



Kết nối năng lực con người

SNV TỔ CHỨC PHÁT TRIỂN HÀ LAN
TỈNH SƠN LA, VIỆT NAM

KỸ NĂNG KINH DOANH VÀ MARKETING CƠ BẢN

Sổ tay tra cứu các hoạt động tạo nguồn thu vi mô
Ở vùng miền núi phía bắc VIỆT NAM



Tác Giả: Bergeron Emeline - Nguyễn Văn Tường

Minh họa: Lê Chương

Tổ chức
Phát triển
Hà Lan



Kết nối năng lực con người

Văn phòng Sơn La

Địa chỉ : Khách sạn Hương Sen, 228 đường Trường Chinh
Thị Xã Sơn La, Tỉnh Sơn La.
ĐT : +84.22 857 892
Fax : +84.22 857 891

Văn phòng Hà Nội

Địa chỉ : 105-112 D1 Khu Ngoại Giao Đoàn Vạn Phúc
298 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội.
ĐT : +84.4 463 791
Fax : +84.4 463 794
E-mail : vietnam@snvworld.org
Website : www.snvworld.org
www.snv.org.vn

SNV (Tổ Chức Phát Triển Hà Lan) cống hiến hết mình vì một xã hội mà mọi người đều có quyền tự do theo đuổi sự phát triển bền vững của riêng mình. Các cố vấn của chúng tôi góp phần thực hiện sứ mệnh này của tổ chức bằng cách nâng cao năng lực cho các cơ quan địa phương.

Mục lục

Lời giới thiệu và cảm ơn	5
Mục đích của cuốn sổ tay tra cứu này là gì?	7
1. Hoạt động kinh doanh nào phù hợp với bạn?	11
1.1 Một hoạt động kinh doanh là gì?	11
1.2 Tại sao bạn nên khởi sự và cải thiện hoạt động kinh doanh của mình?	11
1.3 Bạn đã có những kỹ năng nào để thực hiện một hoạt động kinh doanh?	11
1.4 Xây dựng các ý tưởng kinh doanh	12
1.5 Một số các yếu tố giúp thành công hoặc gây ra những thất bại trong kinh doanh	13
1.6 Hoạt động kinh doanh này có phù hợp với bạn?	13
2. Ý tưởng kinh doanh của bạn phục vụ cho loại thị trường nào ?	21
2.1 Tại sao bạn nên hiểu biết về thị trường ?	21
2.2 Marketing là gì?	22
2.3 Phương pháp tiếp cận thị trường để khởi sự kinh doanh	22
2.4 Thu thập thông tin thị trường	23
2.5 Ai là đối tượng khách hàng của bạn?	24
2.6 Ai là đối tượng cạnh tranh của bạn?	27
2.7 Làm thế nào để tổ chức việc bán hàng?	31
2.8 Nhóm marketing, đoàn kết để kinh doanh tốt hơn	34
3. Ý tưởng kinh doanh của bạn có mang lại lợi nhuận không?	41
3.1 Làm thế nào để biết một hoạt động kinh doanh có lợi nhuận?	41
3.2 Làm thế nào để tính toán lợi nhuận tiềm năng của một hoạt động kinh doanh?	46
3.3 Đánh giá ý tưởng kinh doanh của bạn	54
3.4 Làm thế nào để phân tích và giảm rủi ro trong ý tưởng kinh doanh của bạn?	58
4. Khởi sự và thực hiện kinh doanh	65
4.1 Lựa chọn một ý tưởng để khởi sự kinh doanh	65
4.2 Nghiên cứu tính khả thi trong ý tưởng kinh doanh của bạn	65
4.3 Thực hiện kinh doanh	67
4.4 Đánh giá hoạt động kinh doanh của bạn	69

5. Phụ lục và các tài liệu tham khảo	73
5.1 Kế hoạch cho hoạt động Marketing theo nhóm nông dân sở thích	73
5.2 Các thủ tục làm đơn xin vay vốn của các tổ chức tín dụng chính thống	74
5.3 Ví dụ về mẫu đơn xin vay vốn, kèm theo kế hoạch kinh doanh	76
5.4 Các tài liệu tham khảo	79

Lời giới thiệu và cảm ơn

Cuốn tài liệu tập huấn được viết là một phần của dịch vụ tư vấn do SNV cung cấp cho nhóm tư vấn của Sơn La, nhóm tư vấn này gồm các thành viên đến từ các Sở ban ngành khác nhau của tỉnh Sơn La.

Xuất phát từ quá trình làm việc trực tiếp tại thực địa và thông qua các thành viên của nhóm tư vấn, nhu cầu biên soạn cuốn tài liệu này đã được nảy sinh nhằm giúp nông dân vùng cao cải thiện kỹ năng kinh doanh và marketing, thông qua việc này sẽ giúp họ tăng được thu nhập.

Trước hết xin cảm ơn SNV Việt Nam, nhóm cán bộ SNV Sơn La đã đóng góp những ý kiến sâu sắc về nội dung, anh Phillip Smith, người đã đưa ra sáng kiến xây dựng tài liệu này. Cuốn sổ tay tra cứu và bộ cẩm nang này là một sự kết hợp những nỗ lực và chia sẻ kinh nghiệm của cả nhóm, đặc biệt là sự đóng góp của anh Nico Janssen, Bùi Lê Inh, Lê Anh Tuấn và Trần Hùng. Chúng tôi cũng xin cảm ơn những ý kiến đóng góp của anh Dương Văn Khải, cán bộ SNV Điện Biên. Ngoài ra, cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành tới các cán bộ hỗ trợ, đặc biệt là chị Nguyễn Đạo Tuyết Nga đã hỗ trợ trong công tác dịch thuật và góp phần mang lại thành công cho hai cuốn tài liệu này.

Cuốn tài liệu tập huấn này còn là kết quả của việc trao đổi kiến thức giữa các nhóm cố vấn của SNV Việt Nam, được bắt đầu khởi xướng từ nhóm các cố vấn của SNV tỉnh Quảng Bình.

Tại Sơn La, chúng tôi xin cảm ơn những nông dân của hai nhóm sản xuất lúa giống tại hai xã Chiềng Sàng và Chiềng Păn cũng như các cán bộ của thuộc các cơ quan cấp tỉnh đã cung cấp cho chúng tôi những ý kiến đóng góp bổ ích.

Cuốn tài liệu huấn này sẽ thật thiếu sinh động nếu không có các bức vẽ minh họa của họa sĩ Lê Chương ở Sơn La. Vì vậy, chúng tôi xin được gửi tới họa sĩ Lê Chương lời cảm ơn sâu sắc.

Sau cùng, chúng tôi xin chuyển lời cảm ơn trân trọng nhất tới nhà tài trợ Cordaid là cơ quan đã hỗ trợ kinh phí để xây dựng và cho ra đời cuốn sách này.

Hy vọng với sự nỗ lực của mọi người cuốn sách này sẽ tạo một cú huých và thực sự hỗ trợ những người nông dân nghèo sống ở vùng cao đạt được sự phát triển bền vững của họ thông qua việc tiếp cận thị trường tốt hơn.

Mục đích của cuốn sổ tay tra cứu này là gì?

Khoá tập huấn về các kỹ năng Marketing và Kinh doanh cơ bản đã được xây dựng để giải đáp một số câu hỏi chính hiện nay của nông dân về các hoạt động kinh doanh nông nghiệp liên quan đến thị trường, giá cả, buôn bán và lợi nhuận. Nhóm đối tượng của khoá tập huấn này là các nông dân vùng cao ở tỉnh Sơn La, nơi SNV thực hiện chương trình Tiếp cận Thị trường cho Người nghèo nhằm mục đích cải thiện sinh kế cho các nông dân này. Một phần trong nội dung của khoá tập huấn này là biên soạn một cuốn tài liệu hướng dẫn để làm công cụ tra cứu toàn diện cho nông dân, trong đó nêu tóm tắt các khái niệm kinh doanh cơ bản và các bài tập để giúp nông dân hiểu rõ hơn về những khái niệm kinh doanh đó.

Nếu bạn là một nông dân nghèo vùng cao thì bạn có thể sử dụng cuốn sổ tay tra cứu này. Bạn có thể sử dụng cuốn sổ tay này làm tài liệu hướng dẫn khi chuẩn bị xây dựng một hoạt động kinh doanh mới hoặc đánh giá các kết quả kinh doanh, đề xuất các giải pháp hay đưa ra những gợi ý. Trong các hoạt động hàng ngày của bạn thì dù ít hay nhiều bạn cũng đã thực hiện các hoạt động kinh doanh rồi và bạn cũng có kiến thức về nó. Những thông tin trong cuốn tài liệu này sẽ giúp bạn cụ thể những suy nghĩ của bạn về kinh doanh và marketing các sản phẩm nông sản. Cuốn sổ tay này giải đáp cho bạn các bước cần phải thực hiện để thiết lập, điều hành và đánh giá một hoạt động kinh doanh, kể cả việc xây dựng một kế hoạch kinh doanh rõ ràng và đơn giản bằng các công cụ thực tiễn. Dưới đây là một số các bước chính, kèm theo các ví dụ chi tiết :

- Xác định một ý tưởng kinh doanh liên quan đến các kỹ năng của người thực hiện và nhu cầu của thị trường.
- Nghiên cứu thị trường cho ý tưởng kinh doanh đó, chẳng hạn như mong đợi của các khách hàng, sự cạnh tranh và sự điều chỉnh cho phù hợp với những thay đổi liên tục của thị trường
- Tính toán lợi nhuận tiềm năng theo các kỹ năng và phương tiện sản xuất sẵn có, kể cả theo những ước tính về giá cả. Đánh giá ý tưởng kinh doanh bằng cách xác định rõ các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức.
- Một số những gợi ý để khởi sự và điều hành một hoạt động kinh doanh khi bạn đã sẵn sàng

Cuốn sổ tay này chỉ thực sự tốt khi được sử dụng làm tài liệu hướng dẫn cho các hoạt động khởi sự kinh doanh, trong đó cung cấp cho bạn những kỹ năng kinh doanh và marketing cơ bản nếu như bạn muốn nghiên cứu kỹ lưỡng và tự học hỏi. Tuy nhiên, chúng tôi khuyên bạn nên sử dụng cuốn sổ tay này theo nhóm, trong đó có một cán bộ làm nhiệm vụ hướng dẫn, trợ giúp. Cán bộ hướng dẫn này sẽ được phát một cuốn tài liệu tập huấn, biên soạn riêng cho các cán bộ phát triển để tổ chức và tiến hành hoạt động đào tạo đó.

Mỗi phần trong cuốn sổ tay tra cứu này đều đưa ra những khái niệm cơ bản, kèm theo các bài tập thực hành và những ví dụ minh hoạ để bạn có thể tự học và tra cứu nhanh bằng các phần tóm tắt ở phần đầu của mỗi chương để nhắc lại những ý chính.

Hoạt động Kinh doanh nào phù hợp với bạn?

Hoạt động kinh doanh là gì?	11
Tại sao bạn nên khởi sự và cải thiện hoạt động kinh doanh của mình?	11
Bạn đã có những kỹ năng nào để thực hiện một hoạt động kinh doanh?	11
Xây dựng các ý tưởng kinh doanh	12
Một số các yếu tố giúp thành công hoặc gây ra thất bại trong kinh doanh.	13
Hoạt động kinh doanh này có phù hợp với bạn?	13

TÓM TẮT CHƯƠNG 1: HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NÀO PHÙ HỢP VỚI BẠN?

Hoạt động kinh doanh là gì? Tất cả các hoạt động kinh doanh đều có một số đặc điểm cơ bản chung đó là tạo ra lợi nhuận và hoạt động ở một thị trường mà ở đó bạn bán sản phẩm và dịch vụ cho các khách hàng trong khi phải đối mặt với sự cạnh tranh.

Tại sao lại khởi sự kinh doanh ?

- Để tăng thu nhập cho hộ gia đình của bạn
- Giảm sự phụ thuộc vào hoạt động canh tác nông nghiệp
- Tận dụng tốt những kỹ năng nghề của gia đình
- Cải thiện sự tiếp cận tới những sản phẩm và dịch vụ có chất lượng tốt cho người dân nông thôn (Những khách hàng có nhu cầu).

Bạn có những kỹ năng nào để khởi sự kinh doanh? Bạn sử dụng những kỹ năng kinh doanh trong cuộc sống hàng ngày: một số kỹ năng bạn đã sử dụng hàng ngày trong các quyết định quản lý và kinh doanh của bạn! Điều quan trọng là bạn phải nhận biết được điều đó.

Xây dựng các ý tưởng kinh doanh: Cộng đồng cần đến những thứ gì? Điều quan trọng là bạn phải thực hiện khảo sát nhu cầu thị trường quanh bạn để tìm ra những ý tưởng kinh doanh, chẳng hạn như kiểm tra xem loại sản phẩm và dịch vụ nào đang có nhu cầu trên thị trường.

Một số những yếu tố quan trọng có thể gạt hái được thành công trong kinh doanh:

- Chú trọng đến nhu cầu và nguồn cung thị trường trước khi sản xuất
- Thực tế và phù hợp với các điều kiện sinh thái nông nghiệp ở địa phương của bạn
- Sử dụng các nguồn lực sẵn có ở địa phương
- Quản lý tài chính cẩn thận
- Sự tạo điều kiện của chính quyền địa phương.

Một số những lý do có thể gây thất bại trong kinh doanh:

- Nguồn nhân lực (Chẳng hạn như thiếu các kỹ năng cá nhân)
- Quản lý nguồn tài nguyên thiên nhiên: thiếu đất, thiếu nước ...
- Liên kết thị trường: thiếu thông tin thị trường và kiểm soát giá cả, marketing cho các sản phẩm kém, thiếu đầu mỗi tiêu thụ nếu mức độ sản xuất quá cao hoặc có sự cạnh tranh mạnh
- Vấn đề về quản lý: nguồn tiền mặt ít, kiểm soát kho kém, chi phí cao, cơ sở hạ tầng kém làm hạn chế khả năng tiếp cận thị trường
- Thiên tai như lũ lụt, hoả hoạn và dịch bệnh côn trùng ...

Nắm bắt được tất cả những thông tin trên sẽ giúp bạn có khả năng lựa chọn được một ý tưởng kinh doanh phù hợp với các nguồn lực sẵn có cho hoạt động sản xuất của bạn. Tuy nhiên, sự lựa chọn này trước hết phải theo sự chỉ đạo của nguồn cung và cầu trên thị trường.

1. Hoạt động kinh doanh nào phù hợp với bạn?

1.1 MỘT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH LÀ GÌ?

Mỗi hoạt động kinh doanh đều khác nhau song tất cả các hoạt động kinh doanh đều có một số những đặc điểm chung đó là: Kinh doanh là tạo thu nhập nói chung, những việc sản xuất và bán những sản phẩm mà khách hàng có nhu cầu và sẵn sàng trả giá cho những sản phẩm đó. Tất cả các hoạt động kinh doanh đều hoạt động ở thị trường: đây là một nơi kết hợp các khách hàng, những người sẵn sàng mua sản phẩm từ một hoạt động kinh doanh và hầu như hoạt động kinh doanh nào cũng có các đối tượng cạnh tranh.

1.2 TẠI SAO BẠN NÊN KHỞI SỰ VÀ CẢI THIỆN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA MÌNH?

- Để tăng thu nhập cho hộ gia đình.
- Giảm sự lệ thuộc vào diện tích đất nông nghiệp để đảm bảo sự an ninh lương thực cho hộ gia đình.
- Phát huy các kỹ năng làm nghề của gia đình đã được phát triển từ nhiều thế hệ.
- Giúp những người nông dân miền núi cải thiện việc tiếp cận tới những sản phẩm và dịch vụ có chất lượng, thậm chí cả những người ở vùng xa xôi hẻo lánh.

1.3 BẠN ĐÃ CÓ NHỮNG KỸ NĂNG NÀO ĐỂ THỰC HIỆN MỘT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH?

Bạn sử dụng những kỹ năng kinh doanh trong cuộc sống hàng ngày: Một số kỹ năng bạn đã sử dụng hàng ngày trong các quyết định quản lý và kinh doanh khéo léo của mình, như lên kế hoạch chuẩn bị một bữa ăn đặc biệt cho gia đình thì bạn cần:

- Nghĩ xem những gì sẵn có ở chợ.
- Xem gia đình bạn muốn và thích ăn gì: một bữa ăn ngon tốt cho sức khỏe.
- Bạn nghĩ xem bạn có bao nhiêu tiền để mua thức ăn.
- Bạn ra chợ để mua thức ăn.
- Bạn chuẩn bị bữa ăn.
- Bạn trình bày món ăn đẹp.
- Bạn có thể hỏi xem mọi người trong gia đình bạn cảm thấy bữa ăn đó như thế nào.

Ví dụ trên cho thấy trong cuộc sống hàng ngày bạn cũng có thể sử dụng một số các kỹ năng kinh doanh nào đó để làm bất cứ một việc gì. Những kỹ năng này có liên quan rất nhiều tới công việc điều hành kinh doanh của bạn.

Khi tiến hành thực hiện một hoạt động đơn giản như vậy bạn cũng cần phải sử dụng rất nhiều các kỹ năng kinh doanh:

- Bạn kiểm tra xem nguyên liệu nào sẵn có và bạn có thể đầu tư bao nhiêu tiền (*đây là một phần trong phân tích tài chính*)
- Bạn tìm hiểu xem nhu cầu và sở thích của mọi người (*đây được biết đến là nhu cầu thị trường*)
- Bạn mua và vận chuyển nguyên vật liệu (*cân nhắc và sử dụng những nguyên vật liệu có chất lượng tốt nhất có giá phù hợp*)
- Bạn sử dụng nguyên liệu để làm ra sản phẩm (*sản xuất*)
- Bạn trình bày sản phẩm, một bữa ăn ngon tốt cho sức khỏe, bằng các hình thức lôi cuốn (*tiếp thị bằng hình thức đóng gói và trình bày sản phẩm*)
- Bạn xem xét đến những phản ứng của mọi người đối với sản phẩm của bạn (*đánh giá hoạt động kinh doanh của bạn để kiểm tra xem hoạt động đó có cần phải thay đổi hay không*).

1.4 XÂY DỰNG CÁC Ý TƯỞNG KINH DOANH

Một sản phẩm là gì? Đây là một thứ được hộ gia đình bạn sản xuất và bán ra thị trường như những sản phẩm nông sản thô hoặc đã được qua chế biến.

Theo các kỹ năng và phương tiện mà bạn có, bạn có thể sản xuất một số loại sản phẩm này và không sản xuất được các loại sản phẩm khác. Điều quan trọng nhất để lựa chọn một sản phẩm khi bạn có thể sản xuất là xem xét đến các tiềm năng bán sản phẩm ở một mức giá có thể mang lại lợi nhuận.

BÀI TẬP: LOẠI SẢN PHẨM NÀO CÓ NHU CẦU TRÊN THỊ TRƯỜNG?

Bạn hãy lập một danh sách các sản phẩm và dịch vụ mà bạn hoặc người khác nghe nói khách hàng có nhu cầu và có tiềm năng tốt để bạn có thể thu được lợi nhuận.

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

Hai năm trước giá gạo nếp tăng lên 6.000 đồng/kg nên sau khi sản xuất anh chị đã có đủ tiền để mua gạo ăn và thậm chí còn tiết kiệm được một số tiền để mua chiếc xe máy đó.

Công việc kinh doanh của chị tốt nhỉ! Em không nghĩ đến điều đó vì em muốn đảm bảo được nguồn cung cấp lương thực cho gia đình mình trước. Tuy nhiên nếu khoản thu nhập này đảm bảo, em có thể thử thực hiện hoạt động kinh doanh đó!



1.5 MỘT SỐ CÁC YẾU TỐ GIÚP THÀNH CÔNG HOẶC GÂY RA NHỮNG THẤT BẠI TRONG KINH DOANH

Những ý tưởng kinh doanh thành công sẽ:

- Phù hợp với định hướng của địa phương.
- Chú trọng đến nhu cầu và nguồn cung thị trường trước khi sản xuất.
- Điều chỉnh cho phù hợp với điều kiện sản xuất ở địa phương.
- Sử dụng các nguồn lực sẵn có ở địa phương.
- Quản lý tài chính cẩn thận.

Một số những lý do có thể gây thất bại trong kinh doanh

- Các vấn đề về quản lý nguồn nhân lực như thiếu các kỹ năng để thực hiện hoạt động sản xuất hoặc kinh doanh cho sản phẩm có chất lượng tốt.
- Các vấn đề về quản lý nguồn tài nguyên thiên nhiên khi các nguồn lực không sẵn có ở một số thời điểm trong năm.
- Các vấn đề về quản lý nguồn tài chính:
 - Tốn dụng và kiểm soát tiền mặt kém, với một số ít tiền tiết kiệm để chi tiêu những việc đột xuất.
 - Sự chi phí cao.
 - Quá nhiều tài sản và hàng lưu kho.
- Cơ sở hạ tầng kém cho việc vận chuyển nguyên vật liệu hoặc hàng hóa đến thị trường.
- Gian lận và mất cắp.
- Các vấn đề về liên kết thị trường:
 - Thiếu các thông tin thị trường và nguồn của thông tin.
 - Kiểm soát rủi ro giá cả thị trường kém.
 - Các vấn đề về Marketing khi các sản phẩm của bạn không thể hấp dẫn khách hàng.
 - Thiếu các đầu mối tiêu thụ trên thị trường.
- Thảm họa như thời tiết khắc nghiệt, gia súc phá hoại, dịch bệnh.
- Định hướng của địa phương.

1.6 HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NÀY CÓ PHÙ HỢP VỚI BẠN?

BÀI TẬP: HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NÀY CÓ PHÙ HỢP VỚI BẠN KHÔNG?

Lựa chọn một ý tưởng kinh doanh từ danh sách các sản phẩm có nhu cầu trên thị trường, rồi trả lời các câu hỏi mà bạn tự đặt ra khi cân nhắc lựa chọn một ý tưởng kinh doanh mới theo những hướng dẫn sau:

1. Bạn có muốn thực hiện công việc kinh doanh này không?

CÓ / KHÔNG

Nếu câu trả lời là có, bạn trả lời tiếp câu hỏi thứ 2. Nếu câu trả lời là không thì hoạt động kinh doanh này không phù hợp với bạn. Làm lại bài tập này với một ý tưởng kinh doanh khác.

2. Bạn cần những kỹ năng gì để thực hiện hoạt động kinh doanh đó?

- ...
- ...
- ...
- ...

3a. Bạn có những kỹ năng này không?

CÓ / KHÔNG

Nếu câu trả lời là có, bạn trả lời tiếp câu hỏi số 4. Nếu câu trả lời là không, bạn trả lời tiếp câu hỏi số 3b

3b. Nếu bạn không có những kỹ năng này thì bạn biết ai có thể hướng dẫn cho bạn những kỹ năng đó?

CÓ / KHÔNG

Nếu câu trả lời là có, bạn trả lời tiếp câu hỏi số 4. Nếu câu trả lời là không thì hoạt động kinh doanh đó không phù hợp với bạn. Làm lại bài tập này với một ý tưởng kinh doanh khác.

4. Bạn cần bao nhiêu thời gian cho hoạt động kinh doanh này? Có công việc nào mà bạn cần phải làm hàng ngày không? công việc đó tốn bao nhiêu thời gian mỗi ngày? Và khả năng tài chính của bạn?

5. Bạn có đủ thời gian để thực hiện hoạt động kinh doanh này không ?

CÓ / KHÔNG

Nếu câu trả lời là có, bạn trả lời tiếp câu hỏi 6. Nếu câu trả lời là không thì hoạt động kinh doanh đó không phù hợp với bạn. Làm lại bài tập này với một ý tưởng kinh doanh khác.

6. Ý tưởng kinh doanh này có phù hợp với các điều kiện sinh thái nông nghiệp ở địa phương của bạn không?

CÓ / KHÔNG

7. Bạn cần đến loại thiết bị và nguyên liệu nào cho hoạt động kinh doanh này?

- ...
- ...
- ...
- ...

8. Bạn có thể thu mua các nguyên liệu mà bạn cần sử dụng thường xuyên từ một nơi không quá xa địa bàn của bạn hay không (nguồn nguyên liệu này có sẵn ở địa phương hay không)?

CÓ / KHÔNG

9. Bạn có thể dễ dàng cất giữ, tiếp cận thị trường hoặc thu hút các thương nhân để bán loại sản phẩm này trong thời gian bảo quản không?

CÓ / KHÔNG

Nếu câu trả lời là có, bạn trả lời tiếp câu hỏi số 10. Nếu câu trả lời là không thì hoạt động kinh doanh này không phù hợp với bạn. Làm lại bài tập này với một ý tưởng kinh doanh khác.

10. *Nếu bạn đã trả lời được đến câu hỏi số 10, thì rất có thể hoạt động kinh doanh đó phù hợp với bạn. Sau đó, chúng ta hãy xem đến mặt lợi nhuận để quyết định xem đây có phải là một ý tưởng kinh doanh thực sự tốt.*

Ý tưởng kinh doanh mà bạn đã lựa chọn là:.....

Ý tưởng kinh doanh của bạn phục vụ cho loại thị trường nào?

Tại sao bạn nên hiểu biết về thị trường?	21
Marketing là gì?	22
Phương pháp tiếp cận thị trường để khởi sự kinh doanh	22
Thu thập thông tin thị trường	23
Ai là đối tượng khách hàng của bạn? . .	24
Ai là đối tượng cạnh tranh của bạn? . .	27
Làm thế nào để tổ chức việc bán hàng?	31
Nhóm marketing, đoàn kết để kinh doanh tốt hơn	34

TÓM TẮT CHƯƠNG 2: Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA BẠN PHỤC VỤ CHO THỊ TRƯỜNG NÀO? (1)

Tại sao bạn nên hiểu biết về thị trường ?

- Thị trường là một nơi mà bạn có thể mua và bán sản phẩm, trong đó có cả các khách hàng và đối tượng cạnh tranh với hoạt động kinh doanh của bạn.
- Hiểu biết về thị trường có nghĩa là hiểu biết về hành vi của các khách hàng và các đối tượng cạnh tranh của bạn. Sự hiểu biết này góp phần vào thành công trong hoạt động kinh doanh của bạn.

Marketing là gì? Một chiến lược marketing có thể được xác định bởi 4 yếu tố cơ bản sau:

1. Sản phẩm: Tìm ra đúng sản phẩm mà khách hàng cần và sẵn sàng mua từ bạn mà không mua sản phẩm này của đối thủ cạnh tranh của bạn.
2. Giá cả: Tìm ra đúng mức giá mà khách hàng chấp nhận trả cho sản phẩm của bạn và bạn thu được lợi nhuận.
3. Xúc tiến sản phẩm: Xây dựng một chiến lược xúc tiến để khách hàng có quyết định mua sản phẩm của bạn.
4. Phân phối: Tìm ra địa điểm phù hợp để bán sản phẩm và nơi có khách hàng tiềm năng.

Phương pháp tiếp cận thị trường để khởi sự kinh doanh: Có hai phương pháp tiếp cận thị trường khác nhau để lựa chọn một ý tưởng kinh doanh đó là:

- Các kỹ năng và phương tiện sản xuất của bạn
- Nhu cầu thị trường từ phía khách hàng và nhu cầu cung ứng từ phía các đối tượng cạnh tranh sau đó đến đánh giá các nguồn lực của bạn để thực hiện hoạt động kinh doanh đó

Phương pháp tiếp cận thứ hai được gọi là "phương pháp tiếp cận thị trường" có cơ hội thành công cao nhất. Tốt nhất bạn nên thực hiện các quyết định do thị trường chi phối.

Thu thập thông tin thị trường: Có rất nhiều cách để thu thập thông tin thị trường đó là:

- **Nghiên cứu tại hiện trường** về khách hàng, giá cả, đối tượng cạnh tranh
- Các **thương nhân và các cán bộ khuyến nông**, những người có mối liên hệ nhiều hơn với thị trường và có thể mang lại nhiều thông tin chi tiết hơn. Tuy nhiên, nguồn thông tin từ các thương nhân không phải lúc nào cũng đáng tin cậy!
- Phương tiện **Thông tin địa phương** có thể dễ dàng tuyên truyền các thông tin về giá cả
- Các **Nhóm marketing** là nhóm của những người sản xuất tự tổ chức, họ liên kết kiến thức và nguồn vốn của họ lại với nhau để cùng nhau thực hiện các nghiên cứu thị trường và tiến hành hoạt động marketing

Nhu cầu thị trường: Đối tượng khách hàng của bạn là ai?

- Nhiều yếu tố có thể ảnh hưởng đến nhu cầu của các khách hàng như sức khỏe, địa bàn, khẩu vị, thời gian trong năm và giá thành sản phẩm...
- **Nắm bắt được rõ những mong muốn** của các khách hàng sẽ giúp bạn sản xuất được những sản phẩm mà khách hàng thực sự cần
- Bạn có thể thay đổi kế hoạch kinh doanh của mình cho phù hợp với nhu cầu của thị trường
- Cách tốt nhất để thu thập thông tin thị trường là nói chuyện với khách hàng ở bất cứ đâu sau khi bạn đã xác định được nhóm đối tượng khách hàng của mình

TÓM TẮT: Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA BẠN PHỤC VỤ CHO THỊ TRƯỜNG NÀO? (2)

Cung trên thị trường: Ai là đối thủ cạnh tranh của bạn?

- Cạnh tranh có nghĩa là có đơn vị khác cũng sản xuất và bán sản phẩm giống hoặc tương tự để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- Có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng tới cung trên thị trường như là cạnh tranh, điều kiện tự nhiên, nguồn nguyên liệu sẵn có, sản phẩm nhập khẩu, giá...
- Hiểu được cạnh tranh là rất cần thiết để phân phối sản phẩm của bạn trên thị trường. Điều này cần một cuộc khảo sát tổng hợp về chất lượng, đặc điểm sản phẩm của đối thủ cạnh tranh trên thị trường và ý kiến của khách hàng về những sản phẩm đó.

Bạn tổ chức việc bán hàng như thế nào?

- **Chiến lược marketing của bạn có thể làm tăng được lợi nhuận bán hàng:** Bằng cách bán hàng đúng lúc, đúng chỗ, quảng bá sản phẩm phù hợp và sử dụng kế hoạch marketing.
- **Làm thế nào để thu hút được khách hàng từ việc quảng bá sản phẩm?** Thông qua tuyên truyền thông tin và quảng cáo về sản phẩm bằng các phương tiện thông tin, tranh cổ động, đóng gói đẹp, diễn thuyết và nói chuyện với người mua hàng...
- **Ước tính số lượng hàng bán** sử dụng kinh nghiệm như là một khách hàng, thu thập dữ liệu về doanh số hàng bán của một hoạt động kinh doanh tương tự hay tổ chức những thử nghiệm trong số các khách hàng.
- **Ước tính giá bán** so sánh với giá cả của đối tượng cạnh tranh cho một sản phẩm có cùng chất lượng và thương lượng với người mua hàng về mức giá mà bạn có thể duy trì được lợi nhuận cho hoạt động kinh doanh của mình.

Làm thế nào để thích nghi được với những thay đổi trên thị trường?

- Thị trường có thể thay đổi bất cứ lúc nào nên có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận của hoạt động kinh doanh của bạn
- Bạn nên chú trọng đến những thay đổi này để điều chỉnh kế hoạch kinh doanh của mình cho phù hợp với thị trường mới
- Một số ý tưởng marketing có thể cũng có thể làm chuyển hướng sản xuất sang một loại sản phẩm mới, đa dạng hóa sản xuất, lựa chọn thời gian và địa điểm bán hàng phù hợp hơn, các phương tiện vận chuyển, cất giữ, chế biến, trình bày và quảng bá sản phẩm.

Nhóm Marketing, hợp tác để kinh doanh tốt hơn

- Nhóm này có thể thực hiện những nghiên cứu thị trường chung nhằm đáp ứng được tốt hơn cho thị trường thực tế
- Khả năng thương lượng của bạn với khách hàng tăng và việc quảng bá sản phẩm thuận lợi sẽ giúp cho sản phẩm của bạn dễ được mọi người nhận thấy hơn

Việc phân tích thông tin thị trường sẽ giúp bạn xây dựng được một kế hoạch marketing cho ý tưởng kinh doanh của mình một cách phù hợp với thị trường hiện tại (xem phụ lục 7.1 ở phần cuối của cuốn sổ tay hướng dẫn tham khảo này).

Kế hoạch marketing đi kèm theo kế hoạch kinh doanh sẽ giúp bạn:

- Xác định rõ cách bạn sẽ quản lý hoạt động kinh doanh của mình như thế nào
- Giải thích rõ cho người khác biết như tổ chức cho vay tài chính nếu bạn cần nguồn vốn vay

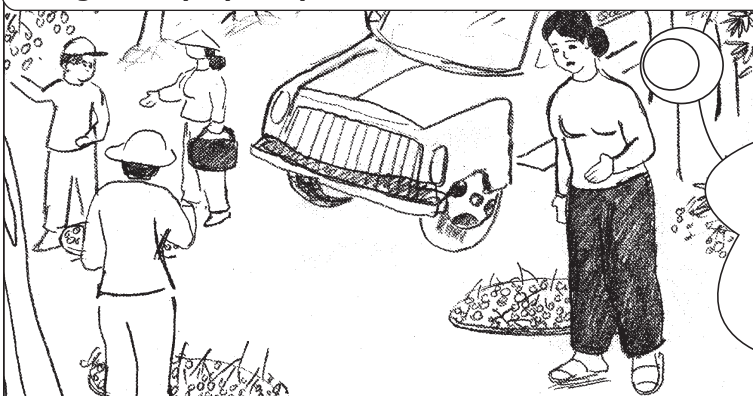
2. Ý tưởng kinh doanh của bạn phục vụ cho loại thị trường nào ?

2.1 TẠI SAO BẠN NÊN HIỂU BIẾT VỀ THỊ TRƯỜNG ?

“Thị trường” không chỉ là nơi diễn ra các hoạt động mua và bán mà còn là nơi gặp gỡ các khách hàng tiềm năng của các nhà cung cấp sản phẩm. Thị trường cũng thể hiện nhu cầu của các khách hàng muốn mua các sản phẩm của bạn và nguồn cung ứng sản phẩm, chẳng hạn như sự cạnh tranh của các doanh nghiệp khác sản xuất một sản phẩm tương tự hoặc giống hệt như sản phẩm của bạn.



... nhưng bà không nhìn quanh thị trường xem có quá nhiều người bán nhãn và giá nhãn đang hạ xuống thấp nên họ không thu được lợi nhuận nữa !



Giá nhãn đang xuống quá thấp, nhiều bà phải chấp nhận bán lỗ nếu muốn bán tất. Khi nguồn cung của một sản phẩm tăng lên thì nhu cầu cho sản phẩm đó sẽ xuống thấp hơn nguồn cung. Bởi vậy giá cả cũng sẽ đi xuống vì có sự cạnh tranh rất mạnh.

Chợ có quá nhiều nhãn. Số nhãn nhiều hơn rất nhiều so với lượng nhãn mà khách hàng muốn mua. Tôi đã phải hạ thấp giá bán nhãn và không thu được lãi. Trồng nhãn có thể là một hoạt động kinh doanh tốt đối với một vài người nhưng bây giờ tôi cần phải có một ý tưởng kinh doanh khác tốt hơn.

Nhiều người ở các vùng miền núi của Sơn La có thói quen làm kinh doanh mà không hiểu biết và nắm bắt được rõ thông tin về thị trường. Nếu mọi người muốn khởi sự một hoạt động kinh doanh nhỏ mà không có thông tin về thị trường thì đơn giản là họ có thể sao chép một hoạt động kinh doanh thành công của một người khác. Do đó, nhiều người kinh doanh thua lỗ hoặc chỉ thu được rất ít lợi nhuận.

2.2 MARKETING LÀ GÌ?

Một chiến lược kinh doanh được xác định bởi 4 yếu tố sau:

1. **Sản phẩm:** Xác định đúng những sản phẩm mà khách hàng có nhu cầu và sẵn sàng mua từ bạn thay vì từ đối thủ cạnh tranh của bạn.
2. **Giá cả:** Định giá bán sản phẩm hợp lý mà khách hàng đồng ý mua và bạn cũng có lãi.
3. **Xúc tiến:** Thiết lập một chiến lược xúc tiến mà có thể ảnh hưởng đến khách hàng mua sản phẩm của bạn.
4. **Phân phối:** Lựa chọn địa điểm bán hàng thích hợp, nơi mà khách hàng dễ dàng tiếp cận,...

Việc làm tiếp thị nghĩa là nói đến 4 yếu tố trên để chuẩn bị cho việc bán hàng của bạn. Khi đó bạn sẽ có nhiều cơ hội thành công trên thương trường với sản phẩm của mình và kiếm được nhiều lợi nhuận hơn.

2.3 PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG ĐỂ KHỞI SỰ KINH DOANH

Dưới đây có hai phương pháp khác nhau để khởi sự hoặc thực hiện một hoạt động kinh doanh. Theo bạn phương pháp tiếp cận nào sẽ thành công nhất? Ai sẽ là người kinh doanh thành công nhất, ông Páo hay bà Hà?

Phương pháp của ông Páo



Phương pháp của bà Hà



Phương pháp của bà Hà có cơ hội thành công cao hơn. Bà Hà có phương pháp tiếp cận thị trường để khởi sự kinh doanh, nên bà ấy đang chọn một hoạt động tạo thu nhập có tiềm năng tốt để bán và mang lại lợi nhuận trên thị trường hiện tại. Sau đó bà ấy quan tâm đến việc kiểm tra nguồn lực sản xuất của mình có thể để triển khai được hoạt động này hay không! Còn ông Páo muốn trồng nhãn, nhưng ông ấy không biết liệu số lượng nhãn quả được bán ra và giá bán có đủ để bù lại được những khoản đã đầu tư và mang lại lợi nhuận!



2.4 THU THẬP THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

Việc thu thập thông tin thị trường là một bước rất quan trọng để có thể trả lời được tất cả các câu hỏi về thị trường cho sản phẩm của bạn. Bạn có thể thực hiện:

- **Nghiên cứu thực tế:** Tìm hiểu xem khách hàng họ ở đâu, ở chợ thị trấn, hay ở đường và hỏi họ trực tiếp. Để nghiên cứu về nguồn cung và giá cả, bạn cũng có thể thăm dò ở các cửa hàng, hay các quán ăn ở các thị trấn, thị xã và chợ. Bạn cũng có thể hỏi mọi người hàng xóm cùng bạn đi chợ để biết thông tin về giá sản phẩm của bạn.
- **Thương nhân và cán bộ họ thường ở gần thị trường** và có những ý tưởng tốt hơn về nhu cầu, nguồn cung và giá cả. Đôi khi cần phải kiểm chứng để xác định mức độ tin cậy của những thông tin này.
- **Thông tin đại chúng: Như Tivi, đài, báo, các bản tin.** Tuy nhiên, phương tiện thông tin này chỉ cung cấp giá tiêu dùng chứ không cung cấp giá tại ruộng vườn.
- **Các nhóm Marketing:** Khi các nhà sản xuất cùng nhau tự tổ chức (Như các câu lạc bộ khuyến nông, các nhóm nông dân cùng sở thích) thực hiện nghiên cứu trên qui mô lớn hơn để thu thập các thông tin về thị trường.



2.5 AI LÀ ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG CỦA BẠN?

2.5.1 Các yếu tố gây ảnh hưởng tới nhu cầu của các khách hàng

Nhiều yếu tố có thể làm ảnh hưởng tới nhu cầu đối với một sản phẩm của khách hàng. Các nhà sản xuất phải nhận biết được những yếu tố này để nắm bắt được những dao động về giá cả đối với sản phẩm của họ và tìm hiểu xem hoạt động kinh doanh của mình có mang lại lợi nhuận không. Một số những yếu tố này là:

- **Nhu cầu** của các khách hàng tiềm năng.
- **Sự giàu có:** Họ có thích những sản phẩm giá rẻ với chất lượng thấp hoặc ngược lại?
- **Giới, nhóm tuổi:** những nhóm khách hàng khác nhau sẽ có những nhu cầu khác nhau
- **Địa bàn:** nhu cầu đối với một sản phẩm cụ thể biến đổi rất lớn từ nơi này sang nơi khác, thành phố hoặc nông thôn, trong nước và ngoài nước...
- **Thời điểm:** Một số sản phẩm chỉ có theo mùa. Người sản xuất có thể quyết định việc đem bán sản phẩm ở thời điểm nhu cầu cao nhất.
- **Khẩu vị:** Khẩu vị cũng có thể thay đổi bất kỳ lúc nào cũng giống như thời trang do đó nhà sản xuất nên điều chỉnh cho phù hợp với sự thay đổi đó.
- **Giá cả:** Khi giá giảm, nhiều người sẽ sẵn sàng chuyển sang mua một sản phẩm có giá rẻ hơn sản phẩm có giá đắt.
- **Xúc tiến:** Nếu nhãn hiệu hoặc sự quảng cáo sản phẩm hấp dẫn, nhiều người tiêu dùng sẽ vui lòng mua sản phẩm đó.
- **Dịch vụ sau bán hàng:** Bạn có thể đề nghị tới người tiêu dùng việc đảm bảo về chất lượng sản phẩm của bạn hoặc những sự hỗ trợ khi sử dụng.



2.5.2 Ví dụ về nghiên cứu nhu cầu thị trường

Bà Hà và chồng đã nhận được sổ đỏ sở hữu 2 héc ta đất đồi ngay gần nhà của họ. Bây giờ họ phải quyết định sản xuất gì trên diện tích đất được cấp đó. Do đó, họ đã thực hiện một số nghiên cứu thị trường về nhu cầu của người tiêu dùng.

Chúng tôi đã nhận được 2 héc ta đất
đôi và chúng tôi sẽ trồng các loại cây
lâu năm mới nhưng chúng tôi không
biết loại cây trồng nào sẽ mang lại lợi
nhuận nhiều nhất cho gia đình tôi?



Nên chúng tôi sẽ ra
chợ huyện để xem
sản phẩm nào bán
được với giá cao và
sẽ tính toán lợi
nhuận mà chúng
tôi sẽ thu được.

Bà muốn mua gì và bà không
tìm thấy ở chợ ?

Năm nay, tôi bán
xoài tươi bình
quân với giá 5000
đồng/kg nhưng
nhân chỉ bán được
với giá 3.000
đồng/kg

Gừng giá
8-10.000
đồng/kg



Xoài ở đây có
chất lượng rất
tốt nhưng mùa
xoài chỉ kéo dài
trong thời gian
2 tháng. Xoài
nhập khẩu có
giá khá đắt.

Giống xoài chín muộn là
một sản phẩm đáng quan
tâm. Chúng ta cũng có thể
tham khảo thương nhân
tại huyện nếu họ muốn
bán xoài. Chúng ta cũng
nên thử tìm thông tin về
thị trường xoài khô ở Hà
Nội và các nơi khác ở Việt
Nam để xem thị trường
tiêu thụ có lớn không.



Bây giờ chúng ta cũng nên nghiên cứu xem trồng xoài chín muộn thậm chí cả sấy khô nếu không bán được quả tươi có mang lại lợi nhuận cho chúng ta không.



Bây giờ chúng ta đã biết xoài chín muộn cũng có thể là một cơ hội kinh doanh tốt. Cán bộ ở trạm khuyến nông đã nói rằng theo Trung tâm xúc tiến thương mại, thị trường xoài chín muộn đang mở rộng ở Việt nam và giá cả của xoài sấy khô khá ổn định.

BÀI TẬP: AI SẼ LÀ KHÁCH HÀNG CỦA BẠN?

Tên của hoạt động kinh doanh:

Làm thế nào để thu thập được thông tin? Bạn sẽ nói chuyện với ai?

Bạn hi vọng sẽ bán sản phẩm/dịch vụ của bạn cho những người nào ? Họ là nam hay nữ ? Họ bao nhiêu tuổi ? Họ sống ở thị xã hay ở vùng quê ?

- ...
- ...
- ...

Họ là người giàu hay bình thường (muốn mua các sản phẩm tốt với mức giá vừa phải) hay họ là những người rất nghèo (muốn mua sản phẩm với mức giá thấp nhất có thể được, ngay cả khi biết giá thấp có nghĩa là chất lượng sản phẩm có thể kém hơn một chút)?

Họ quan tâm nhất tới vấn đề gì? Chất lượng, giá cả thấp, hay sản phẩm mới và khác biệt? Loại chất lượng, màu sắc, kích cỡ?

Họ thường mua sản phẩm đó ở đâu, khi nào ?

Họ mua sản phẩm đó với mức giá bao nhiêu?

Ước tính lượng hàng bán của bạn: Bạn dự kiến bán sản phẩm cho bao nhiêu người? Lượng sản phẩm là bao nhiêu?

Số lượng khách hàng trong tương lai của bạn như thế nào (tăng, giảm...)?

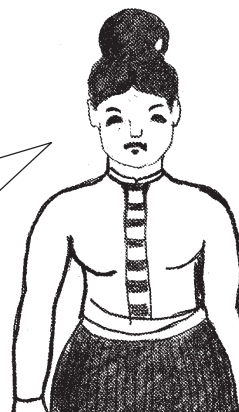
Bạn có thể nghĩ ra một ví dụ về một sự thay đổi mà bạn có thể thực hiện trong ý tưởng kinh doanh của mình để khách hàng mua sản phẩm của bạn nhiều hơn?

2.6 AI LÀ ĐỐI TƯỢNG CẠNH TRANH CỦA BẠN?

2.6.1 Cạnh tranh là gì?

Nắm bắt được sự cạnh tranh trên thị trường là một yếu tố rất quan trọng để lựa chọn một ý tưởng kinh doanh phù hợp như bạn có thể thấy ở các ví dụ dưới đây.

Khi một hoạt động kinh doanh có sự cạnh tranh thì có nghĩa là xuất hiện các hoạt động kinh doanh khác sản xuất và bán loại sản phẩm tương tự. Tuy nhiên, cạnh tranh cũng có thể là sự xuất hiện của các sản phẩm mà khách hàng có thể mua để thay thế cho sản phẩm của chúng ta. Bởi vậy nếu tôi sản xuất xoài khô, thì tôi sẽ có các nhà chế biến và sản xuất xoài khô khác cạnh tranh, không những thế tôi còn có sự cạnh tranh của các sản phẩm hoa quả sấy khô khác mà mọi người có thể mua thay thế.



Cạnh tranh ít có thể là một thế mạnh song thực sự cạnh tranh ít cũng có thể là một dấu hiệu cho thấy đó không phải là một ý tưởng kinh doanh tốt.

Tôi đang nghĩ đến việc khởi sự trồng nấm vì cán bộ khuyến nông nói hoạt động kinh doanh này rất có lời. Và hiện tôi chưa thấy có sự cạnh tranh nào ở đây!

Nếu chỉ có một vài người ở huyện trồng nấm thì sẽ có nhiều khách hàng đến với bà hơn. Và chắc chắn nhu cầu sử dụng sản phẩm của bà sẽ tăng hơn. Bà có thể bán được nhiều hàng hơn.



Nhưng nếu thực sự có ít cạnh tranh thì bà cần phải đặt câu hỏi tại sao. Có thể chẳng có ai bán nấm vì không thu được lợi nhuận hoặc giá nấm quá đắt đối với người dân trong huyện và phải mất nhiều thời gian để vận chuyển nấm tươi tới thị xã Sơn La. Nếu quả thực như vậy thì việc đầu tư của bà vào trồng nấm rất rủi ro!

Trong một số trường hợp, cạnh tranh có thể chuyển thành một lợi thế và thậm chí chuyển thành các mối quan hệ hợp tác kinh doanh. Ví dụ, nếu bạn sản xuất một loại sản phẩm nào đó và hàng xóm của bạn cũng sản xuất một sản phẩm giống như vậy, thì người thương nhân đến bản của bạn để thu mua sản phẩm sẽ kiếm được lợi nhuận nhiều hơn. Do đó, bạn cũng có thể hợp tác với hàng xóm của bạn để mang sản phẩm ra bán ở thị trường! Cạnh tranh cũng làm cho người sản xuất cẩn thận hơn nữa trong công đoạn sản xuất để nâng cao chất lượng sản phẩm của họ trên thị trường.

2.6.2 Những yếu tố gây ảnh hưởng tới nguồn cung của các đối tượng cạnh tranh

Đối với các nhà sản xuất, việc nắm bắt được nguồn cung bị ảnh hưởng như thế nào là một yếu tố rất quan trọng để nghiên cứu về sự cạnh tranh và dự đoán tình hình giá cả. Những yếu tố này có thể là:

- **Các điều kiện tự nhiên:** Thời tiết và mùa vụ có thể gây ảnh hưởng tới nguồn cung, đặc biệt là đối với sản xuất nông nghiệp.
- **Nguồn lực sẵn có:** như đất đai, vốn và lao động.
- **Nhập khẩu:** Từ những vùng, nước khác cũng cần được cân nhắc.
- **Giá cả:** giá cao có thể làm cho các nhà sản xuất chuyển hướng sang sản xuất loại sản phẩm đó nếu họ thấy dễ dàng thay đổi hoạt động kinh doanh của mình và khi đó nguồn cung sẽ tăng lên.
- **Sự phổ biến các thông tin về thị trường và kinh doanh.**
- **Cơ sở hạ tầng** như tiếp cận đường xá.

Tôi đã cắt bỏ tất cả cây nhãn trong vườn và chỉ trồng mỗi cà phê bởi vì giá cà phê đang tăng cao. Nhưng bây giờ, mọi người đều trồng cà phê nên sự cạnh tranh tăng lên rất nhiều và giá cà phê lại giảm. Thậm chí tôi không có khả năng hoàn trả vốn vay mà tôi đã dùng để mua giống!



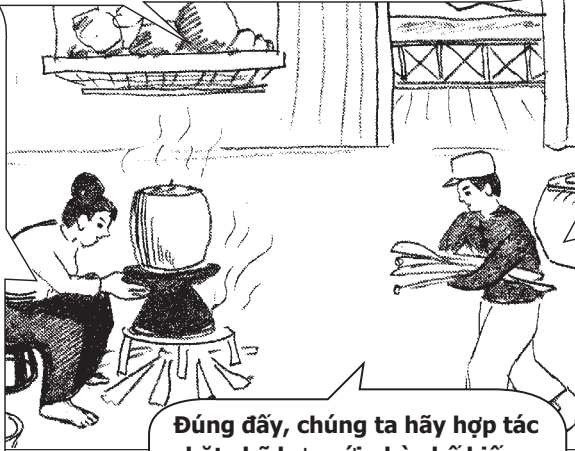
2.6.3 Ví dụ về nghiên cứu nguồn cung thị trường

Bà Hà và chồng đã thực hiện nghiên cứu về cạnh tranh và dưới đây là những điều họ đã phát hiện được.

Trong bản, không có ai trồng xoài mà chỉ có người trồng nhãn. Cán bộ khuyến nông huyện đã nói, chỉ có 3 xã trồng xoài thì rất dễ bán sản phẩm. Sản phẩm cạnh tranh chính là xoài ở miền Nam Việt Nam và Thái Lan. Chất lượng xoài ở những nơi này rất tốt nhưng giá thành lại đắt.

Ngoài ra, chỉ có rất ít sản phẩm long nhãn được bán ở huyện vì long nhãn chủ yếu phục vụ cho nhu cầu sử dụng của gia đình. Nên sự cạnh tranh đối với sản phẩm long nhãn không mấy quan trọng. Vì thị xã Sơn La đang mở rộng và số người muốn ăn hoa quả khô cũng tăng, nên chúng ta cũng có thể trồng xoài có chất lượng tốt và sấy khô bằng một loại lò sử dụng năng lượng mặt trời mới, giá rẻ mà tôi đã nghe nói đến trong một khóa tập huấn về sấy khô nhãn.

Chúng ta cũng có thể hợp đồng với một nhà chế biến ở địa phương để đảm bảo được đầu mỗi tiêu thụ cho sản phẩm của chúng ta. Em đã gặp một nhà chế biến hoa quả lớn ở Sơn La. Ông ta đồng ý ký hợp đồng chế biến 50 tấn xoài mỗi vụ với chúng ta ở mức giá cố định khá hấp dẫn, tuy nhiên ông ta đòi hỏi chất lượng xoài phải tốt. Chúng ta sẽ có một đầu mỗi tiêu thụ đảm bảo nếu chúng ta quản lý việc lựa chọn giống và chăm sóc vườn cây cẩn thận.



Đúng đấy, chúng ta hãy hợp tác chặt chẽ hơn với nhà chế biến này để sản xuất những gì mà ông ta muốn và có lợi cho cả đôi bên!

BÀI TẬP: AI SẼ LÀ ĐỐI TƯỢNG CẠNH TRANH CỦA BẠN? (1)

Tên của hoạt động kinh doanh:

Bạn sẽ thu thập thông tin như thế nào? Bạn sẽ nói chuyện với ai?

Bao nhiêu người bán sản phẩm giống hệt hoặc tương tự như sản phẩm của bạn? Họ cung cấp thêm những dịch vụ gì? Họ giao hàng như thế nào?

Họ bán sản phẩm ở đâu?

Họ bán sản phẩm cho ai?

Họ bán sản phẩm ở mức giá nào?

BÀI TẬP: ĐỐI TƯỢNG CẠNH TRANH CỦA BẠN LÀ AI? (2)

Mức giá đó rẻ hơn hay đắt hơn sản phẩm của bạn? Sản phẩm của họ có chất lượng tốt hơn hay kém hơn sản phẩm của bạn?

Họ quảng bá và xúc tiến các sản phẩm và dịch vụ của mình như thế nào?

Họ bán được bao nhiêu sản phẩm mỗi tháng?

Có loại sản phẩm nào khác giống sản phẩm này, hoặc sản phẩm của cùng một nhóm sản xuất mà mọi người có thể mua thay thế cho sản phẩm của bạn?

Có bao nhiêu người đang bán loại sản phẩm khác giống như thế này?

Họ bán hàng ở đâu? Họ bán hàng cho ai?

Họ bán với mức giá nào?

Mọi người đang hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh này có đủ khách hàng không?

Nếu không có đủ khách hàng, bạn có thể làm gì để hoạt động kinh doanh của bạn có lợi thế hơn của người khác? Những thứ có thể làm như vị trí tốt hơn trong cộng đồng, chất lượng sản phẩm tốt hơn, dịch vụ nhanh hơn, đóng gói và nhãn hiệu đẹp hơn, hấp dẫn hơn?

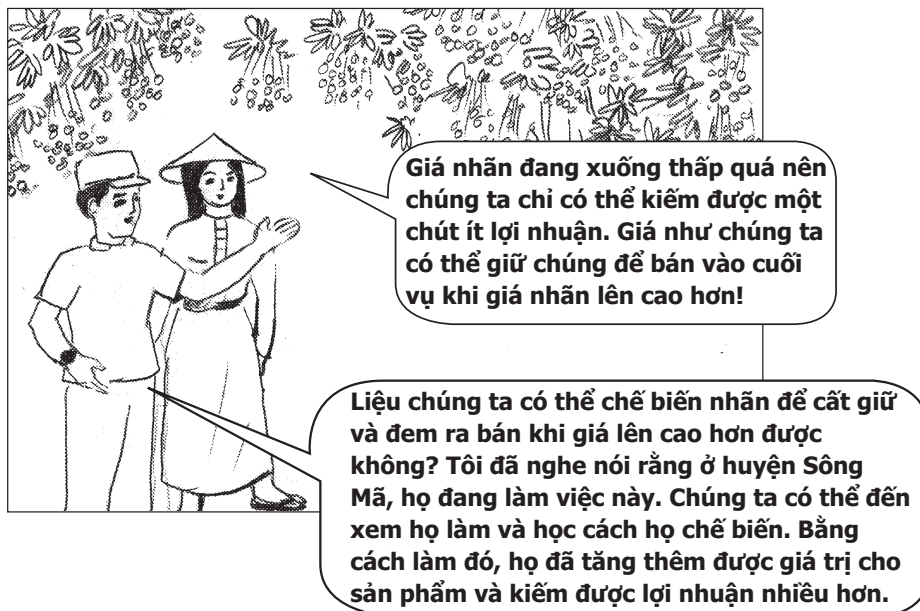
Liệu sự cạnh tranh có thể chuyển thành một lợi thế để bạn cung cấp sản phẩm cho thị trường hay thậm chí chuyển thành mối quan hệ hợp tác với các nhà sản xuất khác không?

2.7 LÀM THẾ NÀO ĐỂ TỔ CHỨC VIỆC BÁN HÀNG?

2.7.1 Chiến lược marketing của bạn

Lúc bán sản phẩm là thời điểm gặt hái thu nhập từ hoạt động kinh doanh của bạn. Thời điểm bán có thể là thường xuyên hoặc mỗi năm một lần tùy thuộc vào đặc tính và loại sản phẩm mà bạn kinh doanh. Hơn thế nữa, khi sản phẩm đã sẵn sàng bán được, cũng có thể tốt hơn nếu bạn cất giữ sản phẩm của mình trong một thời gian nếu điều kiện cho phép. Bằng cách làm này bạn có thể bán được sản phẩm vào thời điểm tốt nhất khi giá cả lên cao. Thời điểm này rất khó phán đoán vì bạn không bao giờ biết được giá cả sẽ như thế nào trong một vài tuần tới. Tuy nhiên, những quan sát của bạn về thị trường có thể giúp bạn xác định được thời điểm này, chẳng hạn như so sánh với giá cả của năm trước.

Địa điểm bán hàng cũng đóng vai trò quan trọng vì giá cả và số lượng khách hàng ở từng địa điểm cũng có thể khác nhau. Thông qua nghiên cứu thị trường bạn có thể xác định được địa điểm bán hàng tốt nhất cho sản phẩm của mình. Tất cả các dịch vụ Marketing được trình bày ở chương 3 sẽ giúp bạn lên được kế hoạch bán hàng và là yếu tố quan trọng để bạn có thể thu được lợi nhuận cao nhất từ việc bán sản phẩm.



2.7.2 Làm thế nào để thu hút khách hàng bằng phương thức quảng bá sản phẩm

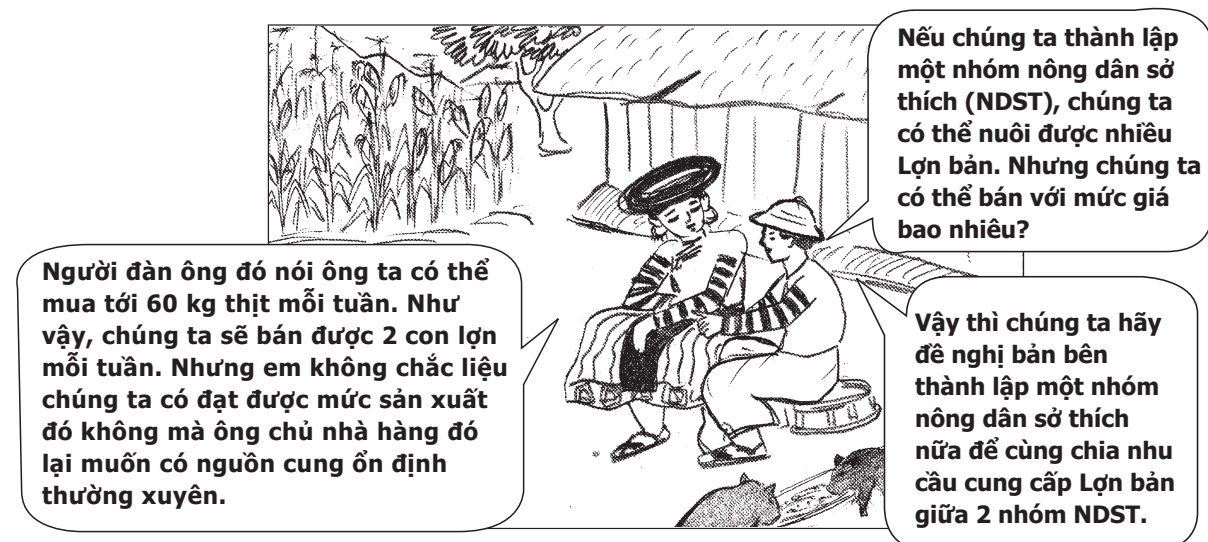
Sau khi biết được nhiều thông tin bổ ích về các đối tượng khách hàng của mình, bạn cũng có thể xây dựng một chiến lược quảng bá sản phẩm để thu hút sự quan tâm của khách hàng đối với sản phẩm của bạn mà không phải là sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Dưới đây bạn sẽ thấy một vài công cụ có thể sử dụng để quảng bá sản phẩm của bạn:

- Hỏi mọi người để quảng bá sản phẩm của bạn bằng cách **nói chuyện với người khác hoặc phát các tờ rơi**.
- **Trình diễn và thử nghiệm** cho các khách hàng.
- **Đóng gói** đẹp và hấp dẫn bằng các màu sắc và tranh ảnh, nêu chi tiết chất lượng sản phẩm để hấp dẫn khách hàng (bạn có thể thu thập thông tin về những gì sẽ hấp dẫn khách hàng khi bạn thực hiện các nghiên cứu về khách hàng).
- Trưng bày **quảng cáo** gần nhà bạn, gần điểm bán hàng và ở bất kỳ khu dân cư đông đúc hay tại thị trường.
- Tuyên truyền thông tin về chất lượng sản phẩm qua các phương tiện thông tin đại chúng như: đài, ti vi, báo ở cấp địa phương và cấp quốc gia.

2.7.3 Ước tính số lượng hàng bán

Việc ước tính số lượng hàng bán là một bước khó khăn nữa mà bạn cần vượt qua để có thể xây dựng được kế hoạch kinh doanh của bạn. Đây cũng là một việc làm rất quan trọng vì nó sẽ giúp bạn tính toán được lợi nhuận tiềm năng sau này từ hoạt động kinh doanh của bạn. Cách thông dụng nhất để ước tính lượng hàng bán của bạn là:

- Kinh nghiệm của bạn với tư cách là một khách hàng mua sản phẩm và dịch vụ.
- So sánh với một hoạt động kinh doanh tương tự ở trong vùng.
- Thử nghiệm tại thực địa: với những sản phẩm và dịch vụ của bạn để xem mọi người có thích sản phẩm của bạn không và mức độ thường xuyên họ mua sản phẩm đó.



2.7.4 Ước tính giá bán sản phẩm

Giá bán sản phẩm của bạn phải tương đương hoặc rẻ hơn giá của đối tượng cạnh tranh đưa ra cho loại sản phẩm có chất lượng tương tự và mức giá này phải phù hợp với túi tiền của người tiêu dùng.

Khi đã xác định được ít nhiều giá bán sản phẩm, lúc này bạn nên thương lượng với người mua hàng, có thể là một người trung gian, một thương nhân, một người bán lẻ hoặc người tiêu dùng trực tiếp. Theo khả năng thương lượng của bạn, bạn có thể đưa ra mức giá mà bạn vẫn thu được lợi nhuận, tùy theo chi phí sản xuất và chi phí nhân công của bạn (xem phần tính toán lợi nhuận ở chương 3).

Ví dụ về cách thương lượng giữa nông dân và thương nhân:



Bây giờ, nhiều tình huống có thể xảy ra và dưới đây là một số ví dụ về các tình huống đó:

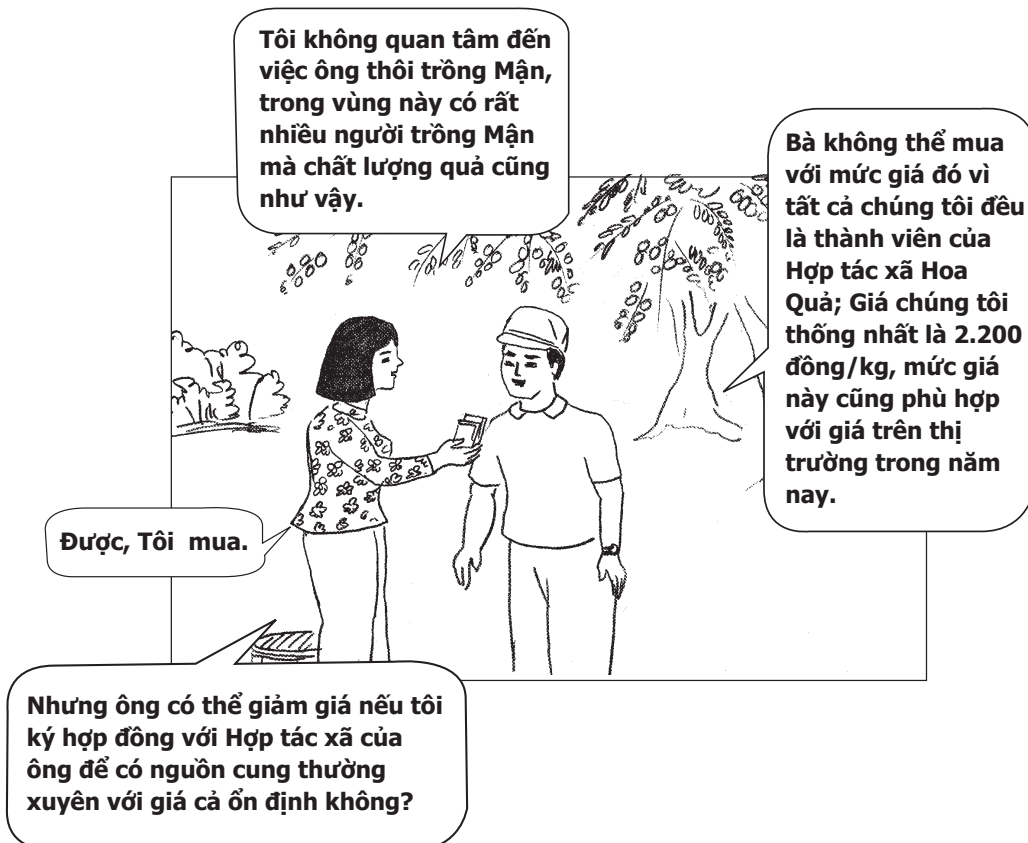
- Tình huống 1-



- Tình huống 2-



- Tình huống 3-



2.8 NHÓM MARKETING, ĐOÀN KẾT ĐỂ KINH DOANH TỐT HƠN

Nhóm marketing có thể là nhóm của các nông dân sở thích về marketing, mà bạn cũng đã có thể đã nghe nói đến. Thực tế, tất cả các thành viên của nhóm nông dân sở thích đều có chung một mục tiêu sản xuất; vì hoạt động bán hàng thường là phần khó nhất sau khi đã sản xuất ra được các sản phẩm có chất lượng nên nhóm nông dân sở thích về thị trường có thể mang lại được nhiều lợi ích cho các thành viên trong nhóm của mình:

- **Thảo luận để thực hiện nghiên cứu thị trường cùng nhau:** nhằm đảm bảo rằng hoạt động nghiên cứu thị trường này sẽ thu thập được nhiều ý kiến hơn nếu có nhiều người cùng chia sẻ ý kiến của mình về các khách hàng, sự cạnh tranh... Bạn cũng có thể thực hiện nghiên cứu thị trường ở qui mô lớn hơn.
- **Tăng khả năng thương lượng, giảm chi phí và tăng giá bán:**
 - Nếu bạn là một nhóm người, bạn sẽ mua nhiều sản phẩm hơn cho hoạt động kinh doanh của mình và bạn sẽ bán nhiều sản phẩm hơn sau đó. Mua hàng khối lượng lớn bạn có thể được giảm giá. Bạn có thể chọn một người chịu trách nhiệm trong nhóm để mua tất cả nguồn đầu vào cho các thành viên của nhóm để được giảm giá.
 - Nếu bạn cùng nhau quản lý để đạt được một mức chất lượng cụ thể và bán sản phẩm mang cùng một nhãn hiệu, thì các khách hàng của bạn sẽ dễ dàng nhận ra sản phẩm của bạn hơn và có thêm nhiều cơ hội hơn để khiến khách hàng mua sản phẩm của bạn lâu dài nếu họ thích các sản phẩm đó. Tuy nhiên, nếu bạn bán sản phẩm cho một người bán buôn, bạn có thể thương lượng một mức giá cao hơn bằng cách bán tất cả các sản phẩm cùng nhau ở một mức giá chung do nhóm quyết định.
- **Cử ra ai đó, người mà sẽ trở thành người chuyên phụ trách việc đàm phán với các nhà buôn, tìm kiếm thông tin thị trường...** Để thực hiện được những vai trò trên, nhóm có thể trả tiền bồi dưỡng cho người này. Giải pháp này chỉ có thể thực hiện được khi nhóm đạt đến một số lượng và giá trị bán hàng nhất định.

Hãy nghiên cứu một ví dụ khác của nhóm sản xuất thóc giống:

Ở một xã, một vài nông dân đã tiến hành sản xuất thóc giống sau khi thành lập nhóm NDST. Mục tiêu của họ là sản xuất hạt giống có chất lượng tốt với giá thành rẻ để bán tại xã. Họ đã đạt được mục tiêu đó của mình sau một vài vụ. Tuy nhiên, họ không thể xoay sở bán được tất cả số hạt giống đó. Lý do tại sao?

Khi hỏi về các chủng loại hạt giống và chất lượng hạt giống được sản xuất ở trong xã, các thành viên nhóm NDST nhận thấy rằng nhóm của họ đã sản xuất quá nhiều hạt giống so với nhu cầu ở địa phương.



Họ đã có quyết định gì để cải thiện hoạt động kinh doanh của nhóm?



Bằng cách cùng nhau làm việc để thực hiện hoạt động Marketing, các thành viên của nhóm đã nắm bắt được nhiều điều liên quan đến khách hàng và sự cạnh tranh đối với hoạt động kinh doanh của họ. Thị trường trong xã khá lớn và riêng một người không thể thực hiện hoàn chỉnh một nghiên cứu thị trường tương tự như vậy. Ngoài ra, nếu nhóm muốn mở rộng thị trường ra qui mô huyện trong tương lai thì việc thực hiện hoạt động marketing theo nhóm lại càng có ích hơn.

Ý tưởng kinh doanh của bạn có mang lại lợi nhuận không?

Làm thế nào để biết một hoạt động kinh doanh có lợi nhuận? 41

Làm thế nào để tính toán lợi nhuận tiềm năng của một hoạt động kinh doanh? 46

Đánh giá ý tưởng kinh doanh của bạn 54

Làm thế nào để phân tích và giảm rủi ro trong ý tưởng kinh doanh của bạn? 58

TÓM TẮT CHƯƠNG 3: Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA BẠN CÓ MANG LẠI LỢI NHUẬN KHÔNG ? (1)

Lợi nhuận là gì? Phần lớn các hoạt động kinh doanh đều sinh lợi nhuận, đó là số tiền còn lại sau khi đã trừ đi các chi phí của sản phẩm bán của doanh nghiệp. Nếu chi phí cao hơn sản phẩm bán của doanh nghiệp, thì doanh nghiệp của bạn làm ăn bị thua lỗ, hoặc không có lãi!

Làm thế nào để tính toán lợi nhuận tiềm năng của một hoạt động kinh doanh?

Thực hiện theo các bước khác nhau dưới đây:

- Các khoản chi phí đầu tư ban đầu là những khoản nào, hay nói cách khác là số tiền cần thiết để khởi sự kinh doanh? Bạn có thể tính toán các chi phí khấu hao tài sản theo thời hạn sử dụng và số tiền mà bạn chi trả để thu hồi lại nguồn vốn đầu tư ban đầu.
- Chi phí hoạt động trong mỗi chu kỳ kinh doanh của bạn tốn bao nhiêu?
- Bạn kiếm được bao nhiêu doanh thu sản phẩm?
- Lợi nhuận tổng trên mỗi đơn vị sản phẩm là bao nhiêu sau khi trừ đi các chi phí hoạt động trong doanh thu sản phẩm.
- Tổng số lợi nhuận ròng thu được bao nhiêu sau khi trừ các chi phí khấu hao trong khoản lợi nhuận tổng? Bạn có thỏa mãn với khoản lợi nhuận ròng này không?
- Bạn đã dành bao nhiêu thời gian vào hoạt động kinh doanh đó? Bạn đã thu được bao nhiêu lợi nhuận ròng theo mỗi thời gian làm việc? Bạn có thỏa mãn với số lợi nhuận đó không?

Đánh giá ý tưởng kinh doanh của bạn

Khi bạn đã thực hiện tất cả các bước để đánh giá khả năng khởi sự kinh doanh, bạn nên đánh giá ý tưởng kinh doanh này theo các điểm mạnh, điểm yếu, các cơ hội và thách thức trong ý tưởng kinh doanh đó.

- **Điểm mạnh** là bất kỳ một yếu tố tích cực nào trong nội bộ và trong tầm kiểm soát của bạn đối với tổ chức/hoạt động kinh doanh.
- **Điểm yếu** là bất kỳ một yếu tố tiêu cực nào trong nội bộ và trong tầm kiểm soát của bạn đối với tổ chức/hoạt động kinh doanh.
- **Cơ hội** là bất kỳ một yếu tố tích cực bên ngoài nào và nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn.
- **Thách thức** là bất kỳ một yếu tố tiêu cực bên ngoài nào và nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn.

<u>CÁC ĐIỂM MẠNH</u>	<u>CÁC ĐIỂM YẾU</u>
1.	1.
2.	
<u>CÁC CƠ HỘI</u>	<u>CÁC THÁCH THỨC</u>
1.	1.
2.	2.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3: Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA BẠN CÓ MANG LẠI LỢI NHUẬN KHÔNG? (2)

Liệt kê và kết hợp các điểm mạnh và cơ hội sẽ giúp bạn tìm được giải pháp cho các điểm yếu và thách thức để tránh những thất bại trong kinh doanh.

Phân tích rủi ro trong ý tưởng kinh doanh của bạn: Việc phân tích này có tác động mạnh đến chiến lược sản xuất của bạn.

- Đa dạng hoá ngược lại với chuyên môn hoá: theo hệ thống cạnh tranh và nguồn vốn cá nhân mà bạn có, bạn có thể (hoặc không) đầu tư vào hoạt động kinh doanh lâu dài và chấp nhận rủi ro kiếm lợi nhuận cao hay thấp nếu gặp các điều kiện xấu.
- Tập trung vào các hoạt động: Theo nguồn vốn sẵn có của bạn, bạn có thể đầu tư vào các hoạt động khác có liên quan đến hệ thống sản xuất như chế biến và tập trung vào các hoạt động có giá trị gia tăng khác trên đồng ruộng của bạn.

Các chiến lược chính cho mỗi điểm như sau: bạn tận dụng các điểm mạnh và khai thác các cơ hội để làm giảm hoặc loại bỏ các điểm yếu của mình, đồng thời khắc phục các thách thức.

Sau khi đánh giá hoàn tất, bạn có thể thấy ý tưởng kinh doanh của mình không được tốt lắm và lợi nhuận tiềm năng chưa đạt yêu cầu của bạn. Trong trường hợp này, bạn nên tìm một ý tưởng khác và đánh giá lợi nhuận tiềm năng của ý tưởng đó theo các bước tương tự!

Và nhớ rằng, bạn nên lặp lại quá trình đánh giá thường xuyên sau mỗi chu kỳ kinh doanh để đảm bảo rằng bạn đang kinh doanh đúng hướng hoặc cải thiện hay thay đổi hoạt động kinh doanh đó nếu thấy không còn thu được lợi nhuận nữa!

3. Ý tưởng kinh doanh của bạn có mang lại lợi nhuận không?

3.1 LÀM THẾ NÀO ĐỂ BIẾT MỘT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CÓ LỢI NHUẬN?

3.1.1 Xem xét đến mặt lợi nhuận trong ý tưởng kinh doanh

Phần lớn các ý tưởng kinh doanh đều mang lại một số lợi nhuận, đó là số tiền còn lại thu được từ bán sản phẩm sau khi đã trừ đi các chi phí hoạt động kinh doanh, hay nói cách khác đây là khoản tiền do hoạt động kinh doanh mang lại. Tuy nhiên, một số các hoạt động kinh doanh này có thể mang lại nhiều lợi nhuận hơn một số hoạt động kinh doanh khác. Một số các ý tưởng kinh doanh lại đòi hỏi đầu tư nhiều sức lao động hơn một số ý tưởng kinh doanh khác – Nếu hoạt động kinh doanh đó thực sự cần nhiều sức lao động thì bạn có thể thuê lao động để giúp đỡ bạn! Điều quan trọng là bạn phải xem xét cùng một lúc cả lợi nhuận mà bạn thu được và chi phí lao động mà bạn sử dụng cho hoạt động kinh doanh đó.

3.1.2 Hoạt động kinh doanh này có gặt hái được thành công không?

- Từ hình ảnh này bạn có thể nói bà Bình thu được lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của mình không?
- Theo bạn, bạn cần phải biết những gì về hoạt động trồng rau của bà Bình trước khi bạn có thể nói hoạt động kinh doanh đó mang lại lợi nhuận hay không?



Chỉ đơn giản quan sát công việc hàng ngày của một hoạt động kinh doanh hay đếm số tiền mặt hiện có vào cuối ngày thì bạn sẽ không thể biết được hoạt động kinh doanh đó thành công hay không. Bằng cách tính toán đơn giản và ghi chép sổ sách bạn mới có thể biết được hoạt động kinh doanh đó thành công hay không.

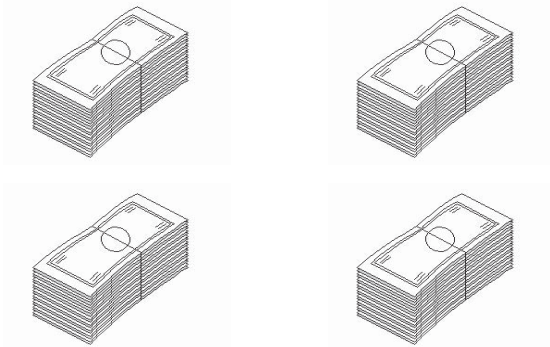
3.1.3 “Lợi nhuận” có nghĩa là gì?

Để biết được một hoạt động kinh doanh lỗ hay lãi, chúng ta cần đến 2 thứ sau:

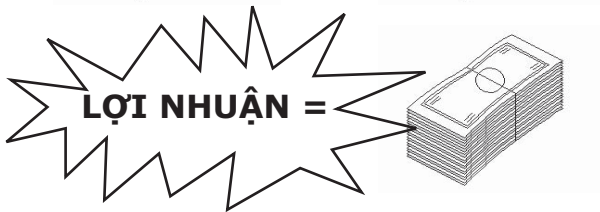
- Bạn đã dành bao nhiêu tiền để sản xuất sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ? Đây là những chi phí hoạt động kinh doanh.
- Bạn đã thu được bao nhiêu tiền từ việc bán sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ? Đây là khoản tiền bán sản phẩm của hoạt động kinh doanh.

CÁC CHI PHÍ

**DOANH THU
BÁN SẢN PHẨM**



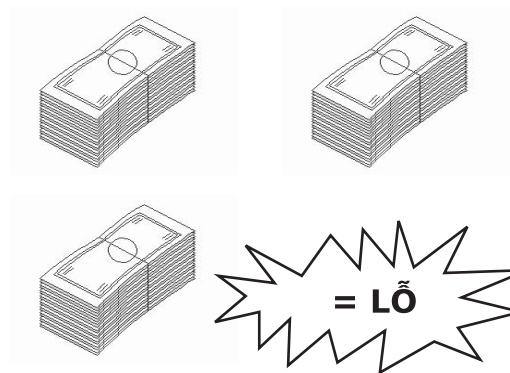
Nếu doanh thu được từ việc bán sản phẩm cao hơn các chi phí sản xuất, thì hoạt động kinh doanh đã thu được lợi nhuận.



CÁC CHI PHÍ

**DOANH THU
BÁN SẢN PHẨM**

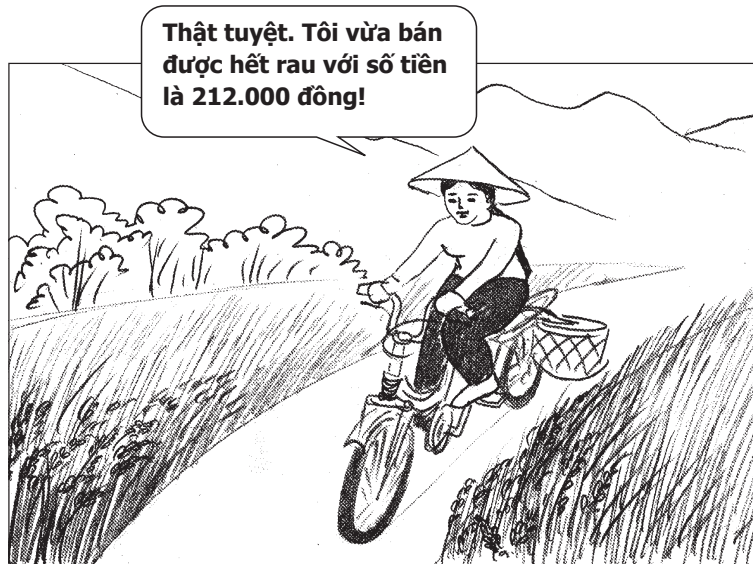
Nếu doanh thu được từ việc bán sản phẩm thấp hơn các chi phí sản xuất thì hoạt động kinh doanh đó bị thua lỗ.



Nếu doanh thu được từ việc bán sản phẩm bằng với các chi phí sản xuất thì hoạt động kinh doanh đó không bị lỗ nhưng cũng không có lãi.

3.1.4 Hoạt động trồng rau của bà Bình có thu được lợi nhuận không ?

Bà Bình là một thành viên của Nhóm Tín dụng - Tiết kiệm. Bà đã có nhiều kinh nghiệm trong việc trồng rau từ khi bà theo bố mẹ đi làm ruộng trong nhiều năm. Bà đã nhận được một khoản vốn vay nhỏ để khởi sự hoạt động kinh doanh trồng rau.



Sau vụ thu hoạch đầu tiên, bà Bình mang rau ra chợ và bán được tất cả 212.000 đồng. Bà rất vui. Tuy nhiên, liệu bà Bình có nên hài lòng với số tiền 212.000 đồng không? Bà có thực sự kiếm được nhiều tiền hơn là số tiền bà đã chi tiêu không? Bà Bình chưa thể nói trước được hoạt động kinh doanh của mình thành công hay không và liệu bà có nên tiếp tục trồng rau vào vụ tới hay không trừ khi bà biết được rằng hoạt động kinh doanh này của mình đã mang lại được lợi nhuận.



Tên hoạt động kinh doanh: Trồng rau

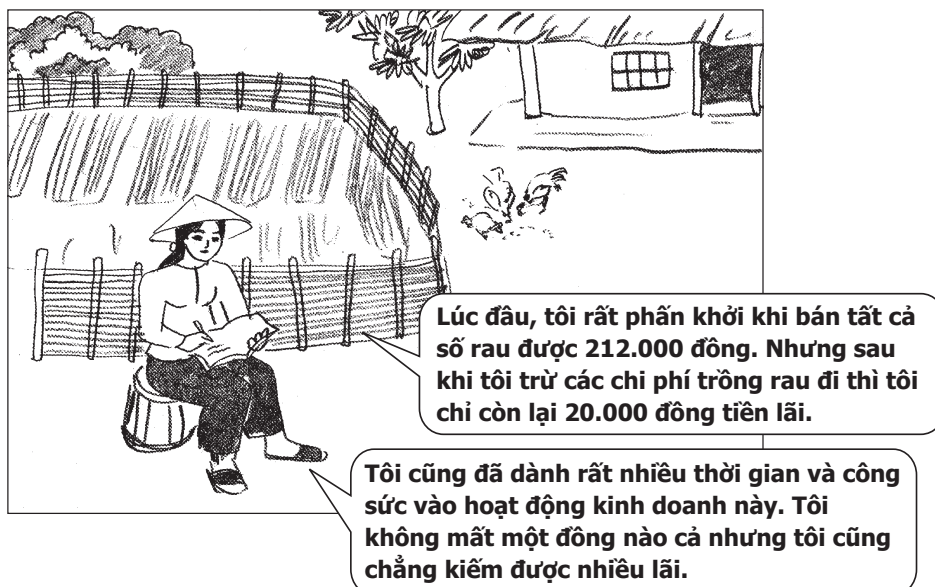
Thời hạn của chu kỳ kinh doanh: 4 tháng (từ lúc trồng cho tới lúc bán rau)

Tính toán lợi nhuận của hoạt động kinh doanh			
1. Tổng số những thứ cần thiết để khởi sự kinh doanh và các chi phí khấu hao trong mỗi chu kỳ sản xuất:			
Các khoản	Tổng chi phí đầu tư (a1)	Số chu kỳ hoạt động dự kiến (a2)	Các chi phí khấu hao (a1: a2)
Xưởng sản xuất, các loại vật nuôi:			
Thiết bị, công cụ:	200.000	5	40.000
Phương tiện vận chuyển:			
Những thứ khác, đề nghị nêu cụ thể:			
+			
Tổng số	200.000		40.000
2. Tổng chi phí trong mỗi chu kỳ sản xuất (=b1+b2+b3):			152.000
Các chi phí trước khi sản xuất bao gồm (b1): (b1) →			0
- Đào tạo nhân viên/người lao động:			
- Tìm kiếm thông tin:			
- Giải phóng mặt bằng để xây dựng:			
- Những thủ tục cần thiết/những thủ tục đăng ký kinh doanh:			
- Những thứ khác:			
+			
Các chi phí trong quá trình sản xuất bao gồm (b2): →			140 000
- Nguồn đầu vào: hạt giống			75 000
- Nguồn đầu vào: phân bón			60 000
- Thuế, đăng ký kinh doanh:			
- Thuê địa điểm (cho xưởng sản xuất): quầy bán hàng			5 000
- Nhân công:			
- Điện, nước:			
- Phương tiện vận chuyển (nếu có):			
- Những thứ khác, đề nghị nêu cụ thể:			
+			
Các chi phí trong khi bán sản phẩm bao gồm (b3): →			12 000
- Vận chuyển: vé xe khách			10 000
- Đi lại			

- Giao dịch	
- Marketing	
- Đóng gói: các túi	2 000
- Những thứ khác, đề nghị nêu cụ thể:	
+	

3. Ước tính doanh thu bán hàng trong mỗi chu kỳ sản xuất:			
Các khoản	Số lượng sản phẩm (c1)	Giá thành mỗi sản phẩm (c2)	Tổng số (c1 x c2)
- Sản phẩm chính:			
+ Rau			212.000
+			
- Sản phẩm phụ:			
+			
+			
Tổng doanh thu bán hàng			212.000
Lợi nhuận tổng tính theo mỗi chu kỳ sản xuất (=3-2):			➔
4. Tổng số lợi nhuận thu được trong một chu kỳ sản xuất (=3-2-1):			20.000 đồng

Bên cạnh việc xác định thu được bao nhiêu lợi nhuận, bà Bình nên xem xét đến một yếu tố khác để xem bà có hài lòng với hoạt động kinh doanh của mình hay không. Yếu tố quan trọng đó là lượng thời gian mà bà đã sử dụng cho hoạt động kinh doanh này. Đôi khi một hoạt động kinh doanh nhỏ với số lợi nhuận ít cũng có thể coi là thành công nếu lượng thời gian đầu tư vào đó không nhiều. Tuy nhiên, nếu bạn đầu tư nhiều thời gian và sức lực vào hoạt động kinh doanh đó mà vẫn thu được ít lợi nhuận thì bạn nên xem xét lại ý tưởng kinh doanh của mình.



Vụ cây trồng đầu tiên của bà Bình kéo dài trong khoảng thời gian 4 tháng. Bà Bình đã ghi chép lại số giờ mà hàng ngày bà đã làm việc. Khi bà Bình khởi sự kinh doanh bà nghĩ rằng bà sẽ không sử dụng nhiều thời gian hàng ngày vào công việc ruộng vườn đó. Tuy nhiên, năm nay các tháng mùa đông thời tiết khô hạn bất thường và bà Bình đã phải mất rất nhiều thời gian để làm thêm một số công việc như tưới rau. Trồng và thu hoạch rau cũng mất nhiều thời gian hơn bà tưởng và bà đã phải nhờ con gái giúp đỡ.

Bà Bình ước tính tổng số thời gian mà bà và con gái bà đã đầu tư vào hoạt động kinh doanh này từ lúc trồng rau cho tới lúc bán rau, kể cả thời gian mang ra chợ bán là khoảng **12,5 giờ hoặc 1,5 ngày mỗi tháng**. Bà đã kiếm được bao nhiêu tiền cho mỗi giờ lao động ở ruộng rau?

5. Lợi nhuận tính theo ngày công lao động của hộ gia đình trong mỗi chu kỳ sản xuất (= 4 / e 3):			_____ đồng/ngày
Hoạt động	Số ngày lao động mỗi tháng (e 1)	Số tháng trong mỗi chu kỳ kinh doanh (e 2)	Tổng số ngày lao động 8 tiếng (e 3 = e 1 x e 2)
- Trồng rau	1,5	_____	_____

Nếu bà Bình không thể cắt giảm được các chi phí trong hoạt động kinh doanh trồng rau của mình, thì bà có thể thử thực hiện một hoạt động kinh doanh khác, mang lại lợi nhuận nhiều hơn. Tuy nhiên, nếu đây là một hoạt động kinh doanh duy nhất mà bà có thể thực hiện và bà không có cơ hội làm việc nào khác, thì bà vẫn có thể thu được lợi từ hoạt động trồng rau này.

3.2 LÀM THẾ NÀO ĐỂ TÍNH TOÁN LỢI NHUẬN TIỀM NĂNG CỦA MỘT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH?

3.2.1 Bạn sẽ sử dụng bao nhiêu tiền vào hoạt động kinh doanh của mình?

Những gì mà một hoạt động kinh doanh cần sẽ phụ thuộc vào qui mô và địa điểm kinh doanh nhưng cũng có thể bao gồm những thứ sau:

- Nguồn tài nguyên thiên nhiên: đất, nước, những thứ khác...
- Nguồn nhân lực: sức lao động, kỹ năng, tập huấn, các dịch vụ
- Nguồn tài chính để mua nguyên liệu, thiết bị, xây dựng, đất đai, đóng gói, quảng cáo, điện...
- Một số những yêu cầu pháp lý khác như giấy phép ...

Có hai loại chi phí khác nhau bạn cần phải biết đó là:

- **Các chi phí để khởi sự kinh doanh:** đây là những chi phí để mua thiết bị và nguyên vật liệu mà bạn cần.
- **Các chi phí hoạt động kinh doanh:** cho một chu kỳ kinh doanh.

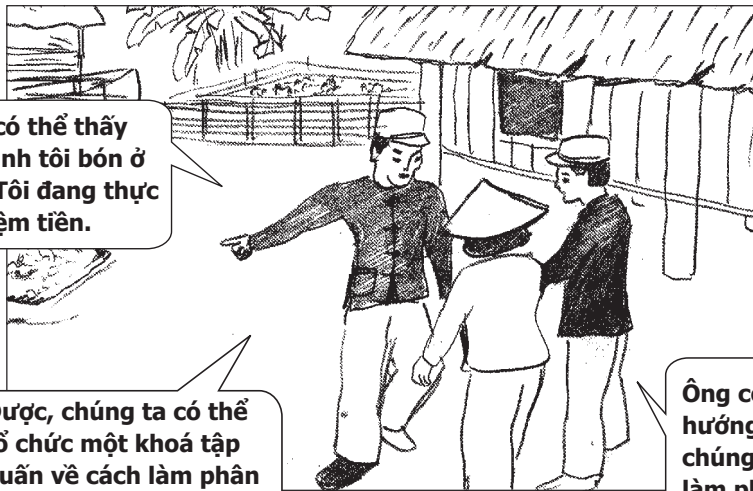
Nếu bạn thấy hoạt động kinh doanh của bạn không mang lại lợi nhuận, bạn có thể muốn cắt giảm bớt chi phí hoạt động. Để tìm ra cách cắt giảm như thế nào, bạn nên rà soát lại tất cả những thứ cần thiết trong hoạt động kinh doanh của bạn và cố gắng tìm được một giải pháp có giá rẻ hơn cho mỗi vật dụng mà bạn cần. Hãy xem một ví dụ về giải pháp của một người trồng lúa.

Giá phân bón hoá học tăng lên hàng năm. Chúng ta phải tìm một giải pháp để sử dụng tiền ít hơn cho canh tác lúa.



Tôi đã nghe thấy rằng ở một xã khác, nông dân làm phân ủ vi sinh từ rơm rạ và họ tiết kiệm được khá nhiều tiền sử dụng cho phân bón. Có thể chúng ta sẽ đề nghị họ giúp đỡ.

Ở đây bạn có thể thấy phân ủ vi sinh tôi bón ở ruộng lúa. Tôi đang thực hiện tiết kiệm tiền.



Được, chúng ta có thể tổ chức một khoá tập huấn về cách làm phân ủ vi sinh ngay sau khi thu hoạch!

Ông có thể hướng dẫn chúng tôi cách làm phân trộn đó được không ?

3.2.2 Tính toán khấu hao tài sản để tiết kiệm tiền sử dụng cho sau này

Khấu hao là một cách tính toán số tiền mà bạn cần tiêu dùng hàng năm (hoặc mỗi chu kỳ kinh doanh) để hoàn trả chi phí đầu tư ban đầu mua máy móc, tập huấn và những gì mà bạn đã làm khi khởi sự hoạt động kinh doanh. Đây là các chi phí phi tiền mặt của một hoạt động kinh doanh nhưng đó cũng là chi phí giúp bạn tính toán được lợi nhuận thực thu được từ hoạt động kinh doanh của mình. Thông thường các hoạt động kinh doanh nhỏ có chi phí khấu hao rất thấp.

Ví dụ: Chuồng lợn của ông Páo

Đến nay, ông Páo đã nuôi lợn được 10 năm. Ban đầu ông ấy đầu tư 5 triệu đồng để làm chuồng. Ông ấy kiếm được khá nhiều tiền từ hoạt động chăn nuôi lợn này, nó đã giúp ông có tiền nuôi con ăn học. Tuần trước chiếc chuồng lợn của ông bị hỏng do có cơn lốc và chiếc chuồng cũng hơi cũ. Ông Páo không có tiền để làm lại chiếc chuồng lợn mới. Theo bạn, ông Páo đã làm điều gì chưa đúng? Thay vào đó ông ấy nên làm gì?

Ông Páo đã không tính toán khấu hao tài sản đầu tư ban đầu vào xây chuồng lợn trong khi tính toán lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh của mình.

Việc tính toán này sẽ giúp ông Páo:

1. Tổng số những thứ cần thiết để khởi sự kinh doanh và các chi phí khấu hao trong một chu kỳ sản xuất:			
Các mục	Tổng số các chi phí đầu tư (a1)	Số thời gian hoạt động dự kiến (a2)	Các chi phí khấu hao(a1: a2)
Chuồng lợn	5.000.000	10 năm x 3 chu kỳ/năm = 30	170.000
Tổng số	5.000.000		170.000



Trời ơi! Chuồng lợn của tôi hỏng rồi. Tôi không có tiền tiết kiệm để sửa nó. Lần tới tôi sẽ chỉ tiêu phần lãi ròng thôi còn tôi sẽ tiết kiệm 170,000 đồng để dành cho phần khấu hao hàng năm để mua tấm lợp khi mà thời gian của tấm lợp hết hạn sử dụng.

Nhận xét: Khi bạn tiết kiệm tiền sử dụng cho một vài năm tới, bạn cũng nên xem xét đến yếu tố giá cả hiện vẫn đang tiếp tục gia tăng (đây gọi là **lạm phát**); Nếu bạn hoàn trả được các chi phí đầu tư mua thiết bị trong thời gian 5 năm, giá cả của thiết bị đó chắc chắn sẽ đắt hơn giá mà bạn đã mua lần đầu. Để nắm bắt được mức độ lạm phát, bạn có thể hỏi cửa hàng bán lẻ Xi Măng hoặc chủ cửa hàng bán phân bón để biết về giá cả đã tăng lên trong những năm qua.

Ví dụ: Giá phân bón như Đạm Urê đang tăng lên hàng năm:

Năm	Lạm phát	Giá/kg urê (đồng)	Chi phí mua phân urê/1.000 m ² ruộng (đồng)
2002		2.800	25 kg x 2.800 = 70.000
2003	17% = 500 đồng / 2.800 đồng	3.300	25 kg x 3.300 = 82.500
2004	15%	3.800	25 kg x 3.800 = 95.000
2005	30%	5.000	25 kg x 5.000 = 125.000

Vào năm 2005, khi nông dân muốn mua phân đạm urê để bón cho 1.000 m² ruộng họ phải trả 125.000 đồng thay vì họ chỉ phải trả 70.000 đồng vào năm 2002. Giá của phân đạm urê đã tăng khoảng 80% giữa năm 2002 và 2005.

3.2.3 Bạn sẽ thu được bao nhiêu lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của mình?

BÀI TẬP: LỢI NHUẬN TIỀM NĂNG THU ĐƯỢC TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA BẠN (1)

Tên của hoạt động kinh doanh:

Thời hạn của một chu kỳ kinh doanh:

1. Bạn cần bao nhiêu vốn để khởi sự kinh doanh?

1. Tổng số những vật dụng cần thiết để khởi sự kinh doanh và các chi phí khấu hao trong mỗi chu kỳ sản xuất:

Các mục	Tổng chi phí đầu tư (a1)	Số chu kỳ hoạt động dự kiến (a2)	Các chi phí khấu hao (a1: a2)
Xưởng sản xuất, chuồng trại:			
Thiết bị, công cụ:			
Phương tiện vận chuyển:			
Những thứ khác, đề nghị nêu cụ thể:			
+			
+			
Tổng số:			

BÀI TẬP: LỢI NHUẬN TIỀM NĂNG THU ĐƯỢC TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA BẠN (2)

2. Bạn cần bao nhiêu chi phí hoạt động kinh doanh để thực hiện một chu kỳ kinh doanh?

2. Tổng chi phí cho mỗi chu kỳ sản xuất (=b1+b2+b3):	
Các chi phí trước khi tiến hành sản xuất bao gồm (b1):	
- Đào tạo nhân viên/người lao động:	
- Tìm kiếm thông tin:	
- Giải phóng mặt bằng để xây dựng:	
- Những thủ tục cần thiết/thủ tục đăng ký kinh doanh:	
- Những thứ khác:	
Các chi phí trong quá trình sản xuất bao gồm (b2):	
- Nguồn đầu vào:	
- Thuế, giấy phép kinh doanh	
- Thuê địa điểm	
- Nhân công:	
- Điện, nước:	
- Vận chuyển (nếu có):	
- Những thứ khác, đề nghị nêu cụ thể:	
+	
Các chi phí trong quá trình bán sản phẩm bao gồm (b3):	
- Vận chuyển	
- Đi lại:	
- Giao dịch mua bán	
- Tiếp thị	

BÀI TẬP: LỢI NHUẬN TIỀM NĂNG TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA BẠN (3)

3. Bạn kiếm được bao nhiêu doanh thu bán hàng trong mỗi chu kỳ kinh doanh?

3. Ước tính doanh thu bán hàng trong mỗi chu kỳ sản xuất:			
Loại sản phẩm	Số lượng sản phẩm (c1)	Giá thành mỗi sản phẩm (2)	Tổng số c1 x c2
- Sản phẩm chính:			
+			
+			
- Sản phẩm phụ:			
+			
+			
Tổng doanh thu bán hàng			
Lợi nhuận tổng thu được trong mỗi chu kỳ sản xuất (=3-2):			Đồng

Bạn thu được bao nhiêu lợi nhuận ròng trong mỗi chu kỳ kinh doanh?

4. Tổng số lợi nhuận thu được trong mỗi chu kỳ sản xuất (=3-2-1):	Đồng
--	-------------

Hoạt động kinh doanh của bạn có thu được lợi nhuận không ?

Câu trả lời là: **CÓ / KHÔNG**

3.2.4 Tại sao bạn nên tính toán lợi nhuận theo thời gian làm việc?

Bước quan trọng tiếp theo để quyết định xem hoạt động kinh doanh của bạn có thành công hay không là tính toán lượng thời gian mà bạn sử dụng để thực hiện hoạt động kinh doanh đó. Khi bạn tiến hành khởi sự kinh doanh, bạn có thể ghi chép lại vào trong sổ theo dõi số thời gian mà bạn và các thành viên trong gia đình đã dành cho hoạt động đó, đồng thời ghi chép lại tất cả các chi phí, lượng hàng bán và những sự kiện chính trong hoạt động kinh doanh của bạn

Bạn có thể ghi chép, tính toán thời gian làm việc của mình theo bất cứ đơn vị thời gian nào mà bạn cảm thấy dễ dàng như: Giờ hoặc ngày công. Điều đó sẽ giúp bạn tính toán được thời gian thực tế đã dành cho hoạt động đó.

Lần này, chúng ta hãy xem hoạt động kinh doanh chăn nuôi lợn của ông Páo. Ông ấy vừa mới hoàn tất danh mục các chi phí và biết được rằng ông đã thu được lợi nhuận. Bây giờ ông muốn tính toán lượng thời gian mà ông đã dành cho hoạt động kinh doanh này để xem hoạt động kinh doanh đó có giá trị hay không.

Tên của hoạt động kinh doanh: Chăn nuôi lợn của ông Páo

Thời hạn của chu kỳ kinh doanh: khoảng 4 tháng

1. Tổng số những vật dụng cần thiết để khởi sự kinh doanh và các chi phí khấu hao trong mỗi chu kỳ sản xuất:			
Các mục	Tổng chi phí đầu tư (a1)	Số chu kỳ hoạt động dự kiến (a2)	Các chi phí khấu hao (a1: a2)
Làm chuồng lợn	5.000.000	30	170.000
Các nguyên liệu khác	200.000	4	50.000
Tổng số	5.200.000		220.000
2. Tổng chi phí trong mỗi chu kỳ sản xuất (=b1+b2+b3):			660.000
Các chi phí trong quá trình sản xuất bao gồm (b2):			660.000
- 2 con lợn giống			300.000
- Tiêm phòng			15.000
- Thiến hoạn			15.000
- Thức ăn cho 60 ngày đầu			140.000
- Thức ăn cho 60 ngày tiếp theo			190.000
3. Ước tính doanh thu bán hàng trong mỗi chu kỳ sản xuất:			
Các mục	Số sản phẩm (c1)	Giá thành mỗi sản phẩm (c2)	Tổng số (c1 x c2)
- Sản phẩm chính:			
+ 2 con lợn mỗi con nặng 65 kg	130 kg	12.000 đồng/kg	1.560.000
Tổng doanh thu bán hàng			1.560.000
Lợi nhuận tổng tính theo mỗi chu kỳ sản xuất (=3-2):			900.000 đồng
4. Tổng lợi nhuận thu được trong mỗi chu kỳ sản xuất (=3-2-1):			680.000 Đồng

Hoạt động kinh doanh của bạn có thu được lợi nhuận không?

CÓ



Ông Páo ước tính số giờ làm việc ông đã dành cho hoạt động kinh doanh nuôi lợn của mình như sau:

2 giờ mỗi ngày trong 60 ngày đầu tiên = 120 giờ

3 giờ mỗi ngày trong 60 ngày tiếp theo = 180 giờ

Tổng cộng số giờ trong 4 tháng = 300 giờ (9,5 ngày trong 1 tháng)

5. Lợi nhuận tính theo mỗi ngày lao động của hộ gia đình trong mỗi chu kỳ sản xuất (= 4 / d 3):			18.000 Đồng/ngày
Hoạt động	Số ngày lao động mỗi tháng (d 1)	Số tháng trong mỗi chu kỳ kinh doanh (d 2)	Tổng số ngày lao động (d 3 = d 1 x d 2)
- Chăn nuôi lợn	9,5	4	38



Sau khi tính toán lợi nhuận và số giờ dành cho hoạt động kinh doanh này, bạn có nghĩ rằng hoạt động chăn nuôi của ông Páo có mang lại lợi nhuận cho ông ấy không?

BÀI TẬP: LỢI NHUẬN TIỀM NĂNG MÀ BẠN THU ĐƯỢC TỪ KINH DOANH (3)

5. Bạn hy vọng thu được bao nhiêu lợi nhuận ròng cho mỗi ngày công lao động?

5. Lợi nhuận tính theo ngày lao động của hộ gia đình trong mỗi chu kỳ sản xuất (= 4 / d 3):			_____ đồng/ngày
Hoạt động	Số ngày lao động trong tháng (d 1)	Số tháng trong mỗi chu kỳ kinh doanh (d 2)	Tổng số ngày lao động (d 3 = d 1 x d 2)
-		_____	_____

Theo bạn lợi nhuận ròng tính theo ngày công lao động này có đủ cho bạn không?

Có / Không

3.3 ĐÁNH GIÁ Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA BẠN

Những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức (SWOT) trong ý tưởng kinh doanh của bạn là gì?

Tất cả mọi người, sản phẩm hay hoạt động kinh doanh đều có những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và nguy cơ.

- **Điểm mạnh** là bất kỳ một yếu tố tích cực nào trong nội bộ và nằm trong tầm kiểm soát của bạn.
- **Điểm yếu** là bất kỳ một yếu tố hạn chế nào trong nội bộ và nằm trong tầm kiểm soát của bạn.

Các điểm mạnh và điểm yếu là những yếu tố hiện tại.

- **Cơ hội** là bất kỳ một yếu tố tích cực bên ngoài nào và nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn.
- **Thách thức** là bất kỳ một yếu tố tiêu cực bên ngoài nào và nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn.

Cơ hội và Thách thức có thể là những yếu tố hoặc ở hiện tại hoặc ở tương lai.

Ví dụ về phân tích SWOT đối với hoạt động trồng nấm Sò kèm theo các khuyến nghị: Bà Tuyên đang nghĩ cách tiến hành trồng Nấm Sò. Bà nghĩ bà có thể thu được lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh đó, tuy nhiên bà cũng phải xem xét đến các điểm mạnh, điểm yếu của hoạt động kinh doanh này đồng thời cả các cơ hội và thách thức mà hoạt động kinh doanh sẽ gặp phải.



CÁC ĐIỂM MẠNH	CÁC ĐIỂM YẾU
<ol style="list-style-type: none"> 1. Sẵn có đất trồng 2. Dễ dàng thu mua nguồn đầu vào là rơm, rạ... 3. Sẵn có sức lao động 4. Có mối quan hệ tốt với các cán bộ khuyến nông xã 5. Có khả năng tiết kiệm tiền để ngăn chặn rủi ro thất bại 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hạn chế về kiến thức, tài chính và kỹ năng kinh doanh 2. Thiếu kiến thức về trồng nấm
CÁC CƠ HỘI	CÁC THÁCH THỨC
<ol style="list-style-type: none"> 1. Nhu cầu sử dụng nấm tươi và nấm chế biến ngày càng tăng 2. Lợi nhuận thu được rất cao 3. Thị trường tiêu thụ lớn gần kề 4. Hiện cạnh tranh thấp 5. Có khả năng học hỏi từ một người chế biến và sản xuất nấm thành công 6. Hội Phụ Nữ sẽ sớm tổ chức khoá tập huấn kinh doanh 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Thay đổi bất chợt về giá nấm 2. Kinh doanh theo thời vụ - 4 tháng trong năm (khi thời tiết không quá nóng và ít mưa) 3. Thay đổi điều kiện thời tiết mạnh 4. Khó mua được loại giống tốt

Khi bạn đã nắm được những điểm yếu và thách thức trong ý tưởng kinh doanh của bạn, bạn có thể tự mình, hoặc nhờ sự giúp đỡ của bạn bè, họ hàng, hay các cố vấn bên ngoài để tìm ra được giải pháp một cách dễ dàng hơn nhằm ngăn chặn khả năng thất bại trong kinh doanh. Liệt kê các điểm mạnh và điểm yếu của bạn sẽ giúp bạn tìm được giải pháp cho các điểm yếu và thách thức này. Một số những thách thức có thể bạn rất khó can thiệp như thảm họa tự nhiên, thời tiết hoặc đường xá đi lại. Nhưng bằng cách hiểu biết về chúng sẽ cho phép bạn lập các kế hoạch kinh doanh tốt hơn và hạn chế được các rủi ro.

Liên quan đến mỗi lo ngại của Bà Tuyên về các điểm yếu và thách thức của mình, bà đã nghĩ ra một số giải pháp kết hợp các điểm mạnh và cơ hội lại với nhau.

- Để khắc phục thách thức về thời vụ và nâng cao kỹ năng sản xuất, tôi có thể sử dụng:
 - Điểm mạnh về thời gian mà tôi có
 - Cơ hội học tập với một nhà trồng và chế biến Nấm

Do đó bên cạnh việc bán sản phẩm nấm tươi ra thị trường, tôi cũng sẽ bảo quản các sản phẩm này bằng nước muối trong thời gian sản xuất. Bằng cách làm này, tôi có thể đa dạng hoá sản phẩm tôi đem bán ra thị trường và đảm bảo được nguồn cung cấp ổn định.

- Để khắc phục nguy cơ thay đổi giá cả bất chợt, tôi sẽ gọi điện thoại cho bạn tôi làm ở thị trường Sơn La và hỏi cô ấy về tình hình giá cả hiện nay của sản phẩm Nấm Rơm trước khi tôi quyết định mang sản phẩm ra bán ở thị trường ngày hôm đó hay không. Sau đó, tôi sẽ mang nấm ra Hoà Bình hoặc các thị xã khác để bán thay vì bán ở Sơn La. Bằng cách này, tôi vẫn có thể thu được lợi nhuận ngay cả khi giá nấm thay đổi.
- Để khắc phục nguy cơ thiếu nấm giống, tôi sẽ tận dụng điểm mạnh về mối quan hệ tốt của tôi với các cán bộ khuyến nông xã để họ có thể giúp tôi mua được loại giống tốt từ Viện cây trồng ở Hà nội.
- Để khắc phục nguy cơ thay đổi thời tiết mạnh, tôi sẽ tận dụng điểm mạnh về khả năng tiết kiệm tiền của tôi.
- Để giảm các điểm yếu về thiếu các kỹ năng kinh doanh của tôi, tôi sẽ tham gia khoá tập huấn do Hội Phụ Nữ dự định tổ chức tại xã vào tháng tới, đây thực sự là một cơ hội tốt cho tôi.



BÀI TẬP: ĐÁNH GIÁ Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA BẠN

Ghi vào phần trống ở dưới đây các kết quả phân tích của bạn về các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức.

Tên của hoạt động kinh doanh:

CÁC ĐIỂM MẠNH (<i>Bên trong</i>)	CÁC ĐIỂM YẾU (<i>Bên trong</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 4. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 4.
CÁC CƠ HỘI (<i>Bên ngoài</i>)	CÁC THÁCH THỨC (<i>Bên ngoài</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 4. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 4.

Việc liệt kê và kết hợp các điểm mạnh và cơ hội sẽ giúp bạn tìm được giải pháp cho các điểm yếu và thách thức .

Các chiến lược chính cho mỗi điểm khi phân tích các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức như sau: bạn tận dụng các điểm mạnh và khai thác các cơ hội để làm giảm hoặc loại bỏ các điểm yếu và khắc phục các thách thức .

Ghi lại các chiến lược giải pháp của bạn ở dưới đây:

-
-
-
-

3.4 LÀM THẾ NÀO ĐỂ PHÂN TÍCH VÀ GIẢM RỦI RO TRONG Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA BẠN?

Một ý tưởng kinh doanh tỏ ra có lợi nhuận sau khi thực hiện những tính toán đó, song bạn vẫn cần phải xem xét đến những rủi ro mà bạn có thể gặp phải trong hoạt động kinh doanh đó. Nếu những rủi ro trong ý tưởng kinh doanh của bạn có khả năng xuất hiện cao và có ảnh hưởng lớn, bạn cần phải suy nghĩ về chiến lược để giảm bớt những rủi ro đó.

Theo phân tích rủi ro trong ý tưởng kinh doanh và khả năng chấp nhận rủi ro của bạn, bạn có thể chọn một chiến lược sản xuất khác như sau:



Thị trường luôn luôn thay đổi. Đôi khi, một ý tưởng kinh doanh có vẻ rất tốt cho năm nay nhưng sang năm sau lại cho kết quả kém bởi vì giá cả thay đổi và bạn không thể kiếm được lợi nhuận dài hơn. Hoặc có nhiều người khác đã làm theo ý tưởng của bạn và trở thành đối thủ cạnh tranh rất lớn để bạn có thể kiếm được lợi nhuận.

Khi bạn xây dựng kế hoạch kinh doanh, bạn hãy nghĩ về những thay đổi gì có thể xảy ra và cố gắng lường trước. Khi thị trường thay đổi, bạn có thể thay đổi kế hoạch kinh doanh của mình.

Một số ý tưởng Marketing sẽ giúp bạn thực hiện những thay đổi trong kế hoạch kinh doanh của mình. Bạn có thể thay đổi:

- **Thay đổi sản phẩm:** Nếu thị trường thay đổi nhiều thì cách tốt nhất là bạn phải ngừng sản xuất và chuyển sang một loại sản phẩm khác.
- **Địa điểm bán hàng:** Giá cả giữa thị trường của huyện này cũng có thể khác với giá cả của thị trường ở huyện khác và đây là lý do giải thích tại sao bạn nên mang sản phẩm đi bán ở những nơi xa hơn.
- **Vận chuyển:** Bạn nên tìm kiếm các phương tiện vận chuyển phù hợp để giữ được chất lượng sản phẩm tốt với giá thành rẻ nhất cho người sản xuất.
- **Cất giữ:** Một số sản phẩm dễ bị hư hỏng phải được bảo quản đúng cách để tránh bị mốc, ẩm ướt, mối mọt và nắng nóng... Việc bảo quản tốt sẽ giúp người sản xuất chờ được thời cơ giá lên cao khi nguồn cung ít.

- **Chế biến:** Việc chế biến các sản phẩm tươi có thể làm tăng thêm giá trị sản phẩm và tăng khả năng cất giữ.
- **Trình bày:** Khi xuất hiện sự cạnh tranh cao, người tiêu dùng sẽ chú ý nhiều hơn tới sản phẩm có hình thức bên ngoài đẹp và hấp dẫn hơn. Bạn có thể cải tiến hình thức trình bày sản phẩm bằng cách phân loại sản phẩm cùng loại và bán sản phẩm đó trong các bao bì hấp dẫn.
- **Đa dạng hoá:** Khi giá cả và mức độ sản xuất không thể dự đoán trước được, việc đa dạng hoá sản phẩm có thể là một giải pháp giúp mang lại sự ổn định thu nhập từ hoạt động kinh doanh. Đây là một cách lựa chọn mà bạn phải thực hiện theo rủi ro mà bạn có thể chấp nhận được trong khi vẫn đảm bảo được sự an toàn lương thực cho gia đình hay cố gắng đạt được mức lợi nhuận cao nhất mà bạn có thể làm được.
- **Chuyên môn hoá sản phẩm:** Nếu bạn có thể chấp nhận rủi ro để đầu tư trong một thời gian dài, bạn có thể chuyên môn hóa đồng ruộng của mình thành 1 hệ thống sản xuất. Khi số lượng hàng hóa sản xuất được nhiều, nguồn đầu vào lớn và số lượng hàng hóa bán ra cao, nên bạn có thể tiết kiệm được tiền cho việc mua nguyên vật liệu đầu vào và thương lượng được giá bán sản phẩm tốt hơn.
- **Tập trung vào các hoạt động:** Nếu bạn đang sản xuất một loại sản phẩm nào đó để bán cho một thương nhân hoặc nhà chế biến, bạn sẽ kiếm được ít tiền hơn bạn được hưởng so với việc bạn tự đem bán hoặc tự chế biến sản phẩm đó. Bạn có thể nghĩ cách thuê một chiếc xe tải hoặc thực hiện một phương pháp chế biến đơn giản và rẻ tiền để chuyển đổi sản phẩm của bạn sang một hình thức khác mà khách hàng trực tiếp muốn sử dụng. Bằng cách làm này bạn sẽ thu được nhiều lợi nhuận hơn từ phần gia tăng giá trị sản phẩm cuối cùng mà bạn đem bán cho khách hàng.
- **Lợi nhuận ngắn hạn đổi ngược với sự bền vững:** Bạn có thể có cơ hội thu được lợi nhuận rất cao từ canh tác một vụ cây trồng nhưng liệu bạn có biết hoạt động đó có bền vững hay không để có thể thu được lợi nhuận lâu dài? Đặc biệt ở các vùng miền núi, một số vụ cây trồng được canh tác trên đất dốc nên có thể làm cho đất bị xói mòn, và do đó vụ cây trồng này trở thành một hoạt động kinh doanh không bền vững.



Năm ngoái, giá nhãn rất cao nhưng năm nay giá rất thấp. Tôi đã cân nhắc rủi ro này trong khi tính toán lợi nhuận kinh doanh. Vì tôi không có nhiều khoản thu nhập khác, nên tôi không thể tập trung chuyên vào trồng nhãn thậm chí nếu nó mang lại nhiều lợi nhuận: Điều đó rất rủi ro. Tuy nhiên, tôi có thể hỏi những người hàng xóm của tôi xem họ có muốn thành lập một nhóm nông dân sở thích cùng với tôi không để tất cả chúng tôi cùng có thể đầu tư vào sản xuất nhãn để tận dụng được quy mô về kinh tế trong việc mua, bán và quảng bá sản phẩm.

Ngay cả khi giá nhãn không ổn định, tôi vẫn thích đầu tư vào trồng Nhãn hơn; Tôi không ngại đầu tư lâu dài nếu hoạt động đó có thể mang lại lợi nhuận cao. Trong khi đó, khi giá nhãn quá thấp, tôi hoàn toàn phụ thuộc vào trồng lúa và thu nhập tiền mặt chính của tôi là từ chăn nuôi lợn. Tôi sẽ đa dạng các hoạt động sản xuất của tôi.



BÀI TẬP: PHÂN TÍCH NHỮNG RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA BẠN?

Tên của hoạt động kinh doanh:

Những rủi ro nào sẽ xuất hiện? Những cái gì có khả năng xảy ra và có tầm ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh?

- ...
- ...
- ...

Bạn có thể làm gì để thích ứng với những rủi ro?

Bạn có thể chọn một trong hai cách sau:

1. Thay đổi một cái gì đó trong ý tưởng kinh doanh của bạn.
2. Chấm dứt hoạt động kinh doanh đó và khởi sự một hoạt động kinh doanh khác.

Bạn sẽ chọn cách nào? Đề nghị bạn viết lựa chọn của bạn vào phần dưới đây:

Bạn giải thích lý do tại sao lại chọn cách đó:

Nếu bạn chọn cách 1, bạn hãy giải thích xem bạn có thể làm gì để thay đổi hoạt động kinh doanh của bạn.

- ...
- ...
- ...

Bây giờ bạn có thể biết được rõ hơn về cách đánh giá ý tưởng kinh doanh của bạn trước khi khởi sự kinh doanh hay đánh giá để xem liệu hoạt động kinh doanh mà bạn thực hiện có mang lại được lợi nhuận cho bạn không. Cũng có thể, bây giờ bạn đã phát hiện ra ý tưởng kinh doanh của mình không còn phù hợp nữa. Lý do có thể là lợi nhuận thu được quá ít hay các chi phí đầu tư quá lớn mà bạn hay khoản vốn vay từ ngân hàng cũng không đủ để trang trải cho các chi phí đó. Trong trường hợp này, bạn có thể cố gắng tìm một ý tưởng kinh doanh mới phù hợp hơn bằng cách sử dụng phương pháp mà bạn vừa học được từ cuốn sổ tay tra cứu này.

Khởi sự và thực hiện kinh doanh

Lựa chọn một ý tưởng để khởi sự kinh doanh	65
Nghiên cứu tính khả thi trong ý tưởng kinh doanh của bạn	65
Thực hiện kinh doanh	67
Đánh giá hoạt động kinh doanh của bạn	69

TÓM TẮT CHƯƠNG 4: KHỞI SỰ VÀ THỰC HIỆN KINH DOANH

Bước 1. Chọn một ý tưởng kinh doanh để khởi sự kinh doanh: Thực hiện theo hướng dẫn trình bày ở chương 2, bạn có thể hoàn thiện được bước đầu tiên của quá trình bắt đầu kinh doanh theo những kỹ năng và phương tiện mà bạn có.

Bước 2. Nghiên cứu tính khả thi trong ý tưởng kinh doanh của bạn: Khi đã chọn một sản phẩm để sản xuất, bạn có thể thực hiện khảo sát nhanh thị trường của loại sản phẩm đó, tính toán lợi nhuận tiềm năng và đánh giá ý tưởng kinh doanh của mình. Bạn cũng có thể kiểm tra xem mình có khả năng đầu tư vào hoạt động kinh doanh đó không. Bạn có bao nhiêu tiền để khởi sự kinh doanh?

- Bạn nên tính toán nguồn tiền mà bạn có để sử dụng vào hoạt động khởi sự kinh doanh. Tuy nhiên, bạn cũng cần lưu ý để lại đủ một số tiền cho gia đình trong khi hoạt động kinh doanh lúc đầu của bạn đang trong giai đoạn chi tiêu mà chưa mang lại lợi nhuận gì.
- Nếu nguồn tiền ban đầu của bạn chưa đủ, bạn có thể làm đơn xin vay vốn từ các tổ chức tài chính chính thống như ngân hàng NN&PTNT, ngân hàng CSXH hoặc bán chính thống như các cơ quan đoàn thể, theo khả năng tiếp cận và xếp hạng giàu nghèo của bạn.

Bước 3. Thực hiện hoạt động kinh doanh: Giả định rằng hoạt động kinh doanh của bạn sẽ tạo ra được lợi nhuận và bạn đã sẵn sàng khởi sự hoạt động kinh doanh đó. Dưới đây là một số những hướng dẫn có thể giúp bạn thực hiện kinh doanh thành công.

- **Mua nguyên liệu đầu vào,** mua đủ số lượng ở mức giá hợp lệ và thời điểm hợp lệ.
- **Quản lý sản xuất:** tận dụng được tối ưu nguồn lực sẵn có để sản xuất là một việc rất quan trọng, như nguyên liệu, tiền bạc và nguồn lao động để có thể thu được lợi nhuận cao nhất.
- **Làm thế nào để tối đa hoá được hiệu quả sức lao động:** bằng cách sắp xếp, tổ chức thời gian cẩn thận cho cả người lao động và chủ kinh doanh, lựa chọn được các kỹ năng phù hợp, thúc đẩy động cơ làm việc bằng cách trả lương cao, khen ngợi và chia sẻ lợi nhuận.
- **Cải thiện hoạt động kinh doanh bằng cách ghi chép sổ sách:** Đây là một cách ghi lại tất cả các giao dịch kinh doanh, bao gồm cả nguồn tiền đến và đi trong hoạt động kinh doanh. Những ghi chép này giúp bạn nhớ lại được các hoạt động kinh doanh đã thực hiện. Việc ghi chép chính xác và rành mạch sẽ giúp bạn tìm và giải quyết được các vấn đề kinh doanh và thay đổi kế hoạch kinh doanh.

Bước 4. Đánh giá hoạt động kinh doanh của bạn: Cuối mỗi chu kỳ kinh doanh, bạn có thể sử dụng phương pháp tính toán lợi nhuận và các dữ liệu ghi chép lại trong sổ theo dõi để đánh giá xem hoạt động kinh doanh của bạn có thu được lợi nhuận không. Trong trường hợp kinh doanh thua lỗ, bạn có thể đánh giá lại ý tưởng kinh doanh của mình bằng sự trợ giúp của các thông tin ghi chép lại trong sổ theo dõi và thực hiện một số thay đổi cần thiết để cải thiện hoạt động kinh doanh của mình.

4. Khởi sự và thực hiện kinh doanh

Sau khi đã hoàn thiện đầy đủ tất cả các bước ở trước để lựa chọn và đánh giá (tiềm năng) kinh doanh, bạn có thể sẵn sàng khởi sự hoặc cải thiện hoạt động kinh doanh của mình. Dưới đây là chi tiết các bước thực hiện khởi sự và thực hiện kinh doanh.

4.1 LỰA CHỌN MỘT Ý TƯỞNG ĐỂ KHỞI SỰ KINH DOANH

Ở chương 2, bạn đã thấy một số gợi ý để lựa chọn một ý tưởng kinh doanh tiềm năng như sản xuất các sản phẩm nông nghiệp có thể phù hợp với các kỹ năng và phương tiện bạn có lúc đầu. Đây là bước đầu tiên để thực hiện một quá trình khởi sự kinh doanh.

4.2 NGHIÊN CỨU TÍNH KHẢ THI TRONG Ý TƯỞNG KINH DOANH CỦA BẠN

Ngay sau khi bạn đã chọn được ít nhất một ý tưởng kinh doanh để đánh giá, bạn có thể thực hiện các bước như đã mô tả ở chương 3 để khảo sát nhanh thị trường cho loại sản phẩm đó và đánh giá xem sản phẩm đó có phù hợp với thị trường không. Sau đó, nếu bạn thấy có đủ nhu cầu thị trường để bạn có thể thu được lợi nhuận từ việc sản xuất sản phẩm đó thì bạn có thể đánh giá lợi nhuận tiềm năng. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh đó có đáp ứng được mong đợi của bạn không? Bạn cũng nên kiểm tra xem liệu bạn đã thực sự có các phương tiện tài chính để đảm bảo việc đầu tư vào hoạt động kinh doanh đó không và liệu bạn có cần đến nguồn vốn vay để bổ sung cho đủ nguồn tiền vốn đầu tư ban đầu không.

4.2.1 Bạn cần phải có bao nhiêu tiền để đầu tư vào hoạt động kinh doanh của mình?

Ngoài các kỹ năng kinh doanh, bạn cần phải có một số tiền để khởi sự kinh doanh. Bạn không thể trông chờ vào vốn vay của một ngân hàng hay của một quỹ tín dụng nếu bạn không có sẵn bất cứ một khoản tiền tiết kiệm nào hay một số phương tiện đảm bảo cho bản thân bạn, tuy nhiên bạn không nên sử dụng tất cả nguồn tiền cá nhân của bạn cho hoạt động khởi sự kinh doanh.

Nếu bà quan tâm đến kinh doanh sản phẩm hoa quả thu được lợi nhuận nhưng không có nhiều tiền để khởi sự kinh doanh, thì có thể sẽ ít rủi ro hơn nếu bà xem xét trồng dứa hoặc gừng cũng thu được lợi nhuận chỉ sau một năm sản xuất. Trước hết, bà nên tiến hành khảo sát nhanh thị trường và đánh giá các chi phí khởi sự và hoạt động kinh doanh, lợi nhuận cũng như xem hoạt động kinh doanh đó có phù hợp với bà...

Trồng và chế biến xoài có thể thu được lợi nhuận khá tốt. Tuy nhiên, đây chỉ là một ý tưởng kinh doanh tốt nếu như tôi có nhiều tiền để đầu tư vào khởi sự kinh doanh, mua cây giống và thuê người khác làm giúp tôi nếu tôi không có đủ thời gian để trồng cây. Sau đó, tôi sẽ chờ ít nhất 4-5 năm để bán sản phẩm đầu tiên. Hiện tại tôi có rất ít tiền để đầu tư lâu dài, và tôi không biết liệu ngân hàng có thể cho tôi vay tiền với số lượng nhiều như tôi muốn không.



Tôi cũng có thể trồng Gừng dưới tán Xoài trong những năm đầu. Tôi có nghe rằng cô tôi đang trồng Gừng dưới tán cây Cà phê trong vườn để tăng thu nhập và hạn chế cỏ dại.

BÀI TẬP: NGUỒN TIỀN SẴN CÓ ĐỂ KHỞI SỰ KINH DOANH

Bạn đã tiết kiệm được bao nhiêu tiền để khởi sự và thực hiện kinh doanh trước khi bạn thu được lợi nhuận từ hoạt động đó?

Số tiền tiết kiệm đó có đủ để khởi sự và thực hiện kinh doanh trước khi thu được lãi không?

Có / Không

Nếu không, bạn cần vay bao nhiêu tiền để bổ xung cho đủ số tiền kinh doanh ban đầu ?

Số tiền này có đủ cho các chi phí khởi sự và thực hiện chu kỳ kinh doanh đầu tiên mà bạn đã tính toán từ trước không? Nếu không, bạn nên xem xét tới những thông tin về làm đơn xin vay vốn ở dưới đây.

4.2.2 Làm thế nào để có thể xin vay vốn cho đủ số tiền kinh doanh ban đầu cần thiết?

Để hỗ trợ bạn trong quá trình đó, bạn có thể sử dụng những hướng dẫn sau đây.

- Trước tiên, bạn nên sao chép lại các thông tin trong kế hoạch kinh doanh mà bạn sẽ thấy ở phần phụ lục 5.2.3. Việc này sẽ giúp mọi người hiểu được mục đích và nhu cầu xin vay vốn của bạn. Nếu kế hoạch kinh doanh của bạn rõ ràng và thực tiễn hơn thì bạn sẽ có cơ hội nhận được vốn vay cao hơn.
- Thứ hai, bạn nên chọn một tổ chức tài chính mà bạn dự định vay vốn của họ. Hiện có các tổ chức tài chính chính thống như Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NN & PTNT) và ngân hàng Chính sách Xã hội (CSXH), và các tổ chức tài chính bán chính thống như các cơ quan đoàn thể, các tổ chức phi chính phủ trong nước và quốc tế hay các tư nhân cho vay tại các xã hoặc huyện.
- Trong trường hợp bạn muốn vay vốn từ các tổ chức tài chính chính thống, bạn nên trả lời cho câu hỏi sau: theo tiêu chí xếp hạng giàu nghèo của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội, bạn nằm ở diện nào? các hộ nghèo nhất có thu nhập bình quân hàng tháng dưới 80.000 đồng được quyền vay vốn của ngân hàng CSXH. Các hộ gia đình nghèo và trung bình có thu nhập bình quân hàng tháng từ 80.000 đồng tới 350.000 đồng không còn nằm trong diện được vay vốn của ngân hàng CSXH nữa nhưng lại được vay vốn của ngân hàng NN & PTNT. Theo tiêu chí đó, bạn nên thực hiện theo hướng dẫn xin vay vốn hoặc của ngân hàng CSXH hay của ngân hàng NN & PTNT, xem hướng dẫn ở phần phụ lục 5.2.
- Trong trường hợp bạn muốn vay vốn của các tổ chức tài chính bán chính thống, bạn nên tìm đến người đại diện của tổ chức đoàn thể ở trong thôn/bản hay xã của bạn để hỏi về các thủ tục xin vay vốn và nguồn vốn vay sẵn có. Bước đầu tiên bạn phải đảm bảo rằng bạn đã đóng lệ phí hội viên đầy đủ.

4.3 THỰC HIỆN KINH DOANH

4.3.1 Mua nguyên liệu đầu vào

Khi bắt đầu một chu kỳ sản xuất, bạn nên mua một số lượng đủ nguyên liệu vào thời điểm thích hợp. Một nông dân muốn trồng một vụ cây trồng thì phải mua hạt giống kịp thời để gieo khi thời tiết thuận lợi và mua với số lượng vừa đủ để tránh tốn kém tiền bạc và hao phí sản xuất. Tiếp đó, bạn cũng phải thu thập thông tin thị trường để biết được loại nguyên liệu nào là tốt nhất và có giá thành rẻ nhất. Nếu lên thị xã mua nguyên liệu giá có thể sẽ đắt và bạn nên lựa chọn mua nguyên liệu từ các thương nhân ở địa phương nếu họ có bán loại nguyên liệu đó. Tuy nhiên bạn cũng cần phải xem xét xem liệu thương nhân đó có phải là người duy nhất bán loại nguyên liệu này trong vùng và độc quyền trong vùng không; trong trường hợp này, bạn có thể tìm một hình thức mua nguyên liệu khác.

4.3.2 Quản lý sản xuất

Quản lý sản xuất nhằm tận dụng được tối ưu các nguồn lực sẵn có để phục vụ cho sản xuất, như nguyên liệu, nguồn tiền và nguồn lao động. Bạn nên tìm một quá trình sản xuất phù hợp để hạ thấp giá thành sản xuất ở mức thấp nhất. Một người sản xuất tổ chức được tốt các hoạt động kinh doanh của mình sẽ thu được lợi nhuận nhiều hơn một người sản xuất có tổ chức kém với cùng một lượng đất đai, nhân công, và tiền bạc như nhau. Bạn phải thực sự quan tâm đến các phương tiện sản xuất và dự trữ tiền để phòng khi phải sửa chữa hoặc thay thế các phương tiện đó (xem thông tin về khấu hao tài sản ở chương 3 mục 3.2.2).

4.3.3 Làm thế nào để tối đa hoá hiệu quả lao động

Để đạt được hiệu quả tối đa, thời gian trong kinh doanh phải được tổ chức tốt, đó là thời gian của người làm chủ kinh doanh hoặc phân chia nhiệm vụ giữa những người lao động nếu có. Bạn nên chú trọng đến loại kỹ năng nào mà bạn cần và bạn có thể trả bao nhiêu tiền để học kỹ năng đó, để tìm được những nhân công có tay nghề cao hơn, sẵn sàng làm việc chăm chỉ cho bạn. Bạn có thể sử dụng rất nhiều cách khác nhau để thúc đẩy động cơ làm việc của người lao động chẳng hạn như trả lương cao, biểu dương, khen ngợi làm việc tốt và hứa chia sẻ lợi nhuận nếu đạt được một mục tiêu cụ thể. Kỹ năng và động cơ làm việc của người lao động là 2 nhân tố chính đảm bảo chất lượng công việc của người lao động và ảnh hưởng trực tiếp đến giá thành và giá bán sản phẩm.

4.3.4 Cải thiện kinh doanh bằng cách ghi chép sổ sách

Một hoạt động kinh doanh nhìn chung có rất nhiều các giao dịch. Một giao dịch kinh doanh là sự trao đổi tiền để lấy hàng hoá. Việc ghi chép sổ sách là một cách ghi lại tất cả các sự kiện và giao dịch kinh doanh, **trong đó bao gồm nguồn lao động của hộ gia đình và nguồn tiền nhập và xuất của hoạt động kinh doanh.**

Việc ghi chép này giúp bạn nhớ lại được các hoạt động kinh doanh đã thực hiện. Việc ghi chép này là rất cần thiết đối với mỗi hoạt động kinh doanh; **Ghi chép chính xác và ràng buộc sẽ giúp bạn tìm và giải quyết được các vấn đề trong kinh doanh.** Ghi chép có thể sử dụng cho nhiều mục đích khác nhau:

- Bạn có thể kiểm soát được nguồn tiền mặt của mình.
- Bạn có thể so sánh và phân tích doanh thu bán hàng để xem xem doanh thu bán hàng tăng hay giảm, lý do tại sao và bạn cần phải làm gì để tăng doanh thu bán hàng.
- Bạn có thể so sánh và phân tích các chi phí để tìm xem chi phí nào cao hơn hay thấp hơn, lý do tại sao và bạn có thể làm gì để hạ thấp chi phí.

- Bạn có thể tính toán lỗ và lãi. Sau đó bạn có thể so sánh và phân tích để tìm xem khoản lỗ lãi này cao hơn hay thấp hơn trước, lý do tại sao và bạn có thể làm gì để cải thiện tình hình đó, gia tăng lượng hàng bán hoặc giảm chi phí.
- Bạn có thể phân tích tổ chức lao động và lợi nhuận tính trên mỗi lao động để cải thiện phương thức làm việc, cố gắng giảm các công việc tiêu tốn nhiều thời gian nhất...
- Bạn có thể sử dụng những thông tin này để lập kế hoạch cho tương lai.

Dưới đây là một bảng ví dụ ghi chép hàng tháng mà bạn có thể ghi lại tất cả mọi hoạt động hàng tháng trong sổ của mình để theo dõi các hoạt động kinh doanh.

Dưới đây là bảng ghi chép của ông Páo trong hoạt động kinh doanh nuôi lợn:

Ngày	Chi tiết hoạt động	Nhận xét	Thời gian tiêu hao	Tiền mặt (trong hộp tiền)		
				Nhập	Xuất	Số dư
1/11	Bắt đầu tháng 11					450 000
1/11	Mua vắc xin và tiêm phòng		2 giờ		120.000	330.000
1/11	Cho lợn ăn		2giờ30			
2/11	Cho lợn ăn		2giờ30			
3/11	Trả lãi suất vay vốn		x		30.000	300.000
3/11	Cho lợn ăn		2h30			
4/11	Cho lợn ăn		2h30			
5/11	Mua thức ăn cho lợn		30 phút		70.000	230.000
5/11	Cho lợn ăn		2h30			
6/11	Cho lợn ăn	Một con lợn ốm vẫn chưa chịu ăn	2giờ30			
7/11	Cho lợn ăn	Vẫn chưa chịu ăn	2giờ30			
8/11	Cho lợn ăn	Lợn ốm đã phục hồi	2giờ30			
9/11	Cho lợn ăn		2giờ30			
10/11	Cho lợn ăn		2giờ30			
10/11	Bán 2 con lợn con		1giờ	300.000		530.000
11/11	Cho lợn ăn		2giờ30			
12/11	Trả tiền điện	ít hơn lần trước	X		20.000	510.000
13/11	Cho lợn ăn		2giờ30			

14/11	Cho lợn ăn	Hôm nay chuồng lợn bị hỏng do lốc xoáy	2giờ30			
15/11	Trả tiền công làm chuồng lợn		X		55.000	455.000
15/11	Cho lợn ăn		2giờ30			
15/11	Làm chuồng mới		10giờ			
15/11	Vay vốn ngân hàng			5.000.000		455.000
16/11	Cho lợn ăn		2giờ30			
17/11	Cho lợn ăn		2giờ30			
18/11	Cho lợn ăn		2giờ30			
...						
30/11	Tổng cộng cuối tháng 11		45 giờ	5.300.000	5.295.000	455.000
Nhận xét		Có thể trả được vốn vay trong vòng 6 tháng				

4.4 ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA BẠN

Sau khi hoàn tất một chu kỳ kinh doanh, bạn có thể thực hiện đánh giá lần đầu hoạt động kinh doanh của mình và tính toán lợi nhuận ròng mà bạn thu được và tính toán lợi nhuận theo thời gian lao động bằng cách sử dụng các phương pháp đã được mô tả ở phần trước. Do đó, bạn có thể kết luận bạn có thu được lợi nhuận như mong đợi từ hoạt động kinh doanh của mình không. Trong trường hợp, lợi nhuận thu được chưa đủ, bạn có thể tiến hành phân tích cẩn thận các thông tin ghi lại trong sổ theo dõi và tìm xem bạn có thể thay đổi được gì trong hoạt động kinh doanh của mình để mang lại lợi nhuận cao hơn, bằng cách sử dụng phương pháp đánh giá ý tưởng kinh doanh như đã mô tả ở chương 1 và 2. Việc đánh giá này sẽ giúp bạn tìm ra được những lý do làm cho hoạt động kinh doanh của bạn thua lỗ và điều chỉnh lại kế hoạch kinh doanh của mình.

Phụ lục và các tài liệu tham khảo

Kế hoạch cho hoạt động marketing theo nhóm nông dân sở thích	73
Các thủ tục làm đơn xin vay vốn của các tổ chức tín dụng chính thống. .	74
Ví dụ về mẫu đơn xin vay vốn, kèm theo kế hoạch kinh doanh	76
Các tài liệu tham khảo.	79

5. Phụ lục và các tài liệu tham khảo

5.1 KẾ HOẠCH CHO HOẠT ĐỘNG MARKETING THEO NHÓM NÔNG DÂN SỞ THÍCH

1. Nhu cầu thị trường cho loại sản phẩm này	
Nhu cầu thị trường là gì? Làm thế nào để đánh giá nhu cầu đó?	
Công cụ để đánh giá nhu cầu thị trường	Làm thế nào để đánh giá thị trường:
	Hỏi ai/tìm hỗ trợ ở đâu để thực hiện đánh giá thị trường:
Sản phẩm của bạn (loại sản phẩm và chất lượng sản phẩm)	
Qui mô thị trường	Ước tính doanh thu bán hàng có thể đạt được:
2. Cung cấp thị trường cho loại sản phẩm này	
Cho tới nay sản phẩm đã đáp ứng được thị trường như thế nào (nếu đã đáp ứng được)? Bạn có những loại sản phẩm gì để cạnh tranh trên thị trường?	
Sản phẩm	
Giá bán	
Ưu điểm/nhược điểm của loại sản phẩm này	Ưu điểm : Nhược điểm:
Ưu điểm/nhược điểm của loại sản phẩm mà bạn muốn cạnh tranh	Ưu điểm : Nhược điểm:

3. Môi liên kết thị trường	
<p>Làm thế nào để tiếp cận được tới thị trường? Có thể sử dụng hình thức nào để xúc tiến và bán sản phẩm? Giá thành sản phẩm như thế nào là phù hợp để sản phẩm có chỗ đứng trên thị trường và để các thành viên có thể thu được lợi nhuận từ việc bán sản phẩm đó?</p>	
<p>Quảng bá (trình bày sản phẩm, đóng gói, làm tờ rơi, quảng cáo qua đài, và các dịch vụ khác)</p>	<p>Ngắn hạn:</p>
	<p>Dài hạn:</p>
<p>Bán sản phẩm</p>	<p>Giá thành sản xuất:</p> <p>Giá mà khách hàng chấp nhận trả:</p> <p>Giá của đối tượng cạnh tranh:</p>
	<p>Giá bán của bạn:</p>
	<p>Phương pháp:</p> <p>-</p> <p>-</p> <p>-</p>

5.2 CÁC THỦ TỤC LÀM ĐƠN XIN VAY VỐN CỦA CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG CHÍNH THỐNG

5.2.1 Thủ tục xin vay vốn của ngân hàng Chính sách Xã hội (CSXH)

1. Thành lập một nhóm Tín dụng và Tiết kiệm gồm có ít nhất 5 thành viên (ngoại lệ hiếm thấy cũng có thể thành lập nhóm có 4 thành viên).
2. Bầu một người làm trưởng nhóm tín dụng: thông thường người khởi sự việc thành lập nhóm sẽ trở thành trưởng nhóm
3. Trưởng nhóm tới ngân hàng phục vụ người nghèo ở huyện để mua mẫu đơn xin vay vốn từ các cán bộ tín dụng chịu trách nhiệm quản lý ở xã
4. Điền (các thành viên nhóm) vào các mẫu đơn xin vay vốn
5. Trưởng nhóm nộp các mẫu đơn đã điền cho xã để lấy chữ ký phê duyệt và con dấu của UBND xã và của trưởng ban Giám nghèo¹ nhằm khẳng định điều kiện kinh tế cũng như quyền công dân của đương đơn xin vay, (một phần trong quá trình sàng lọc). Sau đó, lãnh đạo UBND xã sẽ nộp các đơn xin vay vốn này cho ngân hàng.
6. Trưởng nhóm mang các mẫu đơn xin vay vốn tới ngân hàng. Thủ tục phê duyệt đơn xin vay vốn như sau: (i) cán bộ tín dụng ký vào đơn xin vay vốn, điều này

¹ Ban Giám Nghèo chịu trách nhiệm xếp hạng giàu nghèo của các hộ gia đình. Các Ban này có mặt ở tất cả các xã. Thành viên của Ban thường là các Trưởng thôn/Xã (phần lớn họ cũng là Chủ tịch của Ban) và lãnh đạo các cơ quan đoàn thể tương ứng ở cấp xã.

đồng nghĩa với việc chấp thuận đơn (ii) Lãnh đạo ngân hàng CSXH đồng ký vào hợp đồng. Thông thường, lãnh đạo ngân hàng sẽ làm theo theo quyết định của cán bộ tín dụng. Thời gian thực hiện các thủ tục này mất khoảng từ 2 tuần tới 9 tháng.

7. Trưởng nhóm đến ngân hàng và nhận sổ vay tín dụng cho mỗi thành viên nhóm: cuốn sổ vay tín dụng này tóm tắt các thông tin về thời hạn vay và được cán bộ tín dụng sử dụng làm sổ ghi chép các khoản thanh toán vốn và lãi của thành viên nhóm.
8. Trưởng nhóm mang các cuốn sổ vay tín dụng này lại cho xã để lấy chữ ký và con dấu của UBND xã và của trưởng ban Giảm nghèo (cho quá trình theo dõi)
9. Sau đó Trưởng nhóm mang các cuốn sổ vay tín dụng này lại cho ngân hàng và chờ quyết định giải ngân vốn vay: cán bộ tín dụng giải ngân vốn vay cho các thành viên của nhóm tín dụng trong một cuộc họp ở xã hoặc thôn bản

Những yêu cầu đối với một thành viên của nhóm Tín dụng và Tiết kiệm của ngân hàng Chính sách Xã hội:

- Có nơi thường trú cố định
- Nằm trong danh sách các hộ nghèo (của xã, huyện...) xét theo tiêu chí của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội qui định.
- Không cần bất kỳ loại tài sản thế chấp nào và không phải nộp các loại phí hành chính.
- Là thành viên của nhóm tín dụng tiết kiệm và đã qua quá trình sàng lọc của các thành viên khác trong nhóm.

Những hộ gia đình không thể tiếp cận được tới nguồn tín dụng của Ngân hàng CSXH:

- Những hộ gia đình bị tàn tật, quá tuổi hoặc dưới tuổi lao động. Những hộ gia đình có thành viên đang chịu sự quản lý của pháp luật, sử dụng ma túy, cờ bạc hoặc lấy trộm cắp...
- Những hộ gia đình được nhận trợ cấp từ ngân sách của nhà nước.

5.2.2 Các thủ tục xin vay vốn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NN&PTNT)

5 bước có thể tiếp cận với nguồn tín dụng của các ngân hàng đó là:

1. Xin mẫu đơn xin vay vốn ở ngân hàng NN&PTNT, điền đầy đủ thông tin vào đơn xin vay vốn và nộp đơn xin vay vốn, kèm theo cả kế hoạch kinh doanh.
2. Trình đơn xin vay vốn có thẩm định của các cơ quan chính quyền địa phương: trưởng thôn và lãnh đạo UBND xã (thẩm định, đóng dấu và chữ ký của xã).
3. Cán bộ ngân hàng đến và thẩm định tài sản thế chấp.
4. Các qui định trong nội bộ ngân hàng.
5. Giải ngân vốn vay và cấp cho các hộ gia đình.

Những yêu cầu đối với đơn xin vay vốn:



- Chưa có khoản vay nào từ Ngân hàng Chính sách Xã hội.
- Đã hoàn thành tất cả các trách nhiệm dân sự.
- Không có khoản nợ nào quá hạn của các ngân hàng hoặc của các nguồn tín dụng địa phương khác.

Chủ hộ gia đình hay người được uỷ thác sẽ phải chịu hoàn toàn trách nhiệm về quyền lợi và trách nhiệm đối với ngân hàng và các tổ chức đoàn thể đại diện cho hộ gia đình, đồng thời cũng là người chịu trách nhiệm ký kết hợp đồng tín dụng.

5.3 VÍ DỤ VỀ MẪU ĐƠN XIN VAY VỐN, KÈM THEO KẾ HOẠCH KINH DOANH

I. Thông tin cơ bản về hoạt động kinh doanh	
1. Họ và tên:	
2. Số nhóm:	
3. Tổng số tiền tiết kiệm tích lũy được:	
4. Số lần vốn vay được nhận:	
5. Giá trị vốn vay đã xin:	
6. Mục đích của vốn vay:	
7. Thời hạn vay vốn:	
8. Thời hạn chu kỳ sản xuất:	
9. Số chu kỳ sản xuất trong thời hạn vay vốn:	
10. Địa điểm thực hiện hoạt động kinh doanh:	

II. Kế hoạch tài chính của hoạt động kinh doanh			
1. Tổng chi phí hao mòn tài sản cho mỗi chu kỳ sản xuất:			
<i>Nội dung</i>	<i>Tổng chi phí đầu tư (a1)</i>	<i>Số chu kỳ sản xuất dự kiến (a2)</i>	<i>Các chi phí hao mòn (a1: a2)</i>
- Xưởng sản xuất, chuồng trại			
- Thiết bị, công cụ:			
- Phương tiện vận chuyển:			
- Các thứ khác, đề nghị nêu rõ:			
+			
Tổng chi phí hao mòn đối với các tài sản cố định (a)			→
2. Tổng chi phí hoạt động cho mỗi chu kỳ sản xuất (=b1+b2+b3):			
Các chi phí trước khi sản xuất bao gồm:			→
- Đào tạo cán bộ/công nhân:			
- Tìm kiếm thông tin:			
- Giải phóng mặt bằng để xây dựng:			
- Các nghi thức cần thiết/các thủ tục đăng ký kinh doanh:			
- Những thức khác:			
+			

Các chi phí trong quá trình sản xuất bao gồm: 	
- Thuế, giấy phép kinh doanh:	
- Thuê địa điểm (cho xưởng sản xuất):	
- Nhân công:	
- Điện, nước:	
- Vận chuyển (nếu có):	
- Những thứ khác, xin nêu cụ thể:	
+	
+	
+	
Các chi phí trong quá trình bán sản phẩm bao gồm: 	
- Vận chuyển	
- Đi lại	
- Giao dịch mua bán	
- Marketing (kể cả đóng gói)	
- Những thứ khác, xin nêu cụ thể:	
+	
+	

3. Dự kiến doanh thu bán hàng sau mỗi chu kỳ sản xuất

Nội dung	Số sản phẩm (c1)	Giá thành mỗi sản phẩm (c2)	Số tiền (c1 x c2)
- Sản phẩm chính:			
+			
+			
- Sản phẩm phụ:			
+			
+			

Tổng doanh thu 

4. Tổng số lợi nhuận thu được sau mỗi chu kỳ sản xuất (=13-12-11):

5. Tổng số lãi phải trả trong thời hạn vay vốn:

6. Tổng lợi nhuận ròng thu được từ hoạt động kinh doanh trong thời hạn vay vốn (=14x9-15):

III. Khả năng hoàn trả vốn vay của người xin vay vốn	
A. Tổng thu nhập của gia đình hàng tháng bao gồm:	➔
+ Lợi nhuận ròng hàng tháng từ hoạt động kinh doanh nói trên:	
+ Lợi nhuận ròng hàng tháng từ các hoạt động kinh doanh khác (nếu có, đề nghị nêu cụ thể):	
+ Lương hàng tháng của gia đình/các khoản hưu trí:	
+ Các khoản khác, đề nghị nêu cụ thể:	
B. Tổng chi phí hàng tháng của gia đình	
C. Tổng thu nhập ròng hàng tháng của gia đình (= A - B)	

Sau khi xem xét và trình bày với Ban Đánh giá về kế hoạch kinh doanh nói trên, tôi thấy đây là một hoạt động kinh doanh có lợi nhuận và đề nghị phê duyệt đơn xin vay vốn này. Tôi xin cam kết đầu tư khoản vốn vay này phù hợp và hoàn trả đầy đủ theo qui định của tổ chức tín dụng.

Người làm đơn	Người uỷ thác
<p>(Họ tên và chữ ký)</p> <p>Ngày:.....</p>	<p>(Họ tên và chữ ký)</p> <p>Ngày:.....</p>

5.4 CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Nguồn thông tin chính và những ví dụ được trình bày trong cuốn sách tham khảo và tài liệu tập huấn các kỹ năng kinh doanh cơ bản này là cuốn "Tài liệu hướng dẫn thực hiện khoá đào tạo kinh doanh cơ bản", do nhóm dự án NAPA Quảng Bình của SNV soạn thảo năm 2001.

Các nguồn tài liệu tham khảo thứ cấp khác:

DUFHUES T., DUNG P.T.M, HANH, H,T, BUCHENRIEDER G.- 2001 – *Chính sách thông tin của Ngân hàng phục vụ Người nghèo trong cấp vốn vay và hướng mục tiêu tới người nghèo ở miền Bắc Việt nam*; Trường đại học Hohenheim, Đại học Nông nghiệp I Hà nội & Ngân hàng Chính sách Xã hội.

LUONG Q. T., NGUYEN T. T. Q. – 2005 – *Báo cáo về thị trường tín dụng và khảo sát đánh giá nhu cầu đào tạo ở tỉnh Phú Thọ, Việt nam*; tổ chức Plan Việt nam.

Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) – 1998 - *Khởi sự và cải thiện hoạt động kinh doanh ở các vùng nông thôn*.

de VELD A. - 2000 – *Marketing cho các nhà sản xuất qui mô nhỏ*; Agrodok, AGROMISA.