

Tủ sách A1grow.com



BYE NGHÈO

hay 101 cách để tăng thu nhập, phát triển bản thân và tạo giá trị trong thế giới Internet

Lê Anh Tuấn

30.3.2023

Cuốn sách này kể về hành trình Bye nghèo của bản thân mình cũng như hàng ngàn bạn trẻ mà mình có dịp hợp tác làm việc trong suốt 15 năm qua. Bọn mình đều xuất thân từ tỉnh lẻ, không có nền tảng gì đặc biệt và cũng không được dọn sẵn đường tới đích. Nhờ làm đúng (may mắn) và tiếp cận được những cơ hội mà Internet + Mạng xã hội tạo ra (may mắn lần nữa) mà sự nghiệp ở mức khá ổn so với mặt bằng chung. Vì thế sẽ là những mẫu chuyện hết sức bình thường, dễ hiểu, dễ thực hành, để truyền động lực và định hướng cho các bạn trẻ đang trên con đường tìm ra vận hội của mình.

Mình đi làm từ 2005, ban đầu lương cũng chỉ mức trung bình thôi. Tới 2008 thì tham gia cùng khởi nghiệp với bạn bè. Tới 2010 vẫn chưa thoát nghèo dù năng lực rất ổn và cuộc sống thì rất cần kiệm. Tới 2012 mới thật sự Bye nghèo. Mất 5 năm chật vật so với bạn bè và mất 7 năm mới đạt tới vị trí xứng đáng

Nếu được quay ngược lại thời gian, mình sẽ ước có ai đó chỉ dạy cho mình những điều cơ bản như dưới đây, chắc lúc đó mình sẽ chỉ cần mất 2 - 3 năm.

- Làm sao đi làm có thu nhập tốt hơn? Thái độ, kĩ năng, quan hệ đồng nghiệp, hiểu sếp, xây dựng quan hệ, lựa chọn nghề, chọn công ty....hầu như các bạn trẻ đều sai lầm rất nhiều và đều phải trả giá bằng nhiều năm nhiều cơ hội
- Làm sao tích sản? Với lạm phát và giá nhà đất tăng phi mã thì nếu không biết tích lũy và đầu tư đúng từ sớm thì gần như không thể có nổi chỗ mà an cư. Tuy nhiên đầu tư sai thì đu đỉnh, mà hầu như tuổi trẻ ai cũng từng hoang phí để rồi sau này “giá mà biết...thì đã...”
- Làm sao để khởi nghiệp 0 đồng. Nói khởi nghiệp to tát vậy thôi chứ mở shop trên shopee hay mở lớp dạy qua zoom cũng là khởi nghiệp thôi mà. Tự mình xây dựng mô hình riêng và kiếm tiền từ nó là một cảm giác mà ai cũng muốn được nếm trải

- Làm sao để bán các năng lực tự có (quan hệ, tri thức, thông tin, thời gian..) với giá cao nhất. Nhiều bạn có kĩ năng rất tốt nhưng sự nghiệp lộn độn, rồi nhìn qua người khác không giỏi hơn mình để thấy chạnh lòng. Là do bản thân mình chưa biết cách tỏa sáng hoặc chưa biết chọn nơi để dụng võ mà thôi

.....hàng trăm câu hỏi. Google và ChatGPT rất khó trả lời được. Chỉ có những người đi trước với kinh nghiệm, bài học và tấm lòng với thế hệ trẻ mới có thể giải đáp được phần nào

Đời người có 3 thứ may mắn nhất:

1. Đi học gặp được THẦY TỐT
2. Đi làm gặp được TIỀN BỐI TỐT
3. Lập gia đình gặp được NGƯỜI BẠN ĐỜI TỐT

Mình hi vọng có thể chia sẻ được các bạn chút ít kinh nghiệm để có được may mắn 1) và 2), để thay vì mất 5 năm vất vả thì các bạn chỉ cần 3 năm. Thành công không hẳn là do năng lực hay trời độ, mà luôn phải bắt đầu từ tư duy và lựa chọn đúng đắn

Mình làm trong lĩnh vực Digital marketing, Công nghệ và Bán hàng Thương mại điện tử (Ecommerce) vì thế nội dung sẽ gần gũi với các bạn trẻ trong những lĩnh vực này. Với các bạn khác, nếu chưa thấy phù hợp, mình hi vọng các bạn hiểu được tinh thần vượt khó và hướng tới giá trị tốt đẹp mà mình muốn truyền tải. Mình vẫn chưa đạt được thành công lớn để mà dạy bảo ai nên nếu có gì quá lố mong các bạn bỏ qua nhé

Khi còn trẻ, đừng nghĩ nhiều quá về việc Giàu nghèo, hãy nghĩ về Giá trị mà bạn muốn vươn tới

Đây là 1 căn nhà tồi tàn trong 1 rẫy cafe xa tít tận Đắc Nông. Cách đây 10 năm, ai mà ở đây chắc là cô quạnh và nghèo khó lắm. Thanh niên nông thôn chỉ mong hết cấp 3 để túa đi khắp Bình Dương, Đồng Nai, Sài Gòn làm công nhân, những mong thoát nghèo. Bố mẹ cố bán miếng rẫy với cái chòi này lấy tiền cho con học ĐH những mong cuộc đời khấm khá hơn. Rồi bỗng 3 năm qua, những người Thành phố kéo về tận nơi thâm sơn cùng cốc mua rẫy, chẳng để làm gì cả. Căn nhà tồi tàn này vẫn vô giá trị nhưng miếng đất đã thành tiền tỉ.



Nhưng không cần phải bán đất vẫn Thoát nghèo. Internet đã tạo ra vô số cơ hội việc làm và học hỏi để nâng tầm bạn. 1 chiếc smartphone là đủ để có được thu nhập. Khi mình đi hàng trăm chuyến khắp Tây nguyên mấy năm qua, gặp vài ngàn bạn trẻ, thì mình rất ngạc nhiên là lứa 9x ở nông thôn giờ khá thật: biết đủ các xu hướng đang hot, tự tìm tòi kiến thức, biết kết nối làm ăn khắp nơi, biết làm tiktok, biết xây kênh facebook, biết livestream, biết quay flycam và biên tập video....Có nghĩa là các bạn ấy có đủ kĩ năng của 1 người lao động 4.0 mà rất nhiều trường Đại học còn chưa đào tạo tốt. Cái mà họ thiếu có chăng là những mối kết giao với các trung tâm tài chính lớn và các tri thức quản trị tiên tiến. Nhiều bạn trẻ nông thôn gặp thời cũng trở thành chủ farm, chủ nhà hàng, chủ homestay, chủ xưởng....và có cuộc sống không kém mấy so với người thành thị. Nhưng chiếc smartphone và internet cũng khiến nhiều người từ yên ổn trở nên nghèo mặt hạn vì cá độ, coin, chứng, đa cấp, lừa đảo...Cái gì cũng có 2 mặt, lên nhanh thì tuột dốc cũng không phanh

Cuộc sống không dễ dàng và có rất nhiều cơ hội lẫn cám dỗ. Mạng xã hội (MXH) làm cho người ta hiểu biết hơn và cũng dễ ảo tưởng hơn. Các bạn trẻ mới hôm nào còn ở trong mái nhà yên ấm thì nay đối mặt với vô số cơn sóng kiếm tiền thật không dễ phân biệt đúng sai. Giàu nghèo đôi khi cách nhau chỉ 1 cú click

Cuốn sách này không dạy các bạn làm giàu vì điều đó là không thể. Cũng không cam kết bạn sẽ kiếm được tiền vì giàu do số phận mỗi người. Nhưng chắc chắn bạn sẽ thoát nghèo. Vấn đề bạn có quyết tâm rèn luyện và nỗ lực đủ nhiều hay không mà thôi

Để bắt đầu, chúng ta không nhắc đến từ Nghèo hay Giàu nữa. Mục tiêu của cuốn sách là giúp các bạn có những Tư duy và Kỹ năng đúng đắn để tăng thu nhập, hướng đến cuộc sống chất lượng và có giá trị cao hơn. Tỉ phú, đại gia chưa chắc đã hạnh phúc còn bác xe ôm chưa hẳn đã tòi tàn. Xã hội phân công mỗi người một nhiệm vụ và con số, đạt tới những thành tựu phù hợp với năng lực, thời vận của mình là tốt rồi. Đừng bị ảo tưởng bởi các con số hay vàng hào quang của người khác

Cuốn sách gồm ba phần

1. Bye nghèo trước 25: làm sao để có được mức thu nhập tốt song hành với sự phát triển về tư duy và năng lực cá nhân
2. Tích lũy giá trị và làm chủ công việc kinh doanh riêng: làm sao để giữ được tiền và tái đầu tư vào những tài sản phù hợp, song song với việc nâng tầm bản thân thành người có giá trị và ảnh hưởng tích cực

Mình tin rằng nếu mỗi bạn trẻ có thể kiếm tiền chính đáng và tạo ra ảnh hưởng tích cực cho một nhóm xung quanh thì xã hội sẽ tốt đẹp hơn và các thế hệ tiếp theo sẽ được thụ hưởng nền tảng nhân văn hơn. Vì thế rất mong các bạn hiểu và đón nhận những nội dung trong sách với sự thoải mái không phán xét. Cứ xem như chúng ta đang cùng thành thơi uống một bình trà, có đắng có ngọt có nhạt, có nóng có lạnh, và khi đứng dậy thì mỗi người lại trở về với trách nhiệm của mình

PHẦN 1: KIẾM TIỀN

Con số mong ước của bạn là bao nhiêu?

Bye nghèo trước 25

Học để đi làm

Đi làm sớm để có thu nhập và tự lập

Làm nhân viên giỏi cần những tố chất gì

Đạt tới thu nhập 1000\$ trước 25

Xây dựng năng lực và phẩm chất CHIẾN TƯỚNG

Làm quản lí sớm. Cờ đến tay thì phải phát

Mở rộng và đào sâu các mối quan hệ

Ai cũng nên tìm cho mình 1 mentor

THÀNH CÔNG & THÀNH TỰU

CON ĐƯỜNG CỦA NGƯỜI GIÀU CHÍNH ĐÁNG như nào ?

Vị trí càng cao, Trách nhiệm càng lớn

Bắt đầu một công việc kinh doanh riêng

GIỮ TIỀN -NHÂN TIỀN

Đừng Áo tưởng và FOMO

Học, học nữa, học mãi

Con số mong ước của bạn là bao nhiêu?

Khi mới bắt đầu đi làm năm 2007, mức lương của mình là 300\$ (gần 5 triệu). Đó là mức khá ổn với 1 người còn 2 năm nữa mới ra trường như mình. Thực tế thì mỗi tháng tiền sinh hoạt ở Sài Gòn khi đó chỉ tốn chưa tới nửa lương nên mình khá xông xênh. Những ông anh làm lâu hơn thì mức thu nhập khoảng 500-600\$. Chỉ số ít cấp quản lí cao nhất trong công ty (10 người trên tổng số hơn 200 người) mới có mức 1000\$

Con số mình mơ ước khi đó là 500\$.

Tuy nhiên thật không dễ dàng. Mỗi năm công ty chỉ xét tăng lương từ 10-15% trừ một số trường hợp rất đặc biệt. Khi mình nghỉ công ty năm 2008 thì lương mới 330\$. Như vậy muốn lên 500\$ thì phải mất thêm ít nhất 3 năm nữa với điều kiện mình phải làm rất tốt. Muốn lên được Team lead để có mức đãi ngộ cao hơn thật không dễ dàng gì, vì hơn 200 đứa vừa giỏi vừa trâu mà chỉ có hơn 10 team. Ti lệ chọi cao như vậy thì quả thực phải rất xuất sắc mới bứt lên được

Bài toán quá khó khiến mình đau đầu. 1 kĩ sư lập trình không mạnh về quan hệ, ít giao du bên ngoài như mình càng không có cơ hội để kiếm thêm thu nhập. Lúc rảnh rỗi mình chỉ biết lên mạng đọc tin tức và bắt đầu tìm hiểu thêm các kiến thức về kinh tế.

Một lần mình đọc bài “Kiếm 100tr / h nhờ cổ phiếu như thế nào” của 1 kĩ sư lập trình tên Nam, rồi lần mò tới blog của anh ấy và đọc những bài tiếp theo. Cả 1 thế giới mở ra với cái đầu non nớt háu đói. À thì ra đầu tư cổ phiếu sẽ giúp mình đạt tới con số 500\$ mà không cần phải làm thêm nhiều. Thời gian mình có, đọc các biểu đồ và tính toán các con số là chuyện mình quen thuộc. Vậy thì còn gì mà không bắt đầu

Mình đến với chứng khoán như thế. Cứ mỗi sáng 8h qua sàn giao dịch Vcbs ở quận 10 rồi 8.45 vòng lên công ty tận Tân Bình. Được 1 thời gian thì công ty siết kỉ luật bắt đi làm 8.30 nên mình không thể tới sàn nữa mà chỉ có thể đặt lệnh qua điện thoại. Tiền mua thì vay từ bạn bè, em gái và dành 2/3 từ tiền lương. Tối giữa 2008, mình có gần 100tr đưa vào tài khoản chứng khoán. Đó là 1 con số vô cùng lớn so với mức thu nhập của mình. Có lúc lãi được hơn 20%, tức là 20 triệu, bằng tận 5 tháng lương. Mình có niềm tin lớn lao rằng cuộc đời sẽ sang trang nhờ chứng khoán. Nghiệt ngã là chẳng có bữa ăn nào dễ dàng. Thị trường giảm liên tục và tài khoản mình bắt đầu âm. Tối 2009, mình quyết định nghỉ chơi chứng khoán để tập trung làm startup cùng mấy người bạn. Bán tất cả đi còn được 60 triệu, trả tiền em gái xong còn giữ được 30 triệu. Nếu ngồi không làm gì, cứ mỗi tháng gửi 3 triệu từ lương vào sổ tiết kiệm thì trong hơn 1.5 năm mình cũng có 50 triệu rồi. Vậy là mình coi như mất sạch số tiền nhịn ăn nhịn mặc của 2 năm đi làm đầu tiên chỉ vì giấc mộng quá lớn so với năng lực

Tuy nhiên thất bại nào cũng có cái giá. Bài học mình rút ra được từ sớm so với đám bạn

- Muốn kiếm tiền nhiều phải tham gia vào các cuộc chơi đang tạo ra tiền như kinh doanh, đầu tư.
- Muốn kiếm tiền vừa đủ thì tập trung chuyên môn và giữ tiền (bằng cách gửi tiết kiệm chẳng hạn).
- Muốn khám phá thế giới và năng lực bản thân thì hãy bước ra khỏi 4 bức tường. Nhờ chơi chứng khoán mà mình thay đổi tư duy và tính cách, mạnh dạn bỏ công việc kĩ sư lập trình nhiều hứa hẹn để dẫn thân vào khởi nghiệp. Mình cũng không còn nhút nhát hay thụ động mà bắt đầu tìm thấy nhiều động lực để phấn đấu mỗi ngày. Thành quả sẽ đến khi chúng ta biết tin vào bản thân

Trở lại với công việc chính năm 2009, mình đặt mục tiêu là phải có mức lương 1000\$. Nhờ chăm chỉ, mình đã đạt được sau đó 1 năm. Nhưng rồi lúc thì cho bạn vay, lúc thì mua điện thoại, khi thì đổi xe, tới 2012 mình cũng chưa có nổi tài sản gì đáng giá. Tiền triệu thì lúc nào cũng có nhưng đụng tới việc gì lớn lớn cần vài chục triệu là phải xoay xở chật vật ngay. Còn tiền trăm triệu thì hầu như không có nổi. Trong khi nhiều người bạn lúc đó đã mua nhà, sắm xe hơi. Một người ít ham tiền như mình bỗng nhận ra mình quá kém cỏi. Đừng tự hào về bằng cấp hay chức vụ, hãy nhìn vào con số bạn đang có, liệu có đủ để lo cho gia đình chưa, liệu có giúp những người xung quanh mình bớt vất vả hơn chưa. Nếu chưa thì thật đáng ngại. Mình nhận ra suốt 5 năm đầu sự nghiệp thì mối quan tâm lớn nhất đều là đam mê và các niềm vui chứ không hề có ý niệm gì về con số cần có. Quả thực là lãng phí quá nhiều thời cơ

Hài, người bạn ĐH có cách làm đơn giản hơn rất nhiều. Suốt mấy năm đầu đi làm, cứ mỗi tháng sẽ gửi 3 triệu vào sổ tiết kiệm, sau 5 năm cả gốc lẫn lãi được hơn 200tr. Rồi bố mẹ hỗ trợ cho ít, vay bạn bè mỗi người 1 ít, vay ngân hàng 1 ít, tới 2011 đã mua được căn nhà đầu tiên trong khi cả

đám tụi mình đang còn thuê trọ. Cứ chăm chỉ làm việc chính rồi làm thêm, rồi lại tiết kiệm, rồi lại vay ngân hàng, sau 10 năm Hải đã có căn nhà và căn chung cư cho thuê. Cuộc sống đầy đủ và an toàn. Sự nghiệp Hải thì cứ tấn tới, vì dĩ nhiên muốn kiếm được tiền thì phải làm tốt chuyên môn và có vị trí trong tổ chức.

Rõ ràng Kiếm tiền và Giữ tiền là 2 bài học quan trọng nhất mà trong 5 năm đầu tiên khi vào đời các bạn trẻ cần thực hành. Tiền không phải là mục đích duy nhất nhưng chắc chắn là thước đo quan trọng để thể hiện sự vươn lên của một bạn trẻ

Quá nhiều lời khuyên về chuyện học hành, phát triển bản thân nhưng quá ít lời cổ vũ tuổi trẻ kiếm tiền từ sớm. Mình, 1 đứa học cực kì giỏi nhưng tới tận năm 4 ĐH vẫn rất hồn nhiên về tiền, thậm chí coi thường chuyện kiếm tiền. Mình vẫn sống đời sinh viên nhờ trợ cấp của bố mẹ, đi dạy thêm được chút ít, chi tiêu tiết kiệm, rồi có dư vài đồng thì cho bạn bè vay mượn. Đến khi ra trường cái xe máy đầu tiên vẫn là bố mẹ mua cho và chiếc điện thoại đầu tiên thì phải mua cũ và vay bạn bè mấy tháng mới trả hết. Nên mình chẳng khi nào có tiền trong túi cả.

Đây là điều mình thấy đáng tiếc nhất trong thời ĐH. Kiến thức sách vở rất cần nhưng những va chạm thực tế mới tạo nên bản lĩnh. Đam mê kiếm tiền không có gì là xấu so với đam mê học hành hay đam mê ca hát cả; mà đó là biểu hiện của người có ý chí và muốn về đích sớm

Tất nhiên còn trẻ thì không cần có nhiều tiền trong túi, để phát sinh ra ảo tưởng hoặc hành động bốc đồng. Nhưng cần học cách kiếm tiền

Thời của mình đa số đi dạy thêm hoặc phục vụ quán cafe, trông tiệm net để có tiền. Còn bây giờ internet cho phép bạn kiếm tiền bằng rất nhiều cách

- Muốn lao ra đường nhiều thì làm grab/ ship. Không đơn giản là vài đồng tiền công, mà có cả bài học. Biết tính toán xem nên chạy giờ nào, chọn khu vực nào, định tuyến nào, canh chuẩn từng phút, đó là các phẩm chất của người làm chuyên môn sâu. Biết mở lời bắt chuyện khách, kết bạn với những người cùng chạy, tham gia các sự kiện cộng đồng, đó là phẩm chất của người làm đối ngoại. Biết tính toán tiền thu về so với tiền xăng, ăn uống, sửa xe, đó là phẩm chất của người biết quản lí.
- Muốn ngồi trong quán cafe, lên mạng gõ phím thì có vô số việc như: Cộng tác viên bán hàng, viết content, quản trị web / fan page..Những việc này chỉ đòi hỏi các kĩ năng rất cơ bản như viết lách, sửa ảnh, trả lời tin nhắn..và không bó buộc thời gian, rất hợp cho các bạn muốn cân đối giữa việc chính và làm thêm. Không đơn giản là vài đồng tiền công, mà có cả bài học. Biết viết sao cho nhanh mà đủ ý là kĩ năng cần thiết của tất cả những người làm chuyên môn. Biết chọn ảnh, chỉnh màu, sắp xếp bố cục sao cho bắt mắt là kĩ năng của người làm về sáng tạo. Biết lập lịch, lên kế hoạch và tuân thủ deadline là kĩ năng của người hiệu suất
- Muốn làm với nước ngoài nhận tiền \$ thì tham gia các group MMO và làm quen với Fiverr, Upwork hay cao hơn là AdSense, Youtube, Pod, Dropship...Vẫn là những kĩ năng cơ bản như viết bài, chọn ảnh, chỉnh sửa video, nhưng công việc đa dạng hơn, trả lương cao hơn và dễ đột biến hơn. Chuyện kiếm 10k \$ đến 100k \$ hàng tháng không hề hiếm.
- Muốn làm ở các công ty bài bản để rèn kĩ năng cứng lẫn mềm thì xin đi thực tập. Lương + bonus vài triệu cũng đủ tiền ăn, nếu hòa nhập tốt thì chưa cần tốt nghiệp đã có việc ngon.

Đây là con đường mình khuyến khích các bạn Sinh viên nên đi. Thực tế trong 15 năm, mình cũng tuyển cả ngàn bạn thực tập và đưa các bạn vào nề nếp sớm để trở thành những nhân sự chủ chốt của công ty sau này. Sinh viên thực tập có đủ từ Sinh viên Bách khoa, Ngoại thương, Kinh tế đến cả RMIT, nhưng điều khá thú vị là những bạn học Cao đẳng vẫn phát triển tốt không kém. Mình cho rằng học trường nào không tạo ra sự khác biệt quá lớn, thái độ và quyết tâm trong 3 năm đầu tiên đi làm mới quyết định bạn là ai cho 10 năm tiếp theo

Trở lại với câu hỏi về Con số (tiền) bạn mong muốn có, tham khảo bài viết từ “Hoàng Đức Minh”, cựu quân lí ở Momo

X2 THU NHẬP SAU MỖI 3 NĂM CÓ KHẢ THI?

Mình nhận thấy công thức này. Đây là một tình huống tương đối lý tưởng nhưng cũng khả thi cho một người đi làm văn phòng có chí tiến thủ.

19 tuổi: 3 triệu
22 tuổi: 6 triệu
25 tuổi: 12 triệu
28 tuổi: 24 triệu
31 tuổi: 48 triệu
33 tuổi: 96 triệu
36 tuổi: 182 triệu

Theo mình, mấu chốt để đạt được mức thu nhập như vậy nằm ở mấy điểm sau

1. Đi làm từ sớm để tích lũy kinh nghiệm
2. Chấp nhận mức thu nhập thấp hơn kỳ vọng hoặc so với trung bình nhưng đổi lại được va chạm, rèn luyện, làm với người giỏi hoặc không gian để phát huy.
3. Mốc 48 phản ánh bạn là một nhân sự có tay nghề cao. Với rất nhiều lĩnh vực, tôi tin là nếu bạn chăm chỉ học tập và rèn luyện liên tục 8-12 năm, trở thành senior/expert, bạn sẽ đạt được mức thu nhập này.
4. Từ mốc 48 sang 96 là mốc quan trọng. Mốc này đòi hỏi bạn phải nâng cấp năng lực bản thân lên level mới. Hai cách phổ biến là:
 - A. Trở thành nhà quản lý.
 - B. Trở thành nhà đào tạo/tư vấn

Ngoài ra, một cách khác kể từ mốc này là làm cho Tây, dù vẫn ở VN nhưng nhận lương quốc tế

5. Mốc sau 96 thì mình nghĩ thế này, hoặc là bạn đạt trình độ top 0.1% trong ngành,, tức là phải có cỡ 1000 người thì mới có 1 người như bạn, thậm chí là phải ít hơn.

Hoặc, phổ biến hơn, bạn cần có các nguồn thu nhập khác, như đầu tư, kinh doanh, v.v
Hoặc bạn làm cho Sing, Nhật, Mỹ v.v

6. Quan điểm của mình là khi còn trẻ có lẽ không nên cân nhắc tích lũy dạng tiết kiệm sớm quá, nên tái đầu tư cho bản thân, già rồi hẵng đầu tư vào tài sản sinh lời bên ngoài.

7. Hãy làm ở một công việc đủ lâu và đóng góp đủ nhiều trước khi đòi tăng lương. Bạn phải làm một việc trước khi đủ chất lượng cho việc đó và nhận lương sau khi bạn đạt mức chuẩn. Đừng theo đuổi việc lên level thuần túy.

Bài viết mang tính nêu vấn đề, không phải để áp đặt quan điểm. Thực tế mỗi ngành mỗi khác. Còn nhiều yếu tố như con cái, gia đình, năng khiếu, ngành...

Bye nghèo trước 25

Trong hơn 17 năm khởi nghiệp, mình trả lương cho hơn 1000 nhân viên từ thực tập sinh tới Giám đốc, chứng kiến các bạn đi từ số 0 lên đỉnh cao. Rất nhiều bạn sau này vẫn thường xuyên liên lạc và khoe những thành tựu và cả những tâm tư. Đến giờ mình vẫn trực tiếp tuyển dụng, đào tạo và giao việc cho những bạn trẻ. Vì thế sự kết nối và thấu hiểu của mình với các bạn còn khá thời sự. Dựa trên những đúc kết đó, mình tạm vẽ ra hành trình cơ bản cho các bạn trẻ trong 5 năm đầu đời. Lưu ý điều này có thể hợp lí trong lĩnh vực Digital marketing/ Ecommerce/ Software còn những ngành khác mình chưa dám chắc

20 tuổi: làm trainee/ part time

Mức lương từ 2-3 triệu, đủ ăn uống thôi; nhưng sẽ được học các kĩ năng thực tế như content, web, ads, seo, clip...những thứ này trường ĐH không dạy còn đi học trung tâm thì vài triệu

Quan trọng hơn là được sống trong môi trường công ty, được va chạm với các vấn đề thực tế đòi hỏi tư duy lẫn ứng xử. Rất nhiều bạn ra trường rồi không biết viết email sao cho đúng, làm file excel sao cho logic, soạn PPT sao cho dễ trình bày, hỏi chuyện người khác sao cho hợp lý...hàng trăm thứ phải làm, sai và sửa mỗi ngày thì mới bớt ngu ngơ

Đi làm sớm không phải để kiếm tiền mà để mình có đầy đủ kĩ năng, tâm thế của 1 người đã sẵn sàng cho công việc

21 tuổi: làm chính thức

Mức lương từ 6-8 triệu, đủ sống no. Lúc này đã phải chịu 1 số KPI rồi nên bạn sẽ được học cách lập task list, teamwork, thương thuyết, xây dựng quan hệ....bạn nào khá sẽ được đào sâu vào 1 kĩ năng, ví dụ: content, web, ads, seo, tiktok...mỗi kĩ năng này mà giỏi thì đảm bảo sau 1 năm nữa lương ngàn đô

Đi làm chính thức thì không phải để có lương cao mà để rèn tác phong làm việc chuyên nghiệp và định hướng cho bản thân. Khi chịu KPI rồi thì tâm thế sẽ khác, lúc đó không làm vì ý thích cá nhân nữa mà sẽ biết vì tập thể, biết uốn nắn cái tôi, biết khắc phục điểm yếu. Lúc này bạn dần trả lời được mình thật sự muốn gì và sẽ hợp với mảng gì. Và bắt đầu có được 1 vài anh chị đủ thân tình để kéo mình đi lên

Đi làm chính thức cũng giúp ta nhận ra được áp lực cuộc sống, hiểu rằng mọi thứ không dễ dàng như đi học. Có bạn sẽ chán rời bỏ cuộc. Có bạn sẽ tự tin và bứt phá.

Điều quan trọng nhất là gặp được sếp tốt. Trong 17 năm mình tuyển dụng Sinh viên hơn 500 bạn thì trên 70% đã trưởng thành vì mình là sếp tốt 😊 vậy nên không cần quan tâm là công ty to hay nhỏ, cool hay bèo, cứ bám sếp mà chiến

22 tuổi: ta là ai giữa cuộc đời này

Mức lương từ 10-12 triệu, đủ đi du lịch không cần quá đắn đo

Lúc này cần rèn 1 kỹ năng sắc nét và 1 KPI đủ sức nặng. Ví dụ, chạy ads phải có chuyển đổi và đảm bảo doanh số tối thiểu; viết content thì phải chắc tay và có organic...đừng lơ mơ vì không ai trả lương cho người không rõ kết quả

Trách nhiệm nhiều thì sẽ mệt, rồi những rắc rối nơi công sở làm bạn nản lòng. Tuy nhiên nếu làm tốt thì sẽ được quan tâm và bắt đầu được coi trọng cho các vị trí cao hơn

Ngoài lương, có thể nhận thêm freelancer, cỡ 2 job là thu nhập 15 triệu/ tháng rồi; trong khi đó những người bạn mình vừa mới ra trường đang đi xin việc

Tới đây bạn đã thấy giá trị của đi làm sớm chưa?

23 tuổi: làm team lead

Mức lương từ 15-18 triệu, đủ ăn chơi nhẹ

Lúc này ngoài chuyên môn cần thêm kỹ năng quản lý, truyền động lực, chịu trách nhiệm với 3-5 bạn trẻ hơn. Khi đó mình sẽ không thể trẻ con hay lơ tơ mơ được nữa. Các dự án sẽ phức tạp đòi hỏi năng lượng và độ chín cao hơn. Thậm chí sếp có thể đưa bạn ra chiến trường trực tiếp làm dự án. Hầu như công ty sme/ startup mình gặp thì nhân sự làm chính đều ở tuổi 23-25 nên các bạn trẻ đừng ngạc nhiên

Nếu biết quản lý công việc tốt và giao tiếp hài hoà thì cân bằng đc việc công ty và freelancer thì mức thu nhập 1000\$ là trong tầm tay

24 tuổi: làm team lead (bư)

Mức lương từ ngàn \$, thêm thưởng nữa thì 30 triệu

25 tuổi: làm công ty hay startup?

Mình startup lúc 25 tuổi nên mình thấy đây là độ tuổi phù hợp nếu bạn thích tự do. Còn nếu thấy vẫn muốn gắn bó với 1 công ty và làm chuyên môn thì ở lại. Hoặc đổi công ty, nhận 1 vị trí manager để có mức lương vài ngàn + KPI thử thách hơn. Quá nhiều lựa chọn

Nghe có màu hồng quá không ???

Mình khẳng định là làm được vì hầu hết các bạn sinh viên đi vào công ty mình thực tập rồi tuân thủ các chỉ dẫn và biết lắng nghe góp ý đều có thể đạt tới. Nhưng nhắc lại, cần “tuân thủ” và “biết lắng nghe”. Điều đơn giản đấy trên 50% làm không được. Vì nhiều bạn thích nhanh, thích hào nhoáng nên dễ bỏ cuộc; rồi có bạn sẽ đứng núi này trông núi (công ty) nọ nên cứ nhảy loi choi. Vì nhiều bạn không biết trân trọng những công việc lật vật nên sẽ đi tìm những thứ “xứng đáng”

hơn. Thật ra tất cả đều là lựa chọn, nhiều bạn trẻ cá tính dám chọn con đường mình đam mê vẫn thành công vượt bậc đấy thôi

Trước 25 gặp được sếp tốt và công việc tạm ổn để đi theo thì hãy cố gắng bám trụ. Công việc nào cũng có hay dở riêng. công ty nào cũng có sạn, sếp nào cũng có điểm dở. Nên hãy tập trung để thúc đẩy bản thân lên trình độ đủ sắc nét cộng với hiểu biết chín chắn thì lựa chọn con đường kế tiếp cũng chưa muộn

Vậy làm thế nào để theo kịp lộ trình ở trên. Mình sẽ bàn về việc: **HỌC, LÀM, ĐỊNH HƯỚNG** cho các bạn dưới 25 trong phần tiếp theo

Học để đi làm

Ai cũng hiểu muốn làm việc tốt thì phải học để có năng lực. Nhưng Học thế nào cho hiệu quả và đỡ lan man thì khum ai nói

Khi Internet và Công nghệ phát triển, rất nhiều bạn trẻ muốn bước chân vào ngành này, kể cả những bạn đi làm nhiều năm cũng muốn đổi nghề. Câu hỏi thường trực: em nên đi học digital marketing ở đâu và nên chọn môn gì?

Quả thực không có câu trả lời. Mỗi cá nhân có một hoàn cảnh, năng lực và số phận riêng; cho nên không có con đường chung cho tất cả. Có điều chắc chắn là phải học, và học từ những thứ có thể ứng dụng vào công việc càng sớm thì mới đi làm được. Qua rồi thời đánh giá nhau về bằng cấp hoặc trả lời bài test. Mọi thứ sẽ quy về việc bạn làm được gì và tạo ra giá trị gì cho tổ chức. Nên việc học càng phải thực dụng hơn

Võ Quốc Hưng, 1 người bạn mình thường xuyên có những bài tâm huyết về ngành, chia sẻ :

Học gì là tùy em, nhưng em phải biết em muốn đạt được gì và đi tới đâu trong ngành này.

1/ Nếu e chỉ chăm chăm nhìn các bạn chạy ads và ao ước rồi thấy các bạn khác kiếm tiền dễ ... **NÓI CHUNG LÀ MUỐN KIẾM TIỀN NGAY & LUÔN** thì em học ở các trung tâm chạy ads, ít thì 8 buổi dài thì vài tháng, có nơi hơn năm là ra nghề đi làm 7-8 triệu lên tới mức hơn chục triệu, làm càng lâu cộng kỹ năng tối ưu tốt, biết quản lý ...thì có thể lên tới leader. Cũng có khi tới ngưỡng lại bị tụt lại rồi bị đào thải.

2/ Nếu em muốn khổ, khó thời gian đầu nhưng nếu chăm chỉ học và chịu khó tìm tòi học thêm, thậm chí lương lúc đầu cũng thấp thì nhưng lâu dài có thể lên cao, rất cao, nếu em xiềng thì lên manager, head, thậm chí director 1 mảng là không phải không có khả năng. **THÌ EM NÊN HỌC ĐẠI HỌC NGÀNH MARKETING.**

Vì sao lại thế? Vì em học chạy ads (hiện nay là các kênh digital) chỉ là cách các em học cách sử dụng công cụ đơn thuần mà thôi và đó là các bạn học ngang xương không cơ bản marketing gì

hết. Khi mà các bạn đã biết nhiều rất nhiều về 1 cái gì đó thì tiềm thức tự phản kháng với những cái gì khác và mới, kể cả kiến thức nền tảng cơ bản và các kiến thức khác cần thiết phải có để lãnh đạo cất nhắc các bạn lên vị trí cao.

Trong khi 1 bạn học đại học có kiến thức nền tảng (học nghiêm túc nhé không phải kiểu bơi bơi đâu) thì đôi khi các bạn hay bị chê là lý thuyết, không thực chiến ...nhưng các bạn đó lại là người dễ tiếp thu cái mới vì có nền tảng cơ bản, thậm chí nếu mà học ads thì đảm bảo học nhanh và làm ngon hơn các bạn không có nền tảng vì HỌ CÓ TƯ DUY NỀN TẢNG CƠ BẢN, lúc này có thể ban đầu cực hơn nhưng về lâu dài thì tương lai sáng hơn, nét hơn và dễ được cất nhắc lên cao hơn vì các kiến thức cần thiết họ đã được đào tạo bài bản.

ĐÂY LÀ LỢI & HẠI CỦA HỌC & KHÔNG HỌC ĐH. TẤT NHIÊN SẼ CÓ NHỮNG TRƯỜNG HỢP NGOẠI LỆ ĐỊNH NGHĨA VỀ MỘT "CÔNG VIỆC TỐT" VỚI SINH VIÊN MỚI RA TRƯỜNG

Như vậy, đầu tiên chúng ta vẫn luôn cần phải có nền tảng cơ bản từ ĐH (hoặc Cao đẳng, Trung cấp). Những trường có truyền thống như Bách Khoa, Ngoại thương, Kinh tế, Ngân hàng...luôn thu hút được lượng SV giỏi rất đông và tỉ lệ thải loại cao. Sống trong môi trường nhiều người giỏi và hăng say thì tự nhiên mình cũng khá lên. Cái hay nhất của trường ĐH lớn là họ có Cộng đồng cựu SV (Alumni) mạnh để dìu dắt nhau lên. Như hồi mình chuyển sang ngành marketing thì rất đông các bạn cấp Manager bên đối tác đều là dân Ngoại thương, ai cũng giỏi giang, khôn khéo và bản lĩnh. Mình ngạc nhiên không lẽ trường Ngoại thương đào tạo siêu đến thế. Mãi sau mới hiểu là thực ra ở trường học cũng không có gì đặc biệt cả, nhưng vì dân Ngoại thương đi trước thành đạt kéo đàn em theo từ sớm nên các bạn cứ thế mà đi lên. Còn dân Bách khoa như mình sang marketing tương đối lạc lõng, đành phải tự bơi, nên sẽ chật vật hơn nhiều

Tuy nhiên học ĐH mới chỉ góp được 50% lượng kiến thức cần thiết. Luôn cần các trung tâm đào tạo kĩ năng chuyên biệt, chẳng hạn như trong lĩnh vực marketing có BGM, EQVN, AIM, Vinalink, Litado, iNet, IMgroup....thời 2009 - 2012 mình hay được mời đi dạy ở các trung tâm đấy. Nhờ họ mà hàng trăm ngàn người đã tiếp cận được với các tri thức internet marketing chỉ trong vài tháng, và có hàng vạn người đã sống tốt với nghề.

Có điều chúng ta cũng không thể học mãi được, tốn tiền tốn thời gian tốn năng lượng lắm. Tổng cộng tiền ĐH và các kĩ năng có thể lên tới 500 triệu trong vòng 4 năm, con số đó không hề nhỏ. Có câu chuyện vui là bố mẹ bán miếng đất lấy 500 triệu cho con đi học, hết 4 năm con ra trường làm lương 7 triệu/ tháng trong khi miếng đất đã 5 tỉ. Cho nên không phải cứ cắm đầu học là tốt. Cần phải thông minh hơn trong cách chọn trường chọn khóa

Thôi mình sẽ không bàn chuyện của Sinh viên. Phần này mình sẽ bàn sâu về việc học của người mới đi làm, dưới góc nhìn của 1 người cũng đang mỗi ngày phải học những cái mới để đáp ứng sự thay đổi chóng mặt của công nghệ lẫn các tiêu chuẩn về nghề nghiệp

Hành trang bước chân vào Digital marketing & Ecommerce

1. Digital marketing khó không?

Khó: rất nhiều công cụ, hành vi kh luôn thay đổi qua các platform còn đối thủ cạnh tranh đông như nấm

Không Khó: bản chất vẫn là Marketing: hiểu nỗi đau Kh, đưa ra giá trị phù hợp và gia tăng động lực mua hàng bằng các điểm chạm

2. Chân dung 1 Digital marketer

- R&D: đừng mong ai đó bày hết cho mình chỉ việc theo. Tự học, tự khám phá ra chiêu thức vô cùng quan trọng

- Sales: đừng nghĩ chỉ việc ngồi bấm nút và đơn hàng sẽ đến. Phải biết giao tiếp, lắng nghe, thuyết phục và đeo bám, mục tiêu cao nhất của marketing vẫn là bán hàng

- Creative: biết kể chuyện, biết tạo ra các hoạt động lôi cuốn người hưởng ứng. Khi mà các platform về Automation, AI ngày càng ngon thì Creative càng phát huy hết sức mạnh

3. Cần trang bị những kiến thức gì

- Lý thuyết marketing cơ bản: tốt nhất đọc bộ sách của Philip Kotler, tuy hơi nhức đầu nhưng đó là nền tảng tốt. Sách ở các trường ĐH cũng ok nhé, tuy hơi giáo điều nhưng kiến thức cần thiết 2 quyển nữa nên đọc là Quảng cáo thoái vị- PR lên ngôi và 22 quy luật bất biến của thương hiệu, đều của Al Ries. Đọc sẽ thấy rất nhiều câu chuyện của các Brand nổi tiếng, hiểu về lịch sử phát triển và dấu ấn marketing của họ rất hay

Nếu có thêm thời gian đọc các câu chuyện từ các CEO lớn: Dốc hết trái tim (Starbucks), Ti phú bán giày (Zappos), Shoe Dog (Nike), Made in America (Walmart)...Điểm chung các cuốn này là thấy được sâu sắc về sự phát triển và hưng vong của 1 công ty- trong đó marketing hay Ecommerce là bề nổi của thành công. Nó sẽ khiến các bạn thay đổi suy nghĩ: không phải cứ chạy Ads là marketing và không phải cứ marketing là sẽ bán được hàng

Có 1 cuốn sách kinh điển ở Việt Nam là "Bàn về tiếp thị" của Trương Tiếp Trương- người làm quảng cáo thời đầu đã khai sinh ra các slogan bất hủ: "Nâng niu bàn chân Việt", "Có thể bạn không cao nhưng người khác cũng phải ngưỡng nhìn". Sau này có 2 cuốn đạt được gần tầm cỡ này: Quảng cáo không nói láo (Hồ Công Hoài Phương- bạn nhậu của mình), "Ý tưởng này là của chúng mình (Huỳnh Vĩnh Sơn- bạn cafe 10 năm trước của mình). Còn các cuốn khác ít có giá trị sâu để đọc

Về digital marketing / Ecommerce thì ở Việt Nam rất ít sách hay. Nên tốt nhất đọc sách dịch (ai đọc được Anh văn thì mua bản gốc)

- Bí mật Traffic / Bí mật dotcom: rất ok, cho các bạn hiểu cách digital marketing / ecommerce đã tạo ra các mô hình kinh doanh mới như thế nào

- Bộ sách Tăng trưởng thực chiến & Từ nông thôn đến triệu đô: tác giả là mình. Tuy không nặng về kiến thức nhưng có những case study độc đáo và bài học thực tế không có trong sách vở, phản ánh đúng những xu thế tại Việt Nam hơn 10 năm qua. Xem tại đây:

<https://a1grow.com/collections/ebook>

Về khoá học

- Lên BrandsCamp là ok nhất. Trên đó toàn các anh chị giỏi ở tập đoàn lớn dạy, lý thuyết chuẩn, ví dụ sinh động.
- A1grow.com cũng ok 😊 đang bổ sung
- Kt.city và Kyna.vn ổn nhưng tùy khoá

Nói chung là học ít thôi, đừng học vì cái bằng cấp và đừng cường học (mà quên hành)

2. Thực hành

Ko hành thì không nhớ nổi kiến thức và mọi thứ đều mơ hồ? Nhưng thực hành thế nào

- Sắm ngay 1 domain tạo cho mình 1 cái blog bằng wordpress. Tổng thiệt hại 1 triệu/ năm. Hàng ngày viết bài rồi đi chia sẻ lên các group, mày mò content + seo, sau 1 năm cũng có cái web nhỏ để khoe. Nếu siêng năng sẽ biết tới Elementor, Woocommerce, Google webmaster, Google analytics. Có mấy kỹ năng này xin vào công ty nào cũng được nhận
- Tạo kênh Tiktok hay Youtube. Hàng ngày làm video rồi đi chia sẻ lên các group, mày mò clip + design + social, sau 1 năm cũng có cái kênh để khoe. Có mấy kỹ năng này đi làm chính thức hay freelancer đều tốt
- Nhận làm freelancer. Giá bèo cũng được miễn có việc
- Tham gia 1 số dự án (như bên A1demy hay có) để học skill và biết cách teamwork
- Xin đi thực tập, vừa được học vừa có việc để làm, làm tốt có lương
- Nhận đi làm Ctv bán hàng cho các platform về dropship như Accesstrade, Selly
- Máu hơn nữa bỏ ít tiền nhập hàng về bán shopee

...

Tóm lại cái gì cũng phải đổ mồ hôi mới ra được nghề. Sợ nhất các bạn học quá nhiều thứ mà không hành thì không dám nhận

Đã đi làm rồi thì có nhiều cách học chứ không nhất thiết phải đăng kí các khóa đắt tiền. Nhiều bạn hỏi anh ơi em có nên đi học khóa dạy chạy Ads giá 20 triệu ở đây không, thì mình hỏi em học làm gì. Nếu học xong rồi lại xin vào công ty anh thực tập thì thôi em vào luôn đi anh vừa trả lương vừa dạy cho. Còn nếu học để có tấm bằng khoe thì đi làm nửa năm mới lấy lại vốn. Có 10 cách để học mà, không nhất thiết phải đi theo 1 cách duy nhất

1. Học trong công việc

Tức là chỉ có làm việc mới hình thành được kỹ năng lẫn tư duy. Kể cả đăng kí các khóa trăm củ thì cũng quên nhanh thôi. Có làm và bị chửi thì mới thấm

Tuy vậy có những bạn làm mấy năm rồi vẫn không học được gì cả. Ngược lại có bạn làm 1 năm đã học đủ để ra tự làm. Khác nhau là gì?

- Chọn sếp/ team mà học

Đó là những người sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới mình trong mấy năm đầu. Sếp dở thì không học được, team cùi thì sẽ kéo lùi. Nhưng muốn kiếm sếp ngon thì nên chấp nhận lương thấp 1 xíu, công ty no name, vì mấy chỗ ngon đã có suất hết rồi. Nếu bắt phải làm nhiều thì cứ vui vẻ làm rồi

hỏi. Đừng để bao giờ rơi vào trạng thái việc ít hay dễ quá (có gì mà học), hoặc sắp làm hết, hoặc sắp không chỉ dạy gì

- Đúc kết sau mỗi lần hoàn thành hay thất bại

Để hiểu tại sao và làm thế nào cho hiệu quả lần sau. Cùng 1 việc người khác làm 30 phút sao mình mất 1 buổi? Cùng 1 team sao người ta gánh KPI gấp 2.

Ví dụ hồi xưa mình rất ngại làm powerpoint và thuyết trình (dân kĩ thuật mà). Nhưng sếp mình lại rất coi trọng việc đó. Sau hàng trăm đêm thức cùng sếp thì mình cũng vỡ lẽ ra được cái vi diệu của 2 món đó, đủ dùng cho 10 năm. Giờ thì mình làm slide trong vài tiếng và đi chém gió trước trăm người không cần chuẩn bị. Mọi thứ đều có cái giá của nó

- Luôn đặt câu hỏi làm sao để cải tiến

Nhiều bạn làm xong là đủ, còn mình luôn nghĩ có thể đỡ tốn công lần sau không

Ví dụ khi làm excel, mình luôn dành 10 phút nữa để xem có cần căn chỉnh hàng, format data, đặt công thức hay không. Như thế lần sau chỉ việc copy rồi sửa số là xong. 1 lần tốn công mà trăm lần sau được lợi. Trong khi mấy bạn trẻ làm file lem nhem, sai từ sửa thì lần sau sửa thôi đã gấp đôi sức rồi

2. Học từ người thực chiến

Bằng cách kết thân và gặp gỡ thường xuyên, từ đó mình sẽ học được thần thái, năng lượng và tư duy của họ- những cái này quan trọng hơn tri thức

Nhiều bạn bị hấp dẫn bởi các khoá học nhưng mình nghĩ đi học 1 khoá thì cũng sẽ quên. Học từ 1 hình mẫu mà ta có thể theo dõi hàng ngày, trò chuyện, xin ý kiến, chém gió lúc cần mới quan trọng

Mỗi ngày mình nhận được khá nhiều tin nhắn từ mấy đứa em nhân viên cũ hoặc từng gặp để hẹn cafe. Họ biết mình có kinh nghiệm thực chiến nên có gì vướng mắc là hỏi. Mình thì cũng chẳng cần phải bao cafe, mình thích được nghe câu chuyện và góp ý thôi. Mình tin là có nhiều người như mình sẵn lòng dành thời gian cho bạn, vấn đề có chịu gõ cửa hay không

Hình: 2 mentee của mình. Cứ mỗi vài tháng tụi nó có gì băn khoăn lại hẹn gặp và tranh luận cho ra vấn đề: mình tin là có nhiều bạn sẽ cần kinh nghiệm của người đi trước

Đừng học từ những người lí thuyết sáo rỗng. Học sai người sẽ làm ta lệch lạc và tốn sức đi sửa

3. Học từ cộng đồng

Đây là điều tuyệt vời của MXH: học nhanh vô số thứ từ hàng vạn người mà không cần tốn gì
Chẳng hạn muốn học content, web, ads, seo, clip...thì có các group/ video miễn phí, ngày nào cũng đọc thì 5-6 tháng là thấm ngay. Thậm chí nhiều người còn share case study và sẵn sàng giải đáp bạn. Rồi tham gia các event, webinar.....gặp những người có cùng mối quan tâm như mình thì sẽ thấy năng lượng ngay

Đi học thì học được từ mỗi ông thầy chứ vào cộng đồng thì ai cũng là thầy. Rồi thầy sẽ thành bạn, đồng nghiệp, đối tác...quá nhanh quá nguy hiểm

Cộng đồng cũng giúp mình nhận ra những điểm yếu bản thân. Cứ đăng bài và comment qua lại (mà không chửi lộn) sẽ thấy đỡ ngu ngơ hơn
Muốn tìm kiếm cái gì đó, cộng đồng cũng chỉ dẫn. Thay vì mò mẫm, hãy tận dụng sức mạnh đám đông

4. Học từ sách vở

Cũng là điều tuyệt vời của MXH: lướt nhanh vô số cuốn sách từ review hàng trăm người, và đôi khi có những cuốn sách ít phổ biến mà mình lại vô tình gặp được. Chưa nói đến các bản PDF (lâu nên không cổ vũ). Rồi sách nói, podcast, app tóm tắt sách (như Blinklist) làm mình đọc nhanh hơn và đúng chỗ hơn

Một xu thế khá thú vị trong mảng Marketing/ Startup/ Ecom gần đây là nhiều người giàu kinh nghiệm ra các cuốn sách thực tế, tạm gọi là dòng sách thực chiến (khác với các dòng sách kinh viện hay sách truyền cảm hứng). Những dòng sách của tác giả VN kể chuyện kinh doanh VN có độ gần gũi và sát với thực tế hơn. Chẳng hạn để hiểu về cách làm Ecommerce ở VN thì ta sẽ khó mà tìm được thông tin phù hợp trong sách về Amazon, Alibaba, nhưng các cuốn sau thì lại vô vàn thông tin

- Từ nông thôn đến triệu đô: Lê Anh Tuấn (mình)
- Từ điển xây kênh: Cấn Mạnh Linh, viết về Tiktok, bán hơn 80,000 bản
- Mở Khóa Thương Mại Điện Tử Việt Nam: Vũ Minh Trà, rất chi tiết về Shopee
- Đến Sahara mở quán trà đá: Minh Phan, viết về kinh doanh chuỗi cafe
- Cửa sổ CRM: Nam Nguyễn (bạn mình), rất đầy đủ và chi tiết về CRM
- 9 lần khởi nghiệp thất bại: Nguyễn Phương Nam (bạn mình), rất nhiều bài học qua 20 năm khởi nghiệp
- Khác biệt để Vươn tầm: Mai Quốc Bình (bạn mình), rất nhiều đúc kết sâu sắc
- Digital marketing cho nhà quản lí: Quân Võ (bạn mình), đúc kết 10 năm tư vấn cho các dự án lớn nhỏ

...mình chỉ lấy các cuốn này làm ví dụ thôi, còn rất nhiều cuốn khác có thể mình chưa biết

Lại thêm điều tuyệt vời từ MXH: ta có thể đối chiếu giữa sách và thực tế. Chắc hẳn sách viết luôn có chỗ chưa đúng, hoặc sách viết từ nhiều năm trước có chỗ không phù hợp. Vậy thì lên youtube, google, facebook sẽ tìm được những đoạn nội dung đúng thực tế hơn

5. Học từ tư liệu nước ngoài

Khá là dễ dàng. Thế hệ 8x như mình gần như không có bất kì tài liệu nước ngoài nào tới nơi tới chốn về kinh doanh để mà học. Bây giờ thì Amazon book, Kindle nếu muốn trả phí, Coursera/ Udemy/ Linkedin nếu muốn cấp bằng hoặc Hubspot nếu muốn miễn phí. Rồi muốn các tài liệu biên tập xịn xò thì lên Slideshare. Nếu muốn học trực tiếp từ các idol thì lên chính web của họ (ví dụ anh em làm SEO VN đều học được rất nhiều từ web của Neil Patel và Russell Brunson). Dốt tiếng Anh vẫn có thể Google dịch. Quả thực giờ không có sức mà học

Trong lĩnh vực Digital marketing thì mình khẳng định là học từ tư liệu nước ngoài ngon gấp mấy lần 90% các chương trình đào tạo đắt tiền hiện nay. Tiếc là người học từ VN không nhiều và có 1 số bạn chủ yếu vào học để lấy certificate đi làm đẹp CV

Trong mảng MMO hay Cross-border ecommerce (nôm na là ngời VN bán hàng khắp thế giới), 90% kiến thức đều từ nước ngoài. Vẫn là những thứ cơ bản của marketing, sale, quản trị hàng hóa nhưng được diễn giải thực tế và có hệ thống hơn. Nhờ việc chăm học này mà hàng vạn thanh niên ngời VN kiếm tiền triệu \$ trên thế giới. Các mảng như Print on demand (POD), Dropshipping, Etsy, Adsense...dẫn VN có số má, được nể trọng. Có tiền rồi họ lại tiếp tục đầu tư cho những khóa học chục ngàn \$, các group kín vài ngàn \$, được chia sẻ bởi những người kinh doanh thứ dữ khắp thế giới. Chưa bao giờ mà việc ngời ở VN tiếp cận tinh hoa từ thế giới rồi lại kiếm tiền từ việc kinh doanh ở thế giới lại dễ dàng và lại hoàn toàn internet như vậy

6. Học từ thị trường

Ngài thị trường (Mr.Market) là người thầy lớn nhất chấm điểm cho năng lực chúng ta. Nhiều thứ ta tưởng, ta giả định đều trở thành vô ích nếu ngài phật lòng. Nhiều bạn trẻ lạc lối vì không bám sát thị trường

Trong ngành Marketing có 1 nhóm không nhỏ những marketer công sở. Tức là họ chỉ biết chấm công và lên mạng đọc tài liệu rồi vẽ ra những ý tưởng. Họ không đi bán hàng, ít ra ngoài thực địa, lười sử dụng sản phẩm.....Điều này thật đáng ngại. Có những sản phẩm khá dễ hiểu như nước ngọt, mì gói, nhưng rất nhiều thứ tinh vi và độc đáo như moto, du thuyền, xe điện...thì làm sao ngời vẫn phòng đọc tài liệu được. Nhiều agency giao việc viết content hay nghĩ ý tưởng về biệt thự cao cấp cho các bạn mới 2-3 năm chắc còn chưa từng bước chân vào những chỗ xa hoa thì sao mà có sự thấu cảm. Bạn sẽ rất dễ trở thành người trên mây nếu đôi chân không đi trên mặt đất mỗi ngày

Tại A1demy, mình bắt các bạn đều phải đi bán hàng, đều phải tham gia các event, đều phải viết bài chụp ảnh, đều phải tương tác với khách trên online lẫn offline. Lúc đầu các bạn ngại chứ, vì khách đều tầm cỡ Manager/ CEO còn các bạn chỉ là Sinh viên hoặc mới đi làm. Sự khác biệt quá lớn về thế hệ lẫn trải nghiệm làm cho việc giao tiếp hay thuyết phục rất khó khăn. Nhưng chỉ cần 1 tháng làm liên tục là bắt đầu biết cách để tạo ra doanh số. Mấu chốt là phải đối mặt với khách hàng và sẵn sàng nghe họ chê cười sự non nớt của mình - không sao, đó ắt hẳn là bài học quý giá mà không dễ gì có được

7. Học từ đối thủ

Rõ ràng đối thủ mạnh sẽ cho ta vô số bài học. Có thứ sẽ áp dụng được. Có thứ chưa áp dụng nhưng khắc ghi rồi sẽ có ngày cần. Đến khi nào hiểu được điểm mạnh, điểm yếu đối thủ thì mình sẽ tự tin, và cơ hội sẽ tới

Ví dụ thời bọn mình mới khởi nghiệp làm digital marketing năm 2008, thị trường đã có vài công ty do các bạn Việt Kiều hoặc từ Big corp ra thành lập. Họ hơn hẳn về độ chuyên nghiệp lẫn kỹ năng mềm. Vậy thì học thôi. Kiểm các plan, slide để xem họ chém thế nào mà hay thế. Lên website xem họ trình bày thế nào mà chuẩn chỉnh thế. Hẹn gặp các bạn nhân viên bên đó để xem cốt cách và tư duy thế nào để về train nội bộ. Cứ thế miệt mài 2 năm thì năng lực bọn mình cũng 9/10 so với họ. Và tất nhiên mình sẽ biết điểm yếu của họ để thắng nhiều deal lớn

Ở cấp độ nhân viên, cứ xem những bạn làm cùng ngành mà đang “ngon” hơn mình xem họ có những ưu điểm gì, điều kiện gì mà học. Thậm chí hẹn gặp ngoài đời mà hỏi. Dễ mà. Mình thấy mọi người trong ngành đều khá cởi mở với nhau.

8. Học từ đối tác

Những đối tác lớn cho mình vô số bài học từ chuyên môn đến quy trình. Thời 2008, mình đúng nghĩa là 1 anh kĩ thuật cù lùn, từ phong thái đến giao tiếp đến hiểu biết marketing đều dưới trung bình. Thật may là các bạn phía đối tác đều ở cấp Manager, hơn hẳn mình 1 bậc về mọi mặt, nhưng trong công việc thì vai vế tương đương (mình cũng là manager) nên vẫn có sự coi trọng và hỗ trợ nhất định. Được trao đổi công việc mỗi ngày, được đi nhậu mỗi cuối tuần, được tranh cãi mỗi khi có sự cố làm khả năng ứng biến và thấu hiểu con người lên rõ rệt. Không nhanh đâu, mất 2 năm mới bớt ngờ nghệch, trong khoảng thời gian đó có những lúc hổ thẹn muốn đấm tay vào tường. Sự học luôn tích lũy từ từ để rồi tới đúng thời điểm sẽ bùng phát thành năng lực

9. Học từ người xung quanh

Những người có cái tôi cao, cho rằng mình giỏi và xem nhẹ những người xung quanh sẽ lãng phí nhiều bài học giá trị. Mình đã từng như thế. Rồi sau nhiều lần làm sai, lóng ngóng hay gây hậu quả, mình mới nhận ra là nhiều cái tưởng rất tầm thường cũng phải học.

Chẳng hạn chuyện đi uống cafe. Đơn giản thì quán nào chẳng được, cafe nào chẳng có vị đắng. Nhưng người sành cafe sẽ biết từng loại hạt, từng phương pháp rang xay, từng kiểu pha chế sẽ cho các vị đậm nhạt ngọt đắng khác nhau thế nào; rồi uống cafe kiểu Ý thì nên nhắm nháp ra sao, hay pha máy thì nhiệt độ nên bao nhiêu là đủ....Những thứ này là cả một bộ môn mất nhiều năm để học. Nhưng liên quan gì đến công việc? Hãy tưởng tượng bạn là 1 Sale bất động sản và mỗi ngày đều hẹn chục khách ở các quán cafe, thì việc bạn am hiểu và biết chọn loại cafe hợp với gu của khách thì mọi thứ dễ dàng hơn đúng không nào. Rồi sẽ có nhiều khách trở thành người bạn cafe với mình, từ đó nảy sinh ra nhiều cơ hội khác. Công việc và cuộc sống liên quan mật thiết với nhau là vậy. Mà để học những thứ thú vị trong cuộc sống thì những người xung quanh là thước phim sống động nhất. Có 1 dạo mình hay đi grab bike, mỗi khi gặp 1 chú grab già già nói giọng miền Nam là mình được nghe đủ chuyện về ngày xưa: chỗ này từng là cái đầm lầy, chỗ kia vốn là dân của người Quảng, chỗ nọ có quán hủ tít 50 năm...ồ kể cả những điều đó chưa ứng dụng được vào công việc thì nó cũng khiến tâm hồn mình bay bổng hẳn lên.

10. Học từ thất bại

Chẳng ai muốn thất bại cả, nhưng nếu nó đã xảy ra thì ta học được gì?

Mình có thói quen cứ vài tháng lại ngồi suy ngẫm về những điều đã xảy ra, đặt câu hỏi tại sao, rồi liên kết các sự việc lại để thấy bài học. Mọi thứ xảy không bao giờ là ngẫu nhiên mà đều là hệ quả từ những điều trước đây mà có thể mình không nhận ra.

Hồi 2010 - 2011, mình được giao toàn quyền quyết định 1 team chục người trong công ty, mỗi năm đóng góp khoảng 30% doanh số. Về chuyên môn thì đơn giản vì hầu hết các bạn ấy đều do mình đào tạo và được làm nhiều dự án lớn nhỏ. Nhưng mình luôn bị những quản lí khác trong công ty phàn nàn về chất lượng lẫn sức bật của team. Mình khá ức chế và xem đó là bất công khi những nỗ lực của team không được ghi nhận. Nhưng khi ngồi lại nhìn xuống những dự án thất bại và nói chuyện với nhiều người, mình thấy nó là hệ quả tất yếu của việc mình hay ra bên ngoài đi sale dự án, và chuyển hết công việc cho cấp dưới mà thiếu sự quản lí. Mình thay đổi lại cách làm. Đầu tiên là cho vài bạn có năng lực lẫn tâm huyết lên vị trí cao hơn để thay mình gánh vác chuyên môn, cứ

hắn 1 bạn chuyên lo về việc tinh thần cho anh em. Kế tiếp mình cho một số bạn năng động theo mình đi gặp khách hàng để họ hiểu được các thách thức và áp lực vô hình sẽ phải đối mặt. Cuối cùng, mình hiểu rằng mình khá nóng tính, nên trong mỗi lần họp mình sẽ lắng nghe với thái độ cầu thị hơn, và không áp đặt chủ quan lên mọi người nữa. Thế rồi dần dần mọi việc tốt hơn, team nở ra gấp đôi, việc trơn tru hẳn.

Ban đầu mình không nghĩ rằng mình là vấn đề. Vì mình giỏi chuyên môn, biết giao tiếp, luôn nghĩ cho tập thể. Nên phản ứng đầu tiên khi bị phàn nàn sẽ là xù lông, lên giọng để chứng minh sự chính đáng. Mỗi khi chịu chấp nhận mình là vấn đề thì mới thấy cách giải quyết. Rõ ràng những thất bại sớm rất có ích, để sau này mình chín chắn hơn, làm được những việc lớn hơn gấp trăm lần

Chúng ta có thể phối hợp nhiều cách học với nhau. Chẳng hạn đi học ở Trung tâm để kết nối với Giảng viên (là 1 CEO có tiếng nào đó) rồi tiện xin việc luôn, điều này khá phổ biến và rất hiệu quả trong nhiều trường hợp. Hoặc xin đi học trung tâm rồi lấy dự án công ty ra nhờ thầy, bạn góp ý thì một công lại đôi việc

Một cách học khá thú vị nữa là xin vào các nhóm đang làm dự án để cùng làm. Trên mạng khá nhiều nhóm như vậy, chỉ cần đăng bài là có người rù. Chẳng hạn thay vì bỏ 10 triệu đi học SEO thì xin làm với 1 chuyên gia nào đấy với chân phụ việc, đảm bảo sau 3 tháng vừa hiểu được kiến thức vừa học được phong cách làm việc. Cho nên rất nhiều bạn sẵn sàng đi làm không lương với mình chỉ để học những tư duy từ mình, có lẽ là khoản học phí có lời ngay từ đầu rồi

Học không phải chỉ là học kiến thức hay cách làm là xong. Điều đó chỉ đúng với mấy cái đơn giản như nấu món ăn, sửa ống nước, làm file excel. Còn mấy cái học mà liên quan đến chuyện được, mất hay tiền bạc, cơ hội thì Học phải là tổ hợp giữa: Học + Hành + Cơ duyên + Trả giá.

1. Học đi đôi với hành. Mà hành thì phải mất cả năm mới thấm

Ví dụ thời 2020-2021 rất nhiều bạn đầu tư chúng khoán lãi đậm (rồi đầu tư đất ở tỉnh cũng lãi). Công thức: đăng kí 1 khóa học rồi vào mấy room hoặc xem mấy clip từ KOL là ăn. Thực sự lúc đó uptrend nên xác suất ăn khá cao, vậy thì bạn đang may mắn chứ không hề có đủ hiểu sâu. Tới 2022 thì đa phần đã lỗ hết số tiền kiếm được 2 năm trước, 1 số không nhỏ rơi vào nợ nần. Bạn không thể trách người dạy được nhưng đúng ra bạn không nên quá tin vào điều đó như thế

2. Cơ duyên

Mỗi người sẽ có những cơ hội và cơ duyên phù hợp. Điều người khác làm được chưa chắc mình đã làm được

Ví dụ hồi 2008 mình làm digital marketing lúc đó sơ khai nên kiếm tiền khá dễ, bán 1 click cũng có 2000 đồng và muốn kiếm bao nhiêu click 1 ngày cũng có (mua tool spam yahoo, forum). Nhiều cậu em mình đã kiếm tiền ti trong 1 khoảng thời gian rất ngắn. Mình có biết cách làm và thi thoảng có "vận dụng" nhưng không đi sâu vào đó. Tới giờ chỉ 10% trong số các cậu em kia còn làm ăn được, đa phần đã xài hết số tiền đó và trở về với mặt đất. Mình đi theo hướng xây dựng team và đào sâu vào quản lí - những kĩ năng sẽ áp dụng được cho hầu hết các business từ nhỏ tới lớn. Gần đây nhiều ae bán Sàn hay Tiktok rất mạnh. Mình có biết và hiểu cách làm nhưng chỉ tham gia làm cho hiểu chứ không fomo. Vì mình biết năng lực của mình không giỏi trong việc chơi các món

có tốc độ và sự tinh ranh như thế. Mình vẫn làm mấy thứ liên quan nhưng ở quy mô nhỏ và phía sau hơn. Nên hiện nay mình vẫn ổn trước cơn bão sàn
Mình startup từ 2008, tới tận 2013 vẫn chưa có gì, tới 2015 thì còn lỗ nặng. Mấy năm nay thì ok. Những gì thất bại của 10 năm sẽ tạo nền tảng cho bạn thành công 10 năm sau. Cho nên đừng quá trông chờ vào 1 vài khoá học (hay 1 kênh Tiktok) trong khi trải nghiệm mình chưa có

3. Biết nhiều nhưng nên tập trung

Lí thuyết đầy trên mạng nên mỗi ngày cứ dành thời gian mà đọc hay chém gió. Nhưng đa phần kiến thức đó sẽ không áp dụng được

Cách tốt nhất là tập trung vào chính những vấn đề trong Business mình và xắn tay lên giải quyết, cái gì không làm được thì đi học đúng chỗ đó hoặc thuê chuyên gia

Ví dụ: mình biết về Tài chính Doanh nghiệp từ 2007 và đọc vô số bài báo, phân tích về hàng trăm công ty. Nhưng những cái đó không áp dụng được vì công ty mình quá bé. Tới 2015, công ty gặp khủng hoảng nặng nề về Thuế, lúc đó ngồi rà soát từng tí 1 trên excel và gặp rất nhiều anh em làm Kế toán, Tài chính thì mới thực sự hiểu sâu. Tới giờ thì hiểu của mình về Tài chính DN khá tốt và công ty mấy năm nay không gặp vấn đề gì. Mấy năm trước mình có đi dự thính mấy khoá MBA và thấy 80% nó giống với những gì mình đang làm, nên thôi khỏi học cho đỡ tốn

Muốn học chuẩn chỉnh về cái gì thì mình nghĩ cách tốt nhất là phải làm, phải mất tiền, phải lên bờ xuống ruộng vì nó, phải chơi với đủ các anh em giỏi trong mảng đó. Tốt nhất nên tìm 1 vài nhóm kín chia sẻ lẫn nhau và 1 vài Mentor đủ tầm để khi cảm thấy ngu ngu có thể đi gặp

Còn chuyện đi học mà giàu được thì chắc VN là nước giàu rồi, vì dân VN học quá tốt mà

4. LESS IS MORE

Đạo 1 vòng các Group thấy mọi người share nhiệt tình các bài kiểu như

- 100 mẫu content cực đỉnh
- 21 công cụ nghiên cứu insights
- 10 khung giờ đăng bài tốt nhất

.....

Mình dĩ nhiên không đọc. Mà thấy các bạn cuồng quá nên góp ý

- Kiến thức là tốt, không bỏ ngang cũng bỏ đọc
- Thời gian hữu hạn. Nên làm cái gì thực sự tốt cho công việc. Ví dụ bạn chạy Ads thì dành 80% thời gian mà đào sâu phân tích campaign, làm A/B test...hơn là lan man đủ thứ
- Lời khuyên phải đúng. Ví dụ tool cho thị trường Usa có cần cho VN? Hoặc số liệu không rõ nguồn gốc mà tin thì ăn cám

Đọc thế nào mới TỐT ?

- Thứ nhất phải hiểu rõ nguồn gốc bài viết và người chia sẻ. Nếu họ đáng tin thì nên đọc kĩ hơn để xem cụ thể là gì
- Thứ hai phải biết đặt câu hỏi: nếu nó quý như vậy sao họ chia sẻ? Có ý đồ gì không? Hay phạm vi áp dụng thế nào
- Thứ ba, phải có tư duy phân biện. Tại sao tài liệu ghi vậy? Đúng hay sai? Đối chiếu với cách mình làm thì thế nào?

Tìm Tri thức thế nào mới TỐT ?

- Thứ nhất phải trực tiếp liên quan. Ví dụ bạn làm Bds chung cư thì những bài gần như vậy nên đọc. Chứ đọc case Mỹ phẩm gần như không áp dụng dc
- Thứ hai người chia sẻ là ai, họ có biết không? Hay là copy paste ? Họ còn không biết thì cái họ ghi ra nghĩa lí gì
- Thứ ba, đọc ít thôi và làm nhiều hơn

Trong mấy năm đầu nên tập trung vào ?

- Rèn 1 vài kĩ năng cho cứng: Content, Seo, Ads...(tối đa nên 3)
- Tìm 1 vài đàn anh mà học hỏi và kết bạn (không nên quá nhiều sẽ loạn)
- Tìm 1 vài nhóm mà học từ giao tiếp và kết nối (nên đi sâu vào hoạt động để đánh thức năng lực tiềm ẩn bản thân)

Có 1 thời mình nhận CV của vô số các bạn đã học đủ thứ từ ads đến seo đến content...nhằm tính sơ sơ thì mất mấy chục triệu và cả năm. Rồi bạn cũng từng tham gia dự án này kia. Nhưng đến khi phỏng vấn thì cái gì cũng lơ mơ và tâm lý không tự tin. Mình bảo thôi em về làm thực tập bên anh, quên hết mấy thứ em học đi, đảm bảo 6 tháng sau em sẽ ở 1 level khác. Hầu như là đồng ý. Rõ ràng việc học lan man không định hướng còn hại hơn. Cho nên mình không khuyến khích các bạn dành quá nhiều tiền đi học khi chưa rõ mục đích.

Đi làm sớm để có thu nhập và tự lập

Mình là đứa rất ham học và cầm trong tay 2 tấm bằng ĐH có giá: Sư phạm Toán, Bách khoa CNTT. Nhưng mình cảm thấy 50% thời gian lẫn kiến thức học là không cần thiết. Ước gì mình có thể đi làm và kiếm tiền sớm

Cho nên sau này bạn SV nào dù năm 1, năm 2 mà xin đi làm mình đều chỉ hỏi là em có sắp xếp được thời gian không? Nếu ok thì ngày mai bắt đầu. Tại sao cứ phải ngồi trong giảng đường với những điều cũ kĩ, trong khi thế gian đang vận động không ngừng

Nhắc lại, mình vẫn yêu trường lớp và trân trọng các giá trị của thầy cô..mình chỉ muốn nói rằng nếu có cơ hội các bạn hãy đi làm sớm hơn

2013, một cô bé năm 1 ĐH KHUHN xin vào công ty mình làm thực tập content. Mình thấy bé đó lanh lợi và viết tốt nên nhận. Thời gian bé ở công ty không nhiều vì vướng lịch học. Sau 3 tháng hết thời hạn thực tập thì bé nghỉ để sang công ty khác (cũng thực tập) và vẫn cộng tác part time. Quả là một cô bé chăm chỉ, giàu nghị lực.

Tới năm 3, cô bé xuất bản cuốn sách đầu tiên, và thành best seller. Rồi tiếp tục các cuốn thứ 2, thứ 3, thứ 4...cũng là best seller. Nhưng cô bé vẫn chăm chỉ đi làm từ công ty này sang công ty khác với nhiều vai trò khác nhau. Quả là một người cầu tiến và tham vọng.

Cô bé đó là nữ nhà văn Gari

Cùng thời với Gari, cty mình cũng tuyển khoảng chục bạn Sinh viên năm 2 ĐH Ngoại thương vào thực tập. Thời 2013 nghề digital marketing tương đối hot nên tìm được 1 công ty ổn và 1 người sếp chịu hướng dẫn như mình là điều không dễ. Vì thế các bạn rất chăm chỉ. Đa số SV Ngoại thương đều có hoàn cảnh gia đình cơ bản nên không chịu áp lực về tiền, nhiều đứa ở Sài Gòn nhà có điều kiện lắm. Nhưng các bạn vẫn rất quý mức lương 1 triệu/ tháng và suốt ngày bị dí việc từ sếp. Mình giao các bạn dịch case study, cho làm research, học Google ads, Facebook ads, học SEO, đứa nào lanh lợi thì cho đi gặp Khách hàng chung. Tưởng tượng Sinh viên năm 2 mà bước vào Bitexco họp với 1 dàn Brand manager của Samsung ở tầng 21 thì cũng oách lắm chứ nhỉ

Đến giờ sau 10 năm lúa đó hầu như đã thành công. Có mấy đứa mở công ty riêng, to hơn cả công ty mình. Có đứa là Senior manager ở những công ty nổi tiếng. Có đứa thì đã đi du học rồi định cư. Việc kiếm tiền từ sớm rút ngắn được thời gian hòa nhập với môi trường thực tế. Ngẫm lại lúc mình tốt nghiệp xong đi làm phải mất 6 tháng mới quen được và mất hơn 1 năm mới chứng tỏ được giá trị bản thân. Thì các bạn đi sớm sẽ lợi hẳn 2 năm còn gì

Hơn nữa có rất nhiều ngành liên quan tới marketing, ecommerce lại không cần kinh nghiệm nhiều, các công ty nhỏ cũng luôn mở cửa đón nhận. Thì cơ hội để trưởng thành quá nhiều

Tâm sự của Lê Đình Hiếu, một người em vô cùng tài năng với thành tích học bổng từ những trường top nhất thế giới Trường của Hiếu dạy về tư duy, phát triển bản thân và hỗ trợ các bạn tìm kiếm học bổng. Hiếu là diễn giả uy tín trong các diễn đàn về giáo dục

=====•=====•=====••

Có 3 điều mà mình muốn chia sẻ với các bạn trẻ khi đang cân nhắc công việc tương lai:

1/ Đừng chỉ nhìn vào những công việc bạn được giao, mà hãy nhìn vào những điều bạn sẽ được học:

Đi qua nhiều bài tuyển dụng, đều thấy rất nhiều bạn comment hỏi “Xin JD”. Dường như, các bạn trẻ được dạy nên đọc thật kỹ các đầu mục công việc mà các bạn phải làm trong job offer. Mình thì lại luôn hướng dẫn SV của mình rằng: “Em hãy nhìn mỗi một gạch đầu dòng công việc đó là một cơ hội học tập mới của bản thân. Chắc chắn sẽ có những thứ các em chưa bao giờ được dạy trong trường, chưa bao giờ được làm trong thực tế, nhưng chính vì vậy, đây sẽ là cơ hội tốt nhất để em được học những thứ đó.”

Mình luôn tin rằng với mỗi một nhiệm vụ được giao, các bạn trẻ sẽ luôn có 1 thứ gì đó để học. Cũng đừng cứng nhắc rằng vào một công ty, người ta sẽ chỉ cho bạn cách làm từ A đến Z. Framework phát triển nhân viên được các tập đoàn ưa chuộng: 70 – 20 – 10, gồm: 70% phát triển thông qua công việc thực tế nhờ tự nghiên cứu, tự tham khảo, tự mày mò; 20% thông qua việc được hướng dẫn trực tiếp, và chỉ có 10% thông qua các khóa học chuyên nghiệp. Vì thế, đừng chê việc dễ, đừng sợ việc khó!!! Hãy chuẩn bị một tâm lý vững vàng: Tất cả, đều là một hành trình học hỏi cho các bạn.

2/ Đừng chỉ nhìn vào mức lương bây giờ em được trả, mà hãy nhìn vào những cơ hội tương lai em sẽ có:

Mình có 1 anh bạn rất đặc biệt, là 1 Tiến sỹ về Khoa học máy tính, đã từng làm việc cho cả Amazon, Google, và Facebook tại Mỹ, và thậm chí bản thân anh ấy là 1 nhà khởi nghiệp xuất sắc, thành công với 2 công ty công nghệ khác nhau, bán được vài triệu đô. Anh chia sẻ với mình rằng có 1 câu hỏi phỏng vấn anh rất thích hỏi: "Nếu anh không trả lương cho em nhưng em được làm việc và học hỏi từ anh rất nhiều, em sẽ chấp nhận làm việc cho anh trong tối đa bao lâu?" Dĩ nhiên, không phải vì anh muốn "xài free" sức lao động của các bạn trẻ, mà vì anh muốn nhìn thấy sự khao khát, mãnh liệt, và tinh thần dấn thân của SV. Tương tự như vậy, khi nhận 1 công việc, đừng vội đánh giá qua mức lương, mà hãy luôn tự hỏi bản thân rằng: bạn có sẵn sàng hy sinh tuổi trẻ và cống hiến hết mình cho công ty để được làm, tạo ra giá trị và học hỏi nhiều hơn không?

3/ Đừng chỉ nhìn vào sản phẩm của công ty mà hãy nhìn vào giá trị vững bền mà công ty đang đóng góp cho xã hội:

Mình sẽ thẳng thắn mà nói: mình luôn khuyên SV lựa chọn các công việc tại những công ty hướng đến tạo dựng và phát triển những giá trị bền vững cho xã hội. Mình không kêu gọi mỗi bạn trẻ phải trở thành 1 chuyên gia phát triển bền vững hay 1 nhà hoạt động xã hội vì môi trường, nhưng trở thành một phần của những tổ chức có hệ giá trị tốt, cũng là một cách để chúng ta "đứng trên vai người khổng lồ" để cùng họ đồng kiến tạo những giá trị tốt đẹp cho xã hội với quy mô lớn hơn, ảnh hưởng sâu rộng hơn. Biết đâu đó, chính bạn sẽ là người tiến tạo nên nền kinh tế tuần hoàn cho doanh nghiệp đó với tư duy của một người trẻ tiến bộ và văn minh.

Mình hay đi chia sẻ về kiến thức, phát triển bản thân trên các group nên rất nhiều bạn trẻ nhắn tin hỏi kinh nghiệm. Có nhiều bạn rất bế tắc. Từ 2020 mình mở chương trình mentor mỗi ngày 20p cho 1 bạn, được hơn 200 bạn tham gia. Khá ngạc nhiên khi đa số đều có kĩ năng lẫn phẩm chất đáng quý, nhưng cứ loay hoay giữa vô vàn các điểm mù. Mình nhận ra rằng người trẻ không thiếu năng lực hay ý chí, họ chỉ thiếu những người đi trước dẫn lối hay hướng đạo mà thôi. Ngắc lại có khác gì mình thời đầu đầu; may mắn bắt ra được chứ không chắc giờ cũng lạng nhàng. Mình hay dành thời gian góp ý cho các bạn trẻ là vì thế. Hơi tốn công và nhiều lúc thất vọng khi các bạn không hiểu được. Nhưng nếu không ai làm thì người trẻ sẽ mãi loay hoay. Thật may mắn là mình gặp được khá nhiều bạn trẻ chịu nhận ra giá trị của người đi trước để lắng nghe và học hỏi không ngừng. Thành quả đến với họ thật ngọt ngào

MỘT SINH VIÊN ĐÃ TRỞ THÀNH E-COMMERCE SELLER NGHÌN ĐƠN NHƯ THẾ NÀO?

Vĩnh Khương, 1 cậu mentee của mình, tác giả của bài chia sẻ này. Chưa tốt nghiệp thì thu nhập của Khương chắc đã hơn 1000\$.

Hi mọi người, mình là Vĩnh Khương - một sinh viên năm 3 (sắp 4) đang học chuyên ngành quản trị Marketing. Hiện tại, mình đang làm một Seller (nhà bán hàng) trên eCommerce. Sau 4 tháng, mình đạt được 1 số thành tựu nhất định (tổng đơn hàng 2 sản của mình vào tháng 7 gần 3xxx đơn cho

cả hai sàn - sau hơn 2 tháng build shop). Hôm nay mình viết bài này để sharing một hướng đi mới trong eCommerce mà có lẽ nhiều bạn chưa biết hoặc biết mà chưa biết bắt đầu từ đâu.

HÀNH TRÌNH TRỞ THÀNH MỘT SELLER TRÊN SÀN ECOMMERCE CỦA MÌNH THẾ NÀO?

Mình bén duyên với E-commerce (gọi tắt là Ecom) trong vài trò nhà bán hàng (thực ra là vận hành và quản lý gian hàng cho công ty, hehe) cách đây 7 tháng hơn. Tháng 2/2021, mình apply vào một công ty để trở thành Marketing Intern thì chị Sếp có giao cho mình tìm hiểu và quản lý các kênh bán hàng trên sàn Shopee, Lazada. Từ đó, mình được học hỏi, tiếp cận rất nhiều về Ecom và sau giai đoạn thực tập thì mình apply vào một công ty với vị trí E-commerce Team Leader. Sau 4 tháng, mình đạt được 1 số thành tựu nhất định (tổng đơn hàng 2 sàn của mình vào tháng 7 gần 3xxx đơn cho cả hai sàn - sau hơn 2 tháng build shop).

LÀM SELLER TRÊN ECOMMERCE BẠN SẼ LÀM NHỮNG GÌ?

Làm Seller trên eCommerce cũng giống như quản lý một mô hình kinh doanh nhỏ trên các nền tảng TMĐT, bạn phải vận dụng rất nhiều kiến thức từ Marketing, Finance, SEO,.. Đây là những công việc mình đã và đang làm hằng ngày:

- Tối ưu gian hàng (bao gồm: sản phẩm, nội dung, tiêu đề, hình ảnh...): để sản phẩm của bạn có thể được ưu tiên hiển thị trên sàn, bạn phải tối ưu hiển thị để phù hợp với các thuật toán hiển thị của sàn và phù hợp với người dùng.
- Xây dựng Marketing Plan cho gian hàng của mình: Mình cùng team thường sẽ xây dựng kế hoạch Marketing cho gian hàng theo tuần/tháng và các ngày Campaign để có thể get được lượng revenue và traffic nhiều nhất cho gian hàng.
- Quản lý đơn hàng: Mình cũng sẽ keep track và tối ưu quy trình xử lý đơn hàng cho đến khi đơn hàng tới tay người tiêu dùng. Nào là đóng gói như thế nào thì hợp lý, soạn hàng như thế nào thì tối ưu được thời gian, hay chọn đơn vị vận chuyển nào trong thời gian này sẽ giảm được rủi ro về hủy, hoàn hàng...
- Quản trị rủi ro về tài chính: Ban đầu mình suy nghĩ khá đơn giản về tài chính, đăng bán bao nhiêu tiền thì thu về bấy nhiêu thôi. Nhưng đến một ngày hàng trăm loại phí nào là phí sàn, phí hậu cần, phí freeship xtra...Ngoài ra thì quản trị rủi ro tài chính còn là quản lý các đơn hàng bị hoàn, đơn hủy - để có thể tính luôn vào các chi phí.

NHỮNG KỸ NĂNG CẦN CÓ KHI BẠN MUỐN TRỞ THÀNH MỘT SELLER:

À thế thì kinh nghiệm mình đã đúc kết là như vậy, tiếp theo sẽ là một số kỹ năng cần thiết (theo cá nhân) để bạn có thể tìm hiểu trước khi bắt đầu dấn thân vào ecom là:

- **Communication & Stakeholder Management:**

- Việc bán hàng trên sàn, bạn phải làm việc với rất nhiều stakeholder (các bên liên quan). Từ làm việc với KAM của sàn, đơn vị vận chuyển đến bộ phận đóng gói, hay designer mỗi ngày là việc rất bình thường và cần thiết khi bán hàng trên sàn. Và làm thế nào để giao tiếp dễ hiểu, cân đối quyền lợi giữa shop và các bên liên quan là kỹ năng gần như là tiên quyết.

- **Problem-solving:**

- Làm thế nào để giải quyết việc khách hàng đã đặt hàng thật sự thì hết hàng, cách giải quyết khi khách hàng đánh giá 1 sao, bên đơn vị vận chuyển làm hư hỏng hàng hóa nhưng blame on shop thì làm sao... Hàng ngày, một seller phải đối mặt với rất nhiều vấn đề phát sinh và phải giải quyết một cách hiệu quả (lợi cả đôi bên) là vô cùng cần thiết.

- **Kỹ năng Marketing liên quan:**

- Quản trị giá: Việc tính toán các chi phí vận hành, chi phí vốn, chi phí quảng cáo để xác định giá hiển thị trên sàn tránh để công ty có một biên lợi nhuận quá thấp so với mức độ đầu tư hay để giá bán của gian hàng mình so với các đối thủ vẫn cạnh tranh ở mức tương đối là điều không thể tránh khỏi. Thông thường, mình và sếp của mình sẽ họp và xây dựng các mức giá bán tối ưu nhất.

- Quản trị khuyến mãi: Nếu đã từng mua sắm trên sàn, bạn sẽ thấy trên các sàn có hàng hà đả số chương trình khuyến mãi (CTKM) từ giảm giá, hoàn xu, freeship...và để tránh tình trạng bị cuốn và tham gia vào các CTKM không hiệu quả, bạn cũng cần có những đánh giá và lựa chọn chỉ nên tham gia các CTKM thật sự hiệu quả để tránh việc ảnh hưởng đến thương hiệu và tài chính cho nhà bán hàng.

- **Nhạy cảm và đọc hiểu số liệu:**

Doanh thu = Tỷ lệ chuyển đổi x Giá trị trung bình của đơn hàng x Lượt truy cập

- Công thức vàng của bất kỳ nhà bán hàng Ecom nào cũng phải nằm lòng và thường phải bóc tách chi li mỗi khi phân tích gian hàng. Với việc số liệu bán hàng sẽ được liệt kê ra chi tiết và real time thì một nhà bán hàng cũng cần phải hiểu được "các em bé dữ liệu" này để có các hoạt động và hướng triển khai phù hợp hơn với tình trạng gian hàng và hướng triển khai sắp tới.

ĐIỀU MÌNH HỌC ĐƯỢC SAU 7 THÁNG "ĂN NGŨ" CÙNG ECOMMERCE:

- **Thử nhiều cho đến khi thấy thật sự phù hợp:**

- Nếu bán hàng trên sàn, sẽ có rất nhiều case study về các shop doanh thu vài tỷ- chục tỷ trên sàn chia sẻ về các công cụ, cách làm mà shop của các anh/chị áp dụng thành công. Nhưng chắc chắn mỗi ngành hàng, thương hiệu sẽ có tệp khách hàng, sản phẩm và mô hình kinh doanh cũng

khác nhau. Vì vậy, mình cứ thấy case nào hay thì áp dụng vào shop của mình và xem xét mức độ hiệu quả cho đến khi thật sự tổng hợp được cách làm hiệu quả dành riêng cho shop mình.

- **Tự học thôi - không ai dạy đủ đâu:**

- Các bạn có thể sẽ thấy hiện tại sẽ có rất nhiều khóa học về bán hàng trên Shopee hay Lazada nhưng thật sự thì những khóa học đấy sẽ đủ kiến thức và mindset để vận hành toàn bộ một gian hàng hay không.

- Ngay từ đầu, mình đã chủ động tìm hiểu và học hỏi rất nhiều thông qua các kênh chính thức của sàn như Shopee hay Laz Uni (kiến thức trăm triệu trong đây nè). Ngoài ra, mình tham gia các cộng đồng nhà bán hàng (NBH) để học hỏi nhiều từ các seller đã thành công và áp dụng thử. Theo tư duy của mình, chỗ nào có kiến thức thì mình "lân la" tập sách mà học.

- Hai anh Trần Lâm với Tô Nguyễn Trọng Nhân là hai thầy viết các bài blog về kiến thức e-commerce mà mình học rất nhiều. Với anh Lâm thì mình được học về tư duy sản phẩm, thực chiến - quánchâu thắng đó. Còn anh Nhân thì mình học được sự bài bản, chuyên nghiệp trong cách xây dựng gian hàng.

- **Tối ưu khối lượng task:**

- Là một nhà bán hàng ecom thì bạn phải quản lý một khối lượng công việc cực kỳ lớn, từ việc quản lý SKUs trên sàn, điều phối đội đóng hàng, giải quyết các phát sinh mà không có sự sắp xếp rõ ràng và hiệu quả thì bạn sẽ bị "chôn vùi" với đống task.

- Thời gian ban đầu, mình cứ loay hoay với các task không có sự ưu tiên hoặc mức độ hiệu quả thấp làm mình bị khủng hoảng thật sự, nhưng rồi dần mình quyết định quản lý công việc một cách khoa học hơn thông qua Trello, Miro... thì mình dần xác định được mức độ ưu tiên và hiệu quả của từng task để quyết định thực hiện như thế nào.

Mọi quyết định của bạn sẽ trả giá bằng tiền hoặc rất nhiều tiền:

- Nếu như bán hàng ở các kênh truyền thống, bạn có thể điều chỉnh giá thường xuyên và ngay lập tức. Còn khi bạn bán hàng trên sàn chỉ cần đăng ký 1 chương trình nào đó thiếu số 0 hoặc cập nhật sai tồn kho thì sẽ khiến cho bạn phải "trả giá" khá đắt. Nhiều lúc dẫn đến việc shop của bạn bị phạt hoặc bồi thường cho khách là vấn đề khá bình thường :))))))

Trên đây là toàn bộ thông tin, kinh nghiệm mà một bạn sinh viên đang bán hàng trên sàn đúc kết được sau một thời gian ăn nằm trên các nền tảng. Nếu có bất kỳ câu hỏi hay vấn đề thắc mắc đừng ngại comment bên dưới để cùng nhau bàn luận bạn nhé.

Hope you have a nice day.

Hồi dịch giữa 2021, mình ở nhà bèn tổ chức 1 chương trình đào tạo và giao việc trong 3 tháng cho các bạn trẻ. Hơn 40 bạn đăng kí và 30 bạn đã tham gia tích cực. Tất cả đều làm việc với nhau trên online, buổi tối thì lên zoom học. Nhóm có những bạn trẻ rất chất dù mới là SV năm 2. Nhưng nổi bật nhất là cậu Sinh viên năm 1 Hoàng Nam, nhân vật chính trong bài dưới đây

Kinh doanh TMĐT khi là sinh viên năm 1 - Làm được không?

Hoàng Nam bắt đầu kinh doanh từ năm nhất đại học. Ngoài việc đi học và tự kinh doanh trên sàn TMĐT Shopee, Nam còn làm Marketing cho một công ty Saas có tiếng ở Hà Nội.

Tuổi tác chưa bao giờ là một rào cản

Từ tình lên Hà Nội học tập, tiếp xúc với môi trường hoàn toàn mới, với ý định muốn làm 1 điều gì đó để thay đổi bản thân và có thêm trải nghiệm. Nam đã quyết tâm sẽ bắt đầu kinh doanh online trên Shopee.

Chắc bạn cũng hiểu trong kinh doanh, chẳng có gì có thể thay thế cho kinh nghiệm thực tiễn cả và tôi thực sự đã học được rất nhiều từ những sai lầm và thành công của chính mình. Bởi tôi bắt đầu công việc của mình từ rất sớm nên có lẽ vì thế tôi sớm có được những bài học thực tế hơn.



“thời gian và tuổi trẻ” hãy tận dụng chúng để phát triển sự nghiệp của mình

Vậy bạn, bạn có nghĩ là sinh viên có thể bạn đã là một nhà kinh doanh giỏi không? Có thể, chỉ cần bạn dám làm dám thực hiện tôi nghĩ rằng bạn có thể thành một nhà kinh doanh. Tôi không dám khẳng định đây là điều để bạn có thể thành công trong kinh doanh, nhưng tôi tin đây là các bước quan trọng để bạn đi trên con đường kinh doanh.

Chần chừ là công cụ giết chết động lực để bạn bắt đầu khởi nghiệp

Bước đầu tiên để bắt đầu khởi nghiệp chính là khởi động. Nếu bạn muốn thành lập một doanh nghiệp hãy bắt tay vào làm ngay lập tức. Nếu không hành động và thực hiện ý tưởng ngay hôm nay, một ai đó sẽ chớp cơ hội và đưa ý tưởng đó vào thị trường trước khi bạn có thể.

Không ý tưởng nào là độc nhất cho đến khi nó được thực thi. Google không phải là công cụ tìm kiếm đầu tiên khi xuất hiện. Có rất nhiều lựa chọn khác, nhưng điều gì làm nên sự khác biệt giữa Google so với các đối thủ, đó là cách thể hiện ý tưởng của họ.

Vào ngày bạn quyết định khởi nghiệp, cũng là lúc bạn phải lao vào hành động. Không có thời điểm hay khoảnh khắc chính xác nào để mở một doanh nghiệp và bạn sẽ không bao giờ có thể tưởng tượng được những điều có thể xảy ra trước khi bắt đầu bước đầu tiên.

Muốn thành công trong một lĩnh vực nào đó thì bạn cần phải am hiểu về nó

Dù cho những mặt hàng bạn kinh doanh là mặt hàng phổ thông, không cần kiến thức chuyên sâu. Nhưng nhất định bạn phải nắm được những kiến thức cơ bản. Bên cạnh đó bạn cũng cần học hỏi những kinh nghiệm thực tế từ chính những người bán hàng online đi trước để áp dụng cho chính mình. Bạn có thể tìm kiếm thông tin trên mạng, đọc sách báo hoặc đầu tư tham gia những webinar, buổi chia sẻ về bán hàng online.

Đặc biệt, bạn cần phải trang bị cho bản thân kiến thức về marketing , SEO, tìm hiểu thêm về cách thức tối ưu gian hàng trên sàn thương mại điện tử, sử dụng mạng xã hội như Facebook, TikTok,... để kéo traffic về gian hàng của mình. Tất cả đều là một trong những kênh, công cụ để tiếp thị, quảng bá sản phẩm, dịch vụ, giúp bạn kiếm được lợi nhuận nhiều hơn khi bán hàng online.

Câu hỏi lớn nhất khi bắt đầu đó là “Bán hàng online nên bán gì và nguồn hàng online ở đâu?”

Bạn cần phải hành động ngay để tìm ra đáp án, thay vì cứ suy nghĩ viển vông hay chần chừ. Giả sử bạn định bán hàng online với mặt hàng là quần áo thời trang. Bạn phải biết nguồn hàng giá rẻ, mẫu mã phong phú đa dạng như chợ quần áo, xưởng hoặc order thời trang Quảng Châu. Tiếp đến bạn cần phân tích xem, ở lĩnh vực, mặt hàng bạn định bán online mức độ cạnh tranh thế nào? Shop online của bạn có cạnh tranh nổi với các shop thời trang khác hiện nay hay không?.

Mức cung cầu thị trường của mặt hàng bạn sắp bán? Điều gì sẽ khiến khách hàng mua hàng ở shop bạn?



Sau khi xác định được sản phẩm bạn muốn bán hàng online, tất nhiên tiếp theo bạn cần phải tìm kiếm nguồn hàng về sản phẩm đó. Nguồn hàng online ở đâu giá rẻ, chất lượng luôn là vấn đề nan giải mỗi khi suy nghĩ đến. Có nhiều hình thức để tìm kiếm nguồn hàng nhưng phổ biến nhất thì bạn có thể tìm kiếm ngay trên internet.

Thông qua kênh facebook hay những trang web chuyên sỉ. Bằng cách search (tìm kiếm) nhiều từ khóa khác nhau trên Google hay chính ô tìm kiếm của Facebook là sẽ có được rất nhiều kết quả. Từ đó, bạn có thể tham khảo chính sách lấy sỉ, giá cả sản phẩm để chọn ra nơi lấy hàng phù hợp nhất. Hay hỏi những người bạn biết xem có kho hàng nào gần bạn không và đi tìm hiểu.

Câu chuyện của Hoàng Nam tiêu biểu cho 1 bạn trẻ dám nghĩ, dám làm, luôn luôn cố gắng và nỗ lực không ngừng nghỉ để vươn lên. So với những người khác Nam chưa thành công nhưng với những người bạn cùng trang lứa Nam đã dám đi trước, dám thử thách bản thân, trải nghiệm và học tập thực chiến trong môi trường kinh doanh cạnh tranh khắc nghiệt nhưng cũng có vô số cơ hội.

Lúa này còn nhiều bạn SV năm 2 giỏi và ngoan lắm. Đến giờ họ đều có công việc rất tốt và thái độ đúng mực với sự nghiệp

- An Thùy, SV ĐH Kinh tế Luật, có bố là GD sáng tạo nên rất giỏi về thẩm mỹ. Sau vài tháng thực tập online với mình, Thùy đã có công việc part time tại 1 cty quảng cáo lớn

- Gia Mẫn và Nguyễn Thành Trung: 2 đứa em giờ cứ có việc gì là mình sẽ gọi đầu tiên vì quá ngoan. Mẫn viết content tốt, dịch tốt, làm design canva tốt, biết SEO, sau 1 năm làm CTV cho mình thì đã làm team lead (nhỏ) ở 1 agency marketing. Còn Thành Trung trở thành SEO tại 1 SEO agency mạnh. Chắc chắn 2 bạn sẽ tiến xa

- Hà Thương- SV ĐH Ngoại thương năm 3 nhưng đã có 9 tháng làm việc tại A1demy, là Mc/ host thường xuyên của chuỗi sự kiện tại Hà Nội, Mod group Growth Mastermind.

- Nguyễn Chí Hùng- Sv năm 3 ĐH Ngoại thương, đã có 6 tháng làm Etsy, Dropship, doanh số đỉnh điểm có lúc lên vài trăm ngàn \$ mỗi tháng. Hùng tuyển chọn các bạn SV ở Hà Nội, cùng làm cùng học, đến giờ đã là 1 nhóm làm Etsy trẻ đáng nể. Hùng rất chịu học hỏi, mỗi lần mình ra Hà Nội là kéo mình tới gặp ngay để được truyền lửa. Thật tiếc là không có nhiều thời gian cho những bạn xuất sắc như thế

- Nguyễn Bảo Sv năm 3 ở Đà Lạt, mới 2 tuần đã build kênh Youtube A1 khá xịn (trong khi mình mất 1 năm làm không ra gì). Sau đó Bảo lập nhóm làm các group review Đà Lạt rất chất lượng, có group lên tới vài trăm ngàn member. Bảo còn chuyên làm clip, marketing cho các khu du lịch, homestay tại Đà Lạt với thu nhập tốt. Ai nói là phải xuống Sài gòn học hoặc phải làm Sài gòn mới có ngàn \$

Mình có 1 thời Sv toàn cúp học, chơi game, nhậu cafe nên mình rất quý mến các bạn SV có ý chí vươn lên. Mình tin các bạn được đặt đúng vị trí, trao đúng niềm tin sẽ là những nhân tài xuất sắc trong thời gian ngắn

Thực tập có thể không áp lực lắm. Đi làm 1, 2 năm đầu có thể cũng chưa áp lực, nhưng sẽ có muôn vàn câu hỏi “tại sao”. Trả lời được những câu hỏi này thì sẽ đi nhanh hơn. Còn cứ loay hoay thì 3, 5, 7 năm trôi qua, bạn sẽ không thể vượt qua nổi mức trung bình

Vân, Đan là 2 bạn nữ đi làm marketing & sale tại 1 công ty nhỏ. Cả 2 đều chăm chỉ, có kĩ năng và yêu công việc. Nhưng 2 năm vẫn chật vật với mức lương trung bình và vị trí thấp. Gặp mình để xin góp ý. Mình thấy câu chuyện 2 bạn cũng giống như hàng triệu bạn trẻ khác mới bước ra đời

1. Dưới 3 năm kinh nghiệm nên tập trung vào skill nào?

Thực ra cái nào cũng được: Ads, Content, Seo, Web, Design, Data....Giỏi 1 thứ thì thu nhập (lương + làm thêm) cỡ ngàn (usd)

Để tránh lan man thì

- Mài dũa 1 kĩ năng thật "bén". Ví dụ mang danh chạy Ads thì cũng phải ra tương tác hoặc đơn. Là Content thì cũng phải tự tay viết được những bài trăm/ ngàn like và chục (đơn)

- Trải nghiệm quan trọng nhất. Thay vì tốn tiền đi học các khoá đào tạo đắt tiền thì dành thời gian và tiền đấy mà kiếm chỗ làm thêm. Ví dụ biết Ads thì kiếm bà chị đang bán hàng online xin chạy thuê không công

- Tìm 1 vài đàn anh mà học. Đơn giản: chăm đi hội thảo, tham gia các group chất. Nói chuyện với 100 người, tầm 20 người tương tác thường xuyên và 2 người chịu dạy mình. Vậy là đủ

Tránh các lỗi ngộ nhận

- Cần phải nhiều kĩ năng (mà cái nào cũng lừng lợ). Ví dụ chạy Ads được rồi nhưng cũng muốn học cả creative/ plan/ content... Tất nhiên nhiều là tốt nhưng "tinh thông" một thứ mới được trọng vọng

- Chăm học, nhưng lười tìm hiểu tâm lí và nhu cầu Khách hàng. Mà không hiểu thì sao làm Marketing/ Kinh doanh. Câu hỏi phổ biến "có tài liệu nào nghiên cứu về Khách hàng không?" OMG, muốn hiểu thì bò ra thị trường, lân la chém gió rồi lắng nghe mac hiểu thôi. Cái đó mà lười thì làm sao làm marketing

- Nghề này "sang" hơn nghề kia. Ví dụ Làm strategic planning hay Creative mới sang, còn Ads là trẻ trâu thôi. Hoặc làm Marketing mới xịn chứ e không thích Sale.... Thật ra trẻ thì làm càng nhiều, vấp càng đau càng mau trưởng thành. Đừng kén chọn, đừng coi nhẹ bất kì việc gì

2. Hard skill và Soft skill?

Có vẻ như các bạn không coi trọng đúng Soft skill, cái mà chiếm ít nhất 50% thành công

- Giao tiếp: nói sao cho người ta hiểu, thuyết phục sao cho người ta tin là điều tối quan trọng trong bất kì công việc nào. Mà cái này phải rèn. Gặp nhiều, nói nhiều, chia sẻ nhiều thì sẽ cứng cáp

- Quan hệ: xung quanh nên có chục người giỏi hoặc có quyền lực để khi nào mình bí còn hỏi, bớt bạn trà sữa, bạn shopping lại. Trẻ thì cứ mở rộng mối quan hệ, sau đó lọc lại. Hạ bớt cái tôi, mở lòng lắng nghe sẽ thấy thế gian quá nhiều người tài giỏi

- Ảnh hưởng: muốn làm việc lớn cần biết cách gây ảnh hưởng, truyền cảm hứng và dẫn dắt....Giỏi chuyên môn mà lại có ảnh hưởng thì quả thật rất dễ làm mọi thứ

3. Chọn việc hay chọn sếp?

- Chọn việc tức là chọn thứ mình thích. Ví dụ thích Ads, sản phẩm thời trang. Rất tốt, mục tiêu rõ ràng. Có thể phát triển theo chiều rộng: tiếp tục chạy Ads, nhưng sản phẩm khác có liên quan. Hoặc theo chiều sâu: từ Ads qua cả creative/ plan/ content... vẫn sản phẩm thời trang.

Bám vào 1 việc bạn thích thì sẽ giỏi (quy tắc 10000 giờ hoặc 3 năm)

- Chọn Sếp tức là chọn người mình muốn học. Tìm được người Sếp giỏi chịu dạy mình chả mấy chốc mà giỏi. Chấp nhận lương thấp, việc đủ thứ, cày cuốc...không chỉ học kĩ năng mà cả tư duy, lối làm việc của Sếp. Khi nào không còn nhiều thứ để học nữa thì có thể chọn con đường riêng. Thuật ngữ kiếm hiệp gọi là "xuống núi"

Nếu không chọn được 1 trong 2 thì sẽ mất nhiều thời gian để mò mẫm. Lúc này nên chọn 1 Mentor, là 1 đàn anh/ chị chịu lắng nghe và định hướng cho mình. Mạnh dạn apply các Mentor program (ví dụ A1demy đang có). Đi sai hướng thì tốn thời gian và có khi lạc luôn. Đúng hướng thì bay xa...

4. SALE hay không SALE

Trong suy nghĩ nhiều bạn trẻ, Sale là phải đi gọi điện, năn nỉ, xin xỏ, quan hệ...thậm chí nhiều khi phải "lừa". Thực tế Sale là 1 nghề rất thú vị và khai phá được nhiều tiềm năng nhất

- Ở cấp độ thấp, Sale biết ăn nói, giải thích, lắng nghe, hỗ trợ.
- Ở cấp độ cao hơn, Sale biết phán đoán tâm lý và chạm tới cảm xúc
- Ở cấp độ cao nhất, Sale biết cách thao túng tâm lý và hấp dẫn người khác

Dù cấp độ nào thì những kĩ năng của Sale đều vô cùng hữu dụng trong sự nghiệp lẫn cuộc sống. Thậm chí muốn của gái/ trai thì bản chất không phải là "bán hàng" (bán bản thân, bán niềm tin, bán ước vọng) đấy sao. Các Chủ tịch muốn chiêu dụ nhân tài thì cũng phải "bán hàng" (tầm nhìn, chính sách, khát vọng...). Nên muốn trở thành 1 người quản lí/ lãnh đạo giỏi thì bắt buộc phải biết "sale" dù có là Sale hay không

Nhưng vì sao đa phần mọi người đều ngán Sale

- Ai cũng ghét phải năn nỉ
- Ai cũng sợ bị từ chối
- Ai cũng mệt mỏi vì các phần nản
- Ai cũng ngại bị người ta đánh giá
- Ai cũng stress vì các con số

... Lí do quan trọng hơn là mọi người không hiểu đúng về nghề sale

- Sale là ít trí tuệ
- Sale là bẻm mép, khôn lỏi
- Sale là đi dụ dỗ
- Sale dành cho những người không biết làm việc gì

Làm Sale giỏi rất dễ lên các cấp quản lí. Ceo Thegioididong xuất thân từ 1 sale cửa hàng.

Madame Thảo Vietjet lừng lẫy bắt đầu từ sale quần áo.

Vậy Sale giỏi thì cần phải có năng lực gì ? Nào là nói chuyện, giao tiếp, trình bày, phán đoán tâm lý, xây dựng quan hệ. Tuy nhiên có 1 kĩ năng mà mình cho là Sale không cần Sale, đó chính là XÂY DỰNG TÂM ẢNH HƯỞNG (hay gọi là XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN) ..Nếu làm được điều này thì bạn sẽ có 1 Tài sản khai thác cả đời không hết

Cái hay là chúng ta tận dụng được Thời gian trống + Chuyên môn sẵn có + Quan hệ sẵn để làm chứ không hề tốn kém gì cả. càng làm càng tích lũy, đến lúc cứ lấy ra mà bán kiếm tiền (mà lại không hết, cứ đầy như niêu cơm Thạch sanh). Tâm ảnh hưởng không phải là làm màu hay sống ảo, mà là phản chiếu giá trị bên trong ra ngoài, chỉ cần có chiến lược và hành động đúng thì rất mạnh. Nhiều bạn đi làm có kĩ năng nhưng không kiếm được thu nhập tốt. Thì lỗi là do bạn không chủ động tạo nên mạng lưới quan hệ nên không có cơ hội ngon thôi. Nên biết xây dựng tâm ảnh hưởng sớm thì xài cả sự nghiệp về sau. Đến giờ mình vẫn có những người từ cách đây hơn 10 năm còn nhớ, còn liên hệ để giao việc. Thực sự nếu có lời khuyên nào đó cho các bạn còn tờ giấy trắng thì mình sẽ nói hãy đi làm Sale, và hãy bắt đầu bằng cách xây dựng tâm ảnh hưởng

Thái Minh Thư là 1 cô bé Sinh viên năm 2 du học ở Nhật, biết mình qua các hoạt động đào tạo online. Khi đó cô bé muốn có môi trường để thực hành nên mình có giao cho bé quản lí 1 group gần 1000 bạn học viết content. Làm được mấy tháng, Thư phát triển khá nhanh, nhưng lúc đó mình dừng dự án nên để Thư nghỉ. Thư sang làm cùng với Lê Kim Hạnh để phát triển cộng đồng "Thực phẩm sạch mua gì ở đâu" và hỗ trợ Hạnh bán nông sản online. Cô bé quả là học nhanh và đa năng. Ngồi ở Nhật nhưng bán hàng tại VN, thu nhập bèo vẫn không than vãn mà còn hăng say làm gấp bội. Chắc chắn Thư sẽ tiến rất xa

Mới có 6 tháng mà tiến bộ thần tốc

MÌNH KHÔNG THÍCH SALEEEEE!

Mình của 1 năm trước rất sợ sale. Đúng hơn gọi là ghét sale. Vì tự thấy mình không có "duyên" buôn bán. Còn nhớ từng bắt cái ghế trước sân, cứ rao bán "Rau câu gân, bánh tráng chà bông

đây!" nhưng người ta đi ngang rồi cười chứ không mua. Học cấp 3, thử sức bán quần áo, giày dép online nhưng bán được 3 món, khách trả về 3 món trong 1 tuần.

Sau 2 cái "dố" đấy, mình không có niềm tin là bản thân sẽ sale được. Bởi vậy lên đại học chọn ngành, mình né hết mọi thứ gì liên quan tới sale vì sợ "ánh mắt từ chối lạnh lùng" của người mua.

Ơ NGỘ MỘT ĐIỀU, MÌNH GHÉT SALE NHƯNG MÊ MARKETINGGGG!

Mình mê Marketing vì mê những mẫu billboard, poster, phim quảng cáo từ ngoài đường đến TV.

Một năm trước, mình vẫn cứ tưởng Marketing là QUẢNG CÁO và SÁNG TẠO. Mình tự dưng ra những viễn cảnh đi làm cho các thương hiệu lớn như Nestle, Lifebuoy, Dove,...trong những toà building cao ngất và sang trọng nhất của Sài Gòn. Ở đó, mình có một văn phòng tự do, thoải mái, tha hồ rang-tôm ý tưởng cùng đồng đội.

Ngày ngày mình sẽ bận rộn với các cuộc thảo luận sôi nổi cùng team để tạo campaign, à-den, TV commercial,...Oh yeah, mình còn được có cơ hội khoác những bộ quần áo đẹp để đi dự à-den của công ty, giao lưu với những người nổi tiếng.

Cái ước mơ đó thật lý tưởng và quá đỗi hồng hường càng làm mình chắc chắn 100% rằng hôm nay và mãi mãi về sau, mình không có chuyện chạy doanh số, số thấp, số đê, số lè tè nhưng cũng phải chườn mặt đi bán hàng,...

NHƯNG THỰC TẾ "PHỦ PHÀNG" ! GHÉT CỦA NÀO, TRỜI TRAO CỦA NẤY!

Định mệnh đưa đẩy mình từ một đứa freelancer viết content vu vơ tự dưng thành cô bé bán chà bông nếm.

Cái công việc này "ập" vào mặt mình khi mình có job content freelancer được 3 tháng. Khoảng thời gian đó, mình không làm gì ngoài lên nội dung hàng tuần, ngồi viết và viết, canh me từng con số reach, like, comment, share.

Mình hoàn toàn không hề biết đến chạy KPI là gì, tâm lý - hành vi khách hàng ra sao, seeding là cái việc chi chi, kênh bán hàng, tỷ lệ chuyển đổi, vân vân và mây mây. Một đứa chỉ cầm cú viết và viết, không biết đánh giá liệu rằng cái việc mình đang làm có giá trị và hiệu quả thực sự hay không?

Dần dần, mình rơi vào trạng thái bế tắc vì cứ làm đi làm mãi một việc nhưng không biết mình đang ở đâu, sẽ đi tới đâu. Có một ám ảnh thường trực trong đầu của đứa "Content Writer" như mình chính là: "Viết bài này xong, có ai đọc không?" chứ không phải là: "Viết bài này xong, có ai mua hàng không?!"

Ngay cái khoảnh khắc ấy, mình nhận ra "Mục đích cuối cùng của Marketing là BÁN ĐƯỢC HÀNG!"

Content dù là Vua nhưng bản chất vẫn là công cụ. Mình viết hay, viết giỏi cỡ mấy nhưng không chạm được tới khách hàng thì làm sao thuyết phục họ "mua sản phẩm" được?

Cơ mà muốn viết đúng thì chỉ có cách duy nhất, đó là mang tâm thế của người bán gần gũi với người mua. Có như vậy, mình mới hiểu họ sâu đậm. Từ đó mới "đè" ra được cái tư duy sử dụng content và các công cụ bán hàng khác sao cho hiệu quả nhất.

Chính bởi vì suy nghĩ đó, mình quyết định nhận job ở team sale.

Làm nhân viên giỏi cần những tố chất gì

Những năm đầu tiên đi làm nếu muốn sống vô tư thì cũng dễ thôi, vì công ty chưa có nhiều kì vọng ở bạn. Còn nếu muốn trở thành người hàng đầu thì những tố chất sau rất cần thiết nhất là làm ở các vị trí liên quan đến giao tiếp, khách hàng

1. Get jobs done

Về cơ bản đi làm ở đâu thì cũng phải cố mà cho xong việc

Nhưng làm ở khâu khách hàng, điều này càng trở nên quan trọng hơn. Vì nếu bạn không xong sẽ ảnh hưởng dây chuyền tới các team phía sau, tạo ra sức ép khổng lồ, hoặc bạn sẽ đánh mất lòng tin nơi khách hàng, tạo ra những rắc rối nghiêm trọng

Ví dụ 1 task rất nhỏ là design banner. Hồi mới làm account mình luôn xung khắc với designer vì nghĩ rằng chỉ việc nói với họ các yêu cầu là xong, họ giỏi hơn mình mà. Tuy nhiên designer thì luôn yêu cầu phải có bản mô tả rõ ràng, thậm chí cầm tay chỉ việc càng tốt vì chỉ cần một vài điểm chưa đúng ý thì mất công ngồi làm lại từ đầu. Vậy thì bắt buộc mình phải ngồi vẽ ra từng wireframe cụ thể và thống nhất về tone & mood với Khách, rồi ráng chốt cho xong master banner với designer thì phần còn lại sửa rất nhanh. Chỉ cần chủ quan, không chịu chốt, rồi sát ngày quảng 1 đồng banner kêu Khách hàng duyệt thì ăn hành ngay. Khi đó bắt buộc team design phải overtime mới làm xong. Thiệt hại khôn lường

2. Nhạy cảm (biết ứng xử)

Ko phải ai cũng logic và hiểu công việc của bạn. Mỗi kiểu tính cách, mỗi đặc thù ngành sẽ có 1 cách để giao tiếp và nắm bắt ý khác nhau. Ví dụ khi mình làm dự án cho Nestea, bạn designer vốn thiên về phong cách cứng cáp không tài nào thỏa mãn được đòi hỏi của các anh chị vốn cần sự "teen". Thế nên 1 mặt phải ngồi nghe khách hàng cần nhấn để nắm lại yêu cầu, 1 mặt phải đi search các tìm các phong cách phù hợp rồi năn nỉ designer làm, 1 mặt phải ráng kêu designer đi họp chung (vốn dĩ họ không thích việc đó). Tức là 1 việc đáng ra chỉ tốn 1 thì phải mất gấp 3. Lúc này không thể đem logic hay hơn thiệt ra mà nói. Biết nhịn biết nịnh thì việc mới xong

3. Trăm cái biết, không bằng Biết điều

Nói hơi phủ nhưng bản chất công việc là phải biết dung hòa giữa nhiều ý muốn đôi khi rất mâu thuẫn nhau: giữa team này với team kia, giữa nội bộ với bên ngoài, giữa deadline với chất lượng. Người giỏi là người khéo léo để thuyết phục được nhiều phía bằng chuyên môn lẫn sự lắng nghe. Còn cứ cố chấp, bảo vệ mình quá thì các bạn sẽ bị mắc kẹt. Câu chuyện kinh điển của account

- Client sẽ complain sao nói mãi không sửa, sao revise tới lui
- In-house sẽ bất mãn khi bạn luôn theo những đòi hỏi vô lý từ phía client
- Sếp sẽ nổi điên vì project kéo dài không hồi kết

Đừng nghĩ bạn giỏi rồi cứ đưa ra chứng cứ lập luận mà người ta nghe. Phải biết ai cần nghe ai cần gạt. Ngày xưa mình từng bị Design/ Dev rất khó chịu vì cứ chiều client, nhưng không như thế thì job đâu mà làm, lương đâu mà nhận

4. Xoay xở trong nguồn lực hữu hạn

Ai cũng đòi hỏi cao về chất lượng, mặt khác lại muốn nhanh để xong. Mỗi khi 1 sự cố phát sinh thì không ai muốn đứng ra giải quyết. Nếu không làm được, đó là lỗi của bạn. Nếu làm được, đó là công của ai đó

Cũng trong job Nestea, Khách yêu cầu cty mình phải làm website có 1 cái background có sóng nước tuôn trào. Hồi đó làm flash, cty mình tuy có mấy tay flash rất giỏi nhưng vẫn không làm nổi, cậu Manager cũng đang overload nên không có time để giúp. Làm mấy tuần không ra được cái sóng, mấy bạn Dev nản muốn buông xuôi. Sếp cũng nhìn và lắc đầu. Mình phải đi lục tung mối quan hệ và đặt cược vào 1 cậu em mới vào nghề. May thay 3 ngày sau ra được cái sóng nước. Web vài chục ngàn usd chỉ có 1 nút thắt khó nhằn và giải quyết như thế. Nếu mình nản mà buông xuôi thì không ai trách mình được, nhưng cty sẽ đánh mất 1 khách hàng rất lớn

5. Việc gì cũng phải làm

Ở công ty nhỏ thì một người sẽ kiêm nhiệm đủ thứ việc, chẳng hạn mình từng phải vừa làm presentation, đi present, brainstorm idea, soạn báo giá và hợp đồng, làm nghiệm thu, làm report...thậm chí có thể phải viết content hay hỗ trợ design, hay set ads...bạn nghĩ gì? Ồ hay quá vì được làm nhiều thứ? Hay điên à?

Mình đã từng làm tất cả những thứ đó, kiêm luôn đi nhậu, đi kiếm freelancer hay ứng tiền ra thuê người. Muốn nhàn cũng dễ thôi, nhưng sẽ sớm bị loại khỏi ngành

Vậy đó, vô tư thì cũng chẳng ai nỡ trách móc bạn trẻ mới vào nghề đâu, nhưng để thành người làm được việc trong tổ chức quả thật không dễ dàng gì. Nghề nào cũng khó, việc ngon thì không đến lượt, nên càng cố gắng rèn cho mình sự khôn lanh từ sớm thì sau này sẽ dễ thờ

6. Từ tế

Trong công việc, sếp không dạy phải tử tế với sếp, với nhân viên, với đồng nghiệp, với cấp dưới và với khách hàng, đối tác. Vì "từ tế" là 1 từ rất chung chung và giáo điều. Từ tế là gì? Nó khác gì với tốt bụng.

Mình thì, nếu được chọn thì mình sẽ chọn từ tế.

- Là làm đúng những gì được yêu cầu, nếu được thì làm hơn nữa. Để người thừa hưởng họ vui, yên tâm và tin tưởng mình cho những lần sau.
- Là nói đúng sự thật với đúng người. Không ưng cái gì với sếp thì đi mà nói với sếp. Nói lung tung chẳng những không được việc mà mình còn thành ra người xấu bụng.
- Là không làm cái điều mà nếu ai làm điều đó với mình, mình sẽ rất không vui.
- Là offer cho họ những thứ mà mình nghĩ họ xứng đáng, trong khi đó mình chỉ cần cố hơn 1 chút là được rồi.
- Là không bắt chẹt những người yếu thế hơn mình. Mình đã rất rất buồn khi bị các bên đối tác bắt chẹt, giam tiền này nọ. Và mình hiểu, càng ở thế dưới cơ, người ta càng cần được tử tế.

Nói hay vậy, mình có phải là người tử tế không? Hên xui lắm. Có lúc mình tử tế max, vì mình chọn nó và cố vì nó. Nhưng cũng có lúc mình bị người ta cạch mặt vì “sao anh Thiện tộ vậy”.

Nên cũng giống như mừng 1, tử tế là skill. Mà skill thì phải học và luyện tập.

Tử tế để người ta vui. Và mình vui. Hơn nữa, trong công việc khi mình tử tế vậy thì người khác nhìn vào, người ta sẽ bớt lựu đạn với mình hơn.

363 ngày nữa là tết rồi, nên là luyện tập tử tế từ hôm nay để những ngày còn lại trong năm được hanh thông hơn trong công việc ha.

Nghỉ việc sao cho cứng?

Chuyện nghỉ việc thì bình thường, nhậy việc nhiều công ty quá cũng chẳng sao. Mình quan niệm là hết duyên thì ngừng, chứ dây dưa càng thiệt hại. Nên có những bạn nghỉ việc chỉ sau vài tuần vào công ty thì sau này vẫn gặp nhau vui vẻ bình thường. Có điều mình hơi phiền lòng khi nhiều bạn nghỉ rất tắc trách theo kiểu nghỉ là dẹp hết mặc mọi người muốn xử lí đồng xà bần ra sao thì kệ. Điều này rất tệ và có thể làm mất đi cơ hội của bạn trong ngành ở tương lai. Vì thế nghỉ việc sao cho cứng cũng là điều cần chia sẻ

Có 3 thứ cần thật sự quan tâm khi nghỉ việc

1. Có liên đới trách nhiệm gì sau này không

Mấy vị trí sau rất rất liên đới

- Kế toán: sau khi bạn kế toán cũ nghỉ thì công ty mình mất 3 năm bị thuế hành lên hành xuống vì những sai sót, còn kế toán cũ lúc gọi được lúc không. Đến nỗi mình nói với thuế là thôi có chừng đó thôi chị muốn phạt bao nhiêu em xin đóng..mà số tiền phạt bằng mấy năm tiền lương kế toán
- Seo: các loại tài khoản, report, checklist, timeline..rất nhiều bạn Seo nghỉ việc thì người mới hầu như không thể nào tiếp tục dự án dc, công ty thiệt hại nặng nề
- Code: các đoạn code và bugs. Hồi mình còn làm Coder thì nghề chính là "hốt shit": những software do code trước bỏ lại như 1 đống rác và lỗi xảy ra bất đắc kì tử, mình phải cắn răng chịu trận
- Account/ Sale/ Customer care: khách đang ở trạng thái nào, đã làm tới đâu rồi. Nhiều account hứa miệng với khách đến khi công ty tiếp nhận lại thì khách cứ vin vào đó hành ra bả

....

Như vậy việc bạn nghỉ gấp gáp không dọn dẹp hết mọi thứ đã bơi ra có thể khiến công ty rơi vào tình trạng rối rắm về sau. Điều này thực sự là "nghịch" chứ không phải chỉ là dốt tình

2. Có giữ được hoà khí với sếp và đồng nghiệp không

Nhiều bạn vì bức xúc công ty nên nói xấu công ty khắp nơi. Điều này hẳn là không nên vì những công ty mới cũng sẽ có vấn đề và sẽ sợ bị nói xấu tiếp

Nhiều bạn coi thường sếp nên nghỉ và nghĩ rằng mình giỏi. Điều này không cần thiết vì mỗi người 1 vai trò

Như vậy khi nghỉ hãy cố gắng tử tế với người ở lại. Họ vẫn có thể là sếp, khách hàng, đối tác của bạn trong tương lai.

Và đã nghỉ thì xác định những gì va chạm là quá khứ, mình hãy cho nhau 1 quan hệ mới. Nghỉ rồi thì biến sếp thành bạn hoặc mentor sẽ rất hữu ích

3. Có hợp tác gì được không

Nghỉ rồi mà vẫn hợp tác được với công ty cũ mới là hay. Nhiều bạn sau khi nghỉ mình đề nghị làm freelancer vì bạn ấy đã hiểu dự án và cách làm rồi. Sau vài năm bạn ấy quay trở lại công ty thì bắt nhịp được rất nhanh

Nghỉ rồi thì vẫn bắc cầu hợp tác giữa công ty mới và công ty cũ. Như mình có tới 50% dự án là các bạn nhân viên cũ giới thiệu cho. Và các bạn ấy cũng được mình giới thiệu kèo thơm

Tóm lại nghỉ hay không tùy bạn nhưng đừng để cái nghỉ đó là dấu chấm hết

Xem bài của anh Trần Hùng Thiện ở dưới

Nghỉ việc cùng tới nó!

Sắp tới tháng 3 rồi, ngày hội nghỉ việc của năm sắp đến rồi. Vài dòng nhắn nhủ:

- *Muốn nghỉ thì nghỉ, không muốn nghỉ thì đừng nghỉ. Sợ nhất là mấy đứa thập thò hù dọa và tâm sự "em muốn nghỉ quá nhưng" hay tung tin đồn "mai em lên đơn".*

- *Không có công ty hoàn hảo. Thuyền to sóng to không có vấn đề này thì vấn đề khác, đừng trông mong công ty mới sẽ giải quyết vấn đề (cũ) của mình.*

- *Nếu lẩn tránh chuyện gì đó ở đây, mà nếu giải quyết được sẽ không nghỉ, thì nên giải quyết nó trước khi quyết nghỉ hay không nghỉ.*

- *Nghỉ việc thực ra là 1 quyết định nhò thôi, không đáng mất ăn mất ngủ với quyết định đó.*

- *Đừng nghĩ "không có mình là công ty này banh, tao nghỉ cho mày chết".*

- *Nên nói thật lí do nghỉ, dù nó là gì đi chăng nữa.*

- *Hãy tập biết ơn công ty này từ hôm nay, nếu chưa biết ơn nó. Dầu nó tệ thế nào thì đó cũng là nơi cho bạn việc làm, trả bạn lương, và cho bạn thấy những việc cần thấy để bạn tốt hơn.*

- *Ai đó tùm 5 tùm 3 nói xấu sếp để hợp thức hoá sự nghỉ của họ, né xa ra.*

- *Dù tệ thế nào thì cũng chỉ còn 45 ngày ở đây nữa thôi, phấn chấn lên.*

- Chuẩn bị handover thật tốt. Đó là tạo phúc cho người đến sau.
- Nên cho mình 1 thời gian ngắn take a rest rồi vào công ty mới sau. Bạn đã vất vả rồi.
- Đừng mang cái gì của công ty cũ theo, theo cả nghĩa đen lẫn nghĩa bóng.
- Ai đó hỏi “tui sắp apply vào công ty cũ của bạn, có nên không?” Thì câu trả lời nên là “tui không chắc”, bởi vì câu trả lời của bạn yes hay no cũng sẽ bias. Mà bias thì khó đúng lắm.
- Đừng đay nghiến chữ bối công ty cũ đó nữa. Đối với bạn nó tệ nhưng chưa chắc đó là trải nghiệm của tất cả.
- Coi cho kỹ issue của mình ở đây là gì, có bị lặp lại ở công ty mới không. Nếu có, coi lại mình hơn là coi lại các công ty.
- Chào tạm biệt chân tình và chuyên nghiệp. Già trân cũng được, để sau này còn chào nhau.
- Nhớ cảm ơn sếp 1 tiếng. Già trân cũng được. Người ta xấu cũng kệ, tiếc gì 1 tiếng cảm ơn.

Nghỉ việc vui khoẻ và 1 tương lai tươi sáng hơn nhé các bé.

Anh Thiện cũng vừa ra sách, các bạn đón đọc nhé

Đạt tới thu nhập 1000\$ trước 25

Con số này với những bạn giỏi hoặc làm ngành hot thì hơi khiêm tốn, nhưng với đa số Sinh viên kể cả từ các trường ĐH top đầu thì 1000\$ vẫn là con số ao ước. Nếu đi sai hướng thì mất 6→ 10 năm còn đi đúng hướng thì mất dưới 3 năm

Bắt đầu từ 3 câu chuyện về 3 cô gái mình từng cộng tác, viết tắt tên để đỡ gây ảnh hưởng

1. DTTN

Cái tên khá nổi bật trên các group cộng đồng dành cho genZ làm marketing như Tâm sự con sen, Tâm sự genZ. Mình biết N năm 2019 khi cô bé mới là SV năm 3 ĐH Ngoại thương (FTU) và đang làm parttime cho 1 công ty trong ngành marketing. Lúc đó mình hay lên các group marketing để đăng bài, thảo luận nên gặp N cũng hay làm công việc như thế. Mình khá ngạc nhiên vì 1 bạn SV trẻ có nhiều năng lượng và sự kỉ luật thực hiện những việc đòi hỏi nhiều trí não như thế, nên mình add friend và thi thoảng like post. Tới giữa 2020 mình biết N nghỉ công ty cũ bèn rủ N về làm mảng đào tạo online và sự kiện cộng đồng. Đó là lần đầu mình gặp N và đúng 30 phút nói chuyện để chốt công việc. N làm thực sự tốt. Hiểu ý rất nhanh. Làm từng chi tiết, biết đúc kết từ những việc quan sát được hoặc được chỉ dạy. Không ngại bất kì việc gì, đặc biệt là 3 việc mà đa số các bạn mới ra trường đều ngao ngán

- Xây dựng hình ảnh cá nhân & network
- Bán hàng
- Đào tạo phát triển đội ngũ

Mức lương + thu nhập của N tới tháng thứ ba đã vượt con số 1000\$, và đó chỉ mới là mức mình trả còn N có nhiều khoản thu nhập từ freelancer nữa. N chi rất nhiều tiền cho học tập và network (chứ không phải đồ hiệu hay du lịch). Học Sales bừa, 1 nơi đào tạo sale rất thực chiến với ông thầy Lê Minh Mẫn vừa vui vừa bừa, rồi xin phụ việc cho thầy. Học Tài chính cá nhân. Học branding. Học càng nhiều thì tư duy càng sắc và kiến thức càng dày lên

Có 1 hiểu lầm của nhiều bạn SV là tốt nghiệp sẽ ngừng học. Thực ra là bắt đầu học mới đúng. Vì những kiến thức chúng ta học ở Đh chưa hẳn đã sát thực tế, nhiều thứ bị ép phải học. Khi ra trường, ta được tự do học thứ mình muốn, và càng học nhiều ta càng thấy thế giới rộng lớn hơn, hiểu mọi thứ sâu sắc hơn. Chẳng hạn bạn làm bán lẻ thì liên quan gì tới học múa không? Câu trả lời rất rất liên quan. Bán lẻ đòi hỏi phải biết diễn đạt ý tưởng và giao tiếp khéo léo với đủ các nhóm người. Múa đòi hỏi sự tinh tế dẻo dai, biết múa sẽ dễ gây ấn tượng với người khác và dễ tạo thiện cảm với những người khó tính. Múa giỏi thì có thể xây kênh Tiktok và bán các đồ quần áo, làm đẹp...đấy mọi thứ đều có thể kết nối với nhau theo 1 cách nào đấy. Vì thế những bạn trẻ biết đầu tư số tiền kiếm được vào sự học sẽ có cơ hội cao hơn hẳn các bạn khác

Trở lại với N, cuối 2020, N không làm việc ở công ty mình nữa mà trở thành freelancer dạy Content và Sale cho các bạn trẻ, rồi nhận thêm các dự án marketing cho startup. Một cô gái trẻ mà đảm nhiệm nhiều vai như thế chắc chắn là rất mệt rồi, nhưng Ngân luôn tràn đầy năng lượng và sự lạc quan. Những trải nghiệm từ nhiều công việc và nhiều tình huống khác nhau là chất liệu để tạo nên bản lĩnh cho bạn

Hiện N làm marketing manager tại 1 startup đang tăng trưởng và coi trọng nhân tài trẻ. Thành công của N mình đã dự đoán được từ đầu, nhưng điều rất vui là N luôn cân bằng được giữa việc kiếm thu nhập cho bản thân và chia sẻ cho cộng đồng (nhất là genZ)

2. NTTTT

Các bạn nào hay mua các sản phẩm từ A1demy chắc có biết T. Đầu 2022, T đang là SV năm 4 Hufliit xin vào công ty mình làm thực tập qua 1 người bạn giới thiệu, lúc đó như 1 tờ giấy trắng đúng nghĩa. Mình cũng không kì vọng và không có kế hoạch gì cho T, chỉ là lúc đó mấy bạn nhân sự cũ nghỉ hết nên có người phụ mấy việc vặt thì tốt thôi. 1 bạn trẻ nhận việc phải tự mày mò, giữa 1 đồng thông tin lộn xộn, và 1 ông Sếp cả tháng không gặp, việc thì phát sinh bất chợt. Nếu 1 bạn Sv mới đi thực tập thì sẽ luôn có 2 luồng suy nghĩ: tích cực thì thấy ôi sao mà sướng quá chẳng cần làm gì cả đợi hết đợt đóng dấu là xong; tiêu cực thì thấy ôi sao mà công ty này chán thế chẳng học được gì cả thôi nghỉ sớm đi chỗ khác

Thực tế thì ngay cả người đi làm mấy năm rồi cũng sẽ nghĩ như thế

T thì nghĩ theo luồng thứ 3: công ty có nhiều điểm dở nhưng có cơ hội để được làm nhiều và có sếp giỏi để học. Từ đó suốt 3 tháng, có 2 người và thêm 1 bạn part time nữa ở Hà Nội làm và chat từ sáng tới tối qua zalo/ messenger. Việc luôn hoàn thành dù có nhiều điểm chưa chinh chu, và

mỗi lần nghe sếp cảm rằm là lần sau lại ổn hơn 1 chút. sau 1 tháng, T đã xử lý được phần lớn công việc mà 1 bạn full time trước đây làm: các sự kiện hàng tuần của group Growth mastermind quy tụ 50+ chủ Doanh nghiệp/ Manager tại Sme; các khoá học online; bộ sách Tăng trưởng thực chiến & Từ nông thôn đến triệu đô bán qua web lẫn Shopee. Quan trọng nhất, mọi kết quả tạo ra đo được bằng số liệu (doanh thu) chứ không phải làm cho xong task

Đỉnh điểm có tháng T đã nhận được hơn 1000\$ từ lương thưởng. T mới nhận bằng tốt nghiệp 1.23 vừa rồi. Mình tin chắc là các bạn Sinh viên nếu biết làm việc cẩn thận, nỗ lực và chủ động đều có thể đạt mức trên 10 triệu cho năm đầu tiên đi làm thêm, và 1000\$ trước năm thứ ba sau tốt nghiệp

Mình hay lấy N ra làm ví dụ cho T, tuy nhiên khó mà học được như N. Điểm mạnh của T là sự nỗ lực làm từng việc nhỏ và lắng nghe Sếp để cải thiện. 2 điều này nghe tưởng chừng đơn giản nhưng không hề dễ, rất nhiều bạn mới đi làm luôn mắc phải lỗi khiến hiệu quả không đạt. Cụ thể

- Nỗ lực làm từng việc nhỏ: ở 1 công ty nhỏ và bạn là nhân viên mới thì luôn có những việc nhỏ không tên. Ví dụ: liên hệ khách gửi 1 file từ 2 năm trước, hoặc xin lỗi khách vì 1 sự sơ suất của nhân sự cũ, hoặc nhận 1 file đủ thứ thông tin khó hiểu và phải đọc...nếu bạn từ chối xem đó không phải trách nhiệm (đúng mà, đâu có trong mô tả công việc từ đầu) thì sẽ khiến việc tắc lại. nếu bạn xắn tay lên làm rồi trao đổi với sếp để tìm ra giải pháp thì đó là lúc kỹ năng dẫn tư duy bạn bắt đầu đi theo được sếp.
- Lắng nghe Sếp để cải thiện: ở 1 công ty nhỏ và bạn là nhân viên mới thì Sếp có những lúc là anh và có lúc là ác nhân. Hiểu cách làm việc và chủ động giao tiếp với sếp thì nhiều khi sếp sẽ làm đùm bạn, hoặc bày luôn các làm. không hiểu và ngồi chờ thì bất thành linh sếp sẽ hỏi và nổi cơn thịnh nộ. Các bạn trẻ thì rất ngại hỏi, ngại trình bày ý kiến với sếp; và khi sự cố xảy ra thì rất hay đổ lỗi. Ví dụ đơn giản thế này: tổ chức 1 buổi chia sẻ kiến thức vào cuối tuần cho 50 người, có thu phí, thì việc chính là liên hệ diễn giả và gửi thư mời cho các KOL trong ngành nhờ họ đăng, rồi kiểm tra file đăng kí xem ai đã chuyển tiền thì mail xác nhận. Nếu mọi thứ trơn tru thì chẳng có gì để nghĩ, nhưng thực tế luôn có nhiều trục trặc: diễn giả không phân hồi, KOL không đăng, người tham gia ít, hội trường kẹt lịch....Có vô số việc việc bạn tự xử lý được: ví dụ gọi điện năn nỉ KOL đăng bài, đi tìm hội trường mới, chốt nội dung với diễn giả hoặc đăng bài hấp dẫn để cho người ta đi- nếu bạn chủ động trao đổi với sếp về khó khăn và giải pháp rồi nhờ sếp giúp những việc bạn không thể, thì kết quả sẽ ổn. Suốt 10 tháng 2022, A1demy đã tổ chức được 50 sự kiện thu hút hơn 500 ae tham gia và được đánh giá rất tốt, mà chỉ cần 1 bạn Sv partime, mấu chốt ở chỗ đó. Hồi mình đi làm lần đầu ở 1 công ty lập trình, mình sợ team lead như sợ cọp, chỉ cần thấy lead có thái độ không vui hoặc 1 mail nhắc nhở là thấy ớn rồi, còn khi nào mà bị HR gọi lên thì mất ngủ. Đến khi nghỉ công ty mình vẫn có cảm giác e dè. Nhưng điều đó quả thật không nên. Chúng ta hãy tôn trọng cấp trên ở khía cạnh công việc, còn lại hãy coi như người anh chị, người đi trước, để mạnh dạn nói lên ý kiến rồi thảo luận tìm ra cách tốt nhất. Nếu ta làm sai cứ nhận trách nhiệm và nghĩ giải pháp, đừng tránh né hoặc tệ hơn là khoa máy. Mình luôn nói với các bạn là anh cần đảm bảo giao tiếp liên tục và cập nhật mọi vấn đề có nguy cơ, còn lại mọi thứ có thể cùng nhau bàn bạc được

Tốc độ của 1 công ty tỉ lệ thuận với tốc độ giao tiếp và chuyển task giữa các thành viên. Ví dụ: tổ chức sự kiện. Khi bạn không tìm được hội trường dù đã hỏi nhiều nơi, nếu bạn đưa khó khăn lên group chat thì mỗi người hỏi vài chỗ là xong; 1 việc tốn vài ngày thì chỉ mất 15 phút. hoặc bạn liên hệ 1 KOL nhờ đăng cả mấy ngày không phản hồi thì chỉ cần nhờ 1 người đã là friends của Kol đó nhắn 1 tiếng là xong. Có rất nhiều việc khó với người này nhưng dễ với người khác, cứ dùng quyền trợ giúp thì sẽ rất nhanh. Tuy nhiên có việc mình phải tự làm. ví dụ thiết kế 1 tấm backdrop cho sự kiện thì phải làm cho đúng chính tả (lỗi này rất nhiều bạn trẻ mắc phải); làm sai thì tự làm lại chứ chắc chắn không ai làm thay và không ai nhắc bạn lỗi này đến lần thứ hai

3. Ny H

Giữa 2019, Ny bắt đầu thực tập công ty mình, mỗi 6 tháng mới được review để lên nhân viên chính thức. Vị trí của Ny là Growth marketing, đòi hỏi phải rất đa năng: vừa biết làm các nội dung chia sẻ kiến thức hàng ngày hút khách hàng tiềm năng, vừa phải liên lạc khách 24/7 qua các nền tảng online (zalo, messenger), vừa phải demo giải pháp để thuyết phục họ mua, vừa phải hỗ trợ khi họ dùng có vấn đề. Vì thế Ny phải làm việc rất nhiều với mình, vừa phải học rất nhiều kiến thức liên quan tới Data analytics để tư vấn được cho khách. Và đương nhiên Ny sẽ chịu rất nhiều áp lực lẫn mệt mỏi khi hàng ngày bị ông sếp khó tính giao việc lẫn chất vấn. Một bạn yếu tinh thần sẽ cảm thấy không đáng làm công việc lương thấp task nhiều như thế; còn một bạn mạnh quyết tâm sẽ nhìn ra nhiều thứ giá trị hơn tiền.

sau 6 tháng, Ny là best seller ở công ty, bán từ thứ khó nhất là phần mềm phân tích dữ liệu đến thứ nhỏ nhất là ebook. Mặc dù ông sếp vẫn khó tính khi muốn Ny phải nhanh hơn và hiệu quả hơn nhưng cách mà Ny đạt tới mục tiêu rất đáng để sếp phải nể. Đó là

- Có mục tiêu rõ ràng và tập trung năng lực để vươn tới: không phàn nàn, không chỉ trích, luôn chủ động đề xuất ý kiến, đã nhận là sẽ làm (còn đôi khi hơi uể oải thì thôi khỏi nhận)
- Kết nối chặt chẽ và lắng nghe khách hàng; dù công ty chỉ yêu cầu làm việc với khách qua online nhưng Ny vẫn chủ động mời khách đi cafe và giao lưu gặp gỡ nhiều, vì thế Ny hay chốt được các deal lớn
- Quyết tâm học 1 kĩ năng cho thật cứng: phân tích dữ liệu là 1 nghề rất hấp dẫn của tương lai, chỉ cần thành thạo Excel/ Goolesheet + Google data studio/ Tableau/ PowerBI là đã có nhiều cơ hội với mức lương cao hơn khoảng 30% so với cùng công ty. Ny tham gia vào hầu hết các khoá đào tạo trong công ty và khoá bên ngoài để làm chủ được kĩ năng này. Sau đó Ny gia nhập 1 công ty lớn về bán lẻ với vị trí Data analyst, được tiếp cận với những công cụ mạnh mẽ hơn và các bài toán phức tạp hơn. Học cách của mình, Ny tuyển chọn các bạn Sv rồi đào tạo kĩ năng phân tích dữ liệu cơ bản, rồi nhận các dự án vừa sức về cho team làm

Thu nhập của Ny sau 3 năm vượt mức 1000\$, từ khởi đầu 1.5tr.

Một điều mình rất quý ở Ny là sự biết ơn với người đã dẫn dắt (điều mà các bạn trẻ bây giờ hơi lơ là). Có 1 lần mình giới thiệu cho Ny kèo làm Data report giá 5 triệu, xong việc Ny nhắn tin cảm ơn và xin mình số tài khoản chuyển tiền giới thiệu, mình phì cười bảo em giữ đi anh giàu mà :) Mỗi khi

có dịp Ny nhắn mình cafe rồi chia sẻ về công việc và xin lời khuyên. Tính mình ai mà hỏi thì mình nói rất sung nên chắc Ny tiếp thu được nhiều. Một lần, 2. Anh em chốt này ra ý tưởng tổ chức các lớp online dạy về cách Phân tích dữ liệu Sale/ Marketing cơ bản, nhu cầu học rất nhiều vì đây là những việc công ty nào cũng phải vật lộn. Khoá mở giữa tháng 8.22 sau đó cũng được 3 lớp với gần 100 học viên, hầu hết đều phản hồi tốt về tính ứng dụng - khác với nhiều khoá thiên về lí thuyết xa vời. Thu nhập từ đi dạy của Ny cũng vượt mức 1000\$

Đấy, việc bạn cảm ơn hay mời sếp ly cafe không có nghĩa là chuyện tình cảm mà đích xác là mở ra cơ hội. Nhân viên có kĩ năng, sếp có ý tưởng, thị trường có nhu cầu. Chỉ cần chịu đi ra ngoài, kết nối, lắng nghe, bàn bạc với những đàn anh đàn chị sẽ ra được rất nhiều ý hay và các kèo to nhỏ sẽ dần có. Sếp không cần quà Tết hay ly cafe của bạn, sếp muốn thấy sự trưởng thành và kĩ năng của bạn, rồi xem cái đó có mở ra hướng hợp tác gì hay ho không. Bạn không cần phải tôn sùng hay e dè sếp, hãy xem đó là người anh hay một đối tác tiềm năng mà mình cần tranh thủ khai thác hết (khi anh ấy đang còn vui :))

Điểm lại câu chuyện của N, T, Ny, mình thấy cách thức để các bạn trẻ có thể đạt được vị trí quan trọng và có mức thu nhập tốt là

- Có được kĩ năng giỏi từ sớm: ví dụ viết content, bán hàng, CSH, chạy ads, Seo, data, excel, design, video...có đến hàng trăm kĩ năng như vậy. Trên mạng hay tranh cãi rằng những kĩ năng đó không thể gọi là marketing, mình thấy thật vô ích. Làm tốt 1 thứ thì chắc chắn có công ty sẽ trọng dụng
- Biết vận dụng kĩ năng kết hợp với kỉ luật và quyết tâm để tạo ra hiệu quả. Với những công ty nhỏ, kết quả là mình chứng cho giá trị của bạn, chứ không phải ngày làm mấy tiếng hay xử lí được bao nhiêu việc. Nếu bạn tạo ra X đồng doanh thu cho công ty thì bạn sẽ có mức thu nhập X . Y% nào đó, X càng lớn thì bạn càng gần con số 1000\$ và thậm chí cao hơn.
- Biết cách kết nối với đồng nghiệp và sếp để cùng đưa ra các ý tưởng thúc đẩy năng suất. Với những công ty nhỏ, chuyện nịnh sếp hay quà cáp lễ lạt không quan trọng, cũng không cần theo lề lối trên dưới, hãy mạnh dạn đến bàn sếp hay gọi zalo chia sẻ những ý tưởng của bạn.
- Học liên tục từ chính công việc và các khoá học bên ngoài. Đừng đợi công ty phải có giáo án đào tạo, đừng bắt sếp phải hướng dẫn cụ thể từng việc, bạn phải có Kĩ năng thích nghi và tự học. Các quy trình trong công ty nhỏ hoàn toàn có thể bị thay đổi nếu bạn thấy là điều đó sẽ tốt hơn
- Có ít nhất 2 nguồn thu nhập. Nhiều sếp tranh cãi là có nên cho nhân viên làm thêm việc freelancer bên ngoài không, mình thấy rằng có cấm cũng không được, nên bạn nào có kèo gì phù hợp mà không sao nhãng việc chính vẫn tốt thôi. Thế giới internet tạo ra quá nhiều việc làm online nên chỉ cần năng nổ nhận việc và biết sắp xếp thời gian ổn thoả thì 2 nguồn thu nhập sẽ giúp bạn sống sung túc hơn

Trong 15 năm sáng lập và điều hành nhiều công ty, mình thấy định hướng sự nghiệp rất quan trọng. Hầu hết các bạn trẻ mình tuyển đều là SV hoặc trái ngành, năng lực không nổi bật, kinh nghiệm zero, nhưng chỉ sau 1 năm nếu làm đúng các định hướng là đã có công việc ổn, và sau 3 năm bắt đầu lên được vị trí Team lead. Gần đây mình thống kê lại thì trong gần 500 bạn đã từng làm với mình từ 2010, có tới 20% đã ra khỏi nghiệp, 40% đang làm Director/ Senior manager tại các công ty tầm trung, và 30% có chuyên môn ổn trong ngành. Vì thế mình tin là hầu hết các bạn trẻ đều có thể đạt được mức tốt hơn mặt bằng chung nếu được hướng dẫn và tôi rèn liên tục

Đúc kết lại, với các bạn trẻ mới đi làm dưới 3 năm, hoặc các công ty mới khởi nghiệp 1 năm, thì có 3 cách để vượt lên mức thu nhập trung bình

1. Làm thật tốt 1 thứ

Không quan trọng thứ đó sang chảnh hay bình dân, trend hay old, local hay global. Cứ làm tốt là được

Ví dụ: 1 bạn content biết viết lách chắc tay thì mức lương từ 7-8tr, nhận thêm 2 dự án freelance mỗi cái 3tr thì đã có 15tr/ tháng- bằng thu nhập 1 người 3 năm. Tích góp 1/2 tiền kiếm được thì 3 năm có hơn 200tr, vay thêm bố mẹ anh chị thì mua được 1 miếng đất không nhỏ ở 1 vùng xa xa. Cứ thế là sẽ ổn định

1 công ty làm dịch vụ content biết viết lách chắc tay và biết lắng nghe Khách hàng thì mỗi tháng doanh thu 100tr, trừ chi phí ra lãi net 25% dc 25tr. Giả sử mỗi năm tăng 30%, Tích góp 1/2 tiền kiếm được thì 3 năm có hơn 500 triệu, vay thêm bố mẹ anh chị thì mua được 1 miếng đất không nhỏ ở 1 vùng không xa. Cứ thế là sẽ ngon

Ta có thể thay từ "content" bằng Ads, Seo, design, video, seeding, social, web, landing page, data, ecom...nói chung nếu không kiếm được mức đó thì hoặc quá lười hoặc nhà quá giàu sẵn rồi

2. Làm được việc vài thứ

Không quan trọng thứ đó sang chảnh hay bình dân, trend hay old, local hay global. Cứ làm được là được

Ví dụ 1:

1 bạn content biết viết lách chắc tay thì mức lương từ 7-8 triệu, biết quản lí các kênh social, biết seeding, thì có 15 triệu/ tháng- bằng thu nhập 1 người 3 năm.

1 công ty làm dịch vụ content biết viết content social + seo + quản trị web + quản lí social + book media nhẹ nhẹ thì mỗi tháng thu tầm 150 triệu, cho lãi net 25% là hơn 37 triệu

Ví dụ 2:

Tại A1grow mình yêu cầu bất kì bạn nào sau 1 tháng thực tập phải có 3 kĩ năng: viết, kết nối khách + chốt, hỗ trợ khách. Tất nhiên mỗi kĩ năng ở mức dùng được nhưng cộng 3 thứ lại thì ra được doanh số, và hưởng % thì thu nhập ngang 1 bạn đi làm full time. Thậm chí có những bạn sau 6 tháng đạt mức thu nhập ngang với người đi làm 2 năm

Làm nhiều thì sẽ lên tư duy, bởi vì sự va chạm với nhiều công việc, thách thức, chuyên môn sẽ bắt các bạn phải tự lớn nhanh hơn bình thường

Ví dụ 3:

2013, công ty mình thành lập chỉ có 5 nhân sự và làm dịch vụ SEO. Sau đó mình làm thêm cả web, google, facebook, social...mỗi thứ 1 chút, không có mảng nào giỏi nhưng khách nào có tiền là đều phục vụ được. Các mảng cứ mở ra từ từ đến 2017 đã có 70 nhân sự và đầy đủ dịch vụ. Mình chưa bao giờ dám nói công ty mình giỏi nhưng tự tin là công ty có nhiều thực lực

3. Chớp được cơ hội lớn

Đôi khi lựa chọn quan trọng hơn nỗ lực

Ví dụ mấy cậu em mình làm Tiktok agency từ giữa 2021, bắt đúng sóng thì cuối 22 đứa nào cũng có văn phòng to đẹp và đội ngũ trẻ ngon. Tốc độ tăng trưởng nhanh gấp 2 so với 1 công ty trong ngành digital marketing

Ae nào bắt được trend tiktokshop cũng lên được doanh số tỉ/ tháng bằng công ty khác phần đầu mấy năm

Những bạn trẻ 200x làm tiktok bỗng nhiên có giá, thu nhập ngàn \$ là bình thường, trong khi đám 8x trước đây mất 5 năm

Rất nhiều làn sóng mới diễn ra mỗi ngày, vấn đề ta có nhận ra và tranh thủ được không
Để bắt được đúng sóng thì cần Network. Bởi thế mình nói các bạn trẻ phải đi ra ngoài nhiều lên, phải giao lưu, phải kết nối, phải nhìn người ta đang làm gì để đúc kết và đưa r hướng cho bản thân. Kể cả bạn chưa có skill gì thì việc tham gia vào các hội nhóm, được ké các dự án nhỏ cũng là cách tìm cơ hội đáng giá rồi

...tiếc là nhiều bạn vẫn thích đi trà sữa với crush hơn là đi cafe với a Tuấn. Không có bữa ăn nào miễn phí.

Có 1001 thứ có thể kiếm được thu nhập rất tốt trên facebook.

1. viết content
2. làm video
3. xây kênh
4. xây web
5. seeding xây phễu
6. re up
7. Làm affiliate
8. Làm Ctv
9. xây Thcn
10. mở lớp online
11. viết tài liệu/ sách
12. bán hàng trên sàn
13. dropship
14. bán nước ngoài (amazon, etsy)
15. chạy ads
16. bán tài khoản
17. quản trị page
18. làm podcast
19. làm freelancer trên upwork/ fiverr

- 20. bán template
- 21. đầu tư chứng khoán
- 22. đầu tư crypto
- 23....

.....

quá trời thứ, chẳng cần kĩ năng cao siêu, chỉ cần cái laptop/ phone có 4g là có thu nhập.

YouTube miễn phí.

Google là miễn phí.

ChatGPT miễn phí.

Vào năm 2023, bạn thực sự có thể bắt đầu sự nghiệp của mình sau 6 tháng.

Bạn chỉ cần một máy tính xách tay, internet và kiên trì.

Thực sự có những bạn còn kiếm vài ngàn \$ nhờ những công cụ như thế. Đó là Lê Tuấn Nghĩa

Vào đợt dịch 2021, mình hay tổ chức các buổi chia sẻ online cho những bạn kinh doanh TMĐT.

Trong số đó có Nghĩa. Ấn tượng ban đầu là ít nói, hơi ngố, và có vẻ như đang đi tìm việc. Gặp mấy lần mới biết nó đĩnh hơn mình nghĩ.

Ra trường, Nghĩa không chọn công ty lớn mà đi vào một cty nhỏ để được làm nhiều việc nhằm rèn kĩ năng cho bén. Rồi tìm thêm việc freelancer. Một thời gian ngắn bén duyên với 1 công ty nhỏ chuyên bán hàng trên sàn TMĐT, được giao nhiệm vụ đẩy doanh số trên sàn và hưởng lương theo %. Vừa làm sàn, vừa xây các group để review sản phẩm kéo traffic, vừa kết nối với các seller khác, Nghĩa đã đẩy doanh số lên vài trăm triệu mỗi tháng. Và thu nhập cũng lên theo. Lúc đó Nghĩa mới 24

Hãy nghe hành trình từ Nghĩa. Mấu chốt ở đây là sự nghiên cứu rất nghiêm túc các hướng đi trong ngành từ rất sớm và chọn được con đường đúng với mục tiêu. So với các bạn trẻ khác hay lan man và đòi hỏi viên vòng thì Nghĩa thực tế và tập trung, vì thế bạn đã đón được những con sóng mạnh nhất của Ecommerce - trở trêu cơ hội đến vào đợt dịch, lúc mà ai cũng hoang mang không biết ngày mai mình còn việc để làm hay không

Làm gì để “sinh tồn” trong ngành Digital Marketing

Chắc hẳn bạn đọc rất nhiều các bài viết về việc thành công trong ngành như thế nào, kiếm 100 triệu /tháng trong Digital Marketing một tháng ra sao,... nhưng đối với nhiều người từ không biết gì thì câu hỏi đầu tiên cần đặt là việc “sinh tồn” trong ngành như thế nào.

Đối với một đứa “trầy da, tróc vảy” trong 4 năm cho mình để tiến tới mức thu nhập 40 triệu/tháng từ đủ thứ trong ngành marketing rất mong sẽ có một góc nhìn tích cực cho các bạn về ngành này.

Ngành Digital Marketing trong thời đại ngày nay rất rộng mở với tất cả mọi người khi các bạn học trái ngành hoàn toàn có thể kiếm được tiền từ ngành này dù không phải học chuyên ngành marketing. Tuy nhiên, để tiến tới mức thu nhập cao hơn và nhiều hơn cũng không phải chuyện

đơn giản, việc bản thân bạn luôn phải cập nhật và làm mới bản thân liên tục với sự thay đổi đến chóng mặt của thế giới.

TRƯỚC KHI BẮT ĐẦU, CHÚNG TA CẦN PHẢI BIẾT, TRONG DIGITAL MARKETING CÓ GÌ?

Với kiến thức mình thu nhận được thì Digital Marketing được chia thành các mảng cơ bản sau:

- Content: Cực kỳ rộng và đòi hỏi số lượng nhân sự rất lớn trong ngành, với sự đa dạng của các nền tảng. Các content cho website, bài viết social, content sáng tạo cho video trên tiktok, youtube,... Việc bạn kiếm được một công việc từ 8-10tr/tháng cho công việc này không có gì lạ.
- Media: Đối với các bạn thực chiến, media dường như rất rộng mở với các phương tiện đang phát triển nhanh chóng để tiếp cận tới khách hàng mục tiêu. Nắm được các công cụ và chỉ số của từng nền tảng nhằm trả lời các câu hỏi như: giảm chi phí, tối ưu quảng cáo như thế nào,...
- Design: Không thể thiếu các đội ngũ tạo các hình ảnh, video,... nhằm thu hút khách hàng, Design dường như là một ngành cực HOT trong khoảng thời gian gần đây.
- Account: Quản lý và phân phối dự án, đóng vai trò kết nối giữa các bộ phận supply và client giúp công việc triển khai trôi chảy. Đảm bảo các công việc đề ra được triển khai đạt tiến độ và ngân sách được phân bổ theo kế hoạch đề ra.
- Plan: Lập kế hoạch chiến lược của dự án, đối với mình đây là mảng quan trọng nhất trước khi bắt đầu một dự án với cái nhìn tổng thể và đề xuất chiến lược trong một khoảng thời gian. Các planner cũng là người phân tích chi tiết các vấn đề và đề xuất kế hoạch và phương hướng giải quyết.
- Research: Nghiên cứu thị trường dường như là một ngành rất tiềm năng cho những bạn thích phân tích số liệu và tìm hiểu gốc gác vấn đề. Research là một mắt xích quan trọng trong việc quyết định thành công của dự án khi giúp đo lường được hiệu quả cũng như giảm chi phí rủi ro.

Đối với góc nhìn và kiến thức của mình, Digital Marketing cơ bản có các mảng này. Mỗi mảng được chia làm rất nhiều vị trí khác nhau để mình có thể tham gia. Ví dụ như content thì có thể chia nhỏ ra bao gồm:

- Content Marketing
- SEO
- Content Social
- Content video
- Content creative
- Blog Marketing

Hay các vị trí của Research rất đa dạng như:

- Product Research
- Distribute Research
- Sales Research
- Customer & Market Research
- Promotional Research

SAU KHI NẮM ĐƯỢC CÁC MẢNG VÀ VỊ TRÍ CỦA TỪNG MẢNG THÌ MÌNH LÀM GÌ?

Chỉ với một vài phân tích nêu trên đã cho thấy các công việc trong Digital Marketing cực kỳ rộng mở, việc để bạn kiếm được một chân trong ngành không phải là điều quá khó. Đến giai đoạn này, bạn sẽ có thể tự đưa ra mục tiêu cho bản thân và phân tích các vị trí nào mình có thể bắt đầu.

Mình lấy ví dụ như mình muốn chọn mảng content, bước bắt đầu của mình sẽ là content SEO, sau khi mình có thể thành thạo được kỹ năng này mình sẽ có 2 lựa chọn trong content là:

- Đi sâu hơn trong ngành SEO và phát triển các kỹ năng liên quan đến SEO
- Mở rộng các vị trí content khác như content social, content video,...

Hoặc, việc lựa chọn rất đa dạng như mình có thể muốn học về Content, Media, Plan thì sao? Tương tự như vậy, ví dụ mình có thể học về content social và tận dụng nó hỗ trợ cho việc triển khai sang Media cho nền tảng Facebook Ads. Với công việc này, bạn sẽ có góc nhìn của cả 2 mảng, giải quyết được các bài toán khi viết content tối ưu chạy quảng cáo ra sao, nắm được các chỉ số như thế nào... Sau đó tận dụng điều đó bạn có thể đề xuất được ngân sách, KPI cho từng chỉ số của từng dự án khác nhau, giúp bạn có góc nhìn của Planner.

Với những bạn kỹ tính hơn cho từng lựa chọn, thì việc tận dụng mô hình SWOT cho từng vị trí, công việc và khả năng của bản thân sẽ cực kỳ tối ưu.

BẮT ĐẦU TIẾN TRÌNH XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU THU NHẬP

“Đầu tiên là tiền đâu”

Khi đã kiếm được lựa chọn đúng mong muốn của mình, thì bước tiếp theo chính là xác định mức thu nhập bản thân cho từng vị trí mình mong muốn và làm cách nào để đạt được điều đó.

1. Xác định mức thu nhập của bản thân cho từng vị trí

Đầu tiên khi muốn xác định được mức thu nhập của bản thân mình cho từng vị trí, bạn nên tham khảo mức lương trung bình cho các vị trí tuyển dụng của các công ty tại Việt Nam. Đối với các công việc về content, mức lương trung bình của bạn có thể là từ 8,6tr – 12,6tr/tháng (lấy từ số liệu của VietnamWorks – <https://www.vietnamworks.com/muc-luong/Content-marketing-sk>)

Mức lương này chỉ là cách để bạn tham khảo, kỹ càng hơn bạn có thể xin vào các hội nhóm tìm công việc để xác định được mức lương. Ví dụ như content marketing thì các vị trí mình để ý chỉ khoảng từ 6tr – 10tr/tháng.

Sau khi tìm được mức lương của vị trí mình mong muốn, hãy tìm hiểu giá trị của mình cho từng sản phẩm mình tạo. Với các bạn content muốn mở rộng thêm thu nhập, cần tìm hiểu được 2 vấn đề:

- 1 bài viết của mình trên thị trường sẽ có khoảng giá bao nhiêu?

- 1 bài viết của mình sẽ tạo ra giá trị cho các doanh nghiệp như thế nào?
Đoạn này mình có tham khảo từ anh Leo Minh, mình tóm tắt thành 2 câu hỏi này sẽ giúp bạn nhìn nhận được giá trị của bản thân cũng như tìm được các dự án phù hợp. Tuy nhiên để đạt được điều này bạn cần có các case study cụ thể của bản thân để show cho các nhà tuyển dụng. Đối với những bạn này mình thường gọi là “đi sâu”.

Với các bạn “đi rộng” như mình thì việc kết hợp nhiều kỹ năng để “show-off” cũng tương tự. Trả lời các câu hỏi:

- Vị trí công việc mình là gì trong ngành với bộ kỹ năng mình sở hữu?
- Sản phẩm mình tạo ra sẽ đóng góp được cho thị trường bao nhiêu tiền?
- Giá trị của bản thân mình ở đâu khi tạo ra được những đóng góp đó?

Khi đó, việc mở rộng ra mức thu nhập trong ngành Digital Marketing sẽ dễ dàng hơn nhiều giúp bạn.

Với những ai giỏi và tự tin hơn, việc tạo lập mục tiêu học từng mảng trong Digital Marketing để tự kinh doanh riêng hoàn toàn có thể. Như mình đã từng kiếm được 100tr trong 50 ngày khi kinh doanh sách chi với kỹ năng content social và social share trên nền tảng Facebook (Tất nhiên kết hợp các kỹ năng mềm khác trong cuộc sống). Bạn có thể tham khảo tại đây:

<https://matthewle47.com/kiem-100-trieu-trong-50-ngay/>

LÀM CÁCH NÀO ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC ĐIỀU ĐÓ?

Khi đã có một mục tiêu về vị trí, sự phát triển và mức thu nhập trong sự lựa chọn. Việc bắt tay vào hành động nhằm đạt được điều đó rất quan trọng. Trong lúc này, mình sẽ có 2 câu hỏi riêng cho bản thân là:

- Mình sẽ học gì?
- Học trong bao lâu?

Với rất nhiều bạn mình biết, dù đã có mục tiêu xác định ban đầu nhưng việc cứ bị lan man trong việc học ai, học đâu và lẽ mà theo thời gian sẽ khiến bạn bị thụ lùi. Đặt được dấu mốc và xác định được rõ con đường chính là điều cần thiết trong giai đoạn này. Mình sẽ lấy ví dụ cụ thể ở bản thân mình. Với mục tiêu mình cần nắm được bộ kỹ năng kỹ năng SEO để phục vụ cho việc phát triển website của mình thì mình sẽ cần học về: nền tảng SEO cơ bản và SEO nâng cao.

Với nền tảng SEO cơ bản, mình cần sử dụng kỹ năng research để hệ thống lại, SEO cơ bản có gì và nơi nào uy tín để học. Với những bạn có điều kiện sẽ có thể tìm kiếm các khóa học trả phí để bắt đầu nhanh hơn nhưng nếu bạn không muốn bỏ tiền mà vẫn đạt hiệu quả thì cần làm nhiều công việc thủ công hơn chút trong việc hệ thống kiến thức. Bước tiếp theo là, liệt kê các kiến thức mình cần học ra, ví dụ:

- Các quy tắc của Google
- Cách viết chuẩn SEO
- Các thuật ngữ trong SEO

Mình sẽ đặt khoảng thời gian trong 1 tuần để thành thực cơ bản hết hệ thống kiến thức này, ép bản thân phải hoàn thành, sẽ hiệu quả hơn nhiều nếu cứ để lè mè.

“Học phải đi đôi với hành”

Việc học lý thuyết suông không sẽ khiến bạn rất hay quên, nên mình áp dụng luôn cho website của mình trong việc tối ưu. Lý thuyết là một chuyện nhưng khi làm nó sẽ thấy rất nhiều điều sai lệch, việc bạn mày mò và tìm hiểu gốc gác của từng vấn đề sẽ giúp bạn nhớ lâu hơn và thành thực hơn trong việc bạn cần làm.

Khi đã có kết quả mình sẽ phân tích việc học SEO nâng cao có cần thiết cho bản thân mình không hay rẽ sang hướng khác. Quay về trở lại phần mục tiêu công việc và vị trí mình muốn đạt, xem nó có phục vụ đúng lợi ích mình không thì mình sẽ tiếp tục. Bởi việc học thêm sẽ khiến bạn tốn rất nhiều thời gian và công sức nhưng lại không đạt đúng được mục tiêu và vị trí ban đầu bạn xác định.

TẠO RA MÔI TRƯỜNG CHO BẢN THÂN VÀ NỀN TẢNG KIẾN THỨC

Đối với những bạn trái ngành như mình khi bước vào kiếm công việc trong Marketing, sẽ thiệt thòi hơn rất nhiều các bạn đi từ chuyên ngành ra chính là thiếu môi trường và nền tảng cơ bản để phát triển.

Việc tạo ra được môi trường và xây dựng được nền tảng kiến thức Marketing cho bản thân và đưa bản thân theo dòng chảy chính là điều kiện để bạn phát triển được công việc theo ý mình mong muốn. Trong việc này, mình sẽ có 2 việc mình cần làm chính là: Học và Đọc.

Quá trình học và đọc, mình sẽ phân thành 2 dạng học miễn phí và học trả phí, xác định những khóa học nào cần thiết để tạo ra môi trường marketing cho mình.

Học miễn phí

Bằng cách tham gia các khóa học miễn phí trên mạng và lọc những khóa học tốt nhất, mình thường học trên Brandsvietnam, KTcity,...

Có rất nhiều khóa học miễn phí chất lượng ở đây. Đối với những bạn theo dõi về SEO thì GTV, Seongon sẽ là những kênh bổ ích.

Nếu bạn cần chứng chỉ để tô điểm cho CV thì 1 vài nền tảng sau đây sẽ giúp bạn hoàn toàn miễn phí:

- <https://www.facebook.com/business/learn> (Khóa của FB)
- <https://opportunity.linkedin.com/> (Khóa của Linkedin)
- <https://skillshop.exceedlms.com/> (Khóa của GG)
- <https://www.coursera.org/>

Follow những người có kinh nghiệm trong ngành Digital Marketing:

- Leo Minh: Mình học được rất nhiều từ anh về việc tìm hiểu giá trị của việc viết content – <https://www.facebook.com/MinhLeATP>

- Trà Bô: Các bài chia sẻ về Ecommerce của anh thực sự chất lượng đối với những ai bắt đầu muốn tìm hiểu về sàn thương mại điện tử – <https://www.facebook.com/vuminhtra1986>

- Phùng Thái Học: Chủ group tâm sự con sen với những bài chia sẻ và phân tích sâu về ngành content – <https://www.facebook.com/phungthaihoc>

- Lê Anh Tuấn: CEO của A1Digihub, anh hay chia sẻ về nhiều góc nhìn sâu sắc trong ngành Marketing Online – <https://www.facebook.com/anhlebksp>
- Duy Muối: Mình mới biết anh gần đây khi chia sẻ các livestream về nền tảng tiktok cực kỳ chất lượng - <https://www.facebook.com/duymuoi>
- Bui Quang Tinh Tu: Chắc anh nổi tiếng khỏi nói, Founder của UAN và cực kỳ nhiều sự đổi mới và chia sẻ về Digital Marketing – <https://www.facebook.com/buiquangtinhtu>
- Chu Chu: Đối với ai trong giới media thì chắc hẳn không ai không biết anh, các video youtube và livestream cũng anh cực kỳ chất lượng để theo dõi - <https://www.facebook.com/chuverified>

Các cuốn sách hay để đọc:

- Content hay nói thay nước bọt
- Content bạc tỷ
- Các cuốn sách của Gam 7
- Digital Marketing – Từ chiến lược tới thực thi
- Quảng cáo không nói láo
- Marketing giỏi phải kiếm được tiền
- Tiếp thị 4.0

Các trang web hay để đọc:

<https://www.brandsvietnam.com/>

(Thế giới marketing Việt Nam ở đây chứ đâu, rất nhiều bài viết chia sẻ giá trị mình học được trong này)

<https://advertisingvietnam.com/>

(Rất nhiều bài viết giá trị về mảng marketing lẫn kinh doanh)

<https://www.thinkwithgoogle.com/intl/en-apac/>

(Website này một phần hướng về micro moments, một phần về các chủ đề về các sản phẩm của Google như Youtube, Adwords, GDN, DoubleClick.)

<https://gtvseo.com/>

(Web cực hay về SEO, đầy đủ thông tin và tài liệu)

<https://totrongnhan.com/>

(Nếu ai thích và tìm hiểu về sàn thương mại điện tử và nghề Planner Ecom chắc không thể bỏ qua)

<https://tuhoccontent.com/>

(Trang web tự học content cực hay và chất, mà dạo này thấy chị chủ ít cập nhật thêm bài)

Học trả phí

Với các khóa học trả phí, mình sẽ giới thiệu một vài khóa học cực kỳ bổ ích cho bạn

<https://www.brandcamp.asia/> . Thực sự mình rất thích các khóa học trong này với nhiều chia sẻ hay và cực kỳ chất lượng.

- Foundation of Digital Marketing: Khóa học vỡ lòng cho ai muốn bắt đầu về Digital Marketing của thầy Thuận

- Quy trình Khám phá Insight 3-D: Ai muốn hiểu sâu về cách tìm insight của khách hàng chắc chắn đây là nơi không thể thiếu, khóa học của chị Thái Thùy Anh
- Pathway to Strategic Communication Planning: Con đường Chiến lược Truyền thông – Đi để Đến: Cái tên hơi dài nhưng đảm bảo bạn học không phí đâu, khóa của chị Zennie Trang Nguyen nếu bạn muốn phát triển tư duy sâu và rộng trong planning
- Brand Marketing Plan: Cách xây dựng kế hoạch truyền thông từ A-Z của anh Nguyễn Quang Hiệp
- Digital Performance Marketing: Tối ưu để tăng trưởng: Khóa học của thầy Trần Quốc Kỳ cho những ai muốn tìm hiểu về performance và cách xây dựng kế hoạch và ngân sách

<https://kt.city/> – Một trang web khóa học chuyên về các nền tảng thực chiến

- Phùng Thái Học: Khóa học viết quảng cáo – nghệ thuật của tư duy và ngôn từ: Các bài chia sẻ rất hay về content được anh Học thể hiện trong khóa
- Donnie Chu: Khóa học Tối ưu quảng cáo chuyển đổi online – Web Conversion Optimization (WCO) – Kỹ thuật chạy & tối ưu quảng cáo chuyển đổi: Ai thích học về tối ưu chuyển đổi Facebook có thể đây là một khóa tham khảo hay khi bắt đầu
- Dũng Phạm: Các khóa học về SEM: Mình rất thích học về Google Ads của anh <https://gtvseo.com/>
 - Khóa học SEO cực hay, góc nhìn SEO của mình được mở rộng, cách lên và tối ưu từ khóa như thế nào.

Một vài khóa học ngoài lề khác mình đã học của:

- Thầy Phạm Đăng Định: Mình học để biết sâu thêm về SEM, cách tối ưu GG ads giá rẻ
- Thầy Lê Móp: Khóa học 1line tinh gọn, tối ưu quy trình của doanh nghiệp - <https://www.1line.biz/>
Ngoài ra còn rất nhiều các trang youtube khác để bạn bắt đầu và triển khai kế hoạch để phát triển sự nghiệp trong ngành Digital Marketing và tạo được môi trường chuẩn cho mình.

Một số chia sẻ của bản thân

Sau một bài dài về việc phân tích thì mình sẽ quay ngược lại case study lấy từ bản thân mình, hiện mình đang là Marketing Manager Part-time cho 2 công ty SME và nắm các dự án ngoài khác để tăng thêm thu nhập.

Các dự án nhỏ khác mình đứng ở vị trí rất flexible từ vị trí Media, Planner, Content để kiếm thêm cũng như tăng trải nghiệm về ngành.

Công việc không hề màu hồng, mình phải chuẩn bị rất nhiều các kỹ năng mềm khác như kỹ năng quản lý thời gian, hợp tác,.. kết hợp việc phải tạo mối quan hệ và giữ gìn mối khách hàng để kiếm thêm dự án.

Digital Marketing thực sự rất rộng và nhiều, ngày hôm nay đã khác và ngày mai đã khác. Mọi thứ thay đổi nhanh đến chóng mặt nếu bạn không biết cách thích nghi và chọn được vị trí mình mong muốn.

Trên đây là chia sẻ nhỏ của mình về cách phát triển trong ngành, rất mong giúp ích cho các bạn phần nào đó trong việc chọn việc và tăng thu nhập cho bản thân

Matthew Le

1000\$ nghe có vẻ cũng này nọ đấy, nhưng sự thật là có nhiều công việc đạt tới mức đó mà lại hoàn toàn dựa trên năng lực + thời gian sẵn có của mỗi cá nhân.

Chẳng hạn Viết content

Cách đây 10 năm thì viết content là nghề bèo bọt nhất. Nhưng rồi MXH lên ngôi, kinh doanh online phát triển thì có thứ gì mà không liên quan đến content. Một bài viết ngàn like, 1 video triệu views có thể đem lại doanh thu hàng trăm triệu. Vì thế mà những bạn có khả năng viết lách ngày càng được coi trọng. Mà viết là bản năng tự nhiên rồi, học thêm vài kĩ thuật là đủ chứ đâu có đòi hỏi sứt đầu mẻ trán gì

Thử hé lộ thu nhập của nghề Viết lách:

Viết lách kiếm được bao nhiêu tiền?

Chuẩn chỉnh từ mindset đến skill set thì sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Tạm chia nghề viết lách trong Digital marketing/ Ecommerce làm mấy cấp độ

1. Thợ viết

Dao động từ 5 triệu (khởi điểm), 10 triệu (tầm 2 năm) tới 20-30 triệu (tầm senior 5 năm). Nếu lead team có thể lên cỡ 50 triệu tại các cty to to

Mức 50 triệu cũng là mức cao ở đa số ngành nghề nên chắc 10% đạt tới

Nếu làm thêm freelancer thì có thể gấp đôi thu nhập, tùy vào khả năng tìm kiếm + deal giá (những cái này lại nằm ngoài kĩ năng viết).

Như vậy mức 10-30 triệu thu nhập có thể đạt tới nếu bạn chăm chỉ và có trình độ tốt.

2. Thầy viết

Thầy hơn thợ ở các khả năng như chém gió, lập kế hoạch, truyền lửa, giao tế...và Thầy sẽ nắm 1 đội thợ để chia việc. Thầy là quản lí 1 nhóm freelancer, 1 content agency nhỏ hay 1 team tự xây kênh để ăn. Thì mức phổ biến rơi vào 50 -100 triệu (quy mô nhỏ), 100-200 triệu (vừa) và 200-400 triệu (kha khá).

Để làm Thầy thì lộ trình đại khái sẽ là

- Làm thợ khoảng 3 năm, chứng tỏ được năng lực trong 1 lĩnh vực (vd viết mỹ phẩm). Sau đó nhận freelance kiếm thêm rồi thấy nhiều việc quá thì kéo đàn em vào cùng làm. Thực ra vẫn là tự cày tự ăn

- Xây dựng Thương hiệu cá nhân: làm blog, group, xây kênh, mở lớp dạy, làm speaker, seeding...vốn sẵn kĩ năng viết rồi thì tầm 6 tháng sẽ được biết mặt gọi tên

- Pitching dự án lớn: lúc này cần có tư duy planning và sáng tạo thực sự để nói chuyện với tầm Manager/ Ceo. Kí được hợp kèo khác thành lợi nhuận

- Quản lí dự án: tự mình viết thì dễ chứ điều khiển cả đội viết đảm bảo deadline Kpi và trăm thứ feedback thì không đơn giản. Lúc này bạn sẽ thấy mình không còn được viết nữa mà thành vú nuôi. Một số dự án khó bị sa lầy vài tháng, quanh đi quẩn lại đã mất cả thanh xuân. Cảm xúc tiêu cực sẽ làm chai sạn cảm hứng viết lách. Thực ra trong đầu lúc này chỉ nghĩ đến tiền và kpi

3. Thách viết

Lên tầm đỉnh cao trong 1 mảng, không cần phải làm màu mà ai cũng muốn cộng tác

Mình từng thấy các genZ khoe kiếm 100 triệu cũng không ngạc nhiên lắm. Điềm qua một số cái tên như Trang Chó, Phùng Thảo Nhung, bạn có thể đọc bài ở đây:

Mình nghĩ bạn có thể kiếm hơn mà đã nói giảm đi rồi

Tham chiếu

- Lương copywriter tại agency lớn tầm 2000\$ - 3000 \$

- Lương Content Lead tại cty lớn tầm 2000\$ - 3000 \$

Lương đã thế thì làm freelancer gấp đôi. Thực tế agency mình trả cỡ 500\$ cho 1 bạn copywriter freelancer giỏi tham gia pitching tầm 1 tuần

Nhưng số này không nhiều. Cần cả năng khiếu nữa. Mình làm ngành Quảng cáo hơn 12 năm rồi thì thấy số copywriter lên đỉnh và trụ lại không nhiều vì nghề này cơ bản vắt não ép tim dồn nén cảm xúc.

4. Viết để Bán hàng

5 năm gần đây chứng kiến làn sóng này. Những bạn biết dùng kỹ năng viết để bán sản phẩm kiếm tiền vô kể

- Cô em mình bán mỹ phẩm online tháng kiếm hơn 200 củ từ 2015, đến 2018 sinh con và nghỉ hưu luôn vì tiền quẳng vào đất đã dư sống rồi. Mấu chốt để bán hàng là tìm sản phẩm ngon + kỹ năng viết đỉnh, mấu chốt để giàu là Đất

- Cô em Vân Anh (CEO Vanh beauty) có hẳn 1 spa lớn và 1 boutique agency làm mảng mỹ phẩm/spa. Mấu chốt thành công là tư duy marketing + năng lực quản trị trong đó viết là 1 phần

- Nhiều bạn trẻ 99 lập các fan page giải trí rồi kiếm tiền vài trăm củ từ bán quảng cáo. Mấu chốt vẫn là content + tư duy kinh doanh. Mình có chơi với Huỳnh Quang Minh (Tizi Đích lép), Đinh Trần Tuấn Linh (Lê Bích) nên có số liệu về cách họ kiếm tiền

- Nhiều a chị giỏi các chuyên môn chúng khoán, bds, tài chính... kiếm cả tỉ. Mấu chốt vẫn là content + tư duy kinh doanh + sản phẩm

Như vậy muốn giàu thì phải kinh doanh. Còn đi làm nghề thì vẫn có tiền nhưng sẽ chạm tới giới hạn về thời gian và nguồn lực

Mà kinh doanh nhờ khả năng viết lách để “thao túng tâm lý” khách hàng là cách đỉnh cao hiện nay. Các khóa học “Xây dựng Thương hiệu cá nhân” đều có đến 50% liên quan đến viết lách và trình diễn

Tuy vậy điều thú vị, viết content không hẳn chỉ xoay quanh viết lách, chỉnh sửa hình ảnh hay chơi với ngôn từ. Muốn đi lâu với nghề và đạt tới thành công thì trên 50% công việc sẽ tập trung ở 3 nhóm sau

- Trải nghiệm để tìm ý tưởng và chất liệu: muốn viết về xây dựng thì đi ra công trường, về bds thì thử đi bán đất, về dầu gội thì mua 1 đồng về mà xài....mọi trải nghiệm dù liên quan trực tiếp hay gián tiếp đều cho bạn góc nhìn sâu sắc, và hun đúc khí chất vào bài viết.

- Giao tiếp: viết lách không phải là đóng cửa ngòi gỗ chữ. Giao tiếp tốt sẽ có nguồn thông tin dồi dào, có được sự nhạy bén với xu thế và giúp liên kết các ý rời rạc thành câu chuyện. Những người Giao tiếp tốt thường viết tự nhiên như nói và truyền được cái chất sống động qua những bài tưởng chừng rất vu vơ

- Mối quan hệ: muốn có 2 cái trên thì nên có những mối quan hệ chất lượng, theo kiểu cần gì biết alo ai ngay. Viết, khi đó đơn giản là diễn giải lại câu chuyện từ nhiều người, theo cách mà độc giả muốn nghe. Khi bước vào 1 lĩnh vực mới thì các mối quan hệ chất cũng giúp bạn nắm bắt được nhanh nhất, tránh mò mẫm hay ngu ngơ lầm tưởng

Viết là nghề rất dễ để bắt đầu nhưng khó đi xa. Trừ 1 số có năng khiếu thiên bẩm thì đa phần sẽ phải rèn luyện qua thực tế cuộc sống để làm đầy tâm hồn và trải nghiệm. Người viết đến mức độ cao thì sẽ thành Doanh nhân, Người truyền cảm hứng, Nhà quản lí...những nghề mà nếu sở hữu ngòi bút sắc sảo bạn rất dễ chinh phục mọi chướng ngại

Hồi xưa bố mẹ mình bảo con trai phải đi học chuyên Toán. Thực tế đi làm rồi mới thấy kiến thức Toán thì dùng không tới 30% thứ đã học còn năng lực ngôn ngữ thì đụng đâu cũng cần. Tất nhiên mình không so sánh, chỉ muốn nói rằng nếu bạn có 1 năng lực tốt nào đó như viết, hát, nhảy, chạy, bơi...thì hoàn toàn có thể kiếm thu nhập rất ổn nếu làm tới nơi tới chốn

Hãy như Huy

9 năm trước, Huy bắt đầu những công việc đầu tiên của mình bằng việc đăng bài lên website. Việc đơn giản, là Huy có 1 bài viết bỏ lên website, chọn hình phù hợp, và nhấn nút đăng.

Đến giờ, Huy vẫn thường xuyên đăng bài lên các website. Công việc vẫn đơn giản:

- Nội dung này giải quyết vấn đề gì của khách hàng?
- Người đọc có cảm giác gì khi đọc bài viết này?
- Bài viết có nói lên được giá trị thương hiệu không?
- Bài viết có được bố cục hợp lý không? Có dẫn dắt người đọc không? Mỗi đoạn khoảng bao nhiêu dòng là hợp lý?
- Khách hàng sẽ làm gì sau khi đọc bài viết này?
- URL đúng chưa?
- Format đã sạch chưa?
- Các thẻ Meta đã đúng chưa?
- Hình ảnh đã đúng kích thước chưa? nén chưa? có alt chưa? có caption chưa?
- Rich Snippet đã đầy đủ chưa?
- Bài viết của mình so với những bài viết của đối thủ tốt hơn chỗ nào?
- Tốc độ tải trang thế nào?
- Responsive thế nào?
- Internal link đi đâu?
- Table of Content thế nào?
- Hình đại diện đã tối ưu cho Facebook chưa?

- Có cần chuyển sang định dạng khác để đăng lên các platform khác không?
- Viết xong thì vào luôn top 10/20 được không?
- Có cần redirect bài viết nào khác trên trang về bài này để tránh keyword cannibalization không?
- Đo lường sau khi đăng thế nào?
- Và còn nhiều vấn đề khác, nhớ chưa kịp.

Đơn giản là vậy thôi. Những chuyện lớn lao, trông có vẻ magical, là kết quả của hàng trăm hàng ngàn việc nhỏ được lặp đi lặp lại với chất lượng ngày càng tốt hơn.

Tại sao chỉ có mấy chục phím đàn, nhưng người nghệ sĩ có thể chơi được những bản nhạc hay vô cùng? Tại sao chỉ có 1 cây viết, nhưng họa sĩ vẽ được những tác phẩm xuất sắc?

Vì người ta làm riết, nó quen.

Mình muốn giỏi, mình phải làm riết.

Đừng có biết sơ sơ, rồi nói cái này mình làm được rồi, thậm chí là cho là mình giỏi rồi, không đào sâu xuống nữa. Để rồi 1 ngày, thấy mình cái gì cũng biết, nhìn người khác làm là thấy cũng giống mình làm, mà sao kết quả của mình không bằng người ta. Huy gọi người đó là king of "sương sương".

King of "sương sương" rất dễ bị ảo tưởng sức mạnh, vì rất khó để họ biết mình yếu chỗ nào. Huy nghĩ, điểm yếu nằm ở chỗ "không có điểm mạnh rõ ràng" khiến cho họ không cạnh tranh được với những người có chuyên môn sâu, phát triển theo mô hình T-shaped.

Quay lại, những người làm việc với Huy, sẽ thường xuyên làm đi làm lại những việc rất giống nhau, và cứ làm liên tục. Đa số là sẽ nhanh chán, và muốn có "thử thách mới". Nhưng ở Huy sẽ ít có những thử thách mới, mà là những "thử thách cũ nhưng sâu sắc hơn". 80% thời gian để đào sâu 1-2 chuyên môn, 20% thời gian tìm hiểu những lĩnh vực lân cận.

Nguyễn Hoàng Đức CEO AbcDigi: Tìm nghề nghiệp phù hợp để theo đuổi

Năm 2014, mình bắt đầu với Digital bằng làm MMO bằng Youtube AdSense, tức là kiếm tiền từ quảng cáo trên Youtube. Sau đó, 2015, mình làm qua SEO. Rồi chạy quảng cáo Facebook, quảng cáo Google. Đến năm 2017 mình làm thêm về email marketing. Năm 2018 thì mình làm thêm về automation (chủ yếu là email marketing, sms và chatbot) đồng bộ với CRM. Mình có may mắn là được tham gia vào những dự án có ngân sách tốt nên được làm và học nhiều thứ.

Về SEO, mình cũng đã tham gia làm dự án tiền tỷ. Về Facebook và Google Ads, mình cũng đã trực tiếp đốt vài tỷ. So với nhiều đại ca thì vài tỷ tiền ads của mình chỉ bằng mấy ảnh đốt trong 1 2 tuần.

Mình kể ra đây không phải để khoe thành tích, mà để bạn biết là mình đã cày kha khá mảng trong digital marketing. Mảng nào khi làm, mình cũng đầu tư thời gian và công sức để học và làm nó đến cuồng. Cuối cùng, mình quay lại với SEO, dù SEO được xem là cái làm oai nhất, khó chốt hợp đồng nhất trong tất cả những cái mình từng làm.

Tại sao lại là SEO? Vì SEO hợp với mình. Mình thấy hứng thú nhất khi làm SEO. Mình có thể thức cả đêm đọc các tài liệu về SEO, xem các video về SEO. Còn mấy cái khác mình không thể. Mình có thể thức cả đêm để làm bộ từ khóa, kế hoạch nội dung SEO, tối ưu bài viết, viết các bài big content, nghiên cứu đối thủ... Còn những việc kia mình không thể.

Càng làm SEO mình lại càng thích. Mình cũng chẳng biết giải thích sao, chỉ đơn giản là lúc làm thì mình thấy có rất nhiều năng lượng, làm hoài không thấy chán.

Rồi mình thấy rằng mình thích SEO vì nó hợp tính cách và phương châm sống của mình. Tính mình trầm, chậm chậm, từ từ, thích những thứ mang tính hệ thống và bền vững, sẵn sàng chịu khổ thời gian đầu để sau này thành thơi. SEO rất hợp với những điều này.

Lúc mình chạy Ads, đặc biệt là Facebook ads, mình phải canh ads liên tục. Khi chạy ngân sách lớn, có khi 5-10 phút là phải vào check ads một lần. Việc này làm mình cảm thấy vô cùng khó chịu. Tính của mình nó không quay cuồng như vậy được.

Automation và CRM cũng có nhiều điểm tương đồng với SEO. Nó cũng cần thời gian set up, thử sai, hiệu chỉnh, tối ưu liên tục, sau khi đã vào guồng thì sẽ rất hiệu quả và bền vững. Tuy nhiên làm 2 cái này thì mình không được viết nhiều. Mình lại thích viết lách, nên SEO vẫn là hợp nhất.

Bây giờ thì mình ít nhận làm dịch vụ vì có công việc kinh doanh khác. Tuy nhiên, mình vẫn dành nhiều thời gian cho SEO. Một trong những lý do mình làm website ABCDigi.marketing là để mình thử nghiệm những phương pháp SEO mới, và thử sức SEO những từ khóa được xem là rất cạnh tranh trong ngành.

5 năm trong nghề, làm qua nhiều thứ, mình may mắn đã chọn được thứ phù hợp nhất với bản thân. Mình biết ở đây có nhiều bạn với vào nghề, rất mong lung về con đường tương lai, nên mình có 2 chia sẻ sau:

1 - Bạn phải hiểu bản thân mình thích gì, phải biết phương châm sống của mình là gì, biết tính cách của mình như thế nào. Mỗi mảng trong digital đều yêu cầu những loại tính cách nhất định, nếu tính cách của bạn không phù hợp với việc bạn làm, thì bạn sẽ rất khó phát triển nó, hoặc là sử dụng hết tiềm năng của bản thân.

2 - Bạn nên học và thử làm nhiều thứ. Khi đã làm thì làm hết mình, sau 3-6 tháng xem lại mình còn tràn trề năng lượng nữa không, nếu còn thì có lẽ việc đó phù hợp với bạn. Còn nếu bạn thấy nản, thấy chán, thấy không còn động lực để nghiên cứu sâu hơn nữa thì bạn nên chuyển qua thứ khác

để làm. Thử vài lần bạn sẽ tìm ra được thứ bạn hợp trong digital marketing thôi, digital marketing không rộng lắm đâu.

Còn nếu cày hết từ Ads, SEO, Automation, Content, Seeding... mà bạn vẫn chưa tìm ra được thứ ok thì có lẽ Digital Marketing không phù hợp với bạn. Bạn nên chuyển qua Trade Marketing, Branding, hoặc ngành khác.

Mình mong rằng bạn sẽ nhanh chóng tìm được nghề hợp nhất với bản thân trong digital marketing hoặc bất cứ ngành nghề nào. Hãy tìm nó cho bằng được, dù tốn vài năm cũng không sao. Bù lại, bạn sẽ luôn được làm việc trong niềm vui trọn vẹn nhất mấy chục năm về sau.

Chuyện của Huy, Đức và Nghĩa cho ta thấy một điều là mọi công việc dù tầm thường hay nhàm chán đều có thể đạt tới thành công, nếu rèn cho mình đủ kĩ năng cứng lẫn hành xử chuyên nghiệp. Qua rồi thời cứ phải chọn các công việc hào nhoáng tại những công ty vĩ đại, rồi phải làm ông này bà nọ mới gọi là thành đạt. Xã hội có hàng vạn nghề và nghề nào cũng đáng quý

Lê Thị Đoàn Trinh, cô bạn mình đang làm GD nhân sự GHN gần đây khoe một loạt bạn shipper ở tỉnh có thu nhập lên đến vài chục → trăm triệu. Nếu không phải Trinh khoe chắc mình cũng hơi ngỡ ngàng. Nhưng nghĩ thoáng ra thì thấy điều đó thật vui. Xã hội cần shipper, và nếu shipper có thể làm giàu trên chiếc xe của mình thì hàng triệu người gửi / nhận hàng sẽ an tâm hơn. Có một số bài báo chê bai cử nhân / thạc sĩ đi làm grab, ship; mình thấy khá thiếu cận. Một thạc sĩ dòm đi dạy sẽ làm hỏng cả thế hệ, còn một shipper tốt bụng sẽ làm vui hàng ngàn người

1 năm nay khi mình đi gặp hàng ngàn bạn 8x-9x kiếm tiền giỏi thì nhận thấy: ồ, họ cũng không có năng lực gì cao siêu lắm. Nhiều bạn trẻ có thể làm được, như Huy, Đức, Nghĩa. Nhưng sao các công ty luôn than phiền thiếu người giỏi ?

Nhiều lần mình hỗ trợ các CEO đi Coach cho team Marketing/ Sale của họ thì nhận ra là công ty nào cũng có sẵn người tài rồi, chẳng qua là nhiều khi các sếp bạn quá không biết kích hoạt năng lực của họ, hoặc các sếp cứ nghĩ ngoài kia mới có người xanh hơn. Vì thế công ty nào cũng nên xây dựng chương trình phát hiện, bồi dưỡng và trọng dụng nhân tài lấy nhân viên làm trọng tâm. Thay vì cứ bắt nhân viên đi học, hoặc mời Chuyên gia về đào tạo bề nổi, thì cần đi sâu vào từng cá nhân, theo 3 bước:

- Định hướng: ai cũng có năng lực và phẩm chất giá trị. Chỉ cần gặp được người chịu lắng nghe, chịu chia sẻ và dành thời gian cho họ
- Tư duy: để thành công thì tư duy phân tích xử lí vấn đề phải tốt. Trừ 1 số bạn có sẵn, phần lớn không chịu nâng cao tư duy mà lại theo đuổi các thủ thuật để nhanh về đích. Vậy thì cách đào tạo tốt nhất là phải đặt ra tình huống để họ tư duy, hoặc là cùng họ phân tích các vấn đề đang gặp và tìm ra lời giải
- Học hỏi đúng người: học lan man, sai hệ tư duy thì dễ hỏng. học đúng người và từ nhiều dịp rồi đúc kết thì bạn sẽ tự nâng tầm rất nhanh

Việc đào tạo ở công ty không chỉ nằm ở kiến thức, mà cũng cần đi theo hướng ứng dụng được ngay. Nhân sự phải thấy rằng họ có trách nhiệm + quyền lợi gắn với việc học; cấp quản lí thấy rằng đào tạo không hề tốn thời gian. Thay vì cứ suốt ngày kéo nhau đi học mặc điện thoại réo gọi thì cần kết hợp học và làm nhíp nhàng. Việc đào tạo xoay quanh 3 hướng:

- **PROBLEM SOLVING**: thực tế 50% việc trong DN là đi giải quyết những thứ lộn xộn do chính chúng ta tạo ra. Nhân viên không làm tốt được vì họ bị loay hoay trong mớ bòng bong mà không ai hướng dẫn. Nhưng sếp thì không tuyển người vào để đi chỉ dẫn những việc đó mãi được. Vậy nên Nhân viên phải có kĩ năng tư duy để phân tích và xử lí vấn đề. Để được như vậy cần có những nền tảng cơ bản về: giao tiếp, làm việc, đánh giá, research....Minh sẽ để các bạn nêu tình huống và lắng nghe rồi cho mọi người học qua các tình huống đó

- **KIẾN THỨC**: Đừng quá mất thời gian dạy lại những kiến thức mà các bạn phải có sẵn (hoặc phải đi học rồi) như Ads, content, design, sale.... mà cần hệ thống hóa lại để mọi người hiểu bản chất, sau đó phân tích các ví dụ ĐÚNG hoặc SAI để chỉnh lại tư duy. Tuy nhiên việc này không dễ vì nhiều khóa học hiện nay khá 1 chiều hoặc sai lệch, còn trong DN thì kiến thức lại phụ thuộc vào ông Lead (chưa chắc đã giỏi) nên khá lôm côm. Vì thế DN cần tìm ra những chuyên gia có tâm và tầm để chuẩn hóa lại và cho mọi người thấy những góc nhìn rộng hơn

- **KẾT NỐI**: với đúng người. Ví dụ 1 bạn đang loay hoay về Ads thì tốt nhất nên gặp 1 expert về Ads để hỏi sẽ ra việc. DN nên có nhiều mối quan hệ như thế, sẽ giúp các bạn tiến xa hơn

Minh cho rằng công ty nào làm được những việc trên đây thì sẽ phát triển rất mạnh mẽ, nhân sự nào biết tranh thủ học từ những người hay ho và những việc thử thách ở công ty sẽ nhanh chóng lên trình. Thay vì quá căn ke chuyện lương thưởng, hãy đặt câu hỏi xem tổng giá trị mình nhận được ở công ty là gì. Đó chính là: Lương + Thưởng + Học + Quan hệ + Cơ hội + Mô hình
Khi mình đi làm công ty đầu tiên thì Lương + Thưởng ở mức trung bình khá. Quan hệ + Cơ hội ít. Nhưng công ty có các chương trình học thật tuyệt vời, không chỉ là đào tạo định kì mà cả 1 hệ thống wiki nội bộ cùng các tài liệu cập nhật liên tục, vì thế mình lên trình độ rất nhanh. Mình cũng quan sát được mô hình vận hành của công ty phần mềm, cách giao tiếp, phân việc, kiểm thử lỗi...khi sang startup với bạn thì đem áp dụng vào thấy chuyên nghiệp hẳn. Cho nên hãy hiểu rằng, thứ công ty đem đến cho bạn không bao giờ chỉ là Tiền

Xây dựng năng lực và phẩm chất CHIẾN TƯỚNG

Doer . Messenger. Owner

1. DOER

Có kĩ năng để triển khai công việc. Ví dụ: viết blog, làm video, chạy Ads...chỉ cần thành thực tay nghề và biết suy nghĩ một chút là ok. Sau 3 năm có thể lên được các vị trí quản lí nhóm nhỏ hoặc được kiêm thêm việc đào tạo đàn em

2. MESSENGER

Hoặc gọi là Project Coordinator cũng được Bạn được giao 1 đầu việc, và phải lên plan, tasklist,

timeline cho 1 nhóm cùng làm. Bạn sẽ truyền đạt thông tin từ chỗ này sang chỗ khác và hỗ trợ mọi người đạt kết quả. Vai trò này khá quan trọng khi cần làm teamwork hoặc remote. Nếu làm tốt sẽ dần được cất nhắc lên Team Lead

3. OWNER

Bạn phải chịu hoàn toàn trách nhiệm cho 1 KPI. Nếu bạn chỉ là Doer, sẽ khó mà có thêm được nguồn lực. Nếu chỉ là Messenger, khó mà thúc đẩy năng lực của team lên Max.

Bạn phải là Owner

- Truyền cảm hứng: cho tất cả hiểu và tin vào mục tiêu
- Thiết lập kế hoạch: và chủ động phân bổ nguồn lực đúng chỗ, đúng lúc
- Sáng tạo: đưa các phương án mới nhằm gia tăng hiệu suất Giả sử: sếp giao đẩy traffic lên gấp 2 trong 1 tháng.

Nếu chỉ là Doer bạn sẽ tốn 8h/ ngày (tự làm). Nếu là Messenger bạn sẽ biết cách rủ xin 2 người nữa 1h/ ngày, bạn tốn 4h và vẫn đạt. Nếu là Owner, bạn vẫn cần 2 người nữa 1h/ ngày, bạn cần 8h và KPI đạt gấp

Khác biệt là gì?

- + Sếp nhìn vào kết quả: đạt gấp 2 thì level bạn trong mắt sếp (và team) hoàn toàn khác
- + Cty nhìn vào giá trị tạo ra khi có bạn và không có bạn.
- + Đồng đội nhìn vào cách làm xuất sắc của bạn để noi gương

Tóm lại ai cũng có 8h thì hãy nghĩ để gấp 2 thay vì chỉ hoàn thành. Biết cách gấp 2 thì sẽ biết gấp 4, gấp 6...và bản thân sẽ lộ xác

Khác nhau là gì

- Chủ động đặt ra mục tiêu và tiến công
- Tham vọng, luôn tin rằng có thể làm tốt hơn
- Hợp lực, thay vì luôn ôm đồm
- Muốn mình đi nhanh gấp 10 thay vì tà tà

Nếu là cả DOER, MESSENGER lẫn OWNER thì bạn sẽ có đủ năng lực giải quyết được hầu hết các việc phát sinh tại công ty và đem về được lợi ích lớn cho tập thể. Bạn sẽ là chiến tướng được coi trọng.

DÁM DẪN THÂN, DÁM ĐỐI DIỆN VỚI SỰ "TRÁI NGƯỢC"

Sự "trái ngược" đầu tiên đó là KHÔNG GIAN LÀM VIỆC

Mình "nhúng chân" làm ở 1 start-up chứ không phải 1 thương hiệu lớn lâu đời. Công ty không nằm trong một toà cao ốc sang chảnh nào. Đó chỉ là một căn phòng rộng 16 mét vuông, xung quanh chất nhiều thùng hàng kèm mấy tấm gỗ từ công ty cũ trước đó còn sót lại. Anh em đồng đội quanh đi quẩn lại 16-17 con "ngủ". Một không gian làm việc "khác" xa với trí tưởng tượng của mình. Tuy không rộng lớn, khàng trang nhưng nó vô cùng gần gũi và ấm áp. Từ bàn kế toán quay đầu sang một phút là có thể trao đổi được ngay với bàn Marketing, chẳng mất công gọi điện hay chạy lên xuống mấy tầng lầu để gặp mặt.

Sự "trái ngược" thứ 2 đó là ĐỒNG NGHIỆP

Khi mới vào làm, mình nghĩ những con người khổng lồ như CEO được ngàn người follow trên Facebook chắc khó gần lắm. Mình phải để ý tới cách ăn nói, thái độ cư xử. Đặc biệt là phải được việc, kéo không sẽ bị sa thải ngay.

Tuy nhiên, thực tế "trái ngược"! Anh chị em trong start-up vô cùng hiền lành. Mọi người quan trọng kết quả nhưng quan trọng nhất vẫn là QUÁ TRÌNH. Mỗi ngày đều có những vấn đề, trực trực khác nhau. Thí dụ viết bài không ra đơn, doanh số thấp lè tè, chẳng ai hạnh hê, dằn vặt hay la mắng. Ngược lại, anh chị ngồi, gọi điện, tâm sự với mình để tìm ra hướng đi giải quyết cho khó khăn ấy.

Anh CEO còn tạo ra không gian chia sẻ Nhật ký công việc trên Trello. Ảnh động viên mỗi người viết ra tâm tư, suy nghĩ về một ngày "cày bừa". Nhờ vậy, sợi dây khăng khít giữa các đồng đội được bền chặt mỗi ngày.

Nói một cách súc tích, mình có NGƯỜI ĐỒNG HÀNH không sợ chịu cảnh vượt khó mình ên.

Sự "trái ngược" thứ 3 đó là CÔNG VIỆC

Mình vốn ghét sale và sợ sale. Nhưng vì mê Marketing, mình quyết định "đâm đầu" vào làm sale. Hầu như mình dành gần 10 tiếng để nghiên cứu và làm việc.

Từ góc nhìn "Phải bán được hàng", mình không còn giới hạn bản thân ở mỗi chuyện viết content mà hơn thế phải tìm kiếm các group hội seeding, chủ động giao lưu với các "chủ chợ" và "sạp chợ", thử thách chào hàng ở các tiệm tạp hoá, tập tành build kênh bán hàng và hàng vạn việc lặt vặt khác.

Từ một đứa sinh viên sách vở, sau 2 tháng tập tành bán chà bông nắm với team, mình đã dạn dĩ hơn xưa, "dày mặt" với nhiều đối tượng khách hàng trong nhiều tình huống khác nhau. Hiểu được bán sỉ, bán lẻ cái nào khó hơn. Nắm được cái 4P (Product - Price- Place- Promotion) trên thực tế được vận hành ra sao.

Quan trọng nhất là lượng networking của mình tăng lên chóng mặt. Mình có nhiều bạn bè, anh chị em trong nghề luôn đồng hành cùng mình trong độ tuổi phát triển bản thân sung sức nhất, điều mình chưa bao giờ nghĩ tới sẽ đạt được trong vòng 2 tháng.

Đúng là khi dám đối mặt với nỗi sợ của chính mình (sale á) và chấp nhận "sự trái ngược", "sự hụt hẫng", mình sẽ thụ hưởng được nhiều bài học quý giá để bút phá bản thân cực mạnh.

Từ ghét sale, mình dần tận hưởng với công việc này, điều đó càng chứng minh rằng Marketing thực sự là đam mê, là cuộc đời của mình.

Còn bạn thì sao? Bạn có đang theo đuổi Marketing nhưng vẫn còn loay hoay không biết bản thân nên bắt đầu từ đâu không? Bạn có đang chật vật, rơi vào trạng thái bế tắc khi bản thân có vẻ đang dậm chân tại chỗ? Marketing rộng thế này, vùng vẫy một mình mà không có đồng đội hướng dẫn, bạn cảm thấy chơi với, cô đơn không?

Đây là câu chuyện của bạn trên group, mình đưa ra có lẽ giống 80% tâm sự của những bạn trẻ khi bắt đầu đàm đương các thử thách. Nếu dũng cảm để vượt qua, bạn sẽ là CHIẾN TƯỚNG

Một trong những bạn trẻ mình rất tự hào khi nghe theo lời khuyên của đàn anh mà vươn lên, đó là Quang

Quang bắt đầu thực tập tại Pmax, 1 công ty chuyên về marketing rất mạnh ở Sài Gòn khi mới năm 4 Đại học. Trải qua mấy tháng huấn luyện và chọn lọc gay gắt, Quang được lên vị trí chính thức.

So với bạn bè thì cũng gọi là được

Nhưng Quang muốn vươn lên thật nhanh. Khi thấy mình tổ chức các buổi workshop, kết nối hàng tuần về Digital marketing/ Ecommerce, Quang rất nhiệt tình đóng phí tham gia. Một lần, Quang hẹn gặp xin mình cố vấn (có trả phí, bằng cả tháng lương), mình hơi ngạc nhiên khi bạn trẻ thế mà dám chịu chơi thế. Nhưng ok thôi vì no lunch for free mà

Sau 6 tuần 2 anh em ngồi cafe với nhau, Quang nhận ra con đường làm ở agency sẽ khó để đạt tới mức lương ngàn \$ nên nghe lời mình chuyển hướng sang làm Ecommerce. Mình giới thiệu Quang sang làm cho một chuỗi thời trang đang muốn đẩy mạnh bán online, đúng thế mạnh của Quang về Performance marketing. Đem về doanh số tốt, Quang đạt được mức lương 1000\$ trước dịp Tết 2020. Lúc đó còn chưa tốt nghiệp

Khoan nói về con số, trải nghiệm là vô giá. Được dẫn dắt 1 team nhỏ ở một công ty đang phát triển, được hàng ngày thi triển mọi ý tưởng sáng tạo, được nhìn doanh thu lẫn khách hàng nhảy số liên tục là thứ trải nghiệm mà các bạn trẻ sẽ bị kích thích. Và khi đó mọi năng lực sẽ phải khai mở

Điều mình chia sẻ và mang đến cho Quang chỉ có vậy. Phần còn lại bạn tự đi tiếp, và đáng mừng là luôn đi lên.

Ở tuổi 24, Quang tham gia một công ty thời trang online bán các sản phẩm ví da, mũ trên sàn TMĐT. Ban đầu chỉ là cộng tác hưởng lương & doanh số, còn Quang vẫn làm chính ở một công ty khác cho ổn định. Một lần gặp, mình góp ý là em cần phải dứt khoát chọn một trong hai, nếu không dù có được hai lương thì sự nghiệp em sẽ bị chậm lại. Cuối cùng Quang đã chọn về công ty thời trang nhỏ, với vị trí Co-founder

Hiện công ty đã bán hàng từ VN sang tập Philippines. Đội ngũ hơn chục người trẻ vừa làm vừa cùng nhau tận hưởng cuộc sống và xây dựng nên thương hiệu thời trang nội địa có chất riêng. Công ty đó là Reckless

Mình gọi những bạn như Quang là CHIẾN TƯỚNG. Và những công ty đang cần phát triển mạnh mẽ thì luôn luôn muốn tuyển CHIẾN TƯỚNG. Mức lương trả theo năng lực chứ không phải thâm niên, vì thế những CHIẾN TƯỚNG 25 tuổi có thu nhập vài ngàn \$ cũng là xứng đáng

CHIẾN TƯỚNG không nhất thiết phải là người nắm chức vụ to hay làm ở những công ty hoành tráng, mà xét ở Tâm quan trọng trong tổ chức.

- Một bạn chạy Ads lương 10tr nếu cân hết được các dự án khó nhằn thì vẫn là Tướng
- Một bạn luôn có mặt mọi lúc mọi nơi, nhận những việc từ cao đến lặt vặt thì vẫn là Tướng
- Một bạn luôn suy nghĩ vì tập thể, hỗ trợ mọi người và chăm chút trên từng công việc của mình thì vẫn là Tướng

Nhưng để là CHIẾN TƯỚNG thì họ cần có thêm khả năng tạo ra Giá trị rõ rệt cho tổ chức, thể hiện bằng

- con số: doanh thu, lợi nhuận, kpi, hiệu suất...
- tầm ảnh hưởng: có nhiều người tin yêu nể phục
- dấu ấn: các sáng kiến, quy trình, ý tưởng..có giá trị lâu dài

Mỗi công ty chỉ cần 1 vài CHIẾN TƯỚNG là có thể đi xa. Còn nếu không có CHIẾN TƯỚNG mà chỉ có Lính thì khó chơi game lớn, hoặc gặp trận khó thì tan nát

Có rất nhiều người có chuyên môn tốt, đóng góp tốt cho công ty nhưng không thể thành CHIẾN TƯỚNG, mình đã gặp hàng trăm bạn như vậy- khi họ rời công ty mình vô cùng tiếc, nói đủ kiểu giữ lại nhưng khi họ quyết thì vẫn vui vẻ cho đi.

Điều gì cản trở bạn thành CHIẾN TƯỚNG ?

- Tham vọng & Ý chí: nhiều bạn đến 1 mức thì gặp trần giới hạn. Thay vì toàn tâm để bút qua và nâng cấp phiên bản cho mình lẫn tổ chức thì chấp nhận 1 con đường khác dễ thở hơn (nhưng không đi xa hơn)
- Thiếu lắng nghe & học hỏi từ người đi trước, cộng với 1 chút tự tin do sớm có thành tựu khiến bạn bị dao động bởi nhiều cơ hội và chệch đi khỏi con đường
- Thiếu năng lực học hỏi: sau vài năm những gì mình giỏi có thể sẽ không còn đủ. Lúc đó không dám bước ra khỏi comfort zone, hoặc muốn thì không đủ sức học cái mới. Nên dần bị tụt lại giữa 1 rừng tài năng trẻ như nấm sau mưa rào

Điều gì giúp bạn thành CHIẾN TƯỚNG ?

Tất nhiên con đường của mỗi người không giống nhau. Mình chỉ đưa ra vài gợi ý từ chính câu chuyện của Quang

- Mentor & Network : mentor là người đồng hành và chỉ cho bạn thứ bạn đang mù mờ, họ đi trước nên có đủ tầm để nhìn thấy đám mây mù đang bao phủ quanh bạn. Mỗi giai đoạn sẽ cần 1 mentor ở tầm khác nhau (mây tầng nào gặp tầng đó). Mình có khoảng 3 mentor từ lúc là lính quèn tới bây giờ

Network tốt cho bạn những THÔNG TIN mà không thể tìm ở đâu. Từ đó biến thành Tri thức, Cơ hội và Kèo thơm. Ngạc nhiên là nhiều bạn tiếc thời gian, tiếc tiền đi quan hệ nhưng sau đó lại đóng 1 cục tiền cho mấy khoá học linh tinh (không nói khoá chất lượng nhé)

- Thực chiến: nói cho lắm thì cũng vậy, quăng vào dự án rồi vật vã mới khôn ra được. Mình từng có khoảng 3 năm cày trâu đêm, nhờ thế mới rèn được đủ skill set để tự tin vào đời. Ngạc nhiên là nhiều bạn trẻ rất hào hứng ứng tuyển làm với mình nhưng sau 2 tuần thì bỏ chạy không trả lời tin nhắn 😞 chả hiểu các bạn muốn lên trình kiểu nào

- Chọn đường mà đi. Có những ngành rất hot mà ít ai biết. Ví dụ 10 năm trước học Ads thì giờ ngon, hoặc giờ học Data / AI hay chơi Tiktok thì 2 năm nữa ngon. Những cái này không hẳn khó để nhận ra nhưng lại vấn đề cũ là bạn có dám toàn tâm để bứt qua giới hạn năng lực không. Như Quang đã biết chọn con đường Ecommerce, 1 lĩnh vực mới mẻ và có cơ hội go global. Vì thế bạn có thể đi nhanh hơn người khác hàng chục năm

Chốt lại, vẫn nói câu chuyện cũ với các nhân viên của mình: muốn hơn người khác thì hoặc là Rich kid, hoặc sẵn năng khiếu, hoặc ăn may, hoặc cày điên cuồng. Nhưng vẫn phải có cách và chọn được Sếp/ Team/ Môi trường mà nâng mình lên. Trở thành Chiến tướng thì cơ hội tràn ngập, khoảng cách giữa tướng với lính đôi khi chỉ là 1 cơ duyên

Những phẩm chất của chiến Tướng

- Lăn xả: vào hầu hết công việc, không ngần ngại, không bàn lùi sau khi đã đồng ý làm. Ví dụ 12 năm trước mình từng làm 1 việc trong 6 tháng trời là ôm máy chat qua yahoo với hàng ngàn bạn để hỗ trợ đăng kí/ đăng nhập/ post bài....tốn thời gian kinh khủng vì bọn trẻ đâu chỉ hỏi mà còn tám đủ thứ vui buồn. Điều này đã giúp mình rèn 3 kĩ năng mà 10 năm tới giờ vẫn hữu dụng: lắng nghe (chỉ qua chat), nói chuyện (nhanh và khôn khéo), thuyết phục (không thể chối từ). Trong khi những bạn cùng thời cười nhạo cái việc linh tinh đó thì mình học được bí kíp

- Cầu thị: luôn tìm người giỏi mà học, không ngại, không sợ bị chửi, không né tránh cái ngu của bản thân. Ví dụ khi mình mới bắt đầu vào ngành, chỉ là 1 bạn Lập trình tay ngang mới ra trường trong khi ngành Marketing toàn cao thủ, mình tốn 3 năm cafe ăn nhậu chém gió với toàn các Brand manager / marketing manager / CEO....lúc đầu mình chỉ ngồi hóng hớt nhưng dần cũng được nhớ mặt và được nói lên quan điểm giá trị của mình. Nhờ đó rút ngắn được 1/2 thời gian đi học, mà vẫn ra được vô số quan hệ còn tới tận bây giờ

- Việc đã làm phải xong: thực sự có vô số thứ khó khăn nảy sinh mà không có sách vở hay thầy nào dạy được. Mình đã từng thức trắng cả tuần liền chỉ để ngồi sửa cho xong cái web. Với tướng, lời cam kết là danh dự, không thể trốn tránh hay bào chữa cho thất bại

Không nhất thiết phải đúng y chang như trên, chỉ muốn nói rằng Tướng là người làm được việc quan trọng để nâng tầm tổ chức và bản thân. Nếu bạn tin mình là người đó, hãy xắn tay lên

Tuy vậy không thể lúc nào cũng hùng hực như vậy. Sự nghiệp là hành trình rất dài, và thành công là phải xây được 1 tập thể có năng lực. Có những bạn tưởng chỉ giỏi Solo, khó ai đáp ứng được kì vọng nên sau 1 thời gian sẽ mất đi cộng sự. Mình đã từng thế. Bài học rút ra là

- Lắng nghe nhiều hơn: mỗi người có năng lực và hoàn cảnh khác nhau, khi kết quả không tốt thay vì nổi điên lên và chỉ trích ép buộc thì nên lắng nghe cẩn thận và đề xuất các ý tưởng hài hòa. Có thể không tốt như kì vọng nhưng ae vẫn còn chịu làm với nhau

- Thả lỏng và cân bằng hơn: bạn có thể chiến đấu quên mình vài năm nhưng đánh đổi bằng sức khỏe và tinh thần. Chậm lại, dần sức cho hợp lý mới đi xa

- Biết tập trung vào thế mạnh: thời đầu mình làm đủ thứ từ Ads đến social đến sale và Strategy nhưng mấy năm nay tập trung vào Mô hình tăng trưởng và Con người. Biết ít hơn không phải làm ta ngu đi mà khiến ta sáng suốt hơn

Những hiểu nhầm hoặc thái quá đều khiến bạn đi chệch hướng. Điếm qua 1 số cái mà các bạn hay mắc phải

- Coi thường việc này và đề cao quá việc kia. Chẳng hạn trong ngành quảng cáo (digital marketing agency), làm sáng tạo (creative, designer, copywriter) mới sang còn chạy ads hay seo là bình thường. Sự thật 1 ô chạy ads giỏi cũng có năng lực phân tích, sáng tạo và quản trị, còn ông Seo giỏi có đầy đủ năng lực để tự vận hành 1 website online có thu nhập đều đặn. Mỗi kĩ năng đòi hỏi tố chất khác nhau và cơ duyên nữa, cho nên không cần nghĩ rằng cò bên kia mới xanh.

2015, công ty mình không có bộ phận design. Phúc, Việt là 2 sinh viên trái ngành xin vào công ty làm Seo thực tập. Qua 3 tháng các bạn nỗ lực hoàn thành công việc và được đánh giá tốt. Nhưng khi nói chuyện với cả 2 thì mình thấy là tố chất hiền lành và bay bổng thì khó mà trở thành 1 Seo giỏi, vốn cần sự ranh mãnh hơn. Nên mình đề xuất các bạn thử mảng graphic design. Đây là điều khó nghĩ cho tất cả. công ty chưa có team design nên sẽ không có ai chỉ dạy hết, các bạn phải tự học tự làm và phải kéo dài thời gian thực tập thêm 3 tháng nữa. Rất may 2 bạn đồng ý. công ty mạnh dạn nhận dự án nhỏ về design làm, mình nhờ 1 bạn design cứng ở công ty cũ dạy thêm, còn các bạn Account thì kiên nhẫn nghe Khách hàng đòi chỉnh sửa. Mất 2 tháng cả 2 đã đủ trình độ của 1 junior graphic designer đủ sức cân 80% dự án design tại công ty. Đến nay, Phúc, Việt đã là senior designer tại các công ty quảng cáo lớn trên thị trường, có sự nghiệp ổn định trước 30 dù khởi đầu thật lóng bồng. Những kĩ năng rất vụn vặt thời đầu bạn phải làm như viết bài content, đi backlink, chỉnh sửa ảnh, thay màu...đều là chất liệu để đi nhanh và xa hơn trong sự nghiệp.

- Bỏ cuộc sớm. Nhiều bạn mới làm được 1 vài tuần đã nản, cho rằng vị trí không hợp và môi trường công ty không chuyên nghiệp. Tất nhiên nếu bạn giỏi thì hãy chọn chỗ tốt hơn nhưng nếu còn non thì hãy học cách kiên nhẫn để mình trở thành người có giá trị. *Chuyện*

của Thuý: trước đây Thuý làm sale tại 1 công ty phần mềm có chi nhánh ở Nha Trang. Công việc không phù hợp nên Thuý nhắn cho mình xin thực tập tại A1 analytics, mình hỏi em nghĩ kĩ chưa vì mức lương thấp và yêu cầu nhiều kĩ năng trái chuyên môn. Thuý đồng ý và khăn gói vào Saigon. Không biết Thuý có ân hận không vì 6 tháng tiếp theo, Thuý vẫn chỉ là thực tập, làm đủ thứ việc từ viết content, hỗ trợ sự kiện, liên hệ khách, quản lí web...việc nào Thuý cũng làm ở mức trung bình thôi, được cái rất chăm chỉ và chấp nhận những lời góp ý (đôi khi gay gắt) từ ông chú khó tính (mình) và cả đồng nghiệp. Nhiều khi mình thấy cũng tội cho Thuý nhưng mọi sự ghi nhận cần dựa trên kết quả chứ không thể cảm tính. Đến khi mình rời a1dighub ra mở màn a1demy (đào tạo, sự kiện), người đầu tiên mình kéo về làm là Thuý. Vì mình biết bạn khó có vị trí ở công ty cũ với năng lực đấy nhưng ở công ty mới thì cần người biết kiên nhẫn và chất chiu. Trong 2 năm tiếp theo, Thuý là cánh tay phải của mình để đưa a1demy từ số 0 lên mức có tiếng trong ngành, và thu nhập của Thuý có tháng đã vượt 1000\$. Vẫn là cô gái mềm yếu và không có kĩ năng gì nổi trội, nhưng sẵn sàng làm mọi việc vì sự phát triển của công ty, và chấp nhận những yếu kém của ông sếp khó tính.

- Thiếu tập trung: các bạn trẻ dễ sao lãng bởi những việc bên ngoài như tình cảm, ăn chơi, checkin, drama..hay bên trong như bè phái, tị nạnh, rumor...trong công ty lúc nào cũng tồn tại hàng chục group chat có kín có mở và lan truyền những thứ tiêu cực. Thường xuyên trên các group thấy bài post bóc phốt công ty hay nói xấu sếp/ đồng nghiệp được hàng ngàn comment. Tất nhiên công ty nào cũng có vấn đề riêng và sếp cũng là người không hoàn hảo, thậm chí nhiều nơi giống như 1 ổ zombie cần tránh xa. Nhưng nếu cứ bị cuốn vào đó thì bạn sẽ không đi xa trong công việc được, và những chuyện ồn ào không nuôi dưỡng sự nghiệp được. Cách tốt nhất là tập trung vào đúng việc của mình, rồi học hành và giao lưu với những người năng lượng để nâng tầm bản thân
- Gato: với thành công của người khác. Con nhỏ đó có gì hơn mình, chắc gặp may. Thăng đó hồi Đh suốt ngày nợ môn chứ giỏi giang gì. Hắn được cái dẻo mỏ chứ chuyên môn thua xa tao...luôn có những lời ghen tị, phủ nhận năng lực người khác trong khi chưa rõ thực hư. Gato không giúp ta lớn hơn mà còn kéo lùi ta xuống trong sự nhỏ nhen. Bất kì thành tựu nào có được cũng là kết hợp của năng lực + nỗ lực + may mắn, nên hãy cố nhìn vào xem có điểm gì hay để mình học nhằm nâng cao cơ hội cho bản thân. Hoặc tốt nhất là kết bạn với những người đó, để họ lan truyền động lực và chia sẻ may mắn cho mình. Thật ra một chút Gato để nỗ lực vươn lên vẫn cần thiết, nhưng cần hành động chứ đừng để bức xúc lờn vờn trong đầu mãi
- Fomo: với ảo tưởng về những điều không có thật. Thấy người ta khoe lãi chứng khoán tí ti bắt đầu hoang mang sao mình ngồi đây cầm mặt từ sáng tới tối không bằng số lẻ. Thấy người ta mua xe hơi bắt đầu hoang hốt sao mình còn đi xe máy. Thấy người ta rù chơi cái này cái kia x10 bắt đầu không làm chủ được bản thân nữa. Thật ra ai cũng fomo chỉ là ít hay nhiều. Hồi 2007 mình cũng fomo chơi chứng khoán, tới 2009 bán hết nghi cũng lỗ mất 2 năm lương. 2017 thì fomo tiền ảo cũng lỗ mấy tháng lương. 2021 fomo crypto mất mấy tháng lương. Các ông anh mình chinh chiến mấy chục năm vẫn có lúc fomo mất tiền nặng vì chứng khoán, crypto, đất..chỉ là không dám nói ra. Thời Mxh, Tiktok làm chúng ta không đặng lòng trước những cơn sóng kiếm tiền như thác lũ. Tuy nhiên hãy nhớ là chỉ

được fomo trong điều kiện cho phép, tức là nếu mất đi số tiền đó vẫn không ảnh hưởng tới cuộc sống, và thời gian dành cho thú vui fomo đó không ăn vào công việc. Nhiều bạn quá sa đà, giờ làm việc thì mở laptop lên trade chứng coin, hết giờ thì lao vào các hội nhóm để phân tích chơi bời; kết quả đánh mất hết sự nghiệp. Tất nhiên vẫn có 1 số ít chuyển nghề thành công, từ IT/ Marketer sang làm trader pro; nhưng đó không là tấm gương để chúng ta theo đuổi. Tốt nhất vẫn cần có 1 sự nghiệp ổn có thu nhập tốt rồi dùng tiền dư cho chuyện fomo; mình sẽ nói trong phần 2

- Không chịu mở rộng mối giao lưu xã hội: nhất là với những bạn thiên về các công việc bên trong văn phòng: kế toán, It, kĩ thuật, vận hành...mình từng như thế khi mới ra trường làm lập trình viên cho 1 công ty của Pháp. Hầu hết thời gian mình ở công ty, làm xong thì ngồi lên internet đọc báo xem film, tối khuya về phòng trọ ngủ, cuối tuần nếu không có bạn nào rủ đi chơi thì lại lên công ty chơi game. Suốt gần 2 năm mối quan hệ của mình chỉ gói gọn trong vài người bạn cấp 3, ĐH, công ty, vài người thân. những câu chuyện chỉ quanh quanh chuyện xưa, chuyện học, chuyện yêu ai, chuyện đô mấy lon, chuyện đi ăn đi kara ở đâu. Mình gần như chẳng lại về công việc mấy năm đó. Mãi sau này mới hiểu là chúng ta cần nhiều người có tài năng, thế lực và cơ hội để kéo mình đi lên. Mình nghỉ công ty cũ, sang công ty mới có sẵn những người hay ho như thế để học. Đó là Nam, cậu lập trình viên kém tuổi nhưng rất lanh trong các trò kiếm tiền trên mạng.Đó là Kiệt, ô bạn cùng tuổi nhưng rất từng trải và có nhiều hiểu biết xã hội.Đó là Minh, có khả năng xây dựng mối quan hệ cực kì tốt với những anh chị lãnh đạo ở công ty lớn.Đó là Nho, cậu em giỏi kĩ thuật có khả năng xây dựng mọi thứ bài bản từ đầu. Mình học được cả kĩ năng lãnh tư duy của họ, và thừa kế được rất nhiều cơ hội, mối quan hệ họ có sẵn. Sự nghiệp mình cất cánh từ đó. Mình hay nói với mấy bạn nhân viên là giảm bớt thời gian cho bạn cấp 3 hay bạn trà sữa lại mà cần có thật nhiều những người bạn mà khi cần có thể bắc alo nhờ vả hay cộng tác. Người nhà vào bệnh viện, gọi ai? Ra đường bị Ca bắt xe, gọi ai? Thiếu tiền, gọi ai? Không biết chỗ nhậu, gọi ai...cuộc đời ta cần khoảng 10 người như thế để giúp khi cấp thiết. trong công việc, ta luôn cần người có thể xử lí được những việc mình loay hoay. Chẳng hạn hồi 2009 mình hay phải đảm trách phần làm UI cho các web mà mình rất dốt cả về Html lẫn Photoshop, nhờ có Nho chỉ mình cách cấu trúc lại html và cách tư duy về màu sắc bố cục mà mình đã hoàn thành công việc rất nhanh; thậm chí việc gì khó quá thì nhắn Nho ơi qua giúp anh. Cần phải hiểu rằng ở công ty, việc phải xong, nên mọi thứ cần hạ cái tôi xuống để cầu người giúp. Quan hệ có tính liên đới, từ người này này ra người kia, từ mối duyên linh tinh đưa tới duyên lành. Mình nhớ mãi hồi 2012, công ty làm 1 dự án cho Nestea, cần phải làm 1 đoạn animation mô tả sóng nước dạt dào, tất cả người giỏi nhất đều bó tay, làm chục lần đưa qua khách đều bị chê thậm tệ. Mà deadline thì tới sát ngày. Mình chợt nhớ tới Hải, cậu em của cô bạn mình, mấy năm trước trong nhóm chơi chung mình biết nó có làm đồ hoạ, bèn nhắn nhờ. Đúng 3 ngày sau việc xong. Tốn 200\$ cho Hải và công ty thành công dự án 20k \$.
- Giậm hãm trong những yếu kém của bản thân: ai cũng có những điểm yếu, nếu cứ để nó kéo dài thì công việc không tiến triển. Ai cũng có những bế tắc, nếu cứ để nó âm ỉ thì việc sẽ kém hiệu suất. Cần vượt qua và đổi mặt và lại vượt qua. Môi trường công ty có rất nhiều

dịp để bạn thay đổi nếu chịu mở lòng. Trong nhiều năm đi làm, mình thấy nhóm chịu vận động thích nghi để cải biến bản thân có kết quả tốt hơn so với năng lực sẵn có.

- công ty lớn sang hơn công ty nhỏ: thật ra đi làm thì chọn môi trường và đồng nghiệp và sếp chứ không chọn cái tên công ty. Có rất nhiều công ty nhỏ cho bạn cơ hội để làm sâu vào 1 chuyên môn và thúc đẩy bạn đi nhanh hơn bình thường. Chỉ có khoảng vài ngàn công ty lớn để chọn nhưng mỗi năm cả triệu người cần việc làm, nên 90% đều làm tại các công ty nhỏ. Trong những ngành mới như digital marketing, ecom, retail, media, IT thì số công ty nhỏ lại càng đông đảo và không hề kém sức sáng tạo
- Thiếu coi trọng sếp (hoặc người đi trước): điều này hay xảy ra với các bạn trẻ tự cho mình có năng lực, ít chịu lắng nghe tiếp thu ý kiến từ người đi trước. Bạn cho rằng sếp chỉ làm lâu hơn, hoặc giỏi làm màu hơn chứ không có gì đáng nói về chuyên môn. Sự thực thì sếp sẽ hơn bạn về kĩ năng quản lí, lãnh đạo, đây là 2 cái ngoài chuyên môn mà sẽ phải học nếu muốn tiến xa

Cứ yêu công việc và làm hăng say mỗi ngày, thì đã là CHIẾN TƯỚNG

Đó là chuyện của Phan Huỳnh Khánh Duy Head of eSMS, mảng kinh doanh trăm tỉ của VIHAT, công ty 7 năm tuổi đã có hơn 300 nhân sự và tiên phong mảng SMS / Thoại ở VN

Điều thú vị là Duy mới đi làm được 5 năm, ban đầu là nhân viên bán tin nhắn Sms non nớt khi công ty mới 20 người. Còn bây giờ dưới Duy là 80 nhân sự, Duy vừa sale vừa tuyển dụng đào tạo phát triển sản phẩm vừa tìm kiếm cơ hội. Duy mới Bye nghèo được 2 năm nên câu chuyện còn nóng hổi

Duy không có tố chất gì nổi trội, càng không có sẵn các mối quan hệ để sale, càng không có tên tuổi để đi chốt các hợp đồng tiền tỉ. Duy có rất nhiều hạn chế về năng lực quản trị, kiến thức hay phát triển nhân sự. Vậy mấu chốt nằm ở đâu?

1. TẬP TRUNG TỐI ĐA NỖ LỰC TẬN CÙNG ĐỂ HOÀN THÀNH CÔNG VIỆC

Khi mới vào nghề, trong 3 năm đầu, Duy đều là best seller và đóng góp tới 50% doanh thu của bộ phận. Duy không nề hà bất kì việc gì để tạo ra doanh thu. Cái gì khó quá không học được thì tìm trợ giúp. Cái gì sai thì sửa. Cái gì ngu quá bị chửi thì nghe.

Sms là mảng biên lợi nhuận thấp và cạnh tranh gay gắt. 1 sale mới vào nghề phải nỗ lực gấp đôi mới có thể có được cơ hội. Bán sms cũng không sang chảnh, thú vị gì nên phải vượt qua các mặc cảm để chắt chiu từng kèo. Khách hàng từ ô môi giới bất động sản xài 1 triệu tới 1 ông bán lẻ xài cả trăm triệu nên phải biết phục vụ đủ các thể loại yêu cầu và tự đúc kết bài học. Công ty nhỏ thì quy trình không mạnh và thương hiệu không nổi nên phải tự thân tìm khách

Nhiều bạn trẻ mới đi làm rất hay "đòi hỏi". Muốn lương cao nhưng không muốn gánh Kpi. Muốn công ty phải to, ngon, vui, sếp phải tốt, đồng nghiệp phải cool. Muốn sản phẩm phải xịn, quy trình phải ổn và khách phải có sẵn. Nhưng nếu việc thơn như thế thì sẽ không tới lượt bạn. Muốn ngồi vị trí ngon thì phải làm những việc không ai muốn

2. YÊU công ty YÊU CÔNG VIỆC YÊU KHÁCH HÀNG

Duy có lòng nhiệt tình và tích cực với mọi việc. Đặc biệt là với khách hàng. Chỉ cần gọi là Duy chạy xe máy chục km tới cafe, dù chưa biết có ra việc hay không. Chỉ cần công ty có việc thì thứ bảy, chủ nhật, sáng sớm, tối khuya vẫn đi. Chỉ cần nơi nào có khách thì Duy sẽ đến và hoà đồng. Nhiều bạn trẻ mới đi làm rất hay "ngại sợ". Muốn có khách nhưng ngại đi xa ngại tốn tiền. Muốn người ta quý nhưng ngại gặp ngại thăm hỏi. Muốn người ta nhớ nhưng ngại xuất hiện. Tuổi trẻ chỉ có 2 thứ là thời gian và lòng nhiệt tình. Những người khách lớn không cần gì ngoài 2 thứ đó. Vậy nên trong 3 năm đầu hãy xây cho mình "ngân hàng tình cảm" + "mạng lưới mối quan hệ" để có thể dùng nhiều năm sau. Mà muốn xây thì phải chấp nhận bỏ công sức, tiền của, bỏ đi cái tôi cái dờ hơi của mình thì mới được chấp nhận.

3. CHIA SẺ CƠ HỘI VÀ THÚC ĐẨY NĂNG LỰC ĐỘI NGŨ

Sau 3 năm lên Team lead, Duy được quyền tuyển dụng và xây dựng team. Các cơ chế % Duy đều chủ động nhường cho các bạn để giúp họ tự tin và có thêm động lực. Mọi hoạt động trong team tạo ra đều nhằm nâng cao sức mạnh tổng thể. Mọi thứ làm đều nghĩ tới quyền lợi công ty và team trước hết. Duy hành xử như 1 owner.

Nhiều bạn trẻ mới đi làm rất thiếu tính "chia sẻ". Muốn nhận muốn xong việc nhưng không chịu kết nối. Muốn việc trôi chảy nhưng không chịu chia sẻ quyền lợi. Muốn được Sếp ghi nhận nhưng không cam kết. Muốn được dọn sẵn chứ không chịu xắn tay.

Duy không phải trường hợp cá biệt. Rất nhiều bạn có phẩm chất và kĩ năng sẵn có để làm được những điều như thế. Vấn đề bạn có sẵn sàng hạ cái tôi để làm những điều chưa từng hay không, hoặc hi sinh bớt thời gian bản thân để dành cho những điều quan trọng cho công việc hay không. Chuyện Bye nghèo sẽ nằm ở những thứ bạn làm trong 3-5 năm đầu tiên. Còn chuyện Hi giàu sẽ nằm ở những thứ bạn tái đầu tư cho 5 năm tiếp theo 10 năm để đi tới sự ổn định an toàn về Tài chính là điều hoàn toàn làm được.

Tâm tư của ông chú Trần bằng Việt (nói thế thôi mới hơn 40)

Nhắn gửi các bạn trẻ (sau 4 tuần đi săn người tài về bổ sung cho đội ngũ, gặp quá nhiều bạn trẻ ào ào tưởng sức mạnh ghê gớm)

Đêm qua cứ suy nghĩ mãi về bài viết của bạn Uyên Phương và giáo sư Trương Nguyễn Thành về ChatGPT/OpenAI và tác động của nó đến giáo dục, và đặc biệt là giáo dục Á Đông.

Thực tế chỉ ra rằng các ứng dụng AI đang trả lời được rất tốt nhiều câu hỏi phức tạp, đòi hỏi lượng kiến thức đa ngành, phong phú và đa kênh. Nhiều câu trả lời thậm chí còn tốt và toàn diện hơn các câu trả lời từ các chuyên gia 15-20 năm kinh nghiệm trong ngành. Mà kết quả lại có ngay trong vài nốt nhạc 😞

Trong tương lai gần (1-3 năm), với lượng sử dụng nhiều hơn từ lượng người dùng và ngữ cảnh phong phú đa dạng hơn thì các công cụ và công nghệ AI sẽ ngày càng được cải tiến và tối ưu tốt hơn.

Một tương lai rất khác biệt cho nguồn nhân lực sẽ xuất hiện. Nhiều công việc vốn tốn đến 1/3-2/3 lượng ngày công trung bình tại các văn phòng công ty, trung tâm nghiên cứu hay cơ quan quản lý sẽ chỉ cần một tích tắc là xong. Năng suất lao động sẽ tăng lên vùn vụt. Nhưng nhiều trăm triệu người sẽ sa vào nguy cơ thất nghiệp nếu không kịp trang bị nâng cấp năng lực (upskill/reskill).

Đó là thảm họa hay là cơ hội?

AI/Big Data và các công cụ ứng dụng sẽ làm rất tốt các nhiệm vụ: tìm kiếm, chọn lọc và tổng hợp thông tin/kiến thức cho một mục tiêu nào đó.

Vấn đề của nguồn nhân lực chất lượng cao trong tương lai là:

1. Hiểu đúng ngữ cảnh công việc và mục tiêu.
2. Hỏi đúng câu cần hỏi.
3. Biết cách sử dụng thông tin/kiến thức ấy sáng tạo và hiệu quả nhất để tạo ra nhiều giá trị cho chính mình và cộng đồng.

Tức là Hiểu - Hỏi - Dùng, chứ không phải là Thuộc - Biết - Ngoan.

Nhìn từ góc độ ấy, vai trò của hệ thống giáo dục và cách thức giáo dục cần được thay đổi hoàn toàn. Đặc biệt là hệ thống giáo dục ở Việt Nam. Nếu không thì sản phẩm đào tạo của cái hệ thống ấy (cổ cùn trắng) sẽ có nguy cơ thất nghiệp trong nền kinh tế toàn cầu chỉ trong vòng không tới một chu kỳ đào tạo phổ thông (12 năm).

Các nhà quản lý giáo dục cần trực diện giải quyết những vấn đề này.

Đáng lo ngại là lực lượng giáo viên các cấp chưa sẵn sàng cho sự chuyển đổi này. Và vì vậy sẽ cần một sự chuẩn bị hoặc bổ sung/thay máu thực sự quyết liệt.

Các nhà quản lý giáo dục của chúng ta hiện tại đang băn khoăn với những điều gì mỗi ngày nhỉ?

Học và nâng tầm bản thân thế nào để thành CHIẾN TƯỚNG ?

TOOLSET, SKILLSET, MINDSET

Các bạn trẻ hoặc mới vào nghề hay thích Tool nhất vì nó "ra việc ngay". Ví dụ: tool email giúp gửi cả triệu mail chỉ tốn vài phút setup, tool chatbot giúp gửi ngàn inbox mà chỉ cần bấm nút, hay tool tự động bắn link làm Seo

Cảm giác bấm nút mà ra số rất sướng. Có nhiều trường phái làm Digital thiên về Tool, và nhiều tấm gương thành công nhờ tool. Các tool huyền thoại: get Uid, spam yahoo messenger, buff đơn, buff views...

Tuy nhiên trường phái tool đa phần chỉ phù hợp với Các mô hình

- Solo (hoặc team nhỏ): đỡ tốn người, tiết kiệm thời gian
- bán 1 lần rồi thôi, không quá quan tâm Brand

- Đánh nhanh rút gọn, không quan tâm tới phát triển lâu dài

SKILLSET

Là các kĩ năng mà bạn phải động não và rèn luyện lâu dài. Ví dụ để viết content giỏi thì ngoài năng khiếu cần phải trải qua nhiều dự án lớn nhỏ, thử nhiều kiểu khác nhau và học đủ thứ từ Pr đến Video đến Communication marketing. Quy tắc 1000 giờ hoặc 3 năm để có 1 skill giỏi. Nếu biết kết hợp giữa Skillset với toolset thì hiệu quả tăng lên vượt trội. Ví dụ: 1 bạn viết giỏi, biết xài tool làm landing page và email marketing thì có thể bao từ việc kéo khách đến chăm và chốt khách--> có doanh số đều đặn. Hoặc 1 bạn giỏi ads biết xài tool tracking và tự động hoá ads thì quản lí được vài chục dự án cùng lúc

Nên nhớ, skill là tài sản nằm trong đầu của mình còn tool thì thay đổi liên tục. Vậy nên skill là gốc, còn tool là vũ khí. Một bạn giỏi cả hai thứ này thì gần như đã là CHIẾN TƯỚNG. Thực tế ở các công ty nhỏ không dễ tìm được những người như vậy. Ở công ty lớn thì đa số các vị trí đều khá về skillset nhưng bị hạn chế về toolset (vì dùng tool phải tuân theo các quy trình chung, không tự ý vọc vạch). Nên nếu ngồi công ty lớn quá lâu, không được vọc thì sẽ không nhanh được với các bạn bên ngoài

MINDSET

Bạn hiểu tại sao làm như thế và biết suy nghĩ để cải tiến nó. Từ đó bạn sáng tạo nên các chiêu thức riêng và biến hoá trong mọi tình huống

Bạn nên dành time đọc để nâng cao mindset, tìm các a chị giỏi để hiểu mindset thì sẽ đi rất xa. Toolset thì giờ nhiều trang web hay youtube đều viết rất kĩ, không cần mua 1 cuốn sách về tool vì nó lạc hậu cực kì nhanh

Mindset không tự nhiên có mà phải mất nhiều thời gian, va vấp nhiều, trả giá nhiều. Ko có đường tắt, không có ai dạy chi tiết và có tiền cũng không mua dc

Muốn lên các level cao thì bắt buộc phải có mindset tốt. Chính vì thế các cty lớn họ test về mindset, các nhà lãnh đạo thường chia sẻ về mindset cho nhân viên

CHIẾN TƯỚNG là người thông thạo cả 3. Vì thế cần dành đủ thời gian để học. Trong đó Mindset là cái khó nhất, vì ít nơi nào dạy được. Thường là học mindset từ các sếp lớn, hoặc từ các Guru ngành, hoặc từ các khóa học khai mở năng lực lãnh đạo....Mình từng dự 1 khóa học 2 ngày do Guru từ Mỹ về dạy, lớp học toàn là Chủ tịch/ CEO của Thế giới di động, Digiworld, Nam Long....(mình chắc chắn là thấp kém nhất). Học chữ thì không được mấy nhưng học được các anh chị tầm cỡ về phong thái, cách suy nghĩ, cách giao tiếp, tư tưởng...đúng là bằng cả đời mày mò. Vì thế nếu có những khóa học (vài) ngàn đô mà được học với các nhân vật tầm cỡ thì cũng chớ tiếc

Tuy nhiên học gì thì học, bản thân cần có sự tu dưỡng nhất định mới vượt qua được các trở ngại khách quan. Có những người dù giỏi vẫn mãi không thể là CHIẾN TƯỚNG, mà chỉ hợp với các vai trò mẫn cán. Cũng không sao cả, mỗi người đều có con đường riêng

Mình có điểm yếu là luôn đặt áp lực lớn cho nhân viên ở dưới để họ phát triển thật nhanh. Nhiều bạn đúng là đã bứt phá được vì luôn được thúc đẩy và thử thách. Nhiều bạn nản quá đã từ bỏ.

Mình nhận ra rằng mỗi người có một sự nghiệp riêng. Nếu công ty ai cũng là CHIẾN TƯỚNG thì lấy ai làm lính, ai làm anh nuôi. Nên cứ vui vẻ khi mình còn đóng vai trò trong tổ chức. Đừng vô dụng là được

Còn nếu vẫn muốn làm CHIẾN TƯỚNG thì cần có các phẩm chất thế nào?

1. MÁU CHƠI

Chữ "máu" ở đây có nghĩa là dám chơi tới cùng, không sợ sệt, không lo toan

Mình gặp nhiều bạn trẻ lúc đầu nói khá tự tin nhưng đến khi đụng chuyện khó thì dễ nản, nghĩ tiêu cực và bắt đầu dao động. Vừa làm chùn bước bản thân vừa kéo team đi xuống

Nhưng vậy thì những bạn kiểu nào sẽ là "máu"

- Từng làm những việc ở đáy xh
- từng đập phá các hệ thống hoặc vọc đủ thứ
- hay chơi những môn cảm giác mạnh

.....

Tất nhiên càng giỏi sẽ càng thận trọng, nhưng nếu còn trẻ mà muốn Growth thì mình nghĩ máu là điều bắt buộc phải có

2. NHANH

Nhanh không phải là lanh chanh hay ẩu tả. Nhanh thể hiện trong suy nghĩ, thao tác và ứng xử
Mình đã kể về Nam, cậu em học chung BK cùng startup. 2 ae mỗi khi thấy 1 ý gì đó có vẻ hay để kéo traffic thì ngay lập tức cày đêm để lập trình. Nó làm rất nhanh (mình thì chậm hơn nên thường làm đoạn sau), kết quả là trong vài ngày có thể ra những tool rất ngầu như: gửi tin hàng loạt qua yahoo messenger, tự động add friend facebook, comment hàng loạt trên yahoo blog....Sau này dù gặp nhiều bạn trẻ tài năng hơn thì mình vẫn thấy ít ai "nhanh" như nó

Chữ Nhanh còn bao hàm ý là "nhạy" với nhu cầu của Kh, nhạy với ý tưởng của người khác, và nhạy với các công cụ. Người Nhanh sẽ vào việc rất Nhanh (dĩ nhiên) và ra kết quả rất Nhanh. Sai thì cũng xử trí rất Nhanh

Mình gặp nhiều bạn trẻ giờ hay rề rà quá. Giao việc xong vẫn còn phải đặt lên đặt xuống. Gặp khó 1 chút là rối não. Tuân thủ quy trình cứng nhắc...điều đó khiến 1 việc đáng ra 30p bị kéo thành 1 ngày. Hệ quả là việc không xong, và số thì không ra

3. ỨNG BIẾN

Không có công thức để làm 1 việc lớn thành công. Mọi ý tưởng và cách thức sẽ nảy sinh trong thực tế. Nếu A thì sao? Nếu A và B thì sao? Gặp C thì sao?...cơ bản là thị trường và hành vi Khách hàng thay đổi liên tục. Hơn nữa nhiều trở ngại của công việc là do nội bộ: chị Kế toán nghi ngờ, sếp đi công tác, đồng đội không chịu làm....những thứ này không sách vở Growth nào dạy bạn hết. Vậy thì ứng biến thế nào?

- Giao tiếp (và quan hệ): nếu tốt thì việc gì cũng trôi. Ko biết thì việc gì cũng tắc. Lúc đó thì thực thi bằng trời
- Lách luật: cty nào cũng có quy tắc và thị trường nào cũng có luật chơi. Làm đúng thì lâu, làm sai thì bị phạt. "Lách" qua 1 khe hẹp vào đúng khoảnh khắc đó, là chìa khoá

- Đập đi xây lại: có những cách đang rất tốt bỗng 1 ngày không xài được nữa. Chấp nhận mình sai, trở lại chân dốc để trèo tiếp. Chứ không thể cố chấp không chịu thay đổi

Mình nghĩ 1 bạn có 3 tố chất này thì không những làm Tướng được mà làm startup cũng ngon lắm

Làm quản lí sớm. Cờ đến tay thì phải phất

Mình có may mắn được đặt lên vị trí quản lí khi mà năng lực còn lôm nhôm, do công ty lúc đó còn nhỏ mà mình thì lớn (tuổi) so với các em. Hơn nữa ở startup, chức quản lí phải đương đầu với khách hàng nên những bạn giỏi chuyên môn không hứng thú lắm. Mà đau ở chỗ là nếu việc chuyên môn ở công ty không tốt thì quản lí cũng phải xắn tay vào. Coi như trăm đầu đổ đầu tầm Ngắm lại thì mình có 3 năm cày ài như thế chỉ vì lỡ phải ngồi lên vị trí đầu tàu. Nhưng xứng đáng vì sự phát triển ngang với người khác mất 6, 7 năm. Cho nên sau này mình luôn đặt các bạn trẻ vào vị trí quản lí sớm nếu thấy họ có tiềm năng. Cứ cho tuổi trẻ được lớn từ sớm thì các năng lực của họ sẽ bộc phát

Mình cũng luôn thích những bạn trẻ có ý muốn lên làm quản lí. Vì chúng tỏ họ có tham vọng, có ý tưởng, có mục tiêu lớn. Chỉ cần ngồi với nhau rồi bàn cách làm là triển thôi

Hậu, một cô sinh viên trẻ vào công ty mình thực tập năm 2015. Ban đầu Hậu được phụ việc cho anh chị liên hệ với các Celebrity/ KOL để chạy quảng cáo cho các nhãn hàng. Đó là một mảng mới trong công ty, chỉ có 2 người làm. Mình thì không đụng tay vào nhiều vì không thích giới showbiz lắm, còn Hậu (và các bạn trẻ) thì lại thấy việc đó thú vị. Gần 1 năm các bạn tự làm và phát triển mảng kinh doanh đó lên mức chiếm tỉ trọng đáng kể. Cuối năm ngồi tổng kết tiền thưởng, mình giật mình khi con số của Hậu bằng cả năm lương của 1 bạn đã ra trường. Tất nhiên là mừng rồi. Mình đề nghị bạn lên quản lí mảng đó ở công ty luôn, cùng 1 bạn trẻ khác. Tất nhiên là 2 bạn mừng rồi.

Quản lí, ban đầu chỉ là quản lí dự án hoặc quản lí khách hàng. Công việc vẫn liên quan chuyên môn nhiều và phải tự xắn tay vào làm hết. Cái khác là trách nhiệm. Chẳng có ai để nương tựa, mọi thứ phải do mình tự tư duy và xử lí vấn đề. Những việc khó vẫn trao đổi với sếp trên nhưng quyết định cuối cùng vẫn là ở bạn. Nếu làm tốt thì mọi thứ thật dễ dàng. Nếu làm không tốt thì quả thật là như trời sập

Hậu rời công ty một năm sau đó. Đến giờ bạn đã là CEO của 1 công ty book KOL ăn nên làm ra. Mới 7 năm chứ bao nhiêu

Lên quản lí sớm thì tiết kiệm được quá nhiều thời gian và bài học. Chứ cứ làm chuyên môn thì có thể mất 20 năm mới được như thế

Tất nhiên có người thích quản lí và có người chỉ thích chuyên môn. Ý mình là nếu bạn muốn theo con đường phát triển toàn diện và vươn lên thành 1 businessman tương lai thì con đường quản lí rất nên thử sớm. Vì ngồi vị trí đó, mình không còn con nít được nữa, không còn lơ mơ được nữa

2008, mình làm lập trình viên, đảm nhiệm việc sửa và cài đặt phần mềm cho các khách hàng. Xui rủi sao đó mà hầu hết phần mềm đều bị lỗi còn người viết ra nó thì đã không còn làm nữa. Mình đúng nghĩa là đi hốt rác. Ok thôi, dân lập trình thì hốt rác là chuyện thường nên mình cũng cố gắng cày ngày đêm để xử lí các sự cố

Ban đầu mình làm việc dưới 1 bạn quản lí dự án, có vấn đề gì Khách hàng sẽ gửi yêu cầu rồi bạn đó đưa cho mình. Cần ngược lại gì thì mình cũng thông qua bạn để gửi. Nhưng có những việc rất gấp mà việc giao tiếp qua trung gian không trọn vẹn ý nên mình đề xuất để làm việc trực tiếp với Khách hàng luôn. Phần lớn các bạn làm kĩ thuật sẽ không muốn phải đi gặp khách, họp hành; nhưng mình nghĩ chỉ có cách đó mới xong dự án. Từ những lần gặp như vậy, mình bắt đầu hiểu quản lí dự án, giao tiếp, thương thuyết là thế nào. Cũng không khó, chỉ cần nghĩ về lợi ích chung thì sẽ làm được

Sau vài lần như vậy, mình được đưa lên làm quản lí dự án - chức này khá to vì được rất nhiều quyền quyết định và nắm trong tay thành bại. Lợi thế của mình là hiểu chuyên môn và khi cần có thể nhảy vào lập trình luôn. Bất lợi là mình không có kĩ năng gì về quản lí cả, đến cái timeline, checklist hay document còn không biết phải làm thế nào. Bất lợi lớn hơn là mối quan hệ với khách khá yếu: phần lớn họ đều ở chức quản lí tại công ty lớn, chênh lệch về tư duy lẫn kinh nghiệm khá rõ. Nhiều lần mình bị đưa vào thế bí, loay hoay giữa 1 bên là các yêu cầu kĩ thuật rất khó xử lí, một bên là các cảm xúc thất thường rất khó đoán biết. Có những ngày mình chỉ muốn tắt máy. Nhiều bạn sẽ từ bỏ. Làm chuyên môn tốt cũng đủ sống chứ việc gì phải đi bán mình cho sự vô lí của người khác. Nhưng mình vẫn phải nỗ lực vì tập thể, mỗi quyết định của mình sẽ ảnh hưởng tới hàng chục người phía sau, đến những đứa em đang ngày đêm cặm cụi code/ debug. Nói chung là lương tâm mạnh hơn lí trí

Khi bị dồn vào thế khó, mình bắt buộc phải thay đổi. Lắng nghe khách hàng nhiều hơn để không bị sót những yêu cầu. Chủ động hẹn gặp cafe, nhậu để làm thân và cho họ hiểu hơn tình huống. Đồng viên, chia sẻ, thậm chí cùng làm việc với các em để việc được xong. Mình phải đóng nhiều vai: hiền, ác, vui, quạu, nóng, lạnh...và luôn phải tự duy trì năng lượng. Rồi khó khăn cũng qua, đàn em trưởng thành, công ty mở mang, khách hàng trân trọng. Mình cứ ngỡ là sẽ được ngồi chơi và đi chém gió thành công. Khó khăn mới lại tới, và lại phức tạp hơn. Khách hàng mới lại giao những dự án thách thức hơn. Gần như 5 năm trời mình không bao giờ được ngủ đủ giấc. Đó là sự đánh đổi rất lớn khi phải hi sinh những niềm vui bản thân. Bù lại thì mình trưởng thành gấp đôi so với những bạn làm kĩ thuật cùng thời. Trách nhiệm lớn bắt buộc mình phải lớn

Những bạn trẻ ở A1demy bây giờ đều bị mình bắt vào thế phải quản lí mọi việc từ rất sớm. Chẳng hạn 1 sự kiện 200 người thì chỉ có 1 bạn làm hết mọi việc, từ thư mời, thiết kế, diễn giả, truyền thông, hậu trường...trong khi ở công ty khác thì ít nhất 3 người. Mà phải làm tốt vì các sự kiện đấy đều dành cho CEO/ Quản lí và được quay video record. Quá nhiều sự vụ sẽ nảy sinh thì làm sao 1 bạn mới đảm đương nổi

Mấu chốt mình luôn truyền cho các bạn: Trách nhiệm. Một là không làm gì. Hai là Hãy để em. Nhiều bạn SV mới 2 tháng trước mới vào công ty không tin có thể làm được thì sau đó hoàn toàn tự tin. Mấu chốt ở chữ các bạn dám nhận Trách nhiệm

Vậy đó, nếu bạn được giao Trách nhiệm từ sớm thì hãy xem đó là cơ hội để mình trưởng thành sớm. Ít ra thì công ty vẫn trả lương để bạn làm sai mà :D chứ sau này tự bỏ tiền ra kinh doanh thì làm sai trả giá lớn đấy

Ở vị trí quản lý, việc đề ra rất nhiều, thậm chí ở công ty nhỏ thì có những việc vốn không hề nằm trong mô tả, nhưng nếu mình không làm thì ai làm đây ?

Chẳng hạn

- Tuyển dụng: theo lẽ thông thường, HR là người đăng tuyển rồi phỏng vấn đầu tiên. Nhưng thực tế ở công ty nhỏ thì HR không đủ giỏi để làm việc đó. Nên Team lead là người phải tự làm hết, vì không tuyển được thì bạn sẽ ngập lụt và fail KPI
- Lương + Thưởng: thực tế bạn là người đề xuất cho cấp trên để duyệt, chứ HR chỉ làm theo khung. Nếu bạn không biết cách đem lại lợi ích cho team thì không ai theo, nhưng nếu bạn đòi hỏi quá thì sếp lại không vui. Nếu bạn nghĩ tới lợi ích bản thân trước tiên thì không được nhưng nếu nghĩ cho người khác thì vợ phần thiệt vào bản thân. Quả là một việc đòi hỏi cả trí não lẫn con tim
- Xây quy trình: thực tế các quy trình không có hoặc không dùng được. Nhưng sẽ chẳng ai làm thay. Lo KPI chưa xong còn phải bò ra mà vẽ, sửa, xóa đủ thứ. Rõ ràng đây là việc cực chẳng đã. Nhưng di sản thì rất lớn. Có những quy trình bên mình do 1 bạn junior tạo nên đến giờ vẫn còn hữu dụng.
- Đào tạo: quản lý chưa chắc giỏi nhất nhưng chắc chắn phải là người đứng ra tổ chức việc đào tạo, bồi dưỡng, thúc đẩy team. Đôi khi còn kiêm luôn người mua vui trong các hoạt động team building. Nếu team dở thì sẽ bị đánh giá là không chịu đào tạo, còn team giỏi thì chắc là do công ty tuyển được người tài
- Bán hàng/ Chăm sóc khách hàng: dù công ty có bộ phận đó riêng thì quản lý sẽ phải xuất hiện thường xuyên với tư cách người đại diện cho chất lượng sản phẩm/ dịch vụ. Việc này lại tốn khá nhiều thời gian và sức lực. Thời mình mới lên quản lý, ban ngày không làm thì cũng lê la các quán cafe với khách hàng, tối thì đi nhậu thường xuyên tới khuya rồi lại phải làm. Khá là hại sức, nhưng không ai làm thay. Tuy thế nếu biết sắp xếp thì rất hiệu quả vì thời internet ở đâu cũng làm được việc. Vừa đi gặp khách vừa check mail, vừa ngồi quán cafe đợi bạn vừa làm presentation, vừa họp xong lại mở hệ thống lên giao việc...multi-tasking làm cho trí não và năng lượng luôn ở mức cao.
- R&D và phát triển sản phẩm mới: khi cần bàn bạc gì, các sếp sẽ gọi quản lý lên trước tiên. Nhiều cuộc họp kéo dài ngày này qua tháng khác. Nhiều ý tưởng cứ đến rồi dang dở rồi lại ý tưởng khác. Việc này khiến não luôn vận động. Ví dụ thời 2010, bọn mình đã họp hàng trăm lần để bàn ý tưởng làm phần mềm chat kiểu Zalo bây giờ, tuy chẳng tới đâu nhưng nghĩ lại thấy vui vì đầu óc mình cũng không đến nỗi tệ
- Xử lý sự cố: chắc chắn là phần mệt nhất. Nội bộ có gì cũng đến phiên mình, bên ngoài có sự vụ gì cũng đến mình. Có những đêm chuẩn bị ngủ thì nhận cuộc gọi từ khách hàng...thế là ác mộng luôn. Có những ngày ngồi tới 6h sáng cũng không biết phải làm gì trước 1 loạt câu hỏi trong cuộc họp lúc 8h. Đôi khi phở mặc. Đôi khi day dứt vì xử lý không khéo. Những thái cực mong manh giữa thành và bại khiến con người ta phải trưởng thành hơn

- Lựa chọn: quản lý thường là đối tượng được câu kéo sang công ty khác hoặc các kèo freelancer nhiều nhất. Nhìn tích cực thì đó là cơ hội lớn. Mặt khác thì nó khiến ta sao nhãng. Trong nhiều năm, công ty mình mất hàng trăm quản lý trẻ vì những offer gấp 2 từ đối thủ; hoặc nhiều bạn sa đà vào các kèo freelancer làm giảm hiệu suất team. Vậy thì lựa chọn thế nào để vừa giữ đúng phong độ vừa có lợi ích. Nhiều bạn cân bằng tốt và bắt đầu có thu nhập trong + ngoài. Nhiều bạn bắt đầu dao động
Một lần, CEO mình nổi giận triệu tập họp toàn công ty vì 1 quản lý trẻ lập công ty mới chung với vài người khác. Điều đó giống như sự phản bội, đâm lén sau lưng. Mình thấy thương bạn đấy, đâu có gì sai trái, chỉ là không khéo thôi. Một lần khác, 1 bạn quản lý bị trách móc vì lỡ nhận dự án freelance cho đối thủ (bạn không biết). Kinh nghiệm là bạn làm gì cũng nên nhìn trước ngó sau và đặt câu hỏi liệu mình có gây ảnh hưởng tới tập thể hay không. Đôi khi phải dứt khoát nói không với lợi ích để đảm bảo tính đoàn kết chung
Một số quản lý có thu nhập tốt bắt đầu phóng túng vào điện thoại, xe cộ, chơi bời...việc này sẽ khiến xung quanh dị nghị, nhân viên bàn tán. Nên giữ sự tinh táo và khiêm nhường để tiến xa hơn
.....

Còn hàng trăm thứ không ai dạy. Đến viết cái mail như thế nào cho vừa thể hiện vị trí vừa có sự hài hòa cũng là việc phải để ý. Nên mới nói lên quản lý sớm sẽ phát triển toàn diện là vậy
Một trong những vấn đề lớn nhất phải đối mặt là các mối quan hệ phức tạp giữa con người với con người. Mình còn trẻ thì lấy đâu ra “đắc nhân tâm”. Mà trong công ty thì hàng trăm cá tính khác biệt, có những người còn từng trải hơn mình nhiều.

Quản lý bản thân trước rồi mới đến quản lý người khác. Nhân tâm trước Công cụ

Mình không thuộc trường phái luật lệ Kpi mà hướng vào quản lý hiệu suất và nhân tâm. Khi đó mình phải làm gương và quan tâm tới từng bạn nhằm thúc đẩy sự tiến bộ của họ. Cách này hơi mệt đầu vì con người không thể ổn định như cỗ máy mà sẽ luôn có những cảm xúc làm trời sục. Có những lúc mình muốn bỏ quách việc quản lý đi làm chuyên môn cho khỏe. Nhưng trách nhiệm với tổ chức và tình thương với đàn em bắt buộc mình phải vững vàng

Khi mình bắt đầu vai trò quản lý team Truyền thông trong agency, thì 50% những việc là tranh cãi, thảo luận, dí deadline, ép timeline...có những việc không thể biết đúng hay sai mà chỉ có tùy hoàn cảnh. Mình vốn là người logic, nguyên tắc nhưng dần cũng phải mềm dẻo và chấp nhận những thứ sai khác. Rõ ràng khi làm với vài chục người thì không thể đưa cái tôi hay quy tắc của bản thân ra bắt người khác theo được. Việc góp ý, phản hồi cho người khác rất căng não: Nhẹ nhàng quá thì không có tác dụng; Gay gắt quá mà không đúng người đúng lúc thì phản tác dụng; Trực diện quá thì không phải ai cũng vui vẻ đón nhận.

Nhưng chắc chắn feedback là việc phải làm thường xuyên và đôi khi phải chấp nhận sai lầm. Ở vai trò chuyên môn thì việc feedback dựa trên cơ sở sự thật: cái gì đúng thì nói. Còn ở vai trò quản lý thì feedback dựa trên cơ sở làm sao đạt được mục tiêu. Đôi khi cần biết khen và nhiều lúc cần

căng thẳng. Tuy nhiên feedback không phải là 1 lần mà là 1 chuỗi, có thể mình không đúng nhưng biết điều chỉnh sẽ có kết quả cao hơn

Nhiều trường hợp mình đã gặp:

- Nhân viên đứng dậy bỏ về giữa cuộc họp, 3 ngày sau không liên lạc. Đuổi thì rất dễ nhưng hiểu được nỗi bức xúc của bạn để giải toả và quay lại làm việc mới là việc nên làm. Thực tế thì bạn vẫn gắn bó với công ty đón nhận hơn mà là làm sao để feedback của bạn hữu ích hơn.
- Designer rất cay cú khi bị chê xấu, thẳng thắn nói e không muốn làm với a nữa. Mình hạ cái tôi xuống xin lỗi và sau đó bạn overtime làm cho kịp sáng hôm sau
- Khách hàng gọi điện chửi nhân viên mình với những từ ngữ cực kì khó nghe. Mình mất cả buổi ngồi làm dịu tinh thần cho các bạn rồi sáng mai gọi cho KH để làm rõ các vấn đề bức xúc, sau đó lại làm tiếp cho hết dự án

Như vậy thực sự quản lí con người là cả 1 quá trình lên xuống theo diễn tiến của công việc chứ không có 1 kiểu hoặc cái nào là đúng. Quản lí càng xông xáo càng chi tiết thì sẽ càng đụng chạm. Công ty nhỏ thì nhân viên non nớt dễ tự ái, công ty to thì bè phái nhiều. Nên quản lí đôi khi phải bốc thuốc đắng đôi lúc phải cho kẹo ngọt

Mình để ý các bạn trẻ lần đầu lên quản lí rất vui và cách ứng xử trưởng thành hơn. Vì vậy mình luôn tạo điều kiện để các bạn được quản lí dù chỉ vài nhân sự part time, và dành thời gian để hướng dẫn. Tuy thế trong công ty có rất nhiều người thì làm sao mình có cơ hội lên quản lí sớm? Trước đây mình nghĩ cứ làm việc tốt sẽ được ghi nhận, nhưng thực tế thì Sếp còn nhiều yếu tố khác để cân nhắc. Vì vậy các bạn trẻ nên xông xáo, đề xuất ý tưởng, và giơ tay đề đạt thường xuyên, để trở thành “người được chú ý”. Các sếp luôn có 1 danh sách những bạn tiềm năng và nếu bạn nổi bật nhất thì sẽ có cơ hội cao nhất

Nhắc lại, lên quản lí không phải để cho oách hay để có lương cao hơn; mà để nâng tầm bản thân lên cấp độ mới. Nếu mình thật sự có tầm thì thành quả sẽ đến sớm. Còn nếu không đủ tầm, thì bước xuống, có sao đâu

MANAGING UP

Managing Up là kỹ năng tuyệt tác của kẻ đi làm chuyên nghiệp. Ai đi làm mà toàn để sếp suốt ngày đi nhắc nhở, la lối, quản lý mình là chưa biết cách đi làm.

Managing Up đòi hỏi người đi làm có những khả năng sau:

1. Communicating your priority and seeking feedback: thứ mình nghĩ và làm, cách mình đặt chế độ ưu tiên trong công việc chưa chắc đã align - hài hoà với cách nghĩ của sếp. Bạn thấy một góc vườn. Sếp nhìn cả khu vườn. Do đó, đừng có ngồi im tự nghĩ, tự làm mà chẳng nói gì với ai. Cho sếp biết cách mình sắp xếp công việc và lắng nghe phản hồi để công việc triển khai êm à là điều cực kỳ quan trọng.

2. *Anticipating needs* - Đoán trước nhu cầu của sếp: sếp sẽ rất trân trọng nếu bạn biết họ đang bận hay cần được giúp đỡ & chủ động đề nghị giúp đỡ. Người biết *managing up* quan sát, hiểu, và sẵn sàng gánh vác mà không cần chờ ai lên tiếng. Họ cũng không bao giờ ngồi không chờ mà luôn chủ động yêu cầu sếp giao việc cho mình khi thời gian còn trống. Họ luôn tự tìm kiếm cơ hội để *add value* - tạo giá trị cho tổ chức.

3. *Accommodating working style* - Giao tiếp theo cách của sếp: nếu biết quan sát, bạn sẽ hiểu sếp mình thích cách giao tiếp, làm việc thế nào. Có người hiệu quả nhất là *12f* - gặp trực tiếp. Có người qua tin nhắn. Có người qua email, nền tảng. Biết sếp mình thích & sử dụng cách giao tiếp nào nhất thì chọn cách đó để giao tiếp. Ví dụ, vì di chuyển nhiều, tôi làm việc qua điện thoại, và vì vậy không thích phải bấm link download file phức tạp, chỉ cần nhận file độ phân giải nhỏ qua messenger, đủ xem để duyệt được chẳng hạn. Vậy mà vẫn nhận link download file cả chục Mb hoài 🙄

4. *Being the go-to person* - trở thành người được tin nhiệm: khi bạn luôn là người chủ động, xung phong, chìa tay ra giúp đỡ mà không cần sếp hỏi, sau một thời gian bạn trở thành người được tin nhiệm, người trợ thủ đắc lực mà sếp sẽ nhờ vả đến mỗi khi cần. Người đi làm, được tin nhiệm vì khả năng *managing up* của mình, là người đi làm thành công.

Rất nhiều bạn trẻ đi làm hiện nay có 0% kỹ năng *managing up*, có thể vì không biết, có thể vì không care, cũng có thể vì không muốn. Có điều, không đi làm thì thôi. Đã đi làm, nên bỏ chút tâm vào đó. Làm gì cũng vậy, chỉ cần bỏ tâm vào, sẽ nghĩ ra một vạn cách để trở nên xuất sắc.

Tác giả: chị Nguyễn Phi Vân

Nhân tài hay Thường dân ?

Trước đây mình nghĩ quản lí phải có năng lực siêu lắm, chắc không đến lượt đâu. Sau này khi được cất nhắc mình vẫn hơi ngại vì nghĩ bản thân chưa có năng lực gì nổi trội. Có lẽ công ty nhỏ và đặc thù mới khởi nghiệp nên Sếp chọn thoáng hơn; thực tế nhiều người được giao làm quản lí chứ không chỉ cá nhân mình. Tuy thế sau này khi xây dựng DN, mình vẫn luôn dành cơ hội cho Bình dân: là các bạn có đạo đức và khát khao, ban đầu họ hơi non và ít kỹ năng nhưng từ từ sẽ hữu dụng và đến khi trưởng thành thì rất bền chắc. Có đến 70% việc trong cty là những task không phức tạp nên chỉ cần biết nghe chịu làm là được việc rồi. Nhân tài thì cần các thử thách lớn hơn nên khi công ty không còn đủ sức chứa thì họ ra đi, hoặc sếp phải biết nhường vị trí bớt cho họ lên. Công ty sẽ cần nhiều quản lí Bình dân và vài Nhân tài thôi

Vì thế nếu bạn thấy mình Bình dân thì điều đó vẫn tuyệt vời. Hiểu được giá trị mình ở đâu để học hỏi thì sẽ có sự nghiệp bền chắc. Đừng bị áp lực khi thấy người xung quanh quá giỏi hoặc bạn nào đó lên quá nhanh. Đến thời thì sẽ lên thôi

Đến tận 2009, khi bạn bè đã đi Tây Tàu, chức này kia, lương ngàn \$ thì mình vẫn lết đẹt ở công ty nhỏ, thu nhập thì không đáng kể, chưa bước chân ra khỏi VN. Áp lực hay sự ghen tị là có, nhưng

mình tin rằng nỗ lực sẽ được đền đáp. Tới 2011 thì mình bắt kịp họ và vài năm sau thì vượt. Sự nghiệp kéo dài 20, 30 năm mà nên nếu không cần phải hấp tấp

Tự do hay khuôn khổ

Gần đây thì mình thấy 1 xu hướng mới là các công ty thiết kế Thu nhập đi kèm với Giá trị chứ không bám theo chức vụ nữa. Các nhóm liên quan đến hành chính sẽ cần phân chia cấp bậc để quản lí, còn nhóm tiền phương thì dựa vào hiệu quả. Tại A1grow mình không bắt các bạn ngồi văn phòng, không họp hành, không chức vụ., cứ dựa trên mô tả công việc và mong đợi kết quả mà làm. Lương theo doanh số. Vì thế tất cả đều khoẻ. Nhiều bạn trẻ thích mô hình như thế để được tự do

Nhiều bạn sau chục năm đi làm ở công sở bắt đầu mệt mỏi với chức vụ và trách nhiệm nên ra ngoài làm tự do. Người thì nhập hàng về bán, người thì làm freelance, người thì đi buôn... xã hội giờ cởi mở hơn, việc làm đa dạng hơn nên không nhất thiết phải bám văn phòng. Có 1 nghiên cứu chỉ ra genZ không thích đi làm cố định nữa mà thích các nghề tự do như content creator, KOC, bán hàng online....cũng là hợp lí. Covid làm người ta nhận ra rằng không phải cứ bám vào công sở là tốt, ngoài đời có nhiều thứ để khám phá mà

Như vậy thách thức cho các công ty bây giờ là làm sao thiết kế được mô hình hoạt động bớt hành chính hơn và hướng vào từng cá nhân hơn. Hồi xưa mình cũng khá gán vạ chấm công, mình có thể overtime khi cần chứ bắt bẻ chuyện trễ sớm thấy hơi hình thức. Nhiều công ty mình quan sát thấy các bạn ngồi nghe nhạc, xem film, chơi game, chat chit quá nửa thời gian. Nếu nhân viên ít việc thì cho ngồi ngoài cafe hoặc kéo nhau tới chỗ nào chia sẻ tâm tình có khi vui hơn. Ngược lại bạn nào thấy uể oải muốn xin ở nhà làm mình đều đồng ý, miễn hứa là việc sẽ hoàn thành

Quản lí là chia sẻ trách nhiệm và cộng sinh nguồn lực

Nhiều bạn quản lí than phiền là làm việc từ xa năng suất chỉ còn 70%, khó giám sát và khó thúc đẩy năng lượng nhân viên Điều này quả thật nan giải. Mình chia sẻ 1 số cách nhỏ có thể áp dụng được

1. KPI Tất cả mọi thứ quy về Kpi.

Nếu không hoàn thành tức là bạn đang không làm được việc Cái gì du di cũng được, nhưng con số thì phải rõ ràng và có cam kết; càng kỉ luật, càng siết chặt càng tốt. Ai không tôn trọng quy tắc thì mời xuống tàu

2. Đồng cảm

Nên dành thời gian mỗi ngày nói chuyện với 1 vài nhân viên, có thể là chuyện phiếm thôi nhưng đó là sợi dây gắn kết rất bền chặt. Tặng rau, hỗ trợ thêm tiền cho nhân viên gặp khó khăn, chuyển đổi lịch làm việc cho phù hợp với các bạn có gia đình..cũng là cách tốt để cân bằng giữa công việc và thách thức của cuộc sống

3. Vinh danh

Đặc biệt nêu gương những người làm tốt để anh em noi theo. Thăng chức, khen tặng là cú hích lớn cho anh em thấy là cứ làm tốt sẽ được trọng vọng. Các lời khen ngợi cũng không thừa, nên dùng thường xuyên hơn vì ai cũng mệt mỏi cần lắm 1 bờ vai

4. Hệ thống hoá- Quy trình hoá

Dành đúng mức thời gian để xây quy trình, tư liệu, chuẩn hoá...hệ thống chặt chẽ thì ai cũng hưởng lợi. Các phần mềm bây giờ rất rẻ và đầy đủ tính năng rồi. Vừa qua nhiều bạn mình ứng dụng Lark suite vào công ty rất hiệu quả

5. Đào tạo

Thời này có nhiều thứ để học, nếu không sẽ đánh rơi cơ hội. Không chỉ là các khoá đào tạo nội bộ mà vô số các chương trình chất lượng từ bên ngoài- họ tổ chức free hoặc bán vé gây quỹ. Nếu không tranh thủ lúc này học thì lúc nào

6. Review

Nên định kì ngồi lại đánh giá, chia sẻ thẳng thắn giữa 2 bên. Nếu thấy tiếng nói chung không còn thì cách ly nhau sớm

Mở rộng và đào sâu các mối quan hệ

Nhiều người nghĩ quan hệ tốn tiền, tốn thời gian. Người hướng nội thì cho rằng quan hệ dành cho kiểu hướng ngoại. Người dở thì cho rằng mình có gì hay ho, giá trị đâu để người khác phải quan tâm. Người giỏi thì cho rằng người ta không cần mình thì thôi chứ mình cần gì ai

Sự thực thì những suy nghĩ trên không đúng và sẽ cản trở sự phát triển. Dù ta là ai và thuộc tuýp người nào đều cần cộng đồng và các mối quan hệ để thúc đẩy năng lực và tạo ra kết quả. Những mối quan hệ tốt sẽ giúp mình đi rất xa và đỡ được bao nhiêu sai lầm

Chẳng hạn

- Nhóm các ae làm Ecom giúp mình hiểu sâu từng mô hình vận hành và rủi ro của từng ngành, rồi khi cần kết nối với các đối tác marketing/ sale/ logistics/ Tech thì có ngay 1 lời giới thiệu chất lượng

- Nhóm chạy bộ giúp mình hiểu hơn về dinh dưỡng, sức khoẻ và kinh doanh (phần đông người chạy bộ đều có vị trí trong 1 ngành nào đó)

- Nhóm trek/ trail giúp mình hiểu sâu về các lĩnh vực khó nhằn như âm nhạc, đầu tư, chứng coin...(phần đông người có time đi trail là người khá tự do)

.....mỗi nhóm cho ta 1 bài học để bổ khuyết những kém cỏi của bản thân

Xây dựng mối quan hệ cũng không tốn kém gì mấy. Facebook là cánh cửa đầu tiên miễn phí. Các sở thích chung kéo mọi người ngồi với nhau. Còn cafe/ nhậu giúp ta đi sâu vào từng con người và từng cơ hội

Vấn đề duy nhất là phải bỏ cái tôi để hoà được với nhiều nhóm, và biết quan tâm dành thời gian tâm sức cho mọi người. Cái gì cũng cần tích lũy và theo thời gian sẽ thành tài sản

Trước đây mình khá “nhát” và “ngán” việc giao du. Cho tới năm 2 ĐH mình vẫn rất ít bạn, mình chỉ thích học nên không thích (hoặc không coi trọng lắm) những việc xô mạt

Hè năm 2 ĐH đi Mùa hè xanh, lần đầu phải sống trong tập thể mà việc không biết mở lời trở nên rất đau khổ, cảm giác mà xung quanh ai cũng náo nhiệt mà mình chỉ muốn trốn trong phòng thật kì cục. Thời đó cũng không có smartphone mà tự kỉ Nên tự thấy phải hoà nhập vào, rồi cũng quen được nhiều bạn mới và kích hoạt được 2 năng lực: nói + viết. Đó là 2 skill cực kì hữu dụng về sau mà nếu không có dịp đó thì chắc sẽ bỏ quên mất

Ra trường 2 năm đầu làm Kỹ thuật nên ít giao lưu, việc networking chỉ giới hạn quanh 1 số mối quen nên không sinh ra cơ hội gì cả. Mình cảm thấy như vậy thì rất khó phát triển trong khi bạn bè đã lên hương

Đến khi tham gia startup, vẫn làm Tech nhưng được giao thêm các việc ngoại giao bên ngoài như gặp khách, nhậu, tư vấn... 😞 lúc này mới thấy hãi. Cảm giác ngồi giữa phòng họp không biết nói gì, đi nhậu cũng cúi gầm mặt chờ cộng ly rất nhục

Từ đó phải thay đổi

Mất 1 năm mình chấp nhận tạm gác hết các mối quan hệ bạn bè cũ (an toàn) để bước vào mậm khó. Gặp đủ các anh em từ trùm đến cóc ké, giàu đến nghèo, đi đủ các sự kiện và mậm nào cũng có mặt. Lúc này lương startup rất thấp mà ly cafe sang ở quận 1 vẫn 80 ngàn (2010) nên gần như phải tiêu vào số tiền tích góp trước đây và vay mượn thêm. Nhưng vì xác định không có đường lùi nên buộc phải chạy với tốc độ gấp 2, 3 thằng khác

Từ networking thường xuyên có thêm 3 skill

- Presentation: đứng trước Tây tàu, Ceo/ manager, Anh Việt gì quất tới. Slide hồi đó rất cùi nhưng cũng mông má rất kinh. Sau này đứng trước ngàn người không sợ
- Nắm bắt tâm lý: làm sao chat vài câu, nói vài điều là biết người khác muốn gì? Làm sao bước vào Deal biết phải win bằng cách nào? Làm sao biết ông đó thích bia hơi hay rượu ngoại... những cái này có đi học đủ các lớp cũng không ai dạy được. Đó là võ đường phố
- Xoay xở: networking càng nhiều thì càng lắm thứ nhức não, lắm lợi ích phải dàn xếp. Từ đó hình thành skill "ứng biến" gặp khó khăn là kích hoạt giác quan để giải quyết ngay

Như thế networking không phải chỉ là đi la liếm hay kiếm kèo mà thực sự là hành trình thúc đẩy bản thân tiến lên mỗi ngày, biến 1 đứa ngu ngơ thành kẻ sành sỏi. Từ đó mới đón đầu được cơ hội và dẫn dắt được anh em

Nếu được quay lại thời gian thì mình ước là năm 1 đã đi phục vụ cafe hoặc đi ship hàng cho mau khôn ra. Cứ con ngoan trò giỏi thì ra đời lại gặp nhiều việc không xoay xở nổi. Rõ ràng trẻ con Phương Tây được giáo dục cách networking từ sớm nên họ rất tự tin và có thể sống mọi nơi trên trái đất.

Hiện mình networking thoải mái hơn nhưng vẫn chưa giỏi, vốn dĩ người hướng nội không thể tự nhiên ngay lập tức. Việc đó vẫn cản trở không ít cơ hội của mình. Nên vẫn phải cố gắng mỗi ngày, và không bao giờ ngừng networking

Nhiều bạn cứ thắc mắc là ông Tuấn tốn thời gian cafe, hội hè thế thì lúc nào làm việc. Thực ra thời đại 5G rồi thì ở đâu cũng là làm việc, gặp càng nhiều người có năng lượng thì tư duy của mình càng mạnh mẽ. Mình có rất nhiều người bạn giỏi và tốt để có việc gì là hỏi được ngay. Ví dụ 3 năm trước mình bị Facebook khóa nick, nhờ cậu em Nhân Nguyễn mà lấy lại được trong khi người khác tốn cả trăm triệu, hoặc chấp nhận mất luôn. Rồi đợt mình đi chạy bộ gặp mấy người bạn vui vui chém gió một hồi thì rủ nhau đi mua đất tỉnh, nhờ đó cũng kiếm chút đỉnh. Tóm lại chúng ta không biết được thế giới này rộng lớn và vi diệu ra sao nên cứ mở lòng mình để đón nhận những điều mới mẻ từ những con người có cùng hệ giá trị

Hà Nhất Anh (Anhstein), một thanh niên Hà Nội chính gốc, được bố mẹ cho sang Mỹ học MBA. Trờ về nước, Anhstein khởi nghiệp nhiều ngành khác nhau, có lúc vào Sài Gòn mở mô hình bánh mì, sau khi không thành công thì bén duyên với MMO. Cái tên Anhstein MMO ra đời từ đó MMO thay đổi khá nhiều cuộc sống của Anhstein, đưa bạn trở thành idol của nhiều người. Nhưng khác với các anh em làm MMO khác thiên về kỹ thuật và hạn chế giao du, Nhất Anh có cách làm khác: kết nối, huy động nguồn lực và hợp tác. Nhiều mô hình bán hàng qua Thái Lan, Mỹ thành công nhờ vào việc hợp tác 3 bên giữa: chủ hàng hóa, team giỏi chạy Ads và team giỏi về kho vận. Vì thế mà thành công đến nhanh hơn và sự linh hoạt rất cao, sẵn sàng thay đổi thích nghi với thời cuộc. Chia sẻ của Nhất Anh về “Networking”

“Networking” là cái từ mà mình rất sợ mỗi lần nghe thấy nó hồi còn ở bên Mỹ 😬 Mà cũng chẳng phải mỗi mình mình, đa số thằng nào cũng “mặt xanh như tàu lá” khi nghe đến cái từ này 🤦 Rủ nhau đi networking event là gần như thằng nào cũng trốn, cũng ngại, chẳng ai muốn đi 🚫

“Networking” dịch nôm na ra là đi gặp gỡ những người mà mình chưa quen, để tạo dựng các mối quan hệ trong công việc (là chính) 🤝 Ở VN thì hay bị nhầm sang là đi “nhậu” 🍷

Lớn lên mới thấy “networking” quan trọng như thế nào. Kiểu đi nhanh thì đi 1 mình, còn đi xa thì đi với nhiều người ấy. Mà đặc biệt là ở VN. Bằng cấp quan trọng nhất là tấm bằng có chữ COCC. Đùa thế thôi chứ có thực lực vẫn hơn nhé anh em 🏠

📖 Topic: 5 bước đơn giản mà ai cũng có thể thực hiện để “networking” như một chuyên gia trong năm 2021

Đối với một số người, “networking” đến rất dễ dàng. Đối với những người khác (như mình), nó có thể là một cơn ác mộng 😬


Nhưng thực tế là cuộc sống vào năm 2021 đã làm cho “networking” trở nên khác biệt đi rất nhiều đối với MỌI NGƯỜI.

Nhiều sự kiện trực tiếp đã bị hoãn lại hoặc hủy bỏ hoàn toàn do đại dịch 😬

Hơn bao giờ hết, một phần lớn cuộc sống xã hội của chúng ta đang diễn ra online.

Dưới đây là 5 bước để cải thiện kỹ năng “networking” trong năm 2021

5 - Điều chỉnh Tư duy


Đừng nghĩ “networking” là một thứ xấu xa mà bạn phải làm. Hãy coi nó là một cơ hội 

Chắc ai cũng có thể đặt mình vào trong câu nói này: "Tôi sẽ không đứng ở vị trí của tôi ngày hôm nay nếu không phải vì những kết nối mà tôi đã tạo ra trong quá khứ."

Bạn sẽ không bao giờ biết điều gì có thể đến từ việc gặp gỡ những người bạn hay đối tác mới. Những điều tuyệt vời như là:

 Những khách hàng mới


 Những người cố vấn mới

 Những bài học quý giá mới

 Những chiến lược mới để thử thách bản thân

Kết luận: “networking” có thể mở ra cánh cửa cho tất cả các loại hình hoạt động não và chia sẻ ý tưởng mà bạn có thể tưởng tượng, đừng bó hẹp nó vào một khuôn khổ nhất định nào cả.

4 - Sử dụng Social Media

Social Media là cách tốt nhất để gặp gỡ mọi người trong năm 2021 này. Và những nền tảng này được thiết kế theo nghĩa đen là để thúc đẩy “networking”! 

Hãy suy nghĩ xem nền tảng nào là tốt nhất cho thị trường ngách mà bạn đang kinh doanh và bắt đầu từ đó. Ví dụ: như công việc của mình thì build 1 kênh tiktok hay youtube sẽ phù hợp hơn là build 1 kênh Instagram.

Facebook group là một trong những công cụ phù hợp nhất để “networking”. Bạn nên tham gia vào các Group được liên kết với thị trường ngách của bạn và bắt đầu trò chuyện làm quen với mọi người trên các nhóm đó, như group [Tăng Trưởng Thực Chiến](#) của a [Tuan Le](#) hay group [Tâm sự Triển khai Bán hàng COD Đông Nam Á](#) mà mình sắp mở.

Bạn chỉ cần nhớ 1 điều duy nhất là bạn đừng nên quảng bá doanh nghiệp của bạn một cách vô tội vạ. Cái gì đến thì nó cũng sẽ đến, vào một ngày đẹp trời nào đó, doanh nghiệp của bạn sẽ được quảng bá một cách tự nhiên nhất trong những câu chuyện của bạn, nhưng hãy nên bắt đầu bằng cách gặp gỡ mọi người và tham gia vào các cuộc đối thoại trên group trước.

Ngoài FB Group thì Instagram, LinkedIn, Tiktok hay Clubhouse, OnMic đều là những nền tảng phù hợp có việc “networking”.

3 - Trở nên Active trong ngách của bạn

Bạn không nhất thiết phải trở thành một chuyên gia trong ngành của bạn, bạn chỉ cần chủ động tham gia vào các cuộc trò chuyện liên quan đến ngành sản phẩm của bạn là cũng đủ rồi, đừng chỉ “nằm vùng” và “nghe ngóng” 🙊

Làm gì thì cũng cần phải có kế hoạch và chiến lược, “networking” cũng vậy.

Thay vì chỉ kết nối với hàng nghìn người ngẫu nhiên, hãy tìm những người trong thị trường ngành của bạn và kết nối với họ.

Bạn sẽ có nhiều tương tác tốt hơn và gặp gỡ những người có thể giúp doanh nghiệp của bạn tốt hơn.

Lấy ví dụ về Facebook Group, hiện tại có hàng nghìn Group có sẵn về mọi chủ đề mà bạn có thể tưởng tượng.

Hãy tìm các Group trong thị trường ngành của bạn, càng cụ thể càng tốt, và join vào.

Bạn sẽ bất ngờ với những kết nối mới mà bạn tạo ra chỉ đơn giản là nếu bạn chịu “lò” cái mặt của bạn ra ngoài

🔒 2 - Tham dự các sự kiện (Khi có thể)

Điều này sẽ khó khăn hơn một chút vào năm 2021. Không ai có thể nói chính xác khi nào thì các sự kiện trực tiếp sẽ được mở trở lại.

Và sự kiện trực tiếp là một trong những nơi tốt nhất để “networking”.

Với nhiều sự kiện trực tiếp bị hoãn lại, thì các sự kiện “ảo” (hay còn gọi là sự kiện online) lại đang xuất hiện ở khắp mọi nơi, như chuỗi Webinar “Hướng về Sài Gòn” mà [A1Demy](#) đang tổ chức. Hầu hết tại các buổi webinar này thì bạn đều có thể trò chuyện với những người tham dự khác, từ speaker chính cho đến người tham gia.

Hãy tận dụng những sự kiện online này khi bạn có thể. Đừng chỉ đơn thuần là bấm vào đường link và ngồi nghe từ đầu đến cuối. Hãy đặt câu hỏi và kết nối với người khác.

Mình có một lời khuyên nhỏ cho các bạn khi tham dự các sự kiện (từ trực tiếp đến Online): Không bao giờ rời các sự kiện mà bạn tham gia nếu bạn không có 3 thứ sau.

- 👍 Một người mà bạn sẽ nói chuyện sau này hoặc làm ăn với
- 👍 Trao đổi số điện thoại hoặc thông tin liên lạc với một người khác
- 👍 Một chiến lược mới bạn học được hoặc một đúc kết mà bạn rút ra từ sự kiện đó

🔒 1 Công khai thương hiệu của bạn

Mình xin nhắc lại là bạn không muốn quảng cáo thương hiệu hoặc công ty của mình một cách vô tội vạ ngay sau khi bạn tham gia một nhóm hoặc một cuộc trò chuyện.

Nhưng một khi bạn đã gặp gỡ mọi người và đã thiết lập được các kết nối, thì mình cũng xin bạn đừng ngại công khai bản thân bạn là ai và bạn có thể làm gì.

Mục đích của “networking” thì cũng chỉ là để giới thiệu bạn là ai và xem bạn có thể làm gì để kết hợp được với người đối diện để cả 2 cùng phát triển hay không.

Hãy cố gắng chia sẻ và đưa ra giải pháp cho các vấn đề của mọi người mà bạn có cơ hội gặp nếu bạn thực sự có kinh nghiệm giải quyết các vấn đề đó.

Đây là một trong những cách tự nhiên nhất để có được khách hàng mới.

Mở to mắt ra và dùng hai đôi tai của bạn lên để luôn đón nhận bất kỳ mối quan hệ đối tác tiềm năng hoặc cơ hội cố vấn nào.

“Networking” là một trong những kỹ năng quan trọng nhất mà bất kỳ người nào cũng có thể làm và nên master.

GIAO DU HIỆU QUẢ HƠN VỚI MÔ HÌNH "NGUỒN LỰC x NGHỊ LỰC"

Người giúp mình nâng cao khả năng giao du là Donald Dũng (Nguyễn Việt Dũng)

Thời 2008, lúc đó Dũng còn chưa ra trường đã mở một công ty cùng ngành nên 2 anh em có nhiều việc để bàn bạc với nhau. Là dân chuyên Lê Hồng Phong (Tp.HCM), con nhà nòi và có khả năng tám chuyện từ vĩ mô tới vi mô từ kinh doanh tới ngôn tình nên Dũng giao du rất rộng. Mình thì lúc đó ngu ngơ nên cứ đi theo phụ họa nó, hơn 1 năm sau bắt đầu tự đi 1 mình. Biết ơn Dũng đã kéo mình ra khỏi cái giếng nước trong veo chật hẹp để thấy cả thế giới rộng mở

Hơn 15 năm trước mình và Dũng bắt đầu học làm Ecommerce/ Startup/ Digital bằng cách lân la trong các group Launch, isocial, VMCC. Ban đầu thì cứ tàu ngầm thôi, dần dần tham gia comment thảo luận, rồi thấy ai hay thì add friends, thấy sự kiện nào vui vui thì tới tham gia. Cứ vài tháng lại học được cái mới và quen được vài người thú vị. Mình thấy rằng học từ thực tế và giao lưu với người thực chiến sẽ rút được nhiều năm mò mẫm, hơn là đi học ở các trung tâm

Dũng giỏi lân la, quen được tới tầm Chủ tịch/ CEO/ Giám đốc cấp cao. Qua Dũng mình được ngồi cafe với anh Sơn Trần Tiki, anh Hiệp Đỗ quỹ đầu tư IDG, anh Vũ giám đốc nhân sự Unilever...dù lúc đó mình chẳng có vị thế gì. Mình và Dũng lập CLB Digital marketing Sài gòn, quy tụ khá nhiều anh em quản lí/ giám đốc các DN trong ngành thời đầu; từ đó lại quen thêm nhiều người giỏi nữa...mọi thứ cứ lan ra tự nhiên. Mình không giỏi ngoại giao như Dũng nhưng được cái chân thành và nghĩ cho người khác nên được nhiều anh chị quý mến.

Bài viết ngắn giới thiệu về khái niệm Social Muscle và được nhiều bạn khá thích & hỏi han nhiều từ Dũng

Với một chủ đề xuyên suốt trong mấy cuộc gặp đầu xuân của mình là câu chuyện "năm mới - giao du khác đi thế nào". Cũng có nhiều động lực cho mối quan tâm này: người thì bảo năm nay nằm im thờ khế thôi chứ tiền bạc gì - nghèo tiền thì ta giàu tình (cảm) vậy; vài bạn trẻ (hơn) thì bảo em không thấy nhiều cảm hứng và giải pháp trong network hiện tại nên muốn biết cách mở rộng network hiệu quả hơn.

Câu chuyện "mở rộng và duy trì network" này thì cho mình nói 7 ngày 7 đêm cũng được, nhưng để tiện cho mọi người hình dung và trao đổi riêng hơn thì mình viết một bài ngắn về networking evaluate & planning tool tự chế gọi là NGUỒN LỰC x NGHỊ LỰC. Do đây là bài mô tả về tool nên nội dung sẽ chính xác và (có phần) lạnh lùng/thực dụng - còn câu chuyện xài sao thì xin để bài khác nhé.

Hai trục chính tạo nên tool này là trục [NGUỒN LỰC] và [NGHỊ LỰC].

[NGUỒN LỰC] bao gồm tất cả các thứ "bột" (what/how/who) - có thể là tiền bạc, kỹ năng, thế lực - quan hệ,... nói chung là giàu/giỏi/có "lợi thế".

Nhưng đời không đơn giản là phép cộng hay so sánh, thi hào Mark Twain có một câu là "It's not the size of the dog in the fight, but the size of the fight in the dog". Một đại ca chuyển thành lời răn bình-dân hơn "không ai mù bằng người không muốn nhìn, không ai điếc bằng người không muốn nghe". Vậy nên "who wants it more" - câu chuyện [NGHỊ LỰC] cũng là một nhân tố quan trọng.

Ráp hai trục lại thì ta có 4 nhóm:

(1) ít NGUỒN LỰC x thiếu/yếu NGHỊ LỰC

Nhóm này anh em nói vui là cách tốt nhất nên... reset game để quay ra nhân vật khác có bộ chỉ số ngon hơn. Đùa vậy thôi chứ làm vậy thì... mót dạy quá, mình thích cách tiếp cận của chú Phan Văn Trường khi gọi những người này là "cánh chim cuối đàn" và dùng họ như một thước đo "một dân tộc chỉ có thể thật sự hùng cường khi những cánh chim cuối đàn cũng được cưu mang".

Nên với những người thuộc nhóm này thì ta nên (GIÚP ĐỖ), ít về vật chất (để có nhu cầu cơ bản) nhưng cần hơn là (con đường) và (nghị lực) - câu chuyện Lưu Bình - Dương Lễ là một bài học hay. Cũng không ít người muốn giúp nhưng chỉ tập trung vào [NGUỒN LỰC] từ đó lại vô tình tạo ra thói ỷ lại dựa dẫm, không muốn phát triển - không muốn "thoát nghèo" (vì hết nghèo là hết trợ cấp).

Trong quyển "Why we want you to be rich" có một câu khiến mình rất tâm đắc: "Cách tốt nhất để giúp những người nghèo là ĐỪNG trở thành một trong số họ. Vì sao chúng tôi muốn bạn giàu? Vì chúng tôi muốn bạn là một phần của giải pháp chứ không phải một phần của vấn đề".

Xét rộng ra ở nước ta thì một thực tế đáng buồn là PHẦN ĐÔNG những người ta biết thuộc nhóm này, nhất là các bạn xuất thân không phải ở thành phố. Do đó thế giới quan - sự ưu tiên và cách sống của không ít người quen (hay thân hữu), nói nhẹ là không helpful - nói thẳng & nặng là toxic. Trang Tony Buổi Sáng và nhiều nghiên cứu khoa học cũng có nêu rõ mặt trái của lối tư duy tập thể làng xã này.

Nên từ khóa thứ hai về cách ứng xử với nhóm này là (HẠN CHẾ): hạn chế thời gian tiếp xúc để không bị ảnh hưởng tiêu cực (nhiều khi đơn giản là "mỗi lần về quê là em lại thấy buồn) và tìm ra một cách hiệu quả nhất để hỗ trợ trong nguồn lực hạn chế đó. Một cách mình hay gợi ý cho các bạn trẻ là làm một thư viện nhỏ ở vùng quê của mình, xem như gieo một hạt giống cho tương lai tốt hơn.

(2) ít NGUỒN LỰC x giàu NGHỊ LỰC

Nhóm này đáng quý và từng có tỷ lệ cao hơn trong lứa 6x 7x 8x (so với các lứa sau, cũng có thể vì Nghèo Vượt Khó là đương nhiên).

Giàu NGHỊ LỰC là một điểm cộng và xuất phát điểm tốt, nhưng ít NGUỒN LỰC là một thử thách/lời nguyện không dễ vượt qua. Combo này nếu không được hỗ trợ đúng cách dễ "biến tướng" (kiểu Breaking Bad) khi họ cảm thấy phần lớn thế giới đều xoay lưng với mình.

Xuất phát điểm (ít NGUỒN LỰC) có thể khiến chất lượng công việc của họ chưa cao, và tư duy bị ngắn hạn hay phân mảnh. Với nhóm này thì vẫn có thể (HỢP TÁC) nhưng nên (TẬP TRUNG) - vì điều này tốt cho họ nữa (ít NGUỒN LỰC còn phân tán thì... giống có chỗ gì mà bảo ngành nào cũng "mũi nhọn", chỗ nào cũng "đầu tàu" ấy).

Khi (ít NGUỒN LỰC) thì cách tiến lên tốt nhất là tập trung làm tốt từng việc một, mỗi thành công sẽ mở ra những cơ hội và cánh cửa mới - khi ở một vị thế tốt hơn là lúc ta có thể sit back, see wide & think far.

Robert Kyosaki có hai ý hay & hợp với nhóm này:

F.O.C.U.S = Follow One Course Until Success

"Chiến đấu không rùi ro - không chuẩn bị tốt mới là rùi ro".

Tạm dừng phần 1 với hai nhóm đầu tiên để mọi người thẩm thấu & trao đổi.

Hai nhóm sau thì cũng dễ hình dung hơn, cơ mà cũng cần không ít "bí thuật" để giao du hiệu quả đâu.

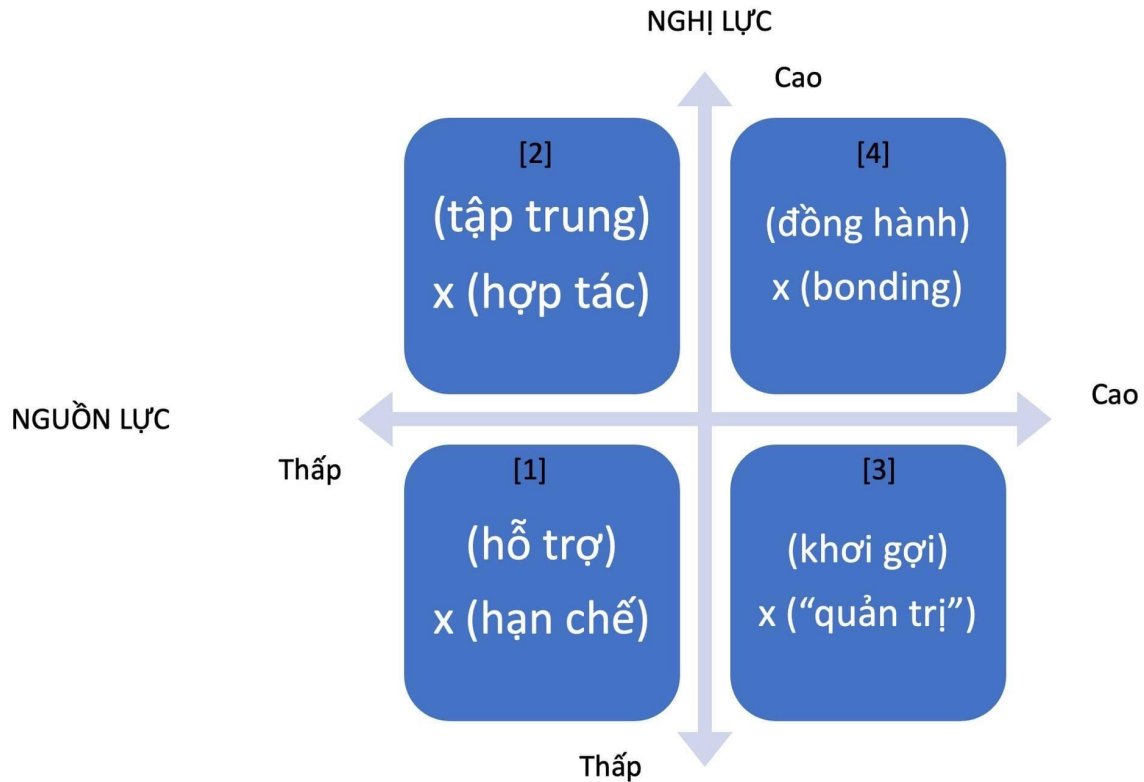
-- ĐỀ XUẤT (chung cho chuỗi bài viết): tỷ lệ dành thời gian & tâm trí cho 4 nhóm này theo mình đề xuất (cho các bạn từ 15-35 tuổi) là

- Nhóm 4: 60%

- Nhóm 2: 20%

- Nhóm 2: 15%

- Nhóm 1: 5%



Tất nhiên không phải ai cũng thích lân la, nhất là những người hướng nội. Hơn nữa cứ thấy người này khoe người kia khen thì dễ bị gato, lâu dần có khi trầm cảm. Vì thế cũng phải chọn lọc group và sắp xếp thời gian để không quá sa đà vào việc chém gió. Nhiều bạn trên group ảo lắm, khoe số như đúng rồi, hút được 1 lượng follow tin tưởng thì bắt đầu lừa gà hoặc bán hàng. Nói chung cứ tham gia nhiều network rồi từ từ sẽ biết chất lọc chứ đóng cửa mãi trong các mối quan hệ hạn chế thì cũng khó mà khôn lanh được

Muốn networking được thì phải

- Hạ cái tôi: đừng ngại, sợ, soi mói...thì mới hoà nhập được. Trong 1 đám đông thì không ai quan tâm tới người khép kín và cũng không ai chạy đến để nói lời yêu thương với bạn.
- Chịu đi tìm: khi người trò muốn học, người thầy sẽ xuất hiện. Nếu cứ lo rằng mình còn thấp kém không với tới người giỏi thì biết đến bao giờ? Cứ gỡ, cửa sẽ mở. Khi mình bắt đầu dùng vị trí lập trình viên để nhận vị trí Sale, mình cũng không biết phải bắt đầu mở lời như thế nào. Nhờ Donald Dũng động viên rồi kéo đi các hội nhóm marketer mình bắt đầu thấy có niềm tin hơn. Sự thực thì nhiều người quản lí cấp cao cũng phải đi bán hàng thôi, cũng phải đi gặp gỡ và tìm cơ hội thôi, nên chúng ta cứ tự tin thể hiện cái tốt nhất của bản thân ra là được. Lúc đấy giữa hàng ngàn marketer thì mình kém về vị trí lẫn kiến thức nhưng lại hiểu biết rất sâu về online marketing lẫn digital technology nên cứ nói về việc đó thì rất

nhiều anh em phải chú ý. Dần dần mình chịu chia sẻ hơn rồi trở thành “trung tâm” trong các topic liên quan đến online marketing. Tối giờ nhiều người vẫn nghĩ mình (chỉ) làm mỗi online marketing, có lẽ những ấn tượng đã ăn sâu từ thời đó

- Xấn tay lên mà làm: vừa giao lưu vừa làm mới vỡ ra được. Vì nếu bạn vừa kém vừa chém (gió) thì sẽ bị lộ mặt nạ ngay thôi. Mình nhớ những buổi ngồi nhậu vỉa hè tới 10h về phòng trọ vẫn mở máy lên làm để note ra ngay những ý tưởng mà anh em bàn thảo vừa đây, rồi sáng hôm sau tới văn phòng họ trình bày kế hoạch. Nhờ tốc độ nhanh và khả năng làm không ngừng nghỉ mà mình được tin nhiệm, hầu như những thắc mắc hoặc cơ hội gì liên quan đều được ưu ái hỏi và các ý tưởng cứ thế được nảy sinh rồi đem ra bàn luận. Vừa làm vừa chia sẻ vừa kết nối đẩy tốc độ lên kinh khủng, có những việc có thể mất cả năm trời (hoặc không bao giờ) thì bỗng nhiên chỉ cần 1 đêm

Một kỉ niệm thời 2008, lúc đó Yahoo messenger vẫn là công cụ chat phổ biến, việc gửi tin nhắn hàng loạt qua yahoo để quảng bá sự kiện kèm link về website là điều mà các online marketer thời đó rất thích. Chỉ cần xây dựng 1 con bot tự động, cài lên server rồi để đó chạy ngày đêm là có thể thu hút được 1 lượng truy cập vô cùng lớn. Nhưng dĩ nhiên yahoo có cơ chế chống spam rất mạnh nên gửi vài trăm tin đồng loạt là bị block IP ngay. Việc gửi triệu tin một ngày gần như không thể. Mình và Nam, 2 đứa lập trình viên tốt nghiệp Bách Khoa mà mò kiểu gì cũng không được. Thế là lên mấy forum chém gió, bỗng nhiên gặp được 1 ông anh khoe là có thể làm. Add nick yahoo, chat rồi demo hệ thống thấy ok bèn gặp nhau ngay tối đó. Ngày hôm sau ông anh vác mấy con máy tính qua văn phòng mình và cài đặt rồi chạy. 1 triệu tin nhắn là sự thật. Tết năm đó bọn mình vẫn đi chơi Tết tẹt ga mà máy thì vẫn chạy và KPI truy cập cho khách vẫn vượt. Cty mình kiếm được khá nhiều tiền từ yahoo suốt mấy năm sau đó cho tới khi yahoo suy tàn (khoảng 2012)

Ông anh đấy còn cho mình và Nam một tư duy tuyệt vời về việc xây dựng các hệ thống gửi tin tự động để áp dụng qua các nền tảng khác như Facebook. Những đứa học trường chính thống và đi làm ở công ty chuyên nghiệp như bọn mình làm gì có sẵn tư duy underground đó, chỉ có cơ may gặp dị nhân mới thấy được chân trời mới. Đôi khi 1 cuộc gặp gỡ thay đổi cả cuộc đời cũng không phải là điều nói quá

Ai cũng nên tìm cho mình 1 mentor

Với các bạn trẻ mới đi làm dưới 3 năm, hoặc các công ty mới khởi nghiệp 1 năm, thì có 3 người mà mình nhất định phải kết thân để rút ngắn quãng đường đi lên level: Mentor, Partner, Supporter

1. Mentor

Là người chỉ cho mình những kinh nghiệm và con đường mà chưa từng biết, để mình chọn lựa cho đúng đắn hơn. Nếu tự mò mẫm thì cũng được mà mất thời gian, hoặc mò sai thì đi lại từ đầu, tệ hơn nữa sa chân xuống vực thì khổ

Hồi mới làm quản lí 1 team nhỏ, thì mình gặp rất nhiều vấn đề. Một mặt mình giỏi chuyên môn nên các bạn rất nể. Mặt khác vì mình cho là mình giỏi nên rất hay đặt áp lực bắt mọi người phải được như vậy, và rất gay gắt trước những sai sót. Dần dần mình bị đánh giá là không có kĩ năng quản lí và không thể đảm nhiệm các vai trò quan trọng hơn

Đó là điều mình rất bức xúc, vì mình vừa có năng lực vừa có tâm, công ty thì có rất nhiều thứ để làm, vậy sao cứ bị mắc kẹt trong 1 team nhỏ chậm lớn như thế. Tình cờ mình gặp 1 người chị đang là phó tổng 1 tập đoàn lớn, chị chia sẻ cho mình khá nhiều lí thuyết về quản trị rất dễ hiểu và giúp mình soi rọi được các ngộ nhận của bản thân. Từ đó mình thay đổi hẳn, và sau 2 năm mình đã bứt lên thành Ceo 1 công ty nhỏ; và từ đó đi lên

Mỗi năm mình gặp chị có vài lần, thi thoảng có việc mình gọi hỏi: vậy là đủ. Người có ngộ tính cao chỉ cần được chỉ điểm vài yếu quyết là tự tìm ra con đường

Sau này mình cũng áp dụng cách mentor đó cho hàng trăm bạn trẻ khác, và thấy kết quả rất rõ.

Nhờ mentor mình hiểu được nhiều cá tính, xu thế hơn và lại giúp được nhiều bạn hơn

Trước 2010, mình phát triển chủ yếu là chuyên môn nhờ khả năng tự học. Các kĩ năng khác phát triển khá chậm vì mình loay hoay giữa rất nhiều câu hỏi: nên làm kĩ thuật hay kinh doanh, nên đi làm công ty hay khởi nghiệp, nên làm ngành gì học cái gì...mất 5 năm gần như giậm chân tại chỗ nhìn người khác vút đi

Tất nhiên mentor không dễ tìm và cần nhiều mối quan hệ mới tìm được 1 người đủ tâm và tầm dẫn dắt.

2. Partner

Là người ăn ý với mình để cùng tạo nên các dấu ấn quan trọng. Ví dụ: bạn giỏi content thì team up với đứa giỏi design và đứa giỏi sale là đã dư sức nhận các dự án social freelancer trăm củ, chia nhau mỗi tháng vài chục không khó. Hoặc 1 đứa giỏi làm wordpress kết hợp với 1 đứa giỏi design + content thì nhận các job làm web 10tr tầm 5 ngày là xong. Thật sự có partner ăn ý thì kèo lớn nhỏ cân rất dễ

Tuy vậy làm việc với nhau không dễ vì hay tị nạnh, đổ việc hoặc trốn trách nhiệm: vì thế partner ngoài kĩ năng cần tính cách tương hợp và sự cam kết. Càng nhiều partner như vậy càng ngon. Nhiều bạn thấy mình đi suốt cứ nghĩ mình không làm việc. Thực ra mình làm suốt, nhưng mình tập trung vào ý tưởng & kết nối còn có hàng chục partner vận hành các mảng. Thời gian ai cũng 24h nên càng nhiều partner thì càng nhiều việc có thể chạy song song

Muốn có partner giỏi thì cần biết nhìn người và phân chia trách nhiệm. Đừng cố gắng xen vào việc mình không giỏi và đừng để cái tôi làm người kia áp lực. Có 1 câu nói vui: "CEO nên là người ngu chuyên môn nhất" là ý đó

3. Supporter

Là người sẽ giúp mình các việc mà mình yên tâm không cần bận lòng

Ví dụ tất cả việc hậu cần tại A1grow do 2 bạn trẻ là Phương, Linh làm, đủ thứ việc từ liên hệ khách, nghe khách phàn nàn, gửi sách, thu tiền, nhắc lịch... Nhờ 2 em mình được đi chơi dù ai cũng biết mình là đầu mối chính

Càng làm lớn thì cần tập trung vào các việc lớn, thì lại cần ekip đứng sau giúp mình an tâm.

Supporter có thể là người ngoài công ty. Ví dụ: cần hỏi về web Haravan/ Google ads mình nhắn Lê Hồng Đức, cần hỏi về Shopee nhắn Tuấn Tài cần hỏi về Facebook nhắn Nhân Nguyễn. Nhờ mấy đứa thạo việc và nhiệt tình như thế mà mọi việc chạy rất nhanh và ít khi nào bế tắc. Lại không tốn gì (ngoài mấy chén cafe)

Mà để có được vậy thì cần xây quan hệ. Bớt thời gian cho những bạn trà sữa bạn sống ảo thì sẽ có những bạn chơi thật

....Nếu bạn muốn sẽ tìm thấy. Và 1 mentor giỏi sẽ giúp bạn bắt lên so với sự làng nhàng

2008 lúc mới khởi nghiệp, mình hay add friend các anh chị DN giỏi để đọc bài của họ. Những bài viết có ảnh hưởng sâu sắc tới mình thời đó là của các a Nguyễn Thành Nam (FPT), Lê Hồng Minh (VNG), Phạm Minh Tuấn (Topica), Lý Quý Trung (Phở 24). Những người khác ngang tuổi và cũng mới bắt đầu khởi nghiệp khi đó cũng ảnh hưởng khá nhiều tới tư duy của mình: shark Bình, Luân NCT, Sơn Tiki, Diệp Vattgia, Hoài GHN, Long Baomoi....Được kết bạn, đọc bài và thi thoảng gặp họ ở các sự kiện đã giúp mình tự tin và trưởng thành nhanh hơn rất nhiều so với các bạn cùng hoàn cảnh

2010, mình kết bạn được với người chị sáng lập 1 cty đang nổi (bây giờ đã là tập đoàn niêm yết trên sàn với thị giá cổ phiếu top đầu). Chị viết rất hay, và rất hợp với tư duy mình nên mình comment thường xuyên. 1 lần chị nói sẵn lòng hỗ trợ các đàn em đang khởi nghiệp, nếu có bài toán khó giải thì cứ hện chị

Mình mạnh dạn inbox và gặp chị 1 tuần sau. Đó là lần đầu tiên mình được nghe về chiến lược, văn hoá DN, quyền cổ đông, kế hoạch kinh doanh...những thứ đúng là vấn đề nhức nhối của công ty mình khi đó. Mình ghi chép kĩ lại rồi về họp các cổ đông, trình bày các vấn đề cty và cách giải. Tiếc là mình không đủ sức thuyết phục anh em nên chuyện đó không đi tới kết quả. Cứ thi thoảng mình đem các thứ học từ chị đề xuất lại với công ty nhưng vẫn không được chấp thuận. 5 năm sau những gì mình nói đã phản ánh đúng tới 80% những thất bại mà công ty phải đối mặt. Nếu mà các bạn sáng lập chịu mở tư duy từ sớm thì có lẽ mọi chuyện đã sáng sủa hơn nhiều

Giá trị mentor ở chỗ đó: người đi trước với nội lực uyên thâm và nhãn quan sắc nét có thể chỉ cho bạn những con đường chưa từng biết, dạy cho bạn những gì đọc trong sách mãi không hiểu, và cho bạn niềm tin rằng về ước mơ đang theo đuổi

Cứ mỗi năm mình vẫn hện gặp chị vài lần để học, có lẽ học tới cuối đời không hết vì cty chị to gấp 1000 lần mình. Cứ mỗi lần 8/3, 20/10, 20/11, Tết mình đều nhắn tin cảm ơn chị. Chị thể thôi, chẳng quà cáp gì. Mỗi khi cần hỏi về chuyên môn Digital hay cần tìm người tài thì chị gọi mình

Mình rất may mắn vì từ khi khởi nghiệp đã được học và được hướng dẫn từ những người có tâm và tầm như thế. Nên nền tảng kiến thức, tư duy của mình khá vững, làm việc căn cơ, ít bốc đồng. Và mình vẫn nhìn những anh chị đấy để nỗ lực phấn đấu theo

Như Ngọc là cô giám đốc không còn trẻ của 1 công ty may đồng phục. Ngọc hay follow mình và cứ nhận mình làm mentor, nên 2 anh em hay chia sẻ những kinh nghiệm trong vận hành DN. Vừa rồi Ngọc tham gia chương trình SME mentoring 1-1, chương trình bài bản và có nhiều thành quả rõ rệt bậc nhất. Ngọc đã phát triển rất ổn mấy năm qua, một phần nhờ bài học từ những người đi trước. Chia sẻ từ Ngọc:

Ai mà ngờ được rằng, mãi tới gần ba mươi tuổi, mình mới biết cần phải có ít nhất một mentor trong đời. Bằng mọi giá, mình phải đạt được, dù tại thời điểm đó cũng không thực sự tự tin về bản thân mình.

Mấy năm về trước có dạo mình nằm trong phòng suốt một tháng không tiếp xúc với một ai, ngoài chồng. Tình trạng ấy đến từ một lần vô tình nghe được cuộc nói chuyện của một chị bà con với nhà mình:

– Cô Ngọc học cho nhiều rồi cũng làm may. Bằng cấp xếp xó, thế học làm gì cho nó phí ra nhi? Mẹ mình có chút ngượng, nhưng cả nể cũng tiếp lời:

– Ủ, đi làm thì chà làm. Làm ăn không biết có ra gì không, tiền thì chà thấy đâu, suốt ngày thấy quần quật.

– Đấy, đi làm vừa có tiền vừa ăn mặc đẹp. Tự làm cứ béo ra, xấu đi. Rõ khổ.

Tối hôm ấy về nhà, lần đầu tiên đứng trước gương lâu đến thế, mình khóc. Nức nở, nhìn vào từng bộ phận thật kỹ, trước mắt mình là một người phụ nữ béo phệ, ngấn mỡ, da sần đầy những mụn mủ li ti lẫn vết thâm xám xịt, ánh mắt vô hồn. Đúng là nhìn trông “khổ thật”. Chị ấy nói đúng. Thất vọng và chẳng còn muốn cố gắng thêm một ngày nào nữa. Mình tự nhốt mình và cứ nằm vạ vật như thế.

Thứ duy nhất luôn bên cạnh lúc đó là chiếc điện thoại. Xem hết cái này tới cái kia, cho thật mệt rồi lăn ra ngủ. Một buổi sáng, lướt bản tin, mình vô tình đọc được một bài viết nói rằng ai cũng cần có một mentor trong đời, những tỷ phú trên thế giới cũng vậy. Trước khi thành công, họ cũng trải qua không ít những sai lầm, vấp ngã. Mentor chính là người lấp đầy những khoảng trống kinh nghiệm, nói với họ những gì họ cần nghe, cần thay đổi để tốt hơn. Huống gì là mình, mình cần một mentor lúc này!

Cứ thế lùng sục, kiếm tìm mọi ngõ ngách thông tin, mình đến với một chương trình Mentoring. Người phụ nữ hiện đại, thành công trong cương vị là Giám Đốc Khối Khách Hàng Doanh Nghiệp Toàn Quốc của một Ngân Hàng hàng đầu Việt Nam, mọi hành động cử chỉ đều toát lên thần thái bản lĩnh, sự tự tin xuất phát từ chính nội lực bên trong như thể mọi thứ trên thế gian chẳng có gì làm khó được chị đã thực sự cuốn hút mình – người mentor đó. Không chỉ thế, chị có cả một gia đình hạnh phúc, con cái thành đạt chính là hình mẫu lý tưởng mà bản thân mình khao khát. Đọc những bài viết, quan điểm của chị, trong lòng hạ quyết tâm chinh phục bằng được.

Nhưng, chị quá nổi tiếng. Năm nào cũng vậy, rất nhiều người muốn được làm mentee của chị. Điểm chung của họ là học cao, sở hữu mô hình kinh doanh xuất sắc, ít nhiều đã có chỗ đứng trong lĩnh vực của họ. Còn mình, chỉ là một đứa thiếu tự tin, không có gì nổi trội. Thế nhưng bóng dáng lý tưởng ấy đã chiếm trọn khát khao của mình. Bằng mọi giá, mình cần gặp được chị. Nói là “trèo đèo lội suối” thì hơi quá, nhưng để có một cuộc hẹn, trước đó mình đã có không ít cuộc gặp gỡ với những mentee năm cũ để có thêm nhiều thông tin thuyết phục.

Mình còn nhớ rõ buổi chiều hôm ấy, lấy hết can đảm, dồn toàn bộ hơi thở, tâm trí và tình cảm, mình chia sẻ với chị về những vấn đề, trăn trở quanh mình. Ngồi trước người phụ nữ ấy, đôi chân mình phải siết thật chặt mới vững trên mặt đất. Nước mắt trên bàn chẳng dám uống, cứ sợ rằng sẽ vung vãi bởi bàn tay run lóng cồng.

Không biết có một thế lực nào khiến mình mở lòng mà bày tỏ nhiều đến thế. Mình kể cho chị nghe những bế tắc, những vấn đề mình đang gặp phải trong nội tại, với công việc kinh doanh, với cả những mối quan hệ trong gia đình. Chẳng có thứ gì ồn ào, mình thổ lộ: chỉ có chị mới có thể giúp mình sửa chữa chúng.

Sau lần gặp ấy cùng không ít lần mình ra sức thuyết phục thêm nữa, vượt qua cả quy định của ban tổ chức về khoảng cách tuổi tác, chị đã nhận lời làm mentor của mình chốt bởi câu khẳng định chắc nịch: “Nếu không được ghép đôi cùng chị, chương trình có khả năng tồn tại hai cặp mentor – mentee có mối quan hệ không thành công. Nhưng nếu được ghép đôi cùng chị, thì có ít nhất một cặp thành công là em và chị. Em chưa giỏi, chưa nổi trội nhưng em chắc chắn rằng bằng hết sức, sẽ không bỏ sót bất cứ điều gì chị hướng dẫn, chia sẻ cho em.”

Rồi cứ thế, lời cam kết “không bỏ sót” ấy theo mình suốt một năm và cả về sau này nữa. Tình cảm của mình và chị vượt xa mối quan hệ thầy – trò, mang theo đó là một sự lột xác ngoạn mục của một cô gái. Cô ấy nhận ra những thế mạnh lẫn hạn chế của mình. Dám bước vào một nhà hàng sang trọng mà không còn lúng túng rơi khăn, rơi đĩa. Cô ấy biết những gì là quan trọng, biết sửa mình để hàn gắn những mối quan hệ. Cô ấy dám thử thách chính mình với những việc tưởng chừng không thể, rồi chấp nhận kết quả và những bài học từ đó. Cô ấy biết yêu thương bản thân, và tìm thấy sự tự tin từ chính những khởi phát ở bên trong chứ không cậy nhờ những thứ bên ngoài.

Chỉ vùn vùn hơn một năm, cuộc sống của mình đã thay đổi rất nhiều. Mọi thứ đều dần tốt hơn, công việc kinh doanh tăng trưởng hơn gấp đôi. Và dần tốt hơn nữa về sau này. Vòng tròn ngoại giao ngày càng mở rộng, dần khẳng định bản thân với hình ảnh một nữ chủ doanh nghiệp tự tin và bản lĩnh. Mình nhận ra, khi bản thân mình phát triển tốt, thì những thứ xung quanh cũng đều tốt. Chính là mẫu chốt mentor đã định hướng mình ngay từ những ngày đầu.

Lúc này, không phải cứ đối diện những thử thách, khó khăn nào cũng tìm đến mentor nữa. Bởi mình đã có thể đứng vững trên đôi chân này. Nhưng mentor giờ đây, chính là mối quan hệ gia đình, mình có thể sẻ chia và nhận được những góc nhìn mới trên con đường trưởng thành để chạm tới mẫu hình lý tưởng ấy.

Như vậy có thể xem chính là thành công rồi nhĩ – có một mentor, đó là một quyết định táo bạo thay đổi cuộc đời mình. Quyết định ấy cho mình nhận ra, số phận chà an bài một ai, cơ hội san bằng cho tất cả, chính chúng ta mới là người viết nên cuộc đời mình.

Có nhiều người cho rằng, những thứ đến với chúng ta là “duyên”, mình thì nghĩ khác. Mọi thứ tồn tại bên cạnh ta, chính là kết quả của khát khao, của nỗ lực. Chữ “duyên” chả phải cũng là bởi chúng ta đánh vần đấy thôi.

Như Ngọc

THÀNH CÔNG & THÀNH TỰU

Rất nhiều người cả đời có hai theo đuổi: Một là có tiền, hai là đáng tiền.

ĐÁNG TIỀN cho thấy giá trị của một người, chẳng hạn bạn đi tìm một công việc, công ty trả cho bạn 80 triệu một tháng, điều đó có nghĩa là bạn rất đáng tiền; nhưng nếu họ chỉ trả cho bạn 5 triệu một tháng, vậy có nghĩa là bạn chưa đủ đắt giá.

Có Tiền và ĐÁNG TIỀN là hai khái niệm khác nhau.

Người có tiền chưa chắc đã đáng tiền, nhưng người đáng tiền thì sớm muộn cũng sẽ có nhiều tiền, bởi lẽ người đáng tiền là người sở hữu cho mình thực lực đáng giá, dựa vào năng lực này, họ hoàn toàn có thể không lo thiếu đất dụng võ, chuyện phát tài chỉ là chuyện sớm chiều mà thôi. Vì vậy mà người ta thường nói, đừng biến mình thành "con heo đất", bởi lẽ không ai chỉ dựa vào tiết kiệm mà phát tài cả; nhưng nhất định phải biến mình thành "cổ máy in tiền", lúc nào cần thì cứ thế mà đi lấy.

Một người thay vì có tiền nhưng không có tài cán, chỉ bằng hãy biến mình trở nên đáng tiền hơn.

Người đáng tiền mới lĩnh hội được cái gọi là cảm giác thành tựu.

Đối với một người theo đuổi một cuộc sống có ý nghĩa, cảm giác thành tựu là điều vô cùng quan trọng.

Chia sẻ từ anh Nguyễn Việt Hà, một người bạn của mình, từng đảm đương các chức quản lí cấp cao tại Concung, Mia, Hiip

Thật vậy, đến 1 lúc bạn sẽ nhận ra rằng điều mình theo đuổi không đơn thuần chỉ là tiền bạc nữa, mà có nhiều thứ quan trọng không kém: danh dự, trách nhiệm, giá trị bản thân, tình đồng nghiệp...cộng lại hết những thứ đó gọi là THÀNH TỰU

Thời 2010 - 2012 mình bắt đầu có tiếng tăm ít nhiều trong ngành nên có rất nhiều lời mời cộng tác. Mình cần tiền chứ, trong khi thu nhập ở công ty lúc đó khá thấp. Mình từ chối hết. Vì mình thấy cần tập trung cho công ty phát triển và những đứa em đi theo mấy năm qua có sự vươn lên. Mình dành rất nhiều thời gian để làm việc, tìm tòi cách thức mới, xây dựng nền tảng vận hành..những thứ này không đem cho mình tiền bạc trong những năm đó, nhưng lại tạo nên nền tảng để mình làm được việc lớn hơn trong 10 năm qua.

Sau này với các bạn trẻ khi cần lời khuyên về sự nghiệp, mình chia sẻ là cần cân bằng giữa thu nhập với sự phát triển bản thân và cả trải nghiệm xã hội. Bạn có thể may mắn tìm được 1 công việc tốt với mức lương cao, nhưng nếu bản thân mình không vững vàng thì sẽ sa ngã. Như đợt sóng chứng khoán, crypto vừa rồi rất nhiều bạn trẻ lẫn già đã rớt xuống vực và trốn chui lủi vì nợ

nần, trong khi trước đó rất phong quang. Không thể đổ lỗi cho xui được, vấn đề là cầm số tiền lớn và chơi game khó khi bản thân chưa đủ vững thì không sớm thì muộn sẽ ngã
Kiếm được tiền cần có trải nghiệm. Nếu chỉ biết làm và làm thì sẽ mau cạn kiệt sức lực, ý tưởng.
Việc khám phá những điều hay từ cuộc sống và con người sẽ đem lại nguồn năng lượng tươi mới và nhìn rõ con đường hơn

Trần Hoàng Ngọc Tâm, cô gái trẻ sinh năm 98 mà có tận 5 năm làm việc liên tục tại các startup. Tâm vào ATP software từ năm 1 với vị trí nhân viên viết content và seeding, rồi tham gia Sale, đào tạo. Thu nhập của Tâm đã vượt mức ngàn \$ từ khi mình gặp cách đây 4 năm
Có lúc Tâm lên vị trí co-founder của Simple page, 1 startup nhỏ trong hệ sinh thái ATP Holdings. Tâm còn mở Ngáo content, chuyên đi dạy cách viết content cho những anh chị bán hàng online lớn hơn Tâm cả giá. Trước 25 tuổi thì Tâm thật sự là cô gái xuất sắc
Nếu cứ đi con đường cũ thì Tâm quá thoải mái với thu nhập có lúc lên đến hàng trăm triệu. Nhưng bạn luôn cảm thấy rằng mình đang phát triển chậm và cần thêm những trải nghiệm mới cho sự nghiệp. Tâm nhận mình làm mentor rồi thường xuyên tham khảo ý kiến
Quyết định lớn nhất và gây ngạc nhiên nhất là khi Tâm rời Simple page để tham gia vào Haravan với vị trí content manager. Từ bỏ công việc lương rất rất cao + vị trí rất lớn để đi làm 1 quản lí nhỏ là sự dũng cảm. Nhưng Tâm muốn phát triển bản thân lên mức độ cao hơn và cần học đa dạng kĩ năng marketing tại 1 môi trường bài bản hơn. Thu nhập sẽ giảm đi khá nhiều, nhưng năng lực sẽ toàn diện hơn

Đến giờ Tâm là gương mặt nổi bật trong các sự kiện về Ecommerce lớn, có lúc làm MC, có lúc làm speaker, có khi chỉ là chân đứng booth. Sự kiện triển lãm nguyên vật liệu ngành dệt may ngày 24.3 vừa rồi tại GEM Center, Tâm là người lead toàn bộ dự án và ngày cuối ngồi trên sân khấu làm panel talk với nhiều anh chị giỏi trong ngành chính là dấu ấn tiêu biểu của gần 1 năm đánh đổi. Minh tin đó là THÀNH TỰU mà Tâm đang tìm kiếm

Mỗi lần gặp, mình chỉ góp ý là em cần thêm trải nghiệm chứ đừng duy nhất công việc. Đi leo núi, lặn biển, du lịch tới Tây Tạng, phượt, cắm trại....mỗi thứ đều cho ta một góc nhìn sâu sắc hơn về cuộc sống. Còn trẻ thì tiền cần tái đầu tư cho những trải nghiệm xứng đáng để từ đó nâng tầm bản thân lên mức độ cao nhất

Rất vui vì Tâm đã tiếp thu những góp ý từ các đàn anh, và phát triển mỗi ngày.

3 điều để "không đánh rơi tuổi trẻ"

Mình có 1 nhóm bạn trẻ hay follow rồi nhận mình làm mentor. Mình add các bạn vào group "Cố vấn khởi nghiệp A1demy" rồi định kì mỗi tháng gặp nhau 1 lần hàn huyên. Đúc kết dưới đây của bạn Dương Thảo Vy từ 1 buổi gặp đầu tháng 3

1 TRẢI NGHIỆM:

- Chúng ta hay bị quấn quanh bởi 2 luồng suy nghĩ
- cày đủ rồi mới trải nghiệm, hay
 - vừa cày vừa trải nghiệm

--> không có câu trả lời nào đúng hoặc sai hoàn toàn. "Hãy vừa làm vừa trải nghiệm" có vẻ sẽ phù hợp với các bạn trẻ hơn vì:

- cho ta động lực không ngừng để cày
- không biết bao nhiêu là "đủ", và bao lâu để kiếm "đủ"
- khi đã cảm thấy đủ thì tuổi đã già, sức đã yếu không thể tận hưởng được 100% cảm giác thỏa mãn như khi độ tuổi đôi mươi
- tuổi càng lớn tỉ lệ thuận với trách nhiệm, áp lực và sự gò bó; tỷ lệ nghịch với sức khỏe, thời gian và khả năng thử sai

Trần Quỳnh Mai - cô gái 9x xinh xắn thích dịch chuyển (không thích mua tài sản). Mai từng tham gia Lazada thời đầu tiên, sau đó mở được chuỗi 4 cửa hàng giày bán khá chạy. Một ngày Mai thức dậy và tự hỏi ý nghĩa cuộc đời là gì khi suốt ngày giam mình trong các cửa hàng chật hẹp. Đóng hết, cho mình được tự do, để đi tìm kiếm những trải nghiệm mới. Giờ Mai đang làm mảng xuất khẩu đồ thủ công mỹ nghệ khá ổn. Sau chuyến đi châu Âu tham gia hội chợ thương mại 1 tháng Tết Nguyên đán, Mai nhận ra, dùng tiền để đổi lấy trải nghiệm đáng giá hơn với suy nghĩ giữ khư khư cục tiền để tiết kiệm. Tất nhiên đó là suy nghĩ của người đã từng kiếm được tiền, nhưng đáng để suy ngẫm

Trần Thùy, 9x, cofounder của Beyaki Vietnam, thương hiệu khăn nén cotton - một sản phẩm rất hữu dụng khi đi du lịch. Thùy từng làm quản lí cấp trung ở Tiki với mức lương tốt và được ghi nhận. Khi khởi nghiệp, mỗi ngày mở mắt ra là đối mặt với áp lực đốt tiền dù có làm gì hay không, trong khi đó việc kinh doanh vẫn loay hoay với bài toán chi phí vận hành - đầu ra. Thùy cũng cảm thấy mệt mỏi và băn khoăn mình có đang làm đúng không. Nhưng đã dẫn thân thì phải chiến thôi

Thật ra tuổi nào cũng có áp lực: 20 thì áp lực về tiền. 30 áp lực về địa vị. Tầm 35 thì áp lực lập gia đình, con cái. 40 trở lên, khi đã có được vài thành tựu, có mức thu nhập ổn thì áp lực về ý nghĩa cuộc đời. Cho nên người có thành công sớm cũng chưa chắc hạnh phúc hơn người đang phấn đấu

② CHƠI:

- chơi không xấu
- biết chơi giúp mình có kiến thức, mở rộng hiểu biết về cuộc sống.

Ví dụ: 1 người đam mê đi rừng bằng xe bán tải cần phải biết cách vận hành của xe, cách sửa chữa để xử lý sự cố khi đi 1 mình, kĩ năng sinh tồn trong rừng, cách định hướng, cung đường,...

1 người thích chơi cây cảnh sẽ mò mẫm, nghiên cứu về cách chăm bón thế nào là phù hợp cho từng loại cây, hoa này chịu nắng, cần nước ra sao,.. kiến thức về các giống cây, loại đất, cách "yêu chiều" sự khó ở của từng loại,...

đam mê sẽ giúp ta có kiến thức rộng hơn về xã hội, khi đủ sâu có thể ngộ ra những triết lý sống, làm việc từ những điều gần gũi xung quanh. và khi cuộc chơi được mở rộng, ta được kết nối với những đồng hữu. Ta lại được học hỏi những cái hay từ họ. Họ thúc đẩy, cho ta động lực để push ta cùng đạt đến 1 giới hạn mới (những hội chạy chinh phục các cự ly 5km, 10km, 25km, 42km)

③ TÍCH LŨY:

+ tiền

- + kiến thức
- + mối quan hệ
- + kinh nghiệm

Không nhất thiết sự tích lũy chỉ là tiền, có những nhân tố khác dù không cho ta thấy được kết quả ngay tức thời, nhưng sẽ âm ỉ tích tụ, đủ lớn sẽ mang lại kết quả đáng gờm. Hãy kiên nhẫn và làm.

BETTER 1%

Không thể 1 phát ăn ngay, cần đặt ra mục tiêu vài năm rồi thực hiện kế hoạch theo từng quý.

Thành quả sẽ đến từ sự kỉ luật và nỗ lực mỗi ngày

Ông anh Thái Phạm của mình, 1 idol chứng khoán trên youtube có 1 câu khẩu hiệu rất hay: “1% mỗi ngày”. Khởi đầu khi anh ấy xây dựng Happy.live thì cũng khó khăn và thử thách như ai. Nhưng a ấy rất giỏi ở việc lập ra kế hoạch dài hạn: có 1 checklist những công việc cần làm và tuân thủ nghiêm ngặt. mỗi ngày tốt hơn 1% thì sau 4 năm a Thái đã có kênh chứng khoán triệu sub, chạy marathon (42km) sub 4 (dưới 4 tiếng) và có hàng chục đầu sách best seller. Quan trọng nhất là a ấy vui mỗi ngày về công việc đang làm và luôn lan toả điều tích cực tới mọi người. Bí quyết luôn là: better 1%

Kinh doanh hay sự nghiệp là cuộc marathon dài hạn nên không cần nôn nóng, làm đúng và làm đủ thì sẽ về đích. Đi nhanh quá có khi vấp té, đi sai đường có khi không quay đầu được, còn đi ngược hướng thì mãi không về đích.

Một số kế hoạch dài hạn mà các bạn có thể nghĩ đến

- Có nhà ở Thành phố trước 30
- Đi du lịch Âu/ Mỹ trước 25
- Chinh phục 10 đỉnh núi cao nhất Vn trước 40
- Chạy marathon sub 4
- Hoàn thành giải Iron Man (bơi 2.9km, đạp 90km, chạy 21km)
- Khám phá Sơn đòng

....

Điều thú vị là các mục tiêu tốt đẹp lại thường liên quan với nhau. Ví dụ việc hoàn thành marathon sub 4 sẽ giúp cơ thể khỏe mạnh hơn, tinh thần minh mẫn hơn, và kết nối được với những người thú vị, và từ đó có những cơ hội hợp tác.

Hồi 2017 mình bắt đầu tập chạy bộ vì 1 số bạn bè rủ rê. Từ nhỏ đến lớn mình là đứa lười vận động chày thây, thi thể dục rớt lên rớt xuống nên chuyện chạy bộ là cái gì đó rất xa lạ. Rồi tập dần dần cũng lên được 1km, 2km rồi 3km. Lúc chạy được 5km không nghĩ mình vô cùng kinh ngạc vì cả đời chưa bao giờ làm được mà sao mất có 1 tháng đã làm dễ dàng. Rồi bắt đầu mình tham gia các nhóm chạy bộ nhiều hơn, rồi lên các group chém gió, rồi đăng kí các giải chạy. Mình gặp rất nhiều người quen mà trước đây chỉ lướt qua nhau, giờ bỗng hỏi thăm thân tình, chia sẻ mọi hiểu biết rất thoải mái. Những anh chị CEO/ Chủ tịch mà ngày trước chỉ dám đứng nhìn từ xa thì bây giờ xem nhau là đồng đội cùng chia sẻ 1 chạng đường 1 chai nước. Những mối quan hệ chất lượng này sinh từ mối quan tâm lành mạnh. Nhiều kèo làm ăn này nở từ những buổi chạy xong ngồi uống nước bên vệ đường. Rồi khi mình chia sẻ nhiều về việc chạy bộ trên facebook, nhiều người bạn nhậu lại học theo, rồi lại rủ nhau đi chạy, rồi lại kết nối thân thương. Nhóm bạn cấp 3 của mình trước đây không mấy đoàn kết, giờ có hẳn group chat và chủ đề chính là chạy bộ, sức khỏe

và trải nghiệm. Mọi người bỗng nhìn nhau trìu mến hơn và yêu thương nhau tự nguyện hơn nhờ mối quan tâm chung. Rõ ràng 1 việc rất cá nhân (chạy bộ) lại dẫn dắt ta đến những việc to lớn của xã hội. Nếu không có kỉ luật và sự nghiêm túc với chạy bộ, chắc mình đã bỏ lỡ rất nhiều điều tuyệt vời như thế

Cuộc đời có mấy lần 10 năm, mọi thứ sẽ trôi qua rất nhanh, sẽ thật đáng tiếc khi nhìn lại mà thấy mình chẳng có gì, hoặc chưa làm được điều này việc kia. Nhưng trong hàng trăm thứ để làm thì cái gì trước cái gì sau, cái nào là hệ quả của cái kia, đó là cả sự tính toán vi diệu

TÂM Ở ĐÂU, THÀNH CÔNG Ở ĐÓ!

1. Xuất sắc không đến với người lười,
thành công chẳng tới cùng kẻ rảnh

==> Vào một nơi mới, làm một việc mới/ngành mới, không thể có được thành công nếu ta chỉ muốn “chọn việc nhẹ nhàng”.

2. Kẻ ngốc chăm chăm đòi THÊM ĐƯỢC, người khôn tìm mãi có CHO ĐI

==> Trong một mối quan hệ, công việc hay môi trường, nhiều người thường tranh thủ yêu sách để thêm đãi ngộ, điều kiện có lợi hay cam kết “chắc chắn”. Trong ngắn hạn, họ sẽ có thể có lợi, nhưng hầu hết về sau sẽ rất bất lợi vì nếu ta không tạo đủ giá trị để bù lại, ta sẽ bị đá ngay.

Thậm chí ngay cả khi đã tạo đủ giá trị, ta cũng sẽ bị đá ra ngoài nếu phía bên kia tìm được đối tác tương đương (hoặc thua ta một tí) nhưng dễ thương hơn ta. Trong khi đó, người thông minh lại thường tìm cách để cho đi (giá trị) nhiều hơn, và vì vậy sẽ nhận được sự mang ơn, cảm kích, ủng hộ và tạo điều kiện phát triển nhiều hơn về sau.

3. Không có ngành nào dễ kiếm tiền,
Chẳng có nghề nào toàn sung sướng

==> Phải chấp nhận cực khổ, vất vả và nhiều điều “không ưng” để có được thành công. Dù bạn chỉ làm một vị trí công việc, một nghề nào đó hay bạn dẫn dắt một doanh nghiệp.

4. Không có nơi nào toàn suôn sẻ,
Cuộc đời chỉ thuận nếu THÍCH NGHỈ
Nếu nhìn đâu cũng thấy vấn đề
thì thực ra chính ta đang là vấn đề

==> Môi trường công việc và kinh doanh nào, kể cả môi trường mà bạn tạo ra và bỏ tiền để duy trì nó hàng tháng, đều có nhiều “bất cập”. Nếu đó đến mức là “vấn đề” thì ta phải ưu tiên giải quyết.

Nhưng đa phần thường không đến mức đó và vì vậy ta phải tập chấp nhận và thích nghi thì mới mong khai thác và phát triển được.

5. Đổi thái độ mới mong chuyển tư duy
Chuyển tư duy mới mong bồi kiến thức
Bồi kiến thức mới có thạo kỹ năng
Thạo kỹ năng mới mong nâng vị thế

==> Vị thế, vai trò, chức vụ... thực ra cũng giống như trong giang hồ mà thôi: chỉ khi “có số có má” thì bạn mới có vị thế. Mà chỉ khi bạn đủ năng lực, có chiến tích và gieo đủ ân thì bạn mới có số có má.

6. Nếu thời gian mọi người dùng để phấn đấu ta lại dùng để nghỉ ngơi
Thì đến khi mọi người đã được nghỉ ngơi, ta lại sẽ vẫn phải còn phấn đấu

7. Tuổi trẻ chính là vốn quý...khi và chỉ khi ta dùng nó để phấn đấu và bứt phá

8. Nếu mở miệng ra đã nhắc đến khó khăn, Thì thành công e rằng sẽ “phấn”

9. Mọi vấn đề đều là của bản thân, mọi thành công đều cần đội nhóm

10. Trái đất tròn, sau này còn gặp lại,
Ráo máng làm gì còn phải nhìn nhau

==> Có ghét nhau thì cũng đừng quá cạn tàu ráo máng. Hãy giữ lại chút gì để mai này còn sẽ nhìn mặt nhau. Nhất là khi lần sau tương quan hai bên có thể sẽ rất khác.

11. Đừng chọn hạnh phúc là lúc thành công
Hãy chọn hạnh phúc trong mỗi việc mình làm, mỗi ngày mình sống

==> Nếu chọn hạnh phúc là đích đến, mỗi ngày ta sẽ phải sống trong đau khổ và bất hạnh vì phải hy sinh sở thích, giải trí và hưởng thụ hiện tại cho một điều gì đó còn rất xa, và không chắc là sẽ có. Còn nếu coi đó là hạnh phúc, ta sẽ rất hưởng thụ và hiệu quả, đồng thời lại có thể đạt được hạnh phúc lớn hơn về sau.

12. Hãy sắc, nhưng đừng quá bén
Hãy sâu, nhưng đừng quá cay
==> Vừa vừa thôi mấy mẹ à

13. Thành khùng nào cũng có những điều hay
Sai lầm nào cũng có cái đúng
Học từ thất bại

Nhặt từng sợi khôn

==> Học từ mọi người quanh mình, kể cả từ những thất bại của mọi người hay của mình

14. Không kiếm được tiền, thì kiếm được tri thức
Không kiếm được tri thức, thì kiếm được kinh nghiệm
Không kiếm được kinh nghiệm, thì kiếm được quan hệ
Có những thứ trên rồi, thì tiền sẽ tự đến không cần kiếm

==> Tiền bạc, thu nhập là QUẢ chứ không phải là NHÂN. Cuộc đời thì gieo đủ nhân, quả sẽ tới.
Không đủ nhân, quả có may mắn đến thì rồi cũng sẽ đi mà thôi.

15. Muốn phát triển lên trọng trách mới
Trước tiên hãy tư duy như những người đang ở vai trò ấy
Thấu hiểu và trăn trở vấn đề họ đang quan tâm
Và nhiệt thành giúp họ giải quyết vấn đề ấy

10 bài học phát triển bản thân + sự nghiệp

---đúc kết từ bản thân và chia sẻ của ông em Trần Thịnh Lâm- founder ATP HOLDINGS

Lâm cũng là trường hợp đặc biệt. Học ĐH GTVT nhưng không đi làm giao thông mà lo đi bán sim số từ sớm và may mắn kiếm được tiền nhờ biết cách vận dụng công cụ online. Thấy rõ sức mạnh từ online, Lâm cùng bạn lập ATP Software, chuyên làm các tool hỗ trợ cá nhân đăng bài, kết bạn, quét UID facebook...bán rất tốt, và giúp hàng vạn người kiếm tiền. ATP Holdings của Lâm quy tụ toàn những bạn rất trẻ và rất khát khao (như Tâm ở trên). Thời gian rảnh Lâm dành cho việc đào tạo, viết sách, quay khóa học, làm Tiktok...trở thành gương mặt có ảnh hưởng khá lớn. Mình hay đàm đạo với Lâm, rồi ngẫm lại những điều tâm đắc để viết ra cho chính bản thân. Nhưng những điều này các bạn trẻ cũng có thể học hỏi được

1. Học hỏi --> đúc kết --> vận dụng --> chia sẻ

- Học hỏi: từ các đàn anh, từ cộng đồng, từ nhân viên, từ đối tác, từ khoá học....Lâm đặc biệt thích đọc sách, mỗi lần mua cả chục triệu tiền sách đủ các thể loại đem về chất đầy tủ. Mình thì đi nhiều gặp nhiều và học từ những case study thực chiến

- đúc kết: mỗi case dù hay dở đều cho ta bài học. Từ những case tranh cãi như PTL, LTD, LCL...đến các case đình đám như Thái Phạm, Lâm Minh Chánh, hay case bựa như Dương Trọng Nghĩa (đòi nợ) thì "keywords" là gì và liên kết nhiều "keywords" đó thành "framework" gì. Đó là 1 quá trình tư duy và nghiền ngẫm liên tục, dần thành bản năng

- vận dụng: đưa ngay vào trong biz để xem nó thế nào. Ví dụ mình áp dụng cách xây cộng đồng từ chính Atp hơn 3 năm trước và Lâm áp dụng cách bán ebook từ mình 1 tháng qua. Như thế thay vì tốn cả năm trời chúng ta chỉ còn tốn vài ngày, hiệu quả kinh khủng

- chia sẻ: là cách học & đúc kết lại. Rất nhiều hình thái để chia sẻ: viết, tiktok, podcast, webinar, livestream...từ đó lan toả giá trị và thu nhận được vô số nguồn lực chất lượng (đối tác, khách hàng, nhân sự...)

2. Xây dựng tài sản số: Thương hiệu cá nhân + kênh

Ngày xưa ae nghĩ phải kiếm tiền để đầu tư tài sản (đất, nhà, vàng...) và chờ tài sản ra dòng tiền hoặc nhân lên. Sao ae không nghĩ chính mình có thể tạo ra tài sản mà không tốn tiền:

- profile là 1 tài sản: bán gì cũng dc, như Lâm bán tool, sách, khoá học...đều có tiền trăm triệu
- chuyên môn là 1 tài sản: bạn đi tư vấn làm web haravan thì bạn có khả năng phân tích web/ ux, cái đó bán cho người đang loay hoay phát triển web thì ra tiền. Bạn rành về yoga thì bán khoá dạy yoga (nhiều case kiếm cả tỉ)....

- kênh là tài sản: tiktok, youtube, insta, web...mỗi ngày dành 30p làm content thì sau 6 tháng đã ngon rồi

Chúng ta khá dễ dãi cho tiêu sản: mua đt, đi chơi, chém gió....nhưng nếu biết tận dụng nguồn lực có sẵn thì tài sản số sẽ dày thêm và đến lúc thành thu nhập thụ động

Case Hieu.tv: các podcast về tự do tài chính, phát triển bản thân, đầu tư hoàn toàn dựa trên trải nghiệm cá nhân đã thành 1 tài sản lớn sinh ra tiền (khóa học) rất khủng. A Hiếu đã tự do tài chính & tự do cuộc sống đúng nghĩa

3. Bền bỉ và cải tiến

Làm gì mà lâu lâu bùng lên thì không khó nhưng làm dc liên tục 2-3 năm đòi hỏi sự bền bỉ. Vd A1demy tổ chức 100-200 webinar & thu hút rất nhiều CHUYỂN GIA THỰC CHIẾN ở mỗi chủ đề chia sẻ chỉ có 1 nhân sự hỗ trợ. Thì không phải làm cái đã thành mà phải rút kinh nghiệm và vượt qua rất nhiều sự đuối sức

Cải tiến là khi mình thực sự muốn tốt hơn và tạo giá trị cao hơn. Vd: các sự kiện offline hàng tuần được thay đổi format nhiều lần để tìm ra công thức.

Case Thái Phạm: ban đầu a Thái xây group khá vất vả, web thì mày mò. Nhưng suốt mấy năm a ấy cứ đều đặn điểm tin, livestream thành thói quen, nội dung ngày càng chất lượng. Đến giờ nguyên tiền bán sách thôi đã bằng lợi nhuận của 1 công ty vừa và nhỏ

4. Viral

Làm gì cũng cần nghĩ đến việc mình có thể được viral hay không, tiết kiệm được rất nhiều công sức Pr hoặc tiền media. Vd:

- Viral bằng tiêu đề: sách "tuổi trẻ đáng giá bao nhiêu", "muôn kiếp nhân sinh", "cơn bão triệu phú"...chưa cần xem nội dung đã muốn mua vì tiêu đề quá xuất sắc

- Viral bằng giá trị thiết yếu: vd Biolinks của Atp được hàng trăm ngàn Tiktokers sử dụng. Chỉ là 1 landing page đơn giản nhưng quá thiết thực

- Viral bằng cách tiêu thụ: ví dụ 1 nội dung đưa thành podcast thì người chạy bộ lái xe sẽ dùng, mà đưa thành infographic thì SV sẽ thích. Hoặc Lâm bán ebook thì xây dựng kịch bản bán tin qua ZNS nhắc người ta đọc và cập nhật khi có cái mới....

- Viral bằng những thứ dọn sẵn: ví dụ Lâm đóng gói chục khóa học bán 1tr, kèm thêm ebook tài liệuquá khoẻ cho 1 người muốn tiếp cận kiến thức mới

5. Đúng người đúng kì vọng

1 sản phẩm có thể hợp với người này và không hợp người kia, thay đổi 1 chút thì lại hợp. Có người kì vọng cao, có người không kì vọng. Chìa khoá là phải hiểu " kì vọng "

Ví dụ: A1demy không bán những thứ quá cao/đắt tiền, không đẩy kỳ vọng lên quá cao,...Các sản phẩm chỉ giá 100k-500k. Đủ để users có động lực xem/đọc...Nhưng cũng rất chất lượng. Vì thế cứ bán là có người mua. Nếu mình bán tiền triệu chắc vẫn có người mua nhưng rất dễ sai kì vọng và khó mà duy trì được lâu dài

- Khóa coach tư duy kinh doanh của 1 số chuyên gia giá 200tr, nghe có vẻ ào nhưng vẫn bán tốt. Vì người đi học là người đã loay hoay lâu trong các bế tắc kinh doanh và họ rất cần khai sáng, bỏ 200tr to nhưng chỉ cần tăng 1% thôi cũng đủ hồi vốn.

.....đảm bảo được chất lượng, bán cho đúng người, giải quyết được kì vọng thì sẽ thành công

6. Vượt qua điểm mù

Ai cũng có điểm mù là điều ta chưa hề biết hoặc biết không tới. Cách tốt nhất là đi tìm mentor hoặc kiếm expert mà giải ngố. Đặt đúng câu hỏi để tìm đúng câu trả lời thì đỡ được mấy năm và mấy tỉ

Vd:

- mình không biết tại sao có những người bán khóa học video chục tr, kiếm cả tỉ thì ngồi với Nghiakk, nó bao cafe nói còn mình ngồi ghi chép. Điểm mù được gỡ bỏ

- mình vào group chứng khoán của Nguyễn Duy Đạt và học mấy buổi của nó, thay đổi hẳn cách đầu tư, dù trước đó chơi chứng 10 năm

Nhiều ae cứ nghĩ mình đi cafe nhậu tốn thời gian. Thực ra đi để người ta giải ngu tiết kiệm thời gian gấp mấy lần ngồi lọ mọ trong văn phòng

PHẦN 2: TÍCH LŨY GIÁ TRỊ và LÀM CHỦ CÔNG VIỆC KINH DOANH RIÊNG

CON ĐƯỜNG CỦA NGƯỜI GIÀU CHÍNH ĐÁNG như nào ?

Trích bài viết của anh Vũ Đăng Hùng, người bạn mình, một người có rất nhiều trải nghiệm sâu sắc về kinh doanh lẫn văn hóa chính trị

Còn trẻ, lo học và kiếm tiền bằng mọi việc được thuê. Nếu không kiếm được nhiều tiền thì cũng nên làm hết tâm sức. Lúc còn trẻ, làm việc hết sức và chơi cũng mệt như nhau. Làm với sự tò mò, với thái độ học hỏi thì cũng rất vui. Cái gì chưa biết bèn học thêm. Tự học mà làm cho người khác dừng vội thấy là thiệt thòi. Học là cho mình. Công việc là cơ hội áp dụng kiến thức. Tự bản thân có học mà thiếu nơi áp dụng, thì không học được. Mốt giỏi rồi sẽ có cơ hội lựa chọn khác. Khi còn nghèo và lại có quỹ thời gian dài và sức lực, sống như vậy sẽ tạo ra NETWORK, kinh nghiệm và khả năng TỰ HỌC. Nếu chơi, cũng phải như vậy, chơi không toan tính, chơi cho kỹ, cho sâu, chơi với mọi người đừng phân biệt. Thế thì cũng như là làm vậy.

(1) Network, kinh nghiệm và khả năng tự học là lớp tài sản ở đáy, là bộ móng xây tương lai của con người. Cách làm và cách chơi lúc còn trẻ sẽ định hình cái móng này. Dù có tuổi cao mà móng này yếu, vẫn phải xây lại, không có cách nào khác.

Key: giúp người là xây network.

(2) Tiếp theo là khả năng LÀM RA TIỀN. Người giàu là người có khả năng làm ra tiền. Trúng số hay cắt đất ra bán, giàu một hồi lại quay về máng lợn thôi. Khả năng làm ra tiền là một thái độ đi đến giá trị sử dụng cuối cùng. Những thứ bạn đang làm chỉ có giá trị cho bạn, hay còn cho ai nữa. Chuỗi giá trị ấy càng dài, thì khả năng làm ra tiền càng lớn. Ví dụ hái quả bằng cách chặt cái cây, thì có lợi lúc đó. Nhưng năm sau cái cây mọc quả sao được. Vậy nên ta sáng chế ra thiết bị hái quả. Người ta sẽ muốn mua thiết bị đó. Nếu khó khăn, hãy quay về lớp số (1) là network của mình. Một network chất lượng sẽ giúp bạn giải quyết tất cả. Nếu chưa được, hãy quay lại xây network. Không cần ư, đổ ai làm cái gì mà lại không dựa trên quan hệ đấy.

Key: Cái gì tốt sẽ phải bán được.

(3) Tiếp theo là NGUỒN sinh ra tiền, lương từ công ty, phần hùn, cổ phần, phần chia lãi, công ty nhỏ, các khoản đầu tư nhỏ ngắn hạn. Có nhiều nguồn thu, thì mới vững chắc. Nhiều khả năng làm tiền thì nhiều nguồn sinh ra tiền.

Key: Cách làm ra một thứ sẽ chỉ dẫn cách làm ra cái thứ hai.

(4) Tiếp theo là thu nhập THỤ ĐỘNG. Thực ra nói là thụ động chẳng qua là mình đã có chút tiền và sự khôn ngoan, bỏ tiền vào cho người khác làm, họ cần tiền còn mình dư chút. Thụ động cũng phải chủ động lắm đó mới có được. Chủ động từ lúc nào, từ lúc còn trẻ, lúc học làm và xây network đó. Bỏ tiền vào cổ phiếu, bất động sản, hùn làm ăn, mua cái gì cho thuê. Tôi biết có người mua một cái ghế loại rất đẹp mà even người ta hay dùng, rồi cho thuê. Mỗi lần cho thuê kiếm được một xít. Một cái ghế thôi cũng là đầu tư đó, đừng nghĩ thừa tiền nhàn rỗi mới làm. Người đã có (2) khả năng làm ra tiền thì không bao giờ để tiền nằm im, làm sao có tiền nhàn rỗi được.

Key: Nước chảy chỗ trũng. Bỏ tiền vào nơi tiền chảy về.

(5) Tiếp theo là xây TÀI SẢN. Tài sản là thứ gì mình để đó không cần đụng vào mà nó không mất đi giá trị, thậm chí tăng giá trị. Như ở VN, cái nhà sẽ hỏng dần, nhưng đất xây cái nhà thì tăng giá trị. Cho nên tài sản nằm ở đất rất nhiều. Đất là cái gì, là vị trí. Vậy là mua cái gì, mua cái vị trí. Cái vị trí là tài sản lớn, cái nhà xây trên đó là tài sản nhưng ít hơn. Tài sản có thể tạo ra thu nhập thụ động, nhưng cũng có khi vớt đó vẫn là tài sản.

Key: Tài sản giống như tài nguyên, để nguyên vẫn có giá mà bán thì là hàng hoá, bán đi được.

Key cuối cho tất cả: Phải đủ sức khoẻ để mà làm, chơi và hưởng thành quả. Làm mà yếu, là làm cho người khác hưởng.

Khi tôi còn trẻ, các anh chị cô chú của tôi không ai bảo tôi những điều này. Họ đều nghèo và kém về kiến thức làm ăn. Tôi biết được, thì nhiều thứ đã muộn rồi. Nhưng tôi cũng kịp làm một chút, thay đổi cả số phận của tôi. Mặc dù bước số (2) là khả năng làm ra tiền của tôi cũng còn thấp, nhưng dù ít thôi, vẫn có thể bước lên bước số (3)

Tôi gặp nhiều người thành công, thì thấy họ được chỉ dẫn rất đúng con đường. Đừng nhìn vội vào số tiền ai đang có, đừng tin sự công khai thành công trên báo chí, nhìn vào mấy điều nói trên, ai có network tốt, có khả năng tự học, có khả năng làm ra tiền, thì chắc chắn họ sẽ có tài sản. Tài sản phải tương ứng với năng lực. Ai có network xấu, tức là quan hệ làm ăn với toàn người kém, lừa lọc, hoặc là các quan hệ không đa dạng, rồi lại không thấy tự học, thì tài sản của họ không sớm muộn cũng mất hết.

Thấy khó khăn, thì phải quay lại cái trước. Chưa thể có tài sản bền vững nếu không có thu nhập thụ động tốt. Ví như có miếng đất lớn mà không có tiền nên miếng đất trăm tỷ mà vẫn phải bán chè đá mua gạo mỗi ngày vậy. Chưa thể có thu nhập thụ động nếu chưa có nhiều nguồn thu. Chưa có nhiều nguồn thu vì khả năng làm ra tiền còn kém. Khả năng làm ra tiền kém, vì network yếu, vì thiếu khả năng tự học.

Đa phần con người làm được một phần nhỏ của bước số (3) là đã già và chết đi rồi. Nhưng ai mà biết được, ai có phước, ai được dạy dỗ, ai đọc được bài này mà tin làm theo, thì còn trẻ đã có thể bước tới số (5) rồi.

Tới số (5) rồi thì sao. Cái này là bí quyết này, làm tốt cái số (1) như là có cái móng nhỏ để làm cái số (2). Cái số (2) làm được, thì nó lại giúp cho cái số (1) lớn lên, làm cái móng to lên. Như vậy, đã làm được thì cứ vòng tròn quay to dần lên, không bao giờ ngừng.

Tôi viết số 1-2-3-4-5 là để các em phải nhớ cho thuộc lòng, và tự suy ngẫm. Ai có khả năng số (1) mà không biết tiến lên số (2). Rồi có khả năng làm ra tiền, ví dụ có lương cao, có chút tiền mà không tiến lên bước số (3), thì cũng sẽ quay về máng lợn.

Mấy em trẻ, mấy bạn mình có con em chập chững vào đời, nghe mình chia sẻ đây tham khảo và cùng suy ngẫm.

Mấy em trẻ, ai đọc được đến đây, tức là cũng khá đấy. Đa phần không đọc hết một bài dài. Nếu đọc đến đây rồi, đọc lại lần nữa, muốn hỏi thêm, hay kiểm sách đọc, tìm cách làm ăn, tìm thêm network, thì cho tui biết.

Thực ra giàu, theo định nghĩa của anh Hùng hay nhiều đàn anh của mình, là giàu trải nghiệm và giàu giá trị cho xã hội, chứ không đơn thuần tiền bạc. Việc kiếm nhiều tiền còn phụ thuộc cơ may, còn việc tạo giá trị là do chủ đích. Mình luôn trân quý những người đang miệt mài cố gắng và tạo dựng được tấm gương cho thế hệ trẻ, chẳng cần biết họ có bao nhiêu tiền, và đôi khi họ chẳng lộ diện nhiều

Du Nguyễn- Ceo Firstpage, công ty Seo lâu năm ở HCM là một người như thế. Giới SEO (search engine optimization) thời đầu sẽ biết Du, một người có chuyên môn sâu và năng lực vận hành các dự án SEO rất phức tạp nhưng gần gũi nhất Du đăng đàn nói về SEO đã 10 năm. Mặc cho nhiều thế hệ SEO trẻ hơn và náo nhiệt hơn, thì Du vẫn thế: Yêu nghề. Tận tụy. Tập trung

1. Yêu nghề

Du làm Seo đã 17 năm và chỉ làm Seo. Dù rất nhiều lần sóng Facebook Google Tiktok đã tới và tạo ra biết bao startup triệu \$ thì Du vẫn vui với việc nghiên cứu, đào tạo đội ngũ và vận hành các dự án Seo.

Trong lĩnh vực Digital/ Ecom có không ít người như vậy. Ở họ toát lên sự đĩnh đạc, thông thái của người có bề dày năng lực lẫn trải nghiệm, pha chút an nhiên. Họ không bị tốn thời gian vào những tranh đua vô bổ hay những kèo làm ăn ngắn hạn đầy cạm bẫy. Họ không nổi tiếng nhưng trong giới được nể trọng và được mời vào những dự án lớn nhất

Với các bạn trẻ, muốn bứt ra khỏi sự lằng nhằng, điều đầu tiên mình nghĩ là cần Yêu nghề. Làm gì thì hãy yêu việc đó, yêu công ty, yêu đồng nghiệp, phấn đấu vài năm đưa mình lên tầm cứng thì cơ hội đầy rẫy. Trong marketing / kinh doanh, sợ nhất là sự lằng nhằng vì sẽ không tạo ra hiệu quả gì hết

2. Tận tụy

Tức là làm việc gì cũng đến nơi đến chốn, không quản ngại khó khăn, gắn trách nhiệm/ danh dự của mình

1 ví dụ nhỏ: hồi 2008 mình được phân công trực yahoo messenger để hỗ trợ Khách hàng. Đó là 1 công việc rất nhàm chán và phải ngồi máy tính từ sáng tới đêm. Máy đồng nghiệp không hiểu sao mình lại chịu làm việc đó, vì mình đang là Manager. Mà mình lại làm một cách say sưa. 3 tháng mình học được những kỹ năng còn mãi tới tận bây giờ

- Lắng nghe/ thấu hiểu khách hàng online: làm sao không gặp chỉ chat vài câu là biết đối phương muốn gì cần gì có tiềm năng như thế nào?

- Phản hồi/ chia sẻ: cùng 1 vấn đề nhưng với mỗi người khác nhau sẽ cần 1 kiểu nói, 1 cách diễn giải khác nhau để đạt mục tiêu. Và khi phản hồi cả ngàn người trong ngàn tình huống thì đầu óc sẽ linh hoạt lạ thường

- Quan hệ: từ các cuộc chat biến thành những mối quan hệ thật và tạo ra rất nhiều cơ hội về sau. Trong bất kỳ công việc nào cũng có 50% việc là những thứ tầm thường như vậy. Người tận tụy sẽ nhìn ra được vẻ đẹp và sự giá trị của nó.

Khi bắt đầu làm A1 analytics, mình phải đi seeding về tool data analytics trên các group social/ecommerce. Ban đầu cũng oải nhưng vì không ai làm nên buộc phải làm. Vài tháng liên tục mình đã thành thực đủ mọi kỹ năng seeding và tạo ra tăng trưởng ấn tượng cho A1. Đến giờ rất nhiều thành quả mình đang phát huy được vẫn nhờ seeding (Trong khi kêu nhiều bạn trẻ đi seeding thì đa phần sẽ nhận nhó. Nếu không tận tụy thì sao thành công được)

3. Tập trung

Có rất nhiều thứ để làm nhưng nếu cứ đụng hết cái này cái kia rồi tốn công dọn dẹp thì vô ích. Trong kinh doanh, nếu bạn cứ lan man làm đủ kênh (tiktok, sàn, youtube, website, facebook) thì tốn nguồn lực và dễ bị âm tiền. Còn tập trung vào 1--> 3 kênh thì kiếm tiền ti.

Trong marketing, nếu bạn cứ lan man làm đủ trò mà không biết cái nào hiệu quả thì chỉ tốn thời gian lẫn tiền bạc. Có mấy đứa em sinh năm 2000 làm tiktok triệu view bán hàng kinh khủng, nhiều Marketer lâu năm nên nhìn vào đó mà ngẫm nghĩ.

Sự tập trung giúp ta tối ưu được hiệu quả. Ví dụ hồi đầu mình làm event, ai cũng bảo là tốn thời gian và thu được có mấy đồng. Nhưng điều thú vị là đến giờ A1demy vẫn làm event, chỉ tốn 1 nhân sự (nửa thời gian) và vẫn kiếm được tiền + quan hệ + khách tiềm năng. Thế mới biết phải làm đi và đào sâu sẽ thấy những thứ mà không ai thấy được.

Với các bạn nhân viên, mình hay nói là thay vì thức đêm thì hãy tập trung làm cho xong việc và đi chơi. Ví dụ làm 1 file excel report thì nên kiểm tra lại công thức, số cho đúng, rồi format font màu cho dễ nhìn, rồi note các nhận xét vào, rồi chụp 1 số hình/ clip đưa vào, rồi kiểm tra lại chính tả...mỗi lần tốn thêm 15p nhưng sẽ khiến người nhận hài lòng và không cần làm lại.

Với các công ty đông nhân sự, tập trung vào các việc ra kết quả. Mình thấy nhiều công ty tốn quá nhiều time cho họp, trà sữa, khen thưởng, checkin, nhậu... vừa làm nhiều việc vừa phát sinh chi phí.

Vị trí càng cao, Trách nhiệm càng lớn

Nhiều bạn cứ nghĩ làm Sếp là sướng, chỉ việc đứng chỉ huy và ngồi chờ report. Thực sự thì điều mệt mỏi nhất không phải chuyện làm tay chân, mà là những áp lực phải gồng gánh. Trong thời VUCA, mọi thứ đều diễn ra rất nhanh, cơ hội đến chớp nhoáng còn rủi ro ập tới bất kỳ lúc nào, thì một quyết định sai lầm hay chậm chạp từ Sếp sẽ gây ảnh hưởng tới tập thể. Những gì trong đầu sếp có thể bạn sẽ không hiểu đâu. Nên mình hay cho các bạn trẻ cơ hội lãnh trách nhiệm từ rất sớm. Thà để các bạn sai từ sớm còn sửa được, chứ đến lúc sai nặng thì khó mà ai đỡ cho. Và mình nghĩ nếu có cơ hội được nhận trách nhiệm sớm thì sao không thử?

Trước đây mình nghĩ quản lý hay giám đốc là cái gì đó rất to tát. Sau này thấy đúng là to thật, nhưng nhiều người có thể đạt tới. Với những bạn làm tại công ty mình, thì cỡ 3 năm đã lên team.

leader (5 người), 5 năm lên quản lý bộ phận (12 người) và 7 năm có thể lên làm Giám đốc (30 người). Tất nhiên công ty mình nhỏ nên có thể trao quyền sớm, ở những công ty lớn thì nhiều thang bậc hơn và thời gian thăng tiến sẽ lâu hơn. Nhưng 90% công ty ở VN là nhỏ mà, nên nếu bạn muốn làm quản lý trước 30 thì cứ đi vào thôi

Bạn mình làm C-level ở các tập đoàn khá nhiều. Đó là công việc phức tạp đòi hỏi bộ óc từng trải và khả năng đương đầu áp lực lớn. Quản lý ở công ty nhỏ thì đỡ hơn nhiều, không so sánh với tập đoàn được. Nhưng "trách nhiệm" thì ở đâu cũng phải có.

Từ "trách nhiệm" nằm ở 3 khía cạnh

- Tiền bạc: khi phải trả lương cho vài người thì rất vui, lên đến chục người vẫn vui còn vài chục người lại càng vui. Thật ra việc trả lương nhiều chứng tỏ công ty vẫn có tiền và có nhiều người đang hưởng lợi từ sự phát triển chung. Tuy vậy đến thời dịch Covid bùng phát rồi lạm phát kéo theo thì trả lương đúng là việc căng não. Mình nhớ các cuộc họp thời dịch để bàn việc cần giữ ai cắt ai, và kết luận là thôi Ban lãnh đạo giảm nửa lương trước khi tính tới việc khác. Đến giờ lương mình vẫn chưa ở mức trước dịch
Nói vậy không phải kể lể, mà để các bạn hiểu rằng khi đã mời 1 người lên thuyền thì phải có trách nhiệm với họ trước mọi cơn sóng
- Tác động xã hội: mở hay đóng 1 công ty không khó, nhưng trách nhiệm với những người đã mua hàng thì kéo dài nhiều năm. Nếu bạn bán hàng dởm và rung đùi về những đồng tiền kiếm được thì tương lai sẽ có ngày cũng phải trả giá. Nếu bạn mở quán ăn và dùng thực phẩm bẩn thì sẽ làm tổn hại tới sức khỏe của khách, rồi nhờ xảy ra vấn đề gì thì sao? Đôi khi chúng ta cứ nghĩ rằng bán được hàng là thành công, nhưng hậu quả thì xã hội gánh vác. Những vụ sập tiền ảo, chứng khoán, trái phiếu vừa qua khiến bao người rơi vào cảnh nợ nần, có người phải túng quẫn. Thiết nghĩ trước khi làm gì, người chủ DN nên cân nhắc xem mình có chịu trách nhiệm với hậu quả sẽ xảy ra hay không
- Sự phát triển của nhân sự: mình quan niệm rằng nhân viên không phải là lính mà là cộng sự. Họ vào công ty để có thu nhập, dĩ nhiên, nhưng họ cũng là con người cần được chăm sóc để vươn lên các tầng cao. Mỗi nhân viên rồi đây sẽ thành người quản lý, người sếp của hàng trăm người, rồi thế hệ này nối tiếp thế hệ khác. Trong 10 năm, một Doanh nghiệp nhỏ cũng có thể ảnh hưởng tới hàng ngàn người
Nếu chỉ biết "bào" nhân viên thì cũng không sai nhưng thật sự đáng tiếc. Vì năng lực của con người là vô hạn, biết cách thúc đẩy thì tất cả sẽ cùng tiến. Mình từng nghĩ làm sếp thì cứ giao việc và hướng dẫn nhân sự hoàn thành là tốt rồi. Nhưng đó mới là level đầu tiên. Một người sếp tầm thường cũng phải có 3 level phát triển nhân lực

3 level phát triển nhân lực của Sếp

1. LEVEL 1: biết đào tạo và giao việc

- Đào tạo tức là biến 1 đứa ngu ngơ hoặc làm lôm côm thành đứa biết làm. Ví dụ design hình phải đúng màu, đúng chính tả, không rối mắt; viết content phải có thông điệp và câu chuyện
- Giao việc tức là giao đúng và nhiều hơn. Ví dụ 1 bạn marketing thì giao nó làm marketing (dĩ nhiên) nhưng nếu giao làm thêm hỗ trợ Khách hàng thì càng tốt; hoặc 1 bạn content

biết thêm seeding và đi link càng ngon. Ở A1demy thì mình luôn thực hiện phương châm này nên mấy bạn newbie sẽ làm được rất nhanh, sau 2 tháng thì 1 trainee đã biết chăm shopee, tổ chức event, hỗ trợ khách... giá trị tạo ra bằng 1 bạn 6-9 tháng

Giao việc còn hướng đến khai phá năng lực sâu hơn của 1 người. Ví dụ thấy bạn đó viết content ổn nhưng cũng có kỹ năng làm clip vậy sao không cho build kênh luôn- vì 1 kênh tiktok ngon tạo giá trị gấp 10 lần 1 bài content

Để đạt level này thì các sếp cần có skill

- Nhìn người: nhìn đúng thì tuyển và đào tạo rất nhanh, nhìn sai thì tốn công vô ích
- Dạy dỗ: sếp phải xem dạy nv là việc mỗi ngày, không nhất thiết lôi nhau vào lớp mà đôi khi chỉ cần 5-10p ngồi nói chuyện là đủ
- Lắng nghe: điều mình muốn tốt chưa chắc bạn nv đã thấy hợp; và theo thời gian thì tâm tính và mục tiêu của nv thay đổi. Nên biết nghe và điều chỉnh sẽ giúp giảm các kỳ vọng sai và tăng sự kết nối

2. LEVEL 2: biết kích thích năng lượng và trao quyền

Năng lượng sẽ tạo ra hiệu suất; nếu Sếp luôn khiến nhân viên cảm thấy quyết tâm và cày cuốc ngày đêm thì có thể nhân đôi hiệu quả. Nhiều công ty, nhân viên chỉ làm đối phó hoặc uể oải thì do lỗi của sếp. Còn những công ty mà nhân viên luôn vui vẻ, chiến đấu thì giá trị cộng hưởng rất to lớn

Khi nhân viên đã làm chủ được hiệu suất thì trao quyền. Như vậy sếp không mất thời gian cho sự vụ mà việc vẫn chạy. Ví dụ mấy việc event ở A1demy trước đây 1 bạn mới vào cân hết, dù có sai sót nhưng cơ bản mọi người đều hài lòng; Như thế mình chỉ tập trung vào việc nghĩ ra nhiều event chất và thu hút hơn

Để đạt level này thì các sếp cần có skill

- Yêu người: mình không thể truyền năng lượng cho ai nếu không thật sự yêu thương; mà yêu phải đúng cách- chiều chuộng quá không được mà nghiêm không đúng chỗ thì mất lửa
- Thấu hiểu con người: mỗi cá nhân có ước mơ và giá trị riêng; đặt họ đúng hệ giá trị thì họ sẽ tự làm vì danh dự bản thân. Các hoạt động team building hay đào tạo cần hướng đến việc thấu hiểu trước rồi mới đến việc trao giá trị
- Làm gương: nhân viên sẽ là phiên bản không hoàn chỉnh từ sếp. Nếu không làm gương được thì sẽ tạo ra 1 đám lau nhau, ô hợp. Còn nếu làm gương được thì sẽ có những chiến binh theo đúng tinh thần và cốt cách mà mình tin tưởng

3. LEVEL 3: tạo ra cộng sự

Có những nhân viên không cần đào tạo hay trao quyền mà cần cơ hội để làm việc lớn. Thì việc của mình là nghĩ ra ý tưởng gì để biến họ thành cộng sự, và kéo nguồn lực còn thiếu vào cho đủ bộ. Thay vì phải nghĩ và setup mọi thứ từ zero thì có người làm thay

Để làm được điều này cần có tư duy

- Chia bánh: sao cho ai cũng hài lòng về phần có được (và phần sẽ có khi miếng bánh lớn hơn)
- Vẽ game: đủ lớn và hấp dẫn để ai cũng phấn đấu vì mục tiêu lớn

- Không sở hữu: biz là của chung và lợi ích dành cho người cống hiến

Thế đây, làm sếp là gánh nghiệp. Một người sếp có thể không giỏi nhưng cần phải tốt để tạo nên hàng ngàn người nhân viên tốt. Càng nhiều người tốt thì xã hội sẽ tốt đẹp hơn và nền kinh tế sẽ vững bền hơn

Cho nên nếu như bạn chưa sẵn sàng hoặc chưa đủ tâm huyết dành cho con người, thì từ từ lãnh trách nhiệm

Bắt đầu một công việc kinh doanh riêng

Sau khi đã giỏi chuyên môn rồi hoặc lên quản lí rồi, nên nghĩ đến việc kinh doanh riêng. Không phải là mở công ty mới gọi là Kinh doanh. Lập nhóm freelancer, nhập hàng bán trên sàn TMĐT, tự viết ebook bán, hay mở lớp dạy yoga cũng gọi là Kinh doanh. Cứ cái gì xã hội cần mà kiếm được tiền đều là chính đáng

Thống kê ở VN có khoảng 1 triệu hộ kinh doanh cá thể (quy mô nhỏ). Dropii và Selly là 2 nền tảng cho phép cộng tác viên bán hàng hưởng % mà không cần nhập hàng không cần vận hành. Xu hướng kinh doanh nhỏ lẻ rất phát triển vì ai cũng muốn kiếm tiền mà việc làm bên ngoài rất cạnh tranh

Ai cũng có thể trở thành Đại lý/ CTV bán hàng

Mô hình CTV này do mấy cty đa cấp/ bảo hiểm sáng tạo ra và rất thịnh hành trong giới kinh doanh mỹ phẩm, TPCN gần đây. Thành công kể đến Huyền Phi, Đoàn Di Băng. Cốt lõi của mô hình là tạo ra nhiều cấp (level) đại lý theo kiểu tuyến trên tuyến dưới, hoa hồng lũy tiến theo doanh số, và trao thưởng hậu hĩnh cho các thủ lĩnh.

Bí quyết nằm ở 3 ý

- Tiền: không giới hạn, theo % số bán, càng nhiều tuyến càng nhiều tiền. Đỉnh điểm có thể tự do tài chính
- Động lực: đào tạo, vinh danh, truyền lửa, hội nghị, du lịch....
- Hàng hoá đa dạng, dễ bán dễ dùng. Mặt trái thì không bàn tới ở đây

Sau này mô hình Ctv được cải biên đơn giản hơn để khác đa cấp

- Không cần nhập hàng, bán được bao nhiêu ăn % bấy nhiêu. Cái này gọi là Dropship. Nổi bật nhất hiện nay có Droppi - Selly
- Không cần nhập hàng, Không cần bán, chỉ cần chia sẻ link/ code ăn %. Cái này gọi là affiliate. Nổi bật nhất hiện nay có Accesstrade, Ecomobi, Kt.city, Adflex
- Nhập hàng, càng nhập nhiều càng hưởng % cao, càng bán nhiều càng được thưởng thêm. Cái này là mô hình CTV. Các Boss mỹ phẩm thì gắn thêm 1 số cơ chế học từ đa cấp như phân tuyến, phân vùng

Selly, startup về bán hàng Ctv nổi bật nhất hiện nay mỗi tháng bán hơn 100k đơn, có vài chục ngàn Ctv tích cực, nhóm làm tốt nhất có thể kiếm 50tr/ tháng còn nhóm kiếm 5tr thì đông vô số kể. Khác với sàn Ecommerce đốt tiền cho khuyến mãi thì CTV Selly tập trung vào việc tư vấn xây dựng content bán cho người quen nên kiếm lãi tốt hơn. Sáng lập Selly là cậu em Thống Tuấn sinh

năm 90, được rất nhiều quỹ đầu tư rót triệu đô. Tuấn tâm sự niềm vui lớn nhất của bạn là trong dịch bệnh có hàng ngàn người kiếm được tiền, tuy số nhỏ vài triệu thôi nhưng với nhiều người thì đủ để mua sữa cho con, thêm bữa cơm có thịt. VN có đến cả triệu người như thế

*** Rovin VN, công ty mới thành lập có sản phẩm Thanh yến tươi Eating plus, thu hút hàng trăm CTV khắp mọi vùng, có Ctv kiếm vài chục triệu/ tháng- con số mà mất chục năm đi làm họ không thể đạt tới. Sáng lập Rovin là Mai Tracey, cô em mà 10 năm trước mới vào nghề còn hay gặp mình nhờ góp ý, giới thiệu kèo. Mai là điển hình của 1 người bình thường từ Bye nghèo lên Hello Giàu. Ban đầu Mai chỉ là account tại 1 công ty quảng cáo nhỏ, bán google ads facebook ads hầu như không có nhiều tính sáng tạo. Khi công ty có vấn đề, Mai sang 1 trung tâm Anh ngữ làm tư vấn khách hàng. Một thời gian sau, khi bán hàng online bùng nổ, Mai cùng người yêu (sau này là chồng) bắt tay vào bán mỹ phẩm bằng cách nhập hàng sỉ rồi chạy quảng cáo. Mai rất khéo léo, bán hàng có duyên còn anh người yêu thì chạy Google ads rất siêu. Có tháng kiếm tiền tỉ. Cứ lâu lâu thấy Mai khoe mua đất làm mình há hốc mồm. Sự nghiệp của Mai nếu đi theo con đường công sở chắc không tệ nhưng sẽ khó mà đạt tới 1/10 con số như đi kinh doanh. Học kinh nghiệm từ các mô hình CTV, hiện nay Rovin của Mai đã giúp cho nhiều người kiếm tiền vài chục triệu mỗi tháng. Có bạn là quản lí cấp trung tại các công ty lớn tham gia với Mai part time sau đó phải thừa nhận rằng chưa bao giờ nghĩ bán online mà lại kiếm được tiền như vậy. Đều đặn mỗi tuần, Mai kéo mọi người lên zoom để đào tạo: cách viết content, cách xây kênh tiktok, cách bán hàng, cách CSKH - các kĩ năng này nếu chỉ cần học một thứ cho tốt đã kiếm được tiền rồi, nhưng Mai làm miễn phí. Nhờ vậy đội ngũ CTV của Mai ngày càng đông đảo (và hiệu quả) Mình luôn thích những người như Mai: kiếm được tiền và giúp cho mọi người kiếm tiền. Không cần đao to búa lớn, không cần văn phòng tráng lệ hay công danh hoành tráng. Cơ hội đến thì cố gắng tận dụng và thúc đẩy những người xung quanh

Internet định nghĩa lại việc kinh doanh như thế. Giờ đây chúng ta có thể bắt gặp rất nhiều genZ sở hữu 1 kênh Tiktok triệu view kiếm tiền trăm triệu mỗi tháng. Thế hệ già khắt khe có thể nói là không bền vững - nhưng đó là xu thế đang nở rộ và tốt chứ sao. Nếu bạn có tài năng và có thể bán sản phẩm gì đó, tại sao phải ngoan ngoãn làm 1 nhân viên văn phòng ?

Ban đầu Kinh doanh đơn giản là thấy 1 sản phẩm ngon hoặc 1 nhu cầu lớn thì xông vào bán. Có khách chứng tỏ có thị trường. Có lãi chứng tỏ biết quản trị. Có tăng trưởng chứng tỏ có năng lực ---90% chúng ta đều như thế. Hoặc đầu tư bất động sản, chứng khoán, coin, startup đều bắt nguồn từ logic như thế

Sau 1 thời gian nếu vẫn ngon thì cứ thế mà làm không cần nghĩ lắm. Nhưng đa phần sẽ bị chứng lại và cạnh tranh làm ta khó khăn hơn. Lúc này có 3 cách để tư duy

- Một là thị trường & sản phẩm bão hoà, cần làm cái mới --> khai phá cái khác
- Hai là nguồn lực mình chạm ngưỡng, cần thêm nhân tài (hoặc tiền tài)--> gọi vốn/ cổ phần hoá
- Ba là mô hình không phù hợp, cần cải tổ hoặc thay máu --> tái cấu trúc, thay đổi chiến lược

...nhưng thực ra cần nghĩ về cách số 4: đặt câu hỏi Tại sao mình đi Kinh doanh?

- Để kiếm tiền: thì bao nhiêu tiền là đủ để không cần "trăn trở"
- Để thoả mãn đam mê/ tham vọng: thì cái đó lớn cỡ nào và mình đạt tới chưa
- Để thay đổi xã hội: thì mình có thật sự muốn hay hạnh phúc vì điều đó hay không

Trả lời được số 4 thì quay lại 3 câu đầu

Để kiếm tiền thì lại có 3 cách

- Từ Kinh doanh tạo ra dòng tiền ổn định tích lũy thành tài sản: công thức này rất đúng ở Vn từ mấy chục năm nay. Cứ cầm BĐS bằng tiền nhàn rỗi là thắng lớn
- Xây dựng công ty có giá trị cao (valuation) để gọi vốn hoặc IPO: khá thịnh hành trong 15 năm gần đây
- Xây dựng hệ sinh thái: từ 1 Dn lõi sinh ra hàng trăm Dn và cứ cổ phần hoá từng phần bán vốn lấy tiền về

Như vậy Kinh doanh là 1 hành trình rất dài rất nhiều ngã rẽ và nhiều biến số, là cuộc chơi bền bỉ và không dành cho người muốn an nhàn. Sự phát triển quá nhanh của các nền tảng tạo ra vô số cơ hội đi kèm với thách thức. Qua 1 ài lại khôn lên 1 nấc. Nên xác định đã kinh doanh thì phải thật kiên trì. Còn chưa sẵn sàng thì cứ tập trung làm tốt việc của mình và tích lũy vốn liếng kinh nghiệm. 60 tuổi khởi nghiệp như cụ KFC còn chưa muộn

Bắt đầu Kinh doanh, hãy chọn cho mình chiến lược ngắn hạn hay dài ngày, tùy mục tiêu bạn là gì. Có người vài năm kiếm đủ rồi nghỉ hưu. Có người thì cứ miệt mài cố gắng

1. Ngắn ngày

Dễ thấy ở các anh em mới kinh doanh online: Tìm 1 sản phẩm ngách đủ tốt. Vọc vạch content, ads, landing page, sàn. Thấy tín hiệu là vít ads. Chốt ào ào, thu lãi rất tốt. Không đầu tư cơ sở vật chất gì nhiều nhận, ngoài việc trả lương cho team nhỏ và ít tiền hàng. Nhà thì thuê trong ngõ, facebook không thấy đăng gì gì ngoài chó với mèo. Mô hình siêu tinh gọn và hiệu quả cực cao. Khi sản phẩm hết trend thì đổi sang ngách mới. Thử nghiệm liên tục, 10 cái trúng 1 cái là đủ ăn vài năm rồi

Nhược điểm

- Rất phụ thuộc vào các nền tảng như Ads, Kol, Sàn... . Nên đa số vỗ béo cho các nền tảng, gặp lúc Ads đắt thì toát mồ hôi
- Tiền đốt khá khủng nhưng Data Khách hàng tiềm năng thì không nắm, Brand không có. Nên hầu như vẫn tiếp tục đốt tiền Ads không ngừng nghỉ để tìm Khách hàng mới
- Tư duy ngắn hạn nên ít khi đầu tư tới nơi cho hạ tầng, con người, văn hoá...những thứ tạo nên 1 DN bền vững

2. Dài ngày

Khi kinh doanh có tiền rồi và thấy được sự bất ổn của cuộc chơi cũ thì bắt đầu muốn thay đổi.

- Một số sẽ đi sâu vào chuỗi giá trị, tham gia vào phân phối/ sản xuất, đầu tư mạnh cho R&D (ví dụ Mai Tracey mình kể ở trên)

- Một số sẽ nâng tầm bằng cách mở Store, xây Ecom site, làm Brand...(ví dụ cậu em Bùi Sơn Tâm ban đầu có website vaithuhayy.com bán phụ kiện công nghệ, rồi mở được thêm chuỗi thời trang và chuỗi quán chocolate trên nền tảng hệ thống quản trị đã xây sẵn)
- Một số sẽ đầu tư mạnh mẽ cho Tech/ Data song song với nâng cấp hệ thống quản trị DN để đưa công ty lên to hẳn. Ví dụ Lê Thành Vân GUMAC, ban đầu chỉ bán quần áo online qua facebook và website, sau đó mở ra chuỗi cửa hàng, giai đoạn 2018 - 2019 gần như là chuỗi có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất với những flagship store sang xịn mịn

Nhược điểm

- phải chuyển đổi tư duy không chỉ cả sếp mà cả quản lí, nhân viên...từ việc quen có tiền đến việc phải đốt tiền cho đủ thứ. Và cần thêm những con người chuyên nghiệp, có ước mơ lớn về, lúc đó Văn hoá DN không vững dễ bị xây ra mâu thuẫn
- Dài hạn là bao lâu và bao tiền? Đi mãi mà vẫn chưa thấy bật lên là cảm giác không dễ chịu. Đòi hỏi người Leader phải vô cùng bản lĩnh và tin vào con đường đã chọn
- Cạnh tranh: sẽ đụng 1 loạt ông lớn, có tiềm lực gấp bội. Lúc đó liệu có đấu nổi không? Chưa kể các cty nước ngoài cũng sẵn sàng nhảy vào bất kì lúc nào. Như Gumac gặp 2 đợt dịch cũng lao đao, phải thu gọn quy mô và tái cấu trúc bộ máy, tổn không ít tiền của

Con đường kinh doanh quả thật vô cùng thú vị. Ta sẽ không biết mình sẽ đi được xa tới đâu. Bắt đầu là kiếm được tiền ngang với mức đi làm đã thấy vui. Rồi đến khi may mắn kiếm được gấp 2, gấp 3. Có khi kiếm gấp 10. Cảm giác ting ting mỗi ngày và đóng đơn mỏi tay thật sự là chữ phê kéo dài. Rồi có những khi quá mệt mỏi vì các sự cố ập tới tưởng chừng như không gồng gánh được. Rồi lại vượt qua và trưởng thành lên một nấc mới. Mình cho rằng cách nhanh nhất để hoàn thiện thân, tâm, trí chính là kinh doanh. Đỉnh cao của kinh doanh là hoàn thiện bản thân và tìm ra sứ mệnh cuộc đời, chứ không phải là tiền bạc

Vì thế mình luôn khuyến khích bạn bè kinh doanh, kể cả nhân viên có ý tưởng mình cũng ủng hộ. Xã hội có nhiều người kinh doanh chân chính thì hàng hóa được lưu thông, việc làm dồi dào, nhà cửa đường xá khang trang.

Tất nhiên nếu thất bại thì cũng để lại không ít hệ lụy. Cho nên cần chuẩn bị kĩ càng và hiểu quy tắc kinh doanh để không làm bậy

Thương mại hay Thương hiệu?

Không nhất thiết kinh doanh là phải sáng tạo ra 1 thương hiệu hay 1 sản phẩm chưa từng có. Dĩ nhiên nếu làm được thì tuyệt vời. Nhưng nếu chưa làm được thì cứ bắt đầu bằng việc Nhập hàng về bán, hoặc có khi chỉ cần nhập (làm affiliate hay dropship). Thuật ngữ gọi là Thương mại (hoặc con buôn)

Nguyễn Quốc Anh, hơn mình 2 tuổi, cùng quê, khi biết mình định viết Bye nghèo đã đặt hàng hẳn 1000 quyển để tặng cho các bạn thanh niên nông thôn. Quốc Anh đi buôn rất sớm từ đầu những năm 2010, với trang web Hula.vn chuyên bán thời trang. Hàng nhập từ Trung quốc về rồi đăng lên mạng bán, chạy quảng cáo Google để kéo traffic và có vài bạn sale để chốt. Mình qua thăm cứ buồn cười là 1 ông vừa đen vừa xấu, cửa hàng cũng xấu, hàng hóa không đẹp mà sao bán tốt thế. Ngồi cafe mãi thì mới hiểu là do bắt đúng nhu cầu người dùng: người muốn mua áo cặp, áo đôi,

áo gia đình mà các thương hiệu lớn quá đắt tiền nên cần chỗ rẻ hơn vì chỉ sử dụng vài lần để chụp ảnh. Minh vỡ lẽ đúng là không cần phải làm gì cao siêu thật. Cứ đúng nhu cầu là thắng. Đó là bài học đầu tiên về thương mại

Khi internet bùng nổ, hàng trăm ngàn người đã bắt đầu bước vào Thương mại như Quốc Anh. Đa phần họ có biết buôn bán hay marketing gì mấy đâu. Chỉ là cuộc sống khó khăn, công việc không thuận thì phải lao vào đời tìm cơ hội. Thật may là Internet đem đến những cách kiếm tiền khá dễ làm: chỉ cần 1 xíu vốn và 1 vài kĩ năng như viết lách, seeding, tiktok, ads là làm được ngay. Các nền tảng thanh toán, giao vận hỗ trợ rất nhiều nên chỉ cần tập trung vào marketing & sale & CSKH, ít dính tới R&D hay sản xuất. Mô hình chỉ cần vài người là đủ, nếu đăng kí hộ kinh doanh thì ít dính tới thủ tục thuế má. Nhưng lại kiếm tiền rất đều: doanh số tính theo ngày, tiền về liên tục (dĩ nhiên nếu bán được). Cảm giác ting ting cả ngày là có thật

Cũng đừng chê con buôn. Họ nắm được nhu cầu Khách hàng rất chính xác vì chăm sóc 1-1 và liên tục nên có sự thấu hiểu và nhìn rõ được các góc ngách thị trường. Mỗi lần ngồi cafe thì mình há hốc mồm vì các kiến thức về in ấn, vải vóc, Google ads, SEO...những thứ này mình có biết có làm nhưng không thể nào tinh vi như Quốc Anh được. Lí do rất đơn giản: họ phải kiếm tiền mỗi ngày và trả tiền cho mặt bằng, nhân sự mỗi ngày nên cái gì cũng phải hiệu quả mới làm. Đây là điểm rất khác biệt so với những người làm quản lí ở công ty lớn: mọi thứ đều cần lập kế hoạch, theo quy trình và có hậu thuẫn về nguồn lực nên có thể mạnh tay làm. Với người kinh doanh nhỏ lẻ, sự linh hoạt và tốc độ là yếu tố sống còn. Họ có thể thay đổi cách làm theo ngày, sản phẩm có thể chọn và bỏ rất nhanh theo kết quả bán. Họ cũng thử nghiệm các công cụ mới rất tốc độ: dùng Kol, Livestream, sàn... từ khi có ý định tới khi bán được có thể chỉ mất vài ngày. Thậm chí bán trước giao sau vẫn được

Tất nhiên mọi thứ không có màu hồng. Ở thế nhỏ lẻ, họ sẽ bị nhà sản xuất hoặc đại lí lớn chèn ép: bắt ôm hàng, giãn công nợ...hết hợp đồng có thể bị cắt. Biên lợi nhuận cũng mỏng: phổ biến từ 40%-50%, sau khi trừ các chi phí thì lãi chỉ còn 10%-15%. Khi sàn TMĐT và Tiktok shop bùng nổ thì cuộc chơi lại càng trở nên cạnh tranh: chỉ cần 1 sản phẩm ngon là vài ngày sau có hàng trăm bên khác cùng bán, dẫn tới đập giá, bóc phốt, chơi xấu.....Muốn làm lớn cũng khó: ở mức vài tỉ tới dưới 100 tỉ thì được, lên ngàn tỉ khó

Những bạn kinh doanh tham vọng hơn thì sẽ nghĩ đến Thương hiệu từ đầu. Xây 1 cái "tên" gắn với niềm tin, lý tưởng và phẩm cách của mình, tạo giá trị cho Xã hội và ghi dấu ấn với thế hệ mai sau là điều họ hướng tới

Làm Thương hiệu thì sẽ có Biên lợi nhuận lớn hơn: phổ biến từ 60%-80%, sau khi trừ các chi phí thì lãi tốt hơn hẳn (20%-25%). Nắm được thương hiệu sẽ can thiệp vào được sản xuất, thiết lập cuộc chơi theo ý mình. Sự cạnh tranh cũng đỡ hơn: các bên khác có thể nhái sản phẩm đó, hoặc bán sản phẩm tương tự, nhưng không thể nhái tinh thần, tư tưởng và tên tuổi (thực ra có mà khó hơn). Cuộc chơi nếu thuận có thể lên tới ngàn tỉ, IPO, go global....giá trị của Brand cộng với giá trị doanh nghiệp

Làm Thương hiệu Khó: vấn đề không nằm ở vốn mà bạn thật sự thấu hiểu được thị trường --> phân khúc --> nỗi đau --> cơ hội --> rủi ro....Tức là cần bộ kĩ năng quan sát, phân tích, thấu cảm, quan hệ....chứ không phải là đặt cái tên hay thiết kế logo. Mình thấy nhiều bạn mới khởi nghiệp hay nhờ mình góp ý logo, mình bảo nếu em thành công thì em tên Mầu hay Nở cũng được, còn em thất bại thì em tên Tiên cũng chẳng ai cần nhớ

Trong những bạn trẻ khởi nghiệp nổi lên gần đây mình có chơi với nhiều cái tên nổi bật như Polomanor, Coolmate, Levents, Sokfarm, Icon Denim...case study của họ được nhiều người mổ xẻ và tung hô. Nhưng có ngòai cafe đủ lâu mới hiểu những trở ngại đi kèm với ước vọng rất lớn mới có thể làm được những điều đặc sắc trong 1 thị trường ngập tràn các thương hiệu. Và họ phải trả giá bằng lợi nhuận: thay vì bán và đút túi thì phải đầu tư rất nhiều vào R&D / sản xuất, nếu các khâu này sai thì coi như bỏ đi làm lại, nếu ổn rồi thì vẫn phải đốt tiền cho marketing, sale, CSKH. Để vận hành 1 thương hiệu cho ra hồn thì cần nhiều nhân tài, quy mô nói chung phải vài chục người trở lên, mà càng đông thì quản lí càng không đơn giản, rất dễ toang nếu chính sách và văn hoá không đủ tốt

Làm Thương hiệu cũng sẽ lâu thu hồi vốn. Doanh số sẽ bị giam ở các kênh phân phối nhưng tiền thì đốt theo ngày. Chỗ này yếu về Tài chính, mỏng vốn thì sẽ đứt dòng tiền cho dù có bán được hàng. Thực tế có nhiều brand khá to vẫn nợ lương, nợ nhà cung cấp như thường. Cũng khó thay đổi sản phẩm: đã sản xuất rồi phải ráng bán thu đủ vốn mới tính tiếp, chỉ cần vài sản phẩm không bán chạy thì hết lực. Dù bạn có Brand (tên tuổi) nhưng đòi hỏi khách phải trung thành trong thời đại này thì hơi khó

SKIN IN THE GAME

Nhiều bạn cứ đứng ngoài thì sẽ không rút ra được bài học, cần phải thực sự lao vào, thậm chí đốt tiền ngu. Chẳng có cuốn sách hay trường lớp nào dạy về kinh doanh được. Chẳng có công thức nào mà ráp vào là có lời

Cũng đừng nghĩ rằng phải thật giỏi, kinh nghiệm sành sỏi, hậu thuẫn tận răng mới thành công. Nhiều khi cứ lặn xả vào rồi sẽ tìm ra hướng

Trong những lần tổ chức workshop chia sẻ về khởi nghiệp, mình biết đến Duy Nguyễn. Ấn tượng ban đầu là Duy hơi già dặn so với tuổi 9x, dù phong cách khác nghệ sĩ và cách nói chuyện điềm đạm. Duy giới thiệu rất ngắn gọn nhưng đủ khiến người nghe phải trầm trồ

“Người chơi môn này gọi là Articulator - Ráp Khớp. Em làm ở nhà, có 1 workshop nhỏ, vợ cùng làm Ở nước ngoài thì họ gọi tụi em là artist, thị trường hiện 95% là đi Mỹ, 5% còn lại là Canada, UK, EU, Netherlands

"Em chỉ là biết mở cái shop rồi em bán lẻ bán sỉ thôi, doanh số của em trên đó không là gì so với mấy shop top hết anh ơi. Ở VN hình như có cỡ 2500 người tham gia Etsy, trong đó có cỡ 300 shop đang hoạt động ổn, có cỡ chục người là có làm xương kiểu vậy được, nhưng chỉ 4 - 5 người làm được loại tỉ mỉ và chỉ vài người làm theo hướng nghệ thuật”.

"Em hiện bán nước ngoài ổn, nên mới trích 20% lợi nhuận hàng tháng ra để build brand mới toanh ở VN về dịch vụ hình ảnh và truyền thông, em đang team up các bạn bè graphic designer, content marketer, google ads để làm brand của em. "

Làm tới cỡ đấy rồi mà vẫn khiêm nhường và ham học đến lạ

Xuất phát điểm của Duy rất bình thường, gia đình không có điều kiện nên thanh xuân Duy trải qua đủ thứ nghề từ làm phụ hồ, tới buôn bán chợ trời, rồi bốc vác tận Thái Lan. Mới ổn định ở vị trí nhân viên hành chính tại 1 công ty nhỏ và cưới vợ xong thì gặp biến cố chỉ còn vài đồng để thuê nhà, xoay xở đủ đường mới tạm vượt qua. Nếu không cố gắng thì Duy sẽ mãi là 1 anh nhân viên hành chính, sự nghiệp chắc không có gì để nói. Bước ngoặt tới vào đầu 2020, Duy bắt đầu làm những mô hình thủ công bằng xương động vật và bán trên Etsy. Đam mê này có từ thời Duy còn trẻ, lúc đó đã mày mò học cách làm trên Youtube rồi đem về chưng ở tủ quần áo. Nghĩ là chơi cho thỏa vậ thôi chứ làm sao kiếm được tiền. Thế mà đưa lên Etsy thì mỗi cái bán vài trăm đô, có cái lên tới cả ngàn đô. Duy chỉ có cách marketing duy nhất là đăng hình lên Instagram, có người hỏi thì Duy trả lời rồi một thời gian sau người ta mua. Đúng là kiểu người làm vì đam mê (mà ra tiền thật)

Trong quan điểm của người phương Tây, mỗi sinh vật chết đi đều bắt đầu 1 cuộc sống mới, và những bộ xương vẫn có 1 linh hồn riêng. Duy có biệt tài nghĩ ra những hình thù kì quái, nhờ tâm hồn nghệ sĩ và cả thanh xuân nếm trải đủ thứ mặn đắng của đủ nghề. Nhờ sự từng trải mà Duy có những chất liệu rất sâu từ cuộc sống và có sự trân quý vô bờ với miếng cơm có được ngày hôm nay

Không gian làm việc của Duy được thiết kế theo kiểu đại gia Sài gòn thập niên 60, với ánh sáng vàng, rèm đỏ, bàn ghế chạm trổ, đèn chùm Pháp, kín và lạnh lạnh. Trong căn phòng hoàn toàn cách biệt với thế giới đó, chỉ có nhạc, trà và những câu chuyện đậm đặc về nhân sinh và nghệ thuật. Nhìn cách Duy hưởng thụ cứ như quý tộc Sài gòn trước 75. Chưa giàu nhưng Duy có tấm lòng rất rộng rãi, hàng tháng lương ở công ty nhường lại cho các bạn nhân viên (lúc này Duy đã lên quản lý), còn tiền bán Etsy thì đầu tư vào nguyên vật liệu và các không gian để trưng bày. Tuy không giàu nhưng cách sống như vậy thật sự quá đủ đầy

Cuộc sống sẽ luôn tử tế với những người có tâm. Mỗi tài năng đều có giá trị với 1 ai đó. Cứ say mê làm việc và sống tròn đầy như Duy, thì hạnh phúc và an vui sẽ tới

Mình gặp nhiều bạn như Duy. Khi chưa có internet và MXH thì nhiều thứ tài năng chỉ có thể vút đấy, và nhiều người có tâm chỉ biết thờ dài. Còn bây giờ, nhiều khi chỉ cần biết nhún nhây, là đã có thể kiếm tiền; mà nghề nào làm đẹp làm vui cho đời thì đều xứng đáng mà đúng không

Việt Nam rất có năng lực sản xuất các mặt hàng thủ công mỹ nghệ tinh xảo. Ví dụ có bạn bán bàn phím thủ công mà mỗi phím lên tới vài trăm usd. Mặc dù hàng Trung Quốc cạnh tranh rất nhiều nhưng thực sự chất lượng Việt Nam vẫn khác biệt. Điểm hạn chế là người VN vẫn chưa có điều kiện để mua các sản phẩm tinh xảo đắt tiền. Thì MXH và các nền tảng toàn cầu như Etsy, Amazon chính là cánh cửa mở toang đưa kĩ nghệ VN ra thế giới

Không chỉ các sản phẩm chế tác mà Internet còn khai sinh ra 1 loại hình kinh doanh vượt mọi biên giới và không gian và thời gian. Đó chính là sản phẩm số, chẳng hạn như ebook, khóa học trực tuyến, ảnh, âm thanh, mẫu thiết kế....Ngồi ở VN làm trên màn hình, bán ở toàn cầu, không cần

ship hàng mà nhận tiền ngay lập tức. Đó là câu chuyện không hề lạ lẫm. Nghề MMO (make money online) đã tạo nên phương thức kinh doanh hoàn toàn dựa trên vốn liếng là trí tuệ + thời gian

Nếu bạn vẫn còn chưa tin, hãy điếm qua một nghề cũ và mới, đó là Content Creator

Theo Jeen Nguyễn, làm creator là sáng tạo nội dung thuộc nhiều định dạng khác nhau như thiết kế, làm video, có khả năng nhìn nhận và lên được idea - định hướng:

- Lên idea/ý tưởng/concept cho các hạng mục nội dung trong campaign, kế hoạch marketing, v.v...
- Sáng tạo nội dung ở các định dạng khác nhau như: viết lách, hình ảnh, video, podcast, v.v...
- Hỗ trợ triển khai các giải pháp sáng tạo nội dung đã đề ra.
- Trở thành Content Creator freelance chuyên bán ý tưởng sáng tạo.
- Các Youtuber, Podcaster, Vlogger, Blogger, TikToker, v.v... cũng được gọi chung là content creator nè.
- Trở thành KOLs sau khi đã xây dựng được những kênh sáng tạo nội dung thế mạnh.

Như vậy thì Content Creator không mới. Ngày xưa dân viết báo cũng gọi là creator. Khi có youtube, instagram, facebook thì ai cũng có thể là creator

Vấn đề thực sự thú vị: content creator có thể tự kiếm được tiền nhờ tài năng của mình, chứ không nhất thiết phải đi làm cho ai. Họ bán chính những sản phẩm do họ tạo ra cho hàng triệu người không phân biệt biên giới hay ngôn ngữ. Và sản phẩm của họ có thể tồn tại vĩnh viễn theo thời gian chứ không hề hư hao. Tuyệt diệu thật

Có thể kể ra vô vàn Content Creator đang sống sung túc trên kênh của họ (Youtube, Blog, Instagram, v.v...)

- The Present Writer: Học tập, phát triển bản thân, làm việc.
- Giang ơi: Người lớn trưởng thành, sống xanh, sắp tới có lẽ là thêm về mẹ và bé.
- The Hanoi Chamomile: Tối giản, học tập, phong cách sống.
- Cô em Trendy: Lĩnh vực Thời trang, stylist, Người mẫu, v.v...
- Her86m2: Nghệ thuật, trồng cây, DIY, v.v...

- An Phương Beauty: Review, du lịch
- Sunhuyn: Phát triển bản thân, Yêu mình, Healthy Lifestyle.
- Hana Giang Anh: Lĩnh vực gym, Fitness, Thể thao, Healthy.
- Hiếu.tv: Phát triển bản thân, Tài chính
- v.v...

Hay rất nhiều Content Creator theo hướng comic/họa sĩ tưởng chừng xàm xí thì tiền cũng không hề ít:

- Đàm Lầy
- Thỏ Bảy Màu
- Én
- Điều nhỏ xíu xiu
- X.Lan
- Na Illustrator:
- v.v...

Họ kiếm tiền nhờ vào:

- Quảng cáo: số tiền từ vài triệu đến hàng trăm triệu.
- Làm sản phẩm bán cho fan: ví dụ Lê Bích (Đinh Trần Tuấn Linh bạn mình) bán gần trăm ngàn cuốn sách, bán nhiều đến mức chán cả ngành sách.
- Làm KOL / KOC ăn affiliate. Ví dụ: Jvevermind giúp Coolmate gấp vài lần doanh số qua các clip review đập hộp
- Bán tác quyền video/ hình ảnh
- Trở thành ngôi sao: ví dụ Phở đặc biệt từ 1 creator thành sao và kéo cả mạng Youtube của Yeah1 lên đỉnh
- Bán khoá học
- Adsense: youtube
- MMO...

Kì nguyên sáng tạo và kiếm tiền bằng Mobile

Dịch Covid mình hay tham gia các buổi chia sẻ online về Tiktok của cậu em Nhật Dương. Ấn tượng nhất là 3 case xây kênh Tiktok triệu view

- 1 bác sĩ xây kênh 1 mình bằng chiếc ip 6s, vài tháng sau có hơn 100k sub và mở luôn phòng khám

- 1 bạn nữ xây kênh học chụp ảnh, đạt tới doanh thu 9 chữ số. Bằng 1 chiếc iphone X

- 1 a trai xây kênh dạy Sale, doanh thu 9 chữ số sau 1 tháng. Bằng 1 chiếc iphone 13

Đừng quá quan tâm tới doanh thu, hãy tập trung vào yếu tố : xây kênh bằng iphone. Ai cũng có 1 chiếc phone để giải trí và sống ảo nhưng giờ đây nó sẽ giúp bạn làm ra những thứ đẻ ra tiền.

Trải nghiệm bản thân, mình đã viết được 5 cuốn ebook bán gần 10,000 bản viết 50% là trên ip 7.

Mình cũng xây dựng được 4 group "ra tiền" và 80% nội dung bằng ip7. Công việc của mình đến trên 50% xử lí qua phone. Các app rất đơn giản là: google suite, face, zalo, capcut, note

Mobile là 1 kiểu làm việc mới cực kì tự do và tốc độ, đạt hiệu suất cực kì cao. Mobile tạo nên cách cảm thụ thông tin và mua sắm mới rất khác desktop. Hãy hiểu và định hình lại cách làm trên mobile, bạn sẽ có thể tạo ra được rất nhiều công việc kinh doanh từ chiếc điện thoại

Tiktok có 1 khái niệm gọi là Shoppertainment: người mua hàng bây giờ vì thích thú và tin tưởng chứ không chỉ đơn thuần vì chất lượng sản phẩm. Và bằng chiếc điện thoại, bằng các công cụ sáng tạo nội dung như Tiktok, chúng ta hoàn toàn có thể khiến hàng triệu người nhảy nhót theo mình. Khi đó kinh doanh 1 người không phải là điều quá khó

GIỮ TIỀN -NHÂN TIỀN

Một trong những điều mình cảm thấy đáng tiếc thời Phổ thông và ĐH là không được cầm tiền và không coi trọng đồng tiền. Có lẽ thế hệ 8x ở quê như mình đã quen với việc tần tiện và được giáo huấn là cứ lo mà học rồi đi làm, chứ kiếm tiền hay kinh doanh là điều gì đó không dành cho mình. Thế nên cả thời Sv mình chỉ đi học rồi chơi bời linh tinh với đám bạn chứ chưa bao giờ đi làm thêm để kiếm tiền. Vì thế vốn sống lẫn va chạm xã hội khá kém, tiền thì cứ hụt trước thiếu sau (mà vẫn vui). Ra trường, may mắn có được công việc với thu nhập ổn, cộng với tính tiết kiệm nên mình không thiếu tiền nhưng vẫn không bao giờ có tiền. Lúc thì cho bạn vay (rồi cả nể không đòi), khi thì lỡ tiêu quá mức. Rồi Tết về chẳng có được mấy đồng gửi cho ba mẹ. mình biết ba mẹ buồn; nhà không thiếu đến mức chờ tiền mình gửi, nhưng so với "con nhà người ta" khoe thường chục tháng lương thì vẫn là nỗi thờ dài

Mình bắt đầu ý thức rằng phải kiếm tiền. Rồi phấn đấu cũng đến lúc có được số tiền hàng trăm triệu. Nhưng mình cũng mất hết vào chúng khoán, điện thoại, laptop, và một vài thương vụ làm ăn kém kiến thức. Cho đến tận khi 28 tuổi, mình vẫn chưa có tài sản gì trong tay, tiền tiêu thì không thiếu nhưng tiền để tích lũy thì không hơn con số trăm. Đến lúc cưới thì cũng chỉ đủ lo đám cưới và chút quà cho vợ. Tiền hầu như cho bạn bè vay hoặc nằm trong những chiếc điện thoại cứ 3 năm thành cục gạch

Chẳng có gì để tự hào về điều đó cả. Ngây thơ, hời hợt và thiếu kế hoạch sẽ dẫn đến sự luẩn quẩn. Rất nhiều bạn đã và đang rơi vào cảnh ngoài ảo trong rỗng như thế: có xe, điện thoại,

laptop, quần áo xịn, có những chuyến du lịch sang chảnh, có những thú chơi đáng tiền; nhưng những thứ cơ bản nhất để ổn định cuộc sống ở thành phố như căn nhà, tài khoản tiết kiệm, sổ bảo hiểm thì không.

Lấy 1 ví dụ: từ 2009 tới 2012 là thời bùng nổ của smartphone ở Việt Nam. Là dân công nghệ, làm ngành digital marketing nên mình thường xuyên được cập nhật những thông tin nóng hổi xoay quanh chiếc smartphone: ram, chip, camera, Os, màn hình...Chiếc smartphone đầu tiên mình mua là Palm (2008) mất 5 triệu, rồi sau đổi qua Htc (2009) 14 triệu, rồi sang iPhone (2011) 13 triệu, rồi các dòng Samsung S2, Note 2.. sơ sơ trong 3 năm tiền mua điện thoại khoảng 100 triệu

Không vấn đề vì lúc đó lương thường mỗi tháng gần 20 triệu

Tuy nhiên lúc đó miếng đất Đà Lạt gần nhà mình mới khoảng 200tr, chỉ cần giữ tiền 1 năm là mua được; bây giờ miếng đất như thế khoảng 4 tỉ. Hoặc miếng đất quận 9 hẻm beton lúc đó cũng mới 300 triệu, giờ khoảng 5 tỉ. Thậm chí gửi tiết kiệm mỗi năm 100 triệu thì sau 3 năm cả gốc lẫn lãi đã có 350 triệu, bố mẹ hỗ trợ ít là có thể mua được căn nhà nhỏ khi lấy vợ chứ không cần phải ở trọ. Quả là sự ngây thơ về tiền đã làm cho mình nghèo cả chục năm

“cho nên đừng bao giờ hỏi vì sao mình học giỏi mà vẫn nghèo”. giỏi chuyên môn nhưng kém hiểu biết xã hội và lơ mơ về tiền thì xứng đáng nghèo thôi

Hải, cậu bạn ĐH của mình lại khác. Ra trường đi dạy ở trường cấp 3 rồi dạy thêm, mỗi tháng Hải tiết kiệm được 3tr gửi vào ngân hàng. Tới 2008, có trong tay 200 triệu, Hải vay thêm bố mẹ, bạn bè, bank, mua được 1 căn nhà nhỏ trong hẻm gần chợ Bà Chiểu. Tới 2012 thì trả hết nợ. mình và đám bạn chủ nợ tới lúc đó vẫn còn đi ở trọ và trong tay không có cái gì. Cùng thu nhập và mức sống mức ăn chơi như nhau, nhưng cách quản lí tiền sẽ quyết định việc bạn có ổn định sớm hay không

Mình may mắn là khi đi khởi nghiệp kiếm được tiền dễ hơn nên sau này tích cóp lại thì rất nhanh có tài sản. Còn nhiều người bạn chỉ đi làm công, dù lương vài chục triệu thì vẫn phải chật vật mãi mới có được căn chung cư. mà số đó vẫn là may mắn, chứ nếu lương thấp hơn và gia đình không có điều kiện thì khó mà mua nổi nhà để ổn định ở Saigon

Có 1 câu chuyện vui: Sếp lương trăm củ thì điện thoại iPhone 7, ăn cơm nhà, uống cafe Milano. Nhân viên lương 10 triệu thì điện thoại iPhone 14 Pro Max, MacBook Pro, ngày 2 cử Phúc Long, tháng nào cũng du lịch. Mình không có ý chê bai gì, mỗi người có một lối sống riêng, cách hưởng thụ riêng. Tuy nhiên nếu giảm bớt chi tiêu lại và dồn qua việc tích lũy thì sẽ có tiền để dự phòng. Thử nghĩ xem khi gia đình có việc (đau bệnh, cưới hỏi, nợ nần) mà mang tiếng đi làm Saigon không giúp được gì sẽ rất áy náy

Thử làm 1 phép tính đơn giản

- Lương 10 triệu
- ở nhà trọ: 2 triệu (ở ghép, đi làm cả ngày nên không cần riêng, ở xa xa cũng được)
- Đi làm: bus (mình ở xa thấy đi bus rất tiện, rất đúng giờ, trên xe có máy lạnh bật 4g tha hồ làm đủ việc)
- ăn uống ngày 100k tháng 3 triệu
- Tiêu xài vặt 2 triệu tạm đủ

thì vẫn còn 3 triệu. Cứ gửi bank, cuối năm nhận thưởng 1 tháng lương nữa thì tổng cộng sẽ có khoảng 50 triệu

giả sử mỗi năm tăng 15% thu nhập và mức sống tăng 5% thì số tiền có sau 3 năm là khoảng 180 triệu

woah, dám cá là rất ít bạn trẻ sau 3 năm đi làm có được con số đó. Thậm chí có bạn còn âm. Giả sử vẫn trích tiền ra mua điện thoại và du lịch thì con số có được khoảng 150 triệu.

Tại thời điểm 3.2023 thì 150 triệu không mua nổi bất kì bất động sản nào ở ven Saigon nhưng vẫn mua được 1 mảnh đất 200m² có thổ cư ở các vùng xa như daklak, gia lai, daknong; hoặc 1000 m² đất nông nghiệp. Tất nhiên không ai bảo bạn về đó mà sống cả, nhưng đất là 1 tài sản có tiềm năng tăng giá. Giả sử may mắn sau 5 năm, hạ tầng ở vùng đấy được nâng cấp, dân cư lan ra thì miếng đất tăng 2 lần là bình thường. còn để 10 năm thì có thể gấp 10

Dẫn chứng: đầu 2020 mình lên Di Linh, 1 huyện cách Đà Lạt 100km, cách Saigon 200km thì giá mỗi sào đất có view hồ đẹp có 150tr. 3-4 người bạn chung nhau là mua được khoảng 3 sào. Hiện nay giá đã hơn 1 tỉ mỗi sào. Cô em họ mình thời đó mỗi tháng đã có mức lương 40 triệu thì bây giờ vẫn mới có khoảng 300 triệu gửi bố mẹ giữ dùm. Thật là đáng tiếc khi không biết gửi tiền vào tài sản

Đến đây nhiều bạn sẽ phản biện là chẳng lẽ chỉ cầm tiền đi mua đất, rồi chờ được thổi giá? Đầu tiên đất là 1 tài sản có giá trị và không nở ra được nên hãy kiếm 1 miếng để giữ tài sản nếu bạn chưa có ý tưởng gì về việc làm ăn. Tiếp theo, đất không cần bảo quản, không hư hao, không mất mát, nên có thể để đấy trong nhiều năm. và cuối cùng, đầu tư chính đáng và có hiệu suất cao thì cứ thế mà làm

Tất nhiên đất là 1 cách đầu tư. Có thể chơi chứng khoán, crypto, mở quán cafe, buôn hàng bán online...nhiều thứ để kiếm ra tiền. Mấu chốt là phải tích lũy tiền và biết đưa đồng tiền vào nơi. Chúng ta lập bảng kế hoạch tài chính cá nhân trong 5 năm, với mục tiêu mua được 1 căn chung cư giá rẻ hoặc 1 mảnh đất ven thành phố

- Tích góp: 400 triệu
- vay ngân hàng: 300 triệu
- vay người thân: 300 triệu

Để tích góp được 500 triệu, hãy quay lại phần “kiếm tiền”. Với những vận hội mà internet và Mxh tạo ra, việc có được con số đó chỉ cần nỗ lực và một chút may mắn

Để vay được 300 triệu, cần tạo ra lịch sử tín dụng tốt. Cách đơn giản nhất là làm thẻ tín dụng, tích cực thanh toán qua thẻ, vừa được hoàn tiền vừa được đánh giá tốt. Chú trọng việc chơi với 1 vài người anh chị làm ngân hàng, vì 5 năm sau chúng ta sẽ có việc nhờ họ

Để vay được người thân 300 triệu, cần tạo ra sự tin tưởng. Vay 1 người số tiền lớn thì khó nhưng vay 30 người mỗi người 10 triệu khả thi chứ. Vẫn sẵn sàng trả lãi đàng hoàng nếu cần

Để trả nợ hết 600 triệu vay, ta cần thêm 5 năm tiếp theo. Nếu mua dự án có liên kết với ngân hàng, thời hạn vay lên tới 10 năm thì áp lực phải trả sẽ giảm bớt.

Như vậy sau 10 năm đi làm chăm chỉ và biết quản lí đồng tiền cẩn thận, bạn có được 1 tài sản trị giá 1 tỉ. Số này không lớn nhưng vẫn là đáng giá với trên 80% những bạn trẻ không có điều kiện. Việc ổn định nhà cửa sẽ giúp bạn tự tin bước vào chương mới trong cuộc đời: hôn nhân, hoặc sự nghiệp: làm riêng.

Đây chỉ là 1 ví dụ. Bạn có thể đầu tư số tiền tích góp được hàng tháng vào những việc khác. Giới trẻ thì thích các món tăng nhanh và real time hơn như trading hoặc làm ăn

Chứng khoán và Crypto có nên không?

Thời mình mới ra vốn ít, tâm lý chưa vững, kiến thức non kém. Bạn nào cũng đang ở tình trạng như vậy thì không nên tham gia vào kênh này.

Giả sử mỗi tháng bạn tích góp được 6tr, nếu gửi bank đều đặn thì cuối năm có 80tr. và 5 năm đã có 400tr

Nếu đầu tư vào chứng khoán: tỉ suất tốt (20%) thì được khoảng 14 triệu tiền lãi. Nếu tỉ suất trung bình thì như gửi bank. Nếu duy trì liên tục tỉ suất 20% trong 5 năm thì được khoảng 600tr. con số đáng mơ ước đấy chứ

Tuy nhiên rất khó có chuyện đấy. năm được năm mất. nên tổng lại chỉ hơn gửi bank. còn kém may mắn có khi chỉ còn cái nịt

Hồi mới chơi mình cũng hưng phấn lắm, cứ nghĩ là sau 5 năm sẽ có tiền tỉ nhờ x2 tài khoản. Thực tế mình bay hết số tiền tích góp được

Điều cốt lõi là: số vốn mình có quá ít

Thực vậy, nếu bạn có số vốn 1 tỉ thì chỉ cần vài phiên tốt đẹp đã kiếm được 100tr (10%). Có rất nhiều lúc thị trường tốt để kiếm được như thế trong liên tục nhiều tháng, điển hình giai đoạn 2018-2020

Nhưng bạn chỉ có số vốn ban đầu khoảng 30tr thì cho dù rất giỏi bạn cũng chỉ kiếm thêm được 10% là 3 triệu mỗi tháng. mà cũng tốn não và đau tim lắm. Mà để kiếm thêm 3 triệu thì có nhiều cách lắm chứ: chạy grab, làm freelancer, làm thêm giờ...những việc đúng chuyên môn thì làm nhanh

Như vậy chừng nào có được con số trăm triệu trở lên thì hãy nghĩ tới chứng khoán. Và phải hiểu là nếu mất trăm triệu đó, hàng tháng bạn vẫn có nguồn thu nhập đủ sống. Thật không thể nào nhanh được

Mình rất thích chứng khoán và biết rất nhiều bạn trẻ có thể kiếm tiền tỉ. Nhưng đó là số ít thôi. Ngoài vốn, bạn cần có rất nhiều thông tin, phân tích chuyên sâu (không có sẵn trên báo) và cả những mối quan hệ tin cậy nữa. rất nhiều điều kiện cần tích lũy theo thời gian. Vậy cứ từ từ. ổn định sự nghiệp, tích lũy tài sản và làm dày mối quan hệ cái đã.

Cách an toàn hơn là chơi chứng ảo. thể bạn sẽ học nhanh hơn. Nhiều bạn làm trong các ngành tài chính, đầu tư có thể tận dụng được quan hệ và kiến thức sẵn có để kiếm tiền. Cách phức tạp hơn là gửi tiền cho anh chị có kinh nghiệm chơi, với điều kiện đó là người thật sự tin tưởng và có sự chuyên tâm. Như mình, vẫn nhận chơi giúp mấy đứa em, mua bán gì có tài khoản cho tụi nó kiểm tra, không lấy đồng phí nào mà đôi khi không lãi được mấy còn cho thêm. Tất nhiên không phải ông anh nào cũng tốt bụng như thế. Trên thị trường phổ biến là chia lãi theo tỉ lệ 7:3, như vậy vẫn tốt vì người chơi giỏi thì mức lãi sẽ cao hơn so với bạn tự mò

MXH có 1 thứ rất nguy hiểm là làm cho ta có cảm giác dễ kiếm tiền. Trên tiktok biết bao nhiêu kênh phân tích chứng khoán như thần. Các group zalo/ facebook thường xuyên phím hàng mà hàng nào cũng lãi sau vài phiên. Các “thầy” dạy chứng khoán lúc nào cũng khoe lãi x5, x10 (kiếm lãi đơn giản thế thì cần gì phải dạy nhỉ). Rồi có những phương pháp đầu tư “bất bại” hoặc “vượt trội” thị trường được quảng bá rộng rãi. Thực sự đã có rất nhiều người kiếm được chút ít từ chứng khoán những năm 20-21 rồi sau đó âm nặng vào 22-23. Môn này quá khó

- thứ nhất, chứng khoán cần rất nhiều kiến thức. Ví mô là phải hiểu sự vận động của nền kinh tế và xu hướng dịch chuyển dòng tiền của các ngành. Ví mô là phải hiểu nền tảng lẫn cơ hội phát triển của Doanh nghiệp và hành vi giao dịch tương lai. Cao siêu hơn còn phải biết phân tích tâm lý đám đông hoặc đào sâu các nguồn tin đặc biệt. Mà điều này thì không dành cho các bạn trẻ non kinh nghiệm mới đọc vài cuốn sách hay đi học vài khoá
- Thứ hai, chứng khoán là cuộc chơi khá bất cân xứng. Các tay to (quỹ đầu tư, tổ lái, đại gia..) vừa có vốn dày, vừa có tin tức sớm, vừa có đội cố vấn, vừa có hiểu biết sâu sắc, thì nhỏ lẻ (f0) quá khó để ăn được nhiều.
- Thứ ba, chứng khoán vừa tốn não vừa hại tim. Chứng lên cũng mệt vì bán đi có thể mất lãi. Chứng xuống thì đau đầu vì cắt lỗ thì đau đớn còn giữ thì không biết bao giờ về bờ. Mình có giai đoạn 2009 hầu như ngày nào cũng luẩn quẩn trong đầu chuyện chứng khoán, dẫn đến công việc thì trì trệ còn trải nghiệm cuộc sống thì không có thời gian. Đến khi cắt lỗ nghỉ chơi thì mới tập trung thúc đẩy sự nghiệp và hòa nhập xã hội. Phải nói từ “hoà nhập” vì nếu ta sa đà vào chuyện chơi chứng khoán quá thì không khác gì nghiện game hay nghiện bài bạc, mà cuộc sống còn nhiều thứ để cống hiến chứ không chỉ chuyện đồ thị xanh đỏ

Bạn vẫn nên chơi chứng khoán, nhưng là khi đã đủ độ dày để phân tích được 1 DN cụ thể. Hoặc bạn phải có những lợi thế rõ rệt mà người khác chưa tiếp cận được.

Chứng khoán hay Crypto cần luyện tập và tích lũy đủ mới nên chơi. Giống như 1 phi công cần có 1000 giờ bay mới đủ điều kiện để lái; hay 1 người lái oto cần có bằng và khoảng 3 tháng liên tục trên đường mới xử lí được đa số tình huống phát sinh. Điều rất đáng ngại là nhiều bạn quá hưng phấn và ngây thơ đã vội lao vào quá sớm rồi ném những tờ giấy bạc mờ hôi nước mắt vào các phiên đồ lừa. Mình cho rằng trước khi muốn giàu, cần phải biết quý trọng và sử dụng đúng đắn số tiền đã tạo ra. Vì thế phải học, hành và trải nghiệm đã đời thì mới nên bước chân vào các cuộc chơi thách thức về tiền

Nhiều khi các bạn trẻ nghĩ đơn giản. Bỏ 10 triệu thử chơi. Kể cả lỗ 30% vẫn mới là 3 triệu có sao đâu. Nhưng khổ nỗi chứng khoán dễ sa đà như bài bạc, cá độ. Từ 10 triệu sẽ nâng vốn dần lên 20, 30, 50 rồi 100. đến khi cầm số tiền lớn mà lỗ 20% là cả một cú sốc. Rồi lại cay cú, vay mượn thêm để gỡ. Không những bay cả vốn gốc mà còn nợ nần thêm

Cốt lõi là gì? trình độ bạn không tăng nhanh như vốn. Khi bạn cầm vài chục triệu để chơi, tâm lý sẽ khá thoải mái, kiến thức tiếp nhận đủ để xử trí. Nhưng khi số vốn lên vài trăm triệu (10 lần) thì kiến thức lẫn bản lĩnh mình chỉ mới tăng thêm chưa tới 2 lần, sẽ rất khó để quyết định. Đáng sợ là có bạn còn tăng vốn nhanh chóng lên 100 lần (vài tỉ) trong 1 thời gian ngắn, khi đó thật sự không ai đỡ cho bạn

Chứng khoán còn là cuộc chơi của các chiêu trò thao túng tâm lý. Bạn tham gia 1 group zalo và được broker phím mã mỗi ngày. Bạn thử chơi vài triệu. Ăn thật. cảm giác bỏ 10 triệu sau 1 tuần chốt lãi 10% được 1 triệu thật sung sướng. Nhiều lần ăn ngon thành ra quen mồm. Bạn tin vào broker đó. Bạn tin rằng những hình chụp khoe lãi là thật, bạn tin rằng việc kiếm chục triệu mỗi ngày là thật. Đến lúc đó bạn không còn muốn làm việc chuyên môn nữa. Bạn chỉ mong tới 9h để giao dịch, rồi kết thân với người này người kia để khoe thành quả và kéo họ vào chơi chung (vay tiền hoặc góp vốn). Hết 3h chiều bạn lại say mê đọc tin tức, phân tích chart, xem Tóp tóp, cà

youtube...và tự hào mình là trader tài năng. Chỉ cần vài tháng như vậy, bạn gần như mất khả năng làm việc chuyên môn. Bạn thành con nghiện chứng khoán đúng nghĩa. Cả trong giấc ngủ bạn vẫn thấy tiền nhẩy múa

Đó chính xác là hình ảnh của bản thân mình khi sa đà vào chứng khoán. Tất nhiên mình có thể đi sâu vào để trở thành full time trader hoặc broker, hoặc nhà tư vấn quản lý đầu tư- con đường này rất tốt. Nhưng mình vẫn muốn làm chuyên môn. Vì thế 2010 mình bán hết danh mục, lỗ mất 2 năm tiết kiệm. Đó là lựa chọn

Tới 2017 mình mới quay lại chơi. Lúc này đã có vốn mạnh, hiểu biết về kinh tế vĩ mô và khả năng phân tích doanh nghiệp lên hẳn rồi nên mình kiếm được tiền tốt hơn. Nhưng nghiệm ra thì thành quả đó tới từ 3 thứ mà mình ước là giá như mình đừng chơi chứng khoán từ sớm

- Tiền: bao gồm vốn (là số tiền có sẵn) và dòng tiền mới bổ sung vào. Điều này vô cùng quan trọng. Khi xưa mình chỉ có mỗi tháng 5 triệu nên nhiều khi thấy mã cổ phiếu rất ngon cũng đành nuốt nước miếng. Thì bây giờ (2017) mình có thu nhập tốt hơn và đều đặn hơn nên bất cứ có thể tranh thủ được rất nhiều cơ hội tốt. Vay mượn bạn bè hoặc ngân hàng cũng dễ hơn nhiều. Như vậy mình sẽ chủ động để mua bán và kể cả sự cố bất ngờ ập đến, mình vẫn còn các dòng tiền để dự phòng
- Quan hệ: những người bạn, người anh lúc này đã nắm vị trí quan trọng tại các DN trong nhiều lĩnh vực. Họ chia sẻ cho mình rất nhiều nguồn tin, nhiều nhận định chính xác. Kể cả việc họ đang chơi mã nào, có quen đội nhóm nào, mình cũng được chia sẻ. Nhiều bạn còn nhiệt tình chỉ dạy các kiến thức sâu. Như thế độ dày về kinh nghiệm lẫn phân tích của mình được gia tăng đáng kể
- Bản lĩnh: sau chục năm mình không còn là chàng trai háu đá nữa. Bản lĩnh trong kinh doanh, tư duy về cuộc sống, tâm trạng trước các bất ổn đã nâng lên đáng kể. Vì thế mình vững vàng hơn trước các biến động của thị trường. Đây là sự khác biệt rất lớn của 1 người từng trải

Bạn nên tham gia khi đã hội tụ đủ các yếu tố để đương đầu với những bất định của thị trường. Nên lúc còn trẻ hãy tập trung cho chuyên môn và làm dày thêm tri thức, mối quan hệ. Việc kiếm tiền có thể chậm lại, nhưng sẽ chắc chắn hơn. Và dù giàu hay nghèo thì vẫn phải ngủ ngon, đừng sa chân vào cuộc chơi tốn não để rồi lúc nào cũng bất ổn

Crypto thì dễ cháy tài khoản hơn nhiều lần. Mình có tham gia chơi crypto từ 2017 và quyết định dừng lại năm 2022. Crypto rất khó và có nhiều thứ vượt tầm hiểu biết quá nhiều. Vì vậy bạn có thể dành 1 chút ít để chơi và nắm thông tin cho đỡ lạc hậu, chứ chưa nên sa đà. Khi nào Crypto có ứng dụng rõ ràng thì vào chưa muộn. Hiện nay có đến trên 90% các dự án Crypto ở Việt Nam vẽ ra để lừa gà; nên dù có kiếm tiền được chăng nữa cũng không nâng tầm bản thân lên. Tốt nhất hãy chọn môn khác để an yên hơn

Nhà Đất, có nên tham gia từ sớm?

Nếu quay trở lại 10 năm trước thì câu trả lời là **CHẮC CHẮN**. Điều mình rất tiếc là mãi tới 2017 mới mua miếng đất đầu tiên, và sau đó chỉ tham gia lai rai; bỏ lỡ mất cơ hội quá lớn

Tới đây một số bạn sẽ bĩu môi: đi mua đất kiếm lời thì tạo giá trị gì cho xã hội? Mình đã từng nghĩ như thế nên lúc trước khá thờ ơ. Hiểu được nhiều hơn thì mới thấy: ồ, cái gì kiếm tiền chân chính thì đều tạo giá trị

- Thứ nhất, đất đai là tư liệu sản xuất & kinh doanh quan trọng trong xã hội. Đất để ở, buôn bán, làm xưởng, xây phòng trọ, cho thuê, mở quán...hầu như cái gì cũng gắn với đất. Nên việc mua bán đất đai góp phần chuyển tư liệu từ người có sang người cần, phân bổ lại nguồn lực hợp lý hơn cho kinh tế
- Thứ hai, đất cũng là 1 loại hàng hoá để giao dịch, giống như rau củ, quần áo, xe cộ, điện thoại...việc mua thấp bán cao là điều căn bản của giao dịch; còn mức giá thế nào là do thị trường quyết định. Kiếm lãi được chính đáng là giỏi, vậy nên không cần phải coi thường cò đất hay những người phân lô bán nền.
- Thứ ba, sự gia tăng dân số và mở rộng sản xuất làm phát sinh nhu cầu ở rất lớn. Từ đó các loại hình nhà đất nảy sinh: phân lô bán nền bản chất là chia 1 lô đất lớn (giá trị cao) thành các lô nhỏ vừa sử dụng (cho người thu nhập thấp mua). Ví dụ mình rất nể là Midu: bán những lô đất 200-500m² trên daklak với giá 200-300 triệu. Người mua rất nhiều, trong số đó có những bạn đang ở Saigon mua để giữ tài sản. Họ không làm gì được với số tiền 200tr ở saigon nhưng lại sở hữu cả lô đất đẹp ở nơi mây xanh nắng vàng, rồi nghĩ về lúc nghỉ hưu 20 năm sau sống an lành. Midu đã giúp hàng trăm bạn trẻ có được niềm hạnh phúc đó. Còn dĩ nhiên việc cô ấy mua giá gốc vài chục và bán vài trăm là chuyện bình thường trong kinh doanh

Nếu bạn không mua nhà đất từ sớm thì sẽ rất khó mua trong tương lai. Thu nhập trung bình chỉ tăng 15% nhưng giá nhà đất có thể gấp 2 sau vài năm, dẫn đến việc nhiều người có thu nhập tốt vẫn không thể mua nhà chứ đừng nói là thu nhập thấp. Miếng đất 200tr hôm nay có thể là 2 tỉ sau 10 năm khi đường xá mở rộng, nhà máy mọc lên. Nhưng 10 năm đó bạn gần như rất khó mà tiết kiệm nổi 2 tỉ. Nên dù bạn có cố gắng làm lụng cỡ mấy thì vẫn không đuổi theo được giá đất. Đó là thực trạng. chúng ta không thể thay đổi được, mà phải thích nghi

Công thức chung để có tài sản (nhà đất) là

- Làm việc chăm chỉ để có dòng tiền ổn định.
- Mua nhà đất tại những nơi còn giá hợp lý và tiềm năng phát triển. ví dụ các xã ở ven Biên Hoà, Thủ dầu một, Hóc Môn...kiểu gì 5-10 năm sau cũng đô thị hoá hết
- Vay để mua và trả dần trong thời gian 10 năm. Nếu đưa vào khai thác (cho thuê, mở cơ sở kinh doanh) thì sẽ có dòng tiền để trả lãi. Nếu không thì cứ để đó

Nếu gặp may mắn bạn sẽ x lần tài sản. Nếu không, bạn vẫn có 1 nơi để ở sau này, hoặc để lại cho con cháu. Cứ nhìn các nước phát triển như Singapore, người dân rất khó mà mua nổi nhà, thì Việt Nam sau 20 năm nữa cũng rất dễ như thế

Nhắc lại, mình không cổ súy việc lướt đất vì nếu sai nhíp sẽ đu đỉnh và đổ nợ. Nhưng việc mua đất từ sớm là điều nên làm

Bạn cũng đừng lo rằng người nông dân bán đất đi lấy gì để sống. Suốt 3 năm qua mình đi khắp Tây nguyên: Lâm đồng, Daknong, Daklak; thấy cảnh giá nông sản trời sục khiến những người nông dân phải cầm sổ để vay ngân hàng mới có tiền sống, rồi có khi mất mùa thì mất luôn sổ đỏ.

Đất lên, họ bán 1 phần, lấy tiền chuộc lại số, chữa bệnh và cho con cháu làm ăn. Những cô chú u60-70 lần đầu biết đến tiền, cuộc sống ra khỏi túng quẩn. Những người Saigon- Hanoi về mua đất làm cho các vùng hẻo lánh, ngủ yên được sống dậy. những trang trại quy mô mọc lên, những khu homestay, glamping, checkin tươi xanh giữa đồi núi. Tiền thuế từ đất góp đáng kể vào ngân sách, thay các con đường đất lầy lội thành đường bê tông sạch sẽ. Thanh niên thôn quê có điều kiện để mua xe, mua máy tính, điện thoại- làm cho khoảng cách về tri thức với thành phố gần lại. Khi ổn định được vật chất và tiếp cận với các mô hình tiến bộ, các bạn ở quê bắt đầu mạnh dạn làm ăn: mở xưởng, làm farm, buôn bán...tạo ra nền kinh tế sôi động và chuyên nghiệp hơn

Tất nhiên mặt trái thì luôn có: xẻ đồi, phá núi, chặt cây...tệ nạn tăng lên. Chúng ta lên án những việc xấu để có hành động đúng mực hơn

Mua nhà đất sao cho không đu đỉnh không dễ. 1 số kinh nghiệm chia sẻ lại cho các bạn trẻ

- có kế hoạch tài chính chắc chắn: vốn là bao nhiêu, thu nhập bao nhiêu để đủ trả lãi vay. ví dụ cả vốn lẫn vay được 600tr thì cùng lắm mua khoảng 800tr. nhiều bạn cố quá sức, hoặc quá liều thì đến khi gặp sự cố sẽ không gồng được
- chọn nơi mình có am hiểu; tốt nhất bạn nên mua ở quê mình, vừa đỡ đi lại vừa có sẵn anh em họ hàng để nhờ vả.
- Kiểm tra quy hoạch pháp lý cẩn thận. Tốt nhất thì nên đi học một khóa về bất động sản
- Tìm hội nhóm mà chơi. Một miếng đất khó tự mình mua, nhưng nếu gom 5 người thì lại dễ

Bây giờ thì bất động sản đang trong cơn khủng hoảng, nhiều người ôm bom, kẻ thì cắt lỗ. Nhưng mình vẫn cho rằng nếu bạn có tiền dư mà không biết làm gì thì đây vẫn là kênh trú ẩn tốt. Đừng lướt sóng khi chưa đủ bản lĩnh là được

Đừng Ảo tưởng và FOMO

MXH làm cho người ta dễ bị cuốn vào các vòng tung hô. Thánh, thầy, trùm...có thể khiến 1 bạn trẻ trở nên mất bình tĩnh. Nhưng để vươn đến trong sự nghiệp thì đòi hỏi độ sâu, độ lì và những trải nghiệm đánh đổi bằng nhiều mất mát chứ không phải cứ vẽ mô hình rồi vít ads là ăn, trừ 1 số quá thiên tài. Rất nhiều anh em kiếm được tiền từ chỗ này đã ném sạch vào chỗ khác rồi quay trở về máng lợn

Điểm qua 10 loại Fomo của 2022 mà ngay cả các bạn làm kinh doanh nhiều năm vẫn bị dính trong thời gian qua. Các bạn trẻ cũng có thể thấy mình trong đó

1. Từ dịch vụ nhảy sang bán hàng

Nhiều anh em đang làm dịch vụ tốt thấy khách bán giàu quá nên vội nhảy qua. Kết quả ôm đống tồn kho và ngập lụt trong vận hành

Thực ra không hẳn là sai. Vấn đề là 2 mảng đòi hỏi 2 bộ kỹ năng riêng và không dễ gì để giỏi cả

2. Kinh nghiệm là cần chọn được đối tác thật sự giỏi về hàng hoá + vận hành, mình làm đúng mảng marketing & CSKH thì ổn hơn. Hoặc phải giữ vững được nền tảng (dịch vụ) và dự trù được tài chính mảng bán hàng

2. Kinh doanh khó khăn quá lấy tiền đi chơi coin chứng đất

Kết quả là chia 10 hoặc kẹt vốn. Khóc trên đồng tài sản

Thực ra không hẳn là sai. Đầu tư tài chính là chuyện nên làm nhất là mấy năm qua thị trường bùng nổ. Vấn đề là cần có kiến thức + kinh nghiệm chứ không phải lướt là ăn ngay. Cũng cần biết hoạch định vốn cho kinh doanh và vốn đầu tư tách bạch để tránh sập hố

3. Tiktok ngon hơn Facebook

Nhiều anh em thấy người ta bán trên platform khác ngon quá thì nhảy vào. Kết quả tốn 1 đồng tiền đi học và thuê dịch vụ rồi chẳng được gì

Vấn đề là mỗi platform phù hợp với từng DN và từng nhóm khách hàng riêng. Không có platform nào ngon hơn platform nào. Ông bán sàn giới cũ bán sàn nhưng không có nghĩa là bán web không ăn được. Ông bán Face ngon cứ bán chứ qua Tiktok có khi đổ nợ

4. Gọi vốn và IPO để đổi đời

Sự thực thì gọi vốn là 1 khoản vay có sự cam kết, còn Ipo dành cho 1% DN

Tập trung vào những thứ cơ bản nhất: doanh thu, lợi nhuận, tăng trưởng, brand, đội ngũ, quản trị...trước khi nghĩ xa xôi

5. Tự động hoá/ Tự do tài chính

Nếu kinh doanh mà được như vậy thì DN thành tiên hết rồi

Hầu hết phải chờ 5 năm đầu tiên rồi mới bắt đầu tiến tới Tự động hoá từng phần, hầu hết Sme chỉ tự động hoá dc 30% vì có quá nhiều rào cản về thói quen, thủ tục, phân mảnh...

6. Nghĩ là cái gì cũng thắng

Đây là bệnh của những bạn trẻ phát lên trong thời gian quá ngắn. Nghĩ rằng làm gì cũng sẽ kiếm được tiền, bất chấp các rủi ro và nguy cơ xấu. Chẳng hạn mở quán cafe thắng → mở quán nhậu → mở homestay → đầu tư đất → phân lô. Cứ ngỡ cuối cùng là đầu đổ nhất vì lúc đó quá tự tin để all in mọi thứ vào

Rất nhiều ông anh mình cách đây 1 năm còn phong lưu, giờ chật vật kiếm từng đồng một, nợ nần bủa vây. Khi thắng dễ quá thì mất hết khả năng kiếm tiền lẻ và nhìn mọi thứ đóng băng trên đồng tài sản lớn

7. Giấc mơ lớn (hảo huyền)

Ban đầu đa phần đặt mục tiêu kiếm tiền, nên đôi chân luôn ở mặt đất. Đến khi kiếm được hơi nhiều tiền rồi bắt đầu đặt ra những ước mơ vượt tầm

Điều đó rất đúng. Những DN lớn đều bắt đầu như thế

Tuy nhiên phải rất tinh táo giữa giấc mơ lớn và giấc mơ hảo huyền. Nhất là ở Vn

Giấc mơ lớn dựa trên việc ta rất thấu hiểu nhu cầu thị trường và tiềm năng của bản thân, từ đó có cách để giải quyết. Vd Tgdd bắt đầu từ 1 cửa hàng bán dt năm 2004 và trước 2009 chỉ có chục cửa hàng, sau đó mới mơ lớn.

Giấc mơ hảo huyền là do thế lực nào đó thao túng tâm lý. Làm những thứ vượt quá sức rồi phải trả giá. Làm những cái đi trước thời đại mà không đủ lực

Vd 2011, công ty mình khi đó đang có chút tiền nhờ làm digital marketing service, sếp muốn làm app chat (như zalo), mua bán (như chotot). Mình là đứa cực lực phản đối vì đó là Giấc mơ lớn (hảo huyền). Sau 1 năm công ty dẹp hết mấy cái đó, tốn tiền ti. Mơ lớn là cần thiết nhưng với 1 công ty đang vừa thoát nghèo và lực không mạnh thì đó là hảo huyền

Rất nhiều buzzword được bơm vào đầu các founders/ ceo của Sme làm họ hiểu sai. Unicorn, Ipo, Scale up, Global...để làm gì? Ko có nó công ty bạn có tồn tại và tạo giá trị không? 90% Sme nên tự sống trên đôi chân hơn là nghĩ về chuyện xa xôi đó. Còn 10% siêu việt thì không dám nói

8. Đùa với lừa

Kinh doanh chân chính khó giàu còn ma mãnh nhanh kiếm tiền

Nhiều scammer làm hết vụ này vụ khác rồi nhỡn nhơ nói đạo lý

Nhiều người bán hàng lậu, trốn thuế vẫn sống phây phây

Nhiều người chơi game lobby kiếm kèo thơm...

Những cách kiếm tiền quá nhanh quá kinh làm cho các ae không kìm được lòng

Nhưng khi ta nhúng tay là lúc không rút ra được nữa

Đừng hỏi vì sao thằng kia bán hàng lậu mà mình lại bị thị trường hốt

Đừng hỏi vì sao 1000 ô bán shopee vạn đơn mà mình có nhỡn chục đơn bị phạt thuế

Đừng hỏi vì sao, vì trời kêu ai nấy dạ thôi

...sau 15 năm kinh doanh, mình chứng kiến nhiều anh em lên nhanh và rút nhanh tương ứng. Nhìn 15 năm tới cũng sẽ có nhiều anh em như thế. Vậy hãy nhìn kinh doanh là hành trình dài 20-30-40 năm để làm cho đúng, nếu có lỡ nhúng chàm thì cũng nên biết cách quay đầu sớm. Luật ngày càng siết và thị trường ngày càng chuyên nghiệp, ta cần hiểu và tuân thủ luật chơi

9. Bán hàng rác

Nhìn quan điểm thực dụng thì bán cái gì cũng được miễn kiếm tiền ngon và không phạm luật

Nhìn quan điểm đạo lý thì bán cái gì cũng được miễn kiếm tiền ổn và không gây hại cho XH

VN là thị trường tiêu dùng lớn và tầng lớp thu nhập thấp, ít hiểu biết đồng. Đó là thiên đường của hàng giả, hàng độc hại, hàng rác

Bán hàng rác dĩ nhiên ngon, 1 vốn 10 lời, chả chịu trách nhiệm gì. Đông y là ví dụ tiêu biểu. Rồi

cho vay, cá độ, tiền ảo, forex...mỗi vụ khai ra cả ngàn tỉ và cả chục ngàn nạn nhân

Internet và MXH làm cho việc bán hàng rác quá dễ. Chỉ cần vài fan page + BM + sale page và trăm cái nick ảo là đủ làm ăn mạnh rồi. Hậu quả thì quá kinh khiếp

10. Ngáo

Ngáo là trạng thái khi không còn đứng trên mặt đất nữa. Thành công quá nhanh và Mxh quá mạnh làm nhiều bạn trẻ nghĩ mình là thiên tài. Rồi bắt đầu đạo lý, dạy đời, xây tuyến dưới, hình thành các nhóm đệ tử....hậu quả nhẹ thì làm tổn hại tới tư tưởng của follower còn nặng thì làm người tan cửa nát nhà

Học, học nữa, học mãi

Một điều khá ngạc nhiên là nhân viên hay các bạn trẻ thì khá lười học. Còn các Doanh nhân thì lại hăng say học nhất

Một trong những người mình thường xuyên gặp ở các sự kiện, khóa học về quản trị, digital marketing, ecommerce cách đây nhiều năm là chú Khải, CEO du lịch Hoàn Mỹ - công ty có doanh thu ngàn tỉ và dẫn đầu thị trường du lịch sang Mỹ. Chú khi đấy đã 70 vẫn đi học và ghi chép cẩn thận, hỏi nghiêm túc. Một lần chú hẹn mình sang công ty, mời các bạn quản lí marketing vào rồi đưa ra hết các vấn đề chú thấy để góp ý. Chú nhìn nhận mọi thứ rất đúng và hợp thời. Lần đấy mình không cộng tác được, nhưng rất nể phục chú và đồng cảm với những ý tưởng mà chú đeo đuổi

Ngược lại thì nhân viên mình đa phần đều đợi công ty cho đi học, hoặc mời GV về mới chịu học. Thời gian rảnh các bạn thích đi ăn, trà sữa và du lịch hơn. Không sai, chỉ là nêu ra để mọi người suy ngẫm

Càng lên cao thì việc học càng cần thiết vì môi trường kinh doanh biến động không ngừng. Điềm qua 10 cái FOMO 2022 thì ai cũng dính (mình cũng thế). Chỉ có học và va chạm mới rút kinh nghiệm và tinh táo hơn

Học không có nghĩa là đi tới lớp, ghi chép rồi làm bài kiểm tra. Có nhiều cách học khác nhau, tùy mỗi hoàn cảnh mà chọn lựa. Động cơ để học cũng nhiều, nhưng tựu trung sẽ nằm ở mấy mục đích như sau

1. HỌC ĐỂ LẤY Ý TƯỞNG

Thật may là các group facebook và các anh em DN đang chia sẻ rất nhiệt tình về đủ thứ đã và sẽ quan trọng. Ví dụ: ông bạn Nguyễn Ngọc Tuấn của mình thường xuyên nói về Larksuite, mình nghe riết cũng thử áp dụng vào DN thấy rất ổn mà lại miễn phí. Rồi ông em Thế Huy nói riết về Tiktok mình cũng thử lập kênh và thấy có kết quả

Đa số Ý tưởng sẽ đến bất chợt và hữu duyên sẽ gặp. Vì thế mình tham gia nhiều group, đi nhiều event (kể cả cafe lẫn nhậu), và follow các anh em hay chia sẻ.

Ý tưởng làm A1Demy xuất phát từ những quan sát của mình với cách làm từ ATP software, Kt.city, Ladipage, Imgroup..chứ trước đó mình không hề có kinh nghiệm gì về việc viết sách hay tổ chức event. Những nội dung chính trong ebook này có tới 50% là lấy cảm hứng hoặc tham khảo từ những bạn khác. Mình đã tiết kiệm vài năm và tiền tỉ mà mò chỉ với việc quan sát như thế. Tất nhiên ý tưởng không thành công ngay lập tức được mà cần quá trình test hoặc làm quy mô nhỏ. Duy trì sự tò mò và thói quen phân tích sẽ làm ta tiếp nhận ý tưởng nhanh hơn và triển khai mạch lạc hơn

2. HỌC ĐỂ ÁP DỤNG

Có những cái không khó như làm tiktok, chạy ads thì đi học hoặc đọc tài liệu. Những cái rất khó, tốt nhất là kiếm người nào giỏi vừa trả phí vừa nhờ họ giám sát giúp.

Vd: mình thấy Larksuite áp dụng cho quản lí Dn rất hay, nhưng anh em mò mẫm chắc mất cả tháng. Vậy thôi kiếm ông nào giỏi trong group đó rồi đặt vấn đề trả phí luôn, vừa nhanh vừa có lợi cho nhau

Các khoá học dài ngày ít khi áp dụng được nhiều vì giáo trình hơi dài dòng, không sát thực tế, và có thể lạc hậu. Nên tìm các khoá ngắn, thực chiến và tuyển thêm các anh em biết cơ bản để cùng làm sẽ tốt hơn

Ví dụ: hồi 2019 công ty mình làm mảng Data analytics thì mình cũng chưa biết gì về cái này. Bèn kiếm mấy người bạn đang làm nhiều ngời nghe chia sẻ rồi tuyển mấy đàn em nhiệt tình chịu học về cùng làm, mấy tháng cũng lập xong team và bắt đầu kinh doanh ổn. Chứ mấy bạn đi học các khoá dài ngày về xong cũng không có thực tế, lại xin qua công ty mình thực tập- khá phí Học để áp dụng thì cần biết chất lọc. Ví dụ nhiều người đang nói về Marketing automation nhưng không phải mô hình nào cũng áp dụng hiệu quả được, và không phải tool nào cũng ngon như lời đồn. Vì thế chịu khó nghe, phân tích và phân biện trước khi quyết định học. Chứ đừng có thần thánh quá cái gì

3. HỌC ĐỂ ĐỠ SỢ

Nhiều ae sau vài năm làm tốt bắt đầu sợ mình lạc hậu bèn đi học đủ thứ. Cũng ok thôi nhưng không cần sợ quá như thế. Người làm tốt tức là đã có năng lực lẫn kiến thức trong đầu rồi, chẳng qua chưa gọi tên cụ thể ra thôi. Mình thấy có những khoá học tới cả trăm, vài trăm củ, mình khá hoài nghi về khả năng áp dụng. Nếu 100 củ thì mình sẽ chọn cách trả 30 củ mỗi tháng cho 1 ô nào đó đang thực chiến cái đó để cùng làm với team

Để đỡ sợ thì phải chọn được thầy mà học, chứ chọn sai thầy thì lại hoang mang thêm. Nhiều khoá/ thầy mình thấy quảng cáo rất chợ, nhìn profile rất lôm côm và giáo trình nặng tính bày vẽ mà không hiểu sao anh em vẫn đi học. Có lẽ các chủ Dn cần sàng lọc kĩ hơn và đầu tư việc học đúng chỗ hơn

Ngoài việc đi học thì nên chú trọng đào tạo nội bộ trong công ty. Có nhiều kiến thức thay vì trả tiền ra bên ngoài thì kiếm đứa nào trong công ty trả tiền cho nó để đào tạo anh em, vừa vui vừa đoàn kết.

....

Nhưng kiến thức thì mênh mông, học mãi làm sao cho hết. Lên tầm chủ kinh doanh rồi thì nên học những gì?

Mình sẽ không nói về những kĩ thuật Marketing/ sale/ ecom như Livestream, Ads, Sàn...vì anh em Vn rất giỏi những môn đòi hỏi nhanh tay nhanh mắt như thế. Mình nói về những thứ có vẻ cũ kĩ và chậm hơn, nhưng lại là cốt lõi để tránh những thất bại như 21-22

1. QUẢN TRỊ

Đa số anh em Sme xuất thân từ nhân viên hoặc tay ngang ra kinh doanh, bề dày quản trị chưa có, hoặc do công ty tăng trưởng quá nóng dẫn đến bị hồng năng lực. Điều này không hẳn đã dở vì khi thị trường đang ngon, cứ lao vào thật nhanh, không bị ràng bởi các quy tắc sẽ đạt tới đích sớm hơn. Nhưng khi thị trường xấu, việc vi phạm quy tắc quản trị sẽ khiến ae rơi vào những tình huống nguy hiểm mà đáng ra có thể tránh

Ví dụ

- Lúc đang bán ngon cứ mạnh tay nhập hàng số lượng lớn, thậm chí thiếu tiền thì đi vay nóng để nhập, rồi đẩy đơn bằng ads/ livestream. Cách này khiến vòng quay hàng hoá rất nhanh, tiền thu về liên tục và lãi trên vốn cực cao

Nhưng khi hết ngon rồi thì hàng hoá là đồng nợ, lãi trở thành áp lực. Và sa lầy

Sai ở đâu? Anh em không coi trọng quản trị P&L, quản trị rủi ro và quản trị vốn- những cái này công ty bài bản phải làm rất kỹ. 1 phần nữa là dự báo kém nên hay lao vào những cơn sóng khi đã cao tới quá đầu

- Lúc đang kinh doanh ngon cứ mạnh tay tuyển dụng, tăng lương, thưởng nóng, mở rộng văn phòng, mua sắm đồ xịn... công ty Sme mà hoành tráng không kém tập đoàn lớn, trở thành hình mẫu cho cả ngành.

Nhưng khi hết ngon rồi thì nợ lương, bóc phốt, cắt giảm ồ ạt, kiện tụng.... Và sa lầy

Sai ở đâu? Anh em không coi trọng quản trị nhân lực và xây dựng văn hoá + giá trị cốt lõi. Các sếp tự dung cầm nhiều tiền và được tung hô thì cứ phóng tay không tiếc tiền để thu phục lòng người. công ty có cái vỏ bóng đẹp nhưng cái lõi không tốt tương xứng. Đến 1 ngày cái vỏ vỡ ra thì lõi cũng chẳng còn

- Lúc đang bán ngon cứ mạnh tay thử hết kênh này kênh kia, hàng này hàng nợ...bỏ qua các lời khuyên về sự mất tập trung. Cách này khiến quy mô phình ra rất nhanh đến mức không kiểm soát được. Rồi 1 ngày trả giá

Sai ở đâu? Anh em không coi trọng quản trị chiến lược. Việc mở rộng phải tuân thủ chiến lược và có kế hoạch chi tiết để biết khi nào tiến lùi, khi nào cắt lỗ, chứ không thể tuỳ hứng. 1 phần nữa là sự tin tưởng thái quá vào bản thân lẫn team mà quên mất rằng ai rồi cũng sẽ khác

...Quản trị không khó học nhưng không học 1 lần mà xong. Phải học cả đời, học rồi hành rồi trả giá mới thấm. Cách học hay nhất là tìm Dn nào có quy mô gấp 4 mình mà học- vì họ trải qua các bài toán mà mình đang và sẽ sẽ đối mặt; hạn chế học ô gấp 400, 4000 lần mình. 1 cách học nữa là đi vào mấy hội nhóm Dn cùng ngành đang làm ngon hơn mình rồi tìm cơ hội hợp tác sâu

Quản trị cần thời gian để thấm. Cuốn sách mình đọc hôm nay thấy vớ vẩn nhưng 3 năm sau lại thấy hữu ích; lời khuyên hôm nay không đáng nghe nhưng 6 tháng sau thật chí lí. Vì thế mỗi ngày nên dành 1 tiếng vừa học vừa ngắm thì từ từ level sẽ lên

2. ĐẦU TƯ

Mình vẫn nhớ bài học ngày đầu startup: hồi 2008-2010, công ty may mắn có nhiều hợp đồng nên bắt đầu có cashflow khá ổn (lãi không nhiều- nhưng chú ý là cashflow ngon là được). Đáng ra nên dùng số tiền đó mua tài sản (ví dụ nhà ở hẻm làm văn phòng khi đó không quá đắt) thì công ty lại đầu tư vào tiêu sản: mua máy, xe, góp vốn vào các dự án startup rủi ro. Kết quả là những đồng tiền làm ra bay biến hết

2020-2022 mình chứng kiến nhiều anh em đang kinh doanh/ đi làm ngon lại nướng hết vào coin, chứng, hoặc kẹt trong đất. Từ chỗ đang xồng xênh bỗng chông chênh

2023 việc giữ tiền sẽ khó hơn thì việc làm đồng tiền sinh lãi càng khó nữa.

Các sai lầm ae hay mắc phải

- Fomo: Mxh làm thành công của mọi người xung quanh khiến ta dễ nóng ruột hơn

- Ảo tưởng: khi kiếm tiền dc 1 mảng thì dễ ảo tưởng là mọi mảng đều dễ

- Lười: ae hay xem tiktok, đọc bài Kol hay vào các group để hóng chứ ít khi học đầu tư nghiêm túc; trong khi đầu tư đòi hỏi độ chắc tay
- Nhìn màu hồng: toàn thấy người ta lãi mà hứng chứ không thấy góc khuất
- Chọn sai người: bị cuốn vào các nhân vật đầy cảm hứng hơn là những người lowkey

....

Đã làm Dn thì nên hiểu và giỏi Đầu tư. Nên dù khó thì vẫn phải học. Hãy tìm những người giỏi và đang làm thật để theo học, và dành 1 khoản vốn an toàn để chơi

3. CỘNG SINH

Game khó thì càng phải cộng sinh, và càng phải hiểu luật. Mình thấy nhiều anh em rất dễ làm ăn với người lạ sau vài kèo nhậu, thỏa thuận quá đơn giản bằng miệng. Rồi trong công ty thì giao kèo với nhau không có cam kết hay kpi gì. Tất cả những cái đó sẽ kéo lùi anh em lại. Covid kéo các ae kinh doanh xích lại gần nhau hơn. Nhiều nhóm đã cho thấy hiệu quả rõ ràng. Nhiều bạn đã phát lên nhờ biết cộng sinh với các tay to. Như thế nào?

- Theo chuỗi giá trị: thay vì ôm mọi thứ thì nên làm tốt cái lõi rồi cộng sinh với các ô khác để hoàn chỉnh dịch vụ
- Theo dự án: thay vì các hứa hẹn xa vời thì làm trên từng dự án có deadline kpi p&l
- Theo tập Kh: thay vì lan man thì chọn vài Dn có chung tập kh, chung giá trị để đi sâu
- Theo hệ thống: tận dụng các ae đã có hệ thống sẵn mà nương. Vd làm web ecom thì cứ Haravan, vấn đề không phải cái web mà cả 1 chuỗi các sản phẩm dịch vụ đi kèm
- Theo mô hình: chọn đối tác có mô hình bổ trợ nhau và scale theo chiều ngang. Ví dụ ông làm content thì chơi với ô làm khoá học/ phần mềm, đỡ bao việc

Ở cấp độ quản lí DN, mình nghĩ quan trọng nhất là học Mindset

Ví dụ

- Khi muốn hiểu về Quản trị Tài chính của Bán lẻ, mình gặp Cao Ánh Tuyết (Mieu), nghe Tuyết kể về những cách đã làm để Mieu.vn đạt được Net margin gấp 2 trong ngành. Mindset ở đây là: tối ưu từ đầu tới cuối ngọn (Mieu làm từ bán lẻ tới thiết kế & sản xuất). Còn tối ưu thế nào thì mỗi công ty sẽ làm khác nhau, không đem cách của Mieu vào 1 công ty dịch vụ được
- Khi muốn hiểu về Landing page, mình gặp Dương Trọng Nghĩa, nghe kể về những case bán tiền ti nhờ sale page. Mindset ở đây là: xây personal brand, tối ưu content, tạo phễu và bán giá cao. Nhiều Kol đang làm theo cách này rất thành công, nhưng cách xây personal brand và phễu của mỗi người mỗi khác, có thể tham khảo chứ không bắt chước
- Khi muốn hiểu về xây kênh Tiktok và bán Tiktokshop, mình gặp Nguyễn Thế Huy, nghe kể về những case bán tiền ti nhờ Tiktok và các cơ hội mà Tiktok mang lại. Mindset ở đây là: hãy tạo cho khách hàng sự vui vẻ, thoải mái, đáng nhớ thì sẽ lấy được tiền từ họ. 1 mindset khác của Huy là làm trọn gói: lấy dịch vụ để tạo ra năng lực, lấy đào tạo làm phễu và bán sản phẩm để giàu. Nhiều đó thôi là đủ kiếm triệu \$ rồi

- Khi muốn hiểu về Ecommerce, mình gặp Tấn Haravan, Giang G-investment group, nghe kể về những case bán tiền ti bằng đủ chiêu thức từ bình dân tới dị dạng. Mindset ở đây là: hiểu xu hướng, bắt trend và huy động nguồn lực (tài chính + nhân sự + kênh) để đánh lớn.

Mindset dễ mà khó học. Cần phải tiếp xúc đủ lâu, nghe đủ hướng, ngắm đủ nhiều để không fomo và không hoài nghi. Và cũng phải chơi với anh em đủ tử tế thì họ mới chia sẻ điều có thật. Mindset phù hợp mới quan trọng. Ví dụ mình chơi với rất nhiều anh em bán hàng trend, nếu muốn có thể hợp tác. Nhưng mình tự thấy bản thân không giỏi bắt trend, không hứng thú đánh ngắn hạn nên mình không theo. Vẫn giữ kết nối xem họ có gì mới để học

Mindset muốn thâm phải kết hợp giữa 3 việc

- Mình có đau đầu về vấn đề đó. Ví dụ mình thường xuyên nghĩ về Nhân sự, Tài Chính, Tech nên chỉ cần nghe thấy ai nói về mấy cái này là não bật Mode thâm thấu ngay
- Mình có xấn tay làm đủ lâu và thất bại đủ nhiều. Ví dụ mình vốn là dân Lập trình web/ CRM và từng tư vấn Tech cho nhiều công ty, va chạm đủ thể loại dự án to nhỏ đến phức tạp, nên mình có cái nhìn đủ rộng để hiểu được những gì KOL/ Chuyên gia nói
- Mình có đủ mối quan hệ để kiểm chứng hoặc nghe từ nhiều phía. Ví dụ mình chơi với nhiều anh em bán Thời trang ngàn, vạn đơn, cả hàng nhập lẫn local brand, nên dù không bán Thời trang nhưng cũng đủ trình để không bị ai thao túng tâm lí

....Muốn có mindset phải học nhiều, làm nhiều, đi nhiều. Vì thế ae thấy A1demy hay tổ chức sự kiện, kết nối, thoạt nhìn thì nội dung không có gì quá khác nhưng mấu chốt là mình muốn tạo ra 1 môi trường để các anh em có thể học lẫn nhau. Cứ mỗi dịp, mỗi người cho ta 1 Keyword thì hàng trăm Keyword sẽ tạo thành Mindset. Những Mindset có giá trị sẽ nâng tầm bạn

Ở cấp độ quản lí DN nhỏ/ startup thì học cần hướng tới việc ứng dụng để ra hiệu quả sớm, song song với việc khai mở tư duy. 1 số tiêu chí để xác định nên học gì là

- Đúng thầy đúng thợ: người dạy nên có chuyên môn thực chiến sát với vấn đề mình đang giải quyết và có nguồn lực để hỗ trợ khi cần. Ví dụ đang kinh doanh shopee 50 đơn/ ngày mà đi học từ CMO Tập đoàn e là không hợp, vì bài toán Tập đoàn giải là 50k đơn/ ngày và kênh phân phối chủ đạo là GT, MT
- Đúng thời điểm: nên là lúc mình rất gần tới điểm đó rồi cần học để làm tới. Ví dụ: bỏ trăm củ đi học IPO trong khi Dn mới có chục tỉ doanh thu còn lãi chưa thấy đâu. Vậy thì mua sách về đọc rồi đi cafe nhậu với mấy ông làm Đầu tư còn hữu ích hơn
- Đúng kiến thức: là những thứ đã áp dụng ở VN. Nên bớt cuồng Starbucks, Zappos, Apple đi vì những điều đó diễn ra ở Mỹ từ 30 năm rồi. Cũng bớt Dốc hết trái tim hay Xây dựng để trường tồn đi vì việc của DN nhỏ là trả lương cho đủ. Tất nhiên mình không có chê gì thầy nào hay môn học nào. Nhưng đồng tiền và thời gian cho việc học phải đúng, phải hiệu quả. Cũng không có chuyện học không bổ dọc cũng bổ ngang, vì học thứ không phù hợp dễ dẫn tới ảo tưởng hoặc lệch lạc

Việc học nên phân chia theo từng giai đoạn của DN để bớt lan man và giải quyết đúng trọng tâm

- Lúc công ty đang kiếm tiền từng tháng: học từ những đàn anh đang vận hành các công ty tương tự hoặc giải quyết các bài toán tương tự. Sẵn sàng bỏ tiền ra để nhờ họ tư vấn, hướng dẫn vài buổi. Đi vào các hội nhóm nhỏ và gặp những người có tâm để học từ họ. Mua sách, lên youtube, follow các KOL cũng học được nhiều điều mà free. Hoặc đóng 1tr / năm cho A1grow có mấy chục record siêu bổ ích mà học
- Lúc công ty ổn rồi trao quyền được rồi thì nên kiếm 1 Mentor. Mình cho là học từ Mentor tốt hơn đi học MBA. Vì Mentor họ lắng nghe và hướng dẫn mình trên từng việc rất cụ thể, có sự đồng cảm thấu hiểu chia sẻ; còn lớp học thì sẽ chung chung và có nhiều nội dung không cần. Sau khi có Mentor rồi mà vẫn muốn hệ thống hoá bài bản thì nên đi học các khoá vài tháng tới vài năm, lấy bằng cấp và có thêm quan hệ với đồng môn
- Lúc công ty ngon rồi, rảnh rỗi rồi thì đi học gì cũng được. Học bơi, bay, lặn, chứng, coin...cái gì cũng có triết lí để vận dụng kinh doanh. Học nước ngoài, học từ các master...mình chưa đến đoạn này nên không rõ

Các môn NÊN HỌC?

- Khi công ty mới thì học sale/ marketing/ thương mại..những thứ trực tiếp liên quan tới tạo ra tiền
- Khi công ty có dòng tiền thì học Tài chính/ quản trị vận hành..những thứ trực tiếp liên quan tới giữ tiền và nhân tiền
- Khi công ty bự rồi thì học Lãnh đạo/ nhân sự/ Văn hoá... những thứ trực tiếp liên quan tới chia lợi ích và nâng tầm tổ chức
- Khi công ty quá ngon rồi thì học Đầu tư/ Chiến lược/ M&A... những thứ liên quan tới mở rộng & xây dựng đế chế

TRÁNH NHỮNG KHOÁ HỌC NÀO

- Cam kết doanh số/ lợi nhuận: cam kết được thì tự làm cho rồi
- Công thức/ Bí quyết: kinh doanh không có công thức nào chắc thắng hết

....

Để kết thúc cuốn ebook này, mình kể câu chuyện về Trần Chí Quyết, dị nhân Seo

Gọi là dị nhân vì hành trình của Quyết đầy thú vị dị. Mê game và đốt hết 7 năm thanh xuân vào Võ Lâm, đến lúc có 2 đứa con rồi mới làm lại cuộc đời với vị trí nhân viên cây xăng. Lương thấp quá xin đi chạy grab cũng không được vì không có bằng lái. Rồi xin được chân shipper với thu nhập bèo bọt. Nhìn thấy các chủ shop kiếm tiền tốt quá, Quyết đặt câu hỏi tại sao và bắt đầu lên mạng tìm hiểu, lọ mọ mãi bắt đầu biết tới SEO. Đó là 2016. Không có nổi 5 triệu để đi học Seo nên suốt từ 2016 tới 2019, ngày làm shipper, tối cày nát Youtube và ngấm từng câu từng chữ để nuôi ước mơ, cho đến khi có 1 công ty tuyển nhân viên Seo thì Quyết mới nộp đơn và nhận được công việc với mức lương 8 triệu. Lúc này Quyết còn chưa rành xài máy tính và không biết gì về quản trị website nữa (không hiểu sao sếp lại nhận). Sau 2 tháng, traffic web tăng trưởng gấp 3, công ty tăng gấp 3 lương nhưng Quyết cảm thấy không rõ ràng nên nghỉ, có 1 công ty khác trả gấp 4 nhưng Quyết xác định tới lúc phải tự làm riêng để tự do. Từ 2019 Quyết vừa dạy Seo vừa làm dự

án, rồi mở cty Seosona từ cuối 2021 tới bây giờ được hơn 30 nhân sự. Khách rất đông và doanh thu tăng trưởng rất tốt. Quyết còn mở lớp đào tạo SEO, cũng được cả ngàn người theo

Quyết đúng kiểu đường phố, từ cách SEO đến cách quản lí đều thuận theo tự nhiên chứ không hề có trường lớp gì. Nhưng nó đúng. Cứ làm theo điều mình tin tưởng bằng cả tấm lòng và khát khao thì thành công sẽ tới

Quyết vẫn rất bụi bặm và hài hước theo kiểu một anh shipper. Đi đâu cũng mặc chiếc áo xanh Grab (trừ những lúc đi họp). Nói chuyện cứ cười phở lớ. Và chia sẻ thì không giấu nghề. Hành trình của Quyết từ Bye nghèo đến Hi Giàu chính là tiêu biểu cho tinh thần của cuốn sách này muốn truyền tải. Internet và Công nghệ sẽ thay đổi số phận của rất nhiều người, nếu có ước mơ và dẫn thân để thực hiện nó

CẢM ƠN CÁC BẠN ĐÃ ĐỌC TỚI ĐÂY :)

Mình viết sách không phải là để dạy dỗ ai, mà là để chia sẻ với mọi người về những điều biết được trong hành trình kinh doanh và khám phá tri thức. Sách như một chỉ dẫn mọi người cách đi vào 1 lĩnh vực mới. Vì vậy ngoài kiến thức, mình luôn bổ sung thêm slide + video + group để mọi người có thể tương tác và thảo luận

Kiến thức hàn lâm thì khó hiểu , còn lôm côm thì hại người đọc. Vì thế mình chỉ trình bày lại thông tin để anh em tham khảo chứ không sa đà vào chuyện đúng sai về khái niệm

Các bạn đã mua sách thì tham gia Group [A1digihub book](#). Nơi đây các bạn có quyền

- Chất vấn tác giả về bất kì nội dung gì chưa chính xác
- Làm rõ những điều chưa hiểu thông qua thảo luận hoặc video call
- Nhận thêm tài liệu hoặc thông tin mà trong sách không tiện viết

Các bạn chưa mua sách mà được ai đó share file ebook thì chuyển tiền ủng hộ theo form này <https://forms.gle/zayWHRXAWNE1dyft7> nhé. Không tiền thì viết sách làm sao :)