

NHÀ GIÁO VÀ CUỘC CÁCH MẠNG NHƯỢNG QUYỀN SỐ: ĐỘNG LỰC, THÁCH THỨC VÀ CƠ HỘI TỪ MÔ HÌNH KINH DOANH SỐ TOÀN CẦU

● LÊ ANH THƠ

TÓM TẮT:

Bài báo phân tích cơ hội, thách thức và động lực của nhà giáo khi tham gia vào mô hình nhượng quyền số toàn cầu trong bối cảnh chuyển đổi số hiện nay. Bài viết nhấn mạnh vai trò của mô hình nhượng quyền số trong việc gia tăng thu nhập, xây dựng thương hiệu cá nhân và mở rộng quy mô kinh doanh. Tuy nhiên, nhà giáo cũng đối mặt với thách thức về kỹ năng công nghệ và thay đổi tư duy từ giáo viên sang doanh nhân. Từ đó, bài báo đề xuất các giải pháp chiến lược nhằm hỗ trợ nhà giáo phát triển sự nghiệp bền vững, kết hợp giữa giảng dạy và kinh doanh số hiệu quả.

Từ khóa: nhà giáo, nhượng quyền số, chuyển đổi số, thương hiệu cá nhân, mô hình kinh doanh số, cơ hội phát triển, thách thức, chiến lược kinh doanh, giáo dục và kinh doanh, tư duy doanh nhân.

1. Đặt vấn đề

Trong kỷ nguyên chuyển đổi số, không chỉ doanh nghiệp mà cả lĩnh vực giáo dục cũng đang trải qua những thay đổi lớn. Công nghệ số không chỉ mở ra cơ hội học và dạy từ xa, mà còn thay đổi cách nhà giáo tiếp cận các mô hình kinh doanh hiện đại. Mô hình kinh doanh số toàn cầu đã tạo ra sân chơi mới, nơi nhà giáo có thể vừa giảng dạy vừa trở thành doanh nhân, xây dựng thu nhập bổ trợ, phát triển mạng lưới quốc tế và tham gia “cuộc cách mạng nhượng quyền số” đầy tiềm năng. Tham gia mô hình này giúp nhà giáo tăng thu nhập, mở rộng tầm ảnh hưởng và xây dựng thương hiệu cá nhân toàn cầu. Bài viết phân tích động lực, thách thức và cơ hội mà nhà giáo gặp phải khi tham gia kinh doanh nhượng quyền số, đồng thời đề xuất giải pháp chiến lược giúp tối ưu hóa kinh doanh mà vẫn duy trì chất lượng giảng dạy - một sự nghiệp kép đầy tiềm năng và thử thách.

2. Cơ sở lý thuyết

Mô hình nhượng quyền số trong giáo dục được hình thành trên nền tảng các lý thuyết về động lực và kinh doanh bổ trợ, giúp các nhà giáo phát triển song song giữa giảng dạy và kinh doanh. 3 cơ sở lý thuyết cơ bản được áp dụng trong việc nghiên cứu mô hình này bao gồm lý thuyết động lực tự chủ (self-determination theory), lý thuyết về kinh doanh bổ trợ (side-business), và lý thuyết về tính linh hoạt trong kinh doanh số (digital business flexibility).

Lý thuyết động lực tự chủ (self-determination theory) do Ryan và Deci (2000) phát triển, nhấn mạnh động lực của con người được thúc đẩy bởi 3 yếu tố chính: tự chủ, cảm giác thành thạo, và sự kết nối xã hội. Trong bối cảnh nhượng quyền số, các nhà giáo thường tìm kiếm sự tự chủ trong việc quản lý công việc và tài chính cá nhân, đồng thời muốn khẳng định năng lực của mình thông qua các hoạt

động kinh doanh hỗ trợ (Ryan & Deci, 2000). Đối với các nhà giáo, việc tham gia vào mô hình kinh doanh nhượng quyền giúp họ không chỉ nâng cao thu nhập mà còn tạo dựng một mạng lưới xã hội rộng lớn, mang lại cho họ cơ hội hợp tác toàn cầu.

Những người nghiên cứu về kinh doanh hỗ trợ (side-business) cũng giải thích tại sao việc tham gia vào các hoạt động kinh doanh song song với công việc chính có thể giúp phát triển kỹ năng và giảm thiểu rủi ro. Nghiên cứu của Foley và Petty (2000) đã chỉ ra việc duy trì một hoạt động kinh doanh hỗ trợ giúp các cá nhân có thể khám phá những khả năng tiềm ẩn, từ đó nâng cao kỹ năng quản lý và tiếp cận các cơ hội kinh doanh khác (Foley & Petty, 2000). Đối với các nhà giáo, mô hình này giúp họ thử nghiệm các ý tưởng mới và mở rộng kiến thức mà không phải từ bỏ sự nghiệp chính.

Bên cạnh đó, cũng đã có những nghiên cứu sâu hơn về tính linh hoạt trong kinh doanh số (digital business flexibility), nhấn mạnh tầm quan trọng của việc tối ưu hóa thời gian và không gian làm việc. Theo nghiên cứu của Anderson (2010), các mô hình kinh doanh số có khả năng vượt qua các rào cản địa lý và thời gian, cho phép người tham gia linh hoạt trong việc quản lý công việc chính và phụ (Anderson, 2010). Việc áp dụng mô hình này trong lĩnh vực giáo dục giúp các nhà giáo có thể cân bằng giữa giảng dạy và phát triển kinh doanh một cách hiệu quả.

3. Mô hình kinh doanh số toàn cầu

Mô hình kinh doanh số toàn cầu là hệ thống kinh doanh hiện đại, tận dụng công nghệ thông tin và mạng lưới số để tối ưu hóa hoạt động, quản lý và mở rộng thị trường quốc tế. Đặc điểm chính của mô hình này là sự kết hợp giữa nền tảng công nghệ và khả năng mở rộng linh hoạt, giúp doanh nghiệp và cá nhân dễ dàng tiếp cận thị trường toàn cầu mà không bị giới hạn bởi địa lý hay yêu cầu vốn đầu tư lớn.

Một trong những đặc điểm nổi bật của mô hình kinh doanh số toàn cầu là khả năng nhân rộng và tính linh hoạt trong quản lý. Doanh nghiệp không chỉ cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ mà còn phát triển hệ sinh thái số hoàn chỉnh, bao gồm công cụ quản lý, phần mềm CRM (Customer Relationship Management), và các nền tảng vận hành tự động.

Theo nghiên cứu của Gawer và Cusumano (2014), một mô hình kinh doanh số thành công cần có nền tảng công nghệ vững chắc, tích hợp hệ thống quản trị hiện đại để tối ưu hóa hiệu quả vận hành.

Trong môi trường này, các cá nhân và tổ chức có thể tham gia dưới nhiều hình thức khác nhau, từ việc trở thành người vận hành độc lập (nhượng quyền số cá nhân) cho đến đối tác chiến lược với các doanh nghiệp lớn (nhượng quyền tập đoàn). Điểm khác biệt cơ bản so với các mô hình nhượng quyền truyền thống là khả năng tùy biến và tối ưu hóa chi phí. Việc tham gia vào nhượng quyền số không yêu cầu vốn đầu tư lớn hay cơ sở hạ tầng đồ sộ; thay vào đó, chỉ cần các cá nhân có kiến thức về quản lý hệ thống và khả năng thích ứng công nghệ là có thể triển khai mô hình này thành công.

Một yếu tố quan trọng khác của mô hình kinh doanh số toàn cầu là quyền điều hành linh hoạt. Thông qua các nền tảng kỹ thuật số, người điều hành có thể quản lý và giám sát hoạt động kinh doanh từ bất kỳ đâu, ở bất kỳ thời điểm nào, mà không cần phải trực tiếp tham gia vào toàn bộ quy trình. Điều này cho phép họ dễ dàng ủy quyền và tự động hóa các công việc, từ đó giảm thiểu áp lực quản lý và tập trung vào việc phát triển chiến lược.

Cuối cùng, cơ chế thu nhập đa dạng của mô hình kinh doanh số toàn cầu là một điểm hấp dẫn lớn đối với các nhà giáo và những cá nhân có quỹ thời gian hạn chế. Thu nhập không chỉ đến từ việc bán sản phẩm, mà còn từ việc tạo lập và duy trì các chuỗi giá trị số, bao gồm doanh thu từ các đối tác kinh doanh và việc mở rộng mạng lưới nhượng quyền (Ritter & Pedersen, 2020). Chính sự linh hoạt trong cơ chế thu nhập và khả năng tích hợp công nghệ đã giúp mô hình này trở thành lựa chọn lý tưởng cho những người muốn tối ưu hóa quỹ thời gian và gia tăng thu nhập một cách bền vững.

4. Động lực tham gia mô hình kinh doanh nhượng quyền số

Tham gia vào mô hình kinh doanh nhượng quyền số mang lại cho nhà giáo nhiều động lực, bao gồm tài chính, sự linh hoạt trong cuộc sống, và phát triển bản thân cũng như tạo giá trị cho cộng đồng. Theo tài liệu nội bộ (2023), 3 yếu tố động lực chính được xác định là động lực tài chính, động lực về sự linh hoạt, và động lực phát triển bản thân.

Động lực tài chính là một trong những yếu tố hàng đầu thúc đẩy nhà giáo tham gia vào mô hình nhượng quyền số. Khác với việc chỉ tập trung vào giảng dạy truyền thống, mô hình này giúp nhà giáo tăng thu nhập và tạo sự ổn định lâu dài thông qua các nguồn thu nhập thụ động. Tham gia mô hình nhượng quyền số cho phép họ xây dựng doanh nghiệp số với dòng tiền song song cùng công việc giảng dạy, từ đó tối ưu hóa thu nhập trên nhiều lĩnh vực. Điều này trở nên quan trọng khi dạy học online ngày càng phổ biến nhưng cạnh tranh cao và lợi nhuận dần bão hòa.

Động lực về sự linh hoạt và cân bằng cuộc sống cũng là một yếu tố then chốt. Mô hình nhượng quyền số không yêu cầu nhà giáo phải hiện diện tại một địa điểm cố định hoặc tuân thủ một lịch trình giảng dạy nghiêm ngặt. Thay vào đó, họ có thể điều hành và quản lý công việc từ bất kỳ đâu, bất kỳ lúc nào, chỉ với một thiết bị kết nối Internet. Đối với những người đã lập gia đình hoặc đang tìm kiếm một sự cân bằng giữa công việc và cuộc sống cá nhân, sự linh hoạt này giúp họ đạt được mục tiêu mà không bị ảnh hưởng bởi áp lực công việc giảng dạy truyền thống.

Cuối cùng, động lực về phát triển bản thân và giúp đỡ người khác cũng đóng vai trò quan trọng. Tham gia mô hình nhượng quyền số không chỉ mang lại lợi ích tài chính mà còn giúp nhà giáo xây dựng thương hiệu cá nhân và mở rộng mạng lưới chuyên nghiệp toàn cầu. Việc phát triển thương hiệu cá nhân cùng khả năng giúp đỡ, dẫn dắt người khác khởi nghiệp số mang lại cho họ sự hài lòng và tự hào khi tạo ra giá trị tích cực cho cộng đồng. Đây là yếu tố quan trọng, giúp nhà giáo trở thành người tiên phong, truyền cảm hứng cho các thế hệ tiếp theo không chỉ trong giảng dạy mà còn trong kinh doanh và phát triển cá nhân.

5. Thách thức đặc thù của nhà giáo trong mô hình nhượng quyền số

Mặc dù mô hình nhượng quyền số mang lại nhiều cơ hội, việc chuyển đổi từ giảng dạy sang kinh doanh số không dễ dàng. Nhà giáo phải đối mặt với thách thức về thay đổi vai trò, tư duy, yêu cầu kỹ thuật và khả năng quản trị trong hệ thống

phức tạp. Các thách thức chính bao gồm thay đổi tâm lý, nâng cao kỹ năng công nghệ, và xây dựng mối quan hệ kinh doanh hiệu quả.

5.1. Thách thức về tâm lý và tư duy kinh doanh

Một trong những rào cản đầu tiên mà nhà giáo phải vượt qua là thay đổi tư duy từ người truyền đạt kiến thức sang nhà kinh doanh. Trong vai trò truyền thống, họ tập trung vào giảng dạy và xây dựng nội dung, nhưng ở vai trò mới, họ cần học cách phân tích thị trường, xây dựng chiến lược bán hàng và quản lý hệ thống kinh doanh đa dạng. Quá trình chuyển đổi từ tư duy "giáo viên" sang "doanh nhân" không chỉ là lý thuyết mà đòi hỏi sự học hỏi và thích ứng liên tục. Bên cạnh đó, cảm giác thiếu tự tin và nỗi sợ thất bại thường xuất hiện khi nhà giáo đối mặt với các nhiệm vụ mới, như tuyển dụng đối tác hoặc đàm phán hợp đồng. Sự chuyển đổi này yêu cầu họ có sự nhạy bén kinh doanh và lòng can đảm để vượt qua giới hạn bản thân (tài liệu nội bộ, 2023).

5.2. Thách thức về kỹ năng công nghệ và quản trị số

Khác với công việc giảng dạy truyền thống, mô hình nhượng quyền số yêu cầu nhà giáo phải thành thạo các nền tảng công nghệ như phần mềm quản lý khách hàng (CRM), công cụ tiếp thị số (Facebook Ads, Google Analytics), và hệ thống quản trị đa kênh. Đối với nhiều nhà giáo, kỹ năng công nghệ là thách thức lớn, đặc biệt khi họ thiếu kinh nghiệm hoặc đào tạo chuyên sâu. Quản lý hệ thống kinh doanh số đòi hỏi sự hiểu biết về quy trình tự động, khả năng sử dụng dữ liệu để ra quyết định và quản lý mối quan hệ khách hàng quy mô lớn, gây áp lực lớn cho những ai chưa quen với công nghệ.

5.3. Thách thức về xây dựng và duy trì mối quan hệ kinh doanh

Khi tham gia mô hình nhượng quyền số, nhà giáo không chỉ là người truyền đạt kiến thức mà còn phải quản lý và điều hành mạng lưới đối tác kinh doanh. Điều này đòi hỏi họ phải xây dựng mạng lưới đối tác, tạo niềm tin và quản lý mối quan hệ kinh doanh bền vững, bao gồm thiết lập tiêu chuẩn, quy trình hợp tác và duy trì động lực hệ thống. Với mạng lưới đối tác quốc tế, nhà giáo đối

mặt với thách thức về ngôn ngữ, văn hóa và phong cách làm việc, đặc biệt nếu chưa có kinh nghiệm quản lý quốc tế. Tuy nhiên, với sự chuẩn bị chu đáo, hỗ trợ từ chuyên gia và cam kết phát triển, nhà giáo có thể vượt qua các thách thức này và tận dụng cơ hội để phát triển song song giữa giáo dục và kinh doanh (tài liệu nội bộ, 2023).

6. Cơ hội phát triển của nhà giáo trong mô hình nhượng quyền số

Mô hình nhượng quyền số không chỉ mang lại thu nhập bổ trợ mà còn mở ra nhiều cơ hội phát triển cho nhà giáo trong bối cảnh kinh tế số. Nhà giáo có thể tận dụng kiến thức, kinh nghiệm giảng dạy và kỹ năng giao tiếp để mở rộng kinh doanh, xây dựng thương hiệu cá nhân toàn cầu và phát triển sự nghiệp kép bền vững.

6.1. Mở rộng quy mô toàn cầu

Lợi ích lớn của mô hình nhượng quyền số là khả năng mở rộng quy mô mà không bị giới hạn bởi khoảng cách địa lý. Nhờ các nền tảng kỹ thuật số, nhà giáo có thể kết nối với thị trường và đối tác quốc tế, xây dựng hệ sinh thái kinh doanh toàn cầu. Điều này cho phép họ vượt qua giới hạn địa phương, nhanh chóng phát triển hệ thống trên phạm vi quốc tế. Việc tham gia nền tảng số còn giúp mở rộng mạng lưới đối tác và khách hàng, tạo ra cộng đồng toàn cầu. Đây không chỉ là cơ hội kinh tế mà còn là nền tảng để nhà giáo học hỏi, chia sẻ kiến thức và nắm bắt xu hướng mới.

6.2. Xây dựng thương hiệu cá nhân và uy tín trên nền tảng số

Xây dựng thương hiệu cá nhân trên nền tảng số không chỉ giúp nhà giáo gia tăng thu nhập mà còn mở rộng uy tín toàn cầu. Tận dụng kỹ năng giảng dạy, sự chuyên nghiệp và sáng tạo, nhà giáo có thể thiết lập hình ảnh doanh nhân số đáng tin cậy, thu hút đối tác và khách hàng quốc tế. Thương hiệu cá nhân mạnh mẽ không chỉ tăng tầm ảnh hưởng trong giáo dục mà còn mở ra cơ hội hợp tác, triển khai dự án cộng đồng và đào tạo chuyên sâu trên nhiều nền tảng, giúp thu hút đối tác chiến lược và hợp tác dài hạn.

6.3. Phát triển sự nghiệp kép (dual career path)

Tham gia vào mô hình nhượng quyền số giúp nhà giáo có thể phát triển sự nghiệp kép, đó là kết

hợp giảng dạy và kinh doanh, tạo sự cân bằng giữa đam mê giáo dục và mục tiêu tài chính. Nhà giáo có thể linh hoạt quản lý cả công việc giảng dạy và kinh doanh số mà không phải chọn một trong hai. Điều này không chỉ tối ưu hóa thu nhập mà còn mang lại sự tự do và khả năng kiểm soát tương lai. Họ có thể lựa chọn phát triển doanh nghiệp số toàn thời gian hoặc bán thời gian, tùy theo mục tiêu cá nhân, đồng thời phát triển kỹ năng lãnh đạo, tư duy chiến lược và quản lý kinh doanh cho sự nghiệp bền vững.

7. Gợi ý giải pháp chiến lược hỗ trợ nhà giáo trong mô hình nhượng quyền số

Để nhà giáo thành công trong việc kết hợp giảng dạy và kinh doanh nhượng quyền số, các giải pháp chiến lược cần linh hoạt, phù hợp với nghề nghiệp và năng lực cá nhân. Điều này giúp họ vượt qua thách thức và tận dụng tối đa cơ hội từ mô hình mới. Các giải pháp tập trung vào ba yếu tố: đào tạo tư duy kinh doanh, phát triển kỹ năng công nghệ, và xây dựng cộng đồng hỗ trợ.

7.1. Đào tạo và hỗ trợ chuyển đổi tư duy kinh doanh

Một trong những thách thức lớn nhất đối với nhà giáo khi bước vào lĩnh vực kinh doanh là sự khác biệt về tư duy giữa giáo dục và kinh doanh. Do đó, việc hỗ trợ họ chuyển đổi từ tư duy "giáo viên" sang "doanh nhân" là bước quan trọng. Điều này có thể được thực hiện qua các chương trình đào tạo chuyên sâu, bao gồm:

Khóa học về tư duy kinh doanh: Cung cấp kiến thức về phân tích thị trường, xây dựng chiến lược kinh doanh và kỹ năng quản trị. Nhà giáo cần học cách xác định phân khúc khách hàng, thiết lập mục tiêu tài chính và quản lý rủi ro trong kinh doanh số.

Đào tạo về chiến lược xây dựng thương hiệu cá nhân: Giúp nhà giáo phát triển như một thương hiệu giáo dục uy tín trên nền tảng số. Chương trình này cần tập trung vào phát triển hình ảnh cá nhân, kỹ năng truyền thông và xây dựng nội dung số chuyên nghiệp.

Định hướng phát triển chiến lược bán hàng: Nhiều nhà giáo chưa có kinh nghiệm trong việc bán hàng và quản lý doanh thu. Chương trình đào tạo cần hướng dẫn cách xây dựng kênh bán hàng

đa nền tảng, tiếp cận khách hàng chiến lược và thiết lập quy trình chăm sóc khách hàng hiệu quả.

7.2. Phát triển kỹ năng số và cung cấp công cụ hỗ trợ

Mô hình nhượng quyền số đòi hỏi nhà giáo phải thành thạo trong việc sử dụng các công cụ và nền tảng kỹ thuật số. Do đó, giải pháp chiến lược cần bao gồm việc cung cấp các khóa đào tạo kỹ năng công nghệ và triển khai các công cụ hỗ trợ tự động hóa, giúp nhà giáo tối ưu hóa quy trình làm việc.

Đào tạo kỹ năng công nghệ: Nhà giáo cần được trang bị kỹ năng sử dụng các công cụ số như CRM (Customer Relationship Management), phần mềm quản lý học viên, các nền tảng quảng cáo trực tuyến (như Google Ads, Facebook Ads) và phân tích dữ liệu (Google Analytics). Việc này giúp họ có khả năng vận hành hệ thống một cách linh hoạt và hiệu quả.

Hỗ trợ sử dụng nền tảng số: Cung cấp cho nhà giáo các công cụ hỗ trợ như phần mềm quản lý kinh doanh, hệ thống tự động hóa quy trình, và công cụ tiếp thị số sẽ giúp họ giảm thiểu gánh nặng quản lý, từ đó tập trung vào việc phát triển nội dung và các chiến lược giáo dục.

Tối ưu hóa quy trình thông qua ứng dụng công nghệ: Việc cung cấp các hệ thống tích hợp và các công cụ tối ưu hóa vận hành sẽ giúp nhà giáo quản lý đa kênh một cách hiệu quả. Điều này không chỉ giúp họ tiết kiệm thời gian mà còn đảm bảo tính đồng nhất trong quản lý khách hàng và đối tác.

7.3. Xây dựng cộng đồng hỗ trợ và hệ thống mentor và coach

Sự thành công trong mô hình nhượng quyền số không chỉ dựa vào năng lực cá nhân mà còn phụ thuộc vào một mạng lưới cộng đồng vững mạnh. Việc xây dựng cộng đồng hỗ trợ giúp nhà giáo kết

nối, chia sẻ kinh nghiệm và nhận lời khuyên từ những người thành công trong lĩnh vực này.

Hình thành cộng đồng doanh nhân số: Tạo cộng đồng các nhà giáo tham gia nhượng quyền số sẽ hình thành hệ sinh thái chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm. Hội thảo, diễn đàn trực tuyến, và nhóm thảo luận là nơi để học hỏi và tương tác với những người có cùng mục tiêu.

Xây dựng chương trình mentor và coach: Các nhà giáo mới tham gia cần sự hướng dẫn từ người có kinh nghiệm. Chương trình mentor và coach sẽ giúp họ vượt qua khó khăn ban đầu, phát triển kỹ năng mới và xây dựng chiến lược phát triển phù hợp.

Tạo môi trường hỗ trợ tinh thần: Duy trì môi trường hỗ trợ tinh thần và thúc đẩy hợp tác giữa các thành viên là điều cần thiết. Chương trình này nên bao gồm chia sẻ thành công, ghi nhận nỗ lực để khuyến khích nhà giáo tiếp tục theo đuổi mục tiêu.

8. Kết luận

Mô hình nhượng quyền số mang đến cho nhà giáo cơ hội phát triển thu nhập, xây dựng thương hiệu cá nhân và mở rộng quy mô toàn cầu. Tuy nhiên, các nhà giáo cũng phải đối mặt với những thách thức về chuyển đổi tư duy, kỹ năng công nghệ và quản lý hệ thống kinh doanh. Để tối ưu hóa mô hình này, họ cần phát triển tư duy doanh nhân, ứng dụng công nghệ vào quy trình vận hành và mở rộng mạng lưới đối tác toàn cầu. Việc tập trung nâng cao năng lực cá nhân và xây dựng một chiến lược dài hạn sẽ giúp nhà giáo không chỉ vượt qua khó khăn mà còn tạo dựng sự nghiệp bền vững kết hợp giữa giảng dạy và kinh doanh. Đây sẽ là nền tảng giúp họ trở thành những nhà lãnh đạo giáo dục có khả năng tạo ra sự thay đổi tích cực trong môi trường số hóa toàn cầu ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Anderson, C. (2010). Digital business flexibility: Strategies for managing across geographies. *Journal of Business Strategy*, 31(5), 20-28.
2. Foley, P., & Petty, R. (2000). Exploring the entrepreneurial potential of teachers: A focus on supplementary businesses. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 6(3), 116-125.

3. Gawer, A., & Cusumano, M. A. (2014). Industry platforms and ecosystem innovation. *Journal of Product Innovation Management*, 31(3), 417-433.
4. Ritter, T., & Pedersen, C. L. (2020). Digital business models: A conceptual framework for digital business strategies. *Journal of Business Research*, 107, 408-418.
5. Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68-78.

Ngày nhận bài: 20/8/2024

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 14/9/2024

Ngày chấp nhận đăng bài: 5/9/2024

Thông tin tác giả:

ThS. LÊ ANH THƠ

Đại học Kinh tế Quốc dân

EDUCATORS AND THE DIGITAL FRANCHISING REVOLUTION: MOTIVATIONS, CHALLENGES, AND OPPORTUNITIES IN THE GLOBAL DIGITAL BUSINESS MODEL

● **MA. LE ANH THO**

National Economics University

ABSTRACT:

This study examined the potential benefits, obstacles, and driving forces behind educators' involvement in the global digital franchising model within the context of ongoing digital transformation. The study found that this model offers significant opportunities for increased income, personal brand development, and business expansion. However, educators must also navigate challenges related to technological proficiency and the transition from traditional teaching roles to entrepreneurial mindsets. To facilitate educators' successful integration into the digital franchising landscape and foster sustainable career growth, the study proposed strategic solutions that effectively bridge the gap between teaching and digital business.

Keywords: educators, digital franchising, digital transformation, personal brand, digital business model, development opportunities, challenges, business strategy, education and business, entrepreneurial thinking.