

Lập Kế hoạch kinh doanh !

Giá trị lớn nhất mà bản kế hoạch kinh doanh của bạn tạo ra là nó phác ra được một bức tranh trong đó đánh giá tất cả sự vững mạnh kinh tế của doanh nghiệp của bạn bao gồm việc mô tả và phân tích các viễn cảnh tương lai kinh doanh của bạn.

Lập kế hoạch kinh doanh là một bước quan trọng mà bất cứ một nhà doanh nghiệp cần trọng nào cũng cần tiến hành cho dù quy mô của doanh nghiệp ở mức độ nào. Bước này rất hay bị bỏ qua nhưng chúng tôi đã làm cho bạn cảm thấy dễ dàng hơn bằng cách cung cấp cho bạn một mẫu sẵn để bạn xây dựng kế hoạch của mình trong khi bạn học khóa học.

Tại sao cần phải chuẩn bị Bản Kế hoạch Kinh doanh?

Bản kế hoạch kinh doanh sẽ giúp ích cho bạn trong một số việc. Dưới đây là một số lý do tại sao bạn không nên bỏ qua công cụ giá trị này.

- Đầu tiên và trên hết, nó sẽ xác định và tập trung mục tiêu của bạn bằng cách sử dụng những thông tin và phân tích phù hợp.
- Bạn có thể dùng nó như là một công cụ bán hàng tốt khi đàm phán với các mối quan hệ quan trọng như bên cho vay, chủ đầu tư và ngân hàng.
- Bạn cũng có thể dùng nó để thu thập các ý kiến và tư vấn từ những người khác bao gồm cả những người trong lĩnh vực bạn dự định kinh doanh, những người có thể đưa ra cho bạn những lời khuyên vô giá mà hoàn toàn miễn phí. Thông thường, các nhà doanh nghiệp cứ tiến bước mà không tận dụng được sự góp ý hữu ích từ các chuyên gia, những người có thể giúp họ tiết kiệm rất nhiều mồ hôi và nước mắt. Bài hát “My Way!” (tôi làm theo cách của tôi) là một bài hát tuyệt vời nhưng trong thực tế có thể dẫn đến những khó khăn không cần thiết.

- Bản Kế hoạch kinh doanh của bạn có thể giúp bạn phát hiện ra những điều bỏ sót và/hoặc những điểm yếu trong quá trình lập kế hoạch của bạn.

Những điều cần tránh trong Bản Kế hoạch Kinh doanh của bạn Đưa ra một số giới hạn về dự đoán cho tương lai dài hạn (trên 1 năm). Tốt nhất là gắn nó với những mục tiêu ngắn hạn và điều chỉnh bản kế hoạch khi công việc kinh doanh của bạn diễn ra . Nhiều khi việc lập kế hoạch lâu dài trở nên vô nghĩa vì tình hình kinh doanh của bạn trên thực tế có thể thay đổi rất nhiều so với ý tưởng ban đầu của bạn.

Tránh lạc quan. Trong thực tế, để bù lại việc quá lạc quan, hãy trở nên cực kỳ bảo thủ khi khi dự đoán về nhu cầu vốn, thời gian, doanh thu và lợi nhuận. Chỉ có vài bản kế hoạch là dự đoán chính xác lượng tiền và thời gian cần thiết thôi.

Đừng quên giải thích rõ ràng về các chiến lược của bạn trong tình huống kinh doanh không thuận lợi.

Đừng quên giải thích rõ ràng về các chiến lược của bạn trong tình huống kinh doanh không thuận lợi.

Không nên phụ thuộc hoàn toàn vào tính độc đáo của loại hình kinh doanh của bạn hoặc thậm chí đó là một sáng chế đã được cấp bằng. Sự thành công thường đến với những người bắt đầu kinh doanh với những lợi ích kinh tế to lớn và không nhất thiết phải là những sáng kiến vĩ đại .

Mô hình Bản Kế hoạch Kinh doanh: Một sự đánh giá có hệ thống về tất cả các yếu tố có tầm quan trọng đối với mục tiêu và mục đích kinh doanh của bạn

Dưới đây là một số chủ đề mà bạn có thể chỉnh sửa trong bản kế hoạch của bạn:

- Tuyên bố về mục đích: Đây là một bản phác họa chính xác những mục tiêu và mục đích kinh doanh của bạn.

- Con người: Thành tố quan trọng nhất cho sự thành công của bạn chính là bản thân bạn. Tập trung vào việc làm thế nào để những kinh nghiệm trước đây của bạn có thể áp dụng vào công việc kinh doanh mới. Chuẩn bị một bản lý lịch tóm tắt của bạn và của những người cùng với bạn thành lập doanh nghiệp mới. Hãy đưa ra các thông tin thành thật, tránh thổi phồng. Trong bản kế hoạch kinh doanh của bạn, phần này sẽ được các bên cho vay, chủ đầu tư và các nhà cung cấp nghiên cứu kỹ lưỡng. Mẫu chuẩn bị lý lịch tóm tắt thường có sẵn trong thư viện của bạn, và trên Internet dưới tiêu đề "resumes" hoặc CV.
- Tuy nhiên bạn không thể là một người khác được. Nếu như bạn không có khả năng thực hiện một chức năng quan trọng nào, hãy nêu trong bản kế hoạch kinh doanh của bạn. Ví dụ, nếu bạn không có khả năng đào tạo cho nhân viên, hãy cho biết bạn sẽ giải quyết thiếu sót này như thế nào. Bạn có thể đưa một đối tác của mình vào trong bản kế hoạch (sẽ được nói đến trong Phần 4) hoặc lên kế hoạch thuê người vào nhằm cung cấp những kỹ năng mà bạn không có. Cung cấp tiểu sử của toàn bộ đội ngũ quản lý tương lai của doanh nghiệp.
- + Sơ lược về hoạt động kinh doanh của bạn: Xác định và mô tả hoạt động kinh doanh mà bạn dự định tiến hành và kế hoạch chính xác bạn định thực hiện công việc như thế nào. Hãy tập trung vào thị trường chuyên biệt mà bạn dự định hoạt động.
- + Đánh giá về kinh tế: Đưa một đánh giá hoàn chỉnh về môi trường kinh doanh mà bạn dự định tham gia. Giải thích về việc doanh nghiệp mới của bạn phù hợp như thế nào với cơ quan quản lý nhà nước và nhân khẩu mà bạn sẽ phải làm việc. Nếu có thể, cung cấp các nghiên cứu về nhân khẩu học và số liệu về dòng giao thông thường có sẵn tại các cơ quan lập kế hoạch ở địa phương.
- + Đánh giá dòng lưu chuyển tiền mặt: Đưa ra báo cáo dòng lưu chuyển tiền mặt trong 1 năm bao gồm cả các yêu cầu về vốn của bạn (được nêu trong Bài #7). Đưa ra đánh giá của bạn về những gì có thể có vấn đề và cách bạn giải quyết nó như thế nào.
- + Đưa ra kế hoạch marketing và kế hoạch mở rộng hoạt động kinh doanh.
Nhắc đến các trang web hữu ích của chính phủ như Hỗ trợ và phát triển Doanh nghiệp Nhỏ.

Sáu bước để có một Bản Kế hoạch Kinh doanh Hoàn hảo

Những nhà doanh nghiệp mới khởi sự thường gặp khó khăn trong việc chuẩn bị bản kế hoạch kinh doanh. Phần này sẽ giúp bạn nhiều cách để làm điều này cho nên đừng bỏ qua công cụ lập kế hoạch này! Để trở nên dễ dàng hơn, dưới đây là sáu bước để có được một bản kế hoạch tốt:

1. Viết ra ý tưởng kinh doanh cơ bản của mình. .
2. Thu thập tất cả các số liệu bạn có thể có về tính khả thi và chi tiết của ý tưởng kinh doanh của bạn.
3. Tập trung và sàng lọc ý tưởng của mình trên cơ sở các số liệu đã tổng hợp.
4. Phác họa các chi tiết về mô hình kinh doanh của bạn. Sử dụng phương pháp tiếp cận với các câu hỏi “cái gì, ở đâu, tại sao và như thế nào” có thể giúp ích tốt cho bạn trong việc này.
5. Làm cho bản kế hoạch của bạn thật hấp dẫn để nó không những cung cấp cho bạn một cái nhìn sâu sắc mà có thể trở thành một công cụ tốt trong khi làm việc với các mối quan hệ có tầm quan trọng đối với bạn.
6. Hãy đọc các bản kế hoạch tham khảo mà chúng tôi cung cấp và sử dụng bản trống trên MS Word. Trong quá trình tham gia khóa học, hãy hoàn thiện mẫu này.

Kiểm tra xem bản kế hoạch của bạn có bao gồm các yếu tố cần thiết giúp kinh doanh thành công mà chúng tôi đưa ra sau đây hay không.

- Có một ý tưởng kinh doanh tốt Một sai lầm phổ biến nhất mà các nhà doanh nghiệp thường mắc phải là không chọn đúng ngành kinh doanh để bắt đầu. Cách tốt nhất để biết về tương lai của loại hình kinh doanh mà bạn chọn là làm việc cho ai đó trong lĩnh vực này trước khi bạn bắt đầu việc kinh doanh của riêng mình. Có thể sẽ có một khoảng cách lớn giữa ý tưởng kinh doanh của bạn và thực tế.

- Am hiểu về thị trường của mình Một cách tốt để kiểm tra sự hiểu biết của bạn là thử kiểm tra sản phẩm và dịch vụ của bạn với thị trường trước khi bạn bắt đầu. Bạn có nghĩ rằng bạn có một chiếc điều tuyệt vời có thể hiểu được trí tưởng tượng của những người thả điều trên toàn thế giới không? Sau đó hãy thử tự làm một chiếc và bán thử nó trước

đã.

- Ở trong một ngành kinh doanh ổn định, phát triển và lành mạnh. Nên nhớ rằng một số sáng kiến vĩ đại của mọi thời đại như máy bay và xe ô tô đã không mang lại lợi ích kinh tế cho những ai cố gắng khai thác những tiến bộ tuyệt vời này. Ví dụ, những lợi ích cộng đồng của các hãng hàng không kể từ khi Wilber Wright thực hiện chuyến bay đầu tiên là dưới không (âm, tổng thiệt hại của các hãng hàng không lớn hơn lợi nhuận của họ!).

Thành công chỉ đến với những người tìm thấy những ngành kinh doanh có lợi ích kinh tế cao và không nhất thiết phải là những phát minh hoặc lợi thế vĩ đại cho loài người.

- Có năng lực quản lý. Hãy tìm những người mà bạn thích và ngưỡng mộ, có giá trị đạo đức tốt, có những kỹ năng bổ sung cho bạn và thông minh hơn bạn. Lên kế hoạch để tuyển những người có những kỹ năng mà bạn còn thiếu. Xác định khả năng độc đáo của bạn và tìm những người có khả năng biến những điểm yếu của bạn thành các điểm mạnh. Khả năng kiểm soát về tài chính. Sau này bạn sẽ biết tầm quan trọng của việc nắm vững chuyên môn về kế toán, phần mềm máy tính và kiểm soát lưu chuyển tiền tệ. Hầu hết các chủ doanh nghiệp không có kiến thức chuyên môn về kế toán và phải đi học để trang bị những kỹ năng này. Bạn có sẵn sàng đánh cược khoản tiền tiết kiệm của mình trong một canh bạc mà bạn không biết luật chơi của nó không? Trong kinh doanh, người ta thường xuyên mắc phải lỗi này.

- Một sự tập trung kiên định vào việc kinh doanh. Nếu bạn lấy những sản phẩm hay dịch vụ đặc thù, bạn sẽ thấy rằng những người có chuyên môn sẽ làm tốt hơn những người không có chuyên môn. tập trung vào một Việc mà bạn làm rất tốt, nó giúp bạn bạn không phải cạnh tranh với người khác bằng chiến lược giá thấp.