

Học phần 3.3 **Sản xuất, dịch vụ và công nghệ**

Nội dung chính

Đối với các doanh nghiệp sản xuất hay dịch vụ, để điều hành một doanh nghiệp kinh doanh có lãi, cần phải có các kiến thức cơ bản về công nghệ và sản xuất. Thông thường phụ nữ còn bị hạn chế trong khả năng tiếp cận với các chương trình đào tạo nghề hoặc tới các thông tin liên quan đến công nghiệp. Trong khi chế biến là ngành nghề điển hình dành cho phụ nữ, trong nhiều trường hợp, thì bí quyết về kỹ năng, các thông tin về nguyên liệu và công nghệ, về quá trình sản xuất và cơ cấu giá là chưa đầy đủ. Đây là một trong những lý do tại sao hoạt động kinh tế của phụ nữ có xu hướng chỉ đậm chân ở quy mô cực nhỏ, phi chính thức và thường tốn nhiều công sức với năng suất lao động thấp, thiếu công nghệ và chất lượng chưa cao.

Mục tiêu

Học phần 3.3 đặt mục đích củng cố kỹ năng cho phụ nữ trong việc xác định và nắm vững những yếu tố chính của sản xuất/cung cấp sản phẩm/dịch vụ tốt. Học phần này giúp phụ nữ nắm biết về hệ thống sản xuất và làm quen với các yếu tố cơ bản trong đổi mới sản xuất. Mục đích học tập tiếp theo là giúp phụ nữ nắm biết về các yếu tố trong chi phí, kể cả giờ lao động là vấn đề thường hay bị bỏ qua và coi như là nguồn lao động miễn phí vô hình nếu do phụ nữ đảm nhiệm.

Bài tập

19. Quản lý sản xuất và dịch vụ
20. Để có sản phẩm nhiều hơn và tốt hơn: Mô hình SCAMPER

Bài tập 19. Quản lý sản xuất và dịch vụ

Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Xác định được các yếu tố chủ yếu để tạo ra một sản phẩm hay dịch vụ: nguyên vật liệu, lao động, công cụ và thiết bị;
- Xác định được các giai đoạn trong quy trình sản xuất và dịch vụ;
- Đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý các yếu tố và giai đoạn sản xuất sản phẩm và cung cấp dịch vụ.

Thời gian

120 phút

Dụng cụ

- Giấy A0
- Bút viết bảng
- Băng dính
- Thẻ màu
- Dành cho phần trình diễn sản xuất sản phẩm:
 - Một bộ dụng cụ gồm: 1 đôi găng tay, 10 cốc nhựa có nắp (lấy ra 1 cốc và khoét một lỗ nhỏ trên thân cốc), 1 bình nhựa lớn, 2 khay (đựng đủ 5 cốc/khay), 2 thìa to, 1 dao nhựa (chọn dao không thể cắt được chanh), 1 dao thường, 2 giẻ lau
 - Nguyên liệu: 10 quả chanh (để lẩn một số quả hỏng), 300 gr đường, 1 chai nước 1,5 lít
- Dành cho phần trình diễn cung cấp dịch vụ sấy tóc (không bắt buộc):
 - Một bộ dụng cụ sấy tóc gồm: 1 bình xịt nước, 1 lược thưa, 1 lược mau, 1 lược tròn, 1 khăn bông lớn, 1 máy sấy tóc, 1 gương lớn, 20 kẹp tóc
 - Nguyên vật liệu: nước, dầu bóng tóc

Giáo cụ

- Giáo cụ 19.1: Hướng dẫn học viên pha nước chanh
- Giáo cụ 19.2: Hướng dẫn học viên sấy tóc
- Giáo cụ 19.3: Danh mục nguyên vật liệu
- Giáo cụ 19.4: Danh mục giờ lao động

Phần 2
Chương 3
Học phần 3.3
Bài tập 19

Dự án kinh doanh
Sản xuất, dịch vụ và công nghệ
Quản lý sản xuất và dịch vụ

- Giáo cụ 19.5: Danh mục công cụ và thiết bị
- Giáo cụ 19.6: Để sản xuất hiệu quả hơn cần trả lời những câu hỏi nào?



Chuẩn bị

- Trong bước 1 và bước 2 sẽ trình diễn mẫu một quy trình sản xuất sản phẩm (pha nước chanh). Nếu trong lớp có nhiều học viên đang hoặc sắp kinh doanh dịch vụ thì nên trình diễn thêm một quy trình cung cấp dịch vụ, ví dụ như sấy tóc. Nếu muốn làm mẫu cả hai quy trình này trên lớp thì có thể triển khai lần lượt từng quy trình hoặc tiến hành song song. Nếu tiến hành song song cần chia lớp thành 6 nhóm: 3 nhóm quan sát quy trình sản xuất sản phẩm, 3 nhóm quan sát quy trình cung cấp dịch vụ.
- Tập huấn viên cần chọn trước học viên sẽ trình diễn mẫu và hướng dẫn kỹ cho người đó theo giáo cụ 19.1 (và 19.2 nếu trình diễn cả quy trình cung cấp dịch vụ) trước khi bài học bắt đầu. Nên in hướng dẫn quy trình và đặt lên bàn để học viên có thể xem và làm theo đúng quy trình khi làm mẫu.
- Tập huấn viên nên xếp dao nhựa trong bộ dụng cụ trình diễn mẫu để học viên không cắt được chanh, đồng thời dấu con dao sắc đi và không đưa ra nếu học viên đó không hỏi.
- Tập huấn viên cần đọc kỹ tất cả các giáo cụ của bài tập 19 trước khi bài học bắt đầu.

Các bước tiến hành

Bước 1 - 45 phút

- Giới thiệu mục tiêu của bài học được viết trên giấy trong hoặc giấy A0.
- Giới thiệu với học viên về bài tập: một học viên sẽ trình diễn mẫu quy trình sản xuất nước chanh, các học viên còn lại sẽ quan sát và ghi lại các yếu tố và các giai đoạn của quy trình sản xuất.
- Giới thiệu học viên sẽ trình diễn mẫu. Mời học viên đó ra ngoài chuẩn bị. Chia lớp thành 3 nhóm. Giải thích yêu cầu của bài tập:
 - Một học viên sẽ trình diễn quy trình sản xuất nước chanh.
 - Các học viên khác sẽ quan sát và ghi lại những chi tiết về: nguyên vật liệu, lao động, công cụ và thiết bị. Tuy nhiên, mỗi nhóm sẽ chịu trách nhiệm quan sát chính về 1 lĩnh vực. Học viên có thể dùng đồng hồ để đo thời gian nếu cần.
 - Sau đó các nhóm sẽ thảo luận và thống nhất kết quả bài tập cụ thể mà nhóm được giao.

Bài tập của nhóm 1:

- Điền Danh mục nguyên vật liệu (Giáo cụ 19.3).
- Thảo luận: làm thế nào để sử dụng nguyên vật liệu hiệu quả hơn? Giải thích rõ từng cách.

Bài tập của nhóm 2:

- Điền Danh mục giờ lao động (Giáo cụ 19.4).
- Thảo luận: làm thế nào để sử dụng lao động hiệu quả hơn? Giải thích rõ từng cách.

Bài tập của nhóm 3:

- Điền Danh mục công cụ và thiết bị (Giáo cụ 19.5).
- Thảo luận: làm thế nào để sử dụng công cụ và thiết bị hiệu quả hơn? Giải thích rõ từng cách.

Chú ý:

1. Tập huấn viên nên viết yêu cầu bài tập cho từng nhóm lên giấy A0 và phát cho nhóm cùng với giáo cụ tương ứng.
2. Hỏi xem mọi học viên đã nắm vững yêu cầu chưa và giải thích lại bài tập và các biểu mẫu nếu cần. Có thể nêu ví dụ về cách điền các cột trong danh mục.
3. Trước khi làm bài dành 2 phút để các nhóm làm rõ yêu cầu bài tập và thống nhất cách thực hiện trong nhóm.
4. Hỏi xem học viên trình diễn mẫu đã chuẩn bị xong chưa rồi mới bắt đầu phần pha nước chanh.
5. Tập huấn viên cũng nên ghi lại trong khi theo dõi phần pha nước chanh.

Phần 2
Chương 3 Dự án kinh doanh
Học phần 3.3 Sản xuất, dịch vụ và công nghệ
Bài tập 19 **Quản lý sản xuất và dịch vụ**

Bước 2 - 30 phút

- Cho tiến hành phần “pha nước chanh” khi cả học viên trình diễn và quan sát đều đã chuẩn bị xong. Khi phần trình diễn mẫu kết thúc, cảm ơn học viên làm mẫu và mời người đó chọn một nhóm để tham gia làm bài tập.
- Thông báo với học viên là họ sẽ làm bài tập nhóm trong vòng 15 phút. Khi các nhóm làm việc, tập huấn viên quan sát và hỗ trợ nhóm nếu học viên yêu cầu.

Bước 3 - 25 phút

- Yêu cầu các nhóm trình bày kết quả. Sau phần trình bày của từng nhóm, mời các học viên trong lớp nhận xét. Mời nhóm trình bày phản hồi nhận xét. Tiếp tục như vậy cho đến hết các nhóm.
- Hỏi học viên tại sao cần phải liệt kê thời gian lao động. Nhấn mạnh với học viên rằng thời gian cũng chính là chi phí.
- Sau khi cả 3 nhóm trình bày xong, mời cả lớp xem xét 3 danh mục đầu vào của 3 nhóm. Hỏi học viên:
 - *Chúng ta vừa làm bài tập về 3 yếu tố đầu vào của sản xuất. Vậy 3 yếu tố đó là gì?*
 - *Theo các anh chị những giải pháp cải tiến có khả thi không? Giải pháp nào có thể áp dụng được ngay?*
- Sau khi học viên trả lời, tập huấn viên tổng kết: *có 3 yếu tố đầu vào tham gia vào quá trình sản xuất: nguyên vật liệu, lao động, công cụ vào thiết bị. Chúng ta luôn luôn có thể sử dụng các yếu tố đó hiệu quả hơn bằng cách áp dụng những cải tiến đơn giản ngay lập tức.*

Bước 4 – 20 phút

- Mời học viên nhìn vào kết quả thảo luận của nhóm 3 (Danh mục giờ lao động). Hỏi học viên:
 - *Đây là những công đoạn mà người công nhân tiến hành để sản xuất sản phẩm nước chanh. Chúng ta có thể nhóm các công đoạn trên đây thành các giai đoạn chính của sản xuất được không? Nên nhóm như thế nào?*
- Mời một số học viên nhóm các công đoạn cho đến khi hình thành 3 giai đoạn chính của sản xuất. Hỏi học viên tại sao họ lại nhóm như vậy và có thể dùng tên nào để đặt cho nhóm.
- Sau khi học viên trả lời, tập huấn viên kết luận: *có 3 giai đoạn chính trong quy trình sản xuất: chuẩn bị, thực hiện, và cất giữ.*

- Đề nghị học viên nhớ lại 3 yếu tố đầu vào của sản xuất: nguyên vật liệu, lao động, công cụ và thiết bị. Hỏi học viên:
 - *Có những yếu tố đầu vào nào tham gia trong từng giai đoạn: chuẩn bị, thực hiện, cất giữ? Các yếu tố đó tham gia như thế nào?*
 - *Chúng ta có thể sử dụng từng yếu tố hiệu quả hơn trong mỗi giai đoạn được không? Làm thế nào để hiệu quả hơn?*
- Sau khi học viên trả lời, tập huấn viên kết luận: cả 3 yếu tố (*nguyên vật liệu, lao động, công cụ và thiết bị*) đều tham gia vào tất cả các giai đoạn sản xuất (*chuẩn bị, thực hiện, cất giữ*). Để nâng cao hiệu quả sử dụng cần xem xét *từng yếu tố trong từng giai đoạn* của sản xuất và đề ra biện pháp cải tiến.
- Nhấn mạnh với học viên: *điều quan trọng là phải nắm được thời gian thực hiện từng công đoạn. Mọi người thường quên tính thời gian chuẩn bị và thời gian tiếp khách hàng. Một số người khi khởi sự doanh nghiệp nhỏ còn không tính thời gian lao động của chính mình, tức là thời gian người chủ bỏ ra để làm việc cho doanh nghiệp. Nên ghi nhớ rằng thời gian cũng là một chi phí, bởi vì thời gian bạn bỏ vào kinh doanh không thể dùng để làm việc gì khác. Để có thêm thông tin về chủ đề này, bạn có thể tham khảo bài tập 22.*

Bước 5 – 60 phút

- Nói với học viên rằng họ sẽ phân tích các yếu tố cơ bản để sản xuất ra sản phẩm và dịch vụ trong vòng 30 phút tới. Chia học viên thành các nhóm có cùng ý tưởng kinh doanh hoặc đang kinh doanh cùng ngành hàng. Nếu có học viên kinh doanh dịch vụ thì lập một nhóm dịch vụ. Giao bài tập cho từng nhóm:

Bài tập của nhóm sản xuất/ dịch vụ:

 - *Điền các danh mục nguyên vật liệu, giờ lao động, công cụ và thiết bị cho sản phẩm hoặc dịch vụ mà nhóm chọn.*
 - *Vẽ sơ đồ biểu diễn các công đoạn sản xuất sản phẩm hay cung cấp dịch vụ đó.*
 - *Thảo luận và thống nhất: có thể quản lý các yếu tố và giai đoạn sản xuất sản phẩm hay cung cấp dịch vụ đó hiệu quả hơn không? Nếu có hãy mô tả cụ thể từng giải pháp cải tiến.*
- Khi các nhóm làm việc, tập huấn viên quan sát và hỗ trợ nhóm nếu học viên yêu cầu.
- Sau 30 phút, tập trung các nhóm lại và cho từng nhóm lần lượt trình bày kết quả. Sau phần trình bày của từng nhóm, mời các học viên trong lớp nhận xét. Mời nhóm trình bày phản hồi nhận xét. Cuối cùng tập huấn viên bổ sung thêm các giải pháp cải tiến rồi chuyển sang mời nhóm khác trình bày. Cố gắng cho càng nhiều nhóm lên trình bày càng tốt. Nếu không đủ thời gian làm hết các nhóm, cần cho ít nhất một nhóm dịch vụ lên trình bày.

Phần 2

Chương 3

Học phần 3.3

Bài tập 19

Dự án kinh doanh

Sản xuất, dịch vụ và công nghệ

Quản lý sản xuất và dịch vụ

Bước 6 - 5 phút

- Để tổng kết bài, hỏi học viên là họ đã học được gì trong bài học này. Dán tờ giấy ghi mục tiêu bài học lên bảng. Hỏi học viên các mục tiêu có đạt được không.

Hướng dẫn học viên pha nước chanh



Chuẩn bị

Trước khi bài học bắt đầu, hãy xếp toàn bộ nguyên vật liệu, công cụ và thiết bị lên một chiếc bàn kê trước lớp để trình diễn mẫu. In hướng dẫn này ra và đặt lên bàn để tham khảo khi cần.



Hướng dẫn trình diễn mẫu

- Bạn sẽ giới thiệu với cả lớp rằng bạn là chủ doanh nghiệp sản xuất nước chanh. Hôm nay bạn sẽ sản xuất 10 cốc nước chanh để phục vụ cho lớp tập huấn do Hội Phụ nữ xã tổ chức.
- Bạn sẽ trình diễn theo đúng các bước sau:
 - Đeo găng tay
 - Lau từng cốc một
 - Lau khay và các công cụ, thiết bị
 - Lau mặt bàn
 - Bỏ chanh làm đôi, bỏ đi những quả hỏng
 - Đổ hết nước từ chai lớn ra bình
 - Xúc 10 thìa đường bỏ vào bình, chưa khuấy vội
 - Vắt chanh vào bình, không bỏ hạt chanh, khuấy đều
 - Dùng thìa vớt hạt chanh ra khỏi bình
 - Cắt vài lát chanh mỏng bỏ vào bình
 - Nhúng ống hút vào bình nếm thử, nêm đường và chanh, nếm lại và nêm cho đến khi vừa miệng
 - Đổ nước chanh đã pha xong ra 10 cốc
 - Đậy nắp cốc
 - Xếp 10 cốc nước chanh vào khay
 - Tuyên bố: "Tôi đã làm xong." và mời các học viên trong lớp uống nước chanh

Chú ý: làm theo đúng hướng dẫn, không thay đổi bất kỳ bước nào. Những điểm cải tiến sẽ được rút ra sau.

Hướng dẫn học viên sấy tóc



Chuẩn bị

Trước khi bài học bắt đầu, hãy mời một học viên khác lên làm khách hàng để bạn sấy tóc. Hãy xếp toàn bộ nguyên vật liệu, công cụ và thiết bị lên một khoảng trống ở trước lớp để trình diễn mẫu. In hướng dẫn này ra để tham khảo khi cần.



Hướng dẫn trình diễn mẫu

- Bạn sẽ giới thiệu với cả lớp rằng bạn là chủ doanh nghiệp làm tóc. Hôm nay bạn sẽ sấy tóc cho một khách hàng chuẩn bị đi dự đám cưới.
- Bạn sẽ trình diễn theo đúng các bước sau:
 - Hỏi khách hàng muốn sấy kiểu tóc thẳng hay tóc quăn
 - Xịt nước cho ướt tóc
 - Quàng khăn bông lên vai khách hàng
 - Cắm máy sấy tóc
 - Dùng lược thưa gỡ sưng tóc
 - Rẽ đường ngôi
 - Hỏi khách hàng rẽ ngôi như thế nào và chỉnh đường ngôi
 - Chia tóc thành từng lớp, dùng kẹp kẹp những lớp ngoài lên
 - Sấy lớp tóc trong cùng đến khi khô và vào nếp
 - Sấy nấc nóng và gió mạnh cho tóc còn lại khô se
 - Thả kẹp buông lớp tóc tiếp theo
 - Sấy lớp tóc tiếp theo đến khi khô và vào nếp, tiếp tục cho đến hết lớp tóc ngoài cùng
 - Dùng lược chải lại cho tất cả các lớp tóc vào nếp
 - Tháo khăn bông
 - Bôi dầu bóng tóc
 - Tuyên bố: "Tôi đã làm xong." và đưa gương cho khách hàng soi đằng trước và đằng sau.

Chú ý: làm theo đúng hướng dẫn, không thay đổi bất kỳ bước nào. Những điểm cải tiến sẽ được rút ra sau.

Phần 2**Chương 3****Học phần 3.3****Giáo cụ 19.6**

Dự án kinh doanh

Sản xuất, dịch vụ và công nghệ

Quản lý sản xuất và dịch vụ**Để sản xuất hiệu quả hơn cần trả lời những câu hỏi nào?**

Nguyên vật liệu	Lao động	Công cụ/ Thiết bị
Có thể mua nguyên vật liệu chất lượng tốt hơn không?	Lao động có tay nghề phù hợp không?	Công cụ và thiết bị có phù hợp về chủng loại không?
Có thể nâng cao hiệu quả của việc cung cấp nguyên vật liệu không?	Thời gian vận chuyển có được ghi lại đầy đủ không?	Công cụ và thiết bị có phù hợp về chất lượng không?
Nguyên vật liệu có được cân đong trước khi đưa vào sản xuất không?	Thời gian vận chuyển có thể giảm bớt được không?	Công cụ và thiết bị có thể sắp xếp lại vị trí cho hợp lý hơn không?
Nguyên vật liệu có được sử dụng hết không?	Thời gian chờ có được ghi lại đầy đủ không?	Công cụ và thiết bị có thể điều chỉnh, cải tiến hoặc thay thế để đạt năng suất cao hơn không?
Có thể tiêu hao ít nguyên vật liệu hơn không?	Thời gian chờ có thể giảm bớt hoặc xóa bỏ được không?	
Có nguyên vật liệu thừa, bán thành phẩm hoặc phụ phẩm phải bỏ đi không?	Quy trình sản xuất có thể sắp xếp lại cho hợp lý hơn không?	
Nguyên vật liệu thừa và bán thành phẩm có thể cất trữ dành cho lần sản xuất tiếp theo không?		
Nguyên vật liệu thừa, bán thành phẩm và phụ phẩm có thể dùng vào việc gì khác được không?		
Nguyên vật liệu thừa, bán thành phẩm và phụ phẩm có thể bán thanh lý được không?		

Phần 2

Chương 3

Dự án kinh doanh

Học phần 3.3

Sản xuất, dịch vụ và công nghệ

Bài tập 20

Để có sản phẩm nhiều hơn và tốt hơn: Mô hình SCAMPER

Bài tập 20. Để có sản phẩm nhiều hơn và tốt hơn: Mô hình SCAMPER²



Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Nắm được cách vận dụng mô hình SCAMPER để đổi mới sản phẩm.



Thời gian

120 phút



Dụng cụ

- Giấy A0
- Bút viết bảng
- Băng dính
- Một sản phẩm đơn giản, sẵn có ở địa phương (để làm mẫu giải thích mô hình SCAMPER), ví dụ: giẻ lau bảng, cái áo phông
- 4 – 5 sản phẩm đơn giản, sẵn có ở địa phương (để phát cho mỗi nhóm một sản phẩm khác nhau trong bước thực hành cải tiến sản phẩm)
- Một số dụng cụ để các nhóm cải tiến sản phẩm (tùy theo tính chất của sản phẩm, ví dụ: kéo, kim chỉ, sáp vẽ màu, ... nếu sản phẩm mẫu là quần áo)
- 5-6 phần thưởng nhỏ (để tặng cho các nhóm sau khi cải tiến sản phẩm)



Giáo cụ

- Giáo cụ 20.1: Mô hình SCAMPER
- Giáo cụ 20.1: Sơ đồ SCAMPER



Lưu ý đối với tập huấn viên

- Bài tập này có tác dụng tạo nhận thức và khởi động, phù hợp với cả học viên biết chữ và không biết chữ. Với học viên không biết chữ, cần phải vẽ hình tượng trưng cho từng yếu tố trong SCAMPER.
- Chọn sản phẩm để các nhóm cải tiến không nên có quá nhiều bộ phận.

² Nguồn: Hiệu chỉnh tài liệu GTZ, 1995, Tài liệu CEFE Quốc tế. Mô hình SCAMPER được xây dựng tại Chiangmai, Thái Lan (CEFE 1995)

Phần 2

Chương 3 Dự án kinh doanh

Học phần 3.3 Sản xuất, dịch vụ và công nghệ

Bài tập 20 Để có sản phẩm nhiều hơn và tốt hơn: Mô hình SCAMPER

Các bước tiến hành

Bước 1 – 45 phút

- Giới thiệu mục tiêu bài học viết trên giấy trong hoặc giấy A0.
- Giới thiệu rằng cả lớp sẽ tham gia một cuộc thi sáng tạo những cách cải tiến khác nhau để làm cho một sản phẩm quen thuộc trở nên tốt và hữu dụng hơn. Đưa cho cả lớp xem sản phẩm mẫu. Chia lớp thành 5 nhóm và giao bài tập:
 - *Hãy nghĩ các cách khác nhau để cải tiến sản phẩm (trình bày ngắn gọn từng cách trên giấy A0).*
 - *Sau 10 phút nhóm nào nghĩ ra nhiều cách cải tiến nhất và giải thích được sản phẩm tốt hơn như thế nào sẽ giành được một phần thưởng đặc biệt.*
- Phát dụng cụ và cho các nhóm thi cải tiến sản phẩm.
- Sau 10 phút, đề nghị các nhóm dán bài thi lên tường.
- Từng nhóm trình bày ngắn gọn cách cải tiến của mình. Tập huấn viên ghi lại lên bảng các cách cải tiến sản phẩm của các nhóm.
- Trao phần thưởng cho nhóm thắng cuộc.

Bước 2 – 30 phút

- Đề nghị cả lớp xem lại những cách cải tiến sản phẩm ghi trên bảng và nhóm các cách tương tự nhau.
- Tổng hợp thành 7 hướng cải tiến sản phẩm (Giáo cụ 20.1: Mô hình SCAMPER)

S-C-A-M-P-E-R

S ubstitute (Thay thế)	Thay thế một hay nhiều bộ phận trên sản phẩm
C ombine (Kết hợp)	Kết hợp một hay nhiều bộ phận trên sản phẩm
A mplify (Tăng cường)	Phóng to hoặc làm cho sản phẩm tinh xảo hơn
M inimize (Đơn giản hóa)	Làm cho sản phẩm đơn giản hơn
P ut to other use (Dùng cho mục đích khác)	Ứng dụng sản phẩm vào mục đích khác
E liminate (Bỏ bớt)	Bỏ bớt một hoặc một vài bộ phận trên sản phẩm
R earrange (Sắp xếp lại)	Sắp xếp lại vị trí các bộ phận trong sản phẩm

Phần 2

Chương 3

Dự án kinh doanh

Học phần 3.3

Sản xuất, dịch vụ và công nghệ

Bài tập 20

Để có sản phẩm nhiều hơn và tốt hơn: Mô hình SCAMPER

- Minh họa cách sử dụng mô hình SCAMPER cho học viên bằng cách đưa ra ví dụ cụ thể, ví dụ dụng cụ lau bảng:

S-C-A-M-P-E-R

S ubstitute (Sắp xếp)	Thay thế phần khung nhựa bằng chất liệu gỗ
C ombine (Kết hợp)	Dụng cụ này có hai mặt, mặt mềm dùng để lau ướt, và mặt khô để lau lần cuối
A mplify (Tăng cường)	Dụng cụ lau bảng 4 mặt giống như đồ chơi RUBIC
M inimize (Đơn giản hóa)	Dụng cụ lau bảng nhỏ chỉ dùng cho lau ướt
P ut to other use (Cho mục đích khác)	Dụng cụ lau cửa kính
E liminate (Bỏ bớt)	Bỏ bớt những bộ phận không cần thiết (ví dụ: tay cầm bằng nhựa hoặc bằng gỗ)
R earrange (Sắp xếp lại)	Một mặt để lau bảng phấn, và mặt kia dùng để lau bảng trắng

Bước 3 – 45 phút

- Cho học viên quay lại nhóm. Phát cho mỗi nhóm một sản phẩm và giao bài tập:
 - *Hãy áp dụng mô hình SCAMPER để cải tiến sản phẩm được giao (10 phút). Đối với từng cách cải tiến, hãy vẽ hình minh họa, sơ đồ hoặc làm mô hình sản phẩm mới và giải thích cách làm.*
- Trước khi các nhóm làm bài, có thể gợi ý cho học viên:
 - *Có phần nào trong đồ vật đó có thể được làm to ra, hoặc nhỏ đi, hoặc bỏ bớt không?*
 - *Có những bộ phận nào có thể kết hợp với nhau được không?*
 - *Có bộ phận nào có thể được làm ra bằng nguyên vật liệu khác được không?*
 - *Có thể sắp xếp lại các bộ phận thế nào cho hợp lý hơn không?*
 - *Có thể cải tiến sản phẩm này để dùng vào việc gì khác không?*

Chú ý: Có thể học viên chỉ thay đổi chi tiết nhỏ, tốt cuộc là sản phẩm vẫn gần như cũ. Vì vậy, trước và trong khi nhóm làm bài, luôn luôn khuyến khích học viên suy nghĩ sáng tạo (có thể nhắc nhở họ các nguyên tắc động não trong bài tập 11).

- Sau 10 phút, đề nghị các nhóm trưng bày kết quả và cử người đứng cạnh thuyết minh.
- Cho cả lớp đi vòng quanh xem các sản phẩm mới và đặt câu hỏi cho người thuyết minh.
- Sau 10 phút mời cả lớp tập trung lại và thảo luận:
 - *Cải tiến và đổi mới sản phẩm có điểm nào dễ? Điểm nào khó?*
 - *Cần thay đổi gì về chi phí, thời gian, lao động ... để thực hiện những cải tiến vừa nêu?*
 - *Bài học cơ bản mà các anh chị rút ra được qua bài tập vừa rồi là gì?*

Phần 2

Chương 3 Dự án kinh doanh

Học phần 3.3 Sản xuất, dịch vụ và công nghệ

Bài tập 20 Để có sản phẩm nhiều hơn và tốt hơn: Mô hình SCAMPER

- Tổng kết bài bằng cách nhấn mạnh rằng:
 - *Doanh nghiệp nhỏ thường bắt chước hay nhái lại sản phẩm của người khác. Việc này không tốt vì nó hạn chế năng lực sáng tạo của doanh nghiệp. Có thể sử dụng mô hình SCAMPER để phát triển ý tưởng tạo ra sản phẩm khác biệt với các đối thủ cạnh tranh, và để xác định chỗ trống trong thị trường cho một loại sản phẩm với những đặc tính mới.*
 - *Tất cả các sản phẩm đều có thể cải tiến và đổi mới. Tuy nhiên, không phải lúc nào cũng áp dụng được và cũng nên áp dụng cả 7 hướng cải tiến trong mô hình SCAMPER. Điều quan trọng là cần luôn luôn suy nghĩ sáng tạo hơn.*
 - *Cải tiến và đổi mới sản phẩm cần quan tâm tới khách hàng có chấp nhận không, tức là cần nghiên cứu thị trường, và có hiệu quả kinh tế không, tức là cần phân tích chi phí. Cần tham khảo học phần 3.2 và 3.4 về các nội dung này.*

Phần 2

Chương 3

Học phần 3.3

Bài tập 20

Dự án kinh doanh

Sản xuất, dịch vụ và công nghệ

Để có sản phẩm nhiều hơn và tốt hơn: Mô hình SCAMPER



Lưu ý đối với tập huấn viên

Bước 7 (không bắt buộc) – 30 phút

Bước này giúp học viên xem xét toàn diện việc cải tiến sản phẩm về hướng cải tiến, phương thức sản xuất, chi phí triển khai và lợi ích mang lại cho khách hàng và doanh nghiệp. Chỉ triển khai bước này với nhóm học viên đọc thông viết thạo và trong nhóm, đa số học viên đang có nhu cầu cải tiến sản phẩm mình đang kinh doanh hoặc sắp kinh doanh.

- Treo Giáo cụ 20.1 (Sơ đồ SCAMPER) và giải thích các điền các cột:
 - **Cột 1 (Hướng cải tiến)** ghi 7 hướng cải tiến thông thường có ví dụ cụ thể
 - **Cột 2 (Hiện trạng)** mô tả sản phẩm hiện tại
 - **Cột 3 (Phương án mới)** mô tả ý tưởng cải tiến (nếu bạn có từ 2 phương án trở lên thì thêm cột)
 - **Substitute (Thay thế):** có thể là thay thế nguyên vật liệu
 - **Combine (Kết hợp):** có thể bổ sung thêm một hoặc nhiều tính năng cho sản phẩm
 - **Amplify (Tăng cường)/Minimize (Đơn giản hóa):** cải tiến kích thước, trọng lượng, chủng loại, màu sắc của sản phẩm.
 - **Put to other use (Dùng cho mục đích khác):** mô tả công dụng mới của sản phẩm nhờ vận dụng công nghệ, quy trình hay kỹ năng theo cách khác
 - **Eliminate (Bỏ bớt):** xem xét lại nguyên vật liệu hay các bước sản xuất
 - **Rearrange (Sắp xếp lại):** xem xét lại thứ tự sắp xếp hay hình thức hiện có.
 - **Cột 4 (Chi phí)** ghi chi phí ước tính để thực hiện việc cải tiến theo phương án mới.
 - **Cột 5 (Lợi ích)** Ghi lại những lợi ích về tiền bạc có thể có được, ví dụ như tiết kiệm chi phí, doanh thu tăng, lợi nhuận tăng được bao nhiêu. Đánh giá xem việc thực hiện phương án đã chọn là dễ, khó hay trung bình. Cân nhắc điểm mạnh và điểm yếu của nhà sản xuất, nếu nắm được, cũng như các cơ hội và nguy cơ của môi trường kinh doanh.

Phần 2

Chương 3

Học phần 3.3

Bài tập 20

Giáo cụ 20.1

Dự án kinh doanh

Sản xuất, dịch vụ và công nghệ

Để có sản phẩm nhiều hơn và tốt hơn: Mô hình SCAMPER

Mô hình SCAMPER



THAY THẾ (S)

KẾT HỢP (C)

TĂNG CƯỜNG (A)

ĐƠN GIẢN HOÁ (M)

DỪNG CHO MỤC (P)

ĐÍCH KHÁC

BỎ BỚT (E)

SẮP XẾP LẠI (R)

Phần 2**Chương 3****Học phần 3.3****Bài tập 20****Giáo cụ 20.2**

Dự án kinh doanh

Sản xuất, dịch vụ và công nghệ

Để có sản phẩm nhiều hơn và tốt hơn: Mô hình SCAMPER**Sơ đồ SCAMPER**

1. Hướng cải tiến	2. Hiện trạng	3. Phương án mới	4. Chi phí	5. Lợi ích
THAY THẾ (S) (thay thế nguyên liệu...)				
KẾT HỢP (C) (kết hợp/thêm chức năng, tính chất ...)				
TĂNG CƯỜNG (Bổ sung) (A) (tăng kích thước, chủng loại, màu sắc, trọng lượng ...)				
ĐƠN GIẢN HÓA (M) (đơn giản hóa tính năng, giảm kích thước, chủng loại, màu sắc...)				
DÙNG CHO MỤC ĐÍCH KHÁC (P) (dùng công nghệ, quy trình, máy móc, tay nghề hiện có để sản xuất các sản phẩm khác...)				
BỎ BỚT (E) (bỏ bớt những bộ phận, công đoạn không cần thiết...)				
SẮP XẾP LẠI (R) (thay đổi hay điều chỉnh thứ tự, màu sắc, hình thức...)				