

NỀN TẢNG CỦA KHỞI NGHIỆP KINH DOANH

T.S Hồ Thiện Thông Minh

Chủ nhiệm câu lạc bộ Khởi nghiệp Trường Đại học Quốc tế Sài Gòn (SIU)

Kinh nghiệm kinh doanh là một quá trình tích lũy lâu dài của mỗi cá nhân người chủ doanh nghiệp, với kinh nghiệm là một người vừa kinh doanh vừa theo nghiệp giảng dạy trong lĩnh vực Quản trị Kinh doanh, bài viết hướng đến việc chia sẻ những kinh nghiệm của bản thân trong hoạt động khởi nghiệp (Start-Up). Những chia sẻ bên dưới đúc kết từ kinh nghiệm bản thân, các bạn sẽ không thấy trong sách vở nào hay báo chí nào, bản thân mong muốn viết bài này để có nhiều người cân nhắc cơ hội của mình khi khởi nghiệp.

Có nhiều ý nghĩa khác nhau về việc kinh doanh nhưng hầu hết đều đồng ý rằng kinh doanh là công việc có ý nghĩa sống còn để giúp nền kinh tế tăng trưởng và tạo ra cơ hội việc làm trong mọi xã hội. Điều này đặc biệt đúng ở các nước đang phát triển như Việt Nam, nơi mà các doanh nghiệp nhỏ thành công là động cơ chính tạo ra công ăn việc làm và giúp giảm đói nghèo. Trong bài viết này sẽ giới thiệu với các bạn động cơ và nguyên tắc cơ bản của khởi nghiệp kinh doanh mà bản thân người viết đúc kết được, những kinh nghiệm này không phải ai cũng có điều kiện để trải qua. Khi khởi nghiệp ai cũng đặt ra câu hỏi: với số vốn ban đầu không nhiều, kinh nghiệm ít, thì làm thế nào để thành công?

1. KHỞI NGHIỆP KINH DOANH CẦN THIẾT CHO MỌI NGƯỜI

Cuộc sống xã hội luôn tạo ra thị trường khổng lồ về nhu cầu và buộc phải có các doanh nghiệp tìm hiểu, khám phá ra những nhu cầu đó để đem đến cho khách hàng những giá trị mà họ sẵn sàng bỏ tiền ra để được thỏa mãn. Do đó những sản phẩm dịch vụ mới luôn có mặt trên thị trường bên cạnh hệ thống doanh nghiệp kinh doanh từ truyền thống tới hiện đại. Khởi nghiệp thì cơ hội cho tất cả các bạn, chỉ cần các bạn thích thì làm lúc nào luôn chào đón mọi người, bạn sẽ giàu, rất giàu, đại gia nếu thành công. Nhưng chuyện không dễ như bạn nghĩ, bạn sẽ có thể đánh đổi nhiều thứ như tiền, tuyệt vọng, gia đình và con cái...

Tôi đã từng chứng kiến rất nhiều người khởi nghiệp nhưng không như ý và mất mát rất nhiều, nhưng qua đó họ đều trải nghiệm qua tuổi trẻ để trưởng thành hơn, không có gì là thất bại đơn thuần nếu như mình học được giá trị từ nó. Không có thất bại, tất cả chỉ là thử thách cho chúng ta là những người tiên phong trong khởi nghiệp – tên 1 quyển sách rất nổi tiếng của chủ tịch tập đoàn Hàn Quốc - Hyundai. Bạn chỉ cần có đúng 1 nền tảng quan trọng nhất đó là có thể trở thành doanh nhân: “đó là yêu thích giải quyết vấn đề, còn lại mọi thứ khác đều học và luyện tập được bằng ý chí và quyết tâm, đeo bám, sự tập trung cao độ”.

Có thể bạn không biết chứ 1 người làm chủ như xôi Lá Chuối (1 cửa hàng xôi trên đường Trần Hưng Đạo, Quận 5) 1 tháng cũng phải bỏ túi 400-500 triệu đồng tiền lãi.

Hoặc 1 chị học Đại học Mở chỉ mới năm 3 Đại học Mở mà đã tự lập được 1 quán café nổi tiếng – MTV trên đường Võ Văn Tần khi trong tay ban đầu chỉ có vốn vốn 30 triệu . Anh em Sinh Đồi -CEO Nhà hàng Sinh Đồi sinh năm 1974-tài sản giờ cũng tầm vài trăm tỉ và còn rất nhiều thành phần đại gia âm thầm khác... Thế giới khó khăn của những người khởi nghiệp thường không được nhiều người biết đến vì không có nhiều chia sẻ và các trường không có môn học hay chuyên đề để giảng dạy trong ngành quản trị kinh doanh, cũng không bao giờ được in trong sách những Điều chưa kể về trải nghiệm khởi nghiệp. Các bậc phụ huynh thì luôn muốn con mình thành tài trong công việc “ổn định”, nhưng sự thật là ngược lại, đa số là nghèo ổn định, biết bao giờ mới mua được nhà, xe ở Thành phố Hồ Chí Minh hay Thủ đô Hà Nội chật chội như hiện nay.

2. MỤC TIÊU KHỞI NGHIỆP KINH DOANH LÀ HƯỚNG ĐẾN PHỤC VỤ KHÁCH HÀNG

Để làm kinh doanh cái gì đó thành công thì mình phải thật rõ hình ảnh mà mình mong muốn trở thành trong tương lai. Doanh nhân không phải là người có nhiều tiền bạc, được gọi là ông chủ hay doanh nhân thì phải có được từ “nhân” đằng sau thì họ phải theo 1 cái gì đó lớn hơn chính sự thoả mãn giàu sang của bản thân. Khởi nghiệp là để thoả mãn ước mơ, đam mê và vì những gì xung quanh xã hội mình đang sống. Tên họ được xưng mãi sau khi họ chết đi, điều đó mới thực sự đáng mơ trong cuộc đời của người làm chủ kinh doanh. Khi họ kinh doanh, họ luôn cân nhắc đến môi trường và lợi ích giá trị mà sản phẩm, dịch vụ đem đến cho khách hàng của họ. Làm ra tiền bằng mọi cách phục vụ tốt giá trị khách hàng được thoả mãn bằng mọi giá theo từng mức độ khác nhau.

3. ĐIỀU KIỆN ĐỂ KHỞI NGHIỆP

Tâm lý kinh doanh của người mới khởi nghiệp: bất kỳ người nào mới khởi nghiệp đều không có thói quen sống chung với thất bại, họ không muốn gặp mạo hiểm và họ sẽ làm mọi thứ, quyết định mọi thứ, bằng mọi cách ngăn cản. Ngay khi trưởng thành , người Việt Nam luôn muốn con mình “tập trung học” những gì mà không biết rằng tại trường đại học cũng chẳng dạy cách xuất phát thuận lợi, điều kiện cần có, nền tảng bản thân để con em họ khởi nghiệp kinh doanh thích nghi với môi trường, thị trường cạnh tranh gay gắt. Bạn phải “tập” cho bố mẹ giữ khoảng cách đủ xa để mọi việc không thể can thiệp hoàn toàn được tương lai con em mình nữa khi chọn con đường chông gai về kinh doanh, xác định cho gia đình biết trước là khởi nghiệp sẽ có thể mất tiền và mất nhiều thứ quý giá vì thế không nên mắng chửi con khi ngã và hãy để cho con ngã vài lần và động viên con hãy tự đứng lên đi tiếp (Cách tốt hơn là đừng cho bố mẹ biết quá nhiều về tính toán đầy liều lĩnh của bản thân vì họ không cùng tâm trạng và cảm xúc giống bạn).

Điều kiện tiếp theo là giới hạn của chính bản thân các bạn. Bạn cho rằng là mình có 1 ý tưởng tốt và bản thân bạn là siêu phàm, bạn dành thời gian để nghĩ về nó nhưng cũng chẳng dám làm gì với nó vì “ngại” mọi thứ, bạn quá tốt khi sống trong vòng an toàn của mình, và bạn tự thuyết phục bản thân mình rằng là mình chưa đủ điều kiện để thực thi ý tưởng này, đó là giới hạn của bản thân. Để vượt được rào cản này thì bạn phải tập được cho mình thói quen luôn tiến lên phía trước và thực hiện ngay, không trì hoãn, nói theo ngôn ngữ trẻ hiện nay là “thích thì làm, thích thì quẩy”. Bằng mọi giá từ bỏ thói quen thích an toàn, suy nghĩ nhiều và làm không bao nhiêu, nếu để tới mai thì sẽ còn có thêm ngày kia và không bao giờ nữa.

Còn về việc không có hay thiếu nguồn lực thì bạn nên biết rằng khi khởi nghiệp ai cũng sẽ thiếu, làm nhỏ thiếu ít làm lớn thiếu nhiều. Thời điểm tốt nhất là hôm nay chứ không phải ngày mai. Hành trình dài bắt đầu từ chỉ 1 bước đầu tiên, muốn có kinh nghiệm thì phải có vấp ngã và chọn thời điểm vấp khi bản thân bạn đang còn trẻ và sung sức để đủ sức đứng dậy, chẳng có thời gian nào tốt hơn thời gian sinh viên tốt nghiệp để khởi nghiệp. Nghĩ nhiều mà không làm thì cũng giống như người làm mà không biết suy nghĩ.

4. CÔNG VIỆC ĐẦU TIÊN CỦA KHỞI NGHIỆP :Biết chào hàng –Biết bán hàng

Bài học đầu tiên cho nền tảng khởi nghiệp thành công chính là kỹ năng giao tiếp để sử dụng chào hàng cho khách hàng biết về doanh nghiệp của mình. Giao tiếp là kỹ năng sống còn để thành công của con người, còn chào hàng là kỹ năng cốt lõi để khởi nghiệp, còn bán hàng là kỹ năng quan trọng của doanh nhân để kết thúc 1 chu kỳ kinh doanh thành công. Hãy tham gia 1 công việc bán hàng nào đó mà cần mình phải vượt qua ngại ngùng, mắc cỡ để quỳ lạy, xin mọi người quan tâm đến sản phẩm, dịch vụ của mình trước đám đông và biết chấp nhận lắng nghe sự chê bai của đối thủ, sự từ chối thẳng thừng của khách hàng trung thành của doanh nghiệp khác với thái độ 1 cách vui vẻ, học được cái tinh thần không bỏ cuộc, ngẩng cao đầu không gục ngã là cực kì quan trọng. Khi khởi nghiệp thì đích thân ông chủ vừa là người bán hàng, kế toán, quét dọn, sản xuất, bảo vệ...

Nghề bán hàng là 1 nghề tồn tại theo xã hội loài người vì con người luôn có nhu cầu nên cần phải bán cho người cần, qua đó họ có thể lập ra 1 cộng đồng các tổ chức luôn cần có nhau, hãy luôn coi mỗi lần giao dịch bán hàng là đơn vị sống của cộng đồng doanh nghiệp trong đó khởi nghiệp là phân bón quan trọng để vun vén phát triển cộng đồng đó trong tương lai, tuy nhiên nghề bán hàng luôn được thử thách vì nhu cầu con người luôn thay đổi và cần những người biết bán hàng chinh phục được họ. Tập bán thật nhiều các loại hàng hoá có thể là để hiểu được cách tiếp cận với khách hàng cá nhân và khách hàng tổ chức khác nhau như nào. Tôi còn nhớ có lần xách lạp xưởng Sóc Trăng ngon và thơm tới từng phòng kí túc xá trường đại học Kinh tế Tp.HCM hỏi bán hỏi gần tết, phòng nào cũng thích lắm nhưng toàn đưa nghèo chẳng mơ ước ăn lạp xưởng trước tết như thế. Nghĩ lại hồi ấy bản thân không biết khách hàng mục tiêu của mình đang ở đâu, đồng thời tính bõm, ngại ngùng đã cản trở bản thân có được phi vụ kinh doanh đầu tiên thành công. Bất kể

việc bạn làm nó như “củ chuối” đến đâu thì sau này vẫn luôn là 1 kỉ niệm đẹp về những ngày đầu ngây thơ của một thằng không biết chào mời, hứa hẹn, chiêu chuộng khách hàng, vì thế các bạn ngay bây giờ đừng ngại làm những thứ mình chưa bao giờ làm.

5. BẮT ĐẦU KINH DOANH QUY MÔ NHỎ

Khi đã “mặt dạn mày dày” thì hãy bắt đầu làm những việc mà cần mình phải bắt đầu làm 1 việc nào đó mà mình phải đứng mũi chịu sào lo toan toàn bộ. Nhớ câu thần chú “THAY ĐỔI NHỎ, THÀNH CÔNG LỚN”. Đa số mọi người thích kinh doanh lớn và dồn toàn bộ tiền của mình vào khởi nghiệp và làm cho nó thật hoành tráng tử tế. Họ đâu biết rằng 99% các phi vụ kinh doanh đầu tay đều thất bại. Không phải vì ý tưởng tệ mà do giới hạn khả năng nên khi công việc thực thi của họ không tốt. Làm ít nhất vài lần bằng các phi vụ kinh doanh nhỏ sẽ dạy cho bạn những bài học rất có ý nghĩa về chào hàng, vận chuyển và tồn kho, chọn địa điểm đất đai, trang trí bắt mắt, bán hàng, trả giá, mua hàng, chuẩn bị và lên kế hoạch, giữ được tinh thần chiến đấu không bỏ cuộc...

Học ngoài đời cho bạn cái giá đúng giá trị mà bạn trả vì trong sách vở không ai đủ lời lẽ ghi nhận được hết do đó muốn là doanh nhân, phải đích thân xông pha. Street-learning là cực kì quan trọng, cũng quan trọng như book-learning vậy (ở đây phải dùng thuật ngữ tiếng Anh vì tiếng Việt không diễn giải hết ý).

Nhiều giảng viên ngành Quản trị kinh doanh của các trường đại học tại Việt Nam tệ là vì họ không gần với doanh nghiệp, những gì họ dạy thường từ sách, và số ít họ là kinh doanh 1 cái gì đó thực sự nên đừng trông chờ hoàn toàn từ nên giáo dục đại học mà khởi nghiệp. Bạn học về “chiến lược”, “thương hiệu”, “PR”, “săn đầu người”, “chuyển giá”... toàn là thứ dùng cho doanh nghiệp lớn. Doanh nghiệp khởi sự thì rất cần tính thực tế mang hơi thở từ thị trường mà sách vở không đề cập hết lời hay nói nhiều trong sách vở. Bạn có thể bắt đầu nhỏ như bán hoa 14/2, 8/3, 20/10, to hơn có thể mua quần áo ở Thái Lan, Thượng Hải – Trung Quốc, Seoul- Hàn Quốc và bán trên mạng online...và nên bắt đầu bằng 1 nhóm vài người chứ không nên làm 1 mình để học cách làm việc nhóm nữa.

Một phần rất quan trọng là phải bắt đầu xây cho mình 1 môi trường sống cho khởi nghiệp. Không nên nghe lời, không nên ở gần những người bảo thủ và an phận, họ sẽ làm bạn mất nhuệ khí, họ sẵn sàng cho bạn hàng ngàn lí do rằng bạn sẽ không thành công và ý tưởng của bạn không đáng giá. Hãy tìm đến cộng đồng những người bạn muốn khởi nghiệp để chia sẻ và học hỏi. Chỉ có những người khởi nghiệp mới nâng đỡ và mang lại niềm vui cho nhau qua động viên khi gặp khó khăn và rắc rối của thời tiết kinh doanh thường xuyên thay đổi.

Bên cạnh họ bạn sẽ thấy khó khăn nhẹ đi vì ai cũng gặp khó và thử thách bạn để bạn sẽ trở nên cứng cỏi trong mọi thời tiết. Có những bài học không cần phải trả giá mà vẫn học trọn vẹn trải nghiệm của người khác. Và nếu không có môi trường khởi nghiệp đó thì bạn sẽ đi rất chậm vì không có người hướng dẫn và chia sẻ. Đợi khi ra

trường có công việc “ổn định” và thu nhập mới khởi nghiệp thì bạn mới khởi nghiệp thì bạn đã mất thời điểm mà cho phép bạn được sai, rơi vào trạng thái bảo thủ và an phận không dám dấn thân vào trò chơi thử thách của khởi nghiệp, chệch bại mô hình kinh doanh quá nhỏ không đủ thời gian tích lũy vốn làm giàu?. Không, bạn chẳng cần kinh nghiệm từ các tập đoàn mà hãy bằng khả năng xoay sở của bạn và cộng đồng khởi nghiệp kia.

6. HÃY KINH DOANH KHỞI NGHIỆP

Thời điểm bạn đã có 1 ý tưởng tốt và cơ hội đã đến và bạn muốn bắt tay vào làm cho nó thành 1 tài sản. Lúc này là lúc cần có người và tiền, là 2 nguồn lực quan trọng đầu tiên phải có.

Luôn bắt đầu kinh doanh bằng việc thử nghiệm sức sống của ý tưởng trước. Bắt buộc phải cẩn thận như vậy cho nên khi bạn có ý tưởng làm đồ ăn chay giao tận nhà thì đừng vội mua nhiều đồ đạc bàn ghế, bỏ tiền lãng phí để đầu tư website bán hàng. Hãy thử xem thị trường của bạn rộng đến mức nào ở địa bàn của bạn và khả năng cung ứng của bạn đến tốt mức độ nào. Làm thử 1 cái blog miễn phí, quảng cáo truyền miệng quanh khu văn phòng mình, lấy công làm lời bằng tự nấu nướng tại nhà và giao đi. Từ ý tưởng dẫn đến thực tế là 1 câu chuyện hoàn toàn khác xa nhau : thị trường có thể không lớn như bạn nghĩ đâu, bạn không phục vụ tốt như mình tưởng, tiền đầu tư không hiệu quả xứng với số tiền bạn đi vay mượn. Không nóng vội khi mua rất nhiều đồ đạc, thuê nhà cửa hoàng tráng thì có thể bạn sẽ có thể lãng phí rất nhiều khi chưa đo lường bước thử nghiệm kinh doanh khởi nghiệp.

Khởi nghiệp là công việc đầy ý nghĩa của quốc gia để tích lũy tài sản, chứ không phải là để chứng tỏ quốc gia là cường quốc buôn bán. Lên kế hoạch và tính toán từ trước mọi thứ sẽ tạo cho mọi người hoạch định tốt tương lai của cả quốc gia, khi nào nên thay đổi chủ động để tích lũy nguồn lực với chi phí thấp nhất . Rủi ro là đương nhiên nhưng việc tính toán sẽ cho bạn phương án dự phòng không bị đau khi chữ ngờ xảy ra, vẫn còn ý chí thép để làm tiếp. Nhiều người quá đau sẽ sản sinh nỗi sợ lây lan trong cộng đồng, dẫn đến làm yếu kém cả nền kinh tế của quốc gia.

Nên nhớ rằng ý tưởng chỉ cần tư duy là hình thành, nhưng cái bạn muốn chính là kết quả ch nên quan trọng nhất của khởi nghiệp là khâu thực hiện vì nó luôn nảy sinh nhiều bất ngờ mà ý tưởng không lường trước được hết. Samsung ngày xưa là công ty làm xưởng đóng tàu, Deawoo là 1 xưởng dệt... Ý tưởng gì không quan trọng bằng khả năng thực thi của bạn lớn như nào khi chứng kiến tập đoàn Samsung, Deawoo trở thành công ty công nghệ tiên tiến trên thế giới. Công ty P&G của Mỹ ban đầu đơn giản là làm nến và xà phòng cho thành phố chuyên mỡ gia súc, sau này trở thành tập đoàn nổi tiếng về mỹ phẩm, công nghệ làm đẹp nổi tiếng cho phụ nữ. Theo 1 lời khuyên của người đứng đầu tập đoàn nổi tiếng : nên khởi nghiệp với 1 ý tưởng cũ và mình thay đổi làm tốt liên tục, mình sẽ có lãi, mình đáp ứng 1

loại khách hàng tốt hơn sẽ đảm bảo khả năng thành công. Mọi thứ đòi hỏi phải quyết tâm từ cái đã có cho tới cái chưa có bằng nghị lực.

7. CON NGƯỜI TẠO NÊN SỰ KHÁC BIỆT GIỮA THÀNH CÔNG VÀ THẤT BẠI

Chỉ nên khởi nghiệp lúc đầu ít người và nên là 2 người vì người thứ 3 trở lên luôn gây ra mâu thuẫn và tranh giành lợi ích. Bài học thành công cho thấy Google là Sergey Brin và Larry Page, Apple là 2 ông nhà Steve, Microsoft là Bill Gate và Paul Allen. Sai sót khi tuyển sai người có thể kết liễu doanh nghiệp của bạn, hãy chọn cho đội khởi nghiệp của mình những người không làm việc vì tiền mà làm vì yêu ý tưởng và cống hiến để trải nghiệm.

Chọn những người mình quý và chơi được trong lúc khó khăn, chọn những người nào có tiềm năng gắn bó lâu dài với doanh nghiệp của mình để họ trải nghiệm các cung bậc từ khó khăn cho đến chia sẻ thành công cùng nhau. Hãy đối xử với nhân viên thật tốt như anh em đối tác, vì họ là những người mình gặp nhiều, quyết định chất lượng thành công của doanh nghiệp mình khởi nghiệp. Chỉ có những người như thế mới là nền tảng cho sự khác biệt về thành công vì khi khởi nghiệp đa số sẽ làm trong lúc khó khăn và nản ý chí nhất thì những người này sẽ làm môi trường kinh doanh dễ dàng hơn rất nhiều vì cùng cam khổ, cùng hành động.

Nuôi doanh nghiệp khởi sự chỉ với mục đích duy nhất, đó là sinh tồn, có đủ tiền trang trải và bán được hàng cho khách hàng. Đừng đòi hỏi tốc độ nhanh vì có thể sẽ làm mất 1 trong 2 điều trên khi đi quá nhanh. Tìm hiểu và áp dụng Lean StartUp (khởi nghiệp tinh gọn là tiêu thức chọn lựa khôn ngoan. Tức là khách hàng cũng chính là 1 phần sản xuất trong chu trình sản xuất và xây dựng sản phẩm để họ tiêu thụ. Như google docs là vừa làm vừa sửa liên tục theo yêu cầu khách hàng, còn Microsoft Word là 2 năm mới ra 1 lần thì lỗi phát hiện cũng không kịp sửa.

8. TÀI CHÍNH : THƯỚC ĐO SỨC KHỎA CỦA DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP

Tài chính là nguồn lực chính của doanh nghiệp, nó ví như máu nuôi cơ thể và thường là doanh nghiệp chết vì cạn tài chính. Do đó khi bắt đầu bạn phải tìm mọi cách tiết kiệm tiền đầu tư vào doanh nghiệp. Thường chi phí sẽ phát sinh khi đi vào thực tế so với ý tưởng ban đầu trong bản kế hoạch kinh doanh của mình. Phải tính toán chi ly và tính sao cho mình đủ tiền trong 3 tháng, 6 tháng, 1 năm, đừng trông chờ quá xa vì mục đích là sinh tồn được doanh nghiệp để khi có doanh thu sẽ bù thêm để làm tiếp. Mua sắm đồ cũ để xài, tặng hỗ trợ, dùng phần mềm miễn phí, facebook, zalo giảm trả tiền thuê xây dựng web, logo search google rồi tùy biến chỉnh hạn.

Đầu tư sai thì không còn cơ hội bày ra keo khác để thành công cho nên không nên để cạn tiền vì lúc đó bạn sẽ rất khó xin hoặc vay ai khác nữa lắm. Có 1 điều làm tưởng là khởi nghiệp cần phải rất nhiều tiền nhưng thực tế là cần khả năng xoay sở tiền của bạn là trên hết. Dù thế nào thì bạn cũng chẳng bao giờ đủ tài chính cho nên khi làm doanh nghiệp khởi nghiệp thì mới thấy càng làm càng thiếu. Và khi khởi

ngiệp nên dùng tiền của bản thân để đảm bảo từng quyết định dùng người, từng quyết định mua sắm của mình là chính xác vì là tiền của mình bỏ ra.

Với công sức và kinh nghiệm kinh doanh tôi đã bỏ ra và trải nghiệm, tôi muốn giúp được nhiều người nhất có thể trong cộng đồng bằng nền tảng trải nghiệm trong kinh doanh mà tôi.

KẾT LUẬN

Để khởi nghiệp kinh doanh, chúng ta cần hiểu rõ nhu cầu thị trường và khách hàng. Mục tiêu của khởi nghiệp là hướng đến phục vụ khách hàng.

Công việc đầu tiên của khởi nghiệp là chúng ta phải học các kỹ năng chào hàng, bán hàng. Chúng ta cần phải học được tinh thần không bỏ cuộc.

Khi khởi nghiệp, chúng ta nên thử sức khởi nghiệp bằng buôn bán nhỏ để học được cách vận chuyển, chọn địa điểm, mua hàng, trả giá,...

Chúng ta phải biết cách chọn thời điểm khởi nghiệp thích hợp. Đồng thời, để đạt được kinh nghiệm nhiều hơn, chúng ta phải chấp nhận vất vả. “Mặt dày”, làm thường xuyên, suy nghĩ là phải làm ngay.

Tiền và con người là hai nguồn lực quan trọng cần phải có. Tài chính là nguồn lực chính của doanh nghiệp nhưng phải biết cách xoay sở tiền.

Khởi nghiệp vì mục đích duy trì và sinh tồn, không đòi hỏi tốc độ nhanh

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Leonard A.Schlesinger , 2015, Bước đầu khởi nghiệp, Nhà xuất bản Thanh Hóa
2. Chris Guillebeau, 2013, Khởi nghiệp với 100\$, NXB Lao Động
3. Dan Norris, 2015, 7 ngày khởi nghiệp, NXB Lao Động,
4. William H.Draper III, 2013, Cuộc chơi khởi nghiệp, NXB Thế Giới,
5. Caspain Woods, 2014, 10 lời khuyên khởi nghiệp, NXB Lao động- Xã hội