BEST-SELLER

"Cuốn sách có mọi điều bạn muốn biết
về khởi nghiệp kinh doanh nhưng không biết hỏi ai".
Mark Strudwick, CBE, Giám đốc Điều hành Quỹ Prince's Scottish Youth Trust

From Acorn...

10 lời khuyên khởi nghiệp



CÁC BƯỚC CƠ BẢN ĐỂ XÂY DỰNG THÀNH CÔNG MỘT DOANH NGHIỆP

Caspian Woods

alphabooks
NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

https://thuviensach.vn

Lời giới thiệu

Trong những năm qua, tôi được gặp khá nhiều chủ doanh nghiệp trẻ. Hầu hết đều chia sẻ với tôi những khó khăn giống nhau. Rất nhiều người cảm thấy mệt mỏi và dường như có chung tâm trạng "Ước gì mình tìm được người quản lý giỏi"; "Ước gì mình được khởi sự lại để không va vấp"...

Trong những cuộc trò chuyện này, tôi rất ngạc nhiên là nhiều chủ doanh nghiệp khi thành lập công ty hầu như chưa chuẩn bị cho mình đủ kiến thức khởi nghiệp, họ không biết mình phải làm gì, không có kế hoạch hành động, không biết các kỹ năng cần thiết để quản lý, nhân sự, tổ chức. Đó là lý do đa phần các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam đều yếu và không có nền tảng vững chắc. Đó cũng là lý do mà tỷ lệ doanh nghiệp Việt Nam vững mạnh rất thấp. Hiện nay, theo số liệu thống kê, Việt Nam có khoảng 340.000 doanh nghiệp vừa và nhỏ với khoảng 50.000 doanh nghiệp mới được thành lập hàng năm. Nhưng tôi tin rằng chỉ một số ít trong đó được xây dựng và phát triển trên nền tảng thật sự. Do không có nền móng vững chắc ngay từ đầu nên việc phát triển tiếp và đưa doanh nghiệp lớn mạnh hơn, đi xa hơn là rất khó khăn. Ngay bản thân chúng tôi, những người sáng lập Alpha Books cũng vấp phải tình trạng này khi lập nghiệp.

Ở Việt Nam, mặc dù tỷ lệ các công ty phá sản thấp nhưng lại hoạt động cầm chừng, nhiều doanh nghiệp không nhìn thấy lối thoát cho mình. Họ sa lầy trong bài toán tiến thoái lưỡng nan, phát triển tiếp không được mà đóng cửa cũng không xong. Nhiều bạn trẻ đã không chú tâm đúng mức cho việc nghiên cứu và chuẩn bị kiến thức khởi sự doanh nghiệp. Họ không tìm kiếm lời khuyên và kinh nghiệm từ những người đi trước, không đọc sách và tìm hiểu bài học thực tiễn từ các công ty đã và đang phát triển, trong khi, đó là cách học rất nhanh, đơn giản và tiết kiệm.

Đó chính là lý do Alpha Books lựa chọn và xuất bản hàng loạt cuốn sách về khởi thuật, về nghệ thuật khởi nghiệp nhằm cung cấp cho các bạn trẻ những kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm thành lập và phát triển doanh nghiệp. Trong hai năm qua, Alpha Books đã xuất bản các cuốn sách về chủ đề này như

https://thuviensach.vn

Khởi thuật của Kawasaki; *Những người khổng lồ bé nhỏ* của Bo Burlingham, và lần này, với cuốn *Từ những hạt sỏi…* của Caspian Woods, một trong những nhà tư vấn xuất sắc của Anh.

Khi mới khởi nghiệp, bạn thường cảm thấy mình chỉ như một hạt sỏi, còi cọc nhỏ bé dưới cái bóng khổng lồ của những cây sồi trưởng thành xung quanh. Nhưng bạn cần biết rằng, những công ty hàng đầu thế giới đã bắt đầu từ phòng ngủ, những quầy hàng trong chợ hay trên xe tải. Hàng triệu người ngày ngày đang lặng lẽ theo đuổi giấc mơ của mình mới chính là những câu chuyện về thành công bạn cần học hỏi.

Như tạp chí *Esquire* của Anh nhận xét, đây là "cuốn sách phù hợp nhất cho ai muốn khởi nghiệp", chúng tôi hy vọng các bạn đang khao khát khởi sự doanh nghiệp yêu thích cuốn sách này và thấy nó thật hữu ích. Chúng tôi cũng rất mong nhận được những phản hồi, bí quyết và ý kiến của các bạn để có thể chia sẻ lại với các doanh nhân trẻ khác.

Tháng 1 năm 2009

NGUYỄN CẢNH BÌNH

CÔNG TY SÁCH ALPHA

https://thuviensach.vn

10 lời khuyên cho doanh nhân



1. Luôn bán hàng

Kinh doanh không hề dễ dàng. Nếu có nhiều khách mua hàng của bạn với giá cao hơn số tiền bạn đã bỏ ra thì gần như bạn đã đạt được mục đích. Có nhiều việc khiến bạn lơ là công việc kinh doanh, song bạn luôn phải dành ít nhất 50% thời gian của mình để bán hàng.

2. Tạo sự khác biệt

Trên thị trường, có rất nhiều công ty, sản phẩm nhàm chán. Việc động não không hề tiêu tốn tiền và chỉ cần suy nghĩ một chút, bạn đã có thể tạo ra sự khác biệt và dẫn đầu trong cuộc cạnh tranh.

3. Đừng để tâm tới lời từ chối

https://thuviensach.vn

Bạn sẽ gặp rất nhiều lời từ chối trong kinh doanh – bí quyết ở đây là đừng để những điều đó khiến bạn nhụt chí. Thất bại là mẹ thành công.

4. Hãy thuê người quản lý tài chính

Bạn chưa bán được cái gì cho đến khi khách hàng chuyển tiền vào tài khoản của bạn. Việc thiếu tiền thậm chí có thể làm phá sản cả một doanh nghiệp thịnh vượng nhất. Hãy thuê người quản lý tài chính cho bạn.

5. Sử dụng thời gian hợp lý

Nguồn lực khan hiếm nhất trong kinh doanh là gì? Chính là thời gian. Hãy chỉ đầu tư nó vào những lĩnh vực mang lại giá trị lớn nhất. Hãy sử dụng thời gian hợp lý – có thể bạn sẵn sàng làm việc chỉ với 50 xu một giờ, nhưng bạn sẽ không tìm thấy bất kỳ ai muốn làm như bạn.

6. Tăng giá sản phẩm

Hãy nâng giá sản phẩm của bạn cho đến khi khách hàng phải kêu lên vì đắt. Luôn nhớ, giá bán là giá khách hàng thuận mua. Chi phí chỉ cho biết liệu bạn có được thương vụ tốt hay không thôi.

7. Đừng ngồi trong phòng mà phải tiếp xúc với thực tế

Đừng lãng phí thời gian trau chuốt một bản kế hoạch kinh doanh rồi quẳng vào ngăn kéo. Hãy thường xuyên nghĩ về định hướng kinh doanh của bạn, ngay cả khi kế hoạch của bạn chỉ là vài dòng viết vội vàng lên mặt sau phong bì thư.

8. Tìm cố vấn

Khởi nghiệp kinh doanh cũng giống như việc leo núi bằng dép tông với một chiếc bản đồ duy nhất trong tay. Tại sao bạn không xin lời khuyên từ những người có kinh nghiệm?

9. Linh hoạt

Dù quyết tâm đạt được mọi thứ, bạn cũng phải chuẩn bị tinh thần nhanh chóng đưa ra những quyết định mang tính thay đổi. Kiên định với đích đến, song hãy sẵn sàng thay đổi con đường đến đích.

10. Kiên trì

https://thuviensach.vn

Chiến thắng vẻ vang nhất không phải là không bao giờ vấp ngã, mà là tự đứng dậy sau mỗi lần vấp ngã. Hãy tìm kiếm những người ủng hộ, nhờ vậy bạn có thể duy trì động lực của mình ngay cả khi mọi việc trở nên tồi tệ.

https://thuviensach.vn

CHƯƠNG 1



Những cây sồi đều lớn lên từ những hạt sồi…

Vài năm trước, Marcus Samuel - một doanh nhân trẻ, thành lập một xưởng sản xuất nhỏ ở Đông London. Ông tô điểm những đường vân trên vỏ sò, một phần làm đồ trang trí, một phần cho những người thích sưu tầm. Ông bắt đầu tập trung chuyên môn hóa vào thị trường này.

Sau một thời gian, khi đã trở thành doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng này, ông nhận thấy mình có thể kiếm được nhiều tiền hơn nếu nhập vỏ sò từ vùng Viễn Đông và bán cho các cửa hàng khác. Công ty Vận chuyển và Thương mại Marcus Samuel ra đời.



Trong một chuyến công tác đến vùng Viễn Đông, con trai ông nhận thấy họ có thể mua dầu ở đây và cho đóng một chiếc tàu vận chuyển dầu chuyên

https://thuviensach.vn

dụng. Đó là năm 1890. Sau đó công ty đổi tên thành Công ty Vận tải và Thương mại Shell, tập trung vận chuyển mặt hàng vỏ sò. Khi nhu cầu dầu tăng mạnh và thay thế mặt hàng vỏ sò, công ty trở thành Công ty Dầu Shell.

Ngày nay, Shell là nhà bán lẻ dầu lớn nhất thế giới.

Bài học từ câu chuyện này là gì? Mọi doanh nghiệp đều bắt đầu chỉ như những hạt sồi. Do vậy, khi mới bước vào kinh doanh, bạn dễ nản lòng trước những doanh nghiệp lớn tựa như những cây sồi to lớn xung quanh. Bạn không nên hoảng sợ. Hãy nhìn vào tên tuổi của những công ty kinh doanh mặt hàng gia dụng ngày nay: Marks & Spencer, Monsoon, Microsoft, JP Morgan. Họ đã bắt đầu từ những quầy hàng trong chợ, phòng ngủ, xe ba gác hay đằng sau xe tải.

Nhưng câu chuyện của Shell khiến tôi ngạc nhiên. Tại sao không có nhiều quầy hàng trong chợ trở thành những công ty đa quốc gia? Có điều gì đặc biệt ở Marcus Samuel khiến ông trở thành người khác biệt của thế giới?

Đó chính là mục đích của cuốn sách này. Hy vọng những bí quyết và lời khuyên của chính những người trong cuộc sẽ có ích với nhiều người. Nhưng điều quan trọng nhất chính là bạn – hãy thấm nhuần niềm tin và những hành động có thể giúp bạn luôn suy nghĩ và hành động như một doanh nhân.

https://thuviensach.vn

CHƯƠNG 2



Nó giống như thế nào?

Điều quan trọng trước khi bước vào bất kỳ dự án kinh doanh mới nào là phải biết mình đang dấn thân vào việc gì.

Khi nhìn thấy những người tự kinh doanh, bạn thường nghĩ: "Ồ, những người may mắn, họ không có ông chủ, họ có thể làm việc bất kỳ lúc nào mình thích, họ có nhân viên làm những công việc lặt vặt, nhưng họ lại kiếm được rất nhiều tiền."

Quả thật sự tự kinh doanh mang lại rất nhiều lợi ích và chúng ta sẽ tiếp tục đề cập tới vấn đề này. Nhưng trước tiên, hãy nghĩ đến những chi phí thực tế phải bỏ ra.

Bất lợi

Rủi ro: Với một doanh nghiệp mới thành lập, rủi ro và lợi nhuận luôn song hành. Hầu hết mọi người đều bị mắc kẹt vì những lo lắng về rủi ro tài chính.

> *Tuy nhiên, nỗi sợ hãi lớn nhất mà bạn phải vượt qua là sợ người khác nhìn thấy mình thất bại, sợ "những người bạn" và đối thủ cạnh tranh nói "Tôi đã bảo như vậy rồi mà" và sợ bị tổn thương lòng tự trọng. Nếu bạn muốn biết thế nào là thất bại thật sự, hãy đọc Chương 24.*

Công việc khó nhọc: Hiển nhiên, việc quản lý kinh doanh của bạn trong thời gian đầu sẽ khó khăn hơn rất nhiều so với khi làm việc cho người khác. Khi đó, gia đình, bạn bè và cuộc sống xã hội sẽ thường xuyên bị xếp sau

https://thuviensach.vn