

Thứ Hai, 09/11/2015 16:15

### [6 bước để khởi nghiệp từ con số 0](#) [1]



Mọi doanh nghiệp thành công đều bắt đầu từ nghị lực và lòng đam mê. Ngay cả những doanh nhân quyền lực nhất như Bill Gates, Richard Branson, Oprah Winfrey hay Warren Buffett cũng đều khởi nghiệp từ hai bàn tay trắng.

Tôi từng là một cầu thủ bóng đá chuyên nghiệp. Thế nhưng sau khi bị chấn thương, giấc mơ sự nghiệp cả đời tôi bỗng chốc tan thành mây khói. Mất một năm rưỡi tôi rơi vào cùng quẫn và phải ngủ nhờ trên chiếc đi văng nhà chị mình.

Cho đến tận khi chấn thương, thể thao vẫn là niềm đam mê chính và cũng là mục đích sống của tôi. Nhưng giờ đây, tôi phải tìm ra hướng đi mới cho đời mình. Tôi vẫn muốn được làm những gì tôi thích và kiếm đủ sống cho hết phần đời còn lại. Chỉ có điều tôi không biết phải bắt đầu từ đâu.

Một phần nhờ kiên trì và phần nữa là may mắn, năm đó tôi đã tìm được một người thầy tuyệt vời. Tôi thực tập ở chỗ người thầy ấy gần một năm và ông trả cho tôi khoảng 500 USD/ tháng. Tôi cố gắng hết sức để học hỏi từ ông. Tôi cũng làm mọi thứ có thể để kiếm thu nhập thêm như tổ chức sự kiện, làm marketing và các công việc lặt vặt khác.

Khi tôi đã chủ đích tiến về phía trước, tôi bắt đầu nhìn thấy nơi mà niềm đam mê và kỹ năng của tôi giao nhau. Tôi thích kết nối mọi người với nhau và làm cho cuộc sống của họ ý nghĩa hơn. Tôi thích làm mọi thứ có thể để giúp giải quyết vấn đề của họ. Trong quá trình theo đuổi việc mà mình thích, tôi bắt đầu tổ chức những cuộc giao lưu, kết nối. Dần dà tôi tạo nên được thứ mà sau này trở thành doanh nghiệp và thương hiệu của tôi.

Nói thế không phải là tôi có kế hoạch cho mọi việc. Phải mất thời gian chấp nối đam mê với khả năng và tầm nhìn của mình tôi mới hình thành được ý tưởng kinh doanh. Và đối với một doanh nhân giàu nhiệt huyết thì động lực chính là mong ước được sống một cuộc sống thật ý nghĩa chứ không chỉ là vấn đề tiền bạc.

Nếu bạn chưa phát hiện ra niềm đam mê của bạn, tôi khuyên bạn cũng làm như thế. Đó là một phần lý do tại sao tôi mở trường The School of Greatness Academy: để giúp mọi người theo đuổi niềm đam mê của họ. Hãy suy nghĩ về những gì mà hồi nhỏ bạn cảm thấy thích thú hay về thứ mà khiến bạn quên cả thời gian khi tập trung vào. Bạn sẽ được hạnh phúc nhất khi bạn theo đuổi niềm đam mê của mình.

Công việc sẽ chiếm phần lớn cuộc đời bạn, và cách duy nhất để thực sự hài lòng là làm những gì bạn nghĩ là vĩ đại. Và cách duy nhất để làm những việc tuyệt vời là yêu những gì bạn làm. Nếu bạn chưa tìm thấy đam mê, hãy tiếp tục tìm kiếm nó. Đừng dừng lại. Trái tim sẽ mách bảo khi bạn tìm thấy nó.

Khi bạn đã tìm ra được thứ mà bạn muốn làm và quyết định bắt đầu từ con số 0, bạn phải ghi nhớ 6 bước sau:

### 1. Nghiên cứu thị trường

Tìm hiểu những thông tin về các công ty khác đang kinh doanh trong lĩnh vực mà bạn muốn phát triển là điều không bao giờ thừa. Hãy đào sâu nghiên cứu thị trường như một chuyên gia thực thụ.

Bên cạnh đó, nên vào Google tìm kiếm những các từ khóa có liên quan đến ngành nghề mà bạn muốn kinh doanh. Đừng nản lòng nếu đối thủ cạnh tranh có quá nhiều trên thị trường vì thị trường có màu mỡ thì mới có nhiều người lao vào đến thế.

### 2. Đặt ra mục tiêu tài chính cụ thể

Cứ 6 tháng tôi lại đặt ra mục tiêu mới, cao hơn cho mình rồi quay lại tính toán xem mỗi ngày mình phải làm gì để đạt đến mục tiêu đó. Hãy đặt mục tiêu mà bạn phải cố gắng để đạt được và lên các bước cần thực hiện cho đến khi mục tiêu được hoàn thành.

### 3. Khi xây dựng trang web, hãy tạo nút chia sẻ nội dung

Trong quá trình phát triển thương hiệu của mình, bạn rất cần có một trang web riêng với những nội dung chỉ mình bạn có. Và bạn phải làm thế nào để người đọc có thể lấy link nội dung để khi cần có thể quay lại đọc và tìm thêm những nội dung mới. Derek Halpern là bậc thầy về việc này.

### 4. Lên danh sách khách hàng tiềm năng

Với doanh nghiệp, danh sách email khách hàng là một trong những công cụ quan trọng nhất để kiếm tiền. Khi bạn xây dựng trang web của mình, hãy thu thập, lưu lại địa chỉ email của những người từng ghé thăm trang web của bạn và thường xuyên gửi các thông tin có giá trị cho họ. Điều này sẽ giúp bạn duy trì mối liên hệ với các khách hàng tiềm năng cho đến khi sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn ra mắt.

Hãy đưa lên web mình mẫu đăng ký và có chỗ để lưu lại những địa chỉ email đã đăng ký. Những trang miễn phí như HelloBar.com và AppSumo.com cho bạn lấy địa chỉ email của khách hàng vào trang web của mình. Để lưu trữ, bạn có thể dùng chương trình Aweber với thời gian dùng thử miễn phí là 30 ngày.

### 5. Tung ra một sản phẩm/dịch vụ có thể bán được

Nếu bạn đặt ra mục tiêu doanh thu trong 6 tháng thì lẽ đương nhiên, bạn phải bán được cái gì đó. Hãy dành thời gian để tìm hiểu nhu cầu lớn nhất của khách hàng và xây dựng mối quan hệ với họ. Sau đó, tạo ra sản phẩm hoặc dịch vụ có thể đáp ứng nhu cầu đó. Tôi biết rằng điều này nói dễ, làm khó. Nhưng nó cực kỳ quan trọng. Bạn đã có danh sách email, giờ bạn phải biến chủ của những email đó thành khách hàng của mình, chăm sóc và giữ mối quan hệ với họ.

### 6. Bắt tay vào làm ngay

Rất nhiều người lãng phí thời gian nghĩ xem làm cách nào để mọi thứ hoàn hảo khi ra mắt doanh nghiệp của họ (logo, trang web ...). Đây là một sự lãng phí thời gian. Hãy bán sản phẩm trước khi bạn làm ra chúng bằng cách yêu cầu khách hàng đặt trước. Tập trung vào bán hàng và tiếp thị. Các công ty thành công đều ra mắt chóng vánh và không hề hoàn hảo khi mới ra mắt.

Hãy nghĩ về Facebook và tất cả những thay đổi, cải tiến của trang mạng xã hội này từ đầu cho đến nay. Hãy bắt đầu từ một sản phẩm nho nhỏ rồi nâng cấp dần dần. Tung nó lên mạng, bạn sẽ bán được nhiều mà không phải mất thời gian.

Điều quan trọng nhất là bạn phải thích và biết chấp nhận những khiếm khuyết. Hãy bắt đầu từ bây giờ. Không thì đến bao giờ bạn mới có đủ can đảm để bắt đầu?

### Nguồn: Học làm giàu

**Kiến Thức:** [Kiến Thức Kinh Doanh](#) [2]

**Source URL:** <http://www.thuongmai.vn/6-buoc-de-khoi-nghiep-tu-con-so-0.html>

#### Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/6-buoc-de-khoi-nghiep-tu-con-so-0.html>

[2] <http://www.thuongmai.vn/tin-tuc/kien-thuc/kien-thuc-kinh-doanh.html>