

Đưa công ty

• Võ Tá Hán

Lập một doanh nghiệp mới cũng không khác gì phóng hỏa tiễn để đưa một vệ tinh nhân tạo vào quỹ đạo. Khi vừa rời giàn phóng thì chiếc hỏa tiễn chuyển mình một cách nặng nề và chậm chạp; nhưng càng lên cao, sức hút trái đất càng giảm đi thì hỏa tiễn càng bay dễ dàng hơn. Thả bớt những bộ phận không cần thiết, hỏa tiễn tiếp tục tiến lên thượng tầng khí quyển và vệ tinh được phóng ra để cứ thế mà bay mãi.

Tương tự, khi mới ra đời hầu hết các doanh nghiệp đều trải qua những giai đoạn cực kỳ khó khăn. Khi chưa ai biết đến sản phẩm hay dịch vụ của mình thì việc bán hàng thật vô cùng gian truân và tìm vốn là cả một vấn đề vì mọi cánh cửa đều khép kín! Thế nhưng, khi công ty đã “vào quỹ đạo” thì dù không tìm mà... tiền vẫn cứ đến!

Làm sao đưa công ty mình vào quỹ đạo để trở thành một vệ tinh bay mãi và... tự động sinh lợi? Nguyên tắc làm ăn thì ai cũng rõ, thế nhưng tại sao các doanh nghiệp vẫn cứ... rụng như lá mùa thu? Phải chăng phần lớn cũng vì chúng ta vẫn còn bám víu những nguyên tắc quản lý cổ điển vốn đã đến lúc cần nên xét lại?

Bên đĩa bánh mứt và tách trà thơm, xin mạn phép đề nghị một chương trình... “phóng vệ tinh” gồm năm điểm, mới nghe qua thì rất... nghịch lý, nhưng có lẽ cũng là một dịp để chúng ta cùng suy gẫm cho vui trong mấy ngày xuân:

Chọn đường... đông xe nhất!

Khi bước vào thương trường thì mọi người thường hay chọn những ngành ít cạnh tranh nhất. Điều này cũng dễ hiểu vì ít cạnh tranh có nghĩa là... dễ làm ăn. Thế nhưng cách suy nghĩ này có thể sai lạc ở chỗ nào? Chọn “con đường ít người đi nhất” thì điều rủi ro là nó có thể dẫn chúng ta đến việc sản xuất những sản phẩm hoặc cung ứng những dịch vụ không ai cần! Một doanh nghiệp ra đời, cũng như một hạt giống được đem gieo rồi cũng nảy mầm, nhưng thay vì trở thành một cây cao bóng rợp thì có khi cũng chỉ thành một cây... cà chua nhỏ bé!

Những ngành có nhu cầu lớn và nhiều khách hàng chính là những ngành cạnh tranh nhất và đây cũng là nơi có nhiều cơ hội nhất để thành công lớn! Vì thế chúng

Làm cách nào để đưa công ty vào quỹ đạo, trở thành một vệ tinh bay mãi và... tự động sinh lợi? Đó là câu hỏi mà bất kỳ chủ doanh nghiệp nào cũng muốn có câu trả lời. Một chương trình “phóng vệ tinh” gồm năm điểm có thể giúp các chủ doanh nghiệp tìm được câu trả lời.

vào quỹ đạo!

ta không nên e ngại “những con đường đông xe nhất”! Dĩ nhiên trước khi dẫn thân thì cần “học bài” rất kỹ lưỡng! Hãy chọn công ty đầu đàn trong ngành và tìm hiểu cặn kẽ về mọi mặt, xem họ sản xuất, định giá thế nào, ai là các nhà cung ứng, khách hàng lớn nhất, những đặc điểm khiến hàng của họ được ưa chuộng,... Phải biết thật rõ về đối thủ thì mới mong tìm ra chiến lược hoạt động cho mình.

Tốt gấp đôi, giá bằng nửa!

Đã chịu “giải phóng tư tưởng” và chấp nhận cạnh tranh thì dĩ nhiên chúng ta cũng cần phải thay đổi về mọi mặt để có thể đáp ứng tình huống mới. Trước mắt thì ai cũng muốn hàng mình “tốt hơn và rẻ hơn”, nhưng như thế vẫn chưa đủ! Bạn cần mạnh dạn nâng “sàn ngang” cao hơn và đưa ra những chỉ tiêu cụ thể là “cùng món hàng - tốt gấp đôi - giá bằng nửa”!

Cố gắng nặn óc suy nghĩ thì thế nào cũng có thể khám phá thêm nhiều góc cạnh có thể cải tiến để hạ chi phí và giảm giá thành. Về mặt này, nếu không đạt được nửa giá của đối thủ thì cũng cố gắng để nhắm đến mức... gần nửa giá! Tuy nhiên, về mặt chất lượng thì tuyệt đối là không thể nào nhân nhượng được! “Tốt gấp đôi” thực sự chỉ là một cảm nhận khó đo lường, và chỉ cần hết sức chú trọng vào việc nâng cao chất lượng thì sản phẩm của bạn cũng có thể được khách hàng đánh giá là “tốt gấp đôi”! Khi có “cùng món hàng, tốt gấp đôi, giá bằng nửa” thì chỉ cần... nhẹ nhàng quảng cáo là khách hàng cũng sẽ tìm đến!

Truyền nghề!

Xem chuyện kiếm hiệp ta thường thấy các cao thủ võ lâm... “giấu nghề”! Biết được mười chiêu thì chỉ truyền lại cho đệ tử tám chiêu. Đến lượt người đệ tử dạy lại cho học trò thì chỉ còn có... sáu chiêu! Cứ thế dần dần những cao thủ biết tung chưởng và giỏi phi thân hầu như... tuyệt chủng! Thương trường ngày nay quả cũng không khác! Tuy nhiên, tại sao giờ đây mọi người lại được khuyến khích là nên... “truyền nghề”?

Là chủ công ty thì trong giai đoạn đầu, bạn phải nhúng tay vào tất cả. Tuy nhiên khi bắt đầu thấy mình phải mất hơn hai phần ba thời gian để trực tiếp chăm sóc khách hàng thì đó là lúc bạn nên tìm người tin cậy để “truyền nghề”! Từ đây bạn nên là một người thầy chỉ dạy và giao việc lại cho đệ tử.

Nhiều người thường cho rằng không ai có thể thay thế được mình nên cứ thế trực tiếp nhúng tay vào chăm sóc tất cả khách hàng hiện tại. Thực ra điều này không còn quan trọng nữa vì những khách hàng đó đến với

công ty chính vì yếu tố “tốt gấp đôi, giá bằng nửa”! Nếu không kịp chuyển hướng thì dần dần chính người chủ phải quán xuyến mọi thứ mà quên đi việc bán hàng. Và nếu không có thêm khách hàng mới thì công ty sẽ bắt đầu... xuống dốc!

Những bài học đắt giá và những kinh nghiệm mà bạn đã trải qua cần được ghi lại để biến thành những hệ thống, chính sách, luật lệ, nguyên tắc hoạt động của công ty. Đây là những kiến thức cần truyền lại để hướng dẫn và kiểm soát mọi người làm việc theo đúng lối, hầu mang lại lợi nhuận cho công ty. Ngoài ra, bạn cũng nên cho các “đệ tử” theo cạnh mình để học hỏi rồi sau đó cho họ tự làm việc, còn mình chỉ giám sát. Thành thạo bạn cũng nên thử... vắng mặt để xem công ty hoạt động ra sao! Bớt đi nhiều gánh nặng thì mới có hy vọng đưa công ty bay cao hơn.

Chia cửa!

Đã truyền nghề thì cũng phải biết tìm cách “cột chân” đệ tử bằng cách hậu đãi họ, hay phải biết... “chia cửa”! Các vị chủ nhân, nhất là người phương Đông, thường rất tính toán trong việc ban thưởng, tuy nhiên ở thời đại này thì không có gì ràng buộc khiến một nhân viên giỏi sẽ ở lại với công ty mãi mãi! Muốn thực sự “chiêu hiền đãi sĩ” thì hãy trả gấp đôi so với đối thủ! Việc hậu đãi không chỉ ở số lương căn bản mà gồm cả những món thưởng, lợi ích, cũng như việc xây dựng một môi trường làm việc thật tốt. Tiền thưởng thường dựa trên tổng lợi nhuận và cũng nên dựa trên những đóng góp trực tiếp mà họ mang đến cho công ty!

Rút lui!

Khi “vệ tinh” đã vào quỹ đạo thì hãy giao hết chức tước và trách nhiệm lại cho các đệ tử! Đây lại cũng là một lời khuyên... “khó nuốt”. Nhưng thôi, hãy đợi đến khi bạn thành công lớn rồi chúng ta sẽ bàn tiếp! Tôi không tin là bạn sẽ “rút lui” để... hưởng nhàn, nhưng như thế thì bạn sẽ có thể tiến vào một ngành khác để lại tìm cách... phóng thêm một vệ tinh mới!

Theo những thống kê ở Mỹ, trung bình hai năm sau khi thành lập thì một nửa số công ty sẽ đóng cửa, và sau năm năm thì có đến 80% ngừng hoạt động! Trong năm mới, ước tính sẽ có hơn 50.000 công ty trong nước được thành lập. Không thay đổi tư duy và không mạnh dạn chấp nhận cạnh tranh để đột phá vào những con đường mới thì e rằng kết quả của chúng ta rồi cũng sẽ không khá hơn các ông bạn Mỹ! Mong rằng đất nước ngày càng có thêm nhiều triệu phú, tỉ phú đô la và bầu trời doanh nghiệp Việt Nam rồi sẽ tràn ngập những “vệ tinh” mới! O