# Phá sản sau 5 năm kinh doanh nhà hàng, tôi rút ra bài học cay đắng: Đừng bao giờ hợp tác kinh doanh với bạn gái!

THỨ 4, 30/08/2017, 12:59

## ***Vì khởi đầu kinh doanh với bạn gái nên đến khi 2 người chia tay, công việc kinh doanh vẫn phải diễn ra và việc này theo Jesse Kramer thì thật sự không nên.***



*Jesse Kramer từng là chủ sở hữu của nhà hàng Brooklyn Taco nổi tiếng một thời. Đáng tiếc sau những thành công ban đầu, hoạt động kinh doanh của Brooklyn Taco bắt đầu sa sút và cuối cùng phải đóng cửa. Mới đây Jesse Kramer đã có những chia sẻ thành thật trên trang Entrepreneur về quãng thời gian làm doanh nhân đầy khó khăn của mình.*

Không khó để quên tất cả những khó khăn tôi đã gặp phải trong quá trình gây dựng nên thương hiệu bánh Brooklyn Taco. Thời kỳ hoàng kim, tiệm bánh đã được phục vụ cho cả nam diễn viên Jon Stewart của The Daily Show suốt nhiều tháng. Không có gì tuyệt vời hơn là việc chứng kiến một người nổi tiếng như Stewart thích thú với món bánh của tiệm mình. Tuy nhiên, cảm giác thành công không kéo dài được bao lâu.

Tháng 2/2015, Brooklyn Taco đóng cửa. Ngay lập tức, tôi bị ám ảnh bởi những câu hỏi "tại sao" và "giá như". 5 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực thực phẩm đã dạy tôi những bài học khó quên, nhưng đáng tiếc tất cả đến với tôi quá muộn.

Giờ đây khi ngồi lại, tôi có thể chắc chắn rằng Brooklyn vẫn sẽ phát triển mạnh mẽ nếu tôi làm theo những nguyên tắc dưới đây.

**Đừng hợp tác kinh doanh với những người quan trọng với bạn**

Không thể phủ nhận rằng nhiều người rất thích kết hợp giữa việc kinh doanh và niềm vui cá nhân. Tuy nhiên, nếu hợp tác làm ăn với người thân, chỉ một cuộc cãi vã có thể sẽ ảnh hưởng đến việc kinh doanh của bạn mà trong trường hợp của tôi là dẫn đến tan vỡ.

Kết quả là dù đã chia tay, nhưng tôi và bạn gái vẫn phải duy trì quan hệ kinh doanh. Và rắc rối bắt đầu từ đây. Khó khăn lớn nhất là việc chấp nhận rằng chúng tôi không thể tiếp tục điều hành nhà hàng với tình trạng trên.

Trong khi đó, cả hai đều không sẵn sàng điều hành công ty một mình. Và lúc này các nhà đầu tư cũng không xếp hàng dài chờ rót tiền như chúng tôi kỳ vọng. Và đó chính là cái kết cho Brooklyn Taco.



**Bớt cao ngạo**

Lòng tự cao đã khiến tôi đưa ra quyết định không chia sẻ quyền sở hữu Brooklyn Taco với một nhà đầu tư bên ngoài. Ban đầu, tôi thậm chí đã nhận được lời đề nghị đầu tư trị giá 400.000 USD để đổi lấy 80% cổ phần của công ty. Nhưng khi ấy tôi đánh giá mức giá đó quá rẻ so với những gì mà tôi cùng các đối tác đã xây dựng nên. Kết cục bây giờ, Brooklyn Taco là một thương hiệu đã chết.

Nếu ai đó hỏi liệu tôi sẽ chọn 10% quyền sở hữu một công ty làm ăn phát đạt hay 50% của một công ty thất bại, tôi sẽ chọn cái đầu tiên. Dĩ nhiên, từ bỏ cổ phần sẽ đi kèm với rủi ro nhưng đó là điều cần cân nhắc. Không phải cứ sở hữu toàn bộ công ty mới là tốt.

**Khởi đầu với quy mô nhỏ: Nguy to!**

Ban đầu tôi cứ tưởng khởi đầu với quy mô nhỏ sẽ là cách tiếp cận đúng đắn. Chúng tôi khởi đầu với 30.000 USD, kể cả chi phí thuê mặt bằng, mua thiết bị và xây dựng thương hiệu. Kế hoạch là từ từ phát triển và dùng lợi luận kiếm được để dần mở rộng quy mô.

Tuy nhiên, trên thực tế, không gian nhà hàng lại quá nhỏ để có thể tạo ra lợi nhuận đủ lớn. Tình thế của Brooklyn Taco khi ấy giống như một người cố vùng vẫy trên mặt nước cho tới khi kiệt sức và bắt đầu chìm nghỉm.

Không gian nhỏ với chi phí thuê thấp thoạt nghe có vẻ hoàn hảo nhưng rồi chúng tôi nhận ra mình thiếu chỗ nấu ăn và không đủ số ghế ngồi để tăng lợi nhuận nếu như muốn mở rộng. Chúng tôi đã chọn lĩnh vực phù hợp, nhưng lại không có cơ hội để mở rộng công suất. Điều đó đồng nghĩa với việc chúng tôi đã thất bại ngay từ đầu.

**Lựa chọn địa điểm kinh doanh thận trọng**

Ban đầu chúng tôi đều nhận định New York là một nơi hoàn hảo để kinh doanh nhà hàng: Cư dân đông đúc, thị trường tiêu thụ rộng, tập trung nhiều khách du lịch, với hàng triệu khách hàng tiềm năng và mặt bằng để trống. Tuy nhiên, chi phí thuê địa điểm ở đây quá biến động, khiến việc lập kế hoạch kinh doanh rất khó khăn. Đến cả những thương hiệu lớn như Stabucks cũng nhận thấy áp lực và đã thay đổi mô hình kinh doanh tại New York, tập trung vào các không gian nhỏ nhưng hiệu quả hơn.

Dù vậy, chi phí thuê cửa hàng không phải là rào cản duy nhất. Tuyển nhân sự ở đây mới chính là khó khăn lớn nhất mà Brooklyn Taco phải đối mặt. Tôi nhận ra mình chẳng thể nào thu hút và giữ chân nhân viên được khi thậm chí không đủ khả năng để chi trả cho những nhu cầu sống căn bản nhất của họ?

Sau này nghĩ lại tôi mới thấy tại sao mình không cân nhắc việc mở nhà hàng tại quê nhà Connecticut thay vì New York. Chi phí điều hành kinh doanh ở các đô thị lớn có thể cản trở bạn kiếm được nhiều tiền hơn so với một thị trấn nhỏ.

**Tìm cách mới để thúc đẩy kết quả kinh doanh**

Brooklyn Taco không được phép bán bia rượu hay bất cứ loại thức uống có cồn nào khác. Ban đầu thì đúng là đồ uống có cồn không nằm trong kế hoạch của chúng tôi bởi tôi chắc mình chỉ kinh doanh thực phẩm.

Dẫu vậy đến khi nghiên cứu số liệu, chúng tôi mới nhận ra rằng những thức uống này có thể tăng lợi nhuận một cách đáng kể. Bán rượu mang lại thu nhập cao và ổn định. Thức ăn thì ngược lại. Trong quá trình tìm kiếm địa điểm để mở thêm và nghe tư vấn từ nhiều chủ nhà hàng khác, tôi mới nhận ra tầm quan trọng của rượu trong việc kinh doanh nhà hàng.

Bài học rút ra ở đây là, khi là một chủ doanh nghiệp, bạn cần thường xuyên tìm ra các cách thức khác nhau để duy trì và cải thiện kết quả kinh doanh.

**Bạn có thể là người giúp doanh nghiệp tăng trưởng chứ không phải phụ trách việc vận hành hàng ngay**

Brooklyn Taco từng có bước đột phá to lớn khi được chấp thuận tham gia hội chợ ngoài trời Broadway Bites tổ chức tại quảng trường Herald trong 2 tháng hè. Chi phí thuê mặt bằng rất cao, lên tới 10.000 USD một tháng cho một gian hàng chưa đến 1m2. Tuy nhiên, chúng tôi lại có cơ hội tuyệt vời để vừa kiếm thêm tiền vừa thử nghiệm thị hiếu của khách hàng tại đây. Nhờ 2 tuần làm việc kéo dài 96 tiếng ở đây mà tôi đã biết thêm rất nhiều điều.

Nhưng điều đáng nói là ngày cuối cùng, chúng tôi phải dọn dẹp rất nhiều thứ. Tôi hoàn toàn kiệt sức và không biết rằng cổ mình đã bị thoát vị đĩa đệm. Cơ vai tôi bị tê liệt do tổn thương dây thần kinh. Phẫu thuật là lựa chọn duy nhất của tôi vào thời điểm đó. Và tất nhiên, điều này không nằm trong kế hoạch kinh doanh tôi đặt ra trước đó.

Brooklyn Taco buộc phải hoạt động mà không có tôi, và thật bất ngờ là việc kinh doanh đi xuống rất nhanh chóng. Dù đã dành rất nhiều thời gian để gây dựng, nhưng đó lại là một doanh nghiệp không thể tự mình tồn tại nếu thiếu vắng tôi.

Đó tất cả những gì tôi đã học được sau một hành trình gian khổ, từ khi khởi đầu cho đến khi kết thúc Brooklyn Taco nhưng tôi không hề hối hận về những gì đã trải qua. Vốn khởi đầu chỉ là một đầu bếp nghiệp dư với chút ít hiểu biết về kinh doanh, rồi trở thành một ông chủ với vốn hiểu biết rộng và một đầu bếp dày dạn kinh nghiệm - người đã tạo ra món bánh được ưa chuộng nhất New York.

Hiện tại tôi mong một ngày nào đó, Brooklyn Taco sẽ có cơ hội vươn mình thêm lần nữa và cho mọi người thấy sự vĩ đại của nó. Đó chính là mặt tốt đẹp của sai lầm đấy. Nếu có thể học hỏi được từ đó, bạn sẽ không bao giờ thất bại trong việc xây dựng những thứ tốt đẹp hơn.