

Nơi đến và đích đến

Bộ tài liệu hướng dẫn
khởi sự kinh doanh
sáng tạo thành công

Nếu bạn là một nhà sáng tạo và muốn khởi sự kinh doanh riêng, cuốn sách này có thể giúp bạn. “Cẩm nang Khởi sự kinh doanh sáng tạo thành công” đem đến cho bạn mô hình giúp khám phá những ý tưởng và tạo dựng mô hình kinh doanh phù hợp với khát vọng của chính mình.

Nơi đến

Phần này bao gồm:

- **Cẩm nang này dành cho đối tượng nào?**
- **Tại sao Cẩm nang này lại khác so với các hướng dẫn kinh doanh khác?**
- **Cẩm nang này sẽ giúp gì cho người đọc?**
- **Nên chuẩn bị gì trong suốt quá trình này?**

Đích đến

Phần này chỉ ra:

- **Loại hình công ty nào bạn có thể thành lập?**
- **Bạn cần kết nối với các tổ chức nào để bước tiếp con đường khởi sự kinh doanh của mình?**

CẨM NANG NÀY DÀNH CHO ĐỐI TƯỢNG NÀO ?

Trong cuốn Cẩm nang “Khởi sự kinh doanh sáng tạo thành công”, bạn sẽ tìm thấy những thông tin, lời khuyên cùng nhiều bài tập và hoạt động được biên soạn nhằm hỗ trợ những sáng tạo khám phá và phát triển ý tưởng đồng thời miêu tả được “câu chuyện” kinh doanh. Khi đọc hết bộ Cẩm nang này bạn sẽ có thể trả lời các câu hỏi sau đây:

- Tôi nên làm gì để hoạt động kinh doanh của mình diễn ra suôn sẻ?
- Tại sao khách hàng nên quan tâm tới sản phẩm dịch vụ của tôi và họ sẽ nhận được những lợi ích gì?
- Tôi có thể làm gì để hoạt động kinh doanh của mình được bền vững?

Trong quá trình thực hiện ý tưởng kinh doanh của mình, bạn sẽ phải chấp nhận rủi ro, giải quyết vấn đề và hiện thực hóa các ý tưởng. Bản chất của kinh doanh là: “Nhận biết các cơ hội, tạo ra các ý tưởng mới mẻ, có một tâm thế tự tin và đủ năng lực để hiện thực hóa các ý tưởng đó” (Nixon, 2004).

Khởi sự kinh doanh có thể rất khó khăn. Hãy làm quen dần với ngôn ngữ kinh doanh và quy trình kinh doanh. Điều này sẽ giúp bạn trao đổi một cách đầy tự tin và chính xác về các ý tưởng của mình với các đối tác, nhà cung cấp, khách hàng cũng như các tổ chức hỗ trợ kinh doanh của bạn.

Cách thức phát triển kinh doanh truyền thống thường bao gồm việc liên hệ với các nhà quản lý ngân hàng, các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp, người thân và bạn bè. Những người này thường yêu cầu bạn phải trình bày kế hoạch kinh doanh, đặc biệt khi họ quyết định về khả năng họ sẽ đầu tư cho ý tưởng kinh doanh của bạn.

CẨM NANG NÀY CÓ GÌ KHÁC BIỆT?

Lập kế hoạch kinh doanh có thể là công việc khá xa lạ, vì thường người ta hay áp dụng một quy trình khá cứng nhắc để xác định và mô tả công việc kinh doanh. Chúng tôi có một cách tiếp cận hoàn toàn khác biệt. Trong cuốn Cẩm nang “Khởi sự kinh doanh sáng tạo thành công”, chúng tôi giới thiệu một số cách lập kế hoạch kinh doanh khác nhau giúp bạn thiết kế công việc kinh doanh của mình dựa trên khả năng sáng tạo của chính bạn. 4 thành tố chính của bộ Cẩm nang này là:

01 Bộ cẩm nang thực hành

Ngoài cuốn Cẩm nang giới thiệu này, bộ tài liệu còn có 3 quyển cẩm nang thực hành khác giúp bạn mô tả công việc kinh doanh, khám phá việc vận hành kinh doanh và phát triển mô hình kinh doanh phù hợp với khát vọng của bản thân.

02. Các bảng tính

Mỗi cuốn cẩm nang bao gồm hai hoặc ba bảng tính kèm theo các miếng dính giúp bạn khám phá những vấn đề chính trong kinh doanh bằng phương pháp mô hình hóa.

03. Tình huống điển hình

Giới thiệu một số trường hợp thành công trong khởi sự doanh nghiệp thành công nhờ sử dụng các bảng tính và làm theo các hướng dẫn này.

04. Hướng dẫn cho giảng viên

Những điều cần lưu ý cho những ai sử dụng tài liệu này để giảng dạy và hướng dẫn sinh viên và người học khác.

**“Điều gì khó khăn nhất khi bắt đầu và vận hành công việc kinh doanh?
... Tất cả mọi thứ”?**

Katharine E Hamnett, Nhà thiết kế

04

CẨM NANG NÀY CÓ GÌ KHÁC BIỆT

Bộ cẩm nang thực hành

Sau đây là nội dung tóm tắt của bộ Cẩm nang. Chúng tôi khuyên bạn nên sử dụng bộ sách theo thứ tự được trình bày. Bạn sẽ được hướng dẫn đi theo một lộ trình hợp lý từ khâu hình thành ý tưởng tới việc tính toán thực tế cho mảng tiếp thị và tài chính.

Trong cuốn **“Lên đường: Làm thế nào để khởi sự kinh doanh sáng tạo”** bạn sẽ xác định những giá trị cốt lõi và xây dựng được bản tuyên bố về sứ mệnh của doanh nghiệp. Tiếp đó là khám phá ý tưởng để tìm ra các cơ hội kinh doanh thực tế và khách hàng tiềm năng.

Trong cuốn **“Lựa chọn hướng đi: Điều cần làm để kinh doanh suôn sẻ”** bạn sẽ xác định những người cần kết nối và thiết lập quan hệ đối tác. Bạn sẽ xem xét các cấu phần của hoạt động kinh doanh. Bạn sẽ xác định xem chúng kết hợp với nhau như thế nào và ở cấu phần nào cần phải có các mối quan hệ để công việc được suôn sẻ.

Trong cuốn **“Đường xa vạn dặm: Giao tiếp với khách hàng và duy trì công việc kinh doanh”** bạn sẽ được giới thiệu các cách khác nhau để giao dịch với khách hàng và tăng doanh thu, cũng như làm như thế nào để dòng tiền của bạn đảm bảo nguồn tài chính sinh lợi.

“Tôi nhận ra rằng kinh doanh không chỉ là kiếm tiền, mà là một phần bản ngã của mình. Tôi không muốn trở thành hay làm việc gì khác mà không phải là mình!”

Carrie Ann Black, Nhà thiết kế trang sức đương đại

Các bảng tính

Mô hình hóa có nghĩa là vẽ ra hình ảnh tượng trưng cho một điều gì đó, mô tả tình hình thực tế qua biểu đồ, hình ảnh, vật thể hoặc con số, biểu trưng toán học. Các bảng tính trong mỗi cuốn cẩm nang được thiết kế để giúp bạn phát triển các mô hình nhằm hiểu hơn các góc cạnh của công việc kinh doanh của mình. Qua đó, bạn sẽ hiểu rõ hơn và có thể mô tả, dự đoán việc kinh doanh sẽ ra sao. Bạn sẽ sử dụng các bảng tính này để định ra các hoạt động giúp biến ý tưởng sáng tạo thành các sản phẩm và dịch vụ mà khách hàng mong muốn. Các bảng tính cũng sẽ giúp bạn khám phá sản phẩm, đối tượng khách hàng, cách thức thu hút họ và kiếm được tiền từ công việc kinh doanh của mình.

Với các bảng tính, bạn sẽ khám phá những phần sau đây trong công việc kinh doanh:

- Các giá trị của bạn
- Mô hình hóa dựa trên bằng chứng sẽ giúp bạn hình dung ảnh hưởng mà doanh nghiệp tạo ra trong tương lai.
- Khách hàng của bạn.
- Mô hình chi tiết: giúp bạn hình dung được việc kinh doanh sẽ vận hành như thế nào.
- Mô hình hóa các mối quan hệ: chỉ ra cho bạn thấy nên làm việc với ai để thực hiện công việc.
- Mô hình tiếp thị hỗn hợp
- Các công đoạn tiếp thị trọng yếu.

06

CẨM NANG NÀY CÓ GÌ KHÁC BIỆT?

Mỗi bảng biểu sẽ giúp bạn đặt các câu hỏi cốt yếu về hoạt động kinh doanh của mình. Hoạt động này được thiết kế ở dạng bài tập giúp bạn xây dựng bức tranh có sức thuyết phục cho bản thân và những người khác về công việc kinh doanh tương lai của bạn. Bạn có thể sử dụng các bảng tính này cho riêng bạn hay đối tác và bạn bè. Các bảng biểu được thiết kế để bạn có thể sao chép, sử dụng và thay đổi theo thời gian. Tất nhiên bạn có thể viết trực tiếp vào bảng tính, nhưng việc sử dụng các miếng dán giúp bạn có thể giữ cho bảng tính sạch sẽ để sử dụng sau này.

Các bài tập này khiến cho tôi nghĩ về các kế hoạch dài hạn và toàn bộ ý tưởng đằng sau công việc kinh doanh... Một khi không còn yêu thích những gì mình đang làm, tôi sẽ không muốn dành nhiều thời gian cho nó nữa.

Nadia Yousuf, Nhà thiết kế áo cưới và váy dạ hội

Các tình huống điển hình

Các ví dụ thực tế là câu chuyện về các doanh nhân đã sử dụng tốt các bảng biểu và bài tập trong cuốn Cẩm nang “Khởi sự kinh doanh sáng tạo thành công” để bắt đầu hoạt động kinh doanh của mình. Các tình huống đề cập đến những công ty kinh doanh sáng tạo trong nhiều ngành nghề như: thời trang, đồ trang sức, công nghệ và thiết kế sản phẩm.

CẨM NANG NÀY GIÚP GÌ CHO NGƯỜI ĐỌC?

Khi một người bắt đầu biến ý tưởng của họ thành ý tưởng kinh doanh, họ sẽ trải qua các giai đoạn khác nhau sau:

Tưởng tượng: Chúng ta đều có những khoảnh khắc nhận ra rằng có điều gì đó đang xảy ra không như mong đợi hoặc thắc mắc rằng làm thế nào để có thể cải thiện mọi điều tốt hơn trong cuộc sống. Đó là những giây phút khi ta nói: “Liệu có tốt hơn nếu ...” “Tôi có ý này..” hay “Sẽ tốt hơn nếu...” Trong giai đoạn tưởng tượng này cần có một ý tưởng mà chúng ta nghĩ là đáng để khám phá và phát triển thêm.

Tầm nhìn: Ở giai đoạn này bạn đã rõ hơn về điều bạn mong ước đạt được, công việc kinh doanh của bạn là gì, ai sẽ quan tâm đến việc mua những thứ bạn có, làm thế nào bạn đáp ứng được. Có thể vẫn cần nghiên cứu sâu hơn để phát triển các ý tưởng, đặc biệt là tìm hiểu xem có nhu cầu thực sự hay không.

Hành động: Ở giai đoạn này bạn sẽ thử nghiệm các ý tưởng của mình để xem xét tính bền vững của hoạt động kinh doanh. Bạn sẽ cân nhắc cách làm thế nào để tiếp cận được các khách hàng của mình, ai là người bạn cần đặt quan hệ đối tác hay liên quan đến công việc kinh doanh để đạt mục tiêu, bạn sẽ trả chi phí thế nào và liệu nó có mang lại đủ lợi nhuận để phát triển kinh doanh bền vững không.

“Khi bắt đầu, việc kinh doanh của tôi chỉ là một ý tưởng. Dần dần các ý tưởng và sự tự tin của tôi được cải thiện và giờ tôi cảm thấy có thể kinh doanh thành công.”

Anna Stutfield, Nhà thiết kế sản phẩm

08

CẨM NANG NÀY GIÚP GÌ CHO NGƯỜI ĐỌC?

Vận hành: Tại điểm này bạn đang mua bán và tập trung vào kinh doanh thực tế. Bạn sẽ thử các phân đoạn kinh doanh khác nhau để đảm bảo có lời và phát triển bền vững.

Làm mới: Khi bạn đã hoạt động trong một khoảng thời gian nhất định, bạn có thể sẽ đo lường được hiệu suất của công việc kinh doanh. Bạn có thể sẽ cân nhắc các giá trị mà bạn mang lại cho khách hàng cũng như lợi nhuận tạo ra cho công việc kinh doanh để xác định cần làm gì tiếp theo. Môi trường kinh doanh và ý tưởng của bạn sẽ không ngừng phát triển, vì vậy bạn cần làm mới những ý tưởng ban đầu về khách hàng, công việc kinh doanh và các mô hình tài chính.

Phát triển và hoàn thiện ý tưởng kinh doanh là một quá trình lặp đi lặp lại. Trong khi tầm nhìn của bạn là ổn định, bạn cần phải liên tục kiểm tra tính khả thi của các bước hành động và thực hiện trong bối cảnh thị trường và môi trường kinh doanh luôn thay đổi.

NÊN MONG ĐỢI ĐIỀU GÌ TRONG QUÁ TRÌNH NÀY?

Ba cuốn cẩm nang thực hành là cốt lõi của bộ cẩm nang này nhằm hỗ trợ bạn trong giai đoạn Tầm nhìn và Hành động cũng như chuẩn bị tâm thế cho giai đoạn Vận hành. Mỗi cuốn cẩm nang có những kết quả đầu ra thực tế như sau:

Cuốn “Lên đường”

Trong cuốn Cẩm nang số 02 này bạn khám phá những thành phần cơ bản cho nền móng kinh doanh của mình. Kết thúc phần này bạn có thể:

- Sử dụng các khái niệm kinh doanh cơ bản để khám phá ý tưởng kinh doanh của bạn.
- Xem xét cách bạn có thể nhận biết, bảo vệ và khai thác sở hữu trí tuệ của mình.

- Xác định các giá trị nền tảng cho những gì bạn đang làm. Cùng với năng lượng và tham vọng của bạn, những giá trị này sẽ tạo nên sự khác biệt giữa công việc kinh doanh của bạn với những người khác. Việc cân bằng giữa đam mê, tài năng và mục tiêu kinh tế sẽ tăng cơ hội để bạn kinh doanh thành công và bền vững
- Xây dựng Bản tuyên bố Sứ mệnh, trong đó tóm tắt những ảnh hưởng mà bạn muốn công việc kinh doanh này mang lại
- Sử dụng mô hình bằng chứng và bằng chứng tương lai để minh họa công việc kinh doanh thế nào được coi là thành công
- Sử dụng phương pháp phân tích SWOT để nhìn nhận cách định vị chiến lược công ty của bạn, xác định các điểm yếu và thách thức cần phải giải quyết cũng như điểm mạnh và cơ hội cần khai thác.

Cuốn “Lựa chọn hướng đi”

Khi bạn đã định hình về ý tưởng kinh doanh và xác định nền móng cho phát triển ý tưởng, cuốn cẩm nang này sẽ giúp bạn nhận diện khách hàng của mình, khám phá các khía cạnh có liên quan, các mối quan hệ cần phát triển để đẩy mạnh việc kinh doanh và phân phối hàng hóa hoặc sản phẩm dịch vụ. Kết thúc cuốn cẩm nang bạn có thể:

- Xác định cơ sở khách hàng và kiểm tra nhu cầu về sản phẩm hoặc dịch vụ mà bạn cung cấp. Bạn cần đảm bảo có đủ số khách hàng sẵn lòng trả số tiền bạn kỳ vọng cho sản phẩm và dịch vụ đó
- Hiểu mối tương quan giữa tầm nhìn kinh doanh, kỳ vọng của khách hàng, và chất lượng của sản phẩm hay dịch vụ là chìa khóa cho hoạt động kinh doanh
- Phần Mô hình chi tiết sẽ giúp bạn phát triển kế hoạch hoạt động cụ thể và xác định xem khâu nào cần sử dụng chuyên gia và nguồn lực bên ngoài giúp phân phối sản phẩm hoặc dịch vụ tới

10

NÊN MONG ĐỢI ĐIỀU GÌ TRONG QUÁ TRÌNH NÀY?

khách hàng.

- Phần Mô hình hóa mối quan hệ giới thiệu bốn nhân tố chính trong kinh doanh: Sáng tạo, Thực hiện, Phân phối và Khách hàng. Bạn sẽ xác định các mối quan hệ cần phát triển để sản phẩm kinh doanh hay dịch vụ đến được với khách hàng.

Cuốn “Đường xa vạn dặm”

Bạn cần gửi thông điệp đến khách hàng và đảm bảo việc quản lý tài chính kinh doanh được hiệu quả. Trong Cuốn cẩm nang số 04 bạn sẽ được giới thiệu về Tiếp thị và tài chính. Kết thúc cuốn cẩm nang bạn sẽ nắm được các nội dung sau

- Tiếp thị Hỗn hợp cung cấp một khung lý thuyết giúp bạn xem xét các yếu tố cần có để kết nối với khách hàng. Tiếp thị hay Marketing hỗn hợp có 7 thành tố: Sản phẩm, địa điểm, giá cả, các hoạt động quảng bá, con người, quy trình và môi trường vật chất
- Tiếp thị hỗn hợp cung cấp khung lý thuyết để bạn xem xét các thành tố chính khi lập kế hoạch cho các hoạt động truyền thông quảng cáo
- Có được một cấu trúc và mẫu phát triển kế hoạch tiếp thị. Điều này sẽ giúp bạn chuẩn bị chiến lược truyền thông nhằm đảm bảo bất kỳ thông tin nào mà bạn chuyển tới khách hàng đều đạt hiệu quả tối đa.

-
- Mô hình tài chính giới thiệu vai trò quan trọng của tài chính trong việc kiểm soát tốt các hoạt động kinh doanh. Công cụ này rất quan trọng, giúp bạn dự đoán các vấn đề có thể phát sinh và đảm bảo rằng công việc kinh doanh không bị thua lỗ.
 - Dòng tiền là một công cụ có thể giúp bạn hiểu được cơ chế dòng tiền ra và vào trong kinh doanh. Khi hiểu cơ chế này bạn có thể thực sự kiểm soát được hoạt động tài chính kinh doanh và đảm bảo rằng công việc kinh doanh thuận buồm xuôi gió và bền vững đúng như bạn mong muốn.
 - Đây mới là phần bắt đầu của hành trình - Bạn có những công cụ cốt yếu để định dạng, xác định, giải thích, truyền thông và kiểm soát công việc kinh doanh. Bây giờ bạn chỉ cần phải vận hành chúng thôi!
 - Bạn sẽ tìm thấy danh sách các tổ chức có thể hỗ trợ việc xây dựng công việc kinh doanh của bạn trong phần “Đích đến” ở phía sau của cuốn cẩm nang này.



12

Đích đến/

Bạn muốn phát triển công việc kinh doanh của mình tới đâu?

Bạn đã tìm hiểu xong ba cuốn cẩm nang với các bài tập và các bảng biểu thực hành. Bạn đã có trong tay các thành tố quan trọng để biến ý tưởng thành hiện thực, phát triển ý tưởng kinh doanh trở thành một doanh nghiệp thực sự.

Bạn đã có thể miêu tả rõ ràng ‘câu chuyện’ bạn tạo lập kinh doanh thế nào và sẽ vận hành ra sao.

BẠN MUỐN PHÁT TRIỂN CÔNG VIỆC KINH DOANH CỦA MÌNH TỚI ĐÂU?

Bạn đã có thể tự tin trả lời các câu hỏi đề ra từ đầu của cuộc hành trình này :

- Tôi cần làm gì để việc kinh doanh của mình diễn ra suôn sẻ?
- Tại sao khách hàng nên quan tâm tới sản phẩm, dịch vụ của tôi và họ sẽ nhận được những lợi ích gì?
- Tôi có thể kiếm nguồn tài chính như thế nào để hoạt động kinh doanh của mình được bền vững?

Nhưng đây mới chỉ là bước khởi đầu. Bạn chỉ mới vượt qua bước đầu tiên của hành trình kinh doanh. Cứ đi theo lộ trình trong cuốn “Khởi sự kinh doanh sáng tạo thành công”, bạn sẽ có thể biến một ý tưởng thông thường thành một ý tưởng kinh doanh, và trả lời mọi câu hỏi từ cá nhân hay tổ chức nào đang muốn hỗ trợ công việc kinh doanh của bạn.

Một số câu hỏi có thể sẽ khá hóc búa và bạn cần phải tự hỏi bản thân trước khi bắt tay vào gây dựng một công ty. Thực ra khi trải qua quá trình này bạn sẽ có nhiều câu hỏi hơn là lời giải đáp. Bạn sẽ cần phải nghĩ xem mình có thể cố gắng hiến thời gian, năng lượng và tình cảm ở mức cần thiết để công việc kinh doanh diễn ra suôn sẻ hay không. Bạn cũng cần cân nhắc xem lúc nào là thời điểm hợp lý trong cuộc đời để lập công ty và tại sao bạn lại thích tự kinh doanh hoặc lập công ty hơn là đi làm thuê.

Có thể sẽ còn rất nhiều nghiên cứu và việc khác cần phải làm trước khi bạn có thể bắt đầu công việc kinh doanh.

Hãy nhớ rằng luôn có sự hỗ trợ cho các doanh nhân đang khát khao lập nghiệp. Và hầu hết là miễn phí. Bạn cần đánh giá hỗ trợ nào có giá trị nhất với mình và làm thế nào để tận dụng chúng một cách tối đa. Phần cuối cuốn cẩm nang này có một danh mục các tổ chức hỗ trợ khởi sự kinh doanh. Danh sách này có thể không đầy đủ và thay đổi theo thời gian, vì vậy hãy cố gắng cập nhật thông qua đồng nghiệp và bạn bè của mình.

14

BẠN MUỐN CÔNG VIỆC KINH DOANH CỦA MÌNH TIẾN TRIỂN TỚI ĐÂU?

Hãy nhớ rằng cách luyện tập tốt chính là xem lại các mô hình và bài tập mà bạn đã làm. Kế hoạch kinh doanh và tiếp thị nên được xem xét lại và sửa đổi một cách thường xuyên để đảm bảo đạt được các mục tiêu kinh doanh ngắn hạn và dài hạn.

Sau khi lập kế hoạch kinh doanh, sẽ không tránh khỏi có những phần cần sửa đổi. Khi đó tốt nhất bạn hãy xem lại những nội dung cơ bản để chắc chắn rằng mình đang đi đúng hướng.

BẠN MUỐN TẠO DỰNG LOẠI HÌNH CÔNG TY NÀO?

Việc cân nhắc xây dựng loại hình công ty thực sự cần thiết. Dưới đây là tóm tắt các loại hình công ty chính

Công ty Một thành viên

Với vai trò là thành viên sở hữu duy nhất, bạn tự làm chủ và có toàn quyền với lợi nhuận công ty mang lại. Bạn sẽ dễ dàng tạo dựng và vận hành doanh nghiệp của mình. Tuy nhiên, bạn có trách nhiệm vô hạn, sẽ chịu trách nhiệm cá nhân đối với bất kì các khoản nợ nào phát sinh từ công việc kinh doanh.

Công ty Hợp danh

Là mô hình hai hay nhiều người cùng xây dựng công việc kinh doanh. Việc kinh doanh có thể hưởng lợi từ những kinh nghiệm và kĩ năng đa dạng của các bên. Tuy nhiên, việc bất đồng giữa các bên có thể gây ra các vấn đề. Các thành viên phải chịu trách nhiệm vô hạn, các bên chia sẻ chi phí, lợi nhuận và các khoản nợ trong kinh doanh.

Công ty Hợp danh trách nhiệm hữu hạn

Mô hình công ty này có sự linh hoạt vì các bên chỉ có trách nhiệm hữu hạn, chỉ chịu các rủi ro tài chính trong phạm vi số vốn góp, và các khoản bảo đảm đối với những khoản vay tài chính của công ty.

Loại hình công ty này có các nghĩa vụ pháp lý, bao

gồm việc cung cấp các báo cáo kinh doanh công khai, giống như công ty trách nhiệm hữu hạn.

Công ty trách nhiệm hữu hạn

Công ty trách nhiệm hữu hạn là công ty có đăng ký pháp lý riêng biệt tại phòng đăng ký kinh doanh. Các cổ đông (thành viên hoặc chủ sở hữu) phải chịu rủi ro tài chính trong phạm vi giá trị cổ phiếu họ có hay các khoản bảo đảm đã cam kết.

Loại hình công ty này có trách nhiệm pháp lý nhiều hơn loại hình công ty một thành viên hay công ty hợp danh. Công ty phải nộp báo cáo tài chính hàng năm cho phòng đăng ký kinh doanh và tên của công ty bắt buộc phải có từ “hữu hạn”.

Doanh nghiệp xã hội

Các doanh nghiệp xã hội là các doanh nghiệp kinh doanh vì mục tiêu xã hội. Lợi nhuận hay thặng dư được tạo ra thường được tái đầu tư vào công ty hoặc cộng đồng chứ không phân phối tới các cổ đông hay chủ sở hữu. Các doanh nghiệp này có thể được thành lập như một tổ chức từ thiện, được miễn thuế, tuy nhiên vẫn phải tuân thủ rất nhiều quy định pháp luật.

Hợp tác xã

Hợp tác xã là công ty hoạt động và sở hữu bởi những người làm công và /hoặc người tiêu dùng mà ở đó mỗi thành viên có một phiếu bầu. Thành viên - chủ sở hữu chia sẻ như nhau trong việc kiểm soát công việc kinh doanh và đầu tư cổ phiếu để cung cấp vốn cho các hoạt động. Sự khác biệt chính giữa hợp tác xã và các loại hình kinh doanh khác là hợp tác xã được tổ chức để đem lại lợi nhuận cho các bên, nơi các thành viên có kiểm soát và được hưởng lợi nhuận như nhau từ các hoạt động.

Lời cảm ơn

Bộ công cụ này được viết cho đối tượng độc giả ở Anh, mặc dù chúng tôi nghĩ rằng những tiếp cận nêu trên hoàn toàn có thể áp dụng cho các doanh nghiệp sáng tạo trên toàn thế giới.

Nội dung của bộ cẩm nang này do Creative Pioneer/Đội Kinh tế sáng tạo tại Nesta soạn thảo, để sử dụng cùng chương trình đào tạo cho doanh nhân sáng tạo “Insight Out” và “Starter for 6”.

Nội dung của cuốn tài liệu đã được biên soạn lại và thêm vào các bình diện mới nhằm tiếp thu những ý kiến đóng góp phản hồi từ những giảng viên và học viên. Các mô hình, bài tập và ý tưởng được lấy từ nhiều nguồn, trong đó một số được liệt kê dưới đây.

Các định nghĩa mô hình và mô hình kinh doanh được phát triển từ những bài viết của Alexander Osterwalder (<http://business-modeldesign.blogspot.com>)

Minh họa cho “đam mê, tài năng và nhu cầu kinh tế” được phát triển từ Ba vòng tròn trong Khái niệm Hedgehog trong cuốn “Từ Tốt đến Vĩ đại” (Good to Great) của Jim Collins và do Nhà xuất bản Random House Business Books phát hành.

Các bảng tính giá trị: Nội dung và cách tiếp cận được phát triển và cung cấp bởi Joanna Woodford - Giảng viên, huấn luyện viên, tư vấn kinh doanh.

Khách hàng của bạn: nội dung cho bảng tính này được cung cấp bởi Văn phòng Doanh nghiệp Văn hóa (Cultural Enterprise Office).

Mô hình bằng chứng: Được viết dựa trên Mô hình Tetrad phát triển bởi Marshal McLuhan www.marshallmcluhan.com, được thực hiện bởi Công ty thiết kế sáng tạo dịch vụ LIVE WORK (www.livework.co.uk)

Mô hình hoá các mối quan hệ: nội dung của phần này được phát triển bởi ý tưởng của Designersblock (www.designersblock.org.uk)

Mô hình chi tiết: Được phát triển từ một số ý tưởng trong cuốn “Bill and Gillian Hollins”,

“Bay qua chân trời: Lập kế hoạch sản phẩm hôm nay để thành công trong tương lai”, phát hành bởi John Wiley & Sons (www.nesta.org.uk/enterprise-toolkit)

Xem thêm bộ công cụ trên trang web (www.nesta.org.uk/enterprise-toolkit)

Mô hình Tiếp thị hỗn hợp và các nhiệm vụ tiếp thị chủ yếu: phần nội dung này do The Value Innovators cung cấp (www.tvi-ltd.com)

Mô hình tài chính: Do Andy Chapman phát triển, được cấp phép cho Nesta sử dụng.

NESTA xin chân thành cảm ơn các cá nhân và tổ chức đã đóng góp và hỗ trợ việc phát triển nội dung Bộ cẩm nang này.

Cultural Enterprise Office, Bà Fiona Pilgrim

www.culturalenterpriseoffice.org.uk

Jenny Rutter – Chuyên gia tư vấn Doanh nghiệp sáng tạo và truyền thông Số

Joanna Woodford – Giảng viên, huấn luyện viên, tư vấn kinh doanh

Journey Associates – Catherine Docherty

www.journeyassociates.com

Martach – Colin Burns

Own-it www.own-it.org

Percy Emmett www.percyemmett.com

The Value Innovators Ltd www.tvi-ltd.co.uk

The Big Picture www.big-picture.co.uk

DANH SÁCH CÁC TỔ CHỨC LIÊN QUAN

Business Gateway www.bgateway.com

Business Link www.businesslink.gov.uk

Coach in a Box www.coachinabox.co.uk

Cobweb Information for Business

www.cobwebinfo.com

Intellectual Property Office www.ipo.gov.uk

Invest Northern Ireland www.investni.com

Own-it www.own-it.org

Welsh Assembly Government

www.business-support-wales.gov.uk

Ghi chú



This work is licensed under a Creative Commons Attribution Non-commercial Share Alike (3.0 Unported). Uses are thus permitted without any further permission from the copyright owner. Permissions beyond the scope of this license are administered by NESTA.



Except where otherwise noted, this work is licensed under <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0>



This Document is made from 100% recycled fibre and is manufactured to the ISO 14001 international standard, minimising negative impacts on the environment.