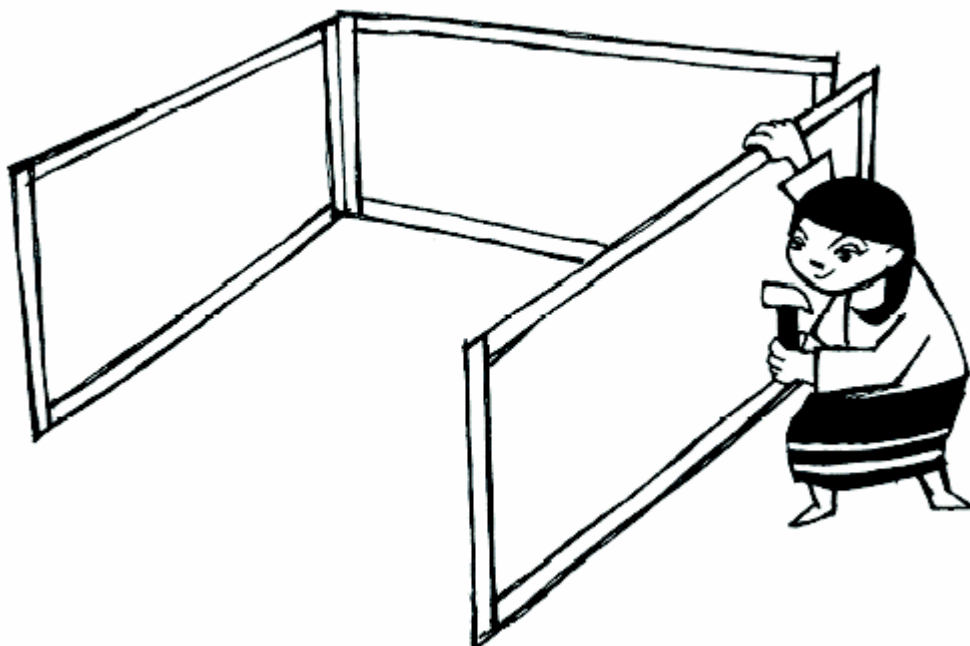


## Chương 3

### Dự án kinh doanh





<b>Phần 2</b>	Dự án kinh doanh
<b>Chương 3</b>	Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức
<b>Học phần 3.1</b>	<b>Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh</b>

## Học phần 3.1

### Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức

#### Nội dung chính

Sáng tạo là chìa khóa cho sự phát triển của cả doanh nghiệp mới và doanh nghiệp đang hoạt động, đặc biệt đối với những phụ nữ muốn phát triển thành doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ làm ăn có lãi. Các bài tập trong chương tạo điều kiện cho một quá trình suy nghĩ sáng tạo để xác định ý tưởng kinh doanh. Các bài tập này dựa trên nguồn lực và kinh nghiệm của học viên, và do vậy có thể đưa ra những đánh giá thực tế về các ý tưởng kinh doanh khả thi.

#### Mục tiêu

Học phần 3.1 nhằm mục đích khuyến khích sự sáng tạo và hình thành ý tưởng kinh doanh cũng như giải pháp cho các vấn đề vướng mắc trong doanh nghiệp. Học viên sẽ được làm quen với các tiêu chí chọn lựa giúp họ ra quyết định về các doanh nghiệp tương lai. Thậm chí đối với các doanh nghiệp đang hoạt động, các bài tập trong bài học này cũng giúp làm rõ tầm quan trọng và ích lợi của việc tìm kiếm cách thức mới trong từng giai đoạn nhằm hình thành và phát triển doanh nghiệp.

Chương này tạo cơ sở cho học viên suy nghĩ về marketing trên phương diện cơ hội kinh doanh dựa trên kỹ năng và năng lực, đầu vào và nguồn lực. Chương này còn khám phá các cách thức giải quyết những thách thức liên quan đến nhu cầu và địa điểm của thị trường.

#### Bài tập

11. Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh
12. Lựa chọn ý tưởng kinh doanh
13. Nhiều trong một (không bắt buộc)



## **Bài tập 11. Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh**



### **Mục tiêu**

Sau bài học, học viên sẽ:

- Hiểu được cách vận dụng kỹ thuật động não để khuyến khích tính sáng tạo;
- Thực hành động não tìm ý tưởng kinh doanh;
- Chọn ra 1-3 ý tưởng kinh doanh để tiếp tục sàng lọc.



### **Thời gian**

60 – 90 phút (30 phút cho bài toán đố để tạo hứng thú về động não)



### **Dụng cụ**

- Giấy A0
- Bút viết bảng
- Băng dính
- Cuộn dây



### **Giáo cụ**

- Giáo cụ 11.1: Nguyên tắc động não
- Giáo cụ 11.2: Các tiêu chí lựa chọn ý tưởng kinh doanh
- Giáo cụ 11.3: Bài toán đố (tùy chọn)



### Các bước tiến hành

#### Bước 1 – 10-20 phút

- Giới thiệu mục tiêu của bài học được viết trên giấy trong hoặc giấy A0.
- Giải thích mục đích bài tập động não là khuyến khích sự sáng tạo. Giới thiệu về các nguyên tắc khi động não qua Giáo cụ 11.1 (Nguyên tắc động não).
- Nhấn mạnh rằng trong quá trình động não/đưa ra ý tưởng, không ai được nhận xét đánh giá ý tưởng của người khác. Những ý kiến nhận xét và đánh giá có thể làm mọi người ngại nêu ý tưởng, đặc biệt là những người nhút nhát hoặc có khó khăn trong diễn đạt ý.
- Khuyến khích học viên suy nghĩ sáng tạo và vượt ra khỏi những quan niệm thông thường.
- Cho bài toán đố theo Giáo cụ 11.3. Giới thiệu rằng đây là bài tập để giới thiệu và thực hành kỹ thuật động não. Mời học viên động não tìm cách giải lần lượt từng bài toán nhỏ. Sau mỗi bài, đề nghị cả lớp vỗ tay hoan nghênh người tìm ra cách giải rồi liên hệ với nguyên tắc động não vừa nêu ở trên.

**Chú ý:** Nếu ít thời gian hoặc học viên đã tương đối quen với việc động não thì bỏ bài toán đố.

#### Bước 2 - 10 phút

- Giới thiệu rằng học viên sẽ tập động não về các ứng dụng của chè. Khi học viên nêu ý tưởng, tập huấn viên ghi lại trên bảng.
- Chúc mừng học viên đã tìm được nhiều ý tưởng sáng tạo. Phân tích việc áp dụng các nguyên tắc động não trong bài tập vừa rồi. Mục tiêu của bài tập này là để học viên tập động não để “nắm bắt” được cách làm.

#### Bước 3 – 10 phút

- Giới thiệu chủ đề của bài tập động não mới: các ý tưởng kinh doanh. Các học viên sẽ đưa ra càng nhiều càng tốt các ý tưởng về sản phẩm dịch vụ mà họ có thể kinh doanh. Kết quả của bài tập này là danh sách toàn bộ các ý tưởng kinh doanh sản xuất hoặc dịch vụ mà các nhóm có thể nghĩ ra.
- Khuyến khích học viên tìm ý tưởng sáng tạo. Trong bài tập này, học viên hay bắt chước các doanh nghiệp cũ của phụ nữ trong vùng. Nên khuyến khích họ tìm các sản phẩm dịch vụ chưa có ở nơi họ sinh sống, tốt hơn nữa là tìm những ý tưởng mà trước đó họ chưa hề nghĩ tới. Nói với học viên rằng nên suy nghĩ “vượt ra ngoài khuôn khổ”, tức là tìm kiếm những cái độc đáo, kể cả những ý tưởng ban đầu có vẻ như “điên rồ”, “hào huyền”. Sau đó giải thích tầm quan trọng của việc tìm ý tưởng mới: “Doanh nghiệp thường hay bắt chước các hoạt động, sản phẩm, dịch vụ của nhau. Khi đó, doanh

**Phần 2**  
**Chương 3**  
**Học phần 3.1**  
**Bài tập 11**

Dự án kinh doanh

Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức

**Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh**

nghiệp làm sau rất dễ thất bại, thậm chí các doanh nghiệp cũ cũng chịu ảnh hưởng rất lớn vì bị cạnh tranh gay gắt quá và lượng khách hàng chia năm xẻ bảy”.

- Treo các bản đồ kinh doanh vẽ trong bài tập 8 lên bảng. Nhắc học viên nhớ lại những cơ hội kinh doanh đã thảo luận trong bài đó. Đây là phần tạo hứng thú dẫn dắt vào bài tập động não.
- Bắt đầu tiến hành động não tìm ý tưởng. Khi học viên đưa ra ý tưởng, tập huấn viên viết các ý kiến lên bảng. Kết thúc bài tập khi học viên đã đóng góp rất nhiều ý kiến và dòng ý tưởng có vẻ đã cạn.

**Bước 4** - 20 phút

- Hỏi học viên:
  - *Anh/chị có thể thực hiện tất cả các ý tưởng kinh doanh này không?*
  - *Nếu không thể thực hiện hết các ý tưởng này thì anh/chị chọn ý tưởng nào?*
  - *Tại sao anh/chị lại chọn ý tưởng đó?*
- Viết các câu trả lời của học viên lên bảng theo ba cột tương ứng với 3 tiêu chí: “kỹ năng”, “nguồn lực” và “câu”. Chưa viết tên của các cột.
- Sau khi các ý kiến của học viên đã nói đến cả 3 tiêu chí, tập huấn viên sẽ chỉ vào từng cột và tiếp tục hỏi học viên:
  - *Theo các anh chị, cột ý kiến này có thể đặt tên là gì?*

**Chú ý:** giữ nguyên tên học viên đặt. Tập huấn viên sẽ sửa lại tên đúng của 3 tiêu chí lựa chọn ý tưởng kinh doanh trong bước 5.

**Bước 5** – 20 phút

- Giới thiệu 3 tiêu chí lựa chọn ý tưởng kinh doanh tượng trưng bởi chiếc ghế 3 chân (Giáo cụ 11.2. Các tiêu chí lựa chọn ý tưởng kinh doanh):
  - **Kỹ năng** mà người phụ nữ có
  - **Nguồn lực sẵn có** (như là: tài chính và nhân lực, nguyên vật liệu)
  - **Ý tưởng kinh doanh phải có điểm đặc biệt, hấp dẫn và có câu** (những sản phẩm hay dịch vụ hiện chưa có trong cộng đồng; những nhu cầu khác nhau của các cá nhân hoặc tổ chức)
- Thảo luận mọi thông tin liên quan đến từng tiêu chí. Mục tiêu thảo luận là để học viên hiểu sâu 3 tiêu chí và áp dụng 3 tiêu chí đó để xem xét ý tưởng kinh doanh.
  - *Kỹ năng: Phụ nữ địa phương mình có những kỹ năng gì? (nấu ăn, làm ruộng, làm hàng thủ công mỹ nghệ, bán hàng ngoài chợ) Dựa vào những kỹ năng đó có thể kinh doanh gì? (hàng ăn, hàng rau quả, hàng thủ công mỹ nghệ...).*

- *Nguồn lực: có những nguồn tài chính nào? (tiết kiệm, vốn vay...) Có những nguồn nhân lực nào? (người trong gia đình, thanh niên...) Có những nguyên vật liệu nào? (hoa quả, rau xanh, tôm cá, đất sét...) Dựa vào những nguồn lực này có thể kinh doanh gì? (ví dụ: nếu trong vùng có sẵn nho tươi làm nguồn nguyên liệu thì có thể kinh doanh nước nho hoặc mứt nho).*
- *Câu: những sản phẩm và dịch vụ nào có cầu ở làng nhưng chưa có cung? (xà phòng, thịt cá, quần áo, y tế...) Những đối tượng có khả năng thanh toán như các văn phòng, doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu gì? (ví dụ: công nhân nhà máy có nhu cầu ăn uống, học sinh có nhu cầu ăn quà vặt, khách sạn ở gần đó có nhu cầu mua rau xanh, ...).*

Chú ý: Khi thảo luận về kỹ năng, nếu học viên chỉ nêu những kỹ năng truyền thống thì khuyến khích họ nghĩ thêm những kỹ năng khác nữa (cửa hàng sửa chữa, cà phê internet, xe ôm, ...).

**Bước 6** – 20 phút

- Yêu cầu học viên suy nghĩ về các ý tưởng kinh doanh mà họ đã động não ở Bước 2. Chia học viên thành các nhóm nhỏ (4-5 người) hoặc nhóm 2 người, và yêu cầu họ xác định 3 ý tưởng kinh doanh tiềm năng nhất, dựa trên kinh nghiệm và đánh giá của họ.
- Nếu có một số ý tưởng cùng được một số học viên chọn thì chia họ vào chung nhóm. Cách chia nhóm như vậy sẽ khuyến khích học viên tích cực đưa ra thêm nhiều nhận xét về ưu điểm và nhược điểm của các ý tưởng kinh doanh mà họ chọn, và tạo sự liên kết giữa các học viên trong suốt khóa học. Tập huấn viên cũng có thể chia nhóm theo địa bàn sinh sống (theo thôn hoặc xã).
- Sau khi các nhóm đã chọn được 3 ý tưởng kinh doanh, thông báo rằng các ý tưởng đó sẽ được sử dụng tiếp trong Bài tập 12. Lựa chọn ý tưởng kinh doanh.

**Phần 2**  
**Chương 3**  
**Học phần 3.1**  
**Bài tập 11**

Dự án kinh doanh

Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức

**Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh**



**Lưu ý đối với tập huấn viên**

Đối với bài tập động não, tập huấn viên nên tổ chức phần khởi động đầu giờ để tạo không khí thoải mái và sáng tạo cho học viên, ví dụ như, mời cả lớp hát một bài hoặc thực hiện một vài động tác thể dục. Nếu bạn muốn dùng dạng bài toán đố làm khởi động thì nên dùng bài nào đó phổ biến ở địa phương hoặc dùng bài toán đố ở Giáo cụ 11.3.

Luôn ghi nhớ những ý chính sau đây khi thực hiện bài tập động não:

- Tạo môi trường thân mật và hợp tác. Bài học phải có hệ thống và kết cấu chặt chẽ, nhưng không khí học cần thoải mái.
- Nhấn mạnh với học viên rằng trong quá trình động não càng nghĩ ra nhiều ý tưởng càng tốt. Không nên kết thúc bài tập này quá sớm để có thể nghĩ ra nhiều ý tưởng.
- Tập huấn viên cần ghi lại tất cả các ý kiến – chữ viết phải rõ ràng và đảm bảo tất cả học viên đều nhìn thấy. Cố gắng càng dùng ít từ để diễn tả ý tưởng càng tốt. Với nhóm học viên có trình độ thấp, tập huấn viên có thể vừa dùng chữ viết vừa dùng hình vẽ để học viên có thể dễ dàng ghi nhớ hình vẽ nào biểu đạt ý tưởng nào.
- Cần nhắc học viên không được bình phẩm và nhận xét các ý kiến của người khác. Khuyến khích học viên lắng nghe chăm chú và thể hiện thái độ tôn trọng đối với ý kiến của những người khác.
- Tạo cơ hội công bằng để tất cả các học viên đều được đóng góp ý kiến.

Còn có thể điều chỉnh trò “Ném cuộn dây” ở Bài tập 10. Mạng lưới để triển khai ở Bước 3. Thực hiện như sau:

**Bước thay thế cho bước 3 - 15 phút**

- Giới thiệu chủ đề của bài tập động não của lớp: các ý tưởng kinh doanh. Các học viên sẽ đưa ra ý tưởng về các sản phẩm hoặc dịch vụ mà họ có thể kinh doanh.
- Yêu cầu học viên đứng thành vòng tròn. Một học viên được giao nhiệm vụ cầm 1 cuộn dây. Khi trò chơi bắt đầu, người đó nêu lên một ý tưởng kinh doanh (trong vòng 3 giây) rồi ném cuộn dây cho một học viên khác. (không giống với Bài tập 10, trong trò chơi này học viên không cần giữ lại một phần của cuộn dây.) Cứ như vậy, học viên ném và nhận cuộn dây. Người nhận sẽ nói một ý tưởng, rồi lại ném cuộn dây cho người khác.
- Nếu đỡ được cuộn dây rồi mà chưa nêu được ý tưởng trong vòng 3 giây thì hô “Chuyển” và ném tiếp cuộn dây cho học viên khác.
- Khi học viên đưa ra ý tưởng, tập huấn viên viết các ý kiến lên bảng. Kết thúc bài tập khi học viên đã đưa ra nhiều ý kiến và dòng ý tưởng có vẻ đã cạn.

<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 3</b>	Dự án kinh doanh
<b>Học phần 3.1</b>	Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức
<b>Bài tập 11</b>	<b>Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh</b>
<b>Giáo cụ 11.1</b>	

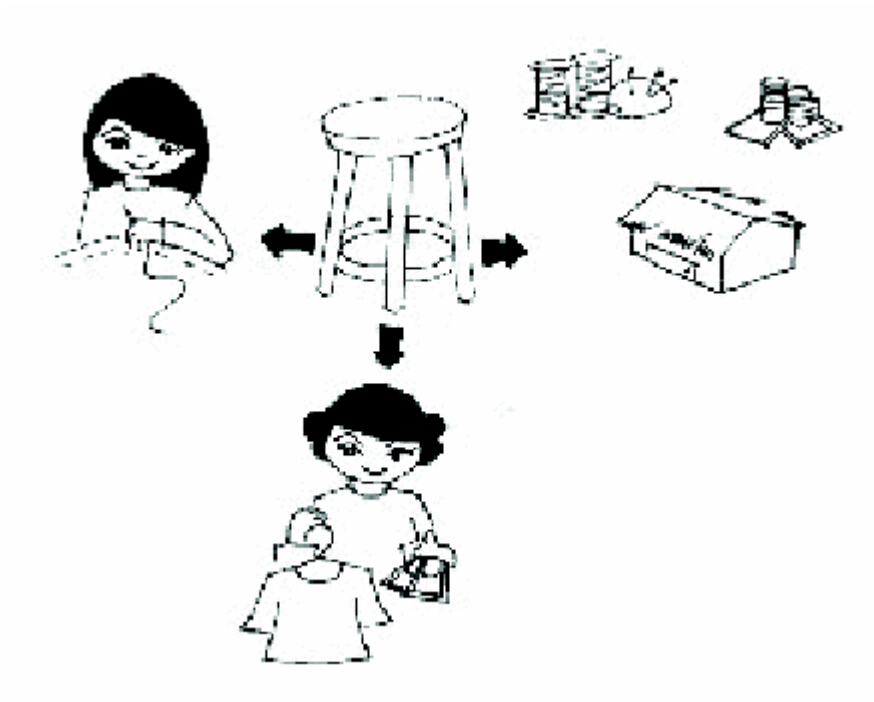
## Nguyên tắc động não

- Mọi thành viên trong nhóm đều tham gia
- Càng nhiều ý tưởng càng tốt
- Không hạn chế bất cứ ý tưởng nào
- Mỗi người lần lượt đưa ra một ý tưởng
- Mọi ý tưởng đều được chấp nhận, kể cả những ý tưởng vô lý và ngớ ngẩn
- Hãy nghĩ ra các ý tưởng, kể cả các ý tưởng buồn cười hoặc ngớ ngẩn
- Mọi ý tưởng đều được tôn trọng, không nhận xét
- Không phê phán hoặc phán xét
- Tất cả các ý tưởng đều có giá trị như nhau
- Không lặp lại ý tưởng đã được nêu – nhưng có thể dựa trên những ý tưởng cũ để nghĩ ra ý tưởng mới
- Không nên đi quá sâu vào chi tiết, tập trung vào ý tưởng, không kể chuyện và nói dài

**Phần 2**  
**Chương 3**  
**Học phần 3.1**  
**Bài tập 11**  
**Giáo cụ 11.2**

Dự án kinh doanh  
Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức  
**Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh**

**Các tiêu chí lựa chọn ý tưởng kinh doanh**



**Phần 2**  
**Chương 3**  
**Học phần 3.1**  
**Bài tập 11**  
**Giáo cụ 11.3**

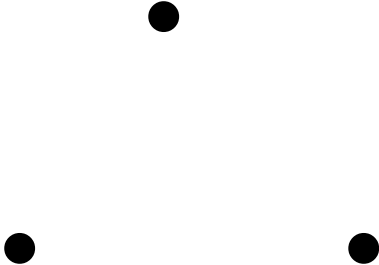
Dự án kinh doanh  
 Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức  
**Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh**

**Bài toán đố<sup>2</sup>**

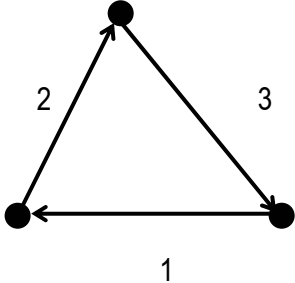
Mục đích của bài toán đố là khuyến khích suy nghĩ sáng tạo

1. **Ba chấm và chín chấm:** 10 – 15 phút

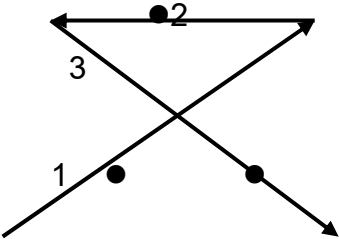
Cho học viên xem ba chấm vẽ trên bảng theo mẫu dưới đây:



Yêu cầu học viên nối 3 điểm trên với nhau bằng 3 đoạn thẳng mà không nhấc bút. Đa số học viên sẽ làm được một cách dễ dàng. Yêu cầu một học viên lên vẽ trên bảng.



Yêu cầu học viên trình bày cách giải khác lên bảng. Nếu trong vòng 5 phút học viên không có ý kiến thì tập huấn viên trình bày cách sau:



<sup>2</sup> Hiệu chỉnh từ tài liệu GTZ, 1998, Tài liệu CEFE Quốc tế dành cho Tập huấn viên

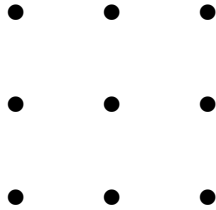
**Phần 2**  
**Chương 3**  
**Học phần 3.1**  
**Bài tập 11**  
**Giáo cụ 11.3**

**Dự án kinh doanh**

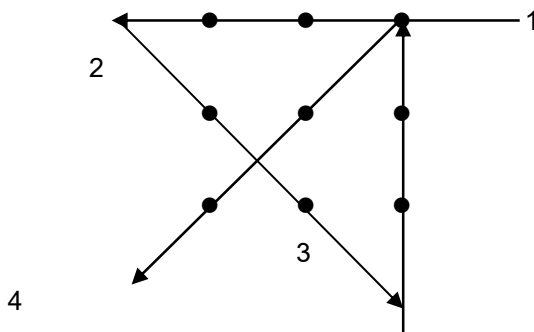
**Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức**

**Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh**

Tiếp tục cho học viên xem 9 chấm như sau:



Yêu cầu học viên nối 9 điểm trên với nhau bằng 4 đoạn thẳng mà không nhấc bút. Yêu cầu những học viên đã làm được giữ trật tự và không nói cách làm cho người khác. Sau vài phút, mời một hoặc một vài học viên lên bảng vẽ kết quả:

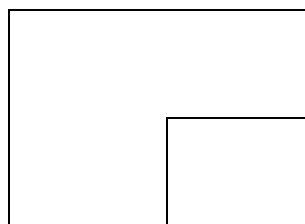


Yêu cầu học viên phát biểu tại sao họ nghĩ ra cách giải quyết đó và đưa ra kết luận như sau:

- Luôn có hơn 1 cách giải quyết tình huống và vấn đề;
- Việc tìm ra nhiều cách giải quyết cho một vấn đề luôn là ý tưởng hay và giúp cho con người thoát ra khỏi những nếp nghĩ thói quen hàng ngày
- Các vấn đề trong doanh nghiệp cần được giải quyết bằng tính sáng tạo và óc tưởng tượng

**2. Đất trang trại nhà ông Hùng bà Lan: 5-10 phút**

Vẽ mảnh đất nhà ông Hùng trên bảng



Ông Hùng và bà Lan có 2 con trai và 2 con gái. Ông bà muốn chia đều đất cho các con. Yêu cầu học viên giúp ông bà chia mảnh đất đó thành 4 phần có hình dạng và diện tích như nhau

**Phần 2**

**Chương 3** Dự án kinh doanh

**Học phần 3.1** Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức

**Bài tập 11** **Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh**

**Giáo cụ 11.3**

Yêu cầu những học viên đã biết lời giải cho bài toán giữ bí mật và không nói cách làm cho người khác. Sau vài phút, mời học viên lên giải bài toán trước cả lớp.

Đáp án

C	C	D	D
C	B	B	D
A	B		
A	A		

Yêu cầu học viên phát biểu tại sao họ nghĩ ra cách giải quyết đó và đưa ra kết luận như sau:

- Một số học viên có thể đi đến giải pháp này bằng cách tính toán, chia mảnh đất thành 12 mảnh bằng nhau và sau đó chỉ định phần đất cho từng người con. Các học viên khác có thể tìm thấy lời giải mà không tính toán gì. Do vậy, cả hai cách tính lô gíc và suy nghĩ sáng tạo đều cùng mang lại kết quả mong muốn, và thường thì việc kết hợp giữa hai cách là tốt nhất để doanh nghiệp thành công.
- Nếu học viên đến từ khu vực nông thôn và/hoặc (ý tưởng) kinh doanh của họ liên quan đến nông sản thì bài tập này sẽ khởi đầu cho cuộc thảo luận về ai là chủ sở hữu đất và sự phân biệt về giới trong việc tiếp cận và kiểm soát đất đai.

<b>Phần 2</b>	Dự án kinh doanh
<b>Chương 3</b>	Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức
<b>Học phần 3.1</b>	<b>Lựa chọn ý tưởng kinh doanh</b>
<b>Bài tập 12</b>	

## Bài tập 12. Lựa chọn ý tưởng kinh doanh



### Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Hoàn thiện và lựa chọn các ý tưởng kinh doanh;
- Làm quen với khái niệm “thị trường”;
- Xác định một số “nguy cơ chết người” đối với các ý tưởng kinh doanh;



### Thời gian

60 – 90 phút



### Dụng cụ

- Giấy A0
- Bút viết bảng
- Băng dính



### Giáo cụ

- Giáo cụ 11.2: Các tiêu chí lựa chọn ý tưởng kinh doanh (Giáo cụ của Bài tập 11)
- Giáo cụ 12.1: Bảng so sánh các ý tưởng kinh doanh
- Giáo cụ 12.2: Hướng dẫn cho điểm

**Phần 2** Dự án kinh doanh  
**Chương 3** Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức  
**Học phần 3.1** **Lựa chọn ý tưởng kinh doanh**  
**Bài tập 12**

 **Các bước tiến hành**

**Bước 1 - 10 phút**

- Giới thiệu mục tiêu của bài học được viết trên giấy trong hoặc giấy A0. Giải thích với học viên rằng bài tập này là phần tiếp theo của Bài tập 11 (Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh).
- Nhắc các nhóm nhớ lại kết quả của bài tập trước: học viên xác định những ý tưởng kinh doanh tiềm năng nhất. Yêu cầu học viên nhắc lại 3 tiêu chí chọn lựa các ý tưởng kinh doanh.
- Dán lên bảng Giáo cụ 11.2 (Các tiêu chí lựa chọn ý tưởng kinh doanh). Giải thích với học viên là tiêu chí “nguồn lực” có thể chia tiếp thành 3 tiêu chí: thiết bị, nguyên vật liệu và tài chính.
- Nhấn mạnh rằng “câu” là tiêu chí hết sức quan trọng. Một ý tưởng kinh doanh không có câu sẽ không triển khai được hiệu quả.
- Hỏi học viên có bổ sung thêm các tiêu chí để chọn lựa ý tưởng kinh doanh không. Viết lên bảng các tiêu chí mà học viên bổ sung. Nếu cần thiết, tập huấn viên có thể gợi ý thêm 2 tiêu chí hoặc nhiều hơn như: đối thủ cạnh tranh (*có nhiều đối thủ cùng kinh doanh trong lĩnh vực mà chúng ta chọn không?*), khả năng vay vốn (*có dễ vay vốn để thực hiện ý tưởng kinh doanh mà chúng ta chọn không?*), thủ tục pháp lý (*có dễ đăng ký kinh doanh không?*).
- Kết thúc phần này bằng cách tóm tắt tất cả các tiêu chí lựa chọn ý tưởng kinh doanh. Nhấn mạnh thêm một lần nữa rằng “câu” là tiêu chí rất quan trọng.

**Bước 2 - 20 phút**

- Giải thích với học viên là trong bước này tập huấn viên sẽ làm mẫu cách lựa chọn ý tưởng kinh doanh. Tập huấn viên đưa ra 3 ý tưởng kinh doanh (nên là những ý tưởng phù hợp với hoàn cảnh của học viên): bán tạp hóa, làm mứt dừa và mở hiệu may. Từ 3 ý tưởng này tập huấn viên sẽ so sánh để chọn ra 1 ý tưởng phù hợp nhất.
- Dán Giáo cụ 12.1 (Bảng so sánh các ý tưởng kinh doanh lên bảng). Giải thích với học viên cách dùng các biểu tượng khuôn mặt để đánh giá ý tưởng.
- Làm một chọn 1 từ 3 ý tưởng. Nếu cần thì giải thích thêm về cách cho điểm (xem Lưu ý đối với tập huấn viên ở cuối bài).

**Chú ý:** chọn kỹ trước để đảm bảo cả 3 ý tưởng kinh doanh đưa ra làm mẫu đều được “mặt cười” về tiêu chí “câu”. Nhấn mạnh rằng mọi ý tưởng kinh doanh qua sàng lọc sơ bộ để đến vòng đánh giá đều phải thoả mãn tiêu chí có “câu”.

<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 3</b>	Dự án kinh doanh
<b>Học phần 3.1</b>	Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức
<b>Bài tập 12</b>	<b>Lựa chọn ý tưởng kinh doanh</b>

### Bước 3 - 30 phút

- Mời học viên quay về nhóm nhỏ đã chia ở bước 6 của bài tập 11. Bạn còn có thể lựa chọn một cách chia nhóm phù hợp khác. Nếu học viên không có nhiều kinh nghiệm, đảm bảo rằng mỗi nhóm có ít nhất một người đang kinh doanh hoặc một tập huấn viên làm việc cùng nhóm.
- Nói với học viên rằng các nhóm sẽ tiến hành chọn lựa trong 3 ý tưởng (đã chọn trong bài tập 12) ra 1 ý tưởng tốt nhất. Nếu họ đã bổ sung tiêu chí lựa chọn thì mời họ sử dụng.
- Nói rằng các nhóm sẽ trình bày ý tưởng cuối cùng được chọn.
- Cuối cùng, đề nghị học viên nhớ lại 3 ý tưởng họ đã lựa chọn sơ bộ và nhấn mạnh rằng các ý tưởng đã chọn sơ bộ tối thiểu phải thoả mãn tiêu chí “cầu”. Nếu họ còn ý tưởng nào chưa đạt yêu cầu này thì thay ý tưởng khác.
- Khi các nhóm thực hành, tập huấn viên bao quát các nhóm và hỗ trợ nếu cần thiết.

### Bước 4 - 20 phút

- Mời đại diện các nhóm lên trình bày về ý tưởng mà nhóm đã chọn và đánh giá của nhóm đối với ý tưởng này thông qua các biểu tượng khuôn mặt. Sau mỗi phần trình bày của một nhóm, tập huấn viên mời các nhóm khác nhận xét. Thông qua phần nhận xét, các kinh nghiệm của học viên sẽ được tận dụng triệt để nhằm giúp các nhóm đánh giá lại ý tưởng của mình.
- Cần đảm bảo rằng mỗi nhóm có ít nhất một ý tưởng được trình bày trên lớp. Từ góc độ điều hành, tập huấn viên cần chú ý tạo sự cân bằng giữa những học viên nhút nhát, chưa mạnh dạn nhận xét ý tưởng của những người khác với những học viên tích cực phát biểu, quyết đoán hơn, có thể sẽ nói dài và chỉ trích tất cả các ý kiến của mọi người.

### Bước 5 - 15 phút

- Cho học viên thời gian để suy nghĩ và cân nhắc lần nữa về ý tưởng kinh doanh của mình, sau khi đã được các học viên khác nhận xét góp ý. Nếu còn có nghi ngờ về ý tưởng kinh doanh đã chọn, các nhóm có thể quay lại nghiên cứu các ý tưởng kinh doanh đứng thứ 2 hoặc 3 và thực hiện lại quy trình chọn lựa.
- Cần đảm bảo rằng học viên có thời gian hoàn thành bài tập này để mỗi nhóm (hoặc cá nhân) chọn ra được một ý tưởng kinh doanh và tiếp tục phát triển ý tưởng này trong suốt khóa học. Tập huấn viên và học viên có kinh nghiệm có thể giúp đỡ các nhóm hoàn thành bài tập.

<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 3</b>	Dự án kinh doanh
<b>Học phần 3.1</b>	Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức
<b>Bài tập 12</b>	<b>Lựa chọn ý tưởng kinh doanh</b>

### Bước 6 – 15 phút

- Yêu cầu học viên nhìn lại bảng so sánh và kết quả lựa chọn của nhóm mình. Hỏi xem có nhóm nào đổi ý tưởng khác sau khi cân nhắc các ý kiến không.
- Giải thích với học viên là mặc dù việc lựa chọn các ý tưởng kinh doanh là rất quan trọng, nhưng doanh nhân cũng cần phải cân nhắc các nguy cơ và rủi ro có thể xảy ra khi triển khai ý tưởng. Có những ý tưởng được điểm cao trong phần chọn lựa ý tưởng, nhưng khi kinh doanh thì những ý tưởng này lại không thành công vì gặp phải những **“rủi ro chết người”**.
- Cho ví dụ về nguy cơ chết người: nhà sản xuất hàng thủ công thường bán sản phẩm cho người trung gian (người thu mua hoặc đại lý). Nhà sản xuất nghĩ rằng người trung gian là thị trường. Tuy nhiên, trên thực tế, nhà sản xuất lại phụ thuộc vào một thị trường xa hơn mà mình không thật sự hiểu (ví dụ: khách hàng nước ngoài mới là thị trường thực sự của các sản phẩm thủ công), đó mới là đối tượng tạo cầu thật cho sản phẩm. Khi có khủng hoảng kinh tế hoặc khi thị hiếu của khách hàng thay đổi, người trung gian có thể bị phá sản và kéo theo nhà sản xuất phá sản.
- Nêu vấn đề cạnh tranh là một trong những vấn đề cơ bản thường gặp trong kinh doanh và trong phát triển cộng đồng. Vấn đề này sẽ được tìm hiểu sâu hơn qua bài nghiên cứu thị trường nhưng ngay từ bây giờ học viên đã phải bắt đầu suy nghĩ về nó.

### Bước 7 – 10 phút

- Kết thúc bài học bằng cách mời học viên chia sẻ về những nguy cơ có thể xảy ra với ý tưởng kinh doanh mà họ đã chọn. Lưu ý với học viên rằng mặc dù những tiêu chí chọn lựa là công cụ đánh giá mạnh về triển vọng thành công trong kinh doanh, nhưng vẫn có những vấn đề về cơ chế vận hành của thị trường mà doanh nhân cần cân nhắc.
- Nói với học viên là họ sẽ được học thêm về thị trường trong các bài học sau. Giải thích với học viên rằng cách hiểu thị trường là “nơi bán các sản phẩm và dịch vụ” đã được mở rộng. Hiện nay, thị trường được hiểu là nơi diễn ra các hoạt động liên quan đến việc “bán và mua hàng”. Thị trường cũng hoạt động theo những quy luật và cơ chế của nó, và cuối cùng thì một dự án kinh doanh thành công hay thất bại cũng do **nhu cầu của thị trường** quyết định.
- Lưu ý với học viên rằng khi đề đánh giá tiêu chí “cầu” trong bài tập này, các học viên còn thiếu các con số và sự kiện cụ thể làm căn cứ, ví dụ như số liệu nghiên cứu thị trường thông qua phỏng vấn, thu thập ý kiến của người kinh doanh trên thị trường hoặc phân tích số liệu. Học viên sẽ được học nội dung này trong các bài học về nghiên cứu thị trường.

**Phần 2**

**Chương 3** Dự án kinh doanh

**Học phần 3.1** Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức

**Bài tập 12** Lựa chọn ý tưởng kinh doanh








**Lưu ý đối với tập huấn viên**

Trong bước 3, khi làm mẫu chọn ý tưởng kinh doanh, có thể giải thích thêm về cách cho điểm theo giáo cụ 12.2 (Hướng dẫn cho điểm).

<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 3</b>	Dự án kinh doanh
<b>Học phần 3.1</b>	Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức
<b>Bài tập 12</b>	<b>Lựa chọn ý tưởng kinh doanh</b>
<b>Giáo cụ 12.1</b>	

## Bảng so sánh các ý tưởng kinh doanh

Sử dụng các biểu tượng sau để cho điểm

	Rất tốt
	Tốt
	Trung bình
	Kém
	Rất kém

Ý tưởng kinh doanh	Kỹ năng	Nguồn lực			Cầu (khách hàng; đối thủ cạnh tranh)	Tiêu chí khác
		Thiết bị	Nguyên liệu	Tài chính (vốn khởi sự, vốn lưu động)		
Ý tưởng 1						
Ý tưởng 2						
Ý tưởng 3						

<b>Phần 2</b>	
<b>Chương 3</b>	Dự án kinh doanh
<b>Học phần 3.1</b>	Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức
<b>Bài tập 12</b>	<b>Lựa chọn ý tưởng kinh doanh</b>
<b>Giáo cụ 12.2</b>	

### Hướng dẫn cho điểm

Ở bước 3 khi tiến hành làm mẫu cách so sánh 3 ý tưởng kinh doanh, tập huấn viên có thể giải thích thêm về các tiêu chí so sánh như sau:

- Tiêu chí về kỹ năng:** đánh giá mức độ kỹ năng hiện tại của doanh nhân, ví dụ như đánh giá tay nghề, kỹ năng cá nhân, kỹ năng xã hội. Nếu doanh nhân không có được những kỹ năng cần thiết này thì cần tìm người có những kỹ năng đó hỗ trợ. Khi đó cần đánh giá xem mình có đủ tiền để thuê họ giúp hay không vì thêm chi phí thuê người cũng có nghĩa là làm giảm lợi nhuận. Nếu doanh nhân có đủ những kỹ năng cần thiết thì cho điểm đánh giá cao. Còn nếu mình không có hoặc có tay nghề thấp và không có ai hỗ trợ thì cho điểm thấp.
- Tiêu chí về nguồn lực** (có thể để nguồn lực là một tiêu chí hoặc tách thành 3 tiêu chí: thiết bị, nguyên liệu và tài chính)
  - **Thiết bị:** doanh nhân cần xem xét mình có các thiết bị để tiến hành ý tưởng kinh doanh hay không. Lưu ý học viên là họ cũng cần tính đến một số yếu tố khác như: Doanh nhân có biết cách sử dụng các thiết bị không? Thiết bị này có dễ mua trên thị trường không? Nếu thiết bị hỏng thì có dễ sửa chữa không? Có đáng bỏ tiền đầu tư thiết bị này không?
  - **Nguyên liệu:** bất cứ hoạt động kinh doanh nào cũng cần nguyên vật liệu. Nguyên liệu này sẽ được chuyển hóa thành sản phẩm khác (trong kinh doanh sản xuất), được dùng để cung cấp dịch vụ (trong kinh doanh dịch vụ), hay chỉ để đem bán với giá cao hơn (trong kinh doanh thương mại). Nếu tất cả những nguyên vật liệu cần thiết luôn có sẵn trong suốt cả năm, thì bạn cho điểm cao (☺☺). Nhưng nếu có khó khăn về giá cả hay nguồn cung không ổn định theo mùa vụ thì cho điểm thấp hơn (☹ hoặc ☹☹).
  - **Tài chính:** xét tới vốn khởi sự và vốn lưu động: khi bắt đầu kinh doanh, doanh nhân cần có một khoản tiền đầu tư cho máy móc thiết bị, đất đai và các chi phí khởi sự. Doanh nghiệp cần tiền mặt để trang trải chi phí vận hành doanh nghiệp hàng ngày, ví dụ như mua nguyên liệu, trả lương và trả các khoản đầu vào khác. Doanh nghiệp chỉ được đánh giá cao (☺☺) khi họ có đủ tiền để khởi sự. Và doanh nghiệp sẽ bị đánh giá rất thấp (☹☹) nếu họ hoàn toàn không có tiền mặt hay nguồn tiền tiết kiệm nào.
- Câu:** câu về một loại sản phẩm dịch vụ nghĩa là mức độ khách hàng cần loại sản phẩm hay dịch vụ đó. Khi nghiên cứu vấn đề nhu cầu của khách hàng, doanh nhân cần tính đến mức độ cạnh tranh trong thị trường địa phương; khả năng đáp ứng các nhu cầu bằng cách sử dụng các kỹ năng truyền thống và phi truyền thống; các nhu cầu của các nhóm người, các cơ quan, các tổ chức và các doanh nghiệp khác. Mức câu còn liên quan đến sức mua của khách hàng: họ có thể có nhu cầu về sản phẩm hay dịch vụ nhưng không có tiền để trả cho hàng hóa hay dịch vụ đó. Trong trường hợp này, mức câu thực là rất thấp. Các thông tin chi tiết hơn về câu sẽ được cung cấp trong bài tập 15.

## Phần 2

### Chương 3

Dự án kinh doanh

#### Học phần 3.1

Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức

#### Bài tập 13

Nhiều trong một

### Bài tập 13. Nhiều trong một (không bắt buộc)



#### Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Vận dụng được kỹ thuật “đi lên và đi xuống cầu thang” để phát triển ý tưởng kinh doanh từ tổng quát đến cụ thể và ngược lại.



#### Thời gian

30 phút



#### Bố trí phòng học

Hình chữ U



#### Dụng cụ

- Giấy A0
- Bút viết bảng
- Băng dính
- Hình vẽ cây dừa, một cái cốc (để làm mẫu động não phát triển ý tưởng kinh doanh dựa vào sản phẩm gốc)
- Một số sản phẩm quen thuộc với học viên hoặc tranh vẽ sản phẩm (để làm sản phẩm gốc cho học viên thực hành động não phát triển ý tưởng kinh doanh)



#### Giáo cụ

- Giáo cụ 19.1: Nhiều trong một - Ví dụ



#### Lưu ý đối với tập huấn viên

Bài tập động não này được thực hiện bằng cách lấy một đồ vật và yêu cầu học viên tiếp tục phát triển ý tưởng kinh doanh bằng cách liệt kê thêm các sản phẩm theo hai hướng: cụ thể hơn và tổng quát hơn. Đầu tiên, hãy chọn một sản phẩm quen thuộc với học viên như một loại nông sản (nấm rơm, hoa quả...), một vật dụng hàng ngày (cái cốc, chiếc ghế, cái gối, chiếc chiếu...) và làm mẫu cách động não.

## Phần 2

### Chương 3

#### Học phần 3.1

#### Bài tập 13

Dự án kinh doanh

Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức

**Nhiều trong một**

### Các bước tiến hành

#### Bước 1 – 10 phút

- Giới thiệu mục tiêu bài học viết trên giấy trong hoặc giấy A0.
- Vẽ hình các bậc cầu thang lên bảng. Đánh dấu đỏ một vị trí làm điểm gốc. Giải thích ý tưởng “đi lên và đi xuống cầu thang” như một công cụ để phát triển ý tưởng kinh doanh mới. Bạn sẽ nêu tên một sản phẩm gốc. Khi bạn hô “đi lên cầu thang” học viên sẽ nêu ra một ý tưởng kinh doanh tổng quát hơn sản phẩm gốc. Khi bạn hô “đi xuống cầu thang” học viên sẽ nêu ra một ý tưởng kinh doanh cụ thể hơn sản phẩm gốc.
- Dán hình cây dừa vào điểm gốc đánh dấu đỏ trong hình vẽ cầu thang. Làm mẫu động não phát triển ý tưởng kinh doanh mới theo hướng “đi lên và đi xuống cầu thang” và ghi lại trên bảng các ý tưởng mới vừa phát triển theo đúng thứ tự (tham khảo Giáo cụ 13.1: Nhiều trong một - Ví dụ).
- Vẽ một mũi tên hai chiều dọc dãy tên sản phẩm, đầu trên ghi “tổng quát”, đầu dưới ghi “cụ thể” và nêu rõ rằng:

*Tương tự như khi xây bậc cầu thang, nếu ta đi theo dãy sản phẩm từ dưới lên trên, ta thấy rằng sản phẩm ở bậc dưới là viên gạch móng để xây dựng sản phẩm ở bậc cao hơn.*

#### Bước 2 – 5 phút

- Đặt cái cốc ở vị trí cả lớp nhìn rõ. Nói với học viên rằng bây giờ cả lớp sẽ cùng nhau “đi lên và đi xuống cầu thang” để phát triển một chuỗi ý tưởng sản phẩm dựa trên cái cốc.
- Hô “đi lên cầu thang” và nêu tên một sản phẩm mới. Hô tiếp “đi lên cầu thang”, hỏi học viên:
  - Sản phẩm tổng quát hơn sản phẩm này là gì?Mời học viên nêu tiếp một sản phẩm mới. Tiếp tục đến khi học viên hết ý tưởng theo hướng “đi lên”.
- Làm lại với hướng “đi xuống cầu thang”. Với sản phẩm gốc là cái cốc có thể phát triển được một chuỗi sản phẩm tương tự như chuỗi nêu trong Giáo cụ 13.1.  
Mời học viên nêu sản phẩm mới thứ hai. Tiếp tục đến khi học viên hết ý tưởng theo hướng “đi xuống”.
- Thay đổi sản phẩm gốc khác hoặc đề nghị lớp chọn sản phẩm gốc khác và tiếp tục phát triển thành các chuỗi ý tưởng mới cho đến khi học viên tương đối thành thạo kỹ thuật động não.

#### Chú ý:

1. “Đi lên” xong rồi mới “đi xuống” để học viên đỡ lúng túng lúc đầu.

## Phần 2

### Chương 3 Dự án kinh doanh

#### Học phần 3.1 Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức

#### Bài tập 13 Nhiều trong một

2. Khi rèn luyện kỹ thuật này, lưu ý học viên rằng mỗi lần “đi lên” sản phẩm mới phải tổng quát hơn so với sản phẩm ngay trước đó chứ không phải chỉ tổng quát hơn so với sản phẩm gốc đầu tiên; mỗi lần “đi xuống” sản phẩm mới phải cụ thể hơn so với sản phẩm ngay trước đó chứ không phải chỉ cụ thể hơn so với sản phẩm gốc đầu tiên.
3. Nên ghi lại tất cả các chuỗi sản phẩm mới phát triển, trong đó tên sản phẩm gốc có thể ghi màu đỏ, sau đó có thể dẫn dắt để học viên rút ra kết luận rằng:

*Dựa trên một sản phẩm gốc bất kỳ, nhà kinh doanh có thể phát triển một chuỗi ý tưởng kinh doanh để lựa chọn ý tưởng tốt.*

#### Bước 3 – 15 phút

- Mời hai học viên ngồi cạnh nhau quay ghế vào nhau làm thành một nhóm, giao nhiệm vụ:
  - *Mỗi người lần lượt nêu ra một sản phẩm gốc và ghi bằng mực đỏ trên giấy.*
  - *Hãy áp dụng “đi lên và đi xuống cầu thang” để phát triển chuỗi ý tưởng kinh doanh mới dựa trên sản phẩm gốc.*
  - *Khi phát triển xong một chuỗi thì đổi sang sản phẩm gốc của người kia và phát triển chuỗi.*
  - *Sau 5 phút, ít nhất một nhóm phải phát triển được 2 chuỗi ý tưởng.*
- Sau 5 phút, mời học viên tập trung lại lớp và chia sẻ:
  - *Các anh chị có tìm được nhiều ý tưởng mới nhờ “đi lên và đi xuống” không?*
  - *Kỹ thuật này giúp gì cho các anh chị?*
- Để tổng kết, chỉ ra rằng công cụ này giúp bạn phát triển những lĩnh vực mới trong ý tưởng kinh doanh mà trước đây học viên chưa hề nghĩ tới. Điều này còn có thể giúp họ khám phá những vấn đề mà họ chưa biết. Khuyến khích học viên vận dụng kỹ thuật này thường xuyên sau lớp học, ví dụ như họ có thể động não tìm ý tưởng mới ngay trong khi làm việc nhà.

**Phần 2**

**Chương 3**

**Học phần 3.1**

**Bài tập 13**

**Giáo cụ 13.1**

Dự án kinh doanh

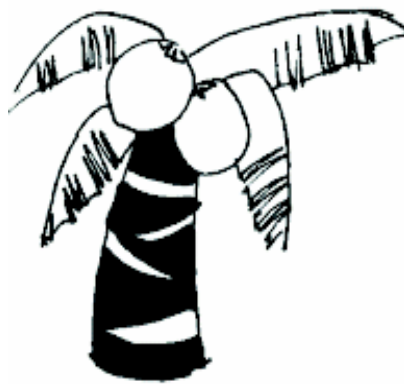
Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức

**Nhiều trong một**

**Nhiều trong một : Ví dụ**

Chọn lựa một vật thông dụng để bắt đầu bài tập.

Ví dụ: “Cây dừa”



- Các phương tiện để tận dụng đất cần có hiệu quả kinh tế
- Các loại cây nhiều tác dụng khác (như cây chuối)
- Trang trại trồng dừa
- **Cây dừa**
- Gỗ dừa để dựng nhà
- Vỏ dừa làm chiếu và củi đun
- Lá dừa dùng để lợp nhà và đan rổ
- Sữa dừa để nấu chè
- Nước dừa để uống và nuôi trẻ em
- Dừa nạo dùng trong các bữa cỗ



Chọn một vật thông dụng để bắt đầu bài tập

Ví dụ: “Cái cốc”



- Các vật dụng có ba mặt kín
- Đồ đựng các loại
- Đồ đựng kích thước nhỏ
- Đồ đựng nước uống
- **Cái cốc**
- Cốc đựng đồ uống nóng
- Cốc đựng đồ uống nóng và lạnh
- Cốc uống chè tương tự cái mẹ thích