Ginny Wilmerding

PHỤ NỮ THÔNG MINH KHỞI NGHIỆP



PHỤ NỮ THÔNG MINH KHỞI NGHIỆP

LỜI TỰA
LỜI NÓI ĐẦU
Chương 1: TƯ DUY KINH DOANH: CHÌA KHÓA DẪN TỚI THÀNH CÔNG
Chương 2: LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH: PHƯƠNG PHÁP LÀM VIỆC THÔNG MINH
Chương 3: TẠI SAO PHẢI KHỞI DỰNG CÔNG TY MỚI TRONG KHI NGƯỜI KHÁC ĐÃ LÀM VIỆC ĐÓ GIÚP BẠN?
Chương 4: TÌM MUA MỘT CÔNG TY PHÙ HỢP VỚI BẠN
Chương 5: NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI VÀ BÁN HÀNG ĐA CẤP
Chương 6: LÀM VIỆC, TƯ VẤN HAY HỢP TÁC VỚI CÁC CHỦ DOANH NGHIỆP
Chương 7: LỢI THẾ CỦA CÔNG TY GIA ĐÌNH
Chương 8: KHI BẠN CHẮC CHẮN MUỐN THÀNH LẬP MỘT CÔNG TY MỚI
Chương 9: CHIẾN LƯỢC TÀI CHÍNH THÔNG MINH CHO DOANH NGHIỆP
Chương 10: LÝ DO PHỤ NỮ TÌM KIẾM CỘNG SỰ KINH DOANH
Chương 11: ĐỪNG NẢN CHÍ, HÃY BẮT TAY VÀO CÔNG VIỆC!
Phụ lục A: MẪU KẾ HOẠCH KINH DOANH TÁI THIẾT SHELTER ISLAND GARDENS
Phụ lục B: ĐỀ CƯƠNG KẾ HOẠCH THÀNH LẬP CÔNG TY
Phụ lục C: MƯỜI LÝ DO CHÍNH ĐỂ LIÊN HỆ VỚI LUẬT SƯ KHI THÀNH LẬP CÔNG TY1
Phụ lục D: CHỌN MỘT HÌNH THỨC CÔNG TY HỢP PHÁP 1

https://thuviensach.vn

Phụ lục E: BẢNG THÔNG TIN VỀ CÔNG TY1
Phụ lục F: MẪU ĐỊNH GIÁ CÔNG TY CỬA HÀNG HOA MAIN STREET FLORIST1
Phụ lục G: BẢN ĐIỀU KHOẢN MẪU CHO THƯƠNG VỤ MUA TÀI SẢN CỦA MỘT CÔNG TY1
Phụ lục H: ĐIỀU LỆ HỢP PHÁP CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN1
Phụ lục I: BẢN ĐIỀU KHOẢN CÔNG TY HỢP DANH1
LỜI CẢM ƠN

https://thuviensach.vn

Dành tặng cha mẹ tôi, những người đã chỉ dạy cho tôi về lợi ích của việc mở doanh nghiệp riêng ngay cả khi tôi đam mê theo đuổi sự nghiệp tại các công ty lớn.

LỜI TỰA

10 năm qua, tôi sở hữu một công ty chuyên về mua lại, sáp nhập và môi giới kinh doanh tại Pennysylvania, thuộc mạng lưới quốc gia (tôi cũng là chủ sở hữu mạng lưới này). Mạng lưới Tư vấn Kinh doanh Sunbelt đã phát triển thành doanh nghiệp môi giới kinh doanh lớn nhất thế giới, với hơn 300 văn phòng. Chúng tôi hỗ trợ các chủ doanh nghiệp bán lại doanh nghiệp của họ đồng thời giúp người mua định giá doanh nghiệp.

Mùa thu năm ngoái, khi nhận được cuộc gọi bất ngờ của Ginny Wilmerding, tôi đã dành gần một giờ nói chuyện với cô và mời cô tới Pennsylvania gặp tôi. Tôi lập tức có cảm giác rằng cuốn sách của cô sẽ là động lực thúc đẩy phụ nữ bắt tay vào kinh doanh và tạo ra những ảnh hưởng tích cực lên ngành công nghiệp môi giới và nhượng quyền kinh doanh. Mục tiêu của ngành công nghiệp chính là hỗ trợ con người tìm ra các phương thức kinh doanh nhằm đảm bảo tự do về tài chính. Tôi đọc cuốn sách của Ginny và thực sự yêu thích cách cô viết về thế giới doanh nghiệp nhỏ: thật dễ tiếp cận và chứa đầy lựa chọn.

Trước khi tham gia vào ngành môi giới, bản thân tôi cũng từng sở hữu ba doanh nghiệp nhỏ. Trong quãng thời gian đó, tôi từng cố vấn cho nhiều phụ nữ cần hỗ trợ trong sự nghiệp hay muốn học hỏi cách tôi khởi nghiệp. Một trong những lý do tôi lựa chọn mở công ty môi giới kinh doanh chính là nhằm giúp nhiều phụ nữ tham gia kinh doanh hơn. Tôi muốn giải mã bí mật cho phụ nữ để họ tìm kiếm cơ hội trở thành các nữ doanh nhân.

https://thuviensach.vn

Mặc dù những việc tôi làm thực sự thành công và đã đưa tôi tới những bến bờ tôi tưởng như không thể đạt tới, song tôi mới chỉ giúp được một vài phụ nữ trở thành chủ doanh nghiệp. Và tôi cũng rất ngạc nhiên trước con số ít ỏi những phụ nữ tìm tới tôi để được trợ giúp trở thành doanh nhân. Tỷ lệ phụ nữ yêu cầu mua lại doanh nghiệp tại công ty tôi thấp hơn 5% và tỷ lệ thực mua còn thấp hơn con số đó.

Dưới danh nghĩa của Mạng lưới Tư vấn Kinh doanh Sunbelt, tôi đã góp phần thành lập một bộ phận trong Hiệp hội Môi giới Kinh doanh Toàn cầu IBBA - bộ phận này khuyến khích phụ nữ trở thành các chủ doanh nghiệp. Tôi luôn tìm kiếm những nỗ lực nền tảng giúp phụ nữ nhận ra lợi ích của thế giới doanh nghiệp nhỏ và những giải pháp thay thế cho việc tự khởi nghiệp công ty từ hai bàn tay trắng.

Năm 2002, tôi trở thành chủ sở hữu của mạng lưới quốc gia Sunbelt khi năm chủ sở hữu các văn phòng Sunbelt trên toàn quốc, trong đó có tôi (tôi là nữ chủ sở hữu duy nhất), dàn xếp một thương vụ nhượng quyền bằng vốn vay cho công ty. Tôi trở thành một trong năm thành viên điều hành theo điều lệ công ty (và cũng là thành viên nữ duy nhất) của Mạng lưới Tư vấn Kinh doanh Sunbelt, có trụ sở tại Charleston, Nam Carolina. Ed Pendarvis, thành viên sáng lập Sunbelt cũng nằm trong ban điều hành này. Ông hay đùa tôi rằng: “Ban điều hành của chúng ta không có anh chàng ba phải nào và chắc chắn cũng không có cô gái không chính kiến nào!”

Mấy năm trước, chính Ed là người đã cho tôi cơ hội mở văn phòng Sunbelt đầu tiên tại Tây Bắc nước Mỹ. Ngày nay, có hơn 8% các văn phòng môi giới của Sunbelt thuộc quyền sở hữu của phụ nữ. 5 năm sau khi tôi mở văn phòng đầu tiên, Sunbelt đã trao tặng tôi danh hiệu “Văn phòng tiêu biểu của năm”. Cùng năm đó, tôi nhận được giải thưởng của Hiệp hội ATHENA quốc gia và giải thưởng của Chính quyền Bang với thành tích là một trong 50 nữ doanh nhân hàng đầu của bang. Năm 2005, tôi trở thành nữ chủ tịch đầu tiên của Hiệp hội Các nhà môi giới Kinh doanh Pennsylvania. Tôi liệt

https://thuviensach.vn

kê những thành tích trên không phải để hướng bạn đọc chú ý tới bản thân mình mà nhằm giúp bạn nhận ra những cơ hội to lớn phụ nữ có thể giành được trong thế giới doanh nghiệp nhỏ.

Tôi ước rằng cuốn sách Phụ nữ thông minh khởi nghiệp này đã ra đời cách đây 12 năm, khi tôi đang khám phá các lựa chọn cho chính mình. Tôi vẫn còn nhớ cảm giác bơ vơ giữa thế giới các đồng sự nam đông đảo. Khi bỏ việc tại một tập đoàn viễn thông và tìm mở một doanh nghiệp có thể tận dụng được kinh nghiệm và tài năng của mình, tôi rất may mắn nhận được sự động viên khuyến khích của chồng tôi — anh Bill. Nếu tôi đã thành công thì không có lý gì các bạn lại không thể. Bạn không cần phải tìm kiếm hay chấp nhận một công việc không phù hợp với ước mơ, sở thích, kinh nghiệm và khả năng của mình.

Bạn đã bao giờ quan sát các nữ doanh nhân khác và tựhỏi “Họ làm cách nào vậy?” Khi viết cuốn sách này, Ginny đã tìm những tấm gương nữ giới, cũng giống như bạn, những người đã tìm ra chỗ đứng riêng của mình trong thế giới doanh nghiệp nhỏ. Cô cũng chia sẻ với người đọc những kinh nghiệm của chính mình về các doanh nghiệp nhỏ. Cuốn sách này là tài sản vô giá cho những phụ nữ đang tìm kiếm câu trả lời cho câu hỏi “Liệu sở hữu doanh nghiệp có phù hợp với tôi?” cho những người sẵn sàng khám phá các kế hoạch kinh doanh, tinh thần cần mẫn và các phương pháp tiếp cận tài chính.

Tôi khâm phục Ginny bởi những công trình nghiên cứu và thái độ tận tụy của cô khi viết sách, truyền cảm hứng,tác động và hỗ trợ phụ nữ khai phá tinh thần doanh nhân trong họ. Tôi hy vọng cuốn sách này sẽ trở thành sách kinh điển về doanh nghiệp nhỏ. Tôi cho rằng Ginny và cuốn sách của cô chính là người trồng vườn sẽ gieo hạt giống tinh thần doanh nhân trong bạn. Đừng bỏ lỡ cơ hội tuyệt vời để tận dụng kỹ năng, tài năng của chính bạn trong thế giới doanh nghiệp nhỏ. Bạn sẽ không hề phải hối tiếc đâu.

Deborah Moore

https://thuviensach.vn

Mạng

https://thuviensach.vn

LỜI NÓI ĐẦU

Tôi viết cuốn sách này bởi chưa từng có cuốn sách nào tương tự, song nhu cầu của người đọc về vấn đề này lại rất lớn. Là bạn đọc quen thuộc của các cuốn sách tư vấn về doanh nghiệp nhỏ, tôi đã đồng cảm với rất nhiều cuốn — đó cũng là những cuốn đưa tôi đến kết luận rằng doanh nghiệp nhỏ chính là mô hình hoàn toàn phù hợp với hàng triệu phụ nữ ở giai đoạn trung của sự nghiệp. Tuy nhiên, không có cuốn nào về doanh nghiệp nhỏ gây ấn tượng cho tôi lại được viết từ quan điểm của một người phụ nữ, và cũng chẳng có cuốn tiểu thuyết hay sách văn học nào về ảo mộng nghề nghiệp tan vỡ hay cuộc đấu tranh của phụ nữ để giành nhiều thời gian hơn cho gia đình lại liên quan tới sức hấp dẫn của các doanh nghiệp nhỏ. Không có cuốn sách nào tôi từng đọc giúp cho phụ nữ sẽ trở thành nữ doanh nhân nhận ra vô vàn cơ hội (không chỉ thành lập mà còn mua lại, nhượng quyền kinh doanh, tư vấn hay hợp tác) mà theo tôi là rất quan trọng.

5 năm qua, trong đầu tôi đã ghép những mảnh này lại để tạo thành bức tranh tổng thể về một cuốn sách dành cho những người phụ nữ như bạn, như tôi — và đó chính là cuốn sách này. Tôi viết cuốn Phụ nữ thông minh khởi nghiệp bởi có nhiều điều muốn nói, có nhiều ý tưởng tôi thấy vô cùng thuyết phục, giúp chỉ ra rõ ràng những lợi ích cho tất cả những phụ nữ đang ấp ủ giấc mơ trở thành doanh nhân.

Trước khi nhà xuất bản John Wiley & Sons đề nghị tôi ký hợp đồng xuất bản, biên tập viên Laurie Harting đã chuyển lời đề nghị xuất bản của tôi lên rất nhiều nhân vật có tiếng nói quyết định trong nhà xuất bản. Về sau, Laurie cho tôi hay tất cả những phụ nữ trong buổi họp hôm đó đều gật đầu nhìn nhận nội dung của cuốn sách. Tôi biết ơn Laurie và những người đã nhận ra những khát khao, lo sợ chung của phụ nữ và hiểu được những điều mới mẻ của cuốn sách.

https://thuviensach.vn

Laurie và các đồng nghiệp của cô đã cho tôi cơ hội mặc dù khi đó tôi chưa phải là một cây bút tên tuổi, một giám đốc xuất chúng hay một diễn giả tầm cỡ quốc gia với khán phòng đầy ắp người. Và thực tế đã chứng minh đó là một dấu mốc quan trọng. Tôi nói chắc nịch như vậy đơn giản bởi tôi cũng là một trong số các bạn — những người phụ nữ thông minh và sẵn sàng gia nhập giới doanh nhân — và bởi tôi đã từng trải nghiệm nhiều điều được viết ra trong sách. Trước đây, tôi từng sở hữu, điều hành và tư vấn cho nhiều doanh nghiệp nhỏ không hoạt động trong lĩnh vực công nghệ cao; tôi cũng từng làm cho nhiều tập đoàn lớn của cả Hoa Kỳ và các nước khác. Tôi cũng đã giữ nhiều chức vụ cao trong các công ty mới thành lập, hoạt động trong lĩnh vực công nghệ cao (những công ty này đã phá sản); và tôi cũng từng nghỉ việc nhiều năm. Tôi có hai đứa con nhỏ. Và chính những năm tháng cố gắng xây dựng và bảo toàn cuộc sống gia đình đã đem lại cho tôi một số kiến thức kinh doanh.

Cũng giống như nhiều bạn đọc cuốn sách này, tôi cũng từng trải qua những lúc thăng trầm trong sự nghiệp — nhờ đó tôi trở thành một ứng viên thú vị, song lại không thuộc tuýp điển hình thường thấy. Tuy nhiên, tôi đã không còn hứng thú với việc đem các thành tích, các mối quan hệ và thanh thế của mình ra ứng tuyển nữa. Tôi thực sự không còn muốn khẳng định mình trong thế giới doanh nghiệp lớn. Thay vào đó, càng ngày tôi càng muốn tiếp bước cha tôi - một doanh nhân nhỏ, một nhà đầu tư bất động sản lúc nào cũng có thể tự hào nói rằng ông chưa từng cần tới một lá đơn xin việc. Ông đã sống độc lập, thành đạt với cương vị một doanh nhân nhỏ. Con người tự lập đó đã nghỉ hưu sớm, lương hưu của ông không do bảo hiểm xã hội cấp mà chính là dòng thu nhập ông đã kiếm được trong suốt những năm tháng đầu tư kinh doanh đa dạng. Tôi muốn được như ông, theo một cách nào đó… song khác ở một điểm: tôi muốn điều đó dưới góc độ nữ giới.

Tôi muốn được thành công và toại nguyện về kinh tế nhờ là một chủ doanh nghiệp thành đạt, song mối quan tâm tới gia đình cũng đóng vai trò quan trọng không kém với tôi. Về mặt này, mẹ tôi chính là một tấm gương tốt:

https://thuviensach.vn

khi mẹ chuyển sang công việc thứ hai: làm môi giới bất động sản, mẹ luôn dành thời gian bên tôi mỗi ngày sau khi tôi tan học. Giống như mẹ, tôi không có một người vợ luôn ở nhà, sẵn sàng chăm sóc gia đình mà tôi chính là người vợ đó. Hơn nữa, giống như nhiều phụ nữ khác, tôi có nhiều động lực thôi thúc trở thành doanh nhân và tiền bạc không phải là động lực lớn nhất (dù rằng tiền bạc là một trong những động lực).

Cuốn sách này không hứa hẹn mang lại sự giàu có hay giúp bạn tăng gấp đôi thu nhập. Dù giàu hay nghèo, mục tiêu cuối cùng của tôi chính là có một cuộc sống đích thực. Tuy nhiên, cuốn sách này cũng nhấn mạnh vào một trong những thực tế tuyệt vời của việc làm chủ doanh nghiệp mang lại: Bạn có thể lựa chọn xem doanh nghiệp của mình nên phát triển với tốc độ thế nào và bản thân bạn nên làm việc chăm chỉ ra sao? Bạn cũng phải chấp nhận những kết quả do lựa chọn đó mang lại. Tôi muốn lựa chọn làm việc chăm chỉ, song tôi cũng muốn có thể dành nhiều thời gian cho gia đình hơn và để bản thân được sáng suốt hơn. Điều tôi muốn mang lại cho bạn đọc là giúp bạn tìm được mô hình doanh nghiệp phù hợp và điều hành doanh nghiệp đó hiệu quả, mang lại những phần thưởng kinh tế bạn đang tìm kiếm. Tôi cũng muốn giúp bạn tránh không vướng vào các doanh nghiệp nhỏ đem lại hiệu quả kinh tế không tương xứng với thời gian bạn bỏ ra.

Trong những năm qua, tôi đã cố gắng tìm ra câu trả lời cho biết bao phụ nữ cũng mong muốn đạt những điều tương tự như tôi song lại không dám theo đuổi hay chưa biết bắt đầu từ đâu. Thế giới doanh nghiệp nhỏ tụ họp cả nam và nữ giới, nhưng không có chiến dịch truyền thông hay nỗ lực tuyển dụng toàn quốc nào nhằm đưa những phụ nữ sáng giá, tài năng nhất lên lãnh đạo các doanh nghiệp nhỏ. Giới truyền thông dường như chỉ tập trung so sánh những tiến bộ phụ nữ đạt được so với nam giới trong thế giới các doanh nghiệp lớn, và than phiền rằng dường như nam giới vẫn đang chiếm giữ những vị trí cao nhất.

https://thuviensach.vn