

Bài 54

THÀNH LẬP DOANH NGHIỆP (1 tiết)

I – MỤC TIÊU BÀI HỌC

Sau bài này, GV cần phải làm cho HS biết được các bước triển khai việc thành lập doanh nghiệp.

II – CHUẨN BỊ BÀI GIẢNG

1. Chuẩn bị nội dung. Nghiên cứu SGK.

2. Tài liệu tham khảo

– Luật Doanh nghiệp hiện hành.

– Các tài liệu về Luật Doanh nghiệp hiện hành.

– Kinh tế doanh nghiệp thương mại, PGS. TS. Phạm Công Đoàn, TS. Nguyễn Cảnh Lịch (đồng Chủ biên), 2004, NXB Thống kê, Hà Nội.

III – GỢI Ý TIẾN TRÌNH TỔ CHỨC DẠY HỌC

1. Phân bố bài giảng

Bài gồm 2 phần :

- Xác định ý tưởng kinh doanh.
- Triển khai việc thành lập doanh nghiệp.

2. Các hoạt động dạy học

2.1. Hoạt động 1 : Xác định ý tưởng kinh doanh

- GV khái quát các mục tiêu kinh doanh là tìm kiếm lợi nhuận, làm giàu cho quê hương..., sau đó gợi ý HS liên hệ về ý tưởng kinh doanh ở địa phương.
- GV yêu cầu HS nêu các ví dụ về các hoạt động kinh doanh ở địa phương.
- GV gợi ý cho HS phân tích các ý tưởng kinh doanh của những doanh nghiệp ở địa phương (thuận lợi, khó khăn...).
- GV kết luận về lí do xuất hiện ý tưởng kinh doanh.

2.2. Hoạt động 2 : Tìm hiểu việc nghiên cứu thị trường của doanh nghiệp

– GV hướng dẫn HS đọc và tìm hiểu khái niệm trong SGK. Sau đó giải thích cho HS các khái niệm : khách hàng truyền thống ; khách hàng tiềm năng. GV lấy một số ví dụ minh họa, đồng thời khẳng định việc giữ khách hàng và phát triển khách hàng là đặc biệt quan trọng đối với mọi doanh nghiệp.

– GV có thể gợi ý để HS tự liên hệ bằng cách suy nghĩ, quan sát ở địa phương và lấy ví dụ.

– GV có thể đặt những câu hỏi để HS suy nghĩ. Ví dụ :

- + Để mua một sản phẩm hàng hoá người ta cần chuẩn bị và quan tâm đến vấn đề gì ?
- + Người sản xuất, để tạo ra sản phẩm cung ứng cho thị trường cần quan tâm đến cái gì ?

– GV giải thích cho HS hiểu được thực chất việc nghiên cứu thị trường là nghiên cứu nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm hàng hoá của doanh nghiệp.

– Để HS hiểu rõ mục đích việc nghiên cứu thị trường của doanh nghiệp, tùy tình hình ở địa phương, GV có thể đặt cho HS những câu hỏi sát với nội dung, đồng thời phản ánh đúng thực tế để HS suy nghĩ.

Ví dụ :

- + Đối với hoạt động kinh doanh sách và đồ dùng dạy học : Ai là khách hàng chủ yếu ? Họ mua khi nào ?

- + Đối với hoạt động kinh doanh đồ điện dân dụng : Ai là khách hàng ? Khi nào họ mua hàng ? Họ thường thích mua hàng ở các trung tâm hay các cửa hàng nhỏ ...

Qua phân tích ví dụ, GV hướng dẫn HS nhận biết các yếu tố ảnh hưởng đến động cơ mua và tiêu dùng hàng hoá của khách hàng.

Có thể đặt câu hỏi : Với đối tượng khách hàng nhất định, doanh nghiệp phải tổ chức phục vụ như thế nào để đạt hiệu quả cao nhất ?

- GV hướng dẫn HS tìm hiểu khả năng kinh doanh của doanh nghiệp.
- Nguồn lực của doanh nghiệp thể hiện trên các mặt : vốn, nhân sự và cơ sở vật chất, kĩ thuật.
- Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường : doanh nghiệp có thể cạnh tranh bằng giá, bằng chất lượng sản phẩm hoặc các dịch vụ khách hàng.

Giá bán hàng hoá thấp hơn có lợi thế cạnh tranh hơn ; chất lượng hàng hoá hoặc dịch vụ tốt thu hút khách hàng hơn. Tổ chức dịch vụ tốt khiến khách hàng yên tâm và thuận tiện khi tiêu dùng hàng hoá của doanh nghiệp.

- Lợi thế tự nhiên của doanh nghiệp :

Doanh nghiệp ở trung tâm thành phố có lợi thế hơn doanh nghiệp ở xa trung tâm vì lượng khách hàng đông hơn.

Một doanh nghiệp kinh doanh ở thành phố lớn có lợi thế hơn một doanh nghiệp kinh doanh ở nông thôn. Vì đời sống kinh tế ở thành phố cao hơn, mức tiêu dùng cao, khả năng mua sắm nhiều hơn ở nông thôn.

2.3. Hoạt động 3 : Tìm hiểu việc lựa chọn cơ hội kinh doanh

- GV hướng dẫn cho HS đọc kĩ khái niệm cơ hội kinh doanh trong SGK. Từ đó nêu một số ví dụ về cơ hội kinh doanh ở địa phương trên cơ sở những nhu cầu của sản xuất và tiêu dùng cho đời sống nhân dân địa phương.

Ví dụ :

- + Sản xuất và bán rau, quả sạch.
- + Trồng cỏ, chăn nuôi gia súc, gia cầm.
- GV giải thích việc lựa chọn cơ hội kinh doanh là : nhà kinh doanh xác định được nhu cầu của khách hàng chưa được thoả mãn, xác định được lí do và làm cách nào để thoả mãn nhu cầu.
- + Biểu hiện của nhu cầu chưa được thoả mãn là không đủ hàng hoá bán, khách hàng phàn nàn hoặc giá bán tăng.

Ví dụ :

* Nguồn cung ứng hàng không đủ so với nhu cầu.

* Cung ứng không phù hợp : lúc cần thì không có, nơi cần không có, mặt hàng cần không có ...

GV có thể gợi ý cho HS nêu một vài ví dụ thực tế.

+ Dựa vào nội dung trong SGK, GV hướng dẫn HS nghiên cứu và trả lời câu hỏi : Để lựa chọn cơ hội kinh doanh, nhà kinh doanh phải làm gì ?

2.4. Hoạt động 4 : Tìm hiểu thủ tục đăng kí kinh doanh

GV hướng dẫn HS đọc mục II.2 SGK : Đăng kí kinh doanh của doanh nghiệp.

2.5. Hoạt động 5 : Tổng kết, đánh giá bài học

– GV hướng dẫn HS củng cố lại kiến thức về nghiên cứu thị trường và cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp.

– GV có thể đặt câu hỏi để HS nhắc lại như : Thị trường của doanh nghiệp là gì ? Cơ hội kinh doanh là gì ?...

– GV đánh giá kết quả bài học qua nội dung trả lời câu hỏi của HS.