



International  
Labour  
Organization

GET

Ahead

# Giới và Kinh doanh

**TÀI LIỆU HỌC VIÊN**



**Giới và  
Kinh doanh**

**TÀI LIỆU  
HỌC VIÊN**

---

Bản quyền thuộc Tổ chức Lao động Quốc tế ILO (International Labour Organization) năm 2017

Xuất bản lần đầu năm 2004

Các ấn phẩm của Tổ chức Lao động Quốc tế ILO được trao bản quyền theo Nghị định thư số 2 của Công ước Toàn cầu về Bản quyền (Universal Copyright Convention - UCC). Tuy nhiên, các đoạn trích ngắn từ ấn phẩm có thể được sao chép mà không cần cấp phép, với điều kiện là nêu rõ nguồn trích dẫn. Để được quyền sao chép hoặc dịch thuật, cần nộp đơn cho Nhà xuất bản ILO: ILO Publications (Rights and Licensing), International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland, hoặc qua email: [rights@ilo.org](mailto:rights@ilo.org). Tổ chức Lao động Quốc tế luôn chào đón những lá đơn này.

Thư viện, học viện và những người dùng khác đã đăng ký quyền sao chép với tổ chức có thể tạo bản sao theo đúng mục đích ghi trên giấy phép. Vui lòng truy cập trang web [www.ifrro.org](http://www.ifrro.org) để tìm tổ chức cấp quyền sao chép ở quốc gia sở tại.

**ISBN: 978-922-129949-3** (bản in)

**ISBN: 978-922-129950-9** (bản PDF trên web)

Các chỉ dẫn sử dụng trong các ấn phẩm của Tổ chức Lao động Quốc tế luôn phù hợp với tình hình thực tiễn của Liên Hợp Quốc. Việc trình bày các nội dung trong ấn phẩm không ngụ ý đưa ra bất kỳ kiến nào của Tổ chức Lao động Quốc tế về tình trạng pháp lý hoặc phân định ranh giới của bất kỳ quốc gia hay chính quyền nào.

Những ý kiến thể hiện trong bài báo, nghiên cứu và những tư liệu khác đều xuất phát và thuộc về các tác giả, Tổ chức Lao động Quốc tế không chứng thực về các quan điểm được trình bày trong ấn phẩm.

Việc tham chiếu tên doanh nghiệp, sản phẩm và quy trình thương mại không có nghĩa là Tổ chức Lao động Quốc tế đã chứng thực; đồng thời việc bỏ lỡ không đề cập đến một doanh nghiệp, sản phẩm và quy trình thương mại nào đó cũng không có nghĩa là phản đối.

Thông tin về các ấn phẩm và sản phẩm số của Tổ chức ILO có thể được tìm thấy trên trang web: [www.ilo.org/publns](http://www.ilo.org/publns).

Được in tại Việt Nam

# Chào mừng bạn đến với khóa tập huấn GET Ahead!

Xin chúc mừng bạn! Đây là thời điểm quan trọng trong hành trình để trở thành một nhà doanh nghiệp thành công.

Việc tham gia khóa tập huấn này chứng tỏ bạn đang thực sự quan tâm đến việc củng cố công việc kinh doanh hiện có hoặc bắt đầu một công việc kinh doanh mới.

Khóa tập huấn này sẽ giúp bạn có cơ hội đưa ý tưởng vào cuộc sống và gặp gỡ những con người có cùng chí hướng. Bạn cũng sẽ gặp những người có thể dạy bạn về phát triển ý tưởng kinh doanh, giúp bạn trong quá trình học tập cũng như trên con đường khởi nghiệp.

Bạn sẽ học hỏi được nhiều nhất nếu tham gia đầy đủ tất cả các hoạt động, có mặt trong tất cả các buổi tập huấn. Mỗi buổi học và bài tập là một phần của quá trình học tập hoàn chỉnh, có liên quan đến nhau và có tầm quan trọng ngang nhau.

Ngoài những ngày tập huấn, có một số hoạt động bạn sẽ phải thực hiện tại nhà và tại doanh nghiệp của mình. Hoạt động này sẽ giúp việc học tập gắn liền với cuộc sống hàng ngày của bạn và đóng góp vào quá trình lập kế hoạch riêng của bạn để bắt đầu kinh doanh. Hãy tối đa hóa cơ hội học tập này và chất lượng kiến thức, câu hỏi, chuyên môn và kinh nghiệm của giảng viên và học viên trong nhóm! Các bài tập mà bạn phải hoàn thành được giải thích trong phần "Bài tập về nhà". Ở đó, bạn sẽ thấy hai lựa chọn bài tập về nhà. Bạn phải thực hiện ít nhất một trong hai lựa chọn bài tập này. Bạn có thể chọn Lựa chọn 1 nếu số ngày tập huấn dài hơn một tuần. Bạn sẽ cần một vài ngày để hoàn thành đầy đủ bài tập về nhà, nên lựa chọn này thích hợp cho các ngày tập huấn có độ giãn cách trên một tuần. Lựa chọn 2 có thể được sử dụng khi các ngày tập huấn tiếp nối nhau. Lựa chọn 2 được đưa ra với mong muốn bạn sẽ chia sẻ hoặc thảo luận những gì bạn đã học được với học viên trong lớp, bạn bè hoặc thành viên gia đình trước ngày tập huấn tiếp theo.

Tài liệu này là dành cho bạn, hãy sử dụng và giữ cho riêng mình. Bạn có thể viết, vẽ và làm bất cứ điều gì cần thiết khác để giúp bạn thực hành các chủ đề tập huấn, phân tích ý tưởng và kinh nghiệm kinh doanh của mình. Bạn có thể ghi chép hoặc sử dụng bản vẽ riêng để tham khảo lại bất cứ khi nào bạn cần. Khóa tập huấn GET Ahead được xây dựng dựa trên các bài tập và kinh nghiệm. Không phải bài tập nào cũng cần có sự trợ giúp bằng văn bản hoặc các công cụ trực quan. Tài liệu học viên cung cấp cho bạn hỗ trợ bằng văn bản, với các bài tập đã được cân nhắc để hỗ trợ bạn trong suốt quá trình học tập và trong tương lai. Bạn cũng có thể yêu cầu người khác viết trong đó. Hãy biến tài liệu thành của riêng bạn nhé!

Chúc bạn thành công trong học tập và kinh doanh!

# Mục lục

Ngày 1	1
Chương trình Ngày 1 .....	2
HỌC PHẦN 1: Giới thiệu về Chương trình tập huấn GET Ahead .....	2
Bài tập 1.1: Lịch tập huấn.....	3
Bài tập 1.2: Giới thiệu: Xin chào, rất vui được gặp bạn! .....	5
Bài tập 1.3: Học đi đôi với hành và học cùng nhau .....	6
Bài tập 1.4: Đóng góp và kỳ vọng.....	7
Bài tập 1.5: Nữ giới và nam giới: tìm hiểu sự khác biệt! .....	8
HỌC PHẦN 2: Giới thiệu về khởi nghiệp.....	9
Bài tập 2.1: Kinh doanh và môi trường kinh doanh .....	9
Bài tập 2.2: Chúng ta cùng kinh doanh! .....	11
Bài tập về nhà Ngày 1 .....	13
Ngày 2	15
Chương trình Ngày 2 .....	16
Bài tập 2.3: Ý tưởng kinh doanh và cách lựa chọn ý tưởng tốt nhất.....	17
HỌC PHẦN 3: Kế hoạch kinh doanh phần 1: Marketing .....	19
Bài tập 3.1: Giới thiệu về marketing.....	19
Bài tập 3.2: Trò chơi marketing hỗn hợp.....	20
Bài tập 3.3: Kỹ năng bán hàng .....	21
Bài tập 3.4: Nghiên cứu thị trường quy mô nhỏ.....	22
HỌC PHẦN 4: Kế hoạch kinh doanh phần 2: Vận hành .....	26
Bài tập 4.1: Bạn cần gì để tạo ra sản phẩm và dịch vụ? .....	26
Bài tập 4.2: Càng nhiều sản phẩm, sản phẩm càng tốt hơn: Mô hình SCAMPER .....	28
Bài tập về nhà Ngày 2.....	32
Ngày 3	33
Chương trình Ngày 3 .....	34
HỌC PHẦN 5: Kế hoạch kinh doanh phần 3: Tài chính .....	35
Bài tập 5.1 Chu kỳ tài chính của doanh nghiệp.....	35
Bài tập 5.2 Quản lý tiền mặt của doanh nghiệp.....	36
Bài tập 5.3 Chi phí và định giá.....	37
Bài tập 5.4 Hạch toán kế toán .....	40
Bài tập 5.5 Lựa chọn tài chính.....	45
Bài tập về nhà Ngày 3.....	48

Ngày 4	49
HỌC PHẦN 6: Kế hoạch kinh doanh phần 4: Con người .....	50
Chương trình Ngày 4 .....	50
Bài tập 6.1 Phẩm chất lãnh đạo của nhà khởi nghiệp thành công.....	51
Bài tập 6.2 Đặt mục tiêu theo phương pháp SMART.....	55
Bài tập 6.3 Quản lý thời gian, nhiệm vụ, trách nhiệm trong gia đình và trong doanh nghiệp .....	56
HỌC PHẦN 7: Kế hoạch kinh doanh phần 5: Rủi ro .....	60
Bài tập 7.1 Nhận diện và quản trị rủi ro .....	60
HỌC PHẦN 8: Ra quyết định và đàm phán .....	63
Bài tập 8.1 Doanh nghiệp gia đình và các quyết định .....	63
Bài tập về nhà Ngày 4.....	65
Ngày 5	67
Chương trình Ngày 5 .....	68
Bài tập 8.2 Ra quyết định.....	69
Bài tập 8.3 Đàm phán hiệu quả .....	71
HỌC PHẦN 9: Cách phát triển lời chào hàng và giao tiếp hiệu quả .....	72
Bài tập 9.1 Lời chào hàng đầu tiên của tôi .....	72
HỌC PHẦN 10: Phát triển mạng lưới hỗ trợ.....	73
Bài tập 10.1 Mạng lưới cuộn dây.....	73
Bài tập về nhà Ngày 5 .....	74
Kế hoạch kinh doanh .....	75



**NGÀY**


**1**



Chào mừng  
đến với  
Ngày 1

HỌC PHẦN 1  
Giới thiệu về Chương trình tập huấn GET Ahead

## Chương trình Ngày 1

	BÀI TẬP	HỌC PHẦN
30 phút	1.1. Lịch tập huấn	1. Giới thiệu về Chương trình tập huấn GET Ahead
30 phút	1.2. Giới thiệu: Xin chào, rất vui được gặp bạn!	
30 phút	1.3. Học đi đôi với hành và học cùng nhau	
30 phút	1.4. Đóng góp và kỳ vọng	
60 phút	1.5. Phụ nữ và nam giới: tìm hiểu điểm khác biệt!	
70 phút	2.1. Kinh doanh và môi trường kinh doanh	2. Giới thiệu về khởi nghiệp
90 phút	2.2. Chúng ta cùng kinh doanh!	
20 phút	Hoạt động tổng kết Ngày 1	



# Bài tập 1.1

## Lịch tập huấn

### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ biết rõ hơn về Chương trình tập huấn GET Ahead và xác nhận ngày tháng, thời gian và địa điểm của các ngày tập huấn và các buổi tập huấn trong tương lai.

### Thời gian tập huấn

Ghi lại ngày tháng, thời gian và địa điểm cho khóa tập huấn của bạn

Ngày 1:.....

Ngày 2:.....

Ngày 3:.....

Ngày 4:.....

Ngày 5:.....

### Chương trình cho mỗi ngày tập huấn

#### CHƯƠNG TRÌNH NGÀY 1

Thời lượng	Bài tập	Học phần
30 phút	1.1 Lịch tập huấn	1. Giới thiệu về chương trình tập huấn GET Ahead
30 phút	1.2 Xin chào, rất vui được gặp bạn!	
30 phút	1.3 Học đi đôi với hành và học cùng nhau	
30 phút	1.4 Đóng góp và kỳ vọng	
60 phút	1.5 Nữ giới và nam giới: tìm hiểu sự khác biệt!	
70 phút	2.1 Kinh doanh và môi trường kinh doanh	2. Giới thiệu về khởi nghiệp
90 phút	2.2 Chúng ta cùng kinh doanh!	
20 phút	Hoạt động tổng kết Ngày 1	

#### CHƯƠNG TRÌNH NGÀY 2

Thời lượng	Bài tập	Học phần
20 phút	Hoạt động khai mạc Ngày 2	
70 phút	2.3 Ý tưởng kinh doanh và cách lựa chọn ý tưởng tốt nhất	2. Giới thiệu về khởi nghiệp
50 phút	3.1 Giới thiệu về marketing	3. Kế hoạch kinh doanh phần 1: Marketing
60 phút	3.2 Trò chơi marketing hỗn hợp	
40 phút	3.3 Kỹ năng bán hàng	
50 phút	3.4 Nghiên cứu thị trường quy mô nhỏ	
45 phút	4.1 Bạn cần gì để tạo ra sản phẩm và dịch vụ?	4. Kế hoạch kinh doanh phần 2: Vận hành
50 phút	4.2 Càng nhiều sản phẩm, sản phẩm càng tốt hơn: Mô hình SCAMPER	
20 phút	Hoạt động tổng kết Ngày 2	

### CHƯƠNG TRÌNH NGÀY 3

Thời lượng	Bài tập	Học phần
50 phút	Hoạt động khai mạc Ngày 3	
35 phút	5.1 Chu kỳ tài chính của doanh nghiệp	<b>5. Kế hoạch kinh doanh phần 3: Tài chính</b>
50 phút	5.2 Quản lý tiền mặt của doanh nghiệp	
80 phút	5.3 Chi phí và định giá	
130 phút	5.4 Hạch toán kế toán	
30 phút	5.5 Lựa chọn tài chính	
25 phút	Hoạt động tổng kết Ngày 3	

### CHƯƠNG TRÌNH NGÀY 4

Thời lượng	Bài tập	Học phần
30 phút	Hoạt động khai mạc Ngày 4	
60 phút	6.1 Phẩm chất lãnh đạo của nhà khởi nghiệp thành công	<b>6. Kế hoạch kinh doanh phần 4: Con người</b>
70 phút	6.2 Đặt mục tiêu theo phương pháp SMART	
105 phút	6.3 Quản trị thời gian, nhiệm vụ, trách nhiệm trong gia đình và trong công việc	
60 phút	7.1 Nhận diện và quản trị rủi ro	<b>7. Kế hoạch kinh doanh phần 5: Rủi ro</b>
60 phút	8.1 Doanh nghiệp gia đình và các quyết định	<b>8. Ra quyết định và đàm phán</b>
15 phút	Hoạt động tổng kết Ngày 4	

### CHƯƠNG TRÌNH NGÀY 5

Thời lượng	Bài tập	Học phần
40 phút	Hoạt động khai mạc Ngày 5	
45 phút	8.2 Ra quyết định	<b>8. Ra quyết định và đàm phán</b>
80 phút	8.3 Đàm phán hiệu quả	
100 phút	9.1 Lời chào hàng đầu tiên của tôi	<b>9. Cách phát triển lời chào hàng và giao tiếp hiệu quả</b>
70 phút	10.1 Mạng lưới hình cầu	<b>10. Phát triển mạng lưới hỗ trợ</b>
40 phút	Hoạt động bế mạc khóa tập huấn	



## Giới thiệu: Xin chào, rất vui được gặp bạn!

Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ tìm hiểu thêm về những học viên khác trong khóa tập huấn và chia sẻ một chút về bản thân.

### Bài tập 1.2

#### Câu hỏi thảo luận theo cặp

1. Tên bạn là gì?
2. Bạn từ đâu đến?
3. Ước mơ lớn nhất của bạn là gì?





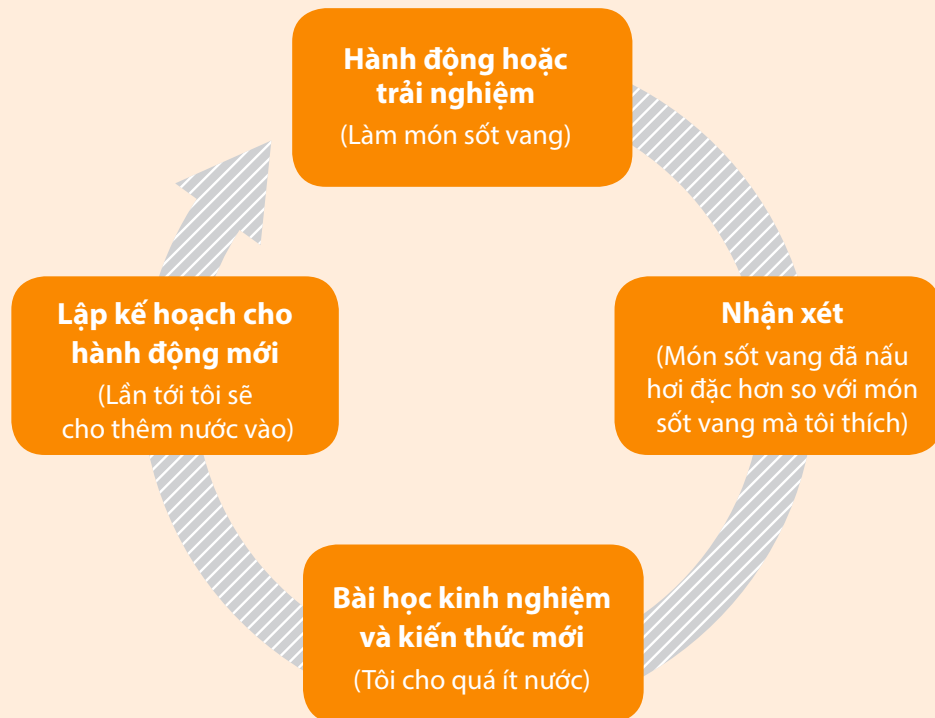
## Học đi đôi với hành và học cùng nhau

### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ khám phá phương pháp học tập trong quá trình tập huấn. Phương pháp này bao gồm việc sử dụng các tài liệu do giảng viên chia sẻ kết hợp với việc rút kinh nghiệm của chính bản thân và của người khác. Phương pháp này được gọi là “học qua trải nghiệm” (experiential learning).

## Bài tập 1.3

### Chu kỳ học qua trải nghiệm





## Bài tập 1.4

### Đóng góp và kỳ vọng

#### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn, giảng viên và những học viên khác sẽ chia sẻ điều bạn mong muốn có được sau khóa tập huấn cũng như thông qua một số nội quy cơ bản cho khóa tập huấn. Tất cả học viên đều phải tuân thủ các nội quy cơ bản này để đảm bảo một môi trường học tập tốt.

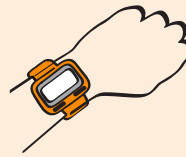
#### Các bước trong bài tập này

1. Thảo luận về các kỳ vọng của từng cá nhân hoặc theo từng cặp.
2. Chia sẻ những kỳ vọng của bạn với các học viên còn lại.
3. Đề ra nội quy làm việc cho khóa tập huấn.

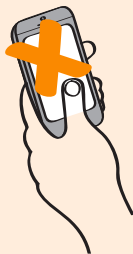
#### Một số nội quy và hướng dẫn cơ bản cho trải nghiệm học tập theo nhóm:



Có mặt đúng giờ vào các ngày tập huấn. Việc đúng giờ sẽ giúp đảm bảo thực hiện toàn bộ nội dung và tài liệu tập huấn.



Tuân thủ thời gian dành cho làm việc nhóm và các hoạt động khác.



Tham gia càng nhiều càng tốt. Tránh sử dụng các thiết bị truyền thông (điện thoại, máy tính bảng...) trong quá trình tập huấn.



Tất cả các học viên đều có quyền tham gia và chia sẻ ý kiến.



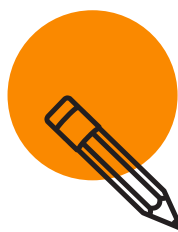
Tôn trọng ý kiến khác biệt và quan điểm của học viên khác.



Chăm chú lắng nghe khi người khác nói.



Mỗi lần chỉ một người nói. Không nói chen ngang.



## Bài tập 1.5

### Nữ giới và nam giới: tìm hiểu sự khác biệt!

#### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ khám phá những khác biệt về mặt sinh học và văn hóa giữa nữ giới và nam giới. Vai trò của văn hóa cũng như sự kỳ vọng đối với nữ giới và nam giới có thể thay đổi! Điều này cũng có thể ảnh hưởng đến cách bạn khởi nghiệp và vận hành doanh nghiệp của mình.

#### Sinh học và văn hóa

Bảng sau đây đưa ra một số ví dụ về sự khác biệt giữa vai trò sinh học và văn hóa của nữ giới và nam giới:

Sinh học	Văn hóa
<ul style="list-style-type: none"><li>Nữ giới có kinh nguyệt còn nam giới thì không.</li><li>Nam giới có tinh hoàn còn nữ giới thì không.</li><li>Nữ giới có ngực (vú) thường có sữa, còn ngực (vú) của nam giới thì không.</li><li>Nam giới thường có khung xương lớn hơn so với khung xương nữ giới.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Tại hầu hết các quốc gia, nữ giới kiếm được ít tiền hơn nam giới đối với cùng một công việc.</li><li>Tại hầu hết các quốc gia, nữ giới làm nhiều việc nhà hơn nam giới.</li><li>Tại nhiều quốc gia, nam giới hút thuốc lá thường xuyên hơn nữ giới, bởi hành vi hút thuốc lá của nữ giới đôi khi bị coi là không phù hợp với văn hóa.</li></ul>

#### Sinh học hay văn hóa?

Tuyên bố	Liên quan đến...	hay...
Phụ nữ sẽ mang thai	Sinh học?	Văn hóa?
Phụ nữ có trách nhiệm chăm con và làm việc nhà	Sinh học?	Văn hóa?
Nam giới có tóc ngắn và phụ nữ có mái tóc dài	Sinh học?	Văn hóa?
Ở Việt Nam, với cùng một công việc, phụ nữ kiếm được ít tiền hơn đàn ông	Sinh học?	Văn hóa?
Phụ nữ sẽ cho con bú	Sinh học?	Văn hóa?
Ở quốc gia này phụ nữ có thể là thương nhân hoặc kế toán viên, song ở quốc gia khác thì nam giới luôn thực hiện những công việc đó	Sinh học?	Văn hóa?
Bé trai được đi học nhưng bé gái lại bị ở nhà để giúp mẹ việc nhà	Sinh học?	Văn hóa?



## Kinh doanh và môi trường kinh doanh

### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ hiểu được môi trường kinh doanh và vai trò của giới trong môi trường kinh doanh đó.

### Sơ đồ môi trường kinh doanh

<p><b>4. Thể chế và quy định</b></p> <p>Chính sách, giấy phép và các quy định của Chính phủ có tác động hoặc ảnh hưởng đến một doanh nghiệp cụ thể cũng như các vai trò văn hóa của nữ giới và nam giới trong bối cảnh của các thể chế và quy định này.</p>	<p><b>5. Đối thủ cạnh tranh</b></p> <p>Các đối thủ cạnh tranh tiềm năng của một doanh nghiệp (nghĩa là những người cung cấp sản phẩm/dịch vụ tương tự như sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp).</p>	
<p><b>2. Nhà cung cấp</b></p> <p>Tất cả các doanh nghiệp hoặc cá nhân cung cấp đầu vào và vật tư khác cho doanh nghiệp để sản xuất sản phẩm hoặc dịch vụ.</p>	<p><b>1. Doanh nghiệp</b></p> <p>Mô tả về doanh nghiệp - người sở hữu, thành viên của doanh nghiệp và sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp.</p>	<p><b>3. Khách hàng</b></p> <p>Bất kỳ doanh nghiệp hoặc cá nhân nào mua sản phẩm/dịch vụ từ doanh nghiệp.</p>
<p><b>6. Dịch vụ cho chuỗi cung ứng</b></p> <p>Các dịch vụ như tài chính, vận tải, đào tạo, thông tin, điện nước... hữu ích cho các bên trong chuỗi cung ứng.</p>		<p><b>7. Gia đình và mạng lưới xã hội</b></p> <p>Sự hỗ trợ của gia đình và mạng lưới xã hội của nhà khởi nghiệp có thể xác định mức độ thành công của họ trong hoạt động này.</p>

## Bài tập 2.1

### HỌC PHẦN 2 Giới thiệu về khởi nghiệp



Sơ đồ môi trường kinh doanh

<b>4. Thể chế và quy định</b>		<b>5. Đối thủ cạnh tranh</b>	
<b>2. Nhà cung cấp</b>	<b>1. Doanh nghiệp</b>	<b>3. Khách hàng</b>	
<b>6. Dịch vụ cho chuỗi cung ứng</b>		<b>7. Gia đình và mạng lưới xã hội</b>	

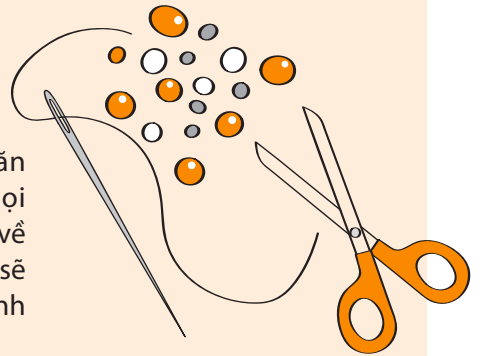


## Bài tập 2.2

### Chúng ta cùng kinh doanh!

#### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ tìm hiểu về những ảnh hưởng của vai trò văn hóa của nam giới và nữ giới đến cách thức mọi người tương tác với nhau. Bạn cũng sẽ thảo luận về khả năng lãnh đạo và quyền lực. Cuối cùng, bạn sẽ tìm hiểu các cấu phần của một kế hoạch kinh doanh thông qua bài tập mà bạn sẽ thực hiện.



#### Hợp đồng sản xuất

##### Hợp đồng giữa nhà thầu và nhóm sản xuất

Nhóm sẽ sản xuất tổng số \_\_\_\_\_ chuỗi hạt.  
Sản phẩm phải có kích thước và chất lượng tương đương với sản phẩm mẫu do nhà thầu đưa ra.

Nguyên vật liệu sản xuất bao gồm:

- Hạt màu (nhiều cỡ, nhiều màu)
- Sợi dây và kim khâu
- Hộp đựng
- Kéo

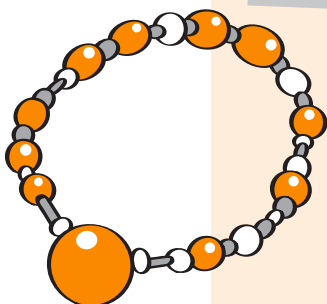
Thông số kỹ thuật của sản phẩm:

- Hấp dẫn
- Xinh xắn
- Phù hợp mẫu (số lượng/trình tự các hạt màu)
- Chắc chắn
- An toàn

Các thành viên của nhóm sản xuất:

*Thời gian sản xuất: 10 phút*

**Kết thúc hợp đồng**



## Cấu phần của kế hoạch kinh doanh





# Bài tập về nhà Ngày 1

---

## Bài tập về nhà Lựa chọn 1

---

1. Tìm ba hoặc bốn loại hình doanh nghiệp khác nhau trong cộng đồng của bạn.
2. Tìm hiểu vai trò của nữ giới và nam giới trong các doanh nghiệp đó và cố gắng trả lời những câu hỏi sau:
  - Nữ giới sở hữu doanh nghiệp nào và nhiệm vụ của họ là gì? Theo bạn, tại sao họ làm công việc đó?
  - Nam giới sở hữu doanh nghiệp nào và nhiệm vụ của họ là gì? Theo bạn, tại sao họ làm công việc đó?
  - Điều này có liên quan gì tới kiến thức chúng ta đã học được về vai trò và sự kỳ vọng của nữ giới và nam giới?
3. Điền thông tin của doanh nghiệp mà bạn quen thuộc nhất vào “Sơ đồ môi trường kinh doanh”. Điền vào càng nhiều thông tin càng tốt từ quan sát của chính bạn.

---

## Bài tập về nhà Lựa chọn 2

---


1. Hãy cùng với các thành viên trong nhóm hoặc cùng với các thành viên trong gia đình tìm hiểu về các doanh nghiệp trong cộng đồng của bạn. Hãy lần lượt hỏi nhau về những doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ mà bạn biết. Thảo luận:
  - Đây là loại hình doanh nghiệp gì và họ bán loại sản phẩm hay dịch vụ nào?
  - Họ bán hàng cho ai?
  - Quy mô của những doanh nghiệp này ra sao?
  - Liệu những doanh nghiệp này có được cộng đồng biết đến hay không?
  - Doanh nghiệp do nữ giới làm chủ có gì khác so với doanh nghiệp do nam giới làm chủ?
  - Điều này có liên quan gì tới kiến thức chúng ta đã học được về vai trò và sự kỳ vọng của nữ giới và nam giới?
  - Bạn có ý kiến/suy nghĩ nào khác về doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ nữa không?
2. Ghi chép những nội dung bạn đã thảo luận và thống nhất để có thể chia sẻ với các học viên tập huấn GET Ahead khác vào đầu ngày tập huấn tiếp theo. Nếu làm việc theo nhóm nhỏ thì một học viên có thể xung phong trình bày phần nội dung đã được ghi chép lại.



**NGÀY 2**

Chào mừng  
đến với  
Ngày 2

## Chương trình Ngày 2

 BÀI TẬP	HỌC PHẦN	
20 phút	Hoạt động khai mạc Ngày 2	
70 phút	2.3. Ý tưởng kinh doanh và cách lựa chọn ý tưởng tốt nhất	<b>2. Giới thiệu về khởi nghiệp</b>
50 phút	3.1. Giới thiệu về marketing	<b>3. Kế hoạch kinh doanh phần 1: Marketing</b>
60 phút	3.2. Trò chơi marketing hỗn hợp	
40 phút	3.3. Kỹ năng bán hàng	
50 phút	3.4. Nghiên cứu thị trường quy mô nhỏ	
45 phút	4.1. Bạn cần gì để tạo ra sản phẩm và dịch vụ?	<b>4. Kế hoạch kinh doanh phần 2: Vận hành</b>
50 phút	4.2. Càng nhiều sản phẩm, sản phẩm càng tốt hơn: Mô hình SCAMPER	
20 phút	Hoạt động tổng kết Ngày 2	



## Bài tập 2.3

# Ý tưởng kinh doanh và cách lựa chọn ý tưởng tốt nhất

### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ học cách tạo ra các ý tưởng kinh doanh và cách chọn ra ý tưởng tốt nhất.

### Ý tưởng kinh doanh của riêng bạn

Viết hoặc vẽ ý tưởng của bạn ở đây!

#### Ý tưởng kinh doanh dựa trên kỹ năng và khả năng

#### Ý tưởng kinh doanh dựa trên các nguồn lực sẵn có

### Đánh giá ý tưởng của bạn!

- 😊😊 Rất tốt hoặc tích cực
- 😊 Tốt hoặc hợp lý
- 😐 Bình thường
- 😞 Khó khăn hoặc tiêu cực
- 😞😞 Rất khó khăn hoặc tiêu cực

Bảng đánh giá này có thể giúp bạn tính điểm cho từng ý tưởng, khi xem xét các kỹ năng, năng lực, nguồn lực hiện có, nhu cầu về sản phẩm hoặc dịch vụ và bất kỳ sự cạnh tranh hiện có nào khiến việc kinh doanh trở nên khó khăn hơn. Hãy thêm mặt cười tùy thuộc vào nhận thức của bạn về từng điều kiện trên cho mỗi ý tưởng mà bạn đưa ra. Cuối cùng, ý tưởng giành được nhiều mặt cười nhất là ý tưởng bạn nên lựa chọn.








Mô tả ý tưởng kinh doanh	Kỹ năng và khả năng	Nguồn lực sẵn có	Nhu cầu cho sản phẩm hoặc dịch vụ là bao nhiêu?	Có bao nhiêu sự cạnh tranh hoặc có bao nhiêu lựa chọn thay thế?	Kết quả (tổng mặt cười nhận được)



## Một ý tưởng kinh doanh dựa trên nhu cầu của thị trường (khách hàng)

Ý tưởng kinh doanh dựa trên những gì thị trường (có thể) cần

### Đánh giá các ý tưởng của bạn!

-   Rất tốt hoặc tích cực
-  Tốt hoặc hợp lý
-  Bình thường
-  Khó khăn hoặc tiêu cực
-   Rất khó khăn hoặc tiêu cực

Mô tả ý tưởng kinh doanh	Kỹ năng và khả năng	Nguồn lực sẵn có	Nhu cầu cho sản phẩm hoặc dịch vụ là bao nhiêu?	Có bao nhiêu sự cạnh tranh hoặc có bao nhiêu lựa chọn thay thế?	Kết quả (tổng mặt cười nhận được)

Chọn ý tưởng giành được nhiều mặt cười 😊 nhất hoặc ý tưởng mà bạn thích hơn trong số hai ý tưởng có cùng lượng mặt cười.



## Giới thiệu về marketing

### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ hiểu được khái niệm “marketing” (tiếp thị) và suy nghĩ về tầm quan trọng của việc tìm kiếm thông tin trước khi bắt đầu kinh doanh.

### Bài tập tình huống: Cô Hương và công việc kinh doanh gà

#### PHẦN 1

Cô Hương đến thăm chị gái của mình ở thị trấn cách nhà 20km. Chị cô khoe đang kiếm tiền bằng việc chăn nuôi và bán gà. Cô Hương trở về làng và tập hợp một số bạn gái lại với nhau. Cô nói với họ rằng **nhu cầu** về **gà** trong làng đang tăng lên và rủ họ cùng bắt đầu **kinh doanh**. Mọi người đồng ý và góp được 500.000 đồng để mua 25 gà con giống. Ngày hôm sau, hai người trong nhóm vào thị trấn để mua 25 con gà giống. Vào thời điểm họ đến thị trấn, **không còn con gà nào nữa** do **nhu cầu** mua gà rất cao. Do đó, họ phải ở lại qua đêm để mua gà vào ngày hôm sau. Vì họ phải chi một khoản tiền ăn và ở, nên số tiền còn lại chỉ đủ để mua được 15 con gà giống.

#### PHẦN 2

Khi trở về làng, họ nhận ra rằng **cần** có thức ăn cho gà. Hai người trong nhóm bắt đầu làm chuồng gà, trong khi những người khác cùng cô Hương đi mua thức ăn cho gà ở một cửa hàng trong làng. Thức ăn cho gà ở đây đắt và chất lượng kém vì cửa hàng không thể mua thức ăn dự trữ tươi ngon hàng tuần. Ngày hôm sau, **3 con** gà đã chết trong chuồng do thời tiết quá nóng vì mái chuồng vẫn chưa làm xong. Trong suốt vài tuần tiếp theo, họ thay phiên nhau chăm sóc đàn gà. Vì nhiều lý do khác nhau (do chó cắn, do bệnh dịch) đàn gà chỉ còn lại **7 con**. Cuối cùng, đàn gà cũng đã đủ tuổi để bán nhưng trong làng không ai cần gà nữa vì nhà nào cũng có gà rồi. Do **trong làng không còn nhu cầu về gà nữa** nên họ quyết định bán gà ở chợ trong thị trấn.

#### PHẦN 3

Ở chợ, dường như mọi người đang bán những con gà trông khỏe mạnh và to hơn gà của họ. Thực tế, họ thấy có rất nhiều loại gà trên thị trường. Cuối cùng, sau khi cố bán hết những con gà còi của mình, họ nhận ra là mình không kiếm được một chút lợi nhuận nào từ khoản đầu tư ban đầu. Sau khi trở về nhà, họ thảo luận xem mình đã làm sai điều gì.

Câu hỏi:

1. Những việc cô Hương đã làm có điểm nào tốt hay tích cực?

.....  
 .....

2. Cô Hương và các bạn của cô đã có thể làm gì để tránh những vấn đề mà họ gặp phải?

.....  
 .....

## Bài tập 3.1



## Bài tập 3.2

### Trò chơi marketing hỗn hợp

Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ làm quen với “marketing hỗn hợp” (marketing mix) - hoạt động giúp chỉ ra cách thức mà bạn đưa sản phẩm/dịch vụ đến với khách hàng. Marketing hỗn hợp đòi hỏi bạn phải xem xét những điều sau: “sản phẩm hoặc dịch vụ”, “giá cả”, “phân phối”, “quảng bá” và “con người”.

**Sản phẩm:** Sản phẩm/dịch vụ bạn cung cấp nên đáp ứng các nhu cầu của khách hàng. Sản phẩm phải hữu ích, hấp dẫn, đóng gói chắc chắn và giá cả phải chăng.

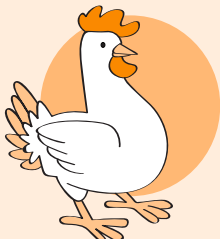
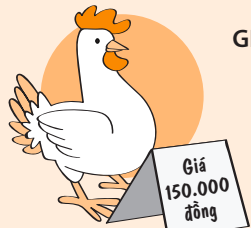

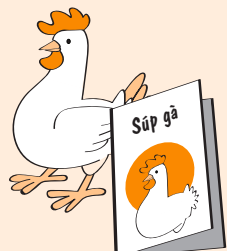

**Giá cả:** Khách hàng sẵn sàng trả bao nhiêu tiền và bạn cần họ trả bao nhiêu để đủ trang trải toàn bộ chi phí của mình?

**Phân phối:** Khách hàng tìm sản phẩm/dịch vụ của bạn ở đâu?

**Quảng bá:** Làm thế nào để truyền đạt được lợi ích mà sản phẩm/dịch vụ mang lại cho khách hàng?

**Con người:** Ai là người tham gia vào quá trình sản xuất, bán hàng và chuyển sản phẩm/dịch vụ tới khách hàng?

#### Marketing hỗn hợp

1  SẢN PHẨM	2  GIÁ CẢ
3  PHÂN PHỐI	4  QUẢNG BÁ
5  CON NGƯỜI	



## Kỹ năng bán hàng

### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ hiểu được lý do tại sao nên phân nhóm khách hàng dựa vào những điểm chung của họ và bạn sẽ tìm hiểu về cách sử dụng marketing hỗn hợp để phục vụ tốt hơn cho từng nhóm khách hàng. Đây được gọi là phân khúc khách hàng (customer segmentation).

### Đóng vai

## Bài tập 3.3





## Nghiên cứu thị trường quy mô nhỏ

### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ học được cách thu thập các thông tin về khách hàng, nhà cung cấp và đối thủ cạnh tranh để đưa ra quyết định về ý tưởng kinh doanh và marketing hỗn hợp.

## Bài tập 3.4

### Kế hoạch nghiên cứu thị trường quy mô nhỏ

Khách hàng hiện tại/tiềm năng: .....

Các câu hỏi phỏng vấn dành cho khách hàng hiện tại/tiềm năng:

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....

Nhà cung cấp hiện tại/tiềm năng: .....

Các câu hỏi phỏng vấn dành cho nhà cung cấp hiện tại/tiềm năng:

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....

Đối thủ cạnh tranh hiện tại/tiềm năng: .....

Các câu hỏi phỏng vấn dành cho đối thủ cạnh tranh hiện tại/tiềm năng:

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....

## Các câu hỏi đề xuất khi nghiên cứu thị trường quy mô nhỏ

### Các câu hỏi dành cho khách hàng hiện tại/tiềm năng:

- Bạn mong muốn gì ở sản phẩm/dịch vụ này? Điều gì khiến bạn chọn sản phẩm/dịch vụ này thay vì những sản phẩm/dịch vụ khác?
- Điều gì đặc biệt khiến bạn chọn sản phẩm/dịch vụ ở cửa hàng này mà không phải ở những cửa hàng khác?
- Bao lâu bạn lại mua sản phẩm/dịch vụ này? Bạn sẵn sàng chi bao nhiêu tiền cho sản phẩm/dịch vụ này?

### Các câu hỏi dành cho nhà cung cấp hiện tại/tiềm năng:

- Bạn có thể giới thiệu sản phẩm/dịch vụ nào cho sản phẩm hoặc ý tưởng kinh doanh của tôi?
- Bạn giao hàng tại địa điểm của tôi hay tôi phải đến lấy hàng ở địa điểm của bạn?
- Có thể thanh toán cho bạn sau, thay vì trả trước không? Bạn cần chúng tôi làm gì để đạt được thỏa thuận này? Hoặc bạn có chấp nhận bất kỳ loại tín dụng nào không?
- Điều gì làm cho sản phẩm/dịch vụ của bạn tốt hơn sản phẩm/dịch vụ của các nhà cung cấp khác? Đây là lợi thế khi tôi mua hàng của bạn, chứ không phải từ người khác?

### Các quan sát dành cho đối thủ cạnh tranh hiện tại/tiềm năng:

- Đối thủ cạnh tranh này đang phục vụ đối tượng khách hàng nào? Liệu tôi có nên phục vụ cùng đối tượng khách hàng đó hay tập trung vào những đối tượng khách hàng khác?
- Đối thủ cạnh tranh này tổ chức cửa hàng như thế nào? Họ có các cửa hàng khác nhau không? Họ có dịch vụ giao hàng tận nơi không?
- Liệu có ý tưởng nào của đối thủ cạnh tranh lại hữu ích cho việc kinh doanh của tôi không? Đối thủ cạnh tranh này có phải là mối đe dọa đối với hoạt động kinh doanh của tôi không? Tôi sẽ làm thế nào để tạo sự khác biệt với họ? Làm sao để thuyết phục khách hàng lựa chọn tôi chứ không lựa chọn đối thủ cạnh tranh?

# Kế hoạch kinh doanh phần 1: Marketing

## Sản phẩm

Tôi muốn cung cấp sản phẩm/dịch vụ sau đây:

.....

### Phân khúc khách hàng:

Tôi muốn bán sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng có các đặc điểm sau:

*Khách hàng loại 1:*

Đặc điểm 1 .....

Đặc điểm 2 .....

**(Phân phối)** Khách hàng sẽ tìm thấy sản phẩm/dịch vụ của tôi tại địa điểm:

.....

Các đặc điểm cụ thể khác: .....

*Khách hàng loại 2:*

Đặc điểm 1 .....

Đặc điểm 2 .....

**(Phân phối)** Khách hàng sẽ tìm thấy sản phẩm/dịch vụ của tôi tại địa điểm:

.....

Các đặc điểm cụ thể khác: .....

## Giá cả

Tôi sẽ có thể bán sản phẩm/dịch vụ với giá và số lượng như sau:

Giữa..... (Giá thấp nhất) và ..... (Giá cao nhất)

Giữa..... đơn vị và ..... đơn vị (Hàng ngày/Hàng tuần/Hàng tháng)

## Quảng bá

Sau đây là các chiến lược quảng bá có thể sử dụng để khách hàng thấy được những lợi ích của sản phẩm/dịch vụ và tăng doanh thu cho tôi:

Chiến lược quảng bá 1:

.....

Chiến lược quảng bá 2:

.....

Chiến lược quảng bá 3:

.....

### Con người

Để bán hàng, tôi sẽ thực hiện một hoặc nhiều điều sau:

- Tự bán hàng
- Nhờ các thành viên trong gia đình
- Thuê người ngoài

### Cạnh tranh

Tôi cần biết rõ những đối thủ cạnh tranh sau đây:

*Đối thủ cạnh tranh 1:*

Điểm mạnh:

.....  
.....  
.....

Điểm yếu:

.....  
.....  
.....

*Đối thủ cạnh tranh 2:*

Điểm mạnh:

.....  
.....  
.....

Điểm yếu:

.....  
.....  
.....



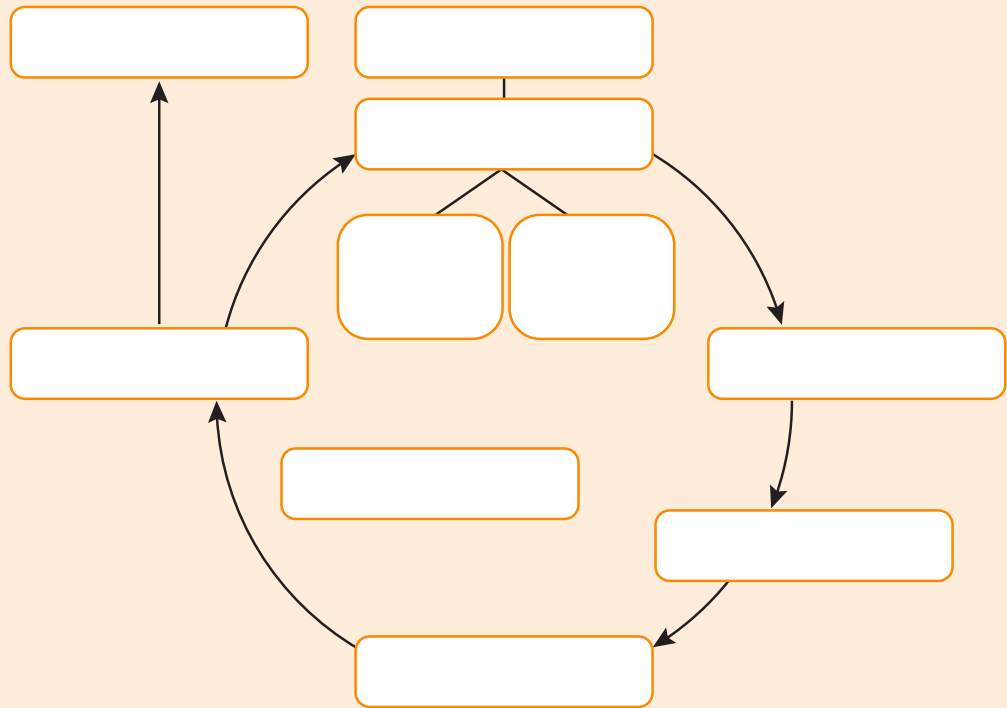


## Bạn cần gì để tạo ra sản phẩm và dịch vụ?

Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ hiểu rõ hơn về những điều kiện cần có để cung cấp dịch vụ hoặc sản xuất sản phẩm, đồng thời xác định được sự “vận hành” của doanh nghiệp.

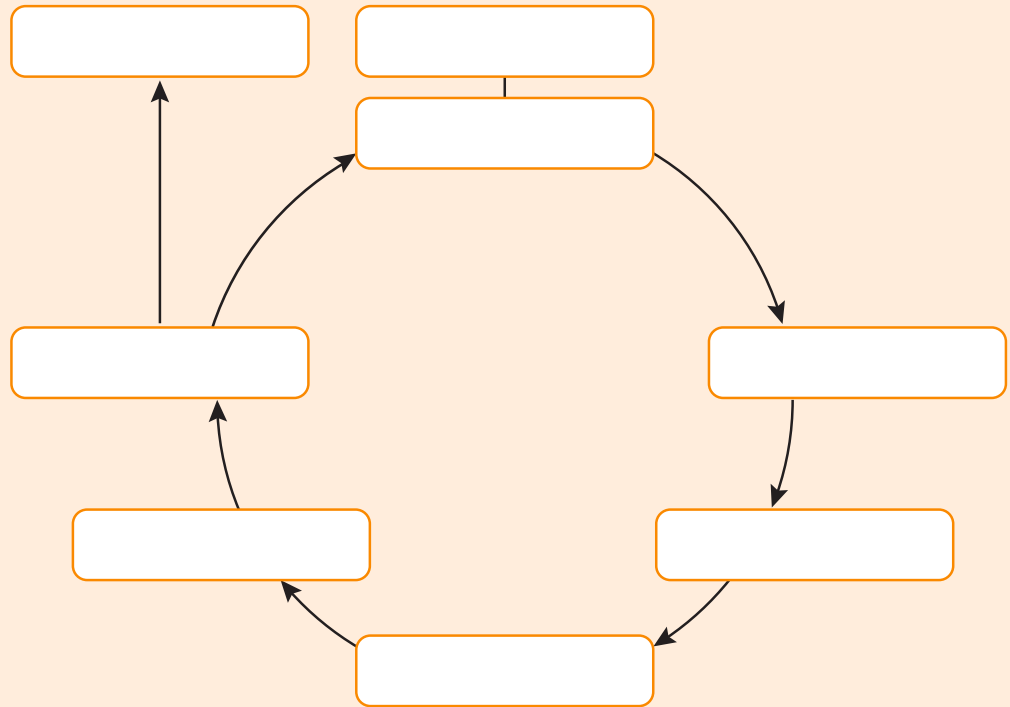
### Quy trình sản xuất sản phẩm



## Bài tập 4.1

HỌC PHẦN 4  
Kế hoạch kinh doanh phần 2: Vận hành

### Quy trình cung cấp dịch vụ





## Càng nhiều sản phẩm, sản phẩm càng tốt hơn: Mô hình SCAMPER

### Bài tập 4.2

#### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ làm quen với “SCAMPER”, một kỹ thuật để đưa ra các ý tưởng cho sản phẩm mới. Việc đưa ra các ý tưởng mới còn được gọi là “sự đổi mới” và là chìa khóa để đảm bảo rằng doanh nghiệp của bạn vẫn còn phù hợp.

#### Các ví dụ về đổi mới SCAMPER cho một tách trà và cho dịch vụ vận tải

Thành phần SCAMPER	Mô tả	Các thay đổi áp dụng cho một tách trà	Các thay đổi áp dụng cho dịch vụ vận tải
<b>Thay thế</b>	Thay thế một hoặc nhiều thành phần của sản phẩm	Thay đổi phần thân từ đất sét sang kim loại hoặc thủy tinh để có thể sử dụng trên bếp	Thay thế xe đạp bằng xe máy
<b>Kết hợp</b>	Hợp nhất một hoặc nhiều thành phần của sản phẩm	Thêm bộ phận lọc để dễ pha trà hơn	Sử dụng các tuyến đường truyền thống, nhưng cũng sử dụng các tuyến đường tùy chỉnh
<b>Tăng cường</b>	Phát triển hoặc làm cho sản phẩm tinh tế hơn	Tăng kích cỡ để tách trà có thể đựng được cả súp	Cung cấp các dịch vụ ăn uống trong quá trình vận chuyển
<b>Giảm thiểu</b>	Làm cho sản phẩm đơn giản hơn	Giảm kích cỡ để pha trà đặc	Giảm các điểm dừng và tăng tần suất của tuyến
<b>Thêm công năng</b>	Sử dụng sản phẩm cho mục đích khác	Sơn nghệ thuật để biến tách trà thành vật trang trí	Đào tạo lái xe
<b>Loại bỏ</b>	Bỏ đi	Tháo tay cầm và sử dụng tách như cốc nhỏ để uống nước thay vì uống trà	Cho thuê xe máy tự lái thay vì cung cấp lái xe
<b>Tái cấu trúc</b>	Sửa lại thứ tự các thành phần trong sản phẩm	Thay vì sử dụng đĩa lót tách trà thì thêm nắp tránh ruồi	Cung cấp dịch vụ vận tải và đào tạo sửa chữa xe máy

### Các đổi mới SCAMPER của bạn

Sản phẩm ban đầu của tôi:.....

Thành phần SCAMPER	Các ý tưởng sản phẩm mới
<b>Thay thế</b>	
<b>Kết hợp</b>	
<b>Tăng cường</b>	
<b>Giảm thiểu</b>	
<b>Thêm công năng</b>	
<b>Loại bỏ</b>	
<b>Tái cấu trúc</b>	

## Kế hoạch kinh doanh phần 2: Vận hành

Quy trình sản xuất của tôi bao gồm các bước sau:

Chuẩn bị	Nguyên vật liệu, thiết bị hoặc nhân lực cho giai đoạn này?
Sản xuất	Nguyên vật liệu, thiết bị hoặc nhân lực cho giai đoạn này?
Kết thúc	Nguyên vật liệu, thiết bị hoặc nhân lực cho giai đoạn này?

Tôi cần **những nguyên liệu và vật tư khác** sau đây:

Nguyên liệu và vật tư khác	Số tiền mua	Số lượng mua	Tôi có thể sản xuất bao nhiêu đơn vị sản phẩm với số lượng đó?	Chi phí/đơn vị
<b>TỔNG CHI PHÍ NGUYÊN LIỆU CHO MỖI ĐƠN VỊ SẢN PHẨM</b> (Chi phí biến đổi)				

Tôi cần **thiết bị và các dụng cụ** sau đây cho công việc kinh doanh:

Thiết bị hoặc dụng cụ	Đơn giá	Số lượng cần thiết	Thành tiền
<b>TỔNG SỐ TIỀN MUA THIẾT BỊ VÀ DỤNG CỤ (Đầu tư ban đầu)</b>			

Tôi cần **những người lao động** sau đây trong nhóm sản xuất:

Người lao động	Tiền lương
Người chủ (BẠN)	
<b>TỔNG CHI PHÍ LAO ĐỘNG (Chi phí cố định)</b>	



# Bài tập về nhà Ngày 2

---

## Bài tập về nhà Lựa chọn 1

---

- Chọn ý tưởng kinh doanh của bạn. Bạn sẽ sử dụng ý tưởng này cho phần còn lại của khóa tập huấn.
- Tiến hành nghiên cứu thị trường quy mô nhỏ thông qua kế hoạch nghiên cứu thị trường quy mô nhỏ của bạn. Hãy thực hiện kế hoạch này với một nhà cung cấp, một khách hàng và thông qua quan sát một đối thủ cạnh tranh. Hãy nhớ nghiên cứu để thực hiện ý tưởng kinh doanh của bạn.
- Điền phần “Marketing” vào kế hoạch kinh doanh của bạn ở cuối Học phần 3 trong Tài liệu dành cho học viên. Nếu thiếu thông tin, hãy cố gắng tìm!
- Hoàn thành bài tập SCAMPER về sản phẩm của riêng bạn.
- Điền vào phần “Vận hành” trong kế hoạch kinh doanh của bạn.

---

## Bài tập về nhà Lựa chọn 2

---

- Trong các nhóm nhỏ hoặc với một thành viên trong gia đình:
  - Giải thích lý do khiến nghiên cứu thị trường lại quan trọng.
  - Chia sẻ với họ những câu hỏi và danh sách những người mà bạn đã quyết định lấy thông tin để nghiên cứu thị trường.
  - Hỏi họ xem bạn có thể phỏng vấn ai nữa để có được ý tưởng về nghiên cứu thị trường.
  - Hỏi thêm họ những câu hỏi khác nếu có thể.
  - Thảo luận về những câu trả lời dự kiến.
- Ghi chép hoặc suy nghĩ về một vài ý kiến mà bạn có thể chia sẻ vào đầu ngày tập huấn kế tiếp. Nếu làm việc theo nhóm nhỏ, một học viên có thể xung phong trình bày các ý kiến đã được cả nhóm thống nhất.


**NGÀY**

**3**



Chào mừng  
đến với  
Ngày 3

## Chương trình Ngày 3

	BÀI TẬP	HỌC PHẦN
50 phút	Hoạt động khai mạc Ngày 3	
35 phút	5.1. Chu kỳ tài chính của doanh nghiệp	<b>5. Kế hoạch kinh doanh phần 3: Tài chính</b>
50 phút	5.2. Quản lý tiền mặt của doanh nghiệp	
80 phút	5.3. Chi phí và định giá	
130 phút	5.4. Hạch toán kế toán	
30 phút	5.5. Lựa chọn tài chính	
25 phút	Hoạt động tổng kết Ngày 3	

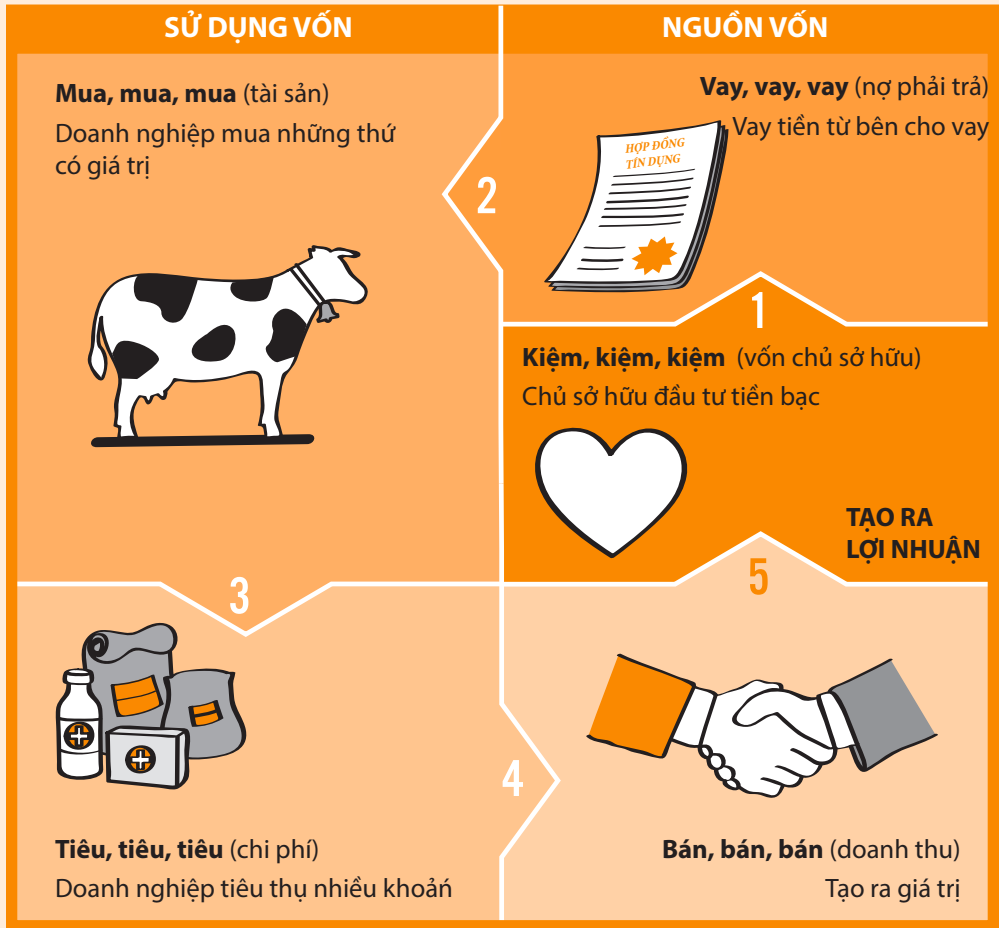


## Chu kỳ tài chính của doanh nghiệp

Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ hiểu được cách mà doanh nghiệp tạo ra lợi nhuận và làm quen với năm loại tài khoản chính để ghi chép sổ sách kế toán.

### Chu kỳ tài chính của doanh nghiệp



## Bài tập 5.1

HỌC PHẦN 5  
Kế hoạch kinh doanh phần 3: Tài chính



## Quản lý tiền mặt của doanh nghiệp

### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ xác định và thảo luận về sự khác biệt giữa chi phí của cá nhân và chi phí của doanh nghiệp, đồng thời suy nghĩ về cách đưa ra các quyết định liên quan đến việc sử dụng tiền mặt của bạn.

## Bài tập 5.2

### Cá nhân hay doanh nghiệp?



CÁ NHÂN/GIA ĐÌNH	DOANH NGHIỆP
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tiền được sử dụng để nuôi sống gia đình và chi mua đồ dùng cá nhân</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tiền được dùng để mua nguyên vật liệu, vật tư, thiết bị cho doanh nghiệp</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tiền được sử dụng để trang trải các nhu cầu của gia đình như viện phí và học phí và/hoặc các chi phí cá nhân khác</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tiền cần để trả lương và các chi phí lao động khác như bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế...</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tiền được sử dụng cho hoạt động giải trí như mua tivi, dụng cụ thể thao hoặc vé xem ca nhạc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tiền được sử dụng để đầu tư vào công nghệ, chẳng hạn như máy vi tính</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tiền mặt trong cặp, ví, túi, két, hộp có khóa hoặc trong tài khoản ngân hàng mang tên cá nhân</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tiền mặt cất trong quỹ của doanh nghiệp, ở các chương trình tiết kiệm hoặc trong tài khoản ngân hàng của doanh nghiệp</li> </ul>



### Chi phí khởi nghiệp và chi phí vận hành

#### CHI PHÍ KHỞI NGHIỆP:

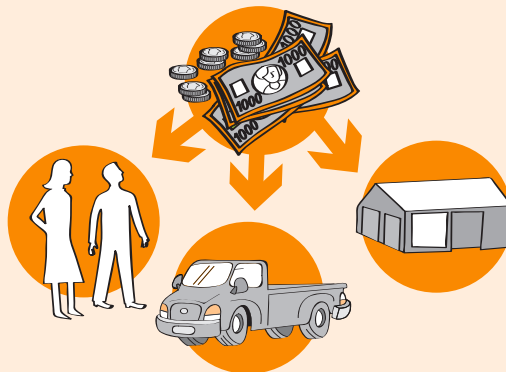
Chi phí để bắt đầu cho công việc kinh doanh, chẳng hạn như:

- Đăng ký kinh doanh
- Mua thiết bị
- Đào tạo để khởi nghiệp
- Chi phí mở tài khoản ngân hàng

#### CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG:

Chi phí để doanh nghiệp hoạt động hàng ngày, chẳng hạn như:

- Chi phí mua nguyên vật liệu thô
- Chi phí lao động
- Tiền thuê địa điểm và tiền điện
- Tiền lãi vay
- Chi phí thay thế trang thiết bị





## Chi phí và định giá

Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ học cách ước tính chi phí của sản phẩm, rồi dựa vào đó, học cách định giá.

### Bài tập 5.3



#### Nghiên cứu tình huống: **Câu chuyện của Trang**

Trang cùng gia đình sử dụng khu vườn để trồng hoa rồi đem bán trên thành phố. Mỗi buổi sáng, sau khi thu hoạch, Trang đạp xe chở hoa lên thành phố và bán cho một cửa hàng hoa ở trên con phố gần ga tàu. Mỗi buổi sáng Trang mất ba tiếng đồng hồ để chở hoa lên thành phố và quay trở về nhà.

Hôm nào có nhiều hoa, anh trai cô sẽ cùng đạp xe chở hoa đi bán. Con đường đi từ làng lên thành phố không tốt lắm. Nếu trời mưa, cô phải đi mất bốn tiếng đồng hồ. Ngoài ra, trên đường còn có nhiều loại đá sắc nhọn thường xuyên đâm thủng lốp xe khiến cô phải dừng để sửa xe ở một cửa hàng dọc đường. Điều này thường xuyên xảy ra, nếu đen đủi thì ngày nào xe của cô cũng bị thủng lốp. Khi xe bị thủng lốp thì cô phải mất thêm ít nhất một giờ nữa để chuyển hoa lên thành phố và trở về nhà. Từ thực tế đó, cô thấy cứ sáu tháng cô phải mua hai lốp xe mới hoàn toàn, bởi vì sau sáu tháng là lốp xe của cô không thể vá vùi được nữa.

Sau ba năm, xe đạp của Trang thực sự không còn sử dụng được nữa. May mắn là cô đã bắt đầu tiết kiệm tiền để mua một chiếc xe mới. Tin tốt lành nữa là con đường lên thành phố cũng đang được trải nhựa. Trang quyết định lấy tiền tiết kiệm và vay thêm tiền của mẹ để mua một chiếc xe máy. Với phương tiện mới, cô chỉ mất một tiếng rưỡi mỗi ngày để vận chuyển hoa. Bây giờ cô có thêm thời gian để trồng nhiều hoa hơn. Nếu có nhiều hoa, cô sẽ chở hai chuyến lên thành phố và bán được gấp đôi số lượng hoa.

Trang có thể trả tiền lại cho mẹ mình và dễ dàng trang trải thêm các chi phí xăng xe, vì vậy cô kiếm được nhiều tiền hơn.

### Biểu định giá mẫu (ví dụ về kinh doanh nước cam)

SẢN PHẨM: CHAI NƯỚC CAM 1 LÍT				
Giá bán: ?			Sản lượng hàng ngày: 100 lít	
Nguyên vật liệu	Khối lượng	Đơn vị tính	Đơn giá (đồng)	Chi phí (đồng)
Cam	500	quả	10.000	5.000.000
Đường	10	kg	20.000	200.000
Chai	100	cái	10.000	1.000.000
Nước	200	lít	100	20.000
(1) Tổng chi phí nguyên vật liệu/ngày				6.220.000
Các chi phí biến đổi khác	Khối lượng mua	Đơn vị tính	Đơn giá mua (đồng)	Chi phí (đồng)
Xà phòng	3	bánh	20.000	60.000
Găng tay	10	đôi	1.000	10.000
(2) Tổng chi phí biến đổi khác/ngày				70.000
<b>(3) Tổng chi phí nguyên liệu và chi phí biến đổi (1+2)/ngày</b>				<b>6.290.000</b>
Các mục chi phí cố định/ngày				Chi phí (đồng)
Tiền thuê địa điểm				200.000
Tiền lương				500.000
Chi phí đi lại				0
Chi phí vận chuyển hàng				300.000
(4) Tổng các chi phí cố định/ngày				1.000.000
<b>(5) Tổng các chi phí của doanh nghiệp (3+4)/ngày</b>				<b>7.290.000</b>
(6) Định giá				
Giá tối thiểu để trang trải các chi phí (giá thành):				72.900 đồng/lít
Lợi nhuận theo giá bán 85.000 đồng/lít				12.100 đồng/lít
Lợi nhuận theo giá bán 90.000 đồng/lít				17.100 đồng/lít

### Biểu mẫu định giá

SẢN PHẨM:				
Giá bán:			Số lượng hàng ngày (theo đơn vị):	
Nguyên vật liệu	Khối lượng	Đơn vị tính	Đơn giá	Chi phí
(1) Tổng chi phí nguyên vật liệu				
Các chi phí biến đổi khác	Khối lượng mua	Đơn vị tính	Đơn giá mua	Chi phí
(2) Tổng chi phí biến đổi khác				
<b>(3) Tổng chi phí nguyên liệu và chi phí biến đổi (1+2)</b>				
Các mục chi phí cố định				Chi phí
(4) Tổng các chi phí cố định				
<b>(5) Tổng các chi phí của doanh nghiệp (3+4)</b>				
(6) Định giá				
Giá tối thiểu để trang trải các chi phí (giá thành):				
Lợi nhuận theo giá bán A				
Lợi nhuận theo giá bán B				



## Hạch toán kế toán

Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ sử dụng một phương pháp đơn giản để học cách hạch toán kế toán và hiểu được tầm quan trọng của việc theo dõi các giao dịch kinh doanh.

### Bài tập 5.4

#### Chu kỳ tài chính của doanh nghiệp và các loại tài khoản cần sử dụng và ghi chép

	Sử dụng vốn	Nguồn vốn
Các nội dung này thuộc về <b>Bảng cân đối kế toán</b> , thể hiện tình trạng hiện tại của doanh nghiệp.	<b>TÀI SẢN</b> Tất cả những gì thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, bao gồm những thứ doanh nghiệp bỏ tiền ra mua và thuộc về doanh nghiệp như hàng tồn kho, thiết bị, công cụ, thậm chí cả giấy phép và tiền mặt.	<b>NỢ PHẢI TRẢ</b> Tất cả những gì mà doanh nghiệp nợ người khác.
	Các nội dung này thuộc về <b>Báo cáo kết quả kinh doanh</b> , so sánh Chi phí với Doanh thu. Nếu Doanh thu lớn hơn Chi phí có nghĩa là doanh nghiệp kinh doanh có lãi, nếu Doanh thu nhỏ hơn Chi phí có nghĩa là doanh nghiệp bị thua lỗ.	<b>CHI PHÍ</b> Tất cả các chi phí mà doanh nghiệp chi trả để vận hành hoạt động thường xuyên, bao gồm tất cả các chi phí thực tế như nguyên vật liệu đã sử dụng, dịch vụ đã trả tiền, lao động đã trả lương, thuê địa điểm và những thứ khác mà sau khi sử dụng thì không còn nữa. Chi phí thể hiện số tiền đã chi để sản xuất sản phẩm hoặc dịch vụ để cung cấp cho khách hàng.
		<b>DOANH THU</b> Tất cả doanh số bán hàng, có thể bằng tiền mặt hoặc bằng tín dụng.

### Kinh doanh khoai tây! – Giấc mơ của Vân

Bạn sẽ phân tích các giao dịch của một doanh nghiệp đơn giản vừa mới khởi nghiệp. Vân là nhà khởi nghiệp, muốn bắt đầu một doanh nghiệp bóc vỏ khoai tây. Câu chuyện của cô như sau:

1. Vân là một người phụ nữ trẻ năng động, luôn muốn sở hữu một doanh nghiệp kinh doanh khoai tây. Cô đã cố gắng tiết kiệm được 5 triệu đồng để dành cho công việc kinh doanh này. Cô không sở hữu đất đai.
2. Số tiền Vân tiết kiệm không đủ để mua máy bóc vỏ khoai tây mà cô muốn. Máy bóc vỏ khoai tây đặc biệt này có giá 7 triệu đồng, vì vậy cô đã quyết định vay thêm 5 triệu đồng từ cha mình.
3. Vân rất mừng vì cô đã có trong tay khoản tiết kiệm cá nhân cộng với một khoản vay từ người cha. Cô đã quyết định dành 7 triệu đồng mua máy bóc vỏ khoai tây và trả bằng tiền mặt.
4. Sau đó, cô mua 100 hộp khoai tây với giá 10 nghìn đồng/hộp.
5. Cô bắt đầu chào bán sản phẩm khoai tây lột vỏ cho nhà hàng địa phương. Họ đặt cô sản xuất 25 hộp khoai tây lột vỏ và nói rằng sẽ trả bằng tiền mặt. Cô đã sản xuất 25 hộp khoai tây và bán cho họ với giá 500 nghìn đồng.

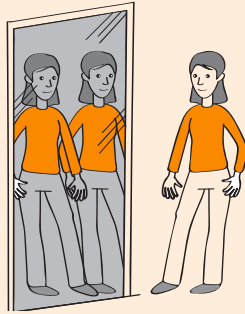
#### Phần 2

6. Vân rất vui vì sự khởi đầu thuận lợi trong kinh doanh và quyết định xử lý 75 hộp còn lại, mang đến tận nơi để bán cho các nhà hàng khác. Nhà hàng đầu tiên đã rất hài lòng khi nhận được chào hàng và hứa sẽ mua sản phẩm của cô nhiều lần trong tháng, nhưng họ chỉ muốn mua 10 hộp khoai tây lột vỏ và trả 250 nghìn đồng tiền mặt.
7. Nhà hàng thứ hai muốn lấy mẫu và dùng thử trước, nhưng họ chưa trả tiền ngay. Họ mua một hộp với giá 20 nghìn đồng và thỏa thuận sẽ thanh toán cho cô sau nếu họ hài lòng với sản phẩm.
8. Nhà hàng thứ ba là nhà hàng lớn nhất. Nhà hàng này muốn mua tất cả số sản phẩm hiện có trong kho, nhưng với một mức giá đặc biệt và sẽ thanh toán vào tháng tới. Vân đồng ý với điều kiện của họ và cô bán những hộp khoai tây đã bóc vỏ còn lại, tổng cộng là 64 hộp với giá tổng cộng 700 nghìn đồng; Vân cũng đồng ý cho họ thanh toán trong tháng kế tiếp.
9. Vân nhận ra rằng đã gần hết tháng và cô cần trả khoản tiền đầu tiên trong khoản đã vay người cha. Cha cô không yêu cầu lãi suất, nhưng muốn tiền được hoàn trả hết sau mười tháng.
10. Cô cũng nhận ra mỗi tháng cô cần trả 400 nghìn đồng thuê địa điểm, 50 nghìn đồng tiền nước, 200 nghìn đồng tiền điện.
11. Vân muốn biết cô đang kinh doanh như thế nào; cô có tạo ra lợi nhuận trong tháng đầu tiên kinh doanh hay không?



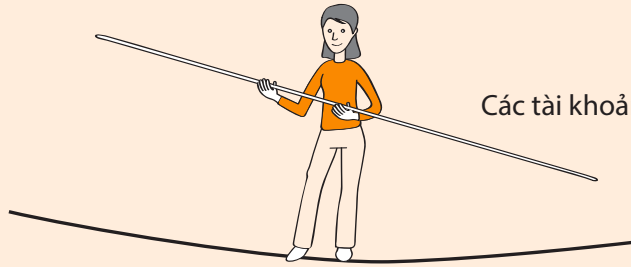
## Các nguyên tắc hạch toán cơ bản

1



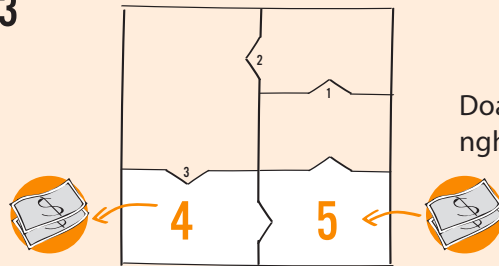
Mỗi giao dịch tài chính luôn ảnh hưởng tới ít nhất hai tài khoản.

2



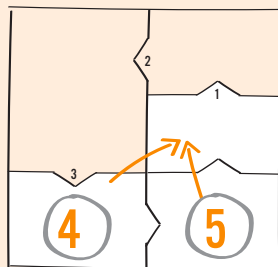
Các tài khoản phải được cân đối.

3



Doanh thu trừ đi Chi phí cho thấy doanh nghiệp kinh doanh có Lãi hay Lỗ.

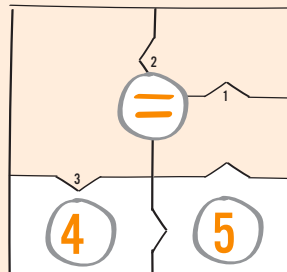
4



Sau khi tính toán, lãi hoặc lỗ chuyển sang Vốn chủ sở hữu.

5

### BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN



Bảng cân đối kế toán là Tài sản = Nợ phải trả + Vốn chủ sở hữu.

### Phần 1 của bài tập

<b>TÀI SẢN</b>	<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>
	<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>
<b>CHI PHÍ</b>	<b>DOANH THU</b>

## Phần 2 của bài tập

<b>TÀI SẢN</b>	<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>
	<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>
<b>CHI PHÍ</b>	<b>DOANH THU</b>



## Bài tập 5.5

### Lựa chọn tài chính

#### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ hiểu những ưu điểm và nhược điểm của các lựa chọn khác nhau để huy động vốn cho doanh nghiệp của mình.

#### Các lựa chọn tài chính

1. Sử dụng nguồn vốn của chính bạn
2. Sử dụng nguồn vốn bên ngoài có được từ gia đình hoặc bạn bè
3. Sử dụng nguồn vốn bên ngoài có được từ các tổ chức dưới hình thức khoản vay, góp cổ phần hoặc nguồn tài trợ



LỰA CHỌN TÀI CHÍNH	ƯU ĐIỂM	NHƯỢC ĐIỂM
Nguồn vốn của chính bạn		
Nguồn vốn từ gia đình hoặc bạn bè		
Nguồn vốn từ tổ chức hoặc cá nhân bên ngoài		

## Kế hoạch kinh doanh phần 3: Tài chính

Phần kế hoạch kinh doanh này tuân theo chu kỳ tài chính của doanh nghiệp.

### Bắt đầu từ quy mô nhỏ

1. Tôi sẽ dành số tiền sau cho ý tưởng kinh doanh của tôi ở giai đoạn đầu tiên:

.....(1)

2. Nếu số tiền này không đủ, tôi sẽ có các lựa chọn sau để có tiền:

#### Gia đình

Họ hàng sẽ cho vay một khoản tiền là.....

Sẽ trả lại khoản tiền này trong vòng tuần/tháng .....

Với số tiền trả hàng tuần/hàng tháng.....(2a)

#### Bạn bè

Bạn tôi sẽ cho vay một khoản tiền là.....

Sẽ trả lại khoản tiền này trong vòng tuần/tháng.....

Với số tiền trả hàng tuần/hàng tháng.....(2b)

#### Các tổ chức tín dụng

Tôi sẽ vay được một khoản tiền là.....

Sẽ trả lại khoản tiền này trong vòng tuần/tháng.....

Với số tiền trả hàng tuần/hàng tháng.....(2c)

**Tổng số tiền mặt có sẵn:.....(2d)**

(2d = 1+2a+2b+2c)

3. Tôi sẽ mua các dụng cụ và thiết bị sau đây (chỉ ước tính những gì cần thiết để bắt đầu hoạt động ở quy mô nhỏ nhằm kiểm tra thị trường)

Thiết bị và các dụng cụ	Số lượng	Đơn giá	Tổng cộng
<b>TỔNG SỐ TIỀN MUA THIẾT BỊ VÀ CÔNG CỤ (3a)</b>			

Tiền mặt còn lại sau khi mua thiết bị và công cụ.....(3b)

(3b = 2d - 3a)

4. Tôi sẽ sản xuất lượng sản phẩm sau đây hàng tuần/tháng: \_\_\_\_\_ (4a)

Bảng dưới đây mô tả chi phí để sản xuất lượng sản phẩm hàng tuần/tháng:

Chi phí	Số lượng
Nguyên vật liệu	
Thuê địa điểm	
Lương (bao gồm cả lương của nhà khởi nghiệp!)	
Thanh toán các khoản tiền vay từ gia đình, bạn bè và tổ chức	
Khác	
<b>Tổng tiền chi ra hàng tuần/tháng: (4b)</b>	

Chi phí cho mỗi sản phẩm là:..... (4c)

$(4c = 4b/4a)$

5. Tôi sẽ bán tất cả các sản phẩm/dịch vụ mỗi tuần/tháng như sau:

Lượng sản phẩm (bằng với số lượng sản phẩm tôi đã sản xuất):..... (5a = 4a)

Giá bán mỗi sản phẩm:..... (5b)

Tổng tiền mặt thu được hàng tuần/tháng:..... (5c)

$(5c = 5a \times 5b)$

Sự chênh lệch giữa tiền mặt thu vào và chi ra là:

Tổng số tiền thu vào..... (5c)

Trừ tổng số tiền chi ra..... (4b)

Bằng (số tiền này cần là số dương!)..... (5d)

$(5d = 5c - 4b)$

Số tiền này là những gì tôi có thể sử dụng để tiết kiệm cho giai đoạn tiếp theo (5d)

Tôi cần tăng khoản lợi nhuận này lên gấp nhiều lần trước khi chuyển qua giai đoạn tiếp theo. Điều này phụ thuộc vào khoản đầu tư mà tôi cần cho giai đoạn tiếp theo và chỉ có được sau khi tôi trả lại khoản tiền vay từ giai đoạn đầu tiên.



# Bài tập về nhà Ngày 3

---

## Bài tập về nhà Lựa chọn 1

---

- Nhìn lại Phần 1 và 2 của kế hoạch kinh doanh (Marketing và Vận hành) và điều chỉnh những điều mà bạn nghĩ là cần thiết.
- Kiểm tra giá cả những thứ bạn cần mua hoặc thanh toán vào thời điểm khởi đầu công việc kinh doanh. Ví dụ, trong bài tập xâu chuỗi hạt, nếu đó là ý tưởng kinh doanh của bạn, bạn sẽ phải hỏi giá của sợi chỉ, kéo, thước và thậm chí là cả bàn để làm việc. Bạn có thể gọi điện hoặc tới chỗ nhà cung cấp để tìm kiếm thông tin. Bất cứ thông tin mới nào cũng đều có thể giúp bạn điều chỉnh kế hoạch kinh doanh.
- Ghé thăm ít nhất một tổ chức hoặc doanh nghiệp mà cấp khoản vay hay tín dụng, rồi thu thập càng nhiều thông tin càng tốt để hiểu rõ về khoản đó.
- Hỏi chồng/vợ hay các thành viên trong gia đình xem họ có sẵn lòng hỗ trợ bạn không. Chúng ta thường tận dụng sự hỗ trợ trong gia đình!
- Chia sẻ chu kỳ tài chính của công việc kinh doanh với ít nhất một người khác trong gia đình.
- Xem phần Tài chính ở cuối Học phần 5. Đây là một phần khác trong kế hoạch kinh doanh của bạn. Điền càng nhiều thông tin càng tốt.
- Lập kế hoạch thu thập các thông tin bị thiếu.

---

## Bài tập về nhà Lựa chọn 2

---

- Trong các nhóm nhỏ hoặc với một thành viên trong gia đình:
  - Nghĩ về cách bạn ghi chép lại cho công việc kinh doanh và liệu ai khác có thể hỗ trợ bạn không.
  - Thực hành chu kỳ tài chính của doanh nghiệp với người khác; bạn có thể kể cho họ một câu chuyện, thậm chí là câu chuyện hay ước mơ của chính bạn.
  - Nghĩ về những chi phí mà bạn cần xem xét để định giá cho sản phẩm hay dịch vụ.
  - Nghĩ về những nguồn bạn sẽ kêu gọi vốn để bắt đầu ý tưởng kinh doanh. Bạn có khoản tiết kiệm hay người thân nào để mượn tiền không? Có các lựa chọn nào khác không?
- Viết hay nghĩ về các phản hồi mà bạn có thể chia sẻ vào đầu ngày tập huấn kế tiếp. Nếu làm việc trong nhóm nhỏ, một học viên có thể xung phong chia sẻ phản hồi.

**NGÀY**

**4**




Chào mừng  
đến với  
Ngày 4

HỌC PHẦN 6

Kế hoạch kinh doanh phần 4: Con người

## Chương trình Ngày 4

 BÀI TẬP	HỌC PHẦN
30 phút	Hoạt động khai mạc Ngày 4
60 phút	6.1. Phẩm chất lãnh đạo của nhà khởi nghiệp thành công
70 phút	6.2. Đặt mục tiêu theo phương pháp SMART
105 phút	6.3. Quản lý thời gian, nhiệm vụ, trách nhiệm trong gia đình và trong doanh nghiệp
60 phút	7.1. Nhận diện và quản trị rủi ro
60 phút	8.1. Doanh nghiệp gia đình và các quyết định
15 phút	Hoạt động tổng kết Ngày 4



## Bài tập 6.1

# Phẩm chất lãnh đạo của nhà khởi nghiệp thành công

### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ biết được các phẩm chất lãnh đạo của người khác và của chính bản thân mình, đồng thời bắt đầu lập kế hoạch để cải thiện một số phẩm chất này.

### Nghiên cứu tình huống: Câu chuyện của Ngọc

#### Ngọc và căn nhà mới của cô ấy

Ngọc xuất thân từ một vùng quê nghèo khó. Sau khi kết hôn với Sơn, vợ chồng cô chuyển về quê chồng ở Thái Bình sinh sống. Ở đó, cả Ngọc và Sơn đều cần có thu nhập để chi trả các chi phí của gia đình. Trong làng, Ngọc thấy chỉ có hai người bán mít - một sản phẩm làm quà rất phổ biến của địa phương. Ngọc luôn nghe thấy mọi người phàn nàn rằng chẳng có đủ mít mà bán. Vì vậy, Ngọc quyết định làm mít để bán. Sau vài lần bán thử, cô luôn nghĩ tới việc làm thế nào để có thể bán được nhiều mít hơn.

#### Ngọc học quản lý cửa hàng

Ngọc luôn muốn trở thành người mà người khác phải kính trọng và ngưỡng mộ, đồng thời trở nên quan trọng đối với bạn bè. Với ý tưởng kinh doanh mít, cô quyết tìm hiểu nhiều hơn về các loại mít khác hay các sản phẩm tương tự từng được bán trong làng.

Trong khi đang tìm hiểu về mít, Ngọc được mời làm phụ việc cho một cửa hàng. Cô thấy đây là một cơ hội để học các kỹ năng mới. Nhận công việc này, cô có cơ hội học hỏi về các đặc sản khác trong vùng và cách sử dụng các hệ thống máy tính để theo dõi đơn hàng, doanh số và lợi nhuận.

Ngọc muốn học cách làm mít có chất lượng cao và đáp ứng được các tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm. Cô đã thuyết phục chồng mình hỗ trợ bằng cách tạo điều kiện về thời gian để cô có thể học tập. Với các kỹ năng mới, cô tin chắc mình sẽ đạt được thành công.

Ngọc cũng bắt đầu suy nghĩ về tương lai của gia đình và nhận ra rằng họ cần có thêm thu nhập. Cô mơ về việc sở hữu riêng một cửa hàng mít; ước mơ đó đã giúp cô có động lực học tập và bắt đầu tiết kiệm khoản vốn mà cô nghĩ mình sẽ cần tới.

#### Ngọc bắt đầu công việc kinh doanh

Với nhiều nỗ lực và ngân sách hạn hẹp của gia đình, cô tiết kiệm thu nhập của mình tại một ngân hàng địa phương. Cô bắt đầu suy nghĩ về địa điểm đặt cửa hàng, tại nơi vừa sầm uất vừa xa những cửa hàng hiện có.

Ngọc tìm thấy một vị trí tốt tại Thái Bình để đặt cửa hàng. Cô dùng khoản tiết kiệm của mình và cũng vay thêm tiền từ Sơn. Sau khi tính toán khoản mình có thể kiếm được, cô vay một khoản tiền cần thiết để mở rộng công việc kinh doanh. Cô làm việc chăm chỉ, trả khoản nợ và chẳng bao lâu sau thuê một trợ lý cửa hàng tên là Kim.








Kim gợi cho Ngọc nhớ về thời tuổi trẻ của cô. Ngọc nhìn thấy một tiềm năng lớn nơi Kim. Ngọc và Kim đồng ý chia sẻ chi phí các lớp học bổ túc kiến thức cho Kim, với mục đích cuối cùng là để Kim chịu nhiều trách nhiệm hơn, từ đó giúp Ngọc quản lý toàn bộ cửa hàng. Kim và Ngọc bây giờ cùng vận hành cửa hàng và xưởng mít có 8 nhân công.

### **Ngọc phát triển công việc làm ăn**

Cửa hàng của Ngọc cần phát triển, do đó cần các khoản vay lớn hơn. Mặc dù không thích vợ luôn bận rộn, nhưng chồng Ngọc cũng nhận thấy giá trị công việc của vợ và đồng hành với tư cách người bảo lãnh. Ngọc và Sơn rất vui với thành tựu của mình và đã khai trương một cửa hàng tương tự ở ngôi làng bên cạnh.

Năm năm sau, Ngọc và Sơn đã trở thành những nhà khởi nghiệp nổi tiếng và có uy tín tốt. Ngọc có thể phát triển doanh nghiệp của mình thông qua mạng lưới người thân và bạn bè và tìm kiếm cơ hội để hợp tác với các doanh nghiệp khác, lập nên liên minh để cùng nhau buôn bán với điều kiện tốt hơn.

## Phẩm chất lãnh đạo

Phẩm chất lãnh đạo	Giải thích
 <p>Chủ động và tìm kiếm cơ hội</p>	<p>Người lãnh đạo này làm mọi việc, chứ không đợi ai đó làm cho mình. Cô ấy không ngại thử những điều mới và luôn tìm cách để cải tiến. Chẳng hạn, cô ấy thử những công nghệ mới và sẵn sàng mạo hiểm.</p>
 <p>Đặt ra và kiên trì thực hiện mục tiêu, kế hoạch</p>	<p>Người lãnh đạo này đặt ra mục tiêu ngắn và dài hạn, sau đó lập kế hoạch để đạt được những mục tiêu này. Cách làm này liên quan tới việc chia nhỏ mục tiêu thành các bước hay hành động nhỏ để đạt được kết quả. Cô ấy liên tục cố gắng và học hỏi từ thất bại. Cô ấy không bối rối khi đối mặt với thử thách hay cản trở. Hành vi này đề cập đến thái độ tích cực, cam kết và đối đầu với thách thức. Cô ấy có thái độ "có thể làm".</p>
 <p>Tham vọng, đòi hỏi chất lượng và hiệu quả</p>	<p>Người lãnh đạo này hứng khởi về công việc đã làm tốt và sản phẩm có chất lượng cao. Cô ấy làm việc không ngừng để đưa ra sản phẩm và dịch vụ tốt nhất.</p>
 <p>Tò mò và chấp nhận những rủi ro đã được dự báo trước</p>	<p>Người lãnh đạo này liên tục tìm kiếm thông tin, không ngại học và thử điều mới. Cô ấy xem lỗi lầm là cơ hội học hỏi chứ không phải là thất bại. Cô ấy chấp nhận những rủi ro được dự tính trước dựa trên thông tin thu thập được, từ đó đưa ra chọn lựa tốt nhất.</p>
 <p>Phát hiện và công nhận điểm mạnh của người khác</p>	<p>Người lãnh đạo này có thể nhận biết những kỹ năng và tài năng mà doanh nghiệp cần tới, phát hiện ra những người có những kỹ năng hay tài năng đó hoặc có thể đào tạo để họ có được những kỹ năng này.</p>
 <p>Tinh thần khởi nghiệp</p>	<p>Người lãnh đạo này có sức cuốn hút, năng lượng, tính sáng tạo, đam mê và sự linh hoạt. Cô ấy tin vào trực giác của mình và có thể dựa vào "linh cảm". Người lãnh đạo này không bị mất cân bằng khi gặp thách thức.</p>
 <p>Trung thực, đáng tin cậy đối với người khác</p>	<p>Người lãnh đạo này cởi mở và chân thực với người khác. Cô ấy chấp nhận những phản hồi từ người khác và sử dụng chúng như là cơ hội để cải thiện bản thân và công việc kinh doanh của mình.</p>
 <p>Phối hợp, có mạng lưới kết nối</p>	<p>Người lãnh đạo này phối hợp với những người khác, có thể trao nhiệm vụ và trách nhiệm cho người khác. Cô ấy chân thành và cởi mở trong việc gặp gỡ người mới để tìm kiếm cơ hội.</p>
 <p>Truyền cảm hứng</p>	<p>Cô ấy là người giỏi giao tiếp, có ảnh hưởng cũng như tạo cảm hứng để người khác thực hiện công việc tốt nhất, rồi lôi kéo họ dẫn đầu tư vào công việc kinh doanh của mình.</p>
 <p>Tự tin</p>	<p>Người lãnh đạo này sở hữu sự tự tin, tự nhận thức và tính chân thực. Cô ấy có thể thể hiện được bản thân và phô bày các giá trị cá nhân.</p>
 <p>Giao tiếp, đàm phán và ra quyết định</p>	<p>Người lãnh đạo này giao tiếp hiệu quả với người khác và biết cách khiến người khác hiểu mình. Phẩm chất này giúp cô tác động một cách hiệu quả tới quyết định và hành động của người khác.</p>

## Tự đánh giá phẩm chất lãnh đạo

Phẩm chất lãnh đạo	Mô tả quan điểm cá nhân của bạn về mức độ đạt được trong từng tiêu chí	Đó là điểm mạnh mà tôi có và tôi cần phải duy trì	Đó là điểm chưa tốt mà tôi cần cải thiện
Chủ động và tìm kiếm cơ hội		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Đặt ra và kiên trì thực hiện mục tiêu, kế hoạch		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tham vọng, đòi hỏi chất lượng và hiệu quả		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tò mò và chấp nhận những rủi ro dự báo trước		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Phát hiện và công nhận điểm mạnh của người khác		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tinh thần khởi nghiệp		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trung thực, đáng tin cậy đối với người khác		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Phối hợp, có mạng lưới kết nối		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Truyền cảm hứng		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tự tin		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Giao tiếp, đàm phán và ra quyết định		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



## Bài tập 6.2

### Đặt mục tiêu theo phương pháp SMART

Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ kiểm tra việc đặt mục tiêu, một kỹ năng mà tất cả các nhà khởi nghiệp thành công đều có. Bạn sẽ thực hành cách đặt mục tiêu theo phương pháp SMART.

#### Mục tiêu SMART

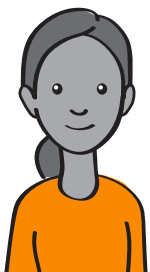
- **S (SPECIFIC)** – CỤ THỂ
- **M (MEASURABLE)** – ĐO LƯỜNG ĐƯỢC
- **A (ACHIEVABLE)** – CÓ THỂ ĐẠT ĐƯỢC
- **R (REALISTIC)** – THỰC TẾ
- **T (TIME-BOUND)** – KIỂM SOÁT ĐƯỢC THỜI GIAN

#### Nghiên cứu tình huống: Câu chuyện ngắn của Nga

Nga đã kết hôn và có hai con. Cô được tiếp quản một cửa hiệu sửa giày nhỏ từ bố mẹ mình. Cô phải tự mình quản lý cửa hiệu trong khi chồng cô quản lý công việc làm ăn riêng của anh ấy còn các con thì đi học. Nga vẫn mong muốn có một cửa hiệu vừa sửa, vừa bán giày. Có rất ít cửa hàng bán lẻ giày dép ở thị trấn nơi cô ở. Cô nghe nói chị em phụ nữ phải mất hai tiếng đồng hồ đi vào thành phố để tìm mua giày và Nga nhìn thấy cơ hội kinh doanh tốt cho cửa hiệu giày ở thị trấn.

Nga cho rằng cô cần nâng cao kỹ năng kế toán và kỹ năng quản lý để quản lý cửa hiệu, thuê người phụ việc và có thể mua sẵn những đôi giày mà khách hàng muốn. Cô nghĩ rằng cô có thể vừa bán, vừa sửa giày. Gần đây, tại trung tâm thị trấn, Nga nhìn thấy thông tin về chương trình giáo dục dành cho người lớn chuyên về kỹ năng kế toán và quản lý kinh doanh cơ bản. Khóa học kéo dài 6 tháng, các lớp học được tổ chức hai tối mỗi tuần và một thứ bảy trong tháng. Nga có thể tham gia lớp học nếu chồng cô giúp trông coi cửa hiệu vào một ngày thứ bảy trong tháng.

Ngoài ra, Nga muốn biết nhiều hơn về các nhà cung cấp giày, nên nhờ một người bạn thường mua hàng qua Internet giúp cô tìm kiếm các nhà cung cấp. Cô cũng muốn bố trí lại cửa hiệu để có thêm chỗ trưng bày hàng. Lúc này bố mẹ của Nga đã nghỉ hưu và họ đề nghị sẽ giúp Nga mua năm loại giày đầu tiên trong vòng ba tháng tới. Họ cũng nhường cho Nga thêm một diện tích nhỏ sát với cửa hiệu giày, mà trước đây là nhà kho. Nga dự định sẽ ghé qua vài hiệu giày ở thị trấn khác để xác định một cách hệ thống hơn về giá cả của đối thủ cạnh tranh và loại giày hiện đang không được bán trong vùng.





## Quản lý thời gian, nhiệm vụ, trách nhiệm trong gia đình và trong doanh nghiệp

### Bài tập 6.3

#### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ tìm hiểu cách tận dụng thời gian, xác định những trách nhiệm mà bạn phải thực hiện, đồng thời nghĩ ra các công việc và cách thức giao việc cho người khác để có thời gian cho công việc kinh doanh của mình.

#### Liệt kê các nhiệm vụ của hoạt động nhóm

Mỗi nhóm nhỏ có mười phút để hoàn thiện càng nhiều nhiệm vụ càng tốt theo danh mục sau.

- Chạy hai vòng quanh phòng (5 điểm)
- Tạo ra đồ để giăng viên mặc hay đeo lên người (ví dụ: mũ) (10 điểm)
- Tìm ai đó trong phòng mà có cặp sinh đôi trong gia đình (5 điểm)
- Cùng hát một bài hát hay đọc một đoạn thơ phổ biến (15 điểm)
- Đặt thương hiệu cho một món đồ trong phòng theo cách sáng tạo (10 điểm)
- Gấp một cái máy bay giấy và phóng từ đầu này sang đầu khác trong phòng (10 điểm)
- Viết tên họ của tất cả các thành viên trong nhóm trên một tờ giấy (10 điểm)
- Tính tổng số con cái của thành viên trong nhóm (10 điểm)
- Đặt tên hiệu cho từng thành viên trong nhóm (5 điểm)
- Thuyết phục một thành viên của nhóm khác tham gia nhóm bạn (20 điểm)
- Cả nhóm giả tiếng mưa bằng tay và chân (10 điểm)
- Liệt kê mười điều, kỹ năng hoặc bài học mà các học viên trong nhóm hy vọng sẽ đạt vào cuối ngày (20 điểm)
- Xếp nhóm theo hàng đơn, đứng kế tiếp nhau, đi vòng quanh phòng, vừa đi vừa đá chân phải, rồi đá chân trái. (5 điểm, và cộng thêm 10 điểm nếu có thành viên nhóm khác tham gia vào nhóm!)

#### Hướng dẫn về bảng quản lý nhiệm vụ

- Lập danh sách những hoạt động chính mà bạn thực hiện hàng ngày trong khi vận hành công việc kinh doanh và tại nhà (Cột B).
- Một khi đã lập xong danh sách các hoạt động, hoàn thành cột C bằng cách phân bổ thời gian theo một tỷ lệ hợp lý (nhiều thời gian hoặc ít thời gian). Bạn cũng có thể đưa số giờ dự kiến nếu thích.
- Sau khi liệt kê nhiệm vụ và thời gian, điền tiếp các cột và ô ở dưới:
  - Nhiệm vụ này cần kỹ năng gì? (Cột D)
  - Ai đang thực hiện nhiệm vụ? (Cột E)
  - Có ai khác có thể thực hiện nhiệm vụ này? (Cột F)
  - Bạn có đủ thời gian cho tất cả các hoạt động không? Bạn có thể làm gì?

### Bảng quản lý nhiệm vụ

NHIỆM VỤ TRONG NGÀY (B)	THỜI GIAN TIÊU HAO (C)			KỸ NĂNG CẦN THIẾT (D)	AI THỰC HIỆN (E)	AI KHÁC CÓ THỂ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ (F)
	Buổi sáng	Buổi chiều	Buổi tối			
<b>Kinh doanh</b>						
<i>ví dụ: gọi nhà cung cấp chuyển hàng</i>				<i>Kỹ năng tổ chức Kỹ năng giao tiếp tốt</i>	<i>Tôi</i>	<i>Không</i>
<b>TỔNG CỘNG SỐ GIỜ LÀM VIỆC HÀNG NGÀY</b>	<b>TỐI ĐA 6 tiếng</b>	<b>TỐI ĐA 6 tiếng</b>	<b>TỐI ĐA 6 tiếng</b>			

= 1 giờ [ÍT]  
 = 2 giờ [VỪA PHẢI]  
 = 3 giờ [VỪA PHẢI]  
 = 4 giờ [NHIỀU]

**(1) Bạn có đủ thời gian cho tất cả hoạt động không? (2) Bạn có thể làm được gì?**

**Một vài ví dụ cho hoạt động kinh doanh:** dọn dẹp/đặt hàng, bán hàng, nói chuyện với nhà cung cấp, chờ đợi, sản xuất, ghi chép sổ sách.

**Một vài ví dụ cho việc nhà:** nấu nướng, dọn dẹp, giặt quần áo, mua đồ ăn.

**Một vài ví dụ về kỹ năng và thái độ:** lập kế hoạch, tổ chức, kỹ năng kỹ thuật, cẩn thận, gọn gàng, chân thật, năng động, sáng tạo, thích gặp gỡ mọi người, giao tiếp và đàm phán tốt, quản lý chất lượng, chăm chỉ, biết nhiều về sản phẩm, sáng tạo và có định hướng dịch vụ.



## Bí quyết, sáng kiến về quản lý thời gian và nhiệm vụ

1. Sử dụng danh sách việc phải làm
2. Lựa chọn ưu tiên
3. Chia nhiệm vụ lớn thành những nhiệm vụ nhỏ
4. Đặt thời gian bên cạnh
5. Đừng ham nhiều việc khi đang làm một việc khó đòi hỏi sự tập trung cao độ
6. Dành thời gian cho cá nhân
7. Nhận giúp đỡ của người khác
8. Đàm phán lại vai trò và trách nhiệm
9. Ăn mừng thành quả của mình

## Kế hoạch kinh doanh phần 4: Con người

### Tôi là một nhà khởi nghiệp. Tôi là một nhà lãnh đạo

Là một nhà khởi nghiệp, tôi có nhiều điểm mạnh và cũng có những điểm tôi cần cải thiện. Ba phẩm chất lãnh đạo lớn nhất mà tôi có là:

1. ....
2. ....
3. ....

Bên cạnh những phẩm chất này, tôi sẽ củng cố ba phẩm chất lãnh đạo khác để chúng tỏ năng lực bản thân với vai trò nhà khởi nghiệp:

1. ....
2. ....
3. ....

### Những người hỗ trợ tôi

Sau đây là những người mà tôi đặt lòng tin, có thể giúp đỡ tôi trên con đường khởi nghiệp:

1. ....
2. ....
3. ....

### Thực hiện công việc kinh doanh

Tìm hiểu từng lĩnh vực của kế hoạch kinh doanh, đầu tiên tôi sẽ thực hiện tất cả các vai trò, sau đó tôi sẽ cần đến sự trợ giúp:

Lĩnh vực của kế hoạch kinh doanh	Ban đầu, ai có thể làm được việc này?	Sau này, ai có thể làm được việc này? (Bạn có thể để tên hoặc chức danh của người có thể làm được việc này). Người đó cũng có thể là bạn!
<b>Marketing</b> (Tìm kiếm thông tin về nhu cầu khách hàng, sự cạnh tranh, bán sản phẩm và dịch vụ)		
<b>Vận hành</b> (Sản xuất sản phẩm hay cung cấp dịch vụ)		
<b>Tài chính</b> (Ghi chép hồ sơ và báo cáo về công việc kinh doanh)		



## Nhận diện và quản trị rủi ro

### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ hiểu được tầm quan trọng của việc xác định rủi ro mà công việc kinh doanh của bạn có thể gặp phải và lập kế hoạch đối phó với rủi ro.

### Bạn có thể xác định được những rủi ro nào?

### Xếp hạng rủi ro

Bạn cần phân tích từng rủi ro với hai câu hỏi sau:

1. Rủi ro này có khả năng xảy ra như thế nào? (Nguy cơ)
2. Nếu rủi ro này xảy ra, thì mức độ tác động đến công việc kinh doanh của bạn như thế nào? (Tác động)

Nguy cơ	Điểm
Nhiều khả năng	3
Có khả năng	2
Ít khả năng	1

Tác động	Điểm
Dừng vận hành	3
Giảm năng lực vận hành	2
Không ảnh hưởng lắm	1

### Kế hoạch đối phó với rủi ro

Bạn có thể thực hiện một trong bốn hành động sau:

1. Giảm thiểu rủi ro (ví dụ: cất đồ nữ trang ở két ngân hàng)
2. Tránh rủi ro (ví dụ: không có đồ nữ trang)
3. Chuyển đổi rủi ro (ví dụ: mua bảo hiểm cho nữ trang)
4. Không làm gì đối phó với rủi ro (ví dụ: tiếp tục giữ nữ trang ở nhà)

## Bài tập 7.1

### Bảng phân tích rủi ro

Mô tả rủi ro đã được xác định	Nguy cơ	Tác động	Điểm	Phân loại

## Kế hoạch kinh doanh phần 5: Rủi ro

Sau đây là bảng quản lý rủi ro của tôi:

Rủi ro	Nguy cơ	Tác động	Phải làm gì?	Ai sẽ làm?



## Bài tập 8.1

### HỌC PHẦN 8 Ra quyết định và đàm phán

## Doanh nghiệp gia đình và các quyết định

### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ hiểu tác động của mối quan hệ giữa nữ giới và nam giới tới việc ra quyết định trong gia đình, cũng như cách phân biệt giữa quyết định trong gia đình và trong doanh nghiệp. Bạn sẽ học được cách chia nhỏ các bước để khiến quá trình ra quyết định trở nên dễ dàng.

### Trò chơi nhập vai: Công ty gia đình họ Lê

[Người kể chuyện] Mơ và Hải - chồng cô - cùng nhau quản lý một công việc kinh doanh gần 10 năm nay. Họ bắt đầu kinh doanh khi hai con của họ đứa lên 10, đứa 12 tuổi. Mơ tập trung điều hành cửa hàng còn Hải phụ trách việc sửa chữa. Các con của họ đã trưởng thành, hiện đang tham gia vào công việc kinh doanh của gia đình vì số lượng khách hàng tăng lên đã khiến cho cửa hàng rất bận rộn. Cuộc đối thoại sau đã diễn ra vào một đêm nọ giữa Mơ và Hải.

Mơ: *"Anh này, em rất vui và tự hào về những gì mà chúng ta đã cùng nhau gây dựng!"*

Hải: *"Ừ, anh vẫn nhớ chúng ta đã từng cãi nhau xem ai là người nên quyết định về công việc kinh doanh. Anh biết tính anh gia trưởng và muốn quyết định mọi việc, nhưng bây giờ anh nhận ra rằng em cũng có khả năng đưa ra những quyết định đúng đắn cho công việc kinh doanh."*

Mơ: *"Vâng, em nhớ chúng ta từng cãi nhau rất nhiều, nhưng bây giờ vợ chồng mình đã thay đổi và hiểu được rằng cả hai đều có thể giúp công việc kinh doanh lớn mạnh hơn và cùng chia sẻ việc nhà."*

Hải: *"Anh mừng vì Hà giờ đã theo gót mẹ và có vẻ là nữ doanh nhân cừ trong tương lai!"*

Mơ: *"Vâng, con nó rất mạnh mẽ khi ra quyết định! Còn Quân dường như được thừa hưởng đôi bàn tay tài hoa của anh. Con nó có thể sửa tất cả các loại máy móc rồi!"*

Hải: *"Nhắc lại anh mới nhớ cảm giác thích thú khi dạy Quân sửa máy. Anh muốn tìm một công việc mới như giáo viên ở trung tâm dạy nghề. Anh nghe nói họ đang tìm giáo viên và anh phát hiện ra là mình có niềm đam mê lớn về giảng dạy. Anh nghĩ em nên đảm nhận công việc kinh doanh. Em đã chứng minh cho gia đình, cho chính bản thân em và cả những người xung quanh rằng công việc kinh doanh này thực ra là do em quản lý."*

Mơ: *"Em rất vui khi anh muốn theo đuổi ước mơ của mình. Em luôn sẵn sàng đảm nhận công việc kinh doanh một mình. Em nghĩ đây sẽ là chương mới trong cuộc đời của chúng ta."*

[Người kể chuyện] Mơ trở thành quản lý duy nhất của công việc kinh doanh. Những năm sau, Hà bắt đầu kinh doanh thêm hàng dệt may bên cạnh công việc kinh doanh của gia đình; còn Quân rất thành công với công việc sửa chữa. Hà là một nữ doanh nhân thông minh, muốn có thêm quyền để ra quyết định lớn hơn cho doanh nghiệp; Quân cũng muốn trở thành người ra quyết định cho phần công việc của mình. Mơ không muốn bỏ sự kiểm soát doanh nghiệp, nhưng cô nhận ra sự căng thẳng và thấy cần có một thay đổi. Sau đây là cuộc nói chuyện đã diễn ra giữa Mơ, Hà và Quân.

Hà: *"Mẹ ơi, con có nhiều ý tưởng cho công việc kinh doanh của chúng ta. Con nghĩ chúng ta có thể phát triển nhanh hơn nếu đầu tư một ít tiền vào máy móc và nhân lực để sản xuất, hơn là chỉ làm thương mại. Con nghĩ chúng ta cũng cần có văn phòng trong thành phố để gần hơn với khách hàng của mình."*

Mơ: *"Điều đó nghe rất thú vị, nhưng con có thấy như thế là mạo hiểm không? Mẹ vẫn thích tiếp tục tiết kiệm hơn, chúng ta đã có một khoản tiền tiết kiệm lớn sau nhiều năm kinh doanh!"*

Quân: *"Con không biết chị Hà đang nói về điều gì, cả mẹ và chị dường như đều muốn kiểm soát mọi thứ và sử dụng tiền cho các việc khác nhau. Con muốn đầu tư số tiền đó vào việc mua thiết bị mới cho việc sửa chữa; con đã chán việc phải dùng dụng cụ cũ rồi."*

Hà: *"Con nghĩ chúng ta cần đưa ra và tuân thủ một số quyết định. Con nghĩ con nên là người ra quyết định."*

Mơ: *"Này Hà và Quân, mẹ biết cả hai con đều có khả năng làm tốt công việc chuyên môn và mẹ nhận thấy cần có một sự thay đổi. Mẹ chỉ chưa biết cách thay đổi thôi. Chúng ta hãy nói chuyện với một vài nhà tư vấn để giải quyết vấn đề nhé."*

### **Thảo luận nhóm**

Giả sử bạn là thành viên của nhóm tư vấn kinh doanh. Hãy viết câu trả lời của bạn lên bảng lật rồi chia sẻ với các nhóm lớn hơn khi hoàn thành.

- Gia đình phân chia công việc như thế nào?
- Ai nên đưa ra quyết định, tại sao?
- Bạn sẽ dành lời khuyên nào cho gia đình để quản lý tốt hơn công việc kinh doanh, trong mối liên quan giữa vai trò và quyền ra quyết định?
- Mơ đã trích ra 100 triệu đồng/tháng từ thu nhập của công việc kinh doanh để trả lương cho các thành viên gia đình. Ai sẽ nhận được tiền? Số tiền đó là bao nhiêu? Ai nên quyết định?



# Bài tập về nhà Ngày 4

---

## Bài tập về nhà Lựa chọn 1

---

- Hoàn thành phần tự đánh giá các phẩm chất lãnh đạo và nghĩ cách cải thiện một hoặc hai lĩnh vực.
- Hãy nhìn vào các phần mà bạn đã điền trong kế hoạch kinh doanh. Nghĩ cách biến những ý tưởng thành hiện thực bằng cách đặt ra một số mục tiêu theo phương thức SMART. Nhớ là cần phải thực tế - hãy bắt đầu bằng những mục tiêu và thành công nhỏ và xây dựng từ đó!
- Điền phần "Con người" trong kế hoạch kinh doanh. Bạn sẽ cần nghĩ về các mục tiêu của bạn với tư cách là nhà khởi nghiệp, ngoài ra bạn cũng cần nghĩ về những người khác nữa. Bạn muốn công việc kinh doanh của bạn phát triển như thế nào và bạn cần ai cho việc đó?
- Điền phần "Rủi ro" trong kế hoạch kinh doanh và nhớ tính đến các vấn đề có thể xảy ra mà bạn chưa có kế hoạch đối phó. Lập bảng liệt kê, lựa chọn những rủi ro quan trọng nhất, rồi lập một kế hoạch nhỏ để đối phó với chúng. Hãy nhớ bạn có thể làm một trong bốn việc sau với rủi ro: giảm, tránh, chuyển đổi hoặc không làm gì cả!
- Chia sẻ ý tưởng của bạn với một ai đó mà bạn tin tưởng và xin ý kiến của họ về cách cải thiện kế hoạch và cách bắt đầu triển khai!

---

## Bài tập về nhà Lựa chọn 2

---

- Vào buổi tối tại nhà hay theo từng nhóm nhỏ, làm câu hỏi trắc nghiệm tự đánh giá về khả năng lãnh đạo và thực hiện các quan sát.
- Hãy nghĩ về những câu hỏi sau:
  - Tôi có thường đặt ra mục tiêu không?
  - Bây giờ tôi có thể đặt ra những mục tiêu nào cho cuộc sống riêng và việc kinh doanh của tôi?
  - Tôi có người cùng tham gia công việc kinh doanh của tôi không?
  - Đây là những rủi ro chính mà tôi có thể nghĩ ra đối với công việc kinh doanh của tôi?
- Viết hay suy nghĩ về các ý kiến mà bạn có thể chia sẻ vào đầu ngày tập huấn kế tiếp. Nếu làm việc trong nhóm nhỏ, một học viên có thể xung phong để trình bày.





**NGÀY**

**5**

Chào mừng  
đến với  
Ngày 5

## Chương trình Ngày 5

 Thời gian	BÀI TẬP	HỌC PHẦN
40 phút	Hoạt động khai mạc Ngày 5	
45 phút	8.2. Ra quyết định	<b>8. Ra quyết định và đàm phán</b>
80 phút	8.3. Đàm phán hiệu quả	
100 phút	9.1. Lời chào hàng đầu tiên của tôi	<b>9. Cách phát triển lời chào hàng và giao tiếp hiệu quả</b>
70 phút	10.1. Mạng lưới cuộn dây	<b>10. Phát triển mạng lưới hỗ trợ</b>
40 phút	Hoạt động bế mạc khóa tập huấn	



## Ra quyết định

Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ học được cách ra quyết định bằng việc phân tích các giải pháp thay thế. Bạn sẽ khám phá một công cụ giúp bạn làm việc này.

**Bánh xe ra quyết định**



## Bài tập 8.2

## Bảng ra quyết định

Vấn đề bạn đang giải quyết:

.....

### Lựa chọn 1

Mô tả lựa chọn:

Bạn cần thu thập thông tin gì để xác định ưu điểm và nhược điểm của lựa chọn này?

Ưu điểm		Nhược điểm	

- Bạn cảm thấy thế nào nếu chọn lựa chọn này?
- Ai có thể giúp đưa ra quyết định này?

### Lựa chọn 2

Mô tả lựa chọn:

Bạn cần thu thập thông tin gì để xác định ưu điểm và nhược điểm của lựa chọn này?

Ưu điểm		Nhược điểm	

- Bạn cảm thấy thế nào nếu chọn lựa chọn này?
- Ai có thể giúp đưa ra quyết định này?

Bạn sẽ chọn lựa chọn nào?



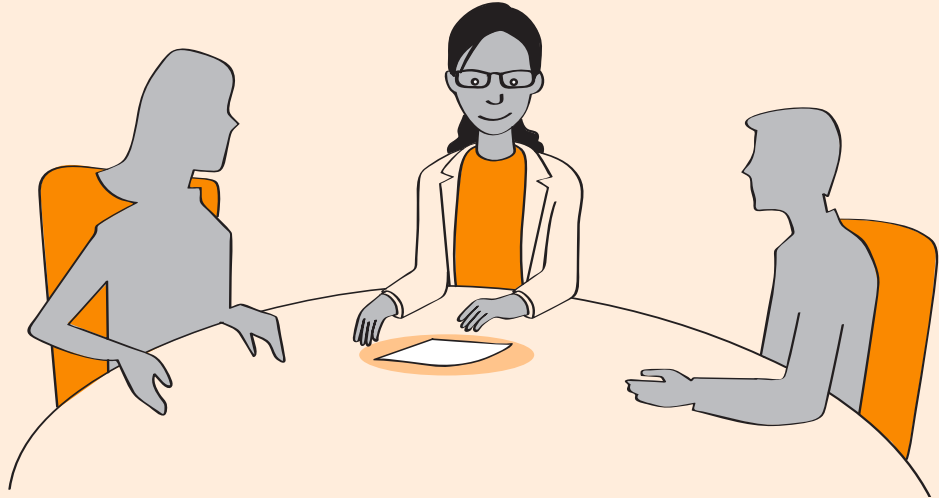
## Bài tập 8.3

### Đàm phán hiệu quả

#### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ hiểu được những thông lệ đàm phán cơ bản và tốt nhất, đồng thời cũng biết cách chuẩn bị để thực hiện tốt việc đàm phán.

#### Bí quyết đàm phán hiệu quả



- Có sự rõ ràng
- Chuẩn bị
- Hiểu đối phương
- Lắng nghe!
- Cởi mở
- Quyết đoán
- Sẵn sàng tạm ngưng đàm phán
- HÀi hước, khi có thể

#### Bảng đàm phán

1	Chủ đề hay vấn đề mà bạn muốn bắt đầu đàm phán là gì? Đưa ra các ví dụ thông qua kỹ thuật động não, chẳng hạn, thuyết phục vợ/chồng của bạn bắt đầu một công việc kinh doanh.
2	Điều quan tâm của người bạn sẽ đàm phán là gì? Bạn nghĩ họ muốn gì?
3	Bạn muốn gì? Kịch bản hay kết quả tốt nhất đối với bạn là gì?
4	Các lựa chọn hay kịch bản khác có thể chấp nhận được đối với bạn trong quá trình đàm phán là gì? Kịch bản tốt đẹp tiếp theo đối với bạn là gì?
5	Vị thế của bạn trong tiến trình đàm phán là gì?



# Bài tập 9.1

HỌC PHẦN 9  
Cách phát triển lời chào hàng và giao tiếp hiệu quả

## Lời chào hàng đầu tiên của tôi

### Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ nhận ra tầm quan trọng của việc giao tiếp tốt và thực hành lời chào hàng về ý tưởng kinh doanh của bạn. Lời chào hàng là những gì bạn nói với mọi người khi bạn muốn thuyết phục họ mua hàng của bạn; giúp bạn tiếp tục xây dựng kỹ năng giao tiếp và đảm bảo bạn biết cách trao đổi về ý tưởng kinh doanh một cách ngắn gọn, rõ ràng và cô đọng.

### Lời chào hàng của tôi

Phát triển lời chào hàng theo mẫu sau:

Xin chào, tên tôi là.....

Tôi đang đưa ra đề nghị cho bạn về.....

Sản phẩm/dịch vụ này là một lựa chọn tốt so với các sản phẩm/dịch vụ thay thế khác vì có những đặc điểm sau:

1. ....
2. ....
3. ....

Và bạn chỉ cần đầu tư.....(để cập giá hiện tại mà chưa có chiết khấu), bạn có thể được hưởng mọi tiện ích này của sản phẩm/dịch vụ.

Nếu bạn có thêm bất kỳ câu hỏi nào hoặc nếu bạn muốn biết về các sản phẩm/dịch vụ khác mà tôi đã đưa ra, bạn có thể gặp tôi tại..... hoặc liên lạc với tôi theo số.....

### Khi truyền tải lời chào hàng

- Hiểu rõ đối tượng khách hàng
- Tập trung vào hai đến ba thông điệp chính
- Kèm theo một câu chuyện cá nhân
- Chuẩn bị sẵn sàng
- Đảm bảo rằng ngôn ngữ cơ thể phù hợp với những điều bạn đang nói
- Cung cấp cho khách hàng thông tin liên hệ của bạn

Để đánh giá những người trong nhóm, bạn có thể nghĩ tới những câu hỏi sau; hãy nhớ rằng, họ cũng sẽ đánh giá bạn theo cách này:

- Liệu bạn có tìm ra được những lợi ích mà khách hàng được hưởng từ doanh nghiệp không?
- Ngôn ngữ có rõ ràng không? Bạn có hiểu mọi điều không?
- Ngôn ngữ cơ thể của họ “nói” lên điều gì? Họ có thoải mái không? Họ có tự tin không?
- Họ có hoàn thành cuộc nói chuyện trước khi thời gian kết thúc không?





## Mạng lưới cuộn dây

Bạn sẽ học được gì từ bài tập này?

Bạn sẽ thấy tầm quan trọng của việc thiết lập các kết nối mới với những người xung quanh bạn đối với việc phát triển kinh doanh.

### Bài tập 10.1

HỌC PHẦN 10  
Phát triển mạng lưới hỗ trợ







# Bài tập về nhà Ngày 5

---

## Bài tập về nhà Lựa chọn 1

---

1. Xác định một tình huống hoặc hoàn cảnh mà bạn cần đàm phán. Chuẩn bị một kế hoạch, thực hiện đàm phán và ghi lại kết quả.
2. Chuẩn bị một lời chào hàng mới dựa trên những phản hồi mà bạn nhận được trong ngày tập huấn.
3. Lập một danh sách các tổ chức và cá nhân mà bạn muốn tạo mối quan hệ công việc. Lập kế hoạch và thời gian biểu cho việc gặp gỡ họ.
4. Hãy bắt đầu công việc kinh doanh của bạn!

Chúc mừng! Bạn đã hoàn thành các bài tập của khóa tập huấn! Chúng tôi hy vọng rằng bạn đã tận dụng thời gian và tận dụng cuốn sách này! Trước khi về, đừng quên ghi lại vài ý tưởng mà bạn có được trong thời gian học tập để sau này bạn có thể xem lại. Trong những trang sau, chúng tôi cũng chuẩn bị biểu mẫu của các phần thuộc kế hoạch kinh doanh mà bạn đang thực hiện. Bạn có thể sử dụng chúng để viết ra các phiên bản mới, chứa các phần kế hoạch khác nhau mà bạn đã phác thảo trong quá trình học hoặc sử dụng để viết về ý tưởng kinh doanh thực tế trong những ngày sắp tới.

# Kế hoạch kinh doanh

Tên doanh nghiệp:

Tên người sáng lập:

Mã số đăng ký kinh doanh:

Nếu chưa đăng ký, hồ sơ đăng ký kinh doanh đang được tiến hành tại  
cơ quan sau:

.....  
.....

Mã số đăng ký kinh doanh sẽ có vào ngày:

# Kế hoạch kinh doanh phần 1: Marketing

## Sản phẩm

Tôi muốn cung cấp sản phẩm/dịch vụ sau:

.....

## Phân khúc khách hàng

Tôi muốn bán sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng có các đặc điểm sau:

*Khách hàng loại 1:*

Đặc điểm 1.....

Đặc điểm 2.....

**(Phân phối)** Khách hàng sẽ tìm thấy sản phẩm/dịch vụ của tôi tại:

.....

Các đặc điểm cụ thể khác:.....

*Khách hàng loại 2:*

Đặc điểm 1.....

Đặc điểm 2.....

**(Phân phối)** Khách hàng sẽ tìm thấy sản phẩm/dịch vụ của tôi tại:

.....

Các đặc điểm cụ thể khác:.....

## Giá cả

Tôi sẽ có thể bán sản phẩm/dịch vụ với giá và số lượng như sau:

Giữa..... (Giá thấp nhất) và .....  
(Giá cao nhất)

Giữa..... đơn vị và..... đơn vị.  
(Hàng ngày/Hàng tuần/Hàng tháng)

## Quảng bá

Sau đây là các chiến lược quảng bá có thể sử dụng để khách hàng thấy được những lợi ích của sản phẩm/dịch vụ và tăng doanh thu cho tôi:

Chiến lược quảng bá 1:

.....  
.....

Chiến lược quảng bá 2:

.....  
.....

Chiến lược quảng bá 3:

.....  
.....

## Con người

Để bán hàng, tôi sẽ thực hiện một hoặc nhiều điều sau:

- Tự bán hàng
- Nhờ các thành viên trong gia đình
- Thuê người ngoài bán hàng

## Cạnh tranh

Tôi cần biết rõ những đối thủ cạnh tranh sau đây:

Đối thủ cạnh tranh 1: \_\_\_\_\_

Điểm mạnh

.....  
.....  
.....

Điểm yếu

.....  
.....  
.....

Đối thủ cạnh tranh 2: \_\_\_\_\_

Điểm mạnh

.....  
.....  
.....

Điểm yếu

.....  
.....  
.....

## Kế hoạch kinh doanh phần 2: Vận hành

**Quy trình sản xuất** của tôi bao gồm những bước sau:

Chuẩn bị	Nguyên vật liệu, thiết bị hoặc nhân lực cho giai đoạn này?
Sản xuất	Nguyên vật liệu, thiết bị hoặc nhân lực cho giai đoạn này?
Kết thúc	Nguyên vật liệu, thiết bị hoặc nhân lực cho giai đoạn này?

Tôi cần những **nguyên vật liệu** sau:

Nguyên vật liệu	Số tiền mua	Số lượng mua	Tôi có thể sản xuất bao nhiêu sản phẩm với số lượng đó?	Chi phí/ đơn vị
<b>TỔNG CHI PHÍ NGUYÊN VẬT LIỆU TRÊN MỖI ĐƠN VỊ</b> (Chi phí biến đổi)				

Tôi cần những **thiết bị và công cụ** sau cho công việc kinh doanh:

Thiết bị và công cụ	Đơn giá	Số lượng cần thiết	Thành tiền
<b>TỔNG SỐ TIỀN MUA THIẾT BỊ VÀ CÔNG CỤ</b> (Đầu tư ban đầu)			

Tôi cần **những người lao động** sau đây trong nhóm sản xuất:

Người lao động	Tiền lương
Chủ (BẠN)	
<b>TỔNG CHI PHÍ LƯƠNG (Chi phí cố định)</b>	

# Kế hoạch kinh doanh phần 3: Tài chính

Phần kế hoạch kinh doanh này tuân theo chu kỳ tài chính của doanh nghiệp.

## Bắt đầu với quy mô nhỏ

1. Tôi sẽ dành ra số tiền sau cho ý tưởng kinh doanh của tôi ở giai đoạn đầu tiên:.....(1)
2. Nếu số tiền này không đủ, tôi sẽ huy động vốn theo những cách sau (nhưng có thể không cần đến chúng):

### Gia đình

Họ hàng sẽ cho vay một khoản tiền là.....

Sẽ trả lại khoản tiền này trong vòng tuần/tháng.....

Với số tiền trả hàng tuần/hàng tháng.....(2a)

### Bạn bè

Bạn bè sẽ cho vay một khoản tiền là.....

Sẽ trả lại khoản tiền này trong vòng tuần/tháng.....

Với số tiền trả hàng tuần/hàng tháng.....(2b)

### Các tổ chức tín dụng

Tôi sẽ vay được một khoản tiền là.....

Sẽ trả lại khoản tiền này trong vòng tuần/tháng.....

Với số tiền trả hàng tuần/hàng tháng .....(2c)

Tổng số tiền mặt có sẵn:.....(2d)

$$(2d = 1+2a+2b+2c)$$

3. Tôi sẽ mua các công cụ và thiết bị sau đây (chỉ ước tính những gì cần thiết để bắt đầu hoạt động ở quy mô nhỏ nhằm kiểm tra thị trường)

Thiết bị và công cụ	Số lượng	Giá cả	Thành tiền
TỔNG SỐ TIỀN MUA THIẾT BỊ VÀ CÔNG CỤ (3a)			

Tiền mặt có sẵn sau khi mua thiết bị và công cụ.....(3b)

$$(3b = 2d - 3a)$$

4. Tôi sẽ sản xuất lượng sản phẩm sau đây hàng tuần/tháng:

.....(4a)

Bảng dưới đây mô tả chi phí để sản xuất lượng sản phẩm hàng tuần/tháng:

Chi phí	Số tiền
Nguyên vật liệu	
Thuê địa điểm	
Lương (bao gồm cả lương của nhà khởi nghiệp!)	
Thanh toán các khoản tiền vay từ gia đình, bạn bè, tổ chức	
Khác	
<b>Tổng tiền mặt chi ra hàng tuần/hàng tháng: (4b)</b>	

Chi phí cho mỗi sản phẩm là: .....(4c)

$$(4c = 4b/4a)$$

5. Tôi sẽ bán tất cả các sản phẩm/dịch vụ mỗi tuần/tháng như sau:

Lượng sản phẩm:.....(5a = 4a)

Giá bán mỗi sản phẩm:.....(5b)

Tổng số tiền thu được mỗi tuần/tháng:.....(5c)

$$(5c = 5a \times 5b)$$

Khoản chênh lệch giữa tiền mặt thu vào và chi ra là:

Tổng số tiền thu vào.....(5c)

Trừ tổng số tiền chi ra.....(4b)

Bằng (số tiền này cần là số dương!).....(5d)

$$(5d = 5c - 4b)$$

Số tiền này là những gì tôi có thể sử dụng để tiết kiệm cho giai đoạn tiếp theo (5d)

Tôi cần tăng khoản lợi nhuận này lên gấp nhiều lần trước khi chuyển qua giai đoạn tiếp theo. Điều này phụ thuộc vào khoản đầu tư mà tôi cần cho giai đoạn tiếp theo và chỉ có được sau khi tôi trả lại khoản tiền vay từ giai đoạn đầu tiên.



# Kế hoạch kinh doanh phần 4: Con người

## Tôi là một nhà khởi nghiệp. Tôi là một người lãnh đạo

Là một nhà khởi nghiệp, tôi có nhiều điểm mạnh nhưng cũng có nhiều điểm cần cải thiện. Ba phẩm chất lãnh đạo lớn nhất của tôi là:

1. ....
2. ....
3. ....

Bên cạnh những phẩm chất này, tôi sẽ củng cố ba phẩm chất lãnh đạo khác để chứng tỏ năng lực bản thân với vai trò nhà khởi nghiệp:

1. ....
2. ....
3. ....

## Những người hỗ trợ tôi

Sau đây là những người mà tôi đặt lòng tin, có thể giúp đỡ tôi trên con đường khởi nghiệp:

1. ....
2. ....
3. ....

## Thực hiện công việc kinh doanh

Tìm hiểu từng lĩnh vực của kế hoạch kinh doanh, đầu tiên tôi sẽ thực hiện tất cả các vai trò, sau đó tôi sẽ cần đến sự trợ giúp:

Lĩnh vực của kế hoạch kinh doanh	Ban đầu ai có thể làm được việc này?	Sau này ai có thể làm được việc này?
<b>Marketing</b> (Tìm kiếm thông tin về nhu cầu khách hàng, sự cạnh tranh, bán sản phẩm và dịch vụ)		
<b>Vận hành</b> (Sản xuất sản phẩm hay cung cấp dịch vụ)		
<b>Tài chính</b> (Ghi chép hồ sơ và báo cáo về công việc kinh doanh)		

## Kế hoạch kinh doanh phần 5: Rủi ro

Sau đây là bảng quản lý rủi ro của tôi:

Rủi ro	Nguy cơ	Tác động	Phải làm gì?	Ai sẽ làm việc này?



ISBN: 978-922-129949-3



9 789221 299493

SÁCH KHÔNG BÁN