

# Bài 2: 5 ý tưởng kinh doanh đơn giản nhưng “hái ra tiền”

Không ít người từng đặt câu hỏi "ý tưởng kinh doanh ở đâu?" và mãi miết đi tìm, nhưng ý tưởng đó có thể đang ở ngay bên họ.

Hôm nay, chúng tôi giới thiệu thêm một vài câu chuyện khác. Những "tấm gương" làm giàu này cũng bình thường như Brian Scudamore hay Jennifer Telfer, và ý tưởng kinh doanh của họ cũng rất đơn giản, đôi khi xuất phát từ một sự ham muốn cá nhân, nhưng thành công của họ vẫn đáng để người khác học tập.

## **Anh em nhà Sorensen**

*Chuỗi cửa hàng sandwich Firehouse Subs*



Chris và Robin Sorensen từng là nhân viên cứu hỏa ở Florida. Gia đình họ đã có truyền thống làm nghề này trong suốt 2 thế kỷ. Năm 1994, họ đã cùng nhau mở cửa hàng bán bánh mì sandwich đầu tiên với chủ đề lính cứu hỏa, mang tên Firehouse Subs. Chris và Robin Sorensen đã sử dụng các dụng cụ làm việc của lính cứu hỏa để trang trí cho cửa hàng. Cách bài trí đặc biệt đã giúp Firehouse Subs trở nên ấn tượng hơn với thực khách.

Vào lúc mới đầu bắt tay vào kinh doanh, để duy trì hoạt động, Robin làm việc ở cửa hàng còn Chris vẫn tiếp tục làm bán thời gian cho công ty cứu hỏa. Giờ thì hệ thống cửa hàng bánh mì sandwich mang tên Firehouse Subs của họ đã có 514 đại lý chính thức và nhượng quyền trên toàn nước Mỹ. Con số này vẫn đang tăng lên không ngừng. Năm 2011, doanh thu toàn hệ thống đạt 284,9 triệu USD

### **Mary Ellen Sheets**

*Dịch vụ vận chuyển Two Men and a Truck*



Có lẽ bà Mary Ellen Sheets chẳng thể ngờ những chuyến chở rác giúp lồi xóm lại thay đổi cuộc đời của bà như vậy. Đầu thập niên 1980, hai người con trai của bà là

Jon và Brig Sorber đã dùng chiếc xe tải cũ giúp các gia đình trong khu phố dọn dẹp rác rưởi, di chuyển đồ đạc... Sau khi hai cậu con vào trường đại học và khách hàng vẫn liên tục gọi tới, Mary Ellen đã thuê hai người đàn ông và mua một chiếc xe tải mới với giá 350 USD.

Ban đầu bà chỉ làm kinh doanh vì thú vui, nhưng sau đó Mary Ellen bỏ việc và tập trung hết thời gian cho việc này. Bà cũng đưa ra một quyết định táo bạo là nhượng quyền. Ngày nay, công ty Two Men and a Truck của Mary Ellen đã có 224 đại lý ở 34 bang trên nước Mỹ. Brig Sorber hiện làm giám đốc điều hành, nhưng Mary Ellen vẫn có tên trong ban giám đốc. Cậu con trai còn lại là Jon Sorber cũng là một quản lý trong công ty. Doanh thu năm 2011 của công ty là 220 triệu USD.

## Anh em nhà Cook

*Kỷ yếu trực tuyến myYearbook*



Khi chuyển tới trường trung học mới, hai anh em Dave và Catherine Cook đã nảy sinh ý tưởng làm một cuốn kỷ yếu trên mạng để làm quen cùng các bạn mới. Để hiện thực hóa ý tưởng, họ đã tìm tới anh trai Geoff Cook, người rất có kinh nghiệm kinh doanh ngay từ khi còn học đại học. Năm 2005, Geoff trở thành nhà đầu tư đầu tiên và là giám đốc điều hành của myYearbook.

Sau 9 tháng đầu tiên, trang web này đã có được 1 triệu người sử dụng. Và với sự lớn mạnh của công ty, đối tượng hướng tới của myYearbook đã vượt ra ngoài ranh giới trường trung học. Tháng 11/2011, mạng xã hội Quepasa mua lại myYearbook với giá 100 triệu USD. Tháng 6/2012, myYearbook đổi tên thành MeetMe. Hiện cả ba anh em nhà Cook vẫn làm việc cho công ty và Geoff Cook đảm nhiệm chức giám đốc điều phối.

### **Anh em nhà Chappell**

*Kem đánh răng Tom's of Maine*



Năm 1968, Tom và Kate Chappell chuyển tới Maine. Gặp khó khăn trong việc tìm kiếm thực phẩm và các sản phẩm có nguồn gốc tự nhiên, chưa qua chế biến, họ đã quyết định thành lập công ty và bán những gì mà họ định tìm kiếm cho bản thân. Tom và Kate Chappell đã vay mượn 5.000 USD để lập công ty Tom's of Maine, chuyên cung ứng các loại dầu gội đầu và sản phẩm chăm sóc cá nhân có nguồn gốc thiên nhiên.

5 năm sau đó, họ đạt được bước đột phá khi tung ra loại kem đánh răng mang thương hiệu Tom's of Maine. Năm 1999, doanh thu của họ đạt trên 40 triệu USD. Năm 2006, công ty Colgate Palmolive đã mua 84% cổ phần của Tom's of Maine

với giá 100 triệu USD. Hiện anh em nhà Chappell đã có một liên doanh mới mang tên Rambler's Way Farm, chuyên sản xuất hàng may mặc làm bằng chất liệu len.

## **Joel Glickman**

*Đồ chơi xây dựng bằng nhựa K'NEX*



Ý tưởng về K'NEX nảy sinh vào ngày Joel Glickman đang ngồi cắt và ghép nối những chiếc ống hút lại với nhau tại một tiệc cưới. Bị ý tưởng mới bám riết, Glickman quyết định thử thời vận. Sau khi bị Hasbro và Mattel từ chối, ông quyết định chấp nhận rủi ro, đóng cửa một phần việc kinh doanh của gia đình để bắt đầu vào việc sản xuất đồ chơi.

Năm 1993, không lâu sau khi K'NEX được tung ra thị trường, người sáng lập hãng Toys R Us đã nói rằng đó là thứ đồ chơi tuyệt vời nhất mà ông ấy biết tới. 4 năm sau đó, giá trị sản phẩm bán ra đã tăng lên khoảng 100 triệu USD. Glickman đã nghỉ hưu, nhưng do kinh doanh gặp khó khăn, ông quay lại làm việc và doanh số một lần nữa tăng vọt. Công ty dự kiến sẽ đạt doanh số xấp xỉ 100 triệu USD trong năm 2012 này.