

# LỊCH KHỞI NGHIỆP TRONG 30 NGÀY



- |                         |                        |                       |
|-------------------------|------------------------|-----------------------|
| 1 KHỞI ĐỘNG             | 5 SÁNG TẠO Ý TƯỞNG     | 9 THỬ NGHIỆM          |
| 2 NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG | 6 ĐỘT PHÁ Ý TƯỞNG      | 10 KIỂM ĐỊNH          |
| 3 NGHIÊN CỨU KHÁCH HÀNG | 7 ĐÁNH GIÁ VÀ LỰA CHỌN | 11 MARKETING          |
| 4 TÓM TẮT VẤN ĐỀ        | 8 TÓM TẮT Ý TƯỞNG      | 12 KẾ HOẠCH BƯỚC TIẾP |



# 1 KHỞI ĐỘNG



Chuẩn bị tinh thần và công cụ cần thiết cho một tháng tới.



[p. 2] Vì sao bạn ghét đi làm

[p. 3] 20 dấu hiệu bạn có thể trở thành doanh nhân khởi nghiệp thành công.

[p. 4] Không phải ai lang thang cũng là đang lạc hướng - Ví dụ những doanh nhân thành công ở tuổi trên 30.

[p. 5] Sai lầm thường gặp của người mới khởi nghiệp

[p. 6] Bạn là loại doanh nhân khởi nghiệp nào trong số 4 loại phổ biến nhất?

[p. 7] Chọn hành trình phiếu lưu cùng hộp công cụ của Xào.

## 2 NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG



Tìm hiểu đặc điểm & xu hướng thị trường bằng bản vẽ bối cảnh.



[p. 8] Cách dùng bản vẽ bối cảnh



Bản mẫu 1 - Nghiên cứu thị trường bằng bản vẽ bối cảnh



Đào sâu vào đặc điểm thị trường bằng bản đồ tư duy (mindmapping)



[p. 11] Cách dùng bản đồ tư duy & bài tập cắt bánh Pizza



Bản mẫu 2 - Đào sâu đặc điểm thị trường bằng bản đồ tư duy

### 3 NGHIÊN CỨU KHÁCH HÀNG

4

#### Chuẩn bị kịch bản và công cụ phỏng vấn



[p. 12] Những công cụ cần thiết cho phỏng vấn

[p. 13] Các bước chuẩn bị cho phỏng vấn

[p. 14] Kịch bản phỏng vấn

[p.16] Nên và không nên khi phỏng vấn khách hàng



Bản mẫu 3 - Hình mẫu người dùng tiêu biểu (Persona)



Bộ thể nhu cầu khách hàng

5-8

#### Phỏng vấn ít nhất 2 người dùng mỗi ngày (tổng cộng 8-10 trong 4 ngày)



[p. 17] Phỏng vấn ai và phỏng vấn bao nhiêu người là đủ?

[p. 18] Thử thách 9 cốc cà phê



Hình dán cho thử thách 9 cốc cà phê

9

#### Tóm tắt mẫu người dùng tiêu biểu (persona) > Xem tiếp bước 5



Bản mẫu 3 - Hình mẫu người dùng tiêu biểu (Persona)



4

TÓM TẮT  
VẤN ĐỀ



Đánh giá và lựa chọn vấn đề khách hàng gặp phải, đáng giải quyết



[p. 19] Cách nhóm khách hàng và lựa chọn vấn đề đáng giải quyết nhất cho khách hàng

[p.20] Chuyển nhóm vấn đề thành cấu trúc câu "Làm cách nào?"



Bản mẫu 4 - Làm cách nào?



Bảng & các tờ giấy post-it



## 5 SÁNG TẠO Ý TƯỞNG



Tìm hiểu cơ bản về bản vẽ mô hình kinh doanh và các phương thức sáng tạo ý tưởng



[p. 21] Bản vẽ mô hình kinh doanh là gì?



Bản mẫu 5 - Bản vẽ mô hình kinh doanh



Nghiên cứu 200+ khởi nghiệp thành công trên thế giới



[p. 26] Suy nghĩ liên tưởng qua nghiên cứu các startup thành công khác và áp dụng cho vấn đề bạn đang giải quyết



Bản mẫu 5 - Bản vẽ mô hình kinh doanh



Danh sách 200 công ty khởi nghiệp thành công trên thế giới



Sử dụng túi xu hình để sáng tạo ý tưởng



[p. 28] Suy nghĩ liên tưởng và túi xu hình ngẫu nhiên



Túi xu hình minh họa

## 6 ĐỘT PHÁ Ý TƯỞNG



Xào nấu top 24 ý tưởng dùng phương pháp “Mặt đồng hồ”



[p. 30] Cách dùng phương pháp “Mặt đồng hồ”



Bản mẫu 6 - Công cụ “Mặt đồng hồ”



Xào nấu top 5 ý tưởng bằng bộ que “Xào ý tưởng”



[p. 32] Cách dùng bộ que “Xào ý tưởng”



Bộ que “Xào ý tưởng”



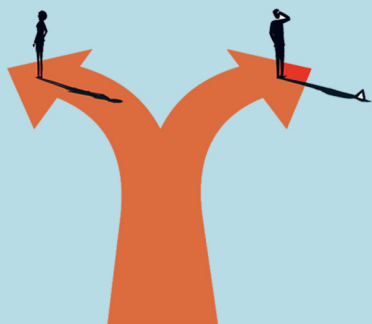
Đi sâu vào top 5 ý tưởng bằng 4 kiểu tư duy



[p. 34] Nhà khoa học, bà mẹ, thiên thần, và ác quỷ



Thẻ các vai trò tư duy



## 7 ĐÁNH GIÁ VÀ LỰA CHỌN



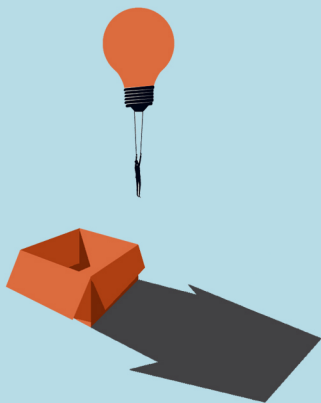
Lựa chọn 2 ý tưởng hay đạt nhiều tiêu chí nhất



[p. 36] Cách sử dụng bảng chấm tiêu chí



Bản mẫu 7 - Bảng chấm tiêu chí



Xây dựng bản vẽ mô hình kinh doanh và “pitch giới thiệu sản phẩm trong thang máy” cho 2 ý tưởng hay nhất.



[p. 38] Pitch giới thiệu trong thang máy là gì?



Bản mẫu 5 - Bản vẽ mô hình kinh doanh

Bản mẫu 8 - Elevator pitch



TÓM TẮT  
Ý TƯỞNG



Tạo prototype (bản thử nghiệm) cho 2 ý tưởng hay nhất



[p. 40] Các nguyên liệu có thể dùng để tạo bản thử nghiệm

[p. 42] Dùng “Câu chuyện một trang” để tạo bản thử nghiệm



Bản mẫu 9 - Câu chuyện một trang

## 9 THỬ NGHIỆM





## 10 KIỂM ĐỊNH



Khảo sát và phỏng vấn khách hàng để chọn lựa và cải thiện ý tưởng



[p. 44] Cách sử dụng bản mẫu xác nhận ý tưởng

[p. 45] Hai loại kiểm định quan trọng nhất

[p. 46] Kịch bản phỏng vấn để kiểm định ý tưởng

[p. 48] Mẹo khi kiểm định người dùng



Bản mẫu 10 - Kiểm định ý tưởng



Bộ thẻ phản ứng khách hàng



# 11 MARKETING



Thu thập kiến thức cơ bản về các mô hình và chiến lược Marketing



[p. 61] Cách dùng cuốn sách “Marketing hay nhất quả đất” khi xào chiến lược Marketing.



Sách “Cuốn sách Marketing hay nhất quả đất”



Sử dụng bản mẫu một trang để phác thảo chiến lược Marketing



[p.62] Cách dùng bản mẫu Marketing một trang



Bản mẫu 11 - Marketing trên một trang giấy



## 12 KẾ HOẠCH BƯỚC TIẾP



Lập kế hoạch bước tiếp theo để biến ý tưởng thành hiện thực



[p. 51] 16 thứ cần làm khi lập công ty

[p. 53] Cách gọi vốn cho khởi nghiệp của bạn



Bản mẫu 12 - Checklist 16 thứ cần làm khi lập công ty

# 1. BẢN VẼ BỐI CẢNH

XÃ Ỗ TƯỞNG

SỨC MẠNH  
NHÀ CUNG ỨNG

RÀO CẢN GIA NHẬP

SỨC MẠNH  
KHÁCH HÀNG

BỐI CẢNH NGÀNH

Mức độ tập trung:

Mức tăng trưởng:

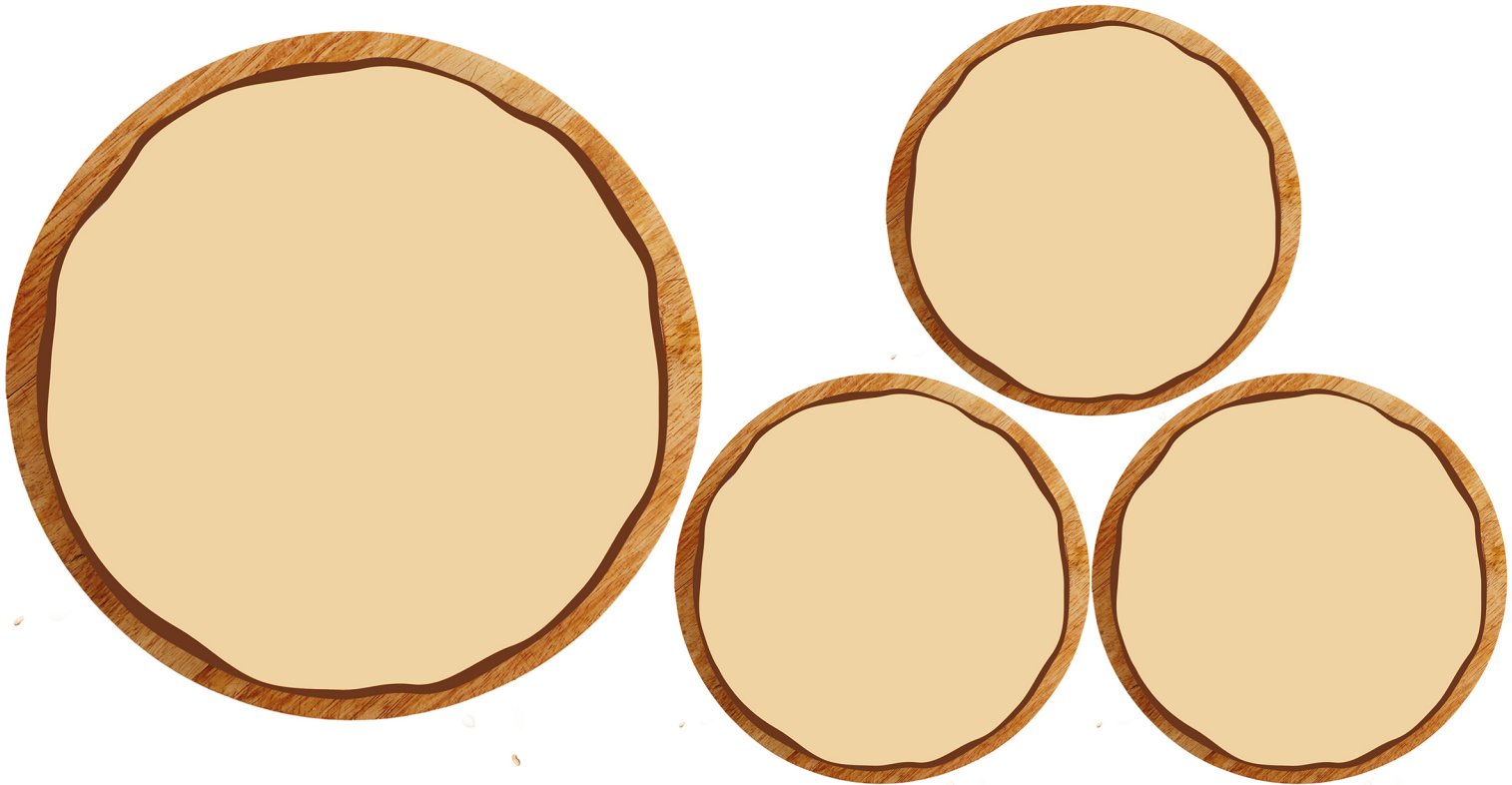
Tính đa dạng của sản phẩm:

RÀO CẢN THOÁT

## 2. BẢN ĐỒ TƯ DUY

XÃ Ý TƯỞNG

VẤN ĐỀ:



# 3. HÌNH MẪU NGƯỜI DÙNG TIÊU BIỂU

XÃ Ý TƯỞNG

Thêm hình minh hoạ  
mẫu người dùng tiêu biểu

Nhóm tuổi:

Gia đình:

Ngành nghề:

Chi tiết khác:

Ghi chú khác:

MỤC TIÊU

THÓI QUEN

VẤN ĐỀ CHƯA ĐƯỢC GIẢI QUYẾT

CÁCH GIẢI QUYẾT HIỆN TẠI

NHỮNG CỘT MỐC QUYẾT ĐỊNH

Quyết định

→

→ Mua hàng / dùng sản phẩm

Nhân tố  
ảnh hưởng

Cảm xúc



## 4. LÀM CÁCH NÀO?

XẢ  Ý TƯỞNG

MỤC TIÊU 1:



LÀM CÁCH NÀO ĐỂ ...

MỤC TIÊU 2:



LÀM CÁCH NÀO ĐỂ ...

MỤC TIÊU 3:



LÀM CÁCH NÀO ĐỂ ...

# 5. BẢN VẼ MÔ HÌNH KINH DOANH

XÃ Ý TƯỞNG



GIÁ TRỊ SẢN PHẨM



TƯƠNG TÁC KHÁCH HÀNG



NGƯỜI DÙNG MỤC TIÊU



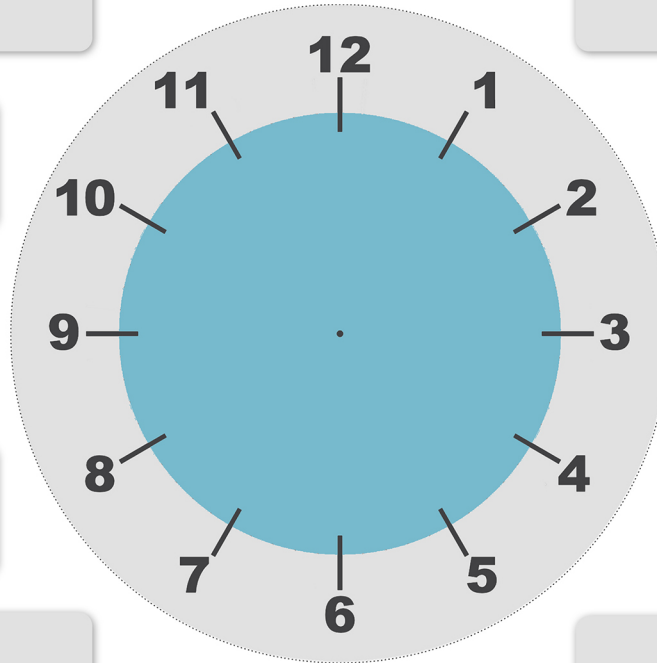
KÊNH PHÂN PHỐI



MÔ HÌNH DOANH THU

## 6. CÔNG CỤ MẶT ĐỒNG HỒ

XÃ Ý TƯỞNG



# 7. BẢNG CHẤM TIÊU CHÍ

|           | Mới lạ<br>độc đáo | Mức độ<br>cần thiết | Tính<br>khả thi | Số tiền<br>cần đầu tư | Thời gian<br>đầu tư | Dự báo<br>lợi nhuận | TỔNG ĐIỂM |
|-----------|-------------------|---------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|-----------|
| Ý tưởng 1 |                   |                     |                 |                       |                     |                     |           |
| Ý tưởng 2 |                   |                     |                 |                       |                     |                     |           |
| Ý tưởng 3 |                   |                     |                 |                       |                     |                     |           |
| Ý tưởng 4 |                   |                     |                 |                       |                     |                     |           |
| Ý tưởng 5 |                   |                     |                 |                       |                     |                     |           |

## 8. ELEVATOR PITCH

XÃ Ý TƯỞNG

Sản phẩm của chúng tôi tên là ,  
nhằm tới giúp , những người gặp  
vấn đề về   
bằng cách .

khác với những sản phẩm sẵn có  
trên thị trường vì .

# 9. CÂU CHUYỆN MỘT TRANG

XÃ Ý TƯỞNG

Dán hình minh họa cho sản phẩm ở đây

Giá & thông tin liên hệ

Tựa đề chính

Tựa đề phụ

Mô tả vấn đề

Cách sản phẩm giải quyết vấn đề

Lý do bạn nên tin vào sản phẩm

Nhấn mạnh lại ưu điểm của sản phẩm

# 10. KIỂM ĐỊNH Ý TƯỞNG

XÃ  Ý TƯỞNG

GIẢ THIẾT

CÁCH KIỂM ĐỊNH

**CHỈ SỐ THÀNH CÔNG**  
(thấp nhất có thể chấp nhận)

**KẾT QUẢ**

**KẾT LUẬN**

- ☐ Giả thiết đúng
- ☐ Giả thiết sai
- ☐ Không kết luận được  
vì kết quả trộn lẫn

**BƯỚC TIẾP**



# 11. MARKETING TRÊN MỘT TRANG GIẤY

XẢ Ý TƯỞNG

NGƯỜI DÙNG MỤC TIÊU

CÂU QUẢNG BÁ GIÁ TRỊ ĐẶC BIỆT CỦA SẢN PHẨM

KÊNH / CÔNG CỤ MARKETING

Chiến lược thu hút khách hàng

Chiến lược kích hoạt khách hàng

Chiến lược tăng doanh thu

Chiến lược giữ chân khách hàng

Chiến lược tiếp thị giới thiệu

## 12. 16 VIỆC CẦN LÀM KHI LẬP CÔNG TY

XÂY Ý TƯỞNG

- |                                                              |                                                            |
|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Chọn tên công ty                    | <input type="checkbox"/> Chọn tên công ty                  |
| <input type="checkbox"/> Đăng ký công ty                     | <input type="checkbox"/> Phân công trách nhiệm             |
| <input type="checkbox"/> Tạo tài khoản ngân hàng cho công ty | <input type="checkbox"/> Chọn nhà sản xuất & phân phối     |
| <input type="checkbox"/> Đăng ký tên miền cho website        | <input type="checkbox"/> Đăng ký bằng sáng chế             |
| <input type="checkbox"/> Tạo website                         | <input type="checkbox"/> Tìm khách hàng càng sớm càng tốt  |
| <input type="checkbox"/> Thuê văn phòng (nếu cần)            | <input type="checkbox"/> Liên tục kiểm định với khách hàng |
| <input type="checkbox"/> Đặt card visit                      | <input type="checkbox"/> Tìm nhân viên giỏi về bán hàng    |
| <input type="checkbox"/> Thiết lập hệ thống kế toán          | <input type="checkbox"/> Tìm mentor                        |