

HÌNH THÀNH Ý TƯỞNG KINH DOANH





International
Labour
Organization

**HÌNH THÀNH
Ý TƯỞNG
KINH DOANH**

HÌNH THÀNH Ý TƯỞNG KINH DOANH

Tác giả: Mats Borgevall

Xuất bản gốc này được xây dựng bởi Văn phòng GYB ILO tại Harare, Zimbabwe
và đã được Tổ chức Doanh nhân Trẻ của ILO sửa đổi (YEF)

Bản quyền © Tổ chức Lao động Quốc tế 2015

Xuất bản lần đầu năm 2015



Đây là sản phẩm phổ biến rộng rãi được phân phối theo giấy phép IGO của Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo>). Người dùng có thể tái sử dụng, chia sẻ, thích ứng và xây dựng dựa trên tác phẩm gốc, ngay cả với mục đích thương mại, như được mô tả chi tiết trong Giấy phép. Bất kỳ tác phẩm mới nào sử dụng nội dung gốc phải có giấy phép CC-BY-SA. ILO phải được ghi rõ là chủ sở hữu của tác phẩm gốc. Việc sử dụng biểu tượng của ILO không được phép liên quan đến công việc của người sử dụng.

Bản dịch này không phải do Văn phòng Lao động Quốc tế (ILO) tạo ra và không nên coi là bản dịch ILO chính thức. ILO không chịu trách nhiệm về nội dung hoặc tính chính xác của bản dịch này.

Bản chuyển thể - Trong trường hợp chuyển thể của tác phẩm này, cần bổ sung từ chối trách nhiệm sau cùng với việc phát hành: Đây là bản chuyển thể của tác phẩm gốc của Văn phòng Lao động Quốc tế (ILO). Trách nhiệm đối với các nhìn nhận và quan điểm thể hiện trong bản dịch này chỉ thuộc về tác giả hoặc tác giả của bản dịch và không được ILO xác nhận. Bản chuyển thể không được xác nhận bởi cơ quan SME của ILO, và không sử dụng thương hiệu và biểu tượng SIYB.

Mọi truy vấn về quyền và giấy phép phải được gửi cho ILO Publications (Quyền và Cấp phép), CH-1211 Geneva 22, Thụy Sĩ, hoặc bằng email đến rights@ilo.org.

Tổ chức Lao động Quốc tế

Hình thành ý tưởng kinh doanh / Tổ chức Lao động Quốc tế, Phòng Doanh nghiệp. - Geneva: ILO, 2015

ISBN: 9789221287575; 9789221287582 (web pdf)

Phòng Doanh nghiệp. Tổ chức Lao động Quốc tế

enterprise creation / entrepreneurship / small enterprise

03.04.5

ILO Cataloguing in Publication Data

Các chỉ dẫn sử dụng trong các ấn phẩm của ILO, phù hợp với thực tiễn của Liên Hợp Quốc, và việc trình bày các tài liệu hướng dẫn trong đó không ngụ ý cho bất kỳ ý kiến nào của Văn phòng Lao động Quốc tế liên quan đến tư cách pháp lý của bất kỳ nước, hoặc của chính quyền, hoặc liên quan đến việc phân định biên giới của nó.

Trách nhiệm về các ý kiến được thể hiện trong các bài báo, nghiên cứu và những đóng góp khác chỉ thuộc về các tác giả và ấn phẩm không phải là sự chứng thực của Văn phòng Lao động Quốc tế về các quan điểm được trình bày trong đó.

Tham chiếu đến tên của các doanh nghiệp và các sản phẩm và quy trình thương mại không ngụ ý sự chứng thực của Văn phòng Lao động Quốc tế và bất kỳ sự cố từ việc đề cập đến một công ty, sản phẩm hoặc quy trình thương mại nào cũng không phải là do không chứng thực.

Các ấn phẩm và sản phẩm số của ILO có thể mua thông qua các nhà sách lớn và các trang bán hàng trực tuyến hoặc được đặt hàng trực tiếp từ ilo@turpin-distribution.com. Để biết thêm thông tin, hãy truy cập trang web của chúng tôi: www.ilo.org/publns hoặc liên hệ ilopubs@ilo.org.

In tại Thụy Sĩ

Về chương trình Khởi sự và Tăng cường khả năng kinh doanh (SIYB)

Chương trình Khởi sự và tăng cường khả năng Kinh doanh (SIYB) là một chương trình đào tạo quản lý do Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) xây dựng với trọng tâm là khởi sự và tăng cường khả năng kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ như một chiến lược tạo việc làm ngày càng tốt hơn cho phụ nữ và nam giới, đặc biệt ở các nền kinh tế mới nổi. Chương trình có mặt ở hơn 100 quốc gia, đây là một trong những chương trình lớn nhất thế giới trong lĩnh vực này.

Chương trình có bốn gói liên quan đến nhau – Xây dựng ý tưởng kinh doanh của bạn (GYB), Khởi sự doanh nghiệp (SYB), Tăng cường khả năng kinh doanh (IYB) và Mở rộng kinh doanh (EYB).

ILO thực hiện chương trình sử dụng cấu trúc ba cấp bao gồm Giảng viên cao cấp, Giảng viên và những người hưởng lợi cuối cùng - các doanh nhân tiềm năng và hiện tại. Các Giảng viên cao cấp được ILO cấp phép có trách nhiệm phát triển năng lực của Giảng viên để thực hiện có hiệu quả đào tạo SIYB. Sau đó, các giảng viên đào tạo doanh nhân trong các gói SIYB. ILO đóng một vai trò quan trọng trong việc xác định và phổ biến các thông lệ tốt nhất, thực hiện các khoá đào tạo, giám sát các hoạt động, kiểm soát chất lượng và cung cấp các tư vấn kỹ thuật về việc thực hiện chương trình SIYB.

Về cuốn Hình thành ý tưởng kinh doanh (GYB)

Hình thành ý tưởng kinh doanh (GYB) là một chương trình đào tạo dành cho những người muốn bắt đầu kinh doanh nhưng không chắc chắn về ý tưởng kinh doanh để theo đuổi. Nó giúp các doanh nhân tiềm năng xác định các ý tưởng kinh doanh khác nhau, phân tích và chọn một trong những ý tưởng hứa hẹn nhất. GYB bổ sung cho Chương trình đào tạo Khởi sự kinh doanh (SYB) của ILO vì một doanh nhân tiềm năng cần phải có một ý tưởng rõ ràng về việc kinh doanh mà họ dự định bắt đầu.

Khoá đào tạo GYB kéo dài khoảng 2-3 ngày. Đào tạo sử dụng phương pháp tích cực, lấy vấn đề làm trung tâm để khám phá tiềm năng, mong muốn và nhu cầu khởi nghiệp, ví dụ như sử dụng các tình huống ngắn và hình minh hoạ.

Các tác giả và lời cảm ơn

Tài liệu hướng dẫn GYB là kết quả của nỗ lực tập thể và phản ánh kinh nghiệm và kiến thức tích lũy trong quá trình thực hiện chương trình trong gần ba thập kỷ qua. Đặc biệt, sự đóng góp của các giảng viên cao cấp và giảng viên SIYB đã tham gia thử nghiệm, thiết kế và triển khai chương trình ở các quốc gia khác nhau trong những năm qua là vô cùng quý báu. Rất nhiều những đồng nghiệp từ mạng lưới những người thực hiện chương trình SIYB, các công ty tư vấn, và các đồng nghiệp ở ILO, với những kinh nghiệm, sự hỗ trợ và ý kiến góp ý xây dựng của họ đã góp phần tạo nên bộ tài liệu hướng dẫn đào tạo này.

Tài liệu hướng dẫn này dựa trên những tài liệu hướng dẫn gốc được biên soạn năm 1998 và sau đó được biên tập lại bởi Milena Mileman và Sibongile Sibanda, Tổ chức Doanh nhân Trẻ ILO (YEF). Julius Mutio, Marek Harsdorff, Milan Divecha, Namsifu Nyagabona, Mike Oneko, Dorothy Katantazi và Stephen Kyalibulha cũng đã tham gia đóng góp vào quá trình biên tập với những ý tưởng và tài liệu hướng dẫn rất có giá trị.

Nhóm tác giả của phiên bản tài liệu hướng dẫn năm 2015 đã biên tập lại những phần nội dung hiện có và bổ sung một số chương mới về những quan điểm phát triển doanh nghiệp hiện nay và các lĩnh vực có liên quan là Mai Thị Lan Hương và Pranati Mehtha. Steve Raymond chịu trách nhiệm hiệu đính lại ngôn ngữ và phong cách của tài liệu hướng dẫn.

Chúng tôi cũng chân thành cảm ơn nhóm giảng viên cao cấp SIYB: Dissou Zomahoun, Gemunu Wijesena, Sibongile Sibanda và Walter Verhoeve đã tham gia góp ý bản thảo tài liệu hướng dẫn dựa trên kinh nghiệm giảng dạy của mình. Đặc biệt cảm ơn tới các đồng nghiệp tại ILO – Marek Harsdorff, chương trình Việc làm xanh, Phòng Doanh nghiệp; Jurgen Menze và Esteban Tromel, Nhóm Giới, Bình đẳng và Đa dạng; Julia Faldt, Nhóm Thế giới việc làm và vấn đề HIV/AIDS, vì những đóng góp của họ cho nội dung bộ tài liệu hướng dẫn.

Xin cảm ơn những đóng góp, tư vấn, và hỗ trợ về việc đưa nội dung liên quan đến tài chính vào tài liệu hướng dẫn của Cheryl Frankiewicz và Severine Deboos (Chuyên gia kỹ thuật, Phòng Tài chính xã hội, Ban Doanh nghiệp, ILO)

Bố cục và minh họa nội dung được thực hiện bởi Thái Văn Luân và thiết kế bìa bởi Maurizio Costanza.

Eva Majurin (Điều phối viên SIYB toàn cầu) và các thành viên của Nhóm điều phối toàn cầu SIYB: Merten Sievers (Chuyên gia - Phát triển chuỗi giá trị và Dịch vụ Phát triển Kinh doanh) Thokozile Newman đã hỗ trợ rất nhiều cho việc xây dựng và hoàn thiện tài liệu hướng dẫn này.

Mục lục

GIỚI THIỆU	i
1. Nội dung của tài liệu hướng dẫn này là gì?	i
2. Ai nên đọc tài liệu hướng dẫn này?	i
3. Mục tiêu của tài liệu hướng dẫn	i
4. Cách sử dụng tài liệu hướng dẫn	i
 PHẦN 1: BẠN LÀ DOANH NHÂN	 1
1. Bạn có những yếu tố cần để trở thành một doanh nhân không?	1
2. Loại hình và lĩnh vực kinh doanh nào phù hợp với bạn?	4
2.1. Lĩnh vực kinh doanh	6
2.2. Loại hình kinh doanh	6
2.3. Xác định lĩnh vực và loại hình kinh doanh của bạn	7
3. Làm thế nào để tăng cường khả năng và kỹ năng kinh doanh của bạn?	8
 PHẦN II: THỊ TRƯỜNG ĐANG CHỜ ĐỢI BẠN	 11
1. Ý tưởng kinh doanh của bạn	11
2. Điều gì tạo ra một ý tưởng kinh doanh?	13
2.1 Doanh nghiệp của bạn sẽ đáp ứng nhu cầu nào của khách hàng?	13
2.2 Bạn sẽ bán sản phẩm hay dịch vụ nào?	15
2.3. Ai là khách hàng của bạn?	17
2.4. Doanh nghiệp của bạn sẽ bán sản phẩm hay dịch vụ bằng cách nào?	18
2.5. Doanh nghiệp của bạn sẽ phụ thuộc và ảnh hưởng đến môi trường như thế nào?	19
 PHẦN III: DANH MỤC Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA BẠN	 23
1. Ví dụ của anh Chiến	23
2. Làm thế nào để xác định danh mục những ý tưởng kinh doanh của riêng bạn?	25
3. Học hỏi từ các chủ doanh nghiệp thành công	26
4. Bài học kinh nghiệm	31

4.1. Kinh nghiệm của bản thân bạn	31
4.2. Kinh nghiệm của người khác	31
5. Khảo sát khu vực kinh doanh tại địa phương	33
6. Nghiên cứu môi trường	37
6.1. Nguồn lực tự nhiên	37
6.2. Đặc điểm và kỹ năng của người dân địa phương	38
6.3. Sản phẩm từ phế thải	39
6.4. Thay thế nhập khẩu	40
6.5. Các ấn phẩm	40
6.6. Hội chợ và triển lãm	41
7. Động não	43
8. Động não có cấu trúc	44
9. Danh sách ý tưởng kinh doanh của bạn	49
PHẦN IV: Ý TƯỞNG KINH DOANH TỐT NHẤT CHO BẠN	49
1. Sàng lọc danh mục ý tưởng kinh doanh của bạn	49
2. Nghiên cứu thực địa	53
2.1. Thực hiện phỏng vấn	53
2.2. Thảo luận với ai?	53
3. Phân tích SWOT	55
3.1. Môi trường bên trong doanh nghiệp	55
3.2. Môi trường ngoài doanh nghiệp	56
PHẦN V: Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA BẠN	61

GIỚI THIỆU

1. Nội dung của tài liệu hướng dẫn này là gì?

Tài liệu hướng dẫn Hình thành ý tưởng kinh doanh (GYB) đưa ra các yêu cầu cơ bản cần thiết để trở thành một doanh nhân, những năng lực cần có ở một doanh nhân và cách họ có thể đưa ra một ý tưởng kinh doanh tốt.

2. Ai nên đọc tài liệu hướng dẫn này?

Tài liệu hướng dẫn này hữu ích cho bất kỳ doanh nhân tiềm năng nào muốn bắt đầu kinh doanh nhưng chưa chắc chắn sẽ theo đuổi ý tưởng kinh doanh nào.

3. Mục tiêu của tài liệu hướng dẫn

Khi hoàn thành cuốn tài liệu hướng dẫn này, bạn sẽ có thể:

- Đánh giá liệu bạn có những yêu cầu cơ bản cần thiết để trở thành một doanh nhân thành đạt
- Giải thích rõ ràng bất kỳ ý tưởng kinh doanh nào bạn nghĩ đến
- Xác định các nguồn ý tưởng kinh doanh tiềm năng và tạo một danh sách ý tưởng
- Liệt kê và sau đó chọn ý tưởng tốt nhất để theo đuổi và bắt đầu hoạt động kinh doanh của riêng bạn

4. Cách Sử dụng tài liệu hướng dẫn

Trong tài liệu hướng dẫn này, bạn sẽ thấy:

- **Các câu chuyện về kinh doanh:** So sánh các ví dụ này với doanh nghiệp của bạn và sử dụng kinh nghiệm đó để cải thiện hiệu suất và lợi nhuận của doanh nghiệp của bạn.
- **Bài tập:** Bài tập thực hành ở giữa từng phần giúp bạn chủ động suy nghĩ về các khái niệm và cách áp dụng vào công việc kinh doanh trong tương lai của bạn.
- **Đánh giá:** Trả lời các câu hỏi sẽ giúp bạn đánh giá khả năng và sự sẵn sàng để trở thành một doanh nhân.
- **Kế hoạch hành động:** Điền vào và sử dụng Kế hoạch hành động ở cuối một số phần. Hoạt động này sẽ giúp bạn đưa kiến thức của mình vào thực tiễn.

Một số biểu tượng được sử dụng trong tài liệu hướng dẫn để giúp hướng dẫn việc học tập của bạn. Ví dụ về các biểu tượng và ý nghĩa của chúng như sau:



Khi bạn nhìn thấy biểu tượng này, bạn có các bài tập cần làm hoặc câu hỏi cần trả lời.



Khi bạn nhìn thấy biểu tượng này, bạn phải hoàn thành đánh giá giúp bạn đo lường khả năng và sự sẵn sàng để trở thành một doanh nhân.



Khi bạn nhìn thấy biểu tượng này, bạn sẽ biết cần tìm thêm thông tin ở đâu hoặc phải làm gì.

BẠN LÀ DOANH NHÂN

Bạn có vui khi nghĩ về việc sở hữu và điều hành một doanh nghiệp? Mặc dù điều đó nghe có vẻ hấp dẫn, nhưng là một doanh nhân cũng có nghĩa là bạn phải đảm nhận nhiều trách nhiệm và phải đối mặt với nhiều thách thức!

Trước hết, bạn cần phải xác định xem bạn có khả năng điều hành công việc kinh doanh của riêng mình không. Những điều kiện thuận lợi, kết hợp với một số đặc điểm cá nhân và kỹ năng là yếu tố cần thiết để trở thành một doanh nhân thành công. Bạn cũng cần kiến thức và kinh nghiệm cụ thể trong lĩnh vực đó để thực sự thành công trong công việc kinh doanh mà bạn chọn.

Dưới đây là hai đánh giá bạn nên làm trước khi bắt đầu kinh doanh. Đánh giá đầu tiên sẽ đo lường xem bạn có khả năng phù hợp để trở thành một doanh nhân hay không. Đánh giá thứ hai sẽ giúp bạn xác định loại hình và lĩnh vực kinh doanh nào phù hợp với bạn.

1. Bạn có những yếu tố cần để trở thành một doanh nhân không?

ĐÁNH GIÁ



Việc đánh giá sau đây sẽ giúp bạn xác định xem bạn có đáp ứng được những yêu cầu cơ bản của một doanh nhân không. Hãy trung thực khi trả lời các câu hỏi.

Hãy suy nghĩ về mỗi yếu tố được trình bày dưới dạng câu hỏi dưới đây. Nếu bạn trả lời CÓ cho các câu hỏi liên quan đến bất kỳ yếu tố cụ thể nào, hãy coi yếu tố đó là một trong những điểm mạnh của bạn. Nếu bạn trả lời KHÔNG cho hầu hết các câu hỏi hoặc bạn không hoàn toàn chắc chắn về câu trả lời, những yếu tố đó có thể là những điểm bạn cần cải thiện trước khi bắt đầu kinh doanh.

TÍNH CÁCH, KỸ NĂNG VÀ
HOÀN CẢNH CỦA BẠN

ĐIỂM MẠNH ĐIỂM CẦN CẢI THIỆN

Đam mê

Bạn có đam mê hoạt động kinh doanh của mình không?

Nó có ý nghĩa và quan trọng với bạn, gia đình bạn và cộng đồng không? Bạn có đủ nhiệt huyết để kinh doanh thành công và sẵn sàng đặt việc kinh doanh lên trên mọi thứ khác?

☐☐

Định hướng mục tiêu

Bạn có thể nhìn bao quát tình hình và đặt ra những mục tiêu rõ ràng cho công việc kinh doanh của bạn không? Bạn có quyết tâm dồn mọi nỗ lực của bạn để hoàn thành mục tiêu không?

☐☐

Ra quyết định

Khi bạn phải đối mặt với tình huống khó khăn, bạn có thể bình tĩnh tìm kiếm đầy đủ thông tin và đưa ra các quyết định quan trọng mà không trì hoãn hoặc đẩy vấn đề cho người khác không?

☐☐

Chấp nhận rủi ro

Không có ý tưởng kinh doanh nào là tuyệt đối an toàn. Bạn luôn có nguy cơ thất bại. Bạn có nhận thức được những rủi ro và chấp nhận việc kinh doanh của bạn có thể thất bại không? Bạn đã tìm đủ thông tin để ước lượng những rủi ro bạn có thể gặp phải như thế nào?

☐☐

Khả năng chịu đựng căng thẳng

Các doanh nhân thường gặp nhiều căng thẳng khi đưa ra các quyết định khó khăn, phải làm việc với các đối tác khác nhau và làm việc liên tục nhiều giờ. Bạn có thể duy trì một tinh thần tích cực khi đang chịu áp lực không? Bạn có thấy cơ hội trong những tình huống khó khăn không?

☐☐

Hỗ trợ của mọi người xung quanh

Việc điều hành doanh nghiệp của bạn sẽ mất rất nhiều thời gian và công sức. Bạn có được gia đình, bạn bè và những người kinh doanh khác hỗ trợ không?

☐☐

Tình hình tài chính

Tiếp cận các nguồn lực tài chính để bắt đầu kinh doanh là rất quan trọng. Bạn đã dành dụm tiền để bắt đầu kinh doanh chưa? Gia đình hoặc bạn bè của bạn có sẵn sàng cho bạn vay tiền không? Bạn có sổ tiết kiệm hoặc vay được tổ chức tài chính cung cấp các khoản vay khởi nghiệp không?

☐☐

Các kỹ năng quản lý doanh nghiệp

Kỹ năng quản lý kinh doanh là năng lực điều hành doanh nghiệp của bạn một cách hiệu quả. Bạn có giỏi trong một số lĩnh vực quản lý kinh doanh, chẳng hạn như tiếp thị, bán hàng, quản lý chi phí hoặc động viên nhân viên, v.v không?

Cam kết với cộng đồng của bạn

Mọi doanh nhân đều đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của cộng đồng. Bạn có nhận thức được vai trò này không? Bạn có cam kết đóng góp vào sự tiến bộ của cộng đồng không?

Tổng số
điểm mạnh

Tổng số điểm
cần cải thiện

Đếm số điểm mạnh và các điểm cần cải tiến mà bạn liệt kê ở trên và viết tổng số ở đây

BÀI TẬP 1



Hãy nhìn vào các điểm đã đánh giá ở trên và xác định xem những vấn đề nào quan trọng đối với sự thành công trong kinh doanh mà bạn cần phải cải thiện. Ghi chú vào hộp dưới đây:

Các điểm quan trọng cần cải thiện:

Nếu bạn chọn kinh doanh dựa trên kinh nghiệm làm việc, tay nghề kỹ thuật, kiến thức về thực tiễn kinh doanh, sở thích, quan hệ xã hội và nguồn gốc gia đình của bạn, v.v..., có nhiều khả năng bạn sẽ thành công.

Xem xét các ví dụ sau:



Chị Liên đã lớn lên trong một gia đình nông dân. Cha mẹ chị trồng rau theo mùa vụ để bán cho các cửa hàng bán lẻ trong vùng. Chị Liên tốt nghiệp trường Cao đẳng Nông nghiệp. Chị biết nhiều kỹ thuật trồng cây khác nhau và nhiệt tình ủng hộ việc trồng, bán và tiêu thụ thực phẩm hữu cơ trong cộng đồng của mình. Chị Liên quyết định trồng rau hữu cơ trên trang trại của bố mẹ và bán sản phẩm thông qua mạng lưới bán lẻ của họ.

Anh Nam đã làm việc cho một công ty chuyển phát nhanh trong nhiều năm. Anh đã học cách quản lý công việc kinh doanh chuyển phát nhanh và làm thế nào để phát triển các mạng lưới cần thiết. Anh đang xem xét mở dịch vụ chuyển phát nhanh của mình để hoạt động ở trong nước và khu vực phía Đông Nam Á.



Chị Kim rất thích thời trang. Khi còn là sinh viên ở thủ đô, chị đã đi mua sắm và phát hiện ra một nguồn quần áo và phụ kiện nhập khẩu giá rẻ. Bây giờ khi đã trở về quê nhà, chị quyết định mua các mặt hàng thời trang từ nguồn đó và bán lại cho các cửa hàng thời trang trong vùng.

Anh Hùng làm việc cho một công ty vật liệu xây dựng trong nhiều năm. Anh rất quen thuộc với tất cả các thương hiệu và biết được chất lượng của các vật liệu xây dựng khác nhau. Khi sửa chữa căn nhà năm ngoái, anh nhận ra rằng không có cửa hàng nào trong khu vực bán những thứ mà anh cần. Anh quyết định mở một cửa hàng gần nhà, bán tất cả các loại vật liệu xây dựng cơ bản như xi măng, gạch ngói, cát, sơn... Anh thích gặp gỡ mọi người và tư vấn cho họ về các loại vật liệu xây dựng khác nhau.



Dưới đây là tóm tắt cách chọn lĩnh vực và loại hình kinh doanh của những người trong các ví dụ trên:

Lĩnh vực kinh doanh	Nông nghiệp	Trang trại rau của chị Liên			
	Xây dựng				Cửa hàng vật liệu xây dựng của anh Hùng
	Vận tải		Dịch vụ chuyển hàng của anh Nam		
	May mặc			Cửa hàng bán buôn quần áo của chị Kim	
 (khác)				
		Sản xuất	Dịch vụ	Bán buôn	Bán lẻ
Loại hình kinh doanh					

Trong phần tiếp theo, chúng tôi sẽ giải thích thêm những lĩnh vực kinh doanh và loại hình kinh doanh hiện có trước khi gợi ý những điều phù hợp nhất cho bạn.

2. Loại hình và lĩnh vực kinh doanh nào phù hợp với bạn?

2.1. Lĩnh vực kinh doanh

Lĩnh vực kinh doanh là một loại ngành nghề như canh tác, đánh bắt cá, chế biến thực phẩm, hàng may mặc, xây dựng, đồ gỗ, thẩm mỹ viện, văn phòng phẩm... Tài năng, nguồn gốc gia đình, kinh nghiệm, thói quen hoặc sở thích của bạn thường tạo cảm hứng để bạn phát triển một lĩnh vực kinh doanh nhất định. Quyết định theo đuổi một lĩnh vực kinh doanh cụ thể cũng phải phù hợp với kiến thức, kỹ năng và hoàn cảnh của bạn.

2.2. Loại hình kinh doanh

Loại hình kinh doanh sẽ xác định cách bạn tham gia vào lĩnh vực kinh doanh đã chọn. Tính cách cá nhân và mạng lưới sẵn có sẽ giúp bạn lựa chọn loại hình kinh doanh thích hợp.

Có bốn loại hình kinh doanh chủ yếu:

- Sản xuất

Các nhà sản xuất là những doanh nghiệp sử dụng nguyên liệu thô như da, chất thải, gỗ, vải hoặc kim loại và tạo ra những sản phẩm mới hoặc sản phẩm khác nhau từ những nguyên liệu đó. Ví dụ như các thợ đóng giày, thợ may, sản xuất đồ mộc, sản xuất giấy và sản xuất thiết bị nông nghiệp. Nếu bạn biết cách tạo ra một sản phẩm tốt đáp ứng được nhu cầu và đem lại giá trị cho khách hàng thì bạn sẽ muốn bắt tay vào sản xuất.

- Cung cấp dịch vụ

Các nhà cung cấp dịch vụ là những người kinh doanh một dịch vụ đặc biệt, chẳng hạn như vận tải, du lịch, làm tóc, ngân hàng, giao nhận hàng, xây dựng, sửa chữa, vệ sinh, sơn, y tá... Nếu bạn thích làm việc với mọi người và đáp ứng các nhu cầu cụ thể của họ thì cung cấp dịch vụ sẽ là sở trường của bạn.

- Bán buôn

Người bán buôn là những doanh nghiệp mua số lượng lớn hàng hoá nhất định từ các nhà sản xuất và bán lại hàng hoá đó cho các đại lý bán lẻ, sau đó nhà bán lẻ bán lại cho người tiêu dùng cá nhân. Nếu bạn có quan hệ với các công ty sản xuất bán hàng hoá của họ với số lượng lớn và bạn có khả năng thiết lập quan hệ với các nhà bán lẻ, thì bạn có thể trở thành người bán buôn.

- Bán lẻ

Các nhà bán lẻ mua hàng hoá có sẵn từ các nhà bán buôn hoặc các nhà cung cấp để bán lại và thu lợi nhuận. Một số ví dụ về các doanh nghiệp bán lẻ là cửa hàng tạp hóa, cửa hàng dụng cụ, cửa hàng quần áo, cửa hàng văn phòng phẩm, cửa hàng máy tính và điện thoại di động ... Nếu bạn thích gặp gỡ nhiều người khác nhau và bạn có địa điểm tốt để mở một cửa hàng bán lẻ thì đây có thể là một lựa chọn tốt cho bạn.

2.3. Xác định lĩnh vực và loại hình kinh doanh của bạn

ĐÁNH GIÁ



Việc đánh giá sau đây giúp bạn xác định lĩnh vực và loại hình kinh doanh mà bạn nên chọn. Hãy trung thực khi tự đánh giá.

1. Sở thích của tôi - Tôi thích làm những điều sau đây:	Lĩnh vực kinh doanh phù hợp
2. Kinh nghiệm của tôi - Tôi đã từng làm việc hoặc có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh sau đây (liệt kê các công việc, các khóa đào tạo và các nguồn kinh nghiệm làm việc khác):	
3. Mạng lưới kinh doanh của tôi - Tôi biết những người, bạn bè và người thân sau đây đang hoạt động kinh doanh và họ có thể cung cấp thông tin, tư vấn hoặc trợ giúp (nêu rõ vị trí của họ):	
4. Ưu tiên của tôi là: <ul style="list-style-type: none">• Làm việc với rất nhiều người hay làm việc một mình• Năng động và làm việc ngoài trời hay làm việc trong văn phòng cả ngày• Làm công việc giản đơn hay công việc cho phép tôi sáng tạo hay công việc đòi hỏi sự suy nghĩ logic• Tập trung vào các chi tiết kỹ thuật hay nói chuyện và chăm sóc khách hàng	

Hãy nhớ rằng đánh giá này có thể hướng bạn vào lĩnh vực kinh doanh và loại hình kinh doanh mà bạn phù hợp nhất. Bạn luôn có thể quay lại đánh giá này, suy nghĩ lại về lựa chọn của mình và đưa ra một quyết định khác.

3. Làm thế nào để tăng cường khả năng và kỹ năng kinh doanh của bạn?

Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn không có tất cả các đặc điểm và kỹ năng mong muốn để trở thành một doanh nhân hoặc nếu hoàn cảnh của bạn không phù hợp để trở thành một doanh nhân vào lúc này? Hãy xem các đánh giá ở trên và xác định những điểm cần cải thiện hoặc bổ sung, điều này rất quan trọng để bạn bắt đầu kinh doanh và thành công. Có nhiều cách để nâng cao khả năng kinh doanh của bạn. Bạn có thể:

- Học hỏi từ những người chủ doanh nghiệp khác, đặc biệt là những người hoạt động trong lĩnh vực và loại hình kinh doanh mà bạn chọn
- Tham gia các khóa đào tạo
- Tìm công việc làm trợ lý hoặc người học việc trong một doanh nghiệp thành công trong lĩnh vực và loại hình mà bạn quan tâm
- Đọc các bài viết về các doanh nghiệp trong lĩnh vực bạn quan tâm và tìm các bài báo, tạp chí thương mại, hoặc trên internet hay tại các thư viện để giúp bạn suy nghĩ về những vấn đề mà các doanh nghiệp đang đối mặt và các giải pháp của họ
- Tham gia một hiệp hội doanh nghiệp nhỏ ở địa phương và tham gia các diễn đàn
- Tiết kiệm một khoản tiền nhỏ hàng ngày hoặc hàng tuần dành cho việc kinh doanh mới của bạn
- Phát triển các kỹ năng và thái độ dưới đây bằng cách áp dụng chúng vào các hoạt động hàng ngày của bạn:
 - Tăng động lực và cam kết bằng cách lập kế hoạch cho tương lai của bạn
 - Khi có sự cố, hãy phân tích những gì đã xảy ra và rút kinh nghiệm từ những sai lầm
 - Chấp nhận mọi vấn đề, đánh giá các giải pháp và chịu rủi ro
 - Cởi mở hơn với những ý tưởng mới và quan điểm của người khác

Bạn có thể nghĩ tới việc tìm kiếm một đối tác bổ sung cho khả năng của bạn, thay vì tự kinh doanh một mình. Một đối tác có thể góp nguồn tài chính, tài sản thế chấp hoặc các mối quan hệ với các nhà cung cấp dịch vụ tài chính. Điều đó sẽ rất hữu ích nếu bạn cần vay tiền để kinh doanh.

Có một số doanh nhân vẫn thành công dù họ không có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực hoặc loại hình kinh doanh mà họ chọn trước khi bắt đầu khởi nghiệp. Điều quan trọng là phải nhận thức được những điểm cần cải tiến và xây dựng kế hoạch hành động để giải quyết những vấn đề này trước khi chúng ảnh hưởng tiêu cực tới hoạt động kinh doanh của bạn. Hãy hoàn thành Kế hoạch Hành động ở trang tiếp theo để đánh giá xem bạn cần cải thiện kiến thức, kỹ năng và tình hình kinh doanh như thế nào.



KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG		
Những điểm cần cải thiện	Tôi cần làm gì để cải thiện?	Khi nào?



THỊ TRƯỜNG ĐANG CHỜ ĐỢI BẠN

1. Ý tưởng kinh doanh của bạn

Ví dụ của chị Hiền

Chị Hiền có một trang trại nhỏ và chồng cô làm việc ở một khu mỏ gần đó, mặc dù cả hai đều có việc làm nhưng họ không kiếm được đủ tiền để chi trả cho việc học hành của con mình.



Chị Hiền quyết định thử kinh doanh nuôi gà để bán. Chị biết cách làm và chú của chị cho vay 8.000.000 đồng để bắt đầu kinh doanh. Tuy nhiên, trước khi mua gà giống, có người nói với chị rằng thị trường hiện đang có một nhu cầu dầu hướng dương rất lớn, mặt hàng này đang rất hiếm. Các nhà buôn đang gấp gáp nông dân địa phương để đặt họ sản xuất. Chị Hiền nghĩ rằng mình có thể kiếm được nhiều tiền hơn từ việc ép dầu hướng

dương nên chị thay đổi ý tưởng kinh doanh của mình và bắt đầu dự án sản xuất dầu hướng dương.

Chị Hiền chưa bao giờ trồng nhiều hoa hướng dương. Chị dành toàn bộ số tiền vay được để mua hạt giống, phân bón và thiết bị ép dầu. Chị sử dụng hầu hết diện tích nông trại để trồng hoa hướng dương, chỉ để lại một ít đất trồng ngô và rau cải phục vụ nhu cầu sinh hoạt hàng ngày.

Các hóa chất từ phân bón bắt đầu làm cho con của chị bị ốm. Giờ đây chị phải mua thêm thức ăn cho gia đình. Việc ép dầu hướng dương cũng mất rất nhiều thời gian và công sức nên chị Hiền phải thuê một nhân công. Rất nhiều nông dân khác cũng bắt đầu trồng hướng dương. Vì thế khi dầu của chị sẵn sàng để bán, thì thị trường đã bão hòa sản phẩm này và chị không thể tìm được người mua. Để giảm thiệt hại, chị Hiền phải bán dầu với giá rất thấp cho một cửa hàng địa phương. Kết quả là chị kiếm được rất ít tiền và không thể trả nợ vay



Dưới đây là một ví dụ khác:

Ví dụ của chị Trang

Chị Trang đã làm việc trong dây chuyền lắp ráp của một nhà máy may hơn 5 năm. Lương của chị thấp và chị thường phải làm thêm giờ. Người chị dâu của chị Trang đến thăm và phàn nàn rằng chị ấy không thể tìm mua được quần áo đẹp cho cô con gái 12 tuổi của mình. Chị dâu của chị Trang nói rằng quần áo trong các cửa hàng hầu như chỉ dành cho trẻ con hoặc cho người lớn. Sau đó, chị Trang quyết định đi vòng quanh các cửa hàng quần áo ở thị trấn của mình. Chị thấy nhiều cô gái trẻ đi mua sắm nhưng số lượng và chủng loại quần áo dành cho nhóm tuổi đó rất ít. Chị nghĩ đến việc xin nghỉ việc tại nhà máy và mở cửa hàng may riêng.



Chị Trang quyết định thiết kế một số mẫu quần áo và trang phục đẹp cho các thiếu nữ. Chị phác thảo một số mẫu quần áo có thể hấp dẫn nhóm tuổi đó. Sau đó, chị mang bản thiết kế của mình tới các cửa hàng quần áo địa phương, hỏi các chủ cửa hàng nếu họ mua các bộ đồ theo thiết kế đó thì họ sẽ trả giá bao nhiêu và họ sẽ mua bao nhiêu bộ. Các chủ cửa hàng dường như khá hài lòng với thiết kế của chị và nói rằng họ sẽ trưng bày những mẫu quần áo đó. Sau đó chị Trang dùng tiền tiết kiệm mua một chiếc máy

khâu và một số nguyên liệu để thực hiện đợt hàng đầu tiên. Chị làm việc ở nhà vào buổi tối sau khi đi làm ở nhà máy về.

Tất cả các bộ quần áo của chị bán rất chạy và các cửa hàng sẵn sàng trả tiền mặt khi giao hàng. Chị Trang quyết định bỏ công việc của mình ở nhà máy để tập trung kinh doanh. Trong vòng sáu tháng, chị bắt đầu nhận đơn đặt hàng thường xuyên từ các cửa hàng. Chị có kế hoạch mua thêm một chiếc máy khâu nữa và thuê một người bạn làm việc cho mình.

Tại sao chị Trang kinh doanh thành công? Chị ấy đã làm gì để thành công?

Bắt đầu công việc kinh doanh không phải là việc dễ dàng. Bạn sẽ phải mất rất nhiều công sức lên kế hoạch. Bạn có thể thất bại và mất tiền vốn nếu bạn không bắt đầu kinh doanh đúng hướng. Để bắt đầu kinh doanh, bạn cần mô tả rõ ràng về ý tưởng kinh doanh của mình.

2. Điều gì tạo ra một ý tưởng kinh doanh?

Ý tưởng kinh doanh là một mô tả ngắn gọn và cụ thể về hoạt động cơ bản của một doanh nghiệp dự kiến. Trước khi bắt đầu kinh doanh, bạn cần có ý tưởng rõ ràng về loại hình kinh doanh bạn muốn triển khai.

Ý tưởng kinh doanh của bạn sẽ cho bạn biết:

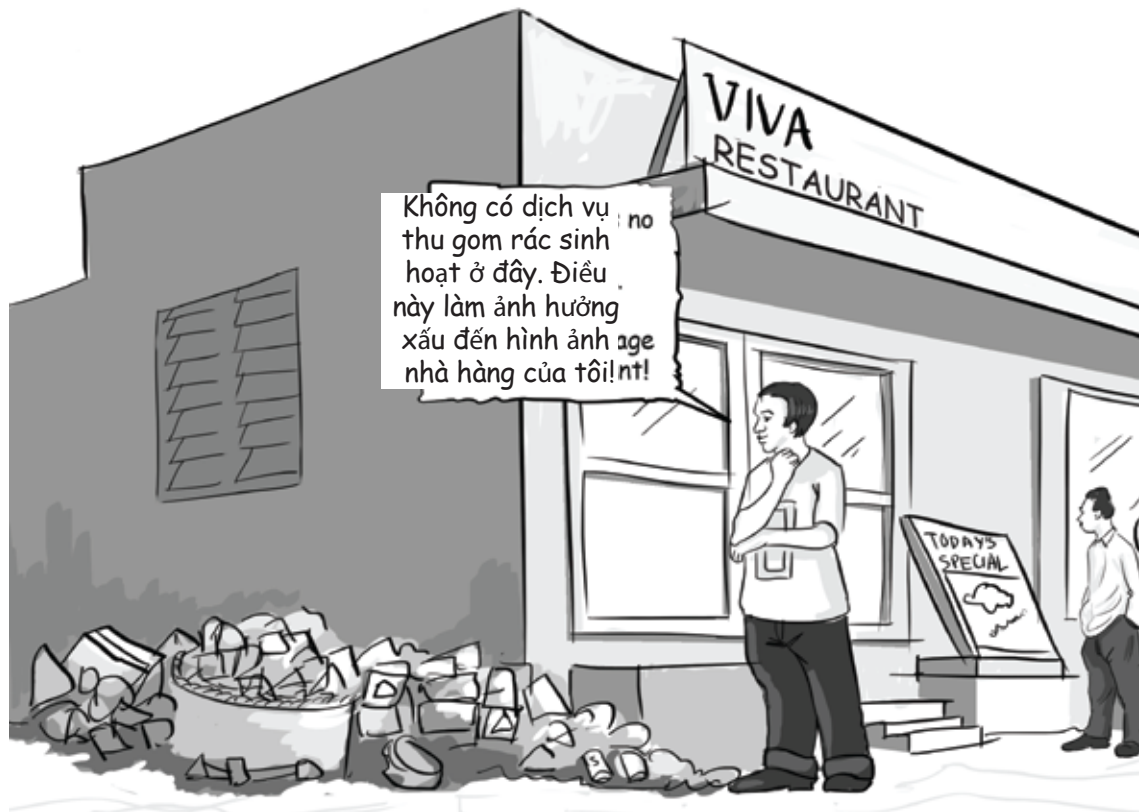
- Doanh nghiệp của bạn sẽ đáp ứng được **nhu cầu** nào của khách hàng và bạn sẽ thu hút khách hàng như thế nào?
- Doanh nghiệp của bạn bán **sản phẩm hay dịch vụ** gì?
- Doanh nghiệp của bạn bán cho **khách hàng** nào?
- **Làm thế nào** doanh nghiệp của bạn có thể bán hàng hoá hay dịch vụ?
- Doanh nghiệp của bạn sẽ phụ thuộc và ảnh hưởng đến môi trường ở **mức độ nào**? Một ý tưởng kinh doanh tốt sẽ góp phần sử dụng bền vững tài nguyên thiên nhiên và tôn trọng môi trường xã hội và tự nhiên xung quanh.

2.1 Doanh nghiệp của bạn sẽ đáp ứng nhu cầu nào của khách hàng?

Ý tưởng kinh doanh của bạn luôn cần phải gắn với khách hàng và nhu cầu của họ.



Tốt nhất là nên bắt đầu một trung tâm chăm sóc trẻ ban ngày trong khu thương mại vì nhiều bậc phụ huynh khác có thể có cùng nhu cầu.



Bạn nên bắt đầu dịch vụ thu gom và tái chế chất thải ở khu vực này. Không chỉ chủ nhà hàng này mà nhiều cư dân khác trong khu vực cũng có thể cần đến dịch vụ đó.

Tham khảo các trường hợp của chị Hiền và chị Trang ở trên:



Chị Hiền sản xuất dầu hướng dương mà không biết:

- Có nhu cầu về dầu không?
- Ai cần nó?
- Tại sao họ cần dầu hướng dương mà không phải là loại dầu ăn khác?

Do đó chị không biết nhu cầu về dầu hướng dương lớn như thế nào. Và kết quả là chị không tìm được khách hàng vì nhu cầu đã được đáp ứng vào thời điểm chị có thể cung cấp hàng.



Vì chị Trang đã làm nghiên cứu thị trường nên chị biết rằng thiếu niên và đặc biệt là thiếu nữ ở địa phương không có nhiều sự lựa chọn và ít tiếp cận với quần áo được thiết kế dành cho nhóm tuổi của họ. Những gì họ đang mặc là các thiết kế dành cho trẻ con hoặc người lớn. Chị Trang đáp ứng nhu cầu bằng cách sản xuất quần áo thời trang phù hợp với lứa tuổi của họ.

2.2 Bạn sẽ bán sản phẩm hay dịch vụ nào?

Quyết định bán sản phẩm hay dịch vụ nào sẽ dựa trên kỹ năng của bạn và nhu cầu của khách hàng. Ngoài ra, hãy ghi nhớ rằng mọi người sẵn sàng trả tiền mua hàng hoá hoặc dịch vụ đó ở mức giá cho phép bạn kiếm được lợi nhuận.

Sản phẩm là thứ mà mọi người trả tiền mua để sử dụng chúng. Sản phẩm có thể do bạn tự sản xuất hoặc mua để bán lại. Dụng cụ, đồ làm bánh, quần áo và các mặt hàng bán lẻ đều là sản phẩm.



Sản xuất và bán quần áo phụ nữ



Sản xuất và đóng chai sữa đậu nành để bán



Sản xuất và bán đồ gỗ gia dụng



Sản xuất và bán đèn năng lượng mặt trời

Dịch vụ là việc bạn làm cho mọi người, sau đó họ trả tiền cho bạn. Ví dụ: giao hàng, ngân hàng, trông trẻ, sửa chữa đồ vật, thu gom chất thải tái chế từ các khu chung cư, các tour du lịch,... đều là dịch vụ.



Dịch vụ giao bánh pizza



Dịch vụ cho thuê băng đĩa



Dịch vụ sửa chữa điện thoại



Dịch vụ rửa xe ô tô

Tham khảo ví dụ của chị Hiền và chị Trang :



Chị Hiền đã trồng hoa hướng dương và sản xuất dầu hướng dương mà không có bất kỳ kiến thức và kinh nghiệm nào. Chị đã không nhận thức được những rủi ro của công

việc, chẳng hạn như chất độc từ phân bón hoặc thời gian sản xuất dài.

Chị Hiền không có lợi thế để kinh doanh dầu hướng dương và đã phải đối mặt với quá nhiều vấn đề, vì vậy chị không thu được lợi nhuận.



Chị Trang có nhiều kinh nghiệm trong việc may quần áo. Chị biết may nhưng chị không có kinh nghiệm thiết kế quần áo. Vì vậy chị đã kiểm tra năng lực của mình bằng cách

tạo ra một số mẫu thiết kế và giới thiệu cho chủ cửa hiệu quần áo.

Chị chỉ kinh doanh sau khi những bộ váy đầu tiên được chấp nhận trưng bày tại các cửa hàng và bán được.

2.3 Ai là khách hàng của bạn?

Không có doanh nghiệp nào không có khách hàng mà thành công được. Vì vậy, điều quan trọng là bạn phải biết khách hàng của mình là ai. Bạn sẽ bán cho một đối tượng khách hàng cụ thể hay cho tất cả mọi người ở địa phương? Doanh nghiệp của bạn chỉ tồn tại được khi có đủ lượng khách hàng **có nhu cầu** đối với hàng hoá và dịch vụ của bạn và có **khả năng trả tiền** cho các hàng hóa dịch vụ đó.



Tham khảo ví dụ của chị Hiền và chị Trang :



Chị Hiền không biết ai là khách hàng cuối cùng của mình. Chị chỉ tập trung sản xuất và nghĩ rằng các cửa hàng sẽ mua sản phẩm của mình. Vì vậy, chị không biết nhu

cầu đối với mặt hàng này lớn như thế nào.

Chị cũng không biết có đối thủ cạnh tranh nào đáp ứng được những nhu cầu tương tự của khách hàng không.



Chị Trang biết rằng khách hàng của mình sẽ là những thiếu nữ trong vùng. Chị đã nghiên cứu thị trường bằng cách quan sát các cửa hàng quần áo và khách hàng mục

tiêu để đảm bảo mình có thể đáp ứng nhu cầu thực sự hiện có.

Chị cũng biết rằng không có đối thủ cạnh tranh nào đang đáp ứng được nhu cầu đó.

2.4. Doanh nghiệp của bạn sẽ bán sản phẩm hay dịch vụ bằng cách nào?

Bạn sẽ bán hàng hóa hay dịch vụ của bạn như thế nào? Nếu bạn có kế hoạch mở một cửa hàng, bạn sẽ biết cách bán sản phẩm của bạn. Các nhà sản xuất hoặc cung cấp dịch vụ có thể bán sản phẩm của họ bằng nhiều cách khác nhau. Ví dụ, một nhà sản xuất có thể bán trực tiếp cho khách hàng, người bán lẻ hoặc người bán buôn.

Một số doanh nghiệp bán trực tiếp cho khách hàng:



B&C Furniture sản xuất và bán trực tiếp ghế sofa cho Melody Café



Nhà phân phối gạo Hoa Nhài bán gạo cho các cửa hàng tiện lợi nơi mọi người đến mua gạo.

Tham khảo ví dụ của chị Hiền và chị Trang :



Chị Hiền đã không lên kế hoạch bán sản phẩm của mình. Khi sản xuất dầu hướng dương, chị chỉ đi một vòng và cố bán cho các cửa hàng bán lẻ.



Ngay từ đầu, chị Trang quyết định bán hàng của mình thông qua các cửa hàng quần áo. Chị đã nói chuyện với các chủ cửa hàng trước khi bắt đầu kinh doanh để đảm bảo họ sẽ bán hàng của chị.

2.5. Doanh nghiệp của bạn sẽ phụ thuộc và ảnh hưởng đến môi trường như thế nào

Việc kinh doanh của bạn chỉ có thể bền vững về lâu dài nếu nó hoạt động hài hòa với môi trường xã hội và tự nhiên xung quanh. Doanh nghiệp của bạn phụ thuộc vào môi trường đó như thế nào? Doanh nghiệp có bị ảnh hưởng bởi thời tiết, đất đai hoặc tài nguyên thiên nhiên khác không? Doanh nghiệp có cần bất kỳ loại hình lao động nào từ cộng đồng địa phương không? Doanh nghiệp có cần cộng đồng địa phương hỗ trợ không? Bạn nên làm gì để đảm bảo rằng doanh nghiệp của bạn sẽ nuôi dưỡng môi trường tự nhiên và giúp đỡ cộng đồng địa phương? Doanh nghiệp của bạn sẽ tác động tích cực hay tiêu cực tới môi trường tự nhiên? Làm thế nào để giảm thiểu hoặc thay đổi bất kỳ tác động tiêu cực nào mà doanh nghiệp của bạn có thể gây ra?





Chị Hiền đã không nhận thức được các hóa chất độc hại trong phân bón mà mình sử dụng. Việc kinh doanh của chị sẽ không tồn tại lâu dài nếu chị không giải quyết được những ảnh hưởng tiêu cực của phân bón độc hại. Sức khỏe của con cái cũng sẽ bị ảnh hưởng xấu.



Hoạt động kinh doanh của chị Trang đã đáp ứng mối quan tâm của cộng đồng - đó là việc các thiếu nữ đang không có nhiều lựa chọn và tiếp cận các sản phẩm quần áo thích hợp. Đây là một lợi thế cho công việc kinh doanh của chị để phát triển và duy trì lợi nhuận.



BÀI TẬP 3

Bây giờ nếu bạn đã có một ý tưởng kinh doanh, hãy mô tả ý tưởng của bạn bằng cách sử dụng mẫu dưới đây:

Ý tưởng kinh doanh của tôi là:

.....

.....

.....

Doanh nghiệp của tôi sẽ đáp ứng **nhu cầu nào?**

.....

.....

.....

Tôi sẽ cung cấp **sản phẩm/dịch vụ** gì?

.....

.....

.....

Tôi sẽ **bán hàng** cho ai?

.....

.....

.....

Tôi sẽ bán sản phẩm/dịch vụ của mình **như thế nào?**

.....

.....

.....

Doanh nghiệp của tôi phụ thuộc và tác động tới môi trường **như thế nào?**

.....

.....

.....



DANH MỤC Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA BẠN

1. Ví dụ của anh Chiến

Anh Chiến đã làm việc cho một công ty nhập khẩu bếp gas 5 năm trước khi anh quyết định mở cơ sở kinh doanh riêng của mình. Dì của anh sở hữu một cửa hàng cung cấp và cho thuê dụng cụ rất thành công, vì vậy Dì đề nghị trở thành đối tác tài chính của anh và cung cấp vốn cho việc khởi nghiệp. Dì không muốn tham gia vào hoạt động mà chỉ chia sẻ lợi nhuận, và anh Chiến tự điều hành công việc kinh doanh.

Anh Chiến bắt đầu suy nghĩ về các ý tưởng kinh doanh có thể.



Anh thích làm túi sisal và đồ treo tường, và nhiều người bạn của anh ngưỡng mộ khả năng này của anh. Vì vậy, ban đầu anh nghĩ đến việc bán cho khách du lịch làm quà lưu niệm. Tuy nhiên, sau khi nói chuyện với một số người bán hàng địa phương, anh biết rằng có quá ít khách du lịch trong khu vực để việc kinh doanh mặt hàng này có thể sinh lời.

Anh Chiến nghĩ đến việc mở một cửa hiệu bếp gas vì anh biết các nguồn bếp ga nhập khẩu và anh đã quen thuộc với các chức năng và chất lượng của mỗi thương hiệu. Anh làm một số nghiên cứu thị trường và biết được rằng có khá ít cửa hiệu bếp gas ở khu vực của mình và doanh thu của họ thấp. Họ đang có các chương trình giảm giá và quảng cáo khác nhau, nhưng không có chương trình xúc tiến nào giúp tăng đáng kể doanh số bán hàng. Anh quyết định không gia nhập vào một thị trường khó khăn như thế.

Trong khi vẫn nghĩ về một ý tưởng kinh doanh, anh Chiến giúp Dì của mình chuyển đến nhà mới. Mặc dù có thể dễ dàng thuê một chiếc xe tải để chở đồ nhưng không ai cung cấp các dịch vụ vận chuyển như đóng gói, bốc xếp. Anh Chiến phải nhờ bạn bè của mình giúp anh đóng gói và vận chuyển đồ đạc. Họ mất cả tuần để tìm bao bì và sau đó tháo rời các đồ lớn, bọc và đóng gói, xếp đồ vào xe tải, dỡ đồ tại nhà mới và sau đó tháo dỡ và lắp lại đồ đạc.



Anh Chiến tự hỏi tại sao không có một công ty làm dịch vụ chuyển nhà ở địa bàn của mình. Nhận thấy rằng đây có thể là một ý tưởng kinh doanh, anh Chiến thực hiện một số nghiên cứu về lĩnh vực kinh doanh đó và sau đó mô tả ý tưởng kinh doanh của mình như sau:

Ý tưởng kinh doanh của tôi: Dịch vụ đóng gói và chuyển đồ đạc gia đình/văn phòng

- **Doanh nghiệp của tôi đáp ứng nhu cầu nào?** Nhiều người đồng ý với tôi rằng việc chuyển nhà hoặc văn phòng làm việc là rất khó khăn và tốn nhiều thời gian. Không có công ty nào trong khu vực cung cấp dịch vụ đóng gói và chuyển đồ. Vì vậy, nếu tôi cung cấp các dịch vụ cần thiết, tôi sẽ đáp ứng được một lượng khách hàng ổn định.
- **Tôi cung cấp sản phẩm/dịch vụ gì?** Tôi dự định sẽ cung cấp dịch vụ đóng gói và vận chuyển trọn gói nhà ở và văn phòng. Mặc dù tôi không có kinh nghiệm với loại hình kinh doanh này, nhưng tôi có một số kinh nghiệm xử lý, lưu trữ và vận chuyển hàng hoá. Tôi đã học được những điều này khi làm việc cho công ty nhập khẩu bếp gas. Tôi có thể nhờ anh trai của tôi là người rất giỏi quản lý quy trình để giúp lên kế hoạch cho hoạt động. Ngoài ra, tôi có thể sử dụng một nhà cung cấp dịch vụ giao nhận đáng tin cậy thường làm việc cho cửa hàng của Dì.
- **Tôi sẽ bán hàng cho ai?** Tôi có ý định bắt đầu bằng cách cung cấp dịch vụ của tôi cho tất cả người thân, bạn bè và bạn của họ và khách hàng của Dì. Sau đó tôi sẽ mở rộng kinh doanh và quảng cáo khắp thành phố.
- **Tôi sẽ bán dịch vụ như thế nào?** Tôi có thể bán dịch vụ trực tiếp cho khách hàng. Ban đầu, tôi sẽ giới thiệu dịch vụ cho tất cả bạn bè, người thân và khách hàng của Dì tôi. Sau khi tôi đã làm một vài lần dịch vụ chuyển nhà cho gia đình và bạn bè, tôi sẽ mở rộng thị trường của tôi và treo áp phích xung quanh khu vực, ở nơi có rất nhiều cửa hàng, văn phòng, căn hộ và nhà ở cho thuê.
- **Doanh nghiệp của tôi phụ thuộc hay tác động tới môi trường như thế nào?**

Doanh nghiệp của tôi sẽ sử dụng lại thùng carton và đóng gói nhiều lần để tránh lãng phí.

Anh Chiến đã làm gì để tìm ra ý tưởng kinh doanh của mình?

Anh Chiến không chỉ tập trung vào một ý tưởng:

- Anh quan sát để tìm những ý tưởng kinh doanh khác nhau phù hợp với các lĩnh vực quan tâm của mình và sẽ tận dụng được kiến thức và kinh nghiệm làm việc của mình.
- Anh mô tả rõ ràng từng ý tưởng khác nhau.
- Trong khi nghiên cứu những ý tưởng khác nhau, anh thấy rằng một số ý tưởng sẽ không hiệu quả vì không có nhu cầu, không có đủ khách hàng hoặc cạnh tranh khốc liệt.
- Trong khi miêu tả ý tưởng, anh cũng xác định được các nguồn lực có thể tận dụng, chẳng hạn như hiểu biết của bạn bè, dữ liệu khách hàng của người Di hoặc nhà cung cấp dịch vụ vận chuyển đáng tin cậy mà anh biết.

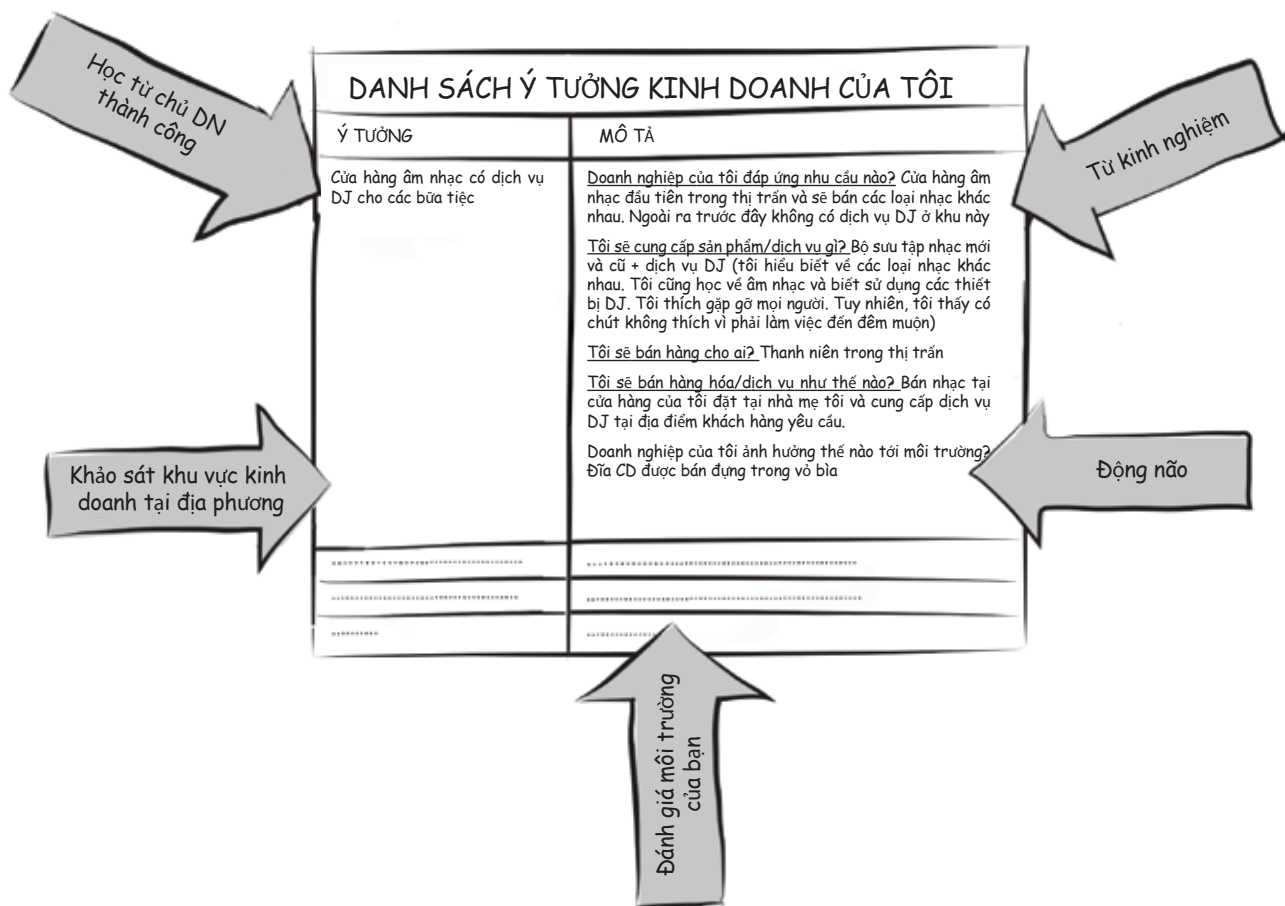
2. Làm thế nào để xác định danh sách những ý tưởng kinh doanh của riêng bạn?

Bạn đã đọc ví dụ về anh Chiến, bây giờ hãy xem bạn có thể tìm thấy một số ý tưởng kinh doanh cho chính mình không.

Mỗi ý tưởng kinh doanh phải dựa trên kiến thức về thị trường và nhu cầu. Thị trường gồm những người có thể muốn mua hàng hóa hay dịch vụ; nghĩa là khách hàng. Thị trường ở những nơi khác nhau sẽ khác nhau, phụ thuộc vào những người sống trong khu vực, cách họ sống như thế nào và cách chi tiêu của họ đối với hàng hoá hoặc dịch vụ. Khi bạn hiểu thị trường trong khu vực của mình, bạn có thể nhận ra nhiều ý tưởng kinh doanh mà trước đây bạn có thể bỏ qua.

Khi đưa ra các ý tưởng kinh doanh, tốt nhất là cố gắng giữ cho tâm trí của bạn mở. Mục tiêu đầu tiên của bạn là suy nghĩ càng nhiều ý tưởng càng tốt và tạo ra một danh sách tất cả các cơ hội kinh doanh có thể. Với một danh sách, bạn sẽ có nhiều sự lựa chọn! Sau đó, bạn có thể lướt lại danh sách và đánh dấu ý tưởng khả thi nhất đối với bạn và bạn nghĩ rằng sẽ có lợi nhất.

Có nhiều cách để đưa ra ý tưởng kinh doanh, chẳng hạn như khảo sát các hoạt động kinh doanh địa phương hoặc hỏi chủ doanh nghiệp đang hoạt động. Dưới đây, chúng tôi sẽ giới thiệu một vài cách tiếp cận khác nhau để tạo ra các ý tưởng kinh doanh. Thông tin có được từ một cách tiếp cận có thể bổ sung cho cách tiếp cận khác và giúp bạn mô tả rõ ràng các ý tưởng kinh doanh của mình. Lập danh sách các ý tưởng kinh doanh của bạn bằng cách sử dụng các cách tiếp cận khác nhau để tìm các ý tưởng mới (xem ví dụ sau).



Mỗi cách tiếp cận (biểu thị bởi các mũi tên trong ví dụ trên) sẽ được thảo luận trong các phần tiếp theo.

3. Học hỏi từ các chủ doanh nghiệp thành công

Bạn có thể học hỏi rất nhiều từ những người trong địa bàn của bạn đã trải qua quá trình thành lập một doanh nghiệp. Bạn nên cố gắng lấy thông tin sau từ họ:

- Các doanh nghiệp này bắt đầu từ những ý tưởng nào?
- Những ý tưởng đến từ đâu?
- Họ đã phát triển ý tưởng của họ thành những doanh nghiệp thành công như thế nào?
- Làm thế nào để kinh doanh có lợi nhuận mà vẫn phù hợp với môi trường địa phương?
- Họ huy động tiền từ nguồn nào để bắt đầu kinh doanh?

Giang đang tìm kiếm một ý tưởng để bắt đầu kinh doanh riêng. Cô quyết định nói chuyện với những người kinh doanh thành công trong khu vực của mình. Giang gọi điện cho Chiến và hẹn gặp anh. Khi cô đến gặp Chiến, cô đã sử dụng Mẫu Phân tích Ý tưởng Kinh doanh được trình bày dưới đây, để viết ra câu trả lời cho các câu hỏi của cô.

MẪU PHÂN TÍCH Ý TƯỞNG KINH DOANH

Tên doanh nghiệp: Công ty đóng gói và vận chuyển Chiến

Sản phẩm/dịch vụ: Dịch vụ đóng gói và vận chuyển đồ đặc gia đình/văn phòng trọn gói

Khách hàng chính: Các cá nhân và doanh nghiệp có nhu cầu chuyển nhà hoặc văn phòng

Khi nào và tại sao người chủ bắt đầu khởi nghiệp?

Anh Chiến bắt đầu kinh doanh vào năm 2009 khi anh cần kiếm thêm thu nhập. Trong khi giúp Di của mình chuyển đồ đến nhà mới, anh thấy rằng vận chuyển đồ là một công việc rất lớn và không có thiết bị đóng gói và công ty vận chuyển đồ trong khu vực của mình. Ngoài ra, anh đã có một số kinh nghiệm trong việc vận chuyển, lưu giữ và đóng gói hàng hoá mà anh đã thu được khi làm việc cho công ty nhập khẩu bếp gas.

Tại sao chủ doanh nghiệp nghĩ rằng đó là một ý tưởng tốt để bắt đầu loại hình kinh doanh này?

Anh Chiến đã làm nghiên cứu thị trường và biết rằng có một số lượng lớn người dân trong khu vực của mình thường xuyên chuyển nhà và văn phòng. Tất cả đều phàn nàn rằng việc vận chuyển rất vất vả và không có dịch vụ đóng gói và chuyển đồ trong thành phố.

Chủ doanh nghiệp đã khám phá ra những gì khách hàng tiềm năng mà mình muốn như thế nào?

Anh Chiến đã nói chuyện với rất nhiều bạn bè, người thân, chủ doanh nghiệp và hàng xóm.

Những điểm mạnh hay tài sản nào mà chủ doanh nghiệp sử dụng để bắt đầu kinh doanh?

(Ví dụ: kinh nghiệm trước đây, quá trình đào tạo, quan hệ xã hội, địa chỉ liên lạc, sở thích)

Anh Chiến có một người Di đang kinh doanh và sẵn sàng tài trợ cho việc kinh doanh của anh. Anh đã có kinh nghiệm trong việc đóng gói, lưu trữ và vận chuyển hàng hoá từ công việc trước đây. Anh cũng có một người anh giúp tổ chức hoạt động.

Những vấn đề mà chủ doanh nghiệp gặp phải khi thiết lập doanh nghiệp?

Anh Chiến không biết nhiều về marketing, vì vậy ban đầu anh ta gặp khó khăn khi quảng cáo về dịch vụ độc đáo của mình.

Sản phẩm hay dịch vụ có thay đổi theo thời gian?

Doanh nghiệp đã mở rộng. Bây giờ anh đã có xe riêng của mình và đang có kế hoạch để mua thêm hai chiếc xe tải và sử dụng thêm nhân viên vào năm tới.

Tác động của doanh nghiệp đối với môi trường tự nhiên và cộng đồng như thế nào?

Anh Chiến tái sử dụng bao bì và vật liệu đóng gói ít nhất hai hoặc ba lần trước khi bán chúng cho trung tâm tái chế địa phương. Vì vậy, anh không chỉ tiết kiệm chi phí mà còn giảm lượng chất thải. (Những người tự đóng bao bì và vận chuyển thường vứt bỏ các vật liệu đóng gói sau đó). Doanh nghiệp của anh tạo việc làm cho người dân địa phương. Những người có trình độ học vấn thấp hơn cũng có thể có được một công việc khi anh giao nhiệm vụ cơ bản cho họ.

Lưu ý:

- Đôi khi những gì bạn thích làm có thể không chuyển thành một ý tưởng kinh doanh có lợi nhuận. Anh Chiến sẽ không thể có được lợi nhuận từ việc bán túi sisal.
- Ý tưởng đầu tiên có thể không phải lúc nào cũng tốt nhất. Điều quan trọng là phải có thông tin thực tế về thị trường trước khi hành động theo ý tưởng. Anh Chiến phát hiện ra việc thiếu thị trường cho túi của mình trước khi anh bắt đầu kinh doanh.
- Nếu bạn tìm thấy một ý tưởng hay nhưng thiếu kiến thức đầy đủ về một số khía cạnh, bạn có thể sử dụng các nhân viên có trình độ hoặc thiết lập liên kết kinh doanh.
- Có thể bạn cần nguồn hỗ trợ tài chính trước khi bắt đầu kinh doanh.
- Ý tưởng kinh doanh của anh Chiến đã thành công vì nó dựa trên cơ hội kinh doanh rõ ràng và sự hiểu biết của thị trường



BÀI TẬP 4

Bây giờ hãy tìm hiểu về một số ý tưởng kinh doanh thành công trong khu vực của bạn.

- Hãy suy nghĩ về ba doanh nghiệp trong địa phương mà bạn cho là thành công. Cố gắng lựa chọn các doanh nghiệp có ít nhất ba năm hoạt động. Trong khoảng trống dưới đây, viết tên của mỗi doanh nghiệp và hàng hoá hoặc dịch vụ của họ.

- Thực hiện ba mẫu phiếu ở trang 30 cho từng doanh nghiệp trong ba doanh nghiệp được liệt kê ở trên.
- Đi gặp và nói chuyện với chủ của ba doanh nghiệp đó. Hãy xem liệu họ có cho rằng các doanh nghiệp của họ thành công. Hỏi họ xem họ đã quyết định bắt đầu kinh doanh như thế nào. Họ có thấy nhu cầu trên thị trường mà không được đáp ứng không? Họ có kinh nghiệm, các mối quan hệ hoặc kỹ năng để bắt đầu kinh doanh không? Họ có biết ai đó khác trong việc kinh doanh này không? Đây có phải là hoạt động kinh doanh đầu tiên mà họ từng làm không? Viết ra bất kỳ câu hỏi nào khác mà bạn muốn hỏi chủ doanh nghiệp ở trang tiếp theo.

MẪU PHÂN TÍCH Ý TƯỞNG KINH DOANH

Tên doanh nghiệp: _____

Sản phẩm/dịch vụ cung cấp: _____

Khách hàng chính: _____

Khi nào và tại sao người chủ bắt đầu khởi nghiệp?

Tại sao chủ doanh nghiệp nghĩ rằng đó là một ý tưởng tốt để bắt đầu loại hình kinh doanh này?

Chủ doanh nghiệp đã khám phá ra nhu cầu của khách hàng tiềm năng bằng cách nào?

Những điểm mạnh hay tài sản nào chủ doanh nghiệp sử dụng để bắt đầu kinh doanh?

(VD: kinh nghiệm trước đây, đào tạo, nền tảng gia đình, các mối quan hệ, sở thích)

Chủ doanh nghiệp đối mặt với vấn đề gì khi kinh doanh?

Việc kinh doanh hàng hóa dịch vụ có thay đổi theo thời gian?

Doanh nghiệp tác động gì lên môi trường tự nhiên và cộng đồng?

Ghi chú:

4. Bài học kinh nghiệm

4.1. Kinh nghiệm của bản thân bạn

Xem lại danh sách các sở thích, kinh nghiệm và mạng lưới của bạn ở trang 14 (Phần I, mục 2.3). Bạn có tìm ra ý tưởng kinh doanh nào từ kinh nghiệm của mình trước đây không? Hãy suy nghĩ về những kinh nghiệm của mình.

Hãy bắt đầu từ bản thân bạn. Kinh nghiệm khi là khách hàng trên thị trường của bạn là gì? Bạn đã bao giờ mất cả ngày để tìm một số mặt hàng mà không cửa hàng nào trong vùng cung cấp không? Hãy suy nghĩ về hàng hoá và dịch vụ bạn cần ở những thời điểm khác nhau mà bạn đã không thể tìm được chỗ cung cấp.

4.2. Kinh nghiệm của người khác

Những người xung quanh bạn là khách hàng tiềm năng. Điều quan trọng là phải hiểu được trải nghiệm của họ khi không tìm thấy hàng hoá và dịch vụ hoặc không tìm được chính xác thứ họ cần. Hãy lắng nghe những gì họ nói về trải nghiệm mua sắm của họ.

Hãy hỏi gia đình và bạn bè của bạn về những thứ họ muốn tìm mà không có sẵn tại địa phương. Nói chuyện với những người ở mọi lứa tuổi, tầng lớp xã hội... sẽ giúp bạn mở mang kiến thức xã hội. Bạn cũng có thể ghé thăm các nhóm cộng đồng, các trường học... để hiểu rõ hơn về thị trường.

Dưới đây là một số ví dụ những nhận xét có thể giúp bạn tìm kiếm ý tưởng kinh doanh:

- "Tôi không thể tìm được hộp cơm có chức năng hâm nóng thức ăn."
- "Các cửa hàng có rất ít mẫu nôi để chọn."
- "Không có dịch vụ chuyển hàng nào đáng tin cậy để tôi gửi quà cho bạn bè và người thân của tôi ở quê."
- "Không có hoạt động giải trí nào ở thị trấn này và những ngày cuối tuần thật là nhàm chán."
- "Tôi thực sự cần phải mua một số tài liệu hướng dẫn về marketing nhưng trong thị trấn không có nhà sách lớn."
- "Có rất nhiều rác trên đường phố. Cần có ai đó dọn dẹp đường."
- "Tôi không thể tìm được thợ sơn nhà tốt ở thị trấn này. Những người tôi đã thuê không cạo sạch tường trước khi sơn và sơn cả lên bụi bẩn."
- "Chỉ có một cửa hàng may trong thành phố nhưng người bán hàng quá thô lỗ. Cô ấy có vẻ không quan tâm đến việc giới thiệu quần áo cho khách hàng."
- "Bệnh viện địa phương không có cửa hàng thuốc gần đó. Tôi phải đi xe buýt đến cửa hàng gần nhất để lấy thuốc do bác sĩ kê toa."
- "Tôi không thích cách người bán hàng tạp hóa ở đây đối xử với nhân viên của mình, nhưng không có chỗ nào khác ở đây để tôi có thể mua những thứ mình cần."
- "Không có căng tin hoặc quán cà phê gần nhà máy và thật khó để có được một bữa ăn nhẹ hoặc một tách trà khi cần."
- "Cứ khi nào máy bị hỏng là không được phục vụ nhanh."
- "Phân bón trên thị trường quá đắt và không có phân hữu cơ thay thế."

Hoàn thành Bài tập 5 dưới đây và nghĩ đến các ý tưởng kinh doanh bạn có thể rút ra từ kinh nghiệm bạn liệt kê.



BÀI TẬP 5

Lưu ý: liệt kê kinh nghiệm của bạn khi là một khách hàng hoặc những gì người khác đã nói về kinh nghiệm của họ khi là khách hàng trong không gian dưới đây. Sau đó ghi lại ý tưởng kinh doanh có liên quan sẽ cung cấp cho khách hàng hàng hoá hoặc dịch vụ họ cần và muốn.

Kinh nghiệm bản thân	Ý tưởng kinh doanh
Kinh nghiệm của người khác	Ý tưởng kinh doanh
Nhận xét về những dịch vụ còn yếu kém	Ý tưởng kinh doanh
Những khó khăn gặp phải khi cố gắng hoàn thành công việc gì đó	Ý tưởng kinh doanh
Các vấn đề môi trường	Ý tưởng kinh doanh

Không có quán trà hoặc quầy bar yên tĩnh nơi phụ nữ có thể giao lưu với nhau!



Thêm những ý tưởng kinh doanh này vào danh sách ý tưởng của bạn (sử dụng mẫu ở trang 47). Cố gắng mô tả thật chi tiết từng ý tưởng dựa trên 5 tiêu chí sau:

- Doanh nghiệp của tôi sẽ đáp ứng nhu cầu gì?
- Tôi sẽ cung cấp hàng hóa, dịch vụ gì?
- Tôi sẽ bán cho ai?
- Tôi sẽ bán hàng hóa/dịch vụ như thế nào?
- Việc kinh doanh phụ thuộc và ảnh hưởng như thế nào đến môi trường?

5. Khảo sát khu vực kinh doanh tại địa phương

Một cách khác để khám phá ý tưởng kinh doanh là quan sát cộng đồng ở địa phương của bạn. Tìm hiểu xem loại doanh nghiệp nào đang hoạt động trên địa bàn và bạn có thể xác định lỗ hổng nào trên thị trường không.

Nếu bạn sống ở một ngôi làng hoặc thị trấn nhỏ, bạn có thể tìm hiểu tất cả các lĩnh vực kinh doanh trong vùng. Nếu không, bạn cần phải tập trung vào các lĩnh vực và loại hình kinh doanh mà bạn đã xác định trong Phần I của tài liệu hướng dẫn. Việc này sẽ dễ hơn nếu bạn cùng làm với đối tác kinh doanh hoặc bạn bè. Thăm khu công nghiệp gần nhất, chợ và trung tâm mua sắm trong khu vực của bạn.

Kinh nghiệm của chị Giang

Chị Giang đang cố gắng suy nghĩ về những ý tưởng kinh doanh. Chị thu thập thông tin về các doanh nghiệp hoạt động ở thị trấn nơi cô sống để có thể có được ý tưởng kinh doanh của mình. Chị Giang thích nấu ăn. Chị đã làm việc bán thời gian trong một tiệm bánh khi còn học ở trường cao đẳng. Chị cũng quan tâm đến trang trí nội thất và thời trang. Chị Giang thích gặp gỡ mọi người. Vì vậy, chị ấy thích mở dịch vụ hoặc kinh doanh bán lẻ liên quan đến nấu ăn, trang trí nội thất hoặc thời trang.



Chị Giang đã:

- Tham quan khu mua sắm địa phương nơi có rất nhiều nhà hàng cao cấp, cửa hàng quần áo và hàng gia dụng
- Đi dạo quanh chợ trung tâm địa phương nơi mọi người thường đi mua sắm đồ gỗ, hàng may mặc, đồ gia dụng và trang trí nội thất với mức giá hợp lý
- Đến khu chợ nơi có rất nhiều người bán sỉ thực phẩm và quần áo cũng như các sản phẩm gia dụng.
- Trao đổi với hiệp hội doanh nghiệp địa phương về các loại hình doanh nghiệp đã đăng ký và đọc các trang vàng quảng cáo các doanh nghiệp khác.

Chị Giang thích nấu ăn, trang trí nhà cửa và thời trang. Do đó, chị chuẩn bị một danh sách tất cả các doanh nghiệp liên quan đang hoạt động ở địa phương.

Liên quan tới ăn uống	Liên quan tới trang trí nội thất	Liên quan tới thời trang
<ul style="list-style-type: none"> - 5 cửa hàng bánh - 12 cửa hàng thực phẩm - 3 nhà hàng - 5 quán cà phê - 8 gian bán thức ăn đường phố - 6 cửa hàng bán đồ uống - 2 dịch vụ ăn uống cung cấp dịch vụ tại địa điểm của khách hàng 	<ul style="list-style-type: none"> - 1 nhà máy sản xuất đồ gỗ - 3 cửa hàng đồ gỗ - 1 cửa hàng đồ trang trí thủ công - 2 phòng trưng bày nhỏ - 4 cửa hàng đồ nội thất bán đèn, tranh, giấy dán tường, khung tranh, sản phẩm trang trí - 3 cửa hàng quà tặng 	<ul style="list-style-type: none"> - 12 thợ may - 5 cửa hàng quần áo nữ - 2 cửa hàng đồ bầu - 7 cửa hàng giày và túi xách - 4 cửa hàng quần áo trẻ em - 2 cửa hàng quần áo nam - 2 cửa hàng quần áo truyền thống

Chị Giang cũng đưa ra những nhận xét chung sau đây về thị trấn của mình:

- Phần lớn người dân địa phương không có nhiều tiền. Họ chủ yếu mua sắm ở các kiốt nhỏ và không có cửa hàng bán đồ sang trọng hoặc giải trí.
- Trồng trọt là hoạt động kinh tế chính trong vùng.
- Đây là một điểm du lịch địa phương và rất nhiều người từ các thị trấn lân cận đến thăm quan. Có rất nhiều khách sạn và quán bar nhỏ.
- Số lượng thanh niên ngày càng tăng. Có rất nhiều trường mẫu giáo.
- Đây rõ ràng là một thị trấn đang phát triển vì có một số nhà thầu xây dựng và cửa hàng cung cấp thiết bị xây dựng.
- Tình hình môi trường đang xấu đi. Các chủ doanh nghiệp cũng như cư dân địa phương không quan tâm đến vấn đề ô nhiễm. Có nhiều rác trên đường phố và các nhà máy địa phương đang gây ô nhiễm không khí.

Sau đó chị Giang lên danh sách các hoạt động kinh doanh không có trong thị trấn mà có thể là cơ hội kinh doanh tốt. Để đưa ra danh sách này, chị nghĩ về những thị trấn lân cận mà chị đã đến thăm và ghi nhận hàng hoá và dịch vụ có ở những thị trấn này nhưng không có ở chỗ của mình.

Liên quan tới ăn uống	Liên quan tới trang trí nội thất	Liên quan tới thời trang
<ul style="list-style-type: none">– Cửa hàng bữa ăn tươi cho trẻ sơ sinh– Lớp học nấu ăn cho du khách– Dịch vụ cơm hộp ăn trưa rẻ tiền cho văn phòng– Cửa hàng dành cho thiếu niên cung cấp đồ uống nhẹ, đồ uống có gas, sữa lắc, nước trái cây tươi và kem bên ngoài các trường đại học và trường học	<ul style="list-style-type: none">– Khung nghệ thuật và kệ làm theo đơn đặt hàng (dịch vụ)– Các sản phẩm lưu trữ gia đình tiện lợi (bán lẻ)– Trang trí nội thất làm bằng tay từ vật liệu tái chế (sản xuất)– Phòng trưng bày tranh ảnh trang trí nội thất có bán cà phê (dịch vụ)– Hoa nhựa / giấy để trang trí nhà cửa (bán lẻ)	<ul style="list-style-type: none">– May đo và bán sản phẩm thời trang– Cửa hàng quần áo cũ.– Lớp dạy may cơ bản cho thanh niên– Sản phẩm trang trí nội thất làm bằng tay từ quần áo tái chế

Bằng cách kết hợp mỗi ý tưởng với nhu cầu có thể có cho người dân ở thị trấn của mình, chị Giang có thể tập trung vào một vài ý tưởng, ví dụ như:

- Cửa hàng bữa ăn tươi cho trẻ sơ sinh
- Dịch vụ cơm hộp bữa trưa cho văn phòng
- Cửa hàng và quầy giải khát cho thanh thiếu niên
- Phòng trưng bày tranh ảnh trang trí nội thất có bán cà phê
- Cửa hàng bán hoa nhựa và giấy để trang trí nội thất
- Cửa hàng quần áo cũ
- Các đồ trang trí làm bằng tay từ quần áo tái chế

Chị Giang cũng tìm kiếm trên internet và đọc các ấn phẩm về kinh doanh để có thêm ý tưởng.



Tìm hiểu thêm về khám phá ý tưởng kinh doanh trong phần tiếp theo – Nghiên cứu môi trường.



BÀI TẬP 6

Thực hiện theo các bước dưới đây để thu thập thông tin về các doanh nghiệp đang hoạt động và các doanh nghiệp mới tiềm năng trong khu vực của bạn hoặc tại địa điểm bạn muốn bắt đầu kinh doanh.

1. Xem lại đánh giá ở trang 7 (Phần I, mục 2.3) cho lĩnh vực kinh doanh mà bạn quan tâm nhất.
2. Sử dụng mẫu dưới đây để viết các lựa chọn kinh doanh khác nhau có sẵn tại địa phương của bạn và nằm trong lĩnh vực quan tâm của bạn.

Lĩnh vực kinh doanh	Lĩnh vực kinh doanh	Lĩnh vực kinh doanh

3. Nghiên cứu danh sách và cố gắng trả lời những câu hỏi sau:
 - Lĩnh vực nào có nhiều đối thủ tiềm năng? Lĩnh vực nào chỉ có một vài đối thủ? Vì sao có rất nhiều doanh nghiệp cạnh tranh trong lĩnh vực này?
 - Danh sách của bạn cho bạn biết về thị trường tại địa bàn của bạn và cách mọi người chi tiêu. Viết ít nhất 5 quan sát về thị trường tại địa bàn của bạn.
4. Bạn có cơ hội cho một ý tưởng kinh doanh khác trong lĩnh vực mà bạn quan tâm không? Bạn có nghĩ rằng mình có cơ hội kinh doanh không?
 - Ghi vào bảng dưới đây một số hoạt động kinh doanh không tồn tại trong vùng của bạn.
 - Có thể kinh doanh trong vùng của bạn:

Lĩnh vực kinh doanh	Lĩnh vực kinh doanh	Lĩnh vực kinh doanh

Bạn cũng có thể chỉnh sửa danh sách này sau khi nghiên cứu phần tiếp theo: "Nghiên cứu môi trường".

6. Nghiên cứu môi trường

Bạn có thể vận dụng sáng tạo để tìm thêm ý tưởng kinh doanh trong khu vực của bạn. Hãy xem danh sách các doanh nghiệp địa phương đang hoạt động. Nếu danh sách đã có hầu hết các ngành nghề ở địa phương, bạn có thể tìm hiểu về các ngành công nghiệp hoặc các nhà cung cấp dịch vụ mà kinh tế địa phương đang dựa vào.

Thị trấn của chị Giang là một trung tâm nông nghiệp và phát triển dựa vào nông nghiệp. Thị trấn cung cấp dịch vụ cho nhiều làng nhỏ xung quanh. Tương tự, thị trấn của bạn có thể dựa vào khai thác mỏ, đánh cá, công nghiệp hoặc du lịch; hoặc có một số cơ sở giáo dục hoặc trường công sử dụng nhiều lao động trong khu vực của bạn.

Bạn hãy suy nghĩ về các ý tưởng kinh doanh bằng cách xem xét tất cả các nguồn lực và tổ chức trong khu vực của bạn. Ví dụ, hãy suy nghĩ về:

- Tài nguyên thiên nhiên
- Đặc điểm và kỹ năng của người dân địa phương
- Thay thế nhập khẩu
- Sản phẩm từ phế thải
- Ẩn phẩm
- Hỗ trợ và triển lãm thương mại

6.1. Nguồn lực tự nhiên

Hãy suy nghĩ về những gì đang có sẵn trong khu vực của bạn mà có thể sản xuất thành các sản phẩm hữu ích không gây tổn hại cho môi trường. Tài nguyên thiên nhiên bao gồm nguyên liệu từ đất đai, nông nghiệp, rừng, khoáng sản, nước, v.v...

Ví dụ: Có thể dùng đất sét trong vùng để làm gạch hoặc sử dụng cho các hoạt động kinh doanh khác như làm bát đĩa, cốc chén hoặc ngói.



Hãy suy nghĩ về cách sử dụng tài nguyên này bền vững. Nói cách khác, đảm bảo rằng ý tưởng kinh doanh của bạn sẽ không làm cạn kiệt nguồn tài nguyên thiên nhiên, và đó là nền tảng cho doanh nghiệp của bạn.

6.2. Đặc điểm và kỹ năng của người dân địa phương

Hãy tìm hiểu xem liệu người dân địa phương có đặc điểm hoặc kỹ năng đặc biệt phù hợp với doanh nghiệp:

- Ai là thợ thủ công, thợ may hay thợ mộc tốt hoặc những người có những kỹ năng cụ thể tạo ra những sản phẩm độc đáo không?
- Có sinh viên tốt nghiệp đang tìm những công việc mà bạn tuyển dụng không?
- Có y tá hay người trông trẻ, chăm sóc người cao tuổi hoặc người bệnh không?
- Cộng đồng của bạn có kết nối kỹ thuật số không?
- Cơ sở hạ tầng ở khu vực của bạn có phát triển tốt không?
- ...



6.3. Sản phẩm từ phế thải

Cơ hội kinh doanh cũng có thể đến từ việc sử dụng các vật liệu đã qua sử dụng. Hãy suy nghĩ về việc sử dụng phế thải để sản xuất các mặt hàng hữu ích và có thể bán được. Việc xác định các phế thải có thể tái chế được thông qua phân tích cách chúng bị loại bỏ. Chất thải do con người tạo ra có hại đến môi trường. Trong hầu hết các trường hợp, các công ty muốn hợp tác với những người có thể biến sản phẩm của họ thành các mặt hàng có giá trị và có thể bán được.

Thông thường trong những thứ chúng ta vứt đi đều có thứ nào đó có thể tái sử dụng. Tái chế có thể được thực hiện với các chất thải từ chế biến nông sản, rác sinh hoạt, máy móc và thiết bị đã qua sử dụng hoặc chất thải công nghiệp. Thức ăn bỏ đi có thể được sử dụng để làm phân hữu cơ hoặc thức ăn gia súc. Giấy, kính và nhôm bỏ đi có thể được tái chế. Hãy suy nghĩ về những thứ có thể làm ra từ những gì người khác nghĩ là rác thải.

Nhiều ngành công nghiệp thải loại các vật liệu hữu ích. Một công ty may có thể vứt bỏ những miếng vải vụn có thể được sử dụng để làm thứ khác. Các nhà máy sản xuất nhựa thường có vật liệu thải loại có thể dùng để cách nhiệt, nhồi gối hoặc một loại nhiên liệu mới.



6.4. Thay thế nhập khẩu

Bạn có thể nghĩ ra bất cứ thứ gì đang được nhập khẩu mà có thể được sản xuất tại địa phương không? Một số hàng nhập khẩu có thuế nhập khẩu cao nên giá bán cũng rất cao. Bạn có thể nghiên cứu khả năng mở một doanh nghiệp sản xuất những mặt hàng đang phải nhập khẩu ngay tại địa phương.



6.5. Các ấn phẩm

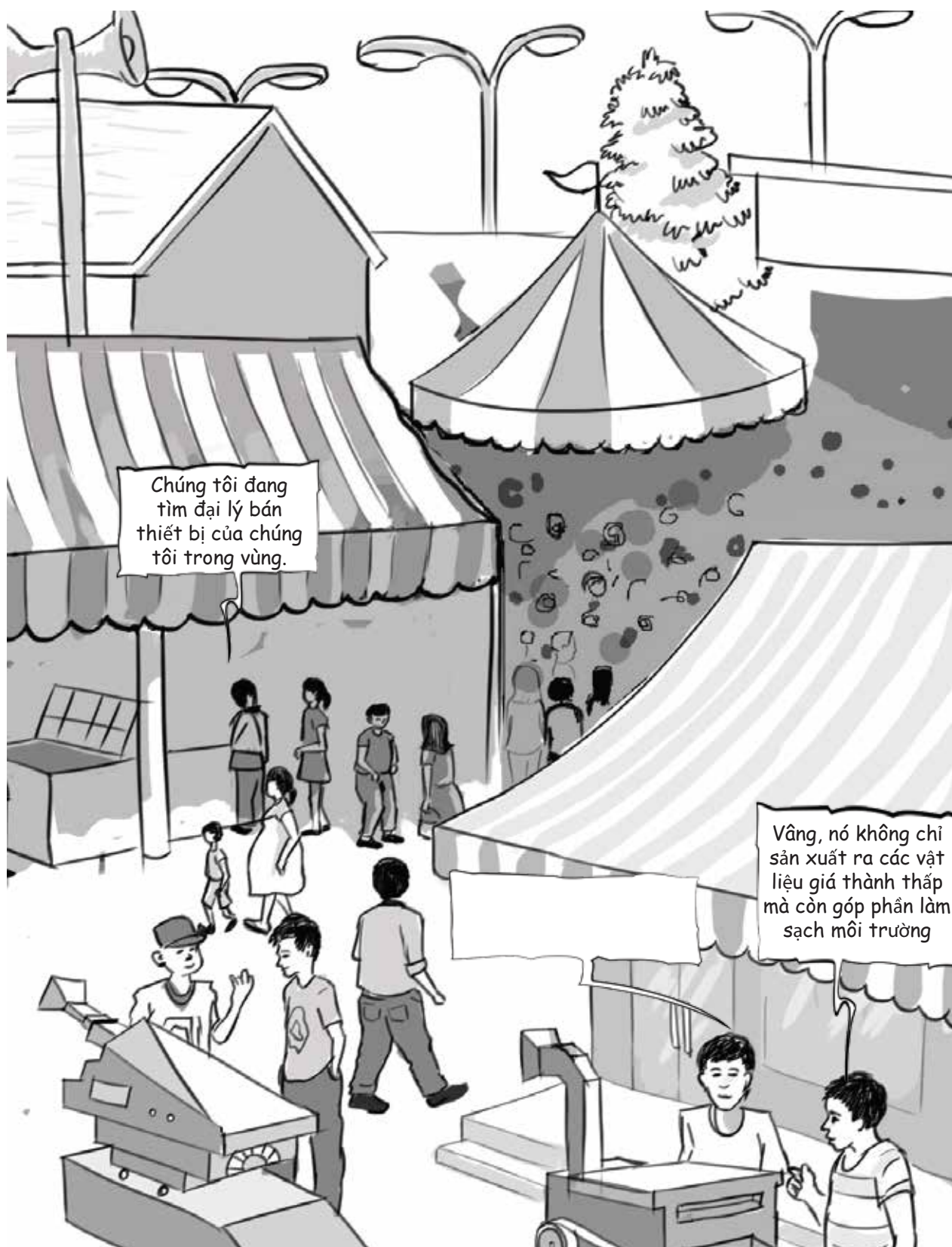
Các ấn phẩm từ internet và in ấn khác có thể giúp bạn tìm ra ý tưởng. Có rất nhiều trang web mà bạn có thể truy cập để tìm hiểu về ý tưởng kinh doanh hay nhượng quyền thương mại. Ngoài ra còn có các doanh nghiệp trên web mà bạn có thể tìm được nếu bạn có kết nối internet.

Báo chí là nguồn ý tưởng tuyệt vời. Chúng mô tả các loại hình doanh nghiệp mà bạn có thể bắt đầu hoặc sản phẩm mà bạn có thể cung cấp. Các quảng cáo cũng như các bài viết về xu hướng kinh doanh ở những nơi khác sẽ cung cấp cho bạn các ý tưởng.



6.4. Hội chợ và triển lãm

Nhiều đơn vị tổ chức các hội chợ thương mại hàng hoá hoặc dịch vụ khác nhau. Khi tham dự các hội chợ này bạn có thể tiếp cận một số ý tưởng kinh doanh mới mà bạn đã không nghĩ đến trước đây. Hãy chắc chắn tham dự bất kỳ hội chợ thương mại nào cho các lĩnh vực kinh doanh mà bạn quan tâm.





BÀI TẬP 7

Dành thời gian để tìm kiếm trong khu vực của bạn và ghi chép cho từng mục sau đây:

Tài nguyên thiên nhiên	Ý tưởng kinh doanh
Sản phẩm từ phế thải	Ý tưởng kinh doanh
Thay thế hàng nhập khẩu	Ý tưởng kinh doanh
Các ấn phẩm	Ý tưởng kinh doanh
Hội chợ và triển lãm	Ý tưởng kinh doanh

Thêm những ý tưởng kinh doanh này vào danh sách ý tưởng của bạn (sử dụng mẫu ở trang 47). Cố gắng mô tả chi tiết từng ý tưởng dựa trên 5 tiêu chí sau:

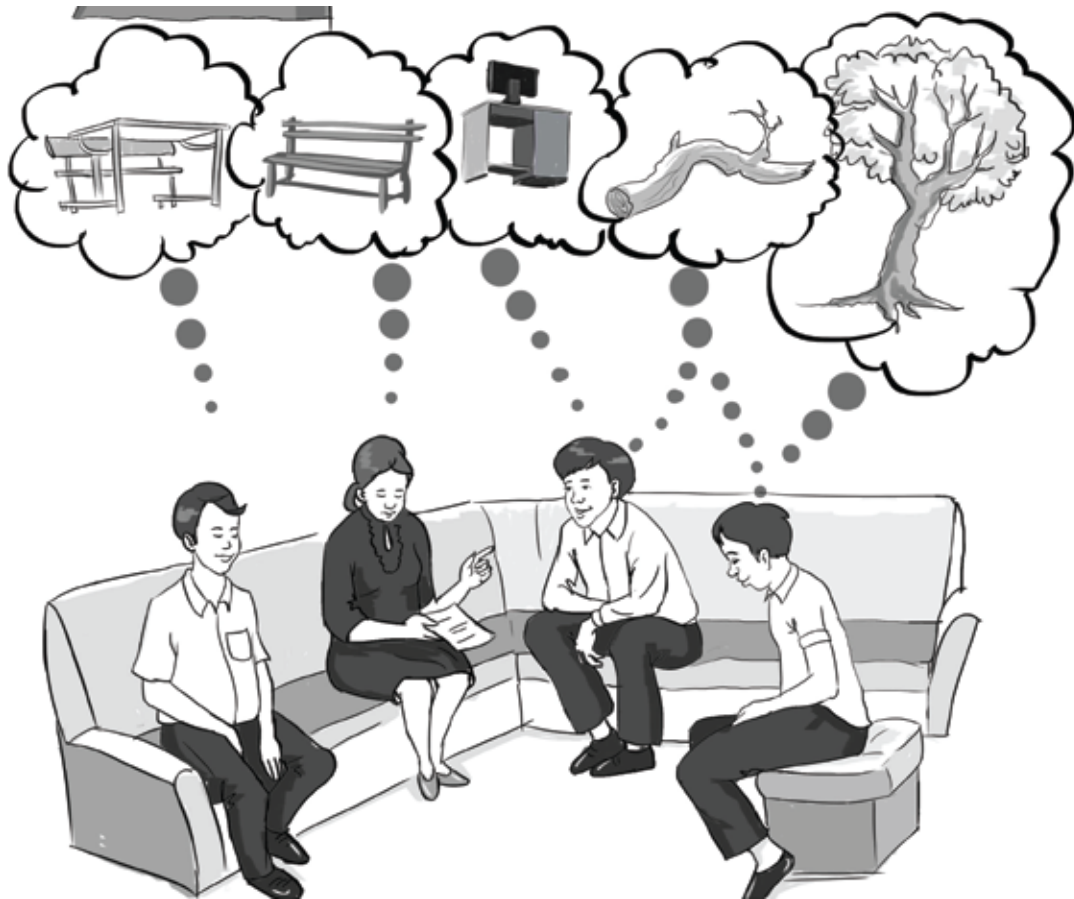
- Doanh nghiệp của bạn đáp ứng nhu cầu nào?
- Tôi sẽ cung cấp hàng hóa/dịch vụ gì?
- Tôi bán cho ai?
- Tôi bán hàng hóa/dịch vụ như thế nào?
- Doanh nghiệp của tôi phụ thuộc và tác động đến môi trường như thế nào?

7. Động não

Động não là cách bạn mở tâm trí và suy nghĩ về nhiều ý tưởng khác nhau. Bạn hãy bắt đầu với một từ hoặc một chủ đề và sau đó ghi lại tất cả mọi thứ liên quan đến chủ đề đó. Bạn hãy nghĩ thật lâu và viết ra những gì mà bạn nghĩ, ngay cả khi chúng có vẻ không liên quan hoặc đơn lẻ. Những ý tưởng hay có thể đến từ các khái niệm ban đầu có vẻ lạ.

Động não sẽ hiệu quả nhất khi làm việc nhóm. Hãy tập trung gia đình hoặc bạn bè của bạn lại và yêu cầu họ giúp đỡ bằng cách ghi lại những ý tưởng họ đưa ra khi họ nghe đến từ khóa hoặc chủ đề đó.

Chúng ta cùng xem ví dụ của anh Hiếu. Anh đã nhờ chị và hai người bạn của mình cùng nhau suy nghĩ để tìm ra ý tưởng kinh doanh. Anh đã làm nghề thợ mộc trong một xí nghiệp đồ gỗ trong một thời gian dài vì vậy họ bắt đầu bằng từ "gỗ". Ban đầu, họ không nghĩ ra nhiều ý tưởng kinh doanh liên quan đến gỗ. Nhưng ngay sau đó họ đã có rất nhiều lựa chọn.





Hãy động não.

1. Bắt đầu với một từ có liên quan đến một loại hình và lĩnh vực kinh doanh mà bạn quan tâm hoặc bạn biết và viết ra tất cả những ý tưởng mà bạn nghĩ ra. Tiếp tục cho đến khi bạn không thể nghĩ ra bất cứ điều gì khác.

2. Bây giờ quay trở lại và kiểm tra những từ bạn đã viết. Những từ này cho bạn ý tưởng về một doanh nghiệp mà bạn có thể khởi sự không?

Ngay cả khi bạn không thể tìm thấy bất kỳ ý tưởng nào bạn thích, bài tập này rất hữu ích để giúp bạn mở mang tâm trí của mình theo một cách suy nghĩ mới. Bây giờ hãy chọn một từ hay một chủ đề khác dựa trên kỹ năng, kinh nghiệm làm việc, học vấn hoặc sở thích của bạn và viết ra tất cả các sản phẩm liên quan đến từ đó trên một mảnh giấy mới.

Bạn càng thường xuyên suy nghĩ, bạn sẽ càng có nhiều ý tưởng kinh doanh khả thi.

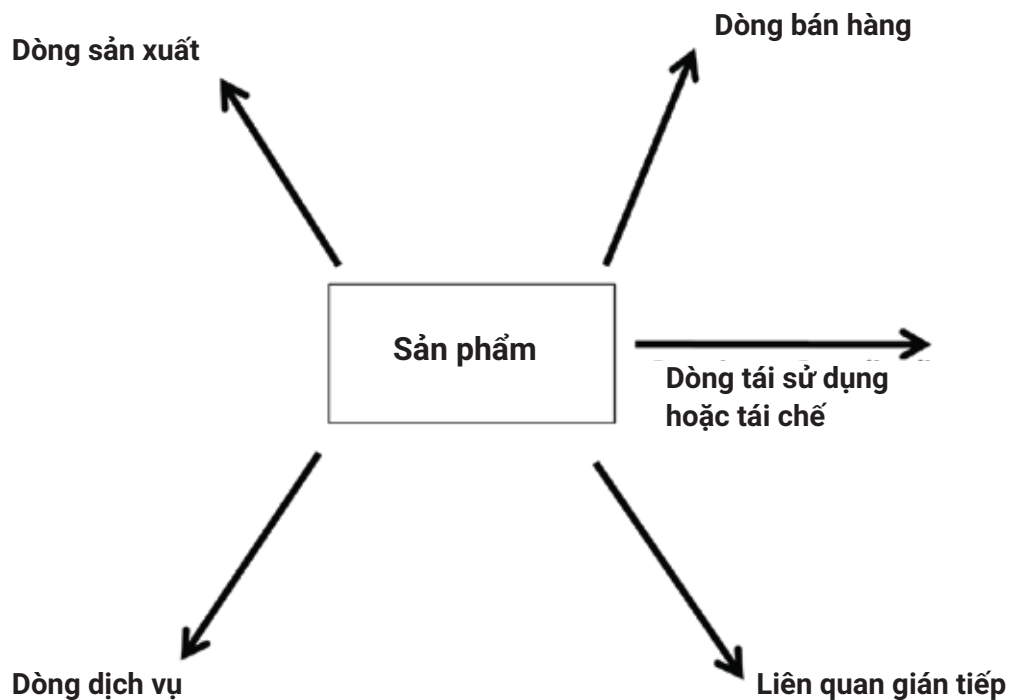
8. Động não theo cấu trúc

Động não theo cấu trúc là khi bạn nghĩ đến các quy trình khác nhau liên quan đến hoạt động của một doanh nghiệp cụ thể và hàng hoá / dịch vụ có thể được cung cấp liên quan đến các quy trình đó. Điều này khác với suy nghĩ về những thứ ngẫu nhiên liên quan đến lĩnh vực và loại hình kinh doanh cụ thể.

Cố gắng suy nghĩ về tất cả các doanh nghiệp có liên quan đến các khía cạnh khác nhau của một sản phẩm:

- Những doanh nghiệp tham gia vào sản xuất
- Những doanh nghiệp tham gia vào bán hàng
- Những doanh nghiệp tham gia vào tái chế hoặc tái sử dụng lại vật liệu
- Những doanh nghiệp gián tiếp liên quan
- Những doanh nghiệp tham gia vào dịch vụ

Điều này có thể mô tả như sau:



Bạn có thể nghĩ đến các quy trình khác nhau trong mỗi dòng. Bạn tiếp tục cho đến khi bạn đã hết ý tưởng. Một lần nữa, bất cứ điều gì nghĩ tới đều phải được viết ra. Quyết định sau nếu nó là đáng giá hoặc đúng. Chúng ta hãy lấy ví dụ về áo T-shirt (áo phông) bông:

Dòng sản xuất

- Mua bông
- Se chỉ bông
- Sản xuất vải
- Nhuộm
- Sản xuất áo T-shirt
- Kiểm tra chất lượng

Dòng bán hàng

- Cửa hàng bán T-shirt
- Gian hàng hội chợ
- Cung cấp áo T-shirts
- Cho trường học và công ty
- Bán thiết bị kiểm tra chất lượng

Dòng tái sử dụng hoặc tái chế

- Cửa hàng áo cũ
- Cung cấp vải vụn

Liên quan gián tiếp

- Thiết kế biểu ngữ, sử dụng thiết bị thiết kế
- Gối từ vải loại

Dòng dịch vụ

- Dịch vụ giặt là
- In hoặc thêu tên cá nhân trên áo

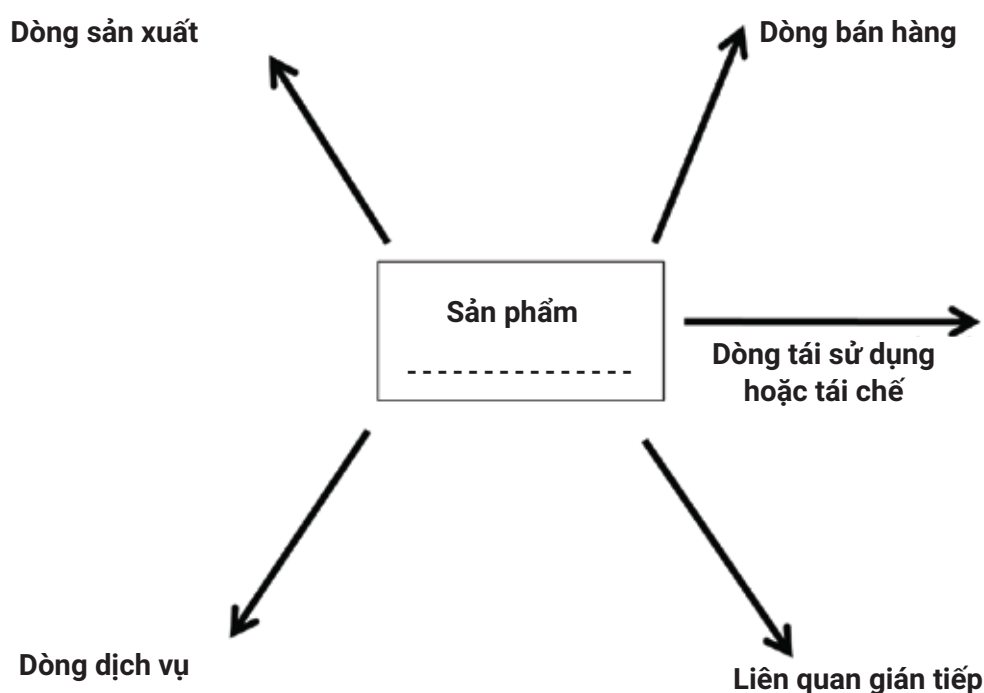


Bạn hãy thử một số hoạt động động não có cấu trúc.

Chọn một sản phẩm mà bạn biết. Sản phẩm đó có thể là xuất phát từ việc đào tạo, kinh nghiệm hoặc sở thích của bạn. Nó có thể là một ý tưởng bạn đã có cho doanh nghiệp của mình hoặc bạn có thể chọn một trong những sản phẩm bạn biết đến khi nói chuyện với các chủ doanh nghiệp thành công trong khu vực của bạn.

Sử dụng sơ đồ dưới đây. Viết sản phẩm và lĩnh vực kinh doanh có liên quan vào ô chính giữa.

Sau đó, bắt đầu động não cho từng dòng sản xuất, dòng bán hàng, tái sử dụng hoặc tái chế, dòng liên quan gián tiếp và dòng dịch vụ.



Bạn có thể làm bài tập này nhiều lần, mỗi lần áp dụng cho một sản phẩm khác nhau. Sử dụng một tờ giấy và sơ đồ mới cho mỗi sản phẩm.

Nếu bạn chưa có nhiều ý tưởng kinh doanh trên danh sách ý tưởng của bạn, hãy lặp lại tất cả các kỹ thuật bạn đã sử dụng cho đến thời điểm này sau khi bạn tìm hiểu thêm về thị trường và về các hoạt động kinh doanh.

Hãy nhớ rằng một doanh nghiệp thành công luôn dựa trên một ý tưởng kinh doanh tốt. Nếu bạn có một danh sách các ý tưởng, bạn sẽ có nhiều lựa chọn hơn để xem xét và có nhiều cơ hội để chọn một ý tưởng kinh doanh tốt. Cần dành thời gian và nỗ lực làm việc thực sự chăm chỉ để xác định những ý tưởng phù hợp.

9. Danh sách ý tưởng kinh doanh của bạn



BÀI TẬP 10

Bây giờ hãy xem xét tất cả các hoạt động bạn đã thực hiện trong phần này và điền vào danh sách ý tưởng dưới đây:

DANH SÁCH Ý TƯỞNG CỦA TÔI	
Ý tưởng	Mô tả



Ý TƯỞNG KINH DOANH TỐT NHẤT CHO BẠN

1. Sàng lọc danh sách ý tưởng kinh doanh của bạn



Sau khi làm tất cả những điều được mô tả trong Phần III, chị Giang đã đưa ra 17 ý tưởng kinh doanh. Tuy nhiên, khi xem xét năm tiêu chí sau đây, danh sách của chị đã được giảm xuống chỉ có sáu ý tưởng.

- Doanh nghiệp của bạn đáp ứng nhu cầu nào?
- Tôi sẽ cung cấp hàng hóa/dịch vụ gì?
- Tôi sẽ bán cho ai?
- Tôi bán hàng hóa/dịch vụ như thế nào?
- Doanh nghiệp của tôi phụ thuộc và tác động đến môi trường như thế nào?

Sáu ý tưởng trong danh sách rút gọn lại của chị bây giờ là những ý tưởng tốt nhất mà chị sẽ xem xét.

DANH SÁCH Ý TƯỞNG CỦA TÔI	
Các ý tưởng	Mô tả
Đèn năng lượng mặt trời và bộ sạc	<p>Doanh nghiệp của bạn đáp ứng nhu cầu nào? Cần chiếu sáng ở các khu vực có điện không ổn định, giá cao và thường bị cắt điện.</p> <p>Sản phẩm/dịch vụ gì? Đèn năng lượng mặt trời và bộ sạc. Có một tổ chức phi chính phủ hiện đang dạy cho người dân cách làm đèn năng lượng mặt trời và bộ sạc. Ngoài ra còn có một chương trình tài trợ cho các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm năng lượng mặt trời.</p> <p>Bán cho ai? Tất cả các gia đình và doanh nghiệp trong khu vực vì điện ở đây thường bị cắt.</p> <p>Bán như thế nào? Thông qua các cửa hàng dụng cụ.</p> <p>Môi trường bị tác động như thế nào? Đèn sử dụng năng lượng mặt trời là dạng năng lượng tái tạo. Bộ sạc bền nên dùng được lâu dài và không cần phải thay thường xuyên. Việc sạc các bộ sạc có các hóa chất độc hại bên trong sẽ được thực hiện theo cách không gây ô nhiễm môi trường hoặc không ngấm vào nguồn nước.</p>

Dịch vụ cung cấp bữa trưa cho văn phòng	<p>Doanh nghiệp của bạn đáp ứng nhu cầu nào? Những nhân viên văn phòng cần bữa trưa với thực phẩm tươi và giá cả hợp lý. Không ai trong thị trấn làm điều này.</p> <p>Sản phẩm/dịch vụ gì? Giao cơm hộp ăn trưa. Tôi biết nấu ăn và tôi thích công việc này. Không cần nhiều tiền để bắt đầu.</p> <p>Bán cho ai? Nhân viên văn phòng ở trung tâm thành phố.</p> <p>Bán như thế nào? Bằng cách cung cấp số điện thoại để mọi người gọi vào buổi sáng và đặt một trong bốn thực đơn cơm hộp có sẵn hàng ngày.</p> <p>Môi trường bị tác động như thế nào? Các hộp xốp đựng cơm dùng một lần rất khó để loại bỏ và không thân thiện với môi trường. Giấy tốt hơn nhưng lại làm từ gỗ, gây ảnh hưởng tới rừng. Tôi thích sử dụng các hộp đựng có thể tái sử dụng nhưng sẽ hơi khó khăn để thu thập lại hàng ngày.</p>
Doanh nghiệp sản xuất gạch	<p>Doanh nghiệp của bạn đáp ứng nhu cầu nào? Rất nhiều người trong thị trấn đang xây nhà và cần gạch. Không có doanh nghiệp sản xuất gạch trong thị trấn, vì vậy tất cả các cửa hàng bán lẻ mua gạch từ một nhà máy sản xuất gạch ở khu vực khác.</p> <p>Sản phẩm/dịch vụ gì? Gạch. Đất sét ở địa phương phù hợp để sản xuất gạch ngói, dôi dào và rẻ tiền. Tôi không biết cách làm gạch nhưng chúng rất đẹp và tôi thích học cách làm. Thiết bị khá đắt tiền.</p> <p>Bán cho ai? Các cửa hàng bán lẻ trong khu vực đang mua gạch từ các nhà máy ở các địa phương khác. Nhưng vấn đề là tôi không chắc có bao nhiêu khách hàng hoặc liệu tôi có thể làm gạch có chất lượng cao như của các nhà máy không.</p> <p>Bán như thế nào? Thông qua các nhà bán lẻ vật liệu xây dựng trong khu vực.</p> <p>Môi trường bị tác động như thế nào? Làm gạch ốp lát không gây hại cho môi trường.</p>
Cửa hàng quần áo cũ	<p>Doanh nghiệp của bạn đáp ứng nhu cầu nào? Có rất nhiều người muốn quần áo đẹp nhưng không có khả năng mua quần áo mới.</p> <p>Sản phẩm/dịch vụ gì? Cửa hàng quần áo cũ. Không có cửa hàng nào tương tự trong thành phố. Tôi sẽ cẩn thận mua quần áo thời trang đã qua sử dụng và bán nó ở mức giá thấp hơn giá tại các cửa hàng quần áo địa phương. Tôi đã từng làm việc trong một cửa hàng quần áo. Tôi có con mắt về thời trang và tôi biết làm thế nào để nhận ra quần áo chất lượng tốt. Tôi thực sự thích mở một cửa hàng, gặp gỡ mọi người và bán quần áo thời trang.</p> <p>Bán cho ai? Các gia đình có thu nhập thấp và sinh viên có ít tiền.</p> <p>Bán như thế nào? Tôi sẽ thuê một khu mua sắm ở trung tâm thành phố. Tôi cần phải tìm hiểu chi phí thuê bao nhiêu.</p> <p>Môi trường bị tác động như thế nào? Đây là một doanh nghiệp bán quần áo cũ nên sẽ tốt cho môi trường. Việc kinh doanh của tôi dựa vào một nguồn cung quần áo cũ đáng tin cậy.</p>

<p>Trung tâm chăm sóc sức khỏe tại nhà</p>	<p>Doanh nghiệp của bạn đáp ứng nhu cầu nào? Có nhu cầu chăm sóc y tế tại gia đình vì các bệnh viện địa phương rất đông và không cung cấp dịch vụ chăm sóc nội trú cho bệnh nhân bị bệnh nan y. Không có doanh nghiệp như thế này ở thị trấn này. Cộng đồng thực sự cần loại dịch vụ này vì rất nhiều người phải làm việc và không có thời gian để chăm sóc người thân bị bệnh của họ.</p> <p>Sản phẩm/dịch vụ gì? Một dịch vụ chăm sóc tại nhà. Tôi thường chăm sóc người bệnh. Ngoài ra, em gái của tôi là một y tá và cô ấy có thể giúp tôi. Tôi có thể tham gia vào chương trình viện trợ y tế hoặc làm việc với một tổ chức phi chính phủ tìm nguồn tài trợ để chăm sóc cho những người không thể trả tiền cho dịch vụ. Nhiều phụ nữ trong cộng đồng của tôi có thể làm việc để cung cấp dịch vụ này. Tôi sẽ thích công việc này vì tôi muốn giúp đỡ những người khác.</p> <p>Bán cho ai? Gia đình có người già và/ hoặc người ốm</p> <p>Bán như thế nào? Tôi sẽ mở một văn phòng và quảng cáo dịch vụ của tôi trên các tờ báo địa phương, trên Internet và thông qua các bác sĩ và bệnh viện địa phương.</p> <p>Môi trường bị tác động như thế nào? Cộng đồng sẽ hoan nghênh dịch vụ này vì nó là một hoạt động đạo đức giúp người cần.</p>
<p>Thu gom rác thải</p>	<p>Doanh nghiệp của bạn đáp ứng nhu cầu nào? Nhiều người phàn nàn rằng họ không biết đổ rác ở đâu và chính quyền thành phố không cung cấp dịch vụ thu gom rác thường xuyên. Không có một bãi rác chung để mọi người có thể xử lý rác của họ</p> <p>Sản phẩm/dịch vụ gì? Một dịch vụ thu gom rác. Bên cạnh việc cung cấp dịch vụ cần thiết và thu tiền phí dịch vụ này, tôi có thêm thu nhập từ các sản phẩm tái chế như nhựa, kim loại, giấy và vải. Có lẽ chính quyền thành phố sẽ ký hợp đồng với tôi. Có một người bạn đã từng làm việc trong bộ phận chịu trách nhiệm thu gom rác nên anh ấy có thể tư vấn cho tôi.</p> <p>Bán cho ai? Tôi cung cấp dịch vụ vì cộng đồng, do đó có rất nhiều khách hàng sẵn sàng trả tiền để thoát khỏi rác thải. Ngay khi tôi có địa điểm chôn lấp và mua các xe tải để thu gom rác, tôi sẽ lập tài khoản cho các gia đình và doanh nghiệp trong khu vực, đồng thời kết nối với công ty tái chế rác thải để mua các vật liệu tái chế từ phía tôi..</p> <p>Bán như thế nào? Thu gom trực tiếp. Cần có vốn khởi đầu cho xe cộ và tài xế. Tuy nhiên, có một chiếc xe đẩy mà tổ chức phi chính phủ bảo vệ môi trường địa phương đang xúc tiến có thể được sử dụng để thu gom rác thải gia đình. Tôi cũng có thể bắt đầu ở quy mô nhỏ bằng cách sử dụng xe đẩy và làm việc với một nhóm thiếu niên thất nghiệp trong khu vực để bắt đầu cung cấp dịch vụ và sau đó mở rộng kinh doanh khi có tiền để mua xe tải thu gom rác.</p> <p>Môi trường bị tác động như thế nào? Dịch vụ này giúp làm sạch môi trường</p>

Bạn có thể đã có danh sách ý tưởng của riêng bạn. Mặc dù mỗi ý tưởng kinh doanh của bạn đã được mô tả nhưng có thể vẫn còn rất nhiều điều bạn không biết về các hoạt động kinh doanh trong danh sách. Những câu hỏi dưới đây sẽ giúp bạn tiếp tục nhận được nhiều thông tin hơn và tạo ra một danh sách ngắn hơn với ba ý tưởng hay nhất.

Cố gắng trả lời những câu hỏi này cho từng ý tưởng:

NHU CẦU

- Bạn muốn đáp ứng nhu cầu nào của khách hàng?
- Sản phẩm hay dịch vụ của bạn đáp ứng nhu cầu nào của khách hàng?

CÁI GÌ

- Khách hàng muốn hàng hóa/dịch vụ nào?
- Khách hàng muốn chất lượng sản phẩm thế nào?
- Bạn có thông tin gì về hàng hóa/dịch vụ liên quan đến việc kinh doanh này?
- Doanh nghiệp của bạn có tác động gì tích cực hay tiêu cực lên cộng đồng và môi trường tự nhiên?

AI

- Ai sẽ là khách hàng cho công việc kinh doanh cụ thể này của bạn? Sẽ có đủ số khách hàng để doanh nghiệp của bạn có lãi không?
- Ai là đối thủ cạnh tranh của bạn và điểm mạnh, điểm yếu của họ là gì?

NHƯ THẾ NÀO

- Làm thế nào để bạn có thể cung cấp chất lượng hàng hoá và dịch vụ đáp ứng nhu cầu khách hàng?
- Bạn biết gì về chất lượng hàng hoá và dịch vụ mà khách hàng của bạn muốn?
- Làm thế nào vận hành loại hình kinh doanh này phù hợp với đặc điểm, kỹ năng và hoàn cảnh cá nhân của bạn?
- Làm thế nào để bạn biết rằng có nhu cầu về lĩnh vực kinh doanh này trong khu vực của bạn?
- Bạn nghĩ thế nào về tương lai của hoạt động kinh doanh này trong mười năm tới?

NHỮNG CÂU HỎI QUAN TRỌNG KHÁC CẦN XEM XÉT

Bạn có thể lấy lời khuyên và thông tin về lĩnh vực kinh doanh này ở đâu?

- Đây có phải là doanh nghiệp duy nhất của loại hình này trong khu vực của bạn?
- Nếu có những doanh nghiệp tương tự khác, làm thế nào bạn sẽ có thể cạnh tranh được với họ?
- Lợi thế cạnh tranh của bạn là gì? (Ví dụ: bạn cung cấp dịch vụ và hàng hoá hiệu quả hơn mà cuối cùng sẽ thay thế những sản phẩm hiện có vào lúc này? Liệu doanh nghiệp của bạn có thể đạt được tốc độ tăng trưởng cao hơn các doanh nghiệp hiện tại nhờ lợi thế?)

- Tại sao bạn nghĩ rằng việc kinh doanh này sẽ khả thi? Doanh nghiệp này có cần thiết bị, nhà xưởng hoặc nhân viên có trình độ không? Bạn có nghĩ rằng bạn sẽ có tiền để lo cho những điều này không?
- Bạn sẽ có nguồn lực từ đâu để bắt đầu kinh doanh?
- Mô hình kinh doanh của bạn có thể tiết kiệm tiền bằng cách giảm, tái sử dụng hoặc tái chế không?

Để trả lời các câu hỏi này một cách khách quan, bạn cần biết thêm thông tin bằng cách thực hiện nghiên cứu thực địa

2. Nghiên cứu thực địa

Bằng cách nói chuyện với khách hàng tiềm năng hoặc các nhà cung cấp và các doanh nghiệp, bạn có thể thu thập thông tin hữu ích về các yếu tố ảnh hưởng đến ý tưởng kinh doanh của bạn. Bạn có thể thảo luận không chính thức và quan sát hoặc bạn có thể sắp xếp các cuộc thăm viếng và phỏng vấn chính thức hơn. Các cuộc thăm viếng sẽ mất thời gian và công sức, nhưng bằng cách nghiên cứu thực địa, bạn đã bắt đầu hành động giống như một doanh nhân thành công. Các địa chỉ liên hệ bạn có được từ những chuyến thăm này cũng sẽ hữu ích khi bạn bắt đầu kinh doanh.

2.1. Thực hiện phỏng vấn

Thu thập thông tin về hoạt động kinh doanh dự kiến mang lại cho bạn cơ hội để quảng bá ý tưởng kinh doanh của mình và tự giới thiệu mình như là một doanh nhân tiềm năng. Mô tả ý tưởng của bạn một cách tích cực và giải thích tại sao bạn nghĩ đó sẽ là điều khách hàng muốn. Giới thiệu ý tưởng của bạn sẽ đóng góp tích cực cho sự phát triển của cộng đồng như thế nào. Sử dụng các câu hỏi mở như "ai", "cái gì", "tại sao", "ở đâu", "khi nào", "làm thế nào" để có thêm thông tin. Hãy để cuộc trò chuyện diễn ra tự nhiên.

2.2. Thảo luận với ai?

Bạn cần trao đổi với bốn nhóm người quan trọng dưới đây:

- **Khách hàng tiềm năng:** Quan điểm của họ rất quan trọng đối với sự hiểu biết của bạn về việc liệu sản phẩm dự kiến có quan trọng đối với họ hay không và liệu bạn có cần sửa đổi ý tưởng để đáp ứng nhu cầu của họ không.
- **Các đối thủ cạnh tranh, các nhà cung cấp:** Quan điểm của họ sẽ cho thấy những thách thức của cạnh tranh mà bạn sẽ phải đối mặt cũng như các vấn đề khác liên quan đến tiềm năng kinh doanh của bạn.
- **Các tổ chức tài chính:** Tìm hiểu các điều kiện về cho vay để xác định liệu việc vay vốn của một doanh nghiệp mới có thể thực hiện được hay không.
- **Các chuyên gia và người hiểu biết thông tin:** Đây là những người sẽ biết rõ về loại hình và lĩnh vực kinh doanh bạn muốn tham gia và / hoặc về khách hàng tiềm năng của bạn. Quan điểm của họ sẽ cho bạn nhiều thông tin và cũng có thể cung cấp cho bạn một cái nhìn sâu hơn về tính khả thi của ý tưởng kinh doanh của bạn.



BÀI TẬP 11

Đối với mỗi ý tưởng kinh doanh, hãy lập kế hoạch để có thêm thông tin thông qua nghiên cứu hiện trường bằng cách điền vào mẫu dưới đây:

Ý tưởng kinh doanh:	
Tôi cần tìm thông tin gì?	
Tôi sẽ nói chuyện với ai?	Đặt câu hỏi gì?
1.....	
2.....	
3.....	
4.....	

Sau khi có được nhiều thông tin hơn cho mỗi ý tưởng kinh doanh, bạn sẽ thấy lý do tại sao một số ý tưởng mạnh hơn các ý tưởng khác. Ví dụ, khách hàng tiềm năng có thể đón nhận ý tưởng và có ít cạnh tranh trên thị trường, nhưng có thể cần một khoản đầu tư vốn ban đầu rất lớn. Mặt khác, một ý tưởng kinh doanh khá phổ biến với khách hàng tiềm năng, nhưng lại có sự cạnh tranh và vốn đầu tư ban đầu ít hơn. Do đó, ý tưởng thứ hai có thể khả thi hơn nếu bạn không có một khoản tiền lớn.

Ghi lại ba ý tưởng đáp ứng được tất cả các tiêu chí và sẽ mang lại tiềm năng tốt nhất. Sau khi bạn đã giảm danh sách các ý tưởng kinh doanh của mình thành ba ý tưởng phù hợp nhất, bước tiếp theo là sử dụng công cụ phân tích SWOT để chọn ý tưởng tốt nhất trong ba ý tưởng đó.

3. Phân tích SWOT

Phân tích SWOT là phương pháp phù hợp nhất mà mọi người thường sử dụng để quyết định ý tưởng kinh doanh. Nó giúp bạn tập trung vào các vấn đề và lợi thế tiềm năng của mỗi ý tưởng.

SWOT là viết tắt:

S	Điểm mạnh
W	Điểm yếu
O	Cơ hội
T	Thách thức

3.1. Môi trường bên trong doanh nghiệp

Để phân tích những điểm mạnh và điểm yếu của ý tưởng kinh doanh của bạn, hãy đánh giá xem doanh nghiệp sẽ tốt ở những điểm nào và những bất lợi tiềm ẩn hay những vấn đề có thể xảy ra là gì.

Điểm mạnh là những khía cạnh tích cực cụ thể mang lại cho doanh nghiệp của bạn lợi thế hơn so với các doanh nghiệp tương tự và các đối thủ cạnh tranh. Có thể bạn đề xuất bán một sản phẩm có chất lượng tốt hơn hoặc bạn có một vị trí dễ tiếp cận hơn đối với khách hàng của bạn. Sẽ luôn có nhu cầu đối với các sản phẩm mới – do vậy bạn có thể có cách giải quyết mới các vấn đề cũ hoặc cách giải quyết hiệu quả hơn so với các sản phẩm khác. Hàng hóa hay dịch vụ của bạn có thể lợi thế hơn khi có giấy chứng nhận An toàn thực phẩm hay Sản phẩm hữu cơ. Khách hàng có xu hướng trả giá cao hơn cho các sản phẩm có được các chứng nhận này.

Điểm yếu là những việc mà doanh nghiệp của bạn không làm được như các doanh nghiệp khác. Có lẽ mức giá của bạn sẽ cao hơn bởi vì doanh nghiệp của bạn xa nguồn cung cấp nguyên vật liệu cần thiết cho sản xuất và bạn sẽ phải trả nhiều tiền vận chuyển hơn hoặc bạn không thể đáp ứng các tiêu chuẩn cạnh tranh về chất lượng.

3.2. Môi trường bên ngoài doanh nghiệp

Để phân tích các cơ hội và thách thức của doanh nghiệp bạn, hãy nhìn vào môi trường bên ngoài. Những khía cạnh nào của môi trường sẽ có lợi cho doanh nghiệp và những khía cạnh nào sẽ ảnh hưởng tiêu cực tới hoạt động kinh doanh?

Cơ hội là những xu hướng đang diễn ra và có lợi cho doanh nghiệp của bạn. Ví dụ như nhu cầu của khách du lịch về sản phẩm mà bạn định làm đang tăng. Cũng có thể là những quy định mới do chính phủ ban hành để thúc đẩy kinh tế xanh và các doanh nghiệp xã hội sẽ dẫn đến nhu cầu về loại sản phẩm mà bạn sẽ cung cấp tăng lên.

Thách thức là những sự kiện ảnh hưởng tiêu cực đến doanh nghiệp của bạn. Ví dụ, ý tưởng kinh doanh đơn giản đến mức những người khác có thể bắt đầu hoạt động kinh doanh tương tự trong khu vực của bạn và giảm thị phần của bạn. Cũng có thể quy định của luật pháp ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của bạn, chẳng hạn như hạn chế nhập khẩu một số sản phẩm nhất định.

Một khi bạn đã xác định được SWOT của mình, hãy thử kết hợp Điểm mạnh và Cơ hội của bạn để chắc chắn liệu chúng có đem lại lợi ích cho doanh nghiệp của bạn hay không. Ví dụ: nếu mọi người đang tìm kiếm một dịch vụ phù hợp với sản phẩm của bạn (Cơ hội) và bạn có định hướng dịch vụ và quan tâm đến chi tiết (Điểm mạnh), bạn có thể đang tạo ra lợi thế lớn cho doanh nghiệp của mình.

Bạn cũng có thể kết hợp Điểm yếu và Thách thức để xác định xem bạn có thể cải thiện điểm yếu của mình để đối phó với các mối đe dọa không. Mặt khác, nếu đây là trở ngại lớn cho việc tìm kiếm lợi nhuận thì bạn có thể xem xét từ bỏ ý tưởng kinh doanh đó.

Dựa trên các thông tin thu được từ nghiên cứu thực địa của mình, Giang đã chọn ra ba ý tưởng phù hợp nhất:

- Trung tâm chăm sóc tại gia
- Dịch vụ cơm hộp bữa trưa cho văn phòng
- Cửa hàng quần áo cũ

Bảng sau đây cho thấy cách chị Giang phân tích SWOT cho một trong những hoạt động kinh doanh được đề xuất: Cửa hàng bán quần áo cũ cho người dân trong cộng đồng địa phương.

PHÂN TÍCH SWOT	
Ý tưởng kinh doanh: Cửa hàng quần áo cũ	
ĐIỂM MẠNH <ul style="list-style-type: none"> Tôi có kinh nghiệm làm việc trong các cửa hàng quần áo. Tôi yêu thời trang. Tôi có thể phân biệt quần áo chất lượng tốt. Tôi thích gặp gỡ mọi người. Tôi biết cách trưng bày hấp dẫn. 	ĐIỂM YẾU <ul style="list-style-type: none"> Tôi không có địa điểm sẵn có cho công việc kinh doanh (tôi phải thuê một cửa hàng). Tôi không có nhiều nguồn quần áo cũ rẻ. Tôi không có kinh nghiệm quản lý nhân viên. Tôi không có kinh nghiệm kiểm soát hàng tồn kho.
CƠ HỘI <ul style="list-style-type: none"> Không có cửa hàng cũ nào khác trong thị trấn. Quần áo mới đắt tiền và không có nhiều thiết kế đẹp. Có một lượng khách hàng lớn là các sinh viên và tầng lớp cận trung lưu. Đa số người dân địa phương không có nhiều tiền để tiêu trong một lần. Mọi người có xu hướng tiết kiệm tiền cho quần áo khi họ không dư tiền. Xu hướng tái chế thân thiện với môi trường. 	THÁCH THỨC
<p>Thuận lợi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Có một lượng khách hàng lớn là các sinh viên và tầng lớp cận trung lưu. Mọi người không muốn chi tiêu nhiều tiền cho quần áo, nhưng họ vẫn mong muốn quần áo chất lượng tốt và đẹp. Tôi có khả năng lựa chọn quần áo cũ đáp ứng các yêu cầu này. Tôi rất giỏi về thời trang và trang trí, vì vậy tôi có thể làm cho cửa hàng trông hấp dẫn với quần áo thời trang. Mọi người sẽ vui vẻ tìm được quần áo độc đáo với giá cả hợp lý. Ngành kinh doanh phù hợp với xu hướng tái chế thân thiện với môi trường. <p>Trở ngại:</p> <ul style="list-style-type: none"> Nếu không có nhiều nguồn quần áo cũ, tôi rất khó chọn quần áo tốt nhất cho cửa hàng của mình. Tôi phải tìm nhiều nguồn quần áo cũ hơn từ các thành phố lớn và nghĩ đến việc nhờ bạn bè của tôi thu thập quần áo cũ từ mạng lưới bạn bè, người thân và đồng nghiệp. Tất cả các chi phí đang tăng lên, vì vậy tôi có thể không kiếm được nhiều lợi nhuận nếu tôi không cẩn thận. Tôi phải kiểm soát tồn kho và định giá quần áo, làm sao để lợi nhuận đủ trang trải cho chi phí gia tăng. Tôi phải đăng ký khóa học kiểm soát tồn kho hoặc nhờ một người bạn biết về kiểm soát tồn kho dạy tôi. Tôi phải luôn luôn cải thiện hàng hóa và dịch vụ của tôi để đảm bảo dẫn đầu trong cuộc cạnh tranh. 	

Chị Giang cũng thực hiện phân tích SWOT cho mỗi ý tưởng kinh doanh khác và so sánh tất cả những lợi thế và bất lợi của ba ý tưởng

Cửa hàng quần áo cũ	Dịch vụ cơm hộp trưa cho văn phòng	Trung tâm chăm sóc tại gia
<p>Thuận lợi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Có một lượng khách hàng lớn là sinh viên và tầng lớp cận trung lưu với xu hướng mua sắm ngày càng tăng các mặt hàng ít tốn kém. Tuy nhiên, họ vẫn muốn quần áo thời trang, chất lượng. Tôi có khả năng lựa chọn quần áo cũ đáp ứng các yêu cầu này. Tôi rất giỏi về thời trang và trang trí, vì vậy tôi có thể trang trí cho cửa hàng trông hấp dẫn với những bộ quần áo thời trang. Mọi người sẽ vui khi tìm thấy quần áo chất lượng với giá cả hợp lý. Ngành kinh doanh phù hợp với xu hướng tái chế thân thiện với môi trường 	<p>Thuận lợi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Các nhân viên văn phòng có rất ít thời gian để ăn trưa trước khi họ vào làm. Ngoài ra, rất ít nơi làm việc có căng tin tốt. Sẽ có một nhu cầu lớn cho việc kinh doanh của tôi. Tôi nấu ăn ngon. Tôi sẽ cung cấp bữa ăn trưa với các lựa chọn khác nhau mỗi ngày. Ngay cả khi cạnh tranh tăng lên, tôi không nên để mất khách hàng. Mọi người luôn muốn có sản phẩm chất lượng tốt với giá cả hợp lý. Giá của tôi sẽ cạnh tranh bởi vì tôi không phải thuê cửa hàng. Tôi cũng có một số người thân có thể cung cấp thực phẩm tươi với giá hợp lý. 	<p>Thuận lợi:</p> <ul style="list-style-type: none"> Nhu cầu dịch vụ này đã tăng đáng kể do tuổi thọ tăng lên và số người lớn tuổi đang tăng lên, nhiều người trong số họ cần chăm sóc y tế liên tục. Tôi có một mạng lưới các bà nội trợ tốt muốn kiếm thêm tiền. Em gái tôi và tôi có thể huấn luyện những phụ nữ này chăm sóc cơ bản cho người bệnh và người cao tuổi. Mọi người đang quan tâm đến việc tìm người chăm sóc đáng tin cậy cho những người thân yêu khi họ không ở nhà hoặc đi làm. Tôi biết những phụ nữ và họ hàng của họ, vì vậy tôi có thể bảo đảm cho họ.
<p>Trở ngại:</p> <ul style="list-style-type: none"> Nếu không có nhiều nguồn quần áo cũ, sẽ rất khó để chọn những bộ quần áo tốt nhất cho cửa hàng của tôi. Tôi phải có nguồn quần áo cũ nhiều hơn từ các thành phố lớn và suy nghĩ về việc nhờ bạn bè của tôi thu thập quần áo cũ từ mạng lưới bạn bè, người thân và đồng nghiệp. Tất cả các chi phí đều tăng, vì vậy tôi không thể kiếm được nhiều lợi nhuận nếu tôi không cẩn thận. Tôi phải kiểm soát tồn kho và định giá quần áo để đủ lợi nhuận trang trải cho chi phí gia tăng. Tôi phải đăng ký khóa đào tạo kiểm soát tồn kho hoặc hỏi một người bạn biết về kiểm soát tồn kho để dạy tôi. Tôi phải luôn luôn cải thiện dịch vụ để dẫn đầu cuộc cạnh tranh. 	<p>Trở ngại:</p> <ul style="list-style-type: none"> Việc kinh doanh này cần đến một số nhân viên nhưng tôi không có kinh nghiệm quản lý nhân viên. Tôi phải tìm hiểu về hoạt động vận hành và quản lý nhân sự. Có thể có những người sao chép ý tưởng kinh doanh của tôi, đặc biệt là những người có quầy hàng ăn uống gần khu văn phòng. Họ có thể mất ít thời gian hơn để chuyển cơm đến văn phòng. Họ cũng có nhiều kinh nghiệm. 	<p>Trở ngại:</p> <ul style="list-style-type: none"> Có thể có những nguy cơ nghiêm trọng liên quan đến sức khỏe của bệnh nhân. Nhân viên của tôi chỉ có thể xử lý các trường hợp đơn giản. Tôi cần phải tạo ra một quy trình SOS và ghi rõ các trách nhiệm của tôi trong hợp đồng với khách hàng

Thông qua so sánh, chị Giang nghĩ rằng cả ba ý tưởng đều có lợi thế nhưng chị thấy mình thích hợp nhất là quản lý những bất lợi của cửa hàng quần áo cũ. Chị thấy mình quan tâm nhiều hơn đến ý tưởng đó vì chị rất yêu thích thời trang. Chị quyết định chọn cửa hàng quần áo cũ cho công việc kinh doanh của mình.

BÀI TẬP 12



Bây giờ hãy phân tích SWOT cho mỗi ý tưởng kinh doanh mà bạn đã chọn.

Đầu tiên hãy chép ba bản mẫu phân tích SWOT sau đây và ghi lại ý tưởng đầu tiên trong ba ý tưởng lựa chọn của bạn trên mẫu phân tích thứ nhất.

Hãy suy nghĩ cẩn thận về những điểm mạnh và điểm yếu trong kinh doanh. Đây có thể là các đặc điểm cá nhân, các vấn đề về tài chính, các vấn đề tiếp thị, vị trí của doanh nghiệp hoặc chi phí quảng bá và bán sản phẩm của bạn. Viết ra tất cả điều đó.

Hãy suy nghĩ về môi trường bên ngoài cho việc kinh doanh này. Các cơ hội và thách thức trong môi trường kinh doanh của bạn là gì? "Các chuyên gia và người hiểu biết thông tin" mà bạn đã nói chuyện trong quá trình nghiên cứu thực địa có thể chỉ ra những điều này cho bạn. Hãy viết ra những điều này.

Tự hỏi bản thân mình:

- Tôi có thể kết hợp thế mạnh của tôi với các cơ hội để tạo ra một lợi thế lớn?
- Những bất lợi nào được tạo ra bởi những điểm yếu và những thách thức? Tôi có thể vượt qua chúng không? Bằng cách nào?

Sau đó viết ra những thuận lợi và trở ngại, cũng như cách bạn định vượt qua chúng.

Khi bạn đã hoàn thành ý tưởng đầu tiên của mình, hãy sử dụng hai mẫu phiếu khác để phân tích SWOT cho hai ý tưởng tiếp theo của bạn.

PHÂN TÍCH SWOT	
Ý tưởng kinh doanh:	
ĐIỂM MẠNH	ĐIỂM YẾU
CƠ HỘI	THÁCH THỨC
<div>Thuận lợi:</div> <div>Trở ngại:</div>	

Khi bạn đã hoàn thành ba bản phân tích SWOT cho ba ý tưởng kinh doanh, hãy so sánh chúng và lựa chọn việc kinh doanh nào có nhiều thuận lợi hơn và ít trở ngại hơn và/hoặc dễ vượt qua những trở ngại hơn.

Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA BẠN

Xin chúc mừng nếu bạn đã quyết định về ý tưởng đúng!

BÀI TẬP 13



Bây giờ, bạn có thể hoàn thành bản tóm lược ý tưởng kinh doanh của mình vào bảng dưới đây.

Ý tưởng kinh doanh của tôi:

Loại hình kinh doanh:

☐

Sản xuất

☐

Cung cấp dịch vụ

☐

Bán buôn

☐

Bán lẻ

Lĩnh vực kinh doanh:

Hàng hóa hay dịch vụ của tôi là:

Khách hàng của tôi là:

Thỏa mãn các nhu cầu sau của khách hàng:

.....

Tôi đã chọn ý tưởng kinh doanh này bởi vì (thuận lợi và trở ngại):

.....

Tôi cần học thêm gì để chuẩn bị kinh doanh?

.....

.....

.....

Khi bạn đã hoàn thành bản tóm tắt ý tưởng kinh doanh của mình, bạn có thể tiếp tục bước tiếp theo để khởi sự kinh doanh: Chuẩn bị kế hoạch kinh doanh cho doanh nghiệp được đề xuất. Chương trình đào tạo Khởi sự Kinh doanh của Tổ chức Lao động Quốc tế (SYB) có thể giúp bạn thực hiện việc này. Chương trình Tăng cường khả năng kinh doanh (IYB) có thể giúp doanh nghiệp của bạn hiệu quả hơn và tăng lợi nhuận khi bạn đã bắt đầu kinh doanh.

Nếu bạn vẫn chưa quyết định, đừng lo lắng!

Mục đích của tài liệu hướng dẫn là giúp bạn tự chuẩn bị trước khi bắt đầu kinh doanh. Nếu bạn cảm thấy rằng bạn chưa sẵn sàng để bắt đầu kinh doanh vào thời điểm này, hãy cố gắng làm rõ lý do:

- Bạn không chắc về khả năng của mình? Bạn có nghĩ rằng bạn không có khả năng trở thành một doanh nhân?
- Bạn không chắc chắn về nhu cầu thị trường bỏ ngỏ mà bạn có thể đáp ứng?
- Bạn không chắc chắn bạn muốn theo đuổi ý tưởng bởi vì bạn có nhiều ý tưởng đang cân nhắc?
- Bạn có chắc là bạn đã phân tích và so sánh các ý tưởng của mình chưa?

Trong mọi trường hợp, bây giờ bạn đã hiểu rõ hơn về những gì cần để tìm ra một ý tưởng kinh doanh tốt. Nếu bạn chưa sẵn sàng, tiếp tục nghiên cứu và bạn sẽ tìm ra! Sử dụng mẫu Kế hoạch hành động dưới đây để liệt kê những điều bạn sẽ làm tiếp theo.



BÀI TẬP 14

KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG		
Những điểm cần cải thiện	Tôi làm gì để cải thiện?	Khi nào?

