

cơ hội việc làm nhỏ, kể cả giới thất nghiệp vì khủng hoảng ngành nghề (gọi là ALG1, ALG2). Mọi người đều được tư vấn miễn phí và không ràng buộc. Một đường dây nóng miễn phí sẵn sàng trả lời và tư vấn (số 0800.589.5505). Có đến 80 phòng thương mại và công nghiệp tổ chức các khóa học về khởi nghiệp (hiểu, chứ không nhất thiết để làm). Có rất nhiều viện nghiên cứu và nhiều tư vấn viên để huấn luyện (*coaching*) chứ không chỉ tư vấn (*consultancy*).

Tiếng Đức có một từ ghép rất hay: *selbstständig* (khởi nghiệp) gồm chữ *ständig* (luôn luôn) và *selbst* (tự mình). Khởi nghiệp là luôn luôn tự làm với mình, làm một mình.

CÁC YẾU TỐ KHỞI NGHIỆP

Dựa theo biểu đồ đính kèm, chúng ta có thể lướt qua theo kiểu “gạch đầu dòng” cho 52 chủ đề mà người khởi nghiệp cần đi qua, với 10 bước cụ thể trình bày dưới đây.

Bước 1: Khởi nghiệp: Nên hay không nên? Đây là câu hỏi cơ bản nhất, dựa trên các tiêu chí: sức khỏe (1), sự linh hoạt (2), sự kiên trì và quyết tâm (3), phong cách gây ấn tượng (4), khát vọng làm giàu (5), bí quyết (*know-how*) và kinh nghiệm (6), học nói “không” (7), quan niệm sống (8), chuyện mỗi ngày và dòng chảy công việc (9), sở thích và giải trí (10).

Bước 2: Ý tưởng khởi nghiệp có ngon ăn không? Cần xem xét đến tất cả các khía cạnh là ý tưởng (11), nhận rõ khách hàng mục tiêu (12), quyết định nhanh và chính xác (13), người đỡ đầu và giới thiệu/*Reference* (14), các mục tiêu (15), cuộc sống riêng tư và môi trường bao quanh (16).

Bước 3: Đã có đủ thông tin và tư vấn chưa? Người khởi nghiệp phải lưu ý đến: văn phòng/chỗ làm việc (17), nào là cách tổ chức (18), cách sàng lọc và xử lý thông tin (19), công nghệ mới (20) luật chuyên ngành và luật liên quan (21), bảo vệ

dữ liệu thông tin + *back up* (22).

Bước 4: Kế hoạch kinh doanh sẽ bao gồm: lựa chọn mô hình kinh doanh (23), nguyên tắc Pereto 80/20 (24), lựa chọn số lượng khách hàng tối ưu (25), dịch vụ (26), tên và tên miền công ty (27), thuê ngoài (28), phân công (29), tiết kiệm (30).

Bước 5: Tính toán vốn khởi nghiệp: đầu tư và tái đầu tư (31).

Bước 6: Huy động vốn: cần nhắc đến các khả năng, hình thức huy động vốn giống như làm nhiều cột trụ cho căn nhà (32).

Bước 7: Thủ tục khởi nghiệp: chọn loại hình doanh nghiệp (33), sắp xếp và xử lý hồ sơ (34), mạng truyền thông xã hội (35).

Bước 8: Dự báo thuế: các loại thuế (36), kế hoạch tài chính và dự phòng (37), hiệu quả (38).

Bước 9: Vận hành và bảo hiểm: Quảng bá nhờ truyền miệng (39), tập trung vào chuyên ngành (40), giám sát sự an toàn và hiệu quả (41), đặt ra thời hạn và các thời điểm đã giao ước (42).

Bước 10: Tư vấn đồng hành sau khởi nghiệp là bước cuối cùng và cần thực hiện chu đáo, đó là tận dụng phản hồi từ khách hàng (43), phản ánh (44), động viên (45) đam mê (46), tư vấn (47), chiết tính hiệu quả thu chi (48), quan hệ tìm khách hàng (49), chăm sóc khách hàng (50), an ninh (51) và cuối cùng là khảo sát dưới dạng câu hỏi về sự hài lòng (52).

Nói tóm lại, việc khởi nghiệp cần chuẩn bị chu đáo và rất nên được huấn luyện kỹ. Càng chuẩn bị chu đáo thì càng giảm rủi ro. Xã hội cần có chính sách hướng nghiệp và khởi nghiệp thật tốt, chứ không chỉ nhằm vào việc thu thuế.

Xin nhớ, nhắm mắt “khởi nghiệp” là tự tử từ từ!

^(*) <http://www.welt.de/wirtschaft/article130370035/Die-deutsche-Angst-vor-der-Selbststaendigkeit.html>

Hiểu người,

Trong một chuyến đến thung lũng Silicon ở California vừa qua, cộng tác viên của *TBKTSG* đã có cuộc gặp gỡ với **RICK NGUYỄN** - người đồng sáng lập Công ty Spot Trender, một công ty khởi nghiệp thành công tại Mỹ trong lĩnh vực đánh giá và phân tích hiệu quả quảng cáo bằng công nghệ đám mây. Rick Nguyễn đã chia sẻ quá trình trở thành doanh nhân thành công; những được mất khi chọn khởi nghiệp kinh doanh.

TBKTSG: Theo anh, điều cần thiết để một người trở thành doanh nhân thành công ở Mỹ là gì, nhất là đối với người gốc nước ngoài?

- **RICK NGUYỄN:** Có ba điều quan trọng tôi thu lượm được trong hành trình kinh doanh mà tôi ước giá như tôi biết chúng trước khi khởi nghiệp.

Thứ nhất là hòa nhập. Hãy hòa nhập với những môi trường văn hóa khác nhau thay vì co cụm trong môi trường quen thuộc của bạn. Các công ty Mỹ có thuận lợi lớn khi vượt ra thế giới vì họ quen thuộc với nhiều nền văn hóa khác nhau: Ấn Độ, Trung Quốc, Tây Ban Nha, châu Âu... Nhận thức sự khác biệt về văn hóa và quan điểm sẽ giúp doanh nghiệp hiểu được phản ứng của khách hàng về sản phẩm hay dịch vụ của họ. Khách hàng có xu hướng mua hàng từ những công ty họ thích và tin tưởng. Nếu bạn hành động theo một cách xa lạ với họ, bạn trở thành người lạ và rất khó bán được hàng. Ví dụ, nước mắm không thể thiếu trong bữa ăn của người Việt nhưng lại là thứ không thơm tho

cơ hội thành công sẽ lớn



Là cựu sinh viên Đại học Berkeley, một đại học nổi tiếng ở Mỹ, và có kinh nghiệm khởi nghiệp, Rick Nguyễn từng được mời nói chuyện tại Microsoft, Đại học San Jose (Mỹ) và nhiều nơi khác về cách quản lý công ty công nghệ cao, phát triển sản phẩm và khởi nghiệp.

lắm với người Mỹ. Mời người Mỹ ăn nước mắt khi họ chưa quen với việc này nghĩa là bạn đã gián tiếp đuổi họ “chạy xa” rồi đó.

Ngoài ra, xin nhấn mạnh là bạn phải giỏi tiếng Anh, học phát âm cho chuẩn và tìm mọi cơ hội giao tiếp với người bản ngữ để sử dụng tiếng Anh cho lưu loát. Điều này cực kỳ quan trọng vì nếu bạn không thể giải thích ý tưởng của mình một cách rõ ràng, người khác sẽ nhận thức bạn ít thông minh, thiếu khả năng và khó thành công.

Bình pháp Tôn Tử có nói: “*Biết người biết ta, trăm trận không nguy;*

không biết người mà chỉ biết ta, một trận thắng một trận thua; không biết người, không biết ta, mọi trận đều bại” (lời dịch của Wikipedia). Khi bạn không chỉ biết mình mà còn hiểu cách sống và cách suy nghĩ của người khác, cơ hội thành công của bạn sẽ lớn hơn rất nhiều.

Thứ hai, làm việc gấp mười.

Khởi nghiệp là quá trình tranh đấu liên tục để tồn tại. Bạn phải đối đầu với những người có sẵn quan hệ và nguồn vốn. Bạn phải làm việc nhiều hơn và hiệu quả hơn gấp mười lần họ. Chẳng hạn như chuyện kết nối.

Ví dụ bạn cũng khởi nghiệp ở Mỹ như tôi, người bản xứ có sẵn mối quan hệ rộng hơn bạn nhiều. Vậy bạn phải biết kết nối thông minh hơn họ bằng cách chọn đúng người. Hãy kết nối với những người có thứ mà bạn muốn và những người đã làm được điều bạn muốn làm. Để những người này đồng ý làm bạn và làm ăn với bạn, bạn phải là hình mẫu tốt nhất của chính bạn.

Hãy tự hỏi chính mình, mẫu người tương lai bạn muốn như thế nào, sẽ hành động ra sao, và hành động theo khuôn mẫu đó.

Thứ ba, khả năng thuyết phục.

Bạn cần thuyết phục nhà đầu tư, người cộng tác có khả năng và khách hàng. Hãy luyện khả năng giao tiếp và nói trước đám đông. Hãy gia nhập một câu lạc bộ thuyết trình như Toastmasters International và luyện kỹ năng thuyết trình, đàm phán và động viên người khác.

TBKTSG: Một người khi theo con đường khởi nghiệp kinh doanh thì được gì, mất gì?

- Tôi nghĩ bạn sẽ được ba điều. Điều đầu tiên là được nắm giữ vận mệnh của chính bạn, tự do làm điều bạn muốn. Trước mắt bạn là cả một thế giới đầy khả năng và kỳ diệu. Đặc biệt với các công ty công nghệ cao,

nếu thành công bạn có thể ảnh hưởng đến toàn bộ thế giới.

Thứ hai là sự giàu có. (Cười)

Điều thứ ba, bạn trở thành thành viên của “câu lạc bộ CEO” - những người khá thông minh, đầy ý chí và thành công. Bạn có thể sánh vai với họ bởi bạn đã đi qua địa ngục là những ngày gian khổ nhất và chiến thắng chúng!

Và bạn cũng sẽ phải hy sinh đấy. Điều dễ thấy nhất là sự mất ổn định về tài chính. Bạn sẽ phải làm quen với cảm giác không an toàn về tài chính. Tiếp theo là thời gian, tất cả thời gian của bạn phải tập trung cho công việc. Đừng mong đợi có ngày cuối tuần hay chuyện làm tám giờ một ngày. Còn một điều: trong thời gian khởi nghiệp, bạn rất khó đảm đương gánh nặng gia đình. Công ty khởi nghiệp chính là đứa con mới sinh của bạn. Nó sẽ khóc đòi sữa hay cần thay tã lúc 3 giờ sáng đó nhé! (Cười)

TBKTSG: Anh có lời nhắn nhủ gì đến những người đang khởi nghiệp hay đã khởi nghiệp thành công?

Trước khi khởi nghiệp, bạn hãy suy nghĩ thật kỹ về cái được và mất. Hãy tự cho mình một thời gian ít nhất là năm năm cho đến khi việc kinh doanh của bạn có thể gọi là ổn định. Đừng vội bỏ công việc bạn đang làm mà hãy thận trọng đánh giá ý tưởng hay sản phẩm khởi nghiệp của bạn xem có thị trường hay không trước khi tập trung toàn bộ tinh lực cho nó.

Với những bạn đã khởi nghiệp thành công, hãy giúp đỡ thế hệ khởi nghiệp mới thông qua đầu tư, hướng dẫn và cung cấp cơ hội. Làm như vậy, bạn không chỉ có thêm người đồng hành mạnh mẽ trong tương lai mà còn góp phần tạo nên một Việt Nam ngày càng tốt đẹp hơn.

MINH LÊ thực hiện