đổi ấy, không ít lần chị phải đưa ra những quyết định mà nếu không bình tĩnh, tinh táo và...sắt đá thì khó lòng làm được. Nhưng ít ai biết được, đằng sau những quyết định “sắt đá” ấy là một chị Diệp luôn luôn lắng nghe và sẵn lòng tiếp nhận những chia sẻ, đóng góp, thậm chí phê bình từ nhiều phía. Cửa phòng làm việc của chị từ ngày về phòng Nhân sự rộng mở hơn, và chị chủ động dành nhiều thời gian hơn giữa những lo toan, những bộn bề công việc để cười nhiều hơn, gần gũi với mọi người xung quanh hơn...

Vậy câu hỏi tiếp tục được đặt lại: Chị có ác thật không? Và câu trả lời cuối cùng vẫn là: chị ác thật. Nhưng chị chỉ ác đối với chính bản thân chị. Không ít VinaGamer, đặc biệt là nhân viên bộ

phận Tài chính – Kế toán, đã chứng kiến những buổi chị làm việc thâu đêm suốt sáng, hoặc ngủ gục trên bàn làm việc nhiều đêm liên tiếp. Cuộc sống của chị một thời hoàn toàn bị ngập lụt trong công việc.

Chị không những ác, mà còn tàn nhẫn với bản thân. Đó là lý do tại sao chỉ cách đây ít lâu, dù lên cơn đau ruột thừa phải nhập viện, chị vẫn hăng say làm việc, vẫn bần khoăn, trăn trở cùng các nhóm xử lý từng tình huống bức xúc của nhân viên mặc dù có lệnh của Tổng Giám đốc: “Nghiêm cấm không cho đụng vô máy vi tính đến khi xuất viện”.

Chị Quế Nga và chị Ngọc Diệp, mỗi người có một sắc thái riêng, một phong cách làm việc khá khác biệt. Nhưng ở 2 chị có một điểm chung mà bất cứ ai lần đầu tiên tiếp xúc đều có thể cảm nhận sâu sắc: đó là tình yêu mãnh liệt các chị dành cho VinaGame. VinaGame tự hào vì có 2 nữ tướng là các chị: Nguyễn Hoàng Quế Nga – Nữ tướng quá ghê và Lê Thị Ngọc Diệp – Nữ tướng chuyên đóng vai ác!

Phút 89

(Tường thuật trực tiếp trên website Vina Gà Mẹ)

NghĩaDT

Trước mắt chúng ta là trận đấu bán giao hữu giữa Liên quân quốc tế gặp tuyển Việt Nam tranh giải ICT thiên niên kỷ lần thứ nhất. Gọi là giải bán giao hữu vì tuy thi đấu với thể thức giao hữu, tức là có thể thay người thoải mái, nhưng giá trị của chức vô địch rất cao: quyền ấn định giá vé và thu tiền vé trên sân bóng hình chữ S với hơn 20 triệu khán giả.

Trong đội hình của Liên quân quốc tế, có thể thấy rõ gương mặt quen thuộc của các ngôi sao hàng đầu: Gúc Gỗ, Già Chát, Gia Meo, Phích Kờ... Bên phía tuyển Việt Nam, hầu hết các tên tuổi lớn đến từ 3 câu lạc bộ hàng đầu: Vina Gà Mẹ, Phờ Phờ Tờ và Vờ Cờ Cọp, số còn lại mới được đôn lên từ giải U11 quốc gia và giải bóng đá đường phố lần thứ nhất.

Đội hình ra sân của Liên quân quốc tế có sơ đồ chiến thuật 4-4-2, với sự kiểm soát của 2 "ông chủ" khu trung tuyến là Già Chát và Gúc Gỗ và hai tiền vệ cánh cơ động Gi Meo và Gia Meo. Đội hình tuyển Việt Nam không thực sự rõ ràng, khi là 4-5-2, khi thì 4-3-3, có lúc trở về 10-0-0 hoặc thậm chí là 5-0-0 vì liên tục có các cầu thủ nằm sân hoặc bị khiêng ra ngoài sân.

Hiệp 1 vừa bắt đầu, đội Liên quân quốc tế đã tràn lên kiểm soát toàn bộ mặt sân. Các đường phản công yếu ớt từ các tuyển thủ Việt Nam mới trưởng thành từ U11 quốc gia như Hoa Tiêu Soup, Vờ Nờ Chat hoặc Phờ Tờ Meo đều bị bẻ gãy dễ dàng trước hai bức tường thành Gúc Gỗ và Già Chát. Ngược lại, Liên quân quốc tế bắt nhịp rất nhanh và càng chơi càng lên chân. Ngay phút thứ nhất, tận dụng lúc tuyển Việt Nam chưa kịp nhập cuộc, Già Chát đã một mình một bóng băng lên sát khu cấm địa, bật tường 1 - 2 với Gia Meo rồi tung cú sút không thể cản phá vào góc cao khung thành tuyển Việt Nam: 1 - 0 cho Liên quân quốc tế.

Chưa kịp hoàn hồn sau bàn thua đầu tiên, ở ngay tình huống giao bóng tiếp theo, tuyển Việt Nam để mất bóng vào chân Già Chát. Vẫn với kịch bản cũ, Già Chát đan bóng với Gia Meo và bật tường 1 - 2 trước vòng cấm địa. Chỉ có khác một chút là người ghi bàn lần này là Già Meo. 2 - 0 cho Liên quân quốc tế. Đồng hồ trên sân lúc này mới chỉ sang phút thứ 5.

Không khó khăn gì để nhận ra điểm yếu cốt tử của tuyển Việt Nam trong lần đầu xuất trận ở một giải đấu lớn, dù là trên sân nhà: Thể lực. Hầu hết các cầu thủ đều xuống sức chỉ sau vài phút nhập cuộc và lững thững đi bộ, bóng lăn trước mặt cũng không thèm đuổi. Tinh thần đồng đội của tuyển Việt Nam cũng có vấn đề. Các cầu thủ rất ít khi chuyển bóng cho nhau mà ai cũng muốn dắt bóng từ sân nhà lên tận cầu môn đối phương, lăm le ghi bàn.

Trong bối cảnh ấy, điểm sáng duy nhất của tuyển Việt Nam là tiền vệ Tầu Nhanh. Tận dụng khe hở giữa hai tiền vệ Già Chát và Gúc Gỗ, anh nhanh như chớp băng xuống thực hiện cú xâu kim hoàn hảo qua giữa hai chân thủ môn đội khách, rút ngắn tỉ số còn 1 - 2 cho tuyển Việt Nam vào phút 11.

Sau tình huống ghi bàn của Tầu Nhanh, tuyển Việt Nam chơi có nét hơn. Tuy nhiên, có thể thấy là sức sáng tạo của tuyển Việt Nam rất kém nên tất cả các cầu thủ đều có xu hướng co cụm, bám quanh điểm đột phá vừa được Tầu Nhanh tạo ra: Dân Cháo, Tư Hát, Ngói Sào... Lối đá của họ cũng na ná giống nhau nên khi một cầu thủ đang có bóng, rất khó để nhận ra đó là ai.

Phút 18 của hiệp 1, trong một pha phối hợp hiếm hoi của tuyển Việt Nam, bóng tới chân tiền vệ Tầu Nhanh. Nhận thấy tiền đạo Nhặt Số đang ở vị trí trống trải, Tầu Nhanh tĩa một đường chọc khe tuyệt đẹp. Nhặt Số băng xuống đón bóng và dẫn xuống sát vòng 5 mét 50, tung cú sút bật cột dọc ra ngoài, bỏ lỡ một cơ hội hiếm có.

Sau tình huống bỏ lỡ của Nhặt Số, tuyển Việt Nam lại thi đấu rời rạc. Các tiền vệ sau khi có bóng thường thực hiện những đường chuyền ngang chết người, không biết vô tình hay cố ý mà bóng toàn đến chân đội khách. Trong một tình huống như vậy, phút 20, tiền vệ Gúc Gỗ của đội khách được tặng không một bàn thắng. Nhận bóng bật ra từ hàng tiền vệ tuyển Việt Nam, anh từ tốn dẫn bóng đến trước khu cấm địa mà không vấp phải một sự truy cản đáng kể nào, dắt bóng qua nốt thủ môn rồi nhẹ nhàng sút bóng vào lưới trống. 3 - 1 cho Liên quân quốc tế.

Từ giữa hiệp 1 trở đi, bóng liên tục lăn trên sân tuyển Việt Nam nhưng không có thêm tình huống đáng kể nào, trừ một vài pha xuống bóng của tiền vệ Gi Meo và tiền đạo Phích Kờ, nhưng bóng đều đi sát cột dọc hoặc xà ngang ra ngoài. Hiệp 1 kết thúc với tỉ số 3 - 1 nghiêng về đội Liên quân quốc tế.

Hiệp 2 bắt đầu với một số sự thay đổi người. Bên phía Liên quân quốc tế có sự xuất hiện của tiền đạo mũi nhọn Dù Túp. Chơi hơi lùi bên dưới là tiền đạo Già 360. Phía tuyển Việt Nam vẫn giữ vững hàng tiền vệ "một ngoe" nhưng tất cả các vị trí khác đều được thay thế, đáng chú ý là dàn cầu thủ to cao trẻ khỏe mới đến từ lò đào tạo Zin, nổi bật là cầu thủ Việt kiều Zin Sọt và hai cầu thủ ngoại mới nhập quốc tịch Việt Nam là Zin Chat và Zin Meo.

Khởi đầu hiệp 2, đội Liên quân quốc tế ồ ạt tấn công với sự tham gia của các tiền đạo mới vào thay người, còn rất khỏe. Phút thứ 5, sau một pha phối hợp tam giác trung lộ với Già Chát và Già Meo, tiền đạo Già 360 cuồn cuộn băng xuống cấm địa. Anh tung một cú sút cực mạnh, bóng chạm chóp lưới các cầu thủ của hàng tiền vệ Việt Nam: Tầu Nhanh, Dân Cháo, Tư Hát rồi từ từ lăn

sự bất lực của thủ môn. Bàn thắng được tính cho Già 360 nhưng trên thực tế, đây là một bàn đá phản lưới nhà điển hình. Dù sao thì tỉ số cũng được nâng lên 4 - 1 nghiêng về Liên quân quốc tế.

Sau bàn thua, tuyển Việt Nam như bừng tỉnh với các đường lên bóng mạch lạc hơn. Nhưng cũng phải tới phút 15 của hiệp 2 họ mới có được cơ hội rõ rệt đầu tiên. Bắt đầu từ một pha lên bóng tưởng chừng không có gì nguy hiểm, bóng đến chân Zin Em Pi, cầu thủ này thực hiện một loạt pha phối hợp nhỏ một chạm với các cầu thủ chân đất Hoàng Cờ Lúp, Bến Nhặt, Tuấn Trinh, đưa bóng tới sát khu vực 5m50, xĩa bóng gọn gàng vào góc xa, rút ngắn tỉ số xuống còn 2 - 4 cho tuyển Việt Nam.

Bàn thắng của Zin Em Pi như tiếp thêm sức mạnh cho tuyển Việt Nam, đặc biệt là các cầu thủ đến từ lò đào tạo Zin. Phút 20, thấy tiền vệ Gúc Gỗ của đội khách đang một mình một bóng lừng lững dâng lên giữa sân, cầu thủ Việt kiều Zin Sọt lao tới với một pha chuỗi bóng quyết liệt. Một tiếng "rắc" rợn người vang lên khắp sân cỏ, chỗ hai cầu thủ va chạm bụi tung bay mù mịt. Khi bụi tan, chỉ còn mình Zin Sọt nằm lăn lộn trên sân. Anh nhanh chóng được khiêng ra ngoài với chẩn đoán đa chấn thương, khả năng treo giày vĩnh viễn là rất cao. Chỉ 1 phút sau, đến lượt cầu thủ ngoại mới nhập quốc tịch Việt Nam, Zin Chat, nằm sân sau một pha va chạm cực mạnh với tiền vệ Già Chat, buộc ban huấn luyện phải tung Zin Chat 2 vào thay thế.

Tiền đạo Già 360 sau khi ghi bàn thì bệnh ngôi sao bắt đầu có cơ hội thể hiện: Anh vừa chạy vừa khiêu vũ với trái bóng, chốc chốc lại dắt bóng ra cột phạt góc hoặc đường biên ngang biểu diễn các màn tung hứng, bắt chập tiếng la ó từ phía khán giả. Khi không có bóng thì anh ngồi xuống tét nơ cho sợi dây giày. Thái độ đanh của cầu thủ ngôi sao này lên đến cực điểm khi anh ta tụt quần khoe hình xăm Hoàng Lung Linh ở mông trái và Đan Le Le bên mông phải. Khán đài rộ lên tiếng la ó, các "vật thể lạ": bịch nước, đồng xu, bật lửa bay ào ào như mưa xuống sân.

Sợ trận đấu đổ vỡ, Liên quân quốc tế quyết định thay người. Vào sân thay Già 360 là cậu em sinh đôi Già 360 Cộng. Đây là một quyết định đúng đắn vì trước lúc bị thay ra, Già 360 còn đang định... tè về phía khán giả. Tuy nhiên, cầu thủ Già 360 Cộng còn quá non, đá không tròn vị trí, liên tục để các cầu thủ Dù Mi và Tầm Tây của Việt Nam cướp mất bóng.

Phút 75 của trận đấu, Liên quân quốc tế có sự tăng cường tiếp theo. Cầu thủ vào sân là vua phá lưới giải Mỹ mở rộng Phết Bực. Với gương mặt cực kỳ điển trai và kỹ thuật điêu luyện, anh được khán giả Việt Nam tung hô nhiệt liệt. Không những vậy, tuyển tiền vệ gạo cội của tuyển Việt Nam còn ưu ái liên tục chuyền cho anh những đường bóng như đặt. Vì thế, không có gì ngạc nhiên khi chỉ 5 phút sau khi vào sân, anh đã có được bàn thắng đầu tiên với pha tăng bóng tuyệt đẹp qua đầu thủ môn tuyển Việt Nam. 5 - 2 cho Liên quân quốc tế.

Trên khu vực VIP của khán đài A, phóng viên tranh thủ phỏng vấn Trưởng ban tổ chức kiêm Chủ tịch Hội đồng trọng tài, kèm một số chức danh khác:

Ông dự đoán kết quả trận đấu này thế nào?

- Tôi tin là tuyển Việt Nam sẽ thắng!
- Tỷ số sẽ là bao nhiêu thưa ông?
- Không thể đoán được, nhưng tôi tin chúng ta sẽ thắng.
- Xin hỏi ông vài điểm về khía cạnh chuyên môn: thể lực của tuyển Việt Nam so với đội khách thế nào?
- Yếu hơn nhiều!
- Còn kỹ thuật?
- Kém xa đội khách!
- Còn đấu pháp, tư duy chiến thuật thì sao?
- Lạc hậu so với đội khách nửa thế kỷ!
- Vậy chúng ta thắng đội bạn bằng cái gì? Bằng niềm tin à?
- Có thể nói gần như vậy. Mà thôi, phóng viên quan tâm đến các tiểu tiết làm gì, tập trung vào chuyên môn đi, sắp có bàn thắng rồi kìa!

Rồi bỏ mặc phóng viên đứng đó, ông quay ra cổ vũ: "Gúc! Su...u...u...ú...ú...t đi!!! Trượt m... nó rồi! À, cổ vũ nhầm chuông rồi... Việt Nam cố lên! Việt Nam cố lên!"

Trên khán đài, bầu Minh quay sang hỏi huấn luyện viên trưởng KhảiVQ:

- Tình hình thế nào? Có thể làm gì để thay đổi không?

KhảiVQ nhìn sang giám đốc kỹ thuật LongĐH, LongĐH hiểu ý đáp liền:

- Trong danh sách dự bị có một thần đồng rất triển vọng, tầm bao sân cực tốt, có thể giúp xoay chuyển tình thế, nhưng hiểm nỗi thể lực còn yếu, nên còn chần chừ chưa dám tung vào sân...

KhảiVQ bực dọc gắt:

- Lúc này là lúc nào mà còn cân với chả nhắc?! Không ném xuống nước thì bao giờ mới biết bơi?!

LongĐH bẽn lẽn:

- Rồi, anh ném nó xuống nước ngay đây!

Sau một hội làm nóng, thay bím, xỏ tất, thắt dây giày, cuối cùng giờ phút trọng đại cũng đến, "thần đồng" Zin Mi được tung vào sân. Lúc này, đồng hồ trên sân đã chỉ sang phút thứ 85 và bảng tỷ số vẫn đang là 5 - 2 nghiêng về phía đội Liên quân quốc tế.

VINAGAME

SINH NHẬT 5 NĂM THẮNG LỢI

CườngDKK

Vô lâm từ thuở ta ngang dọc
Ít nhiều mộng bá Cửu Long tranh
Non sông game Việt chưa thống nhất
Ái ân nhi nữ, chí sao đành!?

Giang hồ phiêu lãng Thập quận xứ
Ai xuôi vạn lý nhân người thương
Một đời Biệt đội quen mùi súng
Êm đêm mơ đường về cố hương

Sóng võ online ngàn game thủ
Ím hơi lặng tiếng bọn xâm lăng
Nhớ mùa hái Nấm sung quân khố
Hoàng hôn, nước mắt vui lưng tròng

Ngắm cảnh Game trường vô cùng tận
Hào khí Chinh đồ phút nào ngêu
Ánh dương núi Hồng ngời le lối
Trời nam Minh chủ định rõ rồi

5 năm vượt ngàn trùng Boom đạn
Nắm tay bằng hữu mắt rưng rưng
Áo bào, Kiếm thế nào ai sánh
Mất đầu kẻ địch biết bao lần

Tung hoành thiên hạ ngày trở lại
Hát khúc khải hoàn Hotstep ca
Ăn mật nằm gai giờ chẳng ngại
Những sợ đường về Zing lại xa?

Gunny em hỡi! Chờ ta nhé!
Lầu vàng Big V ngập ngời xuân
Ơn vua, tìm được Thuận Thiên Kiếm
In vào thế cục bảng Phong thần.

MỤC LỤC

1.	Thư chúc mừng của Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông	1
2.	Tôi là VinaGamer – MinhLH	2
3.	Các cột mốc sự kiện lớn qua từng năm	4
4.	Doanh thu và số lượng nhân viên VinaGame từ 2005 đến 2009.....	6
Phần 1: VinaGame Chính sử		
5.	VinaGame truyền kỳ - MinhLH.....	9
6.	Tôi chơi và làm game online - MinhLH.....	30
7.	Zing và những chặng đường phát triển – KhảiVQ.....	37
8.	Câu chuyện GameZone – PhươngNN	42
9.	Lịch sử Data Center – TấnDH	47
10.	Ngôi Big V nhớ về những ngôi nhà xưa.....	50
11.	VinaGame và “em” – DiệpLTN.....	58
12.	5 năm – Bryan	62
13.	Hạnh phúc vì lựa chọn VinaGame - Johnny	68
14.	Hành trình xây dựng một công ty kiểu mới – TiếnNH.....	72
15.	Ước mơ làm game Việt – QuangDH.....	76
Phần 2: Con người và giai thoại		
16.	Các danh hiệu giải thưởng VinaGame đã đạt được	86
13.	Trang sử đầu tiên – TrựcDB.....	89
14.	Nghịệp chương – TrungNK.....	92
15.	Nụ cười VinaGamer - SơnLH.....	97
16.	Tâm sự của một “lính già” – CaoVT.....	100
17.	Tôi đang trẻ lại – HùngNP	102
18.	Tôi trở thành người nghiên cứu game – ĐôngDHQ.....	105
19.	Tôi trưởng thành trong “cách mạng” – LâmNN	108
20.	Đất lành chim đậu – TrânPNB.....	110
21.	Đã từng... TrâmTB.....	116
22.	Kỷ niệm dịch game – ĐứcNT	119

23.	Duyên hội ngộ - BinhNT	122
24.	Sơn rêu và BinhNT kể chuyện team Sales – ThảoPTT	124
25.	“Cứ làm đi rồi biết!” – ThanhTC	128
26.	CS ngày ấy bây giờ - TuấnNM	130
27.	Câu chuyện CS – Nhiều tác giả	134
28.	Làm game khó lắm... – TúTDT	140
29.	Localization truyền kỳ - LinhNTD	146
30.	Võ Lâm Sử Ký - ChươngCNT	152
31.	Marksman sử kí – AnhNLH	157
32.	ZingPlay – chúng tôi đến từ đâu? – LinhNTN	165
33.	Cuộc chiến giành hoa hậu Mai Phương Thúy – ThuậnHM.....	169
34.	Niềm tin mang tên Kiếm Thế - ThơmNTT	175
35.	Tâm sự “Cây Trầu” - HàHTB	177
36.	“Cửa hiểm” trong làng báo V-League – HiềnNTT.....	183
37.	Đánh chuông xứ người – LongPV.....	185
38.	VinaGame Hà Nội vượt lũ đến công ty – ThảoPTT, ThủyLTN.....	188
39.	Hành trình đòi lại thương hiệu – LiễuNH.....	193
40.	Tản mạn lunch-time – HươngVTT.....	197
41.	G2 và teambuilding miệt vườn – HàNN.....	299
42.	VinaGame dang rộng vòng tay yêu thương – ThủyLTN.....	206
43.	Chuyện chưa bao giờ kể - TuyênNN.....	211
44.	Kể xấu VinaGamer – TuyênNN.....	218
45.	Họa – bì – ThiệnNH, CườngDKK.....	233
46.	Ông Kẹ của EA team – Cò Lả.....	248
47.	Bí quyết thành công: đam mê và học hỏi	243
48.	Câu chuyện về hai nữ tướng của VinaGame – AnhNHT.....	247
49.	Phút 89 – NghĩaDT	251
50.	VinaGame sinh nhật 5 năm thắng lợi – CườngDKK.....	256

VINA GAME TRUYỀN KỶ

Chịu trách nhiệm : Vina Game

Thực hiện:

Lê Hồng Minh

Đỗ Huyền My

Nguyễn Thị Bảo Trân

Trương Danh Thanh Tú

Nguyễn Hoàng Tuấn Anh

Đỗ Thu Trang

Đỗ Thế Nghĩa

Đoàn Khắc Kiên Cường

Vũ Thị Hồng Ánh

Phan Thị Thu Thảo

Nguyễn Thị Lệ Thúy

Nguyễn Ngọc Linh

Nguyễn Thị Đỗ Linh

Phạm Hoàng

Đào Ngọc Quyên

GPXB số 333-209/CXB/18/02-38/VHTT, NXB Văn Hóa Thông Tin, cấp ngày 9 tháng 9 năm 2009