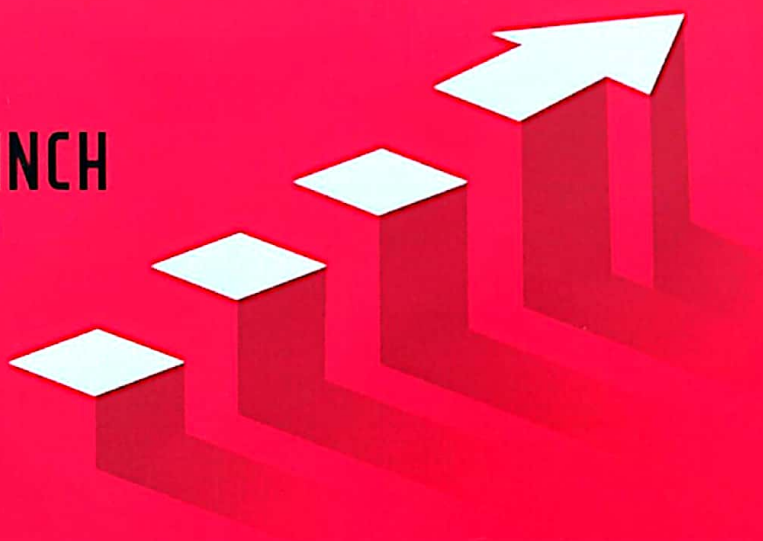


BUSINESS PLAN

LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP

BRIAN FINCH

Skye Phan dịch



- ✓ Thiết lập mục tiêu
- ✓ Quản lý dòng tiền
- ✓ Phân tích thị trường
- ✓ Phòng tránh rủi ro
- ✓ Lập kế hoạch nhân sự
- ✓ Chinh phục khách hàng



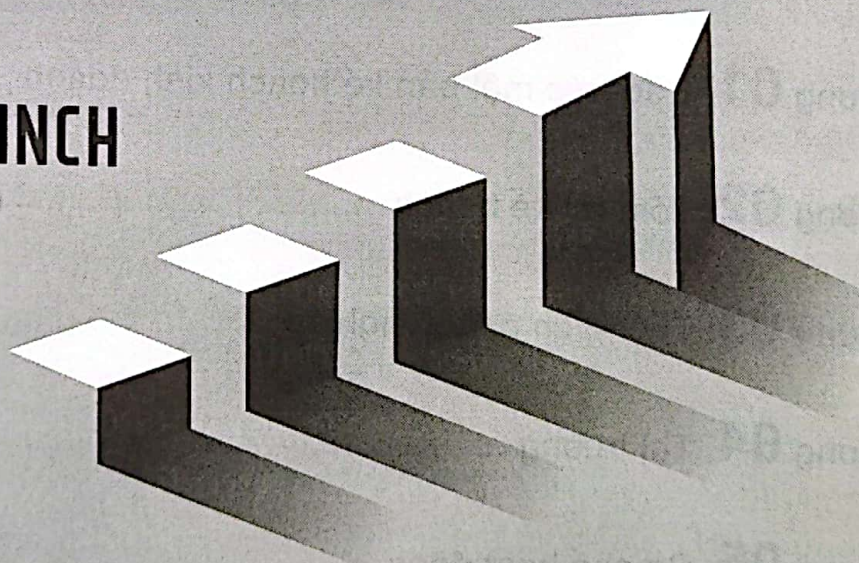
NHÀ XUẤT BẢN
THANH NIÊN

BUSINESS PLAN

LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP

BRIAN FINCH

Skye Phan dịch



- ✓ Thiết lập mục tiêu
- ✓ Quản lý dòng tiền
- ✓ Phân tích thị trường
- ✓ Phòng tránh rủi ro
- ✓ Lập kế hoạch nhân sự
- ✓ Chinh phục khách hàng

**1980
BOOKS®**
HƯỚNG DẪN THỰC HÀNH



**NHÀ XUẤT BẢN
THANH NIÊN**

MỞ ĐẦU

VÌ SAO LẠI LÀ CUỐN SÁCH NÀY?

Bạn muốn có cuốn sách này vì nó sẽ giúp bạn truyền đạt câu chuyện của mình nhằm thuyết phục người khác đồng hành cùng bạn trên con đường hiện thực hóa mục tiêu kinh doanh, điều mà một mẫu template có sẵn trên internet sẽ không thể làm được. Tuy nhiên mẫu template hiện nay được đánh giá rất tốt và bao gồm hầu hết các nội dung, nhưng chúng chỉ như những con robot, cung cấp cho bạn các khoảng trống để điền thông tin và điều này thường gây khó khăn cho việc truyền đạt câu chuyện. Đây là điểm khác biệt giữa một bức tranh tô màu theo số và một bức vẽ do chính mình tạo ra.

Quyển sách này được thiết kế nhằm hướng dẫn bạn xây dựng một kế hoạch kinh doanh của riêng mình. Mặc dù một vài yếu tố của bản kế hoạch



hoàn chỉnh sẽ đòi hỏi ý kiến đóng góp chuyên môn từ phía kế toán viên, chuyên gia tiếp thị..., bạn nên tự tay viết những phần chính của bản kế hoạch. Có hai lý do cho điều này:

- Bạn có thể phải trực tiếp trình bày nó, có nghĩa là bạn sẽ gặp nhiều khó khăn hơn nếu không theo sát nó trong suốt quá trình chuẩn bị.
- Tự viết bản kế hoạch sẽ giúp bạn hoàn thiện phần nội dung bên trong.

Sẽ vô cùng tệ hại khi bạn ngồi trước một đối tác kinh doanh hoặc nhà đầu tư tiềm năng và nhận ra rằng bạn chẳng hiểu gì về bản kế hoạch hoặc bỗng dưng phát hiện một lỗ hổng logic mà mình chưa từng nghĩ đến.

Những người cần giúp đỡ trong việc xây dựng bản kế hoạch kinh doanh thường tìm đến tôi. Họ có thể không tự tin về khả năng viết lách của bản thân và việc tìm kiếm sự hỗ trợ là hoàn toàn bình thường; nhưng quan trọng là chủ sở hữu của bản kế hoạch, người có trách nhiệm trình bày và thực hiện nó, thật sự cần đóng góp đáng kể vào quá trình phát triển kế hoạch kinh doanh.



Đây là một ví dụ cho việc sử dụng cố vấn sai cách: Vài năm trước, tôi có gặp một doanh nhân. Khi đang cùng anh ấy thảo luận về công việc, tôi đã rất sửng sốt vì anh ấy chỉ cung cấp cho tôi những điều rất sơ sài trong ý tưởng của mình; bất cứ khi nào tôi hỏi vào chi tiết, anh ấy đều tỏ ra không biết. Điều này có thể ổn thôi bởi: một số người có thể mạnh trong việc đề xuất các sáng kiến táo bạo nhưng sẽ ủy thác phần chi tiết cho người khác và vẫn có thể trở nên vô cùng thành công. Họ cần một cộng sự tận tụy để triển khai những chi tiết trên, chứ không phải một cố vấn chuyên nghiệp được trả phí theo ngày. Các chi tiết rất quan trọng: nếu chỉ có tầm nhìn kinh doanh thôi là chưa đủ. Một ý tưởng vĩ đại nhưng thiếu tính khả thi thì chẳng có tác dụng gì.



BẢN KẾ HOẠCH NÀY ĐỂ LÀM GÌ VÀ AI LÀ NGƯỜI ĐỌC CHÚNG?

Trước khi bắt đầu viết kế hoạch, hãy xác định độc giả của bạn là ai và đâu là phản hồi bạn mong muốn nhận được.

BÀI TẬP

- Viết ra một định nghĩa cho mục đích kinh doanh của bạn.
- Miêu tả về nhóm người mà bạn sẽ đưa kế hoạch cho họ và liệt kê những vấn đề bạn cần trình bày đến họ. Trong quá trình soạn thảo kế hoạch, bạn có thể sử dụng ghi chú này để kiểm tra nội dung.
- Viết ra một loạt những phản hồi bạn có thể nhận được và xác định đâu là phản hồi mà mình mong muốn.
- Liệt kê thành hai cột trên một tờ giấy những lý do họ có thể đồng ý và từ chối bản kế hoạch.

Phải chăng bạn muốn người đọc:

- Đầu tư vào một ý tưởng kinh doanh mới hay một doanh nghiệp đang hoạt động?
- Mua lại doanh nghiệp của bạn?
- Tham gia liên doanh với bạn?
- Chấp nhận đề nghị của bạn để thực hiện hợp đồng?
- Cấp cho bạn một khoản hỗ trợ hoặc phê duyệt theo quy định?
- Thuyết phục hội đồng quản trị thay đổi phương hướng hoạt động doanh nghiệp của bạn?

Nếu bạn đang tìm kiếm vốn đầu tư, bản kế hoạch của bạn cần chú trọng vào tỷ lệ sinh lời tuyệt vời với mức rủi ro thấp. Tuy nhiên, nếu bạn đang tìm kiếm sự phê chuẩn từ công ty mẹ, bạn sẽ phải tìm hiểu kỹ hơn về các vấn đề chiến lược có liên quan cũng như những sự phê chuẩn và ý kiến đóng góp cần thiết khác.

Nếu đang cố gắng huy động vốn đầu tư, bạn sẽ phải thể hiện được kỹ năng quản lý tài tình của mình, còn nếu bạn muốn sang nhượng công ty và tận hưởng thời gian nghỉ hưu bên bãi biển, bạn không nên thể hiện vai trò thiết yếu của bản thân



tại doanh nghiệp. Ví dụ, khi cố gắng bán lại công ty, bạn sẽ nhấn mạnh vào những yếu tố như:

- Sức mạnh của đội ngũ quản lý;
- Tỷ lệ sinh lời của doanh nghiệp;
- Tiềm năng phát triển của nó trong tương lai;
- Khả năng tương thích cao của công ty với hoạt động kinh doanh của bên sáp nhập.

Nếu muốn xin trợ cấp từ cơ quan quản lý, bạn sẽ cần nghiên cứu trước một số thông tin để thực hiện: cơ quan chức trách có thể sẽ cung cấp một bản hướng dẫn bao gồm những điều kiện doanh nghiệp cần đáp ứng để tiếp nhận đầu tư. Hãy tải về một bản, kiểm tra xem công ty của bạn đủ điều kiện nhận hỗ trợ hay không và đối chiếu những yêu cầu cần được thỏa mãn với kế hoạch kinh doanh hiện có. Họ sẽ muốn đảm bảo dự án của bạn mang tính khả thi cao nhưng cũng đồng thời xem xét đến các vấn đề như khả năng tạo ra việc làm và những ích lợi xã hội tại địa phương. Họ có thể sẽ muốn chắc chắn rằng công ty của bạn không thể nhận được tài trợ bằng những hình thức phổ biến.

Có lẽ bạn đang xây dựng kế hoạch kinh doanh để giúp doanh nghiệp của mình vận hành hiệu quả.

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

64 - Bà Triệu, Q. Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội.
ĐT: 024 62631715; Website: nhaxuatbanthanhnien.vn.
Email: nxbthanhnien1954@gmail.com
Chi nhánh: 145 Pasteur, phường 6, quận 3, TP. Hồ Chí Minh
ĐT: (028) 39106962 - 39106963

BUSINESS PLAN

LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP

Brian Finch
Skye Phan dịch

Chịu trách nhiệm xuất bản:
Giám đốc - Tổng Biên tập
LÊ THANH HÀ

Biên tập	Nguyễn Tiến Thắng
Vẽ bìa	Mạnh Cường
Trình bày	Minh Ngọc
Sửa bản in	Hạnh Dung

In 2000 bản, khổ 13.5x20.5 cm tại Công ty Cổ phần In và Thương mại Prima.
Địa chỉ: Số 35, ngõ 93 Hoàng Quốc Việt, Cầu Giấy, Hà Nội. Số xác nhận
ĐKXB: 1412-2023/CXBIPH/16-41/TN. Quyết định xuất bản số 1133/QĐ-
NXBTN cấp ngày 15/5/2023. Mã ISBN: 978-604-978-756-0. In xong và
nộp lưu chiếu Quý II năm 2023.

ĐỐI TÁC LIÊN KẾT:
CÔNG TY TNHH VĂN HÓA VÀ TRUYỀN THÔNG 1980 BOOKS

Trụ sở chính tại Hà Nội:
20-H2, ngõ 6 Trần Kim Xuyến, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.
Tel: 0243.7880225 / Fax: 0243.7880225

Chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh:
Số 58/79 Nguyễn Minh Hoàng, Phường 12, Quận Tân Bình, TP HCM
Tel: 0283.933.3216
Website/link đặt sách: www.1980edu.vn
Email: rights.1980books@gmail.com

1980
BOOKS®
KHÁCH NGƯỜN TÀI THỰC

KINH
DOANH

BUSINESS PLAN

LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH CHUYÊN NGHIỆP

Khi bắt đầu thành lập doanh nghiệp hay mở rộng quy mô hoạt động, lập ra một bản kế hoạch kinh doanh là bước đi đầu tiên không thể thiếu. Brian Finch cung cấp những hướng dẫn chuyên môn và thực tiễn để chúng ta vạch ra một chương trình hành động hiệu quả, súc tích mà vẫn đảm bảo tính toàn diện. Nếu như muốn khơi dậy động lực, thuyết phục mọi người đầu tư tiền bạc, công sức và thời gian vào doanh nghiệp của bạn, đây chính là cuốn sách bạn cần đọc và áp dụng.

Công ty TNHH Văn Hóa và Truyền Thông 1980 Books

Trụ sở chính:

20-H2, ngõ 6 Trần Kim Xuyến, Yên Hòa, Cầu Giấy, HN

Tel: (024)3 788 0225

Chi nhánh tại TP.HCM:

42/35 Đường Nguyễn Minh Hoàng, P. 12, Tân Bình, HCM

Tel: (028)3 933 3216

Đặt mua sách:

www.1980books.com

www.facebook.com/1980BOOKS.COM.VN

BUSINESS PLAN - LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH ...

ISBN: 978-604-978-756-0



Giá: 179.000đ