



# PHỎNG VẤN RICH DADLOC

KINH DOANH LÀ  
NỀN TẢNG CỦA  
CUỘC SỐNG



Interview  
RICH DADLOC



**Trở thành CEO của công ty về Internet marketing nổi tiếng với khởi đầu từ chủ một quán Net đường như là một sự sắp đặt với anh Đinh Văn RichdadLoc (RichdadLoc) một cái tên quen thuộc trong lĩnh vực này – Nhà sáng lập, CEO Công ty ONNET. Bí quyết thành công của anh chính là vượt qua những giới hạn của bản thân và phải biết từ bỏ những thứ không quan trọng.**

Năm 2000, anh RichdadLoc đã khởi nghiệp với một quán Internet sau khi học hết phổ thông. Lúc đó, anh đã nhận thấy Internet rất thú vị, hơn nữa lại kiếm được tiền. Câu chuyện trên như tiền đề để sự nghiệp sau này của anh gắn liền với Internet. Sau 2 năm, anh nâng cấp quán Net thành Trung tâm tin học để cung cấp các dịch vụ khác đến khách hàng. Công việc tạo cho anh sự tích lũy về kinh nghiệm và tài chính, nên 2004, anh mở công ty về thiết kế web và phần mềm.





*Hình ảnh ngày đầu khởi nghiệp của RichdadLoc*

Trải qua nhiều giai đoạn thăng trầm do cạnh tranh, anh ra một quyết định táo bạo là dành thời gian học tập phát triển bản thân. Sự học đã mang lại cho anh nhiều thay đổi và anh có một quyết định mới là đi sâu vào lĩnh vực Internet marketing bằng cách mở công ty ONNET.

Công ty ONNET được xây dựng bài bản, có tầm nhìn, sứ mệnh, mục tiêu rõ ràng nên sau 5 năm đã trở thành một công ty “top” ở Việt Nam về lĩnh vực Internet Marketing. Phát triển ONNET với một nền móng vững chắc, đến nay ONNET đã có một hệ sinh thái tốt và với cách vận hành như hiện tại thì anh RichdadLoc bật mí: “Không bao giờ sợ thiếu khách hàng”. Trung bình mỗi năm công ty ONNET đào tạo được khoảng 10.000 người với hơn 100 chương trình khác nhau. Đây là những con số không hề nhỏ.

**Trao đổi về giá trị có thể tạo ra từ Internet, anh RichdadLoc cho rằng: Internet có thể coi là một nền kinh tế rất lớn.**

Là một doanh nhân, đồng thời là diễn giả thường xuyên đứng lớp đào tạo tại các chương trình về Internet Marketing, anh được nhiều người biết đến. Anh đã chia sẻ những thông tin thú vị về kinh doanh trong phỏng vấn sau đây:

***- Là ông chủ trong hơn chục năm qua, kinh doanh đã mang lại cho anh những điều gì mà nếu làm nghề khác không có?***

Thực ra, làm kinh doanh đúng như các cụ nói là “phi thương bất phú”. Kinh doanh quan trọng nhất là cho mình một sự tự do và được làm công việc yêu thích mà không bị bó buộc. Thứ hai là công việc này cho mình khả năng để giúp đỡ được xã hội, cộng đồng và gia đình nhiều hơn. Bởi vì nếu không làm kinh doanh thì cuộc sống khó có thể tốt đẹp hơn được. Đó là điều chắc chắn vì tất cả những người giàu trên thế giới đều xuất phát từ kinh doanh. Vì thế kinh doanh là nền tảng quan trọng của cuộc sống.

Dù kinh doanh lớn hay nhỏ thì bản thân người chủ phải biết tự định vị. Những người hiểu về kinh doanh thì họ sẽ biến mình thành người làm chủ thực sự chứ không phải người làm thuê.



Hiện nay có nhiều người sai lầm trong việc định vị: Họ làm công việc kinh doanh của họ nhưng thực ra lại là làm thuê cho công ty của họ. Điều đó không đúng, mà mình phải làm chủ công việc kinh doanh tức là phải có nhân viên và người chủ sẽ trao quyền cho người khác, nếu là người quản lý thì chỉ tập trung quản lý, là CEO thì tập trung vào chiến lược, mối quan hệ với đối tác. Kinh doanh đặc thù là như vậy. Và kinh doanh bản thân nó là rất nhiều mảnh ghép. Có nhiều người giỏi chuyên môn nhưng không giỏi tài chính, quản lý, tư duy chiến lược... thì cũng không làm được vì có quá nhiều giới hạn.



*RichdadLoc theo học những thầy nổi tiếng*



***- Với một người làm ông chủ như anh, thì phẩm chất nào là cái cần trau dồi nhiều nhất?***

Tôi nghĩ là tinh thần lãnh đạo, tinh thần doanh nhân, tức là người chủ doanh nghiệp phải biết truyền lửa, biết tạo động lực cho người khác. Còn những kiến thức khác rất dễ để tìm, có thể bỏ tiền đi ra ngoài học, tìm trên mạng... Nên nếu không là lãnh đạo giỏi thì người khác sẽ không theo mình, phục mình và người giỏi thường đi theo người lãnh đạo tốt. Do đó, tinh thần doanh nhân là cái cần trau dồi nhiều nhất.

Ví dụ: Trong lúc thăng trầm, sóng gió thị trường thì người lãnh đạo có một tinh thần chấp nhận hy sinh tất cả, bản thân họ về “mo” cũng được miễn là đảm bảo cuộc sống cho mọi người. Những lúc như vậy, họ chấp nhận là người được hưởng ít nhất, sẵn sàng trả giá nhiều nhất để bảo vệ quyền lợi cho người khác dù có thể nào. Thường những người có tinh thần doanh nhân, họ không quan tâm đến quá khứ, hiện tại như thế nào mà luôn tin tưởng lai sẽ thành công và đi theo tiếng gọi đó, thì kết quả sẽ thành công.



***- Công ty ONNET kinh doanh trong lĩnh vực Internet Marketing mà Internet là thứ không thể thiếu trong thời hiện đại. Vậy trong lĩnh vực này, điểm mấu chốt để doanh nghiệp thành công được là điều gì?***

Thực ra, tôi coi Internet marketing là nền tảng thôi chứ không phải là giá trị thành công. Giá trị thành công của doanh nghiệp tôi nghĩ là văn hóa doanh nghiệp và yếu tố con người là giá trị cốt lõi. Nhưng con người là không đủ vì doanh nghiệp phải hình thành nên từ văn hóa. Văn hóa từ bản sắc nhận diện thương hiệu, văn hóa giao tiếp, văn hóa học tập trong doanh nghiệp, văn hóa đối xử, giúp đỡ trong doanh nghiệp, văn hóa với khách hàng, đối tác... Đó là những thứ quyết định giá trị với doanh nghiệp.



*Các khoá học của RichdadLoc*



***- Với một doanh nghiệp về lĩnh vực Internet thì nó có đặc thù, đặc trưng gì so với doanh nghiệp trong các lĩnh vực khác?***

Với doanh nghiệp về lĩnh vực Internet thì quan trọng nhất là khả năng sáng tạo và đổi mới. Vì không sáng tạo thì sẽ “chết” nên luôn luôn phải sáng tạo, đổi mới, phải bám sát xu hướng phát triển. Đặc biệt là xu hướng vì nó là cái cốt lõi. Những doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực khác có thể có bề dày kinh nghiệm, có đối tác lâu năm thì họ cứ thế phát triển, thậm chí không phải đổi mới nhiều. Còn với doanh nghiệp Internet thì sự bắt chước rất nhanh nên buộc phải luôn đổi mới, sáng tạo và bắt kịp xu hướng.

***- Anh đánh giá thế nào về tiềm năng và lợi nhuận của việc kinh doanh Internet trong thời đại ngày nay?***

Thực ra nền kinh tế Internet là rất lớn, nó bao gồm thương mại điện tử, nội dung số, game, quảng cáo... Đó là những thị trường rất lớn trong nền kinh tế Internet nên các doanh nghiệp lớn sẽ tập trung vào các thị trường này. Còn các doanh nghiệp nhỏ thường đi vào mảng dịch vụ. Các doanh nghiệp chỉ cần chiếm lĩnh bao nhiêu % thị phần trong đó là đủ giàu rồi, như chỉ cần chiếm 1 phần thị phần quảng cáo, thương mại điện tử... chẳng hạn.



***- Theo anh, với tư cách là một người lãnh đạo doanh nghiệp, anh đánh giá như thế nào về tư duy trong việc làm giàu?***

Nói về tư duy là phải nói về sự nhận thức của từng đối tượng, từng con người. Giống như việc một người rất muốn giàu nhưng không dám mở ra, không dám đón nhận thì rất khó giàu. Thay đổi tư duy là mở bộ não ra. Con người trước khi mở bộ não ra thường bị giới hạn bởi tư duy cũ (thói quen) nên muốn thay đổi được tư duy thì quan trọng nhất là thay đổi được thói quen. Tức là mỗi người chỉ cần tạo ra một thói quen mới thì họ sẽ thay đổi được tư duy mới. Còn khi đã có tư duy mới và lập trình được tư duy thì chắc chắn sẽ thành công. Nói đến sự lập trình tư duy thì không phải ai cũng làm được vì trong một số người bộ não phải sẵn sàng cho điều đó hoặc nếu không thì họ phải có một nỗi đau gì đấy để dám sẵn sàng thay đổi, giũ bỏ tất cả mọi thứ, chắc chắn thành công sẽ lớn.

***- Để dành một lời khuyên cho những người chưa dám bứt ra khỏi những giới hạn của bản thân để làm ông chủ và tạo ra giá trị cho cộng đồng, cho gia đình mình, anh sẽ chia sẻ lời khuyên gì với các bạn trẻ?***



Tôi nghĩ là với các bạn trẻ thì cái đầu tiên là phải phát triển cá nhân trước. Thực ra thành công của một con người có rất nhiều thứ nhưng thành công trong kinh doanh thì đầu tiên phải phát triển cá nhân, sau đó mới phát triển doanh nghiệp. Đừng vội lấy cái “mác” của mình ra để đo điều gì cả mà phải phát triển các kỹ năng. Trong đó có 3 kỹ năng quan trọng với cá nhân là: Kỹ năng bán hàng, kỹ năng marketing và kỹ năng quản lý. Còn phát triển doanh nghiệp thì kỹ năng quan trọng nhất là kỹ năng lãnh đạo (leadership). Khi có kỹ năng bán hàng, kỹ năng marketing, kỹ năng quản lý tốt thì mọi thứ trở nên dễ dàng. Ngoài ra một doanh nghiệp muốn thành công phải có chuyên môn nhất định vì ngày nay các doanh nghiệp rất quan tâm đến các chuyên gia. Thế nên việc định vị bản thân mình là ai rất quan trọng trong xã hội bây giờ. Ví dụ: Những ông chủ người ta nhắc đến trong lĩnh vực này là nhắc đến tên người này. Các bạn trẻ muốn thành công trước tiên nên tập trung phát triển cá nhân, đừng quá nóng vội trong việc kiếm tiền. Vì nếu quá lo kiếm tiền hôm nay thì sẽ khó đạt được.

- *Chân thành cảm ơn anh.*

PV