

# 10

## LỜI KHUYÊN

# KHỞI NGHIỆP

### TỪ RICH DAD LOC



# 01. KHỞI NGHIỆP VỚI CHI PHÍ THẤP

Bạn muốn kinh doanh? Bạn muốn trở thành một nhà kinh doanh? Nhưng số tiền bạn có khiến bạn băn khoăn vì nó không lớn?

Vấn đề tài chính khi bắt đầu kinh doanh bị hạn chế không có nghĩa là đã hết cách. Bạn hoàn toàn có thể khởi nghiệp với một khoản tiền nhỏ nếu như có kỹ năng, đạo đức nghề nghiệp và bí quyết Marketing. Có nhiều cách để có thể bắt đầu khởi nghiệp với chi phí thấp mà bạn có thể học và áp dụng.

**Ví dụ:** Tạo ra sản phẩm: Để khởi nghiệp, sản phẩm là điều mà bạn cần phải có đầu tiên. Việc chọn lựa loại sản phẩm cho công việc kinh doanh của bạn rất quan trọng và quyết định cho tên tuổi cho bạn. Hãy chọn lựa những sản phẩm độc đáo, không quá đắt và có tính ứng dụng cao. Tận dụng những trang web cho phép bạn rao hàng miễn phí, nó thực sự rất có ích khi số tiền bạn có không quá lớn.

## 2. CHI PHÍ CỐ ĐỊNH THẤP

Những bước đầu khởi nghiệp là những bước khó khăn nhất trong cuộc chiến kinh doanh của bạn. Bạn là người mới, bạn không có nhiều kinh nghiệm, những bước đi chắc chắn sẽ không vững chắc nếu bạn vội vã di chuyển nhanh với những bước đi dài. Chậm mà chắc với từng bước nhỏ, con đường bạn đi sẽ trở nên dễ dàng hơn.

Công việc kinh doanh của bạn cũng vậy, hãy bắt đầu với một quy mô kinh doanh nhỏ - đồng nghĩa với việc chi phí cố định thấp. Bạn không thể biết trước doanh nghiệp của bạn sẽ phát triển mạnh mẽ hay sớm phải nói lời từ biệt. Chính vì vậy, chi phí cố định thấp sẽ giúp bạn tránh khỏi những thiệt hại không mong muốn. Tuy trong kinh doanh luôn cần sự táo bạo, mạo hiểm nhưng sự an toàn là điều bạn nên tạo cho chính công việc kinh doanh của mình trong những bước đi đầu tiên.

### 3. DÒNG TIỀN DƯƠNG

Thời gian để doanh nghiệp của bạn bắt đầu có lãi không phải là một khoảng thời gian ngắn, ngày một ngày hai. Đây là một quá trình dài và đầy khó khăn. Việc duy trì cho dòng tiền của doanh nghiệp luôn dương sẽ giúp việc kinh doanh thuận lợi và trôi chảy hơn.

Dòng tiền trong doanh nghiệp được ví như mạch máu trong một cơ thể con người. Những nguy cơ về dòng tiền luôn có thể đem đến những cơn “đột quỵ” bất cứ lúc nào kể cả đối với những doanh nghiệp đang làm ăn phát đạt. Không ít các doanh nghiệp dù kinh doanh có lời vẫn luôn phải xoay sở do thiếu hụt tiền mặt.



Quản trị để dòng tiền luôn dương là việc thiết yếu cho mỗi doanh nghiệp. Việc đưa ra dự đoán sớm những vấn đề về dòng tiền qua đó đưa ra những quyết định chính xác trong kiểm soát quỹ tiền mặt sẽ giúp doanh nghiệp cân bằng được dòng tiền ra và vào. Từ đó, dòng tiền dương không bị thâm hụt sẽ cân bằng được mọi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.



## 4. DÙNG TIỀN CỦA NGƯỜI KHÁC (O.P.M)

Bạn đang có trong đầu một ý tưởng kinh doanh đầy tiềm năng. Bạn cần vốn để thực hiện ý tưởng đó, nhưng bạn lại không có đủ tiền, thậm chí quá ít. Vậy bạn sẽ làm gì để biến nó thành sự thật? Dùng tiền của người khác (O.P.M – Other People’s Money) sẽ là một phương pháp giúp bạn kinh doanh trong điều kiện khó khăn này.

Hãy tìm để vài người bạn giàu có và trình bày ý tưởng của mình, thuyết phục họ bỏ vốn để cùng nhau hợp tác kinh doanh. Nên nhấn mạnh từ “rủi ro” để mọi người hiểu thực tế là bạn không hề mượn tiền ai, cũng không hứa hẹn là sẽ trả lại những gì. Đây là việc mọi người tự nguyện hợp tác với nhau một cách công bằng, những người bạn này theo đúng nghĩa là “cổ đông” cùng sở hữu công ty với bạn. Nếu công ty ăn nên làm ra, ai cũng có lợi nhuận. Nếu công ty chẳng may thua lỗ, tất cả sẽ cùng nói lời chia tay với tiền của mình.

*OPM là một đòn bẩy vô cùng quan trọng cho mọi doanh nhân. Sử dụng OPM trong cẩn trọng, minh bạch và trung thực sẽ tạo vũ khí "uy tín" để hỗ trợ và kéo dài sự nghiệp của bạn. Không uy tín trong làm ăn là chụp giựt, nhất thời và khôn vặt. Hãy trở thành một doanh nhân "đúng nghĩa" với OPM (Theo [gocnhinalan.com](http://gocnhinalan.com))*



## 5. KIÊN ĐỊNH MỘT MỤC TIÊU

Ai trong chúng ta khi kinh doanh cũng đặt ra những mục tiêu lớn lao. Điều này tốt khi chúng ta xem đó là một cái đích để hướng tới.

Nhưng sẽ là thảm họa nếu chúng ta tin rằng những điều lớn lao ấy sẽ đến trong ngày một ngày hai. Khởi sự kinh doanh thực sự rất, rất khó khăn. Chúng ta lao vào cuộc chơi với vô vàng hy vọng và tự tin. Chúng ta hết mực tin vào các quyết định của mình. Thậm chí, chúng ta chấp nhận từ bỏ tất cả để khởi nghiệp.

Phải đảm bảo mục tiêu của bạn là có khả năng đạt được. Nếu bạn đặt mục tiêu quá cao, bạn sẽ tự kết tội mình là bị thất bại. Cũng đừng đặt ra mục tiêu quá thấp, để khi đạt được nó một cách đơn giản và dễ dàng, bạn sẽ bị rơi vào vòng xoáy tự mãn với những gì mình đạt được. Điều đó thật sự có thể sẽ trở thành chính rào cản và kẻ thù lớn nhất trong công việc kinh doanh của bạn.

**HÃY NHỚ RẰNG: Trong kinh doanh, phải kiên trì mới sống được!**



## 6. CÓ KẾ HOẠCH RÕ RÀNG

Bạn đã có ý tưởng kinh doanh rất tâm đắc và giờ bạn cần viết chúng ra thành một bản lập kế hoạch kinh doanh với những bước hành động chi tiết. Nếu như không có một kế hoạch kinh doanh tốt, cho dù bạn có những ý tưởng kinh doanh vĩ đại đến mức nào thì cũng rất khó thành công, thậm chí còn là thất bại nặng nề.

Môi trường kinh doanh ngày càng khốc liệt đang đòi hỏi các doanh nghiệp cần hoạt động chuyên nghiệp và bài bản hơn. Bản lập kế hoạch kinh doanh là vô cùng quan trọng để bạn nhìn nhận và đánh giá lại rõ hơn về tính khả thi của ý tưởng và dự án. Bạn phải lập một kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh, từ khâu phát triển một ý tưởng kinh doanh, nghiên cứu thị trường, tính khả thi của ý tưởng, và quản lý các hoạt động kinh doanh hàng ngày... Đây cũng là bản định hướng các hành động cụ thể và giám sát thực hiện trọng suốt quá trình khởi sự.

Bản kế hoạch kinh doanh cũng là công cụ quan trọng để bạn kêu gọi thêm đối tác, tìm nhà đầu tư vốn, trình với cơ quan ban ngành có liên quan...

Làm kinh doanh mà không có Kế hoạch, nghĩa là bạn đang Lập kế hoạch cho thất bại!



## 7. CÓ NHÀ BẢO TRỢ, CHUYÊN GIA

Bạn có một ý tưởng kinh doanh đầy tiềm năng, một kế hoạch kinh doanh chi tiết và tỉ mỉ, một niềm đam mê kinh doanh luôn khao khát, nhưng lại chưa đủ tự tin để bước ra đấu trường kinh doanh, hay chưa đủ vốn để biến ý tưởng thành hiện thực. Tìm kiếm một nhà bảo trợ hay một chuyên gia để đỡ đầu, đầu tư vốn để triển khai những ý tưởng kinh doanh táo bạo của bạn là một điều vô cùng hữu ích.

Ngày nay, thị trường kinh doanh vô cùng đa dạng, phong phú nhưng không kém phần cạnh tranh khốc liệt. Những ý tưởng kinh doanh sáng tạo, độc đáo và triển vọng luôn thu hút được các nhà đầu tư. Hãy tự tin và dành tâm huyết cho ý tưởng cũng như kế hoạch kinh doanh của bạn. Có rất nhiều cách bạn có thể dành được sự quan tâm của các nhà bảo trợ, đầu tư hay các chuyên gia. Hiện các chương trình thực tế hay các trang web – nơi bạn có thể trình bày và thể hiện các ý tưởng kinh doanh của mình.

## 8. XÂY DỰNG HÌNH ẢNH THƯƠNG HIỆU

Tính độc đáo trong từng sản phẩm, phương pháp kinh doanh hiệu quả và đúng hướng là những bước để công việc kinh doanh của bạn ngày một phát triển mạnh mẽ hơn. Nhưng ở một khía cạnh khác, hình ảnh thương hiệu là một điều không thể thiếu nếu bạn muốn doanh nghiệp của mình có một cá tính, một cái nhìn khác biệt trong một thị trường có hàng trăm, hàng nghìn doanh nghiệp khác.

Hình ảnh thương hiệu nên được xây dựng từ những điều thiết thực nhất xoay quanh cá tính của bạn, sản phẩm của bạn và ý nghĩa mà sản phẩm/dịch vụ bạn đưa đến tay khách hàng.

Hãy sáng tạo, hãy phá cách để có được một hình ảnh thương hiệu độc đáo, khác biệt và đừng quên tạo ra ý nghĩa cho hình ảnh thương hiệu của bạn.

## 9. XÂY DỰNG DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG TỐT

Tính độc đáo trong từng sản phẩm, phương pháp kinh doanh hiệu quả và đúng hướng là những bước để công việc kinh doanh của bạn ngày một phát triển mạnh mẽ hơn. Nhưng ở một khía cạnh khác, hình ảnh thương hiệu là một điều không thể thiếu nếu bạn muốn doanh nghiệp của mình có một cá tính, một cái nhìn khác biệt trong một thị trường có hàng trăm, hàng nghìn doanh nghiệp khác.

Hình ảnh thương hiệu nên được xây dựng từ những điều thiết thực nhất xoay quanh cá tính của bạn, sản phẩm của bạn và ý nghĩa mà sản phẩm/dịch vụ bạn đưa đến tay khách hàng. Hãy sáng tạo, hãy phá cách để có được một hình ảnh thương hiệu độc đáo, khác biệt và đừng quên tạo ra ý nghĩa cho hình ảnh thương hiệu của bạn.

## 10. THƯỜNG XUYÊN ĐÀO TẠO ĐỘI NHÓM

Bạn không thể tạo dựng doanh nghiệp mà chỉ có mình bạn. Đội nhóm là những người sẽ sát cánh, làm việc, đưa ra ý tưởng, xây dựng và phát triển doanh nghiệp. Việc đào tạo đội ngũ nhân viên cần phải được thực hiện thường xuyên, để đội nhóm của bạn luôn được trau dồi kiến thức, kinh nghiệm, cũng như có thể chia sẻ ý nghĩa và suy nghĩ của họ.

Các buổi đào tạo nên được xây dựng trong không khí vui vẻ, thoải mái nhưng không bị mất đi tính nghiêm túc. Điều này sẽ là chất xúc tác cho thái độ hợp tác cũng như mong muốn học hỏi, chia sẻ thực sự từ nhân viên.

**RICH DAD LOC - CHỦ TỊCH ONNET**