

Mẫu hình ảnh lấy tại đây:

https://www.canva.com/design/DAFTzXNM1xE/SXRbliHKvIGr5B9bVd292Q/view?utm_content=DAFTzXNM1xE&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

Copy mẫu này để tạo thành mẫu riêng của bạn, sau đó chỉnh sửa (chỉ cần thêm hình cá nhân của bạn vào khung sao cho đẹp mắt là được)

Ví dụ bên hình dưới:



MỘT HÀNH TRÌNH MỚI CỦA TIẾN...

Từ trước đến giờ, Tiến vẫn chỉ chăm lo đến việc phát triển công việc chuyên môn.

Nhưng rồi điều gì đến cũng phải đến, Tiến thấy đến thời điểm mình một hướng đi mới, một công việc do mình làm chủ thay vì chỉ đi làm job như trước đến giờ.

Nhưng với một người không có bất kỳ kiến thức và kinh nghiệm nào trong lĩnh vực kinh doanh, mọi thứ trở nên quá khó khăn với Tiến để bắt đầu.

Ngoài những trăn trở về sản phẩm, định hướng, phương pháp, Tiến còn 2 nỗi lo lớn, chính là tài chính và thời gian.

Tiến không muốn (thậm chí là không dám) nghỉ công việc hiện tại để ra làm riêng, bởi vì nó sẽ ảnh hưởng đến tài chính của gia đình.

Nhưng nếu không nghỉ việc, Tiến sẽ không có đủ thời gian và sự tập trung để phát triển sự nghiệp riêng.

Cho đến cách đây một thời gian, Tiến có cơ duyên được biết đến anh Nguyễn Long Hải, cùng với chiến lược phát triển kinh doanh theo định hướng ECIN. Những định hướng của anh đã giúp Tiến giải quyết toàn bộ nỗi lo từ trước đến giờ và tự tin khởi nghiệp.

Tiến cũng đã được sự đồng ý của anh Hải để chia sẻ thêm những bài học của anh cho bạn bè của mình. Vậy nên những ngày sắp tới, Tiến sẽ post các nội dung liên quan đến chủ đề khởi nghiệp/ lập nghiệp từ những chia sẻ của anh Hải.

Nếu bạn cũng quan tâm đến chủ đề này, bạn có thể vào lại tường của Tiến mỗi 8h tối hàng ngày để theo dõi nhé.

Nhân đây, bạn bè mình nếu cũng đang tìm đường cứu nước, có thể nhắn với Tiến nhé.

Tiến cũng muốn gửi cho bạn một vài thông tin về project mà Tiến đang triển khai để nếu phù hợp thì mình có thể hợp tác với nhau trong thời gian tới.

CHIẾN LƯỢC NÀO LÀ HIỆU QUẢ CHO NGƯỜI MỚI KHỞI NGHIỆP KINH DOANH?

Trong thời buổi của thông tin và internet, cơ hội tốt là không thiếu. Tuy nhiên không phải cơ hội nào cũng phù hợp.

Tiền học được rằng, việc quan trọng đầu tiên mà mình cần phải làm trước khi triển khai, chính là phải chọn được đúng định hướng, chiến lược phù hợp.

Vậy thì đâu là chiến lược hiệu quả cho một người với xuất phát điểm là người đi làm công ăn lương để xây dựng sự nghiệp kinh doanh riêng?

1) Đi làm công giờ hành chính và gầy dựng doanh nghiệp ngoài giờ.

Kinh doanh cũng là một nghề như bao ngành nghề khác trong xã hội. Muốn lành nghề cần phải học đủ, làm đủ, trải nghiệm đủ. Điều này cần thời gian.

Vậy thì thứ gì giúp nuôi sống bạn & doanh nghiệp của bạn trong thời gian đầu chưa tạo ra lợi nhuận? Trong hầu hết trường hợp, câu trả lời đó chính là công việc chuyên môn hiện tại mà bạn đang theo đuổi.

Đừng nghe bơm thổi của những người xung quanh mà nghỉ công việc hành chính của bạn quá sớm, nhất là khi thu nhập từ việc hành chính vẫn đang là ổng thờ của bạn, gia đình bạn, thậm chí là kinh doanh của bạn.

2) Thời gian & sức lao động là khoản đầu tư quan trọng nhất.

Kinh doanh muốn phát triển chắc chắn cần phải bỏ vốn & đầu tư vào doanh nghiệp. Khi nói đến từ “vốn”, hầu hết chúng ta sẽ nghĩ đến tiền. Tuy nhiên, “vốn” còn có nghĩa là thời gian & sức lao động, mà trong một số trường hợp, 2 yếu tố này còn quan trọng hơn cả tiền.

Vậy nên, bạn hãy tìm cho mình định hướng mà ngoài việc đầu tư tiền của, nó còn đòi hỏi bạn đầu tư thời gian & sức lao động để vận hành.

Bởi thông qua quá trình làm việc này, bạn mới có thể trở nên trưởng thành & thông thái hơn, từ đó giúp bạn đủ sáng suốt để chọn được những cơ hội tốt và đủ năng lực để biến cơ hội thành cơ nghiệp của bạn sau này.

3) Tìm một người cố vấn.

Kinh nghiệm của ông bà về kinh doanh & lập nghiệp tóm gọn lại trong 2 câu nói “buôn có bạn, bán có phường” và “không thầy đố mày làm nên”.

Sau khi tìm được định hướng, bạn khoan hãy nghĩ đến việc lập team để cùng làm. Việc đầu tiên mà bạn cần làm, đó là tìm cho mình một người cố vấn và gia nhập vào team có sẵn.

Luôn luôn trong bất cứ lĩnh vực nào bạn chuẩn bị theo đuổi, đều có người thành công đi trước. Quan trọng là, “khi người học trò sẵn sàng thì người thầy mới xuất hiện”, do đó bạn cần phải chủ

động trong việc tìm người cố vấn, cũng như giữ vững cam kết, có thái độ làm việc nghiêm túc, từ đó người cố vấn mới dành thời gian của họ để giúp bạn.

Bạn thân mến, “trăm lần nỗ lực không bằng một lần lựa chọn đúng đắn”, do đó bạn cần phải lựa chọn đúng định hướng ngay từ lúc khởi đầu, trước khi quyết định đặt tất cả nguồn lực của mình vào đó.

Trong cuộc sống, có nhiều cuộc hôn nhân đổ vỡ vì lựa chọn sai người bạn đời, nhiều người làm công không hạnh phúc với công việc vì lựa chọn sai ngành nghề, nhiều doanh nhân khởi nghiệp không thành cũng do lựa chọn sai chiến lược, sai thầy,...

Trong bài kế tiếp, với tiêu đề “Tại sao bạn nên là người kinh doanh giỏi trước khi muốn trở thành người đầu tư giỏi?”, Tiến sẽ chia sẻ thêm con đường đúng đắn để trở thành một nhà kinh doanh & đầu tư chuyên nghiệp. Hãy đón chờ nhé.

TẠI SAO NÊN LÀ NGƯỜI KINH DOANH GIỎI TRƯỚC KHI MUỐN TRỞ THÀNH NGƯỜI ĐẦU TƯ GIỎI?

Nếu như bạn từng đọc bộ sách “Cha giàu cha nghèo” của Robert Kiyosaki, chắc chắn bạn sẽ nhớ về một công thức kinh điển, gọi là “Kim tứ đồ”.

Đây là cách mà ông Robert định nghĩa lại khái niệm về những nhóm người đang làm việc và tạo ra thu nhập trong xã hội theo cách mà họ tạo ra dòng tiền, chứ không phải theo công việc mà họ đang làm như ta thường hiểu từ trước đến giờ.

Kim tứ đồ bao gồm:

Nhóm làm công – tạo ra tiền bằng cách đi làm công ăn lương

Nhóm làm chủ nhỏ (làm tư) - tạo ra tiền bằng cách tự ra làm riêng hoặc mở cửa hàng với quy mô nhỏ.

Nhóm làm chủ lớn – tạo ra tiền bằng doanh nghiệp tự vận hành với quy mô lớn (hơn 500 thành viên)

Nhóm đầu tư – dùng tài sản tạo ra tiền.

Hầu hết mọi người khi biết được kim tứ đồ đều mong muốn mình kết thúc sự nghiệp ở nhóm những người đầu tư.

Tôi cũng thế, và tôi tin rằng bạn cũng vậy. Nếu thế thì làm cách nào để một người bắt đầu sự nghiệp ở nhóm làm công có thể trở thành người đầu tư?

Con đường duy nhất đó là phải đi qua từng nhóm một, không có đường tắt. Hay nói cách khác, trước khi muốn là người đầu tư giỏi, bạn cần phải trải qua con đường kinh doanh và trở thành một doanh nhân giỏi.

Dưới đây là con đường trở thành doanh nhân chuyên nghiệp mà mentor của Tiến, anh Nguyễn Long Hải đã áp dụng. Con đường đó gồm 3 giai đoạn như sau:

1) Chuyển mình thành một doanh nhân chuyên nghiệp.

Trong suốt 5 năm đầu lập nghiệp, tôi vẫn duy trì chân trong chân ngoài. Ban ngày làm công việc chuyên môn về kỹ thuật để đảm bảo cuộc sống, đồng thời dùng số tiền kiếm được để đầu tư vào việc phát triển năng lực cá nhân và gây dựng nền móng cho doanh nghiệp.

Sau 5 năm làm việc một cách đều đặn và kiên trì, tôi có đủ tư duy & kỹ năng của một doanh nhân chuyên nghiệp, đồng thời gây dựng xong nền móng doanh nghiệp (quy trình làm việc, chương trình đào tạo, công cụ tự động hóa, đội ngũ nhân sự cốt lõi, khách hàng trung thành).

Đây là lúc tôi đang làm việc ở nhóm làm tư, thu nhập lúc này chưa quá nhiều, và tôi cũng dùng nguồn thu nhập này để tiếp tục tái đầu tư vào công tác mở rộng doanh nghiệp.

2) Mở rộng quy mô không ngừng.

Dựa trên những nền móng đã xây dựng, đặc biệt là các quy trình & công cụ tự động hóa doanh nghiệp, tôi có thể mở rộng quy mô doanh nghiệp không ngừng mà không gặp bất kỳ vấn đề nào trong công tác quản lý doanh nghiệp & đảm bảo chất lượng sản phẩm.

Tôi cũng bắt đầu tạo được uy tín, danh tiếng trong cộng đồng doanh nhân, từ đó thu hút được nhiều đối tác tin cậy & khách hàng tiềm năng đến với doanh nghiệp của mình.

Lúc này, tôi bước chân vào nhóm làm chủ lớn, tạo ra nguồn thu nhập lớn hơn, trong khi đó hệ thống kinh doanh bắt đầu tự vận hành và giải phóng thời gian cá nhân của tôi.

3) Tái đầu tư vào thế hệ kế cận.

Khi có dòng tiền dư dả đến một cách đều đặn từ doanh nghiệp tự vận hành, đồng thời có thêm thời gian, tôi dùng dòng tiền & thời gian dư dả này để đầu tư & hỗ trợ những doanh nghiệp mới hoặc mua sắm các tài sản khác (bất động sản, đất đai) cho thuê.

Nếu bạn hay coi chương trình Shark Tank, bạn sẽ thấy những Shark chính là người đầu tư chuyên nghiệp, họ bỏ tiền vào doanh nghiệp không phải để lấy cổ phần, sau đó ngồi một chỗ đợi lên giá rồi bán, mà họ đồng thời cũng dành thời gian để cùng người sáng lập gầy dựng doanh nghiệp đi lên.

Cuối cùng, thứ họ nhận được là một dạng dòng tiền có tính đều đặn, lâu dài gọi là cổ tức (một dạng tiền trả về hàng năm cho cổ đông khi doanh nghiệp làm ăn có lãi).

Bạn của tôi, vậy thì việc kế tiếp bạn phải làm để khởi nghiệp là gì?

Hãy nghĩ lớn nhưng bắt đầu từ việc nhỏ. Bạn có thể khởi sự doanh nghiệp với “công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên”, rồi từng bước gầy dựng doanh nghiệp và mở rộng quy mô.

Hãy làm việc một cách đều đặn, kiên trì, rồi bạn sẽ ngạc nhiên với những thành tựu mà bạn đạt được sau 10 năm tới, giống như tôi đã từng.

Trong bài viết kế tiếp, với tiêu đề “Đầu tư như thế nào để xây dựng doanh nghiệp không ngừng tăng trưởng?”, tôi sẽ chia sẻ cách sử dụng những nguồn lực hiện có, cũng như cách vận động những nguồn lực từ xã hội để giúp bạn gầy dựng doanh nghiệp.

Hẹn gặp lại bạn vào ngày mai.

HIỂU ĐÚNG VỀ ĐẦU TƯ ĐỂ XÂY DỰNG DOANH NGHIỆP KHÔNG NGỪNG TĂNG TRƯỞNG.

Theo bạn rào cản nào khiến một người không đủ tự tin để khởi nghiệp?

Rào cản nào khiến doanh nghiệp không thể tiếp tục hoạt động?

Rào cản nào khiến người chủ quyết định đóng cửa doanh nghiệp? Đó chính là thiếu nguồn lực tài chính.

Một thực tế phũ phàng là, nếu không đủ nguồn vốn dự phòng cho doanh nghiệp hoạt động trong 5 năm tới, thì nên tìm hướng đi khác hoặc đừng nên khởi nghiệp.

Đây cũng là lý do tôi khuyên bạn nên chọn những hướng đi với chi phí cố định thấp, để thời gian đầu khi doanh nghiệp còn đang trong quá trình xây dựng nền tảng, bạn cũng không phải bù lỗ quá nhiều.

Để có thể sáng suốt sử dụng nguồn vốn của bạn một cách hiệu quả, tôi khuyên bạn nên có cách hiểu đúng đắn về định nghĩa đầu tư.

Bạn cần phải hiểu rõ điều này, nếu không bạn sẽ dễ bị rơi vào cái bẫy của những cơ hội “đầu tư” không rõ ràng và rồi tiền mất tật mang.

Vậy thì đâu là hướng đi đúng để bạn có thể tối thiểu hóa chi phí vận hành, đồng thời sử dụng nguồn vốn của mình để đầu tư/tái đầu tư nhằm đưa doanh nghiệp đi lên? Dưới đây là những gì tôi học được:

1) Đừng cạnh tranh, hãy đứng trên vai người khổng lồ.

Nhiều doanh nghiệp bơm hàng núi tiền để tìm cách tạo dựng nên một đế chế mới và cạnh tranh với những người khổng lồ hiện tại.

Điều này đối với tôi, đó là một sự lãng phí ghê gớm về nguồn lực xã hội.

Đôi khi, những doanh nghiệp kiểu này chỉ là một dạng bong bóng tài chính, bạn sẽ thấy trong xã hội có rất nhiều doanh nghiệp theo kiểu này, bỗng nhiên vụt lên như một ngôi sao rồi bất ngờ chìm ngấm.

Cách mà tôi cảm thấy tối ưu và phù hợp nhất với những người mới khởi nghiệp, đó là hãy hợp tác để đứng trên vai người khổng lồ.

Ví dụ như, thay vì tìm cách sáng chế ra cái bánh xe (vốn đã được những doanh nghiệp lớn tối ưu hóa chất lượng & giá thành), hãy hợp tác để giúp đưa cái bánh xe đó ra thị trường.

Không chỉ là việc sản xuất, những người khổng lồ đều đã có sẵn các quy trình, hệ thống & công cụ về quản lý, website, phương tiện thanh toán, logistic, chăm sóc khách hàng,...

Nếu tìm được cách hợp tác với người khổng lồ, bạn có thể được “mượn” những nguồn lực này thay vì phải bỏ tiền tỷ để đầu tư vào những cơ sở hạ tầng kể trên.

2) Tối ưu hóa những nguồn lực ngoài tài chính.

Không thể nào cạnh tranh tài chính với những người khổng lồ, hoặc là với những con cá lớn đi trước bạn, bởi nếu cạnh tranh tài chính, chắc chắn bạn sẽ thua.

Hãy tìm cách sử dụng một cách hiệu quả những nguồn lực ngoài tài chính, như là chất xám của đội ngũ nhân sự, hiệu quả làm việc, các mối quan hệ,...

Thậm chí, nếu bạn biết cách dùng những nguồn lực này một cách đúng đắn, bạn sẽ tiết kiệm được rất nhiều chi phí và thu hút được những khoản đầu tư mới từ các người khổng lồ.

3) Liên tục tái đầu tư.

Trong kinh doanh & đầu tư, có định nghĩa về lãi kép. Có nghĩa là nếu bạn đầu tư 10 đồng và nhận được 1 đồng tiền lãi sau 1 tháng, thay vì tiêu xài 1 đồng đó, bạn có thể tiếp tục tái đầu tư nó.

Như vậy nguồn vốn của bạn sẽ là 11 đồng, và lợi nhuận ở tháng kế tiếp sẽ là 1.1 đồng, bạn cũng sẽ có trong tay 12.1 đồng cho lần đầu tư sau đó. Nếu làm việc này thì sau 2 năm, bạn sẽ có nguồn vốn khoảng 100 đồng (gấp 10 lần ban đầu), và lợi nhuận sẽ là 10 đồng.

Thời điểm này, bạn có thể bắt đầu dùng một phần tiền lãi để tiêu xài và tiếp tục tái đầu tư phần còn lại.

Việc liên tục tái đầu tư trong kinh doanh chính là tạo ra lãi kép giống như trên.

Do đó, đừng vội tiêu xài những khoản lợi nhuận của bạn khi doanh nghiệp đang trong giai đoạn nền tảng, hãy tiếp tục tái đầu tư nó để đẩy nhanh quá trình này.

Tôi khuyến khích bạn hãy ưu tiên tái đầu tư theo thứ tự sau: năng lực của bản thân bạn, năng lực của đội ngũ cốt lõi, các công cụ tự vận hành.

Trong bài kế tiếp, với tiêu đề “Đâu là những định hướng tiềm năng và có độ rủi ro thấp nhất?”, tôi sẽ bật mí cho bạn một vài hướng đi mà tôi đang áp dụng vô cùng hiệu quả vào thực tiễn công việc của mình.

Hẹn gặp lại bạn vào bài viết ngày mai nhé.

ĐÂU LÀ ĐỊNH HƯỚNG TIỀM NĂNG VÀ CÓ ĐỘ RỦI RO THẤP NHẤT?

Bạn thân mến, chúng ta đang sống trong thời đại của thông tin, do đó bất cứ ai cũng có thể tìm thấy cho mình một vài cơ hội khởi nghiệp.

Thậm chí nếu bạn là một người có năng lực, sẽ có nhiều người tìm đến bạn đề nghị hợp tác.

Tuy nhiên, có 2 điều quan trọng mà tôi muốn bạn cân nhắc thật kỹ trước khi đưa ra lựa chọn.

Đầu tiên, bạn phải đủ trải nghiệm & sự sáng suốt để nhìn nhận được đâu là cơ hội đúng và đâu là những cơ hội “có mùi”.

Sau đó, bạn cũng cần có những tiêu chí của cá nhân để lựa chọn trong số những cơ hội đúng, đâu là hướng đi phù hợp nhất để bạn theo đuổi.

Cuối cùng, tôi khuyến khích bạn chỉ nên tập trung vào 1 con đường kinh doanh duy nhất và toàn tâm toàn ý theo đuổi nó.

Vậy thì đâu là cách để chọn được định hướng đúng đắn? Có 2 điều tôi muốn bạn cân nhắc, thứ nhất là hướng đi đó phải phù hợp với định hướng của thời đại, thứ hai là phải phù hợp với chính điểm xuất phát hiện tại của bạn.

1) Định hướng thời đại có nghĩa là hướng đi mà cả xã hội đang dịch chuyển đến, nó mang tính lâu dài và tạo ra giá trị thật sự cho xã hội.

Ở đây, bạn cần phân biệt rõ ràng định hướng (direction) với xu hướng (trend), mốt (model), bởi vì định hướng thường mang tính lâu dài, trong khi xu hướng thì chỉ mang tính nhất thời.

Ví dụ quảng cáo trên internet là định hướng, còn google ads, facebook ads, youtube ads, tiktok ads là các dạng xu hướng.

Cách đây khoảng 10 năm, google ads giúp nhiều người ăn nên làm ra, sau đó khi google đổi thuật toán và gia tăng phí quảng cáo, người ta chuyển qua facebook ads vì nó rẻ.

Nhưng rồi 5 năm sau, facebook ads cũng tiếp nối đàn anh google ads và tăng giá, người ta lại tìm đến nền tảng youtube ads và hiện tại là tiktok ads.

Quảng cáo trên internet là định hướng thời đại mà doanh nghiệp chắc chắn phải hướng đến, tuy nhiên bạn cần phải nắm rõ những nguyên tắc cốt lõi để phát triển chiến lược phù hợp mang tính lâu dài, tránh việc phải chạy theo các xu thế nhất thời để rồi tiền mất tật mang.

2) Phù hợp với điểm xuất phát của bạn.

Cơ hội tốt trong xã hội rất nhiều, nhưng không phải cái gì cũng phù hợp với bạn, do đó hãy “liệu cơm gắp mắm”.

Nếu bạn có 1 tỷ trong tay, chắc chắn bạn không thể tiếp cận những cơ hội đầu tư lớn hơn con số 1 tỷ đó, hãy nghĩ đến những hướng đầu tư trong khoảng 100 triệu.

Nếu bạn chưa có quá nhiều kinh nghiệm trên thương trường, hãy nghĩ đến những hướng đầu tư mà ngoài tiền bạc còn cần đến cả thời gian & chất xám của bạn, từ đó giúp bạn nâng cấp năng lực kinh doanh của bản thân.

“Kinh doanh không phải là một trò đánh bạc 5 ăn 5 thua, không phải là thứ bạn bỏ tiền vào rồi hy vọng sẽ có lời. Kinh doanh thực sự phải là một kế hoạch có tính thực tiễn, được chuẩn bị kỹ lưỡng và người vận hành nó nắm chắc phần thắng trong kế hoạch này.”

Do đó, bạn cần phải chọn một hướng đi phù hợp và khả thi với mình, bạn có thể tìm một người cố vấn hoặc một team gồm những người đi trước để làm việc chung, “buôn có hội, bán có thuyền” là vậy.

Tóm lại, trong một giai đoạn xã hội bị ảnh hưởng nặng nề vì dịch bệnh, kéo theo nền kinh tế thế giới bị suy thoái một cách nghiêm trọng, có những ngành nghề gọi là ổn định từ xưa đến giờ cũng không còn trở nên ổn định nữa.

Tôi nghĩ rằng hầu hết chúng ta đều đang tìm kiếm thêm cho mình những giải pháp để giải quyết vấn đề hiện tại hoặc dự phòng cho tương lai.

Tôi hy vọng những chia sẻ phía trên của tôi có thể phần nào giúp bạn có được định hướng rõ ràng cho lựa chọn của chính bạn trong thời gian tới.

Trong bài viết kế tiếp, với tiêu đề “Kinh doanh bằng sức hút - Khác biệt giữa người nghiệp dư và chuyên nghiệp”, tôi sẽ khai mở cho bạn phương pháp mà số ít những doanh nhân chuyên nghiệp đang làm để tạo nên những hệ thống kinh doanh tự vận hành.

Hãy đón chờ bài viết ngày mai của tôi nhé.

KINH DOANH BẰNG SỨC HÚT - KHÁC BIỆT GIỮA KÊ NGHIỆP DƯ VÀ NGƯỜI CHUYÊN NGHIỆP

Theo bạn, việc đầu tiên khi một người bắt đầu đưa doanh nghiệp vào vận hành là gì? Chắc chắn bạn sẽ nghĩ đến việc tìm khách hàng.

Vậy tìm khách hàng bằng cách nào? Chắc hẳn bạn sẽ nghĩ đến việc kết nối những mối quan hệ quen biết, giới thiệu với họ về sản phẩm & dịch vụ của bạn, thậm chí là đề nghị họ có thể dùng thử hoặc mua ủng hộ.

Vậy khi liên lạc hết toàn bộ mối quan hệ quen biết, có một vài khách hàng nho nhỏ, bạn sẽ làm gì kế tiếp? Đó có thể là phát triển không ngừng hoặc là một thời gian sau rồi phá sản, và trong hầu hết trường hợp, xác suất xảy ra của vế thứ 2 nhiều hơn.

Yes, bạn đừng quá ngạc nhiên với điều này. Vấn đề ở đây là những mối quan hệ sẵn có không đủ giúp bạn xây dựng được một mạng lưới khách hàng đủ lớn, từ đó tạo ra doanh thu đủ để bù chi phí, hoặc là lợi nhuận nếu có không đủ để bù đắp chi phí cuộc sống của bạn, chứ chưa nói đến việc tái đầu tư để mở rộng kinh doanh.

Bạn biết không, có một sự khác biệt rất lớn về cách làm giữa người kinh doanh nghiệp dư và người chuyên nghiệp. Họ có thể xuất phát cùng một điểm, có cùng một công cụ, nhưng cách họ sử dụng công cụ này như thế nào sẽ quyết định đích đến của họ.

Điều này đúng trong bất kỳ lĩnh vực nào, chứ không chỉ riêng kinh doanh.

Tôi lấy ví dụ một môn thể thao như bóng đá.

Đây là môn thể thao mà hầu hết chúng ta ai cũng biết hoặc có chơi. Tuy nhiên, chúng ta chỉ chơi ở cấp độ nghiệp dư, tức là phải trả tiền để có thể được tham gia cuộc chơi.

Thậm chí khi muốn bạn bè, người quen đến xem, ta lại phải tìm cách nài nỉ, dụ dỗ để họ đến xem ta chơi (vốn dĩ là một điều mất thời gian với họ).

Quay lại với những cầu thủ chuyên nghiệp, bạn có thấy là họ tạo ra thu nhập từ việc chơi thể thao, đồng thời họ thu hút khán giả đến sân, người xem truyền hình mở TV lên xem họ đá?

Trong kinh doanh, người nghiệp dư thì tìm cách đi bán (sale) và gặp hàng tá những lời từ chối để có được một vài khách hàng; ngược lại, người chuyên nghiệp thì đào tạo, giáo dục thị trường, quảng bá (marketing) và từ đó thu hút người mua tự tìm đến họ.

Bạn muốn xây dựng doanh nghiệp của mình như thế nào? Tôi hy vọng bạn chọn con đường chuyên nghiệp.

Tôi tin rằng bạn cũng đang tự hỏi, “vậy thì làm kinh doanh chuyên nghiệp là làm như thế nào?”.

Trong một vài dòng, tôi không thể chia sẻ hết toàn bộ với bạn, bởi vì đó là một hành trình cần ít nhất 1 năm đào tạo.

Tuy nhiên, tôi cũng có một video với tiêu đề “Doanh nhân xây dựng thương hiệu và sử dụng mạng xã hội như thế nào?” để giúp bạn tiếp cận với con đường chuyên nghiệp. Bạn có thể cho tôi biết nếu bạn muốn tham khảo.

Trong bài viết kế tiếp, với tiêu đề “Muốn làm marketing giỏi, hãy học người câu cá chuyên nghiệp”, tôi sẽ bật mí cho bạn những nguyên tắc cốt lõi trong marketing để tiếp cận đúng thị trường và tạo ra nguồn khách hàng dồi dào.

Hãy đón chờ email ngày mai của tôi nhé.

MUỐN LÀM MARKETING GIỎI, HÃY HỌC NGƯỜI CÂU CÁ CHUYÊN NGHIỆP

Nếu một ngày chủ nhật đẹp trời, anh bạn thân rủ bạn đi câu cá, bạn sẽ làm gì?

Lựa chọn 1: bạn lấy cần câu, đào giun làm mồi, sau đó ra hồ và bắt đầu câu.

Với lựa chọn này, bạn có thể câu được một vài con cá, hoặc là ra về với xô rỗng. Cũng chẳng sao đâu nhỉ, giải trí giết thời gian thôi mà.

Lựa chọn 2: bạn xác định hôm nay muốn câu con cá nào, sau đó bạn lựa chọn cần câu, lưỡi câu và loại mồi phù hợp, bạn đồng thời cũng nghiên cứu xem con cá đó thường sống ở đâu, giờ nào nó hay ngoi lên tìm mồi và bắt đầu đi câu.

Tôi tin chắc lựa chọn này sẽ giúp bạn có cả một xô đầy cá. Yeah, bạn vừa có một ngày hiệu quả, vừa có một bữa no nê.

Bạn thân mến, trong thế giới kinh doanh, có đến hơn 90% những người đang kinh doanh làm như lựa chọn 1 và chỉ có số ít khoảng 10% làm theo cách thứ 2.

Những người làm theo lựa chọn 1, họ phải tốn công tốn sức khai thác một thị trường lớn, bỏ rất nhiều nguồn lực vào đó nhưng chỉ có được một vài khách hàng, thậm chí có lúc tay không.

Trong khi đó, số ít 10% còn lại chỉ tập trung khai thác một cụm khách hàng mục tiêu nhỏ, tốn ít thời gian và công sức hơn nhưng lại tạo ra hiệu quả vượt trội.

Những người chuyên nghiệp đã làm marketing như thế nào? Dưới đây là quy trình mà tôi khuyên bạn thực hiện:

- 1) Xác định đối tượng khách hàng mục tiêu của bạn và đặc điểm của họ, càng cụ thể càng tốt.
- 2) Nghiên cứu và tìm hiểu rõ về những vấn đề/nỗi đau của khách hàng mục tiêu.
- 3) Chọn lọc những nơi mà đối tượng khách hàng mục tiêu hay có mặt (group, cộng đồng mạng xã hội liên quan).
- 4) Xây dựng phễu giá trị để đào tạo thị trường, trong phễu cũng sẽ đính kèm những sản phẩm bạn kinh doanh, theo nguyên tắc, sản phẩm rẻ, bình dân dành cho số đông và sản phẩm cao cấp dành cho số ít.
- 5) Viết bài marketing để thu hút khách hàng tiềm năng vào phễu.

Để hiểu rõ hơn về những bước trên, tôi khuyến khích bạn đọc cuốn sách “Bí mật Dotcom”. Đối với tôi, đó là cuốn sách đại cương dành cho người khởi nghiệp kinh doanh trên internet.

Dưới đây là một vài chia sẻ từ mentor của tôi, anh Nguyễn Long Hải.

“Cách đây khoảng 5 năm, tôi quyết định chuyển đổi cơ cấu doanh nghiệp lên online. Và đó chính là một trong những quyết định đúng đắn nhất sự nghiệp của tôi.

Thông qua việc sử dụng những công cụ kinh doanh tự vận hành, tôi có thể giải phóng phần lớn thời gian của mình, mà trước đây tôi phải dành nó vào những công tác duy trì & quản lý doanh nghiệp.

Điều này giúp tôi cân bằng được cuộc sống, trong khi công việc vẫn phát triển một cách đều đặn.

Trong vài năm nay, tôi gần như không cần phải lo nghĩ về việc vận hành doanh nghiệp nữa, mà chủ yếu cố vấn cho những doanh nhân khởi nghiệp - những người ưu tú được tuyển chọn thông qua Project Dotcom Entrepreneur.

Tôi cũng rất vui để trò chuyện trực tiếp với bạn nếu như bạn vượt qua được bước đầu tiên của quy trình này.”

Trong bài kế tiếp, với tiêu đề “3 việc cần làm mỗi ngày để xây dựng doanh nghiệp tự vận hành và không ngừng mở rộng”, tôi sẽ tiết lộ cho bạn chiến lược mà chỉ cần dùng 2h/ngày để tạo dựng sự nghiệp kinh doanh cho riêng mình.

Hãy đón chờ bài viết sắp tới của tôi nhé.

2H MỖI NGÀY LÀ QUÁ ĐỦ ĐỂ VẬN HÀNH DOANH NGHIỆP

Ở bài viết đầu tiên, tôi có chia sẻ về chiến lược chân trong chân ngoài, dùng 2h/ngày vào buổi tối và cuối tuần để phát triển kinh doanh. Khi tôi nói về điều này với một số anh em đối tác, đặc biệt là anh em đã hoặc đang có kinh doanh riêng, hầu hết đều cảm thấy nghi ngờ.

Câu hỏi mà anh em đặt ra, đó là “trước giờ mình xây dựng doanh nghiệp đầu tắt mặt tối trong nhiều năm nay mà còn chưa thấy ánh sáng cuối con đường, nên kế hoạch 2h/ngày của Hải có vẻ không ổn.”

Đúng vậy, đúng là không ổn nếu vẫn giữ nguyên cách làm cũ, bản thân tôi cũng đã từng rơi vào tình thế chỉ mong một ngày dài ra để có thêm thời gian hoàn thành công việc.

Tuy nhiên, luôn có giải pháp cho những người đi tìm nó. Cách đây khoảng hơn 3 năm, tôi quyết định thay đổi hoàn toàn phương pháp làm việc và tối ưu hóa cách sử dụng thời gian của mình, để rồi gói gọn mọi công việc trong 2h/ngày.

Điều này đã tạo ra một bước đột phá, giúp doanh nghiệp của tôi hoạt động vô cùng hiệu quả, trong khi tôi lại có thêm thời gian dành cho bản thân & gia đình.

Tại sao lại chỉ cần 2h/ngày? Dưới đây là 3 lý do quan trọng mà tôi muốn bạn nghiêm túc thấu hiểu nó:

1) Nếu bạn làm việc đủ tập trung và hiệu quả, 2h/ngày là quá đủ.

Tôi từng chứng kiến nhiều bạn bè, đồng nghiệp đi làm hành chính, mặc dù trên hợp đồng là làm việc 8h/ngày, nhưng thời gian mà họ thật sự làm việc chỉ vào khoảng 2h, còn lại là làm công tác pha trà, uống nước, tán gẫu...

Tôi nhận thấy cách quản lý công việc theo thời gian đã quá cũ kỹ và vô cùng kém hiệu quả. Đó là lý do vì sao tôi đề nghị đội ngũ của mình chỉ cần làm việc thật sự tập trung, hiệu quả và hoàn thành công việc gói gọn trong 2h.

2) Một bí mật nhỏ về kinh doanh, đó là nếu như hầu hết mọi người dùng thời gian hành chính (8h sáng đến 5h chiều) để vất vả kiếm tiền, thì họ cũng lại vất vả dùng thời gian buổi tối để tiêu tiền.

Bạn sẽ thấy người ta chen nhau để tìm một chỗ đẹp trong quán cafe, giành nhau để mua đồ khuyến mãi và xếp hàng dài để chờ tính tiền ở siêu thị.

Vậy thì với một người làm kinh doanh, đặc biệt là làm các lĩnh vực dịch vụ, thời gian hiệu quả nhất để tiếp cận thị trường chính là 8h tối đến 10h đêm, tôi gọi đó là giờ vàng.

Hãy thông minh dùng giờ vàng một cách hiệu quả để xây dựng doanh nghiệp và sau đó bạn sẽ có hàng tá thời gian để làm những công việc khác mình yêu thích.

3) Cuối cùng, tôi xây dựng chiến lược 2h/ngày và tạo ra các công cụ tự động hóa kinh doanh, nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho những anh em đang làm công việc hành chính có thể bắt đầu xây dựng doanh nghiệp riêng ngay từ lúc làm công.

Điều này thật sự rất quan trọng, vì anh em không phải từ bỏ nguồn thu nhập trước giờ, mà chỉ cần sắp xếp cuộc sống, chịu khó làm việc hơn một chút để xây dựng doanh nghiệp của mình và tạo ra một nguồn thu nhập mới nhiều tiềm năng.

Bạn thân mến, nếu được lựa chọn giữa cách làm cũ đầu tắt mặt tối và cách làm mới với 2h/ngày, tôi tin bạn sẽ lựa chọn cách thứ hai.

Còn bạn thì sao? Nếu bạn có cơ hội được xây dựng một doanh nghiệp riêng chỉ bằng 2h/ngày, đặc biệt là được cố vấn từ người đi trước, và thậm chí... không bỏ vốn, thì bạn sẽ sắp xếp thời gian để thực hiện chứ?

Hãy cho tôi biết lựa chọn của bạn nhé.

Trong bài viết kế tiếp, tôi sẽ chia sẻ thêm cho bạn với 2h/ngày đó thì nên làm những gì để đạt được hiệu quả tối đa.

Hẹn gặp lại bạn trong bài viết kế.

LÀM GÌ VỚI CHỈ 2H/NGÀY ĐỂ MỞ RỘNG KINH DOANH?

Trong 2h/ngày, bạn cần phải làm những gì để xây dựng doanh nghiệp tự vận hành và có thể mở rộng không ngừng?

Dưới đây là công thức mà tôi đã được anh Hải hướng dẫn. Đó cũng là công thức mà anh Hải đã áp dụng để thay đổi toàn bộ sự nghiệp:

1) Liên tục phát triển năng lực cá nhân.

Thương trường là chiến trường, nếu hôm nay tôi dẫn đầu nhưng chủ quan không tiếp tục phát triển năng lực và áp dụng những phương pháp mới vào việc phát triển doanh nghiệp, thì khả năng lớn là tôi sẽ bị xóa sổ.

Việc liên tục phát triển năng lực giúp tôi giữ được lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp, đồng thời biết cách để làm việc với một đội ngũ lớn hơn và giúp doanh nghiệp liên tục mở rộng quy mô. “Giới hạn quy mô của doanh nghiệp nằm ở chính năng lực của nhà lãnh đạo”.

Tôi dành mỗi ngày từ 20-30p để làm việc này.

2) Xây dựng đội ngũ cốt lõi.

Đội ngũ này tôi gọi là “core-team”, gồm những người hội tụ đủ 3 yếu tố: có năng lực chuyên môn, có thái độ làm việc tốt (đúng giờ, đúng hẹn, làm việc đến nơi đến chốn, trung thực,...) và có sự trung thành (cam kết gắn bó lâu năm với doanh nghiệp).

Chính nhờ đội ngũ cốt lõi này, mà khi có bất kỳ công việc nào trong doanh nghiệp, tôi đều tìm thấy một vài thành viên đủ tin tưởng, đủ năng lực để bàn giao cho họ, và tin chắc rằng công việc sẽ hoàn thành đúng hạn với chất lượng tốt nhất. Khi xây dựng đội ngũ cốt lõi đủ chiều sâu và chiều rộng, bạn sẽ tạo ra một doanh nghiệp tự vận hành.

Mỗi ngày tôi dành khoảng 45-60p để trực tiếp cố vấn & đào tạo cho đội ngũ này, hiển nhiên tôi cũng rất gắt gao trong quy trình tuyển chọn, để chắc chắn mỗi thành viên trong team đều xứng đáng để mình dành thời gian hỗ trợ.

3) Gây dựng mạng lưới khách hàng trung thành.

Bạn muốn tạo dựng thu nhập thụ động từ doanh nghiệp? Hãy tập trung vào xây dựng mạng lưới khách hàng trung thành.

Tôi nghĩ điều này ai xây dựng doanh nghiệp cũng biết và cũng muốn. Nhưng vấn đề là xây dựng khách hàng trung thành cũng như đội ngũ cốt lõi đều cần thời gian và sự đầu tư, trong khi đó doanh nghiệp luôn cần dòng tiền hàng tháng để vận hành.

Đó là lý do mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ chủ yếu tìm kiếm thêm khách hàng mới để giải quyết vấn đề sống còn, trong khi việc gầy dựng khách hàng trung thành lại bỏ bê.

Bạn thân mến, tôi mong rằng những tâm huyết của tôi có thể giúp cho bạn có những định hướng rõ ràng hơn cho con đường khởi nghiệp sắp tới.

Việc kế tiếp của bạn là gì? Hãy bắt tay vào làm việc để chuyển hóa những kiến thức mà bạn nhận được thành chính trải nghiệm & trí tuệ của bạn.

Tôi còn rất nhiều điều muốn chia sẻ với bạn, vậy nên nếu bạn muốn được tôi dành thời gian trực tiếp để định hướng và thậm chí là cố vấn trên chặng đường sắp tới, bạn có thể đăng ký để bắt đầu quy trình tuyển chọn đối tác Dotcom Entrepreneur.

Hẹn gặp lại bạn vào một ngày gần nhất.

