

BỒI DƯỠNG NÂNG CAO NĂNG LỰC — PHẦN CỨNG CỦA TẠO DỰNG DOANH NGHIỆP





1. Đánh giá chính mình

- Bạn có những kỹ năng gì?
- Niềm đam mê của bạn là gì?
- Chuyên môn của bạn là gì?
- Khả năng tài chính của bạn thế nào?
- Bạn cần bao nhiêu vốn?
- Bạn muốn sống một cuộc sống như thế nào?
- Bạn đã sẵn sàng trở thành một doanh nhân chưa?



2. Hãy nghĩ ra một ý tưởng kinh doanh

Bạn đã có một ý tưởng kinh doanh đột phá?
Nếu chưa, hãy bắt đầu suy nghĩ tìm ra ý tưởng tốt

- Tự hỏi bản thân
- Khắc phục điểm yếu của doanh nghiệp
- Áp dụng kỹ năng vào lĩnh vực hoàn toàn mới
- Sử dụng cách tiếp cận tốt hơn



3. Nghiên cứu thị trường

- Bắt đầu nghiên cứu đối thủ tiềm năng hoặc đối tác trong thị trường

Một số sai lầm phổ biến

1. Chỉ sử dụng nghiên cứu thị trường thứ cấp
2. Chỉ sử dụng các tài liệu trên mạng
3. Chỉ khảo sát những người mà họ biết

4. Nhận phản hồi

- Cho phép mọi người tương tác với sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn.

Một trong những cách dễ dàng nhất để sử dụng thông tin phản hồi là tập trung vào phương pháp "Lean Startup" (Khởi nghiệp tinh gọn)

Tạo mẫu

Thử nghiệm

Điều chỉnh

4. Nhận phản hồi

6 bước xử lý phản hồi

Tạm ngừng đúng lúc

Bắt đầu bằng “Cảm ơn”

Tìm sự thật

Tìm sự trùng hợp

Lắng nghe với sự tò mò

Đặt câu hỏi

5. Hợp pháp hóa doanh nghiệp

1. Cơ cấu doanh nghiệp
2. Tên doanh nghiệp
3. Đăng ký doanh nghiệp của bạn
4. Mã số thuế
5. Giấy phép kinh doanh
6. Tài khoản ngân hàng cần thiết
7. Thương hiệu, bản quyền hoặc bằng sáng chế



6. Viết kế hoạch kinh doanh

Kế hoạch kinh doanh là một bản mô tả bằng văn bản về cách thức hoạt động kinh doanh của bạn từ khi bắt đầu đến lúc hoàn thiện sản phẩm.

1. Trang tiêu đề
2. Tóm tắt đề án kinh doanh
3. Mô tả doanh nghiệp
4. Chiến lược thị trường

5. Phân tích yếu tố cạnh tranh
6. Kế hoạch thiết kế & phát triển
7. Kế hoạch vận hành & quản lý
8. Các yếu tố tài chính

7. Tìm nguồn tài chính cho doanh nghiệp

1. Tự đầu tư cho mình
2. Nói rõ nhu cầu với bạn bè và gia đình
3. Đề nghị trợ cấp kinh doanh
4. Kêu gọi vốn trực tuyến
5. Nhà đầu tư “Thiên thần” địa phương
6. Thu hút nhà đầu tư mạo hiểm
7. Tham gia mô hình vườn ươm
8. Đàm phán tạm ứng với khách hàng chiến lược
9. Trao đổi tài sản
10. Vay ngân hàng hoặc thỏa thuận tín dụng



8. Phát triển sản phẩm dịch vụ

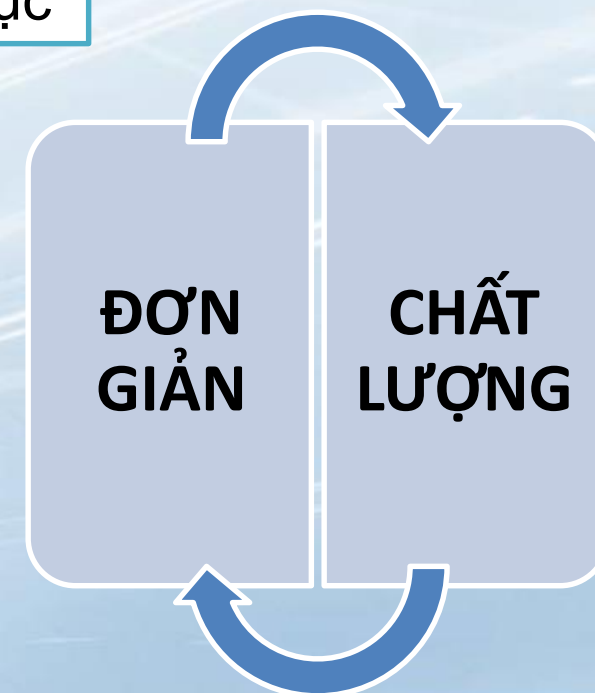
1. Nắm quyền kiểm soát sản phẩm của mình và học hỏi liên tục

2. Thực hiện kiểm tra và cân bằng lại để giảm rủi ro

3. Thuê chuyên gia có chuyên môn riêng

4. Không đặt tất cả trứng vào một giỏ

5. Quản lý phát triển sản phẩm để tiết kiệm tiền



9. Bắt đầu xây dựng đội ngũ

Nêu rõ các mục tiêu

Tuân theo các giao thức thuê lao động

Thiết lập văn hóa doanh nghiệp



10. Tìm vị trí

1. Phong cách vận hành

2. Nhân khẩu học

3. Giao thông đường bộ

4. Khả năng tiếp cận và đậu xe

5. Cạnh tranh

6. Gần các khu công nghiệp

7. Hình ảnh và lịch sử trụ sở

8. Pháp lệnh

9. Cơ sở hạ tầng tòa nhà

10. Tiền thuê và dịch vụ tiện ích

11. Bắt đầu nhận một số đơn hàng



Lắng nghe



Đề nghị sự cam kết



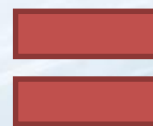
Đừng sợ nghe từ “Không”



Ưu tiên

12. Phát triển doanh nghiệp

Quảng Bá



Chất lượng



Thank
You