# Câu 1. Cần chú trọng đến những vấn đề gì khi xây dựng hệ thống quản lý cho công ty khởi nghiệp?

## Tạo điều kiện thuận lợi cho công việc chung:

Nhà quản lý phải hợp tác với nhóm cộng sự của mình, với cấp quản lý cao hơn và với toàn thể nhân viên trong công ty. Về nguyên tắc, một nhà quản lý tốt phải đặt lợi ích của tập thể trong tính toàn thể. Vai trò của nhà quản lý vì thế chủ yếu là việc tìm thấy một sự cân bằng giữa nhu cầu của đơn vị, yêu cầu của cấp quản lý cao hơn và nhu cầu của nhân viên.

## Khơi gợi và thiết lập tinh thần tập thể:

Đạo đức tốt và tinh thần tập thể là hai thành phần chủ yếu của một nhóm. Bản chất của tinh thần tập thể có thể là sự nhiệt tình hứng khởi, những kết quả làm hài lòng, sự vui thích. Nó có thể bắt nguồn từ sự quan tâm dù nhỏ của nhà quản lý như một bó hoa trên bàn, một bức vẽ hài hước trên bảng thông báo, một chiếc bánh gatô. Tóm lại, những hành động như thế phải được tiến hành đủ để cho nhân viên thấy được nhà quản lý có quan tâm đến họ. Từ đó, nhân viên sẽ hết lòng hết sức vì công việc chung.

## Đảm bảo sự an toàn, yên ổn của các cộng sự:

Để hoàn thành một công việc theo cách có lợi nhất, con người luôn cần có sự an toàn. Nhà quản lý sẽ không bao giờ thành công nếu như đặt sự an toàn và sức khỏe của nhân viên vào vòng nguy hiểm, các cộng sự chính là đối tượng mà nhà quản lý phải tìm kiếm sự trợ giúp và lòng trung thành ở họ vì thế nhất thiết phải tạo cho họ niềm tin và sự an toàn.

## Truyền đạt sự hiểu biết, kinh nghiệm:

Nhà quản lý tài năng thường dành nhiều thời gian để cải thiện năng lực những cộng sự của mình, truyền cho họ những hiểu biết, kinh nghiệm bản thân sao cho họ có thể từ đó mà phát triển hơn. Chính qua hành động này, nhà quản lý đã đào tạo được người thay thế mình trong tương lai, một nhân vật có đủ khả năng được thăng tiến, điều này càng có ý nghĩa kích thích các cộng sự hơn.

# 2. Thiết kế thông điệp marketing cần chú ý đến những điều quan trọng nào?

5 yếu tố quan trọng trong truyền thông quảng cáo

## Sự liên quan

Khách hàng của bạn sẽ chú ý đến bạn, khi thông điệp marketing của bạn liên quan đến lợi ích của họ. Các nhà tiếp thị chuyên nghiệp họ biết rằng bán lợi ích sản phẩm chứ không phải là các tính năng của sản phẩm. Tức là bạn đang nói về nhu cầu của khách hàng chứ không phải nói về bản thân bạn.

Hầu hết mọi người bị lẫn lộn giữa các 2 yếu tố này, đó là lợi ích của khách hàng và tính năng của sản phẩm. Thường các quảng cáo nói quá nhiều về tính năng sản phẩm để khách hàng phải tự nhận ra lợi ích. Vì vậy? Tại sao bạn không truyền đạt thằng vào vấn đề chính. Là khách hàng của bạn sẽ được gì?

## Sự tín nhiệm

Bất cứ ai cũng sẽ mua một sản phẩm hoặc dịch vụ nếu nó là tốt nhất. Người tiêu dùng muốn biết lợi ích họ đạt được khi họ trả tiền cho việc mua sản phẩm đó của bạn, hãy chắc chắn họ nhận được sự đảm bảo về chất lượng đó, với một niềm tin tuyệt đối.

Để có sự tin tưởng đó, hãy sử dụng 1 chuyên gia trong lĩnh vực của bạn, hoặc người nổi tiếng đến ủng hộ sản phẩm của bạn. Danh sách các giải thưởng hoặc bằng cấp mà bạn đã đạt được với chất lượng sản phẩm hoặc dịch vụ, cũng là yếu tố tốt nắm lấy sự chú ý của khách hàng.

Sự tín nhiệm trong truyền thông giống như việc gieo niềm tin vào trong tâm trí khách hàng. Để họ trở thành những khách hàng trung thành, và có niềm tin lớn khi sử dụng sản phẩm và dịch vụ của bạn.

## Tiêu đề

Có rất nhiều công ty và doanh nghiệp khác, cũng đang truyền thông và marketing, không phải duy nhất bạn đang làm việc đó. Điều đó dẫn đến rất nhiều, rất nhiều tiêu đề khác nhau mà khách hàng của bạn sẽ tiếp xúc hàng ngày.

Mặc nhiên tiêu để của bạn phải gây sự chú ý, tuy nhiên không hẳn ai cũng hiểu sự chú ý nghĩa là thế nào. Một tiêu đề gắn với câu hỏi sẽ là tốt, một câu hỏi gắn với lợi ích của khách hàng là tốt hơn, và một câu hỏi liên quan mật thiết đến người thân của khách hàng sẽ là tốt hơn nữa.

## Giao diện

Hãy chắc chắn là bố cục giao diện của bạn là đơn giản và dễ đọc nhất có thể. Mặc dù việc trang trí kiểu chữ font chữ bay bướm hay đồ họa có thể hợp với bạn, nhưng hầu hết những điều đó là không cần thiết với khách hàng của bạn. Chữ in nghiêng, in hoa là khó đọc hơn chữ bình thường, khách hàng có thể dừng lại không đọc sau 1 vài dòng đầu tiên.

Hãy chắc chắn rằng bạn có hình ảnh minh họa thực sự phù hợp với tiêu đề bạn đang muốn truyền tải, hình minh họa lớn là tốt, nhưng đừng nhiều chi tiết quá, mọi người sẽ bị phân tâm.

Thực tế những giao diện mang phong cách cổ điển, cột và khu vực được chia rõ ràng theo các gird có thể làm bạn không thích. Tuy nhiên hiệu quả truyền tải của chúng là tốt hơn các giao diện khác. Hãy chắc chắn là bạn đang làm cho khách hàng của bạn hài lòng, chứ không phải bản thân bạn hài lòng.

## Đồ họa

Càng nhiều video tự chạy, hình ảnh động, các định dang flash thì thời gian tải trang của bạn càng lớn. Nội dung của bạn đến với người truy cập càng trễ, và khả năng họ rời đi là càng lớn.

Tránh những văn bản bo viền và nhấp nháy điều đó làm mọi người mất tập chung vào nội dung chính bạn đang hướng đến. Hãy chắc chắn rằng nội dung chính bạn cần truyền tải đặt ở đúng điểm tốt nhất ở màn hình để nhìn, thường đó là góc bên trái trên cùng theo hướng bạn nhìn vào màn hình.

Cố gắng không làm cho web của bạn quá dài và phải kéo trang nhiều lần, điều này là cần thiết, nếu nội dung văn bản của bạn lớn, hãy chia nó thành các phần mà người xem trang có thể nhấn nút tiếp theo để đọc phần phía sau.

Hãy chắc chắn là web của bạn nhanh nhất, và có thể truy cập trên thiết bị di động phù hợp. Đầu tư 1 hosting có tốc độ nhanh không phải là quá đắt tiền, với khoảng 1000 khách truy cập 1 ngày, bạn chỉ cần dùng hosting khoảng 100 nghìn đồng 1 tháng là website của bạn đã rất rất nhanh rồi.

Việc bạn thuê một đơn vị truyền thông chuyên nghiệp, không đồng nghĩa với việc chiến dịch quảng cáo của bạn sẽ hiệu quả. Bạn cần thuê 1 đơn vị truyền thông hiểu bạn, và hiểu khách hàng của bạn.

# Câu 3. Kênh bán hàng nào hiệu quả nhất đối với công ty khởi nghiệp?

Kinh doanh hay bán hàng online là hình thức được rất nhiều người lựa chọn vì nó có thể mang lại cho chúng ta nhiều lợi ích hơn kinh doanh truyền thống. Tùy vào chiến lược kinh doanh riêng mà người bán triển khai bán trên nhiều kênh khác nhau, đối với nhiều người chủ bắt đầu muốn bán hàng bằng hình thức online đã nhiều lần cân nhắc xem nên chọn kênh bán hàng nào phù hợp với sản phẩm của mình nhất, tốn ít chi phí quảng cáo hơn và đặc biệt là phải ra đơn.

Những kênh bán hàng hiệu quả nhất đối với công ty mới khởi nghiệp là :

## 1. Facebook - kênh bán hàng online số 1 hiện nay

Để bắt đầu kinh doanh trên Facebook thì bạn cần có cho mình một tài khoản Facebook, sau đó bạn có thể bắt đầu bán hàng thông qua 3 địa điểm sau: bán trực tiếp bằng Trang cá nhân của mình, tạo Trang (tạo shop bán hàng trên Facebook page) hoặc bán hàng trong các Nhóm (Group).

**\* Ưu điểm:**

Dễ dàng tự tạo lập tài khoản Facebook: vừa tích hợp quản lý page bán hàng, quản lý group với tài khoản cá nhân nên rất tiết kiệm chi phí quản lý, tính bảo mật và dễ dàng sử dụng nhưng vẫn đem lại sự chuyên nghiệp.

Khả năng tiếp cận khách hàng cao: số lượng khách hàng tiềm năng sử dụng mạng xã hội này rất lớn, Page bán hàng không giới hạn số lượng người theo dõi và tương tác.

## 2. Bán hàng trên các kênh rao vặt

Hiện nay có rất nhiều trang web về rao vặt lớn và uy tín, có lượng truy cập hàng ngày cao như Chotot.vn, Vatgia.vn, batdongsan.com, banxehoi.com, alonhadat.com,…Hình thức hoạt động chủ yếu của những trang web này là người dùng sau khi đăng ký tài khoản có thể tự đăng tin rao vặt của mình trong từng chủ đề cụ thể. Phù hợp kinh doanh online đồ lạ, bán đồ cũ, đồ 2hand mà chỉ cần bỏ ra ít vốn.

**\* Ưu điểm:**

Chi phí rẻ, hầu hết các trang web này đều hỗ trợ đăng tin miễn phí

Khách hàng dễ tìm kiếm, lọc thông tin sản phẩm theo các tiêu chí cụ thể

Dễ dàng tiếp cận với nhiều khách hàng đang có nhu cầu

Hỗ trợ các công cụ tìm kiếm hình ảnh, text

## 3. Bán hàng online qua Zalo

Bán hàng trên Zalo hiện nay đang là giải pháp Marketing hữu hiệu mang lại hiệu quả kinh doanh tốt. Lý do vì Zalo ít rủi ro, chi phí thấp thậm chí là free, trong khi Facebook như chiến trường khốc liệt, tỉ lệ cạnh tranh vô cùng lớn, rủi ro và chi phí cao.

**Ưu điểm:**

* Số lượng người sử dụng Zalo tại Việt Nam rất cao với hơn 70 triệu khách hàng tiềm năng.
* Khả năng kết nối khách hàng trên Zalo dễ hơn Facebook. Khi có một danh sách các số điện thoại khách hàng, bạn có thể thông qua đó để tìm kiếm và kết bạn với họ.
* Tỉ lệ tiếp cận trên Zalo lên đến 100%: Không cần phải sử dụng quảng cáo, hàng ngày bạn có thể giới sản phẩm của mình với tỉ lệ tiếp cận cao.
* Chi phí đầu tư bán hàng trên Zalo thấp

## 4. Bán hàng trên Tiktok

Đầu tiên, bạn cần xác định rõ sản phẩm bạn định bán trên TikTok là gì ? đối tượng khách hàng mục tiêu bạn nhắm tới ? Giống như các app livestream bán hàng online trên Facebook, các mặt hàng sản phẩm phổ biến nhất trên TikTok dễ kinh doanh như: đồ ăn, đồ thời trang, mỹ phẩm, thực phẩm chức năng, đồ handmade,…

Lý do vì Tik Tok chủ yếu dành cho giới trẻ độ tuổi từ 14 – 26 tuổi nên các sản phẩm dành cho giới trẻ sẽ rất dễ bán. Ngoài ra, bạn cũng có thể bán hàng theo trend xu hướng trên TikTok. Hoặc bạn có thể tận dụng TikTok để quảng bá thương hiệu như: trung tâm đào tạo, các khóa học online, du lịch,…

Sau đó, bạn cần tạo ra các video có nội dung cực kỳ hot, độc lạ, giàu tính viral, sáng tạo để tăng lượt view cho tài khoản bán hàng đó. Hiện tại thì video trên TikTok chưa bị bản quyền nhiều, bạn có thể tự quay video, tự làm video theo trend hoặc tự tạo video sáng tạo, xem video nào đang hot thì bắt chước họ.

## 5. Bán hàng online trên các sàn thương mại điện tử

Thời đại thương mại điện tử thương mại điện tử bùng nổ, việc mua sắm hàng hóa trên mạng Internet trở thành xu hướng tất yếu. Vì vậy bạn nên tận dụng các chợ, các sàn thương mại điện tử để bán hàng online. Cách thức hoạt động là bạn đưa sản phẩm lên các chợ điện tử để bán hàng.

* Shopee
* Lazada
* Tiki

## 6. Bán hàng qua Email Marketing

Email Marketing là một kênh marketing mang về doanh thu thành công cho nhiều doanh nghiệp. Không chỉ là kênh truyền thông rất rẻ với những bản tin ngắn gọn, đây còn là kênh tuyệt vời để quảng bá sản phẩm mới/sản phẩm sắp ra mắt cho doanh nghiệp của bạn.

Chi phí bán hàng trên Email cực kỳ thấp.

Nếu như bạn khai thác tốt thì hiệu quả của nó thật đáng kinh nể. Việc tiếp cận tới hàng triệu khách hàng tiềm năng chỉ trong vòng 1 nốt nhạc

Hơn nữa, email marketing là một hình thưc marketing có mục tiêu – có nghĩa là bạn có thể liên lạc đến những người mà bạn biết là đang quan tâm đến những gì trình bày trong email.

Email marketing cũng giúp bạn xây dựng lòng tin, sự trung thành của khách hàng bằng cách cung cấp những thông tin hữu ích, hợp lý trong email bạn gửi cho họ.

Hiện nay, bán hàng qua email được đánh giá là phương thức bán hàng hiệu quả.

## 7. Bán hàng online qua Youtube – xu hướng thịnh hành hiện nay

Youtube là kênh video lớn nhất thế giới với hàng tỷ lượt xem. Youtube nơi mọi người chia sẻ video hiệu quả và giúp tiếp cận được với nhiều người. Youtube không hề khó, ai cũng có thể làm Video bán hàng hiệu quả.

# Câu 4. Quản trị chuỗi cung ứng như thế nào để giảm thiểu vốn lưu động?

## 1. ****Xác định chính xác nhu cầu vốn lưu động của công ty****

Công ty cần phải phân tích chính xác các chỉ tiêu tài chính của kỳ trước, những biến động chủ yếu trong vốn lưu động, mức chênh lệch giữa kế hoạch và thực hiện về nhu cầu vốn lưu động ở các kỳ trước. Tiếp đó, dựa trên nhu cầu vốn lưu động đã xác định, công ty cần lên kế hoạch huy động vốn: xác định khả năng tài chính hiện tại của công ty; số vốn còn thiếu; so sánh chi phí huy động vốn từ các nguồn tài trợ để tài trợ để lựa chọn kênh huy động vốn phù hợp, kịp thời, tránh tình trạng thừa vốn, gây lãng phí hoặc thiếu vốn làm gián đoạn hoạt động kinh doanh của công ty, đồng thời hạn chế rủi ro có thể xảy ra.

Khi lập kế hoạch vốn lưu động, công ty phải căn cứ vào kế hoạch vốn kinh doanh đảm bảo cho phù hợp với tình hình thực tế thông qua việc phân tích, tính toán các chỉ tiêu kinh tế, tài chính của kỳ trước cùng với những dự đoán về tình hình hoạt động kinh doanh, khả năng tăng trưởng trong năm tới và những dự kiến về sự biến động của thị trường.

## 2. ****Chủ động khai thác và sử dụng nguồn vốn kinh doanh và vốn lưu động****

Trong điều kiện doanh nghiệp hoạt động được chủ yếu bằng các nguồn vốn huy động từ bên ngoài thì để giảm thiểu chi phí sử dụng vốn, công ty nên linh hoạt tìm các nguồn tài trợ với lãi suất phù hợp. Một số nguồn công ty có thể xem xét huy động như:

**- Vay ngân hàng:** Trong những năm gần đây, đứng trước nhu cầu đòi hỏi về vốn thì đây là một nguồn cung cấp vốn quan trọng. Nguồn vốn tín dụng ngân hàng thực chất là vốn bổ sung chứ không phải nguồn vốn thường xuyên tham gia và hình thành nên vốn lưu động của công ty. Mặt khác, công ty cũng nên huy động nguồn vốn trung và dài hạn vì việc sử dụng vốn vay cả ngắn, trung và dài hạn phù hợp sẽ góp phần làm giảm khó khăn tạm thời về vốn, giảm một phần chi phí và tăng lợi nhuận. Tuy nhiên, để huy động được các nguồn vốn từ ngân hàng thì công ty cũng cần phải xây dựng các phương án kinh doanh, các dự án đầu tư khả thi trình lên ngân hàng, thanh toán các khoản nợ gốc và lãi đúng hạn, xây dựng lòng tin ở các ngân hàng.

**- Nguồn vốn liên doanh, liên kết:** Đây là hình thức hợp tác mà qua đó các doanh nghiệp không những tăng được vốn cho hoạt động kinh doanh mà còn học tập được kinh nghiệm quản lý, tiếp thu được tiến bộ khoa học kỹ thuật và chuyển giao công nghệ.

**- Vốn chiếm dụng:** Thực chất đây là các khoản phải trả người bán, người mua trả tiền trước, các khoản phải trả khác. Đây không thể được coi là nguồn vốn huy động chính nhưng khi sử dụng khoản vốn này công ty không phải trả chi phí sử dụng, nhưng không vì thế mà công ty lạm dụng nó vì đây là nguồn vốn mà doanh nghiệp chỉ có thể chiếm dụng tạm thời.

## 3. ****Tăng cường công tác quản lý các khoản phải thu, hạn chế tối đa lượng vốn bị chiếm dụng****

Với những khách hàng mua lẻ với khối lượng nhỏ, công ty tiếp tục thực hiện chính sách “mua đứt bán đoạn”, không để nợ hoặc chỉ cung cấp chiết khấu ở mức thấp với những khách hàng nhỏ nhưng thường xuyên.

Với những khách hàng lớn, trước khi ký hợp đồng, công ty cần phân loại khách hàng, tìm hiểu kỹ về khả năng thanh toán của họ. Hợp đồng luôn phải quy định chặt chẽ về thời gian, phương thức thanh toan và hình thức phạt khi vi phạm hợp đồng.

## 4. ****Tổ chức tốt việc tiêu thụ nhằm đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động****

- Xây dựng và mở rộng hệ thống dịch vụ ở những thị trường đang có nhu cầu thông qua công tác nghiên cứu thị trường, tìm hiểu thị hiếu của khách hàng.

- Thực hiện phương châm khách hàng là thượng đế, áp dụng chính sách ưu tiên về giá cả, điều kiện thanh toán và phương tiện vận chuyển với những đơn vị mua hàng nhiều, thường xuyên hay có khoảng cách vận chuyển xa.

- Tăng cường quan hệ hợp tác, mở rộng thị trường tiêu thụ, đẩy mạnh công tác tiếp thị, nghiên cứu thị trường, nắm bắt thị hiếu của khách hàng đồng thời thiết lập hệ thống cửa hàng, đại lý phân phối tiêu thụ trên diện rộng.

## 5. ****Có biện pháp phòng ngừa những rủi ro có thể xảy ra****

Những rủi ro bất thường trong kinh doanh như: nền kinh tế lạm phát, giá cả thị trường tăng,… là những yếu tố khó dự đoán trước. Vì vậy, để hạn chế phần nào những tổn thất có thể xảy ra, công ty cần phải thực hiện các biện pháp phòng ngừa để khi vốn kinh doanh nói chung và vốn lưu động nói riêng bị hao hụt, công ty có thể có ngay nguồn bù đắp, đảm bảo cho quá trình hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục.

# Câu 5. Cho biết những nguyên tắc quan trọng trong quản trị tài chính công ty khởi nghiệp?

Khởi nghiệp chưa bao giờ là công việc dễ dàng khi mà thực tế, có hơn 90% startup thất bại. Trong vô vàn những lý do thì một trong số đó, rất quan trọng, là việc các doanh nghiệp khởi nghiệp khủng hoảng trong vấn đề quản lý tài chính doanh nghiệp

Vấn đề tài chính luôn quan trọng trong quá trình từ khởi sự đến thành công của một startup. Nhưng trên thực tế, các doanh nghiệp startup quy mô vừa và nhỏ thường bỏ qua tầm quan trọng của vấn đề quản lý tài chính. Đó là một trong những nguyên nhân chính dẫn tới sự thất bại của nhiều doanh nghiệp này tại Việt Nam. Vậy nên quản lý tài chính như thế nào?

## Nguồn vốn luôn rót từ từ:

**Quản lý nguồn vốn** mang một ý nghĩa quan trọng đối với **kế hoạch tài chính** của một doanh nghiệp startup. Nếu bạn không kiểm soát được việc quản lý tài chính dòng tiền của mình, bạn sẽ đặt doanh nghiệp vào một vị trí rất nguy hiểm. Không quan trọng là ý tưởng của bạn có thể tốt đến mức nào nhưng khi bạn không duy trì được dòng vốn, bạn sẽ khiến cho dự án thất bại.

Các doanh nghiệp khởi nghiệp thường quá chú trọng vào vấn đề như là sản phẩm như thế nào, bán hàng ra sao mà quên mất rằng nguồn vốn là thứ tạo ra và điều phối tất cả những thứ kể trên.

Do đó, để có thể tồn tại lâu hơn trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, các startup nên có **kế hoạch quản lý tài chính** rõ ràng, đảm bảo sau hai năm đầu tiên, ngừng phụ thuộc 100% nguồn vốn bên ngoài. Chú ý tránh sa vào những cái bẫy tài chính và đảm bảo được nguồn vốn của mình luôn lưu thông thuận lợi.

## Làm những gì tốt nhất cho doanh nghiệp của bạn, không phải cho bạn:

Hãy nhớ rằng việc chọn [**đối tác kinh doanh**](https://123job.vn/bai-viet/hop-tac-kinh-doanh-chon-nguoi-hien-tai-moi-co-the-di-xa-753.html), nhà thầu hoặc nhân viên cần sự cẩn thận đến từ bạn. Có thể bạn có mối quan hệ rất thân thiết với nhiều người nhưng đừng vì điều đó mà bạn ưu tiên lựa chọn họ mà không có sự đánh giá, xem xét. Việc chi tiêu, quản lý tài chính trong một doanh nghiệp startup rất là quan trọng, cho nên bạn cần cân nhắc mọi vấn đề để tránh việc lãng phí và mất tiền oan.

Trước khi đầu tư, hãy chắc chắn rằng bạn có sự [**nghiên cứu thị trường**](https://123job.vn/bai-viet/cach-nghien-cuu-thi-truong-de-tim-ra-diem-giao-giua-san-pham-thi-truong-841.html) kỹ lưỡng. Một công ty vững mạnh không thể thành công trong ngày một ngày hai, cho nên việc xây dựng từng bước đi nhỏ sẽ tạo một nền tảng vững chắc cho doanh nghiệp.

Do đó lời khuyên cho bạn là: “Khi bước chân vào một thị trường, hãy đánh giá mức độ tiềm năng và khả năng thu hồi lợi nhuận của mình, đừng đầu tư lãng phí mà không có kết quả. Tốt hơn hết là bạn nên có một **kế hoạch quản lý tài chính rõ ràng** nếu muốn đưa doanh nghiệp mình đi đến thành công”.

## Đừng đánh mất sự tập trung bởi cạnh tranh:

Việc cạnh tranh trong môi trường kinh doanh khốc liệt là điều khó khăn đối với các doanh nghiệp startup. Tuy nhiên đừng vì thấy đối thủ đi trước của mình chi tiêu nhiều cho các hoạt động như Marketing, sản xuất… mà bạn phải đi theo bước chân của họ. Sự sáng tạo trong thời điểm này sẽ giúp bạn vượt qua thời kỳ khủng hoảng và một ý tưởng kinh doanh nhỏ nhưng thông minh có thể mang lại hiệu quả bất ngờ.

Bạn có thể tập trung vào việc tạo ra một sản phẩm hay dịch vụ chất lượng độc đáo đáp ứng đúng [**tâm lý khách hàng**](https://123job.vn/bai-viet/nam-bat-tam-ly-khach-hang-chia-khoa-vang-giup-kinh-doanh-thanh-cong-171.html). Hay sự sáng tạo trong trải nghiệm mua sắm sẽ mang đến sự hài lòng dành cho khách hàng… Hãy thông minh và thu hút khách hàng của bạn một cách khôn ngoan.

## Quan tâm song hành 2 yếu tố chi phí và lợi nhuận:

Mục tiêu hoạt động của mọi doanh nghiệp đều hướng tới việc tạo ra lợi nhuận. Nhưng song song lợi nhuận thì bạn phải quan tâm tới [**cách quản lý tài chính**](https://123job.vn/bai-viet/mach-ban-cac-buoc-quan-ly-tai-chinh-ca-nhan-hieu-qua-nhat-681.html) trong vấn đề chi phí.

Một trong những thông tin quan trọng nhất trong dữ liệu quản lý tài chính mà bạn là người sáng lập phải nắm rõ là tổng chi phí để vận hành doanh nghiệp của bạn, bao gồm: chi phí cố định và chi phí phát sinh. Nắm rõ được tổng chi phí vận hành sẽ cho phép bạn biết được bao nhiêu số tiền bạn chi ra cho việc kinh doanh sẽ đem lại cho bạn lợi nhuận.

Các [**chủ đầu tư**](https://123job.vn/bai-viet/top-10-chien-luoc-kinh-doanh-ban-le-ma-chu-dau-tu-can-nam-vung-703.html) (hoặc đối tác kinh doanh) thường nhìn vào tỷ lệ chi tiêu của startup và đo lường nó với doanh thu của doanh nghiệp trong tương lai để quyết định liệu doanh nghiệp đó xứng đáng để đầu tư hoặc hợp tác hay không.

Nếu quản lý tài chính chi tiêu lớn hơn dự đoán mà không mang lại doanh thu tăng nhanh như dự kiến thì các nhà đầu tư nguồn vốn có thể đánh giá doanh nghiệp đó không phải là một khoản đầu tư có lợi. Họ có thể gặp nhiều rủi ro khi đầu tư và sẽ quyết định không đầu tư nguồn vốn vào doanh nghiệp.

Ngoài ra, trong nội bộ doanh nghiệp cần kết hợp chặt chẽ hoạt động quản lý tài chính giữa bộ phận tài chính với các phòng ban khác, vì từ đó doanh nghiệp sẽ kiểm soát được nguồn chi phí cố định và chi phí biến đổi, **kế hoạch quản lý tài chính** cho các dòng tiền lưu chuyển, cũng như cung cấp một cái nhìn rõ ràng về lợi nhuận của doanh nghiệp.

## Thiết lập mục tiêu rõ ràng:

Điểm chung của các công ty khởi nghiệp khi bắt đầu bước chân vào thị trường kinh doanh đó chính là sự nhiệt tình, khí thế hừng hực, cảm thấy như không gì có thể ngăn cản bước chân thành công của họ, mặc dù có thể số vốn trong tay không phải là nhiều. Tuy nhiên startup cần phải luôn giữ sự tỉnh táo trong việc quản lý tài chính doanh nghiệp để tránh mắc vào những cái bẫy thị trường.

Thay vì chỉ nói, tôi muốn xây dựng một công ty trị giá hàng triệu đô la, bạn cần chia nhỏ các mục tiêu tài chính thành các mục tiêu rõ ràng, có thể tiếp cận và đo lường được. Ví dụ như mục tiêu doanh thu hàng tháng, hàng tuần hoặc thậm chí hàng ngày cho phép bạn theo dõi và thực hiện các điều chỉnh cần thiết cho sự tăng trưởng liên tục.

Ngoài ra bạn có thể thiết lập các mục tiêu khác như **mục tiêu chi phí, mục tiêu lợi nhuận, mục tiêu đầu tư**… Tất cả các mục tiêu đề ra đều phải dựa trên sự nghiên cứu kỹ lưỡng về thị trường, đối thủ cạnh tranh, nguồn lực thực tế và quan trọng là thời gian cần thiết để hoàn thành mục tiêu. Cách quản lý tài chính này, bạn có thể tham khảo ý kiến và đề xuất ​​từ các đối tác kinh doanh, nhân viên của bạn (hoặc nhà thầu) và cởi mở với các ý kiến đó.

## Đánh giá kết quả một năm

Điều quan trọng cuối cùng trong việc thiết lập kế hoạch quản lý tài chính là việc **theo dõi và đánh giá kết quả tài chính một năm** mà doanh nghiệp bạn đã thực hiện.

Bộ phận kế toán của startup phải có khả năng ghi lại mọi giao dịch tài chính xảy ra trong một năm và tổng kết lại thành một báo cáo kế hoạch tài chính chi tiết. Những báo cáo này được trình bày hết sức tổng quát, phản ánh tổng quan nhất về tình hình tài sản, tài chính và kết quả kinh doanh một năm của doanh nghiệp.

Thông qua kết quả báo cáo, bạn sẽ biết rằng biết liệu doanh nghiệp của bạn đang hoạt động kém hay hoạt động ở mức tối ưu. Và từ những căn cứ quan trọng đó, bạn sẽ đưa ra **chiến lược quản lý tài chính** phù hợp cho doanh nghiệp theo dòng chảy kinh doanh. Một số chuyên gia tài chính tin rằng đây là cách tốt nhất để theo dõi dòng tiền, lợi nhuận và các yếu tố tài chính khác, giúp doanh nghiệp bạn có **kế hoạch quản lý tài chính** hiệu quả hơn.

# Câu 6. Mục tiêu kiểm soát trong công ty khởi nghiệp là gì?

* Xác định cơ cấu, định mức, tiêu chuẩn các khoản mục chi phí phù hợp; hạn chế tối đa sự lãng phí là mục tiêu của kiểm soát chi phí. Lãnh đạo công ty khởi nghiệp cần phải có khả năng kiểm soát chi phí để đảm bảo lợi nhuận trước mắt và sự phát triển lâu dài cho công ty.
* Có thể phân các hạng mục của chi phí hoạt động thành 2 nhóm chính: chi phí cố định (định phí) và chi phí biến đổi (biến phí).
* Sau khi xác định được định mức, tiêu chuẩn các hạng mục chi phí, cần thiết lập các quy chế liên quan đến từng hạng mục để quá trình thực hiện phải tuân thủ, nhằm đảm bảo đạt được định mức, tiêu chuẩn đã xác định. Các quy chế liên quan đến chi phí bao gồm quy chế trả lương thiết kế web, thưởng; quản lý và bảo trì máy móc, thiết bị; các hạng mục chi phí quản lý;
* Người thiết kế web sẽ chịu trách nhiệm diễn đạt tốt nhất ý tưởng nội dung của website. Từ bố cục, màu sắc, hình ảnh, … đến cách bố trí các thành phần trang của trang web sao cho thật hài hòa và hợp mắt người dùng.
* Thực tế, rất nhiều giám đốc công ty khởi nghiệp không nắm được định mức, tiêu chuẩn định phí, tỷ lệ biến phí trên doanh thu như thế nào là phù hợp, dẫn đến doanh thu hòa vốn quá cao, và dù rất nỗ lực theo đuổi mục tiêu tăng doanh thu nhưng vẫn bị lỗ kéo dài, không cầm cự được lâu, dẫn đến phá sản.
* Do vậy, trước khi xây dựng kế hoạch kinh doanh về thiết kế web, nên tham khảo các mô hình kinh doanh tương tự thông qua nghiên cứu báo cáo tài chính của các công ty đã niêm yết trên thị trường chứng khoán, dữ liệu tổng hợp từ các công ty kiểm toán, hoặc các mối quan hệ cá nhân. Sau đó đối chiếu với những điểm tương đồng, khác biệt với công ty mình để xác định mức độ, tiêu chuẩn định phí và tỷ lệ biến phí trên doanh thu sao cho phù hợp. Nhờ vậy sẽ xác định được doanh thu hòa vốn hợp lý, có thể cạnh tranh được khi chào giá bán sản phẩm, đồng thời đảm bảo được lợi nhuận.

# Câu 7. Công ty khởi nghiệp cần bắt đầu quản trị rủi ro như thế nào?

Công ty khởi nghiệp thường gặp phải những rủi ro liên quan đến pháp lý, vận hành doanh nghiệp và khả năng thực thi các mục tiêu, kế hoạch ban đầu. Một trong những phương pháp để giảm thiểu rủi ro khi khởi nghiệp là chuẩn bị nguồn tài chính cho tối thiểu ba năm phòng trường hợp nếu dự án chưa thành công thì vẫn có nguồn tiền trang trải cho chi phí vận hành, lương nhân viên

Phân tích báo cáo tài chính: phân tích các bảng tổng kết tài sản, báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh, các tài liệu để xác định được các nguy cơ rủi ro của doanh nghiệp về tài sản, nguồn nhân lực và các trách nhiệm hợp lý.

Phương pháp lưu đồ: là phương pháp quan trọng để nhận dạng các rủi ro.

Thanh tra hiện trường và nghiên cứu rủi ro: quan sát, theo dõi các hoạt động từ phân tích đến đánh giá, nhận dạng rủi ro và cuối cùng là biện pháp.

Kiểm soát là việc sử dụng các biện pháp, kỹ thuật, công cụ, chiến lược, chương trình hành động,… để ngăn ngừa né tránh hoặc giảm thiểu những tổn thất, những ảnh hưởng không mong đợi có thể đến với tổ chức.

Biện pháp né tránh rủi ro: né tránh  trước khi xảy ra và loại bỏ những nguyên nhân gây ra rủi ro

Biện pháp ngăn ngừa tổn thất: tập trung vào môi trường gây rủi ro. Chọn ngân hàng uy tín để mở L/C. Mua bảo hiểm rủi ro. Tập trung vào sự tương tác giữa các mối nguy cơ và môi trường rủi ro thông qua các trung gian để tiếp cận thị trường.

Biện pháp giảm thiểu tổn thất: cứu vớt các tài sản còn sử dụng. Chuyển nợ như bồi thường cho bên thứ 3. Xây dựng các kế hoạch phòng ngừa rủi ro. Dự phòng và phân tán cho các rủi ro.

Chuyển giao rủi ro: chuyển giao các rủi ro đến cho các tổ chức khác. Ký hợp đồng với người khác tổ chức.

Đa dạng hóa rủi ro: Đa dạng về thị trường và khách hàng để phòng chống các rủi ro.