



**AkiraLe.com**



# Sử dụng đòn bẩy trong kinh doanh và đầu tư

Tài liệu được thực hiện bởi  
**Akira Lê** và Cộng sự tại **Nhật Bản**

**Đòn bẫy** là gì vậy Akira Lê ?



**AkiraLe.com**



AkiraLe.com

Một người thầy của Akira Lê từng nói:

**'Người giỏi không phải là người làm tất cả'**



Akira Lê

Người giỏi biết cách **tận dụng nguồn lực bên ngoài** để gia tăng hiệu quả công việc.

Nói cách khác, họ **sử dụng đòn bẩy.**

AkiraLe.com

Dùng đòn bẩy giúp bạn  
**Làm ít - Được nhiều**

**Được nhiều**



**Làm ít**



**Đòn bẩy (Leverage)**



Có 5 loại đòn bẫy OP  
sau đây:



Đòn bẩy đầu tiên là **OPM**  
(**O**ther **P**eople's **M**oney):  
bẩy **tiền** của người khác

**OPM**

**OPE**

**OPW**

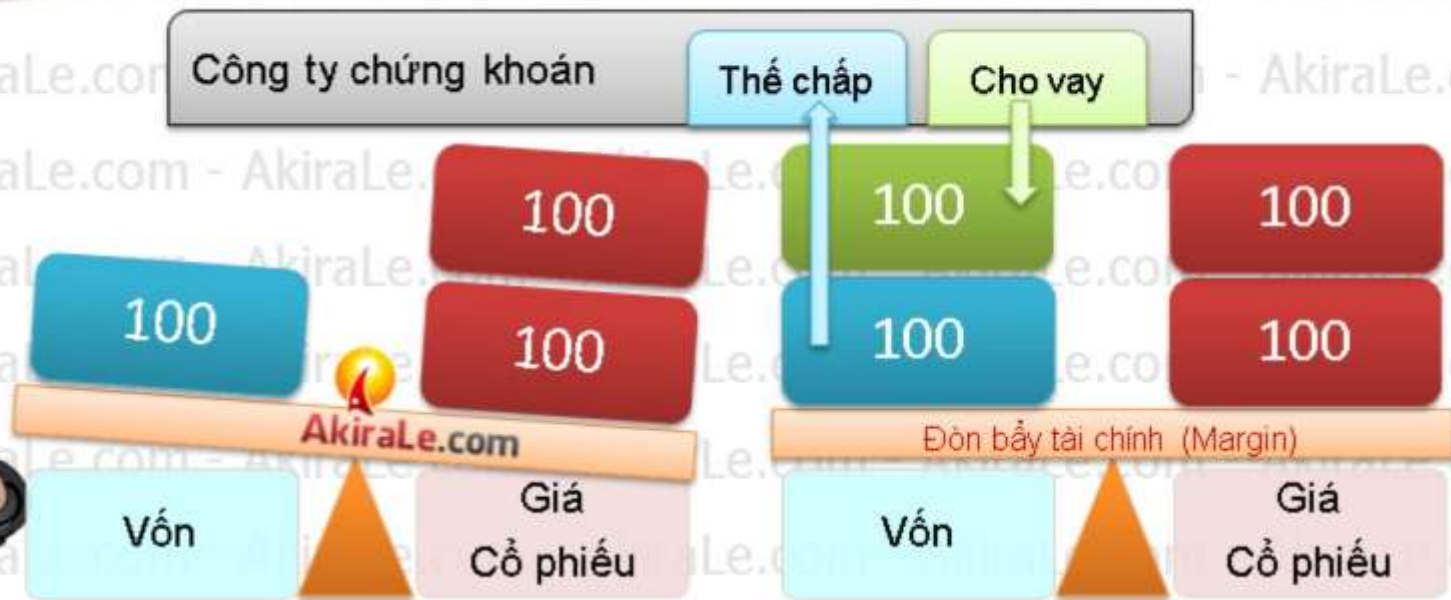
Đòn bẩy

Huy động **tiền** từ cá nhân, vay **tiền**  
ngân hàng để phục vụ cho việc kinh  
doanh của mình là một ví dụ về **bẩy**  
**tiền của người khác** (đòn bẩy tài chính).

Akira Lê

AkiraLe.com

Đòn bẩy tài chính (Margin) rất phổ biến với thị trường chứng khoán Việt Nam. Ví dụ: Bạn **đang có 100 triệu VND** để mua cổ phiếu, nhưng nếu sử dụng Margin, bạn được **mua đến 200 triệu VND** cổ phiếu.



Theo Vfpress, vào năm 2009, có những nhà đầu tư nhờ sử dụng đòn bẩy và đón đúng sóng,



mà tài khoản từ vài chục triệu đồng tăng lên hàng tỷ đồng.



Vậy còn **OPE** là gì vậy Akira Lê ?



**OPE** (Other People's Experience) là bấy **kinh nghiệm** của người khác

**OPM**

**OPE**

**OPW**

Cần học hỏi **kinh nghiệm** từ các nhà đầu tư chuyên nghiệp để cập nhật những **bài học, bí quyết** đầu tư tài chính thành công. Điều này giúp **tiết kiệm** cho bạn 10 năm tự nỗ lực làm việc.

Akira Lê

AkiraLe.com



CHỌN BẠN ĐỂ CHƠI

CHỌN THẦY ĐỂ HỌC

CHỌN NGƯỜI ĐỂ LẤY

CHỌN VIỆC ĐỂ LÀM

CHỌN LỄ ĐỂ SỐNG



AkiraLe.com

5 lựa chọn

quan

trọng

trong đời

Còn **OPI** (**O**ther **P**eople's **I**dea) là bầy **ý tưởng** của người khác

**OPM**

**OPE**

**OPW**

Đòn bẫy

**OP**

**OPI**

**OPT**

Akira Lê



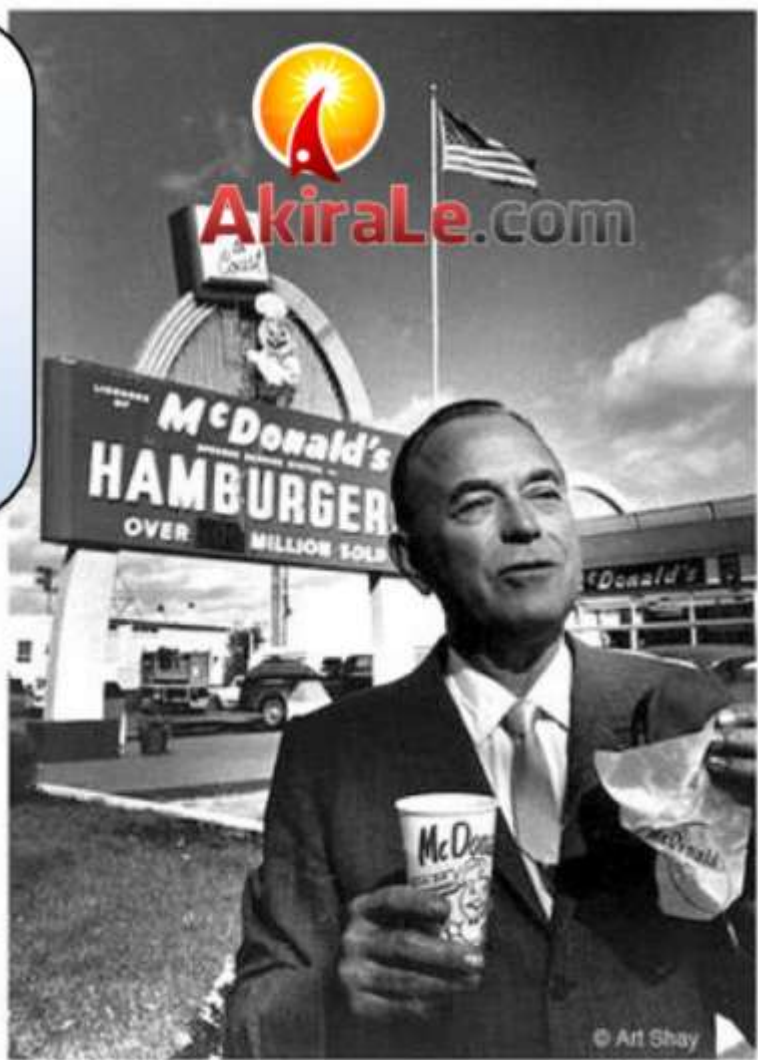
AkiraLe.com

Năm 1940, hai anh em Richard và Maurice McDonald thành lập nhà hàng **McDonald's** tại California (Mỹ).



AkiraLe.com

Năm 1954, trong một lần ghé thăm nhà hàng, **doanh nhân Ray Kroc** vô cùng ấn tượng với **ý tưởng kinh doanh** của McDonald's.



Ray Kroc **đòn bẫy ý tưởng** này và quyết tâm **mua lại McDonald's**, rồi phát triển nó thành một trong những chuỗi nhà hàng ẩm thực thành công nhất thế giới.



NGƯỜI  
THÀNH CÔNG



Họ luôn nói về ý tưởng

NGƯỜI  
KHÔNG THÀNH CÔNG



Họ nói về người khác





Còn **OPT** có phải là bẫy **công nghệ**  
của người khác (**O**ther **P**eople's  
**T**echnology) không vậy Akira Lê ?



Cũng đúng đấy !

OPM

Bây công nghệ bằng cách  
**sử dụng Dropbox** thay vì phải  
lưu trữ dữ liệu vào USB.

OPW

Akira Lê

OPI

OPT



Sử dụng Lazada để **bán hàng** thay vì phải tự xây dựng hệ thống Shop Online.

Đặc biệt có thể **đòn bẩy mạng lưới khách hàng khổng lồ** có sẵn của Lazada.

LAZADA  
-VN

GIẢ HUY DIỆT

DEAL MỠI KHÔNG THỂ RẺ HƠN



AkiraLe.com

HÀNG NGÀN DEAL MỠI VÀO 19 THÁNG 5

SẢN PHẨM

BÁN BỞI  
LAZADA



HÀNG  
TỐT



GIÁ RẺ



GIAO  
NHANH

Akira Lê

**OPT** còn là **Other People's Time** - bấy **thời gian** của người khác

**OPM**

**OPE**

**OPW**

**Đòn bẫy**

**OP**

**OPI**

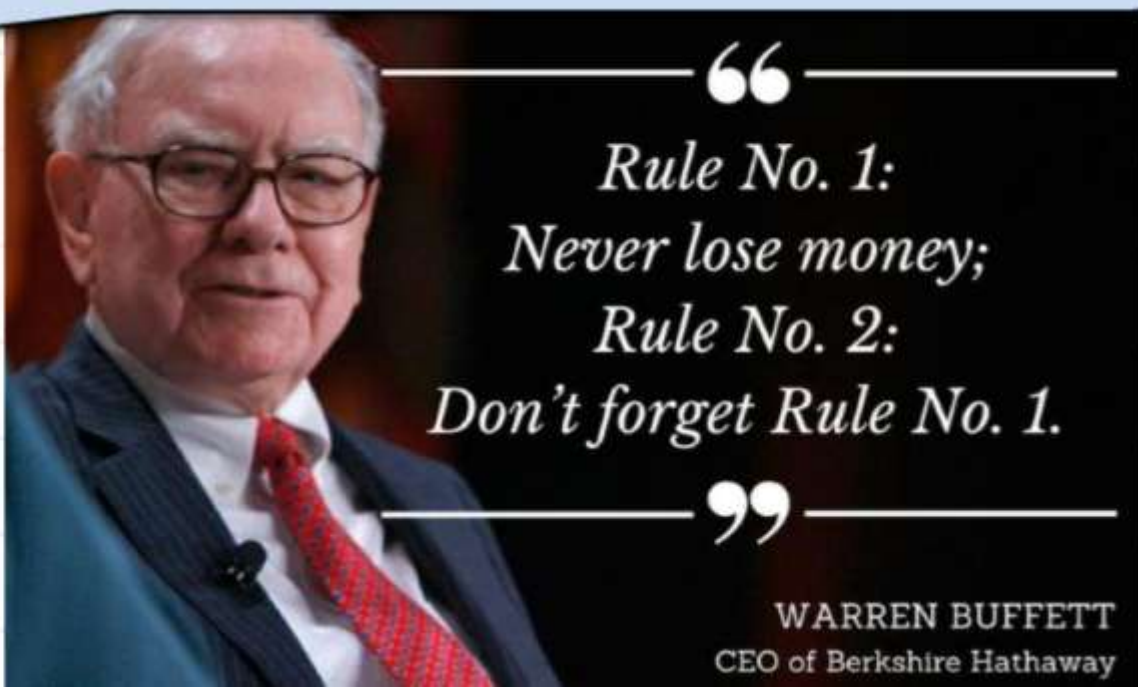
**OPT**

Akira Lê



**AkiraLe.com**

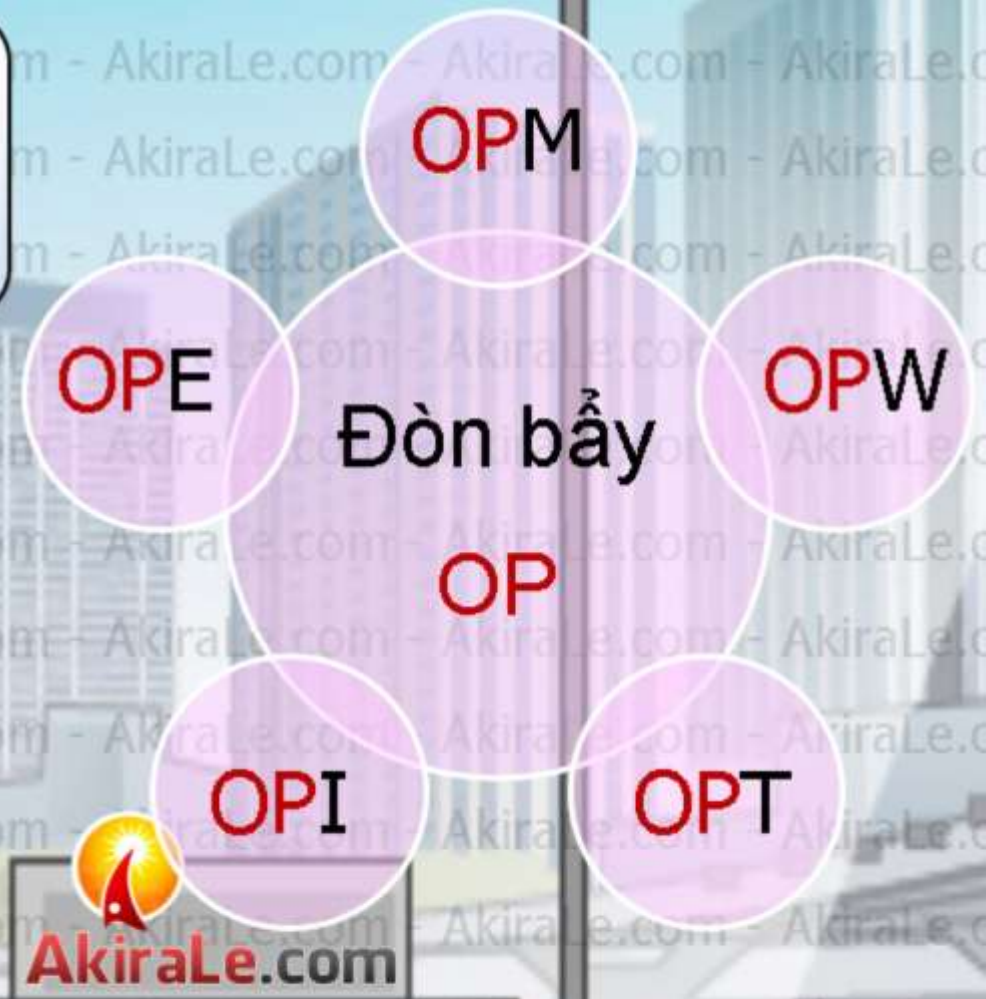
Ví dụ như trong công ty, giám đốc **sử dụng thời gian** của đội ngũ nhân viên nhằm tạo ra tài sản nhanh hơn và nhiều hơn. Nhà đầu tư **Warren Buffett** đã làm như thế với công ty **Berkshire Hathaway** của mình.



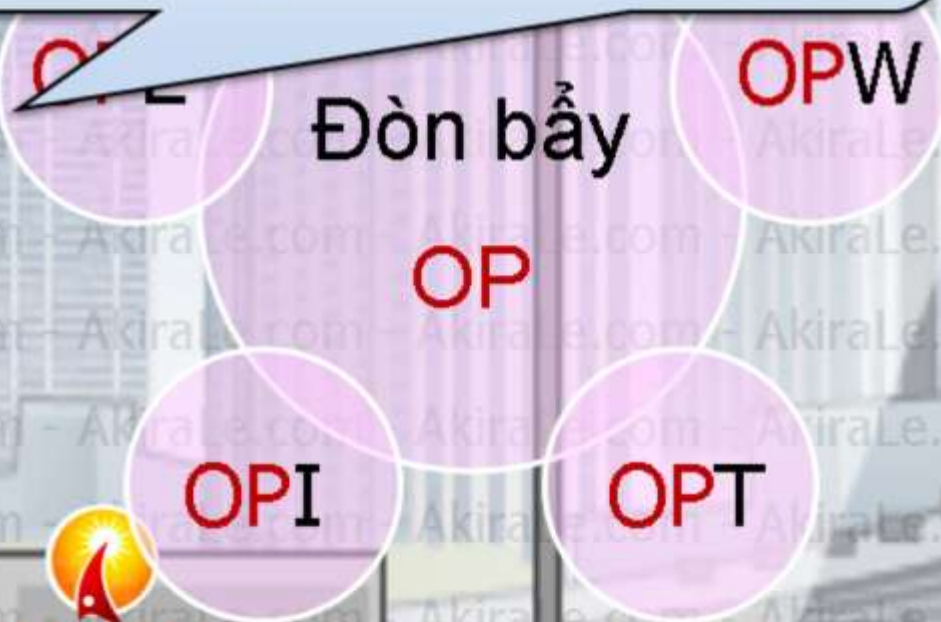
Cuối cùng, **OPW** là gì vậy Akira Lê ?



**OPW** (Other People's Work) là bầy công sức của người khác



Tìm cách **thuê nhân viên** và giao phó cho họ những **việc mà bạn không đủ sức để làm**. Đây chính là loại đòn bẩy mà các chủ doanh nghiệp sử dụng rất thành công.





Steve Jobs luôn tận dụng công sức của các nhân viên thiết kế xuất sắc để tạo ra các sản phẩm iPod, iPhone, iPad,... được cả thế giới ưa chuộng.



AkiraLe.com - AkiraLe.com  
AkiraLe.com - AkiraLe.com  
AkiraLe.com - AkiraLe.com

**AkiraLe.com**





AkiraLe.com



Cách mà Steve Jobs thường dùng là:  
Khi gặp nhân viên, Jobs sẽ hỏi : **Trong đầu anh đang có ý tưởng gì hay ?**, nếu có thì yêu cầu họ thực hiện ý tưởng đó.

**“Don't work hard. Work intelligent.”**  
Đừng làm việc một cách chăm chỉ.  
Hãy làm việc một cách thông minh.



**Download tài liệu của Akira Lê miễn phí tại đây: [AkiraLe.com](http://AkiraLe.com)**

**Sự đầu tư khôn ngoan nhất hiện nay là :**

**Đầu tư vào chính bản thân mình**



**AkiraLe.com**