

7 sai lầm khi khởi nghiệp kinh doanh

Có nhiều người tự tin rằng mình có một ý tưởng kinh doanh sáng tạo và chắc chắn sẽ thành công. Tuy nhiên, kinh doanh riêng không phải là chuyện đơn giản, bạn có thể mắc sai lầm trước khi bắt đầu thực hiện. Kinh doanh riêng không phải là chuyện đơn giản, bạn có thể mắc sai lầm trước khi bắt đầu thực hiện



Dưới đây là 7 sai lầm bạn cần tránh khi thực hiện kế hoạch kinh doanh riêng của mình:

Lo sợ ảnh hưởng của nền kinh tế

Trong khi nhiều nhân viên lo sợ sự bất ổn định của nền kinh tế sẽ tác động xấu tới công việc và chỉ chăm chăm giữ lấy vị trí hiện tại, một số khác lại

nhận thấy nhiều cơ hội. Khởi nghiệp kinh doanh riêng lúc này có một số lợi thế như: chi phí có thể giảm do nhà cung cấp và đối tác sẵn sàng thương lượng mức giá và điều kiện hợp lý. Bên cạnh đó, sự chi tiêu thận trọng khiến khách hàng dễ chú ý tới những sản phẩm/ dịch vụ mới với chi phí tiết kiệm hơn.

Terry Shearer, CEO của trang Organizer.com, giải thích: " Dù kinh tế suy thoái, người dân vẫn muốn mua sắm cho gia đình mình, nhưng với chi phí hợp lý hơn". Vì thế, nếu ý tưởng kinh doanh của bạn mang lại những lợi ích đặc biệt cho khách hàng, đừng sợ tình hình nền kinh tế nói chung khiến bạn phải chùn bước.

Cho rằng chỉ cần có ý tưởng kinh doanh là đủ

Nhiều người thường bắt đầu kinh doanh với một mục tiêu chung chung mà thiếu đi một kế hoạch chi tiết và khả thi. Trong nền kinh tế khó khăn như hiện nay, một kế hoạch kinh doanh rõ ràng về sản phẩm/ dịch vụ, chiến lược đánh giá khách hàng, lên giá thành, chiến dịch quảng bá... trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Đồng thời, bạn cũng phải xác định điểm đặc biệt trong kế hoạch kinh doanh của mình cũng như sự khác biệt so với các đối thủ cạnh tranh.

Kinh doanh đa ngành nghề

Sự đa dạng trong kinh doanh sẽ giúp bạn nhanh chóng gia tăng lợi nhuận. Nhưng điều đó chỉ thích hợp khi công ty bạn đã phát triển đến một mức nhất định. Còn khi khởi nghiệp, hãy xác định 1 lĩnh vực bạn thực sự muốn theo đuổi. Bên cạnh đó, bạn cũng khó có thể một mình đảm nhận tất cả nhiệm vụ, từ xây dựng website, tìm hiểu khách hàng, marketing, kế toán, đến quản lý.

Thế nên, hãy chia sẻ công việc với những đối tác, người cố vấn đáng tin cậy của bạn.

Sớm sa vào những áp lực về tài chính

Tất nhiên, kinh doanh riêng đòi hỏi bạn phải có đủ vốn. Bạn hãy chuẩn bị sẵn tinh thần rằng có thể mình sẽ tiêu tốn, thậm chí mất trắng một số chi phí nhất định. Vì thế, đừng sớm tạo cho mình áp lực về tài chính và “đầu hàng” từ khi bạn còn chưa thực sự bắt đầu. Bạn có thể tìm kiếm những nguồn đầu tư bên ngoài và cân nhắc các phương án kinh doanh chi phí thấp như kinh doanh trực tuyến chẳng hạn.

Chỉ tập trung vào sản phẩm/ dịch vụ

Bên cạnh sản phẩm/ dịch vụ độc đáo, bạn còn phải xây dựng một kế hoạch marketing toàn diện để thu hút khách hàng bởi họ không tự tìm đến với bạn. Bạn cần cân nhắc các phương án quảng cáo khả thi, từ báo chí, radio tới marketing online

Không có mục tiêu cụ thể khi bắt đầu

Khởi nghiệp kinh doanh riêng có thể đơn giản như biến sở thích của mình thành một cửa hàng bán hàng qua mạng, hoặc có thể phức tạp như xây dựng một sản phẩm/ dịch vụ mới đòi hỏi quá trình nghiên cứu và phát triển cẩn thận. Dù ở trong trường hợp nào, bạn cũng cần vạch ra mục tiêu rõ ràng, thực tế cho bản thân và dự trù thời gian để đánh giá quá trình hoạt động của mình. Từ đó, bạn sẽ rút ra bài học từ kinh nghiệm của mình và thay đổi khi cần thiết.

Sợ thất bại

Sợ thất bại có lẽ là nỗi sợ lớn nhất của bạn khi bạn bắt đầu sự nghiệp kinh doanh riêng của mình. Nhưng bạn có biết rằng hầu hết những nhà doanh nghiệp thành công nhất trên thế giới như Henry Ford, Bill Gates, Steve Jobs... đều trải qua thất bại trước khi tiến tới đỉnh vinh quang?

Điều quan trọng nhất không phải là thành công hay thất bại mà là bạn đã được trải nghiệm, được thực hiện ước mơ của mình và rút ra những bài học bổ ích để con đường phía trước không có sai lầm mà chỉ có thành công đợi chờ.