TẬP LÀM ÔNG CHỦ NHỎ

Hiện nay cùng với quá trình Công nghiệp hoá-Hiện đại hoá của đất nước, mỗi một công dân đều cố gắng hết sức để tự khẳng định mình. Trong thời buổi ấy sinh viên Việt Nam trên khắp mọi miền đất nước đều tỏ ra rất năng động, họ không đứng yên để chờ đợi cơ hội mà họ tự tạo cơ hội cho bản thân mình. Trong đó nhiều sinh viên đã mạnh dạn huy động nguồn vốn để kinh doanh, để tập làm những ông chủ nhỏ. Trong những bước đi đầu tiên họ không khỏi gặp phải những khó khăn, thất bại để tìm một hướng đi riêng cho kế hoạch kinh doanh của mình.

Phần lớn các thất bại của những ông chủ nhỏ là do các bạn không tìm hiểu rõ đối tượng mà mình nhắm đến. Ví dụ như nhiều sinh viên kinh doanh món “Mực tẩm”, là một món quà "ăn chơi", chế biến gia vị sẵn, được ưa chuộng ở các siêu thị. Thế nhưng, các bạn trẻ này lại đem đi "đánh" mạnh vào các chợ, quán nhậu vốn không quen với loại hàng giá tương đối cao này. Vì thế, nên sau một thời gian ký gửi, các chủ cửa hàng đều lắc đầu trả lại vì không tiêu thụ được. Vậy nên nhiều bạn kinh doanh mặt hàng này bị thất thu. Tình trạng ấy cũng xảy ra với rất nhiều mặt hàng khác nên đòi hỏi các bạn sinh viên trước hùn vốn kinh doanh phải tìm hiểu rõ đối tượng nào cần nhu cầu mà mình đang hướng tới để phục vụ.

Ngoài ra các ông chủ nhỏ còn chưa nắm bắt "gu" thượng đế. Nhiều khi chỉ là kinh doanh những mặt hàng nho nhỏ như bánh tráng cho sinh viên, học sinh ở cổng trường. Một túi bánh 500 đồng, 10 túi bánh chỉ 5.000 đồng nhưng không phải chỉ chú ý đến chất lượng là đã thành công. Nhiều người bán chỉ dùng loại bánh thường nhưng thêm các gia vị như: phẩm màu, tép nhỏ, hành phi... rất bắt mắt và "bắt mũi" thu hút được đông đảo “thượng đế” hơn là bánh tráng chỉ chú ý đến cách làm để bánh ngon và rẻo nhưng cũng không được ủng hộ.

Bài học quản lý chi phí cũng được nhiều sinh viên rút ra sau những thất bại đầu tiên. Trước khi kinh doanh các ông chủ nhỏ phải tính toán được chi phí thuê nhân công trong một tháng, chi phí nhập nguyên liệu, chi phí vận chuyển…Ngoài ra khi cung cấp hàng hoá cho các cửa hàng lớn thì cần tính toán, điều chỉnh được giữa chi phí bỏ ra mỗi ngày và số tiền thu được định kì. Vì thường các cửa hàng lớn thanh toán tiền vài ba lần trong một tháng chứ không nhận hàng rồi trả tiền luôn. Thế nên, nếu không điều chỉnh được thì rất rễ bị đứt gánh giữa chừng vì không thể có tiền xoay xở.

Một giám đốc vừa khởi nghiệp cũng đã đôi lần thất bại khuyên rằng: "Tôi cũng đã vài lần thất bại trong kinh doanh. Và những gì tôi học được là thương trường khác xa hoàn toàn với lý thuyết mình học được. Lý thuyết là chết, thương trường là sống động và luôn thay đổi. Và cũng khẳng định rằng, không ai không gặp thất bại. Hơn nhau ở chỗ là biết vượt qua, tôi nghĩ thất bại không khủng khiếp như người ta thường nghĩ. Thất bại có cả vị chua và vị ngọt. Nếu bạn chọn vị chua thì bạn mãi thất bại còn bạn chọn vị ngọt thì bạn sẽ rút ra được nhiều bài học".

Nói là vậy, nhưng ông giám đốc trẻ cũng đưa ra những nguyên tắc trước khi bước vào thương trường: phải có kế hoạch rõ ràng, không nản lòng khi gặp khó khăn, chọn đối tác thật kỹ trước khi hợp tác, làm quen với nhiều chuyên gia trong lĩnh vực mình định đầu tư để họ cung cấp thông tin, có một cái đầu tỉnh táo để ra mọi quyết định và cuối cùng là thu thập nhiều thông tin trước khi ra quyết định.

Có những bài học mà học viên chỉ phải trả một ít tiền của, một ít thời gian. Nhưng có những bài học đòi hỏi con người ta phải đánh đổi cả tương lai. Vì thế trước khi đi đến một quyết định táo bạo thì các “ông chủ nhỏ” cần phải cân nhắc, tính toán để làm sao càng lường trước được những khó khăn và chuẩn bị được hướng giải quyết những khó khăn ấy thì con đường đi đến sự thành công càng được đảm bảo. Tuy nhiên sẽ có những trường hợp không lường trước được đòi hỏi sự nhanh nhạy, thông minh và đôi khi cả một chút táo bạo nữa. Nào! Bạn đã sẵn sàng để trở thành một ông chủ nhỏ hay chưa?

VŨ THỊ HUYỀN TRANG