

Chương 1

CÂU CHUYỆN KHỞI NGHIỆP

Thành công không chớp nhoáng

Tôi và vài người bạn khởi nghiệp kinh doanh từ lúc còn rất trẻ. Chúng tôi đã mơ trở thành những người giàu có chỉ sau một đêm. Thậm chí, tôi còn nghĩ thấy cả “mùi tiền” khi đang viết bản kế hoạch kinh doanh đầu tiên. Nhưng kết quả là một thất bại đau đớn! Khởi nghiệp từ con số 0, đến khi phá sản, mỗi đứa chia nhau món nợ hơn 3 tỷ đồng vào năm 2008. Tôi hay nói vui với đám bạn đó là “sự tích tay trắng làm nên nợ nần”. Năm đó tôi mới 24 tuổi và đã trải qua những ngày tháng ở tận đáy của sự căng thẳng và khổ nhục.

Cho đến khi bén duyên với ngành bán lẻ bằng việc kinh doanh một shop phụ kiện thời trang nhỏ, sự nghiệp của tôi mới bước sang một trang hoàn toàn khác. Thành công đạt được từ những bước đi chậm rãi nhưng vững chắc. Tôi thật sự muốn chia sẻ câu chuyện của mình để các bạn trẻ đang ấp ủ giấc mơ khởi nghiệp có thêm nhiều chọn lựa tốt hơn tôi ngày xưa.

Giống như nhiều đứa trẻ khác, tôi lớn lên từ một vùng quê nghèo khó. Ba tôi là thương binh còn mẹ tôi đơn giản chỉ là một cô công nhân phải lòng một anh bộ đội giải ngũ. Hai người lấy nhau rồi về quê lập nghiệp chỉ với hai bàn tay trắng. Gia đình tôi không mấy khá giả. Cái nghề đã nuôi sống cả nhà vào thập niên 80 - 90 là nuôi heo (lợn). Hồi đó nhà tôi nuôi nhiều heo và cả gà nữa. Ngoài giờ học tôi vẫn thường phụ giúp ba mẹ công việc ở trang trại. Đến bây giờ, tôi còn nhớ như in cái cảm giác chui xuống gầm chuồng gà rộng gần 200 mét vuông để thu dọn phân. Tôi phải đội một chiếc nón lá và mặc một cái áo khoác cũ. Nếu không, bạn biết rồi đấy, những con gà ục ịch ở phía trên sẽ “trút hết bầu tâm sự” lên người bạn. Mùi phân gà thì rất nồng, đủ để mỗi lần như vậy là tôi không thể ăn hết bữa cơm chiều hôm đó.

Nhìn thấy những vất vả của ba mẹ mà từ nhỏ tôi có một ước mơ là trở thành người thành công và kiếm được thật nhiều tiền. Ước mơ cứ ám ảnh tôi đến cuối năm nhất đại học. Rồi vào một đêm định mệnh, thằng bạn cùng phòng ném cho

tôi quyển sách “Rich Dad, Poor Dad” của Robert Kiyosaki - một quyển sách rất hay về tư duy làm giàu được xuất bản vào năm đó. Nó còn phán cho tôi một câu xanh rờn: “*Mày đừng đọc, nếu mày đọc mày sẽ nghỉ học!*”. Chuyện gì sau đó thì chắc bạn cũng đã đoán được. Tôi quyết định nghỉ học để khởi nghiệp kinh doanh.

Tôi còn nhớ lúc đó trong giới trẻ chưa có khái niệm start-up và người ta cũng chưa nói nhiều về khởi nghiệp kinh doanh như bây giờ. Những năm 2003 - 2006, tôi và những người bạn của mình là thế hệ start-up công nghệ đời đầu ở Việt Nam. Hồi đó không có ai dẫn dắt, cũng không có nhiều thông tin định hướng như ngày nay. Chúng tôi chỉ biết khởi nghiệp bằng một bầu nhiệt huyết của tuổi trẻ và cái kỹ năng mà tôi giỏi nhất lúc bấy giờ là lập trình vi tính.

Ba thằng sinh viên choai choai 20 tuổi, sau khi lột dạ bằng tô hủ tiếu gõ, đã nhốt mình trong phòng trọ cả đêm để cùng nhau lập ra một kế hoạch kinh doanh rạch rỡ với một công ty phần mềm sẽ trở thành thương hiệu hàng đầu thế giới. Trên tay bản kế hoạch hơn 140 trang giấy, tôi và các bạn của mình đã đi gõ cửa nhiều quỹ đầu tư lớn như IDG Ventures, VinaCapital, kêu gọi họ rót số vốn lên đến **1,6 triệu đô-la** cho dự án khởi nghiệp mới toanh của mình. Đương nhiên là thấy mặt bọn tôi còn “búng ra sữa” và sản phẩm thì chỉ mới nằm trên giấy nên họ đã từ chối khéo. Hồi đó làm gì có Shark Tank

như bây giờ!? Bạn bè lúc đó còn trêu: “Mày muốn trở thành Bill Gates của Việt Nam thật à?” Đúng là lúc còn trẻ, người ta nhiều mong ước và cũng ít biết sợ. Nhưng nếu không có cái “màu xanh” của tuổi trẻ đó, tôi đã không bao giờ có được công việc và cuộc sống như hôm nay.

Lúc đó, dù không gọi được vốn nhưng bọn tôi vẫn quyết tâm khởi nghiệp, bằng cách: mơ một giấc mơ thật lớn!

Sự thật trở trêu là ngay tháng đầu tiên công ty phần mềm hoạt động, chúng tôi đã phải đi vay tiền của một người bạn tốt bụng để trả lương thử việc cho nhân viên. Trong gần ba năm kinh doanh trong tình trạng thoi thóp, chúng tôi đã thay đổi định hướng đến ba lần và đi vay nợ rất nhiều để duy trì công ty. Rồi trong một buổi chiều mưa tháng Bảy năm 2008, sau khi nhấp ngụm cà phê cuối cùng trong con hẻm nhỏ ở Sài Gòn, chúng tôi đã quyết định ngừng lại. Cảm giác lúc đó rất hoang mang và tê tái!

Ba tôi đã phải bán bấy gia súc để giúp tôi trả một phần nợ. Người bạn cùng phòng với tôi cũng không khá hơn, nó phải cắt bán một phần đất của gia đình. Nhiều người thân không mấy khá giả, trước đó đã cho tôi vay tiền, hay tin tôi đóng cửa công ty, họ kéo đến tận nhà, khóc lóc, chì chiết, đòi ba má phải thay tôi trả ngay những khoản nợ. Suốt 2 năm sau, nợ nần không ngừng bủa vây. Tôi đã đi qua một giai đoạn rất khó khăn của cuộc sống.

Bạn biết đấy, hiếm khi chúng ta có thể thành công ngay từ lần đầu tiên, dù làm bất cứ việc gì. Chuyện dễ nhất như việc tập lái xe đạp, tôi dám cá là bạn cũng đã phải té ngã vài lần trước khi biết chạy. Bài học xương máu mà tôi tự rút ra khi phá sản công ty đầu tiên của mình là: *“Nếu không có kinh nghiệm, hãy bắt đầu từ cái nhỏ thôi vì chẳng nào mà cũng sẽ phải làm bài tập!”*

Khởi nghiệp nhỏ, thành công lớn

Hơn một năm sau thất bại đầu tiên, tôi dần lấy lại cân bằng nhưng vẫn không chọn con đường đi làm công ăn lương. Vì hơn ai hết, tôi thấm nhuần triết lý làm giàu của “Rich Dad, Poor Dad”. Để giàu có và tự do, tôi phải tạo ra thu nhập thụ động. Tôi muốn hệ số chi tiêu - thu nhập của mình phải là 1-N chứ không phải là 1-1. Tôi quyết tâm bắt đầu lại công việc kinh doanh lần nữa.

Tôi tìm hiểu đủ thứ ngành, từ sân cỏ nhân tạo, trà sữa, nhà sách cho tới các dịch vụ trực tuyến. Nhưng rồi tôi chỉ chọn mở một shop phụ kiện thời trang với mục tiêu rất đơn giản là tạo ra cho mình một vòng quay tài chính nhỏ. Mong ước đơn sơ của tôi lúc đó là kiếm được 10 triệu đồng

một tháng để tự mình trang trải cuộc sống.

Đã có kinh nghiệm vận hành một doanh nghiệp gần 50 nhân viên nên khi bắt đầu với một cửa hàng nhỏ, tôi đã khá tự tin. Thế nhưng như tôi đã chia sẻ, kể cả việc dễ nhất thì khi ta làm lần đầu cũng sẽ có rất nhiều sai sót. Không ít tiền đã được bỏ ra để tôi “học ngu” cho cái shop của mình. Ví như chuyện cái kệ trưng bày đầu tiên mà tôi đặt người ta gia công. Bạn không thể tưởng tượng là nó xấu xí và vô dụng đến mức nào đâu. Tôi đã phải chờ nó vớt ra sau nhà chỉ sau một ngày vì không thể dùng nó vào bất cứ việc gì. Buồn cười nhất là chuyện đánh mã sản phẩm để quản lý. Tôi và cô bạn đã phải mất 3 ngày liên tục để ghi tay và nhập mã sản phẩm trên một file Excel. Lúc đó chúng tôi không biết sử dụng bất kỳ phần mềm hay công cụ hỗ trợ nào. Để rồi ngay sau khi hoàn thành “công trình vĩ đại” của mình, tôi chốt lại một câu đau đớn: “*Không thể quản lý theo cách này được!*”

Nhưng ông trời không phụ lòng người. Ngay trong tháng đầu tiên tôi đã có lãi tới 20 triệu đồng từ cái shop nhỏ, với số vốn đầu tư ban đầu chưa tới 80 triệu. Lúc đó tôi thực sự ngỡ ngàng! Trong suốt 3 năm vận hành doanh nghiệp tiền tỷ với dàn nhân viên tốt nghiệp cao đẳng – đại học, tôi chưa bao giờ nhìn thấy mức độ hiệu quả như vậy. Tôi buộc

phải xem xét lại toàn bộ nhận thức của mình về công việc kinh doanh. Trước đó, trong đầu của một đứa non choẹt như tôi, kinh doanh là phải mở một công ty, thuê một văn phòng đẹp và lúc nào cũng có một em tiếp tân xinh tươi ngồi ngay phía dưới logo. Khi shop bán lẻ đầu tiên đi vào hoạt động, nhìn thấy lợi nhuận đều đặn mỗi ngày, tôi hoàn toàn bị thuyết phục. Tôi thay đổi quan điểm của mình về những mô hình kinh doanh nhỏ mà trước kia tôi nghĩ là nó tầm thường, chỉ dành cho “anh Năm, chị Bảy”.

Sau này, trong quá trình làm việc thực tế, tôi có dịp gặp gỡ nhiều người sở hữu những cửa hàng bán lẻ còn hiệu quả hơn gấp bội. Cửa hàng của họ chỉ có ba bốn mét mặt tiền, không phô trương, nhưng doanh thu và lợi nhuận hàng tỷ đồng mỗi tháng. Tôi khám phá ra một thế giới của những người giàu có thầm lặng. Họ không có công ty đẹp đẽ, không có báo cáo tài chính hoành tráng. Họ không khoa trương và rất ít nói về chuyện kinh doanh của mình. Báo chí cũng không rảnh rỗi để đưa tin về những người này nhưng họ vẫn ở xung quanh chúng ta. Thu nhập của họ không dưới 9 con số mỗi năm. Đương nhiên là họ có một cuộc sống sung túc và tự do hơn rất nhiều người.

Về phần tôi, sau thành công bước đầu, tôi huy động

vốn để mở thêm nhiều cửa hàng nữa. Một người chị quen biết đã hỏi tôi về việc muốn mua lại công thức kinh doanh để mở một cửa hàng tương tự tại địa phương. Tôi đã nhận ra ngay đây là một cách rất hay để phát triển hệ thống mà không cần nhiều vốn đầu tư. Trong 3 năm sau đó, tôi đã nhượng quyền để mở nóng đến 65 cửa hàng mang thương hiệu của mình trên toàn quốc. Có cửa hàng chỉ mất 45 ngày để hoàn vốn đầu tư nhưng cũng có cửa hàng phải đóng cửa chỉ sau 25 ngày hoạt động. Tôi đã dần thân với chuỗi nhượng quyền suốt 3 năm và rút ra cho mình nhiều bài học sâu sắc về bán lẻ. Khi viết quyển sách này, tôi chỉ còn lại 10 cửa hàng thời trang và đồ chơi trẻ em nhưng may mắn là chúng hoạt động rất hiệu quả.

Tôi sẽ còn tiếp tục mở những cửa hàng mới khi bạn đọc những dòng này. Nhưng hơn hết, tôi đã có được cuộc sống tự do, hạnh phúc mà tôi hằng ao ước khi khởi nghiệp kinh doanh. Giờ đây, tôi có thể làm việc 2-3 giờ đồng hồ mỗi ngày và dành phần lớn thời gian còn lại để đọc sách, viết lách hay chơi thể thao. Sáng nào cũng vậy, sau khi đưa hai con đến lớp, tôi xuống hồ và bơi hết cự ly 1000m, sau đó lái xe đến một quán cà phê quen thuộc để ăn sáng và nhâm nhi quyển sách yêu thích. Tôi đọc 3-4 quyển sách khác nhau mỗi tháng. Tôi chỉ bắt đầu làm việc vào lúc 10 giờ. Thường là sẽ họp qua

Internet với các cửa hàng trưởng về công việc hằng ngày. Tôi kết thúc “ngày làm việc” của mình lúc 12 giờ rồi đi ngủ trưa 30 phút. Buổi chiều là thời gian để tôi nghiên cứu hoặc viết lách. Buổi tối, tôi có thói quen đi “thăm ruộng” bằng cách dạo quanh các cửa hàng, chào hỏi nhân viên, kiểm tra tình hình hoạt động và lắng nghe ý kiến khách hàng. Tôi thường trở về nhà lúc 8 giờ rưỡi tối, dành thời gian còn lại cho gia đình. Đúng 9 giờ 30 phút, tất cả nhân viên ở các cửa hàng sẽ báo qua tin nhắn cho tôi biết chính xác hôm nay doanh thu được bao nhiêu. Thường thì tôi sẽ kết thúc ngày với một hai lon bia để ăn mừng thành quả của hôm đó. Tôi tự thấy mình là một người tự do và hạnh phúc. Đó là tất cả những gì tôi hằng mơ ước khi khởi nghiệp!

Giờ đây, tôi muốn chia sẻ những “kinh nghiệm cày cuốc” trong hơn 15 năm khởi nghiệp và bí quyết thành công của 10 năm làm bán lẻ cho bạn. Nếu bạn cũng đang muốn tìm kiếm thành công bằng một công việc kinh doanh đơn giản, ít rủi ro, tôi thành thật mong bạn đọc hết quyển sách này rồi tự khởi động cho mình một cửa hàng nhỏ. Chỉ cần chăm chỉ và ham học hỏi, tôi tin là bạn sẽ sớm đạt được các mục tiêu của mình. Ngành bán lẻ là một lựa chọn tuyệt vời để bạn bắt đầu!