

**ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH ĐIỆN BIÊN
TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ - KỸ THUẬT ĐIỆN BIÊN**

**GIÁO TRÌNH
MÔN HỌC: KHỞI SỰ KINH DOANH
NGÀNH: BÁN HÀNG TRONG SIÊU THỊ
TRÌNH ĐỘ: TRUNG CẤP**

*(Ban hành kèm theo Quyết định số: 932/QĐ-CDKTKTĐB ngày 26 tháng 11 năm 2020
của Hiệu trưởng trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật Điện Biên)*

Điện Biên, năm 2020

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình trên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

LỜI GIỚI THIỆU

Không chỉ những người mới khởi sự kinh doanh mới cần tìm kiếm một mô hình kinh doanh mà ngay cả những doanh nghiệp lớn cũng phải liên tục tìm kiếm giải pháp để phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới và đổi mới mô hình kinh doanh của mình. Quá trình này đòi hỏi sự đổi mới trong tư duy, cách tiếp cận cũng như cần trang bị những kiến thức, công cụ để quá trình này diễn ra nhanh hơn, tiết kiệm hơn và hiệu quả hơn. Bài giảng Khởi sự doanh nghiệp nhằm cung cấp cho người đọc phương pháp tiếp cận và tư duy trong xu hướng khởi nghiệp hiện nay. Những kiến thức và công cụ được giới thiệu trong bài giảng là những gợi ý không chỉ dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp hay những bạn trẻ đang nung nấu ý tưởng kinh doanh mà còn có ích cho cả doanh nghiệp đang tìm kiếm con đường đổi mới sáng tạo để thay đổi và tồn tại.

Trong quá trình biên soạn, tác giả đã có chú ý cập nhật khá đầy đủ các tài liệu có liên quan và đưa vào một số tình huống, ví dụ minh họa được biên soạn từ các tài liệu, báo chí và quan sát thực tiễn của tác giả. Mặc dù đã rất cố gắng, tác giả nghĩ rằng bài giảng này có thể còn hạn chế, sai sót. Tác giả chân thành mong đợi nhận được sự phê bình, góp ý của người đọc để lần tái bản sau được hoàn thiện hơn.

Trân trọng cảm ơn!

Điện Biên, ngày 10 tháng 10 năm 2020

Người biên soạn

Chủ biên: ThS. Dương Thị Hoa Phượng

ThS. Hoàng Thị Liên

MỤC LỤC

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN.....	2
LỜI GIỚI THIỆU	3
GIÁO TRÌNH MÔN HỌC	7
CHƯƠNG 1: TƯ DUY KHỞI SỰ KINH DOANH.....	7
1.1. Kinh doanh	8
1.1.1. Kinh doanh là gì	8
1.1.3. Điều gì để đảm bảo công việc kinh doanh thành công	9
1.2. Khởi sự kinh doanh	9
1.2.1. Khởi sự kinh doanh là gì ?	9
1.2.2. Quá trình khởi nghiệp.....	10
1.3. Nhận thức về tác động của môi trường đến khởi sự và kinh doanh.....	10
1.4. Tư duy khởi sự kinh doanh.....	12
1.4.1. Tìm kiếm ý tưởng kinh doanh	12
1.4.2. Ba phương pháp xác định ý tưởng kinh doanh	12
1.4.3. Kỹ thuật hình thành ý tưởng	13
CHƯƠNG 2: PHƯƠNG THỨC, QUY TRÌNH VÀ CHIẾN LƯỢC KHỞI SỰ KINH DOANH.....	14
2.1. Các phương thức khởi sự kinh doanh.....	14
2.1.1. Theo tiêu chí nền tảng kiến thức khi khởi sự.....	14
2.1.2.Theo mục đích khởi sự.....	15
2.1.3.Theo phạm vi kinh doanh sau khởi sự	18
2.2. Quy trình khởi sự kinh doanh.....	21
2.3. Chiến lược khởi sự kinh doanh.....	22
2.3.1. Khái niệm.....	22
2.3.2. Đặc điểm.....	22
CHƯƠNG 3: LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH.....	24
3.1. Khái lược về kế hoạch kinh doanh	24
3.1.1. Kế hoạch kinh doanh là gì.....	24
3.1.2. Tại sao cần phải lập kế hoạch kinh doanh.....	24
3.2. Kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh	24
3.3. Các bộ phận chủ yếu cấu thành bản kế hoạch kinh doanh.....	26
3.3.1. Lên ý tưởng kinh doanh	26
3.3.2. Mục tiêu kinh doanh	26
3.3.3. Nghiên cứu thị trường	27

3.3.4. Nhận thức điểm mạnh và khả năng rủi ro	27
3.3.5. Xây dựng mô hình tổ chức kinh doanh	27
3.3.6. Xây dựng kế hoạch Marketing.....	27
3.3.7. Kế hoạch quản lý nhân sự	27
3.3.8. Kế hoạch tài chính.....	27
3.3.9. Thực hiện kế hoạch kinh doanh.....	28
CHƯƠNG 4: TRIỂN KHAI VIỆC TẠO LẬP DOANH NGHIỆP	29
4.1. Lập kế hoạch tạo lập doanh nghiệp	29
4.2. Lựa chọn hình thức pháp lý doanh nghiệp	30
4.2.1. Khái niệm Doanh nghiệp.....	30
4.2.2. Phân loại Doanh nghiệp.....	30
4.3. Xây dựng triết lý kinh doanh.....	31
4.4. Tiến hành các thủ tục pháp lý tạo lập doanh nghiệp	33
4.5. Các lựa chọn chủ yếu tạo cơ sở vật chất kỹ thuật cho doanh nghiệp.....	35
4.5.1. Địa điểm kinh doanh và lĩnh vực hoạt động	36
4.5.2. Địa điểm kinh doanh và các đối tượng hữu quan.....	36
4.6. Thiết kế cấu trúc tổ chức doanh nghiệp.....	37
4.6.1. Cơ cấu tổ chức doanh nghiệp là gì?.....	37
4.6.2. Các kiểu cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp.....	37
CHƯƠNG 5: ĐẢM BẢO CÁC NGUỒN LỰC CẦN THIẾT CHO DOANH NGHIỆP MỚI.....	44
5.1. Xây dựng nhóm các nhà quản trị.....	44
5.1.1. Khái niệm:	44
5.1.2. Phân loại:	44
5.1.3. Vai trò của nhà quản trị trong tổ chức.....	45
5.2. Tuyển dụng nhân lực	46
5.2.1. Khái niệm nhân lực.....	47
5.2.2. Khái niệm tuyển dụng nhân lực.....	47
5.2.3. Vai trò và ý nghĩa của tuyển dụng nhân lực trong doanh nghiệp	48
5.2.4. Nguyên tắc tuyển dụng nhân lực trong doanh nghiệp.....	49
5.2.5. Nội dung tuyển dụng nhân lực trong doanh nghiệp.....	50
5.3. Thiết kế mua sắm trang thiết bị văn phòng	59
5.4. Đảm bảo tài sản thiết bị.....	60
5.4.1 Mua tài sản, trang thiết bị:	60
5.4.2 Sửa chữa tài sản, trang thiết bị:	60
5.4.3 Quản lý và sử dụng:.....	61
CHƯƠNG 6: TÀI CHÍNH CHO VIỆC TẠO LẬP DOANH NGHIỆP MỚI.....	62

6.1. Mục tiêu tài chính khi tạo lập doanh nghiệp	62
6.2. Nhu cầu ngân quỹ cho khởi nghiệp và triển khai các hoạt động kinh doanh.....	64
6.2.1. <i>Vốn cố định</i>	64
6.2.2. <i>Vốn lưu động</i>	65
6.3. Các nguồn vốn có thể huy động khi khởi nghiệp và triển khai hoạt động kinh doanh	65
6.3.1. <i>Vốn của thành viên sáng lập</i>	65
6.3.2. <i>Vốn vay</i>	66
6.4. Báo cáo và phân tích tài chính	67
6.4.1. <i>Báo cáo tài chính</i>	67
6.4.2. <i>Phân tích tài chính</i>	68
TÀI LIỆU THAM KHẢO	69

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: Khởi sự kinh doanh

Mã môn học:T.KSKD.4.211

Vị trí, tính chất, vai trò của môn học:

- Vị trí: Môn học Khởi sự kinh doanh thuộc nhóm các môn học chuyên môn được bố trí giảng dạy sau khi đã học xong các môn học cơ sở. Trong nhóm các môn học chuyên môn, môn Khởi sự kinh doanh được bố trí song song các môn: Quản trị mua hàng và lưu kho, Nghiệp vụ bán hàng siêu thị, Kỹ năng trưng bày hàng hóa...

- Tính chất: Môn học Khởi sự kinh doanh là môn học tự chọn của ngành Bán hàng trong siêu thị.

- Vai trò: Trong quá trình phát triển kinh tế ngày nay có rất nhiều người có mong muốn khởi nghiệp nhưng chưa biết bắt đầu từ đâu, cần chuẩn bị những vấn đề gì,... thì giáo trình này giúp cho người học hiểu được thế nào là khởi sự kinh doanh, quy trình khởi sự, cách lập, viết kế hoạch khởi nghiệp,...

Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Trình bày môi trường kinh doanh, tố chất, kỹ năng cần có của chủ doanh nghiệp; các phương pháp lựa chọn ý tưởng kinh doanh;

+ Trình bày nội dung cơ bản của kế hoạch kinh doanh khởi sự, cách thức triển khai các hoạt động kinh doanh và trách nhiệm và những rủi ro thường gặp của các nhà khởi sự.

- Về kỹ năng:

+ Phân tích và lựa chọn ý tưởng kinh doanh

+ Lập kế hoạch khởi sự và bắt đầu tiến hành kinh doanh

+ Mô tả các dự án kinh doanh, tính khả thi của một dự án kinh doanh

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có ý thức tích cực, chủ động trong quá trình học tập.

+ Làm việc độc lập hoặc theo nhóm, tuân thủ các nguyên tắc xác định doanh thu, lợi nhuận, chi phí theo quy định hiện hành.

Nội dung môn học:

CHƯƠNG 1: TƯ DUY KHỞI SỰ KINH DOANH

Giới thiệu: Để khởi sự kinh doanh, bạn cần bắt đầu bằng việc tìm hiểu những kiến thức cơ bản về kinh doanh và khởi nghiệp. Bạn cũng cần biết quyết định khởi nghiệp của mình có đúng đắn hay không và dựa trên cơ sở nào để quyết định. Bạn cũng cần nhìn rộng ra để đánh giá xem bối cảnh môi trường kinh doanh hiện nay có tạo cơ hội cho mình khởi nghiệp thành công hay không

Mục tiêu: Trình bày được khởi sự kinh doanh, các tác động của môi trường đến khởi sự và kinh doanh.

2. Nội dung chương:

1.1. Kinh doanh

1.1.1. Kinh doanh là gì

Kinh doanh là một hoạt động được một hoặc một nhóm người thực hiện với mục đích chính là tạo ra lợi nhuận. Hoạt động kinh doanh có nghĩa là sản xuất hoặc mua hàng hóa để bán lại hoặc cung cấp dịch vụ cho khách hàng.

Vì mục đích kinh doanh là tạo ra lợi nhuận nên tiền thu được từ kinh doanh lớn hơn tiền bỏ vào kinh doanh. Một công việc kinh doanh thành đạt sẽ trải qua một quá trình kinh doanh liên tục, có hiệu quả và tiếp tục hoạt động sản xuất, kinh doanh trong nhiều năm.

1.1.2. Các loại hình kinh doanh

Có nhiều loại hình kinh doanh nhưng hầu hết có thể được xếp vào 4 lĩnh vực như sau:

Kinh doanh thương mại là mua hàng hóa từ người bán buôn hoặc người sản xuất và đem bán lại cho khách hàng hoặc những người kinh doanh khác. Bán lẻ là hình thức mua hàng hóa từ người bán buôn hoặc người sản xuất và bán lại cho khách hàng. Tất cả những người bán ở hiệu/ cửa hàng đều là người bán lẻ. Bán buôn là hình thức mua hàng hóa từ các nhà sản xuất và bán lại cho người bán lẻ.

Kinh doanh sản xuất là làm ra vật phẩm và đem bán cho đại lý hoặc bán trực tiếp cho khách hàng. Nếu bạn có ý định tiến hành làm các thiệp thủ công tại nhà, làm bánh mỳ, đóng đồ gỗ, may quần áo, hoặc sản xuất bất kể loại hàng hóa nào khác, lúc đó hoạt động kinh doanh của bạn thuộc về lĩnh vực sản xuất.

Kinh doanh dịch vụ là cung cấp các tư vấn chuyên môn hoặc cung ứng sức lao động. Cửa hàng cắt tóc, xưởng sửa chữa xe máy, trung tâm giới thiệu người giúp việc, trung tâm gia sư, công ty du lịch,... là các ví dụ về cơ sở kinh doanh dịch vụ. Đặc điểm cơ bản của kinh doanh dịch vụ là sản xuất và tiêu thụ đồng thời. Ngày nay, các nhà sản xuất, và các nhà thương mại muốn bán được hàng và làm hài lòng khách hàng đều phải cung cấp thêm các dịch vụ đi kèm. Và nhiều khi sự phân biệt sản xuất, thương mại hay dịch vụ chỉ mang tính tương đối. Chẳng hạn, một quán cà phê sẽ vừa rang, xay, pha chế cà phê vừa cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Một trung tâm thương mại vừa bán ti vi vừa mang ti vi đến lắp đặt tận nhà cho khách hàng. Về bản chất, kinh doanh thương mại cũng là kinh doanh dịch vụ, họ làm dịch vụ cho nhà sản xuất và làm dịch vụ cho khách hàng.

Kinh doanh trong lĩnh vực nông, lâm, ngư nghiệp là việc kinh doanh trong sản xuất nông nghiệp, nuôi trồng, đánh bắt. Bạn có thể tổ chức một cơ sở kinh doanh trồng rau sạch, trang trại nuôi lợn, cơ sở trồng cây lấy gỗ, đánh bắt thủy hải sản. Về bản chất, đây cũng là các cơ sở sản xuất, nhưng dựa nhiều vào các yếu tố tài nguyên thiên nhiên (đất, nước, rừng, biển,...) vì vậy được xếp thành một loại riêng.

Trong thực tế, công việc kinh doanh của bạn có thể không thuộc hẳn về một loại hình kinh doanh nói trên. Chẳng hạn, cơ sở sửa chữa xe máy vừa cung cấp dịch vụ sửa chữa và bảo dưỡng xe (dịch vụ) vừa bán dầu, săm, lốp, phụ tùng xe (bán lẻ), vừa “độ xe”- nâng cấp xe hoặc chế tác thêm các chi tiết độc đáo cho khách hàng (sản xuất)

1.1.3. Điều gì để đảm bảo công việc kinh doanh thành công

Để một doanh nghiệp hoặc cơ sở kinh doanh nhỏ thành công, bạn phải phân tích các mảng công việc trong kinh doanh và đảm bảo rằng mỗi mảng đều được thực hiện với chất lượng tốt và cuối cùng là sản phẩm/dịch vụ của bạn phải làm hài lòng khách hàng.

Mẫu số chung của thành công trong công việc kinh doanh là bạn cung cấp các sản phẩm, dịch vụ với chất lượng tốt hoặc ít nhất là tốt hơn các cơ sở kinh doanh khác, hoặc bạn làm ra sản phẩm, dịch vụ với chi phí thấp vì vậy mà có khả năng bán cho khách hàng với giá cả hợp lý hoặc là rẻ hơn so với đối thủ cạnh tranh; hoặc là bạn tổ chức tốt quá trình kinh doanh vì vậy mà làm ra sản phẩm, dịch vụ rất nhanh chóng và nhanh hơn đối thủ cạnh tranh; hoặc là bạn luôn linh hoạt trong việc cung cấp sản phẩm dịch vụ, đáp ứng được các đòi hỏi, những thay đổi hoặc thị hiếu riêng của khách hàng hoặc là bạn luôn mang lại sự tiện lợi và dịch vụ chu đáo cho khách hàng; hoặc bạn là người sáng tạo, nhanh chóng cải tiến quá trình kinh doanh, đổi mới sản phẩm, dịch vụ và luôn đi trước đối thủ cạnh tranh. Các từ khóa: chất lượng sản phẩm tốt, chi phí thấp, tốc độ nhanh, linh hoạt đáp ứng, dịch vụ tiện lợi, sáng tạo là mẫu số chung của công việc kinh doanh thành công. Bạn chỉ có thể mạnh ở một hoặc tốt hơn là kết hợp được một vài yếu tố nêu trên.

Tuy nhiên, cũng còn tùy vào từng loại hình kinh doanh mà bạn phải lưu tâm tới các vấn đề cụ thể hơn. Bảng sau thống kê những yếu tố quan trọng liên quan đến từng lĩnh vực kinh doanh

<p>Kinh doanh thương mại</p> <ul style="list-style-type: none"> - Địa điểm đẹp - Chủng loại hàng đa dạng, phong phú - Giá cả phải chăng - Người bán hiểu biết, ân cần, chu đáo - Lượng hàng lưu kho hợp lý - Tôn trọng khách hàng 	<p>Kinh doanh dịch vụ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cung cấp dịch vụ đúng lúc - Chất lượng dịch vụ cao và ổn định - Dịch vụ nhanh gọn, trọn gói - Giá dịch vụ phải chăng - Dịch vụ sau bán tốt - Giữ chữ tín với khách hàng
<p>Kinh doanh sản xuất</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chất lượng sản phẩm tốt - Năng suất cao - Bố trí nhà xưởng hợp lý - Cung cấp nguyên liệu hiệu quả - Kiểm soát tốt chi phí, ít thất thoát 	<p>Kinh doanh nông nghiệp</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sử dụng hiệu quả đất đai và nguồn nước - Bán sản phẩm tươi sống - Chi phí sản xuất thấp - Vận chuyển tốt đến nơi bán - Bảo tồn đất đai và nguồn nước

1.2. Khởi sự kinh doanh

1.2.1. Khởi sự kinh doanh là gì ?

Khởi sự kinh doanh thường được dùng ngắn gọn với hai từ “Khởi nghiệp” đề cập đến việc một cá nhân hay một nhóm người khởi sự công việc kinh doanh và theo đuổi con đường kinh doanh như một lựa chọn nghề nghiệp.

Khi đứng trước con đường lập nghiệp, bạn có hai lựa chọn cơ bản là “ làm thuê” hay “làm chủ”. Lựa chọn “làm chủ” tức là bạn lựa chọn con đường khởi sự công việc kinh doanh của riêng mình. Khi mới bắt đầu, đơn giản là bạn tìm kiếm cơ hội để tạo ra công việc và thu nhập cho chính mình. Khi công việc kinh doanh phát triển, bạn có thể tạo công ăn việc làm và thu nhập cho vài người khác. Và cứ thế, bạn xây dựng sự nghiệp kinh doanh của bản thân. Nhiều người có thể bắt đầu bằng công việc làm công ăn lương, nhưng họ luôn ấp ủ ý định khởi nghiệp. Đến khi tích lũy đủ các điều kiện và có cơ hội phù hợp họ sẽ khởi nghiệp

Đối với giới học thuật “ khởi nghiệp là quá trình một cá nhân hay nhóm tìm kiếm và theo đuổi một cơ hội kinh doanh” hoặc đó là ‘ quá trình sáng tạo ra giá trị bằng cách huy động các nguồn lực để tận dụng cơ hội” hoặc đó là “ quá trình biến các ý tưởng kinh doanh ban đầu trở thành hiện thực”. Như vậy, các từ khóa “ quá trình”, ý tưởng/ cơ hội kinh doanh”, nguồn lực, giá trị và sáng tạo trở thành thuật ngữ cơ bản mô tả đặc điểm quá trình khởi nghiệp.

1.2.2. Quá trình khởi nghiệp

Khởi nghiệp không phải là hành động bột phát, hay là hành động nay nghĩ mai làm ngay. Đó là quá trình ấp ủ ý định khởi nghiệp, tìm kiếm ý tưởng/ cơ hội kinh doanh, khảo sát thị trường, xem xét điều kiện của bản thân, tính toán khả năng huy động các nguồn lực,... trước khi thực sự bắt tay vào kinh doanh. Theo nghiên cứu về chỉ số khởi nghiệp toàn cầu, quá trình khởi nghiệp bao gồm 3 giai đoạn: ý tưởng kinh doanh, khởi sự kinh doanh (dưới 3 tháng) và làm chủ/ quản lý hoạt động kinh doanh mới (dưới 3,5 năm). Nếu bạn có rất ít “ vốn liếng” kinh doanh (bao gồm hiểu biết, tiền bạc, động lực, kinh nghiệm thực tế trong một lĩnh vực cụ thể,...), hãy bắt đầu bằng một công việc làm thuê trong khi vẫn ấp ủ ý muốn khởi nghiệp, tiếp tục tích lũy các điều kiện, quan sát và tìm kiếm cơ hội.

Công việc kinh doanh thành công thường bắt đầu từ một ý tưởng kinh doanh tốt (thực tế và khả thi). Một ý tưởng kinh doanh tốt thường bao gồm hai yêu cầu cơ bản: có cơ hội kinh doanh tức là có nhu cầu thị trường và bạn phải có đủ các kỹ năng và nguồn lực để tận dụng cơ hội. Tuy nhiên, ý tưởng kinh doanh luôn tồn tại xung quanh bạn. Điều quan trọng hơn là bạn dám làm và dám dấn thân để biến ý tưởng kinh doanh thành hiện thực. Đôi khi tính toán kỹ quá sẽ dẫn đến việc chần chừ triển khai và đánh mất cơ hội.

1.3. Nhận thức về tác động của môi trường đến khởi sự và kinh doanh

Thông qua khảo cứu các lý thuyết, nghiên cứu trước đó và trên cơ sở mô hình nghiên cứu đề xuất phù hợp với điều kiện của Việt Nam, có thể thấy các yếu tố môi trường khởi nghiệp tác động nhất định đến kết quả kinh doanh, cụ thể như:

- Khả năng tiếp cận các nguồn lực tài chính: Vesper (1990) cho rằng, các điều kiện chung của vốn khan hiếm có thể tác động đến nhận thức của các doanh nhân. Gartner (1985) cho rằng, DN thành công hay không chính thức bắt đầu thiết lập nguồn quỹ là rất quan trọng trong giai đoạn đầu của việc phát triển thương mại sản phẩm thành công từ các kết quả của nghiên cứu học tập. Tương tự, Vesper (1990) cho rằng,