

SEMINAR TRAO ĐỔI HỌC THUẬT

KHỞ TẠO SỨC MẠNH CỦA DOANH NGHIỆP TRẺ TRONG BỐI CẢNH KINH TẾ TOÀN CẦU

Người trình bày: **TS. CJ. Meadows**¹

Ngày: 15/04/2015

Mở đầu phần trình bày, TS. CJ. Meadows giới thiệu với các khách mời về một số doanh nghiệp lớn đã khởi nghiệp từ con số 0 như Facebook là mạng truyền thông nổi tiếng khởi nghiệp mà không cần tự thiết kế và chuẩn bị nội dung cho website của mình; Uber là công ty taxi lớn thế giới khởi nghiệp không cần sở hữu bất kỳ chiếc xe nào, Airbnb cung cấp dịch vụ cho thuê phòng mà không cần sở hữu bất động sản,... Điều này là nhờ vào sự phát triển của công nghệ. Theo TS. CJ, trong thời đại ngày nay, bốn yếu tố cần thiết cho quá trình khởi nghiệp là: sự sáng tạo, các kỹ năng, người hướng dẫn và những người cộng tác.

Đầu tiên, bạn cần **sự sáng tạo** khi khởi nghiệp. Hãy lưu ý có 2 loại sáng tạo, có những sáng tạo cho ngày hôm nay, tạo ra những biến đổi bền vững cho doanh nghiệp hay công việc hiện tại, và có những sáng tạo đột phá cho tương lai, để không bị lẫn vào các doanh nghiệp khác. Khi các bạn nảy ra một ý tưởng kinh doanh mới, đừng nên giấu kín mà hãy chia sẻ với mọi người. Các góp ý sẽ giúp bạn thu gọn ý tưởng, làm cho ý tưởng hoàn thiện và sâu sắc hơn.

Nếu bạn đã có một ý tưởng sản phẩm độc đáo, bạn sẽ khởi nghiệp như thế nào?

Một trong những vấn đề mà người khởi nghiệp lo lắng nhất là vốn. Vốn để chi phí cho thuê văn phòng, trang bị cơ sở vật chất, thiết kế trang web, nhân viên...

¹ Giám đốc Trung tâm Innovation & Insights, Trường Quản lý toàn cầu S.P Jain

Nhưng thực tế, hãy cân nhắc chi phí bạn trả hằng tháng cho việc thuê một văn phòng hạng sang để tạo ấn tượng và sự tin tưởng cho đối tác, khách hàng trong vài lần. Tại sao không sử dụng những văn phòng theo giờ để tiếp đối tác nếu cần thiết? Tiến sĩ CJ chia sẻ kinh nghiệm về sử dụng các văn phòng chia sẻ (virtual office) để có thể tạo địa chỉ công ty, liên lạc thư tín trên toàn cầu. Nếu cần, bạn có thể tạo văn phòng ở khắp toàn cầu, có nhân viên trả lời điện thoại thay cho bạn. Dĩ nhiên, để tiết kiệm chi phí hơn nữa, tại sao không tự trả lời điện thoại của khách hàng.

Doanh nghiệp trẻ thường bận tâm vào việc thiết kế một trang web, và tìm thuê đội ngũ thiết kế chuyên nghiệp. Tại sao không tự làm? Nếu bạn là doanh nghiệp trẻ, bạn không thể “lười biếng”, và thuê dịch vụ làm hết điều này điều kia cho bạn. Bạn sẽ dễ dàng tìm kiếm các trang host cho phép người dùng “không chuyên” tự thiết kế nội dung website. Họ đưa cho bạn khung mẫu (template), bạn tự viết nội dung và chỉnh sửa theo ý thích.

Một vấn đề quan trọng khác là nên đăng ký trụ sở kinh doanh ở đâu? Theo TS. CJ, nên đăng ký kinh doanh ở những nơi có chính sách thuế ưu đãi nhất. Chẳng hạn, nếu đăng ký kinh doanh ở Dubai, chúng ta sẽ được miễn thuế hoàn toàn. Vậy làm sao để biết nơi nào có chính sách tốt nhất cho việc kinh doanh lĩnh vực mình chọn và đăng ký bằng cách nào? Hãy dùng google, bạn sẽ tìm hiểu được các điều kiện, chính sách kinh doanh của nhiều nơi và có thể đăng ký kinh doanh online.

Nhiều người còn cho rằng cần phải thuê một đội ngũ nhân viên để thực hiện nhiều công việc khác nhau trong quá trình kinh doanh. TS. CJ cho rằng điều này cũng không cần thiết, bạn có thể thuê những nhân viên của các công ty khác làm việc theo từng dự án cụ thể. Khi phát sinh công việc, bạn ký hợp đồng để giao việc cho họ, khi hết việc thì hợp đồng kết thúc. Như vậy sẽ không phải tốn chi phí để trả lương cho những thời gian họ không làm việc.

Tóm lại, để khởi nghiệp, TS. CJ cho rằng *chỉ cần 200USD*. Với số vốn này, nếu thất bại thì đó không phải là một vấn đề lớn, nếu thành công, bạn sẽ giàu có hơn.

Về kỹ năng, bạn phải được rèn luyện và học tập. Người khởi nghiệp cần có các kỹ năng và kiến thức để tổ chức công ty một cách chuyên nghiệp. Kế toán, marketing, phát triển sản phẩm, nhân sự, bán hàng, ... tất cả mọi mảng trong sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, bạn phải biết ở mức khái quát. Làm sao bạn có thể biết “lỗ hổng” của doanh nghiệp ở đâu, điều hành bộ phận A như thế nào, nếu bạn không biết gì về công việc của họ. Kiến thức tổng quát là điều cần thiết, đó

là lý do vì sao ngành quản trị kinh doanh có những kiến thức phủ rộng trên mọi lĩnh vực. Là chủ doanh nghiệp, có thể bạn không giỏi hết mọi thứ, nhưng bạn phải biết đâu là lĩnh vực bạn cần người có chuyên môn, để họ thay bạn giải quyết các vấn đề phát sinh.

Về sự hướng dẫn, một vấn đề rất quan trọng để khởi nghiệp thành công là bạn cần được hướng dẫn để tìm ra sản phẩm thật đột phá. TS. CJ sử dụng “Challenging Mapping” để mô tả Phương pháp mà P&G đã sử dụng. Khi thấy thị trường rất ưa chuộng sản phẩm xà bông của công ty đối thủ cạnh tranh, P&G đã cố gắng tạo ra một sản phẩm giống như của đối thủ. Tuy vậy, sản phẩm này không được ưa thích khi đưa ra thị trường. Lúc này, chuyên gia tư vấn đã sử dụng “Bản đồ Thách thức” để đặt ra câu hỏi về sự cần thiết của loại xà bông thanh bar, tương tự đối thủ cạnh tranh. Các câu hỏi “Tại sao?”, “Thế nào?”, ... đã tìm ra lời giải đáp cho sản phẩm mới. P&G không cần phải tạo ra một sản phẩm y hệt như đối thủ cạnh tranh, họ sẽ “chiến thắng” thị trường nếu tạo ra loại xà phòng mang lại: sự tươi mới, mát mẻ. Và họ liên hệ với những điều gợi ra sự tươi mới, mát mẻ trong cuộc sống thường ngày như: máy lạnh, kẹo bạc hà, nước biển. Từ đó, xà bông Coast được sản xuất ra và đã đáp ứng được nhu cầu của thị trường. Vậy, cách nào để tìm ra sự đột phá và phát triển một sản phẩm mới? Mô hình Know – Think – Do được tiến sĩ CJ chia sẻ. Sai lầm của chúng ta là thường nhảy ngay vào nghĩ ra các giải pháp/ ý tưởng mới, trong khi những tồn tại, hạn chế vẫn còn là ẩn số. Nếu không tìm ra được điều đang khiến doanh nghiệp bị “rối”, không biết đâu là sự thật cần đối diện, doanh nghiệp không thể đến bước thứ 2 – Nghĩ về các giải pháp và Tìm ý tưởng mới rồi sau đó Thực hiện chúng.

Một cơ chế rất hay mà TS.CJ đề nghị để có thể lựa chọn được các ý tưởng đột phá là chia doanh nghiệp thành nhiều nhóm: một nhóm chuyên tìm ra những vấn đề từ tổng quát đến chi tiết và trình bày cho mọi người, nhưng không đưa ra những nhận xét cho vấn đề đó; dựa vào đó, một nhóm sẽ chuyên đưa ra các ý tưởng và một nhóm chuyên tiêu diệt ý tưởng. Nhóm chuyên đưa ra ý tưởng là nhóm sáng tạo trong doanh nghiệp, họ có rất nhiều ý tưởng nhưng không tự chọn được ý tưởng nào tối ưu cho mình. Vì vậy, cần có những người chuyên tiêu diệt ý tưởng để lựa chọn ra những ý tưởng tối ưu nhất cho cả doanh nghiệp. Như vậy, quá trình này sẽ giúp doanh nghiệp cuối cùng chỉ còn lại những ý tưởng thực sự tốt. TS. CJ liên hệ với quá trình làm việc nhóm của các bạn sinh viên, các bạn thường cùng đưa ra ý tưởng và sẽ bầu chọn ra một ý tưởng tốt nhất. Nhưng sau khi bầu chọn, những người khác trong nhóm không đưa ra được lý do tại sao

mình chọn ý tưởng đó, vì họ không phải người đưa ra ý tưởng. Đây không phải là một phương pháp hay, theo TS. CJ, trước tiên, mỗi thành viên trong nhóm cần trình bày ý tưởng của mình và lý do tại sao chọn ý tưởng đó. Sau khi tất cả các thành viên đã hiểu rõ ý nghĩa của mỗi ý tưởng thì mới bỏ phiếu bình chọn và quyết định ý tưởng chung cho cả nhóm.

Một vấn đề quan trọng khi khởi nghiệp là **hiểu về đồng đội**. Trong quá trình làm việc nhóm, chúng ta sẽ thấy mọi người thường có những ý tưởng tranh cãi và nhiều khi rất khó đưa ra được quyết định cuối cùng cho cả nhóm. Tại sao điều này lại xảy ra? Các nghiên cứu khoa học đã cho thấy, có những người thuận về não phải/ não trái/ não trước hay não sau. Những người thuận não trước thường là những người thiên về suy nghĩ, còn những người thuận não sau lại thường thiên về hành động và cảm xúc. Những người thiên về não phải thường rất sáng tạo trong khi những người não trái thường giỏi về suy luận logic. Những người thuận những bán cầu não khác nhau thường khó thống nhất ý kiến với nhau. Vì vậy, các bạn cần tìm hiểu thiên hướng suy nghĩ, hành động, cảm xúc của mỗi người để lựa chọn những người cộng tác phù hợp. Để biết mình và những người sẽ cùng làm việc nhóm thuận não nào, các bạn có thể thử test HBDI (Herrmann Brain Dominance Instrument) để xem các bạn có thể cộng tác với nhau hay không, hãy sẽ liên tục tranh cãi. Và trong trường hợp các thành viên trong nhóm có những tranh cãi không giải quyết được, chúng ta nên giải tán nhóm hay tiếp tục duy trì? TS. CJ khuyên rằng, cần phải có sự trao đổi giữa các thành viên dựa trên mục tiêu và lợi ích chung của doanh nghiệp để giải quyết các khúc mắc, tạo ra sự phát triển cho doanh nghiệp.

THẢO LUẬN

Ở Việt Nam, khi những người trẻ có ý tưởng và muốn khởi nghiệp, họ không tìm được người hướng dẫn. Một sinh viên mở đầu phần thảo luận với đề nghị TS. CJ giúp chỉ ra nơi có thể tìm được những người hướng dẫn và hỗ trợ tài chính trong bước đầu khởi nghiệp. TS. CJ cho biết, thường ở các trường quản lý như SP Jain có hội đồng tư vấn cho những người khởi nghiệp. Trên thế giới, tổ chức TIE cũng cung cấp các hướng dẫn cho những người khởi nghiệp. Ngoài ra, những người khởi nghiệp cũng có thể kết nối và thảo luận với nhau qua các mạng lưới cộng đồng. Bạn cũng có thể tìm trên google những người đã thành đạt và có kinh nghiệm trong lĩnh vực để tìm kiếm sự tư vấn. Khi bạn có ý tưởng, hãy chia sẻ với những người xung quanh bạn và

tìm người cùng kết hợp với bạn để thực hiện. Bạn có thể tìm thông qua các mạng lưới cựu học viên của trường học, hoặc tham gia những cuộc thi để tìm được nguồn tài trợ và người đồng hành. Về tài chính, bạn có thể tìm đến các hiệp hội để được tư vấn, tìm đến những tổ chức tài trợ, đồng tài trợ cho dự án của các bạn. Chẳng hạn như Angel Network là 1 mạng lưới của Singapore, có vai trò hỗ trợ đầu tư khởi nghiệp ở khu vực Đông Nam Á.

Một câu hỏi khác đến từ một bạn sinh viên, nếu muốn khởi nghiệp nhưng không hề có tiền thì sao? Theo TS. CJ, sẽ mất vài năm để xây dựng một công ty. Điều quan trọng không phải là tiền, bạn có thể tìm nguồn tài trợ từ các quỹ đầu tư mạo hiểm. Điều quan trọng là bạn có ý tưởng sáng tạo và thuyết phục họ tài trợ. Khi là sinh viên, các bạn có thể khởi nghiệp với những ý tưởng nhỏ, quy mô rất nhỏ và chỉ nên mở rộng nếu thành công. Chẳng hạn như công ty Fed Express, họ đã khởi nghiệp chỉ từ việc đơn giản là kinh doanh phong bì khi chủ doanh nghiệp này còn đang ngồi trên ghế nhà trường. Bạn cũng có thể kết nối với các bạn trong trường để cùng khởi nghiệp. Các bạn không cần phải tìm kiếm những người thật tài năng hay học thật giỏi để cộng tác, bạn chỉ cần tìm kiếm những người có ý tưởng và có cam kết với sự phát triển của doanh nghiệp thì sẽ thành công. Ngay cả hiện tại, nếu bạn chỉ có ý tưởng mà chưa có vốn, bạn có thể kết hợp với người có khả năng tài chính để triển khai ý tưởng. Đến khi bạn có khả năng tài chính và kinh nghiệm, bạn có thể tự mình khởi nghiệp. Hoặc là, các bạn có thể huy động vốn thông qua các trang web bằng cách trình bày ý tưởng của mình trên những trang ‘prom fund’. Rất nhiều người sẽ đọc các ý tưởng của bạn. Nếu ý tưởng thuyết phục, mỗi người có thể tài trợ cho các bạn một số tiền nhỏ (có thể chỉ là 1-2 xu), với số lượng người truy cập web rất lớn thì tổng số tiền tài trợ các bạn nhận được có thể sẽ đủ để các bạn thực hiện khởi nghiệp với ý tưởng của mình.

Một câu hỏi khác được đặt ra là khi khởi nghiệp, người khởi nghiệp thường gặp những khó khăn trong làm việc với các cơ quan nhà nước, đặc biệt là khi họ còn là những sinh viên, chưa có mối quan hệ. Là người có kinh nghiệm làm việc tại Việt Nam, TS. CJ có thể chia sẻ kinh nghiệm để giải quyết vấn đề này? Theo TS. CJ, về góc độ kinh tế, đôi khi việc bỏ ra một khoản chi phí để làm cho các thủ tục hành chính trong việc thành lập doanh nghiệp trở nên dễ dàng hơn cũng nên được thực hiện.

Một khách mời khác quan tâm đến những tính cách, phẩm chất mà những người khởi nghiệp cần có. Nếu một người không phải là người thích rủi ro thì có thể khởi nghiệp được không? Theo TS.

CJ, khi bạn khởi nghiệp, bạn phải sẵn sàng chấp nhận thất bại. Bạn không cần phải thích rủi ro nhưng bạn phải có thể đương đầu, gánh chịu được rủi ro và biết cách làm sao để doanh nghiệp tồn tại. Bạn cần cân bằng giữa mục tiêu của công ty và khả năng của bản thân. Cần xác định được làm sao để nuôi sống bản thân mình trong giai đoạn khởi nghiệp, và cố gắng để công việc kinh doanh không thất bại. Bạn không thể biết là ý tưởng kinh doanh nào sẽ thành công, ý tưởng nào không. Do đó, bạn cũng cần có những phương án để thoát ra nếu vấn đề kinh doanh thất bại.

TS. CJ cũng đưa ra một lời khuyên rất hữu ích là: Khi các bạn có gia đình thì nên phân công một trong hai người sẽ khởi nghiệp và một người đi làm để nếu doanh nghiệp thất bại, các bạn vẫn có một khoản lương để thu xếp tài chính cho cả gia đình. Một trong những chiến lược của những người trẻ khởi nghiệp là họ vẫn tiếp tục học thêm để có bằng cấp, như MBA chẳng hạn. Ngoài ra, bạn cũng cần xác định trước mục tiêu của doanh nghiệp và khả năng chịu lỗ trong một khoảng thời gian nhất định (khoảng 1-2 năm). Nếu sau khoảng thời gian đó, doanh nghiệp của bạn không thành công, bạn nên ngừng kinh doanh để tìm việc làm. Như vậy, khi khởi nghiệp thất bại, bạn đã có 2 năm kinh nghiệm và bằng MBA để dễ dàng tìm kiếm được một công việc tốt. Chiến lược này sẽ rất hữu ích ở Việt Nam, vì đa số công ty ở đây quan tâm đến bằng cấp nhiều hơn kinh nghiệm khởi nghiệp khi tuyển dụng. Hoặc nếu lo sợ thất bại, bạn có thể giữ lại những ý tưởng đến khi nào có thời cơ chín muồi thì mới khởi nghiệp.

Thứ sáu, ngày 15 tháng 04 năm 2015

Thư ký Seminar

Doãn Thị Thanh Thủy