



**PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM
CHI NHÁNH TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

KHOÁ ĐÀO TẠO

KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP
How to Start Your Business
(SYB)

NHẬN THỨC KINH DOANH

**CHƯƠNG TRÌNH KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP
VÀ TĂNG CƯỜNG KHẢ NĂNG KINH DOANH**
How to Start & Improve Your Business (SIYB)

Giới thiệu về Chương trình Khởi sự Doanh nghiệp.

- Chương trình Khởi sự Doanh nghiệp (SYB) góp phần tạo dựng những doanh nghiệp nhỏ có thể tồn tại lâu dài thông qua việc giúp đỡ những cá nhân tiềm năng tiến hành thực hiện các bước khởi sự công việc kinh doanh.
- Chương trình SYB bao gồm hai phần – Nhận thức về kinh doanh và Lập kế hoạch kinh doanh. Phần Nhận thức về kinh doanh sẽ giúp đỡ các học viên đánh giá sự thích hợp của họ với việc khởi sự một doanh nghiệp và lựa chọn ý tưởng kinh doanh mang tính hiện thực. Phần Lập kế hoạch kinh doanh sẽ hướng dẫn cho học viên các bước cần tuân thủ khi khởi sự doanh nghiệp. Khi kết thúc chương trình này, học viên sẽ có khả năng lập Kế hoạch Kinh doanh và Kế hoạch Hành động để khởi sự doanh nghiệp.
- Chương trình SIYB được Tổ chức Lao động Quốc tế phối hợp cùng Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam giới thiệu tại Việt Nam. Tổ chức Hỗ trợ Phát triển Quốc tế Thụy Điển tài trợ cho hoạt động này.

Bản quyền thuộc Tổ chức Lao động Quốc tế, 1998

ISBN****

ISBN****(ba tập)

Các ấn phẩm của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) có bản quyền theo điều 2 Công ước Bản quyền toàn cầu. Cuối năm 2004, Tổ chức Lao động Quốc tế đã chuyển giao toàn bộ bản quyền Kỹ thuật quản lý và phát triển Chương trình cùng với việc In ấn tài liệu của Chương trình cho Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam. Mọi hoạt động in ấn, chỉnh lý, dịch tài liệu của ILO phải được trình với cơ quan ILO.

Các chỉ định trong ấn phẩm của ILO tuân theo thủ tục của Liên Hiệp quốc và tài liệu trên đây không bày tỏ quan điểm của ILO về quan hệ pháp lý của bất kì quốc gia, khu vực hay lãnh thổ nào hay quan hệ pháp lý thuộc thẩm quyền liên quan đến phân chia biên giới. Trách nhiệm về những quan điểm được nêu trong các tài liệu hay nghiên cứu đã được kí kết và những đóng góp khác hoàn toàn dựa trên quyền của tác giả, và việc phát hành thể hiện các quan điểm của ILO. Tên người, công ty, sản phẩm dẫn chiếu trong tài liệu chỉ có tính trợ giảng, không mang ngụ ý nào.

CHƯƠNG 1 - ĐÁNH GIÁ BẢN THÂN VỚI TƯ CÁCH LÀ CHỦ DOANH NGHIỆP

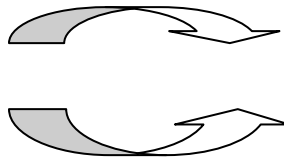
Thành công của bất kỳ doanh nghiệp nào đều phụ thuộc phần lớn vào tính cách cá nhân, kỹ năng và khả năng tài chính của người chủ doanh nghiệp. Trước khi quyết định hoạt động kinh doanh, bạn phải suy nghĩ một cách trung thực về bản thân và tìm hiểu xem bạn có phải là người phù hợp với việc kinh doanh hay không.

Ở bước này, bạn sẽ hiểu được mình cần phải có những điều kiện gì để trở thành người chủ doanh nghiệp thành đạt đồng thời bạn sẽ được thử thách và đánh giá bản thân với tư cách là một chủ doanh nghiệp.

Kinh doanh là gì?

Kinh doanh là một hoạt động được một cá nhân hoặc một nhóm người thực hiện với mục đích tạo ra lợi nhuận. Hoạt động kinh doanh có nghĩa là sản xuất hoặc mua hàng hoá và dịch vụ để bán cho khách hàng. Trong hoạt động kinh doanh có hai loại lưu thông:

DÒNG LƯU THÔNG HÀNG HOÁ/ DỊCH VỤ



DÒNG LƯU THÔNG TIỀN TỆ

- 1. Lưu thông hàng hoá** - là việc tạo ra và phân phối hàng hoá hoặc dịch vụ ra thị trường.
- 2. Lưu thông tiền tệ** - là thanh toán cho những hoạt động như mua bán hàng hoá, nguyên vật liệu, sửa chữa, bảo trì và thuê mướn...

Vì mục đích kinh doanh là tạo ra lợi nhuận nên tiền thu được từ kinh doanh phải lớn hơn tiền bỏ vào kinh doanh. Một công việc kinh doanh thành đạt sẽ trải qua quá trình kinh doanh một cách liên tục, có hiệu quả và tiếp tục hoạt động sản xuất, mua bán trong nhiều năm.

Vai trò của người chủ kinh doanh

Chủ kinh doanh là người quyết định và chịu trách nhiệm toàn bộ những vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của cơ sở kinh doanh.

Là người chủ kinh doanh, bạn có quyền quyết định:

- Nhập nguyên vật liệu gì? số lượng bao nhiêu? thời điểm nào?
- Mô hình tổ chức, quy mô sản xuất kinh doanh dịch vụ của bạn,
- Quyết định giá bán sản phẩm/dịch vụ của bạn,
- Các biện pháp Marketing của cơ sở kinh doanh,
- Quyết định chính sách bán hàng và chăm sóc khách hàng,
- ...

Là người chủ kinh doanh, bạn cũng cần luôn nhớ là mình sẽ chịu trách nhiệm khi:

- Sản phẩm, hàng hoá hay dịch vụ thuộc nhóm cấm sản xuất kinh doanh,
- Những vấn đề về an toàn lao động,
- Những vấn đề về tiền lương, bảo hiểm,
- Môi trường,
- ...

Những thách thức khi khởi sự kinh doanh

Khởi sự kinh doanh là một bước đi dài và có thể thay đổi cuộc đời bạn. Bạn phải chịu trách nhiệm đưa việc kinh doanh của mình đạt được thành công, nghĩa là sẽ có nhiều khó khăn, vất vả nhưng kết quả đạt được có thể mang lại lợi nhuận và niềm vui cho bạn.

Người ta bắt tay vào kinh doanh vì nhiều lý do khác nhau. Một số người trước đây là nhân viên ở các doanh nghiệp hoặc cơ quan nhà nước, những người khác bị thất nghiệp và quyết định bước vào kinh doanh.

Có nhiều lợi điểm trong việc này. Bạn sẽ:

- Không phải tuân thủ mệnh lệnh;
- Làm việc với nhịp độ chính của bạn;
- Được công nhận, có uy tín, và thu được lợi nhuận khi làm việc tốt;
- Có khả năng tự kiểm soát cuộc sống của mình hơn; và
- Được tận hưởng cảm giác sáng tạo, đóng góp cho cộng đồng và đất nước.

Nhưng cũng có rất nhiều vấn đề phát sinh khi làm người chủ. Bạn sẽ:

- Làm việc suốt ngày đêm;
- Không có ngày nghỉ và thời gian dưỡng bệnh khi ốm;
- Chịu rủi ro với các khoản tiết kiệm của mình;
- Không được hưởng những khoản tiền thưởng xuyên như lương, phụ cấp công tác v.v;

- Lo lắng về tiền lương cho công nhân và các khoản nợ, thậm chí bản thân không được hưởng lương;
- Phải làm những việc mà bạn không thích như rửa dọn, mua bán; và
- Không có thời gian dành cho gia đình và bạn bè.

Nếu bạn đã có một công việc ổn định, nên cân nhắc kỹ việc phải từ bỏ các đảm bảo, phúc lợi, các khoản tiền được trả thưởng xuyên. Tiến hành một công việc kinh doanh sẽ rất căng thẳng. Bạn cần phải tính đến những thách thức đáng sợ mà mình phải đối mặt.

Hãy nhớ rằng một công việc kinh doanh có thể bị thất bại và người chủ sẽ bị thua lỗ vì rất nhiều lý do như sau:

- Các vướng mắc trong công tác quản lý: Không phân biệt được rạch ròi giữa các vấn đề gia đình và xã hội với hoạt động kinh doanh và vốn kinh doanh;
- Gian lận và trộm cắp: Nhân viên ăn trộm tiền hoặc hàng hoá của doanh nghiệp;
- Thiếu kỹ năng và chuyên môn: Không biết quản lý tiền, nhân viên, máy móc, hàng lưu kho và khách hàng;
- Kinh nghiệm không đều: Có kinh nghiệm về bán hàng nhưng không có kinh nghiệm về mua hàng; Có kinh nghiệm về tài chính nhưng không có kinh nghiệm về sản xuất hoặc bán hàng;
- Các vấn đề về tiếp thị: Không thể thu hút đủ khách hàng vì quảng cáo nghèo nàn, chất lượng hàng kém, dịch vụ kém và cách trưng bày thiếu hấp dẫn;
- Quản lý tiền mặt và các khoản tín dụng kém: Cho phép khách hàng mua trả chậm mà không kiểm tra khả năng thanh toán của họ; và không có biện pháp thu tiền hợp lý;
- Chi phí tốn kém: Không kiểm soát nổi các chi phí như chi phí đi lại, giải trí, mặt bằng, điện hoặc điện thoại;
- Quá nhiều vốn đọng dưới dạng tài sản: Quá nhiều hàng lưu kho, thiết bị và xe cộ mà lại không đủ tiền mặt để chi trả cho nhu cầu hoạt động hàng ngày;
- Quản lý hàng lưu kho kém: Trong kho còn tồn đọng quá nhiều loại hàng không đưa ra bán hoặc trưng bày;
- Địa điểm kinh doanh: Địa điểm đặt ở mặt phố khuất, khó tìm hoặc ở quá xa khách hàng; và
- Tai hoạ: Mất mát do cháy, bão lụt hoặc những tai hoạ khác, và mất mát mà người quản lý lại chưa mua bảo hiểm cho doanh nghiệp.

Tất cả những vấn đề này bạn có thể hạn chế được nếu có kinh nghiệm và đào tạo hiệu quả. Bằng cách làm việc nghiêm túc với chương trình SIYB, bạn sẽ học được cách làm thế nào để khởi sự và tiến hành một công việc kinh doanh thành công.

Sau khi hoàn thành bài tập thực hành số 1 bạn sẽ biết thêm về các lý do thường gặp có thể dẫn tới việc kinh doanh bị thất bại ở Việt Nam.

Phân tích các điều kiện của bản thân với tư cách là một chủ doanh nghiệp

Cá nhân bạn ảnh hưởng rất lớn đến sự thành công trong việc kinh doanh của bạn. Trước khi quyết định bắt đầu công việc kinh doanh, bạn sẽ phải đánh giá bản thân xem mình có tính cách, kỹ năng và những điều kiện cần có hay không. Một nghiệp chủ thành đạt không thành công do gặp may mà do làm việc tích cực và có kỹ năng kinh doanh.

Hãy tham khảo những điểm sau đây để xem bạn có thể thành công tới mức nào:

- **Quyết tâm** - Để thành công trong kinh doanh, bạn cần phải có quyết tâm, nghĩa là bạn phải nghĩ rằng việc kinh doanh của mình rất quan trọng. Liệu bạn có sẵn sàng liên tục làm việc nhiều giờ hay không ?
- **Động cơ** - Nếu bạn thực sự muốn kinh doanh thì khả năng thành công sẽ lớn hơn. Tại sao bạn muốn bắt tay vào kinh doanh? Bạn sẽ không thể có nhiều cơ hội tốt nếu như bạn chỉ coi kinh doanh là công việc làm để làm.
- **Chữ tín** - Nếu trong hành xử bạn không giữ chữ tín chẳng chóng thì chầy mọi người sẽ phát hiện ra và rồi bạn sẽ thất bại trong kinh doanh. Mang tiếng xấu sẽ ảnh hưởng tới việc kinh doanh.
- **Sức khoẻ** - Bạn phải có sức khoẻ, nếu không bạn không thể dành hết sức mình cho công việc kinh doanh. Sự lo lắng về kinh doanh cũng có thể làm sức khoẻ của bạn bị giảm sút.
- **Chấp nhận rủi ro** - Không có hoạt động kinh doanh nào tuyệt đối an toàn. Kinh doanh nào cũng có nguy cơ thất bại. Bạn phải sẵn sàng chấp nhận rủi ro nhưng đừng để xảy ra những rủi ro đáng tiếc. Loại rủi ro nào có thể chấp nhận được?
- **Ra quyết định** - Trong kinh doanh, bạn phải tự quyết định nhiều vấn đề. Điều quan trọng là phải quyết đoán khi quyết định những vấn đề lớn có thể ảnh hưởng nhiều đến kinh doanh. Có khi bạn đành phải cho những nhân viên trung thành và làm việc chăm chỉ nghỉ việc. Việc cần làm thì phải làm!
- **Điều kiện gia đình** - Tiến hành một công việc kinh doanh sẽ tốn của bạn nhiều thời gian, vì vậy được gia đình ủng hộ là rất quan trọng. Họ phải đồng ý với ý tưởng của bạn và sẵn sàng ủng hộ kế hoạch đó.
- **Tay nghề kỹ thuật** - Là những kỹ năng thực hành cần có để sản xuất hoặc cung cấp dịch vụ. Các kỹ năng này phụ thuộc vào loại hình kinh doanh mà bạn định tiến hành.
- **Kỹ năng quản lý kinh doanh** - Là những kỹ năng cần có để tiến hành kinh doanh. Quan trọng nhất là kỹ năng bán hàng nhưng ngoài ra cũng cần có các kỹ năng cần thiết khác như tính chi phí và sổ sách kế toán.
- **Kiến thức về ngành kinh doanh** - Có kiến thức về ngành kinh doanh là rất cần thiết. Có hiểu biết bạn sẽ dễ thành công hơn.

Sau khi hoàn thành bài tập thực hành số 2 và 3, bạn được biết thêm về những đặc điểm cần có của một chủ doanh nghiệp thành đạt.

Việc tự đánh giá của anh Dũng và chị Hạnh

Anh Dũng 45 tuổi tốt nghiệp trung cấp cơ khí, hiện đang làm tại một nhà máy. Anh là một người thợ giỏi. Trong 2 năm qua, nhà máy của Anh không có việc làm đều đặn. Chị Hạnh 38 tuổi, không có việc làm ổn định từ khi Chị thôi việc ở một xí nghiệp may. Anh chị có 1 con gái 15 tuổi và 1 cậu con trai 10 tuổi. Gia đình họ sống hạnh phúc. Cuộc sống của họ không được dễ dàng nhưng cũng không đến nỗi khó khăn lắm.

Cả anh Dũng chị Hạnh đều lo làm sao để các con mình có cuộc sống tốt hơn. Anh Dũng định xin thôi việc ở xí nghiệp và cùng chị mở 1 cơ sở kinh doanh. Anh Dũng là một người thận trọng và kiểm tra mọi việc mình làm rất kỹ càng. Khi làm ở nhà máy anh đã có kinh nghiệm quản lý một nhóm công nhân. Chị Hạnh có sức khỏe tốt và lại cần cù. Anh Dũng đã để ý tìm công việc thích hợp cho gia đình. Sau khi phân tích các công việc dự định làm, anh nhận thấy: mũ vải hiện nay tuy không phổ biến như trước khi có lệnh bắt buộc đội mũ bảo hiểm khi ngồi trên mô tô xe máy, nhưng vẫn còn rất phổ biến ở nông thôn và thành thị. Vì thế họ thấy có thể mở một cơ sở nhỏ làm mũ vải.

Sau khi hoàn thành bài tập thực hành số 4, bạn hãy tự xem mình có đủ tiêu chuẩn để trở thành một chủ doanh nghiệp hay không?

Tăng cường năng lực làm chủ doanh nghiệp

Nhiều người thành công trong kinh doanh nhưng khi mới bắt đầu họ chưa có tất cả các tính cách hoặc kỹ năng cần thiết. Các kỹ năng có thể học hỏi được, tính cách có thể rèn luyện được và hoàn cảnh cũng có thể khắc phục được. Nếu cần thiết, bạn có thể khắc phục những điểm yếu và biến nó thành điểm mạnh.

Hãy xem kỹ Mẫu đánh giá cá nhân mà bạn vừa hoàn thành trong sách bài tập.

Những kỹ năng và đặc điểm nào bạn phân loại là yếu kém? Cần phải làm những gì để khắc phục? Hãy tham khảo những ví dụ sau:

- Nếu bạn cho tay nghề kỹ thuật là điểm yếu, hãy quyết định xem bạn sẽ tiếp thu những kỹ năng đó ở đâu để phục vụ kinh doanh. Có thể là bạn sẽ đi học thêm, thuê những công nhân lành nghề hay tìm những bạn hàng có chuyên môn mà bạn cần
- Nếu bạn cho kỹ năng quản trị kinh doanh là điểm yếu, bạn có thể học thêm chuyên môn bạn cần bằng cách đọc sách về quản trị kinh doanh. Chương trình “Tăng cường khả năng kinh doanh” sẽ giúp bạn nhiều hơn về tiếp thị, mua hàng, quản lý hàng lưu kho, tính chi phí, sổ sách kế toán, lập kế hoạch kinh doanh và nhiều vấn đề quan trọng khác.
- Nếu bạn cho kiến thức về lĩnh vực kinh doanh là một điểm yếu, có lẽ bạn nên tìm một bạn hàng có kinh nghiệm hoặc ai đó có thể cho bạn lời khuyên.

Công việc kinh doanh của anh Dũng và chị Hạnh - Kế hoạch tự hoàn thiện

Khi anh Dũng nói với các bạn về ý định kinh doanh của mình thì nhiều người tỏ ý nghi ngại. Họ nói rằng các chủ doanh nghiệp thành đạt thường là những người có thiên bẩm về kinh doanh và luôn gặp may. Anh Dũng không đồng ý, anh tin tưởng rằng anh chị sẽ thành công. Niềm tin này dựa trên cơ sở sau:

- Thứ nhất anh Dũng và chị Hạnh thấy rằng nhu cầu bắt đầu kinh doanh của gia đình anh là cần thiết. Chính sách nhà nước lại rất cởi mở và đang khuyến khích người dân làm giàu chính đáng. Cơ hội kinh doanh của anh chị là rất tốt: anh chị thấy nhu cầu về mũ vải so với trước đây thì không bằng, nhưng còn khá cao và có thể phát triển được vì loại mũ này vẫn đang phổ biến ở nông thôn, thành thị, phục vụ các hoạt động thể thao du lịch... Làm mũ không đến nỗi phức tạp, chị Hạnh lại là một thợ may giỏi và hiện họ có một máy khâu.
- Thứ hai, anh chị nghĩ rằng mình thích hợp với công việc kinh doanh này vì họ cẩn thận, chăm làm và có kinh nghiệm. Họ sẽ mua thêm một máy khâu cũ để tiết kiệm được tiền đầu tư ban đầu. Các con của anh chị có thể giúp thêm vào những lúc quá bận. Khi công việc kinh doanh tiến triển, họ sẽ thuê thêm vài công nhân. Anh Dũng vốn đã có kinh nghiệm quản lý công nhân ở nhà máy.

Điều mà họ cân nhắc kỹ nhất là họ yếu về tiếp thị, lập kế hoạch kinh doanh và quản lý sản xuất. Họ nghĩ rằng họ sẽ học hỏi và thu được nhiều kỹ năng hơn nếu tham dự những khóa đào tạo ngắn ngày vào ban đêm về quản trị kinh doanh trong một thời gian, và học hỏi thêm kinh nghiệm của cô bạn chị Hạnh, người đã mở hiệu may hai năm trước.

Hãy hoàn thành bài thực hành số 5 để lập kế hoạch tự hoàn thiện và phát triển kinh doanh

Đánh giá tình hình tài chính gia đình

Bên cạnh những kỹ năng kinh doanh, điều quan trọng là bạn phải có đủ tiền để bắt đầu kinh doanh. Bạn không thể trông chờ vào việc vay vốn từ một tổ chức nào nếu bạn không có tiền tiết kiệm hay một yếu tố đảm bảo hợp lý nào. Bạn sẽ phải sử dụng một khoản tiền riêng để bắt đầu kinh doanh.

Bạn không thể đầu tư toàn bộ vốn liếng vào kinh doanh. Nếu gia đình bạn không có nguồn thu nhập nào khác thì ít nhất bạn phải dành một khoản tiền để đảm bảo sinh hoạt gia đình cho đến khi việc kinh doanh có thể chu cấp cho gia đình bạn. Nói chung, một công việc kinh doanh mới sẽ phải mất ít nhất là ba tháng mới có đủ lãi để trang trải các chi phí sinh hoạt của người chủ doanh nghiệp.

Bạn nên chuẩn bị một bản tóm tắt tình hình tài chính của mình. Hãy ước tính thu nhập có từ bây giờ cho tới lúc công việc kinh doanh mới có thể nuôi sống gia đình. Hãy lập kế hoạch khởi sự kinh doanh với số tiền còn lại sau khi đã trừ đi chi phí sinh hoạt cho gia đình.

Công việc kinh doanh của anh Dũng chị Hạnh - Vốn kinh doanh

Anh Dũng và chị Hạnh đã quyết định kinh doanh, đầu tư mở một cơ sở sản xuất mũ vải tại nhà. Họ định bắt đầu kinh doanh vào tháng 3, một tháng trước khi vào hè, khi mà nhu cầu về mũ vải cao. Họ có 2 tháng chuẩn bị. Trong thời gian 2 tháng ấy anh Dũng vẫn tiếp tục làm việc ở nhà máy với mức lương 2 000 000 đồng/tháng. Chị Hạnh vẫn đi làm thêm với mức thu nhập 800 000 đồng/tháng. Hiện anh chị đã dành dụm gửi tiết kiệm được 8.900.000đ. Ngoài ra chị Hạnh còn một đôi nhẫn vàng do bà mẹ đẻ của chị cho chị để làm vốn mà chị chưa dùng tới. Đôi nhẫn này bán đi cũng có thể được 14 000 000 đ. Anh chị tin tưởng rằng sau 3 tháng, việc kinh doanh sẽ có đủ lãi để nuôi gia đình và chuẩn bị tích lũy để mở rộng kinh doanh. Như vậy anh chị phải tính toán để đủ bảo đảm sinh hoạt cho gia đình trong 5 tháng tới.

Khoản thu:	Đồng
1. Tiền hiện có	8 900 000
2. Thu nhập của anh Dũng trong 2 tháng tới : 2 x 2 000 000	4 000 000
3. Thu nhập của chị Hạnh trong 2 tháng tới : 2 x 800 000	1 600 000
4. Tiền bán đôi nhẫn vàng của chị Hạnh	14 000 000
Tổng thu:	28 500 000
Các khoản chi tiêu (Trong 5 tháng tới)	
1. Tiền ăn 2 800 000đ x 5 tháng	14 000 000
2. Điện nước sinh hoạt 300 000đ x 5 tháng	1 500 000
3. Các khoản chi khác 400 000 đ x 5 tháng	2 000 000
4. Học phí của anh Dũng	1 000 000
Tổng chi:	18 500 000
Tiền để bắt đầu kinh doanh	10 000 000

Như vậy, mặc dù tổng số tiền hiện có và sẽ có trong vòng hai tháng trước khi kinh doanh là 28.500.000 đ, nhưng anh Dũng và chị Hạnh biết rằng họ chỉ có 10.000.000 đ để bắt đầu kinh doanh.

Sau khi hoàn thành bài tập thực hành số 6 bạn sẽ biết thêm về cách ước tính tổng số tiền bạn sẽ có để bắt đầu kinh doanh.

Sau khi hoàn thành bài tập thực hành số 7 bạn có thể ước tính được số tiền để bắt đầu kinh doanh

Tóm tắt

Có nhiều điều hay khi bắt tay vào kinh doanh. Bạn sẽ kiểm soát được tương lai của chính mình và có cơ hội để hưởng một cuộc sống thoải mái. Tuy vậy là chủ doanh nghiệp bạn sẽ gặp nhiều khó khăn và cuộc sống không dễ dàng như khi bạn còn là người làm công - ít nhất là trong giai đoạn đầu. Nhiều chủ doanh nghiệp thất bại mà nguyên nhân chủ yếu là quản lý kinh doanh kém.

Phải có động cơ và quyết tâm thì mới kinh doanh thành công được. Hãy trung thực và tỏ ra gương mẫu đối với công nhân trong doanh nghiệp. Cả công nhân và khách hàng cần phải tin tưởng và tôn trọng bạn.

Bạn phải quản lý kinh doanh tốt. Hãy chăm lo đến lợi ích của công nhân và khách hàng. Điều này bao gồm cả việc lập kế hoạch và tổ chức công việc kinh doanh bán hàng và cung cấp dịch vụ của bạn được chuẩn bị tốt. Lập kế hoạch chu đáo có thể tránh được các vấn đề phát sinh trong giai đoạn đầu kinh doanh.

Hãy đảm bảo rằng có điều kiện tiến hành kinh doanh. Bạn phải có đủ tiền tiết kiệm để sống cho đến lúc công việc kinh doanh mới đủ chu cấp cho bạn và gia đình. Thường phải mất ba tháng công việc kinh doanh mới có lãi để chu cấp cho người chủ doanh nghiệp và gia đình.

Khi bạn đã thực hiện xong bước này một cách thận trọng và trung thực, bạn sẽ có hiểu biết cơ bản và sát thực về tính cách cá nhân trong kinh doanh, những kỹ năng và tình hình tài chính của mình. Bạn có thể quyết định xem mình có nên bắt đầu lập kế hoạch kinh doanh hay không.

CHƯƠNG 2 - CHỌN LỰA Ý TƯỞNG KINH DOANH

Sau chương 1, bạn đã xác định được có nên bắt đầu kinh doanh hay không. Nếu bạn muốn tiếp tục, bước kế tiếp là lựa chọn một ý tưởng kinh doanh tốt.

Một công việc kinh doanh thành công được bắt đầu từ một xuất phát điểm hoặc một ý tưởng tốt. Cần phải có một xuất phát điểm tốt để tránh thất vọng và thua lỗ sau này. Nếu ý tưởng của bạn không tốt, kinh doanh sẽ thất bại bất kể là bạn đã tiêu tốn bao nhiêu thời gian và tiền bạc vào đó.

Ở chương này bạn sẽ hiểu thêm về loại hình kinh doanh mình có thể tiến hành để làm sao chọn được một ý tưởng kinh doanh tốt. Có thể bạn đã có khái niệm về kinh doanh nhưng bước này sẽ giúp bạn làm rõ và kiểm tra ý tưởng đó.

Những loại hình kinh doanh mà bạn có thể tham gia

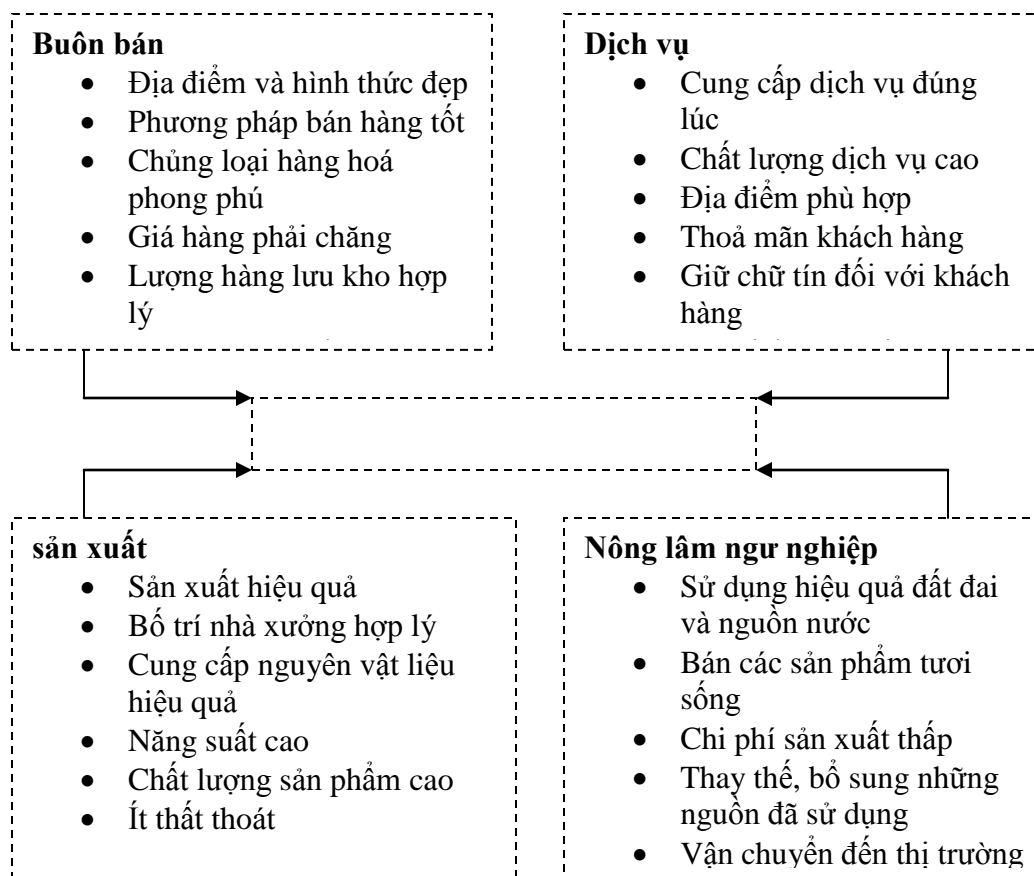
Có nhiều hình thức kinh doanh, nhưng chúng ta có thể xếp về bốn nhóm như sau:

- **Kinh doanh thương mại** là mua hàng hoá từ người bán buôn hoặc người sản xuất và đem bán cho khách hàng hoặc những người kinh doanh khác. Bán lẻ là hình thức mua hàng hoá từ người bán buôn hoặc nhà sản xuất và bán lại cho khách hàng. Tất cả những người bán ở hiệu đều là người bán lẻ. Bán buôn là hình thức mua hàng hoá từ các nhà sản xuất bán lại cho người bán lẻ.
- **Kinh doanh sản xuất** là làm ra vật phẩm. Nếu bạn có ý định tiến hành kinh doanh đóng gạch, đóng đồ gỗ, sản xuất mỹ phẩm, hoặc sản xuất bất kể loại hàng hoá nào, lúc đó bạn tham gia kinh doanh sản xuất.
- **Kinh doanh dịch vụ** không phải là hoạt động sản xuất hoặc mua bán hàng hoá. Kinh doanh dịch vụ có thể là cung cấp tư vấn chuyên môn hoặc cung ứng sức lao động. Xưởng sửa chữa ô tô, nhà hàng, cơ sở dịch vụ là một số ví dụ cho việc kinh doanh dịch vụ.
- **Kinh doanh nông lâm ngư nghiệp** là việc kinh doanh sản xuất, nuôi trồng, đánh bắt. Nông dân hoặc ngư dân đều là những người tham gia sản xuất nông nghiệp bất kể là họ trồng cây gì nuôi con gì. Doanh nghiệp kinh doanh nông lâm ngư nghiệp có thể là một nông trang trồng lúa hay một trại gia cầm.

Bạn sẽ thấy một số việc kinh doanh không thuộc vào bất cứ loại hình kinh doanh nào đã nêu ở trên. Kinh doanh ga ra ô tô thuộc loại hình kinh doanh dịch vụ vì bạn cung cấp sức lao động để bảo trì và sửa chữa ô tô. Đồng thời, ga ra đó cũng có thể bán xăng dầu, sắp lốp và phụ tùng, có nghĩa là bạn cũng tham gia bán lẻ.

Điều gì giúp cho một doanh nghiệp nhỏ thành công?

Để một doanh nghiệp nhỏ thành công, bạn phải phân tích các mảng việc trong kinh doanh và đảm bảo rằng mỗi mảng đều được thực hiện với chất lượng tốt nhất. Tùy thuộc vào loại hình kinh doanh, cần phải lưu tâm tới những vấn đề sau:



Suy nghĩ sáng suốt và bắt đầu từ quy mô nhỏ

Khi lập kế hoạch cho công việc kinh doanh mới, bắt đầu kinh doanh từ quy mô nhỏ là ý tưởng thích hợp. Hãy nhớ lại những vấn đề nêu trong chương 1 đề cập đến khoản tiền mà bạn có thể khởi sự kinh doanh. Ngân hàng thường không cho các doanh nghiệp mới thành lập vay vốn, trừ khi bạn có tiền tiết kiệm và những khoản thế chấp hợp lý.

Lập kế hoạch thành lập 5 cửa hàng, thuê 40 người và 10 xe ô tô sẽ là không hợp lý khi bạn chưa đủ tiền để làm việc đó. Bắt đầu hoạt động từ quy mô nhỏ có nhiều lợi điểm và nên cân nhắc:

- Bạn nên tiếp tục làm công việc cũ và chỉ dành nửa thời gian cho việc kinh doanh mới cho đến lúc ổn định.
- Trong thời gian đầu vợ hoặc chồng bạn có thể đỡ nguyên việc cũ và sau đó mới tham gia vào kinh doanh.
- Trong thời gian đầu bạn nên thuê hoặc mượn thiết bị chứ đừng đi mua.
- Thuê công nhân làm việc nửa thời gian trước khi thuê họ làm cả ngày.
- Mua thiết bị đã qua sử dụng nhưng chưa lạc hậu.
- Mở rộng để có thêm việc kinh doanh mới, đừng né tránh những khó khăn về tài chính.
- Lập kế hoạch mở rộng kinh doanh khi lợi nhuận tăng.

Công việc kinh doanh của anh Dũng và chị Hạnh - Nhỏ nhưng sang suốt

Trong cuộc sống, anh Dũng và chị Hạnh đã được bạn bè và gia đình tin tưởng và tôn trọng vì họ sống nghiêm túc, biết giữ chữ tín và thận trọng trong lời nói, việc làm. Quyết định khởi sự kinh doanh là một bước ngoặt trong đời họ, vì thế họ phân tích kỹ lưỡng một số phương án kinh doanh. Vấn đề đầu tiên họ quan tâm là giảm tối đa rủi ro trong kinh doanh. Có một điều khích lệ họ là rất nhiều tỷ phú bắt đầu kinh doanh với số vốn rất nhỏ. Anh Dũng và chị Hạnh kinh doanh theo hình thức hộ gia đình, dựa trên chuyên môn của anh Dũng và nghề may của chị Hạnh. Các con anh chị có thể giúp đỡ thêm những lúc rỗi vào ngày nghỉ học. Anh Dũng chịu trách nhiệm cả việc cung ứng vật tư đầu vào và bán sản phẩm đầu ra. Anh Dũng sẽ mang hàng đến bán cho các hiệu bán lẻ ở thành phố và vùng lân cận.

Nếu kế hoạch của họ thành công, họ sẽ thuê thêm thợ và mua thêm máy khâu để sản xuất thêm mũ, mang hàng đi bán ở nông thôn, và cũng có thể sẽ phát triển các mặt hàng mới như các loại quần áo may sẵn rẻ tiền cho trẻ em ở nông thôn.

Làm thế nào để tìm được ý tưởng kinh doanh tốt

Có hai cách để tìm ra ý tưởng kinh doanh – Quan điểm định hướng khách hàng hoặc Quan điểm định hướng hàng hoá

Quan điểm định hướng hàng hoá

- Tôi biết may loại váy này và tôi có thể mua chiếc máy khâu, vì thế tôi sẽ kinh doanh may loại váy này.
- Tôi biết làm bánh, tôi có dụng cụ để nấu nướng vì thế sẽ kinh doanh làm bánh.
- Tôi biết sửa máy vi tính, vì thế tôi sẽ kinh doanh sửa chữa máy vi tính.

Quan điểm định hướng khách hàng

- Mọi người đang cần váy áo giá cả và chất lượng như thế này, tôi có những kỹ năng cần thiết và tôi có thể có được thiết bị, vì thế tôi sẽ đáp ứng nhu cầu của họ về mặt hàng này.
- Các gia đình cần mua bánh sinh nhật. Tôi biết làm bánh và tôi có thể thoả mãn nhu cầu của họ với việc bắt đầu kinh doanh bánh sinh nhật.
- Các doanh nghiệp trong thị trấn đang gặp nhiều

Bạn hãy dùng cả hai cách để tìm ý tưởng kinh doanh cho mình. Nếu bạn xuất phát từ quan điểm định hướng theo hàng hoá mà không biết việc kinh doanh ấy có khách hàng hay không thì bạn sẽ thất bại. Tương tự như vậy, nếu một người chủ không có kỹ năng làm các sản phẩm có chất lượng tốt thì cũng chẳng có ai mua và kinh doanh cũng thất bại.

Sau khi hoàn thành bài thực hành số 8 bạn sẽ hiểu biết thêm được về tầm quan trọng của việc lựa chọn một ý tưởng kinh doanh tốt.

Một ý tưởng kinh doanh tốt phải có hai phần sau:

1. Phải có cơ hội kinh doanh,
2. Bạn phải có kỹ năng và các nguồn lực để tận dụng cơ hội.

Có những cơ hội nào quanh bạn?

Để có thể tồn tại được, doanh nghiệp phải cung cấp các dịch vụ phù hợp với nhu cầu của con người và giải quyết được các vấn đề của họ. Để suy nghĩ về các ý tưởng kinh doanh mới có một phương pháp hữu hiệu là suy nghĩ về những khó khăn mà mọi người đã gặp phải khi giải quyết nhu cầu hoặc các vấn đề của họ. Có nhiều cách để đạt được mục đích này:

- Những khó khăn mà chính bạn đã gặp phải - Hãy xem bạn gặp phải những vấn đề gì khi đi mua các sản phẩm hoặc dịch vụ tại địa phương;
- Khó khăn trong công việc - Khi làm việc cho một cơ quan khác, bạn có thể nhận thấy để hoàn thành công việc có nhiều vấn đề khó khăn do dịch vụ tồi hoặc thiếu nguyên vật liệu;
- Các vấn đề mà những người khác gặp phải - Lắng nghe những người khác phàn nàn để tìm hiểu xem họ có những nhu cầu và khó khăn gì.
- Những gì còn thiếu trong cộng đồng của bạn - Nghiên cứu địa phương bạn sinh sống và làm việc để tìm hiểu ra những dịch vụ còn thiếu.

Việc tự đánh giá của anh Dũng và chị Hạnh - Ý tưởng kinh doanh

Anh Dũng và chị Hạnh nhận thấy rằng khi tế phát triển sẽ có nhiều hàng tiêu dùng mới xuất hiện, thí dụ như hàng mũ vải cũng có thể được làm từ nhiều loại vải khác nhau, nhiều mẫu in, thêu phong phú hợp thời trang. Anh Dũng và chị Hạnh nghĩ rằng những chiếc mũ đó hợp thời trang ở Việt Nam hơn là những kiểu mũ cũ như mũ kepi, mũ cối hay mũ cát kết vì mũ vải nhẹ, được thiết kế đẹp và nhiều màu sắc, lại dễ mang theo và có thể sử dụng quanh năm. Giá bán mũ vải lại rẻ nên những loại mũ đó rất phổ biến trong thanh thiếu niên. Nhiều người đi bộ, đi xe đạp rất thích loại mũ này. Một số công ty còn sử dụng mũ vải làm quà tặng để thu hút khách hàng. Các công ty du lịch lữ hành hay dùng mũ này phát cho các thành viên trong đoàn du lịch trong các chuyến thăm quan.

Gần đây sau khi có quy định bắt buộc đội mũ bảo hiểm khi đi xe máy, nhiều bạn trẻ không thích hình dáng các loại mũ bảo hiểm đơn điệu. Một loạt các kiểu mũ bảo hiểm thời trang ra đời, nghề sản xuất mũ vải có cơ hội mới: nhiều cơ sở sản xuất mũ vải làm thêm các loại lót mũ bảo hiểm hoặc cung cấp vỏ bọc ngoài cho các cơ sở sản xuất mũ bảo hiểm để họ làm các mũ bảo hiểm thời trang.

Anh Dũng chị Hạnh tin rằng nhu cầu về mũ vải sẽ ở mức độ cao và ổn định trong một thời gian dài vì mũ là mặt hàng chống nắng, hay hong và hay đổi mới, nhất là gần đây nó lại phục vụ cho ngành sản xuất mũ bảo hiểm thời trang, rất phổ biến ở nước ta hiện nay.

Các vấn đề và nhu cầu chưa được đáp ứng của khách hàng là đầu mối cho những cơ hội kinh doanh mới. Các chủ doanh nghiệp nhìn ra các cơ hội trong vấn đề của người khác.

- Nếu có nhu cầu mà chưa có hàng hoá và dịch vụ để đáp ứng thì rõ ràng là có cơ hội cho các chủ doanh nghiệp đáp ứng các nhu cầu đó.

- Nếu các doanh nghiệp đang hoạt động chỉ có thể cung cấp dịch vụ chất lượng kém thì là cơ hội cho một doanh nghiệp kinh doanh mới mang tính cạnh tranh để cung cấp dịch vụ tốt hơn.
- Nếu giá cả tăng nhanh đến mức mọi người thấy khó có thể chấp nhận được thì sẽ xuất hiện cơ hội tìm ra một nơi cung cấp rẻ hơn, một sản phẩm thay thế đỡ tốn kém hoặc một hệ thống phân phối chi phí thấp và hiệu quả hơn.

Sau khi hoàn thành bài thực hành số 9 bạn hãy xác định các cơ hội kinh doanh trong cộng đồng của bạn

Bạn có thể nắm bắt các cơ hội hay không?

Khi lựa chọn một ý tưởng kinh doanh, bước đầu tiên là phải xác định các cơ hội ngay tại nơi mình sinh sống. Sau đó, bạn phải quyết định xem mình có kỹ năng để nắm bắt cơ hội hay không. Biết được kỹ năng và mối quan tâm của mình sẽ giúp bạn quyết định nên bắt đầu tiến hành loại kinh doanh nào. Chắc có lẽ bạn sẽ không kinh doanh sản xuất bánh nướng nếu bạn không biết làm bánh. Hãy xem lại phần tay nghề kỹ thuật ở chương 1. Hãy quay lại chương 1 và kiểm tra lại các kỹ năng của bạn. Bạn có thể dùng những kỹ năng này để tận dụng các cơ hội trong cộng đồng của bạn hay không?

Thử nghiệm ý tưởng kinh doanh của bạn

Bây giờ bạn hãy suy nghĩ và viết ra ý tưởng kinh doanh mà bạn cần thử nghiệm. Bạn cần biết đó có phải là ý tưởng tốt hay không, và liệu nó đạt được kết quả để kinh doanh có tính cạnh tranh và có lãi hay không.

Một cách để thử nghiệm ý tưởng kinh doanh là làm bản phân tích các yếu tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp.

Phân tích các yếu tố bên trong và bên ngoài là như thế nào?

Khi làm bản phân tích này, hãy nghĩ về công việc kinh doanh của mình và viết ra tất cả các điểm mạnh, điểm yếu, các cơ hội và nguy cơ.

Điểm mạnh và **điểm yếu** là những yếu tố bên trong doanh nghiệp, bạn có thể phát huy điểm mạnh và khắc phục điểm yếu.

Những điểm mạnh là những mặt doanh nghiệp của bạn đang tiến triển tốt. Ví dụ, có thể là bạn có những sản phẩm tốt hơn sản phẩm của những doanh nghiệp cạnh tranh, địa điểm cửa hàng của bạn rất tốt và nhân viên rất lành nghề.

Những điểm yếu là những mặt công kinh doanh đang không được tốt. Ví dụ, sản phẩm của bạn có thể đắt hơn những doanh nghiệp cạnh tranh, bạn không có đủ tiền để quảng cáo nhiều như bạn muốn hay bạn không cung cấp nhiều loại dịch vụ bằng các đối thủ cạnh tranh.

Cơ hội và nguy cơ là những yếu tố bên ngoài doanh nghiệp mà bạn không thể chi phối được:

Cơ hội là những yếu tố trong cộng đồng xung quanh bạn, có tác động tốt tới việc kinh doanh của bạn. Ví dụ, sản phẩm mà sẽ làm trở nên được ưa chuộng, không có một cửa hiệu nào như của bạn trong khu vực hoặc là số lượng khách hàng sẽ tăng lên do có nhiều doanh nghiệp mới xuất hiện trong khu vực.

Nguy cơ là những yếu tố trong cộng đồng xung quanh bạn, có tác động xấu tới việc kinh doanh của bạn. Ví dụ, có những doanh nghiệp khác trong khu vực cũng sản xuất cùng một loại hàng hoá; thuế tăng làm hàng hoá mà bạn bán ra bị đắt hơn hoặc là bạn không biết hàng hoá của mình sẽ thông dụng trong bao nhiêu lâu.

***Công việc kinh doanh của anh Dũng và chị Hạnh –
Phân tích các yếu tố bên trong và bên ngoài.***

Điểm mạnh: Cả anh Dũng chị Hạnh đều khỏe mạnh và có quyết tâm cao làm kinh doanh. Họ muốn mở một cơ sở nhỏ để làm mũ vải với giá trung bình. Cả hai đều làm việc tích cực. Anh Dũng là người có khả năng tổ chức tốt công việc, có phẩm chất tốt và làm việc rất cẩn ý với mọi người. Cả hai đều lành nghề trong công việc của mình. Con cái ngoan ngoãn. Gia đình họ sống ổn định.

Điểm yếu: Là người mới bắt đầu kinh doanh, anh Dũng còn có ít kinh nghiệm. Anh thiếu kiến thức về quản trị kinh doanh. Đôi lúc sự thận trọng làm anh ngại ra quyết định. Chị Hạnh đôi lúc quá nhiệt tình, vì thế chị có thể có những quyết định vội vàng.

Cơ hội: Dựa vào những lợi thế được chỉ ra như đã trình bày trong bài tập thực hành “5 ý tưởng kinh doanh”: khách hàng đang có nhu cầu về mũ vải, thị trường mở rộng với loại hàng này và có thể ổn định trong tương lai. Cũng có những cơ hội cho anh Dũng và chị Hạnh phát triển các mặt hàng kèm theo mũ.

Nguy cơ: Nguy cơ chủ yếu đối với việc kinh doanh của họ là cạnh tranh. Nhiều cơ sở sản xuất giống họ đang tồn tại và sẽ xuất hiện thêm, do đó cung có thể vượt cầu. Cũng có thể thị hiếu của mọi người sẽ thay đổi.

Sau khi hoàn thành Bài tập thực hành số 10 hãy làm bản phân tích các yếu tố trong và ngoài doanh nghiệp áp dụng cho ý tưởng kinh doanh của bạn

Sau khi hoàn thành bản phân tích trên bạn có thể đánh giá các ý tưởng kinh doanh của bạn và quyết định xem mình có nên:

- Tiếp tục ý tưởng kinh doanh này và làm một luận chứng khả thi đầy đủ; hay
- Thay đổi ý tưởng kinh doanh; hay
- Bỏ qua hoàn toàn ý tưởng kinh doanh đó.

Hãy làm bản phân tích các yếu tố trong và ngoài doanh nghiệp áp dụng cho các ý tưởng kinh doanh của bạn rồi chọn ý tưởng có nhiều khả năng thành công nhất.

Sau khi hoàn thành Bài tập thực hành số 11, hãy tóm tắt ý tưởng kinh doanh của bạn.

Phát triển ý tưởng thành Kế hoạch kinh doanh

Trước khi ý tưởng kinh doanh của bạn trở thành hiện thực bạn phải thu thập thông tin và lập kế hoạch để tìm hiểu xem công việc kinh doanh của bạn có thành đạt hay không.

Giống như một kỹ sư chuẩn kế hoạch trước lúc xây cầu, một người chủ kinh doanh phải chuẩn bị Kế hoạch kinh doanh.

Bản kế hoạch kinh doanh là bản mô tả chi tiết tất cả các mảng công việc trong kinh doanh của bạn. Chuẩn bị Kế hoạch kinh doanh sẽ giúp bạn suy nghĩ cẩn trọng và đánh giá bất kỳ điểm yếu nào trong ý tưởng kinh doanh. Quan trọng nhất là bản Kế hoạch kinh doanh tạo cho bạn cơ hội thử nghiệm các ý tưởng kinh doanh trên giấy trước khi biến nó trở thành hiện thực. Lập một bản kế hoạch kinh doanh rồi phát hiện rằng ý tưởng đó không hợp lý có lẽ còn tốt hơn là bắt tay vào kinh doanh rồi thất bại.

Ở phần sau của sách bài tập bạn sẽ thấy một bản mẫu Kế hoạch kinh doanh để trống. Đây không phải là mẫu duy nhất bạn có thể dùng. Bạn có thể thay đổi bản mẫu này cho phù hợp với loại hình kinh doanh của bạn.

Việc chuẩn bị bản Kế hoạch kinh doanh của bạn phải rất mạch lạc. Nếu bạn có nhiều ý tưởng kinh doanh, thì nên lập mỗi ý tưởng một bản rồi đánh giá xem cái nào có thể thành công nhất. Bạn có thể xem lại Kế hoạch kinh doanh của mình vài lần trước khi quyết định.

Trong phần “Lập Kế hoạch kinh doanh” bạn sẽ học được cách lập kế hoạch kinh doanh.

Tóm tắt

Trong tất cả các hoạt động liên quan đến việc khởi sự kinh doanh bạn phải dành thời gian nhiều nhất cho việc lựa chọn ý tưởng kinh doanh. Một xuất phát điểm sai lệch sẽ dẫn đến thất bại. Một ý tưởng kinh doanh sáng suốt có thể mang lại thành công thực sự.

Có rất nhiều loại hình kinh doanh, nhưng hầu hết đều có thể xếp vào các hình thức như bán lẻ, bán buôn, sản xuất, dịch vụ, sản xuất nông lâm ngư nghiệp. Để có thể kinh doanh thành công, phải đảm bảo rằng bạn đã cân nhắc kỹ mọi khía cạnh trong kế hoạch kinh doanh của bạn. Từng mảng việc trong kinh doanh đều phải được thực hiện tốt.

Điều quan trọng là khi bắt đầu kinh doanh bạn nên lập kế hoạch với qui mô nhỏ. Đừng nên vay nợ đến mức bạn không trả được khiến kinh doanh đổ bể nếu bị chững lại vì bất kỳ lý do nào. Hãy lên kế hoạch mở rộng khi kinh doanh phát triển. Nếu bạn hoạch định một kế hoạch quá to tát thì có thể ngân hàng không muốn cho bạn vay.

Trước khi biến ý tưởng kinh doanh của bạn thành hiện thực, hãy thu thập thông tin và lập kế hoạch để đánh giá xem việc kinh doanh của bạn có thành công được không. Một bản kế hoạch kinh doanh được thể hiện thành văn bản sẽ mô tả chi tiết tất cả các khía cạnh của công việc kinh doanh mà bạn dự định. Việc đó có thể giúp bạn cân nhắc kỹ và tìm ra có điểm yếu nào trong ý tưởng kinh doanh hay không. Điều này sẽ được trình bày trong phần sau của chương trình SIYB.

<i>Sau khi hoàn thành Bài tập thực hành số 12, hãy kiểm tra xem bạn có sẵn sàng tiếp tục tham gia chương trình SYB và biến ý tưởng KD của bạn thành KHKD hay không?</i>

CHƯƠNG 3 – CÁC BÀI TẬP THỰC HÀNH

Bài tập thực hành số 1 - Trại gà của anh Minh

Anh Minh rất muốn lập một trại gà. Anh đang sống với mẹ và bà mẹ sẵn sàng giúp anh kinh doanh. Bà cho anh lấy nhà ra thế chấp để xin vay vốn ngân hàng.

Anh Minh vay được tiền và lập tức đi mua công cụ và thiết bị phục vụ kinh doanh: Thuê một gian hàng lớn gần thị trấn, mua tủ làm lạnh hiện đại, một xe tải nhỏ đời mới (có biểu tượng của công ty trên cửa) và một máy tính. Anh Minh nói với mẹ điều quan trọng là phải tạo được ấn tượng tốt về chất lượng để thu hút khách hàng.

Anh Minh trở nên bận rộn. Nhu cầu về gà rất ổn định. Anh làm việc suốt ngày và khách hàng giới thiệu anh với bạn của họ. Không may là anh Minh thiếu tiền mặt để chi trả cho sinh hoạt. Cuối năm anh Minh thiếu nợ của ngân hàng đến mức họ không cho vay nữa. Doanh nghiệp của anh Minh bị vỡ nợ và ngân hàng bắt đầu bán tài sản của anh để thu hồi vốn vay. Tài sản đầu tiên bị bán là xe tải và máy vi tính. Vẫn còn lại một khoản nợ lớn nữa và mẹ anh Minh có nguy cơ bị mất nhà.

Câu hỏi

1. Tại sao công việc kinh doanh của anh Minh lại bị thất bại?

2. Lẽ ra anh Minh phải làm như thế nào?

Bài tập thực hành số 2 - Ai là nhà doanh nghiệp

Anh Hà muốn kinh doanh nhà nghỉ loại nhỏ trong làng cho khách du lịch. Sau khi cân nhắc kỹ anh Thấy rằng ý tưởng đó không thực hiện được. Anh nghĩ dân trong làng vẫn rất bảo thủ, họ không thích người nước ngoài vào chơi trong làng. Và cho dù anh có thuyết phục được họ thì cũng chẳng có khách vì ngôi làng nằm rất xa đường cái. Nếu như có khách thì có thể trời mưa suốt ngày và họ sẽ không được nghỉ một cách thoải mái.

Chị Lan muốn kinh doanh nhà nghỉ cho khách du lịch. Chị Lan biết rằng chị phải phổ biến ý tưởng đó cho những những người khác trong làng nhưng chị tin rằng tự mình có thể là một tấm gương tốt, cho thấy việc kinh doanh tạo ra công ăn việc làm, và cũng không ảnh hưởng đến cuộc

sống của dân làng. Chị dự định thiết kế tờ quảng cáo để phát ở trung tâm thông tin lữ hành và chị thảo luận ý tưởng này với người quen ở các công ty vận tải và du lịch. Họ đồng ý với chị là nhiều khách du lịch sẽ thích nghỉ lại trong làng. Một số nhà nghỉ và công ty du lịch đang tìm cách đưa khách đến nghỉ ngắn ngày trong làng. Chị Lan được động viên và lập kế hoạch chuẩn bị kinh doanh.

Câu hỏi

1. Anh Hà và chị Lan có những điểm mạnh và điểm yếu nào ?

Điểm mạnh của anh Hà	Điểm mạnh của chị Lan
Điểm yếu của anh Hà	Điểm yếu của chị Lan

2. Ai sẽ là nhà doanh nghiệp giỏi hơn? Tại sao ?

Bài tập thực hành số 3 - Việc làm của một chủ doanh nghiệp không thành đạt

Ông Hải muốn trở thành một nhà doanh nghiệp. Sau khi nghỉ hưu ở một cơ quan nhà nước ông được hưởng lương hưu. Ông bỏ tiền mở một quán bia hơi nhỏ. Nhưng ông lại không chăm lo đến việc kinh doanh. Ông hay uống ở ngay quán của mình. Nhà vệ sinh lại không được sạch sẽ và trong quán không có đồ nhắm.

Ông Hải đối xử với nhân viên không được tốt và luôn trả lương muộn. Ông cũng không trả tiền cho những người cung cấp đúng hạn.

Câu hỏi

1. Ông Hải đã phạm những sai lầm nào?

2. Những bài học nào được rút ra qua công việc kinh doanh của ông Hải?

Bài tập thực hành số 4 - Liệu tôi có khả năng trở thành chủ doanh nghiệp thành đạt hay không?

Chỉ dẫn thực hành

1. Điền vào mẫu sau một cách trung thực.
2. Đối với từng kỹ năng hoặc tính cách cá nhân, đọc kỹ mô tả và đánh giá các tính cách xem đó là điểm yếu hay điểm mạnh.
3. Giải thích cho bạn bè hoặc gia đình bạn đang suy nghĩ để khởi sự kinh doanh. Nhờ họ điền vào mẫu đánh giá về bạn.
4. Hãy tính tổng điểm cho những điểm yếu và điểm mạnh của bạn.

T ính cách cá nhân	Đánh giá của bạn		Đánh giá của bạn bè hay gia đình bạn	
	Điểm mạnh	Điểm yếu	Điểm mạnh	Điểm yếu
Quyết tâm - để thành công trong kinh doanh bạn phải có quyết tâm, sẵn sàng đặt việc kinh doanh lên trên hết. Có nghĩa là bạn muốn kinh doanh lâu dài và sẵn sàng chấp nhận rủi ro trong kinh doanh.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Động cơ - Tại sao bạn có kế hoạch khởi sự kinh doanh? Việc kinh doanh có thể dễ thành công hơn nếu bạn có kế hoạch và vì bạn thực sự muốn trở thành một chủ doanh nghiệp thành đạt. Nếu bạn kinh doanh vì buộc phải như vậy, hay là vì bạn đang thất nghiệp, thì bạn sẽ ít cơ hội thành công hơn. Nhưng điều thực sự phụ thuộc vào mức độ quyết tâm khởi sự doanh nghiệp của bạn.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Thành thật - Nếu bạn không thành thật với nhân viên, những người cung cấp và khách hàng, bạn sẽ bị mang tiếng. Tiếng xấu sẽ ảnh hưởng không tốt tới việc kinh doanh.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sức khỏe - Tiến hành kinh doanh là công việc vất vả. Bạn cần phải có sức khỏe để làm việc tích cực.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Chấp nhận rủi ro - Không có ý tưởng kinh doanh nào tuyệt đối an toàn. Bạn luôn phải chịu rủi ro trong kinh doanh. Cho dù một người sẵn sàng chịu rủi ro khi kinh doanh thì cũng chỉ nên để xây dựng xảy ra những rủi ro có thể chấp nhận được sau khi đã cân nhắc kỹ.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ra quyết định - Trong kinh doanh, bạn phải đưa ra quyết định quan trọng chứ không thể dầy cho	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

người khác. Ra các quyết định lớn là việc rất quan trọng trong điều hành doanh nghiệp. Bạn có thể ra các quyết định lớn hay không?

Hoàn cảnh gia đình - Tiến hành kinh doanh sẽ mất nhiều thời gian. Điều quan trọng là phải được gia đình ủng hộ. Họ phải đồng tình với kế hoạch khởi sự doanh nghiệp của bạn. Được gia đình ủng hộ chính là điểm mạnh

☐
☐
☐
☐

Tình hình tài chính - Sẽ là điểm mạnh nếu bạn có vốn kinh doanh và mất tiền thì cũng không gây ảnh hưởng lớn. Nếu bạn không có vốn để kinh doanh và lệ thuộc hoàn toàn vào kết quả kinh doanh thì đó là điểm yếu.

☐
☐
☐
☐

Kỹ năng và kiến thức

Tay nghề kỹ thuật là những năng lực thực hành cần thiết để sản xuất hay cung ứng dịch vụ trong kinh doanh. Thí dụ như để mở hiệu may bạn phải biết cắt may, để kinh doanh ô tô thì bạn phải biết sửa xe. Nếu không có tay nghề thì bạn đánh giá đây là điểm yếu.

☐
☐
☐
☐

Các kỹ năng quản lý kinh doanh- là những kỹ năng cần thiết để điều hành kinh doanh có hiệu quả. Quan trọng nhất là kỹ năng quản lý nhân sự, nhưng ngoài ra còn cần đến các kỹ năng về tiếp thị, tính chi phí và sổ sách kế toán.

☐
☐
☐
☐

Kiến thức và ngành nghề kinh doanh-Nếu bạn có kinh nghiệm và kiến thức về ngành nghề kinh doanh của mình, bạn sẽ tránh được những thiếu sót thường gặp.

☐
☐
☐
☐

Hãy đếm số lượng điểm yếu và điểm mạnh và điền vào ô này.

Bạn có cảm thấy thuận lợi nếu khởi sự kinh doanh hay không? Hãy so sánh số lượng các điểm yếu và điểm mạnh của bạn.

Bài tập thực hành số 5 - Kế hoạch phát triển doanh nghiệp của tôi

Hướng dẫn thực hành

1. Điền vào mẫu sau một cách trung thực.
2. Trong cột 1, liệt kê các kỹ năng và tính cách cá nhân mà bạn có thể cho là điểm yếu.
3. Trong cột 2, mô tả xem bạn định khắc phục các điểm yếu đó như thế nào?

<i>Các điểm yếu</i>	<i>Giải pháp</i>

Bài tập thực hành số 6 - Anh Nam có bao nhiêu tiền để khởi sự doanh nghiệp?

Anh Nam định bắt tay vào kinh doanh. Anh có 12.500.000 đồng tiền mặt và 20.000.000 đồng tiền tiết kiệm. Anh Nam đang thất nghiệp, nghĩa là sẽ không có thêm tiền cho đến khi công việc kinh doanh có thể đảm bảo được cuộc sống cho anh. Mỗi tháng anh cần 4.100.000 đồng để nuôi gia đình và bản thân và 1.000.000 đồng để trả nợ. Anh có kế hoạch khởi sự doanh nghiệp sau một tháng nữa và ước tính rằng mất ít nhất 3 tháng thì mới có thể tự trả lương.

Câu hỏi

1. *Điền vào bảng sau và tính xem anh Nam có bao nhiêu tiền để khởi sự kinh doanh*

Thu:	
Số tiền sẵn có hiện tại	
Các khoản thu khác trước khi khởi sự kinh doanh	
Tổng thu (A)	
Chi:	
Chi phí cho gia đình	
Trả nợ	
Các khoản khác	
Tổng chi (B)	
Tiền đầu tư vào kinh doanh (A-B)	

2. *Bạn nghĩ rằng Nam có thể vay tiền từ ngân hàng hay không, tại sao?*

Bài tập thực hành số 7 - Ước tính số tiền bạn có để khởi sự kinh doanh

Thu	
– Tiền hiện có	
– Các khoản thu nhập khác trước khi khởi sự doanh nghiệp	
Tổng thu (A)	
Chi (trong vòng tháng tới)	
– Tiền ăn	
– Thuê nhà	
– Trả nợ	
– Tiền điện	
– Điện thoại	
– Tiền đi lại	
– Học phí	
– Vận chuyển	
Tổng chi (B)	
Tiền đầu tư vào kinh doanh (A-B)	

Bài thực hành 8 - Cửa hàng đồ khô của chị Thuý

Chị Thuý luôn muốn mở cửa hàng đồ khô của riêng mình. Chị thích được làm chủ chính mình và được nói chuyện với tất cả những người đến cửa hàng của chị. Một trong những người hàng xóm của chị mở một cửa hàng đồ khô nhỏ và thu được nhiều lãi.

Chị Thuý quyết định trở thành bà chủ. Chị có một căn phòng thích hợp trong nhà. Chồng chị đã đóng một số giá và một quầy hàng và chị Thuý có thể vay tiền của người nhà bổ sung vào tiền tiết kiệm để mua hàng dự trữ.

Việc kinh doanh của chị Thuý bị trục trặc ngay từ đầu. Chị Thuý không thu hút được nhiều khách hàng như cửa hàng bên cạnh. Các con chị nói rằng cửa hàng bên cạnh cũng không bán chạy cho lắm.

Câu hỏi

1. Tại sao việc kinh doanh của chị Thuý lại bị trục trặc?

2. Có thể làm được gì để cải thiện việc này?

Bài tập thực hành 9 - Các cơ hội kinh doanh trong cộng đồng của bạn

Xác định loại hàng hoá hay dịch vụ mà bạn không thể mua được tại địa phương bạn. Sau đây là một ví dụ để gợi ý cho bạn kinh doanh- nhưng cũng có thể các ý tưởng này không áp dụng được cho bạn:

- Có rất ít đồ chơi trong các cửa hiệu ở địa phương.
- Không có hiệu cà phê ngoài trời hấp dẫn nào để gặp gỡ bạn bè.
- Không có phương tiện nhanh chóng và đáng tin cậy để gửi hàng về quê.
- Giá cam tăng đến mức gần đây phải mua hoa quả khác để thay thế.

Ý tưởng của bạn:

Xác định loại hàng hoá và dịch vụ có chất lượng kém. Dưới đây là một số ví dụ để gợi ý cho bạn – nhưng cũng có thể các ý tưởng đó không áp dụng được trong trường hợp của bạn.

- Các thợ sơn nhà ở đây cầu thả, họ không đánh kỹ bề mặt để sơn, thậm chí còn sơn lên cả bụi và mốc.
- Ở cửa hiệu trong vùng bạn phải chờ rất lâu cho người bán đếm tiền và xếp lại hàng hoá.
- Ở hiệu bánh mỳ không biết đâu là đầu dãy xếp hàng và luôn xảy ra việc tranh mua hàng.

Ý tưởng của bạn:

Bài tập thực hành 10 - Thử nghiệm ý tưởng kinh doanh
Phân tích các yếu tố bên trong và bên ngoài doanh nghiệp

Điểm mạnh	Điểm yếu
Cơ hội	Nguy cơ

Bài tập thực hành 11 - Ý tưởng kinh doanh của tôi

1. Tên của cơ sở kinh doanh

2. Loại hình kinh doanh sắp tới

☐ Thương mại

☐ Nông lâm
ngư nghiệp

☐ Sản xuất

☐ Dịch vụ

☐ Loại khác, cụ thể

3. Cơ sở kinh doanh này sẽ mua bán những mặt hàng sau:

4. Dự kiến khách hàng sẽ là

5. Công việc kinh doanh này sẽ đáp ứng những vấn đề sau của khách hàng

Bài tập thực hành 12 - Tôi đã sẵn sàng để khởi sự kinh doanh chưa?

	Có	Không
1. Bạn có hiểu rằng tiến hành kinh doanh đòi hỏi quyết tâm lâu dài và phải làm việc rất vất vả không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Bạn có hiểu tại sao mình muốn khởi sự doanh nghiệp hay không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Bạn có biết lý do thông thường khiến một công việc kinh doanh thất bại không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Bạn nghĩ là mình có phải loại người thích hợp để khởi sự doanh nghiệp hay không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Bạn có biết về lĩnh vực mà bạn cần phải hoàn thiện hơn để trở thành một người chủ doanh nghiệp thành đạt không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Bạn có biết bao nhiêu tiền để khởi sự doanh nghiệp không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Số vốn đó có phù hợp với loại hình kinh doanh bạn sẽ tiến hành hay không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Bạn có ý tưởng kinh doanh hay không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Bạn có thể phân tích ý tưởng kinh doanh của mình theo phương pháp phân tích các yếu tố bên trong và bên ngoài không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Bạn có biết ai sẽ là khách hàng của bạn và tại sao họ lại mua hàng của bạn không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Số điểm của bạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nếu bạn thật sự không thể trả lời CÓ cho tất cả câu hỏi trên, thì có nghĩa bạn chưa sẵn sàng bắt tay vào kinh doanh. Hãy nói với cán bộ hướng dẫn của bạn NGAY BÂY GIỜ!