

**Một số câu hỏi thường  
gặp khi lập kế hoạch  
kinh doanh**



**Tôi có cần kế hoạch kinh doanh không nếu như tôi không tìm nguồn tài trợ?**

Để **doanh nghiệp** nhỏ thành công, bạn cần biết đâu là mục tiêu và làm sao đạt được mục tiêu đó. Lập **kế hoạch kinh doanh** buộc bạn phải đặt rõ mục tiêu, xác định nguồn lực bạn cần để thực hiện kế hoạch, đồng thời tiên liệu trước những vấn đề có thể sẽ gặp phải.

Nếu bạn không sử dụng **kế hoạch kinh doanh** để kêu gọi tài trợ, bạn có thể lập một kế hoạch kinh doanh không chính thức chủ yếu sử dụng như một công cụ kế hoạch nhằm bảo đảm bạn đi đúng hướng. Kế hoạch đó cũng có thể sử dụng trong giao dịch với cộng sự và đối tác kinh doanh.

Bạn có thể lựa chọn trong số những yếu tố của kế hoạch kinh doanh trình bày trong trang này để lập kế hoạch kinh doanh của riêng bạn. Ví dụ, tiểu sử của

đội ngũ quản lý rất quan trọng đối với các nhà đầu tư rủi ro, nhưng không quá quan trọng đối với kế hoạch không chính thức. Nhưng cần chú ý, kế hoạch kinh doanh của bạn phải đủ toàn diện để có thể bảo đảm các chức năng chủ chốt, giúp bạn hình dung được bước đường phát triển của công ty. Một kế hoạch kinh doanh, cho dù là không chính thức ít nhất cần có: mô tả ngành, lĩnh vực kinh doanh, thị trường mục tiêu, cạnh tranh, vị trí trong thị trường, khách hàng, tiếp thị và kênh phân phối, và báo cáo luồng tiền mặt.

### **Các nhà đầu tư đọc kế hoạch kinh doanh như thế nào và họ cần gì?**

Đừng nghĩ rằng mọi người đều đọc kỹ bản kế hoạch kinh doanh bạn gửi đến. Chỉ nên xác định từ đầu là họ sẽ xem lướt qua mà thôi. Các nhà đầu tư biết họ cần gì – họ muốn biết công ty sẽ tăng trưởng nhanh và ngày nào đó mang lại lợi nhuận đáng kể. Ví dụ, các công ty đầu tư mạo hiểm, thường mong đợi họ có thể nhận được gấp 5 lần khoản đầu tư của mình trong vòng 5 đến 7 năm.

Hãy nhớ rằng các nhà đầu tư ít khi bỏ tiền vào “một sản phẩm” – họ đầu tư vào một công việc kinh doanh. Nhiều sản phẩm danh tiếng đã thất bại vì các nhà đầu tư không hiểu làm thế nào để người tiêu dùng mua chúng. Do vậy, bạn phải biết cách thể hiện khả năng bán hàng hoặc dịch vụ của bạn.

Phần tóm tắt của bạn sẽ là phần được đọc đầu tiên. Hãy gây ấn tượng bằng việc làm nổi bật đặc trưng của sản phẩm, dịch vụ, sức mạnh của đội ngũ quản lý, và tại sao công ty bạn kiếm ra tiền. Nếu các nhà đầu tư bị thuyết phục bởi bản tóm tắt, họ sẽ tìm hiểu những phần còn lại của kế hoạch kinh doanh. Có thể họ không đọc theo trật tự. Một số nhà đầu tư xem phần giới thiệu về đội ngũ quản lý – họ muốn biết có ai trong công ty có đã từng thành công đối với công ty mới thành lập, và có kinh nghiệm thích hợp trong lĩnh vực kinh doanh. Một số khác có thể xem phần tài chính để biết liệu kế hoạch của bạn có mang lại lợi nhuận dài hạn hay không.

## **Các công ty đầu tư sẽ làm gì với kế hoạch của tôi?**

Hàng ngày các công ty đầu tư nhận rất nhiều kế hoạch kinh doanh. Như vậy là hàng trăm kế hoạch kinh doanh mỗi năm. Nhưng họ chỉ đầu tư vào rất ít – dưới 1% tổng số đó.

Đầu tiên, kế hoạch của bạn sẽ được một nhân viên ít kinh nghiệm xem lướt, có thể đánh dấu một số mục quan trọng. Nếu qua bước này nó sẽ được chuyển tới chuyên gia, có thể chỉ một hoặc 2 bản trong 10 bản kế hoạch. Nếu chuyên gia này quan tâm, bạn có thể được gọi tới phỏng vấn, hoặc chuyên gia đó sẽ thăm cơ sở kinh doanh của bạn. Nếu ông ta quan tâm đủ mức (có lẽ chỉ 1% tổng số kế hoạch ban đầu), các chuyên gia của công ty sẽ thảo luận và đánh giá nghiêm chỉnh và có thể nghĩ tới việc đàm phán và đầu tư. Tuy nhiên đây chưa đảm bảo cho việc chắc chắn đầu tư. Nhiều công ty tiến tới giai đoạn này cũng bị loại bỏ. Chỉ khi bạn qua giai đoạn này bạn mới thực sự có được các nhà đầu tư.

## **Kế hoạch kinh doanh của tôi nên dài bao nhiêu trang?**

30 – 50 trang là đủ. Nếu dài hơn, các nhà đầu tư sẽ chán nản hoặc chỉ xem lướt qua mà thôi. Bạn sẽ không tạo được ấn tượng cho một nhà đầu tư với một tài liệu 200 trang. Nội dung của tài liệu quan trọng hơn là độ dài của nó. Kế hoạch kinh doanh của bạn càng chính xác dễ hiểu càng chứng tỏ kinh doanh của bạn có mục tiêu rõ ràng.

Tập trung vào cá chi tiết làm nổi bật công ty bạn, phân biệt công ty bạn với đối thủ cạnh tranh, chứng tỏ đầu tư vào công ty bạn là quyết định tài chính sáng suốt và công ty của bạn sẽ ăn nên làm ra.

Về hình thức, kế hoạch của bạn nên mang tính chuyên môn nhưng không quá khoa trương. Không cần phải tốn nhiều thời gian lập các bảng biểu, đồ họa rồi

mất. Chọn những bảng biểu nói lên công việc kinh doanh, dễ đọc, dễ hiểu. Không cần phải dùng nhiều kiểu phông chữ. Một vài kiểu có phong cách kinh doanh như Times hoặc Helvetica là đủ.

### **Tôi có nên thuê ai viết kế hoạch kinh doanh hay không?**

Quan trọng là kế hoạch kinh doanh phản ánh mục tiêu và khả năng của bạn. Là một doanh nghiệp nhỏ, bạn cần quyết định mục tiêu ngắn và dài hạn của bạn. bạn phải tự quyết định kế hoạch kinh doanh. Không ai có thể quyết định thay bạn cho dù đó là nhà tư vấn kinh doanh, luật sư hay kế toán của bạn.

Hơn nữa, lập kế hoạch kinh doanh là công việc rất hữu ích vì nó buộc bạn phải suy nghĩ về nhiều vấn đề mà các chủ doanh nghiệp nhỏ muốn tránh như ngành kinh doanh, vị trí trên thị trường, cạnh tranh, năng lực sản xuất và phát triển sản phẩm, định giá, rủi ro và cuối cùng là khả năng sinh lời. Dành thời gian để tự làm, điều đó sẽ giúp bạn.

Điều đó không có nghĩa là không nên thuê viết kế hoạch kinh doanh. Nếu bạn thuê bạn phải tham gia trực tiếp vào quá trình đó. Người viết phải dành nhiều thời gian phỏng vấn bạn để biết ý tưởng, tính cách và mục tiêu của bạn. Bạn phải đủ năng lực cung cấp các tài liệu cho những lập luận của mình trong bản kế hoạch và sản phẩm cuối cùng phải thể hiện mục tiêu của bạn. Vì vậy, không nên ngần ngại yêu cầu việc biên tập và sửa lại văn bản nếu cần.

Nếu bạn không tự tin vào năng lực viết lách của mình, bạn có thể thuê người viết kế hoạch kinh doanh chuyên nghiệp để phác thảo kế hoạch của bạn.

Cuối cùng, hãy để đồng nghiệp, bạn hoặc người thân đọc kế hoạch của bạn rà lại những lỗi văn phạm hoặc chính tả trước khi gửi nó cho các nhà đầu tư.

### **Liệu tôi có nên sử dụng phần mềm lập kế hoạch kinh doanh không?**

Các nhiều chương trình phần mềm trên thị trường giúp bạn chuẩn bị một kế hoạch kinh doanh tốt. Các chương trình này đa dạng, những luôn bao gồm chương trình soạn thảo văn bản riêng, một đề cương chi tiết, một số công cụ giao diện để bắt đầu quá trình lập kế hoạch.

Cũng như việc sử dụng tư vấn, không nên hy vọng phần mềm sẽ viết kế hoạch kinh doanh giúp bạn. Cho dù có phần mềm, bạn vẫn phải tự đảm bảo rằng kế hoạch kinh doanh được soạn thảo sẽ thể hiện trung thành các mục tiêu kinh doanh của bạn. Cũng nên kiểm phần mềm có thể giúp lập kế hoạch kinh doanh theo cách tiếp cận rõ ràng. Bạn không muốn kế hoạch kinh doanh của mình giống của người khác. Kế hoạch của bạn phải nổi bật trong số vô vàn các kế hoạch kinh doanh khác.