

# Thành lập doanh nghiệp

Biết được các bước triển khai việc thành lập doanh nghiệp.

## I – XÁC ĐỊNH Ý TƯỞNG KINH DOANH

Ý tưởng kinh doanh có thể xuất phát từ nhiều lí do khác nhau.

– Nhu cầu làm giàu cho bản thân và có ích cho xã hội. Ông cha ta có câu “Phi thương bất phú”. Hiểu nghĩa câu trên rằng : muốn giàu phải làm kinh doanh.

– Các điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh như có nhu cầu của thị trường, có địa điểm kinh doanh thuận lợi, hoặc đơn giản là có tiền nhàn rỗi thích thử sức trên thương trường.

*Ví dụ :* Thị trường thành phố có nhu cầu tiêu thụ rau sạch. Vì vậy, các hộ nông dân vùng ven đô tiến hành trồng rau sạch cung cấp cho nhu cầu sử dụng của dân cư ở thành phố.

Hoặc có mặt bằng rộng ở khu vực đông dân cư. Vì vậy, chủ hộ có ý định mở cửa hàng kinh doanh các mặt hàng thuộc nhu cầu tiêu dùng hàng ngày của dân cư như rau, hoa, quả, thực phẩm chế biến sẵn...

## II – TRIỂN KHAI VIỆC THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP

### 1. Phân tích, xây dựng phương án kinh doanh cho doanh nghiệp

Mục đích của việc phân tích phương án kinh doanh là chứng minh được ý tưởng kinh doanh là đúng và triển khai hoạt động kinh doanh là cần thiết.

Để xây dựng phương án kinh doanh, người ta tiến hành nghiên cứu thị trường nhằm xác định nhu cầu khách hàng, khả năng kinh doanh và xác định cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp.

Thị trường quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp tiến hành nghiên cứu thị trường với mục đích khác nhau, nhằm tìm kiếm cơ hội kinh doanh cho việc tạo lập và phát triển doanh nghiệp.

### **a) Thị trường của doanh nghiệp**

Thị trường của doanh nghiệp bao gồm những khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng của doanh nghiệp.

- Khách hàng hiện tại là những khách hàng thường xuyên có quan hệ mua, bán hàng hoá với doanh nghiệp.
- Khách hàng tiềm năng là những khách hàng mà doanh nghiệp có khả năng phục vụ và họ sẽ đến với doanh nghiệp.

### **b) Nghiên cứu thị trường của doanh nghiệp**

– Nghiên cứu thị trường của doanh nghiệp thực chất là nghiên cứu nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm hàng hoá mà doanh nghiệp sẽ kinh doanh trên thị trường.

Nhu cầu của khách hàng phụ thuộc vào 3 yếu tố :

- + Thu nhập bình tiến của dân cư.
- + Nhu cầu tiêu dùng hàng hoá.
- + Giá cả hàng hoá trên thị trường.

– Nghiên cứu thị trường của doanh nghiệp là tìm ra phân thị trường cho doanh nghiệp, hay nói cách khác là tìm kiếm cơ hội kinh doanh trên thị trường phù hợp với khả năng của doanh nghiệp.

Nghiên cứu thị trường giúp doanh nghiệp trả lời các câu hỏi sau :

Ai mua hàng của doanh nghiệp ? Mua ở đâu ? Mua khi nào ? Mua như thế nào ?

Từ đó, doanh nghiệp xác định các yếu tố ảnh hưởng đến việc mua hàng, động cơ mua hàng và tiêu dùng hàng hoá của khách hàng.

Tất cả các yếu tố trên giúp cho doanh nghiệp hình thành quy trình phục vụ khách hàng hiệu quả, đồng thời có các biện pháp thích hợp nhằm thu hút khách hàng đến với doanh nghiệp và sản phẩm của doanh nghiệp.

### **c) Xác định khả năng kinh doanh của doanh nghiệp**

Căn cứ vào kết quả nghiên cứu thị trường để xác định khả năng kinh doanh của doanh nghiệp. Khả năng kinh doanh của doanh nghiệp được xác định bởi ba yếu tố cơ bản sau :

- Nguồn lực của doanh nghiệp (vốn, nhân sự và cơ sở vật chất kĩ thuật).
- Lợi thế tự nhiên của doanh nghiệp.

– Khả năng tổ chức quản lý doanh nghiệp.

#### **d) Lựa chọn cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp**

– Nội dung lựa chọn cơ hội kinh doanh :

+ Nhà kinh doanh tìm những nhu cầu hoặc bộ phận nhu cầu của khách hàng chưa được thoả mãn.

+ Xác định vì sao nhu cầu chưa được thoả mãn.

+ Tìm cách để thoả mãn những nhu cầu đó.

– Quy trình lựa chọn cơ hội kinh doanh : Để lựa chọn được cơ hội kinh doanh phù hợp cho doanh nghiệp, nhà kinh doanh cần tiến hành các bước sau :

+ Xác định lĩnh vực kinh doanh.

+ Xác định loại hàng hoá, dịch vụ.

+ Xác định đối tượng khách hàng.

+ Xác định khả năng và nguồn lực của doanh nghiệp bao gồm vốn, công nghệ, nhân lực và thời gian.

+ Xác định nhu cầu tài chính cho từng cơ hội kinh doanh : Nhu cầu vốn đầu tư cho từng cơ hội kinh doanh ; lợi nhuận của từng cơ hội, khi nào hoà vốn...

+ Sắp xếp thứ tự các cơ hội kinh doanh theo các tiêu chí : sở thích, các chỉ tiêu tài chính hay mức độ rủi ro.

## **2. Đăng kí kinh doanh cho doanh nghiệp**

### **a) Trình tự đăng kí thành lập doanh nghiệp**

Người thành lập doanh nghiệp phải lập và nộp đủ hồ sơ đăng kí kinh doanh theo quy định và chịu trách nhiệm về tính chính xác, trung thực về nội dung hồ sơ đăng kí kinh doanh.

### **b) Hồ sơ đăng kí kinh doanh bao gồm**

– Đơn đăng kí kinh doanh.

– Điều lệ hoạt động doanh nghiệp.

– Xác nhận vốn đăng kí kinh doanh.

### **c) Nội dung đơn đăng kí kinh doanh**

– Tên doanh nghiệp.

- Địa chỉ, trụ sở chính của doanh nghiệp.
  - Mục tiêu và ngành, nghề kinh doanh.
  - Vốn điều lệ.
  - Vốn của chủ doanh nghiệp.
  - Họ, tên, chữ kí, địa chỉ thường trú của chủ doanh nghiệp.
- \* Đơn đăng kí kinh doanh được lập theo mẫu thống nhất do cơ quan cấp đăng kí kinh doanh quy định.

### **CÂU HỎI**

1. Xây dựng phương án kinh doanh cho một doanh nghiệp gồm những nội dung gì ?
2. Nghiên cứu thị trường doanh nghiệp nhằm mục đích gì ?
3. Trình bày nội dung và quy trình lựa chọn cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp.