**Unit 1: KHÁI QUÁT KHỞI NGHIỆP**

**CASE STUDY 1: TRIẾT LÝ LÀM GIÀU CHÂN CHÍNH**

*Các bạn hãy đưa ra lý luận và nêu ví dụ để biện minh cho quan điểm “Triết lý làm giàu chân chính!” là phải dựa trên các khái niệxm sau đây:*

**1*Thấu hiểu**nguyện vọng khách hàng (Understanding):***

- Thấu hiểu khách hàng là việc doanh nghiệp hay người bán hàng nắm bắt sâu sắc những nguyện vọng của khách hàng. Thông qua đó, đưa ra những tư vấn, những góp ý giải pháp tốt nhất để làm thỏa mãn tối đa nhu cầu của họ. Từ điều đó thuyết phục khách hàng tin dùng sản phẩm của doanh nghiệp

- **Ví dụ:** Khách hàng nói: "Tôi có nhu cầu giặt áo quần bằng máy giặt, tôi mong muốn có 1 cái máy giặt để đáp ứng nhu cầu này. Cái máy giặt ấy phải bền, tiết kiệm nhiên liệu(nước, điện…) và tương đối có thể giúp tôi giặt nhiều đồ ". Ở đây, “bền, tiết kiệm nhiên liệu” chính là nhu cầu của khách hàng.

**2*Biết cách tạo nhiều SP/DV phù hợp (Suitable):***

- Sản phẩm chính là những mặt hàng hoặc dịch vụ được tạo ra nhằm cung ứng cho thị trường nhằm thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng. Chính vì điều này doanh nghiệp nên biết cách tạo ra nhiều sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.   
=> Vì vậy, để tăng khả năng cạnh tranh, ta nên nghiên cứu liên tục, tìm hiểu những đổi mới trong hành vi mua sắm của khách hàng. Từ đó, đưa ra những dòng sản phẩm chất lượng.

- Dịch vụ (sản phẩm bổ sung) bao gồm các hoạt động liên quan đến khách hàng như: chăm sóc khách hàng, hỗ trợ khách hàng, dịch vụ khách hàng,… sản phẩm bổ sung được tạo ra nhằm cải thiện sự hài lòng của khách hàng trong quá trình trải nghiệm sản phẩm.  
*- Ví dụ: Khi mà chúng ta biết cách tạo ra một sản phẩm dịch vụ , đáp ứng nhu cầu thiết yếu của khách hàng, từ đó sẽ tạo nên niềm tin cho khách hàng, không chỉ tạo niềm tin mà làm cho sản phẩm của chúng ta trở nên chất lượng hơn, sẽ được mọi người quảng bá rộng rãi.*

**3*Thượng tôn pháp luật (Legalist):***

- Thượng tôn pháp luật là tất cả mọi doanh nghiệp nói riêng và mọi thành phần trong xã hội nói chung phải chấp hành triệt để luật pháp của quốc gia, lãnh thổ đó. Một khi luật pháp đã được ban hành, thì toàn xã hội phải lấy nó làm chuẩn mực để hành xử theo cho phù hợp, không phân biệt thành phần, địa vị xã hội, không một ai có quyền “ngồi trên” pháp luật cả.

- Việc kinh doanh sẽ được nhà nước bảo hộ trong điều kiện doanh nghiệp hoặc hộ kinh doanh tuân thủ đúng những điều pháp luật quy định về kinh doanh:

+ Ngành nghề kinh doanh hợp pháp.

+ Có giấy phép đăng ký kinh doanh.

### + **Đáp ứng đủ điều kiện kinh doanh đối với những ngành kinh doanh có điều kiện.**

### **+ Đóng thuế theo quy định của pháp luật. - *Ví dụ* : Chúng ta nên kinh doanh hợp pháp tránh kinh doanh những sản phẩm như: Kinh doanh dịch vụ đòi nợ, kinh doanh ma túy, kinh doanh mại dâm, kinh doanh pháo nổ…. Đây là những ngành trái pháp luật, bị nhà nước cấm. Chúng ta nên kinh doanh những mặt hàng đúng pháp luật, có giấy phép đăng ký kinh doanh, đóng thuế theo quy định pháp luật.**

**4*Đạo đức kinh doanh (Business ethic)***:

**+ Đạo đức kinh doanh** là một tập hợp các nguyên tắc, chuẩn mực có tác dụng điều chỉnh, đánh giá, hướng dẫn và kiểm soát hành vi của các chủ thể kinh doanh. Đạo đức kinh doanh chính là đạo đức được vận dụng vào trong hoạt động kinh doanh.

- Các nguyên tắc và chuẩn mực của đạo đức kinh doanh:

+ Tính trung thực.

+ Tôn trọng con người.

+ Gắn lợi ích của doanh nghiệp với lợi ích của khách hàng và xã hội, coi trọng hiệu quả gắn với trách nhiệm xã hội.

- Ví dụ: Chỉ vì lợi ích của cá nhân, nhập những sản phẩm rẻ không rõ nguồn gốc như: thịt lợn thúi, rau bơm thuốc, trái cây hư hỏng… Để trục lợi cho cá nhân, bán với giá như thị trường. Làm cho khách hàng mất niềm tin, đánh giá cửa hàng mình kém và có thể khiến khách hàng bị ngộ độc bởi những thứ không rõ nguồn gốc. Thay vì vậy ta nên nhập những sản phẩm chất lượng, thêm vào đó là sự yêu nghề và hết mình với khách hàng, điều đó sẽ tạo cho khách hàng yêu quý, luôn ủng hộ chúng ta.

**CASE STUDY 2: SỬ DỤNG ĐÒN BẨY TÀI CHÍNH**

*Các bạn hãy trình bày nguyên tắc* ***“Sử dụng đòn bẩy tài chính”*** *thông qua 3 kịch bản giả định, để từ đó, so sánh mức độ gia tăng “tỷ suất lợi nhuận” trên vốn chủ sở hữu ROE (Return Of Equity).*

*Đồng thời, đánh giá tính hiệu quả của việc sử dụng đòn bẩy tài chính trong hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp nhằm gia tăng lợi nhuận, mở rộng đầu tư kinh doanh?*

Tỷ suất lợi nhuận ROE = Lợi nhuận ròng (Net Profit) / Vốn chủ sở hữu (Equity)

**\*\*\*Kịch bản 1**: Hệ số Nợ = 0% (Không vay nợ)

Giá cổ phiếu (Vnđ) 20,000 ĐVT : Triệu Vnđ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Diễn giải*** | Tình hình kinh doanh | | |
| Tốt | Thường | Xấu |
| Tổng vốn | 20,000 | 20,000 | 20,000 |
| Lợi nhuận trước thuế và lãi vay | 4,000 | 3,500 | 3,000 |
| Số nợ vay : 0/20 triệu | Lãi suất vay: 10% | | |
| Vốn chủ sở hữu | 20,000 | 20,000 | 20,000 |
| Số nợ vay | - | - | - |
| Tiền lãi vay | - | - | - |
| Lợi nhuận trước thuế | 4,000 | 3,500 | 3,000 |
| Thuế thu nhập ( 20% ) | 800 | 700 | 600 |
| Lợi nhuận sau thuế | 3,200 | 2,800 | 2,400 |
| Tỷ suất LN ROE | 0.16 | 0.14 | 0.12 |
| Thu nhập/ mỗi CP(Vnđ) | 3,200 | 2,800 | 2,400 |

Giá cổ phiếu (Vnđ) 20,000 ĐVT : Triệu Vnđ

**\*\*\*Kịch bản 2**: Hệ số Nợ = 50% (Nợ vay một nửa)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Diễn giải*** | Tình hình kinh doanh | | |
| Tốt | Thường | Xấu |
| Tổng vốn | 20,000 | 20,000 | 20,000 |
| Lợi nhuận trước thuế và lãi vay | 4,000 | 3,500 | 3,000 |
| Số nợ vay : 10/20 triệu | Lãi suất vay: 10% | | |
| Vốn chủ sở hữu | 10,000 | 10,000 | 10,000 |
| Số nợ vay | 10,000 | 10,000 | 10,000 |
| Tiền lãi vay | 1,000 | 1,000 | 1000 |
| Lợi nhuận trước thuế | 3,000 | 2,500 | 2,000 |
| Thuế thu nhập ( 20% ) | 600 | 500 | 400 |
| Lợi nhuận sau thuế | 2,400 | 2,000 | 1,600 |
| Tỷ suất LN ROE | 24% | 20% | 16% |
| Thu nhập/ mỗi CP(Vnđ) | 4,800 | 4,000 | 3,200 |

**\*\*\*Kịch bản 3**: Hệ số Nợ > 50% (Nợ vay nhiều hơn)

Giá cổ phiếu (Vnđ) 20,000 ĐVT : Triệu Vnđ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Diễn giải*** | Tình hình kinh doanh | | |
| Tốt | Thường | Xấu |
| Tổng vốn | 20,000 | 20,000 | 20,000 |
| Lợi nhuận trước thuế và lãi vay | 4,000 | 3,500 | 3,000 |
| Số nợ vay : 6/20 triệu | Lãi suất vay: 10% | | |
| Vốn chủ sở hữu | 8,000 | 8,000 | 8,000 |
| Số nợ vay | 12,000 | 12,000 | 12,000 |
| Tiền lãi vay | 1,200 | 1,200 | 1,200 |
| Lợi nhuận trước thuế | 2,800 | 2,300 | 1,800 |
| Thuế thu nhập ( 20% ) | 560 | 460 | 360 |
| Lợi nhuận sau thuế | 2,240 | 1,840 | 1,440 |
| Tỷ suất LN ROE | 28% | 23% | 18% |
| Thu nhập/ mỗi CP(Vnđ) | 5,600 | 4,600 | 3,600 |
|  |  |  |  |

**Kết luận**: So sánh ba kịch bản và đánh giá tính hiệu quả của việc sử dụng đòn bẩy tài chính trong hoạt động của doanh nghiệp khởi nghiệp?

- Đầu tiên hiệu quả của việc sử dụng đòn bẩy tài chính trong hoạt động của doanh nghiệp sẽ giúp cho tỷ suất lợi nhuận / Vốn chủ sở hữu (ROE) tăng ( với điều kiện tình hình kinh doanh tốt ).

- Tuy nhiên, việc doanh nghiệp sử dụng vốn vay sẽ làm nảy sinh nghĩa vụ tài chính phải thanh toán lãi vay cho các chủ nợ bất kể doanh nghiệp đạt được mức lợi nhuận trước lãi vay và thuế (EBIT) là bao nhiêu; đồng thời doanh nghiệp phải có nghĩa vụ hoàn trả vốn gốc cho các chủ nợ đúng hạn.

- Doanh nghiệp càng sử dụng nhiều nợ vay thì nguy cơ mất khả năng thanh toán càng lớn.

- Do đó, việc sử dụng nợ vay cũng tiềm ẩn rủi ro tài chính mà doanh nghiệp có thể gặp phải trong quá trình kinh doanh.

- Có thể thấy 3 kịch bản trên đã chứng minh được tỷ suất lợi nhuận (ROE) thay đổi như thế nào giữa vay và không vay và vay bao nhiêu phần trăm là đủ. Khi biết cách sử dụng đòn bẩy tài chính sẽ giúp tăng tỷ suất thông qua 3 bảng trên và đặc biệt không nên vay quá nhiều khi tình hình kinh doanh không tốt, chúng ta nên vay 50% , 60% tuyệt đối không nên vay 100% và hạn chế sử dụng vốn chủ sở hữu bằng với tổng vốn đầu tư.  
=> Doanh nghiệp nên vay ngân hàng vì không chỉ đem lại hiểu quả về tỷ suất lợi nhuần mà vừa làm động lực để phát triển hơn.

**CASE STUDY 3**: **HAI DẠNG KHỞI NGHIỆP**

**1DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP VỪA & NHỎ – SME**

1. ***Mô tả đặc điểm****:*

- Doanh nghiệp SME là cụm từ viết tắt của từ Small and Medium Enterprise đây là một dạng doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ về vốn, lao động hay doanh thu. Đây đang là mô hình doanh nghiệp có sự phát triển một cách chóng mặt và đang dần có dấu hiệu phát triển tại Việt Nam. Doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể chia ra ba loại căn cứ vào quy mô, đó là: Doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ, và vừa.

### - Đặc điểm:

+ Thường là một người sáng lập, kiểu DNTN, hộ gia đình…  
+ Khả năng thành công cao, ít chịu rủi ro.  
+ Ổn định, không có nhiều tác động môi trường.  
+ SME thường là các loại hình bán lẻ, dịch vụ….

+ Mô hình tăng trưởng theo đường thẳng.

+ Không có nhiều ứng dụng công nghệ đột phá, sáng tạo.

+ Tập trung thị trường địa phương và khu vực lân cận.

### + Đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế.

### + Gặp khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn, khi dùng tiền cá nhân/vốn chủ sở hữu/vay mượn ít.

### + Thị trường cạnh tranh khốc liệt.

### + Khả năng vận hành linh hoạt.

***b) Cho ví dụ dẫn chứng****:*

- Ví dụ như việc mở một nhà hàng ăn uống, quán ăn, quán café, trà sữa,… Nhưng chỉ thường kinh doanh ở phạm vi và quy mô nhỏ trong địa phương. Việc thành lập một SME không cần phụ thuộc quá nhiều vào lợi thế cạnh tranh vượt trội hoặc những sáng tạo khác biệt.

**2DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO – IDE**

1. ***Mô tả đặc điểm****:*

- Đổi mới là việc sử dụng tri thức mới để tạo ra sản phẩm/DV mới, nhằm đáp ứng nhu cầu/mong muốn của khách hàng. Đấy là một quá trình phát minh/sáng chế + thương mại hóa.  
- Đặc điểm:  
+ Tập trung thị trường trong nước và thế giới.

+ Thường đồng sáng lập, kiểu tập đoàn, công ty quốc gia.

+ Khả năng thành công thấp vì chịu nhiều rủi ro lúc khởi đầu.  
+ Dùng tiền của nhà đầu tư để đổi lấy cổ phần.  
+ Ứng dụng công nghệ có tính đột phá và đổi mới sáng tạo.  
+ IDE thường là các doanh nghiệp lớn, tập trung “đột phá” để giành lấy thị trường trong nước và thế giới.

1. ***Cho ví dụ dẫn chứng****:*

### - Kinh doanh thời trang quần áo online:

Đây là hình thức kinh doanh đã có từ lâu, nhất là trên nền tảng mạng xã hội Facebook. Tuy nhiên, cách vận hành của những cửa hàng đó vẫn còn bất cập, dẫn tới kinh doanh chưa hiệu quả như mong muốn.

Đây là chính là cơ hội để thực hiện hóa ý tưởng kinh doanh cần vốn ít này. Kinh doanh thời trang online sẽ tiết kiệm được chi phí thuê mặt bằng khi mở cửa hàng.

### - MMO – Kiếm tiền Online.

MMO là viết tắt của Making Money Online, có thể hiểu là kiếm tiền Online. Nhờ vào sự phát triển của công nghệ 4.0 thì việc kiếm tiền Online đã trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết.

Do đó nếu chúng ta có kiến thức về Marketing kỹ thuật số, hay hoạt động tài chính, trade coin. Thì đây chính là một ý tưởng kinh doanh tốt.

### - Dịch vụ tư vấn và thiết kế website:

Khi công nghệ 4.0 cùng làn sóng kinh doanh Online đang phát triển ở mọi nơi. Dẫn đến dịch vụ thiết kế website là một trong những công việc phát triển mạnh trong những năm trở lại đây. Nếu là một lập trình viên về thiết kế web thì có thể tìm kiếm các khách hàng của mình trên mạng thông qua các mạng xã hội như Zalo, Tiktok, Facebook hoặc quảng cáo tìm kiếm trên Google.

### - Kinh doanh đồ dùng xanh thân thiện với môi trường:

Đồ dùng Eco là một khái niệm không còn xa lạ ở thời điểm hiện tại. Nó là những sản phẩm vật dụng thân thiện với môi trường. Ví dụ như ống hút giấy, bàn chải tre, túi giấy,…

Với xu hướng đang dần nóng lên toàn cầu bởi tác động của chất thải khó phân huỷ. Dẫn đến việc sử dụng các sản phẩm xanh sạch là điều rất nhiều người ủng hộ. Và nhiều người đang dần có ý thức về việc này.

**Unit 2: XÂY DỰNG DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP**

**CASE STUDY 4**: **MÔ HÌNH KHỞI NGHIỆP CANVAS**

Các bạn hãy nghiên cứu và tìm xem một loại sản phẩm/DV, hay một nhóm/ngành hàng nào đó, được cho là có thể xây dựng dự án khởi nghiệp dựa trên Mô hình Canvas BMC, bao gồm 9 khung giá trị…

- Hình thức: Viết ngắn gọn, nhưng phải đầy đủ nội dung và ý nghĩa thực tế của Mô hình khởi nghiệp Canvas.

**Bài làm:**

**Về mô hình Canvas: Kinh doanh Túi Xách Online**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **KinhDoanh  Túi Xách** |  |  |
| **Đối tác chính +> Nhân viên. +> Nhà cung cấp dịch vụ. +> Nhà đầu tư. +> Bên xử lý thanh toan.** | ***Hoạt động chính***  **+> Phát triển quản lý sản phẩm. +> Marketing quảng cáo sản phẩm. +> Thuê nhân viên. +> Quản lý thanh toán cho nhân viên** | ***Tuyên bố giá trị: \* Khách hàng: +> Thời gian nhận hàng nhanh nhất. +> Giá trị sản phẩm bằng thị trường. +>Mua hàng có thể thanh toán online. \* Nhân viên: +> Thêm một nguồn thu nhập. +>Quy trình thanh toán đơn giản. +> Thời gian làm việc linh hoạt.*** | ***Quan hệ khách hàng: +> Thông qua mạng xã hội như: facebook, tiktok, instagram… +> Hỗ trợ khách hàng +>Hệ thống đánh giá, xếp hạng và phân phối.*** | ***Phân khúc khách hàng: \* Người dùng: +> Những người có nhu cầu đựng đồ. +> Những người không có cặp xách. +> Những người có sở thích phong cách riêng. +>Đặc biệt là học sinh, sinh viên. \* Nhân Viên: +> Những người muốn có công việc partime. +> Những sinh viên muốn trải nghiệm.*** |
|  | ***Nguồn lực chinh: +> Nền công nghệ hiện đại. +> Kĩ năng nhân viên tốt.*** |  | ***Các kênh: +> Website. +> Các ứng. dụng cho điện thoại Android. +> Các ứng dụng mobile IOS.*** |  |
| ***Cấu trúc chi phí: +> Chi phí hạ tầng công nghệ. +> Các sự kiện khai trương marketing. +>Lương thanh toan cho các nhân viên.*** |  |  | ***Luồng Doanh Thu: +> Sau khi bán được một sản phẩm. +> Từ ứng dụng.*** |  |