



Doanh nhân làm gì để công ty có giá hơn  
trong mắt nhà đầu tư?

Năm điều sau có thể nâng cao giá trị của công ty bạn một cách đáng kể - Đây là lời khẳng định của nhà đầu tư mạo hiểm Jason Trevisan.

---

“Khi tôi mới tập lái xe, tôi luôn bị quẹo tay lái sang trái rồi sang phải. Huấn luyện viên nói với tôi rằng chỉ cần tập trung nhìn thẳng một trăm thước về phía trước thì sẽ đỡ bị lệch tay lái đi. Ban đầu với tôi, điều đó chẳng có ý nghĩa gì bởi tôi luôn bắn khoản về những vạch vàng ngay dưới lớp xe... Nhưng sau đó lời khuyên từ huấn luyện viên của tôi thực sự có tác dụng.

Cũng giống câu chuyện về bài học lái xe của tôi, những doanh nhân có sự nghiệp kinh doanh phát đạt hay phải vùi đầu vào những cuộc chiến ngày nối ngày và quên mở rộng tầm nhìn ra phía trước.

Khi những bước đi nhanh gọn trong kinh doanh là điều cần thiết hàng ngày thì giá trị chiến lược của một công ty lại thường được tìm ra qua việc mở rộng tầm nhìn về phía trước và chắc chắn rằng mình đang đi đúng hướng.

Vậy bạn cần tập trung vào điều gì giữa quá nhiều thứ cần chú trọng? Sau đây là các bước mà những doanh nhân hàng đầu đã thực hiện. Trùng hợp thay, đó cũng là những điểm khiến các nhà đầu tư luôn đánh giá rất cao.

## **1. Vạch ra một chiến lược thực sự**

Không đơn thuần là một bản kế hoạch, dự trù ngân sách hay tuyên bố sứ mệnh. Cũng không phải một văn bản thảo sẵn nào đó nói rằng bạn sẽ cải thiện lợi nhuận kinh doanh như thế nào. Một chiến lược thực sự- nêu rõ thị trường và khách hàng của bạn sẽ cần gì trong ba năm tới, bằng cách nào bạn sẽ phục vụ họ tốt hơn những doanh nghiệp khác, và bạn cần phải giỏi ở những khoản nào để thành công trên thị trường đó.

## **2. Tạo nên sự khác biệt**

Trừ khi bạn là De Beers, còn không thì bạn luôn có đối thủ cạnh tranh. Trong khi sự cạnh tranh vẫn đang là đề tài nóng hổi cho nhiều cuộc tranh luận gay gắt, thì có một điều chắc chắn rằng: bạn cần trở nên khác biệt với các đối thủ cạnh tranh của mình. Hãy biết thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng theo một cách riêng để làm đôn bẩy cho vị thế của mình trên thị trường.

## **3. Có một đặc trưng thương hiệu riêng**

Là nhà kinh doanh nhỏ, bạn sẽ không thể phân bổ hết ngân sách cho một nhãn hàng vào những quảng cáo trên tivi, nhưng bạn có thể chủ động lồng ghép thông điệp, sản phẩm, văn hoá, biểu trưng, thiệp cá nhân hay chiến lược xã hội vào với nhau. Tất cả phải cùng hướng về một đặc trưng thương hiệu thống nhất và duy

nhất.

#### **4. Giữ chân khách hàng**

Có lẽ chìa khoá quan trọng nhất đối với các công ty là việc giữ chân khách hàng, và cụ thể hơn là phải duy trì được doanh thu. Hãy khắc cốt ghi tâm điều này và có những kế hoạch hiệu quả.

#### **5. Hiểu rõ toàn bộ thị trường hiện có**

Nắm bắt cơ hội chỉ đơn thuần là bước mở đầu. Bước 2, bạn phải chắc chắn cho mình một lối đi trên thị trường và tìm cách mở rộng quy mô thông qua số lượng sản phẩm và phạm vi phân phối. Bước 3 là có một chiến lược để thu hút đầu tư.

Ngẫm nghĩ về những bài học thường bị lãng quên trên đây không hề là một việc lãng phí thời giờ. Và bạn sẽ thấy sự nghiệp kinh doanh của mình trở nên tập trung hơn và ít lệch hướng hơn.