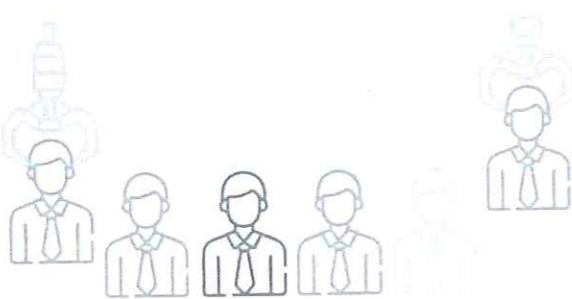


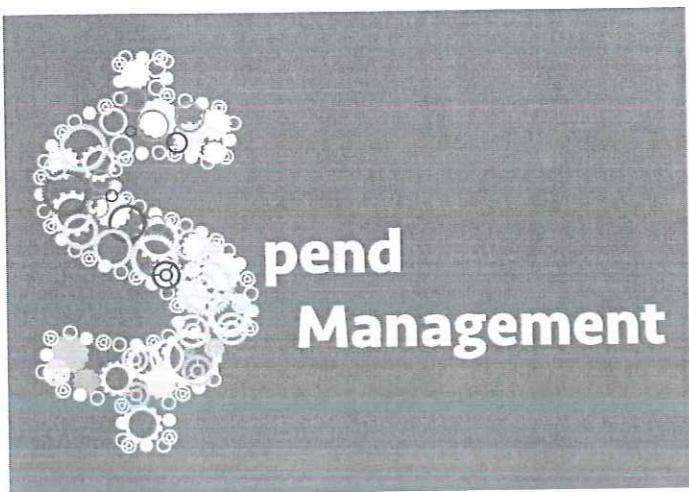
## REPLACE UNPRODUCTIVE STAFF



### Thay thế nhân viên không hiệu quả

Mặc dù điều này nghe có vẻ khắc nghiệt và chỉ trích thái quá, nhưng bạn nên luôn nhớ rằng không thể có chỗ cho tình cảm khi điều hành một doanh nghiệp thành công. Khi bạn xem xét tình huống một cách khách quan, rất có thể bạn sẽ phát hiện ra rằng ít nhất một thành viên trong nhóm không làm việc hiệu quả như họ nên làm. Không cần phải nói rằng sự sụt giảm năng suất này ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí hoạt động của nhóm bạn. Và, mặc dù hoàn toàn ổn nếu bạn ngừng phát hành chúng, do bất kỳ số lượng hạn chế cá nhân nào mà bạn có thể có, cần lưu ý rằng, trừ khi chúng tăng cường và bắt đầu hoạt động ở mức tối ưu, bạn chỉ đang trì hoãn điều không thể tránh khỏi. Cuối cùng, nếu ai đó mà bạn đang trả tiền hậu hĩnh cho họ không làm những gì họ nên làm, thì việc thay thế nhân sự đó bằng một cá nhân sẽ mang lại cho bạn giá trị đồng tiền bỏ ra tốt hơn hầu như luôn tiết kiệm chi phí hơn.

### Loại bỏ chi tiêu mua sắm ngoài luồng



Nói một cách đơn giản, chi tiêu bừa bãi đề cập đến tất cả các giao dịch mua và chi tiêu không tuân theo các chính sách mua hàng đã đặt ra. Còn được gọi là chi tiêu bừa bãi

hoặc chi tiêu không được phê duyệt, kiểu thói quen chi tiêu này thường thấy ở các doanh nghiệp chưa có hiểu biết rõ ràng và ngắn gọn về việc phê duyệt đơn đặt hàng.

Bạn phải thực hiện các bước quyết định để cắt giảm chi tiêu tùy tiện vì nhiều lý do, đặc biệt là vì nó có thể là gánh nặng lớn đối với tài chính của công ty bạn. Tuy nhiên, thậm chí ngoài điều này ra, việc chi tiêu bừa bãi vẫn gây ra mối đe dọa cho công ty của bạn vì nó có thể dẫn đến việc vi phạm hợp đồng với nhà cung cấp của bạn, làm phức tạp thêm việc quản lý hợp đồng và làm suy yếu mối quan hệ với nhà cung cấp, cùng nhiều vấn đề khác.

Để tránh tất cả những điều này, bạn cần thực hiện những việc như thực hiện các bước quyết định để xác định rõ ràng chính sách mua sắm của mình, tự động hóa việc phê duyệt mua hàng, tăng cường phân tích chi tiêu cũng như xây dựng một chương trình tìm nguồn cung ứng chiến lược tinh vi hơn. Điều này sẽ giúp bạn kiểm soát chặt chẽ các khoản chi tiêu không theo kế hoạch và nhờ đó giúp ích cho các nỗ lực cắt giảm chi phí của bạn.

## INTEGRATE SYSTEMS



Tích hợp hệ thống hay còn được gọi là SI (System Integration) là quá trình liên kết nhiều hệ thống con, các phần mềm phụ với chức năng riêng lẻ để tạo ra một hệ thống lớn thống nhất, cho phép tất cả các hệ thống có thể hoạt động đồng thời.

Nói một cách cơ bản nhất, tổ chức của bạn là sự kết hợp của các thủ tục và quy trình. Giờ đây, để đơn giản hóa khi quản lý các yếu tố này, nhiều doanh nghiệp chọn cách tiếp cận silo dữ liệu khi xử lý các quy trình và thủ tục của họ.

Tuy nhiên, điều này có thể gây tác dụng ngược vì doanh nghiệp của bạn càng tồn tại nhiều silo thì càng có nhiều điểm mù có khả năng xuất hiện. Điều này dẫn đến các sự cố rất không mong muốn như trộm cắp, gian lận và chi tiêu bừa bãi, trong số những sự cố khác. Tuy nhiên, việc chuyển sang tích hợp tất cả các ứng dụng và hệ thống bao gồm doanh nghiệp của bạn sẽ loại bỏ hiệu quả các phần dư thừa và cải thiện tiết kiệm

chi phí và lưu trữ theo cấp số nhân. Điều đáng nói là lợi ích của việc tích hợp các hệ thống cũng mở rộng để tăng cường bảo mật cho doanh nghiệp của bạn, giúp dữ liệu thời gian thực có thể hành động trở nên sẵn có hơn và giúp tối ưu hóa sự phát triển và mở rộng thương hiệu của bạn.

## REVIEW PREVIOUS COST-CUTTING STRATEGIES

BUDGET DEVELOPMENT



### Đánh giá xem xét lại các chiến lược cắt giảm chi phí đã triển khai

Tổ chức trung bình gần giống như một sinh vật sống, thở; một số điều đang xảy ra tất cả cùng một lúc. Do đó, việc luôn luôn nắm bắt mọi thứ một cách hiệu quả có thể là một thách thức. Một cách mà một số doanh nghiệp chọn để quản lý những sự cố này là đặt các nhiệm vụ có thể chờ đợi cho đến sau này.

Tuy nhiên, khi có nhiều sự kiện bất ngờ xảy ra, bạn có thể dễ dàng quên đi các nhiệm vụ đang chờ xử lý và tập trung hoàn toàn vào các mục tiêu có mức độ ưu tiên cao. Tuy nhiên, vì việc phát minh lại các giải pháp mới cho các vấn đề cũ có thể tốn nhiều thời gian và nguồn lực, nên tốt nhất bạn nên khám phá một phương pháp thay thế trước. Dành một chút thời gian để xem lại các chiến lược giảm chi phí trước đây và kiểm tra xem liệu chúng có còn khả thi và có thể áp dụng trong tình huống hiện tại hay không.

## EVALUATE POTENTIAL PROCESS IMPROVEMENTS



### Đánh giá các cơ hội tiềm năng trong việc cải tiến quy trình

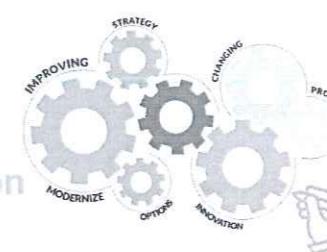
Doanh nghiệp của bạn càng phát triển, xu hướng của khách hàng càng trở nên đa dạng và rõ ràng là các hệ thống đơn giản sẽ không thể cắt bánh được nữa. Tại những thời điểm như thế này, bạn phải xem xét các quy trình công việc hiện có trong tổ chức của mình về hiệu quả của chúng.

Việc triển khai cải tiến quy trình liên tục có thể giúp bạn điều chỉnh hiệu quả quy trình công việc của mình theo cách đảm bảo bạn giảm chi phí mà không bị gián đoạn. Ngoài việc là một chiến thuật giảm chi phí tuyệt vời, việc đánh giá các cải tiến quy trình tiềm năng có thể giúp bạn mở rộng quy mô nhanh hơn khi bạn có thể xác định các tắc nghẽn tiềm ẩn chính xác hơn nhiều.

Ngoài ra, theo cách này, bạn sẽ có thể đáp ứng các yêu cầu tuân thủ dễ dàng hơn và khiến người tiêu dùng hài lòng hơn với các sản phẩm và dịch vụ mà họ nhận được từ bạn.

## TRANSFORM BUSINESS PROCESSES

Business Process Transformation



### Chuyển đổi quy trình kinh doanh

Các nghiên cứu gần đây đã xác nhận rằng trong 60% công việc, tối thiểu 33% hoạt động có thể được tự động hóa. Việc tính đến yếu tố này một cách hợp lý có thể tạo ra tất cả sự khác biệt cho doanh nghiệp của bạn. Chỉ cần tích hợp và tự động hóa các khía cạnh khác nhau của thương hiệu hỗ trợ tính năng này có thể giúp hoạt động của công ty bạn hiệu quả hơn về thời gian và hiệu quả hơn khi thực hiện các tác vụ thủ công.

Khi tích hợp kết nối các nhánh khác nhau trong hệ thống của bạn, bạn có thể dễ dàng truy cập và diễn giải dữ liệu bạn cần để điều hành doanh nghiệp của mình một cách chính xác. Tương tự, việc tự động hóa các quy trình khác nhau trong hệ thống kinh doanh của bạn có thể giúp bạn di chuyển dữ liệu giữa các hệ thống một cách trôi chảy mà không tốn nhiều công sức.

Tác động mà các hoạt động này có thể có không chỉ đối với hoạt động tài chính của doanh nghiệp bạn mà còn đối với hiệu quả về mặt thời gian, có thể là một hiện tượng phi thường.

### Bỏ qua các hệ thống kế thừa

Các hệ thống kế thừa có sức hấp dẫn và quyến rũ mà nhiều chủ doanh nghiệp khó cưỡng lại.

Thực tế là chúng rất rẻ để đủ khả năng chi trả cũng hoạt động rất tốt có lợi cho chúng. Tuy nhiên, vì về bản chất, các hệ thống này đã lỗi thời và cổ điển, nên chúng có khả năng làm đình trệ hoạt động và tiến độ của doanh nghiệp bạn trên diện rộng. Hơn nữa, vì các hệ thống này không còn hỗ trợ cũng như không có giao thức bảo trì thường xuyên, nên bạn có thể đặt thương hiệu của mình vào tình thế nguy hiểm hơn khi chỉ tận dụng các tài nguyên này.

Ngoài những hạn chế này, các hệ thống cũ còn làm cho luồng dữ liệu chậm lại, tạo ra các kẽ hở có thể khai thác trong doanh nghiệp của bạn và có thể dẫn đến sự cô lập của các nhóm của bạn.

Bằng cách nâng cấp từ các hệ thống cũ và chuyển sang phần mềm và ứng dụng có nhiều tính năng hiện đại hơn, bạn sẽ có thể quản lý chi phí của mình tốt hơn.

### Tận dụng Nền tảng phát triển ứng dụng low-code

Nền tảng phát triển ứng dụng low-code là một nền tảng phát triển ứng dụng cho phép những người dùng dù có ít hoặc không có kiến thức về lập trình cũng có thể phát triển kinh doanh và xây dựng các ứng dụng di động. Mặt khác, nền tảng phát triển low-code cũng hỗ trợ bạn giảm bớt một số bước trong quá trình lập trình bằng cách cung cấp cho người dùng công cụ “phác thảo” ứng dụng. Điều này có nghĩa là bạn không cần phải bận tâm về từng đoạn code mà thay vào đó, bạn có thể tập trung hơn vào việc phát triển ứng dụng. Các nền tảng low-code đang ngày càng trở nên phổ biến vì chúng cung cấp những công cụ đơn giản và nhanh chóng có thể thay thế cho các bước trong quy trình lập trình truyền thống. Kết quả là, những doanh nghiệp không có đội ngũ IT chuyên nghiệp cũng đang bắt đầu sử dụng những nền tảng low-code này để nhanh chóng đáp ứng nhu cầu của công ty, như phát triển ứng dụng, tự động hóa các quy trình và tiến hành chuyển đổi số.

Nền tảng mã thấp có thể được mô tả tốt nhất là môi trường phát triển phần mềm trực quan mà nhà phát triển có thể tận dụng để kết nối và tạo mọi thứ từ ứng dụng web đến ứng dụng di động. Những tài nguyên này tỏa sáng như một biện pháp giảm chi phí vì chúng cung cấp cho bạn khả năng thiết lập và chạy phần mềm chỉ bằng một vài dòng

mã. Những tài nguyên này có thể giúp bạn đạt được các giải pháp khả thi để giảm chi phí trong công ty của bạn. Vì chúng làm cho việc kéo và thả các ứng dụng mới vào hệ thống hiện tại của bạn trở nên dễ dàng, chúng cung cấp cho bạn thước đo tính linh hoạt đơn giản và không hạn chế.

Nhờ đó, bạn sẽ có thể xây dựng các ứng dụng mình cần và bổ sung cho các hệ thống hiện có của mình mà không phải chi quá nhiều tiền. Kết quả là, thương hiệu của bạn sẽ có thể phát triển và nâng cấp theo ý muốn.

### Triển khai tự động hóa quy trình bằng rô-bốt (RPA)

Còn được gọi là rô-bốt phần mềm, tự động hóa quy trình rô-bốt (RPA) là một phương tiện mà qua đó doanh nghiệp của bạn có thể tự động hóa các công nghệ có thể bắt chước một cách hiệu quả cơ chế hậu cần của nhân viên. RPA có thể hỗ trợ bạn thực hiện nhiều hoạt động khác nhau bao gồm nhưng không giới hạn ở việc điền vào biểu mẫu, trích xuất byte dữ liệu và tạo bản sao lưu cho các tài liệu kinh doanh quan trọng của bạn.

RPA thường kết hợp giao diện người dùng (UI) và API để tích hợp và thực thi hiệu quả vô số chức năng năng suất và doanh nghiệp. Do tính chất của hoạt động mà các tài nguyên này sử dụng, chúng có thể được dựa nhiều vào chúng để quản lý đúng hầu như tất cả các loại nhiệm vụ dựa trên giao dịch mang tính lặp lại nhiều và/hoặc dựa trên quy tắc.

Kết quả của việc này là bạn có thể loại bỏ lỗi của con người trong các lĩnh vực này và tăng ROI lên tới 200% chỉ trong năm đầu tiên triển khai. Bằng cách tận dụng các bot, bạn sẽ không phải trực tiếp giám sát các tác vụ thông thường hơn như di chuyển tệp và thư mục hoặc trích xuất dữ liệu. Điều này cũng giải phóng đáng kể thời gian của bạn, nghĩa là bạn có thể tập trung vào các lĩnh vực khác quan trọng hơn trong việc quản lý doanh nghiệp của mình.

## INVEST IN TECHNOLOGY SOLUTIONS



## Đầu tư vào giải pháp công nghệ

Trong thế giới ngày nay, bạn liên tục nhận thấy rằng hầu như luôn có những cách làm việc mới hơn và tốt hơn. Sẵn sàng lao vào và điều chỉnh các biện pháp mới này cho hệ điều hành hiện tại của bạn có thể làm nên điều kỳ diệu để cải thiện quản lý chi phí của bạn.

Sử dụng các giải pháp công nghệ để thực hiện giảm chi phí, bạn cũng sẽ mang lại cho doanh nghiệp của mình lợi thế cạnh tranh so với các đối tác và truyền cho tổ chức của bạn sự nhanh nhẹn cần thiết để phát triển mạnh trong ngành của bạn. Đồng thời, việc sử dụng các giải pháp công nghệ để quản lý chi phí có thể là mấu chốt giúp bạn tăng năng suất hoạt động theo tốc độ của mình. Nó cũng sẽ cải thiện cách tổ chức của bạn quản lý bảo mật và bảo vệ dữ liệu. Vì vậy, không chỉ đơn giản là một công cụ giúp bạn giảm chi phí hoạt động kinh doanh, tài nguyên này có thể thay đổi cách bạn điều hành công ty của mình theo hướng tốt hơn.

## Làm việc với các chuyên gia chuyển đổi doanh nghiệp

Nói một cách đơn giản, chuyên gia chuyển đổi doanh nghiệp là một chuyên gia giúp bạn phân tích quá trình thiết kế và triển khai doanh nghiệp của mình để xem cách bạn có thể đưa ra các chiến lược tốt hơn. Nhân viên này cũng chịu trách nhiệm đánh giá xu hướng của người tiêu dùng và đổi thủ cạnh tranh của bạn để xác định những lĩnh vực bạn nên cải thiện, cũng như những điều bạn cần loại bỏ. Cuối cùng, những đại lý này có thể chứng minh là vô giá trong việc giúp bạn giải thích dữ liệu bán hàng và ngành để bạn có thể biết chắc chắn vị trí của mình.

## IMPROVE YOUR NEGOTIATION SKILLS



## Cải thiện kỹ năng đàm phán của bạn

So với các đối tác lớn hơn của họ, các doanh nghiệp nhỏ có xu hướng phải chịu chi phí hoạt động cao hơn. Một trong những lý do chính cho điều này là các nhà cung cấp thường tính phí cao hơn để đáp ứng các yêu cầu về nguyên liệu thô của các cơ sở nhỏ.

Phương pháp tiếp cận này của nhà cung cấp thường bắt nguồn từ sự thiếu tin tưởng vào công ty nhỏ.

Thực hiện các chiến lược giảm chi phí ở đây đòi hỏi rằng, với tư cách là chủ doanh nghiệp nhỏ, trước tiên bạn phải đưa ra các điều khoản thanh toán thuận lợi hơn với nhà cung cấp của mình. Từ đó, bạn có thể tiếp tục thương lượng mức giá phù hợp hơn cho các nguyên liệu thô mà bạn cần để vận hành thành công hoạt động của mình. Hãy nhớ rằng các cuộc đàm phán này không bao giờ được yêu cầu bạn thỏa hiệp về chất lượng của nguyên liệu thô mà bạn đang đảm bảo, vì điều này có thể có tác động tiêu cực sâu rộng. Do đó, bạn cần xây dựng kỹ năng đàm phán để có thể thúc đẩy mối quan hệ cùng có lợi và có lợi hơn với nhà cung cấp của mình. Để làm được điều đó, bạn phải cho nhà cung cấp của mình hiểu rằng mối quan hệ lâu dài với doanh nghiệp của bạn cũng sẽ mang lại lợi ích cho họ.

## Quản lý nhiên liệu và chi phí đi lại

Việc đi công tác có xu hướng ăn vào tài chính của bạn theo những cách mà bạn có thể không mong đợi hoặc nhất thiết phải dự đoán. Mặc dù không thể tránh khỏi nhiều chuyến công tác, nhưng bạn vẫn có thể kiểm soát chi phí hoạt động mà chúng chiếm bao nhiêu bằng cách loại bỏ mọi chi phí không cần thiết mà bạn có thể. Một ví dụ về việc thực hiện giảm chi phí trong lĩnh vực này có thể là đặt các chuyến bay đưa bạn đến một sân bay nhỏ trong khu vực thay vì đưa bạn đến một trung tâm sân bay lớn. Các chuyến bay đến các điểm đến thuộc danh mục cũ thường có chi phí thấp hơn và có thể giúp bạn tiết kiệm nhiều hơn so với dự kiến ban đầu.

Để quản lý chi phí nhiên liệu và các chuyến công tác một cách chiến lược hơn nữa, bạn nên cố gắng không bao giờ đi du lịch mà không có lịch trình. Một hành trình sẽ giúp chuyến đi của bạn có cấu trúc hơn, cho phép bạn có ảnh hưởng lớn hơn đối với những gì bạn muốn chi tiêu, khi nào và như thế nào. Tránh các hành vi như đặt chuyến bay vào phút cuối, vì chúng có thể rất tốn kém. Tương tự như vậy, đừng vội vàng thực hiện những chuyến đi này ngay từ đầu. Thay vào đó, hãy khám phá khả năng tổ chức một cuộc họp ảo vì những điều đó có thể giúp bạn tiết kiệm đáng kể thời gian và tiền bạc.

## Cắt giảm phí quản lý

Không phải tất cả các doanh nghiệp đều thành công. Và trong khi một số yếu tố thường là nguyên nhân dẫn đến sự sụp đổ của một công ty, thủ phạm phổ biến nhất là chi phí chung. Để doanh nghiệp của bạn hiện thực hóa bất kỳ giấc mơ hoặc tầm nhìn nào mà bạn có cho nó, bạn cần có khả năng theo dõi chi phí hoạt động của mình một cách chặt chẽ và có phương pháp. Nhưng ngay cả khi vượt qua điều đó, bạn cũng không thể trả thành người xa lạ với cơ chế bên trong của công ty mình. Điều này có nghĩa là bạn phải có khả năng xử lý tốt các hoạt động đang diễn ra trong các lĩnh vực như thuế, tiện ích,

lưu trữ và cung ứng, v.v. Vì các khu vực này thường có xu hướng hoạt động với chi phí tăng cao, nên việc biết các hệ thống ở đây hoạt động như thế nào sẽ hướng dẫn bạn đặt ngân sách sẽ mang lại chi phí hoạt động của bạn trong mức chấp nhận được. Là một việc đơn giản như chọn mua thay vì thuê hoặc ngược lại, có thể ảnh hưởng sâu sắc đến lợi nhuận của bạn.

## SPEND TO SAVE



### Chi tiêu (đầu tư) để cắt giảm chi phí

Được đánh giá cao là một trong những giải pháp thuận tiện nhất cho nghịch lý tiết kiệm, chi tiêu để tiết kiệm là nguyên tắc bắt buộc đối với các doanh nghiệp muốn hoạt động tài chính tinh gọn và hiệu quả. Chi tiêu để tiết kiệm dựa trên nguyên tắc rằng, để gửi bất cứ thứ gì vào ngân hàng, trước tiên bạn cần phải có đủ tiền để chi tiêu. Với suy nghĩ này, bạn cần biết cách xác định những thời điểm mà doanh nghiệp của bạn chỉ cần chi tiền để có thể tiết kiệm chi phí trong tương lai. Ví dụ: công ty của bạn có thể giảm đáng kể chi phí sản xuất nếu bạn chọn mua thay vì thuê một số thiết bị quan trọng đối với quy trình sản xuất của mình. Mặc dù đây có thể là một khoản chi phí trả trước rất lớn, nhưng những gì bạn tiết kiệm được về chi phí theo thời gian có thể khiến khoản đầu tư đó trở nên xứng đáng.

### Thay thế

Như bây giờ có thể đã trở nên rõ ràng, việc thực hiện tiết kiệm chi phí theo cách hiệu quả đòi hỏi bạn phải khéo léo, phân tích và luôn đặt câu hỏi về mọi thứ. Vì vậy, một trong những điều quan trọng nhất bạn cần tìm ra là lĩnh vực nào bạn có thể áp dụng các sản phẩm thay thế hiệu quả về chi phí mà không làm giảm chất lượng hàng hóa và dịch vụ của bạn. Trong quá trình khám phá các hình thức tiết kiệm chi phí khác nhau, bạn phải luôn biết những thứ bạn có cũng có thể dễ dàng sử dụng cho các hình thức sử dụng khác. Một ví dụ kinh điển về nơi áp dụng nguyên tắc này và có thể mang lại hiệu quả kỳ diệu là với phần mềm văn phòng của nhân viên bạn. Nếu bạn hiện đang tận dụng các công cụ trả phí, thì có lý do là chi phí của phần mềm cũng như mọi khoản

phí cấp phép kèm theo việc sử dụng phần mềm có thể tích lũy theo thời gian. Vì vậy, thay vào đó, bạn có thể cân nhắc sử dụng bất kỳ tùy chọn phần mềm miễn phí nào có sẵn trên thị trường.

### Thích ứng

Trong nỗ lực giảm chi phí điều hành doanh nghiệp của mình, bạn cũng nên sẵn sàng khai thác các ý tưởng và đổi mới từ các công ty, thị trường ngách và ngành khác. Bạn có thể ngạc nhiên về vô số ý tưởng tiết kiệm chi phí thiết thực mà bạn có thể nhận được chỉ bằng cách quan sát hoạt động của các ngành và công ty khác.

Ví dụ: nếu một công ty sản xuất chip đã giảm số lượng chip mà họ đóng gói, tại sao bạn lại không thể?

Nếu một công ty ứng dụng dành cho thiết bị di động hiện đang yêu cầu trả phí cho các tính năng của một ứng dụng từng miễn phí, thì bạn có thể rút ra bài học gì từ điều đó?

Mở rộng tầm nhìn của bạn, nhìn vào những gì người khác đang làm và xem xét mức độ khả thi của việc áp dụng những nguyên tắc đó cho công ty của bạn. Điều quan trọng nhất là chất lượng của hàng hóa hoặc dịch vụ mà bạn cung cấp không bị giảm sút hoặc bị ảnh hưởng. Khi đã đạt được điều đó, bạn luôn có thể yên tâm rằng người tiêu dùng sẽ tiếp tục ủng hộ bạn, bất kể bạn áp dụng phương pháp nào.

### Sửa đổi

Nếu việc điều chỉnh tập trung hơn vào việc tổ chức lại cách bạn cung cấp sản phẩm và dịch vụ của mình, thì việc sửa đổi tập trung nhiều hơn vào phương pháp tiếp cận mà bạn thực hiện với nhân viên của mình.

Một chiến lược tiết kiệm chi phí tuyệt vời mà bạn có thể sử dụng trong lĩnh vực này là sửa đổi chính sách nghỉ phép mà bạn cung cấp cho nhân viên của mình. Một điều tuyệt vời mà bạn có thể làm ở đây là cung cấp cho họ sự kết hợp giữa nghỉ phép có lương và không lương.

Trung bình, điều này có thể sẽ tạo ra phản hồi tích cực hơn từ nhân viên của bạn, vì nhiều người trong số họ có thể đang tìm cách tốt hơn để cân bằng giữa công việc và cuộc sống cá nhân mà không bị mất việc.

Với điều này, bạn có thể đo lường thành công sự hài lòng của nhân viên mà không phải xử lý các chi phí không cần thiết trong quy trình.

### Loại bỏ hoặc đảo ngược

Trong hầu hết các trường hợp, bạn thậm chí không cần phải xem xét quá kỹ mô hình kinh doanh của mình trước khi nhận ra rằng có một số khía cạnh của nó mà bạn có thể tối ưu hóa, hợp lý hóa hoặc loại bỏ hoàn toàn.

Ví dụ: nếu doanh nghiệp của bạn tận dụng dịch vụ của nhiều nhân viên bán thời gian trong không gian văn phòng, bạn có thể chọn loại bỏ bàn làm việc sang trọng dành riêng cho từng thành viên trong nhóm.

Tương tự như vậy, bạn thậm chí có thể chọn cung cấp tùy chọn làm việc từ xa cho một số nhân viên của mình nếu bạn đã tính toán và thấy rằng điều này sẽ giúp bạn tiết kiệm đáng kể các yếu tố như thiết bị, không gian và đồ nội thất.

Một ví dụ điển hình khác có thể là việc bạn đang cất giữ những món đồ mà bạn có thể sẽ không bao giờ sử dụng đến trong kho. Loại bỏ những thứ đó khỏi hồn hợp có thể giải phóng chỗ cho các mục phù hợp hơn trong không gian lưu trữ của bạn, do đó giúp bạn làm được nhiều việc hơn với những gì bạn đã có.

Ngoài ra, bạn cũng có thể xem xét việc giảm chi phí hoạt động bằng cách sửa đổi hoặc sắp xếp lại cách thức hoạt động của doanh nghiệp hiện tại.

### Thay đổi người phân công

Một biện pháp khác mà bạn có thể thực hiện để làm cho hoạt động chi phí của mình gọn gàng hơn và hiệu quả hơn là cân nhắc điều chỉnh sự hiện diện của nhân viên hoặc nhân viên trong các hoạt động kinh doanh của bạn.

Ví dụ, một số doanh nghiệp có thời gian tương đối bận rộn và yên tĩnh. Vì vậy, nếu doanh nghiệp của bạn thường có rất ít lưu lượng truy cập vào đầu tuần nhưng lại đạt đến đỉnh điểm vào cuối tuần, thì bạn có thể hướng tới việc duy trì một nhóm cố định vào đầu tuần và sau đó huy động toàn bộ lực lượng lao động của mình xuất hiện trong suốt thời gian đó, ngày cuối tuần.

Những động thái tinh tế như thế này sẽ mang lại cho bạn lợi thế về chi phí hoạt động mà bạn phải duy trì, đặc biệt là khi doanh nghiệp của bạn đang tạo ra doanh thu thấp. Việc thay đổi danh sách như thế này cũng có thể ảnh hưởng lớn đến nhân viên của bạn, vì họ có nhiều thời gian hơn cho những mục tiêu khác của mình.

### Cắt giảm chi phí tài chính

Cũng có khả năng doanh nghiệp của bạn đang chảy rất nhiều tiền thông qua các hợp đồng bảo hiểm và tài khoản tài chính mà bạn hiện đang nắm giữ. Bạn nên xem xét cẩn thận khu vực này để xem những điều mà bạn có thể làm tốt hơn ở đây.

Một số bước bạn có thể thực hiện để thực hiện giảm chi phí ở đây bao gồm so sánh mua sắm giữa các nhà cung cấp bảo hiểm để xác định mức giá rẻ nhất và nếu có thể, hợp nhất các tài khoản ngân hàng và gói bảo hiểm của bạn. Nếu bạn vừa đăng nhập vào một gói hàng, hãy đảm bảo rằng bạn đã đọc bản in đẹp từ trang này sang trang khác để bạn có thể biết chắc chắn liệu mình có mua bảo hiểm quá mức hoặc mua bảo hiểm trùng lặp hay không.

Như một biện pháp bổ sung ở đây, hãy đảm bảo không mắc nợ không cần thiết. Hãy chắc chắn rằng bạn nắm vững dự đoán tương lai của mình để bạn có thể mở rộng kinh doanh và tăng dòng tiền theo cách hiệu quả nhất có thể.

## MODERNIZE YOUR MARKETING EFFORTS



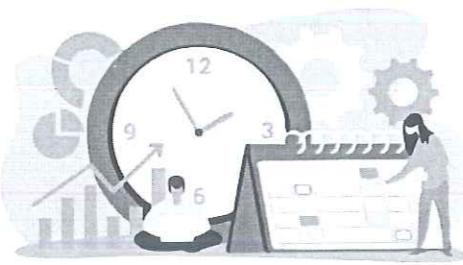
### Hiện đại hóa các nỗ lực tiếp thị của bạn

Như người xưa vẫn nói, tốt hơn là có một sản phẩm tốt và một chiến lược tiếp thị tuyệt vời hơn là có một sản phẩm tuyệt vời và một chiến lược tiếp thị tốt. Nếu bạn muốn tối đa hóa những gì bạn chi tiêu để khiến đối tượng mục tiêu chú ý đến thương hiệu của mình, bạn cần áp dụng các yếu tố hiện đại vào chiến lược tiếp thị của mình.

Thật thú vị, có một số cách rẻ và phải chăng mà qua đó bạn có thể thực hiện quá trình này. Một số biện pháp bạn có thể thực hiện ở đây bao gồm nỗ lực có ý thức để xây dựng danh sách email khách hàng của mình và triển khai chương trình giới thiệu. Người ta đã xác nhận rằng chỉ cần một lượt giới thiệu từ một khách hàng hiện tại cũng mang lại hiệu quả gần như ngang bằng với một hệ thống tiếp thị truyền thống. Khi bạn cân nhắc rằng bạn sẽ tốn ít chi phí hơn rất nhiều để nhận được sự giới thiệu từ một khách hàng hài lòng, bạn sẽ dễ dàng nhận ra cách tiếp cận nào lý tưởng hơn ở đây. Ngoài những điều trên, bạn nên xem xét tăng mạng lưới của mình nhiều hơn đồng thời hạ thấp các nỗ lực quảng cáo trăng trộn của mình. Điều này là do người tiêu dùng trung bình có nhiều khả năng tìm kiếm các sản phẩm và dịch vụ của một thương hiệu mà họ nhận ra. Bạn cũng có thể bổ sung cho tất cả những nỗ lực trên bằng cách tận dụng sức mạnh của phương tiện truyền thông xã hội để tiếp cận nhóm mục tiêu thậm chí còn rộng hơn. Với tiềm năng của phương tiện truyền thông xã hội, bạn có thể nắm bắt được nhiều khách hàng tiềm năng hơn với ít nỗ lực hơn so với khi bạn sử dụng các chiến lược

tiếp thị truyền thống. Tùy thuộc vào bản chất hoạt động kinh doanh của bạn, một số kênh nhất định mà bạn nên nhắm mục tiêu bao gồm YouTube, TikTok, Twitter, WhatsApp và Instagram, đó là một số kênh.

## USE EFFICIENT TIME STRATEGIES

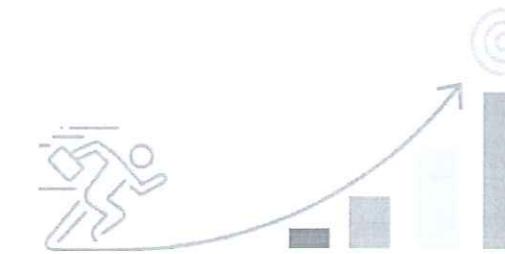


### Chiến lược sử dụng thời gian hiệu quả

Mặc dù logic này có thể không nhất thiết phải tuân theo một tiến trình tuyến tính, nhưng thực tế vẫn là, khi bạn lãng phí thời gian, bạn cũng đang lãng phí tiền một cách hiệu quả. Chính vì điều này mà một sự nhấn mạnh đáng kể phải được đặt vào việc tối ưu hóa hiệu quả sản xuất. Một số cách hiệu quả nhất mà bạn có thể triển khai các chiến lược thời gian hiệu quả trong doanh nghiệp của mình ngày nay bao gồm triển khai các công cụ quản lý thời gian như Rescue Time và Focus Booster. Những tài nguyên này đã được thiết kế rõ ràng để tăng cường sự tập trung và đi đúng hướng tại nơi làm việc.

Tương tự, bạn cũng có thể xem xét việc sử dụng các ứng dụng phần mềm, chẳng hạn như Toggl và Connecteam. Vì các công cụ này theo dõi mọi thứ một cách hiệu quả, từ số giờ có thể lập hóa đơn đến thời gian sử dụng của nhân viên, nên bạn sẽ có thể biết được thực tế nhóm của mình đang sử dụng hiệu quả bao nhiêu tài nguyên. Cuối cùng, bạn cũng có thể xem xét việc thiết lập khung thời gian định trước cho các cuộc họp và khuyến khích các hoạt động như tham dự đúng giờ và bám sát chương trình. Điều này sẽ tối đa hóa việc sử dụng thời gian và giúp bạn đạt được kết quả tốt hơn trên các nguồn lực gọn nhẹ hơn.

## NARROW YOUR FOCUS



### Thu hẹp mục tiêu của bạn

Thật vậy, ý kiến về việc thu hẹp tiêu điểm của bạn có phải là một phương pháp nên làm hay không vẫn còn nhiều ý kiến trái chiều. Tuy nhiên, có một điều chắc chắn là thực tế là phương pháp này có thể giúp các doanh nghiệp nhỏ quản lý chi phí hoạt động hiệu quả hơn trong một chặng đường dài.

Trong bối cảnh này, thu hẹp trọng tâm của bạn chỉ đơn giản có nghĩa là giới hạn số lượng dịch vụ hoặc sản phẩm mà bạn cung cấp. Bằng cách này, bạn hầu như luôn có thể đảm bảo một cách hiệu quả rằng công ty của bạn sẽ hoạt động hiệu quả hơn và bạn sẽ có thể cung cấp công việc có chất lượng cao hơn với mức độ quan trọng cao hơn.

Cần lưu ý rằng việc thu hẹp trọng tâm của bạn không nhất thiết có nghĩa là bạn phải từ chối các đề nghị béo bở. Tuy nhiên, những gì bạn có thể làm ở đây là, nếu có thể, chỉ cần ký hợp đồng phụ với các nhiệm vụ này và kiểm thêm một ít doanh thu từ chúng trong quá trình này.

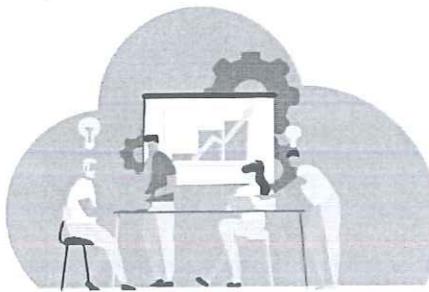
### Tận dụng tối đa không gian của bạn

Mặc dù môi trường ảo hiện đang chiếm vị trí trung tâm, nhưng thực tế là không gian vật lý rất cần thiết là điều không thể chối cãi. Và, khi bạn cho rằng không gian vật lý vẫn là một mặt hàng quý giá, ngay cả bây giờ, rõ ràng là bạn có thể cắt giảm đáng kể những gì bạn chi tiêu nếu bạn sử dụng tốt nhất không gian nhỏ bé mà bạn có.

Đọc theo những dòng này, bạn nên bắt đầu bằng cách phân tích rộng rãi không gian hiện tại của mình. Một số hành vi lãng phí không gian phổ biến nhất mà bạn nên đề phòng trong quá trình này bao gồm nhưng không giới hạn ở nguồn cung cấp dư thừa, kho chứa quá đầy, đồ nội thất phục vụ ít hoặc không phục vụ mục đích nào và vị trí thiết bị không phù hợp.

Tương tự như vậy, bạn cũng cần nỗ lực có ý thức để tập trung hóa các phòng ban khác nhau trong doanh nghiệp của mình. Ngoài ra, hãy cố gắng tìm các mục đích kép cho không gian của bạn và tối đa hóa mọi cơ hội khác đến với bạn để tận dụng tối đa diện tích đất nhỏ mà bạn có sẵn.

## MAXIMIZE YOUR EMPLOYEES' SKILLS



### Tối đa hóa kỹ năng của nhân viên

Có được sự phục vụ của những nhân viên giỏi chỉ là một nửa công việc của bạn với tư cách là chủ doanh nghiệp nhỏ. Phần còn lại, không kém phần quan trọng, là đảm bảo rằng bạn sử dụng những nhân sự đó một cách tốt nhất có thể. Làm như vậy là một trong những cách tốt nhất để đảm bảo rằng bạn có thể cắt giảm chi phí quản lý doanh nghiệp của mình một cách bền vững.

Để làm điều này đúng cách, bạn nên bắt đầu bằng cách đánh giá kỹ lưỡng trình độ kỹ năng của những nhân viên hiện tại mà bạn có. Đừng chỉ xem xét các kỹ năng của họ mà còn cả kinh nghiệm cũng như trình độ năng khiếu của họ. Quá trình này rất quan trọng vì nó giúp bạn biết liệu bạn có đang sử dụng đúng người vào sai chỗ hay không.

Từ đây, bạn sẽ có thể xác định các thành viên trong đội ngũ nhân viên của mình với mức độ hiệu quả và kỹ năng cao nhất. Sau đó, đây là những cá nhân mà bạn có thể cân nhắc giao nhiều trách nhiệm hơn, vì họ sẽ có những gì cần thiết để mang lại cho bạn kết quả mà bạn mong muốn với sự lãng phí tối thiểu.

### Trao đổi dịch vụ và trao đổi hàng hóa với các doanh nghiệp khác

Không còn nghi ngờ nữa, một trong những chiến lược cắt giảm chi phí tốt nhất và hiệu quả nhất được sử dụng ngày nay, việc trao đổi dịch vụ và hàng hóa đổi hàng với các doanh nghiệp khác có thể mang lại nhiều lợi ích cho công ty của bạn. Tất cả những gì

bạn phải làm ở đây là xác định các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ mà bạn có thể hưởng lợi từ đó và ngược lại.

Sau đó, bạn có thể tiếp cận các bên này để đạt được một thỏa thuận về cơ bản cho phép bạn sử dụng dịch vụ của nhau với chi phí thấp hoặc miễn phí. Một điều cần lưu ý khi thực hiện phương pháp này là bạn không bao giờ được quên nhấn mạnh giá trị của việc tạo ra giá trị cho cả hai cơ sở. Điều này là do, bên cạnh việc tận dụng các sản phẩm và dịch vụ của nhau, có khả năng bạn cũng có thể tiếp cận cơ sở khách hàng của nhau.

Cuối cùng, điều này có nghĩa là bạn sẽ không chỉ có thể sản xuất hàng hóa của mình với chi phí hợp lý hơn mà còn có nhiều khách hàng tiềm năng hơn. Tất nhiên, điều tương tự cũng áp dụng cho các doanh nghiệp khác, vì vậy đó là một kịch bản đôi bên cùng có lợi cho tất cả những người tham gia.

## TIE EMPLOYEE INCENTIVES TO RESULTS



### Gắn phần thưởng của nhân viên với kết quả hoạt động kinh doanh

Nhìn thấy một doanh nghiệp nhỏ phát triển trong phạm vi là hy vọng và ước mơ của mọi chủ doanh nghiệp. Tuy nhiên, sự mở rộng này đi kèm với các vấn đề tiềm ẩn có thể dẫn đến chi phí vận hành khổng lồ nếu không bị tấn công nhanh chóng và dứt khoát. Vấn đề được đề cập ở đây là sự tự mãn.

Khi nhân viên có thu nhập cố định, họ sẽ phát triển một thứ được gọi là tư duy của nhân viên. Điều này có nghĩa là hành động của họ thường thiếu trách nhiệm giải trình và bất kỳ cảm giác cấp bách nào. Điều này hoàn toàn dễ hiểu bởi vì, bất kể họ làm gì hay không làm gì, họ biết chính xác những gì họ sẽ mang về nhà sau ngày, tuần hoặc tháng.

Tuy nhiên, bạn có thể đảo ngược mô hình này và khiến nhân viên của bạn đầu tư vào sự phát triển và thành công của doanh nghiệp giống như bạn. Để làm điều này, bạn chỉ cần gắn các ưu đãi với kết quả. Với biện pháp này, nhân viên của bạn biết rằng họ càng làm việc nhiều, họ càng có thể mang về nhà nhiều hơn. Điều này không chỉ khuyến khích họ nỗ lực hơn mà còn giúp bạn tiết kiệm rất nhiều chi phí trong những giai đoạn công việc kinh doanh không suôn sẻ.

### **Tuyển dụng nhanh chóng và giữ chân những người giỏi nhất**

Tùy thuộc vào ngành mà bạn đang hoạt động, tuyển dụng nhân tài có thể là một công việc đầy thách thức và cạnh tranh cao. Việc tuyển dụng nhân sự phù hợp có thể rất quan trọng đối với nỗ lực tiết kiệm chi phí của bạn, vì chính nhân sự bạn thuê trong giai đoạn đầu của doanh nghiệp sẽ xác định vị trí hoàn hảo của công ty bạn để đạt được sự tăng trưởng và thành công.

Để đổi phô hiệu quả với những thách thức ở đây và đạt được kết quả mong muốn, điều hữu ích là coi doanh nghiệp của bạn như chính sản phẩm. Bằng cách đó, nó sẽ có thể thu hút đúng loại người mà nó cần để phát triển. Tương tự như vậy, khi cuối cùng bạn nhận được sự trợ giúp mà bạn đang tìm kiếm, bạn nên đảm bảo rằng bạn làm mọi thứ có lý do để giữ những cá nhân đó cam kết với thương hiệu của bạn.

Thực hiện các bước như tăng lương cho họ, mua cổ phiếu của công ty, v.v. Bởi vì, mặc dù cuối cùng mọi người đều có thể thay thế được, nhưng chi phí hữu hình và vô hình kèm theo việc thay thế các thành viên cũ, có hiệu suất cao trong nhóm của bạn thường cao hơn nhiều so với bạn nghĩ. Vì vậy, bạn nên đảm bảo rằng việc giữ lại những tài năng mà bạn tìm thấy là ưu tiên hàng đầu.

### **Đàm phán giảm giá chi phí hoạt động**

Nhìn thoáng qua, chi phí thường xuyên hầu như luôn chiếm một phần đáng kể trong chi phí hàng quý của bạn. Một số yếu tố thuộc danh mục này đáng được đề cập bao gồm dịch vụ dọn dẹp, tiền thuê văn phòng và hóa đơn máy chủ, v.v. Do đó, việc tìm kiếm một chiến lược giảm chi phí mà bạn có thể áp dụng để cấu trúc tốt hơn mọi thứ ở đây là cần thiết.

Bây giờ, bạn càng tận dụng dịch vụ của các nhà cung cấp và doanh nghiệp này, bạn càng trở nên có giá trị hơn đối với họ. Điều này mang lại cho bạn một lợi thế đàm phán nhỏ mà bạn có thể tận dụng. Vì vậy, đừng ngần ngại tiếp cận họ và thương lượng giảm giá hoặc giảm giá dịch vụ của họ.

Mọi thứ rất có thể sẽ diễn ra theo cách của bạn ở đây vì nhiều nhà cung cấp trong số này thà giảm giá cho bạn 5 hoặc 10% còn hơn là đánh mất bạn với tư cách là khách

hàng. Chỉ cần hỏi (các) nhà cung cấp của bạn và xem mọi thứ diễn ra như thế nào từ đó.

### **Chọn tham gia các ưu đãi của chính phủ và giảm thuế**

Tùy thuộc vào vị trí địa lý mà bạn điều hành doanh nghiệp của mình, thuế cũng có thể làm giảm lợi nhuận của bạn rất nhiều. Doanh nghiệp của bạn có thể vẫn đang trải qua giai đoạn tăng trưởng và do đó không mang lại đủ doanh thu cho các hóa đơn thuế đáng kể. Tuy nhiên, điều này vẫn có thể có lợi cho bạn, vì một số quốc gia cho phép xóa nợ đối với lợi nhuận trong tương lai từ các khoản lỗ hiện tại. Điều này có nghĩa là những khoản lỗ mà bạn gánh chịu trong năm nay có thể được chuyển sang để phản ánh lợi nhuận bạn kiếm được trong năm mới.

Tất cả những gì bạn thường phải làm để hưởng lợi từ cơ hội này là đảm bảo rằng bạn ghi lại chính xác các khoản lỗ và chi phí của mình. Ngoài những điều trên, nhiều tiểu bang và chính phủ liên bang cũng tạo điều kiện đặc biệt cho các công ty khởi nghiệp và doanh nghiệp mới. Chúng có thể bao gồm từ thuế thấp hơn đến các khoản vay không lãi suất và sử dụng đất được trợ cấp. Hãy dành thời gian để tích cực tìm hiểu những lựa chọn của bạn ở đây và tận dụng chúng một cách hiệu quả nhất.

## **COST-REDUCTION MISTAKES TO AVOID**

### **7 COST-REDUCTION MISTAKES TO AVOID**



### **BẢY SAI LẦM KHI THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC CẮT GIÁM CHI PHÍ**

Giờ đây, đúng là các chiến lược giảm chi phí là phương tiện tốt nhất nổi bật để mang lại chi phí hoạt động của bạn từ tăng bình lưu. Tuy nhiên, ngay cả với điều đó, có thể vì bất kỳ lý do nào, bạn không thể hoặc sẽ không triển khai bất kỳ hoặc tất cả các tính năng này ở dạng thuận túy nhất của chúng. Tuy nhiên, vẫn có một cách để bạn có thể kiểm soát số tiền chi tiêu để duy trì hoạt động kinh doanh của mình, đó là xác định những điều không nên làm nếu bạn muốn tránh rủi ro. Với suy nghĩ này, đây là một số sai lầm phổ biến nhất trong việc cắt giảm chi phí cần tránh ngay bây giờ.

### **Thực hiện cắt giảm toàn bộ với các mục tiêu không thực tế**

Trung bình, ít hơn một nửa số nhà lãnh đạo cuối cùng nhận ra mức tiết kiệm chi phí mà họ đặt ra để đạt được trong năm đầu tiên thực hiện các chiến thuật giảm chi phí. Lý do chính cho điều này là họ đặt ra những mục tiêu không thực tế ngay từ đầu. Bằng cách chọn thực hiện cắt giảm toàn bộ, họ gây thiệt hại một cách hiệu quả cho các bộ phận hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của mình và có nguy cơ làm xói mòn các nguồn giá trị. Để tránh điều này, hãy cẩn thận khi thiết lập các mục tiêu tiết kiệm và tránh cắt giảm toàn bộ.

### **Không thể duy trì thay đổi hành vi**

Việc áp dụng và thực hiện các chiến lược giảm chi phí rõ ràng là tốt. Tuy nhiên, một điều tốt hơn là đảm bảo rằng bạn tuân thủ thực hành đó. Đáng buồn thay, các nghiên cứu đã phát hiện ra rằng ít hơn 12% tổ chức có thể duy trì phương thức chi tiêu mới này sau mốc ba năm. Điều này có nghĩa là tất cả những tiến bộ họ đã đạt được khi họ sử dụng các chiến thuật giảm chi phí đều bị xói mòn. Tuy nhiên, để tiết kiệm chi phí thực sự thành công, nó phải được coi là công việc cả đời chứ không phải là giải pháp ngắn hạn. Không làm được điều này chỉ trì hoãn chứ không ngăn chặn được cuộc khủng hoảng tài chính tiếp theo.

### **Làm chậm tổ chức**

Nghiên cứu đã phát hiện ra rằng chỉ một số ít (6%) công ty có thể đầu tư nhất quán vào các cơ hội tăng trưởng đáng giá mà không cảm thấy lợi nhuận đó với sự phức tạp quá mức. Điều này là do, trong quá trình theo đuổi lợi nhuận lớn hơn, nhiều doanh nghiệp có xu hướng bỏ qua một điểm mù mà qua đó chi phí chung tích lũy ồ ạt. Một số tác động tức thời nhất của việc này là công ty nhận thấy chi phí trực tiếp tăng mạnh như lượng hàng tồn kho quá mức do SKU tập trung nhiều hơn. Chi phí gián tiếp cũng sẽ góp phần vào sự hỗn hợp ở đây bởi vì nó làm chậm quá trình ra quyết định, chúng cũng khiến doanh nghiệp mất lợi nhuận.

### **Bóp nghẹt sự đổi mới cần thiết**

Một lần nữa, chỉ có 9% doanh nghiệp được chứng minh là có khả năng tạo ra đủ năng lực để giải quyết các cơ hội đổi mới và tăng trưởng mà họ đảm nhận. Lý do chính cho điều này là các chiến lược giảm chi phí quá tích cực có xu hướng làm cạn kiệt nguồn vốn rất cần thiết từ các dự án đổi mới có tác động lớn, kết quả là kèm hâm sự phát triển của cơ sở một cách hiệu quả.

Tệ hơn nữa, điều này còn có thể tạo ra bầu không khí khiến các nhà đổi mới cảm thấy ít có khuynh hướng theo đuổi tầm nhìn của mình hơn, vì yêu cầu tài trợ trong nhiều năm có thể khiến họ quá khó khăn.

### **Bỏ lỡ con thuyền kỹ thuật số**

Tính đến tháng 7 năm 2022, 66% CFO được phỏng vấn cho biết họ dự định tăng cường đầu tư của công ty mình vào công nghệ kỹ thuật số trong 12 tháng tới. 32% cá nhân khác trong danh mục này xác nhận rằng họ sẽ duy trì mức chi tiêu cao trong lĩnh vực này.

Bằng cách ưu tiên phương pháp kỹ thuật số, các doanh nghiệp có thể thúc đẩy trải nghiệm khách hàng và nhân viên vượt trội, giành lợi thế trước các đối thủ trong ngành và quan trọng nhất là chống lạm phát gia tăng hiệu quả hơn.

### **Lao vào các hợp đồng không công bằng với các nhà cung cấp**

Các doanh nghiệp hầu như luôn phải chịu áp lực liên tục trong việc đầu tư vào các công nghệ mới và đột phá. Khi bạn cho rằng nhiều doanh nghiệp trong số này cũng có ngân sách hạn chế để hoạt động, thì dường như không thể tránh khỏi những sai lầm sẽ xảy ra.

Do đó, trung bình, cứ năm nhà lãnh đạo CNTT thì có hai người hối hận về những giao dịch mua công nghệ mà họ đã thực hiện. Hai khiếu nại chính được đưa ra trong lĩnh vực này thường xoay quanh các khoản phí đắt đỏ và các điều khoản và điều kiện không thuận lợi. Điều khiến tổn thất phát sinh trong lĩnh vực này thậm chí còn cao hơn là trong nhiều trường hợp, các công nghệ được mua sắm chỉ tạo ra sự kém hiệu quả mới, áp đặt các chi phí triển khai ngoài kế hoạch trước đó và không đạt được kỳ vọng trong một số lĩnh vực.

Vì vậy, trong thời gian tới, hãy cố gắng thương lượng cẩn thận không chỉ chi phí của những đổi mới này mà còn cả các điều khoản và điều kiện kèm theo. Điều này chắc chắn sẽ giúp các chiến lược tối ưu hóa chi phí của bạn tạo ra kết quả tốt hơn nữa.

### **Đưa ra những rủi ro có hại cho tổ chức**

Khi đổi mặt với chi phí hoạt động ngày càng tăng, giải pháp đầu tiên của hầu hết các chủ doanh nghiệp là xác định các lĩnh vực trong phạm vi hoạt động trực tiếp của họ, nơi họ có thể nhanh chóng hạn chế chi phí.

Tuy nhiên, một điều cũng phải được xem xét cẩn thận song song ở đây là liệu các chiến thuật cắt giảm chi phí này có làm tổn hại đến tuyên bố giá trị của thương hiệu hay không. Ví dụ: chọn không đầu tư nhiều vào CNTT chắc chắn sẽ giữ chi phí vận hành ở mức thấp. Nhưng đổi lại, nó khiến công ty có nguy cơ bị vi phạm nghiêm trọng hơn hoặc bị tấn công bằng mã độc tống tiền. Cần chỉ ra rằng bản thân việc quản lý một trong hai kịch bản đó cũng có thể tốn nhiều chi phí, vì vậy bạn cần cân nhắc các lựa chọn của mình và các rủi ro kèm theo rất cẩn thận ở đây.

### **Không đăng ký hoạt động**

Tác động của việc đăng ký hoạt động cẩn thận và chính xác trong một công ty không được công nhận đủ. Tuy nhiên, khi biện pháp này không được quan tâm đúng mức, bạn sẽ không thể biết chắc chắn số tiền đang đến với doanh nghiệp của mình, bạn đang chi tiêu cho các hóa đơn và những lĩnh vực mà bạn đang chảy máu tiền. Để tránh để lại một lỗ hổng trong tài khoản của bạn, điều quan trọng là phải dành thời gian để đăng ký cẩn thận các hoạt động, ngay cả những giá trị nhỏ dường như không nhiều khi bắt đầu. Qua đó, bạn sẽ có cái nhìn toàn diện hơn về hoạt động tài chính của doanh nghiệp mình.

### **Không theo dõi dòng tiền của bạn**

Dòng tiền của bạn là phương tiện chắc chắn nhất để bạn đăng ký tất cả các giao dịch vốn diễn ra trong doanh nghiệp của mình. Bằng cách đánh giá yếu tố này, bạn có thể đưa ra các quyết định quan trọng liên quan đến số dư giữa các tài khoản, hàng tồn kho và số tiền phải trả, trong số những thứ khác. Tuy nhiên, khi bạn không siêng năng ghi chép dòng tiền của mình, bạn sẽ không còn gì để nương tựa khi phát sinh mâu thuẫn với hoạt động của mình. Vì điều này, có thể trở nên khó khăn nếu không muốn nói là không thể thực hiện đúng các bước khi đến hạn.

### **Không biết chi phí của mình**

Nếu bạn không biết những biến số như chi phí sản phẩm, chi phí chung, chi phí hàng và chi phí lao động đang lấy đi từ hoạt động kinh doanh của mình, thì làm cách nào bạn có thể kiểm soát hiệu quả chi phí hoạt động chung của mình? Sẽ không thể thực hiện bất kỳ biện pháp giảm chi phí thực tế nào, chưa kể đến việc theo dõi hiệu quả của nó. Việc đảm bảo rằng bạn biết chi phí của mình sẽ tạo điều kiện định giá tối ưu, giúp bạn đảm bảo rằng bạn không bị thua lỗ và cũng đảm bảo rằng bạn có thể

quản lý đúng cách số tiền bạn chi tiêu để cung cấp các sản phẩm và dịch vụ mà bạn làm.

### **Không định giá sản phẩm của bạn đúng cách**

Đơn giản vì bạn chịu trách nhiệm cung cấp điều đó không có nghĩa là bạn có đủ khả năng thực hiện một cách tiếp cận thô sơ đối với việc định giá hàng hóa và dịch vụ của mình. Điều này là do việc định giá hợp lý là trọng tâm cho sự phát triển và thành công của bất kỳ công ty nào. Để đặt giá phù hợp cho sản phẩm của mình, bạn không chỉ cần biết chính xác chi phí và chi phí để sản xuất mặt hàng mà còn phải làm quen với giá trị mà người tiêu dùng cảm nhận. Bằng cách đó, bạn sẽ có thể thiết lập một mức giá mà người tiêu dùng của bạn chấp nhận được và mang lại lợi nhuận cho bạn. Kết luận Chỉ cần sa thải nhân viên là không đủ để kiểm soát chi phí hoạt động của bạn nữa. Đây là lý do tại sao công ty của bạn cần thiết lập một kế hoạch hành động rõ ràng và ngắn gọn khi nói đến việc giảm chi phí. Từ việc tối ưu hóa cách bạn sử dụng không gian văn phòng đến nâng cấp tài nguyên kỹ thuật số, giờ đây bạn có tất cả tài nguyên để kiểm soát chi phí chung của mình!

### **KẾT LUẬN**

Chỉ cần sa thải nhân viên là không đủ để kiểm soát chi phí hoạt động của bạn nữa. Đây là lý do tại sao công ty của bạn cần thiết lập một kế hoạch hành động rõ ràng và ngắn gọn khi nói đến việc giảm chi phí. Từ việc tối ưu hóa cách bạn sử dụng không gian văn phòng đến nâng cấp tài nguyên kỹ thuật số, giờ đây bạn có tất cả tài nguyên để kiểm soát chi phí chung của mình!

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Giáo trình Kế toán quản trị - PGS.TS Phạm Văn Được
- Kế toán quản trị doanh nghiệp - PGS.TS. Nguyễn Năng Phúc
- Kế toán trách nhiệm - công cụ đánh giá hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp
  - Tạp chí tài chính: <https://tapchitaichinh.vn/ke-toan-trach-nhiem-cong-cu-danh-gia-hieuqua-hoat-dong-cua-cac-doanh-nghiep.html>
- Võ Văn Nhị (2007), Hướng dẫn thực hành kế toán sản xuất và tính giá thành sản phẩm doanh nghiệp – NXB Tài Chính
- Managerial Accounting: Tools for Business Decision Making; Jerry J. Weygandt
- Ahmed Belkaoui (2017), The Implementation of Management Accounting Practices and its Relationship with Performance in Small and Medium Enterprises, International Review of Management and Marketing.
- Horngren (1992), Cost Accounting-A managerial Emphasis, Prentice Hall 1992.
- J. L. Zimmerman (1997), Accounting for decision making and control, New York: Irwin
- Managerial Accounting; Saylor Academy
- Horngren, Harrison, Bamber, Best, Fraser, Willett (2009), Financial – Managerial Accounting, Frenchs Forest, March, 762-962.
- Horngren, Foster, Datar, Rajan, Ittner (2008), Cost Accounting Managerial Emphasis, Amazon.
- Robert Kaplan & Steven R.Anderson (2003), Time - Driven Activity based costing - Harvard Business School, wwwhbs.edu.
- Basic Management Accounting for the Hospitality Industry Michael N. Chibili
- Super Guide: Cost Reducing Strategies and Techniques by Daniel Pereira