

ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH BÀ RỊA – VŨNG TÀU
SỞ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC
KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP

MÃ SỐ: MH 01

ĐÀO TẠO NGHỀ NÔNG NGHIỆP CHO LĐNT

Trình độ: Đào tạo dưới 03 tháng

NĂM 2016

LỜI GIỚI THIỆU

Để phục vụ chương trình đào tạo nghề nông nghiệp cho lao động nông thôn trên địa bàn tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu đạt được mục tiêu của Đề án 1956 của Thủ tướng Chính phủ và phù hợp với điều kiện sản xuất kinh doanh của địa phương, chúng tôi tiến hành biên soạn giáo trình đào tạo nghề môn học Khởi sự doanh nghiệp.

Đây là giáo trình môn học chung áp dụng chung cho tất cả các lớp đào tạo nghề, trình độ đào tạo dưới 3 tháng được tổ chức biên soạn nhằm góp phần đạt được mục tiêu đào tạo nghề đã đặt ra.

Giáo trình này là môn học đầu tiên của tất cả các lớp đào tạo nghề. Trong môn học này gồm có 3 chương dạy thuộc thể loại tích hợp như sau:

Chương 1. Bạn và ý tưởng kinh doanh của bạn

Chương 2. Marketing “Đánh giá thị trường”, Tổ chức cơ sở kinh doanh

Chương 3. Ước tính vốn khởi sự

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU.....	i
MỤC LỤC	i
Chương 1. Bạn và ý tưởng kinh doanh của bạn.....	1
Chương 2. Marketing “Đánh giá thị trường”, Tổ chức cơ sở kinh doanh	19
Chương 3. Ước tính vốn khởi sự.....	37
Phần bài tập thực hành khởi sự doanh nghiệp	58
Tài liệu tham khảo.....	70

Bạn và ý tưởng kinh doanh của bạn

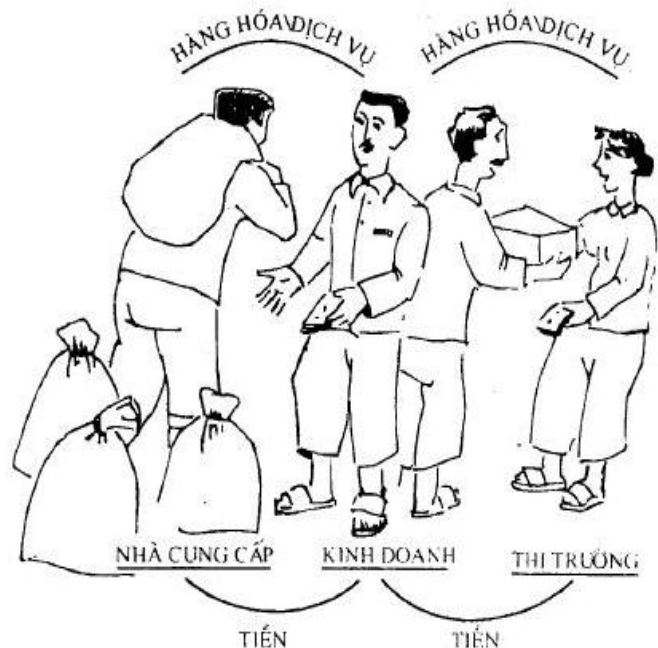
Thành công của bất kỳ một công việc kinh doanh nào cũng phụ thuộc phần lớn vào tính cách cá nhân, kỹ năng và khả năng tài chính của người chủ doanh nghiệp. Trước khi quyết định bắt tay vào kinh doanh, bạn nên thành thực suy nghĩ về bản thân để tìm hiểu xem mình có phải là người phù hợp với việc kinh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

Trong chương này, bạn sẽ hiểu được mình cần phải có những điều kiện gì để trở thành một chủ doanh nghiệp thành đạt và bạn sẽ được thử nghiệm tự đánh giá bản thân với tư cách là một chủ doanh nghiệp. Trước hết, bạn phải tự hỏi xem tại sao bạn cần phải bắt tay vào kinh doanh và có nhất thiết cần phải kinh doanh hay không?

Kinh doanh là gì?

Như bạn sẽ học ở phần sau của cuốn sách này, có bốn loại hình kinh doanh chính. Mặc dù các loại hình kinh doanh có khác nhau nhưng ngoài những điểm khác nhau, tất cả các công việc kinh doanh đều có một số những đặc điểm chung cơ bản như sau:

- Kinh doanh là hoạt động diễn ra thường xuyên với mục đích kiếm lời (lợi nhuận).
- Kinh doanh là sản xuất hoặc thu mua hàng hoá để bán cho khách hàng hoặc cung cấp các dịch vụ phục vụ khách hàng.
- Mỗi hoạt động kinh doanh đều cung cấp hàng hoá hoặc dịch vụ mà khách hàng muốn mua và chấp thuận trả tiền.
- Doanh nghiệp thu tiền của khách hàng trả cho dịch vụ hay hàng hoá mà họ cung cấp.
- Việc kinh doanh tạo cho mọi người công ăn việc làm





Mọi hoạt động kinh doanh diễn ra trên *thị trường*. Thị trường bao gồm tất cả các *khách hàng*, tức là các cá nhân hoặc doanh nghiệp muốn mua sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn. Trên thị trường còn có những doanh nghiệp có thể trở thành *đối thủ cạnh tranh* với bạn. Như vậy, khách hàng và đối thủ cạnh tranh hợp lại thành thị trường cho tất cả các doanh nghiệp hoạt động.

Tại sao nên kinh doanh?

Ở nông thôn, người dân có thu nhập thấp. Hầu hết họ là nông dân, chủ yếu dựa vào sản xuất nông lâm ngư nghiệp, vừa vất vả mà thu nhập lại thấp. Nhiều người chỉ thỉnh thoảng mới có tiền khi mang ra chợ bán số lương thực dư thừa. Nguồn thu này thường chẳng đáng bao nhiêu nên đối với hầu hết các gia đình thì chỉ là để thêm vào cho công việc đồng áng. Vì là thu nhập này không thường xuyên nên không được coi là kinh doanh.

- Gia đình bạn có thể bắt tay vào một công việc kinh doanh phi nông nghiệp để có một nguồn thu nhập đảm bảo và ổn định hơn.

Ở nông thôn, người dân ít được mua những sản phẩm chất lượng tốt. Thông thường có thể tìm mua được các sản phẩm phi nông nghiệp thiết yếu ở nhiều hàng tạp hoá nhỏ ở nông thôn. Có điều các loại sản phẩm thường na ná như nhau mà chất lượng lại không tốt. Ai muốn mua những thứ tốt hơn, hiện đại hơn thì thường phải lên thị xã, vừa tốn kém vừa mất nhiều thời gian.

- Bạn có thể mở một quầy hàng nhỏ bán lẻ hàng hoá phi nông nghiệp với nhiều mặt hàng hơn và chất lượng tốt hơn để giúp cho người dân quanh vùng tiết kiệm được thời gian và tiền đi lại.



Ở nông thôn, có rất ít dịch vụ phục vụ nhu cầu của người dân. Thường thì sẽ có các hiệu sửa xe đạp, xe máy hoặc nông cụ thông dụng, một số xã, còn có các hiệu nhận may và chữa quần áo. Hầu hết các dịch vụ này đều rất nhỏ và chỉ phục vụ được rất ít khách hàng. Ở nông thôn có rất ít những loại dịch vụ lớn như ở thành thị, chẳng hạn như các hiệu sửa chữa đồ điện tử, v.v...

- Bạn có thể mở một dịch vụ phục vụ cho người dân quanh vùng.

Ở nông thôn, người dân phụ thuộc quá nhiều vào sản xuất nông lâm ngư nghiệp.

Cũng có nhiều gia đình làm thêm nghề phụ, ví dụ như làm đậu phụ, làm bún để có thêm thu nhập. Một số gia đình còn có nghề cha truyền con nối như làm hàng thủ công, làm mộc. Tuy nhiên, hầu hết các công việc này hoặc là có liên quan đến nông nghiệp hoặc là nghề truyền thống nhưng không được tận dụng triệt để mà chỉ mang tính chất nghề phụ bên cạnh việc cấy hái mà thôi.

- Bạn có thể mở rộng những nghề liên quan đến nông nghiệp và dùng nông sản của nhà mình làm nguyên liệu để tiến hành một công việc kinh doanh thực sự. Bạn cũng có thể nâng cao tay nghề của mình, học thêm một số kỹ năng kinh doanh nữa và sử dụng tất cả những điều đó để bắt tay vào kinh doanh.

Đây chỉ là một số ít trong số vô vàn các lý do khiến bạn nghĩ tới việc bắt tay vào kinh doanh. Điều quan trọng là bạn phải có ý tưởng của mình, rồi khi đọc đến cuối cuốn sách này bạn sẽ biết cách biến ý tưởng thành một công việc kinh doanh thực sự.



Khởi sự kinh doanh là một bước ngoặt có thể sẽ thay đổi cuộc đời bạn về nhiều mặt. Đồng thời cuộc sống của những người dân quanh vùng cũng có thể thay đổi vì họ sẽ được phục vụ chu đáo hơn bằng những hàng hoá và dịch vụ tốt hơn. Thành công trong kinh doanh phụ thuộc vào chính bạn và điều này có nghĩa là bạn sẽ phải làm việc rất vất vả, tuy nhiên sự vất vả đó sẽ mang lại cho bạn lợi nhuận và niềm vui.

Xin lưu ý rằng kinh doanh cũng có thể bị thua lỗ vì những lý do như:



• **Các vướng mắc trong công tác quản lý -**

Ví dụ, con bạn lấy giấy, bút ở quầy mang đến trường mà không trả tiền; bạn không biết cách quản lý tiền mặt, người làm công, máy móc, hàng hoá, khách hàng...

• **Mất mát, trộm cắp** - Bạn không có kho hàng hoặc kho hàng không đảm bảo an ninh. Bạn bị mất trộm tiền hoặc hàng hoá.

• **Thiếu kinh nghiệm** - Đóng từng bộ bàn ghế rồi bán cho lối xóm thì đâu có khó gì với bạn. Nhưng sản xuất cả loạt năm mươi bộ rồi tiêu thụ thì kiếm đâu cho đủ khách hàng nhỉ?

• **Khó khăn về tiếp thị (marketing)** - Vắng khách quá vì hàng chất lượng chẳng cao, địa điểm không thuận lợi, quảng cáo quá ít hoặc trưng bày thiếu hấp dẫn.

• **Quản lý tiền mặt và thu nợ kém** - Một số người trong làng mua chịu rất nhiều và họ không sòng phẳng lắm.

• **Chi phí quá cao** - Giá điện ở vùng của bạn rất cao. Bạn phải đóng góp nhiều để nâng cấp hệ thống thuỷ lợi.

• **Cơ sở hạ tầng kém** - Việc chuyên chở nguyên liệu, hàng hoá của bạn tốn rất nhiều thời gian, khó khăn và tốn kém vì đường đi lại trong xã lầy lội, gồ ghề. Điện thì hay bị cắt mà đầu tư máy nổ thì quá tốn kém trong thời gian đầu khởi sự công việc kinh doanh.

• **Vốn đọng nhiều ở tài sản cố định và hàng dự trữ** - Bạn chi quá nhiều tiền để xây chuồng trại thật lớn và mua trư thật nhiều thức ăn chăn nuôi đến nỗi bây giờ chỉ còn đủ tiền để mua mỗi hai con lợn giống thôi.

• **Thiên tai, sự cố** - Tồn thất do hoả hoạn, lũ lụt, hoặc các thiên tai khác.

• **Thiếu thông tin, thị trường tiêu thụ và kém về kiểm soát rủi ro thương trường** - Gạo, hoa quả và các sản phẩm nông nghiệp khác mất giá rất nhanh khi vào chính vụ. Hàng thì mau hỏng nên không bảo quản được lâu qua cả vụ để đợi giá cao. Mang đi nơi khác bán thì bạn đâu có biết chỗ mà cũng chẳng biết bán thế nào. Rốt cuộc thì lời lãi chả bao nhiêu mà có khi còn phải chịu lỗ mà bán dở bán tháo đi nữa.

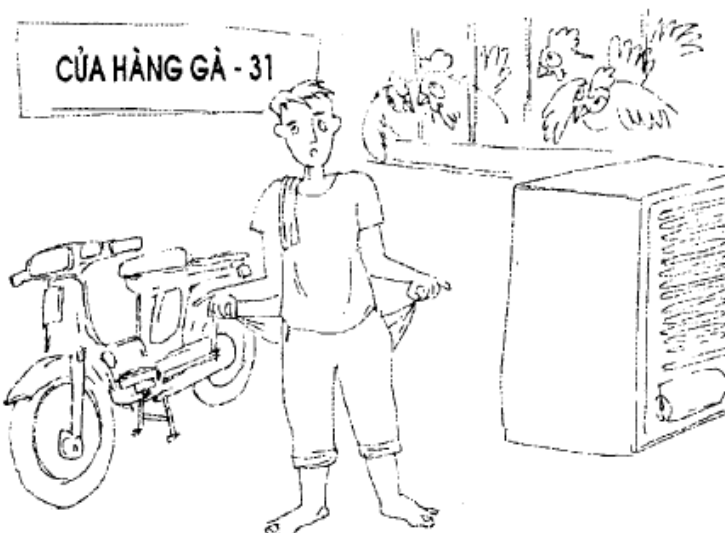
Tất cả những vấn đề trên có thể được hạn chế nếu bạn có kinh nghiệm và được đào tạo một cách hiệu quả. Những thông tin và bài tập trong cuốn sách này sẽ giúp bạn khởi sự và điều hành thành công việc kinh doanh.

A Sau khi làm Bài tập 1 dưới đây bạn sẽ biết thêm về những lý do thông thường khiến kinh doanh bị thất bại ở Việt Nam.

Bài tập 1 – Cửa hàng gà của anh Thường

Anh Thường muốn kinh doanh gà vì trong vùng có rất nhiều người nuôi gà. Ở cái làng nhỏ nơi anh sống dân làng tự tổ chức các nhóm tự quản. Anh quyết định vay vốn từ chương trình tín dụng nhóm. Anh Thường còn rất trẻ nên chưa có tài sản gì để thế chấp, vì thế bố mẹ anh đã cho đem nhà ra để thế chấp vay vốn.

Anh Thường vay được tiền và lập tức đi mua ngay những thứ mình cần để kinh doanh. Anh mua công cụ, các vật dụng phục vụ kinh doanh, thuê một gian hàng lớn gần thị trấn, mua một tủ đá hiện đại và một chiếc xe máy mới toanh để chở gà cho khách.



Anh Thường nhanh chóng trở nên bận rộn. Nhu cầu về gà rất cao. Anh Thường bận tối ngày và khách hàng đến mua lại tiếp tục giới thiệu thêm khách hàng khác cho anh. Thật không may anh Thường lại thiếu tiền mặt để thanh toán các khoản nợ. Đến cuối năm đó thì anh đã không thể hoàn trả khoản vốn nên ban quản lý vốn vay đã ngừng cho vay thêm và yêu cầu anh phải hoàn trả lại toàn bộ số vốn đã vay. Thế là anh Thường bị tuyên bố phá sản. Nhóm tự quản bắt đầu phát mại tài sản của anh để thu hồi vốn. Tài sản đầu tiên bị bán đi là chiếc xe máy. Nhưng vẫn còn lại một khoản nợ lớn nữa và bố mẹ anh Thường có nguy cơ bị mất nhà.



Câu hỏi

1. Tại sao công việc kinh doanh của anh Thường lại thất bại?
2. Đáng ra anh ta phải làm như thế nào?

Bạn có phải là một nhà kinh doanh không?

Chính bạn là người có ảnh hưởng quan trọng nhất đến sự thành công trong việc kinh doanh của bạn. Trước khi bắt tay vào kinh doanh, bạn nên tự đánh giá bản thân để biết được mình có tính cách, trình độ, và số vốn cần thiết hay không. Việc kinh doanh thành công chín mươi phần trăm là do các chủ doanh nghiệp làm việc tích cực và có các kỹ năng cần thiết, chỉ có mười phần trăm là nhờ may mắn.

A Hãy tham khảo "Bản đánh giá cá nhân" sau đây để xem bạn có thể thành công tới mức nào.

Bài Tập 2 – Tôi có khả năng để trở thành một nhà kinh doanh 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 phần mô tả và tự đánh giá xem đó là điểm yếu hay điểm mạnh của bạn (đánh vào ô “Điểm mạnh” hoặc “Điểm yếu” ở phần “Đánh giá của bạn”).
3. Giải thích cho bạn thân hoặc gia đình rằng bạn đang suy tính việc khởi sự kinh doanh. Nhờ họ điền vào mẫu đánh giá về bạn (đánh vào ô “Điểm mạnh” hoặc “Điểm yếu” ở phần “Đánh giá của bạn bè hay gia đình”).
4. Hãy tính tổng số điểm cho những điểm yếu và điểm mạnh của bạn.



	Đánh giá của bạn		Đánh giá của bạn bè Hay gia đình	
	Điểm mạnh	Điểm yếu	Điểm mạnh	Điểm yếu
Tính cách cá nhân				
Quyết tâm - Để thành công trong kinh doanh bạn phải có quyết tâm, sẵn sàng đặt việc kinh doanh lên trên hết. Quyết tâm có nghĩa là bạn muốn kinh doanh lâu dài và sẵn sàng chấp nhận rủi ro trong kinh doanh.	☐	☐	☐	☐
Động cơ - Tại sao bạn lại định khởi sự kinh doanh? Nếu bạn thực sự có ý muốn trở thành một chủ doanh nghiệp thành đạt thì việc kinh doanh của bạn sẽ dễ thành công hơn.	☐	☐	☐	☐
Trung thực - Nếu bạn không trung thực, không giữ chữ tín với người làm công, khách hàng và người cung cấp hàng cho bạn thì bạn sẽ bị mang tiếng. Tiếng xấu sẽ ảnh hưởng không tốt tới việc kinh doanh.	☐	☐	☐	☐
Sức khỏe - Kinh doanh là một việc vất vả. Bạn cần phải có sức khỏe để làm việc tích cực.	☐	☐	☐	☐
Chấp nhận rủi ro - Không có ý tưởng kinh doanh nào là tuyệt đối an toàn. Rủi ro dù ít dù nhiều thế nào cũng có. Người làm kinh doanh phải biết chấp nhận rủi ro, nhưng chỉ là những rủi ro có thể chấp nhận được sau khi đã cân nhắc kỹ.	☐	☐	☐	☐
Ra quyết định - Trong kinh doanh, bạn phải đưa ra các quyết định quan trọng chứ không thể đẩy cho người khác. Nhiều việc rất khó quyết định, nhưng lại hết sức quan trọng trong điều hành kinh doanh. Bạn có thể quyết định những vấn đề khó khăn 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 kế hoạch khởi sự kinh doanh của bạn. Nếu bạn được gia đình ủng hộ thì đó chính là điểm mạnh.	☐	☐	☐	☐
Tình hình tài chính - Đây sẽ là điểm mạnh nếu bạn có vốn để kinh doanh và có thua lỗ số tiền đó thì cũng không gây ảnh hưởng lớn. Ngược lại thì bạn phải đánh vào ô điểm yếu.	☐	☐	☐	☐
Kỹ năng và kiến thức				
Tay nghề kỹ thuật - là những năng lực thực hành cần thiết để sản xuất hay cung cấp dịch vụ trong kinh doanh. Ví dụ như để mở hiệu may bạn phải biết cắt may, để kinh doanh sửa chữa ô tô thì bạn phải biết sửa xe. Nếu không có tay nghề thì bạn đánh vào ô “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 người làm, nhưng ngoài ra còn cần đến các kỹ năng về tiếp thị, tính chi phí và sổ sách kế toán.	☐	☐	☐	☐
Kiến thức về ngành kinh doanh - Nếu bạn có kinh nghiệm và kiến thức về ngành kinh doanh của mình, bạn sẽ tránh được nhiều 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 ?

☐

Có

☐

Không

(Ví dụ dưới đây kể về hai vợ chồng anh Điền chị Thắm và các kinh nghiệm của họ khi bắt tay vào kinh doanh. Bạn sẽ còn gặp lại họ trong các phần bài tập tình huống của cuốn sách. Khi đọc chuyện của họ, bạn có thể liên tưởng đến việc khởi sự kinh doanh của chính mình và tự rút ra cách áp dụng các kiến thức học được qua cuốn sách này vào việc đó.)

Công việc của vợ chồng anh Điền chị Thắm – Lý do để khởi sự kinh doanh?

Anh Điền năm nay 45 tuổi. Cả đời anh gắn bó với con trâu cái cày. Vốn rất khéo tay, anh luôn tự đóng các đồ gỗ thông thường trong nhà và còn làm giúp bà con lối xóm. Chị Thắm 38 tuổi. Ngoài việc đồng áng chị chẳng có việc gì làm thường xuyên. Cô con gái đầu đã mười lăm tuổi, sau là một trai lên mười. Mặc dù cuộc sống có lúc còn túng thiếu nhưng gia đình họ vẫn hoà thuận hạnh phúc.

Hai năm vừa rồi thóc lúa và hoa màu thu hoạch không đủ ăn cho cả nhà. Anh chị lo lắng lắm, cứ nghĩ làm sao để tạo dựng một cuộc sống dư dả hơn cho các con. Anh Điền vốn cẩn thận, làm việc gì cũng thường hay suy đi tính lại. Ví dụ như là việc đồng áng và thâm canh gối vụ hoa màu ngô lúa ra làm sao anh đều tính toán rất kỹ. Chị Thắm có sức khoẻ và tính tình chu đáo. Hai anh chị thấy rằng ở nông thôn những loại đồ gỗ rẻ tiền cũng ít được bày bán mà người dân lại có nhu cầu nhiều về mặt hàng này. Vì vậy, họ nghĩ đến việc mở một xưởng mộc nhỏ để đóng đồ gỗ bán.

A Bài tập 3 dưới đây kể về một nhà kinh doanh không thành đạt. Từ bài học đó bạn có thể hiểu rõ hơn về những tính cách cá nhân cần có của một người làm kinh doanh.

Bài tập 3 – Việc làm của một nhà kinh doanh không thành đạt

Ông Hải muốn trở thành nhà kinh doanh. Ngày trước ông làm việc tại căng-tin phục vụ ăn uống giải khát ngay tại bến xe khách tỉnh. Hồi 1990 cơ quan tỉnh giản biên chế, quầy căng-tin đưa ra cho tư nhân thuê. Ông Hải nghĩ, hưởng chế độ thanh toán một lần. Ông về làng, dồn tiền mở một quán nhỏ bán rượu và bia hơi ngay ở chợ. Nhưng hàng họ ông cũng chẳng chăm lo gì đến. Ông hay uống rượu ngay ở quán của mình, cứ độ chiều ngấm hơi men là kiếm chuyện to tiếng với hàng xóm. Phục vụ trong quán thì kém, đồ nhảm đã không, đến nhà vệ sinh cũng chẳng có.

Ông Hải đối xử với người làm không được tốt và hay trả công muộn. Người bán hàng cho ông ông cũng không thanh toán tiền đúng hạn.



?

Câu hỏi

1. Ông Hải đã phạm những sai lầm nào?
2. Bạn có thể rút ra được những bài học nào qua công việc KD của ông Hải?

Tăng cường năng lực làm nhà kinh doanh

Nhiều người thành công trong kinh doanh nhưng khi mới bắt đầu họ chưa có tất cả các tính cách hay kỹ năng cần thiết. 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, thậm chí bạn có thể khắc phục những điểm yếu và biến nó thành điểm mạnh. Hãy xem hai vợ chồng anh Điền chị Thắm đã làm gì khi bắt tay vào kinh doanh:



Công việc kinh doanh anh Điền chị Thắm – Tự đánh giá bản thân?

Khi hai vợ chồng anh Điền chị Thắm bày tỏ với bạn bè về ý định làm kinh doanh thì rất nhiều người có ý hoài nghi. Họ bảo kinh doanh thành công phần nhiều là do may mắn và chỉ những người thường xuyên gặp may mới làm kinh doanh được. Anh Điền không nhất trí như vậy mà vẫn tin tưởng rằng anh chị sẽ thành công dựa vào những phân tích sau đây:

Thứ nhất, hai anh chị xét thấy nhu cầu về đồ gỗ rẻ tiền hiện đã rất lớn và còn tăng thêm nữa vì đồ gỗ đang được sử dụng ngày càng phổ biến ở vùng nông thôn. Đối với anh Điền thì việc đóng đồ gỗ không có gì là khó. Anh đã làm quen từ nhiều năm và cũng đã có một số đồ nghề rồi.

Thứ hai, anh chị cho rằng mình phù hợp với công việc này vì cả hai đều rất cẩn thận, chăm chỉ và có kinh nghiệm. Con cái thì đã lớn nên cũng đỡ đần được anh chị những lúc bận hàng. Nếu công việc tiến triển tốt, họ có thể thuê thêm người làm. Anh Điền vẫn hướng dẫn giúp bà con bạn bè đóng đồ của họ nên cũng có kinh nghiệm trong việc truyền nghề.

Cái anh chị lo hơn cả là họ yếu về khâu tiếp thị, lập kế hoạch kinh doanh, quản lý nguyên vật liệu hàng hoá và ghi chép sổ sách. Anh Điền có người bạn đã làm công việc này từ hai năm nay. Anh chị hy vọng có bạn giúp đỡ và tư vấn cho thì họ sẽ thành công.

Bạn vừa hoàn thành bản đánh giá cá nhân ở phần trước. Bạn đọc kỹ lại đi. Những điểm nào bạn tự cho là yếu? Làm sao để khắc phục bây giờ? Bạn thử suy nghĩ những hướng sau xem sao:

Nếu bạn đánh giá *tay nghề kỹ thuật* là điểm yếu, bạn có thể:

- đi học nghề;
- không cần tự đi học mà thuê thợ giỏi; hoặc
- cộng tác với một người có tay nghề thích hợp.

Bạn nên cân nhắc kỹ chi phí về thời gian và tiền bạc rồi hãy quyết định chọn hướng nào.

Nếu bạn không biết phải **bắt đầu từ đâu và chuẩn bị cái gì**, bạn có thể:

- kế dự định kinh doanh của mình cho gia đình, những người cùng làm ăn, những khách hàng tương lai, v.v. xin họ góp ý giúp;
- theo dõi mục diễn đàn doanh nghiệp trên tivi, đài báo, biết đâu bạn có thể nảy ra ý tưởng hay;
- ra chợ, tới các cửa hàng để quan sát và có gì thắc mắc thì hỏi thử xem. Có thể ý kiến của họ cũng phần nào giúp bạn giải tỏa những vướng mắc của mình.
- học qua đọc thêm sách về quản lý kinh doanh.

Tóm lại, bạn nên chủ động tích cực tìm hiểu. Đừng “ngồi chờ sung rụng”!

A Bạn hãy làm **Bài thực hành 1** ở cuối sách để lập kế hoạch tự hoàn thiện vai trò nhà kinh doanh của mình.

Bạn có bao nhiêu tiền để khởi sự kinh doanh?

Bên cạnh các kỹ năng kinh doanh, một điều rất quan trọng là bạn phải có một ít vốn để bắt tay vào kinh doanh. Nếu bạn không hề có một khoản tiết kiệm hay thế chấp nào thì đừng trông mong vào việc vay vốn ngân hàng hay quỹ tín dụng. Để khởi sự bạn sẽ phải dùng **tiền của chính mình**.

Cũng không nên có bao nhiêu tiền là đầu tư hết vào kinh doanh. Nếu nhà bạn không có nguồn thu nhập nào khác thì ít nhất bạn phải dành riêng một khoản tiền để đảm bảo sinh hoạt cho tới khi việc kinh doanh mang lại lợi nhuận đủ chu cấp cho gia đình bạn. Nói chung, một công việc kinh doanh mới sẽ phải mất ít nhất ba tháng mới có đủ lãi để trang trải các chi phí sinh hoạt của người chủ. Vì thế để cho chắc chắn, bạn nên viết ra trên giấy mục một bản tóm tắt tình hình tài chính của mình. Đừng quên rằng trong số tiền tiết kiệm và các nguồn thu khác phải trừ ra tiền sinh hoạt của gia đình trong vòng 3 - 4 tháng đầu.



Công việc kinh doanh của vợ chồng anh Điền chị Thắm – Số tiền họ có để khởi sự kinh doanh

Anh Điền chị Thắm quyết định mở xưởng đóng đồ gỗ. Họ dự định bắt đầu làm từ tháng Ba, trước hè một tháng. Từ giờ đến đó họ còn hai tháng để chuẩn bị.

Tiền tiết kiệm bỏ con lợn đất trong những năm qua đã được 4.000.000đ. Một người quen sắp trả anh Điền 2.200.000đ tiền mướn thứ đồ anh đóng cho tháng trước.

Trong hai tháng tới, anh tính sẽ bán số thóc dư thừa được khoảng 300.000đ, còn chị hái rau đi chợ sống ngày nọ bù ngày kia cũng thu được 400.000đ.

Anh chị cũng hiểu rằng có thể phải chịu làm không công trong ba tháng đầu nên họ dành riêng một số tiền để chi dùng hàng ngày.

Dưới đây là bản ước tính số tiền họ có để khởi sự kinh doanh. Anh chị tính rằng mình sẽ có khoảng 5.090.000đ để khởi sự kinh doanh.

Thu	Đồng
❶ Tiền hiện có (tiền tiết kiệm)	4.000.000
❷ Các khoản thu khác của hai vợ chồng trước khi khởi sự kinh doanh	2.500.000
❸ Tiền chị Thắm bán rau ở chợ	400.000
❹ Tổng Thu (1 + 2 + 3)	6.900.000
Chi (trong vòng 5 tháng)	
❺ Mua thức ăn	1.500.000
❻ Tiền điện	100.000
❼ Chi khác (giỗ chạp, cưới xin, thủy lợi, v.v...)	210.000
❽ Tổng tiền chi (5 + 6 + 7)	1.810.000
❾ Tổng số tiền có để kinh doanh (4 - 8)	5.090.000

A Sau khi làm Bài tập 4 ở trang bên, bạn sẽ biết thêm về cách tính số tiền bạn có để kinh doanh.

Bài tập 4 – Anh Nam có bao nhiêu tiền để khởi sự kinh doanh?

Anh Nam đang định khởi sự kinh doanh. Vụ vừa rồi anh thu được 500.000 đồng tiền bán thóc, cộng với 1.000.000 đồng đập con lợn đất tiết kiệm. Sang tháng xuất chuồng đôi lợn mỗi con hơn tạ cũng được khoảng 1.800.000 đồng nữa.

Gia đình anh nhận khoán mấy sào ruộng, rau cỏ hàng ngày thì lấy cả ở vườn nhà. Tiền mua thêm thức ăn và mấy thứ mắm muối, xà phòng lật vật, mỗi tháng cũng đến 150.000đ. Điện ở nông thôn dù có đắt một tý nhưng anh vẫn cố thấp lấy hai bóng đèn cho con có đủ ánh sáng học bài, mỗi tháng trung bình anh phải trả 20.000đ tiền điện. Đang có kế hoạch nâng cấp đường làng vào tháng tới theo hình thức Nhà nước và nhân dân cùng làm, mỗi hộ gia đình sẽ phải đóng 100.000đ. Anh Nam cũng tính rằng các chi phí khác trong vòng 4 tháng tính cho tới khi có thể thu lãi từ kinh doanh cũng phải khoảng 200.000đ. Anh định tháng sau thì bắt đầu khai trương và sẽ phải mất ba tháng thì anh mới có thể có tiền công từ việc kinh doanh để trang trải chi phí sinh hoạt cho gia đình.



Câu hỏi

1. Anh Nam có bao nhiêu tiền để khởi sự doanh nghiệp (lập bảng và điền vào)?
2. Bạn có nghĩ rằng anh Nam sẽ vay được tiền ngân hàng không? Tại sao?



Làm Bài thực hành 2 ở cuối sách bạn sẽ ước tính được bạn có bao nhiêu tiền để khởi sự.

Bạn có thể tiến hành được loại hình kinh doanh nào?

Có rất nhiều loại hình kinh doanh khác nhau mà bạn có thể nghĩ đến. Nhìn chung mà nói, có bốn loại hình kinh doanh chính như sau:

- Thương mại; có thể là bán buôn hoặc bán lẻ
- Dịch vụ
- Sản xuất hàng hoá (phi nông nghiệp)
- Sản xuất nông lâm ngư nghiệp

Thương mại

Một cửa hàng bán lẻ như cửa hàng tạp hoá, hay quầy văn phòng phẩm v.v... mua hàng thành phẩm từ một người bán buôn (bán sỉ) rồi bán lại cho khách hàng để kiếm lời.

Một người bán buôn mua hàng với số lượng lớn từ các nhà sản xuất (những người làm ra sản phẩm) rồi lại bán lại cho những người bán lẻ.

Bán lẻ và bán buôn đều thuộc kinh doanh thương mại thuần túy. Mua hàng từ những người này tiện hơn cho nhu cầu sinh hoạt hàng ngày của khách hàng.

Dịch vụ

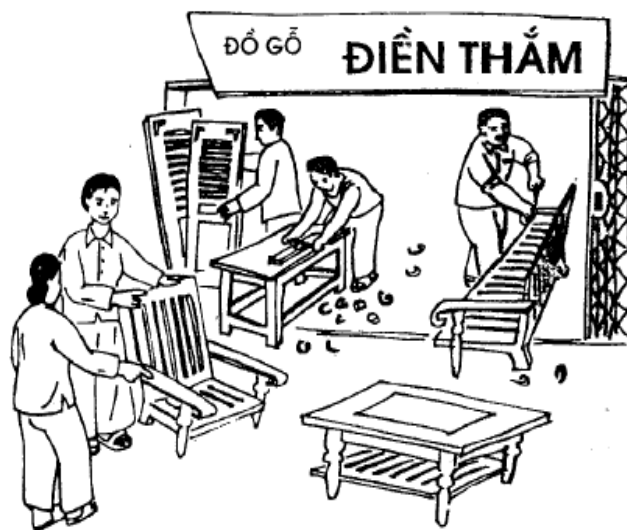
Những người kinh doanh trong lĩnh vực này cung cấp một dịch vụ nào đó cho khách hàng. Cái họ bán không phải là sản phẩm hữu hình cụ thể nào mà là sự phục vụ. Cửa hàng bán xe đạp là cơ sở kinh doanh thương mại còn một hiệu sửa xe đạp lại là cơ sở dịch vụ. Có rất nhiều ví dụ về những cơ sở dịch vụ như là cắt uốn tóc, may đo, sửa chữa máy nổ, xe đạp, xe máy, xay xát, cho thuê máy tuốt lúa, cho thuê áo cưới và trang điểm cô dâu v.v...

Mọi người cần đến các dịch vụ vì họ có đồ đạc hỏng phải chữa, vì dịch vụ giúp họ giải quyết được vướng mắc của mình và làm cho cuộc sống tiện nghi thoải mái hơn.

Sản xuất hàng hoá

Những cơ sở sản xuất hàng hoá là cơ sở sử dụng các nguyên vật liệu thô như da, gỗ, vải hoặc kim loại để tạo ra các sản phẩm mới hoặc sản phẩm khác với loại nguyên vật liệu ban đầu. Những xưởng mộc, xưởng may, lò rèn, các cơ sở làm hàng thủ công mỹ nghệ là những ví dụ về cơ sở sản xuất hàng hoá. Sản xuất hàng hoá ở đây là sản xuất hàng hóa phi nông nghiệp, để phân biệt với sản xuất nông lâm ngư nghiệp.

Những nhà kinh doanh thương mại mua sản phẩm của các nhà sản xuất để bán trong các cửa hàng, đại lý của họ. Ngoài ra, người tiêu dùng cũng đến mua hàng trực tiếp từ nhà sản xuất. Ví dụ, ở nông thôn, rất nhiều người đến mua hàng thẳng từ các xưởng mộc hay



hiệu may.

Sản xuất nông lâm ngư nghiệp

Người ta cũng có thể kinh doanh sản xuất nông lâm ngư nghiệp, nhưng không phải hoạt động sản xuất nông lâm ngư nghiệp nào cũng là kinh doanh. Sản xuất nông lâm ngư nghiệp chỉ được coi là một công việc kinh doanh khi các sản phẩm làm ra chủ yếu là để bán kiếm lời chứ không phải là để tự mình tiêu dùng. Sản phẩm của ngành này còn là nguyên vật liệu thô phục vụ sản xuất hàng hoá, ví dụ như gỗ để đóng bàn ghế, giường, tủ. Chăn nuôi lợn, bò sữa, tôm, cá v.v... cũng thuộc loại sản xuất nông lâm ngư nghiệp giống như trồng cây ăn quả hay trồng hoa bán.



Có một số công việc kinh doanh mang tính tổng hợp. Khi một xưởng xay xát mua thóc, xát, đánh bóng rồi xuất gạo thành phẩm thì đó là kinh doanh sản xuất (ngành chế biến thực phẩm). Nhưng khi họ nhận xay xát thóc, ngô... cho những cá nhân hoặc cơ sở khác lấy tiền thì lại là kinh doanh dịch vụ. Còn khi có tiền tạm thời nhàn rỗi muốn tận thu, xưởng mua thóc gạo rồi bán kiếm lời mà không qua chế biến thêm thì đó chỉ là kinh doanh thương mại thuần tuý.

Người nông dân trồng vải bán trái lấy lời thì là kinh doanh nông nghiệp. Nhưng khi anh cho khách du lịch vào chơi vườn thu tiền và phục vụ ăn trưa cho họ thì lại là kinh doanh dịch vụ du lịch.



Ý tưởng chủ đạo của chương trình “Khởi sự Doanh nghiệp” dùng cho vùng nông thôn là nhằm thúc đẩy sự phát triển những loại hình kinh doanh phi nông nghiệp trở thành một thế mạnh để phát triển kinh tế địa phương. Vì vậy, cuốn sách này không trình bày sâu về sản xuất nông lâm ngư nghiệp. Nếu bạn cần có những thông tin kỹ thuật cụ thể nào về lĩnh vực đó bạn nên liên hệ với cơ quan khuyến nông thuộc Phòng nông nghiệp địa phương để nhờ họ giúp đỡ.

Làm thế nào để tìm được ý tưởng kinh doanh tốt

Một công việc kinh doanh thành công phải xuất phát từ một ý tưởng tốt. Điểm xuất phát phải đúng đắn thì về sau mới có thể tránh thua lỗ và thất vọng. Nếu ý tưởng của bạn không tốt, kinh doanh sẽ thất bại bất kể là bạn đã tiêu tốn thời gian và tiền bạc vào đó.

Khi lựa chọn ý tưởng kinh doanh, bước đầu tiên là phải xác định được những cơ hội kinh doanh tại nơi bạn sống.

Tiếp theo, bạn phải tự đánh giá xem bạn có đủ trình độ và kỹ năng cần thiết để nắm bắt những cơ hội đó không. Nếu bạn biết rõ mình thích làm gì và năng lực đến đâu thì sẽ dễ quyết định loại hình kinh doanh bạn sẽ tham gia. Nếu bạn không biết làm một cái thì ít khả năng bạn muốn mở xưởng mộc. Qua phần bài trước bạn đã đánh giá tay nghề kỹ thuật và những khả năng khác nữa của mình. Bạn có thể khai thác sử dụng những cái đó để nắm lấy cơ hội kinh doanh ở vùng bạn sống hay không?

Ý tưởng kinh doanh có ở khắp mọi nơi. Nhưng một ý tưởng chỉ có thể được coi là tốt nếu đáp ứng được cái mà khách hàng muốn và có tiền chi trả. Khách hàng mua sản phẩm hoặc dịch vụ là để thoả mãn các nhu cầu và mong muốn của họ.

- Người ta mua xe đạp để làm phương tiện đi lại.
- Người ta mua quần áo đẹp để mặc trông hấp dẫn hơn.
- Người ta mua đài để nghe thông tin và giải trí.
- Các gia đình mua nồi xoong để nấu nướng.
- Cô dâu đến tiệm uốn tóc là mong muốn trông đẹp hơn trong ngày cưới của mình
- Người nông dân mua bình bơm thuốc sâu an toàn là để bảo vệ sức khoẻ của mình.



Để tìm kiếm ý tưởng kinh doanh, có một cách hữu hiệu đó là suy nghĩ về những khó khăn mà người dân ở vùng bạn đã gặp phải khi giải quyết công việc của họ. Bạn có thể xem xét theo những hướng sau:

- **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. Bạn có thể mua được những gì và những gì không có mà mua tại vùng bạn?
- **Các vấn đề mà những người khác gặp phải** - Nên lắng nghe những người khác phàn nàn để tìm hiểu xem họ có những nhu cầu và khó khăn gì. Những gì họ cần mà lại không có để mua tại địa phương?
- **Những gì còn thiếu trong cộng đồng của bạn** - Hãy tìm hiểu ngay ở nơi bạn sống xem những dịch vụ còn nào còn chưa có.

Các nhà kinh doanh phát hiện được cơ hội trong khó khăn của người khác. Như vậy, một ý tưởng kinh doanh tốt là ý tưởng giúp giải quyết được các khó khăn đó.

Thị trường mỗi nơi một khác vì nó phụ thuộc vào việc người dân ở đó là ai, sinh sống ra sao và chi tiêu vào những việc gì. Khi bạn hiểu được người dân trong vùng bạn có thể phát hiện được nhiều ý tưởng kinh doanh mà trước đó bạn chưa từng nghĩ tới.

A Qua Bài thực hành 3 ở cuối sách bạn tìm hiểu việc kinh doanh và xác định các cơ hội kinh doanh trong cộng đồng của bạn

Thử nghiệm ý tưởng kinh doanh của bạn

Bây giờ bạn đã suy nghĩ và viết ra ý tưởng kinh doanh của mình, bạn cần phải thử nghiệm ý tưởng này. Bạn cần biết đó có phải là ý tưởng tốt hay không, và liệu có thể triển khai thành một công việc kinh doanh có sức cạnh tranh và có lãi hay không.

Một cách để thử nghiệm ý tưởng kinh doanh là làm bản phân tích bốn yếu tố bên trong và bên ngoài (SWOT).

Phân tích bốn yếu tố bên trong và bên ngoài (SWOT) là gì?

Chữ SWOT trong tiếng Anh là viết tắt của: “Điểm mạnh” (Strength), “Điểm yếu” (Weakness), “Cơ hội” (Opportunity) và “Nguy cơ” (Threat). Khi bạn phân tích bốn yếu tố này, bạn hãy nghĩ và viết ra các điểm mạnh, yếu, các cơ hội cũng như các nguy cơ đối với công việc kinh doanh trong ý tưởng của bạn đó.

Điểm mạnh và điểm yếu là những yếu tố bên trong doanh nghiệp mà bạn có thể tác động thay đổi được.

- **Điểm mạnh** là những mặt đang tiến triển tốt trong cơ sở kinh doanh của bạn. Ví dụ, sản phẩm của bạn tốt hơn đối thủ cạnh tranh, cửa hàng có địa điểm đẹp và bạn thuê được toàn

thợ giỏi.

• **Điểm yếu** là những mặt chưa được tốt trong cơ sở kinh doanh của bạn. Ví dụ, sản phẩm của bạn làm ra đắt hơn đối thủ cạnh tranh, mặt hàng không phong phú bằng họ, bạn muốn quảng cáo nhiều hơn nhưng không đủ tiền.

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 có tác động tốt tới việc kinh doanh của bạn. Ví dụ, sản phẩm bạn làm ra sẽ được ưa chuộng, trong vùng không có cửa hiệu nào như của bạn hoặc có nhiều cơ sở kinh doanh khác đang mọc lên nên lượng khách hàng cho bạn sẽ tăng.

• **Nguy cơ** là những yếu tố trong cộng đồng xung quanh có tác động xấu tới việc kinh doanh của bạn. Ví dụ, nhiều cơ sở kinh doanh khác trong vùng cũng sản xuất loại sản phẩm như của bạn, hoặc là liệu sở thích của khách hàng đối với loại sản phẩm của bạn còn kéo dài bao lâu nữa.

A Trong Bài thực hành 4 ở cuối sách, bạn hãy phân tích ý tưởng kinh doanh của bạn theo bốn yếu tố bên trong và bên ngoài.

Khi đã phân tích xong bốn yếu tố này bạn có thể đánh giá các ý tưởng kinh doanh của bạn và quyết định xem mình có nên:

- giữ nguyên ý tưởng kinh doanh và tiếp tục phát triển thành một kế hoạch khả thi đầy đủ;
- giữ ý tưởng kinh doanh nhưng có sửa đổi; hoặc
- bỏ qua hoàn toàn ý tưởng kinh doanh đó.

Nên thực hiện kỹ thuật phân tích này đối với tất cả các ý tưởng kinh doanh của bạn rồi chọn lấy ý tưởng nào nhiều khả năng thành công nhất.

A Trong Bài thực hành 5 ở cuối sách, hãy tóm tắt ý tưởng kinh doanh của bạn.

Trước khi biến ý tưởng của bạn thành hiện thực bạn phải thu thập thông tin và lập kế hoạch để tìm hiểu xem công việc kinh doanh của bạn có khả năng thành công hay không. Người kỹ sư phải làm bản thiết kế trước lúc xây cầu, một nhà kinh doanh thì lập kế hoạch kinh doanh.

Từ phần sau bạn sẽ học cách lập kế hoạch kinh doanh. Việc này phải làm rất chu đáo. Nếu bạn có nhiều ý tưởng kinh doanh thì nên lập cho mỗi ý tưởng một bản kế hoạch rồi đánh giá xem cái nào dễ thành công nhất. Có thể bạn sẽ phải sửa đi sửa lại bản kế hoạch của mình vài lần trước khi quyết định chính thức.

* 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 cải thiện đời sống ngay ở cộng đồng mà bạn phục vụ. Tuy nhiên, đứng ra làm chủ kinh doanh bạn cũng sẽ gặp nhiều khó khăn phức tạp hơn. Có câu: "Mọi việc đều khó lúc ban đầu". Rất nhiều người đã thất bại mà nguyên nhân chủ yếu là khả năng quản trị kinh doanh kém.

Phải có động cơ đúng đắn và có quyết tâm thì mới kinh doanh thành công được. Hãy trung thực và gương mẫu đối với làng xóm, gia đình và những người làm công mà bạn có thể sẽ thuê. Phải làm sao để khách hàng và người cung cấp hàng hoá cho bạn đều tin tưởng và tôn trọng bạn.

Bạn phải quản lý công việc kinh doanh thật tốt. Phải chú trọng đến nhu cầu của cả khách hàng lẫn người làm công. Để làm được việc này bạn cần lập kế hoạch và tổ chức thật chu đáo ngay từ khâu chuẩn bị. Có như vậy doanh nghiệp của bạn mới sẵn sàng để tung hàng hoá dịch vụ ra bán. Kế hoạch càng tốt càng dễ tránh các vấn đề chưa lường trước được khi khởi sự.

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

Bạn cũng cần dành thời gian để lựa chọn ý tưởng kinh doanh cho mình. Ý tưởng không tốt sẽ dẫn đến thất bại. Ý tưởng tốt mới là bước đầu của thành công.

Kinh doanh thì muôn hình muôn vẻ, nhưng hầu hết đều có thể xếp vào bốn lĩnh vực chủ yếu là thương mại, sản xuất hàng hoá, dịch vụ và sản xuất nông lâm ngư nghiệp. Nên bắt đầu từ qui mô nhỏ. Trước khi biến ý tưởng của bạn thành hiện thực bạn phải thu thập thông tin và lập kế hoạch để tìm hiểu xem công việc kinh doanh của bạn có khả năng thành công hay không. Lập kế hoạch kinh doanh thì nên viết ra trên giấy mực và mô tả chi tiết tất cả các khía cạnh của công việc kinh doanh bạn dự định. Nhờ vậy bạn có thể cân nhắc kỹ và phát hiện được những điểm yếu trong ý tưởng kinh doanh của mình.