

BÀI NÓI CHUYỆN VỀ KHỞI NGHIỆP (START UP) VỚI SINH VIÊN TRƯỜNG ĐẠI HỌC NÔNG LÂM TP.HỒ CHÍ MINH

Tác giả: ThS Nguyễn Văn Phong
Giám Đốc Cty Vidan

Sinh ra trong cõi đời này, mỗi một người đều gán cho mình một công việc, không ai mong muốn mình thất nghiệp cả? Công việc đó hữu ích với mình ra sao là tùy thuộc vào thái độ của mình đối với công việc ấy. Ai cũng khát khao một cuộc sống hoàn hảo, đầy đủ, ấm no, hạnh phúc. Ai cũng khát khao được cống hiến hết mình cho đất nước? Thế nhưng, làm gì để có được một phần trong chuỗi khát khao ấy thì cần phải nỗ lực triệt để từ bản thân. Tương lai bắt đầu từ hôm nay, chứ không phải ngày mai?

Do vậy, việc khởi nghiệp như một đòn bẩy để thúc đẩy tính tự lập ở mỗi cá nhân.

Một quốc gia càng có nhiều người khởi nghiệp thì tinh thần tự chủ của quốc gia ấy càng cao và hùng mạnh hơn?

Tôi sẽ chia kinh nghiệm cho các bạn về những gì tôi đã trải qua, khi thành lập công ty Vidan (Một doanh nghiệp có 130 Nhân viên với thu nhập bình quân đầu người là 11,7 triệu/người và Doanh thu 200 tỷ/ năm)

Tôi đã làm được điều này từ khoản vốn 1,5 tỷ đồng cho lúc khởi nghiệp và trong 9 năm hoạt động, Vidan đạt giá trị tài sản là 200 tỷ. Con số này, không phải là con số to tát như bao doanh nghiệp khác, nhưng nó là kết quả của một sự khởi nghiệp mà các bạn ngồi đây hoàn toàn làm được (Bởi vì điểm xuất phát của tôi ngày ấy tương đồng với các bạn bây giờ, thậm chí còn thua nhiều bạn ngay lúc này đây)

Thiết nghĩ: Nếu mỗi chúng ta ngồi đây, mỗi người có thể nuôi được 200 người dân, thì chỉ cần 0,5 triệu người như chúng ta thôi là có thể nuôi được 90 triệu dân nước Việt?

Vậy khởi nghiệp là gì?

Ai dạy bạn khởi nghiệp?

Khởi nghiệp bắt đầu từ đâu?

Vận hành ra sao và giá trị cuối cùng của nó là gì?

Khởi nghiệp là gì? Có nhiều khái niệm khác nhau về khởi nghiệp. Trong khuôn khổ hôm nay, tôi xin nói về “Start Up” (khởi nghiệp kinh doanh). Theo tôi: Khởi nghiệp kinh doanh là ***“bạn bắt đầu chọn một công việc, mà công việc đó bạn phải tự trả lương cho chính mình”***

Ai muốn khởi nghiệp thì phải chấp nhận từ bỏ một công việc 8h/ ngày để nhận một công việc 14-16h/ngày với hàng loạt thách thức, gian khó...Không chấp nhận điều này, việc khởi nghiệp e rằng sụp đổ?

Vậy ai dạy bạn khởi nghiệp?

Kinh nghiệm từ cuộc đời tôi cho thấy: Không có ai dạy bạn cả! Không có trường nào dạy bạn làm giàu cả và điều này cũng không bao giờ được in trong quyển “Những Điều Cần Biết về Tuyển Sinh” của các trường Đại học. Trường Đại học chỉ là dạy nghề để giúp bạn có một chuyên môn tốt mà thôi.

Vậy khởi nghiệp từ đâu mà hình thành nên?

Khởi nghiệp phải xuất phát từ tình thương và trách nhiệm? Khởi nghiệp như vậy mới giúp bạn tỏa sáng và hai chữ Doanh nhân gán cho bạn thực sự đáng giá.

Khởi nghiệp là để chấp cánh những ước mơ, thỏa mãn những đam mê nhằm giải quyết các vấn đề ách tắc xung quanh cuộc sống, chứ không phải nhằm kiếm nhiều tiền bằng mọi giá?

Hôm nay, Tôi xin kể câu chuyện về khởi nghiệp của Sony: Sau Thế chiến thứ 2, đất nước Nhật gần như hoang tàn. Lúc này, Sony đưa ra sứ mạng của mình: “Biến đất nước Nhật trở thành một con chim Phụng Hoàng bay ra khỏi đồng tro tàn”. Điều này cho thấy, chủ doanh nghiệp Sony biết xót thương cho dân tộc mình và tự gắn trách nhiệm của mình đất nước để biến đất nước Nhật trở thành con chim Phụng Hoàng bay ra khỏi đồng tro tàn ấy. Và họ đã làm được điều đó như chính Quý vị đã thấy?

Năm 2001, khi còn công tác tại huyện Cần Giò, vì Cần Giò cách Trung tâm Sài Gòn 60km, nên tôi thường thức dậy lúc 3h sáng để đi làm. Mỗi sáng sớm, khi qua phà Bình Khánh, tôi đều thấy những chiếc xe đò, nhốt chặt những người Công nhân để di chuyển họ đến KCN Tân Thuận làm việc, khi xe chuyển bánh, còn tôi thì thấy cay cay ở khóe mắt.

Vài tháng sau đó, tôi viết đơn xin nghỉ việc với lý do: “Xin ra ngoài để có cơ hội được giúp đỡ nhiều người hơn” và trong ngày khai trương công ty Vidan (do tôi sáng lập) tôi đã cầu nguyện: Cty Vidan này được thành lập, với mục tiêu: “sẽ nuôi được bao nhiêu người lao động, chứ không phải công ty kiếm được bao nhiêu tiền”. Ý nguyện đó đã theo tôi suốt 9 năm qua, và tôi cũng đã thực hiện được một phần ước mơ của mình như Quý vị đã thấy.

Sản phẩm cũng được tạo ra từ tình thương và trách nhiệm. Tôi xin kể tiếp một câu chuyện, câu chuyện rất dài, xin tóm lược như sau: Một ngày mùa hè 2007, tôi đi khảo sát thị trường tại Tây Nguyên, tôi gặp 2 Nông dân ẩu đả nhau, tôi dừng lại để can ngăn vụ việc. Họ kể cho tôi nghe rằng: Họ đào chung 1 giếng nước và quy ước: Mùa khô hạn, mỗi người luân phiên một ngày để bơm nước tưới rẫy Cà phê. Quy ước này là bất biến. Thế nhưng, trời quá hạn, cà phê khô cành lá. Lúc này, chẳng ai còn muốn nhường nhau nữa, họ tranh nhau để bơm nước tưới cây, thế là xảy ra ẩu đả nhau.

Tôi thật sự xúc động, can ngăn và giảng hòa đôi bên. Trên đường về, hình ảnh 2 người Nông dân đánh nhau, làm tôi thổn thức mãi. Tôi tự đặt câu hỏi: Làm gì để giúp họ chống hạn? Thế là sản phẩm BiO-Water ra đời. Đây là sản phẩm được tạo ra bằng cách gắn góc acide Acrylic vào nhóm OH của tinh bột mỳ, sau đó trùng hợp phản ứng này để tạo ra một loại polymer ái nước. Sản phẩm này có khả năng trương nước 400 lần và giữ nước trong 35 ngày, trước khi trở về trạng thái ban đầu. Sản phẩm thích hợp cho việc chống khô hạn cho cây trồng.

Quay lại vấn đề khởi nghiệp. Như tôi đã nói: Khởi nghiệp là để chấp cánh những ước mơ, thỏa mãn những đam mê và giải quyết những bức xúc xung quanh xã hội mình đang sống, chứ không phải để kiếm tiền đầy túi bằng mọi giá.

Hãy quên đi việc: Người Việt kiếm ăn trên người Việt mà hãy thay vào đó là người Việt giúp đỡ người Việt. Có như thế, việc khởi nghiệp sẽ mau thành hơn?

Vậy thì **phải bắt đầu từ đâu?**

Việc đầu tiên cho khởi nghiệp là phải biết quý trọng đồng tiền và hiểu thật rõ hình ảnh mà mình muốn đạt tới. Tôi tin rằng: Tất cả mọi người ngồi đây đều có thể là Doanh nhân, nhưng nhiều người không có cơ hội hoặc chưa có cơ hội để nhận ra điều đó?

Khởi nghiệp phải bắt đầu từ những việc rất nhỏ, thực sự rất nhỏ! Hãy làm những thứ mà mình chưa bao giờ làm. Hãy thử một lần xem sao?

Đừng ngại, lần đầu tiên sẽ thất bại, chắc chắn như vậy! Thất bại không phải vì ý tưởng tồi, mà chủ yếu do kỹ năng thực thi công việc chưa tốt! Đừng nhụt chí, bởi lẽ: Khó khăn chỉ là hữu hạn, còn sức chịu đựng của con người là vô hạn.

Không bỏ cuộc, không từ bỏ mục tiêu luôn là điều cực kỳ quan trọng cho doanh nhân ở chặng đường khởi nghiệp.

Tôi ví dụ: Bạn hãy khởi nghiệp bằng việc bán hoa vào ngày 20/10 với mong muốn là đem lại niềm vui cho Quý Cô, Quý Bà (chứ không hẳn làm kiếm được tiền lời?) chắc chắn bạn sẽ bị những từ chối! Đừng bực mình, hãy chấp nhận sự từ chối của người khác một cách vui vẻ, bạn sẽ có ngay một kinh nghiệm đáng quý?

Thời điểm tốt khởi nghiệp là khi nào?

Đó là lúc son trẻ! Tuổi trẻ là thế mạnh cho một khởi nghiệp: Thời điểm cực tốt cho khởi nghiệp là lúc sinh viên. Chúng ta có thói quen “dùi vào học tập”; “Học mờ cả mắt” thậm chí cha mẹ luôn nhắc nhở: “Con hãy tập trung cho việc học”.

Tôi tin rằng trong cuộc đời này: Làm được điều gì sẽ quan trọng hơn là học được điều gì?

Khởi nghiệp càng sớm sẽ cho phép bạn trải nghiệm càng nhiều, nếu có thất bại thì bạn vẫn còn dư thời gian và sức khỏe để làm lại một khởi nghiệp khác?

Để lớn tuổi rồi mới khởi nghiệp, e rằng bạn sẽ nhụt chí và rơi vào trạng thái muốn sống “ổn định”?

Đọc sách và tiếp cận những người cùng muốn khởi nghiệp cũng là một bực lột khá tốt cho công cuộc khởi nghiệp thành công.

Sách của những người thất bại sẽ là chìa khóa giúp bạn né tránh thất bại.

Tiếp cận những người cùng khởi nghiệp sẽ phá vỡ tính an phận, giúp bạn không bị chùng bước.

Xin hỏi quý vị

Đường mòn do đâu mà có?

Đường mòn có được là do đi qua, đi lại nhiều lần?

Hãy đi, nhất định sẽ tới. Hãy đi nhất định sẽ tạo ra lối mòn.

Chúng ta hãy quan sát trên một con lộ: “có rất nhiều xe chạy, xe chạy ngược xuôi, nhưng xe nào thì tự chạy theo xe đó. Lâu lâu mới có tai nạn giao thông do các xe đụng vào nhau?

Nhiều người khởi nghiệp, mỗi người chọn một lối đi khác nhau, không ai đụng vào ai. Nếu có đụng nhau thì hãy nhớ rằng: Cạnh tranh đừng bao giờ sát hại nhau, mà cạnh tranh cốt sao để tạo ra cái nhiều cái mới tốt hơn để phục vụ người tiêu dùng?

Bây giờ, chúng ta hiểu được mọi thứ như trên, vậy khi **khởi nghiệp thì vận hành ra sao?**

Phải vận hành đúng 2 nguyên tắc, đó là: Hợp lý và đạo lý!

Hợp lý và Đạo lý là căn cơ cho việc khởi nghiệp thành công.

Đi sẵn không khó, mà khó nhất là chia con mồi cho hợp lý và đạo lý sau khi sẵn được?

Tính hợp lý và đạo lý được gắn liền với người sử dụng dịch vụ, hàng hóa do mình tạo ra. Hãy giúp đỡ họ thay vì kiếm chát từ họ?

Quý vị lưu ý rằng: Chỉ chăm chăm vào đồng tiền thì sẽ không còn nhìn thấy thiên hạ? không nhìn thấy thiên hạ thì chỉ đi vào cõi chết mà thôi?

Và điều cuối cùng tôi muốn nói ở đây là: Giá trị cuối cùng của một doanh nghiệp là lợi ích cộng đồng và thước đo giá trị cống hiến.

Áp ủ khát vọng này, nhất định sự khởi nghiệp của bạn sẽ thành công.

Tóm lại:

1/ Khởi nghiệp là gì? Là bắt đầu nhận một công việc, mà công việc ấy, bạn phải trả lương cho chính mình

2/ Ai dạy bạn khởi nghiệp? Không ai dạy cả, mọi thứ xuất phát từ tình thương và trách nhiệm

3/ Bắt đầu khởi nghiệp từ đâu? Quý trọng đồng tiền; Hiểu rõ mục tiêu muốn đạt tới; Bắt đầu từ việc nhỏ, thực sự nhỏ; Đọc sách và chọn bạn đồng chí hướng cho việc khởi nghiệp

4/ Khởi nghiệp vận hành ra sao? Hợp lý và đạo lý

5/ Giá trị cuối cùng cho một doanh nghiệp là gì? Lợi ích cộng đồng và thước đo giá trị cống hiến