

Những gì tôi học được khi sống sót sau lần đầu kinh doanh

MAI NGOC ANH

Hai năm trước, mình có viết một noted chia sẻ về Start - up and. Noted được viết dưới góc nhìn của mình với vai trò là một trong những nhân viên đầu tiên tại các startup mà mình tham gia. Hôm nay, mình sẽ chia sẻ về startup dưới góc nhìn của một business owner sau hơn một tháng bán quà Tết.

Có những trận đánh chỉ trong một tháng, nhưng cần chuẩn bị trước nhiều năm.

Idea

Giữa tháng 11/2019 (đầu tháng 11 âm - ngày trong noted này tính sẽ theo lịch âm)

Mình và vài người bạn có idea bán quà Tết. Thấy nhu cầu quà Tết năm nào cũng có, anh em cũng muốn thử đánh, tranh thủ kiếm thêm tiền tiêu Tết. Lúc đầu có ba người (mình và hai bạn nữa). Một bạn phụ trách làm việc với các nhà cung cấp (NCC), lo logistics đầu vào; một bạn quản lý dòng tiền, huy động thêm vốn nếu cần; và mình phụ trách mảng bán hàng, đối tác. May team mỗi người giỏi một mảng, cứ đưa nào giỏi cái gì thì làm cái đấy, thế cho nhanh.

10/11

Cả hai bạn trong team đều có việc bận/dự án riêng nên ko tham gia nữa. Shock 3s. Vì ban đầu chia việc mỗi người một phần, tiền cũng share ra để vừa đỡ nặng vốn, vừa để chia sẻ rủi ro. Giờ 2/3 người rút, còn lại mình mình. Trước chỉ nghĩ mình đi gặp mấy bên công ty anh em bạn bè quen biết để “hỏi thăm” tình hình quà Tết thế nào, rồi tìm thêm một cao nhân chạy ads là xong. Những việc còn lại sẽ có người khác lo. H nếu vẫn đánh tiếp thì mình phải cân hết, rồi cũng phải xoay thêm tiền vốn. Bụi phát xoay đâu ra vài trăm triệu. H cũng chỉ còn hơn tháng nữa là Tết, mà phải trừ đi mấy hôm 27 28 29 nữa. Khó nghĩ phết.

Thôi nghỉ.

Mà từ đã. Để xem h đang có những nguồn lực gì?

1. Nhân sự đóng gói thành phẩm, cái này chắc mấy bạn sinh viên làm được.
2. Nhà in. May hôm trước tìm được một nhà in tốt mà cũng trong nội thành, khâu vận chuyển cũng lo lắng.
3. Các NCC nguyên liệu: mút, bánh kẹo,... Cái này chắc nhờ mấy bạn đồng nghiệp cũ bên AhaMove giúp được.
4. Chụp ảnh sản phẩm. Cái này quan trọng, vì bán mùa vụ nên tập trung chạy ads fb. Mà ads tốt thì chắc 80% thành công nhờ ảnh đẹp và content. Hình như có quen một anh bạn runner chuyên chụp... chim với động vật hoang dã. Chắc cũng nhờ anh ấy giới thiệu được.
5. Chạy ads. Phần quan trọng nhất. Mình thì ko rành món này. Để xem có quen expert nào mảng này ko? À có rồi. Hồi còn làm trong SG có quen một cậu đồng nghiệp chuyên mảng này, h nó ra mở cả agency chuyên tư vấn và triển khai các giải pháp digital marketing. Hơn ba năm rồi, mà thỉnh thoảng anh em vẫn nói chuyện, giữ liên lạc đến h.

6. Vận hành, logistics,... Ship thì may có kinh nghiệm thời gian làm ở ahamove, thỉnh thoảng vẫn đi nói chuyện với khách hàng, có những khách vài trăm đơn/ngày nên cũng học được tí kinh nghiệm vận hành và ship trong thời gian nhanh nhất.
7. Tiền. Cái này khó. H chắc đủ được 30% số tiền vốn cần thiết. Mà nếu xoay vòng tiền tốt, kiểu chốt được vài khách công ty rồi đặt cọc trước là có tiền đập vào trả cho NCC một phần, sau đẩy lại bán tiếp rồi trả tiếp cho NCC,... cứ thế chắc cũng ổn. Mà cùng lắm thì lại đi vay.

Còn thiếu gì nữa ko nhỉ?

Hình như hết rồi.

Nghĩ lại tí. Trước h mình vẫn được nghe về ownership, tức là coi việc của công ty như việc của mình, chịu trách nhiệm với mọi vấn đề xảy ra trong công việc. Yeah, mình luôn cố gắng follow theo tinh thần này, với suy nghĩ rồi sẽ đến lúc mình là owner thực sự, giải quyết một bài toán thực sự của mình bằng chính những nguồn lực hiện tại, và sẽ sống chết với business. Mình ko biết chính xác là khi nào. Biết đâu đây chính là thời điểm đấy.

Một tháng, ko quá dài nhưng cũng ko phải quá ngắn, đủ để build somethings from zero. Mình cũng từng đọc nhiều sách về kinh doanh, về những doanh nhân thành đạt, những lý thuyết kinh tế, cũng từng đồng hành và chứng kiến quá trình build một business từ khi chưa có gì đến lúc đạt tractions hàng trăm nghìn đơn hàng/ngày, gọi được cả chục triệu đô. Và quan trọng nhất là mình hiểu rằng, nếu tập trung toàn bộ năng lượng vào một hành động/sự việc trong một thời gian nhất định, thì kiểu gì cũng sẽ gain lại được điều gì đó. Nếu lãi thì có thêm tiền tiêu tét, lỗ thì có thêm kinh nghiệm thực chiến. Mặc dù số tiền nếu lỗ sẽ rất nhiều, đến mức cày cả năm cũng chưa trả xong. Nhưng kệ đi. Liều ăn nhiều. Còn ăn gì thì chưa biết.

Ok.

Race

13/11,

Việc đầu tiên, phải có kế hoạch. Mình đã từng làm việc theo cảm hứng, rất nhiều lần(thỉnh thoảng bây giờ vẫn bị), kiểu yolo, đến đâu hay đến đấy. Nhưng từ khi gặp một ông bạn cùng team strategy ở công ty cũ, làm gì cũng yêu cầu plan, ggsheet, để đánh trận cần chuẩn bị các nguồn lực gì (nguồn lực ở đây gồm cả nhân lực - nhân sự và tài lực - tài chính), các kịch bản có thể xảy ra,... Một dự án bao h nó cũng chuẩn bị ba scenarios: best case, base case và worst case. Rồi với mỗi kịch bản thì sẽ hành động như thế nào. Luôn nhắm đến best case, để nếu có fail thì cũng xuống base case - mức chấp nhận được. Kiểu “shoot for the moon, even if you fail, you'll land among the stars”.

Lúc đầu thấy khó chịu v~, cần gì phải chuẩn bị kỹ thế. Cũng giống như ngày trước đi race ấy, cần gì plan training này nọ đâu, cứ đến ngày race xách giày đi chạy, kiểu gì chả finish. À, trừ hai race bên Malay thôi...

Task	Detail	Descriptions	PIC	Status
CHẠY QUẢNG CÁO			Bạn	
Chụp Ảnh sản phẩm		Có nguyên liệu làm content: - ảnh - done - video review - pending	bạn anh Runner	
Chốt nhà cung cấp	- NCC kẹo lạc - chưa xong - NCC nho khô - Hạt bí - Xanh Lá - Hạt điều - Xanh lá - Mứt dừa - Vỏ bưởi sấy -	Tìm được nhà nhà cung cấp, - giá - thời gian nhập hàng, - thủ tục nhập hàng - thanh toán trước/sau	Ngọc ANh	Done
Chốt sản phẩm cuối		Chi tiết từng gói sản phẩm có n	All	Done
Design Package		Bản vẽ 3D tất cả các thành phần	Outsource	Done
Brand Identity		Có tên thương hiệu, logo, sloga	Ngọc Anh	Done
Logistic đầu vào		Đi mua đồ đầu vào	Ngọc ANh	
Logistic đầu ra (liên hệ nhà cung cấp dịch vụ vận chuyển + đóng gói)		Tên sđt, địa chỉ, giá của các nhà Quy cách đóng gói, để đảm bảo Cần tìm thêm bên vận chuyển r	Ngọc Ah	Thuê nv ship & ahm
Web (landing page + info + thanh toán)		Có trang landing page tùy biến Có trang để khách hàng đặt hàn	Ngọc Anh	Pending
QUản lý dòng tiền			Ngọc ANh	

Plan tổng đầu tiên

Đầu tiên, phải tìm người chạy ads.

Chat với cậu đồng nghiệp cũ, được cậu giới thiệu luôn cho một bạn chuyên chạy các campaign lớn cho vài sản thương mại điện tử, budget mỗi campaign vài trăm triệu là bình thường. Nghe qua đã ưng rồi. Phúc kết nối mình với cao thủ kia, hai bên trao đổi một lúc mình chốt luôn. Mặc dù mình ko hiểu lắm những gì mà T chia sẻ, nhưng cảm nhận được sự nhiệt tình và chân thành. H chỉ cần thế thôi. Về sau T cũng giúp mình rất nhiều trong phần content, cả về ảnh lẫn text.

Chốt xong nhân sự chạy ads, h đến chuẩn bị **nguyên liệu cho ads**.

- Anh H oi, anh có chụp ảnh sản phẩm ko a? Em đang cần chụp ảnh sản phẩm là hộp quà Tết bên em.
- Bên cty em có nhu cầu chụp ntn hả NÁ?
- Bên em thôi anh.

- Em thôi
- Ko có cty....
- Ồ thế à 😊). Anh lại tưởng em mở cty.(Thả tim)
- Có cần gặp ko em? Nếu em tự lo phần stylist thì anh sẽ chụp free cho em.(Thả tim tiếp)
- Very gấp ạ. Mà stylist là những phần nào a? Là em setup mọi thứ, anh chỉ đến chụp thôi?(Bỏ mẹ, em biết gì đâu anh ơi)
- Thường thì anh ít chụp tĩnh vật (em biết anh hay chụp chim ròi 😊)). Nếu em muốn chụp thật sự cẩn thận, anh có thể kết nối em với mấy anh bạn anh chuyên chụp tĩnh vật, sản phẩm.
- Vâng thế cũng được ạ. Mà em đang cần gấp chụp trong chủ nhật tuần này ấy(hôm nay là thứ 5...)
-
-

A few moment later.

- Ok, anh sẽ cố gắng đầu tuần sau xong cho em.

Ngon

Tiếp, đến **nhà cung cấp**. Hàng Tết thì cũng năm bảy loại, có loại này loại kia. Kiểm nguồn rẻ ko khó, nhưng mà thế... ko hay. Mình muốn bán những gì mà mình thực sự tự tin khi đi sales, bán những sản phẩm tốt nhất, đắt nhất. Mình không tư duy bán quà Tết, vì ai cũng bán quà Tết rồi, mình muốn bán giải pháp tặng quà Tết lịch sự, chất lượng cả về hình thức bên ngoài lẫn sản phẩm bên trong.

Lướt qua vài bên bán quà Tết thấy giá bán lẻ around 500k, mình bán mẹ 669k luôn. Mua từ 10 hộp trở lên giảm xuống 620k/hộp. Ruột bên trong cũng phải tìm những

NCC tốt nhất. Tiền nào của nấy. Đã không bán thì thôi, mà bán thì phải chọn cái tốt nhất, đắt nhất. Quyết định thế đi.

Nhưng ko ngờ, đây lại là một trong những bài học có học phí cao nhất.

Bán **hạt** thì ko thể ko nhớ đến(lại là) một đồng nghiệp cũ. Bạn ấy mở cửa hàng bán sữa hạt và hạt hơn ba năm rồi, cả trước khi mở shop thì Gám đã “nổi tiếng” về chuyện ăn thực dưỡng, từ chuyện chọn nguyên liệu đến cách nấu. Đến ăn ké có một hôm mà ấn tượng đến h. Ko cần nghĩ nhiều, nhấn ngay cho Gám. Năm phút sau chót được NCC hạt điều và hạt bí. Mặc dù giá đắt hơn các NCC khác nhưng về chất lượng thì mình hoàn toàn tin tưởng. Đắt có cái giá của đắt.

Tiếp, **vỏ bưởi sấy**. Google thôi. Cái gì ko biết thì tra google. Search thấy vài bên, gọi điện check, hôm sau qua check thử của một bên có xưởng trong SG, chuyên thu mua vỏ bưởi tại các trang trại đạt chuẩn VietGap. Bên này cũng đầu tư máy móc công nghệ, sản xuất sản phẩm đạt tiêu chuẩn xuất đi Nhật và các nước châu Âu. Giấy tờ kiểm nghiệm chất lượng và bản tự công bố sản phẩm đầy đủ. Thế là yên tâm về nguồn gốc xuất xứ. Ăn thử thì thấy vỏ bưởi mềm, thơm, vẫn giữ được vị đắng của tinh dầu bưởi nhưng lại ngọt và thơm mùi mật ong. Quá ỏn. Chỉ có cái giá hơi cao. Họ đang bán lẻ gần 70k/túi 100g. Giá này đang gấp rất nhiều lần các NCC khác. Ngồi tính xem làm 1200 hộp thì cần bao nhiêu kg. Năm mươi mười lăm hai mươi... Xong. “Nếu tôi lấy ... kg thì giá ntn?”. Giảm được chút, nhưng vẫn cao hơn giá thị trường khá nhiều. Nhưng thôi, đắt có giá của đắt.

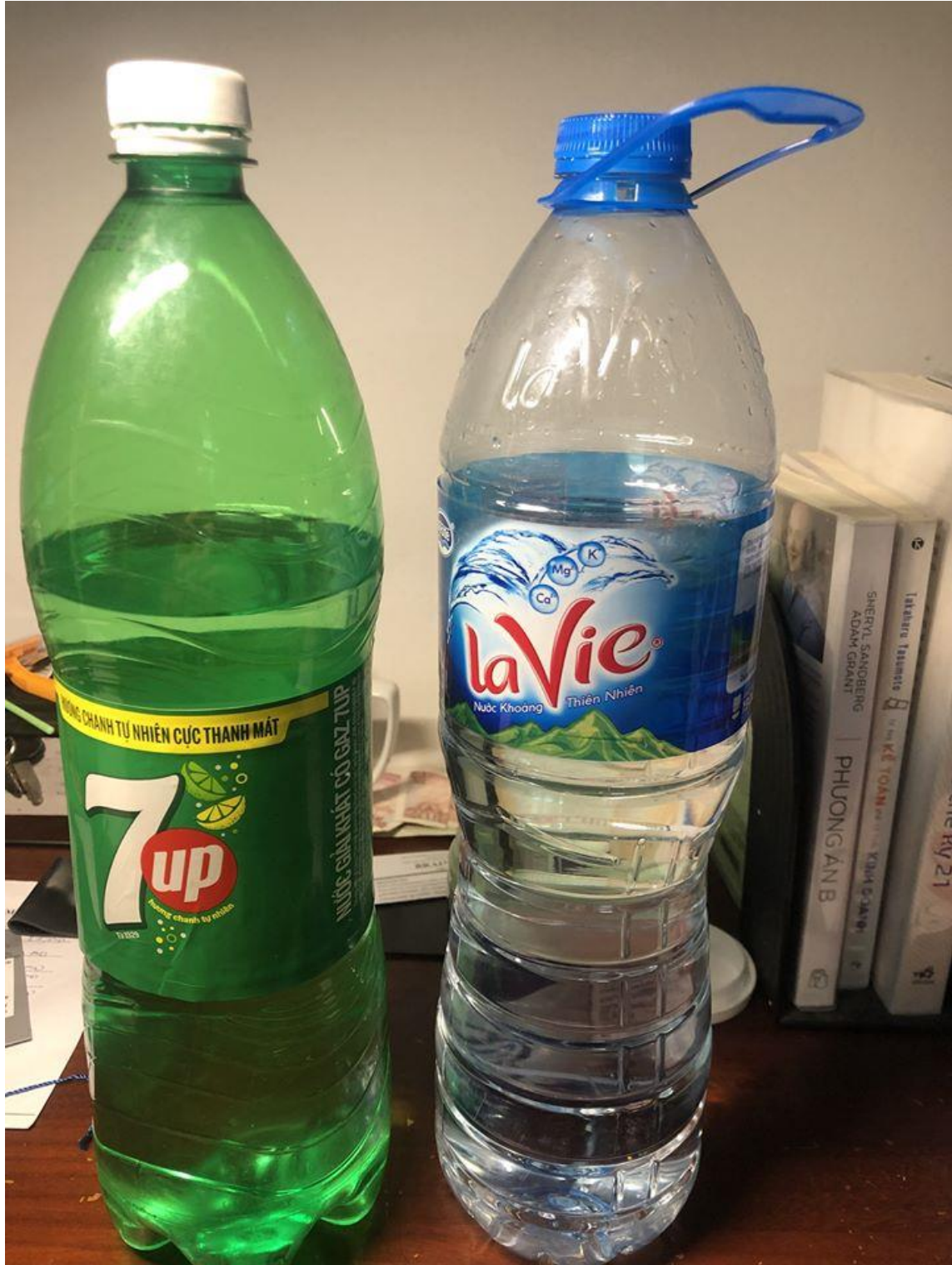
Cứ thế, ba sản phẩm còn lại là **nhô khô, mứt dứa và kẹo lạc** cũng mất một thời gian để tìm được NCC ưng ý. Kẹo lạc mình lấy của một nhà trên làng cổ Đường Lâm. Nhà này chuyên làm kẹo thủ công, sản phẩm của họ đạt tiêu chuẩn để bán tại các siêu thị cho người Nhật với giá bán cao hơn rất nhiều so với giá bán nội địa. Cùng một sản phẩm, nhưng thiết kế và đóng gói cẩn thận hơn, câu chuyện hấp dẫn hơn thì sẽ bán được với giá cao hơn. Nghe quen quen.

Sản phẩm cuối cùng, cũng là quan trọng nhất - **rượu**. Rượu thì ko ai muốn uống rượu lỏm, uống vào đau đầu mấy hôm sau. Mình cũng thế thôi. Google một lúc thấy nhiều thông tin quá. Đang bơi trong biển thông tin thì tự nhiên nhớ mình có quen mấy thánh nhậu.

- Rượu thì có rượu nào uống được các anh?
- Nhiều
- Nhiều là như nào, cũng phải cho em vài cái tên chứ.
- Miền Bắc có mẫu chỗ rượu mạnh có tiếng: rượu Kim Sơn Ninh Bình, rượu bèo Hà Nam, rượu làng Vân Bắc Ninh, rượu ba kích Quảng Ninh,...
- Ô Tết sao lại tặng rượu ba kích? Mà em bán cho dân văn phòng các thứ tặng rượu đấy để hiểu nhầm lắm. Kiểu con trai tặng con gái....

- Mai ai đi Hưng Yên test rượu ko?
- Sao phải test?
- Thì bán hàng phải test xem rượu có ổn ko chứ?
- Mà bán dân văn phòng cơ mà. Bọn đấy rượu gì chả uống, cần gì test. Mà nếu thế thì mà là thằng test chuẩn nhất.
- Bọn anh phải nhậu.

- Ngọc Anh bán cả viên giải rượu đi
- Bán kèm trong combo. Never say 😊)
- Hoặc pha vào rượu luôn, quảng cáo là rượu ngon mà ko say 😊



Rượu Lạc Đạo, Hưng Yên

Mày làm bao nhiêu hộp?

- 1200
- Màylãi 400k/túi(wtf??).
- 1200 túi
- 48otr
- 2020, 2021 lại đi chơi
- Tính bán hết 1200 túi?
- Tồn kho để năm sau
- Thay label
- Rượu càng ngon
- 😊)

Sau một hồi chém gió, mình chạy xuống Hưng Yên gặp một nhà nấu rượu hơn 15 năm rồi qua sự giới thiệu của một bạn trước đạp xe xuyên Việt cùng, nhà ở Hưng Yên luôn. Xuống tận nơi thấy họ ủ men, nấu ntn, uống thử xong mới yên tâm về HN.



Men rượu Lạc Đạo nấu tại nhà

Xong phần NCC và sản phẩm. H đến phần nghĩ **brand identity**.

Đặt tên là gì?

Trước nhớ mang máng đọc ở đâu cách đặt tên thương hiệu. Thương hiệu kết thúc bằng nguyên âm hoặc bằng các thanh ngang thì dễ đọc và dễ nhớ hơn. Vẫn nhớ một thời các cty cứ theo công thức kết thúc là O, I, A. Halida, Huda, Litado, Opixar,.... Kinh điển thì có Kinh Đô - hai thanh ngang luôn, lại gọi nhớ đến hình tượng giàu có. Ai đặt quả brand này chất vl. Rồi Huda, Tiger,... Nếu ko tìm được từ nào có các thanh ngang thì chốt thanh ngang ở cuối cũng được, kiểu Phúc Long,...

Rồi, giờ thông điệp mình muốn truyền tải là gì? Tết ngày xưa và Tết hiện đại? Ngày trước và bây giờ? Cổ truyền nhưng vẫn mang những nét đẹp hiện đại? **Tết Xưa - Nét cổ truyền hiện đại?** Nghe cũng tạm, thôi cứ chốt thế, sau nghĩ được tên hay hơn tính sau.

Web. Lúc đầu cũng định làm cái landing page. Cũng vooc thử ladipage nhưng thấy muốn ngon phải custom khá nhiều chứ ko dùng theme mặc định của bên đấy được, mà custom lại cần thời gian và nguồn lực. H chỉ có một mình, tìm được người làm web rồi ngồi chốt idea cũng mất ko ít thời gian. Thôi việc gì quan trọng thì ưu tiên. Với thời gian còn lại và nguồn lực hiện tại thì có lẽ nên tập trung đánh trên facebook thôi, web rồi shopee tiki các thứ hẹn năm sau.

Về cách **vận hành**: chốt đơn rồi ship thì mình cũng dùng tool luôn. Quản lý comment/inbox bằng Pancake, chốt đơn xong dùng ahamove ghép đơn. Tùy nhu cầu của khách cần giao gấp - giao ngay hay nhận trong giờ hành chính mà ghép đơn cho phù hợp.

Xong, mọi khâu chuẩn bị đã sẵn sàng.

Start

19/11,

Có ảnh xịn xò xong là lên content chạy ads luôn. Thư set ads chỉ theo vài tiêu chí: tuổi, địa điểm. Mình hơi ngạc nhiên vì chạy thế thì target rất rộng, ko biết ads có reach được đến người có nhu cầu ko. Mà thôi cũng tin Thư nên ko can thiệp gì.

10:52 PM Thu Jan 23 87%

< Plan bán hàng Tết 2020

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
	Mã	Thu/C	Ngày	Status	Khách/Người gửi	Địa chỉ	Người nhận	SĐT	Tồn đầu	Phát sinh	Tồn cuối	Giá bán/hộp
4		Chi	10 Dec	Đặt cọc tiền					0			
5		Chi	10 Dec									
6		Thu	10 Dec									
7		Chi	11 Dec									
8		Chi	11 Dec									
9		Chi	12 Dec									
10	a	Chi	12 Dec									
11		Chi										còn thiếu 30
12		Chi	13 Dec									
13		Chi	16 Dec									Thiếu 2tr
14		Chi	18 Dec									
15		Thu	19 Dec									
16		Chi	20 Dec									
17		Thu	20 Dec									
18		Thu	25 Dec	đã nhận								
19		Chi	25 Dec									
20		Chi	25 Dec									
21		Thu	26 Dec									
22		Chi	26 Dec									
23		Thu	26 Dec									
24		Chi	26 Dec									Vấn nợ 10tr
25		Thu	27 Dec									
26		Chi	27 Dec									

MỤC TIÊU TO DO TIMELINE 1200 CHI PHÍ DÒNG TIỀN Thu chi - TT GIÁ BẢNG BÁO G CONTENT +

Hành trình vận dậm bắt đầu từ những khoản chi đầu tiên

Cái bảng đầu tiên chỉ có các cột Thu/Chi, Ngày, Tồn đầu, Phát sinh, Tồn cuối. Sau mình kết hợp luôn cả phần thông tin khách chốt được vào đây luôn.

Sheet Thu chi đồ lôm như chứng khoán dính Corona. Tiền ra thì như mưa đêm 30, tiền vào thì chưa thấy đâu.

Cái ads đầu tiên, mình nhờ bạn bè vào tương tác cho “đẹp” tí, nhờ thế cũng có những người thấy thông tin từ bài share của các anh chị bạn bè. Ai cũng có nhu cầu mua

vài hộp đến vài chục hộp cho cty. Ngon rồi, ads chưa approved mà đã có nhiều khách hỏi thế này thì 1200 hộp có khi thiếu. Mình tư vẫn rất mượt, nhưng cứ sau khi báo giá xong thì đều nhận được phản hồi là anh/chị sẽ nhắn lại khi có nhu cầu. Ok, cứ tag vào một nhóm đã. Thịnh thoảng lại remind nhóm này, nhưng phản hồi thường là seen ko rep. Chắc giá mình hơi cao. Mà kệ đi, đất có cái giá của đất.

20/11,

Ads got approved. Bắt đầu cắn tiền. Mình chuẩn xong các câu trả lời khi khách hỏi rồi, cứ có cmt/inbox là bắn luôn. Tỷ lệ phản hồi tin nhắn của page là 100% trong vài giây, đỉnh vãi. Nhưng vẫn là những phản hồi “mình sẽ nhắn lại shop khi có nhu cầu nhé”. 10 khách thì phải 7, 8 khách phản hồi như thế. Vẫn tự an ủi “yên tâm, đất có cái giá của đất” nhưng thực tế lại vả cho liên tục. Trong tuần đầu tiên, hơn 100 khách nhắn tin cho page, và mình chốt được một đơn hai hộp. Theo dự toán thì xong tuần đầu phải thu về được ít nhất vài chục triệu để trả cho NCC, nhưng mình đang cầm trên tay 1.200.000. Tin vui là có khách hàng chấp nhận giá 650k/hộp. Tin buồn là dòng tiền đang âm trầm trọng.

Tiếp tục giữ giá và tin rằng “đất có cái giá của đất”, hay giảm giá với hi vọng bán được thêm hàng lấy tiền quay vốn tiếp? Nếu mình tiếp tục giữ giá và may mắn survival sau rằm tháng chạp, tức là sau này sẽ có nhiều người chấp nhận mua sản phẩm của mình với giá hiện tại thì mình có thể kể lại “Wow, nhờ sự kiên định và niềm tin sắt đá nên mình thành công, có lãi”. Nếu ngược lại, mình sẽ viết nên câu chuyện “từ hai bàn tay trắng tôi đã làm nên một đồng nợ ntn?”. Cả hai trường hợp đều từng đọc ở đâu đấy rồi. Case đầu thì chắc hay đọc trên báo, còn cái kết thứ hai thì anh em vẫn hay nói vui với nhau. Giờ thì cả hai đều có thể trở thành sự thật, và mình là nhân vật chính.

What should I do? Bình thường chém các case khác mạnh lắm mà h đ' biết nên làm ntn. Hài vãi.

Có một ma lực rất khó cưỡng của cảm giác thành người hùng trong câu chuyện của mình. Mario ăn nắm vượt qua gần chục bài đi cứu công chúa. Hay đấy chứ. Đấy cũng là cái kết quen thuộc hơn. Nhưng bây giờ, tại thời điểm và hoàn cảnh này, người hùng ko tồn tại. Những con số trên bảng thu chi ko nói dối.

Mình phải thay đổi.



Bữa tối quen thuộc lúc 11h30, sau khi từ kho trở về. Mua về thể nhưng cũng chỉ ăn được vài miếng

DNF?

23/11,

Hình như đang có bóng U23 với vòng loại World Cup. Thôi đẹp, đẹp hết, tầm này thì chỉ mong bán được hàng đi chứ bóng bán gì. Lại còn đăng ký VNE Midnight với VMM đúng dịp này. Bỏ luôn. Mấy race gần đây cũng có đăng ký gì đâu, toàn sát giờ mới đi. À từ từ, hình như hôm trước có mấy anh chị nhắn bảo gom team đăng ký cho được discount giá tốt. Thật ra lập team thì ko khó, nhưng mất nhiều thời gian thông báo, nhắc mọi người chuyển khoản, rồi các vấn đề thay đổi thông tin sau này. Mà h lại đang chạy một lúc hai job, thời gian đâu?

Mà thôi cứ mở đăng ký nhóm vậy. Mấy khi HN có chạy đêm. Trước anh em muốn chạy đêm toàn phải tự support nhau, h có người tổ chức cho phải chơi chứ.

Mình quyết định thay đổi giá, giảm giá bán lẻ từ 669k/hộp xuống 620k/hộp. Giám sâu này hơi có lỗi với mấy khách tư vấn trước, mà thôi h thà có lỗi còn hơn ôm một cục nợ. Đúng là tốt quá thì khó làm kinh doanh.

Nhưng ác mộng vẫn chưa kết thúc. Tiếp tục một loạt khách hỏi giá và ko mua hàng. Vẫn là một flow quen thuộc. Khách hỏi giá, mình tư vấn một tràng rồi khách không nói gì. Hoặc lịch sự hơn thì “cảm ơn shop, mình sẽ liên hệ lại khi có nhu cầu”.

Hàng không bán được, nhưng mọi việc vẫn phải theo plan. Ads vẫn cần tiền đều. Bắt đầu phải nhập nguyên liệu từ các NCC, bắt đầu phải cho các bạn sinh viên đi làm. Dòng tiền tiếp tục âm. Điều gì đến cũng phải đến. Mình cạn sách tiền mặt. Toang. Với startup thì tiền là máu. Hết tiền là hết máu. Nghe nhiều mà giờ mới thấm. Giờ thì mình đang được là nhân vật chính trong câu chuyện của mình, nhưng mà chưa quá.



Chán đến mức kính cũng phải tự gãy gọng

Đến h cũng được một quãng đường rồi. Dừng lại thì cũng ko lấy lại được tiền hàng đã bỏ ra. Dừng lại đồng nghĩa với nợ. Mà làm tiếp thì tỉ lệ nợ cao. Nhưng vẫn hơn dừng lại.

Đánh tiếp.

Recover

24/11,

Chưa đi vay thì chưa phải làm kinh doanh.

- Tao cho mày vay ... nữa cho tròn ... nhà.
- Ok, trước Tết em trả.
- Được rồi, chiều vui tao chuyển khoản cho
- Mày đ' bảo anh sớm, anh vừa mua đôi giày ... xong
- Để mai tôi ra ngân hàng rút tiền tiết kiệm gửi cho. Trước Tết trả là dc

Mọi thứ xảy ra trong đời đều có lý do. Có những việc tưởng như vô tình, nhưng rồi lại mang một ý nghĩa nào đó. Nếu với Đen Vâu, “bởi vì có nhạc rap mà cuộc đời sang trang” thì với mình, “bởi vì có chạy bộ mà cuộc đời sang trang”. Nhờ chạy bộ mà có cơ hội quen được nhiều người hơn, để rồi từ những người lạ thành quen.

Gần hai năm trước, mình và một nhóm anh chị runner tình cờ đi cùng nhau lên Pù Luông race VJM, “tình cờ” ở cùng một nhà trọ, và bây giờ gần 1/2 số người trong bức ảnh này ngoài là đồng run còn là investor, supporter,... đến tận lúc này.



Ngoài ra vẫn còn rất nhiều anh chị khác ko có mặt trong bức ảnh, nhưng vẫn ủng hộ và giúp đỡ mình dù bằng cách này hay cách khác.

Được bơm thêm máu rồi. Lại sống tiếp.

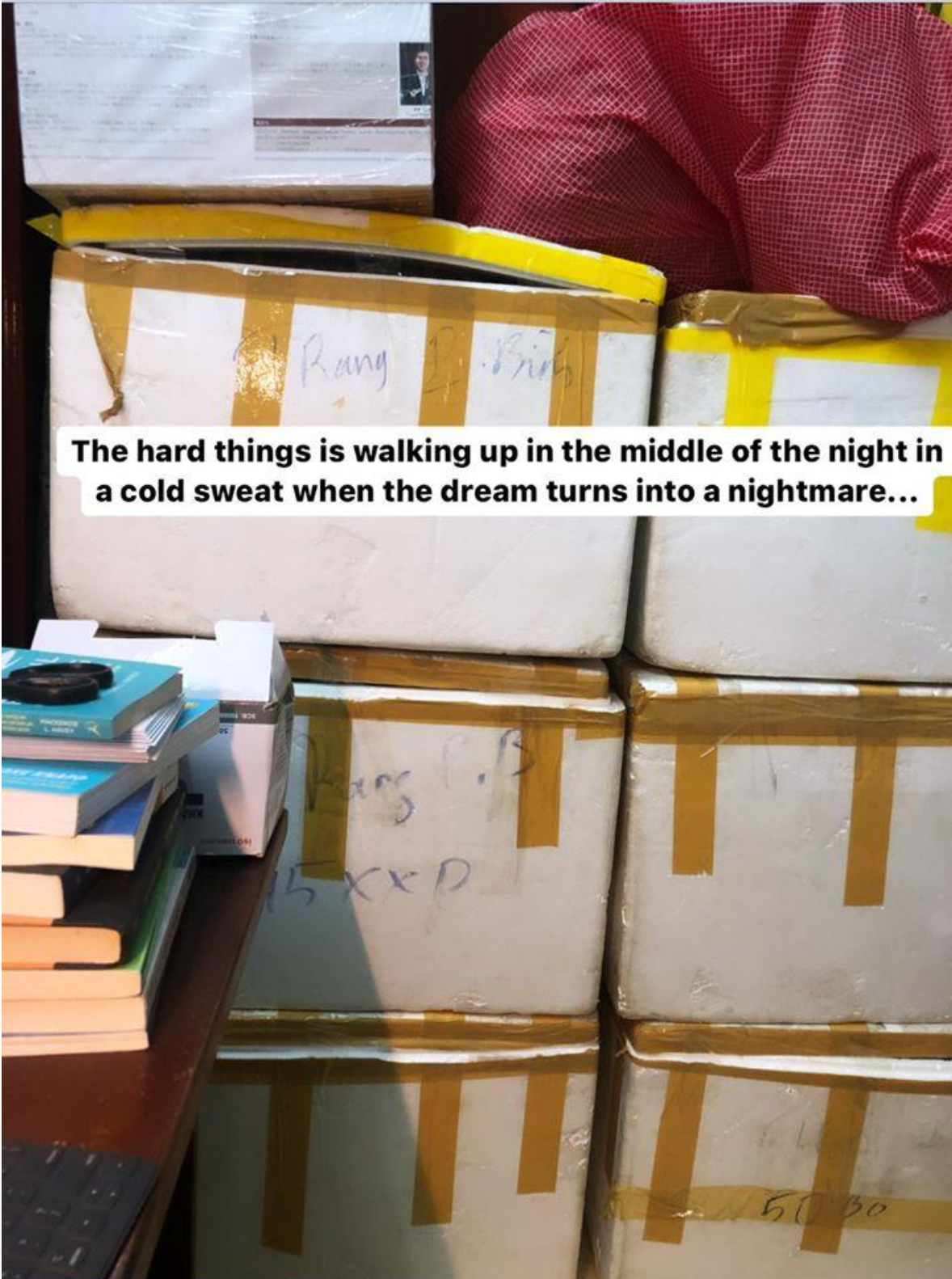
Ngày trước cứ nghĩ tại sao phải nợ? Vd doanh nghiệp nợ tiền NCC là xấu, là ko fair. Cty mà trả chậm lương là làm ăn vớ vẩn. Đến h cầm tiền trả NCC sau vài ngày giãn nợ mới thấm. Không ai muốn nợ, nhưng nhiều khi nợ cũng là một nghệ thuật. Giữa việc mang tiếng chơi xấu, ko fair,.. và việc survival, nếu buộc phải chọn thì bạn sẽ chọn cách nào?

Tự nhiên hồi cấp 3 đá bóng, mình cũng ko thích mấy trò đá xấu hay chơi tiểu xảo, nhưng vẫn nhớ có trận đá với lớp trên, có thằng chơi xấu, đê mình vài lần. Mình vẫn

ko tỏ thái độ gì, tí có quả tranh bóng nó định chơi cùi chỏ, may mình tránh được. Nghĩ nếu cứ như này thì nhiều khả năng quả bóng tiếp theo sẽ ăn cùi chỏ, hoặc “vô tình” bị đập nhầm vào chân. Thế nên đá rần ngay. Vẫn nhớ mấy bạn nữ hôm đấy đi qua thấy thế bảo mình đá xấu. Ko khó khi đứng ngoài phán xét lựa chọn của những người trên sân. Nhưng ngược lại, ko dễ khi ta là người đứng trên sân, đôi mặt với vài phát cùi chỏ và phải lựa chọn.

29/11,

Niềm vui được bơm máu ko kéo dài bao lâu




The hard things is walking up in the middle of the night in a cold sweat when the dream turns into a nightmare...

Tại sao giảm giá như thế rồi mà vẫn tỉ lệ khách mua hàng vẫn thấp. Giá chi phí nguyên liệu đầu vào bình thường chỉ chiếm 30, cùng lắm là 35% mà chi phí của mình đã chiếm gần một nửa giá bán rồi? Tại sao bán hàng tốt vậy mà mọi người vẫn chưa mua?

Còn ba tuần nữa là Tết rồi mà mới bán được vài chục hộp. Tương lai tay trắng xây nên một đống nợ ngày càng rõ hơn. Thôi đừng nào cũng ế rồi, mang đi tặng anh em bạn bè một ít. Mọi năm vẫn mua sách, mà thôi năm nay dùng cây nhà lá vườn luôn.

Page thì reach organic bèo bọt, mỗi post nghĩ chán chê cũng chỉ vài chục reach. Đm Zuck.

- Anh, em thử post mấy cái ảnh này lên nhé
- Đâu gửi anh xem nào



Thí chủ mua Hộp
Quà Tết Xưa chưa ?

 THĂNGFLY

Comical



Bắt trend Mặt biếc rất nhanh 😊)

“Mấy cái ảnh nhí nhố này thì reach sao cao dc nhỉ”

“Mà thôi cứ để Mai thử, đấng nào cũng đang reach lèo tèo. Biết đâu”.

- Uh nhìn đc đấy, em nghĩ thêm content trend thử xem



Hộp Quà Tết Xưa



Home

Posts

Jobs

Events

Reviews

Videos

17 17 TẾT NÀY BẠN CÓ VỀ QUÊ KHÔNG ???

♥ Hãy để Hộp Quà Tết Xưa giúp bạn chuẩn bị một món quà thay lời cảm ơn dành cho cha mẹ nhân dịp Tết C... See More



You and 4 others

Like

Comment

Share

Ô content nhí nhô mà organic reach gấp mấy lần post của mình luôn



Hộp Quà Tết Xưa's Post



NHƯNG RIÊNG HỘP QUÀ TẾT XƯA THÌ LÚC NÀO CŨNG CÓ SẴN 🥰🥰

Nhanh tay inbox đặt hàng trước tết để được giảm tới 25% và freeship nội thành nhanh và chu đáo như tình yêu Ngạn dành cho Hà Lan nào các bạn ❤️



Hộp Quà Tết Xưa - Nét cổ truyền hiện đại



55 Huỳnh Thúc Kháng, Đống Đa, Hà Nội



Hotline: 0812 639 277



Like

Comment

Share

251 people reached >

Boost Post



You, Mai Đàm and 10 others

Cả đây nữa.

Thế là thế đ' nào nhỉ?

3/12

- Trước bọn em có đi làm thêm ở đâu chưa?
- Có, em với cả Mai trực page với tư vấn khách mua hàng online
- Ngon, thế chắc em có kinh nghiệm tư vấn khách rồi nhỉ? Thế tí em thử xem.

Có khách inbox

- Chị mua năm hộp thì có chiết khấu gì ko em?

Bình thường thì mười hộp mới chiết khấu, mà tầm này thì năm hộp cũng chiết khấu luôn.

- Ơ anh để em. Giá của mình mười hộp mới chiết khấu đúng ko anh? Vậy để em tư vấn thử xem. Năm hộp freeship là được rồi a.
- (Wtf?) Ờ thế em thử đi.

-

- Chiều ship cho chị đến ... nhé
- Dạ vâng. Chúc chị một buổi chiều vui vẻ ạ

V~ bán tim. Khách thích sến như thế à?



Thế mai shop ship luôn giúp mình
9-11h nha

Vâng, bên em luôn hướng đến chất
lượng dịch vụ tốt nhất

Trước khi ship cứ alo mình là được
ai



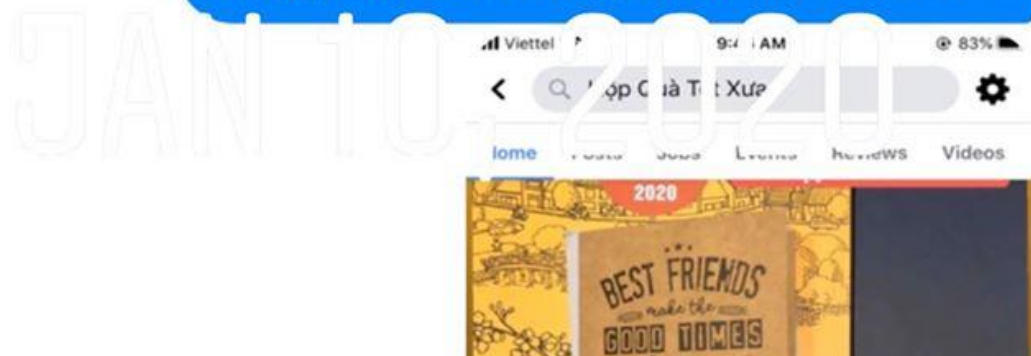
A

Dạ vâng, vậy sáng mai em sẽ ship
cho chị a 😊



Mình cảm ơn nhiều shop nha. Mình
tặng nhà người yêu nên shop cần
thận xiu giúp mình nha

Dạ vâng, chị có muốn tặng thêm
thiệp chúc mừng năm mới ko a?



Tư vấn cho khách mà cũng vui lây, ahi huhu...

Hình như từ lúc Mai viết content và Hiền tư vấn thì mình bán được nhiều hơn. Hiền chốt đơn xong Mai book ahamove ship, đều như vắt chanh.

Chả lẽ mình kém hơn hai đứa này à?

Cả Hằng h cũng gói vừa cẩn thận vừa nhanh, hơn hẳn mình lúc trước. Hằng chỉ train một lúc mà Ly với Tâm gần 200 hộp trong một ngày.

Mình có thể biết làm content, biết tư vấn, biết, nhưng để giỏi hẳn và chuyên biệt về cụ thể một mảng nào đấy thì có lẽ, mình ko giỏi như Hiền, Mai hay Hằng. Thậm chí so với Ly hay Tâm cũng thua luôn. Vì mình ko tập trung vào việc gì trong một thời gian đủ lâu. Mọi việc chỉ dừng lại ở biết.

“The problems with being a child is that all you're is potential and its really low resolution. You could be anything but you're nothing. So you need to pick your damn sacrifice, because the sacrifice is inevitable. And then you become at least somethings and when you're something that makes the world open up to you again. This is what the sentences find your child when you become an adult mean.

You can either choose your damn limitation or you can let it take you unaware when you're 30. And I think its more and more common in our culture because people can put off maturity without suffering an immediate penalty.”
- Jordan Peterson(*)

9/12

- Chiều qua hai đứa này làm được bao nhiêu hộp hả Hằng?
- Hơn một trăm thì phải a. Em cũng chưa check lại.

- Mai, tối nay chuẩn bị content cho ngày mai nhé.
- Nhưng mà em hết ý tưởng rồi anh ơi
- Oh hết rồi thì mai tạm nghỉ đi, để anh viết (reach lại tụi rồi). Thế mai đi ship, đi gặp khách hàng cho có thêm cảm hứng nhé.

- Anh ơi, em vừa chốt được một khách 30 hộp, giá ...
- Vãi cao thế
- Vâng, ai lom dom như anh đâu 😊)
“Ô đệt...”

10/12

- Anh vừa chốt được 50 hộp với bên Lotus nhé
May được deal ngon, ko ngại với bọn này vãi 😊)

15/12

- Anh sắp hoà vốn chưa?
- Chưa, còn lâu. Hơn 600 hộp nữa nhé (Thực ra là hơn 800). Tết không bán hết mỗi đũa cầm về nhà một ít mà ăn dần 😊)
- Ko, em tin là đến 27 anh sẽ bán được hết. Anh bán đến hết 27 à?
- Ko, anh bán hết 28, chiều 29 anh mới về.

- Thế em với Mai làm cho anh đến hết 23 thôi nhé
- Ơ....

16/12

- Các anh nỗ địa chỉ em ship tặng quà Tết nào
- Kinh, lã rồi đấy à
- Lã đ' đâu. Tặng thì cứ tặng thôi
- Thôi mà để mà bán, mà mời nhậu thì bọn anh đi.
- Anh Hà lên bài rồi à. Content chất vcd 😊)
Cảm giác khi được rất nhiều người ủng hộ, giới thiệu một cách tự nguyện (mặc dù có chút “ép buộc”) là lúc cảm thấy mình thật sự may mắn. May mắn khi được ở đây, chứng kiến những sự giúp đỡ và quan tâm như thế này.

20/12

- Chị 30 hộp lần trước lần vừa lấy thêm 7 hộp nữa anh ạ.
- Ngon. 7 hộp thế để anh book grab.
- Thôi Mai nó ship ahamove xong rồi a
- 7 hộp mà cũng ship dc ahamove á? (How can???)
- Vâng, nó cứ đừng nói một hồi anh ship cũng phải đi 😊)



11h30 pm, một mình ở kho, giữa lúc ko biết sáng mai lấy tiền đâu để trả NCC. Vừa run, vừa lo vừa phần khích. Vì mình biết dù đến ngày 28/12 có như thế nào thì đây cũng sẽ là một trong những quãng thời gian đáng nhớ nhất

Theo cách nói của anh Lê Hồng Minh VNG thì mình đang build một tương lai bất định (Build an uncertain future). Chấp nhận chuyện làm những việc mà mình ko biết đúng/sai, phải ra quyết định trong một thời gian ngắn. Vì nếu chờ đến khi định nghĩa được vấn đề rồi thì đôi khi cơ hội đã qua. Rồi chuyện teammate chưa đủ cứng, chưa phát triển kịp với tốc độ phát triển của business. Vì business growth when people growth. Rủi ro là có. Rất nhiều. Nhưng đấy là một phần của business. May mắn là lần này mình có những teammate rất thiện chiến và lý đòn.

As a business owner, you're also a product manager. Product ở đây không chỉ là sản phẩm (hộp quà Tết) và còn là con người. Làm thế nào để design một quy trình làm việc hiệu quả nhất? Làm thế nào để tạo một môi trường làm việc ko quá thoải mái để vẫn đạt hiệu quả, nhưng cũng ko được quá áp lực khiến nhân sự cảm thấy ko còn động lực làm việc?

21/12

- Hôm nay nhiều inbox đấy, anh vừa tăng tiền ads lên. Hiền với Hoài chú ý trả lời tin nhắn nhé. Hằng với Ly, Tâm cũng cố gắng làm được nhiều hơn hôm nay. Mai xong content chưa?
- Mấy đơn ship từ 10 hộp trở lên thì Hằng với Mai cứ chia nhau đi cùng grab. Target hôm nay bán được 300 hộp nhé.
- Thế anh làm gì?
- Anh cố vũ với mua đồ ăn cho bọn em 😊)

25/12

- Tối nay làm xong đi ăn nhé. Mai cái Hiền với Mai về rồi nên hôm nay liên hoan luôn.

26/12

- Chị có quen bên ko?
- Có. Sao?
- Thế connect giúp em nhé.

- Xong rồi. H anh trả lương với lì xì cho bọn em luôn. May có Hằng giúp anh vụ chấm công nên h cũng nhàn.

- Cảm ơn các em đã giúp anh gần một tháng vừa rồi nhé. Ko có bọn em chắc anh ko xoay nổi.

Xong. Mọi người đều đã về. Chỉ còn mình ở lại kho. Hơn một tháng chạy qua chạy lại từ nhà đến công ty rồi về đây, lúc nào cũng có tiếng nói chuyện mà h im lặng thật. Ở ngoài gió to vãi. Trước nhớ thỉnh thoảng có đọc bài kể Tết của công ty mới, sếp xoay tiền trả lương thưởng cho nhân viên xong thì cũng lại đủ tiền về nhà đưa cho vợ sắm Tết. H một mình ngồi ở kho chắc cảm giác cũng thế, chỉ sướng hơn cái là ko phải đưa cho ai.

Tổng kết lại thì mình vẫn chưa breakeven. Một phần vì tiền ads cao hơn dự tính nhiều, ăn hết cả vào lãi. Buồn vãi.

Ta vẫn thường được dạy cách làm thế nào để là một nhân viên tốt. Làm việc chăm chỉ rồi thành công sẽ đến. Work hard in silence, let your success be your noise. Well, maybe chỉ đúng một nửa. Nếu dành thời gian network, đi sự kiện nhiều thì ko có thời gian làm sản phẩm. Nhưng nếu chỉ tập trung làm sản phẩm thì ko có sales → ko có tiền để sống. Vẫn nhớ anh Leo Trieu có nói một ý là startup nên cân bằng giữa việc build sản phẩm và sales. Đây cũng là ý trong quyển Traction của Gabriel Weinberg & Justin Mares nếu mình nhớ ko nhầm.

Nhưng câu hỏi là: thế nào là cân bằng? Hoặc khi nào thì cần sales, khi nào cần focus build product? Đây là một câu hỏi khó. Ranh giới giữa việc survival đc hay ko, survival rồi thì scale được hay không phụ thuộc rất nhiều vào những quyết định ntn. Nếu chờ sản phẩm ngon rồi mới sales thì có thể lỡ mất timing. Nhưng nếu sales tốt một sản phẩm chưa “ôn” thì cũng dễ dẹo. Làm thế nào để tìm được điểm cân bằng?

Tương tự, nếu coi bản thân mỗi người là một startup, thì đâu là thời điểm cần sales, đâu là thời điểm cần build product? Đây cũng là một câu hỏi khó. Mãi sales quá thì

ko có thời gian build up bản thân. Còn tập trung build bản thân cho ngon mới đi sales thì có thể lại lỡ mất cơ hội.

Lỡ vài (chục) triệu nhưng quen được với nhiều bạn vừa trẻ vừa giỏi. Tin tưởng Vietseeds đúng là ko nhầm. Cũng lại tình cờ là quen với Mama của cả đội Vietseeds hồi UpRace vừa rồi - lại nhờ chạy bộ. Lần này cũng quen được vài khách hàng là các doanh nghiệp, NCC hay phết.

Lỡ vài (chục) triệu nhưng có thêm được những được trải qua cảm giác up and down vài lần trong một tháng, cảm giác tự hào và tự tin khi team máte giỏi hơn mình. Đi một mình thì nhanh, nhưng muốn đi xa thì phải có team.

Lỡ vài (chục) triệu nhưng được học cách chơi những game to hơn và cũng mở ra nhiều cơ hội mới. Nếu mình chỉ nhìn thấy những gì mình đang nhìn, làm những gì đang làm thì chắc rất khó có cơ hội được đánh những trận vượt qua khả năng của mình. Tiền to chơi theo game của tiền to. Tiền nhỏ có game của tiền nhỏ. Nhưng đánh game tiền to vẫn sướng hơn. Mà sướng nhất là được đánh game của mình, hoặc mình cảm thấy thực sự là một phần của game. Mỗi trận như thế này lại giúp mình tích lũy thêm tự tin để đánh những trận mới to hơn.

Thế thì cũng đáng đây chứ! 😊

*“Don’t follow your passion. Because passion is somethings like emotion. And emotion can change. Follow your contribution” - Ben Horowitz
(**)*